



Im Auftrag

**QM** Moabit-Ost

## Projekt Lokale Ökonomie

# Abschlussbericht



Verf.: Büro Stadt + Regionalplanung S. Goryanoff / Berlin, 10965

Mitarbeit: Tugba Özcan / Berlin

Berlin, April 2012

## **Abschlussbericht 2012**

PJ Lokale Ökonomie  
Im Auftrag des QM Moabit - Ost

Vorbemerkung

### **A. Entwicklung und Veränderung der gewerblichen Standorte und Nutzungsstruktur 2010 / 2012**

A.1 Räumliche Verteilung der gewerblichen Standorte

A.2 Gewerbestruktur und -entwicklung

- Dienstleistungsgeschäfte
- Verkaufsläden des Einzelhandels Lebensmittel
- Verkaufsläden des Einzelhandels langlebige Konsumgüter
- Entwicklungstrends im kleinteiligen Einzelhandel
- Handwerk, verarbeitendes Gewerbe

A.3 Betreiberstrukturen

A.4 Leerstand von Ladenlokalen

A.5 Leerstand und Angebotspreise von Ladenmieten

A.6 Geschäftsklima, Wirtschaftlichkeit, Arbeitsplätze

- Befragungsvorgang und - umfang
- Gebiets- und Standortbeurteilung
- Arbeits- und Ausbildungsplätze
- Wirtschaftliche Situation
- Investitionsbereitschaft
- Gebiets- bzw. Mitwirkungsinteresse

A. 6 Die wirtschaftlichen Strukturprobleme im QM Gebiet

- Unterdurchschnittliches Reproduktionsniveau bei wirtschaftlich solventen Betrieben
- Standortattraktivierung

### **B. Arbeit im Gebiet (Projekte)**

B.1 Aktion Schaufensterwettbewerb

B.2 Betriebswirtschaftliches Seminar für Kleinunternehmer

B.3 Leerstandsbespielung

B.4 Beratung / Gewerbebroschüre

B.5 Schlussfolgerungen und Ergebnisse zum Projekt Lokale Ökonomie

### **C. Gebietsintegration bei ausgeprägt schwacher Regionalökonomie**

#### **. Anhang**

Liste gewerbliche Einrichtungen 2012

Liste Leerstand

## Vorbemerkung

Der Abschlussbericht enthält den Bearbeitungs- und Untersuchungszeitraum von September 2010 bis April 2012. Dargestellt werden die die Aktivitäten des PJ Lokale Ökonomie sowie die im Rahmen der Arbeit erhobenen Daten zur Analyse und zur Entwicklung des Gewerbebestandes im QM Gebiet 2010 bis 2012.

Der Abschnitt „A Entwicklung und Veränderung der gewerblichen Standorte und Nutzungsstruktur“ fußt auf zwei Erhebungsphasen, die zu Beginn und am Ende des Projektes durchgeführt wurden. Verglichen wurden der Bestand und die Änderung der Nutzungsstruktur sowie die über Erhebungen und Gespräche ermittelten Einschätzungen zur Lage und Wirtschaftlichkeit der gewerblichen Betriebe. Im Abschnitt B werden die Aktivitäten des PJ Lokale Ökonomie dargestellt und ausgewertet.

## A. Entwicklung und Veränderung der gewerblichen Standorte und Nutzungsstruktur im Gebiet 2010 / 2012

Betriebsanzahl nicht verändert	Im QM Gebiet wurden – einschließlich beidseitig der Perleberger Straße <sup>1</sup> – im November, Dezember 2010 insgesamt 210 gewerbliche Einrichtungen erfasst. Im April 2012 hat sich diese Anzahl mit 216 gezählten Betrieben kaum verändert. Die Veränderungen in der Gewerbestruktur sind gering, verweisen aber auf bestimmte Tendenzen. Während die Cafés und Frisörgeschäfte durch Neugründungen zunahm, verringerten sich Dienstleistungsgeschäfte leicht. Hierzu zählen u.a. die Aufgabe von zwei Filialen der Drogeriekette Schlecker. Hinsichtlich der Gebietsversorgung hat sich hierdurch keine negative Veränderung ergeben. Durch die Eröffnung des EDEKA Supermarkt mit von ca. 5.000 qm Verkaufsfläche im MOA Bogens Februar 2011 hat sich die flächenmäßig Versorgung deutlich erhöht.
Versorgung durch EDEKA Supermarkt	
Zunahme von KuE-Läden	Weiterhin zugenommen haben Geschäfte für Elektronikzubehör, Computer und technische Kommunikation. Hier handelt es sich um Neugründungen.
GHZM dominiert mit Gesundheitseinrichtungen	Zählt man die Einrichtungen im GHZM (Gesundheitszentrum Moabit), die im QM Gebiet liegen hinzu, dominieren deutlich Gesundheits- und Therapieeinrichtungen im Gebiet. Im GHZM sind ca. 900 Arbeitsplätze angesiedelt. U.a. befindet sich dort das Landesamt für Gesundheit sowie für Arbeitsschutz, Gesundheitsschutz und technische Sicherheit, das Landesinstitut für gerichtliche und soziale Medizin sowie verschiedene Arztpraxen, therapeutische und Betreuungseinrichtungen. (Liste im Anhang)
Sparteneinteilung	Von den 216 Einrichtungen 2012 (ohne GHZM) sind 43 Einrichtungen Läden mit Verkaufsflächen zuzuordnen. 125 Einrichtungen im weitesten Sinne Dienstleistungen für private HH, Gastronomie, Büros und Gewerbe zuzuordnen. Eine eigenständige Sparte bilden KFZ Werkstätten und das Bauhandwerk mit 23 Einrichtungen. Diese sind im Wesentlichen im Gebäude der ehemaligen Schultheiss Brauerei konzentriert.
Wohngebietscharakter	Innerhalb des Wohngebietes befinden sich kaum gewerbliche Betriebe. Dies unterstreicht den Charakter des allgemeinen Wohngebietes mit einer wohnverträglichen Nutzung.
Nach wie vor hoher Leerstand	Ein weiteres räumliches Merkmal ist der hohe Leerstand von Läden in der Erdgeschoßzone. Unter Einrechnung aller Ladenlokale beträgt der Leerstand fast ein Viertel und hat sich von 2010 bis 2012 kaum verändert. Insgesamt ist sogar ein leichter Anstieg von 62 auf 65 leerstehende Läden zu verzeichnen.

<sup>1</sup> Die nordwestliche Seite der Perleberger Straße liegt nicht innerhalb der Abgrenzung des QM Gebietes. Wegen des Quartiersbezuges wurde diese Seite in die Bestandsaufnahme mit aufgenommen.

## A. 1. Räumliche Verteilung der gewerblichen Standorte

Konzentration Perleberger und Turmstraße	Die gebietsbezogene Hauptachse geschäftlicher Einrichtungen ist die Perleberger Straße. Mit 71 Ladengeschäften (Verkaufsgeschäfte, Dienstleistung und Büro) stellt sie zwar den höchsten Anteil an Einrichtungen im QM Gebiet hat aber gleichzeitig eine hohe Leerstandsquote von 24 %. Die Perleberger Straße hat heute deutlich ihre frühere Funktion der Gebietsversorgung mit Gütern des täglichen Bedarfs eingebüßt. Der hohe Durchgangsverkehr trägt zu einer weiteren Deattraktivierung dieser Straße bei. Zudem konzentrieren sich die meisten Einrichtungen in Höhe der Wilsnacker und Rathenower Straße beidseitig und im nordöstlichen Teil der Perleberger Straße. Der nordwestliche und südöstliche Anteil der Perleberger Straße ist dagegen ausgedünnt.
Turmstraße	Der kurze Abschnitt der Turmstraße zwischen Rathenower und Stromstraße ist mit 46 Einrichtungen die am stärksten mit Geschäften verdichtete Straße im QM Gebiet. Zwar orientieren diese eher auf das Laufpublikum in der Verlängerung der Geschäftsachse Turmstraße aber auch hier ist deutlich eine rückläufige Entwicklung in Verbindung mit der negativen Entwicklung in der Turmstraße zu beobachten. Diese Entwicklung konnte in den letzten beiden Jahren nicht durchbrochen werden.
Stromstraße und Schultheiss Brauerei	Die Stromstraße zwischen Turmstraße und Birkenstraße bezieht ihre Bedeutung aus dem Komplex der ehemaligen Schultheiß Brauerei. Dort sind neben einem Gastronomiebetrieb sowie Sporteinrichtungen überwiegend KFZ Handwerk und Bauhandwerksbetriebe konzentriert.
Investitionsvorhaben Schultheiss Gelände	Diese Betriebe haben überwiegend kurzfristige Mietverträge und werden zum überwiegenden Teil den Standort dann räumen müssen, wenn der neue Investor spätestens ab 2013 den geplanten Um- und Neubau zu einem Geschäftszentrum realisiert.
Lehrter Straße Standortentwicklung Kultur	Am auffallendsten verändert hat sich die Lehrter Straße in den letzten zwei Jahren. Hier zeichnet sich eine zarte Entwicklung hin zu einem Standort der neuen und alten Kommunikationsmedien ab. In dieser Zeit sind dort drei neue Galerien sowie eine kunstbezogene Gastronomie eingezogen und bilden mit dem Standort der Kulturfabrik weitere Kulturaktivitäten ab. Ebenfalls hat sich der Leerstand um fast die Hälfte verringert. Waren 2010 noch 12 leerstehende Läden zu verzeichnen, so wurden 2012 nur noch 7 leer stehende Läden gezählt.
Wilsnacker / Lübecker Straße	Die Wilsnacker und die Lübecker Straße verfügen über 29 Ladenlokale, wovon ebenfalls zwischen einem Viertel und einem Drittel als Leerstand erfasst wurde. Neben der Aufgabe des Schlecker Standortes in der Wilsnacker Straße und auch in der Stromstraße hat das lange leerstehende Gastronomielokal mit Vorgarten einen neuen Betreiber gefunden. Insgesamt hat sich allerdings in den Straßen keine Veränderung in den letzten beiden Jahren ergeben.

## A. 2. Gewerbestruktur und - Entwicklung

Dominanter Faktor Dienstleistung	Die Aufteilung der gewerblichen Einrichtungen in Ladenlokale des Einzelhandels, Einrichtungen mit Dienstleistungsangeboten sowie Bauhandwerk und KFZ Werkstätten ergibt ein Bild über die Marktsituation der Anbieter, wie sie für Quartiere mit niedrigem Durchschnittseinkommen, hoher Arbeitslosigkeit und hohem Anteil von Transferempfänger charakteristisch sind.
Überwiegend niedrigschwelliges Angebot	Auch 2012 überwiegen Geschäfte mit einfachen Dienstleistungsangeboten im Niedrigpreissegment. Sie bilden einen Anteil von ca. 60 % aller gewerblichen Einrichtungen. Verkaufsgeschäfte des Einzelhandels 27 % und die gewerblichen Einrichtungen von Bauhandwerk und KFZ Werkstätten betragen 13 %.

**Gewerbliche Einrichtungen\* im QM Gebiet Moabit - Ost 2010 / 2012**

	2010	2012		2010	2012
Café	17	20	Frisöre + Kosmetik	16	18
Kneipe	6	6	Apotheke	3	3
Restaurant	7	8	Physiotherapie/Krankenpflege	6	6
Imbiss	7	7	<b>Haar, Körperpflege / Gesundheitsdl.</b>	<b>25</b>	<b>27</b>
<b>Gastronomie</b>	<b>37</b>	<b>42</b>	Dienstleistung private Haushalte	21	19
Güter des täglichen Bedarfs	16	14	Dienstleistung für Gewerbe	12	11
Drogerie	2	0	Büro *	9	9
Backwaren	6	5	KFZ Werkstatt	10	9
Lebensmittel	6	7	Handwerk / Bauhandwerk	15	14
Pflanzen Blumen	2	2	Atelier / Galerie *	0	3
Langlebige Konsumgüter,	28	29	Spielsalon	7	10
Elektr./Telekom.	6	9	Freizeit / Sport	4	4
Möbel, Einrichtungsbedarf	8	9	<b>Gewerbebetriebe</b>	<b>78</b>	<b>79</b>
Textil / Bekleidung	7	6	<b>Soziale u. Kulturelle Einrichtungen</b>	<b>26</b>	<b>25</b>
sonst. Sortimente	8	5	Leerstand	62	65
<b>Konsumgüter</b>	<b>44</b>	<b>43</b>	<b>Einrichtungen Insgesamt</b>	<b>210</b>	<b>216</b>

\* Erfassung nur in EG Zone

**Dienstleistungsgeschäfte**

Gastronomische Einrichtungen mehrheitlich Fast Food

Bei den Dienstleistungsgeschäften stellen die gastronomischen Einrichtungen den größten Anteil. Das Angebotsniveau der gastronomischen Einrichtungen liegt überwiegend im Fast Food Bereich (Cafés und Imbiss). Lediglich zwei gastronomische Einrichtungen haben ihr Angebot auf ein mittleres Qualitäts- und Preisniveau ausgerichtet. Es folgen Dienstleistungen für gewerbliche Unternehmen, wie Beratungstätigkeit, Planung und Finanzierung. Mit 18 Einrichtungen hat das Frisörgewerbe noch um 2 Einrichtungen zugenommen. Die neuen Frisörgeschäfte sind als Neugründung zu verbuchen und wurden von Migranten vorgenommen. Zu beobachten ist hier die Zunahme einer Preiskonkurrenz im Haarschneiden, die mit Angeboten um 7 Euro eine untere Grenze erreicht hat.

Dienstleistungen für Private HH

Relativ gemäßigt vertreten sind wohnungsnahе Dienstleistungen für private Haushalte. Hier handelt es sich um Copyläden, Änderungsschneiderei, Reisebüro, und Wäschereien bzw. Reinigungen. Von den zwei Wäscherei- und Reinigungsbetrieben hat sich ein Betrieb (Perleberger Straße), der zuvor in Charlottenburg seinen Standort hatte, ausschließlich aus Kostengründen im Quartier niedergelassen und bezieht nach wie vor seine Kundschaft aus seinem früheren Standort.

Soziale Einrichtung

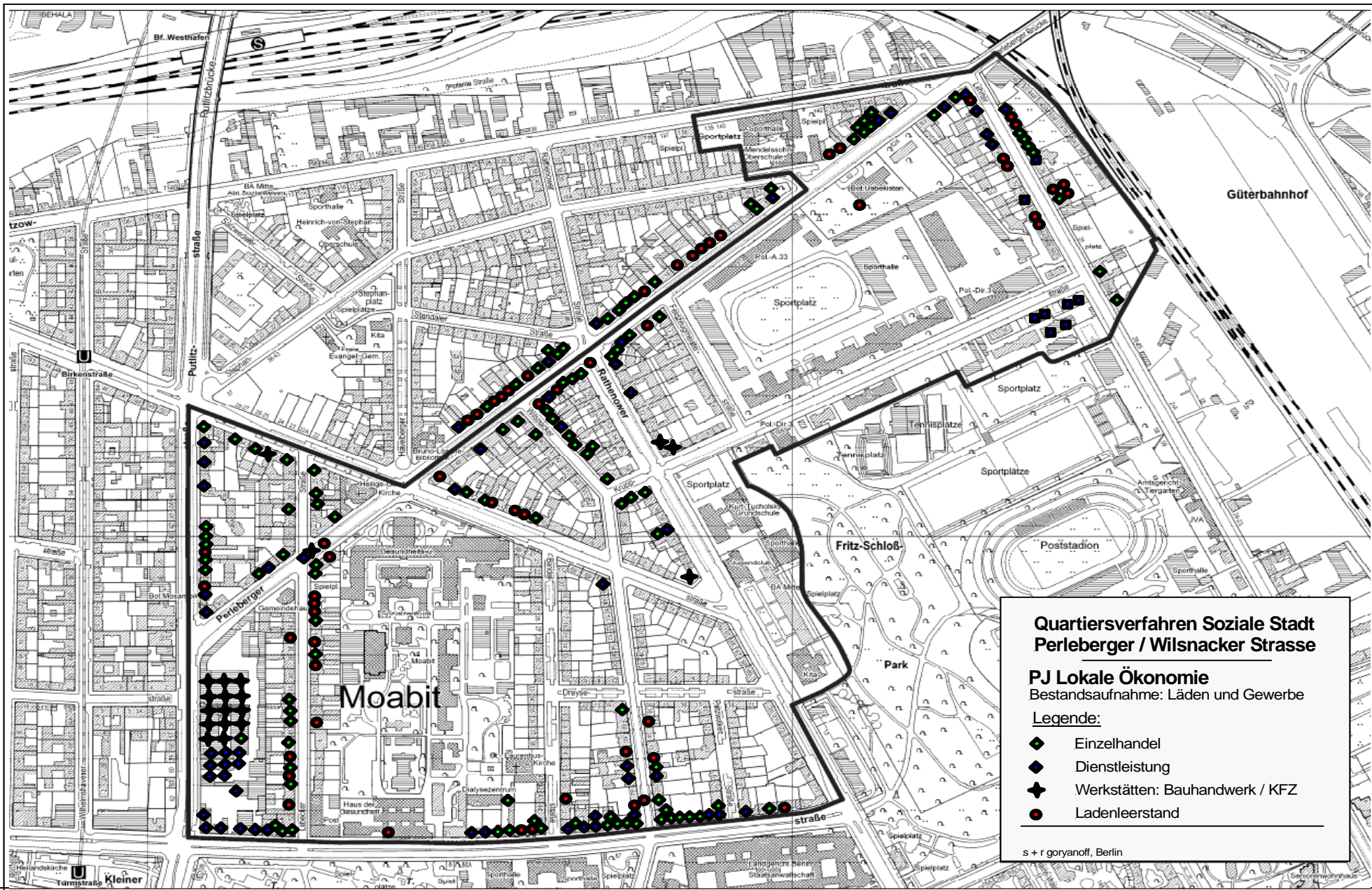
Neben dem GHZM sind im Quartiersgebiet verteilt eine hohe Anzahl von sozialen und kulturellen Einrichtungen vertreten. Überwiegend handelt es sich um Betreuungs- und Beratungsstellen, die Unterstützung und Hilfe in sozialen, the-

	rapeutischen und gesellschaftlichen Fragen anbieten. Als Zentrum erweist sich die Perleberger Straße 27 in der verschiedene Stiftungen, Vereinigungen und Organisationen ein umfangreiches Beratungs- und Betreuungsangebot in sozialen und gesundheitlichen Fragen anbieten.
Medizinische Versorgung	Insgesamt spielt das GHZM für die medizinische Versorgung des Gebietes eine große Rolle, da sich hier eine Vielfalt von fachmedizinischen und allgemein medizinischen Einrichtungen konzentriert.
Steigende Anzahl von Automatencasinos	Die Zahl der Automatencasinos hat im Verlauf dieser zwei Jahre deutlich zugenommen. Wurden 2010 noch 7 Einrichtungen gezählt, wuchs diese auf 10 Einrichtungen an. Rechnet man die westliche Seite der Stromstraße und den angrenzenden Stephankiez hinzu hat sich diese Zahl fast verdoppelt. Ebenso auffallend ist dabei, dass in den zwei Jahren Beobachtung kaum Publikumsverkehr für diese Einrichtungen festgestellt werden konnte.

### **Verkaufsläden des Einzelhandels Lebensmittel**

Lebensmittelläden	<p>Geschäfte des Einzelhandels für den täglichen Bedarf, hier vor allem Lebensmittel sind nur als Kleinhändler vertreten. Zwar ist die Anzahl relativ gleich geblieben, in der Befragung der Händler ist aber die schwierige Existenzbedingung deutlich geworden. Zugenommen haben die Backshops mit Cafeeinrichtung.</p> <p>Für die Nahversorgung ist das Angebot der kleinen Einzelhändler im Bereich Lebensmittel relativ gering. Es handelt sich um Betreiber, deren Verkaufsfläche als gering zu veranschlagen ist. Die durchschnittliche Verkaufsfläche der Lebensmittelläden beträgt rund 40 qm, die der Back Shops und Bäckereien rund 30 qm VKF. Von einer Unterversorgung des Gebietes im Nahbereich für Güter des täglichen Bedarfs ist dennoch nicht auszugehen. Die geringe Verkaufsfläche des Lebensmitteleinzelhandels wird hinsichtlich der Gebietsversorgung deutlich kompensiert durch die in der Nähe gelegenen Discounter in der Turmstraße, dem Discounter „Netto“ in der Lehrter Straße sowie mit dem seit Anfang 2011 neu errichteten Einkaufscenter von Edeka (MOA Bogen) in der Stephan- Birkenstraße</p>
EDEKA Center im MOA Bogen	<p>Das neue Verkaufszentrum MOA Bogen, in dem „Edeka“ mit über 5.000 qm Verkaufsfläche dominiert den Lebensmittelhandel und steht in Konkurrenz zu den bestehenden Discountern in der Turm- und Lehrter Straße. Die wenigen im Quartier vorhandenen Lebensmittelläden konkurrieren hinsichtlich Produktauswahl, Preisgestaltung und Einkaufsgewohnheiten (wohnungsnaher Spontankäufe) nicht mit dem neuen EDEKA Center. Vielmehr orientiert das EDEKA Center auf einen überörtlichen Einzugsbereich.</p> <p>Der Edeka Supermarkt im MOA Bogen ist das Kernstück der Anlage. Vom umfangreichen Sortiment an Lebensmittel bis hin zu Haushaltswaren bietet der Supermarkt eine maximale Versorgungsgröße an. Diese über 5.000 qm große Verkaufsfläche ist größer als der Umfang aller im QM Gebiet liegenden Verkaufsflächen des Einzelhandels (4.700 qm)</p> <p>Allerdings hat schon im ersten Betriebsjahr (2011) eine Bereinigung stattgefunden. Von den im Eingang gruppierten 7 Läden Anfang 2011 waren 2011 nur noch 4 Läden in Betrieb. Drei Läden haben aufgegeben, darunter ein Zeitungskiosk und Blumenladen.</p>





### Verkaufsläden des Einzelhandels / langlebige Konsumgüter

Geringe Nachfrage Weiterer Einzelhandelsläden Im MOA Bogen	Hinsichtlich Sortiment Einteilung überwiegen die Geschäfte des längerfristigen Bedarfs. Hier finden wir vor allem An- und Verkaufsgeschäfte sowie Anbieter von Möbeln und Teppichen. Diese bestehen überwiegend aus Niedrigpreisangeboten im Bereich Möbel, Kleidung und Ausstattungsgegenständen sowie An – und Verkaufsläden. Sie sind überwiegend auf der Turmstraße und der Stromstraße anzutreffen.
Möbel und Ausstattungsgeschäfte konzentriert in Turmstraße u. Stromstraße	Möbel- und Ausstattungsgeschäfte im unteren Preissegment haben sich in den letzten zwei Jahren sogar vergrößert. Dies betrifft das Geschäft „Moabiter Möbel“, welches seine Verkaufsfläche auf aufgegebene angrenzende Nutzungsflächen erweitert hat und ein neues Geschäft für Möbel und Wohnungseinrichtungen auf dem Gelände der ehemaligen Schultheiss Brauerei. Letztere wird (nach Aussage des Betreibers, wegen veränderter Mietkonditionen) ab 2013 wegen des Investitionsvorhabens einen neuen Standort suchen müssen.
Partielle Verkaufsflächen- Erweiterung auf niedrigem Niveau	Insgesamt spiegelt sowohl das Qualitätsangebot wie auch das Preisniveau deutlich die geringe Kaufkraft der privaten Haushalte im QM Gebiet wieder. Die Angebotspalette orientiert sich qualitativ auf niedrigem Niveau und entsprechend niedrig liegen auch die preislichen Angebote für Möbel und Einrichtungsgegenstände. Einkäufe für höherwertige Güter werden von nachfragestarken Haushalten außerhalb des Gebietes getätigt. Selbst ein Zuzug finanzstarker Haushalte würde zunächst an dieser Angebotsstruktur kurz aber auch mittelfristig wenig ändern können.

### Entwicklungstrends im kleinteiligen Einzelhandel

Flächenzunahme Discounter / Supermärkte	Mit knapp rund 4.700 qm Verkaufsfläche im Einzelhandel sowie der Hinzurechnung des EDEKA Centers mit rund 5.000 qm ist das Gebiet als überversorgt anzusehen. Während der großflächige Einzelhandel unter Hinzuziehung des Ausbaus der Schultheiss Brauerei ab 2013 und der Eröffnung des MMOA Bogens 2011 hinsichtlich Verkaufsfläche deutlich zunehmen wird, ist für den Bereich des kleine Einzelhandels tendenziell ein Rückgang zu verzeichnen.
Rückgang kleiner Einzelhandelsläden	Zur Bewertung dieses Rückgangs liegen Vergleichszahlen aus dem Jahre 2007 / 2008 vor. Gezählt wurde 2007 / 2008 eine Verkaufsfläche im Einzelhandel von 5150 qm. Im November 2010 standen davon 680 qm leer (11 Einr.), und auf 450 qm (13 Einr.) wurden Dienstleistungsgeschäfte getätigt. Neue Verkaufsflächen entstanden vor allem im Bereich Back Shop in Verbindung mit Café. Der Rückgang an Verkaufsfläche im Einzelhandel belief sich bis 2010 auf rund 9 %. Dieser Trends hat sich auch bis 2012 weiter fortgesetzt. Trotz gleichbleibender Anzahl von Einrichtungen sind die Verkaufsflächen im Einzelhandel nochmals um rund 4 % zurückgegangen.

### Handwerk und verarbeitendes Gewerbe

Gewerbliche Werkstätten	Im QM Gebiet, als allgemeines Wohngebiet, finden sich kaum Betriebe des verarbeitenden Gewerbes. Lediglich Handwerksbetriebe des Ausbaugewerbes (Glas- und Installationsunternehmen), die als Familienbetrieb geführt werden sind in der Rathenower, der Droyosen-, und der Wilsnackerstraße anzutreffen.
Wegzug der Handwerksbetriebe	Der überwiegend größte Anteil der Handwerksbetriebe konzentriert sich auf dem Gelände der ehemaligen Schultheiss Brauerei. Neben Sanitär- Metallbau und Großhandel ist dort vor allem das KFZ – Handwerk vertreten. Insgesamt waren Anfang 2012 auf dem Gelände 40 Mieter etabliert. Nach Aussage der Hausver-



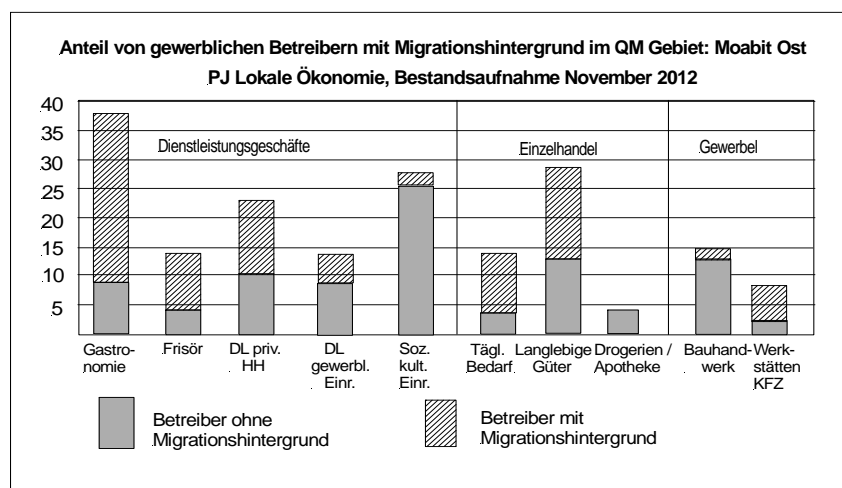
waltung ist das Gebäude gut bis sehr gut vermietet. Mit der Investitionsplanung wird ein Großteil der Betriebe diesen Standort nicht mehr besetzen können. Im Interview haben vor allem die KFZ - und Handwerksbetriebe zu verstehen gegeben, dass sie wegen der zu erwartenden Mietkonditionen, gezwungen sein werden, alternative Standorte zu suchen.

Perspektivisch bedeutet der Wegzug dieser Betriebe ein überwiegendes Verschwinden des verarbeitenden Gewerbes aus dem Quartier.

### A. 3. Betreiberstruktur

Von den 208 gewerblichen Einrichtungen werden über 50 % der Geschäfte von Betreibern mit migrantischem Hintergrund geführt. Die größte Gruppe stellen türkische Migranten. Die zweitstärkste, aber zahlenmäßig weit unter dem Anteil der türkischen Migranten liegenden Gruppe, stellen die Migranten arabischer Herkunft. Vereinzelt findet man auch Migranten aus dem ehemaligen Jugoslawien sowie aus Polen und Vietnam.

Über 50 % Betreiber mit migrantischem Hintergrund



Spartenmäßig findet sich der höchste Betreiberanteil mit migrantischem Hintergrund, im Sektor gastronomischer Einrichtungen. Ihr Anteil beträgt dort ca. 75 %. Ebenso stark vertreten ist diese Gruppe im Bereich der Geschäfte des täglichen Bedarfs sowie der Frisör- und Kosmetikgeschäfte. Bei den langlebigen Gütern beträgt der Anteil ca. 60 %. Im Bereich des KFZ Handwerks liegt der Anteil bei etwa 65 %

### A. 4 Leerstand von Ladenlokalen

Hohe Leerstandsquote zwischen 2010 und 2012 unverändert

Typisches Strukturmerkmal des QM Gebietes ist die hohe Leerstandsquote. Diese hat sich trotz Einzelbewegung und der Standortnähe zum Berliner Zentrum nicht verändert. Wurde 2010 ein Ladenleerstand von 62 Läden gezählt, so hat sich diese Größenordnung mit 65 leer stehenden Läden 2012 nicht wesentlich verändert. Die Leerstandsquote ist mit 24 % nahezu konstant geblieben.

Hohe Leerstandsquote Perleberger Straße

Die höchste Leerstandsquote hat unverändert die Perleberger Straße und die Lübecker Straße. In den zwei Jahren zwischen 2010 und 2012 haben sich in der Perleberger Straße über Umzugsvorgänge vorhandener Gewerbeeinrichtungen Verschiebungen ergeben. Attraktivere Lagen wie Eckgrundstücke und verkehrsreiche Standorte wurden von in der Perleberger Straße vorhandenen Nutzungen bezogen, die aber gleichzeitig am alten Standort zu Leerstand führten. In der Summe sind in der Perleberger Straße nur zwei Neueinrichtungen zu verzeichnen. Alle anderen Umzugsvorgänge sind im Bestand erfolgt. Die Leerstandsquote in der Perleberger Straße von 30 % hat sich statistisch gesehen nicht verän-

	dert.
	Hoher Leerstand, geringe Attraktivität im städtebaulichen Umfeld sowie der starke Durchgangsverkehr sind nach wie vor Kennzeichnungen der Perleberger Straße.
Temporärer Leerstand Turmstraße	Den geringsten Leerstand verzeichnet die Turmstraße, die allerdings von einer mittleren Fluktuation begleitet wird. Häufiger Wechsel findet für gastronomische Einrichtungen statt. Ebenso konnte für diese Sparte durchgängig ein Betreiberwechsel beobachtet werden. Daher ist bei der Turmstraße nach wie vor von nur einem temporären Leerstand auszugehen. Die Wiedervermietung nach zwischenzeitlichem Leerstand ist in diesem Bereich eher gegeben als in den übrigen Straßen des QM Gebietes. Noch scheint der Teil zwischen Stromstraße und Gericht eine gewisse Attraktivität auszuüben. Gleichwohl haben in den Gesprächen und Befragungen alle Gewerbetreibende den Attraktivitätsverfall und den Rückgang der Laufkundschaft in den letzten 5 Jahren beklagt.
Leerstand Prägend für das Gesamtgebiet	Hinsichtlich Lübecker, Wilsnacker-, Birken-, Rathenower- und Strom Straße hat sich die Leerstandsquote dagegen verfestigt. Veränderungen durch Ansiedlung neuer Gewerbe konnte nur in drei Fällen beobachtet werden. Die Leerstandssituation ist nach wie vor verfestigt und prägt den öffentlichen Straßenraum. Manche Läden stehen dabei schon mehrere Jahre leer.  So gesehen lässt sich für das Gesamtgebiet kein eindeutiger Veränderungstrend feststellen. Der Leerstand wirkt sich flächenmäßig im Gesamtgebiet aus. Davon ausgenommen - auf niedrigem Niveau - die Turmstraße aus oben genannten Gründen und die Lehrter Straße.
Ausnahme- entwicklung Lehrter Straße	War 2010 die Leerstandsquote in der Lehrter mit rund 40 % am Höchsten, so hat sich diese bis 2012 deutlich verringert. Zwar ist der Ladenbestand hauptsächlich im nördlichen Teil der Lehrter Straße konzentriert, dort fanden aber auch die meisten Neuansiedlungen im QM Gebiet statt. Neben drei Galerien mit Ausstellungsräumen hat sich eine Agentur aus dem Bereich Design und Film sowie zwei neue gastronomische Einrichtung angesiedelt. Der Bereich der kreativen Szene bildet den Motor der Entwicklung. Nach Auskunft der Betreiber war der überwiegende Grund die relativ günstigen Mietkonditionen sowie die Nähe zu der Kultureinrichtung „Kultur Fabrik“.

### Entwicklung der Angebotspreise Gewerbe Nettokaltmieten

Nettokaltmiete 2010	2010 lagen die Angebotspreise für Nettokaltmieten pro Quadratmeter Ladenfläche in einer Spannbreite von ca. 100 %, begannen jedoch auf niedrigem Niveau. Der geringste Quadratmeterpreis wurde mit 4,50 € Nettokaltmiete in der Perleberger Straße angeboten. Der höchste Quadratmeterpreis lag zwischen 9,- € und 9,50 €. Im Bereich der Perleberger Straße variierten die Angebotsmieten zwischen 4,- € und 7,- €. Dagegen betragen die Angebotspreise in der Turmstraße – in direkter Nähe zum Untersuchungsgebiet – im Mittel um 15,- € In Einzelfällen, bei kleinen Ladenflächen sogar bis 20,- €. Nettokaltmiete.
	Im Frühjahr 2012 hat sich das Preisangebot für leerstehende Läden im QM Gebiet nach oben verschoben, während im Bereich der Turmstraße als zentraler Einkaufsstraße kaum Bewegungen nach oben zu verzeichnen sind.
Nettokaltmiete 2012	Das mittlere Preisangebot ist um 15% bis 20 % gestiegen. Dies betrifft vor allem die Perleberger und Wilsnacker Straße. In der Wilsnacker Straße werden leerstehende Läden zu 7,- € bis 8,50 € angeboten. Diese Läden weisen aber schon seit über 3 Jahren Leerstand auf. Die von „Schlecker“ aufgegebene Drogerie (425 qm) in der Stromstraße ist mit 8,24 € Nettokaltmiete im Angebot. Der in Rathenower Straße 2012 leergezogene Laden (ehemalig Motorradverkauf) ist mit 8,60 € Nettokaltmiete im Angebot. Dieser Angebotspreis liegt um 15 % über dem der alten Bestandsmiete.

Lange Leerstandszeiten	In der Perleberger Straße ist ebenfalls das preisliche Angebotsniveau gestiegen. Dort liegen die Angebotspreise zwischen 6,70 € und 9,50 € Nettokaltmiete. Vor allem sind steigende Angebotspreise auch bei solchen Läden zu verzeichnen, die schon eine längere Leerstandszeit hinter sich haben.
Leerstand und Preisanstieg	Die Preissteigerungen im QM Gebiet, die deutlich über der zweijährigen Inflationsrate liegen, sind geprägt von zukünftigen Entwicklungserwartungen der Immobilienwirtschaft bei gleichzeitig nach wie vor geringen Nachfragedruck. Die von 2010 bis 2012 geringe Nachfrage mit ganz wenigen Neuzuzügen im gewerblichen Ladenbereich hat nicht zu einer der Nachfragesituation angepassten und verhaltenen Preisentwicklung geführt.
Spekulative Erwartungshaltung	Der trotzdem zu beobachtende Preisanstieg wird von überörtlichen Entwicklungserwartungen gespeist. Immobilienhändler und Eigentümer sind auf die zentrale Quartiersentwicklung um den Hauptbahnhof fixiert. Von dieser Entwicklung wird eine Aufwertung erwartet, die das Gebiet Moabit – Ost mit erfassen könnte. Im Bereich der Wohnungsmietentwicklung beginnt dies bereits durchzuschlagen.
Deutlicher Mietpreisanstieg bei Wohnimmobilien	Der Mietspiegelvergleich 2009 zu 2011 ergibt für den Bereich Perleberger – Wilsnacker – Rathenow Straße einen Mietanstieg in mittleren Bereich von rund 5%. Die Durchschnittsmiete liegt im Mietspiegel 2011 bei einer 60 qm bis 90 qm großen Wohnung (mit Bad, SH und WC) bei 5,04 € pro Qm. Die aktuellen Neuvermietungspreise in 2012 (Perleberger Straße, Pritzwalker Straße, Rathenower Straße) liegen dagegen deutlich höher. Dort werden z. Zt. Nettokaltmieten für vorhin genannte Objekte zwischen 6,50 € und 7,50 € pro Qm gefordert. In der Emdener Straße werden sogar für 1 Zimmer Wohnungen (mit .Bad und SH) zwischen 12,00 € und 15,00 € pro Qm gefordert.
Widersprüchliche Entwicklung und Aufwertungsdruck	Der immobilienwirtschaftliche Aufwertungsdruck hat die Mietpreisentwicklung erreicht, die gewerbliche Entwicklung dagegen nicht befördert. Steigende Mietpreisforderungen bei nach wie vor kontinuierlich hohem Leerstand und durchschnittlich schwacher Kaufkraft kennzeichnen das widersprüchliche Bild.

### **A.5 Geschäftsklima, Wirtschaftlichkeit, Arbeitsplätze**

Vorgang Befragung	Die Auswertung basiert auf einer Befragung der Gewerbetreibenden, durchgeführt 2011 durchgeführt und durch Beratungsgespräche, die im Rahmen der Erstellung der Gewerbebroschüre 2012 durchgeführt wurden. Die Auswertung basiert auf rund 70 % aller Gewerbetreibenden im Gebiet. Der Umfang dieser Auswertung erlaubt eine repräsentative Aussage zu den in der Befragungsaktion gestellten Fragen und eine daraus sich ergebende Einschätzung über die Gesamtsituation des lokalen Gewerbes im QM Gebiet
Themen	Der Fragebogen umfasste 8 Fragen zum Thema Standortbindung und Kundenanteil, Geschäftstätigkeit, Arbeits- und Ausbildungsplätze, Investitionsbereitschaft sowie Interesse an Kontakten zu anderen Gewerbetreibende und Interesse an Gebietsarbeit (Muster des Fragebogens im Anhang) In den meisten Fällen folgte dem noch ein weiterführendes Gespräch. Hier äußerten sich Gewerbetreibenden vor allem zur Umsatzentwicklung, Verlauf der Geschäftstätigkeit in den letzten Jahren sowie zu ihren Geschäftsperspektiven im sich verändernden Umfeld.
Räumliche Abgrenzung	Hinsichtlich der räumlichen Abgrenzung wurde die Befragung auch auf der nördlichen Seite der Perleberger Straße durchgeführt. Dies wurde ebenfalls in der planerischen Bestandaufnahme mit berücksichtigt. Obwohl die räumliche Abgrenzung des QM Gebietes diese Seite nicht umfasst, ist die Nordseite

der Perleberger für das QM Gebiet gebietsprägend und zum Einzugsbereich zu zählen.

Befragung  
ohne GHZM

Dagegen umfassten die Befragung nicht die Einrichtungen im „Gesundheitszentrum Moabit“ GHZM. Diese sind wegen ihres überörtlichen Einzugsbereichs, ihrer gesonderten stadträumlichen Zuordnung als zentralörtliche Einrichtung sowie ihres branchenspezifischen Nutzungscharakters für die Struktur der lokalen Ökonomie nicht gebietsprägend und gebietsabhängig. Eine Gebietsbetrachtung mit den Daten des GHZM würde die lokale Ökonomie in ihren gebietsbezogenen Proportionen stark verzerrt wiedergeben.

Gesprächs-  
bereitschaft

Zu betonen ist, dass es überwiegend zu offenen und freundlichen Gesprächen kam. In der Kontaktaufnahme waren vor allem die migrantisch geführten Betriebe einladend zu Gesprächen bereit. In 2 Fällen kam es zu Sprachschwierigkeiten, die mit Hilfe einer türkischsprachigen Mitarbeiterin überwunden werden konnten

### Gebiets- und Standortbeurteilung

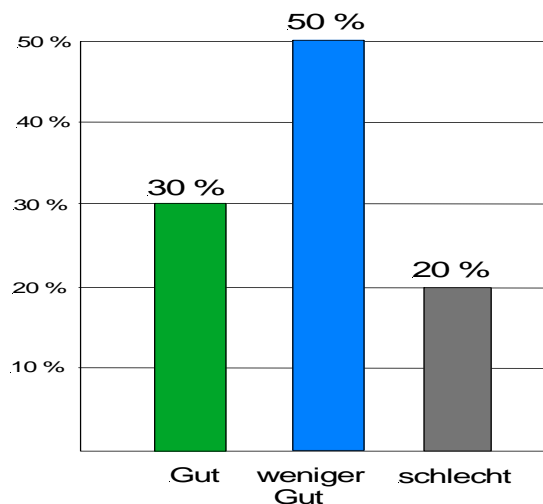
Standortbeurteilung

Der jeweilige Standort im Gebiet wird von 30 % der Befragten als "Gut" bezeichnet. 50 % beurteilen ihn weniger gut und 20 % als schlecht

Für die Standortbeurteilung sind Pacht- und Mietfragen, nutzbare Räumlichkeiten sowie das örtliche Nachfragepotential bzw. der örtliche Kundenstamm relevant. Ca. 40 % der gewerblichen Einrichtungen (KFZ -Handwerk, Bauhandwerk, Dienstleitungen für gewerbliche Einrichtungen, Dienstleistungen für private Haushalte) haben einen stadtweiten Kundeneinzugsbereich. Für diese Einrichtungen sind praktikable Raumnutzung sowie Miet- und Pachtfragen in der Standortbeurteilung maßgebend. Dies betrifft vor allem Betriebe auf dem ehemaligen Schultheiß Gelände (38 Betriebe), die in ihrer deutlichen Mehrheit auf einen überörtlichen Kundeneinzugsbereich angewiesen sind.

Nachlassende  
Umsatzentwicklung

Der 50 % Anteil, der seinen Standort als „weniger gut“ bezeichnet, bezieht dies deutlich auf die nachlassende Umsatzentwicklung der letzten Jahre. Diese ist nach Meinung vieler Gewerbetreibender standortbedingt. Hauptargumente hierbei sind die hohe Zahl von privaten Haushalten mit geringem Einkommen sowie die nachlassende Standortattraktivität, die in Verbindung mit der Schließung des Kaufhaus Hertie gesehen wird. Letztere Einschätzung wird hauptsächlich von den Gewerbetreibenden in der Turmstraße wiedergegeben. Besonders der Abschnitt Lübecker Straße – Rathenower Straße wäre hiervon besonders betroffen. Aus den Gesprächen ergibt sich klar die Tendenz, dass die Standortzufriedenheit vor 4 bis 5 Jahren als höher eingeschätzt wird.



20 % schätzen ihren Standort als „schlecht“ ein. Darunter befinden sich einmal Gewerbetreibende, die aus den verschiedenen Gründen ihr Geschäft aufgeben wollen und zum anderen solche, die innerhalb des Gebietes einer erhöhten Standortkonkurrenz ausgesetzt sind.

#### Geschäftsaufgabe

Die Tendenz der Geschäftsaufgabe findet man sowohl in der Turmstraße wie auch in der Perleberger Straße. Meist handelt es sich um endgültige Geschäftsaufgabe, gekoppelt mit wirtschaftlichen und persönlichen Gründen. Nur in zwei Fällen (Gastronomie) wird diese Aufgabe mit der Suche nach einem neuen Standort begründet. Bei den übrigen Gewerbetreibenden handelt es sich um Verkaufsläden mit Gütern des langlebigen Bedarfs, die im untersten Preissegment anbieten. Hier machen sich neben kiezspezifischen Faktoren, wie Kaufkraftschwäche, noch andere Faktoren bemerkbar. Viele dieser noch bestehenden Verkaufsläden werden durch die starke Einzelhandelskonzentration der Discountmärkte aus dem Markt gedrängt. Sie können hinsichtlich Produkt- und Preisangebot mit den Discountern nicht mithalten. Die geringe Nachfrage aus dem Kiez tut ihr Übriges.

#### Standortkonkurrenz

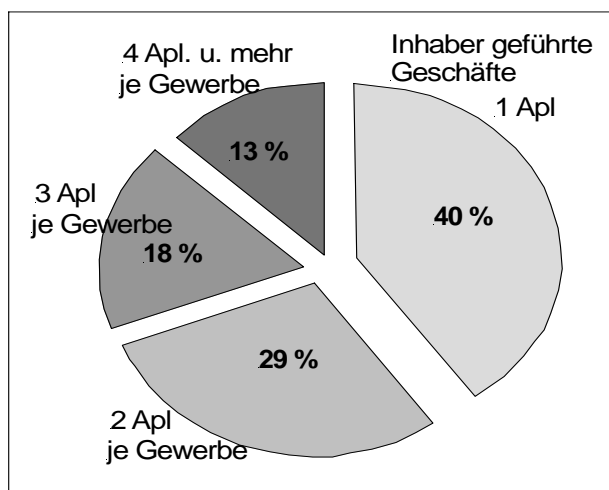
Die erhöhte Standortkonkurrenz findet zwischen Backshops mit Cafeauschank und zwischen Frisörläden statt. An der Preisbildung lässt sich dies sehr gut ablesen. In diesen Branchen finden auch die meisten Zu- und Abgänge statt

### Arbeits- und Ausbildungsplätze

#### Anzahl der Arbeitsplätze

Insgesamt wurden im Gebiet 410 Arbeitsplätze gezählt. Hierin sind die über 900 Arbeitsplätze des GHZM nicht enthalten. Aus dem Arbeitsplatzbesatz ergibt sich die kleinteilige Struktur der gewerblichen Unternehmen. 40 % der Gewerbetreibenden sind Inhaber geführte Geschäfte mit einem Arbeitsplatz. Bei 29 % der Gewerbe sind 2 Arbeitsplätze vorhanden. 18 % mit 3 Arbeitsplätzen und 13 % mit 4 und mehr Arbeitsplätzen.

#### Aufteilung



Das Gewerbe mit 1 Arbeitsplatz sind Inhaber geführte Geschäfte. Der Branchenmix besteht aus Frisörläden und Kosmetikläden, Physiotherapien, Imbiss- und Fastfood Läden, 1 Apotheke, Verkaufsläden und Dienstleister für private Haushalte. Im Gewerbe mit 2 Arbeitsplätzen haben wir einen ähnlichen Mix, der ergänzt wird durch Lebensmittelgeschäfte, Reisebüro und Gastronomie (Schnellimbiss).

#### Drei und mehr Arbeitsplätze

3 Arbeitsplätze und mehr weisen vor allem die Bauhandwerks- und Installationsbetriebe auf sowie KFZ Betriebe, Lager- und größere Verkaufsgeschäfte,

Dienstleistungen für Gewerbe und Büroeinrichtungen. Den Großteil der Betriebe mit 4 und mehr Arbeitsplätzen finden wir konzentriert auf dem Schulteiß Gelände. Dort sind 35 % (144) der Arbeitsplätze des Gesamtgebietes konzentriert.

#### Branchenmix

Von den über 206 gewerblichen Einrichtungen bilden 7 % der Unternehmen (Frisöre, KFZ Handwerk, Elektro- und Radiobetrieb, Bauhandwerk, Lebensmittelverkauf, Reisebüro, Beratungsdienstleistung) aus. In derselben Größenordnung haben mehrere Betriebe Erfahrungen mit Praktikanten aus den umliegenden Schulen, die diese aber meist negativ bewerten. Die Kontakte laufen dabei über persönliche Bekanntschaften oder direktem Lehrerkontakt.

#### Qualifikationsanforderung

Der geringe Grad an Ausbildungsplätzen erklärt sich einmal aus dem großen Anteil von Geschäften mit geringen Qualifikationsanforderungen, die als Anlernstätigkeit aufgenommen werden können (Fastfood - Imbiss, Back Shop, Zeitungsladen). Ebenso stellt Größe und geringer Umsatz für viele Betriebe eine zusätzliche wirtschaftliche Belastung dar, Auszubildende aufzunehmen.

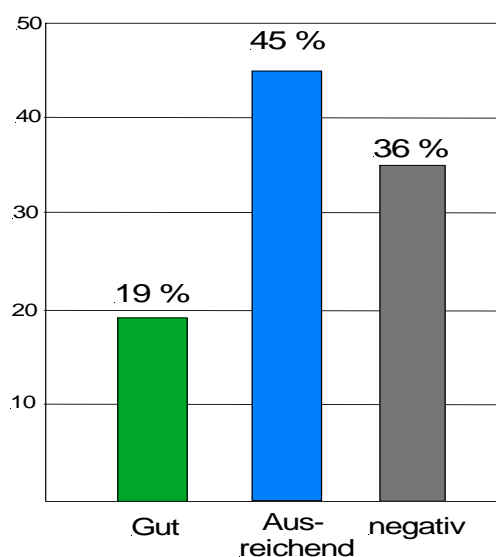
### Wirtschaftliche Situation

#### Standortzufriedenheit und wirtschaftliche Situation

Die wirtschaftliche Situation spiegelt in etwa auch die Standortaussage. Die Frage nach der Zufriedenheit mit der Geschäftstätigkeit korrespondiert mit der Frage nach der Standortzufriedenheit. 19 % sind mit der Geschäftstätigkeit „zufrieden“. 45 % sehen diese als „ausreichend“ und 36 % bewerten diese negativ.

Die Bewertung der Geschäfte bezüglich ihrer wirtschaftlichen Situation als „gut“ deckt sich mit der Frage nach der Standortzufriedenheit. In den Gesprächen stellte sich allerdings heraus, dass die Einschätzung zur Zufriedenheit mit der Geschäftstätigkeit einer allgemeinen Einschätzung ihrer Geschäftsposition im Markt entspricht. Die Kopplung mit der Standortfrage erlaubt daher nicht den Schluss, dies sei auf den Standort zurückzuführen. Vielmehr agieren diese Unternehmen in einem Marktumfeld, welches eher als standortunabhängig gesehen werden muss. Lediglich Miet- und Pachtbedingungen oder nutzungsrelevante Räumlichkeiten sind dann Bewertungsfaktoren für den Standort

#### Einschätzung



#### Standort Ausreichend

Der 45 % Anteil, der seine Geschäftstätigkeit als „ausreichend“ einschätzt, liegt tendenziell auch in Höhe der Standortfrage. Dies betrifft ein breites Branchenspektrum. Die Einschätzung „ausreichender“ Geschäftstätigkeit wird



sowohl von Geschäften mit überörtlichen Kundenbezug wie auch von Geschäften mit örtlichen Kundenbezug abgegeben.

#### Kleinteiliger Einzelhandel

Im Gegensatz zur Standortfrage, die mit 20 % den Standort als „schlecht“ einschätzt, fällt die Geschäftstätigkeit „negativ“ mit einem 36 % Anteil deutlich höher aus. Die höhere Einschätzung „negativ“ basiert demnach nicht so sehr auf der gebietsbezogenen Standortsituation, sondern hier machen sich auch allgemeine wirtschaftliche Einflüsse des Strukturwandels geltend. Die kleinteilige Einzelhandelsstruktur der Verkaufsgeschäfte, insbesondere der Geschäfte mit Gütern des täglichen Bedarfs steht in der Konkurrenz zur nach wie vor anhaltenden Einzelhandelskonzentration. Zar ist die Zahl der Lebensmittelgeschäfte mit 8 Einrichtungen bezogen auf die örtliche Versorgungsgröße relativ gering, doch selbst diese geringe Ausstattung gewährleistet keinen entsprechenden Anteil an der örtlichen Kaufkraft. Diese fließt zu großen Teilen in die Discountmärkte. Die kleinteilige Einzelhandelsstruktur wird hierdurch erheblich ausgedünnt. So dienen Lebensmittelgeschäfte im Gebiet hauptsächlich noch zum Spät kauf, bzw. Nach- und Gelegenheitskauf.

#### Migrantischer Bezug

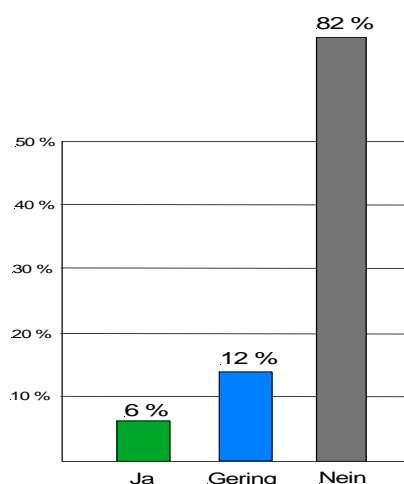
Eine etwas andere Situation finden wir bei den Geschäften mit Gütern des langlebigen Bedarfs (Möbel, Teppiche, Haushaltswaren, Einrichtungsgegenstände und Elektroartikel). Auch hier liegt das Angebot im kleinteiligen und Niedrigpreissegment und versucht sich gegen die Discounter zu behaupten. Ein Kundenbezug stellt sich hier über den Migrationsbezug her. In vielen Fällen besteht bei von Migranten geführten Geschäften die Kundschaft aus den sprachlichen und kulturellen Bezügen, die die Betreiber ebenfalls vertreten. Ohne diese Bezüge wären auch diese Unternehmen in ihrer Überlebensfähigkeit erheblich eingeschränkt.

### Investitionsbereitschaft

#### Geschäftsperspektive

Ein Indikator für eine wirtschaftliche Geschäftsperspektive ist die Investitionsbereitschaft bzw. das Investitionsinteresse von Unternehmen. Diese Frage wurde von 6 % der Gewerbetreibenden mit „ja“ beantwortet. Bei 12 % ist diese Bereitschaft „gering“ Und 82 % verneinten diese Frage

#### geringe Investitionsbereitschaft



Das Anteilsverhältnis zur Frage der Investitionsbereitschaft korrespondiert mit den beiden Fragen zur Standorteinschätzung und zur wirtschaftlichen Einschätzung der Geschäftstätigkeit. Der äußerst geringen Investitionsbereitschaft steht ein hoher Anteil von Gewerbetreibenden gegenüber, die keine Investitionen planen und auch mittelfristig keine Investitionen tätigen wollen.

Die geringe Investitionsbereitschaft erklärt sich einmal aus der kleinteiligen Struktur des Gewerbes einhergehend mit einer zu geringen Betriebsgröße,

angepasstes Verhalten an Nachfragesituation	fehlendem Kapital und hohen Unsicherheiten bei vermeintlich verbesserten Angebotsbedingungen. Viele dieser Betriebe versprechen sich von betrieblichen Investitionen keine entsprechende Nachfragewirkung, die den bisher erreichten Kundenumfang vergrößern könnte. In der Hauptsache sind vor allem Gastronomie, Frisöre, Verkaufsgeschäfte aller Art darauf bedacht, ihre bisher erreichten Positionen zu halten. Dass auch hierzu ein gewisser Investitionsaufwand betrieben werden müsste, kommt wegen der knappen Ressourcen und dem Standortverharren nicht in den betriebswirtschaftlichen Blick. In diesem Zusammenhang wird auch immer wieder auf die geringe Kaufkraft und die niedrigen Einkommen im Gebiet verwiesen. Einige Gewerbetreibenden sprechen sogar von einem „angepassten Verhalten“ und beweisen somit zumindest einen realistischen Blick auf die lokalen Marktverhältnisse.
Kapitalknappheit	
Betriebe auf ehemaligen Schultheiss Gelände	Eine etwas andere Situation ergibt sich für die Betriebe auf dem ehemaligen Schultheiß Gelände. Hier konnte festgestellt werden, dass einige Betriebe durchaus an betrieblichen Investitionen interessiert sind. Wegen des geplanten Um- und Neubaus durch einen Großinvestor sind allerdings Investitionen unter den Bedingungen kurzfristiger Pachtverträge für diese Betriebe wirtschaftlich nicht vertretbar. Die meisten Betriebe gehen davon aus, dass sie den Standort aufgeben müssen.

### Gebiets- bzw. Mitwirkungsinteresse

Lokales Geschehen	Diese Fragen wurden gestellt, um herauszufinden, inwieweit und welche Gewerbetreibenden an der Gebietsentwicklung interessiert und eine Mitarbeit bspw. im Quartiersrat sich vorstellen könnten. Darüber hinaus geht es bei dieser Frage auch um das Herstellen von Transparenz und Informationen über das lokale Geschehen im Gebiet. Gegeben falls lassen sich durch Kenntnis der verschiedenen gewerblichen Unternehmungen voneinander, Geschäftsbeziehungen zwischen gewerblichen Akteuren vermitteln, die ohne diese Informationen, Transparenz und Kommunikation untereinander, so nicht zustande kämen.
Geringes Interesse an Mitwirkungsbereitschaft	Das Befragungsergebnis zeigt kaum Interesse an Kommunikation und Austausch von Problemen der Gewerbetreibenden untereinander. Auf die direkte Frage über Diskussion und Austausch mit anderen Gewerbetreibenden zur Erörterung von gebietsbezogenen Problemen reagierten 99 % der Gewerbetreibenden passiv. Hauptargument war „das bringt nichts“, „dafür habe man keine Zeit“, die „Interessen seien sehr unterschiedlich“. Gleichwohl zeigten die Gespräche, dass in der Regel die Gewerbetreibenden über die gebietliche Branchenstruktur relativ gut informiert waren. Ebenso über Zusammensetzung der Unternehmen, Zu- und Abgänge von Unternehmen sowie über wirtschaftliche Befindlichkeiten vor allem der eigenen Marktkonkurrenten.
Ökonomischer Blick auf eigene Geschäftstätigkeit	In den Reaktionen spiegelt sich auch die ökonomische Situation vieler Gewerbetreibenden wieder. Das überwiegende wirtschaftliche Angebotsprofil ist auf Erhalt und Behauptung der eigenen Standortposition ausgerichtet. Bezüge zu anderen Branchen bzw. Mitbewerber sind wegen der deutlichen Ausrichtung auf Publikumskundenschaft nicht auszumachen. Schon von daher ergeben sich kaum Anknüpfungspunkte der Gewerbetreibenden untereinander. Die wenigen Betriebe (Bauhandwerk, KFZ Handwerk) , die Vorleistungen und Teilprodukte von anderen Produzenten beziehen, organisieren dies über stadtweite Vernetzung
Passives Interesse	Ein großer Anteil der Gewerbetreibenden ist zunächst an gebietsbezogenen Aktivitäten nicht interessiert. Darüber hinaus bekunden 15 bis 20% Gewerbetreibenden, in unterschiedlicher Ausprägung, Interesse an gebietsbezogenen Aktivitäten. Die meisten allerdings wollen hieran zunächst nur passiv teilnehmen. Sei es in Form von Berichterstattung über die Kiezzeitung oder durch

Aufhängung von Bekanntmachung des QM Büros oder durch Namensnennung für Kiezaktivitäten. Nur zwei Gewerbetreibenden interessierten sich für eine Mitarbeit im Quartiersrat

## A. 6 Die wirtschaftlichen Strukturproblem im QM Gebiet

Kleinteilige Struktur	Die lokale Ökonomie im QM Gebiet Moabit – Ost ist geprägt durch ihre kleinteilige Struktur von Kleinstbetrieben, wobei rund 40 % Inhaber geführte Geschäfte mit nur einem Arbeitsplatz im Gebiet gezählt wurden. Die übrigen Betriebe haben nicht mehr als 2 bis 3 Arbeitsplätze. Nur wenige Betriebe verfügen über mehr als 4 Arbeitsplätze. Sie sind zudem überwiegend standorträumlich im ehemaligen Schultheiß Gelände konzentriert. Im Gebiet zwischen Perleberger Straße, Lehrter-, Turm- und Stromstraße liegt die Hauptmasse der Kleinstbetriebe mit bis zu 3 Beschäftigten.
Strukturelle Veränderung im Bereich DL	<p>Die Einteilung nach Wirtschaftszweigen verweist auf Strukturveränderungen lokaler Dienstleistungsökonomien, wie sie sich typisch in struktur- und einkommensschwachen Gebieten entwickelt haben. Die Konzentration im Lebensmittelhandel hat die ehemals vielseitige aber kleinteilige Angebotsstruktur von Geschäften des Nahrungsbedarfs erheblich ausgedünnt. Zwar sind noch Lebensmittelgeschäfte in geringer Zahl vorhanden, werden aber in der Regel eher als Zusatz- und Spontankaufgelegenheit aus wohnungsnahen Gründen in Anspruch genommen. Ein Teil dieser Läden bezieht einen Teil seine Kundenbindung zudem aus jeweiliger migrantischer Zuordnung. Wenn gleich auch diese parallel ihre Haupteinkäufe vor allem in den Discountern tätigen.</p> <p>Die Gesamtversorgung im Bereich privater Haushaltsnachfrage wird dagegen zunehmend von Supermärkten und Discountern übernommen. Hierzu bilden die Lebensmittelläden im Gebiet – im Gegensatz zu Früher – nur noch eine kompensatorische Funktion.</p> <p>Sollte zudem – wie geplant - der Ausbau der ehemaligen Schultheiss Brauerei zu einem weiteren Großdiscounter (Kaufland) führen, wird sich der Bestand an Kleinanbietern im Gebiet weiter ausdünnen.</p>
Wohnortnahe Dienstleistung	Mäßig etabliert dagegen hat sich wohnortnahe, private Dienstleistung. Es dominieren gastronomische Einrichtungen überwiegend im unteren Preissegment, hauptseitig mit Fast Food Angeboten. In zweiter Linie finden wir Dienstleistungsangebote der Körperpflege und eine hohe Zahl von Frisörläden. Läden mit langlebigen Gütern wie Möbel, Haushalts- und Elektrowaren sind entweder als Second Hand Geschäfte oder im Niedrigpreissegment angesiedelt. Gering ausgeprägt ist dagegen der Anteil qualifizierter Dienstleistung im Bereich Unternehmens- und Geschäftsberatung (techn. Büros, Anwälte, etc.). Begleitet wird dies mit einem zunehmenden Leerstand ehemaliger Ladengeschäften, bei gleichzeitigem Rückgang von Verkaufsfläche. Die leerstehenden Läden prägen dabei besonders die Stadtbildsituation.
Wenig qualifizierte Handwerksbetriebe	Die wenigen qualifizierten Handwerksbetriebe im Wohngebiet sind über längere Zeit etabliert und oftmals Grundstückeigentümer ihres Standortes. Davon ausgenommen sind die Handwerksbetriebe im ehemaligen Schultheiss Gelände, die allesamt kurzfristige Gewerbemietverträge haben.
Nachfrageschwache Privathaushalte	Das wirtschaftliche Potential der lokalen Ökonomie stellt ab auf die Einkommenssituation der privaten Haushalte im Gebiet und bildet mehr oder weniger angebotsseitig die schwache Gebietskaufkraft ab. Die durchgängige Außenwirkung der Angebotsprofile im unteren Preissegment verweist auf einen niedrigen Wirtschaftlichkeitsgrad. Gerade die in diesem Billigpreissegment angesiedelten Dienstleistungsangebote für private Haushalte im Bereich Gastronomie, Frisöre aber auch langlebige Güter (Haushaltswaren, Möbel,

	Teppiche) belegen zudem die standörtliche Gebietsbindung, wie sie nur in Moabit – Ost möglich ist. Die lokale Ökonomie spiegelt die Kehrseite des niedrigen Einkommensdurchschnitts im Gebiet wieder, hoher Anteil von Transferempfängerhaushalten in Begleitung hoher Arbeitslosigkeit
KFZ Betriebe mit spezifischen Kundenstamm Schultheiss Gelände	Die KFZ Betriebe im ehemaligen Schultheiß Gelände operieren im Sektor älterer Gebrauchtwagenmodelle, wo vor allem mechanische Kenntnisse und Fertigkeiten vorrangig abgefragt werden. Hohe Qualifikationen im High-Tech Bereich, wie sie in modernen Vertragswerkstätten von Neuwagenbetrieben abgefragt werden, sind hier weniger gefragt. Im Vergleich zu Marken KFZ Werkstätten ist der Kapitaleinsatz im Verhältnis zu den Personalkosten geringer. Das wirtschaftliche Kalkül wird durch spezifische Nachfragefaktoren bestimmt. Oftmals rekrutiert sich der Kundenstamm und Kundenbindung aus migrantischer Zuordnung, die sich innerhalb dieser Zuordnung über soziale Netzwerke ergeben. Diese Zuordnung ist nicht quartiersbezogen sondern stadtweit zu fassen. Die Gebietsbindung besteht hier nur durch relativ niedrige Mieten und Pachten am Standort sowie spezifisch nutzbare Räumlichkeiten, die keine hohen Investitionsaufwendungen erfordern. Mit der Durchführung des Investitionsvorhabens Schultheiß Brauerei dürften diese Betriebe wirtschaftlich keine Zukunft haben.

#### **Unterdurchschnittliches Reproduktionsniveau bei durchschnittlich wirtschaftlich solventen Betrieben**

Reproduktionsniveau unterdurchschnittlich	Strukturell kennzeichnet die lokale Ökonomie im QM Gebiet Moabit – Ost ein gemessen an der Berliner Wirtschaftskraft unterdurchschnittliches Reproduktionsniveau. Der Kreislaufzusammenhang von niedrigem Einkommen, Arbeitslosigkeit und Kleinbetrieben im Niedrigpreisangebot wird dabei paradoxerweise gestützt und aufrechterhalten über staatliche Transferleistungen. Die lokale Ökonomie funktioniert so in Teilen über staatlich gestützte Anpassungsprogramme, die die Armutsgrenze markieren. Würden diese Transferleistungen entfallen bzw. reduziert, hätte dies sofort nachteilige Auswirkungen auf die Kleinbetriebe im Gebiet.
Verschwinden des verarbeitenden Gewerbe	Das Quartier hat zudem ein wirtschaftliches Strukturproblem, welches alle gebietsschwachen Quartiere in Berlin auszeichnet. Während früher im Gebiet neben den beiden großen Produktionsbetrieben Schultheiss Brauerei und ehemalig Paetsch Brot auch kleinere Fertigungsbetriebe im Wohngebiet etabliert waren, ist das verarbeitende Gewerbe im Gebiet nicht mehr anzutreffen. Die noch vorhandenen Handwerksbetriebe sind überwiegend KFZ Betriebe für die private Nachfrage und im ehemaligen Schultheiss Gelände konzentriert.
angepasster Dienstleistungssektor	Damit konzentriert sich die lokale Ökonomie auf einen schwachen Dienstleistungssektor, der sich in seiner Angebotsstruktur an die Nachfragesituation der privaten Haushalte anpassen muss. Diese einseitige Entwicklung generiert natürlich erstens viel weniger Arbeitsplätze und ist zweitens was Produktivität und Umsatz anbelangt auch im Berliner Maßstab unterdurchschnittlich. So findet ein Reproduktionsniveau auf einfacher Stufenleiter statt.
Einzelbetriebe wirtschaftlich solvent	Dies lässt allerdings nicht den Schluss auf generell wirtschaftlich schwache Einzelunternehmen zu. Hier ist zu relativieren. Sowohl Inhaber geführten Läden wie auch andere Läden sind mit Sparkapital der Elterngeneration gestartet. Dies betrifft vor allem migrantisch geführte Gewerbebetriebe. Dabei haben sie wegen geringer Kapitaldienste sowie im Vergleich günstige Mieten und Pachten, selbst auf dieser niedrigen Stufenleiter, ein Einkommen, welche das staatlich gestützte Transferniveau deutlich übersteigt. Solange diese Kreisläufe existieren, ist an der wirtschaftlichen Solvenz dieser Betriebe nicht zu zweifeln. Deutliche Mietpreissteigerungen bei Gewerbemieten werden diese günstigen Konstellation negativ verändern.

### Standortattraktivierung

QM Gebiet kein Sonderfall	Generell finden wir solche Ausprägungen auch in anderen wirtschaftsschwachen Quartieren von Berlin. Insofern ist die Standortsituation des Gebietes Moabit – Ost nicht als Sonderfall zu werten, sondern muss als räumlicher Ausdruck der insgesamt schwachen Berliner Wirtschaftskraft eingeschätzt werden. (Zur näheren Erläuterung siehe Abschnitt C. <i>Exkurs Regionaler Gebietsintegration bei ausgeprägt schwacher Regionalökonomie</i> )
Standort- attraktivierung	Bemühungen über Gebietsmarketing und Eventstrategien Ausstrahlungseffekte zur Ankurbelung der örtlichen Wirtschaft zu erzielen, ergeben mit der vorhandenen Angebotsstruktur im Bestand keinen Sinn. Weder stellt das Waren- noch das Umfeld Angebot einen überörtlichen Attraktivitätsausweis dar.
Gebietsaufwertung u. Segregation	Es sei denn, man orientiert auf Aufwertungsstrategien des Gesamtquartiers. Dies aber wäre zunächst ein immobilienwirtschaftlicher Wettlauf über steigende Angebotspreise bei Wohnimmobilien, die dann in Folge einkommensstärkere Bewohner nach sich ziehen. Erst dann wäre als Angebotsreaktion eine sich ändernde Geschäftsstruktur zu erwarten, die auf höhere Angebotspreise und attraktive Warenangebote setzt. Damit wäre aber der klassische Segregationsverlauf gegeben. Dieser wird stadtpolitisch das Problem der Wirtschafts- und Armutsschwäche in den Stadtgebieten nicht lösen. In Ansätzen ist dieser Prozess im Gebiet bereits durch Finanzinvestoren bei Wohnimmobilien schon im Gange.  Daraus ergibt sich, dass alternative Strategien die Attraktivierung des Umfeldes und eine Kaufkraftstärkung in den Mittelpunkt stellen müssten. Letzteres ist aber als makroökonomisches Arbeitsfeld anzusehen und lässt sich auf Quartiersebene nicht bewerkstelligen. (Schlussfolgerungen hierzu siehe Abschnitt B Projektarbeit)

## B. Projektarbeit

Der Arbeitseinstieg in das Projekt begann zunächst mit einer Untersuchung über Struktur und Bestand der lokalen Ökonomie im QM Gebiet. Die Gebietsabgrenzung Perleberger Straße wurde um die nördliche Seite erweitert, da der sich Einzugsbereich des QM Gebietes Moabit-Ost sowohl die nördlich als auch die südliche Seite der Perleberger Straße erfasst. Dem schloss sich eine Befragung der Gewerbetreibenden an, die Auskunft über die wirtschaftliche Lage, geschäftliche und lokale Interessen geben sollte.

Auf Grundlage dieser Ergebnisse wurde versucht, Ansatzpunkte für Aktions- und Arbeitsschritte zu finden, die zu einer Gebietsaktivierung der Gewerbetreibenden führen können.

In Diskussion und Absprache mit dem QM Management wurden zunächst mehrere Aktionsbausteine formuliert und versucht umzusetzen.

- Schaufensterwettbewerb
- Leerstandsbespielung / Öffentlichkeitsarbeit
- Betriebswirtschaftliches Seminar für Kleinunternehmer
- Beratung / Gewerbebroschüre

### B.1 Aktion Schaufensterwettbewerb

Der Idee Schaufensterwettbewerb lag die Absicht zu Grunde über Aktivitäten von Schülern im Rahmen ihrer schulischen Ausbildung Aktionsverbindungen zu den Gewerbetreibenden über ein sich daraus ergebenden lokalen Kommunikationsprozess herzustellen. Dieser sollte die Läden und Geschäfte

in ihrer nachbarschaftlichen Verbindung aufzeigen und zu einer sich verstärkenden Identität der Bewohner mit ihren Gewerbetreibenden führen.

### *Durchführungskonzept*

Organisierung und Durchführung eines Gestaltungswettbewerbs von gewerblichen Schaufensteranlagen in der Perleberger Straße. Die Grundidee besteht darin, Schüler bzw. Auszubildende der „Marketing Projektklasse“ (Lehrer Herr Kollatz) in der Hedwig Dohm Schule (Leiterin Frau Goltmann – Gitte) als kreative Produzenten für die Gestaltung von Schaufensteranlagen zu gewinnen.

Die Schüler sollen mit den jeweilig interessierten Gewerbetreibenden in Kontakt treten. PJ Lokale Ökonomie wird dies vermitteln und managen. In Vereinbarung mit den Gewerbetreibenden sollen in einem bestimmten zeitlichen Rahmen deren Schaufensteranlagen von den Schülern im Rahmen des Projektklassenunterrichts gestaltet werden. Die Aktion wird als Wettbewerb zwischen den Teilnehmern (Gewerbetreibende / Schüler) organisiert. Begleitung durch Begehung und Besichtigungen, Diskussionen und Auszeichnungen, Veranstaltungen und Öffentlichkeitsarbeit.

Je nach Produktangebot sollten nach folgenden Kriterien der Beschriftung, Produktgestaltung, Warenpräsentation und Kundenansprechbarkeit gearbeitet werden.

Neben diesen Kriterien soll in den jeweiligen Schaufenstergestaltungen ein quartiersbezogenes Themenmottos bzw. Headline zur Darstellung kommen. Diese Themenstellung wäre in einer gemeinsamen Arbeit zu diskutieren und zu erarbeiten.

Hierzu fanden zunächst mehrere Gespräche mit der Schulleitung (Frau Goltmann – Gitte) und dem Projektklassenlehrer Herr Kollatz statt. Dem anschließend folgten mehrere Unterrichtsstunden einschließlich Begehung mit Erklärung und Erläuterungen von Schaufensterfronten zu Fragen der Gestaltung und Werbewirksamkeit. Diese Phase ging von September 2011 bis Dezember 2011.

### *Organisation und Projektergebnis*

Die Organisierung der Gewerbetreibenden wurde vom PJ LÖK übernommen. Auf Grundlage der Befragungsergebnisse wurden die Gewerbetreibenden angesprochen und um Mitwirkung geworben.

<p><b>Interesse am Schaufenster- Wettbewerb?</b></p>	
<p>Junge Leute aus dem Kiez machen Ihren Laden flott! Ihre Nachbarn stimmen ab. Der schönste Laden erhält einen Preis. Ein Projekt im Auftrag des Quartiers-Management Moabit-Ost.</p>	
<p>Kontakt: S. Goryanoff, Tel.: 0151/41 607 352 E-Mail: s.r.goryanoff@t-online.de © Tugb</p>	



Im Mai fanden hierzu Gespräche mit dem Lehrer des Grundkurses statt. An diesem Termin wollen wir die Aktion dem Lehrer vorstellen und um Mitwirkung der Schüler werben. Nach Zusage folgt die Grobplanung im Monat Juni mit Ansprache der Geschäftsleute Ende Juni (vor den Sommerferien). Ab Mitte August (nach den Sommerferien) folgt die Konzeptplanung, darauf die Entwurfsphase. Ab Mitte September kann dann mit den Installationen begonnen werden. Im Oktober wird der Wettbewerb mit Prämierung ausgelobt.

Danach suchen sich die Schüler diejenigen Läden aus, die sie gestalten wollen. Der Gestaltungszeitraum wird in einem Zeitplan vorgegeben. Danach folgt die Besichtigungs- und Bewertungsphase an deren Ende die Prämierung steht.

Nach Erfahrungen im Rahmen der Unterrichtsarbeit konnte die Projektarbeit mit den Schülern nicht weitergeführt werden. Einmal waren zu wenig Gewerbetreibende bereit, ihre Schaufenster zur Verfügung zu stellen. Zum anderen zeigte sich bei den Schülern erhebliche Defizite hinsichtlich Motivation, Mitwirkungsbereitschaft und Fertigkeiten zur gestalterischen Anleitung. Nach anfänglichem Interesse der Schüler schwand dieses sehr schnell, als es um konkretes Arbeiten ging. Obwohl in mehreren Sitzungen zusammen mit dem Projektlehrer und PJ Lokale Ökonomie versucht wurde, pädagogisch einzuwirken waren schon alleine die hohen Fehlzeiten der Schüler ein Hinderungsgrund, weiterführend arbeiten zu können. Schon wegen der beschränkten Kapazitäten des PJ Lokale Ökonomie und seiner zeitlichen Beschränkung (Projektende Februar 2012) wurde in Übereinstimmung mit dem Projektlehrer vereinbart, diese Erfahrungen in einen zukünftigen Projektablauf einzubringen und dort eine Weiterführung zu versuchen.

## B.2 Betriebswirtschaftliches Seminar für Kleinunternehmer

Zur besseren Qualifizierung der im Gebiet ansässigen Kleinunternehmer wurde ein betriebswirtschaftliches Seminar konzipiert. Konzipiert von Herrn J. Czasch, Programmbereichsleiter in der VHS Mitte. In diesem Wochenendkurs werden Ratschläge und Tipps vermittelt sowie eine Übersicht über alle relevanten Bereiche, die für die Selbständigkeit von Bedeutung sind, gegeben.

Kursprogramm: Geschäftsidee und Markt - Persönliche Voraussetzungen - Standortwahl, Gewerbetriebe, Mietvertrag - Abschreibung - Plankostenrechnungen - Gewerbeanmeldung - Wahl der Rechtsform des Unternehmens - Insolvenz - Öffentliche Förderprogramme - Werbung - Kalkulation - Versicherungen - Steuern. Teilnahmevoraussetzung: Keine. Teilnahme gegen eine Gebühr von 10,- €

<p><b>Basiswissen für kleine Unternehmen und Selbständige</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Wie organisiere ich meine Buchführung und Kostenrechnung?</li> <li>■ Welche Ämter und Behörden kontrollieren die Unternehmen?</li> <li>■ Wann muss ich welche Steuererklärungen abgeben?</li> <li>■ Welche Förderung erhalten Unternehmen in Berlin?</li> </ul> <p>Diese alltäglichen und praktischen Fragen hören wir immer wieder in unseren Gesprächen mit den Unternehmern im Quartier. Zum Gespräch über diese und andere Fragen bieten wir in Kooperation mit der City VHS ein Wochenendseminar an.</p> <p>Gegen eine Teilnahmegebühr von 10,- € kann jeder interessierte Gewerbetreibende im QM Gebiet an dem Seminar teilnehmen. Die vollständige Finanzierung erfolgt aus Mitteln des Programms „Soziale Stadt“ und wird organisiert vom Projekt „Lokale Ökonomie“ im Auftrag des QM Moabit – Ost. <b>Jeder interessierte Teilnehmer ist willkommen.</b></p>	<p>Das Seminar wendet sich an alle Gewerbetreibenden und Freiberufler im Quartier. Es dient in gleicher Weise der Fortbildung wie dem Erfahrungsaustausch der Unternehmen. Angeboten werden die folgende Themen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Pflichten der Unternehmer nach der Gewerbeanmeldung</li> <li>■ Pflichten für Freiberufler</li> <li>■ Organisation der Kostenrechnung und Buchführung</li> <li>■ Preiskalkulation und Rechnungen</li> <li>■ Pflicht zur kaufmännischen Buchführung (Bilanzierung nach § 238 HGB) oder Gewinnermittlung durch EUR Einnahmen-Überschussrechnung</li> <li>■ Umsatzsteuer</li> <li>■ Gewerbesteuer</li> <li>■ Einkommensteuer</li> <li>■ Finanzierung und öffentliche Förderung</li> </ul> <p>Die genaue Reihenfolge und der Umfang der Themen werden in Absprache mit den TeilnehmerInnen festgelegt.</p>
	<p><i>Seminarleiter:</i> Hans Könecke, Dozent der CityVHS und Coach beim BPW Berlin-Brandenburg</p> <p><i>Ort:</i> Das Seminar findet statt in den Räumen von „Stadtrand GmbH“-Selbsthilfe- und Kontaktberatungsstelle - in der Perleberger Strasse 44</p> <p><i>Beginn:</i> <b>Samstag den 26. November um 10,00 Uhr /</b> Ende gegen 18,00 Uhr <b>Sonntag den 27. November um 10,00 Uhr /</b> Ende gegen 18,00 Uhr</p>

Trotz persönlicher Ansprache war das Interesse an diesem Seminar war nicht sehr ausgeprägt. Es meldeten sich nur zwei Teilnehmer. Nachgefragt war der Wochenendtermin nicht akzeptabel. Generell jedoch war die Meinung verbreitet, eine solche Schulung nicht nötig zu haben, da diese Arbeiten von beauftragten Steuerberatern ausgeführt werden. Lediglich Interesse war bei solchen Personen anzutreffen, die selbst noch keine Geschäfte führen aber Überlegungen anstellen, eine Geschäftstätigkeit als Selbstständiger aufzunehmen.

### **B. 3 Leerstandsbespielung**

Konzept der Leerstandsbespielung Bestand in dem Versuch in leerstehenden Läden mit Aktionsformen aus dem Bereich kreativer Gestaltung und Arbeitspraxis, zeitlich begrenzte Aufmerksamkeit zu gewinnen. Hierzu wurden die jeweiligen Objektverantwortlichen versucht zu kontaktieren.

Die Einschätzung hinsichtlich der Anzahl von Eigentümern, die sich an einer Leerstandsbespielung beteiligen würden, wurde schon im Rahmen der Gespräche zur Bestandsaufnahme als äußerst skeptisch eingeschätzt. Die Schwierigkeiten bestanden einmal in der komplizierten Verfügungsstruktur zwischen Eigentümer und Immobilienmakler sowie generell an dem geringen Interesse an Vermietbarkeit der Läden. Letzteres ist die für das Gebiet typische immobilienwirtschaftliche Verwertungsperspektive (siehe dazu Abschnitt über Angebotspreise leerstehender Läden)

Zu insgesamt zehn Objekten konnte Kontakt aufgenommen werden. Diese ließen sich nur über den Maklerkontakt herstellen. Deren Bereitschaft war zunächst zurückhaltend bis skeptisch und mit Verweisen auf die Eigentümer abweisend gehalten. Trotz mehrerer Gespräche ließen sich keine Verbindlichkeiten herstellen. Neben versicherungsrechtlichen Problemen konnten Fragen der Betriebskosten bei mietfreier Überlassung zu temporär begrenzter Sondernutzung nicht geklärt werden. Kostenübernahme durch das PJ Lokale Ökonomie war auch wegen des begrenzten Budgets sowie seiner Verwendungsstruktur nicht einpreisbar.

Ein wesentlicher Grund für die Zurückhaltung bei solchen Aktionsfeldern ist auch der für dieses Gebiet typischen Erwartungshaltung hinsichtlich zukünftiger immobilienwirtschaftlicher Verwertungsperspektiven. Dabei zählt nicht die aktuelle Angebots- und Nachfragesituation. Auf Grund der zentralen Nähe zum Hauptbahnhof und Regierungszentrum ist die dortige Gebietsentwicklung der Maßstab für zukünftig zu erwartende Investitionschancen.

### **B.4 Beratung / Gewerbebroschüre**

Zur Gebietsattraktivierung standen alternativ als Vorschlag Aufbau einer Internetseite, die einen Überblick über die vorhandenen Gewerbebetriebe verschafft oder Produktion einer Kiezbroschüre als Gewerbebroschüre, die die Einkaufsmöglichkeiten und Dienstleistungsangebote im Gebiet attraktiv aufbereitet.

Eine Gewerbebroschüre ist handfester, werbepraktischer und lässt sich werbewirksam in allen Geschäften im Gebiet auslegen. Eine Internetseite wird, wenn überhaupt nur von wenigen Interessierten aufgesucht und wurde daher als weniger ansprechend nicht weiter verfolgt.

Die Gewerbebroschüre wurde gestaltet und layoutet von der Layout Manufaktur, die auch die Kiezzeitung gestaltet und produziert.

Im Rahmen der Adressenzusammenstellung wurde im direkten Beratungsgespräch für die Darstellung der jeweiligen Geschäfte in der Broschüre geworben. Bis auf zwei Ausnahmen waren alle Angesprochenen bereit, einer Darstellung ihrer Geschäfte zuzustimmen.

Die Broschüre wird in einer Auflage von 1000 Stück gedruckt und anschließend in den Geschäften des Quartiers anteilig verteilt.

### **B.5 Schlussfolgerung für das Projekt Lokale Ökonomie**

Die Ergebnisse der Untersuchung und Befragung sind im Abschnitt A. dargestellt. Im Abschnitt B wird der Projektverlauf dokumentiert.

Das Projekt endet im April 2012. Eine Verlängerung wurde nicht beantragt. Die bisher gemachten Erfahrungen und Erkenntnisse führen eher dazu, zukünftige Mittel und Ressourcen des Quartiersmanagement und der Gebietsentwicklung verstärkt für Fragen der Kultur, Bildung und Soziales weiterzuführen. Lokale Ökonomien können dann eingebunden werden, sich thematisch hierzu Anlässe bieten.

Die Zielsetzung des Projektes Aktivierungspotential im Gebiet ausfindig zu machen und eine Aktivierungsstrategie zur besseren Darstellung des Gebietes hinsichtlich seiner lokalökonomischen Bedeutung zu entwickeln wurde über oben dargestellte Aktionsbausteine verfolgt.

Die Bereitschaft, an den Aktionen bzw. Initiativen teilzunehmen liegt im Wesentlichen an verfügbarer Zeit und an der Einsicht im eigenen Interesse zu handeln. Für die meisten Gewerbetreibenden sind in der Regel solche Aktivitäten unter der Bedingung eigener Geschäftstätigkeit zeitlich kaum einordbar. Interesse an gebietsbezogenen Aktionen wird nur dann gesehen, wenn diese von Dritten ausgeführt wird und ein eigenständiger Beitrag nicht erforderlich ist. Ebenso trifft dies zu, wenn eigene Ressourcen für gebietsbezogene Aktionen zur Verfügung gestellt werden sollen.

Ebenso spielt die Kostenfrage eine Rolle. Die Betriebe sehen sich nicht in der Lage Eigenmittel für gemeinsame Aktionen bereitzustellen, die über einen unteren Kostenrahmen hinausgehen. Hemmnisse gibt es auch dann, wenn es sich um nicht erprobte und bekannte Formen handelt. Auch spielt bei vielen Gewerbetreibenden ein konkurrierendes Verhalten zu den anderen Kiezwettbewerbern eine nicht unwesentliche Rolle. Ebenso gibt es Vorbehalte gegenüber anderen Gewerbetreibenden, wenn es sich um unterschiedliches Sprach, Kultur- und Sozialverhalten handelt. Hier wird oftmals eine Haltung an den Tag gelegt, ja keine Berührungen zu abgelehnten Konkurrenten aufzubauen. Zwar gibt es soziale Netzwerke verschiedener Gruppen, die aber nicht sehr tief verankert sind. Jedoch darf auch innerhalb solcher Kommunikationswege nicht der Eindruck gegenüber den Anderen entstehen, man befinde sich auf schwacher wirtschaftlicher Position.

Strategien, die weiter auf Hebung ökonomischer Potentiale der lokalen Ökonomie setzen wollen stehen daher vor Mentalitäts- und Beteiligungsproblemen. Ebenso schließen die wirtschaftsstrukturellen Gegebenheiten eine Hebung unbekannter bzw. unentdeckter ökonomischer Potentiale aus. Letzteres ist im Abschnitt A.6 wirtschaftliche Strukturprobleme im Gebiet erörtert.

Damit ist das Kardinalproblem benannt. Der vorhandene Dienstleistungssektor basiert nachfrageseitig auf der Begrenztheit der privaten Haushaltsbudgets. Überörtliche Nachfrage erreicht das Gebiet – außer den MOA Bogen – nicht. Von daher ist auch Gebietsmarketing keine Strategie, die Entwicklungspotentiale heben könnte. Es existiert quasi eine begrenzte lokale Binnenökonomie - als Dienstleistungsökonomie - die sich auf einfacher Stufenleiter reproduziert. Die Schrankensetzung erfolgt hier durch die Budgets privater Haushalte.

Projekte der lokalen Ökonomie, deren Zielsetzung die Hebung ökonomischer Potentiale beinhaltet, finden in solchen gebietlichen Gegebenheiten keine hinreichende Basis. Nach Maßgabe der gemachten Erfahrungen erscheint es sinnvoller, Projekte im Rahmen des Quartiersmanagement zu initiieren und zu fördern, die Bewohnervernetzung betreiben sowie Bildungs- Sozial- und kulturelle Fragen aufgreifen. Bei entsprechenden Vernetzungsformen und Aktivitäten, die Zielsetzung im Bereich Bildung, Kultur und Soziales aufgreifen, werden sich dann Gewerbetreibende beteiligen, wenn für sie erkennbar ein Bedeutungsgewinn gegeben sein kann. Hierzu konnte das Projekt Lokale Ökonomie einen Einstieg leisten, der vom Quartiersmanagement auf der Ebene der allgemeinen Quartiersfragen weitergeführt werden kann.

Im Rahmen der jetzt gesetzten Bedingungen und finanzieller Zuwendungen des Programms „Soziale Stadt“ und „Quartiersmanagement“ dürfte ein solches Herangehen eher zu einer Nachhaltigkeit im sozialen und kulturellen Zusammenleben im Quartier führen. Eine Zukunftsbandbreite für die Quartiersentwicklung dürfte es aber erst im Rahmen eines makroökonomisch formulierten regionalen Entwicklungsansatz geben (siehe Abschnitt C. *Regionale Gebietsintegration bei ausgeprägt schwacher Regionalökonomie*).

## **C. Regionale Gebietsintegration bei ausgeprägt schwacher Regionalökonomie**

### **Anforderung an die lokale Ökonomie im Rahmen von Stabilisierungsstrategien**

In den Erörterungen zu Strategien der Wirtschaftsförderung für die lokale Ökonomie soll die „lokale Wirtschaft in die Prozesse der Stabilisierung von Stadtteilen mit besonderem Entwicklungsbedarf“ (Lokale Ökonomie, Berlin 2005, S.6) einbezogen werden. (Vgl. auch Sen-Stadt Um Berlin: Die soziale Stadt – Strategische Neuausrichtung des Berliner Quartiersmanagement, 2005). In der lokalen Wirtschaft wird der im Gebiet „präsenste starke Partner“ gesucht, der im Sinne effizienter Nutzung vorhandener Netzwerke und Ressourcen verstärkt einbezogen werden soll. Denn dieser habe ein „natürliches“ Interesse an einer positiven Quartiersentwicklung.

In einem solchen Falle – so die Thesen zur lokalen Ökonomie - würden unentdeckte Ressourcen und Potentiale als Produktions- und Distributionsvorgänge voneinander isolierter Einheiten stattfinden. Bei Herstellung von Kommunikation, Transparenz und Informationsaustausch der bisher voneinander isolierten Unternehmen bzw. Betriebe, käme es zu einem Kommunikations- und Innovationseffekt. Nach Kenntnis und Kontaktnahme der einzelnen Unternehmen untereinander wären in Folge von Produktions- und Distributionsvorgänge über neue, arbeitsteilige Arbeitsvorgänge zwischen den vorher nebeneinander arbeitenden Unternehmen möglich. Arbeitsintensive Produktion könnte Zulieferfunktion für umliegende Cluster übernehmen. Neue Beziehungen, Marktsichtweisen und innovative Ideen könnten sich dann gebündelt durchsetzen. Produktivitätsfortschritte, effizientere Logistik- und Verteilerwege zu Wettbewerbsgewinnen und damit zu Investitionen im Gebiet führen etc.

Diese regionale Produktivitätstheorie wird ergänzt durch eine angebotsorientierte Marketingtheorie, wonach durch Gebietsmarketing über Werbeformate zusätzliche Kunden und Nachfrage angelockt werden anziehen sollen. Diese Strategien werden gerne in großstädtischen Geschäftszentren angewandt um sowohl die Kunden zu binden als auch neue Kunden zu gewinnen. In Folge soll ein sich selbst aufwertender Prozess entstehen, der auch bei schwach strukturierten Gebieten Wirkung zeigen könnte.

Eine solche Betrachtung berücksichtigt nicht die Einordnung und Abhängigkeit gebietschwacher Berliner Stadtteile im regionalen Kontext ausgeprägter Struktur- und Wirtschaftsschwäche der Berliner Wirtschaft. Es gilt also die strukturelle Besonderheit von Gebieten mit besonderem Entwicklungsbedarf im regionalökonomisch strukturierten Zusammenhang großstädtischer Regionen darzustellen.

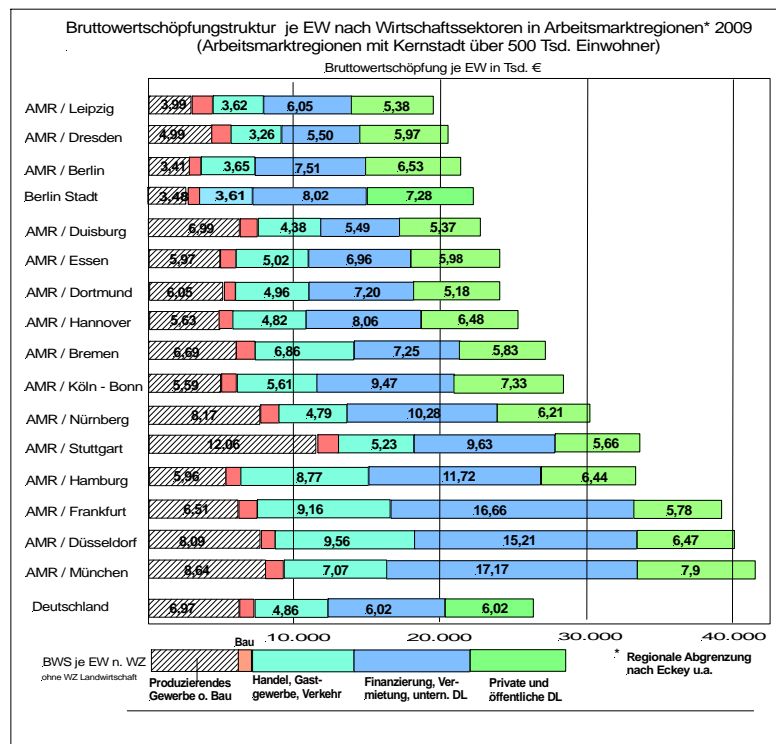
### **Das spezifische Berliner Wachstumspfad als Ausdruck regionaler Wirtschaftskraftschwäche**

Die regionale Berliner Wirtschaftskraft leidet unter einer ausgeprägten Strukturschwäche und ist im Vergleich zur westdeutschen Entwicklung, trotz steigender Wachstumsraten in den letzten Jahren, tendenziell rückläufig. Zwar ging die regionale Wirtschaftsleistung Berlin 2009 im Jahr des großen Konjunkturreinbruchs nur um 0,5 % (preisbereinigt) zurück, während ihr Rückgang in Deutschland 5,2 % betrug. Gleichwohl wurde dieser Verlust durch Wachstumsraten von 3,8 in 2010 und 3,0 in 2011 wieder aufgeholt. In Berlin dagegen wuchs die Wirtschaft unterdurchschnittlich. 2010 nur um 2,8 % und 2011 um 2,1 %.

Der geringe Wachstumseinbruch von 2009 ist daher nicht als Stärke zu sehen, sondern dem geringen Anteil am Exportsektor geschuldet, der 2009 in Deutschland tief einbrach. Tatsächlich hat sich auch 2010 und 2011 die Abstandsentwicklung zum bundesdeutschen Durchschnitt und zu den großstädtischen Wirtschaftsräumen nicht verringert. Im Jahr 2011 lag die Bruttowertschöpfung pro Einwohner in Berlin um 10% unterhalb des bundesdeutschen Durchschnitts. Bis 1997 erreichte diese ökonomische Kennziffer noch bundesdeutsches Niveau, um dann kontinuierlich zu sinken. Die Abstände zu den westdeutschen Großstädten in den letzten 10 Jahren erheblich gewachsen. Gegenüber der Wirtschaftsregion Hamburg (Kernstadt mit Umland) beträgt der Rückstand in der Bruttowertschöpfung je Einwohner über 30 %, gegenüber der Region München über 50% und gegenüber der Frankfurter Wirtschafts-

region über 50 %. Diese Abstände zeigen sich auch in allen anderen ökonomischen Kennziffern wie Produktivität, Erwerbstätigenquote, Steuerkraft, Arbeitsvolumen, Exportquote, Investitionen etc.

Die proportionale Struktur von Industrie und Dienstleistung ist regionalökonomisch deswegen relevant, weil sich an Hand der Grafik zeigen lässt, dass ein korrespondierender Zusammenhang zwischen wertschöpfungsstarkem Industrieteil mit hohem Außenhandelsanteil und einem wachstumsstarken Dienstleistungssektor besteht.



Zwar ist Berlin auch Standort produktiver Kerne mit relativ höheren Wertschöpfungsquoten. Ihr proportionaler Anteil an der Gesamtwirtschaft ist aber zu gering, um nennenswerten Einfluss auf die regionale Wirtschaftskraft ausüben zu können. So liegt der Bruttowertschöpfungsanteil des verarbeitenden Gewerbes an der Berliner BWS bei nur 12,5 %. Deutschland weit liegt dieser Anteil bei 22 %. In vergleichbaren Großstadtregionen (Kernstadt mit Umland, Arbeitsmarktregionen nach Eckey u.a.) erreicht dieser Wirtschaftszweig eine Anteil von 18% bis 20 %, bei gleichzeitig deutlich höheren Außenhandelsanteil.

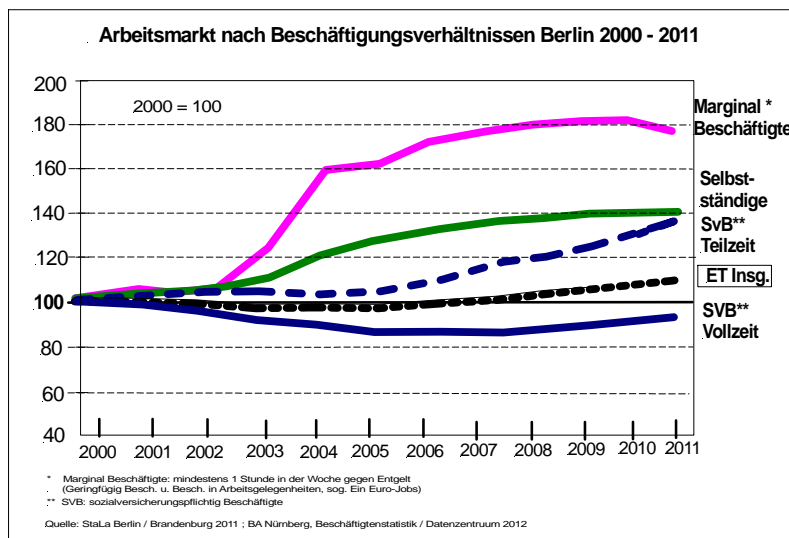
Die schwache Wirtschaftskraft verstärkt nicht nur wachsende Differenzierung der Einkommen, sondern lässt das Erwerbseinkommen auch im Durchschnitt deutlich absinken.

Gegenüber dem Bundestrend und vergleichbaren großstädtischen Regionen. Liegt das durchschnittliche Berliner Haushaltsnettoeinkommen um 20 % unter dem bundesdeutschen Durchschnitt. (Wir beziehen uns auf die Einkommens- und Verbraucherstichprobe, die alle 5 Jahre erhoben wird. Die jährliche Erhebung durch den Mikrozensus ergibt andere absolute Zahlen. In der Vergleichsbetrachtung mit dem bundesdeutschen Durchschnitt und den Großstadtregionen, gleichen sich die Relationen an. Im Gegensatz zum Mikrozensus erhebt die Einkommens- und Verbraucherstichprobe detailliert die Ausgabenstruktur privater Haushalt und arbeitet mit Abschneidegrenzen, die der Mikrozensus nicht verwendet.) Eben solche Abstandsentwicklung verzeichnen die Bruttolöhne und Gehaltsentwicklung, obwohl in Berlin eine nicht unerhebliche Zahl von Gehaltsgruppen in den oberen Einkommensrängen rangiert.

## Das Berliner Wachstumsparadigma für den Arbeitsmarkt

Zwar ist in den letzten Jahren die Erwerbstätigenzahl jährlich, eine nähere Betrachtung zeigt jedoch auch, dass dieses Wachstum auf spezifischen Faktoren beruht, die sich ursächlich aus der disproportionalen Wirtschaftsstruktur und der damit zusammenhängend schwachen Wirtschaftskraft ergeben. Das Paradox besteht zum anderen darin, dass mit dem Erwerbstätigenwachstum volkswirtschaftlich keine proportional erhöhte Wertschöpfungsquote einhergeht und zum anderen, die Steigerung des Arbeitsvolumens wesentlich geringer ist als die Zunahme der Erwerbstätigen. Gleichzeitig bleibt die Arbeitslosenzahl auf einem hohen Niveau (2011 / 13 %) begleitet von hoher Langzeitarbeitslosigkeit.

Bei gleichzeitig im Vergleich zum Bundesdurchschnitt unterdurchschnittlichem Einkommenszuwachs findet das Erwerbstätigenwachstum auf Kosten geringerer Produktivität statt. Folgerichtig verschiebt sich das Problem in einen sich ausweitenden Niedriglohnssektor in Verbindung mit staatlich gestützten Transferleistungen.



Die Entwicklungslinien zeigen, dass das ET Wachstum deutlich durch die Zunahme von Teilzeitarbeit, marginal Beschäftigter und Selbstständigen gespeist wird. Nach Wirtschaftssektoren finden die Erwerbstätigen Zuwächse unter Maßgabe niedriger Lohnkosten hauptsächlich in arbeitsintensiven Sektoren des Dienstleistungsbereichs mit niedriger Produktivität statt.

So liegt Berlin im Bereich niedrig qualifizierter Dienstleistung sozialversicherungspflichtige Beschäftigung in etwa auf dem Niveau wirtschaftsstarker Regionen. Auffallend herausgehoben ist hier der Sektor Gastgewerbe, der in Berlin einen oberen Platz einnimmt und hohe Zuwachsraten aufweist. Bekanntermaßen werden im Bereich Gastronomiegewerbe, Sicherheitsdienste, Gebäudereinigung, die relativ niedrigsten Löhne gezahlt. Temporäre Arbeitsverhältnisse sind dort weit verbreitet und in zunehmender Ausweitung begriffen. Für die letzten 10 Jahre ist dort der Beschäftigtenstand deutlich gewachsen, im gleichen Zeitraum aber ging die Bruttowertschöpfung pro Beschäftigten und auch absolut zurück.

Dagegen zeigt sich, dass großstädtische Arbeitsmarktregionen wie München, Düsseldorf, Stuttgart oder Hamburg im Bereich qualifizierter Dienstleistungen einen deutlich höheren Beschäftigungsstand aufweisen, der zudem noch weiter wächst. Insbesondere im Bereich des Kredit- und Versicherungsgewerbes und der Rechts- und Wirtschaftsberatung hat Berlin erhebliche Rückstände zu verzeichnen. Dies gilt z. Bsp. auch für den Wirtschaftszweig Werbung, dessen Beschäftigtenstand deutlich geringer ausgeprägt ist als in wirtschaftsstarken Arbeitsmarktregionen.

In der Stadtentwicklung schlägt sich eine solche wirtschaftliche Entwicklung in einer gespaltenen Raumentwicklung nieder. Die dabei auszumachenden Gebiete mit Entwicklungsbedarf und sozioökonomischer Negativbilanz verweisen auch auf eine disproportional städtische Entwicklung, deren ökonomische Ursachen sich aus der schwachen regionaler Wirtschafts-



kraft Berlins herleiten. Vereinfacht gesagt: Wohlfahrtsökonomisch gesehen ist das wirtschaftliche Gesamtaufkommen der Stadt zu gering, um eine insgesamt Nachfrage nach Arbeit über den regionalen Arbeitsmarkt zu generieren. Der Ausweg ist die Entwicklung eines staatlich gestützten Niedriglohnssektors, dessen Auswirkungen sich in den gebietsschwachen Stadtteilen niederschlagen.

### **Das „Monitoring Soziale Stadtentwicklung“ im Kontext der Berliner Strukturprobleme**

Ausweislich der jährlich durchgeführten Erhebung „Monitoring Soziale Stadtentwicklung 2010“ ( Vgl. Monitoring Soziale Stadtentwicklung 2010, Senatsverwaltung für Stadtentwicklung IV A, Berlin ) ist die Anzahl von Planungsräumen mit dem niedrigsten Entwicklungsindex der Stufe 4 (Staus/Dynamik Index) seit Jahren relativ konstant. Für 2007, 2008 und 2009 wurden jeweils 43 Planungsräume mit dem Entwicklungsindex 4 „sehr niedrig“ ausgewiesen. Zwar werden in jedem Beobachtungsjahr Auf- und Absteiger registriert, die insgesamt Anzahl der mit dem Entwicklungsindex 4 registrierten Gebiete ist aber relativ stabil geblieben.

(Im Jahr 2007 / 2008 sind 4 Planungsräume von Index 3 – niedrig - auf Index 4 – sehr niedrig und 3 Planungsräume von Index 2 – mittel – auf Index 4 - sehr niedrig - abgestiegen. Im Planungszeitraum 2008 / 2009 umfasst die Absteiger Quote 9 Planungsräume, 7 davon von Index 3 auf Index 4 und 2 Planungsräume von Index 2 auf Index 4. Dem standen entsprechend Planungsräume gegenüber, die von Index 4 auf Index 3 aufstiegen. Für die Jahre bis 2006 sind wegen veränderter methodischer Erfassung von Variablen und der Änderung von Indikatoren u.a. Neufassung der Arbeitslosen- und Transferstatistik in Folge der Novellierung des SGB 2005, keine direkten Vergleiche möglich. Aber nach „Darstellung kleinräumiger Veränderungen zwischen 2002 und 2007, SenStadt Um“ ergibt sich das gleiche Bild, wie für die Jahre 2007 bis 2009. Vgl. Monitoring soziale Stadtentwicklung, Darstellung kleinräumiger Veränderungen zwischen 2002 und 2007 im Netzdiagramm, SenStadt Um Referat IV A, Berlin)

Dieser mehr oder weniger gleichbleibende Sockelbestand an gebietsschwachen Räumen verändert sich auch dann nicht, wenn konjunkturbedingte Wachstumsraten zu verzeichnen sind, die auf dem Berliner Arbeitsmarkt zu einer Erhöhung der Anzahl Erwerbstätiger führen. Zwar zeigen die Daten zur Arbeitslosigkeit zwischen 2007 und 2009 in den Planungsräumen mit dem Entwicklungsindex 4 – sehr niedrig - unterschiedlich leicht fallende Werte, gleichwohl bleibt die Jugend- und Langzeitarbeitslosigkeit sowie die der Aufstocker (Niedriglohneempfänger unterhalb der Hartz IV Grenze) auf einem verstetigtem Niveau. Steigende Werte werden für „Kinderarmut“ registriert.

Die Erwerbstätigenentwicklung führt in den gebietsschwachen Räumen zu keiner Entspannung der soziökonomischen Situation. Vor allem zeigen sich keine positiven Veränderungen bei der Gruppe von Personen und Haushalten mit Transferbezug.

Leicht positive Tendenzen sind dagegen in den Planungsräumen zu beobachten, die der oberen Rangskala zuzurechnen sind. So wie sich der Arbeitsmarkt auch bei konjunkturell positiver Entwicklung zunehmend aufspaltet, ist auch ein Auseinanderdriften zwischen schwachen und starken Berliner Stadtteilen zu beobachten. Das Monitoring 2010 kommt dabei zu folgendem Ergebnis: „Bei der Betrachtung des Staus / Dynamik Indexes ist festzustellen, dass Polarisierungstendenzen nach wie vor zu beobachten sind. Diese Entwicklung hat sich nicht umgekehrt, aber auch nicht wesentlich verschärft. Am ‚oberen‘ Ende der sozialen Rangskala setzt sich eine kleine Gruppe von Planungsräumen weiter ‚positiv‘ von den übrigen Gebieten der Stadt ab, und am ‚unteren‘ Ende ist dies bei einer sehr kleinen Gruppe der Fall.“ (S.28). Zu berücksichtigen ist allerdings, dass es „sich bei vielen Planungsräumen, die Gruppenkennzeichnung verlassen haben, nur um sehr kleine Veränderungen handeln dürfte.“ (S.28)

**Makroökonomisch- regionaler Strategieansatz**

Die feststellbare, generelle Berliner Investitionsschwäche sowohl des privaten wie des staatlichen Sektors, wird sich über spontane Marktabläufe nicht verändern. Eher werden sich die Abstände zu den wirtschaftsstarken Regionen vergrößern und das strukturelle und gesamtwirtschaftliche Defizite der Berliner Regionalwirtschaft weiter wachsen. Für die gebietschwachen Quartiere, die ja ökonomisch die Berliner wirtschaftsstrukturellen Schwächen quasi stadtpolitisch ausformen, kann es von daher zu keiner Lösung kommen. Strategien der Gebietsentwicklung, welche sozioökonomisch Beschäftigung, Arbeit und Einkommen in diesen Stadträumen managen und lenken soll, muss daher als makroökonomischen Ansatz und Regionalpolitik formuliert werden.

Quartiersentwicklung auf der Ebene der sozialen und kulturellen Gemeinwesen Arbeit ist zwar wichtig im Sinne einer vorwärtsweisenden kulturell- sozialen Integrationsarbeit, aber sie kann nicht die materiellen und sozio-ökonomischen Verhältnisse verändern. Weder hat sie dazu die nötigen Instrumente noch die entsprechenden Ressourcen.

Tatsächlich bedarf es als wesentliche Ergänzung hierzu eines makroökonomisch fundierten Ansatzes, der auf der Ebene staatlich und privater Investitionspolitik seine Wirkung entfaltet. Regionalökonomisch gesehen wird es sich um die Initiierung, Stützung und aktive Schaffung von lokalen und regionalen Wirtschaftskreisläufen handeln an deren Ende auch Exportorientierung stehen kann. Es geht also um die Entwicklung von Projektbausteinen, die Produktions- und Dienstleistungspools entwickeln, unter Maßgabe von Verankerung lokaler und örtlicher Bausteine in der Quartiersentwicklung.

Gezielte Projektentwicklung bedeutet auch hier, Sichtweisen und Erwartungen von sich selbst regulierenden Kreisläufen zu verlassen. Im Zusammenspiel von staatlich und privat zu mobilisierendem Kapital und Ressourcen wird es darum gehen, wirkungsvoll Angebote von Arbeit, Beschäftigung und Einkommen in projektbezogenen Strategien regional und örtlich zu verankern. Nur so lässt sich für die Zukunft eine aktive Gebietsentwicklung gestalten, deren Zielsetzung nicht nur in der Installierung sozialer und kultureller Ausgleichsmechanismen besteht, sondern einen sozioökonomischen Beitrag zur regionalen Entwicklung von Wirtschafts- und Steuerkraft leistet, der wohlfahrtsökonomisch für die gesamte Stadt zu Buche schlagen wird.