



MITTELSTÄNDLER

Verantwortliche Herausgeber: Mittelstandsvereinigungen der DG · Erscheint zweimonatlich
EUPEN: Limburger Weg 4 A · 4700 Eupen · ST.VITH: Vennbahnstraße 4/2 · 4780 St.Vith · BÜLLINGEN - BÜTGENBACH: Zur Eicht 6 · 4760 Büllingen

12. Jahrgang · Juni-Juli 2012

**Fachkräftemangel
in Belgien**

Arbeit S. 4

**Nationaler
Kfz-Wettbewerb
„Porte-clé d'Or“**

Bildung S. 10

**„SUN“ – Einzel-
handelkonzept
in Eupen**

Handel S. 16-17

www.mittelstand.be

„SUN“ – Das erste Einzelhandelskonzept der Eupener Unterstadt

In einem sind sich die Bewohner der Unterstadt, die dort ansässigen Unternehmer und politische Verantwortliche der Stadt einig: der Einzelhandel in der Unterstadt muss gestärkt werden. Es gibt allerdings ein Problem: Wie lässt sich eine solche Stärkung des Einzelhandels konkret bewerkstelligen? Zu fragen ist also u.a.: Was muss passieren, um neue Geschäfte und/oder Dienstleistungsangebote anzusiedeln? Was kann vor Ort getan werden, damit nicht noch mehr Geschäfte schließen? Wie ist es möglich, die verbliebenen Unternehmer sinnvoll und passgenau zu stärken?

Eine einfache Antwort auf diese Fragen gibt es nicht und damit auch kein Patentrezept, mit dem sich kurzfristig alles verbessern ließe. Mit anderen Worten: Den Einzelhandel in der Unterstadt zu stabilisieren und zukünftig wieder auszubauen, ist eine Aufgabe, die Energie und Geduld erfordert sowie Tatkraft und Kreativität benötigt. Zwei Punkte sind in diesem Zusammenhang von besonderer Bedeutung:

1. Will man mehr Lebensqualität in der Unterstadt – auch und gerade durch mehr Geschäftsvielfalt erreichen – ist dies nur möglich, wenn man mehr als bisher zusammenarbeitet und miteinander die Stärken des Standortes „Unterstadt“ herausstellt. Mit der Einrichtung einer Internetseite »Unterstädter Wirtschaft« im Rahmen des SUN-Projektes ist dazu ein erster kleiner Schritt getan worden – immerhin sind schon 16 Geschäfte bzw. Unternehmer beteiligt. Aber es wäre natürlich sinnvoll, wenn noch mehr Unternehmer aus der Unterstadt die Gelegenheit nutzen würden, kostenlos auf diesem modernen Wege für das eigene Unternehmen mittels Banner zu werben und zugleich auf diese Weise die Unterstadt als Wirtschaftsstandort gemeinsam zu stärken (www.eupen.be/wirtschaft/unterstadt.aspx).

2. Zudem ist es notwendig, ein Konzept zu erarbeiten, das – aufbauend auf einer grundlegenden Analyse des IST-Zustandes – einen Handlungsplan und Maßnahmenkatalog zur Stabilisierung, Förderung und Erweiterung des Einzelhandels bereitstellt. Es

braucht somit zum einen eine gesicherte Datenlage über Sortimentstruktur, Verkaufsflächen, Kundenherkunft, Leerstände usw., um Stärken und Schwächen zu lokalisieren sowie Potenziale ausloten zu können. Zum anderen ist es notwendig, auf der Basis dieser fundierten Analyse eine Strategie für die Entwicklung des Einzelhandels(-standortes) zu entwerfen. Dies geschieht auf der Grundlage von sog. Einzelhandelskonzepten. Sie dienen dazu, systematisch und zielorientiert auf der Grundlage eines Planes vorzugehen, um so den Einzelhandel und den lokalen Wirtschaftsstandort zu stärken. Für die Unterstadt liegt ein solches Einzelhandelskonzept seit Anfang Januar vor. Es ist von der Aachener Firma PROJEKTPLAN im Rahmen des SUN-Projektes erarbeitet worden und hat das Ziel, einen Beitrag dazu zu leisten, dem Einzelhandelsstandort Unterstadt wieder auf die Erfolgsspur zu verhelfen.

Das Einzelhandelskonzept für die Eupener Unterstadt gliedert sich in 3 Teile auf:

- Teil A: Analyse der Unterstädter Wirtschaftsstruktur insgesamt und eine spezifische Angebotsanalyse des Einzelhandels
- Teil B: Analyse der Nachfrageseite: die Meinung der Bürger bzw. Anwohner
- Teil C: Handlungskonzept und Maßnahmenbündel zur Förderung des Einzelhandels.

Eine derart breit aufgefächerte Analyse und spezifische Konzeption zur Belebung des Einzelhandels ist für Eupen ein Novum und hat zudem insofern einen Pilotcharakter, als es sinnvoll ist, diese Analyse auf das gesamte Stadtgebiet Eupens auszuweiten. Denn die Erfahrungen aus vergleichbaren Kleinstädten belegen, dass der Einzelhandel ein sensibler Bereich ist und deshalb auch eine Gesamtstrategie (Masterplan) notwendig ist, um so gezielt Schritt für Schritt und mit Beteiligung der Bürger und der Geschäftsleute Einzelhandel und Nahversorgung nachfrageorientiert voranzubringen. An dieser Stelle ist es nicht möglich,

die Ergebnisse der Untersuchung für die Unterstadt im Detail darzulegen. Es können daher nur einige wenige Punkte beispielhaft herausgegriffen werden:

- Die Kundenstruktur ist auf die Unterstädter Bevölkerung konzentriert und verfügt über einen hohen Stammkundenanteil.
- Die gesamte Verkaufsfläche beträgt nur ca. 580 qm, dies entspricht nur ca. 0,11 qm pro Bewohner (bei vergleichbaren Stadtteilen, wie etwa Roetgen, sind die Werte ungefähr mehr als 10-fach so hoch).
- Neben einem Vollsortimenter (Supermarkt) fehlen vor allem ein Drogeriemarkt und ein Geschäft für Frischeprodukte (Gemüse, Obst, Käse, Eier, etc.).
- Durch die Schließung der letzten Metzgerei in der Unterstadt hat sich die Nahversorgungslücke noch einmal verschärft.
- Der Wochenmarkt besitzt im Bereich Einzelhandel eine auch überörtliche Funktion und Bedeutung als Einkaufsstandort in Eupen. Diese überörtliche Funktion hat aber – auch aufgrund der Platzierung des Wochenmarktes – keine Impulse auf den örtlich ansässigen Einzelhandel.
- Das gastronomische Angebot ist nach der Anzahl der Betriebe recht gut entwickelt und zählt zu den besten Imagerägern der Unterstadt. Insbesondere die gehobene Gastronomie ist ein positiver und wirkungsvoller Standortfaktor, findet aber kaum Niederschlag in der Standortvermarktung der Unterstadt.
- Die Unterstadt hat, was häufig ausgeblendet bleibt, eine Bildungszentralität und eine Arbeitsplatzzentralität. Das bedeutet, die Unterstadt ist ein Schul- und Hochschulstandort sowie Sitz für berufliche Aus- und Weiterbildungseinrichtungen. Zudem bietet die Unterstadt sehr viele Arbeitsplätze, und zwar in Dienstleistung, Handwerk, Industrie und Produktion. Die sich hieraus ergebenden

Informationen zum Projekt Einzelhandel unter:

Johannes Burggraef, PROJEKTPLAN - Wirtschafts- und Regionalberatung Aachen, Tel.: +49(0)241-406111; info@projektplan-consulting.de

Nachfragepotenziale werden nicht abgeschöpft.

Diese kleine Ergebnisauswahl macht bereits deutlich, dass die Unterstadt keinesfalls nur Schwächen hat. Im Gegenteil, außer im Bereich des Einzelhandels und dem Problembereich „stadtteilbezogene Nahversorgung“ ist die Unterstadt ein sehr gesunder Wirtschaftsstandort, weil sich hier vor allem viele kleinere und mittlere Handwerks- und Dienstleistungsbetriebe angesiedelt haben. Um den Einzelhandel zu stärken, reicht es, wie eingangs bereits erwähnt wurde, nicht aus, nur eindimensional vorzugehen. So wäre es zwar sehr begrüßenswert, wenn in naher Zukunft ein kleiner Supermarkt die Nahversorgungssituation in der Unterstadt wieder deutlich verbessern würde. Aber dies allein greift zu kurz. Denn man muss berücksichtigen, dass Städte und Stadtviertel viel mehr als früher untereinander im

Wettbewerb stehen. Es geht somit darum, die Lebensqualität insgesamt zu verbessern. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass die größere Mobilität Kleinstädten und einzelnen Stadtvierteln auch Entwicklungschancen bietet, und zwar wenn es ihnen gelingt, ein positives Image aufzubauen und ein attraktives Einkaufs- und Erlebnisangebot (z. B. durch Fachgeschäfte, Kunstgegenstände im öffentlichen Bereich, touristische Angebote, etc.) zu etablieren.

Fazit: Mit der Erstellung eines nachhaltigen wirtschaftlichen Konzeptes für den Einzelhandelsstandort Unterstadt ist ein erster Grundstein gelegt, einen positiven Entwicklungsweg zu beschreiten. Hierzu wurde ein Maßnahmenkatalog mit konkreten Vorschlägen und Ideen zur Umsetzung entworfen. Wichtig ist nun, dass diese Ergebnisse nicht in Schubladen verschwinden, sondern von den interessierten und zuständigen Akteuren vor

Ort aufgegriffen, diskutiert, angewandt und weiterentwickelt werden. Die Unterstadt hat ein großes Potenzial. Es ist nur notwendig, dies deutlicher als bisher kenntlich zu machen und die vielen positiven Entwicklungsschritte, wozu auch das SUN-Projekt einen Beitrag leisten konnte, in den Mittelpunkt zu rücken. Auch im Einzelhandel gibt es Chancen, das macht das Einzelhandelskonzept deutlich.

Weitere Hinweise und Informationen

Sie möchten noch mehr über das SUN-Projekt und verschiedene Aktivitäten und Maßnahmen erfahren? Dann schauen Sie doch einfach unter www.projektplan-consulting.de oder unter www.eupen.be/wirtschaft/unterstadt.aspx nach.

... WIR INSTALLIEREN BEHAGLICHKEIT ...

Ralph Wouters

HEIZUNG • SANITÄR • GAS Installation
SOLAR- & ALTERNATIVENERGIE



Wartung & Kundendienst

WEGESTR. 9 - B-4731 EYNATTEN • Tel.- Fax: 0032 87/85 37 98 • Mobil: 0032 472 66 87 54