

Konzept: Altstadt- und Leerstandsmanagement

Die Innenstadt Weilburgs hat seit einigen Jahren ein massives strukturelles Defizit hinsichtlich der Ansiedlung neuer Handels- und Gewerbeflächen. Trotz einiger positiver Beispiele wie dem Altstadtladen oder einigen Cafes ist der Leerstand von Handels- und Gewerbeflächen offensichtlich und fällt dem neutralen, nicht voreingenommenen Besucher sofort auf. Und die „City“ ist immer die Visitenkarte einer Stadt, denn die Handelsflächen außerhalb der Innenstadt sind in aller Regel beliebig und austauschbar, d. h. die dort angesiedelten Unternehmen gibt es in ähnlicher oder sogar derselben Form an vielen anderen Orten, da es sich oft um bundesweite Handelsketten handelt.

Der Leerstand Weilburgs hat vielfältige Ursachen:

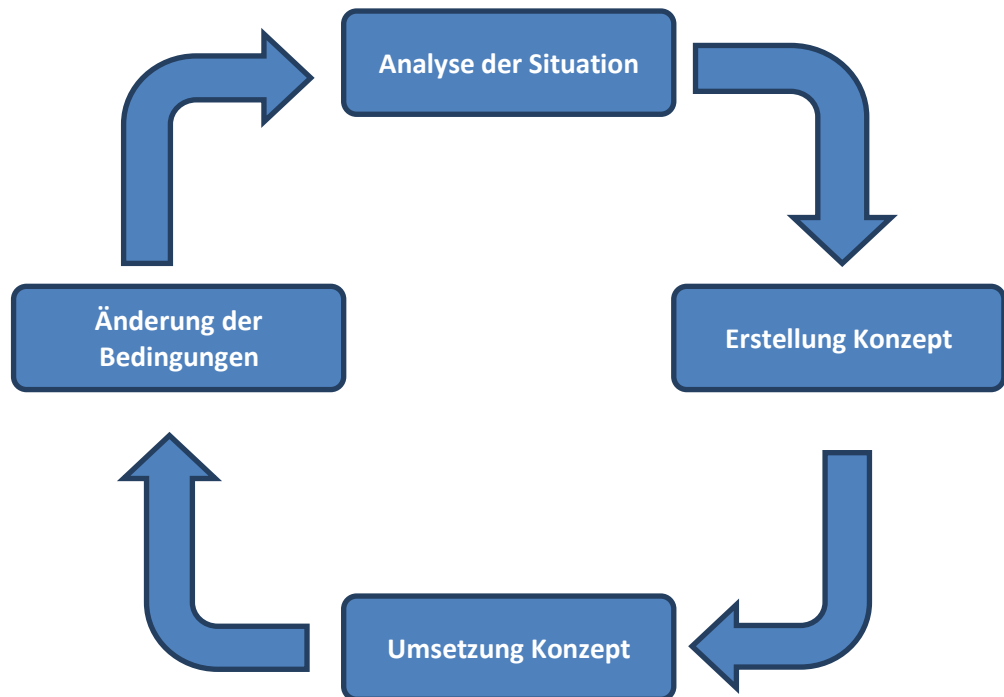
- Lage und Umgebung für Gewerbe- bzw. Handelstreibende unattraktiv
- Eigentümer sind nicht bereit, in die Objekte zu investieren
- Eigentümer sind nicht zu Mietanpassungen bereit, so dass keine marktgerechten Preise entstehen
- Zu hoher Druck durch Konkurrenz auf der „grünen Wiese“
- Flächen für platzintensives Gewerbe oft zu klein

Aufgrund der verschiedenen Ursachen gibt es keine „einzelne große“ Maßnahme, durch die man das Problem beheben oder zumindest sehr stark eingrenzen könnte. Vielmehr wird es ein Mix an Maßnahmen geben müssen, um die Leerstände mittel- bis langfristig in den Griff zu bekommen.

Deshalb sollte die bereits von der Stadtverordnetenversammlung beschlossene Stelle des Altstadtmanagers schnell besetzt werden, um in diesem Bereich die Stadt voranbringen zu können. Dabei darf das künftige Altstadt- und Leerstandsmanagement nicht in ein enges Korsett der Verwaltung gesteckt werden, sondern muss relativ viel Freiraum erhalten, um die verschiedenen Interessengruppen – Eigentümer, Handels- und Gewerbetreibende, Banken – zusammenzubringen.

Zunächst ist auch nochmals der bisherige Erfahrungsschatz aller Beteiligten zu erfragen und auszuwerten, um ggf. aus bisherigen Fehlern Schlüsse ziehen und ein Gesamtkonzept mit vielen einzelnen Maßnahmen erstellen zu können. Es wird auch kein einmaliges Gesamt-konzept erstellt werden können, dass dann nur noch abgearbeitet werden muss und alles wird gut. Im Gegenteil, das Konzept wird immer

wieder überprüft und überarbeitet werden müssen, da sich die Rahmenbedingungen ständig anpassen und verändern.



Das Altstadtmanagement darf sich dabei nicht nur auf den Bereich des Einzelhandels konzentrieren, denn es gibt viele Beispiele, dass der reine stationäre Einzelhandel in kleineren Städten wie Weilburg einen schweren Stand hat, sich größere Kundengruppen zu erschließen, um auf Dauer wirtschaftlich arbeiten zu können. Es ist auch das Gewerbe anzusprechen, dass keinen großen Flächenanspruch hat, aber relativ arbeitsintensiv ist und somit Mitarbeiter in die Innenstadt holt. Im Folgenden werden einige Beispiele genannt:

- Ein sehr gutes Beispiel gibt es bereits in Weilburg mit der Firma Prisma, bei der hochwertige und arbeitsintensive Lösungen im Online-Bereich für den Mittelstand erzeugt werden: <http://www.prisma-net.de/de/Prisma/Loesungen-fuer-den-Mittelstand.html>
- Ein weiteres Beispiel ist die Firma Plaz in Beselich-Obertiefenbach, die einen gut florierenden Online-Handel mit Kontaktlinsen aufgebaut hat, aber auch stationär vor Ort als Optiker einen Laden betreibt: <http://www.linsensuppe.de/cgi-bin/loadhtml.cgi?seite=start&qclid>
- Es gibt noch weitere Beispiele aus dem Handwerk, die einen großen Online-Handel mit gut florierenden Einzelhandelsgeschäften kombinieren: <http://www.holzschuhe.at/>

- Das bekannteste und erfolgreichste Beispiel in diesem Umfeld ist sicherlich die Firma mybohsi aus Bayern: <http://www.myboshi.net/>

Diese Beispiele haben folgende Gemeinsamkeiten:

- Es wird ein innovatives Geschäftsmodell verfolgt, das einen stationären mit einem guten Online-Handel verbindet.
- Es erfolgt eine Produktion bzw. der Großhandel in der Region.
- Es gibt eine sehr gute Anbindung an die großen Logistikunternehmen, z. B. Deutsche Post, DHL, UPS etc. Hier reicht in aller Regel die gute organisatorische Anbindung der Logistiker; nicht unbedingt die Anbindung an große Straßennetze, da es sich nicht um großes Stückgut handelt.
- Es werden nicht nur einfache Mitarbeiter im Bereich des Einzelhandels gebunden, sondern auch Fachkräfte in der Produktion wie auch Zulieferer aus dem Bereich der Online-Technik (Ersteller und Betreiber von Webseiten, Netzwerktechniker, etc.).

Aufgrund der Infrastruktur und der Technikerakademie gäbe es in Weilburg einige gute Voraussetzungen, um ähnliche Beispiele zu etablieren, die wiederum die Möglichkeiten böten, weiteren Handel und Gastronomie nachzuziehen, um den Mitarbeitern ein gutes und intaktes Umfeld bieten zu können.

Eine weitere „verfolgenswerte“ Schiene ist der Bereich der Menschen, die als Freiberufler oder für große Firmen aus dem Rhein-Main-Gebiet oder auch aus dem Raum Köln-Düsseldorf im Home-Office in unserer Region arbeiten. Diesen Personen fehlen oft die Möglichkeiten des persönlichen Austauschs in einem Arbeitsumfeld. Hier gibt es ebenfalls bereits positive Beispiele, wie man diese Personen in einer Region zusammenführen kann, z. B. der Heimathafen in Wiesbaden: <http://heimathafen-wiesbaden.de/>

Es ist durchaus vorstellbar, dass ein vergleichbares Konzept auch in Weilburg zu „kleinem“ Geld umsetzbar ist. In diesem Bereich engagieren sich oft die Medien vor Ort, was ebenfalls mit dem Weilburger Tageblatt funktionieren könnte. Aus diesen losen Treffpunkten entstehen nicht selten neue Geschäftsideen und neue Formen der Zusammenarbeit.

Aus all diesen Beispielen und Ideen ergibt sich aus meiner Sicht die Notwendigkeit, das Altstadtmanagement zeitnah auf den Weg zu bringen, um eine Belebung der Innenstadt zu erreichen.

Weilburg, den 21. Februar 2015

Stefan Haibach