

## **Stadsanierung und Strukturwandel im Einzelhandel: Das Beispiel der Hertie-Investition im Essen-Steele der sechziger Jahre**

*von Tim Schanetzky, Essen*

Nach Abschluß des Wiederaufbaus am Ende der 50er Jahre waren die 60er und weite Teile der 70er Jahre eine Phase städtebaulicher Expansion: Auf der Suche nach zeitgemäßen Wohnverhältnissen, angesichts der Auflösung traditionell mit Gewerbe durchmischter Altstadt-Kerne, auch vor dem Hintergrund der neuartigen Herausforderungen der Massenmotorisierung traf die Moderne jene traditionell strukturierten Altbaubereiche mit voller Wucht, die wir heute ihrer urbanen Qualitäten wegen besonders schätzen: Fachwerk war ebenso Symbol der Rückständigkeit wie Jugendstilornament und Gründerzeitstuck. In der Praxis hieß das: Flächensanierung – Abbruch des Alten, um Raum für das Neue schaffen zu können. Kritiker sprachen angesichts dieser Sanierungswut von der „zweiten Zerstörung“ der Städte: Was im Zweiten Weltkrieg von alliierten Bombern verschont geblieben war, wurde nun zum Ziel der „Urbanität“.

Dieser Sanierungsprozeß ist dabei nur teilweise als Modernisierung städtebaulicher Strukturen zu verstehen. Stadsanierung hieß auch: Die Ökonomisierung der Stadt erreichte einen neuen Höhepunkt, weil die bestehenden urbanen Strukturen nicht nur an ökonomische Bedingungen wie steigende Boden- und Baukosten, moderne Transport- und Verkehrsmittel oder modifizierte Formen des Konsums angepaßt wurden. Die großmaßstäblichen Sanierungsplanungen liefen auch auf einen wachsenden Einfluß großer Investoren hinaus – und dies waren fast überall Unternehmen der Wohnungswirtschaft und des Einzelhandels. Besonders der enge Zusammenhang zwischen den strategischen Entscheidungen der Einzelhandelsunternehmen einerseits und den Überlegungen der Planungsbürokratien auf kommunaler und Landesebene andererseits hatte dabei besonderes Gewicht. So wurde in den 60er Jahren wohl kaum ein städtebauliches Sanierungsprojekt auf den Weg gebracht, in dem nicht die Ansiedlung mindestens eines Kaufhauses enthalten gewesen wäre.

Daß diese städtebauliche Sturm-und-Drang-Phase mit einem nachhaltigen Strukturwandel des Einzelhandels zusammenfällt, ist wohl kein Zufall. Auch im Einzelhandel standen alle Vorzeichen auf Expansion: Zwar war seit Anfang der 60er Jahre häufig von einem „Ladensterben“ die Rede, da sich die Zahl der Einzelhandelsbetriebe allein bis Anfang der 80er Jahre um ein Drittel reduzierte. Gleichzeitig wuchs der Umsatz der überlebenden Unternehmen freilich um das fünffache an. Zwischen Klein- und Großbetrieben kam es in diesem Zeitraum zu gravierenden Bedeutungsverschiebungen. Noch 1964 wiesen 81,5% aller Unternehmen des Einzelhandels Jahresumsätze von weniger als 250.000 DM aus. Am Gesamtumsatz der Branche hatten diese Betriebe einen Anteil von 27,6%. Auf der anderen Seite erreichten aber bereits zu diesem Zeitpunkt die großen Einzelhandelsunternehmen mit mehr als 10 Millionen DM Jahresumsatz ebenfalls einen Anteil von 27,7% – obwohl hier nur von 0,1% aller erfaßten Betriebe die Rede ist. Bis 1982 veränderte sich diese Struktur nachhaltig: Auf die wenigen Großunternehmen entfielen nun 47,3% des Branchenumsatzes. Noch viel deutlicher zeigt sich der Strukturwandel angesichts des Bedeutungsverlusts der Kleinbetriebe: Ihre Zahl hatte sich zwischen 1964 und 1982 halbiert; ihr Anteil am Branchenumsatz ging auf nunmehr 5,2% zurück. Als weiteres Merkmal des Strukturwandels im Einzelhandel machte sich das

Wachstum der Gesamtverkaufsfläche bemerkbar. Bereits 1970 war häufig von einer „Verkaufsflächenexplosion“ die Rede: Allein zwischen 1968 und 1974 nahm die Verkaufsfläche aller erfaßten Ladengeschäfte um rund ein Drittel zu. Im gleichen Zeitraum lag die Verkaufsfläche der Warenhäuser mit einem Zuwachs von 54,2% deutlich über dem Durchschnitt – hier machte sich die von den Konzernen betriebene Strategie der flächendeckenden Expansion deutlich bemerkbar.

So waren es vor allem die Warenhauskonzerne, die angesichts ihres Flächenbedarfs städtebauliche Sanierungsmaßnahmen oft genug anstießen, zumindest aber integrativer Bestandteil derartiger Planungsüberlegungen wurden. Stadtsanierung bedeutete schließlich eine Modernisierung der Verkehrsinfrastruktur, so daß günstige Standorte für neue Warenhäuser geschaffen wurden. Da die Modernisierung der Einzelhandelsstruktur zu den erklärten Zielen vieler Stadtsanierungsprojekte zählte, zielten Interessen von Kaufhauskonzernen, Stadtverwaltungen und Kommunalpolitik stets in die gleiche Richtung. Die Expansion der Kaufhausunternehmen nahm 1965 aus Sicht des Bundeswirtschaftsministeriums derart bedrohliche Formen für den Mittelstand an, daß sie Politikern und Konzernchefs Anlaß zu einem Gentlemen's Agreement bot: In den nächsten 30 Monaten sollten in Städten mit weniger als 200.000 Einwohnern keine neuen Warenhäuser mehr errichtet werden. Das Abkommen hatte jedoch lediglich aufschiebende Wirkung: Seit 1967 drängten die zwischenzeitlich angesammelten Investitionsmittel geballt auf den Markt.

In heutiger Sicht waren Flächensanierungen ebenso wie die Expansion der Kaufhauskonzerne in die Vor-, Klein- und Mittelstädte äußerst problematische Fehlentwicklungen. Die Einzelhandelskonzerne schufen sich Altlasten, die schon am Ende der 70er Jahre die Rentabilität belasteten und so die „Warenhauskrise“ noch zusätzlich verschärften. Und die Kommunen litten unter der Verschandelung historischer Altstädte durch unmaßstäbliche Sanierungsmaßnahmen, enorme Baukosten, lange Bauphasen und nicht absehbare Folgekosten. Am Beispiel des Hertie-Konzerns, der sich schon am Anfang der 60er Jahre entschied, im Sanierungsgebiet Essen-Steele ein Wertheim-Warenhaus zu bauen, soll der enge Zusammenhang zwischen der Expansion der Einzelhandelskonzerne und dem städtebaulichen Größenwahn verdeutlicht werden. Dabei wird besonders deutlich, wie die strategischen Vorgaben der Frankfurter Hertie-Konzernzentrale vor Ort umgesetzt wurden und wie weitgehend der Einfluß war, den ein derartiger Großinvestor auf die Planung und Umsetzung eines der größten städtebaulichen Sanierungsprojekte der alten Bundesrepublik hatte.

### **Stadtsanierung in Essen-Steele – Glanzlicht Wertheim**

Die selbständige Stadt Steele wurde erst in der kommunalen Neuordnung des Jahres 1929 nach Essen eingemeindet. In der Nachkriegszeit schien das Potential dieses Stadtteils zunächst günstig: urbane Strukturen blieben erhalten, da kaum Kriegszerstörungen zu beklagen waren. Außerdem hatte mit dem Niedergang des Steeler Eisenwerks und der Stilllegung aller Zechen bis zum Jahr 1929 der industrielle Strukturwandel bereits sehr frühzeitig eingesetzt, so daß sich die Stadt zum Wohn- und Dienstleistungszentrum des Essener Südostens entwickeln konnte. Am Ende der 50er Jahre wurden jedoch zahlreiche Probleme deutlich, die schließlich in ein großes Sanierungsprojekt mündeten: Mit der Bundesstraße 227 zwängten sich auch Straßenbahnen und Busse durch die engen Steeler Altstadtgassen. Parkplätze waren kaum vorhanden. Außerdem wurden zahlreiche bauliche Mängel beobachtet. Angesichts wachsender Einwohnerzahlen nahm die Stadt Essen am Anfang der

60er Jahre mit dem Bau der „Oststadt“ außerdem ein Wohnungsbauprojekt in Angriff, das im traditionellen Steeler Einzugsbereich über 30.000 neue Bürger ansiedelte. Dies gab den Ausschlag für das Sanierungsvorhaben: Steele sollte sich zum „Mittelzentrum“ entwickeln. Dazu zählte nicht nur der Bau neuer Verkehrsanlagen und Parkhäuser, sondern auch ein entsprechendes Angebot des Einzelhandels. Mit der Prognose eines Kaufkraftpotentials von 100.000 Einwohnern in Steeles Umgebung lockte Essens Planungsbürokratie neben dem Karstadt- auch den Hertie-Konzern nach Steele.

Hertie befand sich zu diesem Zeitpunkt auf Expansionskurs: Geschäftsführer und Konzerneigentümer Georg Karg setzte auf das Konzept Warenhaus und weitete das Wachstum auch auf kleinere Häuser in Mittelstädten und mittelzentralen Vorstädten aus. Die Zusammenarbeit zwischen Hertie und Essens Baudezernenten Bonczek war dabei bald so eng, daß Korruptionsgerüchte die Runde machten. Schließlich hatte die Stadt Essen nicht nur ihr eigenes Rathaus an Hertie verkauft, da sich die Innenstadtlage als Kaufhausstandort anbot, sondern auch beim frühzeitigen Grundstückserwerb in Essen-Steele kam es zu Unregelmäßigkeiten: Noch bevor Essens Stadtrat 1966 über die ersten konkreten Pläne zum Sanierungsvorhaben Steele unterrichtet wurde, kaufte der Hertie-Konzern gezielt Grundstücke im Sanierungsgebiet an und vergab einen Planungsauftrag an ein Architekturbüro, das nicht nur das Warenhaus selbst konzipierte, sondern auch städtebauliche Empfehlungen für die nähere Umgebung des Kaufhauses abgab, die schließlich von den städtischen Planungen übernommen wurden. Ein Vertreter der Steeler Einzelhändler kommentierte diese Planungen süffisant: „Alle Wege führen nach Hertie.“ Der Einzelhandelskonzern hatte sich damit einen hervorragenden Standort in Steeles Altstadt gesichert und die kommunalen Planer vor vollendete Tatsachen gestellt: Das Kaufhaus war seit 1966 eine Konstante in allen noch folgenden Planungen zur Steeler Sanierung.

Bis zur Eröffnung des Kaufhauses am 9. Juni 1972 blieb es zwar bei einer engen Zusammenarbeit zwischen Hertie und Essens Planungsbürokratie – ein reibungsloses Bauvorhaben war das Steeler Projekt dennoch nicht. Zwischen der ersten Überlegung zum Bau des Steeler Hauses im Jahr 1961 und seiner Fertigstellung lagen immerhin elf Jahre. Hauptursache für diese Verzögerung war die Tatsache, daß die Hertie-Tochter Union Grundbesitz nur einen Teil der benötigten Grundstücke ankaufen konnte. Der geplante Kaufhausstandort lag mitten in Steeles historischer Altstadt mit entsprechend kleinteiliger Parzellenstruktur. Hier mußte also zunächst das von der Stadt Essen eingeleitete Bodenordnungsverfahren für eine Zusammenlegung der Grundstücke sorgen. Gerade dabei traten jedoch bald Probleme auf: Die Aufstellung eines verbindlichen Sanierungsplans dauerte bis 1969 – und auch dann lag nur ein Bebauungsplan erster Stufe vor, der in Teilplänen noch präzisiert werden mußte. Dementsprechend hinkte auch die Bodenordnung hinterher, so daß sich der Bau des Warenhauses verzögerte. Als 1970 ein Abschluß des Umlegungsverfahrens immer noch nicht in Sicht war, wies auch Baudezernent Bonczek auf die Wichtigkeit des Projektes hin: „Die Leute werden ungeduldig. Das verstehe ich.“ Steele befand sich zu diesem Zeitpunkt in einer schwierigen Lage: Die geplante Flächensanierung bedeutete die Umsiedlung von rund 4.000 Menschen und den Abbruch von 50% der 1965 vorhandenen Bebauung. War in den 60er Jahren über abstrakte Pläne diskutiert worden, wurde der Flächenabriss nun Realität: Am Anfang der 70er Jahre war in Steele seit Jahren nur abgerissen worden – etwas Neues hatte die Sanierung noch nicht geschaffen. Der städtische Umlegungsausschuß wies daher auf die Symbolkraft des Hertie-Neubaus hin: „Dieses

Bauvorhaben ist für die Erhaltung und die weitere Entwicklung des Nebenzentrums Essen-Steele von größter Bedeutung, zumal die Verödung des Stadtteils eingeschränkt werden muß.“

Daher sah sich die städtische Verwaltung gezwungen, im Fall Wertheim eine Baugenehmigung noch vor Abschluß der Bodenordnung zu erteilen – dies war prinzipiell rechtlich nicht vorgesehen; aber das Bundesbaugesetz bot mit dem Paragraphen 76 das nötige Schlupfloch. Nach fünfzehnmönatiger Bauzeit konnte Hertie im Sommer 1972 dann doch noch die Eröffnung seines Steeler Wertheim-Hauses feiern. Das Projekt eines „glanzvollen Sanierungsauftraktes“ war damit zumindest vorübergründig erreicht. Die Lokalpresse jubelte: In Steele sei ein „Einkaufsziel attraktiver großstädtischer Note“ entstanden. „Das Haus zählt zu den schönsten und modernsten Wertheimhäusern überhaupt.“ Es sollte gar „eine neue Ära in Steele beginnen. Der großzügig angelegte Neubau in unmittelbarer Nähe des Bahnhofs setzt die Akzente für die beginnende städtebauliche Sanierung des Stadtteils Steele.“ Bei aller Euphorie hätte jedoch bereits zu diesem Zeitpunkt auffallen müssen, daß wichtige Voraussetzungen für die Eröffnung des Hauses nicht gegeben waren: Hertie hatte nur den ersten Bauabschnitt gebaut – das geplante Parkhaus konnte erst fünf Jahre später eröffnet werden. Auch die städtischen Bauvorhaben waren noch nicht sichtbar: Mit dem Bau der geplanten vierspurigen Umgehungsstraßen war noch nicht begonnen worden. So konnte auch an die Einrichtung der Fußgängerzone in Steeles Innenstadt noch nicht gedacht werden. Statt dessen war diese „ein Trümmerfeld“, wie sich zahlreiche Bürger und Einzelhändler beschwerten. Abbruch prägte das Stadtbild bis weit in die 70er Jahre hinein. Im Oktober 1972 zählte die Stadt Essen noch 6.500 Einwohner im Sanierungsgebiet – das entsprach einer Abnahme um 25% innerhalb eines Zeitraums von nur acht Jahren. Die Bevölkerung war nun überaltert, der Anteil ausländischer Haushalte lag fast viermal so hoch wie im städtischen Durchschnitt – soziale Segregationstendenzen, die 1965 noch keine Rolle spielten. Allein vor dem Hintergrund dieser Bestandsaufnahme des Jahres 1972 wird klar: Das Steeler Wertheim-Kaufhaus stand auf tönernen Füßen. Grundlage für das Interesse des Hertie-Konzerns waren die Essener Prognosen zum wachsenden Einzugsbereich Steeles und das Versprechen einer kurzen Sanierungsphase. 1972 war die Eröffnung des Kaufhauses allein an Zukunftserwartungen geknüpft – häufig war vom „Magnet Wertheim“ die Rede, der Kaufkraft nach Steele locken sollte. Die Probleme der Steeler Sanierungsphase waren vollkommen falsch eingeschätzt worden.

### **Das Glanzlicht erlischt**

Wertheim-Steele schloß am 28. Februar 1979 seine Pforten. Am stetigen Abwärtstrend des Hauses hatten weder bauliche Maßnahmen der Stadt Essen, noch der Bau des Wertheim-Parkhauses etwas ändern können. War der Umsatz des Warenhauses noch 1974 um 4,7% und 1975 um 2,1% gewachsen, wiesen die Bilanzen seit 1976 Umsatzrückgänge aus. Auf ein Minus von 6,5% folgte 1977 ein Einbruch um 7,5% auf nunmehr 42,9 Millionen DM. Damit war im gesamten Geschäftsjahr 1977 nur ein um 30% höherer Umsatz erwirtschaftet worden als im Eröffnungsjahr 1972, das lediglich sechs Verkaufsmonate umfaßte. Aber selbst die niedrigen Zuwächse der drei Anfangsjahre waren angesichts der realen Preisentwicklung bereits äußerst schlechte Ergebnisse: So stiegen die Einzelhandelspreise beispielsweise 1974 um durchschnittlich 7,3%, so daß preisbereinigt bereits zu diesem Zeitpunkt ein Umsatzrückgang von 2,6% zu Buche schlug. Noch viel schlechter stand es um

die Rentabilität des Steeler Hauses: Zwischen 1972 und 1978 erwirtschaftete Hertie in Essen-Steele Verluste von insgesamt 45,6 Millionen Mark.

Das Scheitern dieser Einzelhandelsinvestition hat zum einen Ursachen, die bei der Konzernmutter und der Entwicklung der gesamten Branche gesucht werden müssen. Die Ertragsentwicklung des Hertie-Konzerns war bereits seit 1973 rückläufig. Und mit dem Krisenjahr 1974 begann die Stagnation aller Warenhauskonzerne: Der überdurchschnittliche Rückgang der Verkaufsflächenproduktivität, neue Konkurrenz durch Einkaufszentren „auf der grünen Wiese“, Selbstbedienungs-Warenhäuser und Verbrauchermärkte, die Altlasten der Expansionsphase – all dies mündete am Ende der 70er Jahre in die „Warenhauskrise“, die dazu geführt hat, daß sich der Marktanteil der Warenhäuser gegenüber 10,4% im Jahr 1975 bis heute auf unter fünf Prozent reduziert hat. Seit 1975 blieben die Umsatzzuwächse der Warenhäuser stetig hinter jenen des gesamten Einzelhandels zurück. Der Hertie-Konzern befand sich dabei in einer Art Dauerkrise, auf die mit verschiedenen Sanierungskonzepten reagiert wurde. Unrentable Standorte wurden dabei seit 1977 beständig geschlossen, so daß Hertie bundesweit auf dem Rückzug war.

Für das Scheitern des Steeler Wertheim-Hauses kann jedoch nicht allein die schwierige Lage des gesamten Konzerns verantwortlich gemacht werden. Nachdem die Kaufhaus-Investition in den 60er Jahren die Planungen der Stadt Essen nachhaltig beeinflusst hatte, waren es nun die schleppende Sanierungsdurchführung einerseits und der durch das Flächensanierungskonzept verursachte Problemdruck andererseits, die das Projekt eines „Magneten des Einzelhandels“ in Steele rasch zu Fall brachten. Wie problematisch die Situation im Sanierungsgebiet gerade für den Einzelhandel war, zeigt schon ein Schreiben der Geschäftsführung der Steeler Wertheim-Filiale vom Herbst 1973: Sie stellte fest, „daß es überhaupt noch keine Ansatzpunkte für eine Sanierung Steeles in naher Zukunft gibt.“ Es sei „erkennbar, daß bei dem derzeitigen Tempo die Sanierung Steeles frühestens im Jahre 1980 abgeschlossen sein kann. Alles in allem drängt sich der Verdacht auf, daß die Stadt [...] durch den Kaufhausbau zunächst den Bürgern beweisen wollte, daß mit der Sanierung begonnen worden ist.“ Und im Oktober 1975 klagte der Werbering (der Zusammenschluß der Steeler Einzelhändler) in einem Schreiben an Oberstadtdirektor Finkemeyer: „Die wirtschaftliche Situation der im Sanierungsgebiet ansässigen Betriebe wird allein schon dadurch aufgezeigt, daß über 10% in den vergangenen 12 Monaten aufgegeben haben und das Warenhaus Wertheim eine seiner fünf Verkaufsetagen noch in diesem Monat schließt.“ Bereits zu diesem Zeitpunkt zeigten sich die Probleme des Kaufhauses überdeutlich: War es bislang als eigenständiges Vollsortiment-Warenhaus geführt worden, erfolgte nun eine Zurückstufung als Anschlußhaus an die Essener Innenstadtfiliale. Was Beobachter längst vermutet hatten, konnte die BBE-Unternehmensberatung im Januar 1976 dann auch empirisch nachweisen: Grundlage für die Hertie-Investition war ein auf 100.000 Einwohner prognostizierter Einzugsbereich des Steeler Hauses. Die BBE reduzierte diese Prognosen nun auf rund 60.000 Einwohner und sah dementsprechend ein durch die Sanierungsplanung bedingtes Einzelhandelsflächenüberangebot in Steeles Innenstadt, das sie mit ca. 20.000 m<sup>2</sup> bezifferte. Ein Gutachten der Prisma-Unternehmensberatung, das die Hertie-Konzernzentrale in Auftrag gegeben hatte, wies darauf hin, daß dieses reduzierte Kaufkraftpotential in Steele noch zusätzlich äußerst geringe Abschöpfungsquoten aufwies. Die Neue Ruhr Zeitung kommentierte daraufhin: „Nun sieht es so

aus, als habe das Warenhaus, als es sich auf den Zukunftsoptimismus der Stadtplaner verließ, auf Sand gebaut.“

Geringe Abschöpfungsquoten und schwierige Verhältnisse aller Steeler Einzelhändler weisen deutlich auf die Folgen der Flächensanierung hin: Erst seit 1974/75 trat die Stadterneuerung überhaupt in ihre Aufbauphase ein – bis dahin prägte Abbruch den Stadtteil. Für die Investitionsentscheidung Herties ganz wesentliche Plandetails wie das modernisierte Verkehrssystem, die Anbindung der Oststadt oder die Fußgängerzone in Steeles Altstadt nahmen erst am Ende der 70er Jahre Gestalt an und konnten nicht vor 1982/83 abgeschlossen werden – für Wertheim und viele kleinere Einzelhändler war das eindeutig zu spät. Daß sich ständig wechselnde Verkehrsführungen, provisorische Straßenbefestigungen, Abbruchhäuser und Trümmergrundstücke unmittelbar auf den Einzelhandelsstandort Steele auswirkten, stellte 1975 auch eine Image-Analyse heraus: Mit 60% aller Nennungen wurde nicht nur der Faktor Auswahl/Angebot negativ bewertet. Überdurchschnittlich schlecht schnitt auch die Einkaufsatmosphäre ab: Hier äußerten sich 41% aller Befragten negativ. Und obwohl 60% aller Befragten aus Steele stammten, glaubten sie andere Einkaufsplätze schneller oder leichter erreichen zu können. Die Gutachter sahen sich sogar gezwungen, die Stadt Essen zur Beseitigung des „erheblichen Straßenschmutzes“ aufzufordern.

Als die Schließung des Warenhauses dann im Oktober 1978 publik wurde, waren sich alle Kommentatoren einig, daß es in erster Linie die verzögerte Stadtsanierung war, die neben den Problemen des gesamten Hertie-Konzerns zur Geschäftsaufgabe geführt hatte. WDR und Essens Einzelhandelsverband versäumten nicht, auch auf die schwierige Lage der übrigen mittelständischen Einzelhändler in Steele hinzuweisen. Allerdings ging während dieser öffentlichen Diskussion der wesentliche Grund für das Scheitern des Steeler Wertheim-Hauses unter: Es waren vor allem die viel zu optimistischen Zukunftsprognosen der 60er Jahre, die zu dieser Fehlinvestition des Hertie-Konzerns geführt hatten – Prognosen, die sowohl Hertie, als auch Essens Planungsbürokratie für ihre damaligen strategischen Entscheidungen zu funktionalisieren wußten. Entgegen aller ursprünglichen Prognosen mußten alle Beteiligten 1983 zur Kenntnis nehmen, daß die von den Flächensanierern gewünschte Expansion des Steeler Einzelhandels nicht stattgefunden hatte: Vielmehr prägten beschleunigte Konzentration und Stagnation das Bild. So sank gegenüber 1965 die Zahl der Steeler Einzelhandelsbetriebe von 224 auf 171, während sich die Nettogeschäftsfläche von ursprünglich 46.000 auf nunmehr 40.000 m<sup>2</sup> reduzierte. Auch die Zahl der Beschäftigten sank von 1.044 auf rund 700 im Jahr 1983. Und hatte man noch 1973 mit einem zusätzlichen Einzelhandelsflächenbedarf von fast 13.000 m<sup>2</sup> gerechnet, standen nun 15.000 m<sup>2</sup> leer. Für beide Akteure erwies sich die Expansionsphase der 60er Jahre nun als Altlast: Hertie endete nach einer langen Phase der Dauersanierung unter dem Dach des Essener Karstadt-Konzerns. Und in Essens Stadtverwaltung und Kommunalpolitik wollte seit Ende der 70er Jahre niemand mehr etwas von Flächensanierungsmaßnahmen wissen: Sie hatten sich als überteuertes und sozial hochproblematisches Lösungskonzept entpuppt, das gesellschaftlich nicht mehr konsensfähig war. In Steeles 30jährige Stadtsanierung flossen öffentliche und private Investitionen von rund einer Milliarde DM – ein Umgang mit öffentlichen Mitteln, der sicherlich zur heute bedrohlichen Haushaltssituation der Stadt Essen beitrug. Über die Folgekosten ist nichts bekannt.