

# Wandel im Handel(n) Regionale Entwicklungskonzepte als neue planerische Handlungsebene

Hans Peter Immel, Präsident der IHK zu Dortmund

---

## Begrüßung und Eingangsstatement

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

im Namen der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund darf ich Sie zur heutigen Informationsveranstaltung "Wandel im Handel(n) – Regionale Entwicklungskonzepte als neue planerische Handlungsebene" recht herzlich willkommen heißen. Ich begrüße Sie auch im Namen der Kooperationsgemeinschaft „Regionales Einzelhandelskonzept Östliches Ruhrgebiet und angrenzende Bereiche“. Sie hat die

heutige Veranstaltung mit finanzieller Unterstützung des Ministeriums für Bauen und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen organisiert. Ihre gute Resonanz zeigt uns, dass wir mit dem Thema und dem Programm hoch aktuell sind. Besonders begrüße ich die heutigen Referenten. Ihnen schon einmal vorab herzlichen Dank für Ihre Bereitschaft im Rahmen dieser Veranstaltung aktiv mitzuwirken.

Meine Damen und Herren,

gestatten Sie mir als Einleitung in das Thema eine kurze Rückschau und einige grundsätzliche Bemerkungen aus der Perspektive der regionalen Wirtschaft. Es ist sicher kein Zufall, dass die Tagung hier in Dortmund stattfindet.

Denn in Dortmund wurde am 29. Juni 2001 die erste interkommunale Vereinbarung in Nordrhein-Westfalen für ein Regionales Einzelhandelskonzept von neunzehn Kommunen unterzeichnet. Insgesamt waren einundzwanzig Städte und Gemeinden, der Einzelhandelsverband Westfalen Mitte e. V., fünf Industrie- und Handelskammern, drei Kreise und zwei Bezirksregierungen an der dreijährigen konzeptionellen Vorarbeit und der politischen Diskussion beteiligt.

Was 2001 noch „Neuland“ war, ist nunmehr tägliche Praxis. Mittlerweile können die Beteiligten auf fünf Jahre Erfahrung mit der Anwendung und Umsetzung zurückblicken. Andere Regionen in NRW haben inzwischen nachgezogen, z. B. die Region Ostwestfalen-Lippe, das westliche Ruhrgebiet oder die Region Bonn. Nach fünf Jahren ist es Zeit, Bilanz zu ziehen. Eine Bewertung und Fortschreibung des regionalen Einzelhandelskonzeptes und seiner Regelungen stehen an. Sie werden dazu heute noch Näheres hören. Aber warum braucht eine Region überhaupt ein Konzept zur Regelung von Handelsansiedlungen? Und warum beschäftigen sich die IHKs mit dem Thema?

Weil sich die Rahmenbedingungen für den Wirtschaftsstandort Innenstadt zunehmend verschlechtern und er damit seine Rolle und Bedeutung als Handels- und Dienstleistungsstandort zu verlieren droht. Weil eine arbeitsteilige Balance zwischen der Grünen Wiese und den Innenstädten und Nebenzentren verloren geht. Weil eine Schwächung des innerstädtischen Handels erhebliche Probleme für die gesamte Stadtentwicklung aufwirft.

Der Ansiedlungsdruck großflächiger Einzelhandelsbetriebe, z.B. SB-Warenhäuser, Verbrauchermärkte, Fachmärkte mit zentrentypischen Sortimenten und insbesondere Lebensmittel-Discounter, ist ungebrochen. Trotz eigentlich klarer Rechtsvorschriften vollzog sich die Standortwahl dieser Betriebe in der Vergangenheit nicht immer an geeigneten Standorten. Nachbargemeinden konkurrierten um ansiedlungswillige Großprojekte. In dieser kommunalen Konkurrenz wurden oft Zugeständnisse an die Standortwünsche der Investoren und Betreiber gemacht. Ansiedlungen erfolgten häufig an Standorten, die hierfür nicht geeignet waren: auf der Grünen Wiese, an Ausfallstraßen, in Gewerbegebieten oder auf Gewerbebrachen.

Der Wettbewerb zwischen den Kommunen verlief nach dem Motto „Jeder gegen Jeden“. Dabei ging es nicht immer mit fairen Mitteln zu. Sieger und Verlierer sind nicht eindeutig auszumachen.

Die Ansiedlung von großen Fachmärkten mit Sortimenten wie z. B. Textilien und Schuhen, Sportartikeln, Unterhaltungselektronik und Spielwaren außerhalb der Citys oder von Nebenzentren schwächt unsere städtebaulich integrierten Kerngeschäftslagen. Sie geraten immer häufiger unter einen so großen Wettbewerbsdruck, dass sich Betriebe zurückziehen. Zunehmend wird die Existenzfähigkeit vor allem mittelständischer Fachgeschäfte beeinträchtigt. Ein schrumpfender Handelsbesatz und Sortimentsausdünnungen reduzieren die Angebotsvielfalt und führen zu Lücken im Angebot. Die Kundenfrequenz nimmt ab, was einen Nachfragerückgang auch bei öffentlichen und privaten Dienstleistungsanbietern auslöst. Die Nachfrage nach innerstädtischen Immobilien sinkt. Zunehmende Leerstände, Wertverluste und Investitionszurückhaltung beim Handel und den Immobilieneigentümern sind die Folge. Die Städte verlieren ihre Attraktivität, Aufenthaltsqualität und ihre Funktionsfähigkeit als Versorgungszentren und als Mittelpunkte des kulturellen und gesellschaftlichen Lebens. Außerdem gehen Arbeits- und Ausbildungsplätze verloren.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,  
wenn wir weiterhin vitale und attraktive Innenstädte und Stadtteilzentren haben wollen, in denen die Bürger gern einkaufen, dann brauchen wir gemeindeübergreifende, regionale Lösungen. Die Ansiedlung von Großprojekten des Einzelhandels darf eben nicht mehr allein „kommunales Hoheitsgebiet“ bleiben. Dazu gehört mehr denn je der Wille aller Beteiligten zusammen zu arbeiten. Rechtliche Regelungen und Erlasse allein bieten keine Lösungen auf regionaler Ebene. Das aktuelle Beispiel der beabsichtigten Erweiterung des CentrO in Oberhausen und das Ergebnis der rechtlichen Auseinandersetzung um diese Erweiterung zeigen das nur zu deutlich.

Aus Sicht der IHKs ist es sinnvoll und notwendig, dass sich Kommunen bei regional bedeutsamen Einzelhandelsprojekten frühzeitig an einen Tisch setzen, um eine einvernehmliche nachbarschaftliche Lösung zu finden. Das Regionale Einzelhandelskonzept liefert ein Verfahren, wie auf freiwilliger Basis und in kommunaler Selbstbestimmung ein regionaler Konsens über großflächige Handelsansiedlungen gefunden werden kann. Das Konzept hat nicht zu einer Reduzierung der vorhandenen Verkaufsflächen geführt. Es geht in dem Konzept nicht darum, Handelsinvestitionen zu verhindern. Wir wollen den Wettbewerb fördern und nicht bestehende Strukturen konservieren. So verstehen wir als IHK unsere Aufgabe. Es geht uns darum, Handelsinvestitionen auf die zentralen Geschäftslagen in der eigenen Gemeinde oder den Nachbargemeinden zu orientieren. Hierzu legt das regionale Einzelhandelskonzept klare Spielregeln fest. Sie entsprechen selbstverständlich unserer marktwirtschaftlichen Ordnung.

Noch einmal: Wir sagen Ja zum Wettbewerb! - Aber ohne Wildwuchs.

Unsere Betriebe brauchen verlässliche Rahmenbedingungen, sie brauchen Planungs- und Investitionssicherheit. Im Mittelpunkt des Konzeptes steht die Stärkung der Zentren. Einzelhandelsbetriebe mit zentrenrelevanten Sortimenten gehören an integrierte Standorte der Citys und Stadtteilzentren der Region. Dieses freiwillige Konzept zielt darauf ab, die Zentren durch eine aktive Flächenpolitik und Standortvorsorge wieder zum Mittelpunkt der Investitionen und Aktivitäten des Einzelhandels und auch der Stadtentwicklung zu machen. Die Stabilisierung und Wiederbelebung der innerstädtischen Zentren ist ein erklärtes Ziel der IHKs.

Ich denke, wir sind uns alle darin einig, dass unsere Innenstädte und Nebenzentren einen Entwicklungsschub durch Investitionen des Handels brauchen können. Hierzu leisten die IHKs ihren Beitrag.

Wir engagieren uns im Stadtmarketing und helfen beim Aufbau von Immobilien- und Standortgemeinschaften. Wir unterstützen nach Kräften die Werbegemeinschaften, die sich vor Ort für attraktive Zentren einsetzen. Selbstverständlich arbeiten wir an kommunalen Einzelhandelskonzepten mit. Aber all diese lokalen Bemühungen fruchten nicht, wenn der regionale Rahmen nicht stimmt. Mit dem Konzept ist es nach unserer Einschätzung in den letzten fünf Jahren gelungen, die bis dahin vorherrschende „Kirchturmspolitik“ aufzubrechen: Weg vom interkommunalen Wettbewerb und gegenseitigem Misstrauen – hin zu kooperativen und solidarischen Spielregeln.

Das regionale Einzelhandelskonzept zeigt, dass es in unserer dicht besiedelten Region keinen Platz für ausgeprägte „Revierkämpfe“ gibt. Alle Kommunen sind auf eine partnerschaftliche Kooperation angewiesen. Und diese Kooperation funktioniert sehr gut. Gravierende „Sünden“ oder Verstöße einzelner Gemeinden gegen die vereinbarten Spielregeln hat es bislang noch nicht gegeben. Gleichwohl ist die Entwicklung im Einzelhandel in den vergangenen Jahren nicht stehen geblieben. Gegenwärtig steht die massive Expansion der Discounter und die Auswirkungen dieser Expansion auf die Nahversorgung im Fokus des Interesses. Außerdem haben sich rechtliche und regionalpolitische Rahmenbedingungen verändert. Dies ist Grund genug, das Regionale Einzelhandelskonzept auf den neuesten Stand zu bringen.

Meine Damen und Herren,

ich kann Sie alle nur ermuntern, den Weg der regionalen Kooperation zu beschreiten bzw. weiter zu gehen. Unsere Erfahrungen damit sind ausgesprochen gut. Ich wünsche Ihnen allen eine spannende Veranstaltung mit informativen Vorträgen und lebhaften Diskussionsbeiträgen, die zu neuen Erkenntnissen und Einsichten führen. Bevor ich die Moderation in die Hände von Frau Elke Frauns lege, möchte ich mich für Ihre Aufmerksamkeit bedanken.