„Die Innenstadt verträgt das“

INTERVIEW: *Maria Koopmann und Laurenz Stief zu den Center-Plänen und der Kritik von Händlern*

■ Gütersloh. Was haben sie in den vergangenen nicht alles an Kritik einstecken müssen. „Gigantomanie“ ist den potenziellen Investoren für ein neues großes Einkaufszentrum auf dem Wellerdiek-Areal vorgeworfen worden. Eine Shopping-Mall derartigen Ausmaßes wäre der Todesstoß für den übrigen City-Einzelhandel. Und wie hat das Immobilienunternehmen Gazit darauf reagiert? Überhaupt nicht. Doch jetzt äußerten sich Vertreter der Firma im *NW*-Exklusiv-Interview, das Rainer Holzkamp führte.

Gesprächsbereit: *Laurenz Stief und Maria Koopmann von der Berliner Gazit Development GmbH erläuterten ihre Vorstellungen für das Wellerdiek-Areal sowie die angrenzenden Grundstücke. Erste grobe Skizzen brachten sie zum Gespräch mit.* FOTO: RAIMUND VORNBÄUMEN

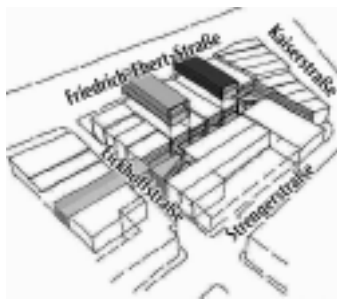
Frau Koopmann, welche Firmenphilosophie verfolgt Gazit?
MARIA KOOPMANN: Wir verstehen uns keinesfalls als reinen Projektentwickler, sondern investieren für den eigenen Bestand. Daher betrachten wir unsere Objekte, die wir stets langfristig weiterentwickeln wollen, als Teil und als Ergänzung der jeweiligen Innenstadt.

Es kommt Ihnen also nicht, wie vom Einzelhandelsverband behauptet, auf die schnelle Rendite an?
KOOPMANN: Wenn es so wäre, würden wir auf der grünen Wiese, in Autobahnnähe, ein großes, preisgünstigeres Grundstück erwerben und ein dreimal so großes Objekt errichten. Natürlich muss auch Gazit renditeorientiert arbeiten. Aber es geht nicht um das schnelle Geld, sondern um langfristigen Erfolg.

Wie ist Gazit auf den Standort Gütersloh aufmerksam geworden? Bisher agiert Ihr Unternehmen eher in Ballungszentren und Großstädten wie München, Hamburg oder Düsseldorf.
KOOPMANN: Für Gazit sind Städte ab 80.000 Einwohnern besonders interessant. Insofern ist Gütersloh in unseren Fokus geraten, zumal es hier bisher kein größeres Einkaufszentrum gibt. Zudem hat uns das Einzelhandelskonzept der Stadt signalisiert: In Gütersloh bewegt sich etwas.

Die Angaben über das Gütersloher Projekt schwanken stark zwischen 15.000 und 30.000 Quadratmetern Einkaufsfläche und bis zu 80 Millionen Investitionsvolumen. Was planen Sie wirklich?
KOOPMANN: Hinsichtlich der Investitionen stimmt die Angabe im Groben. Und die angepeilte Verkaufsfläche bewegt sich zwischen 17.000 und 20.000 Quadratmetern. Diese Größenordnung brauchen wir, damit das Ganze funktioniert.
LAURENZ STIEF: Hinzu kommen eventuell Flächen für weitere Nutzungen; die auch aus städtebaulichen Gründen obendrauf gebaut werden, damit die Gebäude-Kubatur an dieser Stelle passt und ein angemessenes Pendant zum Haus der Volksbank gegenüber entsteht. Hier sind Wohn- und Hotelnutzungen denkbar, je nach Bedarf eventuell auch eine Altenpflegeeinrichtung sowie Praxen und Büros. Das von uns beauftragte Architekturbüro beschäftigt sich intensiv mit dem Stadtbild und arbeitet an einer hochwertigen Lösung.

Die Reaktionen waren bislang sehr unterschiedlich. Teilweise begeisternde Stimmen in der Bevölkerung, die Einzelhändler dagegen total ablehnend. Was hätte Gütersloh von einer so großen Einkaufsgalerie?
KOOPMANN: Zunächst: Wirklich groß ist ein Centro in Oberhausen mit rund 80.000 Quadratmetern. Hier geht es um maximal 20.000 Quadratmeter. Dafür wird mit überdachten Einkaufsmöglichkeiten ein Angebot geschaffen, das es in der Form hier noch nicht gibt. Das hat bei Regen echte Vorteile.
Viele, die jetzt nach Bielefeld oder Dortmund zum Einkaufen fahren, bleiben oder fahren künftig in Gütersloh. Immerhin gehen wir von 15.000 bis 20.000 Kunden pro Tag aus, die die Shopping-Mall anziehen wird. Wenn das kein Vorteil ist, gerade auch für die bestehenden Geschäfte.



Konzeptstudie: *Aus mehreren Gebäudeteilen soll sich der Gesamtkomplex zusammensetzen. Eine gläserne Brücke führt über die Eickhoffstraße.* FOTO: RKW

Und das Verkehrssystem bricht zusammen?
KOOPMANN: Auch dieses Thema wird genau untersucht. Aber ich kann versichern: In keiner anderen Stadt ist ein solches Projekt daran gescheitert, dass man das Verkehrsvolumen nicht verträglich regeln konnte.

Wie beurteilen Sie die Gefahr, dass die bestehenden Läden in der Fußgängerzone ausbluten?
STIEF: Davon kann keine Rede sein. Im Gegenteil: Die Kundenfrequenz wird aufgrund der neuen Angebote in der Innenstadt gestärkt. Das neue Einkaufszentrum stellt ein sinnvolles Gegengewicht zum Berliner Platz da, und zwischen beiden Polen wäre die Fußgängerzone sozusagen die verbindende Pipeline.
KOOPMANN: Andernorts ist zu beobachten, dass der bestehende Einzelhandel gar zu neuen Investitionen motiviert wird und sich selbst aufhübscht.

Der Einzelhandelsverband scheint dennoch unversöhnlich. Was wollen Sie unternehmen, um diese Art Kriegszustand zu beenden?
KOOPMANN: Unser Eindruck ist, dass es neben der Verwaltung und der Politik auch unter den örtlichen Einzelhändlern eine Reihe gibt, die das Objekt positiv sehen. Wir werden jedenfalls weiter das Gespräch suchen. Dass neben dem Vorsitzenden (Rainer Schorcht, d. Red.) Verbandsvertreter aus Bielefeld in der letzten Zusammenkunft Kritik äußerten ist klar, schließlich hätte dann Gütersloh einen echten Wettbewerbsvorteil. Die Gegner hier sollten auch bedenken, dass es auch um viele neue Arbeitsplätze und um Aufträge für die heimische Wirtschaft geht.

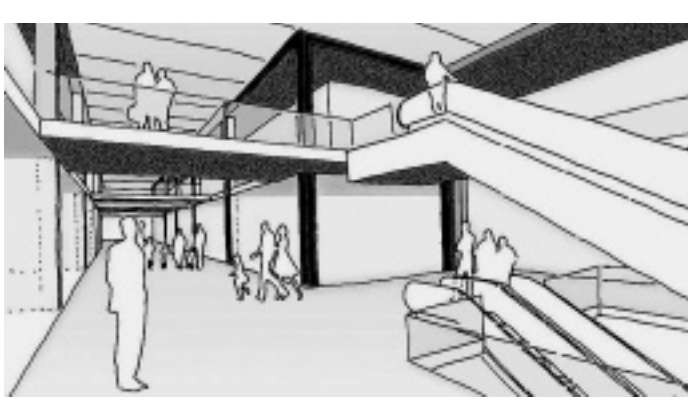
Wie könnte die Geschäftsstruktur in dem Einkaufszentrum aussehen? In welchem Umfang gibt es Überschneidungen mit bestehenden Angeboten von Filialisten in der Fußgängerzone?
KOOPMANN: Geplant sind drei größere Ankergeschäfte mit jeweils 2.000 bis 3.000 Quadratmetern. Zum einen ein Lebensmittelmarkt im Untergeschoss mit der ganz wichtigen direkten Anbindung an die Tiefgarage. Außerdem ein Sportfachmarkt sowie ein größerer Laden für Unterhaltungselektronik. Auch was das Thema Mode angeht, gibt es sehr schöne Konzepte, die in Gütersloh noch nicht verwirklicht sind. Zudem sind eine Art Schlemmerland mit acht bis zehn Betrieben sowie eine Außengastronomie zum Konrad-Adenauer-Platz hin vorgesehen.
STIEF: Einzelne Überschneidungen lassen sich nicht ausschließen. Aber eine Stadt wie Gütersloh verträgt – beispielsweise– auch durchaus zwei Douglas-Filialen in der Innenstadt. Woanders haben Unternehmen auch nicht ihren Standort in der Fußgängerzone verlassen, sonder haben ein zweites Geschäft eröffnet. Eine gut funktionierende Fußgängerzone wird eine gut funktionierende Fußgängerzone bleiben.

Wo gibt es denn gibt es denn Beispiele für ein gesundes Nebeneinander von Mega-Zentrum und Innenstadt-Geschäften?
KOOPMANN: Noch einmal: Es geht hier nicht um ein Riesenobjekt. Wir zielen auf Verträglichkeit ab. In Flensburg klappt das wunderbar, in Zwickau und Gera auch.

Sie haben angeblich zugesagt, auf die Wünsche der Stadt einzugehen. Stichworte: Gute Anbindung an die Innenstadt, offene Architektur. Die bisher vorliegenden Projektstudien sprechen eine andere Sprache.
STIEF: Die Zeichnungen können falsch interpretiert werden. Wir planen verschiedene Fassadengestaltungen mit Arkaden, großen Glasflächen und vielen Zugängen, also keineswegs eine abgeschlossene Beton-Kiste. Die Läden werden sich – mit Ausnahme an der vielbefahrenen Friedrich-Ebert-Straße – selbstverständlich zur Straße hin öffnen.

Wie sehen die nächsten Schritte aus?
KOOPMANN: Wir haben erst vor wenigen Tage mit der Verwaltung die Einzelheiten für das Verträglichkeitsgutachten besprochen, dass im Mai in Auftrag gegeben wird. Daneben wird Gazit eine weitere eigene Untersuchung anstellen lassen, die auch Kaufkraft und Einzugsgebiet berücksichtigt.

Wann könnte der erste Spatenstich erfolgen?
KOOPMANN: Wir liegen zeitlich sehr gut im Plan und haben auch bereits Vorverträge mit Grundstückseigentümern abgeschlossen. Ziel ist es, in diesem Jahr den Aufstellungsbeschluss für den Bebauungsplan zu erreichen. Das Verfahren selbst dauert erfahrungsgemäß ein Jahr. Außerdem gehen wir von 20 bis 24 Monaten Bauzeit aus.



Gassencharakter: *So könnte der Innenraum mit einer Art Häuserzeile und Rolltreppen aussehen.* FOTO: RKW

% % % % % % % % % % % % % % % %
Räumun
wegen Umbau verk
Auf alle Arti
erhalten Sie e
Rabat
von
20 %
Gut, dass es OPT
ÜBER 100 JAHRE
Niedernstraße 5–7 gegenüber der A