

Wahl-Spezial (2): Einzelhandel/Gastro

So sehen Landshuter OB-Kandidaten die Zukunft von Gastro und Einzelhandel

In unserem Wahl-Spezial beschäftigen wir uns mit sechs Zukunftsthemen, die die Stadt Landshut bewegen. Wir stellen die Positionen der OB-Kandidaten zu diesen Themen vor. In dieser Folge: Einzelhandel und Gastronomie.

▶ Artikel vorlesen



Wolfgang Maria Weber/Imago

Die Landshuter Altstadt ist geprägt von Gastronomie. Aber wie kann sie sich gemeinsam mit dem Einzelhandel weiterentwickeln?



Von **Ingmar Schweder**

16. Februar 2026 Stand: 20:00 Uhr

Die historische Altstadt Landshuts steht – wie viele Innenstädte in Deutschland – vor großen Herausforderungen. Mit der Wahl eines neuen Oberbürgermeisters und eines neuen Stadtrats am 8. März eröffnet sich die Chance, die Innenstadtentwicklung strategisch neu zu denken. **Landshut** verfügt über eine außergewöhnlich gut erhaltene historische Bausubstanz und eine kleinteilige Ladenstruktur, die lange als Stärke galt.

Gleichzeitig ist diese Struktur anfällig: In den vergangenen Jahren kam es immer wieder zu prominenten Leerständen und einem spürbaren Auf und Ab im Einzelhandel und der Innenstadtgastronomie. Diese Entwicklungen sind Teil eines bundesweiten Strukturwandels, der nicht nur wirtschaftliche Fragen aufwirft, sondern auch die Aufenthaltsqualität und die Rolle der Innenstadt als Ort der Begegnung betrifft. Städtebaulich ist Landshut durch seine dichte historische Altstadt mit wenig natürlichem Grün geprägt. Zwar verläuft die Isar unmittelbar am Rand der Altstadt, doch ist sie bislang nur begrenzt in das Innenstadtleben eingebunden. Um dem Mangel an Grün und den Folgen des Klimawandels zu begegnen, setzt die Stadt punktuell auf mobile Begrünung. Diese Maßnahmen stoßen jedoch auf unterschiedliche Reaktionen, insbesondere mit Blick auf den historischen Charakter der Altstadt.

Auch die Verlagerung des Christkindlmarkts aus der Innenstadt wird kontrovers diskutiert. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, welche Strategien und Maßnahmen geeignet sind, die historische Altstadt Landshuts als lebendigen, wirtschaftlich tragfähigen und klimaresilienten Stadtraum weiterzuentwickeln.



Stadtmanufaktur GmbH

Diplom-Ingenieurin (Architektur) und Stadtstrategin
Sophie May

Expertenmeinung: „Wichtig ist, nicht jahrelang in Diskussionen zu verharren.“

Frau May, Sie haben Innenstadtprojekte in sehr unterschiedlichen Städten begleitet – von Flensburg bis Linz. Welche zentralen Bausteine braucht es heute für ein stimmiges Gesamtkonzept und woran scheitert es aus Ihrer Erfahrung in Kommunen am häufigsten?

Sophie May: Ein schlechter Ausgangspunkt ist, wenn Stadtentwicklung nach außen wie Stückwerk wirkt. Am Anfang braucht es immer eine klare Idee, wo man hinwill – manche nennen das Leitbild, andere Profil. Wichtig ist die Unterscheidung: Ein Profil beschreibt, was eine Stadt heute ist, ein Leitbild, wo sie hinmöchte. Glaubwürdig vermarkten kann man aber nur das, was bereits vorhanden ist. Wer sich als „grüne Stadt“ bezeichnet, aber kaum Bäume hat, verliert an Glaubwürdigkeit.

Sie sprechen von Stückwerk. Können Sie das mit Blick auf Kommunen genauer erläutern?

May: Ideen dürfen nicht allein im Bürgermeisterbüro oder im Stadtmarketing entstehen, sondern im Dialog mit allen relevanten Akteuren: Immobilieneigentümern,

Gewerbetreibenden, Veranstaltern, Kulturschaffenden. Entscheidend ist außerdem der Mut zum Fokus. Viele Städte wollen gleichzeitig familienfreundlich, Einkaufsstadt, touristisch attraktiv, historisch und grün sein. Diese Vielfalt wirkt im Wettbewerb schnell beliebig. Nicht jeder Stadtraum – und auch nicht die gesamte Innenstadt – muss alles leisten. Gebraucht wird eine Idee, und die muss man auch nach außen tragen.

Können Sie ein Beispiel nennen?

May: Ein Beispiel aus Flensburg zeigt das gut: In einer Bürgerumfrage wurde das skandinavische Flair der Innenstadt als besondere Stärke genannt. Parallel dazu bestellten Gewerbetreibende Olivenbäume, um „mehr Atmosphäre“ zu schaffen. Skandinavisches Flair und Olivenbäume passen aber nicht zusammen. Deshalb ist es wichtig, eine gemeinsame Idee zu entwickeln, sie klar zu kommunizieren und alle Akteure mitzunehmen, damit auch alle an einem Strang ziehen für ein stimmiges Gesamtkonzept.

Wo hakt es aus Ihrer Erfahrung besonders in mittelgroßen Städten wie Landshut?

May: Zielkonflikte gibt es überall: zwischen Denkmalschutz und Begrünung, zwischen Veranstaltungen und Anwohnerinteressen, zwischen Tourismus- und Alltagsnutzung. Diese lassen sich nicht immer vollständig auflösen. Anspruchshaltung und Akteursgruppen sind häufig so groß, dass es nicht immer zu einer Lösung kommen kann. Wichtig ist, nicht jahrelang in Diskussionen zu verharren, sondern Dinge temporär auszuprobieren. Viele Städte trauen sich das nicht, aus Angst, jemanden zu verärgern.

Wie können Ihrer Erfahrung nach, Fortschritte erzielt werden?

May: Ein großes Thema ist die Zusammenarbeit der Akteure. Ab etwa 50.000 Einwohnern wird es schwierig, alle Beteiligten an einen Tisch zu bringen. Unterschiedliche Gruppen sprechen unterschiedliche Sprachen. Der Austausch funktioniert besser, wenn Menschen eingebunden werden, die die jeweilige Perspektive kennen – etwa ehemalige Einzelhändler oder Kulturschaffende. Oft geht es weniger um Fakten als um Vertrauen, Zwischenmenschliches und gutes Stakeholder-Management. Mit den richtigen Menschen an einem Tisch kann man viel bewegen. Kleine, zielgruppenspezifische Formate – etwa Gastronomenrunden oder geschützte Treffen für Eigentümer – sind hier wirkungsvoller als große Innenstadtforen. Viele Kommunen sind hier überfordert, weil es sehr viel Aufwand ist. Da muss man schon strategisch rangehen, eine Akteursgruppe aufzubauen, mit der man langfristig die Stadt gestalten kann.

Ein zentrales Thema ist Leerstand. In Landshut standen zuletzt auch prominente Gebäude jahrelang leer. Die Stadt verweist oft auf begrenzte Handlungsspielräume. Wie gehen andere Kommunen damit um?

May: Die direkten Handlungsmöglichkeiten von Kommunen sind tatsächlich begrenzt, weil es sich um Privateigentum handelt. Umso wichtiger ist der persönliche Kontakt zu den Eigentümern – idealerweise auf hoher Ebene, etwa als Chefsache des Oberbürgermeisters. Leerstand ist zudem nicht gleich Leerstand. Es gibt strukturellen Leerstand, etwa bei sanierungsbedürftigen Gebäuden oder langfristigen Entwicklungsplänen. Das muss man teilweise aushalten. Zwischennutzungen können helfen, Dynamik sichtbar zu machen. Dabei sollte das Ziel nicht immer sein, dass sich ein Betreiber dauerhaft etabliert, sondern zunächst zu zeigen: Es tut sich etwas. Wichtig ist, sich realistische, kleinere Ziele zu setzen und Leerstand

nicht nur über Förderprojekte kurzfristig zu bespielen, sondern strategisch zu denken.

Die Landshuter Innenstadt ist historisch geprägt, dicht bebaut und vergleichsweise wenig begrünt. Wie lassen sich Klimaanpassung und Aufenthaltsqualität verbessern, ohne den historischen Charakter zu überformen?

May: Zunächst sollte im Leitbild geklärt werden, welche Rolle die historische Altstadt spielt – auch im Verhältnis zur Klimaanpassung. Ich halte es für wichtig, dass historische Altstädte auch im Sommer nutzbar bleiben. Wenn es zu heiß ist und sich niemand dort aufhält, nützt eine schöne historische Altstadt nicht mehr viel. Viele kleine Maßnahmen bringen hier mehr als ein großes Projekt: mobile Begrünung, Wasserelemente, Fassadenbegrünung. Gerade mobile Lösungen werden in historischen Städten häufig eingesetzt, weil sie flexibel und vergleichsweise kostengünstig sind. Gleichzeitig muss man den Pflegeaufwand und die Folgekosten realistisch mitdenken – das wird oft unterschätzt.

Wenn sie zehn Jahre in die Zukunft schauen: Woran würden Sie erkennen, dass Innenstadtentwicklung gelungen ist?

May: Ein zentraler Indikator ist Vertrauen. Wenn Akteure sagen: Die Stadt kümmert sich, wir ziehen an einem Strang, wir wissen, wo es hingehet - und ich habe Vertrauen in den Standort. Auch die Kommunikation nach außen spielt eine große Rolle. An der medialen Berichterstattung lässt sich oft ablesen, wie es einer Innenstadt geht. Im Stadtraum selbst zeigt sich Erfolg durch eine gute Zielgruppenmischung, Aufenthaltsqualität, Klimaanpassung und Dynamik im Einzelhandel und in der Gastronomie – auch durch neue, experimentelle Konzepte.

Ihr Leitmotiv lautet: „Strukturen aufbrechen und

Denkmuster ändern.“ Woran scheitern Städte dabei am häufigsten?

May: An Silodenken innerhalb der Verwaltung. Unterschiedliche Ämter – etwa Grün, Ordnung, Wirtschaftsförderung oder Stadtmarketing – verfolgen berechnete, aber getrennte Perspektiven. Wenn es intern kein gemeinsames Bild gibt, wird es noch schwieriger, externe Akteure einzubinden.

Welche drei strategischen Leitlinien würden Sie Landshut für die nächsten zehn Jahre mitgeben?

May: Erstens: Ein klares Leitbild oder Profil entwickeln und konsequent nach außen kommunizieren. Zweitens: schneller in die Umsetzung kommen und bereits während der Konzeptphase sichtbare Maßnahmen umsetzen, um Akteure mitzunehmen. Drittens: Planungssicherheit schaffen – durch Commitment der Verwaltungsspitze, kontinuierliche Kommunikation und Verlässlichkeit gegenüber Eigentümern, Betrieben und Bürgerschaft.

Sophie May begleitet als Strategieberaterin der Stadtmanufaktur GmbH Kommunen im DACH-Raum (Deutschland, Österreich, Schweiz) bei der Transformation ihrer Innenstädte sowie bei strategischen und operativen Fragen rund um Innenstadtentwicklung und -vermarktung, Einzelhandel und Leerstandsmanagement.



Grafik: LZ

Wir haben die OB-Kandidaten gefragt: „Wie sieht für Sie die Zukunft von Gastronomie und Einzelhandel in der Innenstadt aus?“

Allen Kandidaten stand der gleiche Umfang für ihre Aussagen zur Verfügung. Die Längen der jeweiligen Antwort hat jeder Kandidat selbst festgelegt. Die Antworten erscheinen so, wie von den Kandidaten formuliert.

Thomas Haslinger (CSU)

Eine belebte und beliebte Innenstadt braucht einen funktionierenden Einzelhandel und eine gute Gastronomie. Dafür muss erstens Frequenz in der Innenstadt sein. Daher finde ich es wichtig, dass wir auch zukünftig innenstadtnahe Parkmöglichkeiten haben. Zweitens sollten wir noch aktiveres Leerstands- und Citymanagement betreiben. Drittens müssen Stadt, Eigentümer und Gewerbetreibende in engen Dialog treten, um an gemeinsamen Lösungen bezüglich der Pachtpreise und Auflagen zu arbeiten. Es gilt hier auch wie in anderen Bereichen der Verwaltung bei den Auflagen nur auf das gesetzliche Mindestmaß zu gehen.

Darüber hinaus erleben wir oft, dass gerade jemand, der ein Geschäft neu eröffnet, mit einer Vielzahl städtischer Ämter in Kontakt treten muss. Hier möchte ich neue Wege gehen