



## „Jetzt Ball aufgreifen, der losgetreten ist“

Appell an Eigentümer und Handel. Stolberg wird aktiv gegen Leerstand. Neue Miet- und Geschäftsmodelle möglich machen.

VON JÜRGEN LANGE

**Stolberg.** „Mein Kompliment“, sagt Till Schüler. „Stolberg geht es vergleichsweise gut“, erklärt der diplomierte Betriebswirt nach einem Rundgang durch die Innenstadt. „Die meisten sind in einem wesentlich schlechteren Zustand.“ Der Dozent der Aachener Fachhochschule versetzt seine Zuhörer durchaus ins Staunen, um ihnen anschließend auch ins Gewissen zu reden. Das Publikum besteht vor allem aus Eigentümern von Immobilien in der Talachse. Es sind gut zwei Dutzend unter den 50 Besuchern. Geschäftsleute, interessierte Bürger, Politiker und Mitarbeiter der Verwaltung komplettieren die spannende Runde.

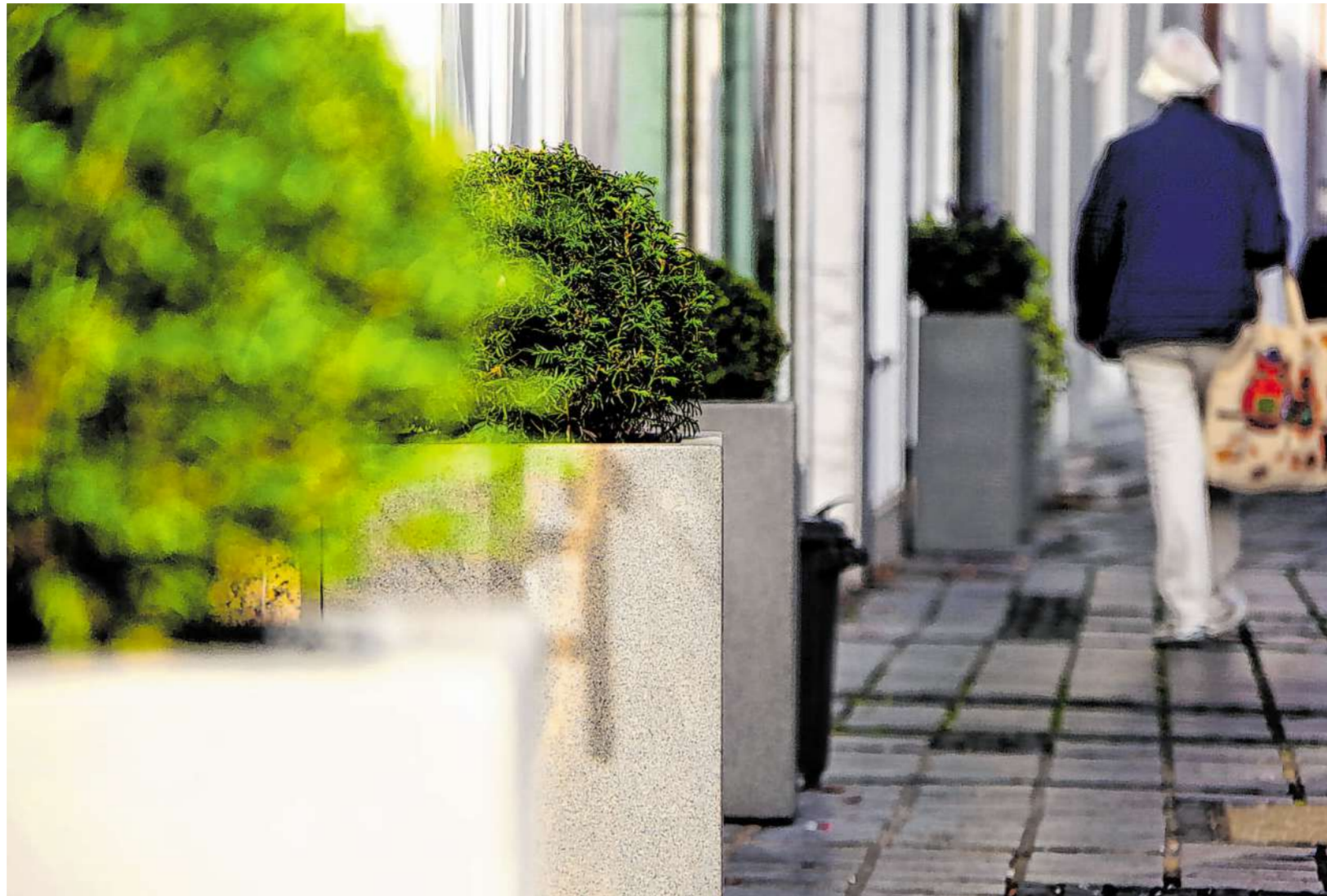
### „Vermieter vermieten nicht“

Schon diese Resonanz ist ein Erfolg. Bei einer vergleichbaren Veranstaltung vor einem Jahrzehnt war ein Eigentümer zu Gast, erinnert sich Bürgermeister Tim Grütemeier. Und als sich nach fast dreistündiger Debatte rund um das Thema „Aktiv gegen Leerstand – Eigentum verpflichtet“ der Ratsaal wieder leert, bleibt der Eindruck, dass die Teilnehmer sich engagieren wollen bei dem Versuch, die Prinzessin Stolbergs wieder wach zu küssen. „Die Innenstadt“, so sagt es Schüler, „bietet eine gute Hardware für die weitere Entwicklung“. Richtig sei Stolbergs einschlagener Weg zur Steigerung der Aufenthaltsqualität. Für eine attraktive Innenstadt ist nicht nur die Stadt, sondern ebenso sind Handel, Gewerbe und Eigentümer verantwortlich – „wir alle“, betont Schüler und zitiert das Grundgesetz. Eigentum verpflichte und solle zugleich dem Wohle der Allgemeinheit dienen.

Die Kommune wiederum habe die Rahmenbedingungen zu sichern, während Handel, Gastronomie und Gewerbe für Erlebniswert und Magnetwirkung sorgen. Leerstand führe zu einem Trading-Down-Effekt, der Eigentum und Stadtentwicklung nachhaltig schade. Dem müsse man gegensteuern. Allerdings habe sich auf dem Markt einiges verändert. Inhaber geführter Einzelhandel weiche Verkaufsketten. Zudem „müssen wir mit Onlinehandel leben“, sagt Schüler von 1,3 (in 2000) auf heute 48,7 Milliarden ist der webbasierte Einzelhandelskonsum in Deutschland gestiegen – „eine Entwicklung, die noch lange nicht zu Ende ist“. Diese Strukturveränderungen erfordern neue Denkweise.

### Versandhandel eröffnet Läden

Schüler plädiert für strategische Allianzen zwischen Eigentümern und Einzelhändlern. Verträge müssten flexibel und marktorientiert gestaltet werden, damit Mieter und Vermieter den größtmöglichen gemeinsamen Nutzen finden. Staffeln-, Schnupper- und Kurzmietverträge, mietfreie Umbauzeiten, Treueprämien sind nur einige Beispiele. Wobei in Stolberg weniger die Miete das Problem sei, sondern dass Eigentümer gar nicht vermieten wollen, merkt Grütemeier an.



Eine Initiative von Geschäftsleuten ebenso wie ein Angebot aus dem Verfügungsfonds: Neue bepflanzte Blumenkübel schmücken die Eingänge von Geschäften im Steinweg. Einkaufen in Stolberg soll attraktiver werden. Foto: J. Lange

„Die Aachener reden gerne schlecht über ihre Stadt und wollen immer lieber nach Maastricht fahren.“

TILL SCHÜLER  
DOZENT FACHHOCHSCHULE AACHEN

werden. Die Bildung einer Immobilien- und Standortgemeinschaft könne hilfreich bei einer Belebung der Innenstadt sein, sagt Schüler. Auf privater Initiative bilden Handel, Eigentümer und Stadt eine solche Gemeinschaft, die mit öffentlicher Förderung eine Revitalisierung aktiv ansteuern kann. Gefördert wird bereits die Erneuerung der Talachse. „Wenn Sie jetzt nicht den Ball aufgreifen, der losgetreten ist, geht es in die Abwärtsspirale“, fordert Schüler zum Handeln auf. Einen Eindruck, wie breit die Palette aktueller Geschäftsmodelle ist, vermittelt Tim Köhler von „pop up my brand“, ein innovativer Servicepartner für Pop-up-Stores. Diese werden von großen Unternehmen zunehmend als Marketing-Instrument genutzt: um neue Produkte oder Konzepte zu testen, um Marken zu prägen, um Kundenresonanz zu erfahren, um ein limitiertes Produkterlebnis zu bieten, für saisonale Geschäfte oder

auch zum Abverkauf von Lagerbeständen.

Dabei erlebt die Branche derzeit den Trend, dass Online-Anbieter verstärkt stationäre Läden eröffnen, „weil der Mensch letztlich ein Einkaufserlebnis haben will“, sagt Köhler. Umgekehrt müsse Einzelhandel im Internet aktiv sein. Der Konsument nutze beide Kanäle – um sich vor einem Einkauf im Handel zu informieren und zu vergleichen oder um vor einer Online-Bestellung Ware zu testen. „Aber wir müssen neu denken“, mahnt auch Köhler, neue Mietmodelle anzubieten. In Warburg, wo der Leerstand schlimmer als in Stolberg sei, sei es so gelungen, mit einer Reihe kleiner Geschäfte erste Akzente zu setzen.

Anreize und eine Starthilfe für den Einzelhandel bietet zukünftig auch Stolberg: Jährlich 900 Euro bei einer Verkaufsfläche bis 75 Quadratmeter und darüber 1200 Euro für die Dauer von drei Jahren. Wirtschaftsförderer Timo Abels erläutert das Konzept für die Talachse, das der Hauptausschuss einstimmig dem am 14. November tagenden Stadtrat empfohlen hat.

### Zuschuss für Neueröffnungen

Und mit dem Immobilienportal „Gistra“ bietet Stolberg eine aktive Hilfestellung bei der gezielten Vermittlung gewerblicher Immobilien an, wie Nathalie Malekzadeh als Leiterin des Wirtschaftsförderungsamtes betont.

Alles Anreize und Ideen, die die Masse der Besucher offensichtlich inspiriert, was die lebendige Diskussion offenbart. Dabei kristallisiert sich heraus, dass Eigentümer und städtische Vertreter einvernehmlich die Entwicklung des oberen Steinwegs vor allem unter

touristischen Aspekten sehen. Neben den weiteren Projekten zur Aufwertung der Innenstadt erwartet Stolberg auch die Aufnahme in

ein Förderprogramm, mit dem die Burg als Besuchs- und Veranstaltungsort weiter gestärkt und ausgebaut werden kann.



Guten Morgen

Sehen wir uns heute im „Live Touchpoint“? Und haben Sie zuvor auch „ROPO“ betrieben? Das steht für „Research Online Purchase Offline“ und bedeutet, dass man sich vorher im Internet informiert, was man anschließend bei Tante Emma im Laden einkauft. Es könnte aber auch für „Research Offline Purchase Online“ stehen. Dann hat man zuerst im Geschäft ausprobiert, was man im Internethandel bestellt. Damit haben besagte „E-Commercer“ aber mittlerweile ein Problem, so dass sie zunehmend ganz konventionelle Geschäfte eröffnen. Das sind dann die „Touchpoints“, also die Berührungspunkte fürs „B2C“ – Business to Consumer, das Geschäft zum Kunden. Einfacher gesagt: Heute geht er irgendwo einkaufen, der ...

### Vogelsänger

### KONTAKT

#### STOLBERGER ZEITUNG

Lokalredaktion  
Tel. 0 24 02 / 1 26 00-30  
Fax 0 24 02 / 1 26 00-49  
E-Mail:

lokales-stolberg@zeitungsverlag-aachen.de  
Jürgen Lange (Leiter), Ottmar Hansen  
Englerthstraße 18, 52249 Eschweiler

#### Leserservice:

Tel. 0241 / 5101-701  
Fax 0241 / 5101-790

#### Kundenservice Medienhaus vor Ort:

Bücherstube am Rathaus (mit Ticketverkauf)  
Rathausstraße 4, 52222 Stolberg  
Öffnungszeiten:  
Mo. bis Fr. 9.00 bis 18.30 Uhr,  
Sa. 9.00 bis 14.00 Uhr



150 Jahre im Herzen von  
Aachen: Ihr Luisenhospital



Luisenhospital  
AACHEN

Samstag, 21.10.2017 | 13-18 Uhr

## Großer Tag der offenen Tür

- Vorträge und Vorführungen
- Blick hinter die Kulissen
- Workshops
- buntes Kinderprogramm
- Kulinarisches



Luisenhospital | Boxgraben 99 | 52064 Aachen

Informationen unter [www.luisenhospital.de](http://www.luisenhospital.de)



Aufenthaltsqualität: Gastronomie lockt zum Verweilen und Kommunizieren ein. Damit gewinnt die Innenstadt an Atmosphäre, und das Einkaufen gewinnt an Erlebniswert. Foto: J. Lange