„MittendrIn Berlin! Die Zentren-Initiative“

Bericht vom Fachforum „Partnerschaft mit Eigentümern“ am 26. Februar 2008 bei Engel & Völkers Commercial

Am 26. Februar 2008 trafen sich bei Engel & Völkers Commercial gut 80 Interessierte zum 2. Fachforum von „MittendrIn Berlin! Die Zentren-Initiative“ 2008. Alexander Boether, Mitglied der Geschäftsleitung von Engel & Völkers Commercial, begrüßte die Anwesenden und betonte den Wert von „MittendrIn Berlin! Die Zentren-Initiative“ als öffentlich-private Partnerschaft für die Berliner Geschäftsstraßenstandorte. Engel & Völkers Commercial ist einer der sieben Partner der Zentren-Initiative, die durch die Senatsverwaltung für Stadtentwicklung und die IHK Berlin erstmals 2005 initiiert wurde..

Nach der Einführung in das neue Verfahren von „MittendrIn Berlin! Die Zentren-Initiative“ mit dem aktuellen Motto „Orte, die bewegen“ durch Thorsten Tonndorf, Senatsverwaltung für Stadtentwicklung, gaben Stefan Heerde, Engel & Völkers Commercial, und Andrea Stelljes, Interessengemeinschaft Fasanenstraße/ Uhlandpassage e.V., Anregungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Immobilieneigentümern.

Stefan Heerde beschrieb die Eigentümer grundsätzlich als Akteure mit einem großen Einfluss auf ihren jeweiligen Standort. Ihre Einbindung eröffnet den lokalen Initiativen größere Handlungsspielräume. Einerseits können das Know How und die Kontaktnetzwerke der Eigentümer genutzt werden, andererseits können sich durch eine Zusammenarbeit größere Investitionsspielräume ergeben. Stefan Heerde stellte Typisierungen von Immobilieneigentümern vor. Sie reichen von „alt eingesessenen“ Privateigentümern bis hin zu „Immobilienfonds“. Im Vorfeld ist es für die Standort-Initiativen wesentlich, die jeweilige Motivation zur Mitwirkung bei den Eigentümern herauszuarbeiten und die individuelle Ansprache darauf auszurichten. Am besten lassen sich Eigentümer durch eine professionelle Ansprache überzeugen. Auf die Durchführung von Veranstaltungen mit mehreren Eigentümern sollte verzichtet und stattdessen auf persönliche Gespräche gesetzt werden. Im Fokus des Gesprächs sollte der mögliche Mehrwert für den Eigentümer stehen. Letztlich wird eine professionelle Projektdurchführung die Eigentümer zur Mitarbeit motivieren. Dazu gehören eine verbindliche Struktur, klare Absprachen und Zeithorizonte, Zieldefinitionen und Nachvollziehbarkeit. Beim Aufbau der Kooperation sollten dann die Anregungen und Einschätzungen der Eigentümer aufgenommen und gezielt ins Projekt eingebaut werden.

Andrea Stelljes berichtete im Gespräch mit dem Moderator Marco Mehlin von ihren Erfahrungen als Vorsitzende einer Interessengemeinschaft. Sie riet davon ab, Mieter und Eigentümer gemeinsam an einen Tisch zu bringen. Diese direkte Konfrontation wird in der Regel

von beiden Seiten nicht gewollt. Ebenso wie Stefan Heerde empfahl sie das individuelle Gespräch mit den Eigentümern. Wichtig ist hierbei, dass die Vertreter der Standort-Initiative von ihrem Vorhaben begeistert und überzeugt sind, nur dadurch lässt sich das Interesse bei anderen Partnern wecken. Die Standort-Kooperationen sollten die Eigentümer als Partner verstehen und zunächst für einfache Aufgaben ins Boot holen. Sachdienstleistungen stellen die jeweiligen Eigentümer in der Regel gerne zur Verfügung. Im weiteren Prozess und durch das gegenseitige bessere Kennenlernen kann ggf. auch nach finanzieller Unterstützung gefragt werden.
Es wird immer Eigentümer geben, die nicht bereit sind, an dem jeweiligen Projekt mitzuwirken. Beteiligte Eigentümer sollten lobend herausgestellt werden. Dies ist oft Motivation für andere, sich dem Engagement anzuschließen. Wichtig für engagierte Eigentümer ist es, einen festen Ansprechpartner zu kennen, der eine kontinuierliche Kontaktpflege ermöglicht. Dann steht einer nachhaltigen und erfolgreichen Kooperation für den gemeinsamen Standort nicht mehr viel im Wege.

Auf dem Podium stellten sich zum Abschluss der Veranstaltung Elke Plate, Senatsverwaltung für Stadtentwicklung, Christof Deitmar, IHK Berlin, Stefan Heerde und Andrea Stelljes den Fragen des Publikums.
Nachfragen betrafen unter anderem den Umgang mit so genannten Trittbrettfahrern, die von selbst kein Engagement zeigen, aber von den Aktivitäten der anderen profitieren. Auch die fehlende Mitwirkungsbereitschaft der großen Filialketten wurde thematisiert. Die Problematik wird von allen Beteiligten gesehen, man darf sich von solchen Akteuren jedoch nicht abschrecken lassen. Es sollten im Gegenzug diejenigen gelobt und herausgestellt werden, die sich engagieren. Basis für die Motivation der Eigentümer ist die Zusammensetzung und die überzeugende Idee der Standortgemeinschaft. Hier sollte zunächst angesetzt werden.
Schwierig war die Einschätzung, wie an Immobilienfonds als Eigentümer herangetreten werden kann. Hier wurde darauf hingewiesen, dass es in der Regel immer Ansprechpartner für bestimmte Objekte gibt. Auch bei diesen Ansprechpartnern sollte nach der Motivation gefragt und gemeinsame Schnittstellen mit der Idee der Initiativen herausgefunden werden.
Die abschließenden Fragen betrafen konkrete Aspekte des Wettbewerbsverfahrens. Hierbei wurde noch einmal die notwendige Rechtsform der Initiativen thematisiert. Die Bildung einer Rechtsform ist grundsätzlich immer hilfreich bei der Durchführung einer Aktion, wie sie das Wettbewerbsverfahren von „MittendrIn Berlin! Die Zentren-Initiative“ anregt. In der Ideenphase ist es den Bewerbern aber freigestellt, sich bereits eine Rechtsform zu geben oder nicht. Wichtig für die Bewerbung ist die plausible Darstellung des bestehenden Akteursnetzwerks der Initiative.
Eine weitere Frage betraf die Weiterentwicklung von ersten Standort-Ideen durch z. B. externe Dienstleister. Das Verfahren ist grundsätzlich offen für viele Antragsteller aus unterschiedlichsten Bereichen. Im Zuge der Bewerbung müssen diese glaubwürdig darstellen, dass sie vor Ort mit ihrer Idee ausreichend verankert sind und auf ein umfassendes Akteursnetzwerk zurückgreifen können.