

Emsdetten braucht mehr Wir-Gefühl

Wolf Jochen Schulte-Hillen: 40 Millionen Euro Umsatzzuwachs sind möglich

EMSDETTEN. 18 Monate lang hat er ein Konzept entwickelt, wie Emsdettens Innenstadt zu aktivieren ist – Wolf Jochen Schulte-Hillen, Kopf der auf Handels- und Innenstadtentwicklung spezialisierten Beratungsfirma SH Selection. Demnach sollen nach dem Vorbild einer Shopping-Mall an drei Eingangspunkten der City Frequenzbringer geschaffen werden: Es sollen im Schulstraßen-Dreieck und im Bereich Pastors Garten/Emsstraße große Ketten installiert werden. Im Katthagen soll die bestehende Handelsituation optimiert werden. Nun ist die Arbeit des Experten beendet. Wir haben mit ihm über die Ergebnisse seiner Arbeit gesprochen.

Zur Person

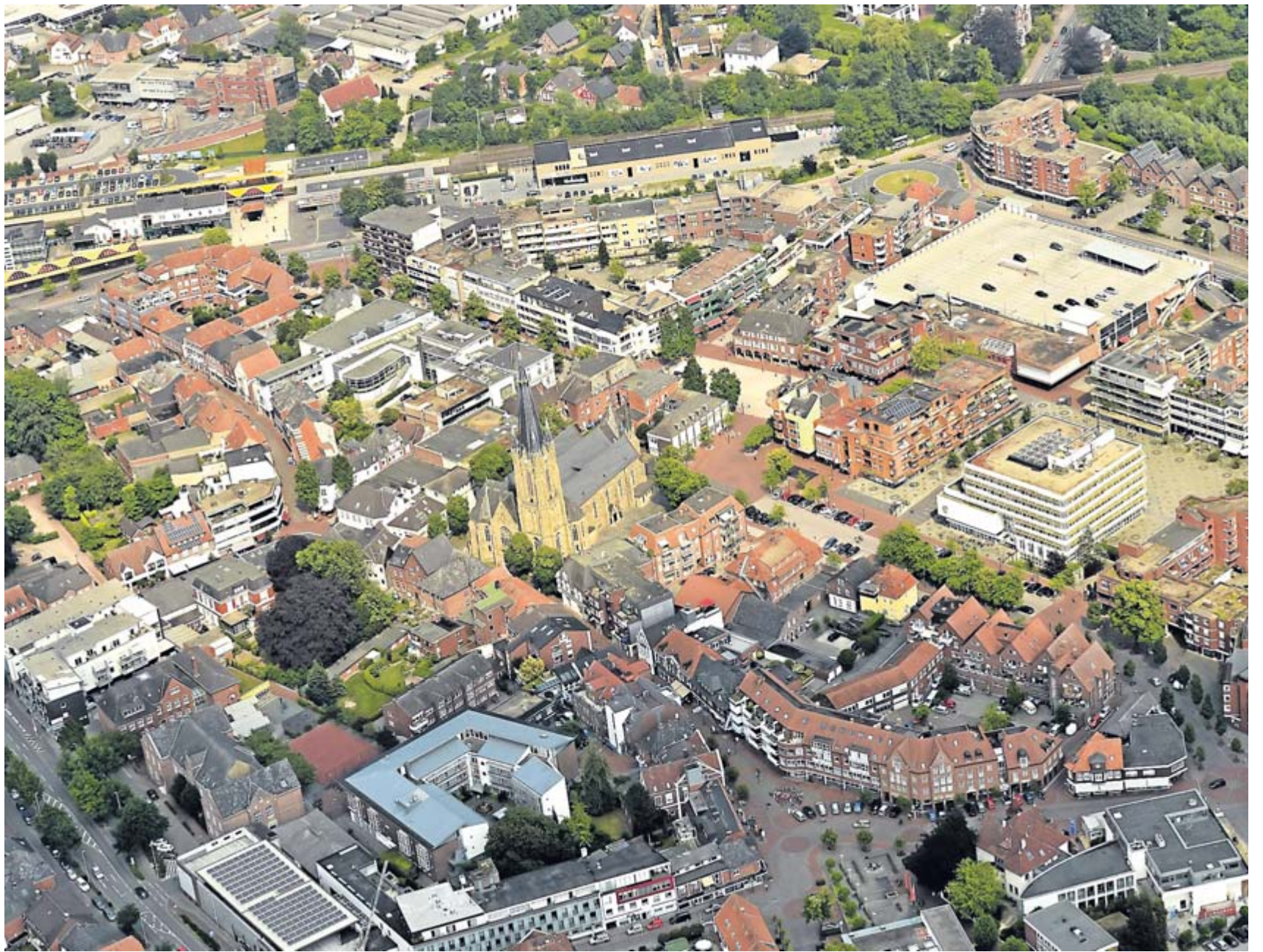
- ▶ Studium Jura und BWL in Hamburg und Münster.
- ▶ Staatsexamen 1971.
- ▶ Werkstudent, Leistungssportler Leichtathletik in Münster und Hamburg.
- ▶ Mehrfacher Deutscher Meister / Europameister; Staffel-Rekordhalter mit Harald Norpoth und Franz-Josef Kemper seit 1966.
- ▶ Olympiakader 1968.
- ▶ 1972: Gründung der SH Selection.
- ▶ Aufbau, Marketing, europaweiter Vertrieb von Sport-, Freizeit- und Modedesignartikeln.
- ▶ 1996: Beratung von internationalen Einzelhandels-Unternehmen und innerstädtischen Shopping Centern.
- ▶ Seit 2010 Konzentration auf Deutschland mit Fokus auf Innenstadtentwicklung.

Haben Sie alles erreicht, was sie erreichen wollten?

Schon zu Beginn unserer Tätigkeit im Sommer 2013 haben wir festgestellt, dass durch die ideale Ringstraßenführung um die Innenstadt und die kurzen Wegeverbindungen innerhalb dieses Ringes ein modernes, attraktives, innerstädtisches Shoppingcenter entstehen kann. Dafür schaffen wir zwei weitere einzelhandelsgeprägte Ankerschwerpunkte, nämlich Schulstraße und Pastors Garten. Die Rundwege verbinden sich, die Frequenz auf der Emsstraße, der oberen Kirchstraße sowie der Frauenstraße erhöht sich. Das Ziel, eine zukunftsfähige, kompakte Innenstadt zu schaffen, wäre erreicht.

Erreicht wurde, dass Verwaltung, Politik und Einzelhandel unserer Handlungsempfehlung zur konkreten Ankerbildung gefolgt sind und das Konzept übernommen haben.

Dadurch können sich wich-



Der innere Ring der Innenstadt wird sich in den nächsten Jahren verändern, wenn die Offensive umgesetzt wird.

EV-FOTO SPELLMEYER

Die Emsdetten-Card und die Verbesserung des Webauftrittes der Emsdetten.com-Seite sind ein guter Anfang.

Ebenso der Webauftritt der meisten Innenstadtkonzepte. Auch das in der Innenstadt freie W-Lan, das im Herbst startet, ist ein weiterer wichtiger Schritt zur empfohlenen „Digitalisierung“ der Innenstadt. Alle Akteure wurden erfolgreich aktiviert. Die Erweiterung von Events in der Innenstadt, insbesondere durch den Winterzauber 2014, helfen der Innenstadt zu mehr Attraktivität.

War die Zeit, Ihre Ziele zu erreichen, zu kurz?

Aus dem vorgestellten Katalog unserer Handlungsempfehlungen aus 2013 ist noch viel zu tun. Da fehlt es den Akteuren, vor allem der Emsig, in der Tat an Zeit und Geld. Bei besserer Unterstützung der Emsig-Akteure in finanzieller und aktiver Hinsicht wären sicher schon wesentlich mehr Projekte wie z.B. der Hol- und Bring-Services für die Innenstadtbesucher umgesetzt worden.

Es wäre wünschenswert, wenn einige innerstädtische Eigentümer auch den Aktivierungsprozess unterstützen, indem sie unter anderem die Aktivitäten der Emsig honorieren und ein professionell geführtes Citymanagement aufgestellt werden könnte.

In der Tat konnten wir die Umsetzung nach Ablauf des Mandates nicht mehr weiter begleiten, sind aber sicher, dass sich Emsdettens Akteure aus eigenem Interesse weiterhin stark engagieren.

Ihre eigene Einschätzung: Waren Sie Ihr Geld wert?

Man kann einen Umsatzzuwachs von ungefähr 40 Millionen Euro erwarten, wenn die innerstädtische Expansions- und Service Offensive auch zeitnah durchgeführt wird. Dann ist das Emsdettener Investment in unsere Arbeit als außerordentlich zielführend und gewinnbringend zu betrachten.

Zwölf Investoren für die Innenstadtentwicklung in Emsdetten haben mit jeweils zum

Teil hohen eigenfinanzierten fünfstelligen Eurobeträgen ihre Planungen vorgestellt.

Darüber hinaus konnten viele wichtige neue, das Angebot ergänzende Einzelhandelsbetriebe für eine Ansiedlung in der Innenstadt sensibilisiert werden.

Jetzt, danach: Würden Sie noch einmal nach Emsdetten kommen?

Die Frage kann ich eindeutig bejahen. Die Zusammenarbeit mit allen Akteuren hat viel Spaß gemacht, vor allem, weil jetzt auch in kurzer Zeit gute erste Ergebnisse erzielt worden sind und beste Voraussetzungen für die „Next Generation Zukunft“ Emsdetten geschaffen werden konnten. Ich hoffe, es wird alles so weitergeführt wie geplant.

Würden Sie etwas anders machen?

Nein. Vielleicht würde ich in einigen Dingen nicht so ungeduldig sein und auf das Tempo drücken, damit habe ich sicherlich einige Akteure und Bürger irritiert. Aber durch die sich so schnell verändernden Rahmenbedingungen im Einzelhandel, durch den rasant wachsenden E-Commerce und die damit großen Veränderungen in Innenstädten, hielt ich das Tempo für notwendig und angemessen.

Welche Ratschläge von Ihnen sollten die Emsdettener in Zukunft unbedingt beherzigen?

Die Handlungsvorschläge, die im Oktober 2013 den Politikern vorgestellt wurden, abarbeiten. Es muss bei den Eigentümern und Akteuren ein größeres Wir-Gefühl entwickelt werden und mehr miteinander als übereinander kommuniziert werden. Auch die in der Planungsphase ent-



standenen Angstgefühle vor Konkurrenz sollten überwunden werden. Die neuen und zukünftigen Konsumenten erwarten multioptionale Angebote auch im Stationärhandel – so, wie sie sie im E-Commerce bereits gewohnt sind.

Als „Follow Up Service“ informiere ich die Emsig und die Verwaltung sowie einzelne Akteure schon lange, auch nach Ablauf unseres Mandates, über Veränderungen und Neuigkeiten im Markt.

Ganz wichtig ist, dass Emsdetten mit dem traditionellen inhabergeführten Einzelhandel und der Gastronomie eine perfekte Service- und Kommunikationsstrategie entwickelt, so wie ich sie schon 2013 dringend empfohlen habe. Damit setzt sich eine Mittelstadt auch gegenüber

Oberzentren deutlich ab.

Vor allem der Einzelhandel sollte sich stärker auf sogenannte weiche Faktoren wie Servicequalität konzentrieren. Es ist notwendig, dass der Handel sich intensiv mit dem Internet und „Multichannel“ beschäftigt, so wie es Schuh Hölscher mit dem digitalen Schaufenster, wofür es bundesweit prämiert wurde, umgesetzt hat.

Wenn alle Ihre Wünsche in Erfüllung gehen – wie sieht Emsdetten im Jahr 2025 aus?

Ich würde mir wünschen, dass alle in den Handlungsempfehlungen 2013 und 2014 vorgestellten und bereits begonnenen Aktivitäten vollständig umgesetzt werden. Dieses vorausgeschickt, wäre Emsdetten schon 2020 eine münsterländische Mittelstadt mit einem hochmodernen aktiven Handels-, Gastro- und Dienstleistungsangebot; einer innovativen Emsdettener Industrie folgenden „Digital City“-Ausrichtung mit hoher Aufenthaltsqualität in der Innenstadt, in der sich alle Besucher wohlfühlen - mit einer Aufwertung der Innenstadt durch bessere Öffnung zum Hof Deitmar, an einigen Stellen mehr Grün.

Durch die zwei neuen Ankerpunkte ergibt sich nach Fertigstellung ein idealer Rundlauf mit deutlicher Belebung der oberen Kirchstraße und Sandufer sowie der Ems- und Frauenstraße. Es gibt größtmögliche innerstädtische Orientierungswege und eine Parkführung für auswärtige Gäste. Man sollte auch die Wege zur Ems sichtbarer machen. Wassernähe, wie auch zum Mühlentbach, ist immer ein erholsamer Wohlfühlfaktor.

Schlicht gesagt: Emsdetten wird eine Stadt, in der man bummeln, einkaufen, Freunde treffen kann und alle wichtigen Dienstleister zentral findet. Die Innenstadt wird so gestaltet sein, wie moderne Zentren heute international geplant und gebaut werden. Mit mittelstädtischem münsterländischem Charme. Mit einer unverkennbaren Note. Typisch Emsdetten halt. Wie

gesagt: Emsdetten hat die Voraussetzungen und das Potenzial, sich als Alternative zu den überfüllten Oberzentren wie Münster oder Osnabrück als fortschrittliche und gemütlige Stadt zu etablieren.

Und wenn alles schief geht?

Wenn alle Akteure die Message verstanden haben und auch der Wille zur Veränderung auf Dauer vorhanden ist, kann nichts schief gehen. Wir haben gemeinsam mit der Stadt und den Akteuren für Investoren und neue attraktive, in Emsdetten noch nicht vorhandene Handelsformate den roten Teppich ausgerollt und viele Anregungen für weitere „to do's“ geschaffen. Scheitern kann die Innenstadtentwicklung nur, wenn die Planungen nicht realisiert werden können.

Man darf aber auch nicht so vermessen sein zu glauben, nur neue Einzelhandels-Formate wären die Lösung für die Beseitigung von Leerständen oder Besucherfrequenzabnahme. Die Komplexität innovativen, zeitgemäßen Einzelhandels und attraktiver Gastronomie und Serviceeinrichtungen neben Optimierung der Aufenthaltsqualität und der Einsatz eines starken Citymanagements ist gefordert, um nachhaltig die Innenstadt zu stärken.

Sind Sie manchmal noch in Emsdetten?

Regelmäßig beobachte ich mit großem Interesse die Entwicklung und freue mich über jeden Fortschritt. Im Übrigen bin ich oft in Emsdetten, da die Familie meiner Frau aus Emsdetten kommt.

Wen vermissen Sie?

Das gute, hochmotivierte Team, mit dem ich bzw. wir 18 Monate so gut zusammen gearbeitet haben.

Was vermissen Sie?

Die Hausmannskost bei Kloppenbusch und angenehme, neugewonnene Emsdettener Freunde.

Interview: Klaus Spellmeyer



Wolf Jochen Schulte-Hillen wurde zwei Jahre als Aktivator für die Innenstadt eingestellt und von der Stadt bezahlt. Er ist überzeugt: Wenn die innerstädtische Expansions- und Service Offensive zeitnah durchgeführt wird, dann war die Investition außerordentlich gewinnbringend.

EV-FOTO OBERHEIM



Blumen sind auch immer ein Symbol für Neuanfang. Wolf Jochen Schulte-Hillen hofft, dass die bereits begonnenen Aktivitäten vollständig umgesetzt werden.

EV-FOTO HÖVELS