

**Auszug aus der Niederschrift über die 2. öffentliche Sitzung des  
Bezirksausschusses Mitte am 5. Dezember 2013:**

**Pkt. 1 Beantwortung von Anfragen**

**Situation des stationären Einzelhandels in der Bocholter Innenstadt**

**Anfrage des Stadtverordneten Thomas Eusterfeldhaus vom 28.11.2013  
(Anlage)**

1. Wie haben sich die GfK Kaufkraft-, Umsatz- und Zentralitätskennziffern für Bocholt in den letzten 10 Jahren entwickelt? Gibt es diesbezüglich Prognosen für die kommenden Jahre?

Ludger Dieckhues erklärt, dass der Internethandel enorm zugenommen habe. Diese Entwicklung sei nicht mehr rückgängig zu machen.

In den Jahren 2000/ 2001 seien die Arkaden in Bocholt eines der ersten Einkaufszentren in der Region gewesen, inzwischen gebe es in dem Bereich eine rasante Entwicklung. Deshalb sei das Bocholter Einkaufszentrum heute keine Besonderheit mehr, andere Städte hätten aufgeholt. Da insgesamt die Mobilität zunehme, fahren viele Bocholter ins Ruhrgebiet oder in die Niederlande zum Einkaufen. Umgekehrt kämen allerdings auch viele Niederländer zum Einkaufen nach Bocholt, an verkaufsoffenen Sonntagen mache der Anteil der Niederländer 50 % aus.

Zur Entwicklung des Einzelhandels teilt Herr Dieckhues teilt die folgenden Zahlen mit:

Jahr	Bevölkerung in Bocholt zum 01.01.Vorjahr absolut	Haushalte 01.01.Vorjahr	Kaufkraft für den Einzelhandel Mio. Euro	POS-Umsatz* Mio. Euro	Einzelhandels-zentralität
2001	71.837	29.705	381,7	539,4	148,6
2006	73.696	32.838	375,8	460,3	128,6
2012	73.170	33.688	378,5	427,0	118,0

Jahr	Bevölkerung 01.01.Vorjahr absolut	Haushalte 01.01.Vorjahr	Einzelhandelszentralitäts Index (Deutschland = 100)					
			Bocholt	Kleve	Münster	Borken	Coesfeld	Wesel
2001	71.837	29.705	148,6	139,1	126,9	106,4	132,1	105,2
2006	73.696	32.838	128,6	157,1	131,4	108,8	117,6	109,2
2012	73.170	33.688	118,0	156,4	136,7	109,6	141,6	111,8

Die Steigerung der Einzelhandelszentralitätskennziffern in Kleve, Coesfeld und Wesel erklärt er wie folgt: in Kleve und Coesfeld seien neue Einkaufszentren entstanden, in Wesel sei die Innenstadt mit einem neuen Pflaster, neuen Bänken und Papierkörben freundlicher gestaltet worden.

Herr Dieckhues ist der Meinung, dass die neue Entwicklung bei Hertie eine Chance sei, die Stadt Bocholt wieder interessanter zu machen. Es sei wichtig, dass sich diese Entwicklung innerhalb der nächsten 5 Jahre vollziehe.

2. Wie hat sich die Struktur des im innerstädtischen Einzelhandel angebotenen Sortiments in den letzten Jahren entwickelt?

Herr Dieckhues teilt mit, dass sich die Struktur des Bocholter Einzelhandels in den letzten Jahren nicht wesentlich verändert habe. Stark sei vor allem der Schuh- und Textilhandel. 40% der Geschäfte seien inhaberbezogen.

In 1-A-Lagen gebe es ein qualitätsorientiertes Sortiment, an den Enden der Fußgängerzonen sei es aber schwierig, die Qualität der Sortimente hochzuhalten.

3. Wie beurteilt die Stadtverwaltung bzw. die Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketinggesellschaft die aktuelle Situation des stationären Einzelhandels auch im Hinblick auf die Entwicklungen der letzten Jahre?

Herr Dieckhues erklärt, Bocholt stehe zur Zeit noch gut da aufgrund von Werbemaßnahmen, Aktionen in der City und Wettbewerben, die die Stadt gewonnen habe. Man habe z.B. 8 mal den Wettbewerb „Ab in die Mitte“ gewonnen und so auch Geld für Aktionen in der Innenstadt erhalten.

\* POS-Umsatz = Einzelhandelsumsatz (ohne Versandhandel)

Im Rahmen von ExWoSt (Projekt „Innovationen für Innenstädte“) habe man sich unter anderem mit dem Einzelhandel und Marketing-Themen befasst.

Um problematischen Entwicklungen entgegen zu wirken, sei nun u.a. die Kampagne „Suchen Sie das mal im Internet“ gestartet worden.

Wichtig sei es, die Stärken des Handels herauszustellen, den Service noch zu verbessern und für Motivation auch bei den Händlern zu sorgen.

Da die Anforderungen an das Citymarketing steigen, werde ein Abteilungsleiter für das Citymanagement eingestellt. Diese Person solle vor allen Dingen ständig vor Ort präsent sein, Motivation bei den Händlern schaffen, um neue Trends aufzunehmen und auf neue Entwicklungen zu reagieren.

Um den problematischen Entwicklungen entgegenzuwirken, solle der Service noch verbessert werden und die Stärken des Bocholter Einzelhandels müssten herausgestellt werden.

Die Ideen, die im Rahmen des ExWoSt entwickelt wurden, sollten umgesetzt und in die Händlerschaft hinausgetragen werden.

4. Wie stellt sich aktuell der Leerstand von Geschäftsimmobilien in der Bocholter Innenstadt dar?

Zum Sinn-Leffers-Gebäude teilt Herr Dieckhues mit, der Bebauungsplan werde geändert, so dass im Obergeschoss in Zukunft auch Wohnen möglich sei. Ein Investor sei schon gefunden worden. Im Ravardiviertel gebe es Leerstände, die seien aber nicht dramatisch. Eine gute Nutzung wäre nach seiner Aussage ein Kneipenviertel, das auch tagsüber Aufenthaltsqualität bietet.

5. Welche Maßnahmen sind seitens der Stadt geplant, um die Attraktivität der Bocholter Innenstadt als „Einkaufsmagneten der Region“ künftig weiter zu steigern und dem drohenden Kaufkraftabfluss so weit wie möglich entgegenzutreten?

Herr Dieckhues erklärt, bisher seien durch den Gewinn von Wettbewerben, Beiträgen von Standortgemeinschaften usw. Mittel vorhanden gewesen, um die Attraktivität der Bocholter Innenstadt zu erhalten.

Es sei aber die Frage, ob auch im kommenden Jahr die finanziellen Mittel dafür reichen.

Der neue Abteilungsleiter Citymanagement solle die Geschäftsleute motivieren, damit die Werbegemeinschaftsbeträge erhalten werden. Dabei stehe das Innenstadtmarketing im Fokus. Eine große Rolle spielen in Zukunft auch die Themen Social Media und Corporate Identity.

Herr Eusterfeldhaus stellt fest, wenn die Stadtparkasse umziehe, dürfe im derzeitigen Stadtparkassen-Gebäude kein Leerstand entstehen. Herr Schmeink meint, man solle optimistisch in die Zukunft sehen. Das Stadtparkassengebäude sei aufgrund der Lage ein Filetstück und werde sicher nicht leer stehen.

Auf Nachfrage von Frau Gillen erklärt Herr Dieckhues, man habe den Einzelhändlern schon vor Jahren Seminare zum Thema Kundenfreundlichkeit und Service angeboten. Die großen Filialisten führten solche Seminare regelmäßig durch.

Herr Heim bemerkt, wenn die Maßnahme im Bereich des Hertie-Gebäudes umgesetzt sei, werde die Neustraße davon profitieren. Er befürchtet aber eine Schwächung der Nordstraße. Herr Dieckhues sieht das Problem auch, gibt aber zu Bedenken, dass nicht nur Einzelhandel im Bereich Hertie angesiedelt werden soll. Außerdem müsse man sich städtebaulich auch Gedanken machen, um den Bereich hinter dem Hertie-Gelände.

Herr Nyenhuis meint, es wäre ein Vorteil, wenn mehr Menschen mit dem Zug zum Einkaufen kämen.

Herr Heim macht darauf aufmerksam, dass die neuen Geschäfte in den Arkaden Leerstände in den Einkaufsstraßen verursacht hätten. Die Städte, die nun nachgezogen haben und Einkaufszentren gebaut haben, würden diese Probleme ebenso bekommen.

Herr Dieckhues erklärt, dass die vorhandenen Einzelhandelsflächen ausreichen. Man könne den Kuchen nur einmal verteilen.

Abschließend dankt Frau Fölting Herrn Dieckhues für die hervorragende Arbeit der Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketinggesellschaft.