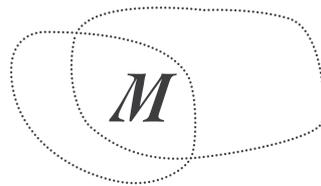




Immobilien-Dialog Innenstadt Erkelenz

Dokumentation zur Auftaktveranstaltung
am 13. November 2019 im Alten Rathaus Erkelenz



FRANK MANFRAHS
Stadtmarketing & Citymanagement

Übersicht

TOP 1: Begrüßung der Teilnehmer

TOP 2: Kurze inhaltliche Einführung und Hinweise zum Veranstaltungsablauf

TOP 3: Themenblock 1: „Geschäftsflächen vermarkten, vermieten, beleben!“

TOP 4: Themenblock 2: „Innenstadt-Immobilien sanieren, renovieren, gestalten!“

TOP 5: Zusammenfassung und Ausblick

TOP 6: Verabschiedung der Teilnehmer

Anhang

A1. Schriftliche Teilnehmerhinweise zum Thema „Innenstadtentwicklung allgemein“

A2. Organisatorische Anmerkungen

A3. Empfehlungen zur weiteren Vorgehensweise

A4. Dokumentationsnachweis



TOP 1: Begrüßung der Teilnehmer

Herr Bürgermeister Jansen begrüßt die Teilnehmer des „Immobilien-Dialogs“ und zeigt sich dabei erfreut über deren hohe Anzahl (rund 100 Anwesende). Im Folgenden erläutert er kurz den Zusammenhang zwischen dem integrierten Handlungskonzept (InHK) „Erkelenz 2030“ und der dafür notwendigen guten Zusammenarbeit der Stadtverwaltung mit den Immobilieneigentümern in der Erkelenzer Innenstadt. Eine solche Zusammenarbeit ist aus seiner Sicht Voraussetzung für eine erfolgreiche Zukunft des Erkelenzer Stadtzentrums. Dabei betont Herr Bürgermeister Jansen ausdrücklich die Bereitschaft der Stadtverwaltung zu einem offenen Dialog und einer kooperativen Vorgehensweise mit den Innenstadt-Akteuren, um darauf aufbauend die bestmöglichen Ergebnisse in Hinsicht auf den begonnenen Innenstadt-Entwicklungsprozess erreichen zu können.



TOP 2: Kurze inhaltliche Einführung und Hinweise zum Veranstaltungsablauf

Herr Manfrahs benennt als Moderator des Abends auf der Grundlage der einleitenden Ausführungen von Herrn Bürgermeister Jansen zunächst die grundsätzlichen Ziele des Immobilien-Dialogs: „Miteinander ins Gespräch kommen, miteinander im Gespräch bleiben, Erkelenz gemeinsam erfolgreich nach vorne bringen!“



Daran anschließend stellt Herr Manfrahs kurz die Themen und den Ablauf des Abends vor. Ergänzend zu den konkreten immobilienbezogenen inhaltlichen Schwerpunkten haben die Teilnehmer die Möglichkeit, nach der Veranstaltung Hinweise und Anmerkungen zur allgemeinen Innenstadt-Entwicklung i.S.v. von Sachverhalten, die sich nicht im Kern auf immobilienrelevante Fragestellungen beziehen, schriftlich an einer Stellwand zu hinterlegen.

Als Vorbereitung auf den weiteren Verlauf der Veranstaltung geht Herr Manfrahs kurz auf drei grundsätzliche Aspekte ein, die er unter dem Motto „Wissenswertes“ zusammenfasst und welche aus seiner Sicht im Gesamtkontext von Belang sind.

Wissenswertes §1

Attraktive Geschäftsimmobilien sind für Städte von höchster Bedeutung, u.a. weil:

- sie die Versorgung mit verschiedensten Angeboten für die Bevölkerung ermöglichen
- sie zur gestalterischen Stadtattraktivität beitragen und somit Besucher anlocken
- ihre gewerblichen Nutzungen Arbeitsplätze schaffen
- sie durch gute Vermietungen Steuereinnahmen generieren

Wissenswertes §2

Innenstädte benötigen ein klares (Marken-)Profil, u.a. damit

- insbesondere die Einwohner in der Region aufgrund von Standorteinzigartigkeit einen Unterschied zu anderen dortigen Innenstädten erkennen und so eine klare Nutzungsentscheidung treffen können, d.h., es erfolgt eine klare, aktive Abgrenzung und Profilierung innerhalb des regionalen Standortwettbewerbs
- die Identifikation der Bürger mit ihrer eigenen Stadt steigt
- potentiellen Investoren (gewerbliche Mietinteressenten, Immobilienkäufer etc.) die Standortentscheidung erleichtert wird

Wissenswertes §3

Sich -wie anderenorts bereits vielfach geschehen- als Eigentümer an einem Standort zu organisieren, bietet spürbare Vorteile, u.a.

- eine generelle gemeinsame Interessenvertretung nach außen
- die Führung von Gesprächen und die Erzielung von Vereinbarungen mit der Kommune, da diese in Form eines Eigentümervereins o.ä. einen klaren Ansprechpartner in Hinsicht auf das innenstädtische Immobilienwesen hat
- eine deutliche Vereinfachung der Eigentümerbeteiligung beim Thema Stadtentwicklung

TOP 3: Themenblock 1: „Geschäftsflächen vermarkten, vermieten, beleben!“

Herr Manfrahs hält als Einleitung zu diesem Themenblock einen Impulsvortrag anhand von praktischen Beispielen in Form von Fotos, die er vornehmlich in der Erkelenzer Innenstadt aufgenommen hat. Zu Beginn stellt er eines der wichtigsten Ziele im Zusammenhang mit der Belebung leerstehender Ladenlokale heraus, nämlich die Verzeichnung von Neueröffnungen. Diese mildern die gesamthafte Leerstandssituation am Standort, schließen im besten Falle Angebotslücken vor Ort und senden an Außenstehende ein positives Signal in Hinsicht auf die Innenstadt- und Einzelhandelsentwicklung.

Daran anschließend präsentiert Herr Manfrahs eigentümerseitig vermeidbare Ursachen für die Entstehung von Leerstand bzw. für dessen erschwerte Beseitigung. Dazu gehören aus seiner Sicht:

- eine unprofessionelle Vermarktung verfügbarer Flächen, z.B. in Form handgeschriebener „Zu vermieten!“-Aushänge im Schaufenster
- die Ansiedlung qualitätsarmer und nahezu frequenzloser Nutzungen im City-Kernbereich. Dieses „befeuert“ eine weitere Verödung des gesamten Umfeldes.
- eine fehlende Objektpflege während der Leerstandsphase bis hin zur „Schandfleckentwicklung“, z.B. erkennbar an extrem verdreckten Schaufensterscheiben oder dauerhaft nicht entfernten wilden Plakatierungen am Objekt
- Mietverhältnisse, bei denen sich Mieter und Vermieter eher als Gegner statt als Geschäftspartner verstehen
- unzeitgemäße und für die Situation am Standort unangemessene Mietkonditionen
- fehlender Wille von Eigentümern, in ihre Geschäftsfläche im Rahmen notwendiger Sanierungen bzw. Renovierungen zu investieren

Als eigentümerorientierte Handlungsweisen, welche die Wahrscheinlichkeit auf eine erfolgreiche nachhaltige Eindämmung der Leerstandssituation am Standort erhöhen, zählt Herr Manfrahs beispielhaft auf:

- + im Rahmen der Flächenvermarktung mithilfe einer professionellen Schaufensterwerbung Lust auf eine Anmietung machen
- + für die Phase des Leerstands kreative Zwischennutzungsmodelle wie Ausstellungen, PopUp-Stores oder Probeläden entwickeln bzw. zulassen

- + Starthilfe für Existenzgründer geben, z.B. in Form von mietfreien Anlaufphasen, reduzierten Startmieten bzw. Staffelmieten
 - + die Förderung besonderer Angebote und Sortimente, welche am Standort oder sogar in der gesamten Region exklusiv sind, dem Standort einen „coolen Touch“ verleihen o.ä.
 - + eine besondere Stimmigkeit zwischen Objekt und Nutzung, wie es z.B. bei „Steffi’s Laden“ der Fall ist
 - + die Förderung alternativer Nutzungskonzepte in Randbereichen der Innenstadt, also abseits der Hauptauflagen
 - + die frühzeitige offensive Bekanntgabe bevorstehender Sanierungsarbeiten an leerstehenden Objekten, damit potentielle Mieter sich so früh wie möglich mit einer zukünftigen Anmietung beschäftigen können
-

Nach Herrn Manfrahs’ Ausführungen stellt Frau Stoffels vom städtischen Referat Wirtschaftsförderung und Stadtmarketing das kommunale Geschäftsflächenmanagement vor, welches innenstädtischen Immobilieneigentümern und Mietinteressenten bereits seit vielen Jahren folgende Unterstützungsleistungen anbietet:



- Ansprechpartner für Einzelhändler, Gastronomie- und Dienstleistungsbetriebe, die Ladenlokale in Erkelenz suchen
- Unternehmensbesuche im Einzelhandel, welche zu einer besseren Einschätzung der Situation sowie zur allgemeinen Netzwerkpflge beitragen sollen
- aktive Kontaktaufnahme zu Eigentümern und Maklern, um Flächen- und Immobilien-Analysen vornehmen zu können, auf deren Grundlage denkbare Mietkonditionen und -modelle besprochen und verhandelt werden können
- Bestandsaufnahme leerstehender Immobilien und Gewerbeflächen in Kooperation mit Eigentümern und Maklern anhand der Kriterien Größe, Lage, Preis, baulicher Zustand, Erreichbarkeit und Kontaktdaten (Hinweis: die Einholung einer Eigentümer-Einverständniserklärung zur Aufnahme von Immobilienobjekten in die entsprechende Datenbank ist aus Datenschutzgründen unerlässlich)
- Vermarktung und Kommunikation der leerstehenden oder/und vom Leerstand bedrohten Immobilien und Flächen, z.B. auf der städtischen Internetseite www.erkelenz.de
- Angebot zur Durchführung eines PopUp-Store-Projektes für interessierte Eigentümer, in dessen Rahmen kurzfristige bzw. provisorische Einzelhandelsgeschäfte in leerstehenden Ladenlokalen eingerichtet und besonders „in Szene“ gesetzt werden. Frau Stoffels steht bei Bedarf gerne für die entsprechende Projektanbahnung und -begleitung zur Verfügung.
- Belegung leerstehender Immobilien zu versuchsweise besonders günstigen Mietkonditionen und mit verkürzter Vertragslaufzeit (3-12 Monate). Auch diesbzgl. bringt sich Frau Stoffels bei Interesse gerne aktiv und federführend in die Projektvorbereitung und -abwicklung ein.
- das Stadtmarketing ist generell Ansprechpartner für gute Ideen und setzt sich für Zwischenlösungen ein, z.B.:
 - > Start-up Unternehmen auf der Suche nach einer Verkaufsfläche für die vorhandene Geschäftsidee
 - > Anbieter aus der Region, die den Standort Erkelenz testen möchten
 - > Onliner, die sich offline präsentieren möchten
 - > Künstler- oder Handwerkerateliers

Auf die Vorträge von Frau Stoffels und Herrn Manfrahs' folgt eine Diskussionsrunde, in deren Rahmen sich die Teilnehmer des Immobilien-Dialogs aktiv zum Thema „Geschäftsflächen vermarkten, vermieten, beleben!“ äußern können. In diesem Zusammenhang werden die folgend aufgezählten Anmerkungen und Hinweise vorgebracht und an der Stellwand notiert:



- ein Problem sind hohe Bodenrichtwerte mit daraus resultierenden hohen Grundstückspreisen. Hierdurch werden immobilienbezogene Entwicklungsmöglichkeiten sowie die Chancen auf eine Ansetzung moderater Mietpreise, die sich auch Existenzgründer leisten können, eingeschränkt.
- um Investitionen in eine Immobilie zu ermöglichen, sind unbedingt wirtschaftliche Mietpreise erforderlich
- eine Unterstützung bei der Entwicklung von Innenstadt-Immobilien durch die Stadt Erkelenz wäre wünschenswert
- eine Umnutzung von Ladenlokalen in Wohnraum ist zumindest in der City-Kernlage kritisch zu betrachten, da hierdurch ein Attraktivitätsverlust für die Innenstadt zu befürchten wäre
- ein Erfolgsmix in Bezug auf die gesamte Innenstadt ist ein Nutzungsmix aus Wohnen, Einzelhandel und Gastronomie

- die Vermietung von Ladenlokalen erweist sich aktuell als sehr schwierig, es herrscht maklerseitig wenig Nachfrage. Insbesondere Filialunternehmen suchen eher nach Standorten mit einer Größe von mehr als 100.000 Einwohnern.
- die Vermietung einer Ladenfläche auch in relativ guter Lage z.B. an ein Versicherungsbüro wird aufgrund der Langfristigkeit des Mietvertrages als sinnvoll betrachtet

TOP 4: Themenblock 2: „Innenstadt-Immobilien sanieren, renovieren, gestalten!“

Herr Manfrahs hält zunächst auch zu diesem Themenblock einen ausgiebig bebilderten Impulsvortrag, der auf die zeitgemäße bauliche Nutzbarkeit von Ladenlokalen durch den Einzelhandel sowie auf das äußere Erscheinungsbild von innenstädtischen Immobilienobjekten ausgerichtet ist. In diesem Zusammenhang führt Herr Manfrahs folgende Positivmerkmale für Objekte in zentralen Lagen auf:

- + eine „ansehnliche“ Fassadengestaltung
- + ein harmonisches Gesamtbild aus geschäftlicher Nutzung und dem baulich-gestalterischen Umfeld
- + die Nutzung der besonderen Wirkung einer aufeinander abgestimmten Gestaltung von benachbarten Fassaden („Ensemblewirkung“)
- + das Zulassen professioneller Fassadenkunst an einigen Stellen in der Innenstadt zwecks Schaffung besonderer, stilvoller Hingucker
- + die Verwendung natürlicher Materialien wie z.B. Holz an Fassaden mit dem Ziel, das Stadtleben ein Stück weit natürlicher und sinnlicher zu gestalten
- + die Erzeugung von Anziehungskraft durch die Verwendung von „Ambientetreibern“ wie z.B. Fassadenbegrünungen
- + an geeigneten Stellen moderne, innovative Architektur fördern
- + die Auswahl von zum Gesamtobjekt passenden einzelnen Gestaltungselementen (z.B. Tür(en) abgestimmt auf Fassade, weil beides eine gemeinsame Wirkung erzeugt)
- + Eigentümer sollten am eigenen Gebäude unbedingt nur stilvolle, dezente Werbeanlagen zulassen, da diese einen immensen Beitrag zur Stadtbildqualität leisten

+ insbesondere bei vorhandenen Platzkulissen wie z.B. am Markt sollten Eigentümer Wert auf eine besonders qualitätvolle optische Gesamtwirkung ihrer Immobilie legen

+ die Herstellung von barrierefreien Geschäftseingängen

+ die Schaffung von ausreichend großen Geschäftsräumen, welche dem Einzelhandel in zeitgemäßer Weise die Möglichkeit geben, sein jeweiliges Angebot gewinnbringend zu inszenieren. Dieses kann z.B. durch die Zusammenlegung von zwei nebeneinander liegenden kleinen Ladenlokalen erreicht werden.

Negativ zu bewerten sind lt. Herrn Manfrahs u.a. folgende bauliche und/oder gestalterische Merkmale von Innenstadt-Immobilien:

- die Verwahrlosung ganzer Immobilien bis hin zu einer „Schrottimmobili-Anmutung“

- verbaute, unruhige Eingangs- und Schaufenstersituationen (z.B. durch Außensäulen, die wie Barrieren bzw. Hindernisse wirken)

- veraltete Schaufensteranlagen (oft unansehnlich und „energiefeindlich“)

- die Verwahrlosung von Gestaltungselementen wie Markisen, Schirmen etc.

- „Angsträume“ wie z.B. unbeleuchtete Durchgänge etc.

- Stolperkanten und kleine Stufenabsätze vor Geschäftseingängen

- Säulen im Inneren von Ladenlokalen. Diese unterbinden häufig eine optimale Angebotsinszenierung und verhindern als Sichtbarrieren den freien Blick über die gesamte Geschäftsfläche.

Im Anschluss an Herrn Manfrahs' Darstellungen präsentiert Frau Ruppert vom Planungsbüro MWM aus Aachen, welches den Entwicklungsprozess „Erkelenz 2030“ fachlich-konzeptionell begleitet, zwei Förderprogramme für Eigentümer, die an einer Sanierung bzw. Renovierung ihrer im „Sanierungsgebiet Innenstadt“ liegenden Immobilie interessiert sind.



1.) Haus- und Hofprogramm

Gefördert wird die Aufwertung bzw. Restaurierung von Fassaden und Hofflächen. Antragsberechtigt sind Eigentümer und Erbbauberechtigte, sofern diese nicht Körperschaften der öffentlichen Hand sind. Der Förderzuschuss beträgt bis zu 50% und voraussichtlich max. € 10.000,-- pro Objekt. Bei einer Annahme von insgesamt 40 Förderobjekten (Beispielrechnung) könnten somit € 800.000,— als förderfähige Gesamtsumme am Standort wirksam werden, von denen € 400.000,— privat zu tragen wären. Im Zuge einer Bauberatung sollen neben umfassenden gestalterischen Empfehlungen auch Aspekte der Denkmalpflege, des Leerstandsmanagements, der energetischen Ertüchtigung sowie der Fördermittelakquise berücksichtigt werden.

2.) Verfügungsfonds

Dieses Förderinstrument wird über kommunale Vergaberichtlinien weitergereicht. Ein „Quartiersbeirat“, dem insbesondere auch private Innenstadtakteure angehören, entscheidet darüber, welche Projektideen als förderwürdig eingestuft werden und für welche somit eine Mittelvergabe erfolgen soll. Ziel ist es, mit den verfügbaren Geldern eine direkte Wirkung ins Quartier hinein zu ermöglichen. Der Förderanteil beträgt bis zu 50%. Der Verfügungsfonds wird für eine Laufzeit von fünf Jahren eingerichtet. Förderfähig sind

sowohl investive (z.B. Stadtmobiliar) als auch nicht-investive Maßnahmen (z.B. Werbemaßnahmen oder Veranstaltungsdurchführungen). Häufig stammen Verfügungsfondsprojekte aus den Bereichen Öffentlichkeitsarbeit, Citymanagement, Identitätsbildung sowie Sortiments- und Leerstandsmanagement. Konkrete Projektbeispiele sind die Anschaffung einer neuen Weihnachtsbeleuchtung, Baustellenmarketing-Aktionen, die Entwicklung werbewirksamer Stadtprodukte oder die Realisierung von Probeläden.

TOP 5: Zusammenfassung und Ausblick

Herr Manfrahs fasst als Moderator die behandelten Themen und wesentlichen Erkenntnisse des Abends noch einmal kurz zusammen und umreißt das weitere Vorgehen innerhalb des Immobilien-Dialog-Prozesses. Dieses sieht vor, dass verwaltungsintern schnellstens eine Aus- und Bewertung der heutigen Auftaktveranstaltung erfolgen soll, auf deren Grundlage die nächsten Prozessschritte festgelegt werden. Alle Innenstadt-Immobilieeigentümer und Teilnehmer der Veranstaltung werden hierüber zeitnah schriftlich informiert.

TOP 6: Verabschiedung der Teilnehmer

Herr Bürgermeister Jansen dankt den Anwesenden für deren Teilnahme und Diskussionsbereitschaft und lädt alle Interessierten im direkten Anschluss an die offizielle Veranstaltung zu persönlichen Gesprächen im Rahmen eines kleinen Buffets ein. Viele der Teilnehmer machen hiervon gerne Gebrauch.



Anhang

A1. Schriftliche Teilnehmerhinweise zum Thema „Innenstadtentwicklung allgemein“

Die Teilnehmer können an einer Stellwand in schriftlicher Form Hinweise hinterlassen, welche auf die allgemeine Entwicklung der Innenstadt ausgerichtet sind und sich somit nicht auf die konkreten, immobilienbezogenen Fragestellungen im Rahmen der Veranstaltung beziehen. Genannt werden:

- die Begeisterung für die Erkelenzer Innenstadt bei Nicht-Erkelenzern stärker nutzen
- Schaffung von gestalterischen Argumenten zur Anlockung von Stadtbesuchern (z.B. Fassadenverschönerungen, Kunst im öffentlichen Raum, Begrünungskonzepte, Attraktivierung von Platzsituationen)
- Etablierung kleiner Dialogrunden mit den verschiedenen Akteursgruppen der Innenstadt bzw. Fortführung des gemeinsamen Dialogs zwischen Stadtverwaltung und privaten Akteuren
- Maßnahmen zur Steigerung der Kundenfrequenz ergreifen, insbesondere in Form eines guten Parkraumangebotes
- Schaffung von Lösungen für Langzeitparker, damit diese den Kunden nicht „deren“ Parkplätze wegnehmen
- „Erkelenz 2030“ bietet enorme Chancen aufgrund der Zuwendung hoher zweistelliger Millionenbeträge aus der Städtebauförderung
- speziell der Bahnhofsvorplatz wirkt kühl und abweisend und stellt somit für Stadtbesucher kein gutes bzw. geeignetes Innenstadt-Entrée dar

A2. Organisatorische Anmerkungen

- Beginn der Veranstaltung: 19.00 Uhr
- offizielles Ende: ca. 21.05 Uhr
- Teilnehmer: s. Anwesenheitsliste
- ergänzende Anlage zur Veranstaltung: s. Vortragspräsentation

A3. Empfehlungen des Verfassers zur weiteren Vorgehensweise

Im Rahmen der oben beschriebenen Auftaktveranstaltung sind verschiedene Teilaspekte rund um das Thema „Innenstadt-Immobilien“ angesprochen und teils vertieft diskutiert worden. Viele der Teilnehmer gaben zu verstehen, dass der offensichtliche Verfall einiger Objekte für sie ein immenses und den gesamten Standort Innenstadt schädigendes

Ärgernis darstellt. Dieses „brennende“ Thema sollte daher in den kommenden Wochen und Monaten von mehreren Seiten aus bearbeitet werden, um eine höchstmögliche Erfolgswahrscheinlichkeit in Hinsicht auf eine Behebung der entsprechenden Problemsituation(en) zu gewährleisten. Als eine (1) Maßnahme sollte Frau Stoffels vom Referat Wirtschaftsförderung und Stadtmarketing gemeinsam mit Herrn Manfrahs als externem Citymanagement-Berater gemeinsam versuchen, mit den betreffenden Hauseigentümern ins Gespräch zu kommen mit dem Ziel, eine spürbare Verbesserung der jeweiligen individuellen Situation zu erreichen. Parallel dazu sollte verwaltungsintern geprüft werden, ob bzw. welche rechtlichen Maßnahmen und Wege einer offiziellen Ansprache seitens der Stadt Erkelenz gegenüber solchen Eigentümern ergriffen werden können, mit denen der Versuch einer gemeinsamen Lösungsfindung scheitert und welche ihre Immobilien somit weiter verkommen bzw. verfallen lassen. Drittens empfiehlt sich die Gründung eines Arbeitskreises (AK) zu dem Thema unter Beteiligung interessierter Immobilien-Akteure. In diesem geht es innerhalb von ein bis zwei AK-Terminen darum, bereits gemachte Erfahrungen mit innenstädtischen „Problemimmobilien“ zusammenzutragen und gemeinsam nach weiteren Lösungsansätzen zu suchen.

Ein weiteres sinnvolles Thema für die Gründung eines Arbeitskreises lautet „Zwischennutzungen“. Hierbei geht es darum, gemeinsam mit interessierten Immobilien-Akteuren der Innenstadt Ideen für die vorübergehende „Bespielung“ von aktuell leerstehenden Ladenlokalen zu entwickeln und die Umsetzung solcher Ideen auf den Weg zu bringen. „Lebendig trotz Leerstand!“ lautet das Motto für die betreffenden Geschäftsflächen somit.

Letztlich lässt sich aus der großen Beteiligung an der Auftaktveranstaltung sowie den vielen dort wahrgenommenen Äußerungen aus den Reihen der anwesenden Immobilien-Akteure der Eindruck gewinnen, dass es für alle Beteiligten vor Ort sehr sinnvoll wäre, wenn sich die Eigentümer von Innenstadtimmobilien organisieren würden und so gemeinsam ihre Interessen nach außen vertreten könnten. Welche Möglichkeiten diesbzgl. denkbar sind und welchen inhaltlichen Themen sich solch eine Vereinigung widmen könnte, sollte Thema eines weiteren Arbeitskreises unter dem Motto „Eigentümergeinschaft Innenstadt“ sein.

Im Anschluss an die so beschriebene Arbeitsphase bietet sich ein erneutes großes Innenstadt-Immobilien-Treffen im Alten Rathaus an, bei welchem insbesondere der aktuelle Sachstand zu den gesamthaften Bemühungen vorgestellt und diskutiert wird. Aus jetziger Sicht und bei stringenter Vorgehensweise in Bezug auf die oben vorgeschlagene anstehende Arbeitsphase könnte und sollte diese neuerliche „Eigentümer-Konferenz“ noch vor Ablauf der ersten Jahreshälfte 2020 geschehen.

A4. Dokumentationsnachweis

Veranstaltungsdokumentation erstellt am 19. Dezember durch:
gez. Frank Manfrahs