

Stadtentwicklungsmodell

Ausgangssituation

Metropolen boomen, periphere Städte sterben aus – Die Zwei-Klassen-Stadtentwicklung

Während in einigen deutschen Metropolregionen wie Leipzig, Berlin oder Hamburg die Bevölkerung bis 2040 deutlich wachsen wird und neue Unternehmen sowie Zuwanderung aus dem In- und Ausland zusätzliche Dynamik erzeugen, geraten viele Klein- und Mittelstädte insbesondere in den ostdeutschen Flächenländern unter erheblichen Druck. Prognosen zeigen, dass Städte wie Leipzig zu den am stärksten wachsenden Kommunen Deutschlands gehören, während zahlreiche Landkreise und kreisfreie Städte im Osten im gleichen Zeitraum Bevölkerungsrückgänge von bis zu 12 bis 19 Prozent verkraften müssen und damit an Wirtschaftskraft und Fachkräften verlieren.

In den wachsenden Großstädten sorgt vor allem die hohe Zuwanderung – weniger die Binnenwanderung – für steigende Einwohnerzahlen und ein größeres Angebot an Arbeitsplätzen, Dienstleistungen und kulturellen Angeboten, was die wahrgenommene Lebensqualität erhöht. Gleichzeitig schwächt sich der frühere Trend, dass Familien in großem Umfang aus den Städten in das Umland ziehen, deutlich ab; die Nettoabwanderung jüngerer Menschen unter 18 Jahren aus den Großstädten ist seit 2021 rückläufig, während junge Erwachsene im Alter von 18 bis 29 Jahren weiterhin in die Städte zuziehen.

Abseits dieser Wachstumszentren sind viele kleinere Städte und ländliche Regionen dagegen von einer alternden und schrumpfenden Bevölkerung, einer ausdünnenden Wirtschaftsstruktur und der Konzentration von qualifizierten Arbeitsplätzen in den Metropolen betroffen, was sich in sinkenden lokalen Nachfragepotenzialen und einem geringeren Investitionsinteresse niederschlägt. Allerdings „sterben“ diese Städte nicht pauschal aus, sondern entwickeln sich sehr unterschiedlich: Einige Regionen verlieren in erheblichem Umfang Einwohner und Kaufkraft, andere stabilisieren sich oder profitieren punktuell von Rückwanderungen und regionalen Nischen, etwa durch spezifische Branchen, touristische Qualitäten oder neue Wohnnachfrage.

Industrie- und Gewerbeflächen werden nicht genutzt – Strukturelles Überangebot

Industrie- und Gewerbeflächen werden in vielen Innenstädten heute deutlich weniger nachgefragt, und gerade klassische Laden- und Büroflächen geraten unter Druck: In zahlreichen Klein- und Mittelstädten ist die Zahl der Einzelhandelsbetriebe in den vergangenen zehn Jahren um rund ein Viertel gesunken, Leerstände prägen das Stadtbild und Investitionen bleiben aus. Besonders sichtbar wird dies an ehemaligen Warenhaus- und großflächigen Handelsimmobilien, deren Schließungen ganze Quartiere

treffen; Studien zeigen, dass diese leerstehenden Gebäude aufgrund ihrer Lage und Größe oft einen erheblichen Teil der innerstädtischen Verkaufsfläche ausmachen und bei ausbleibender Nachnutzung zu deutlichen Umsatzverlusten, Arbeitsplatzabbau und sinkenden Mieteinnahmen für Eigentümer führen.

Gleichzeitig verändern sich Büro- und Dienstleistungsflächen durch Homeoffice und hybride Arbeitsmodelle grundlegend. Die Nachfrage nach klassischen, dauerhaft genutzten Büroflächen ist in vielen Märkten rückläufig, Leerstände nehmen zu und Vermieter sind mit sinkenden Mieten und höheren Vermarktungsrisiken konfrontiert, während moderne, flexible und hochwertige Flächen in Toplagen weiterhin gefragt sind. Von einem flächendeckenden Nichtgebrauch aller Industrie- und Gewerbeflächen kann daher keine Rede sein; vielmehr zeigt sich ein stark ausdifferenziertes Bild, in dem insbesondere innerstädtische Monostrukturen des stationären Einzelhandels und veraltete Immobilienformate unter erheblichem Anpassungsdruck stehen, während gemischt genutzte, multifunktionale Quartiere und Mixed-Use-Immobilien mit Kombinationen aus Wohnen, Arbeiten, Handel, Gastronomie und Kultur als zukunftsfähige Antwort an Bedeutung gewinnen.

Der Teufelskreis: Leerstand → Lebensqualität ↓ → Abwanderung → weitere Leerstand

Viele Innenstädte sind menschenleer, Gäste und Touristen kommen nicht und die Einwohner ziehen weg, die gewerblich nutzbaren Räume und Flächen verlieren an Attraktivität, die Wirtschaftskraft der Region verliert immer mehr und beschleunigt das Szenario.

Die Kommunen spüren die Folgen des wirtschaftlichen und demografischen Strukturwandels deutlich in ihren Haushalten: Wenn Betriebe schließen, Kaufkraft abwandert und innenstädtische Angebote ausdünnen, sinken Gewerbesteuer- und Einnahmen aus Anliegergebühren, während gleichzeitig der Aufwand für Infrastruktur, soziale Leistungen und den Unterhalt öffentlicher Räume hoch bleibt. Allerdings entsteht der Eindruck einer sich „immer schneller nach unten drehenden Spirale“ oft erst dort, wo mehrere Belastungsfaktoren zusammenkommen – etwa eine schrumpfende und alternde Bevölkerung, einseitige Branchenstrukturen, Leerstand in den Hauptgeschäftslagen und fehlende Investitionen in Aufenthaltsqualität, Mobilität und Bildungsangebote.

Für viele Menschen sind wirtschaftliche Stabilität, Arbeitsplätze, gute Bildungs- und Betreuungsangebote sowie eine attraktive, gut erreichbare Innenstadt weiterhin zentrale Gründe, in einer Kommune zu bleiben oder dorthin zu ziehen; die Deutschlandstudie Innenstadt 2024 zeigt, dass Einkauf, Gastronomie, Stadtbild, Gesundheitsversorgung und soziale Kontakte nach wie vor die wichtigsten Motive für den Besuch der City sind und dass eine hohe Aufenthaltsqualität als wesentlicher Standortfaktor wahrgenommen wird. Gleichzeitig deuten aktuelle Wanderungsanalysen darauf hin, dass sich die früher stark wachsende Abwanderung von Familien aus Städten und strukturschwachen Regionen nicht unbegrenzt fortsetzt, sondern sich abschwächt und in manchen Teilräumen stabilisiert –

der Wandel verläuft also weniger als unaufhaltsame Abwärtsspirale, sondern eher als längerfristiger Anpassungsprozess, der durch aktive Stadtentwicklung, Investitionen in Lebensqualität und neue Nutzungs- und Arbeitsformen positiv beeinflusst werden kann.

Aktionen und Projekte

ZIZ-Programm und Bundesinitiativen – Effektivität und Umfang

Einige Kommunen haben den Handlungsbedarf erkannt und Aktionen gegen diesen Trend aufgesetzt.

Auch die Stadt Grimma hat den Handlungsbedarf erkannt und nutzt seit 2022 Mittel aus dem Bundesprogramm „Zukunftsfähige Innenstädte und Zentren“ (ZIZ), um die Altstadt und insbesondere die Lange Straße gezielt zu beleben. Über einen Förderrahmen von 800.000 Euro, der im bundesweit aufgesetzten Programm mit einem Gesamtpf von 250 Millionen Euro verankert ist, werden vor allem konzeptionelle Arbeiten, Beteiligungsprozesse und ausgewählte, eher kleinteilige Maßnahmen finanziert – unter anderem die befristete Übernahme von Ladenmieten für neue Geschäftsideen, der Aufbau eines „Freiraum-Finders“ für leerstehende Flächen sowie Formate zur Einbindung von Bürgern, Eigentümern und lokalen Akteuren.

Grimma gehört damit zu aktuell rund 220 Kommunen, die im ZIZ-Programm bis längstens November 2025 gefördert wurden und in einem bundesweiten Lernprozess erproben, wie Innenstädte zu multifunktionalen, kooperativen und resilienten Orten weiterentwickelt werden können; das Programm zielt ausdrücklich nicht nur auf kurzfristige Einzelhandelsbelebung, sondern auf integrierte Innenstadtentwicklung, die städtebauliche, soziale, kulturelle und wirtschaftliche Aspekte miteinander verbindet. Gleichwohl ist der Umfang der Förderung mit durchschnittlich rund 200.000 Euro pro Jahr begrenzt und ersetzt weder langfristige kommunale Investitionen noch eine grundlegende strategische Neuausrichtung, sondern schafft vor allem einen Rahmen für Experimente, Konzepte und temporäre Nutzungen, deren konkrete Wirkungen auf Frequenzen, Beschäftigung und Wertschöpfung erst durch systematische Evaluation und belastbare Kennzahlen sichtbar gemacht werden müssen.

„Einfach Machen“-Prinzip und learning-by-doing – Experimentelle Stadtentwicklung

Die Maßnahmen haben Wirkung gezeigt und Impulse für eine zukunftsorientierte Stadtentwicklung gesetzt. Es wurden Erfahrungen gesammelt und die Wirksamkeit einzelner Maßnahmen bewertet.

Im Rahmen des Bundesprogramms „Zukunftsfähige Innenstädte und Zentren“ arbeiten viele Kommunen nach dem Prinzip „Einfach machen“: Leerstehende Ladenlokale werden für Pop-up-Stores, Concept Stores, Kulturformate oder temporäre Werkstätten geöffnet, um neue Nutzungen zu erproben, zusätzliche Besuchsansätze zu schaffen und Akteursgruppen wie Gründer, Kreative oder Vereine an die Innenstadt heranzuführen. Solche Zwischennutzungen werden in Erfahrungsberichten des Programms

als wichtige Instrumente beschrieben, um strukturellen Leerstand sichtbar zu bearbeiten, das Bild der Innenstadt zu erneuern, Eigentümer ins Boot zu holen und in einer Art „Reallabor“ gemeinsam mit Verwaltung, Wirtschaft und Zivilgesellschaft herauszufinden, welche Angebotsformen funktionieren und welche nicht.

Gleichzeitig zeigen sowohl Fachbeiträge zur Reallabor- und Experimentierpraxis in der Stadtentwicklung als auch Einschätzungen von Handels- und Wirtschaftskammern, dass dieses „Einfach machen“ nur dann über den Charakter einzelner Aktionen hinaus Wirkung entfaltet, wenn es in eine klare strategische Zielsetzung, ein systematisches Monitoring und eine verbindliche Dokumentation der Ergebnisse eingebettet ist – ansonsten droht die Gefahr von punktuell Aktionismus ohne übertragbare Lerneffekte. Bisher liegen für viele Städte, auch im Kontext des ZIZ-Programms, vor allem qualitative Erfahrungsberichte und Praxisbeispiele vor, während belastbare wissenschaftliche Evaluierungen zu Wirkungen auf Kennziffern wie Frequenz, Leerstandsquote, Neuansiedlungen oder kommunale Einnahmen noch selten sind; die Aussage, es lägen bereits umfassende „wertvolle Erkenntnisse“ vor, ist deshalb zu relativieren und sollte ausdrücklich als laufender Lernprozess beschrieben werden, dessen Ergebnisse erst durch weitere Forschung und systematische Auswertung belastbar werden.

Herausforderungen

Immobilieigentümer unter massiven ökonomischen Druck – Wertverlust und Desinvestitionen

Immobilieigentümer sind von der nachlassenden Wirtschaftskraft besonders betroffen. Gewerberäume werden nicht mehr nachgefragt, da sich viele Geschäftsideen aufgrund der unbelebten Innenstädte/Einkaufsstraßen nicht mehr rechnen. Büro- und Geschäftsräume sind durch geänderte Arbeitsweisen, Anforderungen und Arbeitsgewohnheiten nicht mehr ausgelastet. Deindustrialisierung und Abwanderung/Aufgabe von produzierenden Gewerbe macht Produktionsflächen überflüssig.

Immobilieigentümer spüren die Folgen des Strukturwandels auf den Wirtschaftsimmobiliemärkten sehr unterschiedlich – je nach Nutzungstyp und Standort der Gebäude. Besonders hart trifft es innerstädtische, monofunktionale Einzelhandelsimmobilien wie klassische Warenhäuser, Modehäuser oder ältere Ladenzeilen in B- und C-Städten: Mit dem Rückgang des stationären Handels, der Verlagerung der Umsätze in den Online- und Discountbereich und sinkenden Passantenfrequenzen geraten Mieten und Marktwert unter Druck, Leerstand verursacht laufende Kosten ohne Einnahmen, und Investitionen der vergangenen Jahrzehnte müssen teilweise abgeschrieben oder mit deutlichen Wertkorrekturen neu bewertet werden.

Anders stellt sich die Situation bei anderen Immobilientypen dar: Moderne, gut angebundene Logistik- und Fachmarktstandorte sowie hochwertige, ESG-konforme Büro- und Mixed-Use-Objekte in attraktiven Lagen bleiben vielfach stabil nachgefragt, während vor allem ältere Bürogebäude in

peripheren Lagen, denen flexible Grundrisse, Energieeffizienz und Aufenthaltsqualität fehlen, unter Homeoffice, Flächenreduktion und steigenden Anforderungen leiden. Die aussichtsreichsten Perspektiven ergeben sich nach aktuellen Studien dort, wo leerfallende Handels- und Büroflächen zu gemischt genutzten Immobilien mit Wohnen, Arbeiten, Handel, Gastronomie, Kultur und ergänzenden Dienstleistungen umgebaut werden: Mixed-Use-Konzepte können in guten Lagen von A- und größeren B-Städten Wertverluste abfedern oder sogar neue Renditequellen erschließen, während in kleineren und strukturschwachen Städten ohne entsprechende Nachfrage und Kaufkraft selbst solche Umnutzungen wirtschaftlich oft nur schwer darstellbar sind.

Abwanderung und Wertverlust von Gewerbeimmobilien

Mit Abwanderungsbewegungen aus kleineren Städten und ländlichen Gemeinden sinkt die Nachfrage nach Gewerbeimmobilien und kann zu Wertverlusten führen, allerdings ist die Stärke dieses Effekts regional stark differenziert und nicht überall mit "immer größer werdendem" Wertverlust gleichzusetzen. In strukturschwachen Regionen mit Bevölkerungsrückgängen von 15 bis 30 Prozent (wie in einigen Landkreisen des Ostens und peripheren Westgebieten) belegen Studien tatsächlich sinkende Immobilienpreise: Einfamilienhäuser verlieren in solchen Gebieten über zehn Jahre etwa 20 Prozent an Wert, und dieser Trend setzt sich fort. Für spezialisierte Gewerbeimmobilien wie Büroflächen verstärkt sich dieser Druck zusätzlich, da die Erwerbsbevölkerung (Altersgruppe 20–65 Jahre) in schrumpfenden Regionen bis 2035 um 4 bis 6 Millionen sinken wird und damit die Nachfrage nach Büro- und Gewerbeflächen stärker fällt als die allgemeine Wohnflächennachfrage.

Allerdings ist das Ausmaß nicht pauschal „immer größer werdend“, sondern stagniert oder ist sogar partiell stabilisiert in Regionen mit gezielten Strategien: Kommunen, die in Infrastruktur (Breitband, Verkehr), Fachkräftegewinnung (durch Zuwanderungsprogramme und Bildungsangebote) oder Spezialisierungsklustern investieren, können Immobilienverluste abschwächen oder sogar umkehren. Zuwanderung spielt dabei eine Schlüsselrolle: In Regionen mit positiver Nettomigration von außerhalb Deutschlands bleiben oder steigen sogar Immobilienwerte, während in Regionen mit ausschließlich negativer Binnenwanderung (Abwanderung) der Wertverlust tatsächlich beschleunigt wird.

Abschreibungen getätigter Investitionen sind daher eine wirtschaftliche Notwendigkeit in Regionen mit strukturellem Bevölkerungsrückgang und ausbleibender Umstrukturierung, was für Eigentümer erhebliche bilanzielle und steuerliche Belastungen mit sich bringt. Gleichzeitig suchen Immobilieneigentümer und Kommunen vermehrt nach tragfähigen Lösungen: Zwischennutzungen, Mixed-Use-Umwandlungen (Wohnen + Handel + Kultur), Umrüstung zu Gründerzentren, technische Modernisierung (Breitband, Energieeffizienz) sowie gezielte Ansiedlung von Clustering-Branchen sind Strategien, die in einigen Regionen erste Erfolge zeigen. Allerdings erfordern solche Lösungen kommunale Investitionen, spezialisierte Beratung und oft externe Förderung, die bei dauerhaftem

Fachkräfte- und Steuermittelmangel schwer zu realisieren sind – weshalb die präventive Strategie (gezielte Zuwanderung, Infrastrukturinvestition, frühzeitige Spezialisierung) langfristig aussichtsreicher ist als ausschließlich nachsorgende Problemlösung.

Gewerbeflächenmärkte in Metropolen und Peripherie – Gegensätzliche Herausforderungen

In den boomenden Metropolregionen Deutschlands sind hochwertige Büroflächen mit moderner Ausstattung und guter Erreichbarkeit tatsächlich knapp: In den Top-7-Städten (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Stuttgart) beträgt die durchschnittliche Büroleerstandsquote zwar mittlerweile 7,9 Prozent, doch konzentriert sich das verfügbare Angebot vielfach auf ältere Objekte in Randlagen, während in Top-Lagen und hochwertig zertifizierten Gebäuden die Nachfrage das Angebot übersteigt. Spitzenmieten für Premium-Büroflächen sind mit 55 bis 60 Euro pro Quadratmeter in München oder 44 bis 52 Euro in Berlin und Frankfurt wirtschaftlich vielfach schwer tragbar, insbesondere für Startups und mittlere Unternehmen, die bei Kosten zwischen 15 und 25 Euro pro Quadratmeter bleiben müssen, um rentabel zu arbeiten.

Für expandierende Unternehmen ist die Verfügbarkeit flexibler, skalierbarer Flächen mit kurzen Mietlaufzeiten in den richtigen Größenordnungen (100–150 m² für kleine Einheiten, 5.000+ m² für große Abschlüsse) ein reales Problem: Während Großabschlüsse ab 5.000 m² mit plus 14 Prozent Zuwachs boomen und weniger als fünf Prozent des Marktes ausmachen, fehlt es an flexiblen Kleinflächenlösungen, die für Startups und scale-ups erreichbar sind. Besonders kritisch ist die Situation für spezialisierte Gründungen: Deep-Tech-Startups, Life-Science-Unternehmen und produzierende Innovatoren benötigen Laborräume, ebenerdig erreichbare Werkstätten mit LKW-Zufahrt, Produktionsflächen oder nachhaltig ausgestattete Räume (DGNB-, LEED- oder BREEAM-zertifiziert), deren Anteil erst 40 Prozent des Neuvermietungsmarktes erreicht hat, während die Nachfrage bereits deutlich höher liegt.

In Regionen außerhalb der Metropolen ist die Situation strukturell invertiert: Leerstände sind reichlich vorhanden, doch die verfügbaren Immobilien entsprechen häufig nicht den modernen Anforderungen: Ältere Büro-, Einzelhandels- oder Industriegebäude ohne flexible Grundrisse, schlechte digitale Infrastruktur, mangelnde Energieeffizienz und ungünstige Standortqualitäten für zeitgemäße Unternehmenstätigkeiten mindern ihre Nutzbarkeit. Umnutzungen zu Wohnraum, die in Metropolen hohe Potenziale von 150.000 möglichen Einheiten in sieben A-Städten bieten, sind in kleineren Kommunen wirtschaftlich oft nicht darstellbar, da die geringeren Mietzinsfähigkeit und fehlende Nachfrage die Investitionen nicht tragen.

Die Lösung dieser räumlichen und funktionalen Mismatches erfordert differenzierte Ansätze: In Metropolen braucht es gezielte Programme zur Umnutzung und Modernisierung von Bestandsflächen, stärkere Förderung von Co-Working- und Gründerzentren mit skalierbaren Flächenmodellen sowie

legislative Erleichterungen bei Flächenumwidmungen. In der Peripherie müssen Gewerbegebiete durch Revitalisierungsprogramme, technische Nachrüstung (Breitband, Sicherheit, Energieeffizienz) und gezielt bedeutsame Clusterinitiativen (etwa für Handwerk, Kreativwirtschaft oder spezialisierte Handelsformate) wieder wettbewerbsfähig gemacht werden, statt allein auf Wohnumnutzung zu setzen.

Die Lösung

„Während Metropolen an Flächenknappheit leiden, verfallen hunderte Milliarden Euro an Werten von Bestandsimmobilien – nicht weil die Räume nutzlos sind, sondern weil sie Koordination brauchen: Kommunen, Eigentümer und Unternehmer müssen ihre Interessen strategisch zusammenbringen, um aus Leerstand Wertschöpfung zu machen und regionale Wirtschaft wieder wachsen zu lassen.“

VARIANTEN NACH KANAL

LinkedIn (Fokus)

Während Metropolen an Flächenknappheit leiden, verfallen hunderte Milliarden Euro an Werten von Bestandsimmobilien – nicht weil die Räume nutzlos sind, sondern weil Kommunen, Eigentümer und Unternehmer ihre Interessen strategisch zusammenbringen müssen. Aus Leerstand entsteht Wertschöpfung – wenn wir die Koordination hinbekommen.

X/Social Media (kompakt)

Metropolen: Flächenknappheit. Provinz: Milliarden in Leerstand. Die Lösung: Nicht Neubau, sondern Koordination. Wenn Kommunen, Eigentümer und Gründer strategisch zusammenarbeiten, entsteht aus toten Flächen wirtschaftliches Wachstum.

Elevator Pitch (persönlich)

Während Berlin um jeden Quadratmeter kämpft, sterben in tausend deutschen Städten Gebäude, die nur darauf warten, aktiviert zu werden. Das ist kein Schicksal – das ist ein Koordinationsproblem, das wir lösen können.

Jan-Eriks Analyse

Ich lebe in einer ländlichen Region, nahe der boomenden Metropole Leipzig und habe diese Probleme direkt vor mir. Ich sehe leere Schaufenster in den Einkaufsstraßen der Innenstädte, leerstehende Produktionshallen, verlassene Industriebrachen, Informationen zu Geschäftsaufgaben und Betriebsschließungen. Ich sehe immer weniger Menschen, die am Abend eine urige Kneipe oder ein kulturelles Highlight suchen aber immer mehr, die kein passendes Angebot finden.

Ich höre in vielen Gesprächen, welche Schwierigkeiten Gründerinnen und Gründer in der Leipziger Startup-Szene haben, für ihre innovativen Ideen die richtigen Flächen/Räume zu finden. Ich höre die

kreativen Menschen, die keinen geeigneten Raum für ihre Kreativwerkstatt haben. Dann stelle ich die Frage, "Warum sucht ihr denn nicht mal außerhalb von Leipzig?".

Die Städte/Regionen der Landkreise schaffen schon heute immer optimalere Rahmenbedingungen für die Ansiedlung von Unternehmen. Damit entwickelt sich ein **Wettbewerb zwischen Kommunen um Talente/Unternehmen**. Wenn Gründer in einer gut entwickelten Stadt/Region bessere Bedingungen finden können, warum sollten sie dann in eine schwächere Stadt gehen?

Ich erlebe Kommunen, die mit unterschiedlichsten Maßnahmen sich diesem Wettbewerb stellen und damit die Anziehungskraft für Wirtschaft, Tourismus und Lebensart in ihrer Stadt/Region erhöhen. Mit neuen Nutzungskonzepten werden Standorte, Quartiere und Immobilien attraktiver für Unternehmer. Doch wer finanziert und wer plant die Umnutzung? Kleine Gemeinden haben dafür oft weder Mittel noch Expertise. Zum Koordinationsproblem kommt letztendlich noch das **Ressourcenproblem** hinzu.

Der Markt für Gewerbeimmobilien wird immer dynamischer. Wesentliche Treiber sind Online-Handel, Strukturwandel, Homeoffice, die immer mehr Fahrt aufnehmen, viel schneller als die lokal koordinierte Umnutzung gegensteuern kann. Dazu kommt die zunehmende Exit-Mentalität von Eigentümern. Viele geben nicht einfach auf, sondern verkaufen mit Preis-Abschlägen. Was dann? Werden dann neue (spekulativere) Eigentümer aktiv? Oder verschärft sich das Problem?

Alle Akteure haben ihre Probleme, spezielle Bedürfnisse, spezifischen Anforderungen, Wünsche und Ziele. Eine zentrale Lösung, nämlich den vorhandenen Leerstand intelligenter nutzen, liegt hier nahe. Ob das alle Probleme gleichzeitig löst, hängt stark von der strategischen Qualität der Umnutzung ab.

Die Lösung ist individuell und komplex – ja. Aber das darf nicht Grund für Lähmung sein. Jede Stadt muss ihre eigene Strategie entwickeln, basierend auf ihren Stärken. Das erfordert Experimentieren, nicht perfekte Planung.

Wenn ich mir die Projekte genauer ansehe, fällt auf, dass meist ein ganzes Paket von Einzelmaßnahmen umgesetzt wird. Wenn dieser Maßnahmen-Mix nicht gut überlegt, sondern nach dem Prinzip "Viel macht Viel" in Aktionismus verfällt, dann sehe ich einige Risiken für den Projekterfolg. Bestehende Abhängigkeiten der Maßnahmen wirken unterschiedlich auf das Gesamtsystem. Im besten Fall wirken sie fördernd auf das Gesamtsystem, ergänzen sich positiv und vervielfachen die Wirkung. Ich habe auch Situationen erlebt, in denen sich die Maßnahmen gegenseitig beeinflussen. In diesen Fällen ist es besser, eine Maßnahme nicht mit einer anderen zu kombinieren. Für mich ist die individuelle Projektplanung und Anpassung des Maßnahmen-Paket an die individuellen Rahmenbedingungen unerlässlich.

Stadtentwicklung und Wirtschaftsförderung ist alles andere als einfach. Es ist eine komplexe Aufgabe mit vielen Variablen und individuellen Abhängigkeiten. Sie ist nicht nicht pauschalisierbar und jeder der

drei Akteure hat einen anderen Fokus. Zusammenarbeit gestaltet sich schwierig, weil die Interessen oft auseinander gehen. Kommunen brauchen schnelle Steuerergebnisse, Eigentümer Sicherheit auf 5-10 Jahre, Unternehmer Flexibilität.

Die Lösung liegt in strukturierten Modellen, die diese Interessen explizit miteinander verzahnen und Erfolge steuerbar machen. Ein Weg, den keiner allein schaffen kann, weder die Kommune, der Eigentümer noch der Unternehmer. Darum starte ich mein Projekt: **“Stadtentwicklungsmodell”**

1. Wissenschaftlich basierte Bedarfsstudien ®
2. systematische Evaluierung experimenteller Entwicklungsprojekte ®
3. Erfassung von Leerständen ®
4. Entwicklung eines simulationsbasierten Stadt- und Wirtschaftsentwicklungssystem.

Ich beginne mit einem Piloten, um zu lernen, was funktioniert.