

Lage entscheidet über Geschäftsansiedlung

Der Einzelhandel in der Stadt sorgt oft für Diskussionen. Ein Experte erklärt, welche Kriterien für die Eröffnung eines neuen Standorts wichtig sind. Auch Höhe der Miete, Konkurrenz und Kaufkraft spielen eine Rolle

Von Tobias Bolsmann

Immer wenn die Herner WAZ in vergangenen Jahren und Monaten über Veränderungen im Herner Einzelhandel berichtet hat, entbrannte unter den Lesern eine heiße Diskussion über die Attraktivität der Bahnhofstraße und Hauptstraße. Oft verbunden mit dem Wunsch nach bestimmten Händlern. Doch nach welchen Kriterien wird über einen neuen Standort entschieden? Und wie werden sich Innenstädte nach der Corona-Pandemie und angesichts der Internet-Konkurrenz entwickeln? Antworten darauf kennt der Experte für Einzelhandelsimmobilien Gisbert Schneider.



Der Kugelbrunnen auf der Bahnhofstraße ist quasi 1-A-Lage in der Stadt. Gisbert Schneider weiß, nach welchen Kriterien sich Unternehmen dort ansiedeln würden.

FOTO: KERSTIN BUCHWIESER / FUNKE FOTO SERVICES

„Ist hier unsere typische Zielgruppe ausreichend unterwegs?“

Gisbert Schneider nennt eine Frage, die sich Firmen vor der Eröffnung eines Geschäfts an einem Standort stellen.

Der von den Lesern (und Facebook-Freunden der Herner WAZ) am häufigsten geäußerte Wunsch ist der nach einem Elektronikhändler - also Mediamarkt oder Saturn. Doch ist das realistisch? Leider nein, sagt Gisbert Schneider. Der Grund: MediaMarkt/Saturn will einen Kannibalisierungseffekt vermeiden. Der Konzern habe festgestellt, dass die Eröffnung in Herne keinen Sinn machen würde. Man sei mit einem dichten Filialnetz in direkter Umgebung bereits so stark vertreten, dass die bestehen Filialen in Bochum, Gelsenkirchen, Recklinghausen und Castrop-Rauxel

durch eine Neueröffnung in Herne geschwächt würden.

Grundsätzlich gebe es folgende Kriterien, die bei einer möglichen Eröffnung eines Standorts - nicht nur in Herne - für ein Einzelhandels-Unternehmen eine Rolle spielen: die Lage in einer Stadt, Lage der Stadt selbst, die Nähe zur nächsten eigenen Filiale, die An- oder Abwesenheit von Wettbewerbern, die Größe des Ladenlokals, die Höhe der Miete und Kaufkraft einer Stadt. Schneider nennt ein paar Beispiele: „Einem der großen deut-

schen Outdoor-Unternehmen liegen über den eigenen Onlinehandel die Kundendaten inklusive Umsätze pro Stadt vor. Diese werden zusammen mit Einzelhandelskennziffern wie Kaufkraft und Pro-Kopf-Umsatz in einem individuellen Städte-Attraktivitäts-Ranking verarbeitet. Diese dezidierte Geodaten-Rangliste ist erst mal die Basis für dieses Unternehmen, ob man überhaupt erst mal anfängt, sich über die Eröffnung eines eigenen Stores in der jeweiligen Stadt Gedanken zu machen.“

Schneider nennt auch die Vorgaben eines großen Textil-Unternehmens. Grundvoraussetzung für eine mögliche Ansiedlung sei die Größe einer Stadt. Städte mit mehr als 100.000 Einwohner seien im Rennen, was dann auch für Herne zuträfe. Doch im dicht besiedelten Nordrhein-Westfalen habe das Unternehmen die Hürde höher gelegt - auf 200.000 Einwohner. Damit ist Herne kein Kandidat mehr.

Für den Handel gibt es ja den schönen Spruch, dass drei Dinge wichtig sind: Lage, Lage - und Lage.

Einzigartige Dienstleistung

■ Gisbert Schneider bietet mit seinem Unternehmen „**Schneider + Straten**“ in Düsseldorf eine nach eigenen Angaben einzigartige Dienstleistung. Schneider+Straten berät diejenigen, die regional oder bundesweit tätige Filialisten als Mieter für Einzelhandelsflächen suchen.

■ „Wir analysieren, wer als Mieter theoretisch in Frage kommt und liefern unseren Kunden die Kon-

taktdaten dieser Filialisten.“

■ Dafür untersucht Schneider+Straten seit 2012 die **Expansion der 2000 regional oder bundesweit aktiven Filialisten**, die in Deutschland Mieter von Einzelhandelsflächen sind.

■ In den vergangenen zwei Jahren hat Gisbert Schneider die Stadt Herne im Rahmen des Projekts „**Wanne 2020+**“ beraten.



Impfkoordinator Dr. Uwe Werfel impft den Assistenzarzt Bengin Alabdala.

FOTO: EVK

Schutzimpfung am EvK hat begonnen

Rund 600 Mitarbeiter erhalten erste Dosis

Von Tobias Bolsmann

Eigentlich hätte die Impfkampagne im Evangelischen Krankenhaus schon am 20. Januar starten sollen, doch sie war wegen des fehlenden Impfstoffs abgeblasen worden. Am 1. Februar ging es im Seminarraum doch los - mit Einschränkungen.

Denn gerne hätte Dr. Uwe Werfel, Koordinator der Impf-Aktion, allen impfwilligen Mitarbeitenden die Spritze gesetzt, doch der Mangel an Impfstoff zwang ihn dazu, streng nach Prioritätenliste zu verfahren. So werden im Laufe der mehrtägigen Aktion anstelle der erhofften 920 nur rund 600 Mitarbeitende die erste Dosis erhalten können.

EvK hat zwei Impfstraßen eingerichtet

Als Dr. Uwe Werfel bei Bengin Alabdala die Nadel ansetzte, quittierte der Assistenzarzt der Klinik für Pneumologie und Infektiologie den kleinen Piks mit einem Lächeln. Aufgrund seiner Tätigkeit in der Klinik für Pneumologie und Infektiologie stand der Assistenzarzt ganz oben auf der Prioritätenliste, die nach den Vorgaben der Ständigen Impfkommision erstellt wurde. Die Priorisierung richtet sich nach Tätigkeit und Gefährdung.

Gleich zwei Impfstraßen wurden eingerichtet. Rund 40 Personen pro Stunde können hier geimpft werden. Der Ablauf sieht so aus wie in einem Kommunalen Impfzentrum. Zunächst erfolgt die Aufklärung durch einen Arzt, dann die Impfung. Eine maximal halbstündige Beobachtungsphase in einem separaten Raum folgt. Wann die übrigen Beschäftigten berücksichtigt werden können, darüber gibt es noch keine verlässliche Auskunft.

Polizei sucht Besitzer eines Elektro-Fahrrads

Ein weißes Pedelec (Pegasus Solero E-Citta) haben Polizeibeamte der Wache Wanne-Eickel am 24. Januar 2021 (Sonntag) an der Emscherstraße in Höhe der Hausnummer 125 sichergestellt. Einer Anwohnerin war das verschlossene Damenrad, das eine 7-Gang-Nabenschaltung hat, vorher aufgefallen.

Eine mehrfache Abfrage in den polizeilichen Fahndungssystemen verlief negativ. Bislang hat niemand den Verlust des Alu-Fahrrades angezeigt. Unter Vorlage eines Besitznachweises kann das Fahrrad auf der an der Hauptstraße 99 gelegenen Wache Wanne-Eickel (☎ 0234 / 909 3721) abgeholt werden.



Die Polizei fragt: Wem gehört dieses Elektro-Fahrrad?

FOTO: POLIZEI

Innenstädte sind seit längerer Zeit im Wandel

Schneider: Stadtverwaltungen müssen Veränderungsprozess aktiv steuern und sich um ihre Einkaufstraßen kümmern

Von Tobias Bolsmann

All diese Kriterien deuten darauf hin, dass Stadtverwaltungen nur einen gewissen Einfluss auf Neuanstellungen von Geschäften haben. „Die Kommunen werden sich mehr um ihre Einkaufstraßen kümmern müssen“, so Schneider. Sie würden zu oft von Schließungen oder Neueröffnungen überrascht.

Dialog zwischen Immobilienbesitzer und Mieter in Gang bringen

Die Forderung werde immer lauter, dass eine Einkaufsstraße genauso gemanagt werden sollte, wie ein Vermietungsmanager dies in einem Shopping-Center macht. Eine Aufgabe wäre es, von allen Händlern die Dauer der Mietverträge zu kennen. Hintergrund: Ein Jahr vor Ende des Mietvertrags könne ein Vermietungsmanager einen Dialog

zwischen Immobilienbesitzer und Mieter in Gang bringen, um zu ermitteln, unter welchen Bedingungen der Vertrag fortgesetzt werden kann.

Blickt man auf den Faktor Kaufkraft, so liegt Herne damit sicher nicht in der Spitzengruppe. Ein Stück weit ändern könnten dies die Neubaugebiete rund um die City: Stadtgarten, Knipping-Dorn, Horsthauser Straße später auch Grenzweg (Herdfabrik). Für Schneider ist dies eine richtige Strategie: „Umso mehr Menschen in der Innenstadt wohnen und auch arbeiten, umso attraktiver ist diese auf jedem Fall für Einzelhandel- und Gastronomieunternehmen.“

Aber wie werden sich die Innenstädte nach der Pandemie verändern? Im Wandel seien sie schon vorher gewesen, so Schneider - durch den Onlinehandel, aber auch



Dort, wo früher die Herdfabrik war, soll Wohnbebauung entstehen. Für Gisbert Schneider eine richtige Strategie, um Kaufkraft in die Nähe einer Innenstadt zu bringen oder dort zu halten.

FOTO: KLAUS POLLKLÄSENER / FFS

Outlet-Center. Der Schrumpfungsprozess des innerstädtischen Einzelhandels werde erst aufgehalten, wenn der Einzelhandel es schaffe,

sein komplettes Sortiment digital sichtbar zu machen. Das heißt: Wenn man zukünftig mit der gleichen Selbstverständlichkeit wie bei

Amazon oder Zalando dann bei einer Plattform kauft, die online das gesamte Sortiment des stationären Handels anbietet, so Schneider. Doch dies sei Zukunftsmusik.

Schneider: Innenstädte werden sich in Folge der Pandemie verändern

Nach Schneiders Einschätzung werden die Innenstädte nicht sterben, sie werden sich verändern. Es werde nie wieder so viel Einzelhandelsfläche benötigt wie in der Vergangenheit. Um diesen Prozess positiv zu gestalten, müssten Städte ihn aktiv steuern. Die Innenstädte müssten attraktiver, vielfältiger und erlebnisreicher werden. Wichtig sei, die Lebensqualität wieder mehr in den Mittelpunkt zu rücken. Innenstädte müssten mehr als uniformierte Fußgängerzonen mit den üblichen Verdächtigen an Filialisten sein.