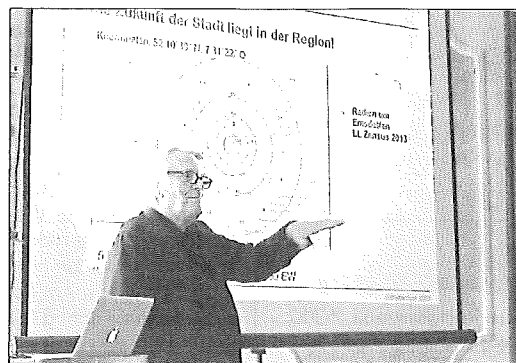


„Weitere 10 Prozent Verlust und Sie können das Buch zuklappen“

Emsdettener Einzelhandel büßt 60 Millionen Euro Umsatz ein

Emsdetten (hp). „Noch weitere 10 Prozent Umsatzverlust und Sie können das Buch zuklappen!“ Mit diesen drastischen Worten beschrieb Wolf Jochen Schulte-Hillen vom Beratungsunternehmen SH Selection am Mittwochabend (26. Juni) in der Gaststätte Graute Beik die Zukunft des Emsdettener Einzelhandels, wenn der langjährige Trend nicht gebrochen werden kann: 192,1 Millionen Euro landeten noch im Jahr 2001 in den Kassen der Emsdettener Einzelhändler, im Jahr 2012 waren es gerade noch 134,5 Millionen. Floss 2001 noch Kaufkraft aus den Nachbarstädten und Gemeinden nach Emsdetten hinein, kommt heute kaum noch jemand von außerhalb in die Stadt zum Einkaufen – im Gegenteil: Die Emsdettener Bürger selbst tragen heute ihr Geld lieber nach Münster, Rheine, Osnabrück, Ochtrup oder Enschede.

Diesem Trend müsse durch eine Erhöhung der Besucherfrequenz begegnet werden, war eine der ersten Schlussfolgerungen, die Schulte-Hillen unter anderem den Kaufleuten, Immobilienbesitzern, der Standortgemeinschaft Emsig und auch Bürgermeister Georg Moenikes am Mittwochabend präsentierte. Die Stadt hatte zur dieser Präsentation der Emsdettener „Ist-Situation“ des Einzelhandels alle Akteure der Innenstadt in die Gaststätte Graute Beik eingeladen. Mitarbeiter des Unternehmens- und Marketingberaters Wolf Jochen Schulte-Hillen hatten dazu im Vorfeld auf dem diesjährigen Emsdettener Frühjahrsmarkt 400 Interviews geführt und 801 zurückgesendete Fragebögen von potentiellen Kunden und Besuchern der Stadt ausgewertet. Einer der Hauptkritikpunkte waren die uneinheitlichen Öffnungszeiten, das Fehlen hochwertiger Angebote, die Dominanz von Billig- und



Wolf Jochen Schulte-Hillen präsentierte seine Ideen und Vorschläge, wie der seit einem Jahrzehnt anhaltende, negative Umsatztrend aufgehoben werden könnte. Foto: Podszun

Ramsch-Angeboten und die Abwesenheit von Kaufhäusern oder großen Ketten. Das gastronomische Angebot bewerteten die Befragten nur zu 44 Prozent als gut, der Rest findet es mittelmäßig oder sogar schlecht.

Wenn überhaupt kaufen die Emsdettener in ihrer eigenen Stadt nur noch Lebensmittel (90 Prozent) und Drogerieartikel (80 Prozent). Geht es um Kleidung oder Mode, fahren aber bereits 52 Prozent der Emsdettener Kunden lieber in die Nachbarstädte.

Befragt hatte Wolf Jochen Schulte-Hillen zudem 57 Einzelhändler und 23 Gastronomen sowie 23 Immobilienbesitzer. Er lobte hier die gute Resonanz und die offene Gesprächskultur und die Bereitschaft an der Lösung der Probleme mitzuwirken. Vor allem den Punkt der Stadtentwicklung wollten die Befragten dabei ins Zentrum gerückt sehen: Insbesondere wünschten sie sich Planungsklarheit zu den Stichworten Pastors Garten, Villa Nova, Marktplatz, Kaufland, den Ausbau der Kirchstraße und Emsstraße, Rathauspassage die Entwicklung der Nordwalder Straße und der Frauenstraße.

Auch bei der Parkplatzsituation sahen die Kaufleute Verbesserungsbedarf.

Schließlich stellte Schulte-Hillen seine Vorschläge vor, um den Trend zu drehen.

Einheitliche Öffnungszeiten der Emsdettener Einzelhändler mahnte Schulte-Hillen wenig überraschend als ersten Punkt an. Dazu gelte es dringend, die Leerstände in der Innenstadt zu beseitigen. Ein gemeinsames Auftreten aller Akteure der Innenstadt bei insgesamt hochwertigen Aktionen empfahl Schulte-Hillen weiter und nannte auch aufeinander abgestimmte Werbung sowie einheitliche Schaufenster- und Merchandising-Auftritte als wichtiges Marketing-Instrument. Ein absolutes „No-Go“ sei das Billig-Image, das in einigen Geschäften mittlerweile gepflegt werde.

Was einer attraktiveren Emsdettener Einzelhandelslandschaft fehlt, brachte Schulte-Hillen auf den Punkt: Hochwertige Lebensmittel seien gefragt und weitere, Buchhandel, Schmuck, ergänzende Modegeschäfte insbesondere auch für Schuhe und Taschen. Erlebnisse gelte es in der Stadt zu schaffen, die

Kommentar

Guten Morgen, Emsdetten! Wach geworden?

Binsenwahrheiten waren dere ähnlich banale Schlussfolgerungen eigens eine teure Beraterfirma beauftragen muss. „Ja, muss man – und Emsdettener Einzelhändler und Immobilienbesitzern am Mittwoch mit auf den Weg gab und die man wie folgt in einem Satz zusammenfassen könnte: „Eure Geschäfte, eure Stadt und eure Angebote sind nicht attraktiv genug: Darum kaufen immer weniger Leute bei euch ein und darauf laufen sogar eure eigenen Kunden fort nach Münster, Rheine, Ochtrup oder Enschede. Eure Geschäfte und eure Stadt müssen endlich wieder attraktiver werden.“

Zum Beispiel stößt sich Schulte-Hillen ganz zuvor an den uneinheitlichen Öffnungszeiten der Emsdettener Geschäfte, die in der Tat so schlecht (oder gar nicht) aufeinander abgestimmt sind, dass man dahinter schon fast eine böse Absicht vermuten möchte. „Welch atemberaubende Erkenntnis“, könnte man sich denken und überlegen, ob man für diese und an-

deren ähnlich banale Schlussfolgerungen eigens eine teure Beraterfirma beauftragen muss. „Ja, muss man – und Emsdettener Einzelhändler und Immobilienbesitzern am Mittwoch mit auf den Weg gab und die man wie folgt in einem Satz zusammenfassen könnte: „Eure Geschäfte, eure Stadt und eure Angebote sind nicht attraktiv genug: Darum kaufen immer weniger Leute bei euch ein und darauf laufen sogar eure eigenen Kunden fort nach Münster, Rheine, Ochtrup oder Enschede. Eure Geschäfte und eure Stadt müssen endlich wieder attraktiver werden.“

Zum Beispiel stößt sich Schulte-Hillen ganz zuvor an den uneinheitlichen Öffnungszeiten der Emsdettener Geschäfte, die in der Tat so schlecht (oder gar nicht) aufeinander abgestimmt sind, dass man dahinter schon fast eine böse Absicht vermuten möchte. „Welch atemberaubende Erkenntnis“, könnte man sich denken und überlegen, ob man für diese und an-

Holger Podszun

Besucherfrequenz zu steigern, mahnte Schulte-Hillen an. Es gelte die Aufenthaltsqualität zu verbessern und damit auch die Verweildauer der Besucher zu erhöhen. Hoffnung machte Schulte-Hillen den Kaufleuten und Immobilienbesitzern, was die Ansiedlung von großen Ketten in der Stadt angehe: In den Oberzentren seien selbst für die großen Akteure die Mieten überteuert und zudem von der Konkurrenz geradezu überlaufen; daher gerieten jetzt die Mittelzentren verstärkt in den Blick. Gelänge es den Emsdettenern, die Stadt kurz- und mittelfristig für das Publikum wieder attraktiver zu gestalten und den großen Handelshäusern ein schlüssiges Innenstadtkonzept zu präsentieren, sei die Bereitschaft sich in der Stadt anzusiedeln, sicher sehr groß.

Als erster Schritt soll nun kurzfristig aus Kaufleuten, Gastronomen, der Standortgemeinschaft Emsig, der Stadtverwaltung, den Immobilienbesitzern und SH Selection ein Lenkungsausschuss gebildet werden, der alle erforderlichen Maßnahmen anstoßen und koordinieren soll.