

Protokoll – Expert*innengespräch Wirtschaft & Handel – 02.11.2021 16 Uhr

Teilnehmende des Expert*innengesprächs waren Vertreter*innen aus:

- Interessensgemeinschaft Dorfentwicklung Völksen
- OB Bennigsen
- Stadt Springe – Stadtmarketing
- Stadt Springe – Wirtschaftsförderung
- Stellv. OB Bennigsen
- Stellv. OB Springe
- Zeissig GmbH

Moderation: Cima B+M und Stadt Springe FD 61

Zusammenfassung Vorabfragebögen:

Stärken	Defizite / Handlungsbedarfe
<ul style="list-style-type: none"> - Anbindung nach Hannover & Hameln - Attraktives Wohnumfeld - Preisvorteil Wohnen vgl. zu Speckgürtel - Bildungseinrichtungen - Unternehmerstammtisch 	<ul style="list-style-type: none"> - Zu wenig Ansiedlungsbemühungen - langwierige Bürokratie & Bauvorschriften - Defizite bei Hotellerie, Gastronomie & Handel - Verödung der Ortskerne - Fehlende soz. Treffpunkt/ weiche Standortfaktoren - Kooperation von Bildung & Wirtschaft
Maßnahmen	Zukunftsthemen
<ul style="list-style-type: none"> - Ansiedlung verstärken (Bauland, Baulückenverzeichnis, gehobene Wohnungsangebote) - Ausbau von Handel & Gastronomie - bestehende Anbindungen halten & Direktverbindung nach Hildesheim prüfen - Gewerbeerhebung → Ermittlung Ansiedlungs- & Ausbildungsbedarf - Standortmarketing aus einer Hand - Klare Konzepte für die Stadtteile 	<ul style="list-style-type: none"> - Nicht den Chancen-Tod sterben – schnelles Handeln - Bürokratie-Abbau - Investition in Dorfkern-Entwicklung - Wohngebiete & daraus entstehende Nachfragen (Kita, EZH...) - Gewerbeansiedlung - Springe als attraktiver Gewerbestandort

Wünsche & Top-Themen fürs SEK

- Schnellere, unbürokratischere und bedarfsgerechtere Gewerbeflächenentwicklung, sowie schnellere Antwort auf Anfragen
- Attraktivität des Wohnbereichs erhöhen, um Fachkräfte anzusiedeln und zu halten- Eine attraktive Work-Life-Balance schaffen
- Orte zum Verweilen und Begegnungsorte in Bennigsen und Völksen schaffen
- Verbesserung der Dörfer
- Springe als wachsendes Mittelzentrum unter Einbeziehung aller Stadtteile. Eine attraktive Innenstadt, wachsende Bevölkerung und wachsendes Gewerbe
- Die Attraktivität der Ortsteile erhöhen und Gewerbe in Ortskernen erhalten
- Innerörtlich eine Sanierung des Bestands
- Magnetwirkungen und Verweildauer schaffen, in der Innenstadt, Bennigsen...
→ ein „magical Spot“ von dem alle profitieren
- Ein Frequenzbringer in der Innenstadt fehlt z.B. Shoppen & Gastro /Café
- Kommunikation der Besonderheiten der Stadt (z.B. Homepage / Instagram) & eine Verbesserung der Öffentlichkeitsarbeit
- Schüler*innen halten durch Angebote, Gutscheine (Kooperation mit Einrichtungen nötig)
- Potential der Gewerbegebiete weitestgehend erschöpft

Innenstadt / Stadtteilzentren

- Die Leerstände in Völksen & Bennigsen bestehen mittel- bis langfristig, da sie schwer vermietbar sind und nicht zur Nachfrage passen oder Unklarheit bzgl. des Eigentums bestehen, in Springe weniger problematisch. Geschäftsaufgaben erfolgen meist wegen Nachfolge-Problemen nicht aus wirtschaftlichen Gründen.
- Onlinepräsenz der Unternehmen ist verbesserungswürdig. Eine Website ist nicht selbstverständlich. „Schatulle“ ist digital gut aufgestellt.
- In **Völksen** hatte Corona keinen großen Einfluss. Es ist nur elementare Versorgung vorhanden: NP, Bäckerei, Blumenladen & Paketservice, Schlachtere, Bio-Hofladen, Apotheke. Die Verlegung des Nahversorgers aus dem Ortskern führt zu existentiellen Sorgen für alle (Laufkundschaft, Nachfrage abgreifen von Blumenladen, Schlachtere, Bäckerei). Es besteht die Gefahr des Wegbrechens, der Nahversorger sollte im Ortskern angesiedelt werden. Die Auflagen für einen neuen Nahversorger sind schwierig: min. 800qm – kleiner würde ggf. auch reichen (Zukunft des Einkaufens verändert sich → alternative Angebote).
- Bisher ist One-Stop-Shopping möglich. Es gibt einen Begegnungsort. Jedoch seit min. 10 Jahren keine Gastronomie (früher „Die Linde“ – auch einziger Saal für Veranstaltungen → soll jetzt zur Kita werden).
- Einige gewerbliche Leerstände insb. Dienstleistungsbereich (z.B. neben der Feuerwehr), aber vor allem Leerstände im landwirtschaftlichen Bereich. Ehemalige Einzelhandelsleerstände wurden von Dienstleistungen, Wohnen etc. belegt. Sind keine Leerstände mehr, aber „unattraktive“ bzw. nicht publikumswirksame Vermietungen. Völksen hat den geringsten Leerstand von den vier größeren Ortsteilen.

- **Bennigsen** ist versorgungstechnisch noch gut aufgestellt: 2 Nahversorger (Penny & Rewe + Getränkemarkt), ärztliche Versorgung (2 Allgemeinmediziner*innen, 3 Zahnärzt*innen, Physiotherapie, Pflegedienst, Augenarzt), 2 Restaurants. Bei weichen Faktoren wurde eingebüßt: kein Café mehr, kein Ortskern, da der ehem. Ortskern zugebaut wurde, Geschäfte entlang der Straße. Es gibt keinen attraktiven Ort zum Verweilen. Momentan nur noch 2 Bäckereien, die Bäckerei im Rewe hat zu gemacht (nicht ganz klar warum – Umsatzzahlen?), aber immer noch gut aufgestellt. Ein weiterer Bäcker & der Blumenladen schließen vsl. innerhalb der nächsten 2 Jahre.
- Der gewerbliche Leerstand ist gering (aber z.B. Elektro Brandler GmbH (Elektrofachgeschäft)). Es gibt einige gewerbliche Anfragen, aber keine Kapazitäten zum Vermieten.
- Die ehemalige Location in der alten Zuckerfabrik konnte sich nicht halten, nur noch für Bedarfsfälle, es gibt Probleme wegen der Eigentumsverhältnisse. Noch einige Gewerbetreibende darin angesiedelt, aber viel ungenutztes Potential, hier ist eine hohe Investitionssumme nötig.
- Der S-Bahn-Anschluss als positiver Softskill. Der Bahnhof wird viel genutzt, in der Nähe ist auch viel angesiedelt.
- Kein Einfluss von Corona.

- **Springe Kernstadt** ist bisher nur leicht von Corona betroffen: ein Friseursalon hat coronabedingt aufgegeben, die volle Auswirkung ist noch nicht ganz sicher- Die elementaren Einrichtungen sind gut durchgekommen (besser als in Hameln o.ä.). Es gab in der Zeit viele Umnutzungen bzw. Neueröffnungen (auch positive Veränderungen) z.B. Calenberger Bäcker – schafft Belegung – Brillenladen, der vorher in dem Gebäude war, ist in längerfristigen Leerstand gezogen & neuer Sushi-/Asialaden anstatt einer weiterer Dönerladen. Ein Corona-Förderprogramm wurde in Anspruch genommen, ebenfalls Maßnahmenentwicklung, um EH nachhaltig auf Zukunft (Digitalisierung) vorzubereiten.
- Einige langfristige Leerstände, hier ist es schwer mit Eigentümer*innen zu reden oder es gibt zu große bauliche Mängel z.B. Petersches-Haus: äußerlich attraktiv, aber nur schwer für Einzelhandel nutzbar. Eigentümer*innen stellen sich teilweise quer, wenn Nachfolger gesucht werden soll (Migrationshintergrund, andere Unternehmensart...)
- Der Strukturwandel zeigt sich: Trading down findet statt – aus Einzelhandel werden Gastronomie, Dienstleistungen & Wohnen, jedoch nicht überdurchschnittlich stark.
- Die Innenstadt muss an Aufenthaltsqualität gewinnen. Frequenz ist vorhanden, es wird jedoch nicht als „Shopping-Ort“ genutzt. Die Unternehmen sind wenig vielfältig: Friseurläden, Bestattungsunternehmen etc.. Das ist wenig attraktiv für Schaufensterbummel & nicht belebend. Die Stadt hat in der Innenstadt wenig Handhabe bei Gewerbeansiedlung, eher Anreize schaffen möglich. Events (z.B. verkaufsoffener Sonntag) werden gut angenommen Keine Spielgeräte vorhanden und somit nicht attraktiv für Familien (Beispiel Kiel: Sandkiste in Innenstadt im Sommer).
- Problematische uneinheitliche Öffnungszeiten: Kernöffnungszeiten 10-13 Uhr und ab 15 Uhr aber nicht mittwochs, freitags, samstags. Eine Einigung ist schwierig da

unterschiedliche Zeiten nachgefragt werden ja nach Einrichtung.

- Es gibt keinen Platz, der für Konzepte nutzbar wäre. Idee: Leerstand am Markt (neben dem Biomarkt) erwerben & Spielfläche anlegen, Fahrradständer, WC-Häuschen etc. Hohe preisliche Vorstellungen der Eigentümer*in sind jedoch problematisch, Verringerung der Stellplätze als Alternative?
- Rossmann (Innenstadt) und E-Center (Osttangente) als Kundenmagnet
- Unklar wie Entwicklung weiter geht: Beschleunigung des Online-Handels durch Corona. Konzept „Doppelpunkt“ sollte genutzt werden: in welche Richtung soll sich Einzelhandel / Innenstadt entwickeln (Café, Austauschbörse, Nähprojekt etc.)
- Kein Zusammenspiel von Innenstadt & E-Center Osttangente. Leute die das E-Center besuchen gehen nicht in die Innenstadt (unterschiedliche Arten des Einkaufens)
- Quartierswettbewerb Niedersachsen teilgenommen & gewonnen

Nahversorgung

- **Alternative Angebote:** Mobile Nahversorgung findet durch Gemüsebox und Eschenhof statt. Teilweise liefern Marktaussteller.
- Marktspeicher: Produkte verschiedener Landwirte können gekauft werden
- Jagdschloss bietet Wildverkauf und Vermarktung von Regionalem an
- Verlegung des **Nahversorgers in Völksen** aus dem Ortskern führt zu existentiellen Sorgen für andere Geschäfte, da Laufkundschaft wegbricht und Nachfrage vom Blumenladen, Schlachtereie und Bäckerei abgegriffen werden. Wegen der Gefahr des Wegbrechens sollte der Nahversorger im Ortskern angesiedelt werden.
- Schwierige Auflagen für den neuer Nahversorger: min. 800qm, dabei würde kleiner ggf. auch reichen. Die Marktgröße aktuell liegt bei 400qm. Edeka will 800qm, Rewe kann sich 800 vorstellen (innerörtlich reichen auch 600/700qm).
- NP-Markt Völksen meist kein Hauptversorger, eher: „wenn ich was vergessen habe“ und für Ältere essentiell
- Verschiedene Grundstücke sind denkbar: Im Stiege (Landwirt als Eigentümer), Interessensgemeinschaft bevorzugt Fläche der Feuerwehr mit Laden in kleinere Dimension

Stadtmarketing / Tourismus / Kommunikation

- Es gibt viel Frequenz in Springe durch Bildung, Saupark, Wisentgehege etc., das hat aber wenig Einfluss auf die Innenstadt. Kooperation mit Bildungseinrichtungen (z.B. Gutscheinangebote etc.) gibt es nicht, es besteht von deren Seite aus auch kein Interesse. Die Bildungseinrichtungen wollen Schüler*innen nicht unbedingt in Innenstadt locken
- Junge Leute werden zu wenig eingebunden
- Es gibt die schöne historische Altstadt, sie wird von den Einheimischen aber nicht mehr wahrgenommen - zu wenig kommuniziert?
- Schwierig auch bestehende Unternehmen mitnehmen
- Springe ist Stadt des Lichtes, aber ohne Lichtkonzept

- **Kommunikation:** Die Homepage des Stadtmarketings wurde abgeschafft, es ist jetzt alles auf der städtischen Website angesiedelt, aber für Tourist*innen schwer zu finden
- Die Stadt hat keinen Instagram-Chanel o.Ä., nur Bürgermeister (WhatsApp, Instagram für Städte nicht möglich da Datensicherung kompliziert)
Wenig Kommunikation über Angebote, die Leute wissen gar nicht was es „tolles Neues“ gibt. Man stolpert nicht über News.
- Ungenutztes Potential für die Kommunikation ist vorhanden
- NDZ Quelle der Kommunikation: positiv, dass es dieses Kommunikationsmittel mit niedrigschwelligen Veröffentlichungen gibt, aber es erreicht nicht alle Zielgruppen und bietet teilweise eher negative Presse
- **Veranstaltungskalender** von Stadt & NDZ wegen Corona eingeschlafen. Kooperation mit NDZ ggf. auch in anderen Bereichen denkbar. Frage der Bezahlung?
- Beim Stadtmarketing wird angefragt, wann welche Veranstaltungen stattfinden, um eigene Veranstaltungen zu planen. Kommunikation mit Veranstalter*innen ist aber oft schwierig, kooperieren wenig mit dem Stadtmarketing. Nach Corona muss wieder neu angefangen werden im Bereich Veranstaltungsplanung.
- In Bennisen: Zusammensitzen & Termin-/Veranstaltungsabstimmung, das gibt es so in Kernstadt nicht

Wirtschaftsförderung / Gewerbe

- Infrastruktur (Glasfaser etc.) muss vorangebracht werden, Unternehmen (z.B. Zeissig GmbH) zahlen dies aktuell teilweise selbst. Logistik für E-Mobilität muss vorgedacht werden.
- Bestandschwerpunkt: Bildung, Pharmazie, Licht (Göbel Glühbirne – historischer Fokus verloren gegangen). Kein neuer Schwerpunkt notwendig (außer Hotellerie). Der suburbane Raum ist spürbar: keine Logistik, HighTech, Schwerindustrie, Hochschule, Forschung etc.
- Möglichkeit der besseren Kooperation mit Hameln-Pyrmont? Bzw. Potential abgreifen
- **Gewerbeflächenentwicklung:** Bestandsanalyse liegt vor, das Monitoring Hannovers war für Springe nicht genau genug.
- 4 Gewerbeflächen im Stadtgebiet: Kernstadt, Bennisen, Völksen, Eldagsen
- Die Stadt hat kaum Angebot für sofort, frei verfügbarer Flächen (mit B-Plan, FNP). In Bennisen sind vorhandene und geplante Flächen bereits reserviert. In Völksen und Eldagsen ebenfalls kaum sofort verfügbare Flächen. In Völksen: Fläche von dem Unternehmen Lange GmbH mit Erbpacht evtl. nutzbar. Eigentümer*innen (Landwirt*innen) von potentiellen Flächen haben kaum Interesse zu verkaufen. Langwieriger Prozess, wenn FNP und B-Plan erstellt bzw. angepasst werden müssen.
- Die Bereitstellung von Fläche muss nachfrageorientiert stattfinden geben – Firmen geben Stadt bei Nachfrage i.d.R. ein Jahr Zeit. Unterschiedliche Stadien der Flächen sind nötig: sofort verfügbare, mittelfristige etc. Flächen. Laut FNP gibt es sehr viele Potentialflächen, aber die Entwicklung ist zu langsam.

- Flächen der Zeissig GmbH sind erschöpft, eine Expansion ist durch Corona noch unklar, aber denkbar. Die Unternehmensausrichtung verändert sich
- Viele Anfragen für Gewerbeflächen vorhanden (aber nicht als Logistikstandort, dafür ist Springe zu weit von Autobahn-Abfahrten entfernt). Anfrageschwerpunkte: Handwerk & Dienstleistungen (Werkstätten, verarbeitendes Handwerk, verarbeitendes Gewerbe, unternehmensnahe Dienstleistungen, Lebensmittel)
- **Völksen** ist durch den S-Bahn-Anschluss attraktiv. Einige große Unternehmen: Paulmann Licht GmbH, Lange GmbH & Zeissig GmbH mit industriellem Fokus. Viele Pendler*innen, die Parkplätze werden stark genutzt und es gibt Verkehr von Süden in den Ort hinein. Das Gewerbegebiet mit dem höchsten Potential (Nähe Bahnhof, Bundesstraße), Potential bisher nicht ausgenutzt, könnte auch mehr für Dienstleistungen genutzt werden. Auch hier Flächenmandel
- **Bennigsen** vor allem Kleingewerbe, landwirtschaftliche Betriebe, Handwerk, Landschaftsbau
- Die **Kernstadt** verfügt sogar über ein Industriegebiet. Hier kann noch mehr angesiedelt werden, auch Potential für Dienstleistungen.

Arbeitsmarkt

- Zeissig GmbH hat ca. 75 Mitarbeiter ca. 50% Gewerbliche und bilden auch aus. Sie sprechen bereits Schulen in weitem Umkreis an, das gelingt teilweise, Tischler*innen z.B. sind aber schwierig zu finden. Gute Verbindung von Hildesheim & Hannover vorteilhaft. Projekt- & Vertriebsleiter*innen kommen von überall, mobiles Arbeiten als Vorteil. Großteil des Personals kommt per Bahn aus dem Speckgürtel Hannove.
- Die Verwaltung hat Probleme Stellen zu besetzen z.B. Bauingenieur*innen. Uni-versitätscoaching-Programm für Bauingenieur*innen: bei Verpflichtung 5 Jahre in Springe zu arbeiten, wird das Studium finanziert.
- Man kann Mitarbeiter*innen nicht mehr über Noten auswählen, eher Hinterfragen wer langfristig bleibt
- Finden von Fachkräften und Auszubildenen ist für Unternehmen problematisch. Standort im Dreieck Hameln / Hildesheim / Hannover problematisch.
- Springe sollte Attraktivität ausbauen, um Leute anzulocken. Wohnflächen, Kita-Plätze etc. notwendig. Die Work-Life-Balance muss stimmen. Leute sind bereits interessiert daran her zu ziehen, gestaltet sich durch mangelndes Angebot aber schwierig.

Landwirtschaft

- Vor allem Nebenerwerbsbetriebe in Springe
- Direktvermarktung findet statt, auch in Form von Automaten und funktioniert gut. Zusammenschlüsse für Direktvermarktung als Zukunftsthema Stadtmarketing hat sich um eine Aufstellung aller Direktvermarkter*innen gekümmert, diese sollen auf digitaler Karte verortet werden. Das System ist aktuell noch nicht ganz so weit – aber es wird daran gearbeitet.