



Schön ist's in Emsdetten's Innenstadt: Doch es fehlen „drei große Anker“, die wieder mehr Kundschaft in die Stadt locken.

Foto: Mareike Stratmann

Drei große Anker braucht die Stadt

Experte Schulte-Hillen über die Zukunftschancen der Innenstadt

Von Mareike Stratmann

Während Ochtrup sein Factory Outlet Center (FOC) ausbaut und Rheine seine Ems-Galerie vorantreibt, schieben die Einzelhändler in Emsdetten Frust. 30 Prozent Umsatzrückgang haben sie in den vergangenen zehn Jahren verkraften müssen. Die Leerstände in der Innenstadt nehmen zu. Die Kaufkraft fließt ab. Wolf Jochen Schulte-Hillen macht keinen Hehl daraus: „Es ist fünf vor zwölf.“

EMSDETTEN. Aber der Gründer und Kopf der auf Innenstadtentwicklung spezialisierten Beratungsfirma SH Selection aus Laer sagt auch: „In Emsdetten finden wir Topp-Voraussetzungen, um die Schiefelage wieder zu begradigen.“ Als Grundlage nennt der Experte, der den Aktivierungsprozess Innenstadt bis Anfang kommenden Jahres vorantreiben soll, den in sich geschlossenen, barrierefreien Innenstadtring, in dem sich über 150 weitgehend inhabergeführte Geschäfte und 20 Gastronomiebetriebe sowie ein Marktplatz, ein Rathaus und sogar ein Bahnhof befinden.

Schulte Hillen sagt: „Die Innenstadt hat eine Seele, die sich andere Städte und Shopping-Center teuer erkaufen müssen.“

Allein: Es fehlt an großen Ankern. Magneten, die wieder mehr Kaufkraft in die Stadt locken. Schulte-Hillen denkt aber nicht nur an einen, sondern gleich drei Frequenzbringer, die an strategischen Punkten wie Pastors Garten sowie zwischen Sandufergasse und Schulstraße angesiedelt werden und so automatisch den Besucher-Strom lenken würden. Und: „Wenn bestimmte Voraussetzungen und Konzepte geschaffen werden, sagen die sofort zu“, berichtet der Experte aus seinen Gesprächen mit den großen Handelshäusern.

Diese Voraussetzungen – etwa bis zu 2000 Quadratmeter große Grundstücke, optimierte Rundwege und die Sicherheit, dass sich gleich mehrere große Unternehmen ansiedeln, seien

machbar, ist sich Schulte-Hillen sicher. Allein: „Wir müssen jetzt die Ärmel hochkrepeln und es gemeinsam anpacken.“ Und genau an diesem Miteinander der Akteure, allen voran der Grundstückseigentümer, die die entsprechenden Grundstücke zur Verfügung stellen müssen, habe es in der Vergangenheit gefehlt.

Sollte es gelingen, diesen Kraftakt zu stemmen, prognostiziert der externe Berater Emsdetten geradezu rosige Zeiten. „Sie erreichen in einem Radius von nur 40 Minuten etwa 1,7 Millionen Menschen“, zeigt Schulte-Hillen auf. Wobei dafür zusätzlich das Profil Emsdetten als gemütliches, serviceorientiertes Mittelzentrum mit einer hohen Aufenthaltsqualität geschärft werden müsse.

Sollte dieses gelingen, so der Mann, der weltweit große Einkaufsmeilen geplant hat, brauche Emsdetten auch nicht argwöhnisch Richtung Ochtrup und Rheine zu blicken. „Setzen wir die skizzierten Maßnahmen um, so ist 2016 ein Umsatz wie Emsdetten im Jahr 2001 hatte, wieder möglich.“



Schulte-Hillen