

Itzehoe, 5. Januar 2021

Stellungnahme zum Antrag der SPD-Fraktion

im Schleswig-Holsteinischen Landtag (19. Wahlperiode)

**„Trendwende für die Innenstädte und Ortszentren in Schleswig-Holstein einleiten -
Zukunftsräume und kommunale Identitäten schaffen!“**

Mein Name ist Lydia Keune und ich bin seit zehn Jahren Geschäftsführerin der Stadtmanagement Itzehoe GmbH. Ich möchte mich zunächst herzlich bedanken, dass meine Stellungnahme zur o.g. Thematik gewünscht wird. Gleichzeitig möchte ich schon jetzt um Nachsicht bitten dafür, dass die folgende Einlassung teils larmoyante Züge trägt, denn: die Lage ist ernst.

Eine Trendwende für Innenstädte und Ortszentren in Schleswig-Holstein ist m.E. längst überfällig. (Wobei die ländlichen Ortszentren bisher sogar eher bevorzugt bearbeitet werden, u.a. über die Förderprogramme der Aktiv Regionen, und insbesondere die Mittelzentren in der Förderlandschaft eher benachteiligt sind.) Von daher begrüße ich den Vorstoß der SPD-Fraktion im Landtag im Grundsatz ganz ausdrücklich. Es gilt aber meiner Ansicht nach, dabei wichtige strukturelle Hürden zu beseitigen und sowohl der Kommunalpolitik als auch den Verwaltungen einen „Rettungsschirm für die Innenstädte“ mit Nachdruck zu verordnen. Denn es fehlt nach meiner Erfahrung des vergangenen Jahrzehnts auf vielen Ebenen an Mut, Zutrauen, guten Konzepten und Pragmatismus.

Wir müssen an dieser Stelle nicht mehr über die Gründe für die Erosion der Innenstädte sprechen. Dies wurde hinlänglich analysiert und diskutiert. Vermehrt über Rezepte der Wiedererstarkung zu reden, macht dagegen durchaus Sinn.

Da sind **für die minimal-invasiven Eingriffe u.a. die Stadtmarketing-Organisationen** zuständig. Marketing – im Sinne von „Wir verkaufen ein attraktives Produkt über unterschiedliche Werbekanäle“ machen wir in Wirklichkeit ja nicht, dazu sind wir nicht ausreichend finanziell ausgestattet. Stadtmarketing in den Mittelzentren ist eher Kuppler und Vermittler, Impulsgeber und Organisator. Und immer dann, wenn es um die Aktivierung des innerstädtischen Handels, der Immobilienbesitzer, der Gastronomen etc. geht, sind wir (die regionalen Akteure der Wirtschaftsförderung und des Marketings) primär darauf angewiesen, dass es tatsächlich zu handlungsfreudigen Kooperationen kommt – dass Menschen sich bewegen lassen, über gemeinsame Öffnungszeiten, Zwischennutzungen, Anpassung der Mieten und Investitionen, Events mit hoher Anziehungskraft und solidarische Finanzierung nachzudenken. Das gestaltet sich zäh, ist zeitlich unglaublich aufwändig und – trotz des vermehrten Drucks – höchst selten von Erfolg gekrönt. Unser Einfluss bleibt in diesem Feld mittelbar.

Die allermeisten Organisationen unserer Branche sind finanziell immer auf „Kante genäht“, knapp an Personalressource und noch knapper an speziellen Qualifikationen – z.B. schafft kaum einer den qualifizierten Sprung ins digitale Zeitalter (Social Media, Apps, elektr. Frequenzmessung etc.), der so dringend erforderlich wäre, um den Herausforderungen – insbesondere bezogen auf die junge Generation – zu genügen.

Gleiches gilt in Potenz für die Schaffung von gemeinsamen digitalen Marktplätzen für den regionalen Handel (wie im SPD-Antrag unter 5. beschrieben). Ein kompaktes „Homazon“-Projekt ist überfällig, läge m.E. sogar total im Trend, ist aber aus eigener Kraft, mit vorhandenen Mitteln und Kompetenzen von uns einfach nicht zu stemmen. Und allein ist der Einzelhandel damit aus guten Gründen überfordert – Katalogisierung, professionelle Fotografie und Beschreibung der Einzelprodukte, Shop- und Bezahlsysteme, Anbindung an Warenwirtschaftssysteme, Konfektionierung und Logistik, haftungs- und urheberrechtliche Themen, das Marketing etc. – die Anforderungen an Online-Marktplätze sind inhaltlich wie technisch hochkomplex.

Grundsätzlich gilt für uns: Wenn wir kreative Ideen verwirklichen wollen (die wir hier in Itzehoe durchaus haben – siehe u.a. das Krimifestival „KrimiNordica“, ein Innenstadt-Kataster, das Mobilitätskonzept „E-Tuk-Tuk“, das „Itzehoer Weihnachtsmagazin“) dann sind wir zwingend darauf angewiesen, dass wir ausreichend Mittel aus der freien Wirtschaft generieren (Sponsoring, Standgelder etc.). Das wird in Peri- und Post-Corona-Zeiten immer schwieriger. Und zusätzlich müssen wir diese Projektarbeit auch fast immer aus personellen „Bordmitteln“ stemmen, da der kurzfristige Aufbau von Personal inhaltlich und finanziell meist nicht möglich ist.

Für die **richtig invasiven Eingriffe am Herzen des „Patienten Innenstadt“** bietet das Land die Methode „Städtebauförderung“ an. Doch nach eigener Draufsicht und den Berichten vieler Kolleginnen und Kollegen im Land sowie assoziierter Firmen für Stadt- und Regionalplanung ist dieses Instrument kein Allheilmittel. Die Prozesse im Rahmen der Städtebauförderung sind m.E. recht überfrachtet und behäbig, die Entscheidungen der Fachabteilungen in Kiel für den Betrachter wenig nachvollziehbar.

Beispiel: Nur für „unsere“ Geschichte zum Programm „Aktive Stadt- und Ortsteilzentren“ könnten wir in Itzehoe ein eigenes Buch schreiben. Vom Zuschnitt des Sanierungsgebietes und dessen zigmaliger Überarbeitung, über langwierige Vorbereitende Untersuchungen (über mehr als 3,5 Jahre hinweg, an deren Ende man als „Expertin“ ein hunderte Seiten umfassendes Text- und Planungsdokument durcharbeiten soll, ob einem noch was auffällt), Wettbewerbsausschreibungen, Beteiligungsverfahren bis hin zu...derzeit habe ich keinen Überblick mehr, wo wir da eigentlich stehen. Aber lassen Sie mich es so sagen: Die ersten öfftl. Infos zum Verfahren stammen aus dem Herbst 2015, seit wenigen Tagen schreiben wir nun das Jahr 2021 – und es ist bisher nichts passiert, dessen man ansichtig werden könnte, spürbar, wirksam für den Bürger, die Bürgerin, und damit natürlich erst recht nicht für die Entwicklung unserer Innenstadt.

Dabei haben wir mit „Störauf“ ein Jahrhundertprojekt im Sanierungsgepäck, mit reicher Historie, einer nahezu einzigartigen Rahmenplanung (etwas Besseres an Planungsarbeit habe ich in den letzten 20 Jahren nicht gesehen) und das Ganze unterlegt von der größten Bürgerinitiative, die es an der Westküste gibt. Während das Projekt unterdessen Rückenwind aus Berlin erhielt (Förderungszusage i.H.v. 2,7 Mio EUR zugesagt im Zuge des „Modellprojekts zu Klimaanpassung und Modernisierung in urbanen Räumen“) verhält sich das Innenministerium in Kiel immer noch zögerlich, was diesen Punkt angeht.

Im Zusammenhang mit nahezu allen größeren Projekten in Stadtplanung und Stadtentwicklung geht heute nichts mehr ohne Beteiligung. Ein im Grundsatz sehr sinnvoller Angang, aber nach meiner Einschätzung fehlen doch methodische Standards, wenn Beteiligung mehr sein soll als eine große Infoveranstaltung, beworben durch den Dreizeiler in der Tagespresse. Geht es nicht vielmehr darum, dem Bürger wirklich Lust darauf machen, sich einzubringen, ihn zu bunten, kreativen Verfahren

einzuladen? Muss es nicht in die Richtung gehen, seine Wünsche und Bedarfe zu konstruieren, ins Positive zu kehren. Für diese Verfahren und Methoden brauchen wir auf kommunaler Ebene mehr Expertise, denn es herrschen schon jetzt Personalengpässe in den Fachabteilungen der Rathäuser, und Dienstleister, die das Segment „öf. Beteiligung“ in geeigneter Weise anbieten, sind rar gesät.

Wenn wir da aber nicht geeignet agieren und der Bürger sich nicht adäquat mitgenommen fühlt, kann das höchst unerwünscht enden. Dann greift recht schnell mal ein Beteiligungsinstrument der anderen Art, nämlich der Bürgerentscheid.

Das Instrument des Bürgerentscheides hat m. E. einen fatalen Nachteil: Es bildet nur das Szenario ab, was ich NICHT will – beantwortet aber nicht im Ansatz die Frage „was stattdessen?“. Darum ist es aus meiner Sicht alternativlos, das Thema Beteiligung hochqualifiziert zu stärken, um konstruktive Vorschläge aufnehmen zu können, statt eine defizitäre Betrachtungsweise zu fördern.

In Itzehoe haben wir damit leider reichhaltige Erfahrungen: in sieben Jahren hat es hier vier Bürgerentscheide gegeben, im Ausgang drei Mal zu Lasten politisch mehrheitlich gewollter, stadtentwicklungsrelevanter Projekte. Der nächste Bürgerentscheid steht für den Herbst dieses Jahres an. Auch über „Störauf“ – so will es die Ratsversammlung vorsehend – soll der Bürger entscheiden. Man will Herrin des Verfahrens bleiben, bevor eine Minderheit von engagierten Gegnern abermals versucht, das ja relativ leicht zu knackende Quorum zu erreichen. So oder so könnte das dann auch das Ende sein für ein Projekt, das historisch und topografisch zu unserer Stadt gehört(e) und wieder ein ganz unverwechselbares Charakteristikum im Benchmark der Mittelzentren des Landes sein würde. Ich denke, genau das sollte Städtebauförderung auch im Blick haben, wenn es um die Vergabe von Fördermitteln geht.

Zusammenfassend ist festzuhalten: Wir brauchen Hilfe! Die Innenstädte brauchen Hilfe, dringender denn je jetzt in Corona-Zeiten. Die Folgen der Pandemie wirken wie ein Brandbeschleuniger bei den ohnehin kaum aufzuhaltenden Entwicklungen in den Zentren. Die Hilfe sollte sich m.E. insbesondere auf die Bereiche Know-How-Aufbau/Beratung erstrecken und es braucht einen Fonds, der die Stadtmarketing- und Wirtschaftsförderungsinstitutionen finanziell in die Lage versetzt, jetzt mit Schwung und Kreativität „Erste Hilfe“ in die Zentren zu tragen. Daneben müssen wir Strukturen aufbauen, die es uns ermöglichen, mittel- und langfristige Ziele/Visionen zu definieren: „Wie sieht unsere Innenstadt in 20 Jahren aus?“, „Wie werden wir uns im Umland und innerhalb der Stadt bewegen?“, „Welche Alleinstellungsmerkmale lassen sich zu Zukunftsmagneten aufbauen?“ usw. Für einige Aspekte dieser Betrachtung könnte Städtebauförderung hilfreich sein, wenn man die Prozesse verschlankt, beschleunigt und ggf. Beratungskompetenz aus der Landesregierung heraus entsendet, um Hürden zu vermeiden und Beteiligung zu professionalisieren.

Für die „Erste Hilfe“ haben wir viele Ideen...und sind gerne bereit, sie jederzeit einzubringen und vorzustellen. Auf ein höchst nützliches Instrument, das jetzt auch zur Ersthilfe taugen kann, möchte ich final noch kurz eingehen.

Stadtgutscheine, wie der „Itzehoer Gutschein“

Klingt vielleicht trivial, aber meiner Ansicht nach ist ein dynamisches und gut funktionierendes Gutscheinsystem in diesen Zeiten Gold wert. Wir unterhalten den „Itzehoer Gutschein“, den es grundsätzlich seit 2007 gibt. Als ich 2011 GF wurde, machte die GmbH mit dem Gutschein-System einen Verkaufsumsatz von 23.000 EUR p.a. Im Jahr 2019 belief sich der Jahresumsatz mit dem „Itzehoer Gutschein“ auf rund 420.000 EUR. Fast eine halbe Million Euro, die in jedem Fall in unserer

Stadt bleiben – und nicht bei Amazon oder in Hamburg umgesetzt werden. In dieser Größenordnung macht sich dann auch die Provision bemerkbar, die das Stadtmanagement im System einbehält: rd. 16.000 EUR stärken jährlich den Case der GmbH.

Wie ist uns diese Erfolgskurve gelungen? Wir stellen den Gutschein jedes Jahr neu auf unsere „Entwicklungsbühne“ und es finden sich immer neue Booster für die Umsatzentwicklung: Neue Schuber, digitalisierte Abwicklung, Gutschein als Sachbezug für Arbeitnehmer, Events rund um den Gutschein usw. Für 2021 steht auf der Agenda, den Gutschein so zu digitalisieren, dass man ihn online kaufen und auch einlösen kann (bei den Akzeptanzstellen in der Stadt, die einen Online-Shop unterhalten). Im ersten Lockdown im Frühjahr 2020 haben wir einen Lieferservice aufgelegt und den Gutschein auch für Privatpersonen an die Haustür gebracht. Ein tolles Feature, welches wir im 2. Lockdown vor Weihnachten problemlos wieder aktivieren konnten, auch mit der Webeaussage: „Verschenken Sie Kaufkraft nach dem Lockdown“. Bis zum 23.12. haben wir Gutscheine ausgeliefert, in den 14 Tagen bis dahin haben wir über 30.000 Euro umgesetzt. Das liegt u.a. daran, dass auch viele Firmen den Gutschein als Geschenk für Mitarbeiter und Partner für sich entdeckt haben. Was wir benötigen, ist finanzieller Rückenwind, um dieses tolle Instrument noch besser bewerben zu können.

Doch das ist nur ein Beispiel für die Ersthilfe. Derzeit sind wir dabei, einen neuartigen Innenstadtmarkt aufzubauen und ab Mai einmal monatlich und pandemiesicher zu starten. Eine initialisierende Finanzspritze dafür kommt aus einem Zusammenschluss Itzehoes mit 17 Umlandgemeinden. Wir zielen auch darauf ab, eine neue Stelle einzurichten, die sich konzentriert um Leerstandszwischennutzung und -neubesetzung kümmert, Popups generiert und das Vertrauensverhältnis zu Immobilienbesitzern und Händlern stärkt. Finanzierung bisher nicht in Sicht.

Auch wenn klar scheint, dass Innenstädte in naher Zukunft nicht mehr vorwiegend dem Einkauf dienen und wir bald tragfähige Wohn- und Aufenthaltskonzepte brauchen – so ist doch auch offenkundig, dass wir jetzt den Innenstädten und den verbleibenden Handelsstrukturen neues Leben einhauchen müssen: mit Events, Standortwerbung, Dekoration im öfftl. Raum usw. Bitte statten Sie uns mithilfe eines „Krisenfonds“ so aus, dass wir diesen Aufgaben gewachsen sind.

Lydia Keune-Sekula
5. Januar 2021