

Die zweite Innenstadt

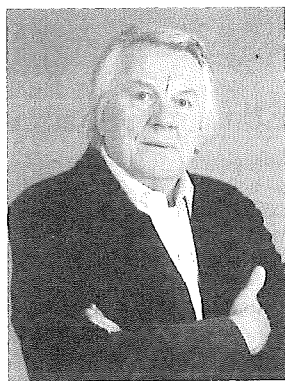
Einzelhandelsexperte Wolf Jochen Schulte-Hillen sieht die BWS-Erweiterung kritisch



Erweiterung geplant: Neben den Aldi möchte Unternehmer Herbers ein 1250 Quadratmeter großes Ladenlokal errichten. Das Vorhaben ist umstritten. Foto: ar

Von Axel Roll

BORGHORST. Der Kirchturm, das war früher weit sichtbares Zeichen für den Mittelpunkt der Stadt. In Borghorst könnte der Schornstein am BWS-Zentrum schon bald den Job von St. Nikomedes übernehmen. Befürchtet Wolf Jochen Schulte-Hillen für den Fall, dass jenseits des Kreisverkehrs die erste Erweiterungsstufe gezündet wird und weitere kleinere Geschäfte entstehen, wie es Investor Wilhelm Herbers plant. „Ein großer Einzelhändler, der das Innenstadtangebot sinnvoll ergänzt,



Wolf Jochen Schulte-Hillen sieht die BWS-Erweiterung kritisch. Foto: Gerd Sprengart

„Ein großer Markt, der das Innenstadtangebot ergänzt, wäre verträglich.“

Wolf Jochen Schulte-Hillen

wäre verträglich“, urteilt der Einzelhandelsexperte, der mit seinem Unternehmen SH Selection national und international tätige Konzerne berät.

Ähnliche Bedenken hatten schon die Mitglieder des Planungsausschusses geäußert, als Unternehmer Herbers die Pläne für die BWS-Erweiterung präsentierte (die WN berichteten ausführlich). Der Ahauser Firmenchef möchte neben dem Aldi 1250 Quadratmeter neue Verkaufsflä-

che schaffen und gegenüber dem ABC-Schuhmarkt weitere 800 Quadratmeter für ein Gesundheitszentrum anlegen.

Kommt weiterer kleinteiliger Einzelhandel, sieht Wolf Jochen Schulte-Hillen, der unter anderem weltweit für große Shopping-Center den passenden Gewerbemix zusammenstellt, rund um das E-Center eine zweite Innenstadt wachsen. „Dieser Effekt wird durch planerische Mängel noch verstärkt“, kritisiert der Unternehmensberater. So gleiche das BWS-Zentrum durch seine hohe Randbebauung einer Wagenburg, stelle eine eigene Einheit dar und öffne sich nicht zur Borghorster Innenstadt.

Schulte-Hillen sieht einen großen Markt neben dem

Aldi als verträglich für das bestehende Einzelhandelsangebot an. „Allerdings sollte der neue Mieter idealerweise Waren anbieten, die sich noch nicht im städtischen Sortiment befinden“, betont der Unternehmer. „Gibt es einen Mittelständler mit gleichem Angebot in der City, kann der bald den Schlüssel runddrehen.“ Schulte-Hillen fragt: „Könnte man zum Beispiel den Fressnapf aus der Nachbarschaft nicht einfach auf das Gelände umsiedeln?“

Der Einzelhandelsexperte beobachtet von seinem Wohnort und Firmensitz im benachbarten Laer die Entwicklung in der Borghorster Innenstadt schon seit Jahren. „Das ist kein Einzelfall“, kommentiert er die zunehmenden Leerstände. Ein Re-

»Service und persönliche Ansprache sind für inhabergeführte Geschäfte der Schlüssel zum Erfolg.«

Wolf Jochen Schulte-Hillen

zept dagegen, das weiß er aus Erfahrung, ist nur schwer zu finden. „Die Aufenthaltsqualität muss in der Fußgängerzone verbessert werden“, analysiert er. „Das geht am besten mit einem guten Gastronomieangebot.“ Also keine weiteren Dönerbuden, sondern Cafés und Bistros wie in Münster zum Beispiel das „Barcelona“.

Aber auch die Kaufmannschaft und die Immobilienbesitzer müssen sich bewegen, wollen sie im Wettbe-

werb bestehen. Schulte-Hillen: „Service und persönliche Ansprache sind für die inhabergeführten Geschäfte der Schlüssel zum Erfolg.“ Außerdem müssten die Öffnungszeiten dem Einkaufszentrum angepasst werden. Er rät zur Gründung von Eigentümergemeinschaften, um für Münster- und Emsdettener Straße einen attraktiven und lebendigen Branchenmix umzusetzen. Damit St. Nikomedes auch künftig der City näher ist als der alte BWS-Schlot. . .

ANZEIGE

elektro elfers
GmbH & Co. KG

Ohne uns würde in Steinfurt
dauernd irgendetwas fehlen

02551/72166 elektroelfers.de

Integration von Malls in die Innenstädte

Das Nebeneinander von Shopping-Zentren und dem klassischen Einzelhandel funktioniert nur selten reibungslos. Auch wenn kaum noch Konsumtempel auf der grünen Wiese, sondern vermehrt in den Innenstädten gebaut werden. Ein positives Beispiel sind für Wolf Jochen Schulte-Hillen die Arkaden in Münster: „Sie sind optimal integriert, von zwei Einkaufsstrassen aus zu erreichen und ver-

fügen über eigenen Parkraum.“ Um sich eine weitere äußerst gelungene Planung anzusehen, müsste der Interessierte weit reisen. „Das ist das Zentrum in Kalifornien“, erzählt der Unternehmensberater. „Es öffnet sich in optimaler Weise der Innenstadt, der Besucher fällt förmlich rein“, weiß der Experte. Wie der innerstädtische Handel nahezu komplett ausradiert wurde, hat nach

Ansicht des Unternehmensberaters die Stadt Oberhausen vorexerziert. „Mit dem Bau des Centro war das Schicksal der Innenstadt besiegelt“, kritisiert Schulte-Hillen. Er hofft, dass andere Städte daraus gelernt haben. Beweisen können es einige von ihnen in allernächster Zukunft: „In Deutschland gibt es rund 400 Shopping-Malls. Rund die Hälfte davon sind inzwischen renovierungsbedürftig.“