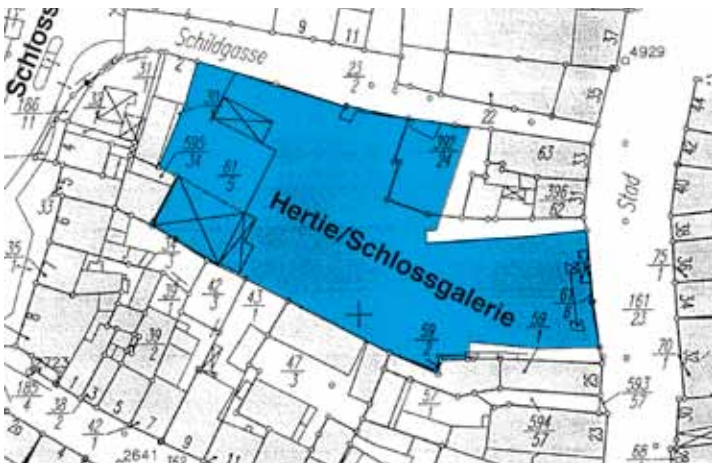


Umstrukturierung des ehemaligen Karstadt-Hertie Warenhauses

Das nordhessische Mittelzentrum Eschwege hat aufgrund der geographischen Lage zwischen den Oberzentren Göttingen, Kassel und Erfurt ein Einzugsgebiet von ca. 100.000 Einwohnern. In der kleinteiligen Fachwerkstadt liegt das Objekt zwischen der 1A-Fußgängerzonenlage »Stad« und dem Schloss im ensemblesgeschützten Altstadtbereich.



Lageplan

Die hohe Zentralität (über 180) veranlasste Karstadt im Jahr 1997, sich von ca. 2.000 m² auf 5.000 m² zu erweitern (3 Geschosse). Diese Größe war hinter der schmalen Front an der Fußgängerzone nicht erkennbar. Notwendige Stellplätze hat Karstadt leider nur abgelöst. Beim Neubau wurden – eingeklemmt zwischen den Nachbarn – zusätzlich zwei barrierefreie Zugänge von Stad und Schildgasse geschaffen.



Karstadt, Loeber, Tschibo

Auch bei Hertie wurden noch schwarze Zahlen geschrieben. 2005 bzw. 2006 stellten die maßgebenden örtlichen Textilhäuser ihren Betrieb ein, die Entwicklung bei Hertie war rückläufig. Eine weitergehende Perspektive musste entwickelt werden. Ich habe daher die angrenzende Metzgerei mit einer Frontbreite von ca. 9 m erworben. Dort wurde ein Neubau geplant, den man zusammen mit dem Tchibo-Gebäude als Erweiterung an das Warenhaus anschließen könnte. Die Front zur 1A Lage hätte sich verdoppelt.

Mitte 2009 wurde Hertie geschlossen. Der wichtigste Magnetbetrieb der Innenstadt ging verloren (für 50 % der Besucher war das Warenhaus Grund für den Einkauf in Eschwege). Der benachbarte Neukauf wurde (sogar mithilfe des früheren Bürgermeisters) an die Peripherie verlagert. 30 % der innerstädtischen Verkaufsfläche waren ausgefallen.

Seit 2008 liefen die Gespräche wegen des Hertie-Ankaufes. Das Kaufassortiment sollte möglichst erhalten bleiben. Strukturelle Defizite des Umfeldes sollten im Rahmen des »Stadtumbau West« beseitigt, die Schaffung von Parkplätzen untersucht werden. Dies erforderte eine Beteiligung der Stadt.

Den früheren Bürgermeister hatte ich frühzeitig gewarnt, dass der Bestand des Warenhauses gefährdet ist. Dies wurde nicht ernst genommen. Das änderte sich schlagartig bei Eröffnung des Insolvenzverfahrens. Im Juni 2009 kündigte er sogar an, die Stadt werde binnen drei Monaten für den Weiterbetrieb sorgen (dieses Wahlkampf-Versprechen konnte er nicht einlösen).

Wegen der Bedeutung des Warenhauses für das Mittelzentrum haben wir uns daher an einem »Runden Tisch« hinter verschlossenen Türen zusammengesetzt. Es wurde verabredet, sich gemeinsam um die Lösung des Problems zu kümmern. Die zukünftige Nutzung des Hauses sollte gesteuert werden, um die Ansiedlung von Sonderpostenmärkten o.ä. zu verhindern. Ziel war der Erwerb in eine gemeinsame Objektgesellschaft, die in einen Regionalfonds überführt werden sollte.

Die Kaufpreisvorstellungen klafften wie immer auseinander (wir mussten unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten die Vermietungschancen realistisch bewerten). Die bei Hertie im 2. OG angebotenen Sortimente Multimedia, Sport, Hausrat waren an anderer Stelle ausreichend präsent. Das Restaurant im 2. OG konnte als »Alleinunterhalter« nicht funktionieren. Das 2. OG blieb für uns also erst einmal außer Betracht.

Die Kalkulation zeigte: Ein neues Gesicht musste mit überschaubaren Mitteln geschaffen werden. Es war knapp, konnte aber gelingen, da das Objekt baulich in ordentlichem Zustand war und ein Shop-in-Shop Kauf-

haus realisiert werden sollte. Nur eine Wärme- und Kälterückgewinnung war nachzurüsten. Die Metallkassettendecken, die Beleuchtung und der Fußbodenbelag sollten erhalten bleiben.

Als Anker-Mieter wurde das Textilhaus Vockeroth eingebunden, um wieder textile Kompetenz in der Stadt zu haben. Eine Antrittsfläche im Erdgeschoss von ca. 450 m² und das gesamte 1. OG sollte belegt werden. Weitere EG-Flächen waren für die verbliebenen Mieter Reisebüro, Parfümerie und die zu vergrößernde Bäckerei vorgesehen. Wäsche, Kleintextilien, Zeitschriften, Uhren, Schmuck und Mobilfunk sollten das Angebot ergänzen. Oberste Priorität hatte die zeitnahe Wiederinbetriebnahme des Hauses.

Ende 2009 standen die Eckpunkte für den Erwerb. Parallel zu den zähen Kaufvertragsverhandlungen erarbeiteten wir (wegen der erforderlichen Infrastrukturmaßnahmen) das Konstrukt für die Objektgesellschaft mit Einbindung der Stadt. Dieses Vorhaben scheiterte am Veto der Aufsichtsbehörden. Es mussten andere Wege gefunden werden. Die engagierte Mitwirkung der Sparkasse hat schließlich den Weg ebnet, die OFB als Zwischeninvestor zu gewinnen. Beim Kaufvertrags-Clinch ging viel Zeit ins Land. Wie sich zeigte, aber auch mit positiven Aspekten:

1. Das Konzept des Textilhauses wurde weiter entwickelt und bewirkte erhöhten Flächenbedarf (2.400 m²). Die ursprünglich mit 450 m² vorgesehene Antrittsfläche im EG wurde deutlich erweitert (zu Lasten anderer Shops).
2. Die örtliche Buchhandlung wollte Zeitschriften und Taschenbücher verkaufen. Wir haben ein anderes Konzept entwickelt, so dass ein umfassendes Angebot an Papier- und Schreibwaren, Büchern und Tonträgern entstand.
3. Ein Hausratsgeschäft wurde geschlossen. Die sich ergebende Marktlücke wurde vom zweiten Anbieter genutzt, ein qualifiziertes Living-Angebot auf ca. 450 m² zu installieren.
4. Ein Spielwarenhändler steckte in einem kleinen Fachwerkhaus. Er wollte die durch Hertie entstandene Marktlücke ausfüllen und sich größer präsentieren. (ca. 250 m²).

Diese Planungen wurden weiter konkretisiert. Mit den angesprochenen Sortimenten (Living, Spielwaren, Bücher/Schreibwaren/Tonträger) wurde nun doch das 2. OG gefüllt.

Das Textilhaus untersuchte die Beleuchtungsanlage mit dem Ergebnis, zur Betriebskostensparnis diese doch auszubauen und durch eine neue zu ersetzen. Also musste auch die Decke verändert werden. Das Einbeziehen früherer Lagerflächen in den Verkauf führte zu Problemen beim Fußboden. Folge: Die gesamten Decken und Böden im EG und im 1. OG wurden ausgetauscht.

Der Kaufvertrag war im Sommer 2010 rund, die Unterzeichnung erfolgte im September. Es wurde entrümpelt, die Dispositionen für die Materialien getroffen. Die Renovierungs-/Sanierungs-Arbeiten für die Wiederinbetriebnahme des Kaufhauses erfolgten in nur 1,5 Monaten – einschließlich der Einrichtungszeit der Mieter. Das Haus wurde am 18.11.2010 mit bestem Erfolg als »Schlossgalerie« wieder ans Netz gebracht, die Angebotslücken in Eschwege auf qualitativ höherem Niveau geschlossen.

Im laufenden Verfahren habe ich entschieden, das Grundstück der ehemaligen Metzgerei nicht mehr zu bebauen, sondern dort einen Platz für Veranstaltungen etc. zu schaffen. Das Kaufhaus wurde so mit größerem Auftritt an die Fußgängerzone herangerückt, die tatsächliche Größe ist nun sichtbar.



Eröffnung der Schlossgalerie



Platzgestaltung der Schlossgalerie

Die Entwicklung der Schlossgalerie ist damit nicht zu Ende. Ich konnte ein sich an die Schlossgalerie anschließendes Grundstück kaufen, um das von Anfang an wünschenswerte Parkhaus an die Schlossgalerie anzudocken (mit direktem Zugang in das 1. OG des Textilhauses). Für das Restaurant im 2.OG entsteht hierbei ein von den Betriebszeiten des Kaufhauses unabhängiger Außenzugang.

Auch ein Anschluss der Fußgängerzone »Forstgasse« kann noch erfolgen. Dieser führt dann niveaugleich in das 1. OG der Schlossgalerie. Ein Frequenzaustausch wird möglich, die Wertigkeit der »Forstgasse« gewinnt deutlich. Die zielgerichtete Zusammenarbeit aller Akteure ermöglichte auf unkonventionellem Weg eine tragfähige Struktur für die Wiederinbetriebnahme des Kaufhauses.



Ein Beitrag von
Uwe Jantz,
IPC Vermögensanlagen GmbH,
Köln