

Erste Bewertung der vorliegenden Konzepte für den Neumarkt in Emmerich im Rahmen der Bürgerinformation am 23.02.2011

Der folgende Text stellt eine Zusammenfassung meiner Aussagen im Rahmen der Bürgerinformation am 23.02.2011 dar. Diese decken sich nicht wörtlich mit den Äußerungen in der Veranstaltung, geben aber den wesentlichen Inhalt wieder.

Gerne bewerte ich die beiden vorliegenden Konzepte noch einmal, insbesondere vor dem Hintergrund, dass heute in erster Linie Einzelhändler und Bürger anwesend sind und sich informieren, aber auch mitreden möchten. Die Möglichkeit für Bürger und Unternehmen vor Ort mitdiskutieren zu können, halte ich für sehr wichtig, da die Neukonzeption des Neumarktes die Stadt- und Einzelhandelsentwicklung in Emmerich maßgeblich mitbeeinflussen wird.

Obwohl die ITG ihr Konzept kurzfristig zurückgezogen hat, werde ich es trotzdem in meiner Bewertung berücksichtigen, um die Unterschiede zwischen den beiden Konzepten darzustellen. Das heißt aber nicht, dass man ein gutes Konzept nicht noch besser machen könnte. Die Anregungen und Wünsche müssen natürlich immer vor dem Hintergrund diskutiert werden, dass diese Veränderungen auch seitens des Investors wirtschaftlich darstellbar sind.

Die Ansiedlung eines großen Einzelhandelsbausteins ist natürlich nie ganz einfach, weil viele Interessen aufeinander stoßen: das Interesse des Grundstückseigentümers, der - verständlicherweise - Geld verdienen möchte, ebenso der Investor, die Stadt möchte aktiv Stadtentwicklung betreiben, ebenso die Politik, die Kaufmannschaft ist am Erhalt der Attraktivität der Standorte interessiert und fürchtet die Veränderung vor Ort und manchmal auch den Wettbewerber, der womöglich bessere Standortbedingungen erhält, möchte aber zumindest gleiche Wettbewerbsbedingungen haben.

Hinzu kommt der Konflikt, dass Investoren gewisse Mindestgrößen brauchen, weil sich die Investition sonst nicht rechnet. Aber auch diese „untere Schmerzgrenze“ umfasst, wie hier in Emmerich, in der Regel mehrere tausend Quadratmeter Verkaufsfläche, die angesichts der Expansion im Einzelhandel und der jüngsten Entwicklungen in der Region nie ohne Folgen bleiben und im schlimmsten Fall zu räumlichen Schwerpunktverschiebungen innerhalb der gewachsenen Strukturen führen können. Die Kaufkraft ist begrenzt und geht in den nächsten Jahren aufgrund der demographischen Entwicklung eher zurück, zudem rüsten alle Städte mit Verkaufsfläche auf.

Bei der konkreten Diskussion geht es dann um folgende Fragen:

1. Ist der Standort geeignet? Was spricht für, was gegen ihn? Gibt es Alternativen? Entspricht er den übergeordneten Zielen der Stadtentwicklung?
2. Wie fügt sich das Vorhaben städtebaulich ein? Wie ist es integriert? Gibt es Synergieeffekte mit den bestehenden Anbietern? Wird das Projekt ein Fremdkörper oder integraler Bestandteil der gewachsenen Struktur sein?
3. Welche Größe ist geplant? Wie viel Verkaufsfläche ist bereits vorhanden? Wie viel kommt hinzu? Wie sind die Größenverhältnisse?
4. Welche Sortimente sind geplant? Ergänzung des fehlenden oder wird das Vorhaben so autark, dass es das vorhandene Angebot ersetzt? Wo sind die Chancen und wo die Risiken?
5. und letztens: Passt es zu Emmerich? Nimmt es den individuellen Charme und das individuelle Profil auf? Über ein Standardkonzept, das nichts „Besonderes“ bietet, kann sich heute keine Stadt mehr profilieren, da es diese Konzepte fast überall gibt.

Bewertung der beiden Vorhaben:

Grundsätzlich ist der Standort Neumarkt positiv zu bewerten. Viele Städte wären froh, wenn sie eine Fläche in der Größenordnung in zentraler Lage in der Innenstadt hätten.

Das Konzept der **ITG** bietet die Chance, dass es aufgrund der Verkaufsflächengröße und Sortimentsstruktur die Attraktivität und Ausstrahlungskraft Emmerichs insgesamt steigern wird. Die Wahrnehmung auch nach Außen wird deutlich größer sein als bei der kleineren Variante. Kaufkraft wird wieder mehr gebunden und auch das Einzugsgebiet kann ggf. vergrößert werden.

Gleichzeitig sehen wir darin aber auch die Gefahr: Denn genau die Verkaufsflächengröße ist es, die das Vorhaben zu einem unabhängigen und autarken Einzelhandelsstandort macht, der nicht auf die Synergieeffekte der Umgebung angewiesen ist. Rund 9.000 qm neue Verkaufsfläche werden zwangsläufig zu Umsatzumverteilungen innerhalb Emmerichs führen, denn es ist unwahrscheinlich, dass so viele neue Kunden gewonnen werden können, dass der zusätzliche Umsatz vollständig daraus generiert werden kann.

Die Leerstände sind in Emmerich bereits heute ein Problem, das sich in Zukunft weiter verstärken könnte. Hier steht vor allem die Frage im Raum, ob das Projekt die Stadt insgesamt nach vorne bringt oder eher die Gefahr birgt, die gewachsenen Lagen zu schwächen. Im schlimmsten Fall kann es zu Betriebsaufgaben und weiteren Leerständen führen. Man muss sich auch fragen, ob das städtebauliche und architektonische Konzept zum kleinteilig strukturierten Emmerich passt und ob die Emmericher Einzelhandel im 1. OG annehmen werden.

Das Konzept der **WELASA** hat den Charme, dass es Einzelhandels- und Wohnnutzung verbindet. Dadurch wird zum Einen eine deutlich geringere Verkaufsfläche realisiert, die auch die Auswirkungen auf die bestehenden Strukturen reduzieren wird, zum Anderen wird

die Innenstadt als Wohnstandort entwickelt. Aus meiner Sicht angesichts der demographischen Entwicklung ein Zukunftstrend.

Klar muss natürlich sein, dass ein Konzept wie das von WELASA mit rund 4.000 qm Verkaufsfläche nicht die Ausstrahlungskraft haben kann wie eins mit 9.000 qm. Dafür setzt das WELASA-Konzept eher auf die Stärken Emmerichs und fügt sich auch architektonisch und städtebaulich sehr gut ein. Zudem bietet es genügend Fläche für den Wochenmarkt, der starker Anziehungspunkt in der Innenstadt ist.

Durch die zweistufige Entwicklung bekommt man hier eher den Eindruck, dass hier nachhaltige Stadtentwicklung betrieben wird und sich das Vorhaben gut einpassen kann. Die Gefahr ist allerdings, dass die 2. Stufe – die Verbindung zur Kaßstraße – darüber entscheiden wird, wie gut das Projekt angebunden wird. Eine möglichst schnelle Realisierung der 2. Stufe wird über den Erfolg des Projektes entscheiden und stellt aktuell vielleicht den Schwachpunkt des Konzeptes dar.

Svenja Krämer

Referentin für Stadtentwicklung, Raumordnung und Bauleitplanung

kraemer@niederrhein.ihk.de

Tel. 0203-2821-221