



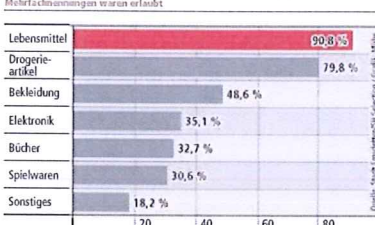
Im ersten Schritt des „Aktivierungsprozesses der Innenstadt Emsdetten“ hat das Beratungsunternehmen SH Selection 1200 Besucher und Einwohner befragt. 801 Fragebögen wurden von Emsdettenern ausgefüllt, hinzu kamen 147 persönliche Gespräche mit 400 Menschen

beim Frühjahrsmarkt. Zudem haben Wolf Jochen Schulte-Hillen und Gerburgis Niehaus 70 Interviews mit Emsdettener Einzelhändlern, Gastronomen und Immobilienbesitzern geführt. Auf dieser Seite stellen wir einige Kernergebnisse der Analyse im Überblick vor.

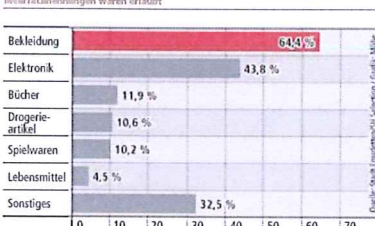


Pastors Garten wird immer wieder als Standort für einen Frequenzbringer ins Spiel gebracht, Wolf Jochen Schulte-Hillen hat mit der Kirche als Eigentümer gesprochen. Er betont aber, dass ein Anker an dieser Stelle allein keine heilsbringende Wirkung hätte, weil dann Probleme an anderer Stelle aufgeworfen würden. Er plädiert für ein Konzept mit drei Magneten. EV-Foto Oberhelms (A)

Was kaufen Sie in Emsdetten ein?



Was fehlt Ihnen in der Innenstadt an Produktangeboten?



Vor allem Lebensmittel werden in Emsdetten eingekauft, Bekleidung und Elektronik werden am stärksten vermisst.

Nur gemeinsam geht's

Erste Handlungsempfehlungen / Lenkungsgruppe soll die Umsetzung anpacken

EMSDETTEN. „Gemeinsam sind wir stark!“ Diese eindringliche Parole gab Wolf Jochen Schulte-Hillen allen Innenstadtakteuren mit auf den Weg. Nur wenn gemeinsam gehandelt und gedacht wird, wenn Einzelinteressen dem gemeinschaftlichen Ziel unterstellt werden, schafft die Innenstadt den erhofften und aufgezeigten Aufstieg.

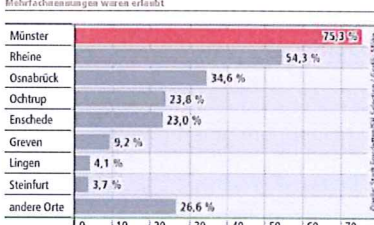
Und den Ausstieg aus einer Krisensituation. Denn bei allen guten Voraussetzungen, die er in Emsdetten vorfindet, bei aller Vielfalt, die sich bietet: Angesichts der dramatischen Umsatzverluste und der Entwicklungen im Umfeld muss gehandelt werden, „sonst machen Sie hier bald ganz die Tür zu“, sparte der Handelsexperte nicht mit deutlichen Worten.

Umsatz steigern

Handeln heißt für ihn im Ergebnis, dass die Voraussetzungen dafür geschaffen werden, dass wieder mehr Menschen in die Innenstadt kommen – vor allem aus dem Umland –, um wieder mehr Geld in den Geschäften und Restaurants ausgeben.

„Dafür braucht's gar nicht viel, man muss es nur anpacken“, machte Schulte-Hillen Händlern und Hausbesitzern Mut. Um Frequenz, Aufenthaltsqualität und Verweildauer zu erhöhen und das Profil

In welchen anderen Orten kaufen Sie Bekleidung ein?



Um Kleidung zu kaufen, wird bis nach Enschede gefahren.

der Emsdettener Einkaufs- und Event-Stadt zu schärfen, bedarf es laut Schulte-Hillen etwas „Tuning im Bestand“ – und es müssen die liegenschaftlichen und konzeptionellen Voraussetzungen geschaffen werden, damit bis zu drei Frequenzbringer in Emsdetten neu eröffnen – und zwar kurzfristig. Dazu zählt für den Berater auch die Schaffung von neuen Rundwegen, von mehr Grünzonen und Sitzmöglichkeiten.

Ebenso müssten Leerstände beseitigt und – vielleicht am wichtigsten: Es müssten Kooperationsmodelle aller Akteure erarbeitet werden, um den Knoten durchzuschlagen. Mittelfristig empfiehlt Schulte-Hillen, die Parkplatzsituation zu optimieren, den Rathausplatz wie angeregt zu

überdachen, sich um eine bessere Nutzung der neuen Medien zu kümmern, einen geschlossenen Markenauftritt mit einem griffigen Slogan zu kreieren, Service-Angebote für die Kunden zu erarbeiten, bzw. zu optimieren. „Emsdettens Innenstadt muss wie ein Shoppingdistrict 3.0 gemanagt werden“, rief der weltweit erfahrene Planer den Akteuren zu. Mit einer in der Struktur funktionierenden Innenstadt habe Emsdetten einen „unschätzbaren Asset“. Denn all das, „was Chinesen und Amerikaner in den Shopping-Malls nachbauen, gibt es hier schon.“ Konkret wird noch im Juli eine Lenkungsgruppe gebildet, die auf Basis der Datenerhebung die weiteren Schritte anpacken soll. Neben drei Ak-

teuren aus dem Einzelhandel, zwei aus der Gastronomie und zwei Eigentümern sollen hier auch Vertreter der Emsig und der Stadtverwaltung sitzen. Begleitet wird der Prozess weiter von SH Selection.

In dieser kleinen Runde soll vor allem das gelingen, was in der Vergangenheit oft gescheitert ist: Die vorhandenen Flächen, die für die Ansiedlung von großen Geschäften mit Magnetwirkung denkbar wären, sollen tatsächlich verfügbar gemacht werden.

Auch Bürgermeister Georg Moenikes appellierte, „die Ar-

Die Politik hat geliefert. Jetzt sind wir Immobilien-eigentümer dran.“

Claus Beike, Unternehmer und Immobilienbesitzer

mel aufzukrempeln“. Die Stadt könne keine Flächen überplanen, die am Ende wieder nicht zur Verfügung stünden. „Das klappt alles nur, wenn zwei bis drei Leute sagen ‚Wir sind dabei‘.“ Das wäre auch ein gutes Signal an die Politik.

Unterstützung erhielt er aus dem Plenum: „Die Politik hat geliefert“, sagte Claus Beike, Unternehmer und Eigentümer einer prägnanten Immobilie in bester Lage. „Jetzt sind wir Immobilieneigentümer dran.“ Christian Busch@emsdettenervolkszeitung.de

Bekleidung, Elektro und Bücher fehlen

EMSDETTEN. 1200 Personen haben sich in Fragebögen und Interviews zu ihren Einkaufsgewohnheiten und Wünschen geäußert.

Was gekauft wird: Vor allem Lebensmittel, Drogerieartikel wurden häufig genannt (91 und 80 Prozent). Schon deutlich abgeschlagen: Bekleidung (49 %), Elektronik (35 %) und Bücher (33 %).

Konkurrenz Internet: Vor allem die letzten drei Sortimenten werden übers Netz gekauft (Bekleidung 56 %, Elektronik 54 %, Bücher 51 %). Dabei ist Schulte-Hillen aufgefallen, dass die Emsdettener ausgesprochen „onlineaffin“ sind: Über 37 Prozent der Befragten bestellen regelmäßig Waren im Internet, das sei weit über Bundesdurchschnitt.

Was fehlt in Emsdetten? Genau diese Sortimente sind es aber auch, die die Befragten in den Geschäften der Innenstadt vermissen (Bekleidung 64 %, Elektronik 44 %, Bücher 12 %). Die Kunden wünschen mehr Vielfalt, hochwertige Lebensmittel, mehr Angebote für Jugendliche, einheitliche Öffnungszeiten, belegen zu viele Billig-Angebote.

Wo wird Bekleidung gekauft? Interessant: Um Hosen, Shirts & Co. zu kaufen, fahren Emsdettener nicht nur nach Münster (75 %), Rheine (54 %) oder Osnabrück (35 %). Immerhin 24 % der Befragten gaben an, nach Ochtrup zu fahren, 23 % fahren nach Enschede – nur neun Prozent nach Greven.

Der Service: Ein relativ gutes Zeugnis wird Emsdetten in Sachen Parken ausgestellt, 38 % beurteilen die Situation als gut, 49 % als mittelmäßig.

Die Hilfsbereitschaft und Freundlichkeit des Personals beurteilen 56 % als gut – aber auch 38 % als „geht so“. Für Schulte-Hillen ein schlechter Wert, bei dem es anzusetzen gelte: Er könne sich gut vorstellen, Emsdetten im Sinne der Profilierung zur „servicefreundlichsten Einkaufsstadt“ zu erheben.

Die Gastronomie: Ein recht gutes Zeugnis erhält die Gastronomie. 44 Prozent finden das Angebot gut, 48 Prozent „mittel“. Gewünscht wird vor allem mehr Angebot und Auswahl – und Mittagstisch. chb

Eine Markthalle auf dem Rathausplatz?

Viele Ideen und Anregungen der Händler, Gastronomen und Eigentümer / Gemeinsam handeln, einheitlich auftreten

EMSDETTEN. 70 Interviews hat SH Selection mit Händlern, Gastronomen und Immobilienbesitzern geführt.

Anregungen zur Stadtentwicklung: Zeitliche Planungs-klarheit wünschen sich die Befragten in Bezug auf Pastors Garten, den Bereich Frauen-/Schul-/Nordwalder Straße und den Marktplatz. Aber es wird sich auch gefragt, wie es mit der Villa Nova, dem Kaufland und der Rathauspassage weitergeht, ob Kirch- und Emsstraße ausgebaut werden. Zudem wünschen sich Befragte mehr Grünzonen und Sitzmöglichkeiten, verbesserte Übergänge vom Bahnhof zur Innenstadt und zu Ems-Halle/ Stroetmanns Fabrik.

Anregungen zur Parksituation: Das Parkleitsystem wünschen sich viele optimiert, zudem verlängerte Parkzeiten oder freies Parken mit Bonuskarten. Auch moderne Bezahlssysteme per Smartphone stehen auf der Wunschliste.

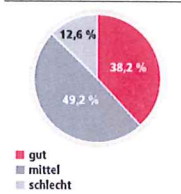
Anregungen zum Marktplatz: Genannt wurde auch ein Thema, das so ähnlich die SPD im Wahlkampf 2009 thematisiert

hatte: Eine Überdachung des Marktplatzes. Schulte-Hillen ist ganz begeistert von der Idee einer Markthalle nach französischem Vorbild. Für besondere Aktionen, etwa für regionale Bio- und Feinkost-, regelmäßige Antiquitäten- oder Kunsthandwerkermärkte. Auch eine „Chill out“-Zone wäre hier denkbar.

Anregungen zum gemeinsamen Handeln: Als ein Muss in der Zukunft werden einheitliche Ladenöffnungszeiten gesehen. Auch müssten die Händler stärker gemeinsam auftreten – auch verblich und optisch, themenbezogen gemeinsam hochwertige Aktionen veranstalten. Der „Emsdetten Shop“ sollte aktiviert werden, eine Kinderbetreuung am Samstag in der Innenstadt nach dem Ikea- oder Münster-Vorbild wurde angeregt.

Anregungen zur Außendarstellung: Dazu passt auch, dass Emsdettener sich und seine Vorzüge stärker im Umland darstellen sollte. Schulte-Hillen ermutigte dabei vor allem die Händler, neue Medien sinnvoll zu nutzen.

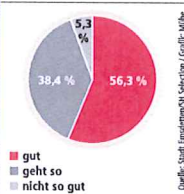
Wie beurteilen Sie die Parkmöglichkeiten?



Bei den Parkmöglichkeiten und den Serviceangeboten sieht Schulte-Hillen Potenziale für die Zukunft.

Anregungen zu ergänzenden Sortimenten: Ganz oben stehen hier Feinkost und hochwertige Lebensmittel, auch ein erweitertes Bio- und regionales Lebensmittelangebot. Mehr Modegeschäfte werden gewünscht – aber nicht nur Trendklamotten von H&M und Co., sondern auch hier vor allem hochwertige Bekleidung, Schuhe, Accessoires.

Wie beurteilen Sie die Freundlichkeit und Hilfsbereitschaft des Personals?



schen sich die Befragten stärker eine gemeinsame Linie – aber auch mehr Abwechslung (Mexikaner) und mehr Angebote für einen Mittagstisch. Anregungen zu Veranstaltungen: Häufig genannt wurden verlängerte Wochenmarktzeiten. Auch der Stenschnuppenmarkt sollte verlängert, „werdiger gestaltet werden“.

Sonstige Anregungen: Um etwas Besonderes, Individuelles hervorzuheben, setzen Be-

frage auf Qualität und Persönlichkeit: Emsdetten könnte als servicefreundlichste und barrierefreie Einkaufs- und Eventstadt punkten. Mit „Personal Shoppers“ zum Beispiel, Hol- und Bring-Angeboten, Taschenwagen. Auch müssten Leerstände besser kaschiert werden, mit Zwischen-nutzungen oder Schaufenster-Dekorationen. Die Innenstadt müsse erlebnisorientierter, die Aufenthaltsqualität verbessert werden. Vor allem aber müsse die Frequenz gesteigert, müssen mehr Menschen aus dem Umland gelockt werden.

Anregungen der Eigentümer: Ein Thema, das den Eigentümern unter den Nägeln brennt, ist die Ablösung von Parkplätzen (siehe Artikel auf der 1. Lokalseite). Zudem wünschen sich die Immobilienbesitzer zum Beispiel längere Parkzeiten, vereinfachte Genehmigungsverfahren, Steuererleichterungen für Neumieter – aber auch ein Centermanagement für die Innenstadt und einen Planungsprozess Innenstadt. chb