imakomm AKADEMIE

Online-Zukunftsforum Handel, Gewerbe und Stadt: Den Standort gemeinsam hochfahren!

Innenstadt neu denken. Thesen.

Dr. Peter Markert, imakomm

Quelle: Stadt Reutlingen.

1 Ich behaupte:

Zukunftsfeste Innenstädte sind nur jene, die

Anders als bisher an die Innenstadtentwicklung rangehen, dabei
Besonderes ausbauen, auch strukturell
Beweglichkeit „installieren“, und die
Arbeitsteilung zwischen Stadt und Privaten neu definiert

© imakomm AKADEMIE GmbH | www.imakomm-akademie.de

Anders als bisher an die Innenstadtentwicklung rangehen

Leerstand: Schlecht für den Immobilieninhaber, schlecht für die Atmosphäre in der Stadt © Heiko Küverling / Adobe Stock

"Die Probleme der Händler bringen ganze Innenstädte ins Wanken. Wo der Handel stirbt, sterben Stadtzentren und Dorfgemeinschaften", schreibt HDE-Hauptgeschäftsführer **Stefan Genth** in seinem Brief an Seehofer. **"Wenn vitale und attraktive Stadtzentren ein gesellschaftlicher Wert für unser Gemeinwesen sind, dann müssen auch alle Beteiligten an einem Strang ziehen, um die Innenstädte zu erhalten"**. Der Handel brauche die richtigen

Quelle 1

Ruheoase mit Blick auf die Innenstadt
Kräutergarten hinter St. Servatius eröffnet

29.07.19, 12:26 Uhr

EMAIL FACEBOOK TWITTER

Willkommen im Kräutergarten, der neuen grünen Oase mitten in Bornheim: Monika Lorenz (2. von rechts) und ihr Team freuten sich, dass so viele interessierte Besucher kamen.
Foto: Frank Engel-Strebel

BORNHEIM - (fes) Angeblich ist ja gegen fast jedes Zipperlein ein Kraut gewachsen. Dass Lavendel eine beruhigende Wirkung auf die Nerven ausüben soll, dürfte vielen bekannt sein. Etwas unbekannter ist vielleicht der „Stinkende Storchenschnabel“, der möglicherweise gegen Prellungen, Fieber oder Nierenleiden helfen könnte.

Quelle 2

Kulturforum als neuer Treffpunkt zum Klönen und Lernen eröffnet

Von Redaktion - 14. Juni 2020

Teilen auf Facebook Tweet auf Twitter

LOKALKLICK AUF SOCIAL MEDIA

Gefällt mi

ANZEIGEN

Auf Nummer sic

(v. l.): Kulturdezernentin Ellen Schönen, TBD-Garten- und Landschaftsbaumeister Holger Eisner, Covestro NRW-Standortleiter Dr. Daniel Koch und Bürgermeister Erik Lierenfeld (Foto: Michael Kennertz/territory)

Quelle 3

Einzelhandel

Mosbach wirkt wie ein Magnet aufs Umland

Gemeinderat befasste sich mit Einzelhandelsstandort Mosbach - Experte berichtet über Entwicklung

Noch 8 Gratis-Artikel diesen Monat. RNZonline Angebote

02.02.2018, 06:00 Uhr

Quelle 4

Quellen:

1 https://www.boersenblatt.net/2020-01-16-artikel-_wo_der_handel_stirbt__sterben_stadtzentren_hde_schickt_brandbrief_an_horst_seehofer.1792389.html, abgerufen am 17.6.2020.

2 https://www.rheinische-anzeigenblaetter.de/mein-blatt/schaufenster-bonn/bornheim/ruheoase-mit-blick-auf-die-innenstadt-kraeutergarten-hinter-st--servatius-eroeffnet-32929606, abgerufen am 16.6.2020.

3 https://lokalklick.eu/2020/06/14/kulturforum-als-neuer-treffpunkt-zum-kloenen-und-lernen-eroeffnet/, abgerufen am 17.6.2020.

4 https://www.rnz.de/nachrichten/mosbach_artikel,-einzelhandel-mosbach-wirkt-wie-ein-magnet-aufs-umland-_arid,335182.html, abgerufen am 17.6.2020.

Anders als bisher an die Innenstadtentwicklung rangehen

Erste Schritte / Ansätze (kleine Auswahl):

>> Nicht Frequenz durch den Handel, sondern Frequenz für den Handel <<

1. Belebungspotenziale statt „Einzelhandelsansatz“ = Kaufkraftquellen suchen (die gibt es!)
2. Innenstadtplanung nach Motiven von Menschen statt dogmatischen Positionen *(„autofreie Innenstadt“ vs. „FuZo weg“ – beides ist unseriös!)*
3. Innenstadtkonzept (mit Einzelhandel) statt „klassischem“ Einzelhandelskonzept
4. Austausch Stadtplanung und Stadtmarketing institutionalisieren
5. …

© imakomm AKADEMIE GmbH | www.imakomm-akademie.de

Besonderes ausbauen

Erste Schritte / Ansätze (kleine Auswahl):

1. Gerade bei knappen Mitteln (Zeit, Geld): Weg von Stärken-Schwächen-Analysen, hin zum Aufbau von Wettbewerbsvorteilen.

2. Keine Theorie: Aus den Wettbewerbsvorteilen ergeben sich Leitlinien, beispielsweise für die Auswahl von künftigen Maßnahmen. „Hört auf mit *üblichen* Verkaufsoffenen Sonntagen“.

3. Keine Theorie: Sicherheits-Gefühle, Verwurzelung mit der Heimat(region), „Nähe“ usw. werden wichtiger - „local attachement“. Jetzt bitte wirklich (besonderen) Service definieren und umsetzen!

4. …

© imakomm AKADEMIE GmbH | www.imakomm-akademie.de

Beweglichkeit „installieren“

Erste Schritte / Ansätze (kleine Auswahl):

>> „Das hat sich bewährt“ ist ein gefährlicher Satz <<

>> Die Fähigkeit, schneller zu lernen als die Konkurrenz,
ist vielleicht der einzig wirkliche Wettbewerbsvorteil <<

1. Frequenz ran an die Innenstadt und Kopplungen schaffen = klares Einzelhandelskonzept mit Definition von Ausnahmesituationen
2. „Quer-Denker-Kreis“ einrichten
3. Budgets ganz bewusst für innovative (zu definieren!) Ideen einplanen
4. „Sicherheitskonzept“ für das Stadtmarketing und speziell den Gewerbeverein aufstellen.
5. …

© imakomm AKADEMIE GmbH | www.imakomm-akademie.de

Arbeitsteilung zwischen Stadt und Privaten neu definiert

Erste Schritte / Ansätze (kleine Auswahl):

>> *Endlich die alten Probleme in den Griff bekommen* <<

1. Anreizsysteme aufbauen: Profitieren sollen künftig nur Aktive!
2. „Split-Modell“ angehen, Budgets anders verteilen (fokussieren)
3. …

© imakomm AKADEMIE GmbH | www.imakomm-akademie.de

2

Ich provoziere:

A
B
B
A

Ansiedlungspolitik -> Eigentümer:

| Neue Zielgruppen definieren
| Handelsräume /-lagen komprimieren
| Nur für jene Eigentümer, die Leistung bringen

Stadtmarketing, Gewerbevereine

| Deckungsgleiche herstellen: Satzung -> Mitglieder
| „Mit alten Instrumenten Neues kreieren“ - falsch
| Selbstbewusst: neue Arbeitsform mit Kommune

Stadtmarketing, Kommunen:

| Lebendige Stadt? Stadtmarketing ist Pflichtaufgabe
| Agilität nötig = Kultur der Verwaltung angehen
| Budget bereitstellen – dafür aber auch fordern

© imakomm AKADEMIE GmbH | www.imakomm-akademie.de

2 A B B A

Ansiedlungspolitik -> Eigentümer:

Eigentümer	Stadt
Leistung: - Reduziert Risiko für (potenziellen) Mieter, z.B. Verpflichtung zu Staffelmiete, Obergrenze Monatsmiete usw. - Sichert Qualität des Erscheinungsbildes zu - Verzichtet auf bestimmte Nutzungen - …	Leistung: - Gibt dem Eigentümer Sicherheit: Übernahme Mietausfallrisiko, „prüft“ potenziellen Mieter usw. - Übernimmt (ggf. parallel zu Makler) Vermarktungsbemühungen und –kosten - …
Erhält: - Sicherheit - Ggf. Solvenz - „Kümmerer“ - …	Erhält: - Qualitätsvolle(re) Immobilien / Erscheinungsbild - Nur gewünschte Nutzungen - Moderates Mietniveau - …

Theorie? Nein! Siehe beispielsweise Städte wie Rottweil, Mengen, usw.

© imakomm AKADEMIE GmbH | www.imakomm-akademie.de

2 A B B A

Stadtmarketing

Gewerbevereine	Stadt
Leistung: - Zusicherung Qualitätsmerkmale (Öffnungszeiten usw.) - Übernahme (neu) klar abgegrenzter Aufgaben - Eigenständigkeit - …	Leistung: - Planungssicherheit, Budget(erhöhung) - Übernahme (neu) klar abgegrenzter Aufgaben - Personalressourcen - …
Erhält: - Sicherheit - Budget - Entlastung - …	Erhält: - Echter Sparingspartner - Qualität in der Innenstadt - Dauerhafte Belebung - …

Theorie? Nein! Siehe beispielsweise aktuelle Projekte in Städten wie Ettlingen, Pfullingen, Tettnang usw.

© imakomm AKADEMIE GmbH | www.imakomm-akademie.de

imakomm AKADEMIE GmbH

imakomm AKADEMIE

imakomm AKADEMIE GmbH
www.imakomm-akademie.de
www.xing.com/companies/imakommakademie
www.facebook.com/imakommakademie
www.linkedin.com/company/imakomm-akademie-gmbh

Büro Aalen: Ulmer Str. 130 | 73431 Aalen
Büro Stuttgart: Epplestr. 5A | 70597 Stuttgart
Postadresse: Ulmer Str. 130 | 73431 Aalen

imakomm AKADEMIE: Mitgliedschaften u.a.:
vhw | Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V.
urbanicom | Deutscher Verein für Stadtentwicklung und Handel e.V.
bcsd | Bundesvereinigung City- und Stadtmarketing Deutschland e.V.

© imakomm AKADEMIE GmbH | www.imakomm-akademie.de