

Zentren sollen Handel stärken

Innenstadt-Offensive nimmt Koblenz und Zell an der Mosel unter die Lupe

RHEINLAND-PFALZ. Einst waren sie unangefochten die Herzkammern des Handels in Europa: die Innenstädte. In den vergangenen Jahrzehnten bekamen sie jedoch häufig Konkurrenz durch Einkaufszentren auf der „Grünen Wiese“. Die IHK Koblenz gibt derzeit in der Seminarreihe „Innenstadt-Offensive“ Denkanstöße, wie der Handel in unseren Zentren wieder gestärkt werden kann. In Koblenz ging es nun darum, was einerseits in dem Oberzentrum, andererseits auch in Zell an der Mosel schon heute getan wird.

Stadtplaner Jürgen Mark Lembcke vom Deutschen Seminar für Städtebau und

Wirtschaft (DSSW) attestierte Koblenz dabei beste Voraussetzungen: „Der Standort der Stadt Koblenz ist gut, denn sie hat ein großes Einzugsgebiet, aber dennoch kaum Konkurrenzstädte. Zudem ist das Einkommen der Bürger recht anständig und die Erreichbarkeit der Stadt gut“, so Lembcke. Das DSSW wurde von der Bundesregierung nach der Wiedervereinigung gegründet – mit dem Ziel, die Innenstädte neu zu beleben.

Lembcke goss allerdings auch Wasser in den Wein,

denn aus seiner Sicht läuft auch in Koblenz keineswegs alles optimal. „Die Stadt schöpft ihr Potenzial einfach nicht aus“, findet der Experte. Er kritisiert dabei vor allem, dass die verschiedenen Stadtquartiere mangelhaft vernetzt sind.

Die Anregungen Lembckes könnten auch anderen Städten weiterhelfen. So empfiehlt er, dass sich der Handel im Branchenmix selbst noch stärker profiliert. Ein Tipp: Die Einzelhändler mit ihren lokalen Interessenverbänden könnten sich

auch durchaus selbst auf die Suche nach dem gewünschten Geschäft machen, das die vorhandenen Angebote sinnvoll ergänzen würde.

Die Experten raten auch ausdrücklich zu Aktionen wie verkaufsoffenen Sonntagen. Koblenz ist hier nach Ansicht von Kai-Uwe Leonhardt, Diplom-Ingenieur bei der Berliner Stadtplanungsgesellschaft EWS, schon sehr gut aufgestellt.

Völlig anders sehen die Strukturen in Zell an der Mosel aus, das 4300 Einwohner zählt. Da die Stadt

ein sehr beliebter Touristenort ist, haben hier Gewerbetreibende und Gastronomen vor einiger Zeit den „Zeller“ als Zahlungsmittel eingeführt – eine Idee, die ebenfalls Nachahmer finden könnte. Die Regionalwährung soll dafür sorgen, dass das Geld im Ort bleibt.

Die „Innenstadt-Offensive“ wird mit weiteren Treffen fortgesetzt: Unter anderem geht es in Koblenz (11. Juni, 18 Uhr) um „Erreichbarkeit“, in Neuhäusel (14. Juni, 19 Uhr) um „Professionelle Entwicklung von Standorten“ und in Simmern (28. Juni, 19 Uhr) um „Kooperative Standortentwicklung“. Informationen: www.ihk-koblenz.de (pka)