

schaukasten

Quartierszeitung für das neue urbane Zentrum Neu-Hohenschönhausen



SCHAUSTELLE
NEUES URBANES ZENTRUM
NEU-HOHENSCHÖNHAUSEN

Wartenberger Str. 175
Sprechzeiten
Mo 10 – 13 Uhr
Mi 15 – 18 Uhr

Seite 3
Verkehrsplanung
Ostseevierviertel

Seite 4
Gewerbelandschaft
Neu-Hohenschönhausen

Seite 6
Interview
Linden-Center

Editorial

Liebe Hohenschönhauserinnen, liebe Hohenschönhauser,

Nachbarschaft entsteht nicht nur durch die Menschen, die in einem Quartier wohnen. Entscheidend ist auch die Versorgung mit den Dingen, die man zum (täglichen) Leben braucht. Wer mit dem Auto zum nächsten, Kilometer entfernten Supermarkt fahren muss, um sich zu versorgen, wird dort eher weniger nachbarschaftliche Begegnungen haben. Beim Späti um die Ecke ist das anders. Eine Erfahrung, die Menschen in ländlichen Gebieten häufig machten, seit Kneipen, Läden und Friseure mangels Umsatz schließen mussten. Nicht umsonst versuchen Landkreise deutschlandweit, die Wiederansiedlung von Gewerbe zu unterstützen. Ein gutes Gemeinschaftsleben ist eben abhängig von Möglichkeiten, diese Gemeinschaft zu erleben.

Diese Ausgabe hat die Gewerbelandchaft in Neu-Hohenschönhausen zum Thema. Größter „Dampfer“ im Gewerbe-Teich ist natürlich das Linden-Center.

Wir trafen uns mit den Center-Managern Dr. Sandra Harms und Stephan Raml, um mit ihnen über die Besonderheiten eines Centers in Hohenschönhausen, den Umgang mit der Schließung des Galeria-Kaufhauses und den Erlebnis-Charakter des Centers zu sprechen. (Seite 6/7)

Größter Vermieter von Gewerbeflächen im Kiez ist die HOWOGE. In unserem Artikel auf den Seiten 4 und 5 stellen wir die Sicht des Wohnungsbauunternehmens auf ihr Engagement in Neu-Hohenschönhausen dar. Aber nicht nur die Gewerbelandchaft befindet sich im Wandel, auch in Sachen Verkehrsplanung ist einiges in Bewegung. Wir waren bei einer Veranstaltung in der Zingster Straße dabei, in der es um Alternativen zur heutigen Verkehrsgestaltung im Ostseeviertel ging.

Viel Spaß beim Lesen
Ihre Redaktion



Bilderrätsel

Kennen Sie dieses Detail in Neu-Hohenschönhausen?

Aufmerksame Leser senden Ihre Antwort bitte per Mail bis zum 06.10.2024 an uns. Wir freuen uns auf zahlreiche Rückmeldungen. Schicken Sie Ihre Lösung an: schaukasten@georg-georg.de

Bei dem Suchbild aus unserer letzten Ausgabe handelt es sich um ein Schild, das in der Zingster Straße 8 rechts oben am Fenster hängt. Entdeckt haben das Elfi und Bernhard Schewe. Vielen Dank, dass Sie uns geschrieben haben!

TERMEINE UND AKTUELLE INFOS

15.8., ab 15 Uhr

Europaquiz – Wer wird Europa Meister*in?

Alle, die gerne ihr Wissen über Europa und die EU sowie Deutschland testen wollen, sind herzlich Willkommen. Attraktive Sachpreise warten auf die Gewinner. (kostenlos)

Teilnahme kostenlos.

Anmeldung erforderlich bis 12.08.2024 unter [96 277 110](tel:96277110) oder booking@vav-hhausen.de

Ort: Verein für aktive Vielfalt e.V.
Ribnitzer Str. 1b, Saal (R.2.19)

16.8., 17:30 bis 20:30 Uhr

Kneipen-Quiz

Zwei Spielrunden mit jeweils 12 Quizfragen, die so vielfältig sind, wie unser Stadtteil selbst. Das Team mit den meisten Punkten geht in unsere Chronik ein und wird mit einem Preis belohnt. (Kosten: 1,00 €)

Anmeldung erforderlich bis 13.08.2024 unter [96 277 110](tel:96277110) oder booking@vav-hhausen.de

Ort: Verein für aktive Vielfalt e.V.
Ribnitzer Str. 1b, Dünenpavillon (R.0.11)

21.8., 17:00 bis 18:00 Uhr

Lesung: Sven Kocar – Vorurteile in Lacht-Haftel

Sven Kocar beschreibt humorvoll seine Begegnungen mit Menschen, die nicht so recht wussten, wie sie mit ihm umgehen sollten. Seit er das Licht der Welt erblickte, lebt er mit einer körperlichen Behinderung. Mit seinen Kurzgeschichten möchte er die Schwierigkeiten im Umgang miteinander aufzeigen. (Kosten: 5,00 €). Gelesen von Janine P.

Anmeldung erforderlich unter [96 277 110](tel:96277110) oder booking@vav-hhausen.de

Ort: Verein für aktive Vielfalt e.V.
Ribnitzer Str. 1b, Dünenpavillon (R.0.11)

23.8., 18:00 bis 20:00 Uhr

HSH Open Air: Steinlandpiraten

HSH Open Air – Das Hohenschönhausen Konzert unter freiem Himmel präsentiert: Steinlandpiraten – Patricia Heidrich & Karsten Schützler von der Berliner Band „Unbekannt verzogen“ u. a. mit Gundi-Gundermann-Songs (kostenlos)

Ort: Vorplatz S-Bahnhof Wartenberg
Ribnitzer Str. 1



In den Sommerferien Zirkusferien Hohenschönhausen

Im CABUWAZI Hohenschönhausen kannst du Kugellaufen, Jonglieren, Trapez, Akrobatik, Seillaufen und vieles mehr lernen. Das Training findet von Montag bis Freitag jeweils von 10 bis 16 Uhr statt.

Anmeldung unter:
<https://cabuwazi.de/events/category/zirkusferien/>

Ort: CABUWAZI Hohenschönhausen
Wartenberger Str. 175

7.9., 15 bis 18 Uhr

Familienzirkus

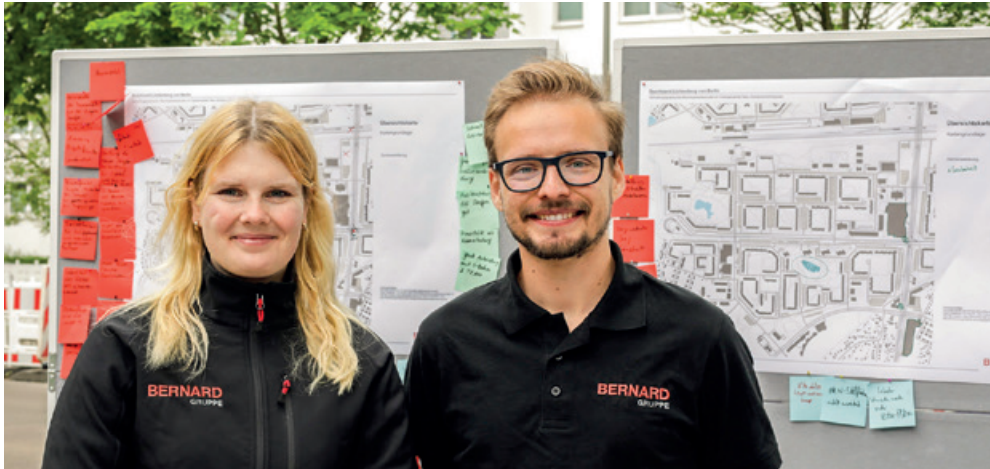
CABUWAZI Hohenschönhausen heißt dich, deine Familie und Freund:innen herzlich willkommen zum Familienzirkus. An ausgewählten Samstagen öffnen wir unsere Türen für einen bunten Familiennachmittag. (für Kinder von 0 bis 8 Jahren), (kostenlos und ohne Anmeldung)

Ort: CABUWAZI Hohenschönhausen
Wartenberger Str. 175



EIN ORT ZUM LEBEN

Anwohnerbefragung zur Machbarkeitsstudie Ostseeviertel



Projektleiterin Anna-Rebekka Warschau und Mitarbeiter Phillip Merholz

Der 4. Mai ist ein Samstagmorgen, wie er schöner nicht sein könnte. Wie so oft ist heute Markt in der Zingster Straße. Ein Stand sticht besonders heraus. Die Bernard-Gruppe hat sich aufgebaut und befragt die Nachbarschaft. Aber wozu überhaupt? Anna-Rebekka Warschau erzählt: In Hohenschönhausen soll sich einiges tun. Das Verkehrsgeschehen im Ostseeviertel soll fit für die Zukunft gemacht werden. Deshalb wurde die Bernard Gruppe mit der Erstellung einer verkehrsplanerischen Machbarkeitsstudie beauftragt.

Was genau verändert werden muss, wissen die, die hier leben am besten. Deshalb stehen Projektleiterin Anna-Rebekka Warschau und Mitarbeiter Phillip Merholz heute hier. Als wir ankommen, ist gerade Ruhe am Bernard-Stand, für uns der perfekte Moment, um die beiden Experten zu befragen. Phillip erzählt, dass dies die erste Vor-Ort-Aktion der Bernard-Gruppe sei. Parallel zur Umfrage auf dem Marktplatz gebe es noch eine Online-Befragung für die Leute, die ihren Samstag anders verplant haben.

Wie ist die Rückmeldung der Anwohnerinnen bis jetzt, wollen wir wissen? „Sehr positiv“, so Phillip Merholz. Die Menschen freuen sich, nach ihrer Meinung gefragt zu werden. Klar, oft schweift das Gespräch zu anderen Themen, doch Anna und Phillip gehen professionell damit um und hören auch dann zu. Die Leute haben viel zu erzählen – viele Ideen, aber auch Kritik. Dies

sei aber genau das, was sie sich erhofft haben. So viele Meinungen wie möglich!

Wir fragen Frau Warschau, was mit den Ideen, Anregungen und Fragen passiert. Ganz einfach, diese werden verschriftlicht gesammelt und sortiert, um zu schauen, wo der größte Bedarf liegt. Diese Informationen gehen an das Lichtenberger Bezirksamt. Und dann liegt es am Amt, etwas daraus zu machen.



Auf Klebezetteln werden die Anregungen der Nachbarschaft gesammelt

Auch Anna-Rebekka hat bis jetzt ein gutes Gefühl, was die Befragung angeht. Der Umgang mit den Anwohnerinnen sei sehr höflich und respektvoll und man habe großes Interesse an der Mitgestaltung des Bezirks. Der Tag insgesamt verlaufe aber

sehr wechselhaft. Mal ist nichts los, dann füllt sich der Marktstand aus dem Nichts mit Leuten. „Es sprudelt förmlich aus ihnen heraus“.

Die beiden Verkehrsplaner sehen viel Potenzial im Bezirk, und genau das sieht das Bezirksamt auch. Nicht nur die Verkehrsplanung solle angegangen werden, sondern auch Gestaltung und Qualität des öffentlichen Raums sowie Klima- und Umweltbelange. Genau aus diesem Grunde ist auch die Umweltabteilung des Bezirksamtes involviert.

Vor allem was Umwelt und Natur im Bezirk angehe, machen sich eine Anwohnerin und ihr Mann Sorgen. Die beiden leben seit 1989 hier. „So wie heutzutage wurde früher nicht gebaut“, stellen sie fest. Damals ging es viel schneller, heute stünden Baustellen Monate still, bis sie endlich bezugsfertig sind. Außerdem gingen immer mehr Grünflächen verloren. Gerade die aber haben den Charme des Randbezirks ausgemacht. Ihre Straße sei inzwischen zu einem regelrechten Windkanal geworden und die Versiegelung der Straßen mache das Klima im Sommer sehr unangenehm.

Trotz alledem kann das Ehepaar es sich nicht vorstellen, woanders zu leben. Der Stadtrand und die Nähe zur Natur machen das Leben in Hohenschönhausen aus. Jetzt gelte es nur, dies so gut wie möglich zu erhalten und nicht noch mehr Grünflächen zu bebauen. Mit den Gegebenheiten der Mobilität haben sie wenige bis keine Probleme. Während wir uns unterhalten, hat sich eine große Traube gebildet. Alle haben etwas zu erzählen. Es geht um die Straßenplanung, Bushaltestellen und Lärm. Insgesamt wirkt es wie ein sehr angeregtes und motiviertes Gespräch zwischen Nachbarschaft und Bernard Gruppe.

Was genau dabei herauskommt, wird die Zukunft zeigen. Eins kann man aber sagen: Alle wirken sehr zuversichtlich, dass Hohenschönhausen ein noch schönerer Ort zum Leben wird.

Text und Fotos: Nils Hansen

GEWERBE IM VISIER

Trends und Potenziale der Gewerbelandschaft in Neu-Hohenschönhausen

In Neu-Hohenschönhausen gibt es eine große Anzahl Gewerbeflächen, also Orten, an denen Menschen sich aus verschiedenen Gründen begegnen. Größter lokaler Anbieter ist die HOWOGE, genauso wie bei Wohnungen. Sie verfügt in Neu-Hohenschönhausen über rund 200 Gewerbeeinheiten, wie Annemarie Rosenfeld aus der Pressestelle des Wohnungsbauunternehmens auf Anfrage mitteilt. Diese Gewerberäume liegen nicht ausschließlich im Erdgeschoss, teilweise auch im ersten oder zweiten Stock. Das Gros dieser Flächen befindet sich in der Ladenpassage Zingster Straße, am Warnitzer Bogen und in der Grevesmühlener Straße.



In Sachen Nahversorgung geht in Hohenschönhausen nichts am Linden-Center vorbei

Geht man in der Zingster Straße an der Ladenpassage entlang, wird man kaum leerstehende Gewerberräume finden. Genau genommen ist uns nur ein Ladengeschäft aufgefallen, das gerade nicht genutzt wird. Das bestätigt auch Frau Rosenfeld. Den Leerstand an Gewerbeeinheiten bezeichnet sie als gering, wohl auch im Vergleich zu anderen Kiezen in Berlin. Im Wedding oder in Reinickendorf beispielsweise ist Gewerbe-Leerstand augenscheinlich viel weiter verbreitet. Auch Passanten, die wir bei einem Rundgang durch den Kiez befragen, können sich an keine leerstehenden Läden erinnern. Das ist schon einmal eine gute Nachricht.

Aber deckt das Angebot an Gewerberäumen den Bedarf? Aus Gesprächen mit verschiedenen sozialen Trägern wissen wir, dass es zumindest in diesem Bereich Schwierigkeiten gibt, freie Flächen zu finden. Jedenfalls solche, die für die zumeist nicht gewinnorientierten arbeitenden Einrichtungen finanzierbar sind. Die HOWOGE unterstützt im Rahmen ihres sozialen Engagements Einrichtungen in den

Quartieren mit Spenden, Kooperationen oder über Projektförderung, wie Annemarie Rosenfeld berichtet: „Wir schließen einen Kooperationsvertrag und unterstützen das Projekt direkt. Damit setzen wir auf die inhaltliche und monetäre Förderung der sozialen Träger in unseren Quartieren, um so die Kooperation und die Wirkung für die Menschen im Quartier zu stärken.“

Zusätzlichen Gewerberaum kann das Unternehmen so aber auch nicht schaffen. Annemarie Rosenfeld: „Die Möglichkeiten, unser Angebot an Gewerbeflächen zu vergrößern, beschränken sich auf den Bau von Gewerbeflächen innerhalb von Wohnungsneubauten.“ Zumindest von HOWOGE-Seite ist also mit keinem Zuwachs an Gewerbeeinheiten zu rechnen, solange nicht neu gebaut wird. Die von uns befragten Gewerbetreibenden berichten, dass sie relativ zügig und unkompliziert Räumlichkeiten für ihr Geschäft finden konnten. Eine Backshop-Betreiberin in der Nähe der Vincent-van-Gogh-Schule kommt sogar täglich aus Spandau, weil sie hier die Geschäftsräume schnell bekommen hat, die sie zuvor nicht finden konnte.

Im Mühlengrund, der Wohngegend südlich der Falkenberger Chaussee, hat die HOWOGE Neubauten errichtet. Zwischen zwei neu errichteten Wohnblocks gibt es an der Matenzeile einen kleinen, von Platanen bestandenen Platz. Hier steht auch der Mühlensbrunnen, der 1986 vor der damaligen HO-Kaufhalle errichtet wurde. Letztere ist längst abgerissen, der Brunnen wurde 2014 erneuert. Im Erdgeschoss der Häuser am neu entstandenen Platz gibt es einige Gewerbetreibende: einen Späti, ein kleines Café, ein Burger-Imbiss, einen Friseur, aber auch Arztpraxen, einen Blumenladen und einen Supermarkt. Eine lauschige Situation, wie gemacht für ein Straßencafé oder ein Restaurant mit Außenbestuhlung. Leider, so bedauert ein Händler, fehle bisher eine gastronomische Bewirtschaftung des Platzes. Frau Rosenfeld weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass es in dicht bewohnten Bereichen auch zu Konflikten kommen könne. „Ein Thema ist zum Beispiel Lärm – sowohl innerhalb der Bewohnerschaft als auch zwischen Bewohnerschaft und Gewerbe. Sollte es zu Ruhestörungen kommen, sind unsere mobilen Hausmeister, aber auch unsere Mitarbeitenden in den Kundenzentren ansprechbar.“ Offensichtlich entzieht sich die HOWOGE nicht der Verantwortung, auf ein friedliches Miteinander unter den Mietern hinzuwirken.

Das genannte Außencafé wäre auch in den Augen vieler Hohenschönhausener eine Bereicherung. Bei unserer kleinen Umfrage nach Wünschen an die lokale Gewerbelandschaft fällt das Stichwort Gastronomie mehrmals – so wie schon bei den Beteiligungsveranstaltungen des Schaustelle-Teams. Offensichtlich besteht ein Wunsch nach höherwertigen Restaurants und/oder gemütlichen Bars, der vom bisher vorherrschenden Imbiss-Angebot nicht bedient wird. Diese Beobachtung teilt auch die HOWOGE als größter Vermieter im Kiez: „Potenziale sehen wir in der Gastronomie, insbesondere was die Ansiedlung von Restaurants betrifft. Auch das

Schaffen und Erweitern kultureller Angebote wie zum Beispiel Theater, Galerien, Räume für Feierlichkeiten würden einen positiven Beitrag für das Quartier leisten“, führt Annemarie Rosenfeld aus. Das ganze Quartier, so erfahren wir im Gespräch mit den Passanten, setzt in diesem Zusammenhang große Erwartungen an die für Gewerbe potenziell nutzbaren Erdgeschossflächen, die im Rahmen des Neuen Urbanen Zentrums entstehen sollen.

Die Gewerbelandschaft in Neu-Hohenschönhausen ist von einer vergleichsweise geringen Kaufkraft der Menschen geprägt, was aber durch die hohe Bevölkerungsdichte und die durch die Stadtrandlage mögliche Konzentration von Gewerbeeinheiten aufgefangen werden kann, wie Frau Rosenberg erläutert. Einen guten Mix an Angeboten hinzubekommen ist eine Aufgabe, der sich die HOWOGE stellt. „Unser Ziel ist es, dass das Gewerbe die Bedarfe im Quartier widerspiegelt und einen Beitrag zu einer guten sozialen Infrastruktur leistet. Das ist ein wichtiger Bestandteil funktionierender Nachbarschaften“, beschreibt Annemarie Rosenfeld die Herangehensweise. Wird eine Angebotslücke erkannt, geht die HOWOGE auch gezielt auf die entsprechenden Gewerbearten zu.

Und was denkt die Bevölkerung, ist sie mit dem Angebot einverstanden? Grundsätzlich sind wir auf eine hohe Zufriedenheit mit dem Gewerbeangebot getroffen. „Kann nicht meckern“, fasst ein älterer Herr seine Sicht mit Berliner Understatement zusammen. Mehrfach allerdings wird der bis 2020 im Linden-Center beheimateten Kaufhof-Filiale nachgetrauert. „Wenn ich heute Haushaltswaren oder Geschirr brauche, bekomme ich das hier nicht mehr“, beklagt sich ein älterer Mann. Mit dem Angebot insgesamt habe er sich aber „arrangiert“, wie er es lächelnd nennt. Auch mal



Außengastronomie gibt es kaum im Kiez. Auch dieser Biergarten wird nicht mehr bewirtschaftet

woanders hinfahren zu müssen, wäre auch in einer Stadt nichts Besonderes.

Ein Paar aus dem Mühlengrund beklagt das schlechte Sonntagsangebot dort. Frische Brötchen oder die Sonntagszeitung – um das zu bekommen, muss man schon ein Stück weiter gehen. Und auch eine Apotheke fehle am Mühlengrund, verrät die Frau zum Abschied. Überhaupt wird die Zahl medizinischer Angebote als ausbaufähig bewertet, von mehreren Gesprächspartnern. Hier wird aber gerade im Linden-Center mit dem neuen Gesundheitszentrum Abhilfe geschaffen und auch am Mühlengrund ist die Ansiedlung weiterer Ärzte geplant.

Text und Fotos: Johannes Hayner



Hier im Mühlengrund fehlt vielen ein Straßencafé

EIN WICHTIGER TEIL DER STADTGESELLSCHAFT

Über die Bedeutung des Linden-Centers für Hohenschönhausen

Das Linden-Center ist Shopping-Center, Treffpunkt und Erlebnisort für Hohenschönhausen. Betrieben wird es vom Unternehmen ECE Marketplaces, das unter anderem für die Vermietung der Ladenflächen verantwortlich ist. Wir haben uns mit Center-Manager Stephan Raml und mit Dr. Sandra Harms, Projektdirektorin für die Umstrukturierung des Galeria-Gebäudes, getroffen, um über die Verankerung des Centers im Kiez zu sprechen.

Was bedeutet das Linden-Center für Hohenschönhausen?

Sandra Harms (SH): Das Center wurde 1995 eröffnet, hat also schon ein paar Jahre auf dem Buckel. Unser Kerneinzugsgebiet ist sehr dicht besiedelt, wir haben eine hohe Einwohner- und Kundendichte. Bei unseren Kundenumfragen bekommen wir die Rückmeldung, dass zwei Drittel unserer Kunden mindestens einmal pro Woche ins Center kommen. Daraus erkennen wir, dass sie die Nahversorgungskompetenz des Centers schätzen.

Wie sehen die typischen Linden-Center-Kunden aus?

SH: Wir haben recht preisbewusste Kunden, sie kommen regelmäßig wieder und sind weniger überregional zum Shoppen unterwegs. Das können wir auch an den branchenspezifischen Umsätzen ablesen. Darüber hinaus haben wir die Bezirkszentralbibliothek im Center, das schafft zusätzliche Besuchsanreize, was wir gut finden.

Stephan Raml (SR): Wir empfinden uns als wichtigen Teil der Stadtgesellschaft in Hohenschönhausen, und das wird uns widergespiegelt. Und wir sind ein Erlebnistreffpunkt für den Kiez.

Geht Ihr Engagement über das Bereitstellen von Waren hinaus?

SR: Ja, wir gestalten viele Aktivitäten in Kooperation mit dem Bezirk. Die letzte größere Aktion waren die 29. Lichtenberger Sozialtage am 5. und 6. Juni. Da waren



Das Linden-Center hat eine Geschichte mit „Ups“ und „Downs“. Die Schließung von Galeria konnte kompensiert werden.

rund 40 Institutionen, Vereine und Verbände zu Gast. Die Eröffnung hat Bezirksbürgermeister Martin Schaefer übernommen. Das ist inzwischen eine gute Tradition. Für uns spielt die soziale Komponente eine große Rolle, und wir sind darin sehr aktiv, entsprechende Angebote zu unterbreiten.

Viele Menschen bedauern, dass Galeria Kaufhof schließen musste. Wie lässt sich die Angebotslücke schließen?

SR: Wir sind gerade dabei, die Angebotsbreite des Warenhauses zu kompensieren. So konnten wir Ende April eine Woolworth-Filiale eröffnen, die 700. in Deutschland. Dort findet man tatsächlich alles, vom Teller über Fahrradteile, Gartenartikel bis hin zu Textilien, und dies durchaus preisbewusst.

Sie streben eine Durchmischung des Angebots an. Wie gehen Sie dabei vor?

SH: Wir behalten kontinuierlich im Auge, welche Angebote wir im Center haben. Wir haben das Galeria-Gebäude mit ca. 13.500 m² Mietfläche auf fünf Ebenen suk-

zessive modernisiert und in kleinere Shop-Einheiten aufgeteilt. Das geht nicht von einem Tag auf den anderen. Die Handelsflächen des vorherigen Warenhauses sind mittlerweile fast alle wieder vermietet.

Das Einkaufen ist nur ein Teil Ihres Konzeptes, was gehört noch dazu?

SH: Wir spüren bei allen Centern immer stärker, dass eine Nutzungsdurchmischung wichtig ist. Das kommt auf den Standort und die Positionierung eines Centers an. In vielen Centern sind Freizeit- und Entertainment-Angebote relevant, etwa Kinderspiel-Anlagen, Hüpfburgen oder ein Kino. Die Menschen sollen hier eine gute Zeit haben. Im Linden-Center haben wir in unserer Analyse festgestellt, dass Ergänzungen im Wellness- und Gesundheitssektor wichtiger sind. Deshalb haben wir im 4. und 5. Geschoss, den ehemaligen Verwaltungsbüros von Galeria, ein Gesundheitszentrum angesiedelt, das sukzessive gefüllt wird.

Wie sieht eine erfolgversprechende Mischung der Angebote aus?

SH: Bezogen auf das ganze Center schauen wir auf die aktuellen Trends und vor allem auch darauf, dass wir keine Doppelungen schaffen. Wir sehen, welche Branchen sich gerade sehr positiv entwickeln. In der Nachvermietung von Shops muss nicht zwingend auf einen, sagen wir, Strumpfanbieter ein nächster Strumpfanbieter folgen. Denn bei unseren Mietern, und viele davon haben wir schon seit langen Jahren, ändern sich immer wieder die Flächenanforderungen. Beispiel Buchhandlungen: Vor 30 Jahren gab es überall kleine Buchhändler, vielleicht mit 200 m² Verkaufsfläche. Dann gab es den Siegeszug von Thalia und ähnlichen Anbietern. Die füllten Flächen bis zu 3.000 m². Aber die wurden im Lauf der Zeit wieder reduziert, weil Nebenangebote wie z. B. Lesecafés wieder eingestellt wurden. Solche Entwicklungen sehen wir in jeder Branche. Wir können also nicht sagen, ein Shop hat 200 m² und wir vermieten ihn genau so wieder an einen ähnlichen Anbieter. Sondern wir schauen, was eine gute Ergänzung wäre und was nicht in direkter Konkurrenz zu bestehenden Läden steht.

SR: Ein gutes Beispiel für veränderte Flächenanforderungen ist Aldi, den wir schon länger im Center haben, früher auf einer deutlich kleineren Fläche. 2023 haben wir ihn im Untergeschoss auf eine ehemalige Galeriafläche umverlagert. Wir sind bestrebt, in der Vermietung nachhaltig, auch für die Zukunft entsprechend aufgestellt zu sein.

Wie unterscheiden sich die Anforderungen an das Linden-Center von denen an innerstädtische Center?

SR: Grundsätzlich haben wir in Berlin durch die Kiez-Struktur eine Besonderheit. So ein Kiez ist jeweils ein autarkes Versorgungszentrum, das auf der historischen Entwicklung Berlins aus mehreren Städten beruht. Wenn Sie heute vom einen in den anderen Bezirk fahren, finden Sie dort auch eine andere Mentalität. Jeder dieser Bezirke ist so groß wie eine mittelgroße Stadt, hat 250.000 bis 350.000 Einwohner. Und jeder Kiez ist anders, auch mit seiner Gewerbestruktur. Das spiegeln die einzelnen Center natürlich wider. Wir schauen uns an, wie groß das Einzugsgebiet ist, wie viele Menschen dort leben, welche das sind und wie die Markt- und Wettbewerbssituation ist.



SH: Es gibt natürlich große Unterschiede zwischen einem Center am Potsdamer Platz und dem Linden-Center in Hohenschönhausen. Hier haben wir eine gewachsene Kundenstruktur aus dem direkten Umfeld, eine hohe Nahversorgungscompetenz und eher preisbewusste Kundschaft. Das andere Beispiel steht an einem touristischen Hotspot, umgeben von mehreren anderen Centern. Dort gibt es eine ganz andere ergänzende Nutzungsdurchmischung, einen Spielbetreiber, einen riesigen Food-Court und so weiter, ausgerichtet auf die touristische Zielgruppe in der Innenstadt. Das würde im Linden-Center nicht funktionieren, hier setzen wir auf die Stammkundschaft.

Mit dem Neuen Urbanen Zentrum entstehen viele Gewerbeeinheiten. Was sind Ihre Erwartungen an diese Flächen?

SH: In Hohenschönhausen wächst die Bevölkerung. Insofern sehen wir es positiv, dass mit dem Neuen Urbanen Zentrum auf die gewachsenen Bedürfnisse eingegangen wird. Was wir gerade für das Linden-Center erläutert haben – keine Doppelungen, keine direkte Konkurrenz – sollte auch über das Center hinaus Maßgabe sein. Von einem bunteren Kiez profitieren alle: die Anbieter, die schon da sind, die neu hinzukommen und natürlich die Einkaufenden, die sich über mehr Breite freuen können.

SR: Der Einzelhandelsmarkt kämpft im Moment auch mit Schwierigkeiten. Die Situa-

tion, auch was die Kostenstrukturen betrifft, hat sich für viele stark verändert. Es macht also für alle Sinn, dass das bestehende Angebot sinnvoll ergänzt und erweitert wird, ohne ein Überangebot zu schaffen.

Wie stark ist die Konkurrenz durch den Online-Handel?

SH: Wir erkennen einen etwas rückläufigen Trend beim Online-Handel. In der Corona-Zeit sind die Online-Umsätze durch die Decke geschossen. Viele Händler haben sowohl ein Standbein im stationären Handel als auch einen eigenen Online-Shop. Und einige erkennen nun, dass Online-Handel einen großen finanziellen Aufwand bedingt. Für den Kunden mag es praktisch sein, online zu kaufen. Aber der Online-Shop muss gepflegt, der Versand organisiert, die Retouren bearbeitet werden. Die meisten haben eine extrem hohe Retourenquote.

SR: Unser Ansatz ist ja ohnehin etwas alternativ, für uns ist das Shopping-Center kein Ort der reinen Bedarfsdeckung. Wir wollen Erlebniseinkäufe schaffen, bei denen man auch ein soziales Miteinander ermöglicht. Mit Kulturangeboten, hier etwa durch die Bezirksbibliothek, mit Orten, an denen man sich verabreden kann, mit gastronomischen Angeboten. Von daher sind wir weiterhin überzeugt, dass unser Konzept langfristig trägt.

IMPRESSUM

Herausgeber

Bezirksamt Lichtenberg von Berlin
Organisationseinheit Sozialraum-
orientierte Planungskoordination
Alt-Friedrichsfelde 60
10315 Berlin

Ansprechstelle vor Ort

Schaustelle - Vor-Ort-Büro
auf dem Gelände des Zirkus Cabuwazi
Wartenberger Straße 175
13053 Berlin
schaustelle@die-raumplaner.de
Mobil: 0176 - 84 97 63 20 und
Mobil: 0162 - 945 90 90

Beauftragtes Büro

slapa & die raumplaner gmbh
Kaiser-Friedrich-Straße 90
10585 Berlin
030 - 666 29 71-0

Redaktion

Johannes Hayner, Volker Kuntzsch,
Maja Schudi, Conrad Kirchner

Redaktionsadresse

georg+georg
Osloer Straße 16
13359 Berlin
030 - 23 28 65 54
schaukasten@georg-georg.de

Titelbild

Johannes Hayner (georg + georg)
Im Linden-Center

Entwurf und Gestaltung

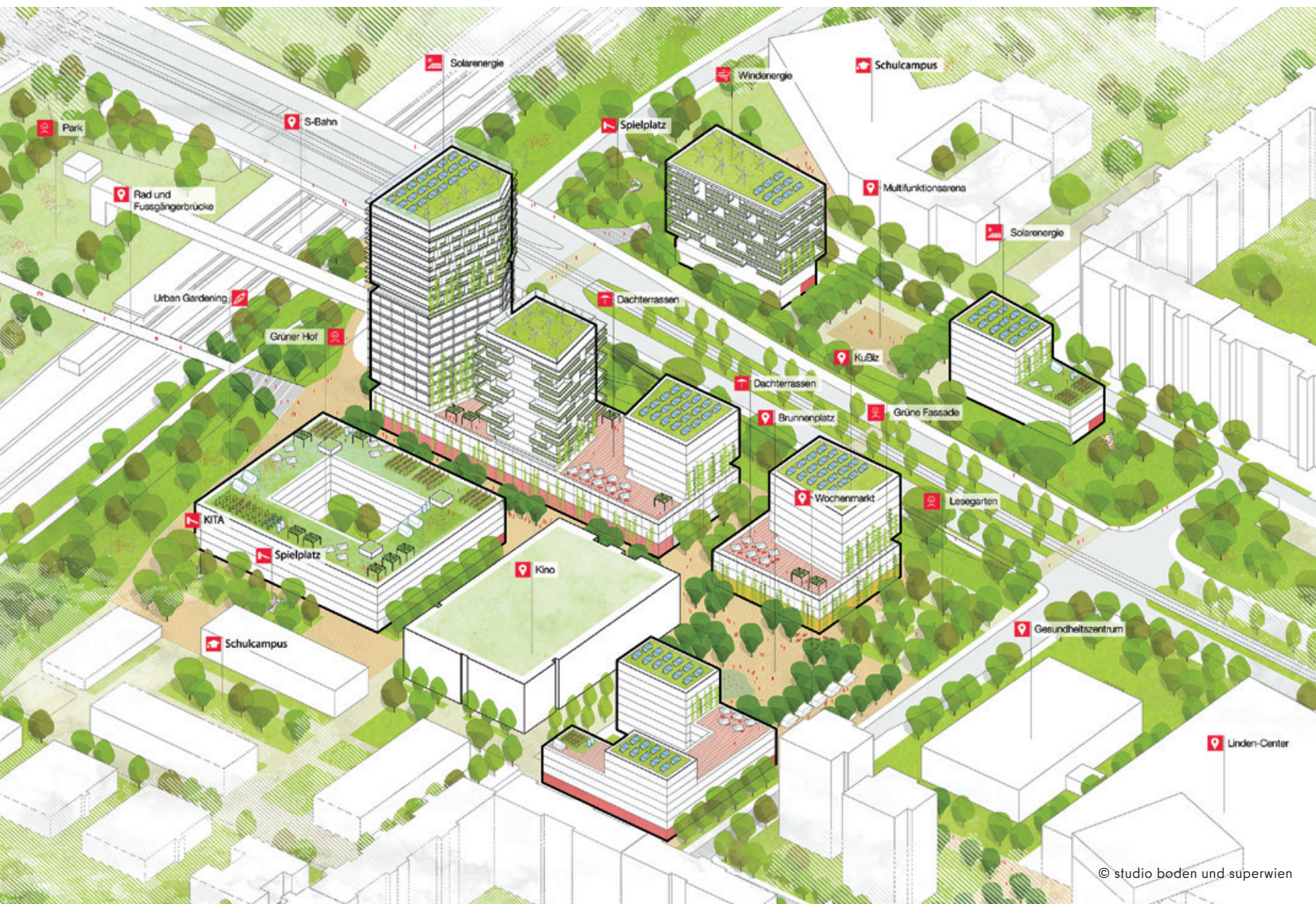
georg+georg

Druck

MÖLLER PRO MEDIA
www.moellerpromedia.de

V.I.S.D.P.

Johannes Hayner
Für den Inhalt der Zeitung zeichnet nicht
der Herausgeber, sondern die Redaktion
verantwortlich.



Um weitere Pläne zu sehen, besuchen Sie uns in der Schaustelle.
Diese befindet sich in der Wartenberger Str. 175. Die Sprechzeiten sind
Montag von 10 bis 13 Uhr und Mittwoch von 15 bis 18 Uhr.

Die Pläne finden Sie auch auf [mein.berlin.de](https://mein.berlin.de/projekte/schaustelle-neues-urbanes-zentrum-neu-hohenschonha/):
[https://mein.berlin.de/projekte/schaustelle-
neues-urbanes-zentrum-neu-hohenschonha/](https://mein.berlin.de/projekte/schaustelle-neues-urbanes-zentrum-neu-hohenschonha/)

