

Immobilien- und Standortgemeinschaften in Bochum

Erste Praxiserfahrungen mit dem neuen nordrhein-westfälischen ISG-Gesetz

Mit dem neuen Gesetz für Immobilien- und Standortgemeinschaften (ISG) sind vor Ort vielfältige Erwartungen und Hoffnungen verbunden. In vielen Städten und Gemeinden Nordrhein-Westfalens gibt es inzwischen Initiativen, die die Gründung einer solchen ISG vorbereiten (und im Jahr 2009 auch erstmals formal beschließen dürften). Der Beitrag beschreibt am Beispiel der Bochumer City den aktuellen Stand mehrerer dort bestehender Initiativen auf dem Weg zu einer ISG-Gründung. Er macht deutlich, welche Herausforderungen bewältigt werden müssen, um den Gründungsprozess erfolgreich zu gestalten.

Im Juni 2008 hat der nordrhein-westfälische Landtag das Gesetz über Immobilien- und Standortgemeinschaften (ISGG NRW) verabschiedet. Damit gibt es nun auch in diesem Bundesland eine rechtliche Grundlage des gebietsbezogenen freiwilligen Zusammenschlusses von Immobilieneigentümern.¹ In Form einer selbst verpflichtenden Besteuerung können quartierbezogene Budgets eingeworben werden, über deren Verwendung die jeweilige Immobilien- und Standortgemeinschaft (ISG) in ihren Gremien eigenverantwortlich bestimmt.

Die nordrhein-westfälische Gesetzgebung orientiert sich inhaltlich eng an entsprechenden Gesetzen anderer Bundesländer und berücksichtigt dort gemachte Praxiserfahrungen. Die inhaltliche Weiterentwicklung zeigt sich insbesondere darin, dass die jeweiligen Verfahrensschritte präziser formuliert und lokalspezifische Ansätze möglich sind.² Darüber hinaus gesteht Nordrhein-Westfalen seinen Kommunen eine aktivere Rolle zu, als dies in anderen Bundesländern im Rahmen der BID-Gesetzgebung der Fall ist.

Das ISG-Gesetz wendet sich an private Initiativen in Innenstädten und Stadtteilzentren. Es gibt diesen die Möglichkeit, bei der Gemeinde für räumlich klar abgegrenzte Gebiete den Beschluss einer Satzung zu beantragen, auf deren Grundlage die Immobilieneigentümer zur Zahlung einer gebietsbezogenen Abgabe verpflichtet werden. Widersprechen in dem für eine ISG vorgesehenen Bereich weniger als 25 % der Immobilieneigentümer (sowohl nach Anzahl wie nach Flächenanteilen) dem Vorschlag, kann der Rat der jeweiligen Stadt die ISG nach Landesgesetz rechtskräftig beschließen. Mit den Mitteln aus der Abgabe können dann Maßnahmen finanziert werden, die von der ISG festgelegt werden. Für viele überzeugend an diesem Vorgehen ist, dass *alle* Immobilieneigentümer im ISG-Geltungsbereich entsprechend dem jeweiligen Hebesatz zur Zahlung einer Umlage verpflichtet sind.

Eine Immobilien- und Standortgemeinschaft hat über den zur Eigenbesteuerung aufgestellten Schlüssel zum einen die Möglichkeit, eine gerechte finanzielle Beteiligung aller Anlieger zu erreichen. „Trittbrettfahrer“, die sich in der

Vergangenheit nicht an der Finanzierung gemeinschaftlicher Aktionen beteiligt haben, bringen sich nach diesem Schlüssel ebenso ein wie ohnehin schon für den Standort aktive Mitglieder. Zum anderen verfügt eine ISG durch die breiter gestreute Beteiligung über ein wesentlich höheres Budget als beispielsweise Werbegemeinschaften. Dadurch rücken Projekte ins Blickfeld, die vorher aus Kostengründen nicht in Frage gekommen sind. Durch die flächendeckende Beteiligung sind die Gremien in hohem Maße legitimiert und verfügen im Idealfall über große Akzeptanz. Wichtig ist weiterhin (insbesondere aus der Sicht des in den vergangenen Jahren krisenanfälligen Einzelhandels), dass die Immobilieneigentümer aktiv in die Standortentwicklung einbezogen werden. Das ISG-Instrument gilt als einer der Hoffnungsträger zur zielgerichteten Entwicklung integrierter Innenstadtlagen.

Entsprechend intensiv setzt man sich derzeit in NRW vor Ort mit diesem Thema auseinander. Welche konkreten Fragestellungen und Herausforderungen dabei auftreten, wird im Folgenden am Beispiel Bochums aufgezeigt. In der Bochumer City gibt es derzeit in drei Quartieren Vorbereitungen zur Gründung einer ISG auf Grundlage der neuen Gesetzgebung. Eine vierte Werbegemeinschaft beobachtet die Prozesse in den anderen Quartieren intensiv, um sich gegebenenfalls auch neu zu formieren. Darüber hinaus besteht bereits seit 2004 die „Immobilien- und Standortgemeinschaft Bermuda3Eck e. V.“, die im Rahmen eines Modellvorhabens des Landes als Pilotprojekt gefördert wird.³ Sollten die neu initiierten Prozesse erfolgreich verlaufen, wäre die Bochumer City nahezu flächendeckend „ISG-Gebiet“. Allerdings ist die euphorische Grundhaltung, die sich in den Werbegemeinschaften mit der Ankündigung des Gesetzesvorhabens gezeigt hatte, nach der ersten Bestandsaufnahme teilweise der Ernüchterung gewichen.

Die Ausgangslage in der Bochumer City

Mit den vier Werbegemeinschaften „1A Kortumstraße“, „Das Quartier der Spezialisten“, „Interessengemeinschaft Boulevard“ und „Brückviertel“ hat die Bochumer City eine ge-

wachsene Struktur kleinräumiger Einzelhandelsquartiere, die die zentralen Einkaufslagen in ihrer Gesamtheit umfasst. Die jeweiligen Quartiere zeichnen sich durch relativ homogene Nachbarschaften aus – womit in der Vergangenheit meist auch eine weitgehend übereinstimmende Interessenlage einherging. Neben den vier genannten Einzelhandelsquartieren gibt es in der Bochumer City darüber hinaus das vor allem von Gastronomie geprägte „Bermudadreieck“. Im Rahmen des ISG-Modellvorhabens des Landes gründete sich aus dem ehemaligen „Initiativkreis Bermudadreieck“ auf freiwilliger Basis als eingetragener Verein die „ISG Bermuda3Eck“. Überlegungen, die dort aufgebauten Strukturen an die neue Gesetzgebung anpassen, wurden jedoch zunächst einmal zurückgestellt.

- Die **Kortumstraße** ist die traditionell gewachsene 1-A-Lage der Bochumer City (vgl. Abb. 1). Hier sind die überregional agierenden Filialbetriebe vertreten. Die Fußgängerzone erstreckt sich in Nord-Süd-Richtung von der Brückstraße bis zum „Bermudadreieck“, wobei der am stärksten frequentierte Abschnitt zwischen dem ehemaligen Kortum-Kaufhaus (jetzt Saturn) und dem von der ECE betriebenen Shopping Center Citypoint/Drehscheibe liegt. Der Filialisierungsgrad (von fast 70 %) ist hoch. In der Regel sitzen die Entscheidungsträger dieser Filialen nicht in Bochum und haben nur wenig Interesse an einer Mitgliedschaft in Werbegemeinschaften. Dementsprechend niedrig ist der Organisationsgrad: Bei weit mehr als 150 Geschäften auf der Kortumstraße hat die im Jahr 2004 gegründete „Initiative 1A Kortumstraße“ nur 14 Mitglieder, und das mit sinkender Tendenz.

- Anders stellt sich die Situation im „**Quartier der Spezialisten**“ dar. In den kleineren Straßen zwischen Hauptbahnhof und Kortumstraße dominieren inhabergeführte Geschäfte mit individueller Beratung. Die Mehrheit der entscheidungsbefugten Geschäftsleute ist direkt vor Ort anzutreffen. Ihre Identifikation mit dem Standort ist in der Regel groß und prägt auch das Selbstverständnis des Quartiers als Zentrum für hochwertigen Facheinzelhandel. Die Händler vor Ort sind bereits seit über dreißig Jahren in einer Werbegemeinschaft organisiert. Das „Quartier“ hat sich in dieser Zeit als Marke auch über die Grenzen Bochums hinaus platziert, ist allerdings ein wenig „in die Jahre gekommen“: In vielen Ge-



Abb. 1: Blick in die Kortumstraße [Foto: Stadt Bochum]

schäften steht ein Generationenwechsel an; althergebrachte Präsentationsformen und Geschäftsmodelle bedürfen der Überarbeitung. Nach einer Zeit des Downgrading in den Jahren 2000 bis 2005, das sich in der dafür typischen Ansiedlung von Handy-Läden und Ein-Euro-Shops manifestierte, scheint sich die Lage inzwischen zu entspannen. Neue Geschäftsansiedlungen entsprechen wieder der ursprünglichen Charakteristik als „Quartier der Spezialisten“.

- „**Boulevard**“: Die Ausgangslage am dritten Standort unterscheidet sich wiederum grundlegend von den beiden erstgenannten. Mit der Neugestaltung zum Boulevard hat der Geschäftsbereich Bongardstraße/Massenbergstraße in den vergangenen Jahren eine umfassende Neuordnung erfahren (vgl. Abb. 2). Der in Ost-West-Richtung verlaufende Boulevard kreuzt die Kortumstraße in seinem zentralen Geschäftsbereich. Als Folge der Baumaßnahmen hat sich der Einzelhandel in der „Interessengemeinschaft Boulevard“ organisiert. Durch das gemeinsame Thema „Umbau“ und den damit einhergehenden Problemdruck ist der Organisationsgrad hoch. Die intakte Organisationsstruktur äußert sich in einer Vielzahl gemeinsamer Aktivitäten, insbesondere kleinerer Veranstaltungen. Ursprünglich war der Boulevard als weiterer ausschließlich den Fußgängern vorbehaltener Promenierbereich geplant. Im Zuge der mehr als zehnjährigen Bauphase wurde das Konzept nach kontroversen Diskussionen auf Drängen von Teilen des Einzelhandels jedoch dahingehend modifiziert, dass Linienbusse weiterhin über den Boulevard geführt werden. Die diesem Thema zugrunde liegende Unentschlossenheit und Uneindeutigkeit spiegelt das Dilemma des Standortes wider. An einem gemeinsamen Profil, das auch eine zukünftige inhaltliche Entwicklungsrichtung vorgibt, wird derzeit noch gearbeitet.⁴

- Mit dem **Brückviertel** gibt es am Rande der Bochumer City einen weiteren Bereich, der sich in einer Werbegemeinschaft organisiert hat. Während man sich in den drei bereits genannten Bereichen intensiv mit dem Gedanken einer Immobilien- und Standortgemeinschaft auseinandersetzt, beobachtet die „Werbegemeinschaft Brückviertel“ zunächst einmal die Prozesse in den anderen Quartieren. Als kleine Werbegemeinschaft im Schatten der 1-A-Lage ist man durchaus selbstbewusst und auf Eigenständigkeit bedacht.



Abb. 2: Blick in den neu gestalteten „Boulevard“ [Foto: Stadt Bochum]

Für die Interessenvertretung des Viertels wird die aktuelle Organisationsform als Werbegemeinschaft vom dortigen Einzelhandel momentan als ausreichend angesehen.

■ Darüber hinaus existiert mit der „**ISG-Bermuda3Eck**“ in der Bochumer City ein Quartier, in dem im Rahmen des Modellvorhabens des Landes NRW bereits ISG-Strukturen aufgebaut worden sind. Das „Bermudadreieck“ hat als Kneipen- und Ausgehviertel eine eigenständige Charakteristik und genießt ruhrgebietsweit einen legendären Ruf. In der Modellphase wurden organisatorische Strukturen aufgebaut und erste Projekte umgesetzt. So gibt es ein Lichtkonzept, die Fassade des benachbarten Parkhauses wurde durch eine Collage aufgewertet und die Müllentsorgung neu organisiert. Der Verein hat professionelle Strukturen: Eine Quartiersmanagerin kümmert sich hauptamtlich um die operationale Geschäftsführung und ein (seit Oktober 2008) fest angestellter „Quartiersmeister“ nimmt Hausmeistertätigkeiten auf Quartiersebene wahr. Obschon vom Namen her Immobilien- und Standortgemeinschaft, gibt es im Hinblick auf das ISG-Gesetz jedoch einen wesentlichen Unterschied: Anders als in einer gesetzlichen ISG bleibt die Mitgliedschaft weiterhin freiwillig. Nun wird – nicht zuletzt um die Grundfinanzierung nach Wegfall der Landesförderung dauerhaft sicherzustellen – erwogen, sich ebenfalls auf Basis der ISG-Gesetzgebung zu organisieren. Die dann verbindliche Mitgliedschaft für alle Immobilieneigentümer würde auch die Finanzierungsgrundlage der ISG auf eine breitere und verbindlichere Basis stellen. Allerdings würde eine Anpassung der Vereinsstruktur an die ISG-Gesetzgebung die gewachsene Mitgliederstruktur in Frage stellen: Derzeit dominieren die Gastronomen aus dem „Bermudadreieck“, während durch das Gesetz vor allem Immobilienbesitzer zu einer ISG-Mitgliedschaft verpflichtet würden.

Vorbereitende Untersuchungen

In Erwartung der neuen Landesgesetzgebung beauftragten die Wirtschaftsförderung der Stadt Bochum, der Einzelhandelsverband, die Industrie- und Handelskammer sowie die beteiligten Werbegemeinschaften im November 2007 das Dortmunder Büro *Heinze und Partner*, die Möglichkeiten im Hinblick auf zu gründende Immobilien- und Standortgemeinschaften zu sondieren. Der Auftrag bestand aus einer auf die gesamte Innenstadt bezogenen Auftaktveranstaltung zur Anliegeraktivierung, ersten einführenden Gesprächen mit Schlüsselakteuren sowie jeweils einem Workshop in den drei potenziellen ISG-Quartieren „Kortumstraße“, „Boulevard“ und „Quartier der Spezialisten“. Die Workshops verfolgten das Ziel, Ansatzpunkte für die strategische und organisatorische Grundausrichtung zu identifizieren. Eine erste Einschätzung hinsichtlich der Perspektiven in den jeweiligen Gebieten fiel ernüchternd aus: Obwohl jedem der drei Quartiere grundsätzlich die ISG-Fähigkeit zugesprochen wurde, zeigte sich doch im Detail, dass in allen Fällen noch



Abb. 3: Abgrenzung der vorgestellten Quartiere in der Bochumer City
[Quelle: Stadt Bochum]

erhebliche Vorarbeiten und auch finanzielle Ressourcen notwendig sind, wenn eine ISG-Gründung erfolgreich in die Wege geleitet werden soll.

Im Hinblick auf eine zu gründete Immobilien- und Standortgemeinschaft ist derzeit das „Quartier der Spezialisten“ am weitesten vorangekommen. Der bestehende Verein wurde bereits vor Verabschiedung des ISG-Gesetzes in „ISG Quartier“ umbenannt.⁵ Hier werden bei entsprechendem Engagement der Akteure kurz- bis mittelfristig Perspektiven dafür gesehen, den Gründungsprozess erfolgreich abzuschließen. Durch den hohen Organisationsgrad und den meist direkten Kontakt zwischen Mieter und Immobilieneigentümer ist die Ausgangslage günstig, dass die Einzelhändler ihre Vermieter für ein ISG-Vorhaben gewinnen können. Mit der Werbegemeinschaft „Quartier der Spezialisten“ gibt es ein arbeitsfähiges Gremium, das sich für die Belange des Standorts einsetzt. Aber auch hier sind noch wesentliche Vorarbeiten notwendig, um zielgerichtet in den Prozess einsteigen zu können. Insbesondere die Sensibilisierung der Immobilieneigentümer für das Thema und deren zielgerichtete Ansprache durch die Einzelhändler stehen noch aus.

Während im „Quartier der Spezialisten“ der Weg in Richtung ISG schon recht weit beschritten ist, befinden sich die beiden anderen an der Sondierungsphase beteiligten Bereiche noch in einem wesentlich früheren Planungsstadium:

- In der Kortumstraße hat die dortige Werbegemeinschaft weder die Größe noch die Akzeptanz, um die Entwicklung als Sprachrohr der Anlieger voranzutreiben. Bei einer Eigentümerstruktur, die in weiten Teilen von institutio-

nellen Anlegern oder nicht-ortsansässigen Privatpersonen geprägt ist, fehlt es der an Mitgliedern schwachen Werbegemeinschaft „1A Kortumstraße“ auch an personellen Ressourcen, um ein komplexes Anliegen wie die Gründung einer ISG zu vermitteln. Im Hinblick auf Immobilien- und Standortgemeinschaften kann die Kortumstraße als 1-A-Lage ihre traditionelle Vorreiterrolle nicht ausfüllen. Substantiell ist die Werbegemeinschaft allein derzeit nicht in der Lage, einen Gründungsprozess erfolgreich in die Wege zu leiten. Hier besteht zunächst einmal noch ein sehr großer Bedarf an externer Unterstützung, um unter Beteiligung der großen Einzelhändler eine handlungsfähige Struktur mit lokalem Bezug zu schaffen. In einem nächsten Schritt könnte dann die zielgerichtete Ansprache der Immobilieneigentümer erfolgen.

- Sind auf der Kortumstraße Defizite in der Akteursstruktur festzumachen, so fehlt es dem „Boulevard“ an einem klar erkennbaren inhaltlichen Profil. Im Zuge der Umgestaltung wurde zwar ein hoher Mobilisierungsgrad hinsichtlich der Beteiligung der Einzelhändler vor Ort erreicht, nach Abschluss der Baumaßnahme ist allerdings auch bei den Akteuren vor Ort unklar, in welche Richtung sich der Standort zukünftig entwickeln soll. Zudem gilt es noch, wesentliche Akteure jenseits des Einzelhandels – insbesondere die dort ansässigen Geldinstitute – zu überzeugen. Auch hier ist allen Beteiligten bewusst, dass vor Gründung einer ISG nach neuem Recht zunächst einmal weiterer externer Beratungsbedarf besteht.

In allen drei Bereichen ist der Wunsch zur Gründung einer Immobilien- und Standortgemeinschaft maßgeblich durch die jeweilige Werbegemeinschaft formuliert worden. Vor dem Hintergrund eines zeitnahen Einstiegs ist das Aufgreifen bestehender standortbezogener Strukturen durchaus nachvollziehbar und sinnvoll. Allerdings beschränkt sich die Sichtweise der Werbegemeinschaften zunächst auf eine einzelhandelsbezogene Perspektive. Der Weg zur Immobilien- und Standortgemeinschaft ist jeweils mit der Hoffnung verbunden, dass die zurzeit mit nur unzureichenden Mitteln ausgestatteten Werbegemeinschaften endlich auf ein Budget zurückgreifen können, mit dem sich die Interessen des jeweiligen Quartiers hinreichend vertreten lassen.

Dass es sich bei Immobilien- und Standortgemeinschaften nicht um Werbegemeinschaften „de luxe“ handelt, die mit Mitteln der Immobilieneigentümer endlich die Maßnahmen umsetzen, die sich die Geschäftsleute hinsichtlich Attraktivität und Bewerbung des Standortes schon lange gewünscht haben, muss zunächst noch vermittelt werden. Im Sinne des neuen „Gesetzes für Immobilien- und Standortgemeinschaften“ werden die Immobilieneigentümer zum zentralen Partner, wenn nicht sogar zum Motor der Entwicklung in den Quartieren. Im laufenden Gründungsprozess von ISG-Quartieren zeigt sich, dass die Interessen von Ein-

zelhändlern und Immobilieneigentümern nicht zwingend deckungsgleich sind. Auch wenn beide Seiten – der Immobilieneigentümer unter den Aspekten Werterhalt und Mietzins sowie der Eigentümer im Hinblick auf Umsätze – an einem attraktiven Standort interessiert sind, unterscheiden sich die Einschätzungen erheblich, welche Maßnahmen zielführend sind. Deutlich wird diese unterschiedliche Perspektive, wenn konkrete Projekte diskutiert werden: Während der Einzelhandel eher an kurzfristig umzusetzenden Maßnahmen zur Frequenzsteigerung (wie Werbung oder Events) interessiert ist, befürworten die Immobilieneigentümer in der Regel (dauerhaftere) Investitionen in den Standort.

Durch die Einbeziehung der Immobilieneigentümer stehen, wie sich unlängst im „Bermuda3Eck“ zeigte, neue Konflikte auf der Tagesordnung. Gegensätzliche Interessen von Eigentümern und Mietern werden zum immanenten Bestandteil des Vereins. Aber auch unterschiedliche Interessen einzelner Vermieter treffen aufeinander. Bei Neuvermietungen kann der Widerspruch zwischen dem (teils kurzfristigen) Profit einzelner Eigentümer und den langfristig angelegten Strategien der Inwerthaltung des Standorts zum internen Problem werden. Insbesondere die Frage, ob sich der Verein in privatrechtliche Belange der Mitglieder einmischen darf, birgt Konfliktpotenzial. Konkret wird diese Frage immer dann, wenn die ISG Position zu Lasten einzelner Mitglieder bezieht. Generell zeigt sich, dass die ISG „Bermuda3Eck“ insbesondere dann Qualitäten entwickelt, wenn die Mitglieder (wie bei der Müllentsorgung) aus gemeinschaftlichen Projekten individuell finanziellen Nutzen ziehen.⁶ Die Bewältigung von Konflikten zählt hingegen nicht zu den Stärken der ISG.

Unterschiedliche Organisationsformen

Die unterschiedlichen Ausgangslagen der Quartiere in der Bochumer City zeigen sich in den aktuellen Organisationsstrukturen. Während die „IG Boulevard“ zwei unterstützende Kräfte auf der Basis von „400-Euro-Jobs“ fest eingestellt hat, ist die Geschäftsführung der Werbegemeinschaft „Quartier der Spezialisten“ an eine externe Agentur vergeben, die auch viele der von der Werbegemeinschaft durchgeführten Veranstaltungen und Projekte betreut. Die Werbegemeinschaften „Brückviertel“ und „1A Kortumstraße“ setzen fast ausschließlich auf ehrenamtliche Kräfte und kaufen externes Know-how nur im Einzelfall und Projekt bezogen hinzu.

Anders stellt sich die Situation bei der „ISG Bermuda3Eck“ dar, die bereits seit einigen Jahren eine hauptamtliche Quartiersmanagerin beschäftigt. Auch wenn die Herausforderungen, denen sich eine solche Vollzeitkraft stellen muss, nicht zu unterschätzen sind⁷, zeigt das „Bermuda3Eck“ dennoch einen exemplarischen Weg für die sich gründenden Immobilien- und Standortgemeinschaften. Die zunehmende Akteurs- und Aufgabenvielfalt einer Quartiersentwicklung setzt eine Professionalisierung der organisatorischen Beglei-

tung zwingend voraus. Hierzu ist der Einsatz hauptamtlicher Kräfte notwendig. Ob diese Personen intern bzw. direkt bei der jeweiligen ISG beschäftigt sind oder aber durch externe Dienstleistungsunternehmen und Agenturen gestellt werden, ist durch die Beteiligten am Einzelfall zu entscheiden.

Die Ergebnisse der Sondierungsphase⁸ verdeutlichen, dass bei einer quartiersbezogenen Herangehensweise der Blick auf die gesamte City nicht vernachlässigt werden darf. Nach Gründung von Immobilien- und Standortgemeinschaften gibt es natürlich weiterhin gemeinsame Interessen, die es zu koordinieren gilt. Querschnittsthemen (z. B. Gemeinschaftswerbung, Realisation von Einkaufsvorteilen) werden sinnvoller Weise auf City-Ebene angegangen. Hierfür und für den fairen Interessenausgleich zwischen den Quartieren muss ein organisatorischer Rahmen gefunden werden. Um die Wechselbeziehung zwischen der einzelnen ISG und der City angemessen zu berücksichtigen, schlägt das Büro *Heinze und Partner* ein Zwei-Ebenen-Modell vor, das sich an Erfahrungen in Gießen orientiert⁹ (vgl. Abb. 4). Übertragen auf Bochum würde dies bedeuten, dass eine übergeordnete Institution die City weiten Querschnittsaufgaben und die Koordination zwischen den einzelnen Quartieren vornimmt. Im Gegenzug sind die einzelnen Quartiere im Sinne des Subsidiaritätsprinzips für Projekte und Aufgaben verantwortlich, die sinnvoller Weise auch kleinräumig umgesetzt werden können (z. B. eigene Veranstaltungen, Quartierszeitungen, Maßnahmen zur Aufwertung des eigenen Bereichs).

Anders als in Gießen wird die Gründung von Immobilien- und Standortgemeinschaften in Bochum maßgeblich von bestehenden Werbegemeinschaften vorangetrieben. Diese Herangehensweise betont die Perspektive des Handels. Bedenkt man, dass in einer ISG die Immobilieneigentümer formal die zentralen Akteure sind, bietet die Ausgangslage in Bochum Potenziale, die bei erfolgreichem Verlauf modellhaften Charakter für die Transformation von Werbe- zu Immobilien- und Standortgemeinschaften bekommen können. Dabei sind drei Punkte besonders hervorzuheben:

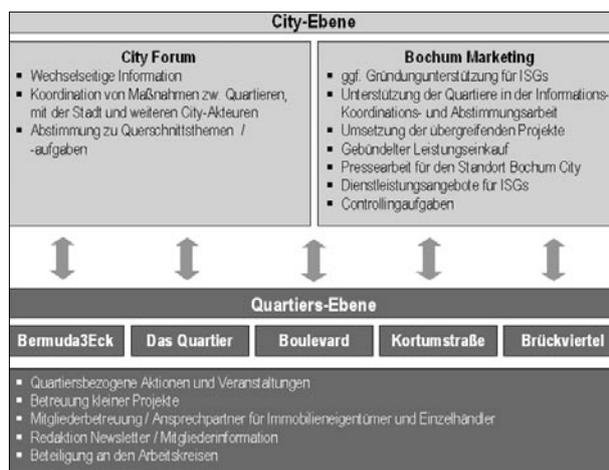


Abb. 4: Zwei-Ebenen-Modell [Quelle: eigene Darstellung nach Heinze]

- In der Bochumer City wollen sich die Werbegemeinschaften aus eigenem Antrieb zu Immobilien- und Standortgemeinschaften entwickeln.
 - Die City würde (nahezu) flächendeckend ISG-Gebiet.
 - Die Immobilieneigentümer sollen City weit aktiv in die Standortentwicklung einbezogen werden. Im Hinblick auf die gemeinsamen Interessen soll eine übergeordnete Institution für Querschnittsaufgaben eingerichtet werden.
- Das Zwei-Ebenen-Modell unterscheidet zwischen quartiersbezogenen Belangen der einzelnen ISG und gemeinschaftlichen Belangen, die die City als Ganzes betreffen.

Stufenweise Weiterentwicklung

Im Sinne eines mehrstufigen Verfahrens soll dieses Modell in Bochum schrittweise weiterentwickelt werden. Dass es dabei Abstimmungsbedarf sowohl innerhalb der Quartiere als auch zwischen ihnen gibt, lässt sich exemplarisch an der Grenzziehung für die jeweiligen Bereiche festmachen. Für jede ISG stellt sich die Frage nach der sinnvollen Eingrenzung des Bereichs. Wie weit reicht das gemeinsame Interesse? Welche Grundstücke werden mit einbezogen, welche bleiben außen vor? Wer sind die richtigen Partner? Aus strategischen Gründen kann es dabei durchaus sinnvoll sein, bestimmte Grundstücke außen vor zu lassen, z. B. wenn sich andernfalls inhaltliche Schwerpunkte grundlegend verschieben oder Eigentümer grundsätzlich eine ablehnende Haltung zum Thema ISG signalisieren. An der Schnittstelle zwischen zwei Immobilien- und Standortgemeinschaften kann es im Einzelfall dazu kommen, dass beide Quartiere konkurrierend um die Mitgliedschaft in ihrer ISG werben. In der Bochumer City liegen beispielsweise das ECE-Einkaufszentrum und die Sparkasse in solchen Grenzbereichen. Ist die eindeutige Zuordnung zu einer ISG nicht gewünscht, können diese Immobilien ggf. anteilig mehreren Immobilien- und Standortgemeinschaften zugeordnet werden. Weil die Gründung einer ISG aber eindeutige Grenzziehungen voraussetzt, ist hierzu ein vermittelnder Abstimmungsprozess zwingend notwendig. Gerade in den Fragestellungen des genauen Zuschnitts einer ISG sind gute Vorarbeiten notwendig. Durch die im Gesetz vorgesehenen Quoren kann ein richtiger oder falscher Gebietszuschnitt ggf. sogar über Erfolg oder Misserfolg des Gründungsprozesses entscheiden.

Die unterschiedlichen Ausgangssituationen in der Bochumer City bergen ein weiteres Risiko. Schon jetzt deutet sich an, dass der Weg zur Immobilien- und Standortgemeinschaft nach unterschiedlichen Zeitplänen verläuft. Selbst bei erfolgreichem Verlauf der Gründungsphase in allen Bereichen wird es zumindest übergangsweise Quartiere geben, die schon als ISG organisiert sind, während andernorts herkömmliche Werbegemeinschaften agieren. Dies hat nicht nur Auswirkungen auf die finanzielle Ausstattung: Die Professionalisierung der Strukturen in den ISG führt auch dazu, dass ohnehin schon bestehende Unterschiede im Organisationsvermögen und in

der Interessenvertretung zusätzlich verstärkt werden. Das Ergebnis wäre eine City-Entwicklung der zwei Geschwindigkeiten. Ausgegrenzte Bereiche werden zu Blindflecken, denen bei der weiteren Entwicklung der Bochumer City wenig Beachtung geschenkt wird.

Fazit und Ausblick

Mit dem Blick auf die Gesamtheit der Bochumer City ist die Synchronisierung dieser asynchron verlaufenen Prozesse nur eine der wesentlichen Aufgaben. Das jüngst gegründete „City Forum“ als Arbeitskreis der Werbegemeinschaften in der Bochumer City zeigt, dass die damit einhergehenden Aufgaben nicht durch Eigenorganisation der beteiligten Akteure gelöst werden können. Das „City Forum“ bündelt zunächst einmal nur die Themen der einzelnen Werbegemeinschaften. Eine Perspektive für die gesamte City ergibt sich dadurch nicht zwingend. Hier ist eine übergeordnete unabhängige Sichtweise gefragt. Um den Zusammenhalt der Bochumer City aufrechtzuerhalten, ist externe Beratung im Sinne einer positiven und zielgerichteten Begleitung notwendig. Als Organisationsform bietet sich hier das erwähnte Zwei-Ebenen-Modell an. Die mit der Koordination der Querschnittsthemen und der Bündelung der gemeinsamen Interessen auf City-Ebene betraute Institution sollte die Strukturen vor Ort genau kennen und Akzeptanz bei den beteiligten Akteuren genießen.

Für die Umsetzung des beschriebenen Wegs ist es wesentlich, dass eine City weite Kooperation auf Basis starker Quartiere von den beteiligten Akteuren als zentrale Aufgabe erkannt und die Bündelung als Chance begriffen wird. Sicher ist, dass Immobilien- und Standortgemeinschaften für alle beteiligten Aufwand bedeuten: Soll die Gründung erfolgreich verlaufen, müssen sich sowohl Immobilieneigentümer als auch Gewerbetreibende finanziell, zeitlich und personell in der Sache engagieren. Gleiches gilt für die Stadt. Allein die Gründung einer ISG benötigt Zeit: Bis die Rahmenbedingungen geklärt und die Beteiligung hinreichend gesichert ist, vergehen erfahrungsgemäß etliche Monate. Blickt man auf bereits bestehende Gebiete, zeigt sich, dass der Gedanke zur Bildung einer Standortgemeinschaft oft schon Jahre vor der eigentlichen Gründung erstmals formuliert wurde.

Den Beteiligten sollte klar sein, dass ihr Engagement mit der ISG-Gründung nicht beendet sein darf. Nur wenn die Interessen der Bochumer City gemeinsam auf Dauer nach außen vertreten werden, kann sich die Bochumer City als Standort dauerhaft profilieren. Als Impulsgeber hierfür kann sich ein gemeinsames Thema erweisen, das eine große, City übergreifende Herausforderung darstellt. Solches deutet sich bereits an und wird von vielen Einzelhändlern als Bedrohung empfunden: Mehrere Projektentwickler haben ihr Interesse bekundet, in der Bochumer City ein innerstädtisches Shopping-Center zu errichten.

Sollte es den Akteuren vor diesem Hintergrund gelingen, sich am Standort Bochum City flächendeckend in Immobilien- und Standortgemeinschaften zu organisieren und das vom Büro *Heinze und Partner* vorgeschlagene Zwei-Ebenen-Modell umzusetzen, kann dies als „Bochumer Modell“ durchaus auch für andere Städte richtungweisend sein.

Anmerkungen

- 1 Vergleichbare Landesgesetze gibt es seit 2004 in Hamburg, seit 2006 in Hessen, Schleswig-Holstein und Bremen sowie seit 2007 im Saarland; für Sachsen ist ein entsprechendes Gesetz in der Anhörungsphase. Das ISG-Gesetz für NRW ist online verfügbar unter: www.landtag.nrw.de/portal/WWW/dokumentenarchiv/Dokument/XMMGVB0819.pdf?von=474&bis=4 [Zugriff: 2.11.08]
- 2 Konkret bedeutet dies unter anderem, dass zur Erhebung der Beiträge unterschiedliche Umlageschlüssel möglich sind. Die Abrechnung erfolgt in NRW auf Grundlage des Kommunalen Abgabengesetzes für das Land Nordrhein-Westfalen (KAG NRW).
- 3 Vor Einführung des ISG-Gesetzes hat das Land NRW im Rahmen eines Modellvorhabens 25 Pilotprojekte nach den Förderrichtlinien Stadterneuerung gefördert. Die Erfahrungen aus dem Modellvorhaben sind in die Gesetzgebung eingeflossen.
- 4 Viele Aktionen der „IG Boulevard“ richten sich derzeit an Kinder und junge Familien (z. B. Kinderflohmärkte und ein „Kids' Day“ mit 14 Hüpfburgen). Als Frequenzbringer sind diese Veranstaltungen erfolgreich. Da das Einzelhandelsangebot sich aber bisher nur bedingt an diese Zielgruppe wendet, bleibt abzuwarten, ob sich der Standort dauerhaft in diese Richtung profiliert.
- 5 Mit der Umbenennung in „ISG Das Quartier e. V.“ ändert die Werbegemeinschaft „Quartier der Spezialisten“ zunächst nur ihren Namen. Die Umstrukturierung in eine ISG nach dem neuen Landesgesetz ist damit noch nicht vollzogen, es wird durch eine solche Umbenennung aber eine klare Zielsetzung formuliert.
- 6 Durch die Neuordnung der Müllentsorgung konnte eine erhebliche finanzielle Entlastung der Betriebe erreicht werden. Hierdurch rechnet sich die ISG-Mitgliedschaft für viele Mitglieder.
- 7 In den vergangenen vier Jahren wechselte der Stelleninhaber für die Position des Quartiersmanagers dreimal.
- 8 durchgeführt vom bereits erwähnten Büro Heinze und Partner
- 9 Im Gießener Beispiel werden die Aufgaben auf City-Ebene zum Teil von der Anfang 2008 gegründeten Gießen Marketing GmbH wahrgenommen. An ihr sind die vier Gießener Business Improvement Districts (BID; das Pendant zum ISG) beteiligt.

Literatur

- Heinze, F./Tschtschenscher, C.: *BIDs in Deutschland. Ein Überblick.* In: Pütz, R. (Hg.): *BID - Ein neues Governance-Modell aus Perspektive von Praxis und Stadtforschung.* Geographische Handlungsforschung, Bd. 14. Passau 2008, S. 21-33
- Albert, K./Heinze, F.: *Das Giessener BID-Modell.* In: Pechlaner, H./Zehrer, A. (Hg.): *Business Improvement Districts. Grundlagen – Konzepte – Perspektiven.* Wien 2007, S. 109-122
- BMVBS/BBR [Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung; Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung]: *Immobilien- und Standortgemeinschaft Bermuda3Eck.* In: *BMVBS/BBR (Hg.): Lebenswerte Innenstädte – Initiativen, die bewegen! Gute Beispiele für Projekte und Initiativen der Innenstadtentwicklung.* Berlin/Bonn 2007, S.16f

Andreas Bentler, Dipl. Ing. Raumplanung, ist Projektleiter für City- und Zentrenmanagement bei der Bochum Marketing GmbH. **Roland Fischer**, Dipl. Verwaltungswirt, ist Projektleiter bei der Wirtschaftsförderung der Stadt Bochum. ■