



Gelsenkirchener Oberbürgermeister Frank Baranowski

INTERVIEW FRANK BARANOWSKI

Eine verbindliche Klammer für das Ruhrgebiet ist kein Tabu mehr – Frank Baranowski ist Oberbürgermeister von Gelsenkirchen sowie Sprecher der SPD im Ruhrgebiet und schlägt im Interview für seine Partei neue Töne an.

„WIR DENKEN ZU SEHR IN KOMMUNALEN GRENZEN“

► **Wirtschaftsmagazin Ruhr:** Es gab einmal das *Düsseldorfer Signal*, aber das gilt ja wohl nicht mehr. Wie sieht die Idee der SPD für ein Ruhrgebiet der Zukunft aus?

Frank Baranowski: Nein, das *Düsseldorfer Signal* war ja ein Koalitionspapier aus der letzten Legislaturperiode. Was mir wichtig ist: Ich rede gerne über Strukturen, ich würde aber noch viel lieber über Inhalte und Möglichkeiten reden. Der Stadt Oberhausen ist es im Moment egal, wo die Bezirksregierung ihren Sitz hat, die

ihr nicht mehr erlaubt, auszubilden oder in Maßnahmen zu investieren, die absolut nötig sind, und die sie zwingen will, Mitarbeitern zu kündigen.

Wirtschaftsmagazin Ruhr: Oberhausen hat doch eine Wette auf die Zukunft gemacht: Schulden wurden aufgenommen, es wurde investiert und am Ende ging die Rechnung nicht auf.

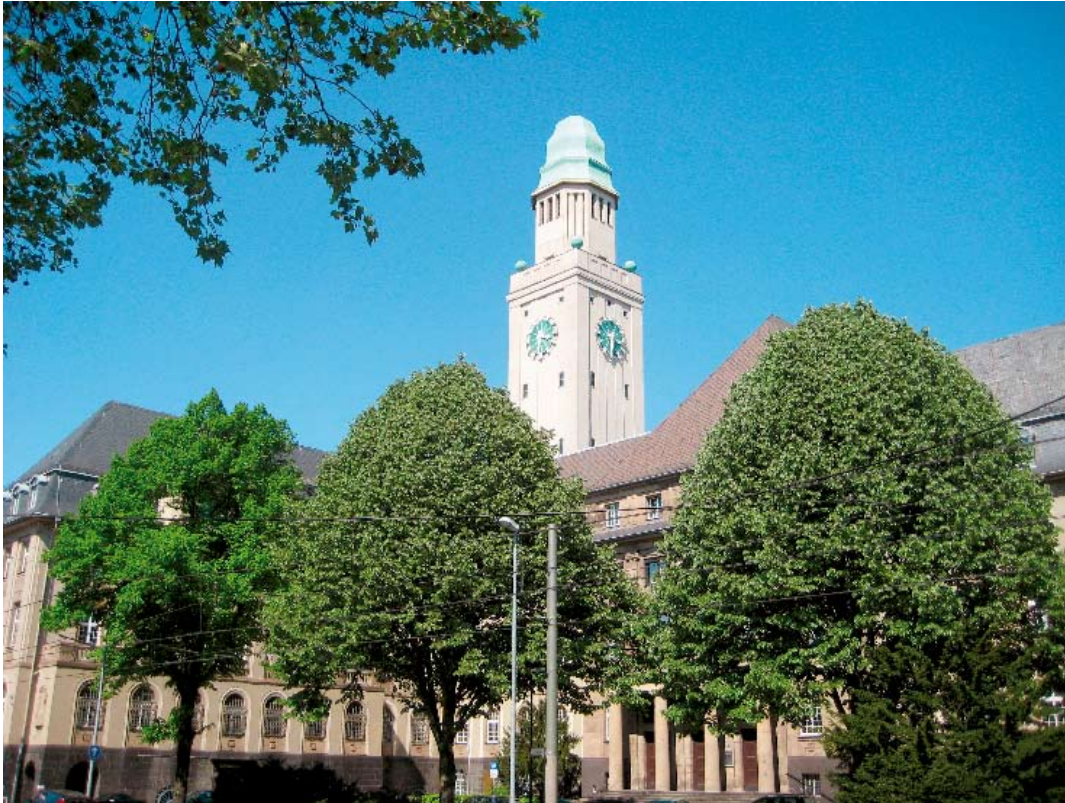
Baranowski: Machen wir uns nichts vor: Es ist absehbar, wann die nächsten Städte in die Pleite laufen. Oberhausen ist doch kein Sonderfall. Der

Kreis Recklinghausen klagt doch nicht umsonst gegen das Gemeindefinanzierungsgesetz. Wir brauchen eine bessere Finanzausstattung der Kommunen, sonst kommen wir alle in vergleichbare Situationen wie Oberhausen.

Wirtschaftsmagazin Ruhr: Vielleicht ist es ja auch ein Fehler, dass es im Ruhrgebiet so viele einzelne Städte mit all ihren Verwaltungen und Kostenapparaten gibt. Viele Städte schrumpfen und haben doch gar keine Chance mehr, allein

zu überleben. Warum legen wir, wenn es schon nicht zu einer Ruhrstadt kommt, nicht ein paar Städte oder zumindest Institutionen zusammen?

Baranowski: Ich bin sehr dafür, über Kooperationen und Aufgabenteilung nachzudenken. Dazu gehört aber mehr als Politiker und Bürgermeister, dazu gehört ein gesellschaftlicher Konsens. Was würde denn passieren, wenn wir nur im Kulturbereich die Aufgaben der Städte untereinander verteilen würden? Die einen machen ein tolles Konzerthaus, andere Mu-



Rathaus in Gelsenkirchen-Buer

sehen, ein Dritter konzentriert sich auf Theater. Ich könnte Ihnen jetzt schon sagen, wer alles aufschreien würde und wie die veröffentlichte Meinung dazu wäre. Alle lokalen Medien würde laut aufschreien und sagen: „Das ist der kulturelle Ausverkauf!“ – und auf anderen Handlungsfeldern wäre es doch nicht anders.

Solange das aber so ist und es nicht als eine Bereicherung des gesamten Ruhrgebiets gesehen wird, wird es auch keine Zusammenlegungen und keinen Verzicht geben. Wir sollten mehr über Aufteilung sprechen, aber dazu gehört, dass nicht derjenige, der den ersten Schritt in dieser Richtung macht, an den Pranger gestellt wird – und das wird so kommen. Nehmen sie das Beispiel *DFB-Fußballmuseum*. Da stehen Dortmund und Gelsenkirchen im Wettbewerb miteinander – wissen Sie, was passiert, wenn sich eine Stadt freiwillig zurückzieht?

Wirtschaftsmagazin Ruhr: Ich möchte es mir in diesem Fall noch nicht einmal ausmalen.

Was aber wäre denn, wenn nicht Dortmund oder Gelsenkirchen, sondern das Ruhrgebiet sagen würde: Wir wollen das Fußballmuseum, das sind unsere Standorte, und jetzt wähle aus, DFB?

Baranowski: So ein Verfahren fände ich gut, aber das ist nicht in allen gesellschaftlichen Gruppen akzeptiert, dass, wenn das Ruhrgebiet der Gewinner ist, die eigene Stadt ruhig auch mal auf etwas verzichten kann. Ich merke das tagtäglich. Wenn ein Unternehmen die eine Stadt verlässt und sich in der Nachbarschaft niederlässt, wird das doch sofort als Verlust für die eigene Stadt wahrgenommen. Auch wenn man erklärt, dass die Firma ja dem Ruhrgebiet erhalten bleibt und die Bürger der eigenen Stadt keinen Job verloren haben.

Vor allem diejenigen, die sich in Sonntagsreden für das Ruhrgebiet stark machen, fallen da schnell auf eine lokale Sichtweise zurück, und das, obwohl längst klar ist: Gelsenkirchen profitiert von Ansiedlungserfolgen in Marl, Bochum

von Erfolgen in Essen und Herne von Erfolgen in Gelsenkirchen. Genauso sind die Pro-

bleme einer Stadt die Probleme aller Städte. Doch wenn es zum Schwur kommt, wird noch immer in sehr engen kommunalen Grenzen gedacht.

Wirtschaftsmagazin Ruhr: Wird sich das nicht abschleifen?

Baranowski: Ich glaube, das wird ein längerer Prozess werden.

Wirtschaftsmagazin Ruhr: Den man beschleunigen könnte?

Baranowski: Dabei sind wir doch auf einem guten Weg und haben an Fahrt aufgenommen. Schauen sie sich die Kooperationen im Bereich der Ansiedlung von Unternehmen an. Mittlerweile kooperieren wir mit anderen Städten, wenn wir keinen Platz für eine Unternehmensansiedlung haben und teilen uns dann die Gewerbesteuer.

Wirtschaftsmagazin Ruhr: Bei dieser Entwicklung sollen Sie der entscheidende Motor gewesen sein. ►



- ▷ Förderbänder und -gurte
- ▷ Keil- und Flachriemen
- ▷ Zahnriemen
- ▷ Zahnscheiben
- ▷ Walz- und Gleitlager
- ▷ Sonderlager
- ▷ Lineartechnik
- ▷ Gummi-Metall-Produkte
- ▷ Dichtelemente
- ▷ Hydraulikelemente
- ▷ Schläuche und Armaturen
- ▷ Dichtungsplatten und Isolationen
- ▷ Elastomer- und Kunststoffprofile
- ▷ Kunststoffe
- ▷ Dicht- und Klebstoffe



Als Spezialist für technische Produkte bieten wir ein umfassendes Sortiment, eine professionelle Beratung und eine reibungslose Abwicklung – von der Beratung bis zur Auslieferung.

REIFF
Technische Produkte GmbH
Verkaufsbüro:
51519 Odenhof, Brunnenweg 22
Telefon +49 2207 701059
Telefax +49 2207 701061
mailto:info@reifffg.de, www.reifffg.de





„Allein der Kostendruck wird dafür sorgen, dass die Städte sich langfristig die heutige Nahverkehrsstruktur nicht mehr leisten können.“

Baranowski: Das ist doch egal – Hauptsache, es funktioniert jetzt und das tut es. Immer mehr Städte haben sich dieser Initiative von Essen und Gelsenkirchen angeschlossen. Für mich ist der Erfolg des Gewerbeflächen-Pools ein Beispiel für die Richtung, in die wir gehen müssen. Die Städte fangen an, zusammenzuarbeiten und schließen Verträge miteinander ab. Das ist besser, als wenn man darauf wartet, dass etwas von oben nach unten geschieht.

Wirtschaftsmagazin Ruhr: Die Erfahrung lehrt etwas anderes. Beispiel Nahverkehr: Die Städte hätten hier immer kooperieren können und haben es nicht getan. Das Ergebnis ist ein teu-

rer und schlechter Nahverkehr im Ruhrgebiet. Unter der einsamen Entscheidung der Vestischen, die Straßenbahnen abzuschaffen, leiden heute noch ganze Städte. Aus einer regionalen Sicht hätte man einen solchen Unsinn vielleicht nie gemacht, und Städte wie Gladbeck, Bottrop, Recklinghausen oder Herten wären heute ans U-Bahn-Netz angeschlossen.

Baranowski: Natürlich sind in der Vergangenheit auch aus meiner Sicht falsche Entscheidungen getroffen worden. Die U-Bahn in Gelsenkirchen hätte ich in Richtung Essen ausgebaut und nicht in Richtung Norden. Aber es ist müßig, sich darüber heute noch zu beklagen. Wir müssen daran arbeiten, dass die Probleme

im Nahverkehr künftig gelöst werden.

Wirtschaftsmagazin Ruhr: Durch eine gemeinsame Nahverkehrsgesellschaft?

Baranowski: Perspektivisch ja, aber das wird ein langer Weg und wir müssen die Menschen, die heute in den Nahverkehrsunternehmen arbeiten, mitnehmen. Ein erster Schritt wird eine viel engere Zusammenarbeit sein, als es heute der Fall ist. Und wieder gilt: Wir brauchen Akzeptanz. Denn klar ist doch auch, ein solcher Weg wird Arbeitsplätze kosten. Angefangen bei der Putzfrau bis hin zu den Vorständen. Ich weiß nicht, ob wir uns das in der gegenwärtigen Situation leisten können. So etwas kann man nicht von oben befehlen, das muss wachsen – aber es gibt keine Alternative zu dieser Entwicklung.

Allein der Kostendruck wird dafür sorgen, dass die Städte sich langfristig die heutige Nahverkehrsstruktur nicht mehr leisten können. Wir müssen lernen, auf das Ruhrgebiet als Ganzes zu schauen. Und das nicht nur in Fragen der Infrastruktur, sondern auch bei der Bildung oder den sozialen Verwerfungen im Ruhrgebiet – aber das sehen die Bürgermeister der anderen Städte auch so.

Wirtschaftsmagazin Ruhr: Können das die OBs denn leisten und brauchen wir nicht eine Institution, die eine regionale Sicht hat, damit nicht alles von den Kompromissen der OBs abhängig ist?

Baranowski: Ja, es muss eine solche Einrichtung geben – aber wenn, dann mit einer zweiten Kammer, in der die Städte vertreten sind. Es wäre fatal, wenn es auf der einen Seite Entscheidungen gäbe, die Finanzfolgen für die Städte hätten, ohne dass die Kommunen ein Mitspracherecht hätten.

Wirtschaftsmagazin Ruhr: Ist das nicht das Schicksal der

Städte auch auf Landes- und Bundesebene?

Baranowski: Das ist ja auch ein Fehler. Alle staatlichen Ebenen entscheiden auf Kosten der Kommunen, die aber als einzige Ebene gezwungen sind, zu konsolidieren. Das kann nicht gut gehen. Wenn Bund und Land uns ständig neue Aufgaben geben, müssen sie auch für eine vernünftige Finanzierung sorgen. Uns immer mehr Aufgaben zu übertragen, uns kein Geld zu geben und uns gleichzeitig zum Sparen zu zwingen, nimmt uns alle Handlungsmöglichkeiten.

Wirtschaftsmagazin Ruhr: Und auf regionaler Ebene wollen sie dann Mitspracherecht?

Baranowski: Ich will es auf allen Ebenen, aber wenn wir jetzt im Ruhrgebiet etwas Neues schaffen, können wir doch gleich die alten Fehler vermeiden. Ich glaube, ein Ruhrparlament und eine Kammer für die Städte würde zu einer deutlich höheren Akzeptanz führen – wobei ich für einen ehrenamtlichen Rat an Stelle eines professionellen Parlamentes wäre. Wichtig ist auch, dass keine Region dominiert. Es gibt in der Emscher/Lippe-Region die Sorge, von den Städten im Zentrum dominiert zu werden.

Wirtschaftsmagazin Ruhr: Aber dann müssten konsequenterweise auch die Bürgermeister der kreisabhängigen Städte in einer solchen kommunalen Kammer vertreten sein, denn der RVR wird Planungshoheit bekommen und im Bereich der Planung sind ja die Landräte außen vor.

Baranowski: Man muss sehen, wie so eine Kammer konkret aussehen wird. Nur gemeinsam mit den Kommunen und einer Instanz, die das ganze Ruhrgebiet im Blick hat, können wir die Zukunftsfragen der Region lösen.

Wirtschaftsmagazin Ruhr: Hängt die Beantwortung vieler Zukunftsfragen im Ruhrgebiet

nicht vom demographischen Wandel ab? Immerhin gehören wir zu den wenigen Stadtregionen auf der Welt, die schrumpfen.

Baranowski: Ja, aber es gibt auch Rückzüge aus dem Münsterland, denn ab einem gewissen Alter merken die Menschen, dass sie dort nicht so gut leben können. Die Wege zum Arzt oder zum Einkaufen sind weit, man braucht vielleicht sogar zwei Autos. Wir müssen uns bemühen, hier eine Infrastruktur bereitzuhalten, die es ermöglicht, sich wohnortnah zu versorgen – auch mit attraktiven kulturellen Angeboten.

Unser Blick auf die Bedürfnisse der Senioren ist mir im Übrigen viel zu undifferenziert: Alle ab 60 packen wir in einen großen Topf – wohingegen wir bei Jugendlichen aus gutem Grund sehr genau differenzieren. Angebote für 60jährige müssen anders sein als für über 90jährige. Die Lebensphase „Alter“ ist sehr lang geworden und hat in jedem Teil ihre ganz eigenen Chancen und Probleme. Darauf müssen wir Antworten entwickeln.

Wirtschaftsmagazin Ruhr: Müssen wir uns nicht auch noch mehr Mühe geben, junge Familien im Ruhrgebiet zu halten?

Baranowski: Da haben alle Ruhrgebietsstädte viel Zeit verloren. Wir haben in Gelsenkirchen angefangen, Bauland für junge Familien bereit zu stellen, würden uns aber eine größere Nachfrage wünschen. Für mich steht aber fest: Der langfristige Trend der steigenden Energiepreise wird die Positionen der Städte gegenüber dem ländlichen Raum im Wettbewerb um junge Familien stärken – aber wir müssen für jungen Familien noch bessere Angebote schaffen.

Wirtschaftsmagazin Ruhr: In Gelsenkirchen ist das einer der Schwerpunkte Ihrer Politik.

Baranowski: Wir müssen darauf achten, dass vor allem Kinder und Jugendliche aus

benachteiligten Familien den Anschluss nicht verlieren und dass ihre Chancen gewahrt bleiben. Nur gut ausgebildete Kinder und Jugendliche haben später auch bessere Chancen auf dem Arbeitsmarkt – und gut ausgebildete Menschen machen eine Stadt nicht nur zu einer sozialen Stadt, sondern auch zu einer, die attraktiv für Investoren ist.

Wirtschaftsmagazin Ruhr: Warum hat Gelsenkirchen trotz

der Erfolge der vergangenen Jahre noch immer ein schlechtes Image?

Baranowski: Es ist sehr schwer, etwas an diesem Image zu ändern. Ich habe mal zu Beginn meiner Amtszeit Journalisten von führenden Medien eingeladen, sich Gelsenkirchen näher anzuschauen. Wir sind mit dem Bus durch die Stadt gefahren und haben ihnen gezeigt, welches unsere Herausforderungen sind und wo wir uns auf einem guten Weg befinden.

Das kam gut an – aber nach ein paar Monaten war kaum einer der Journalisten noch auf seinem alten Platz. Ich glaube, es wird noch sehr lange dauern, bis wir das Negative abgelegt haben. Solche Bilder wie „Verblühende Landschaften West“ sind leider sehr stabil. ◀

Das Gespräch führte Stefan Laurin



Die ganz große Klasse.

Nur 2008 erhältlich: das Sondermodell Viano X-CLUSIVE mit beeindruckendem Ausstattungspaket. Freuen Sie sich auf kraftvolle V6-Motoren*, markante 19-Zoll-Lichtmetallräder, edle Lederausstattung und vieles mehr. Erleben Sie Design, Sportlichkeit und Variabilität. Überzeugen Sie sich selbst.

Leasingangebot Mercedes-Benz Viano CDI190 AMB/L**

Kaufpreis ab Werk	46.175 Euro
Leasing-Sonderzahlung	6.355 Euro
Laufzeit	48 Monate
Laufleistung	60.000 km
Monatliche Leasingrate inklusive GAP-Unterdckungsschutz	499 Euro

Mercedes-Benz Viano CDI190 AMB/L, Ausstattungslinie Ambiente, obsidianschwarz-metallic, Klima, Automatik, Komfortsitze vorn, Lederlenker und Lederschaltbedel, Multifunktionslenker, Licht- und Regen sensor, Parktronic, Luftfederung mit automatischer Niveauregulierung uvm.

** Ein Angebot der Mercedes-Benz Leasing GmbH. Alle Preise netto zzgl. Mehrwertsteuer.

* Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert: 11,9-16,2/7,5-9,4/9,2-11,9 l/100km; CO₂-Emission kombiniert: 244-284g/km. Die Angaben beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebots, sondern dienen alle in Vergleichszwecken zwischen verschiedenen Fahrzeugtypen.

LUEG

Fahrzeug-Werke LUEG AG, Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service
Center BO-Wattenscheid, Berliner Straße 80 – 86, Christoph Matthes, Telefon 0 23 27 / 3 04-304,
14 Center im Ruhrgebiet, www.lueg.de