

# Immobilienbrief STUTTGART



Ausgabe 59

www.immobilienbrief-stuttgart.de

08.06.2010

## Inhaltsverzeichnis

### Seite 2

#### ImmobilienDialog Region Stuttgart

- „Ein Muss für die Branche“
- Noch mehr Teilnehmer erwartet
- Künftig verstärkt kleinere Projekte aus der Region?
- Interview mit Rogg und Vogt

### Seite 3

#### Stuttgart 21

- Bahn stellt Bauvoranfrage für Einkaufszentrum

### Seite 6

#### Killesberg

- Edeka mietet bei Fürst
- Weitere Verträge kurz vor Unterzeichnung?

### Seite 7

#### Flugfeld

- Internationaler Bund baut
- Berufliche Bildungsstätte für über 400 Schüler
- Kita wird auch gebaut
- „Idealer Standort“

### Seite 8

#### Einzelhandelsstandort Pforzheim

- Einkaufszentrum stärkt die City
- C&A mit neuem Eigentümer
- Kaufkraft fließt in die Stadt

### Seite 10

#### Sindelfinger Einzelhandel leidet

- Geschäftsstraßenmanagement soll helfen
- Initiative von Wirtschaftsförderung und City-Marketing
- Arbeitsgruppe gebildet

## Liebe Leser!

**Die zwei vermutlich größten Immobilienkongresse Deutschlands finden in der Metropolregion Stuttgart statt!** Das ist doch was, auch wenn wir im Lande von Tannenzäpfle (für Auswärtige: eine kleine, aber feine Biermarke aus dem Schwarzwald) und Porsche (kennt jeder) wissen, dass Masse nicht gleich Klasse ist. In diesen beiden Fällen aber eben doch!

Rund 1600 Besucher werden am 22. und 23. Juni zur **Consense**, dem internationalen Kongress plus Fachmesse für nachhaltiges Bauen, erwartet ([www.dgnb.de](http://www.dgnb.de)). Beim **ImmobilienDialog Region Stuttgart** am 12. (Vorabendveranstaltung) und 13. Juli hoffen die Initiatoren, das **Vorjahresergebnis von 440 Teilnehmern zu übertreffen**. Wir haben uns mit Walter Rogg und Klaus Vogt, den Initiatoren und Wirtschaftsförderern von Region und Stadt Stuttgart, ausführlich über den Kongress unterhalten.



**Wir jedenfalls sind überzeugte Fans beider Großveranstaltungen – Consense wie ImmobilienDialog – und empfehlen: Teilnehmen!**

Gar nicht überzeugt sind wir hingegen vom neuen Slogan für Stuttgart 21: **„Die guten Argumente überwiegen“**. Das ist zwar in der Sache absolut richtig und der Spruch ist besser als der alte – „Das neue Herz Europas“ –, über den wir uns fürchterlich echauffiert haben (Immobilienbrief Stuttgart Nr. 6), aber dröger geht's nimmer. Dieses Motto wird nie zum Ohrwurm!

Auch nicht überzeugt sind wir von Ministerpräsident Mappus, der ebenso reflexhaft wie kategorisch den **Ausbau der neuen Landesmesse ablehnt**.

Deren Geschäftsführer hat eine Erweiterung von 100 000 auf 140 000 Quadratmeter Hallenfläche ins Gespräch gebracht. Hier ähnelt der neue MP seinem Vorgänger, von dem er sich doch sonst zu distanzieren versucht. Schon Oettinger hatte die Flughafenchefs zurückgepfiffen, als diese eine zweite Start- und Landebahn forderten. Ob Flughafen- und Messeausbau langfristig notwendig sind, wollen wir uns nicht zu beurteilen anmaßen. **Aber den Filderboden auf alle Zeiten heiligzusprechen, das kann auch nicht richtig sein.**

Gar nicht gewundert hat uns, was die Deutsche Bahn jüngst getan hat: **Beim Stuttgarter Baurechtsamt wurde eine Bauvoranfrage für das Einkaufszentrum mit 47 500 Quadratmetern Verkaufsfläche auf Stuttgart 21 eingereicht**. Es war klar, dass sich die Bahn als Grundstückseigentümerin nicht die Butter vom Brot nehmen lässt und riskiert, dass der Stuttgarter Gemeinderat im Herbst den Bebauungsplan ändert.

**Wir wären schon zufrieden damit, wenn es uns gelänge, das Salz in Ihrer (Informations-)Suppe zu sein.** Wenn uns auch scheint, dass dieser Satz, wohl dem plötzlichen Hitzeeinbruch geschuldet, ähnlich schief daherkommt wie der neue Stuttgart-21-Slogan ...

Mit endlich sommerlichen Grüßen

Ihr

Frank Peter Unterreiner – Herausgeber

**P.S.: Stuttgart wird 2011 nicht auf der Mipim vertreten sein – danach sieht es zumindest momentan aus. Von 448 angeschriebenen Unternehmen waren nur vier zu einer Standpartnerschaft bereit. Im nächsten Immobilienbrief Stuttgart werden wir uns damit intensiver beschäftigen.**

IMMOBILIEN DIALOG  
REGION STUTTGART

Montag, 12. Juli 2010,  
ab 17.00 Uhr, Rathaus Stuttgart

Donnerstag, 13. Juli 2010,  
10.00 Uhr, Stuttgarter Englischer Garten



**UNTERNEHMEN**

**Züblin steigert Ergebnis**

Der Stuttgarter Baukonzern Ed. Züblin hat im Geschäftsjahr 2009 sein Vorsteuerergebnis um 8 Millionen auf 51 Millionen Euro gesteigert, das berichtet die Immobilien Zeitung. Gleichzeitig gingen aufgrund der Investitionszurückhaltung der Auftraggeber die Konzernleistung (2,5 Milliarden Euro; minus 14 Prozent) und der Auftragseingang (2,2 Milliarden Euro, minus 36 Prozent) deutlich zurück. Aufgefangen wurde das Minus bei der Leistung unter anderem durch eine geringere Inanspruchnahme von Subunternehmern. Der Rückgang betraf großteils den Schlüsselfertigbau (minus 20 Prozent auf 1,55 Milliarden Euro). Die Auftragseingänge sanken im Ausland, vor allem in den Ländern der arabischen Halbinsel, mit 57 Prozent auf 510 Millionen Euro besonders stark.

**Gutes Jahr bei Drees**

Der Konzernumsatz der Drees & Sommer-Gruppe erhöhte sich 2009 um 8,7 Millionen auf 145,6 Millionen Euro, wobei das Umsatzwachstum im Wesentlichen auf Schlussrechnungseffekte zurückzuführen ist. Dabei verteilen sich die Umsätze mit 22 Prozent im Ausland und 78 Prozent im Inland wie 2008. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ist von 12,3 Millionen auf 12,4 Millionen Euro leicht angestiegen. Die Eigenkapitalquote im Konzern beträgt 51 Prozent. Drees & Sommer beschäftigt an 27 nationalen und internationalen Standorten 1120 Mitarbeiter. Für 2010 erwarten die 29 Partner einen Konjunkturaufschwung. Die Internationalisierung soll vorangetrieben werden, ein Leistungsschwerpunkt soll die wirtschaftliche Sanierung von Bestandsimmobilien bilden.

**Immobilienialog Region Stuttgart**

**„Ein Muss für die Bau- und Immobilienbranche“**

**Mit Walter Rogg und Klaus Vogt, den Wirtschaftsförderern von Region und Stadt Stuttgart, sprachen wir über den Immobilienialog Region Stuttgart am 13. Juli – aber nicht nur darüber, sondern auch über gemeinsame Projekte und das zumindest vorerst gescheiterte interkommunale Gewerbegebiet Echterdingen-Ost.**

Vogt und Rogg sind optimistisch, dass die bundesweit größte Veranstaltung ihrer Art – voriges Jahr kamen 440 Immobilienprofis – dieses Jahr noch mehr Zulauf erhält. Schwerpunkte des Immobilienialogs sind die Projekte „Quartier S“, „Look 21“ und die neue Mitte Leonberg. Die Zahl der Diskussionsrunden wurde verdoppelt, eine findet beispielsweise über „Die Wundertüte Stuttgart City“ mit Stararchitekt Christoph Ingenhoven statt.

Am Vorabend, dem 12. Juli, wird der Eurohypo-Talk abgehalten. Bereits zum elften Mal lädt die Immobilienbank zu einer Diskussionsrunde ein, moderiert von Peter Brenner, dem Leiter der Kundenbetreuung. „Ausblick auf die volkswirtschaftliche Entwicklung nach der Finanzmarktkrise“ lautet das Thema. Während anfangs 80 bis 100 Gäste kamen, sind es inzwischen 200 bis 300. Und während der Immobilienialog Region Stuttgart dieses Jahr im Step stattfindet, bleibt der Eurohypo-Talk im Stuttgarter Rathaus.

**Der dritte Immobilienialog Region Stuttgart findet nicht mehr im Rathaus der Landeshauptstadt, sondern im Step statt. Was ist der Grund für den Ortswechsel?**

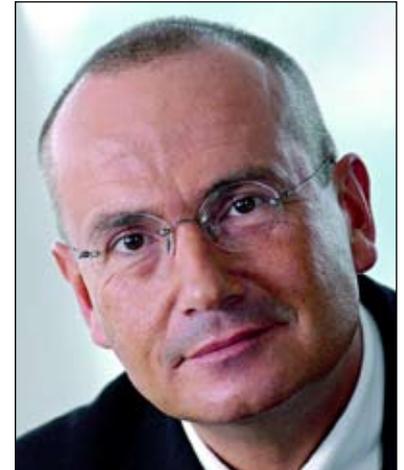
**Vogt:** Der Stuttgarter Engineering Park feiert 2010 sein zehnjähriges Bestehen. Anlässlich dieses Jubiläums bot es sich an, am Ort dieser Stuttgarter Erfolgsstory den Immobilienialog Region Stuttgart bewusst zu positionieren. Die rasante Entwicklungsgeschichte des Step und die damit gelungene Umsetzung dieser Vision ist deutschlandweit einzigartig. So war das Gesamtprojekt Stuttgarter Engineering Park ursprünglich bis zur vollständigen Ansiedlung auf einen Zeitraum von zwanzig Jahren angelegt. Dank neuer Konzeptionen sowie einer hervorragenden Infrastruktur und Standortgunst ist es in nur zehn Jahren gelungen, Ansiedlungen in einer Größenordnung von zirka 100 000 Quadratmetern Geschossfläche zu realisieren. Damit sind gegenwärtig 130 Firmen im Step angesiedelt. Entsprechend wurden mehr als 3500 Arbeitsplätze im Stuttgarter Engineering Park geschaffen. Der Stuttgarter Engineering Park ist ein erfolgreiches Stuttgarter Immobilienprojekt und damit ein positives und ermutigendes Signal für alle Akteure der Immobilienbranche. Mit der Entscheidung, im Step den dritten Immobilienialog zu veranstalten, soll dieser Erfolg zusätzlich gewürdigt werden.

**Ist es vorstellbar, dass die Veranstaltung auch einmal außerhalb der Stuttgarter Gemarkung in der Region abgehalten wird?**

**Rogg:** Aufgrund der guten allgemeinen Verkehrsanbindung und der räumlichen Nähe zu vielen großen Immobilienprojekten hat es sich bewährt, dass der Immobilienialog in der Landeshauptstadt stattfindet. Grundsätzlich sind wir aber dafür offen, dass der Immobilienialog auch an einem anderen herausragenden Standort in der Region Stuttgart stattfindet.



Klaus Vogt



Walter Rogg

## STUTTGART 21

### Bauvoranfrage für Einkaufszentrum

Die Deutsche Bahn hat beim Bau-rechtsamt eine Bauvoranfrage für ihren Gebäudekomplex auf den drei Parzellen des Baufelds A1 von Stuttgart 21 gestellt. Damit will sie sich das Baurecht für die genehmigten 47 500 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche sichern. Hintergrund: Im Herbst hätte der Stuttgarter Gemeinderat die Möglichkeit, den Bebauungsplan zu ändern. Da ein solch großvolumiger Einzelhandel politisch nicht mehr gewollt ist, würde wohl davon Gebrauch gemacht werden.

## PROJEKTE

### Rosco kauft Hertie

Die Rosco-Gruppe aus Bad Hersfeld kauft die Hertie-Flächen in Bietigheim-Bissingen, berichtet Thomas Daily. Der Projektentwickler will das im Kronenzentrum untergebrachte ehemalige Warenhaus durch einen Anbau erweitern. Hauptmieter wird C&A. Der für die Vermarktung der Hertie-Immobilien zuständige Makler BNP Paribas Real Estate bestätigte den Verkauf.

## VERMIETUNGEN

### Fitness-Studio in Nagold

In Nagoldsüdwestlich der Region Stuttgart hat Realogis 800 m<sup>2</sup> Hallenfläche im Industriegebiet Wolfsberg an das Fitnessstudio Clever Fit AK vermittelt. Vermieteter ist ein Privatinvestor.

### Zum ersten Immobiliendialog kamen rund 420 Teilnehmer, zum zweiten unglaubliche 440. Lässt sich das Ergebnis nochmals toppen?

**Rogg:** Wir sind mit den Teilnehmerzahlen der letzten beiden Jahre sehr zufrieden. Sie zeigen, dass das Konzept der Veranstaltung gut ankommt und der Immobiliendialog Region Stuttgart zu einer Pflichtveranstaltung für die Branchenprofis geworden ist. Für dieses Jahr haben wir bereits eine sehr gute Rückmeldung und hoffen, die Teilnehmerzahl erneut steigern zu können.

### Kompliment, der Immobiliendialog dürfte die erfolgreichste Veranstaltung ihrer Art in Deutschland sein. Registrieren das ihre Wirtschaftsförderer-Kollegen in den anderen Metropolen?

**Vogt:** Ich weiß, dass der Erfolg dieser – bundesweit wohl einzigartigen – Veranstaltung inzwischen über die regionalen Grenzen hinweg bekannt ist.

### Da wundert es einen fast, dass es noch keine Nachahmer gibt ...

**Vogt:** Es ist nicht auszuschließen, dass auch andere Metropolregionen dieses Thema für sich entdecken und zukünftig ähnliche Veranstaltungen ins Leben rufen werden. Das könnte man durchaus auch als ein Kompliment verstehen.

### Die Zahl der Diskussionsrunden wurde von zwei auf vier verdoppelt. Gehen so langsam die Projekte aus, die vorgestellt werden können?

**Vogt:** Nein. Selbstverständlich gehen uns weder in Stuttgart noch in der Region die Immobilienprojekte aus. Bekanntermaßen befindet sich die Baubranche in einem ständigen Entwicklungsprozess. Das bedeutet, dass kontinuierlich Immobilienprojekte erfolgreich abgeschlossen werden, andere Projekte ruhen, alte werden modifiziert und neue entstehen. Es stimmt, dass wir für den dritten Immobiliendialog vier Diskussionsrunden eingeplant haben. Intention dieser Neuerung ist, dass wir möglichst vielen hochkarätigen Fachleuten mit dieser Plattform die Gelegenheit geben wollen, ihre Expertise einzubringen. Diskussionsrunden, bestehend aus versierten Fachleuten, die aus unterschiedlichen Praxisfeldern kommen, stellen nur eine andere Art der lebendigen Informationsvermittlung dar. Und auch die Zuhörer erleben ein solch abwechslungsreiches Programm in der Regel als eine gute Ergänzung.

### Was wurde inhaltlich sonst noch geändert, welche Höhepunkte erwarten die Teilnehmer?

**Rogg:** Wir haben das Erfolgskonzept der beiden letzten Jahre im Wesentlichen unverändert gelassen und lediglich Details verbessert. Neben allgemeinen immobilienwirtschaftlichen Themen liegen Schwerpunkte dieses Jahr auf den beiden Stuttgarter Projekten „Quartier S“ und „Look 21“. Zudem stellen wir mit der neuen Mitte Leonberg auch ein Großprojekt aus der Region vor. Ein weiterer Programmhöhepunkt ist die Diskussionsrunde über die neue Stuttgarter City, an der unter anderem Christoph Ingenhoven, der Architekt des neuen Stuttgarter Hauptbahnhofs, und der Stuttgarter Baubürgermeister Matthias Hahn teilnehmen werden.

### Sehen Sie die Region mit zwei Projekten – Leonberg und Esslingen – ausreichend vertreten?

**Rogg:** In der Region Stuttgart gibt es natürlich noch viel mehr interessante Projekte als die in Leonberg und Esslingen. Bisher lag der Schwerpunkt vor allem auf der Präsentation großer Projekte. In Zukunft

**Wir geben Ihrer Bauchentscheidung Gründe,  
die auch im Kopf ankommen.**

Das Technologie-Kompetenzzentrum FORUM1 macht von sich reden. Und liefert zahlreiche Gründe für Standortentscheidungen, die begründet und nachvollziehbar sind. Aber es gibt auch einen emotionalen Aspekt. Darum freuen wir uns auf Ihren Lokaltermin auf dem Flugfeld. Die neuen Dienstleistungsflächen werden Sie begeistern. Kompetente Führung erhalten Sie kostenlos. Von Herrn Heinz Günter, Telefon 07031 81707-23.

**Flugfeld**  
Böblingen/Sindelfingen

[www.flugfeld.info](http://www.flugfeld.info)

## VERMIETUNGEN

### Tesat-Spacecom

Im ehemaligen Ericsson-Areal in Backnang verlängerte Tesat-Spacecom, ein Anbieter von Telekommunikationssystemen von Satelliten, seinen Mietvertrag um zehn Jahre und erweiterte ihn zudem um weitere 4350 m<sup>2</sup>, so dass jetzt insgesamt 16 500 m<sup>2</sup> Büro- und Produktionsfläche genutzt werden. Die Immobilie gehört dem European Commercial Real Estate Fund und wird von der Investment Manager Valad Property Group verwaltet.

### Stepover nach Hedelfingen

Dr. Lübke vermittelte an Stepover 650 m<sup>2</sup> Bürofläche im Penthouse sowie dritten Obergeschoss im Otto-Hirsch-Center in Stuttgart-Hedelfingen. Europas führender Hersteller für Hard- und Softwarelösungen für die handgeschriebene elektronische Signatur wird seinen bisherigen Firmensitz von Stuttgart-Plieningen Mitte des Jahres dorthin verlagern.

### Holzconnection

Holzconnection Nagel Holz und Holzelemente hat in der Stuttgarter Silberburgstraße 165 m<sup>2</sup> Handelsfläche für eine weitere Filiale angemietet. Das Unternehmen hat sich auf Holzmöbel im mittel- bis hochpreisigen Segment spezialisiert. Vermieter ist ein Privatinvestor. Vermittelnd tätig war Engel & Völkers Commercial Stuttgart.

könnte ich mir auch gut vorstellen, verstärkt kleinere Projekte aus der Region in den Fokus zu rücken. Wichtig dabei ist natürlich die hohe Qualität der Projekte und ihre überregionale Bedeutung.

### Wie ist denn der Anmeldestand?

**Vogt:** Die beiden Veranstaltungen aus dem Vorjahr haben gezeigt, dass die Themen des Immobiliendialogs Region Stuttgart den Bedürfnissen der Zielgruppen entsprechen. Da unser Programm auch in diesem Jahr wieder sehr vielseitige Informationen, hochkarätige Referenten und spannende Expertenrunden bietet, wird das Interesse der Teilnehmer groß sein. Gemessen an den Vorjahren haben wir – vier Wochen vor der Veranstaltung – einen hohen Anmeldestatus. Entsprechend rechnen wir auch in diesem Jahr wieder mit einem vollen Haus.

### Rechnen Sie auch in diesem Jahr mit zahlreichen Besuchern von außerhalb oder ist das Interesse an Stuttgart und der Region abgeflaut?

**Rogg:** Die Analyse der bisherigen Besucher hat gezeigt, dass die Immobilienszene bundesweit ein großes Interesse an der Region Stuttgart hat und die Region als Standort verstärkt wahrnimmt. Ein deutliches Zeichen dafür sind die vielen überregional tätigen Sponsoren des diesjährigen Immobiliendialogs. Aus diesem Grund gehen wir davon aus, dass auch die Zahl auswärtiger Besucher erneut zunehmen wird.

### Die Liste der Sponsoren wird nach unserem Eindruck immer länger. Was ist die Motivation der Unternehmen, sich in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten mit Geld zu beteiligen?

**Vogt:** Die Motivation der Unternehmen, sich als Sponsoren am Immobiliendialog zu beteiligen, dürfte zum einen darin liegen, dass diese Firmen erkannt haben, dass die Teilnehmer des Immobiliendialogs die adäquate Zielgruppe zur Ansprache sind. Diese Veranstaltung stellt für Unternehmen eine willkommene Kommunikationsplattform zur Förderung von Bekanntheit und Image dar. Zum anderen signalisieren uns die Sponsoren mit ihrem Engagement, dass sie den Immobiliendialog Region Stuttgart als einen erfolgreichen, seriösen und fachlich fundierten Expertentreff wertschätzen und ihn deshalb gerne unterstützen möchten. Offenbar können sich die Unternehmen mit den Inhalten des Immobiliendialogs, dem Nutzen und der Expertise dieser Veranstaltung sehr gut identifizieren. Gerade in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten ist es doch ein positives Signal, wenn Unternehmen mit ihrem Sponsoring kommunizieren: „Wir engagieren uns für etwas, das uns überzeugt hat.“ In diesem Fall ist es der Immobiliendialog Region Stuttgart 2010. Die Sponsoren des dritten Immobiliendialogs Region Stuttgart 2010 tragen wesentlich dazu bei, dass wir am Immobilienstandort Stuttgart und der Region eine so hochkarätige Veranstaltung anbieten können. Über diese Unterstützung freuen wir uns selbstverständlich sehr. Bei dieser Gelegenheit möchte ich allen Sponsoren für dieses Engagement und ihr Vertrauen recht herzlich danken!

### In den vergangenen zwei Jahren war von Deutschlands größtem Immobilienkongress in den überregionalen Medien und Fachblättern wenig zu lesen. Was tun Sie, damit sich dies ändert?

**Vogt:** Ich kann nur sagen, dass wir mit der Arbeit von Heuer Dialog – unserem Vertragspartners – 2009 sehr zufrieden waren. Entsprechend wurde 2009 – wie ich meine – in den lokalen, regionalen und Fachmedien gut über den Erfolg des Immobiliendialogs berichtet. So gab es auch in der FAZ oder der Immobilien

Sie suchen Ihren  
„perfekten Standort“?

> Wir haben ihn!

> perfekter-  
standort.de <<  
Vaihingen an der Enz

www.perfekter-standort.de

## VERMIETUNGEN

### Echterding Carré

Mit der Projektentwicklung Echterding Carré wird der Ortskern in Leinfelden-Echterdingen entlang der Hauptstraße verlängert. Im Juli wird hier ein Rewe-City-Markt auf 1202 m<sup>2</sup> eröffnen. In Kürze kommt zudem ein Frisör unter der Marke „Tony & Guy“ auf 60 m<sup>2</sup> an diesen Standort. Im Rahmen eines Alleinauftrags vermittelte Steege Immobilien & Marketing die Mieter. Eigentümer ist die Immobilien-gesellschaft Echterding Carré.

### Medienkooperation

In der Fellbacher Höhenstraße bezogen die Medienunternehmen Sundone, Frank-Schmid und No-frills eine Bürogemeinschaft. Die 170 m<sup>2</sup> in der Höhenstraße vermittelte Dvorak Industrie-Makler.

### Makro-Medien-Dienst

Realogis hat rund 3000 m<sup>2</sup> Logistikfläche an Makro-Medien-Dienst in Ostfildern vermittelt. Die Flächen werden von dem Unternehmen – das auf Dienstleistungen als Werbeagentur, Verlag und Verteildienst spezialisiert ist – als Verteilzentrum von Werbemitteln genutzt. Vermieter ist ein Privatinvestor.

### Architekturbüro

In der Martin-Luther-Straße in Stuttgart-Bad Cannstatt mieteten Ernst<sup>2</sup>-Architekten 970 m<sup>2</sup> von der Wohnungs-Treuhand. Angermann vermittelte den Vertrag.

Zeitung Beiträge zum Immobiliendialog. In erster Linie ist sicherlich die lokale und regionale Bekanntheit unseres einzigartigen Immobilitätstreffs wichtig. Dass wir diesbezüglich auf einem sehr guten Weg sind, spiegelt sich in der hohen Teilnehmerzahl wider, die wir erfreulicherweise bereits bei den ersten beiden Veranstaltungen erreicht haben. Die Hauptzielgruppen werden angesprochen. Natürlich schließt dies nicht aus, dass wir die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit bezüglich unserer erfolgreichen Stuttgarter Immobilienveranstaltung bundesweit noch weiter ausbauen. Aber das hat nicht erste Priorität.

### Ist der gelernte Journalist Rogg zufrieden damit, wie die Region sich generell in den nationalen und internationalen Medien wiederfindet?

**Rogg:** Wenn überregional oder international über uns berichtet wird, dann meist positiv. Das können nicht alle Ballungsräume von sich sagen. Aus unseren Allensbach-Umfragen wissen wir, dass der Wirtschaftsstandort einen ausgezeichneten Ruf genießt und diesen in den vergangenen Jahren noch verbessert hat. Wir stehen für die Kompetenz, Probleme zu lösen. Aktuell ist das an den Leistungen von Architekten und Ingenieuren aus der Region Stuttgart bei der Expo in Shanghai zu sehen, die beispielhaft sind für die Exzellenz unserer Hochschulen und die Qualität unserer Fachkräfte. Das wollen wir künftig noch mehr herausstellen. Als Forschungs- und Technologiestandort sind wir bekannter geworden, ebenso als Reiseziel. Beim Thema Lebensqualität ist die Region Stuttgart in Rankings regelmäßig auf einem der ersten Plätze zu finden. Als regionale Wirtschaftsförderung tragen wir zum Beispiel mit unserem vierteljährlichen Standortmagazin 179 dazu bei, dass die Region Stuttgart weiterhin als innovativer und leistungsstarker Wirtschaftsstandort wahrgenommen wird, an dem auch die weichen Faktoren stimmen – auf nationaler wie auf internationaler Ebene.

### Das interkommunale Gewerbegebiet von Stuttgart und Leinfelden-Echterdingen ist erst einmal vom Tisch. Ein Rückschlag für die Zusammenarbeit von WRS und der Stuttgarter Wirtschaftsförderung?

**Vogt:** Ich denke, dass nicht von einem Rückschlag für die Zusammenarbeit von WRS und der Stuttgarter Wirtschaftsförderung gesprochen werden kann. Die WRS war hier operativ gar nicht involviert, wengleich sie das Projekt mit unterstützt. Gegenwärtig sind die Partner dabei, sich umzusortieren. Ich gehe daher davon aus, dass das Thema am Ende des Jahres gemeinsam realisiert wird.

**Rogg:** Selbstverständlich hätten wir uns eine positive Entwicklung für das interkommunale Gewerbegebiet Echterdingen-Ost gewünscht. Auf die Zusammenarbeit mit der Stadt Stuttgart hat sich das aber nicht negativ ausgewirkt. Wir arbeiten weiterhin eng mit den Kollegen der städtischen Wirtschaftsförderung zusammen.

### Dann verraten Sie uns doch, was Sie in nächster Zeit an gemeinsamen Veranstaltungen und Projekten planen.

**Rogg:** Neben der schon traditionellen Kooperation bei den Immobilienmessen Expo-Real und Mipim arbeiten wir bei der Entwicklung wichtiger Branchen und Technologien eng zusammen: Modellregion Elektromobilität, Kreativraum Stuttgart, die Bioregio Stern Management, Popbüro und Film Commission sind solche Beispiele. Auch bei der Metropolregion ziehen Stadt und Region an einem Strang. Gemeinsam unterstützen wir die erste Nacht der Unternehmen am 27. Oktober, die Studenten und Absolventen das Unternehmenspotenzial in der Region Stuttgart aufzeigen soll.

# Form Follows Function

Immobilien können architektonisch noch so schön sein – wenn sie den Bedürfnissen ihrer Nutzer nicht entsprechen, verkommen sie schnell zu leeren Hüllen. Mit unserem Anforderungsmanagement stellen wir sicher, dass Prozessabläufe und Arbeitsorganisation von Anfang an funktionieren. Und Ihre Immobilie schließlich nicht nur gut aussieht, sondern auch nach Ihren Vorgaben funktioniert.

**VERMIETUNGEN**

**Parkett-Fuchs**

Realogis hat 1400 m<sup>2</sup> Hallen- und Verkaufsfläche an Parkett-Fuchs in Markgröningen vermittelt. Die Flächen werden für den Einzel- und Großhandel von Laminat- und Parkettböden genutzt. Vermieter ist ein Privatinvestor.

**Scientology**

1500 m<sup>2</sup> mietete Scientology von privat in der Stuttgarter Reichenbachstraße am Rande des Neckarparks an. Angermann beriet den Vermieter.

**KILLESBERG**

**Edeka mietet bei Fürst**

Fürst Developments und Edeka unterzeichneten einen Vormietvertrag für 2000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche im Stadtteilzentrum „Forum K“. Finale Verhandlungen werden laut Fürst mit folgenden Branchen und Dienstleistern geführt: Drogeriemarkt, Bioladen, Bankfiliale, Apotheke, Optiker, Cafe und Frisör. Auch einige Ärzte und ein Stuttgarter Szenegastonom planen den Einzug. Und die Akademie der Bildenden Künste würde eine Kunstgalerie in dem von Ortner & Ortner geplanten Gebäudekomplex einrichten.

**Vogt:** Die Zusammenarbeit der beiden Wirtschaftsförderungen beinhaltet neben immobilienwirtschaftlichen Projekten wie dem Immobiliendialog Region Stuttgart und den Kooperationen bei Immobilienmessen auch die Zusammenarbeit in anderen Arbeitsfeldern. Hierzu gehören unter anderem das gemeinsame Engagement in den Bereichen der Kreativwirtschaft, der Existenzgründungen und der Fachkräftevermittlung. Auch die Unterstützung von klein- und mittelständischen Unternehmen – in Kürze bei der Premiere der Mittelstandsmesse B2D Business to Dialog Stuttgart und Region, die am 16. und 17. Juni in der Schleyerhalle stattfindet – zählt zu dem gemeinsamen Arbeitsspektrum der beiden Wirtschaftsförderungen.

Als nächstes Projekt der WRS und der städtischen Wirtschaftsförderung ist ein Messeauftritt in Berlin geplant. Hier präsentiert sich die Fan-Initiative Future-Aerospace-Network vom 8. bis 10. Juni auf der ILA Internationale Luft- und Raumfahrt-Ausstellung.

**Nochmal zurück zum Immobiliendialog Stuttgart. Warum sollten deswegen Auswärtige nach Stuttgart reisen?**

**Rogg:** Der Immobiliendialog ist der Branchentreff für alle, die in der Region Stuttgart leben und arbeiten, hier geschäftlich tätig sind oder es noch werden wollen. Die Veranstaltung bietet die einmalige Chance, auf direktem Weg Kontakte zu knüpfen und Informationen auszutauschen. Außerdem bekommen die Besucher einen guten Überblick über die wichtigsten Immobilienprojekte in der Region Stuttgart.

**Und warum sollten Hiesige einen Bürotag versäumen?**

**Vogt:** Der Immobiliendialog Region Stuttgart ist ein Muss für Unternehmer, Mitarbeiter, Entscheider, Experten, Journalisten und alle Akteure der Bau- und Immobilienbranche. Hochkarätige Referenten und Experten aus Theorie und Praxis bieten den Teilnehmern fachlich fundiertes Wissen und aktuelle Informationen, neueste Fakten und Zahlen sowie aktuelle Trends aus der lokalen und regionalen Projekt- und Immobilienlandschaft. Zugleich ist der Immobiliendialog eine lebendige Kommunikationsbörse zur Netzwerkpflege – alte Kontakte können vertieft, neue Geschäftsbeziehungen im persönlichen Dialog geknüpft werden. Kurz: Der Immobiliendialog Region Stuttgart ist eine seriöse und spannende Veranstaltung und eine inspirierende Quelle für Branchenprofis und solche, die es werden wollen. ■

**Wo anmelden?**

**Anmeldung zum Immobiliendialog Region Stuttgart und gegebenenfalls zusätzlich zum Eurohypo-Talk bei [booking@heuer-dialog.de](mailto:booking@heuer-dialog.de); Infos unter [www.heuer-dialog.de](http://www.heuer-dialog.de)  
Anmeldung nur zum Eurohypo-Talk bei [andrea.scholz@eurohypo.com](mailto:andrea.scholz@eurohypo.com)**



**CHANCEN UND RISIKEN VON INVESTMENTS RICHTIG EINSCHÄTZEN. DAS SCHÄTZEN WIR.**



BANKHAUS ELLWANGER & GEIGER KG  
Börsenplatz 1, 70174 Stuttgart  
Telefon 0711/21 48-299  
Herzog-Rudolf-Straße 1, 80539 München  
Telefon 089/17 95 94 -21  
[www.privatbank.de](http://www.privatbank.de)

**TERMINE**

**Vergaberecht**

Aufgrund der zahlreichen Anmeldungen wiederholt CMS Hasche Sigle am 16. Juni ab 14 Uhr die Veranstaltung zum Vergaberecht. [www.cms-hs.com/veranstaltungen](http://www.cms-hs.com/veranstaltungen)

**Energetische Sanierung**

Das Stuttgarter Immobilien-Forum lädt am 10. Juni um 18.30 Uhr zusammen mit der Stadt Stuttgart ins Rathaus zur Diskussionsveranstaltung „Energetische Sanierung – eine Herausforderung an Wohnungseigentümergeinschaften“. Die Teilnahme kostet 15 Euro, Anmeldung an [sabine.metzger@menoldbezler.de](mailto:sabine.metzger@menoldbezler.de)

**Gebäudebewirtschaftung**

Kurz und prägnant – am 16. Juni von 8.30 bis 10 Uhr – informieren Volker Zerr und Dirk Rodewoldt von CMS Hasche Sigle beim Wirtschaftsfrühstück über „Gebäudebewirtschaftung – Verträge geschickt gestalten“. Die Teilnehmer sollen erfahren, wie Mietverträge mit Blick auf die Nebenkosten gestaltet werden sollen. Infos unter [wirtschaftsfruehstueck-stuttgart@cms-hs.com](mailto:wirtschaftsfruehstueck-stuttgart@cms-hs.com)

**Flugfeld Böblingen/Sindelfingen**

**Internationaler Bund baut Bildungsstätte auf dem Flugfeld**

Mit einem Kaufvertrag für ein 1143 Quadratmeter großes Grundstück fanden die Verhandlungen zwischen dem Zweckverband Flugfeld und dem Internationalen Bund für berufliches Bildungswesen IB einen positiven Abschluss. Geplant ist eine Bildungsstätte für ungefähr 425 Jugendliche zwischen 14 und 18 Jahren.



Foto: Flugfeld

4 Millionen Euro investiert der IB für eine berufliche Schule auf dem Flugfeld

Bereits ab Februar 2009 führte der Zweckverband Gespräche mit dem Internationalen Bund für berufliches Bildungswesen über einen Standort auf dem Flugfeld. Der freie Träger der Jugend-, Sozial und Bildungsarbeit betreibt seit mehr als 30 Jahren in der Bahnhofstraße und in der Hanns-Klemm-Straße in Böblingen zwei Dependancen, die zum Teil auf das Flugfeld verlegt werden. Dort soll auf dem Baufeld 13, direkt an der Liesel-Bach-Straße, ein Gebäude mit 2500 Quadratmetern Nutzfläche entstehen.

**„Idealer Standort für eine Schule“**

„Das Flugfeld bietet mit seiner guten Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln und der Anbindung an den Bahnhof in Böblingen in Kombination mit der geplanten Entwicklung großzügiger Grünflächen den idealen Standort für eine Schule“, begründet Gerardo Cardiello, Programmgeschäftsführer des Internationalen Bunds die Entscheidung für einen weiteren Standort. In dem Neubau werden in erster Linie Einrichtungen aus dem Bereich der Beruflichen Schulen, **das kaufmännische und technische Berufskolleg sowie das sozialpädagogische Gymnasium unterkommen**. 4 Millionen Euro beabsichtigt das Bildungsunternehmen zu investieren. Insgesamt bietet die Außenstelle auf dem Flugfeld **Arbeitsplätze für mehr als 40 Personen**.

**Eine Kita wird ebenfalls gebaut**

Um Raum für eine effektive Pausenerholung zu schaffen, wird ein weiteres Grundstück mit 885 Quadratmeter Größe als Aufenthaltsfläche auf Pachtbasis zur Verfügung gestellt. Der IB übernimmt die Kosten für das Herrichten der Fläche und das Bewirtschaften sowie die Verkehrssicherungspflicht für die Freiflächen, die von den Schülern während den Pausen genutzt werden.

„Wir begrüßen den Entschluss eines der deutschlandweit größten privaten Bildungsträger, sich auf dem Flugfeld als Investor und Betreiber zu engagieren“, sagt Zweckverbands-Geschäftsführer Olaf Scholz. „Neben der neuen Kita wird nun in diesem Jahr mit einem weiteren bedeutenden Projekt auf dem Bildungsquartier des Flugfelds mit dem Bau begonnen.“ Baubeginn soll der 1. September sein, die Fertigstellung ist für August 2011 vorgesehen. ■

**BF.direkt AG**  
Immobilienfinanzierungen



**Wir sparen Ihnen die Suche nach der richtigen Bank.**

Finanzierungslösungen für:

- Internationale und nationale Investoren
- Private Investoren
- Investoren für Spezialimmobilien

**BF.direkt AG | Stuttgart**

Ivana-Christine Rispoli  
Michael Grossmann  
Alexandra Rettenmeier

T 0711 - 22 55 44 111

I [www.bf-direkt.de/investoren](http://www.bf-direkt.de/investoren)



Einfach besser. Baufinanzieren.

**TERMINE**

**Property-Lunch**

„Meditation in der Immobilienbranche“ lautet der Vortrag von Rechtsanwalt Alexander Jänecke von Noerr LLP beim Property-Lunch am 17. Juni im Stuttgarter Hotel Le-Meridien. Die Teilnahme kostet 150 Euro netto. [www.propertylunch.de](http://www.propertylunch.de)

**Nachbarrecht**

Rechtsanwalt Thomas Hummel hält am 23. Juni ab 17.30 Uhr bei Haus & Grund Stuttgart einen Vortrag zum Nachbarrecht. Teilnehmerbeitrag 30 Euro, Anmeldung unter [verein@hausundgrund-stuttgart.de](mailto:verein@hausundgrund-stuttgart.de)

**DEALS**

**Marienpark verkauft**

Der Marienpark ist endlich komplett verkauft. Panke Immobilien vermittelte das letzte Büroloft mit 340 m<sup>2</sup> an einen privaten Investor zur Nutzung als Arztpraxis. Der Marienpark wurde noch in den 90er-Jahren von dem Fondsemittenten WGS initiiert. Nach dessen Konkurs übernahm erst die Berliner Hyp die ehemalige Stuttgarter Zeiss-Optik-Fabrik in der Dornhalden-/Schreiberstraße und anschließend ein Berliner Großinvestor. Panke Immobilien veräußerte im vergangenen halben Jahr drei Lofts mit etwa 1100 m<sup>2</sup>.

**Einzelhandelsstandort Pforzheim**

**Einkaufszentrum stärkt die Innenstadt**

Die ehemalige Residenzstadt Pforzheim ist mit 119 000 Einwohnern die achtgrößte Stadt Baden-Württembergs und damit auch ein wichtiger Standort für den Einzelhandel. Einer leicht überdurchschnittlichen Kaufkraft von 100,4 steht eine überragende Zentralität von mehr als 149,4 gegenüber, meldet der Einzelhandelsmakler Comfort.

„Die Stadt verfügt dementsprechend über einen florierenden Einzelhandel, vor allem in der klassischen 1-a-Lage“, sagt Manfred A. Schalk, Geschäftsführer Comfort München. „Der Kunde findet in Pforzheim jede Menge bekannter Filialisten, aber auch regionale Einzelhändler.“

Als Top-1-a-Lage in Pforzheim gilt laut Schalk die Westliche Karl-Friedrich-Straße, die durch die Eröffnung des innerstädtischen Centers Schlössle-Galerie im Jahr 2005 weiter aufgewertet wurde. Die Mietpreisentwicklung hier sei im Vergleich zum Vorjahr konstant geblieben, im Fünf-Jahres-Vergleich jedoch um 25 Prozent auf 75 Euro für Ladenlokale mit einer Verkaufsfläche von 80 bis 120 Quadratmeter geklettert. Im gleichen Zeitraum stiegen die Mieten für Verkaufsflächen mit 300 bis 500 Quadratmetern um 20 Prozent auf 42 Euro.

**C&A hat einen neuen Eigentümer bekommen**

„Ungeachtet der Tatsache, dass mit dem Center rund 16 000 Quadratmeter zusätzlicher Einzelhandelsfläche hinzukamen, sind die Mietpreise in der 1-a-Lage also kontinuierlich gestiegen“, sagt Manfred Schalk. Die hohe Nachfrage nach zeitgemäßen Einzelhandelsflächen könne auch vom neuen Center nicht befriedigt werden. Hauptmagneten in der Schlössle-Galerie sind unter anderem H&M, New Yorker, s.Oliver, Orsay, Pimkie und Deichmann. Im April wurde das Untergeschoss umgebaut und zum fünfjährigen Bestehen des Centers um zirka 1000 Quadratmeter vergrößert wieder eröffnet.

„Insgesamt hat diese Ballung bekannter Filialisten zu einer deutlichen Verschiebung der 1-a-Lage geführt“, urteilt der Makler. Hatten sich viele Filialisten früher schwerpunktmäßig auf den östlichen Teil der Westlichen Karl-Friedrich-Straße zwischen Marktplatz und der Achse Bahnhof-/Leopoldstraße konzentriert, so würde sich diese Fokussierung seit einigen Jahren eindeutig auf den Abschnitt der Westlichen Karl-Friedrich-Straße, Richtung Schlössle-Galerie hin, verlagern. Verlierer sei vor allem der Bereich der Westlichen Karl-Friedrich-Straße hinter Galeria Kaufhof, Richtung C&A und Marktplatz. Trotzdem hat

Imagine.

Wenn wir gemeinsam mit unseren Kunden ein Projekt planen, schauen wir Ihnen genau ins Gesicht. Dort sehen wir diesen in die Zukunft gerichteten Blick voller Vorfreude und Stolz, Vernunft und Phantasie. Die Wünsche unserer Kunden von den Augen abzulesen, ist aber nur eine unserer Stärken. Über die anderen informieren wir Sie gern.

HOCHTIEF Projektentwicklung GmbH  
Niederlassung Baden-Württemberg  
Telefon 0711 389809-10

## DEALS

### Hamborner kauft Edeka

Hamborner Reit erwirbt einen 6400 m<sup>2</sup> großen Edeka-Markt in der Stammheimer Straße in Stuttgart-Zuffenhausen für 16,8 Millionen Euro. Die Bruttoanfangsrendite beträgt 7,1 Prozent, der Mietvertrag läuft 18 Jahre.

## PERSONEN

### Karge neu im Vorstand

Dirk Karge aus Stuttgart wurde in den erweiterten Vorstand des IVD Süd gewählt. Der Ingenieur ist seit 1989 in der Immobilienbranche tätig, erst als Geschäftsführer von Alfred Pfeiffer Immobilien und seit 2004 auch als Mitgesellschafter. Karge war von 1997 bis 2001 Mitglied im Vorstand des Bezirksverbands Württemberg des IVD



Foto: IVD Süd

Vorgängerverbands RDM und von 1999 bis 2001 auch Mitglied im Vorstand des Landesverbands Baden-Württemberg. Zudem ist er seit 1993 Mitglied im Stuttgarter Gutachterausschuss, seit 2009 einer der stellvertretenden Vorsitzenden.

C&A am Marktplatz kurz vor Ende des Jahres 2009 einen neuen Eigentümer gefunden. Käufer ist eine skandinavische Immobiliengesellschaft.

Die Stichstraße Leopoldstraße weist laut Schalk zumindest im vorderen Bereich einen ordentlichen Besatz an Filialisten auf, zum Beispiel Cecil, Nordsee, Douglas, Tchibo. Die ehemals von Sinn-Leffers genutzte Großfläche im hinteren Bereich bleibe aber ein Problemkind und sei aktuell durch den City-Supermarkt Pischzan angemietet. Die lange von Kaufhalle am Leopoldplatz genutzte Immobilie hat eine wechselvolle Geschichte hinter sich: Jahrzehntlang galt sie als gute Adresse für preiswerte Textileinkäufe. 1956 wurde ein Neubau am heutigen Standort eröffnet. Die Flächen im Untergeschoss sind derzeit an DM-Drogeriemarkt vermietet.

Nach diversen Mieterwechseln sei es nun Zeit geworden, die Immobilie neu aufzustellen. „Glaubt man den Aussagen zahlreicher Bewohner, war das Bestandsgebäude vielen schon lange ein schmerzhafter Dorn im Auge“, sagt Schalk. Jetzt wurde das Gebäude ab Decke Untergeschoss fast vollständig abgerissen. Die Projektentwicklungsgesellschaft Centrum aus Düsseldorf hatte das Objekt gekauft und mit Unterstützung von Comfort eine Neukonzeptionierung und Neuvermietung vorgenommen. Dem Mieter DM, der seinen ebenerdigen Zugang von der Leopoldstraße aus hat, wird der Liegenschaft erhalten bleiben. Des Weiteren stehen zwei Großflächen zur Westlichen Karl-Friedrich-Straße zur Verfügung, wovon eine bereits an das Textilunternehmen Esprit vermietet ist. Eine weitere Teilfläche wurde an Backfactory vermittelt, die letzte Shoppeinheit steht laut Manfred Schalk kurz vor Mietvertragsabschluss.

## Die Kaufkraft bleibt in der Stadt, Geld von außen fließt zu

Die Kaufkraft in Pforzheim, resümiert Schalk, bleibe weiterhin weitgehend in der Stadt und ziehe durch das große, zunehmende Angebot an attraktiven Filialisten zusätzlich immer mehr Menschen und damit weiteren Umsatz aus dem Umland an. **Pforzheim sei damit eines der wenigen eindeutigen Beispiele für den Nutzen, den ein innerstädtisches integriertes Shopping Center haben könne.** Die Schlössle-Galerie habe zwar den Lauf etwas verschoben und auf sich gezogen, gleichzeitig aber auch den Standort Innenstadt gestärkt – was in einer nach wie vor hohen Nachfrage nach Einzelhandelsflächen seinen Ausdruck findet.

**Zunehmend mehr institutionelle Anleger entdeckten Pforzheim als attraktiven und nachhaltigen Investitionsstandort,** wobei Core-Immobilien in der klassischen 1a-Einzelhandelslage im Vordergrund stünden. Da der Anteil privater Eigentümer in dieser bevorzugten Lage noch relativ hoch sei, ist laut Schalk davon auszugehen, dass in den kommenden Jahren noch einige Besitzerwechsel beziehungsweise Projektentwicklungen anstehen werden. ■

# Investment, Logistik/Industrie, Büro und Einzelhandel: Wir vermitteln Gewerbeimmobilien nach Maß.



Baden-Württembergische Bank

- Vermittlung
- Marktwertermittlung
- An- und Verkaufsberatung

Nähere Informationen unter Telefon 0711 124-44095.  
Baden-Württembergische Bank. Nah dran.

Impressum

Immobilienbrief  
STUTTGART

METROPO  
LITÄT  
REGION

ISSN 1866-1289

Herausgeber:

Frank Peter Unterreiner  
redaktion@  
immobilienverlag-stuttgart.de

Verlagsleitung:

Stefan Unterreiner  
verlag@  
immobilienverlag-stuttgart.de

Immobilienverlag  
Stuttgart GbR

Frank Peter Unterreiner  
& Stefan Unterreiner  
Urbanstraße 133  
D-73730 Esslingen  
Telefon 0049/711/3 51 09 10  
Telefax 0049/711/3 51 09 13  
immobilienverlag-stuttgart.de  
immobilienbrief-stuttgart.de

Der Immobilienbrief Stuttgart darf zu Informationszwecken kostenlos beliebig ausgedruckt, elektronisch verteilt und auf die eigene Homepage gestellt werden; bei Verwendung einzelner Artikel oder Auszüge auf der Homepage oder in Presse spiegeln ist stets die Quelle zu nennen. Der Verlag behält sich das Recht vor, in Einzelfällen diese generelle Erlaubnis zu versagen. Eine Verlinkung auf die Homepages des Immobilienverlag Stuttgart sowie ein auch nur auszugsweiser Nachdruck oder eine andere gewerbliche Verwendung des Immobilienbrief Stuttgart bedarf der schriftlichen Genehmigung des Verlags.

Alle früheren Ausgaben des Immobilienbrief Stuttgart, die Mediadaten sowie grundsätzliche Informationen befinden sich im Internet unter [www.immobilienbrief-stuttgart.de](http://www.immobilienbrief-stuttgart.de). Gastbeiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.

## Sindelfinger Einzelhandel leidet

# Geschäftsstraßenmanagement soll helfen

Die Wirtschaftsförderung Sindelfingen und City-Marketing Sindelfingen halten ein Geschäftsstraßenmanagement für ein geeignetes Mittel, die Innenstadtentwicklung voranzutreiben. Das Konzept stellten sie bei der Veranstaltung in der Reihe „Wirtschaft im Gespräch“ vor.

Das Interesse war groß: Knapp 90 Besucher folgten den Ausführungen der Referenten zum Thema „Innenstadt im Wandel – was unternimmt Sindelfingen?“ Kein rosiges Bild für den Einzelhandel zeichnete Vera Harthauß von der Ludwigsburger Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung (GMA). **So stagniere der Umsatz des Einzelhandels seit etwa zehn Jahren, der inhabergeführte Einzelhandel sei unter Druck.** Die Innenstadt laufe aber nicht von alleine, sondern brauche jemanden, der sich um sie kümmere.

## Zusammenarbeit der Händler macht stark

Das Geschäftsstraßenmanagement sei ein Erfolgsrezept für die Entwicklung bestimmter Innenstadtquartiere, ergänzte ihr Kollege Stefan Holl. **Ziele sind höhere Umsätze, sichere Mieteinnahmen und zufriedene Kunden.** Wie ein solches Geschäftsstraßenmanagement in der Praxis aussehen kann, zeigte Udo Bodenberger, Koordinator des Vereins „OWi gut...meine Straße – Gemeinschaft Obere Wilhelmstraße“ in Reutlingen auf. Sein Motto: Wer alleine anbietet, addiert, wer zusammen anbietet, multipliziert.



Noch stagniert der Einzelhandelsumsatz in Sindelfingen

Olaf Krüger, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Sindelfingen, stieß ins selbe Horn: „Was wir brauchen, ist Dialogbereitschaft und gemeinsames Handeln. Denn nur wenn alle Akteure – Händler, Dienstleister, Hauseigentümer, Interessenverbände, Stadt, City-Marketing und Wirtschaftsförderung – an einem Strang ziehen, wird es gelingen, die Defizite unserer Innenstadt zu beseitigen.“ Krüger betonte indes, **dass es bereits verschiedene Maßnahmen und Ansatzpunkte gebe.** Die reichten von den Veranstaltungen des Vereins City-Marketing Sindelfingen über den Einzelhandelskompass der Wirtschaftsförderung bis hin zu Passantenzählungen und einem Leerstandsmanagement.

## Arbeitsgruppe ins Leben gerufen

Wie ein Weg für Sindelfingen aussehen kann, zeigten Mareike Merx von der Wirtschaftsförderung sowie Citymanagerin Barbara Büchler auf. Vorreiter für ein örtliches Geschäftsstraßenmanagement soll das Quartier Untere Vorstadt/Wettbach sein, gefragt sind laut Büchler Eigeninitiative und Kreativität.

Der Start der Arbeitsgruppe erfolgte am 20. Mai. Rund 20 Gewerbetreibende und Eigentümer haben in drei intensiven Stunden zunächst den Status quo ermittelt und dabei nicht nur die Schwachstellen, sondern auch positive Aspekte des Quartiers und der angrenzenden Straßen herausgearbeitet. Das Ergebnis ist ein Katalog von Themen, die angegangen werden sollen. **Im Fokus der Arbeitsgruppe stehen zunächst die Bereiche Verkehr, Erreichbarkeit und Beschilderung sowie Branchenmix und Frequenz.** Weitere Treffen sind bereits geplant. ■