

„Innenstadt nicht attraktiv genug“

Einzelhandel Beim Bürgerinformationsabend der Stadt berichtete IHK-Handelsreferentin Barbara Sand über das Ergebnis der Umfrage bei ortsansässigen Gewerbetreibenden.

Das Einkaufsverhalten der Menschen hat sich gewandelt – und das massiv. Die Möglichkeit, jederzeit, bequem und fast alles im Internet zu bestellen, lässt Kunden immer häufiger auf die Angebote des E-Commerce zurückgreifen.

Das bekommen nicht nur die großen Shoppingcenter zu spüren, die sich im Angebot immer mehr in Richtung Service-Dienstleistung entwickeln und auf die Bedürfnisse älterer Kunden einstellen müssen, auch der Einzelhandel vor Ort muss umdenken. Denn was der Kunde im Internet bei Amazon und Co. bestellt, fehlt in den Kassen standortgebundener Händler. Das Ergebnis sind im schlimmsten Fall leer stehende Ladenlokale und letzten Endes eine Verödung der Innenstädte.

Digitalisierung spielt keine Rolle

Die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg hat eine Umfrage beim Einzelhandel zum aktuellen Stand in Bad Dür rheim durchgeführt. Darüber sprach Barbara Sand, Handelsreferentin der



Barbara Sand, Handelsreferentin der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg, sprach über die Umfrage unter Gewerbetreibenden in Bad Dür rheim. C ortsansässige Einzelhandel wie etwa in der Bahnhofstraße zeigt sich durchweg positiv. Fotos: Hy Quan Qua



IHK, beim Bürgerinformationsabend im Weinbrennersaal im Haus des Gastes. Befragt wurden hierzu Gewerbetreibende in der Bahnhofstraße, Friedrichstraße, Karlstraße, Salzstraße, Hubertstraße und Adlerstraße.

Das Ergebnis der Umfrage, so Sand, sei besonders repräsentativ, denn rund ein Drittel der 110 angeschriebenen Unternehmen habe geantwortet. Für gewöhnlich liege die Rücklaufquote bei lediglich drei bis vier Prozent. Und in einem ist sich der Großteil sicher: Auch in Bad Dür rheim

hat sich die Art und die Frequenz der Kunden verändert, selbst wenn noch knapp die Hälfte der Befragten zufrieden mit dem Standort Bad Dür rheim ist. Die Innenstadt als Einzelhandelsstandort aber bewerten 56 Prozent als „weniger attraktiv“.

Fußgängerzonen nicht wichtig

Den wichtigen Kundenstamm machen mittlerweile die Senioren und Familien aus, berichtete Sand. Lag die Altersgruppe 65 Jahre und älter im Jahre 2008 noch bei 20 Prozent, wird der

Anteil nach Hochrechnungen im Jahre 2030 auf 29 Prozent angestiegen sein. Dies wirke sich auch auf die Ansprüche der Kunden aus: Regionalität, Nachhaltigkeit, effiziente Versorgungsstrukturen und „Genuss-Shopping“ werden mehr in den Fokus rücken.

Dies setzt aber voraus, dass die Innenstadt attraktiv gehalten wird. So sei den Händlern wichtig, dass Parkplätze und allgemein öffentliche Straßen und Plätze sauber gehalten würden. Ebenfalls gewünscht seien ge-

meinsame Ladenöffnungszeiten und die Einrichtung eines City-Managements mit gezielter Stadtmarketing, erläuterte Sand. Dementsprechend wünsche sich der Handel einen gemeinsamen Internetauftritt im Verbund mit weiteren ortsansässigen Händlern. Weniger wichtig sei dagegen eine spezifische Fußgängerzone. In Sachen City-Management will die Stadt laut Bürgermeister Walter Klumpp alsbald einen Wirtschaftsförderer einstellen. Die Suche nach einer geeigneten Person läuft schon. h

110

Unternehmen wurden im Zuge der IHK-Umfrage in Bad Dür rheim befragt.