

Dossenheimer Ortsgespräch - Die Zeitung der SPD Dossenheim

Thema. - Handel (November 2003)

■ Möglichkeiten einer kommunalen Strukturpolitik für das Gewerbe

Gewerbe, Handel, Grundversorgung, Arbeitsplätze, Ortskern, Bebauungspläne, fließender und ruhender Verkehr, Öffentlicher Nahverkehr, Investoren, und und ... - alles hat mit der Strukturpolitik für das örtliche Gewerbe direkt zu tun. Es ist somit ein vielschichtiges Problem. In den Jahren meiner Zugehörigkeit zum Gemeinderat habe ich eine Vielzahl von angeblichen Patentrezepten zur Förderung des örtlichen Gewerbes gehört. Keines hat mich wirklich überzeugt. Im Gegenteil habe ich die Überzeugung gewonnen, dass es nicht von einer politischen Ebene abhängt, ob der örtliche Handel und das Gewerbe funktionieren und die Grundbedürfnisse der ortsansässigen Bevölkerung befriedigt werden können oder nicht.

Im Gemeinderat bestehen lediglich eingeschränkte Möglichkeiten zu einer kommunalen Strukturpolitik für das örtliche Gewerbe. Diese optimal zu nutzen, mit allen Beteiligten im Gespräch zu bleiben und keine einseitigen Schuldzuweisungen für evtl. Fehlschläge zu machen, darin sehe ich die Chance für das örtliche Gewerbe und alle Bürger in der Gemeinde. Wichtig ist dabei allerdings, dass man den Ausgangspunkt, die Rahmenbedingungen für Dossenheim als Grundlage für diese Maßnahmen im Auge behält.



Kaufkraft zurückgewinnen

Dossenheim, als stadtnahe Wohngemeinde, wird wie alle Gemeinden in dieser Situation mit der Tatsache leben müssen, dass Kaufkraft nicht alleine im Ort bleibt. Die benachbarten Städte und ganz besonders das Umfeld der Arbeitsplätze unserer Bürger schöpft hier den überwiegenden Teil der Kaufkraft ab. Auch die Attraktivität von Geschäften lenkt Käuferströme. Somit ist

eine Erkenntnis für eine kommunale Strukturpolitik, dass wir darauf achten sollten

1. Arbeitsplätze in Dossenheim zu halten, bzw. neue zu schaffen,

2. Kaufkraft im Ort durch örtliche Angebote in den Bereichen zu erhöhen, die vom Bürger ganz offensichtlich zur Zeit außerhalb Dossenheims genutzt werden (z.B. Discounter, Fachmärkte).

Mit der Umliegung des neuen Gewerbegebietes in Dossenheim West II versuchen wir zur Zeit genau diese beiden Punkte zu berücksichtigen. Eine Ausgrenzungspolitik zum "Schutz des einheimischen Handels", die es offensichtlich in Dossenheim in früheren Jahren gegeben hat, wäre hier der absolut falsche Ansatz. Die Ansiedlung attraktiver Einkaufsmöglichkeiten erhöhen die Chance für die ortsansässigen Betriebe, davon zu profitieren. Die Ausgrenzung von Angeboten hat in der Vergangenheit zur Abwanderung von Kaufkraft aus Dossenheim geführt.

Gewerbegebiete bereitstellen

Bereits in früheren Anträgen (z.B. 1991) hat die SPD-Fraktion diese Grundvoraussetzung zum Verbleib und zur Neuansiedelung von Betrieben in Dossenheim erkannt und in einem Antrag gefordert, Gewerbegebiete im Bereich der Autobahnauffahrt Dossenheim zu erschließen. Damals lehnte der Gemeinderat diesen Antrag in seiner Mehrheit ab. Die Stellungnahmen zur Fortschreibung des Flächennutzungsplanes im letzten Jahr macht deutlich, dass sich die mehrheitliche Meinung im Gemeinderat zur Ausweisung von Reserveflächen für Gewerbeansiedelung sehr stark unserer Meinung angepasst hat.

Attraktivität steigern

Mit dem Antrag, den Dossenheimer Markt am Kronenburger Hof für weitere Angebote zu öffnen, will die SPD-Fraktion neue Käuferschichten im Ort erreichen. Wenn wir uns auf den Wochenmärkten in HD-Handschuhsheim und HD-Neuenheim umschauchen fällt uns auf, dass die Attraktivität dieser Wochenmärkte auch eine große Anzahl von Käufern aus Dossenheim anzieht. Diese in Dossenheim zu halten ist das Ziel unseres Antrages. Der zweite Blick auf diese Wochenmärkte macht deutlich, dass insbesondere die umliegende Geschäftswelt im Bereich dieser Wochenmärkte sehr stark von diesem Käuferangebot profitiert. Ein attraktiver Wochenmarkt kann daher auch in Dossenheim zur Förderung des örtlichen Einzelhandels beitragen.

Innenort verschönern

Man kann sicher den alten Ortskern von Dossenheim nicht komplett neu gestalten. Aber im Rahmen der Ortskernsanierung ist hier in den letzten 20 Jahren sehr viel geschehen. Im Bereich der bisherigen Sanierungsgebiete im Bereich der Rathausstrasse, Schaumburgstrasse, Hauptstrasse wurden Häuser, Straßen, öffentliche Anlagen in sehr ansprechender Weise saniert. Blumenschmuck und eine ansprechende Gestaltung der öffentlichen Flächen verschönern den Innenortbereich. Dies wollen wir auch in Zukunft weiterführen und stellen daher als Gemeinderat erneut einen Antrag zur weiteren Bereitstellung von Sanierungsmitteln durch das Land. Die Gemeinde muss dabei allerdings Mittel in gleicher Höhe zur Verfügung stellen.

Ruhender und fließender Verkehr

Allen Anforderungen zum Trotz muss gesagt werden, dass die Gemeinde im alten Ortsteil nur sehr bedingt weitere Parkflächen schaffen kann.

1. Parkplätze vor jedem Geschäft im alten Ortsteil dienen ganz offensichtlich nicht dem durchgehenden Verkehrsfluss und verhindern zwangsläufig auch jede Möglichkeit einer Verschönerung des Gebietes.
2. Die Gemeinde ist nicht im Besitz der erforderlichen Flächen.
3. Die von der Gemeinde geschaffenen Parkflächen sollten von der örtlichen Geschäftswelt mit ins Angebot für ihre Kunden einbezogen werden (z. B. Ticket für Tiefgarage Kronenburger Hof beim Einkauf).

Finanzierbarkeit

Alle Maßnahmen der Gemeinde müssen finanzierbar sein. Bei enger werdenden finanziellen Spielräumen wird es auch schwieriger, aufwendige Umbauten von Straßen und öffentlichen Flächen vorzunehmen. In den zurückliegenden Jahren wurden hier kontinuierlich Maßnahmen der Gemeinde zur Verbesserung des Ortsbildes durchgeführt (z.B. Friedrichstraße, Kronenburger Hof, Wilhelmstrasse, Rathausstrasse, Heimatmuseum, u.a.). Natürlich gibt es noch weitere Ortsbereiche, die durch einen Umbau verbessert werden könnten, jedoch muss die Finanzlage der Gemeinde diese Investitionen auch verkraften.



Alle politischen Ebenen nutzen

Nicht nur die Kommunen, auch Land und Bund entscheiden über die Struktur des örtlichen Gewerbes. Hier sind es meist die finanzpolitischen Entscheidungen der Bundes- und Landesregierung, die Auswirkungen auf die Geschäftswelt haben. Steuer- und Abgabengesetze entscheiden hier sicher in nicht unbedeutendem Maße über das Wohlergehen von Firmen.

Ständig im Gespräch bleiben

Obwohl es sehr unterschiedliche Ansichten über die Möglichkeiten von Strukturverbesserungen für das örtliche Gewerbe gibt, sollten Gewerbe und Verantwortliche in der Gemeinde ständig um einen direkten Dialog bemüht sein. Die SPD-Fraktion hat in den

letzten Jahren mehrmals bei spontanen Besuchen in Dossenheimer Betrieben und Geschäften - zum Teil mit dem örtlichen Bundestagsabgeordneten Lothar Binding - diese Gespräche gesucht. Die dabei erhaltenen Informationen waren für uns stets wichtig und hatten auch Bedeutung für unsere weiteren Aktivitäten. Wir werden diese Art von Gesprächen daher auch in Zukunft fortsetzen.

Mitwirkung erforderlich

Aber auch der örtliche Handel und das Gewerbe selbst können viel für die Attraktivitätssteigerung im Ort tun. Ständiges Überprüfen von Käuferverhalten, Ergänzung von Angeboten, gemeinsame Aktionen zur Werbung von Kunden und ständiger Dialog mit der Kundschaft sind hier nur einige Themen, die wichtige Hinweise für die künftige Geschäftsausrichtung geben können. Ob sich der Bürger als Kunde darauf einlässt, wird sich zeigen. Im eigenen Interesse sollte er dies tun. Denn eine wohnungsnaher Versorgung mit Dingen des täglichen Bedarfs wird es in Zukunft nur geben, wenn die Dossenheimer Geschäftswelt von uns allen unterstützt und gestärkt wird!

Jochen Matenaer, SPD-Fraktionssprecher im Gemeinderat Dossenheim

■ Dossenheims Geschäfte - wo sind sie geblieben?

Wenn man durch Dossenheims Einkaufsstraße geht, schaut man oft in leere Schaufenster. Wo noch vor Jahren sich Dossenheimer beim Einkaufen getroffen haben, ist heute gähnende Leere. Woran liegt es, fragen wir uns.

Beginnen wir mit unserem Spaziergang im Oberdorf.

Vielen ist noch das Bekleidungshaus Huck ein Begriff. Generationen haben dort ihre Hosen oder andere Textilien eingekauft. War es doch so praktisch, dass zu lange Hosen fachmännisch in kurzer Zeit gekürzt werden konnten. Dies ist leider vorbei, da der Nachwuchs nicht in die Fußstapfen der Väter und Vorväter getreten ist.

Gehen wir weiter in Richtung Ortsmitte, so kommen wir an einem Partyservice vorbei. Wer erinnert sich noch daran, dass dort eine Bäckerei und ein Lebensmittelgeschäft war? Eins von denen, die einmal das gesamte Oberdorf mit den wichtigen Dingen des täglichen Bedarfs versorgt haben. Das Sterben der kleinen Lebensmittelläden, davon gab es einmal 9 bis 10 in Dossenheim, war und ist der Konzentrationspolitik der Großkonzerne zu verdanken, deren erklärtes Ziel es ist, möglichst nur noch Supermärkte mit riesigen Verkaufsflächen zu betreiben. Selbst die derzeitigen drei Lebensmittelmärkte in Dossenheim, obwohl nur von einem Konzern beliefert, erscheinen ihnen zu klein.

Setzen wir unseren Gang fort, so kommen wir an einer ehemaligen Metzgerei mit kleiner Gaststätte vorbei. Auch diese Metzgerei hat seit langem geschlossen. Hier muss man darüber nachdenken, dass von einmal 6-7 Metzgereien in Dossenheim gerade noch eine übrig geblieben ist.

SPD

Ein paar Schritte weiter vermissen wir das Schuhhaus. Auch hier wurden nicht nur Schuhe gekauft, sondern es war auch möglich die notwendige Neubesohlung in Auftrag zu geben. Wir sind froh, dass es in Dossenheim immer noch zwei aktive Schuhmacher gibt. Aber auch diese werden wir in einigen Jahren schmerzlich vermissen.

Wir nähern uns dem Kronenburger Hof, ein Marktplatz wie in Italien, allerdings ohne das Leben wie wir es aus den Mittelmeerländer gewöhnt sind. Wie schön wäre es, wenn sich im Sommer dort am Abend die Dossenheimer zu einem Schwätzchen treffen würden. Toll müsste es sein, wenn ein Markt entstehen würde, der all das beinhaltet was früher in den kleinen Geschäften üblich war: nicht nur einzukaufen, sondern mit den anderen über dies oder das zu reden. Diese Geschäfte waren für viele auch der soziale Mittelpunkt im Tagesablauf.



Gehen wir die Hauptstraße weiter in Richtung Rathaus, vermissen wir das Haushaltsgeschäft das in seiner Vielfalt von Angeboten nicht zu übertreffen war. Wo gehe ich heute hin um Einmachgläser, ein paar Einmachgummi oder nur schnell einmal ein Geschenk zu kaufen? Gott sei dank ist noch ein Haushaltsgeschäft in der Hauptstraße vorhanden, doch wie lange noch?

Ein paar Meter weiter kommen wir an einem großen Schaufenster vorbei, in dem heute ein Reisebüro mit Bäckerei sein zuhause gefunden hat. Früher befand sich hier ein Bekleidungsgeschäft. Dieses Geschäft und im übrigen auch das in der Bachstraße war für die Dossenheimerinnen die erste Adresse. Heute hat Dossenheim nur noch zwei.

Wir können uns über das Angebot von Backwaren nicht beschweren, trotzdem sollten wir nicht verschweigen, dass in Dossenheim von ehemals 10 Bäckereien nur noch zwei existieren. Alle anderen werden von Großbäckereien beliefert.

Gestatten sie eine kurze Einschätzung der Gründe warum so viele Geschäfte in Dossenheim geschlossen haben. Zum einen liegt es bestimmt an der Konzentration von Angeboten, die offensichtlich auch der Verbraucher bevorzugt, oder wird ihm das nur suggeriert? Zum anderen liegt es auch daran, dass den traditionellen Familienbetrieben der Nachwuchs fehlt oder die Kinder nicht mehr bereit sind, in diese Betriebe einzusteigen. Dies liegt oft auch daran, dass sich diese nicht rentieren, was wieder am Verbraucher liegen kann. Denn wir als

Verbraucher tragen bestimmt auch zu einem gewissen Teil dazu bei, dass diese Betriebe schließen.

Der Spaziergang durch Dossenheims Einkaufsstraße ist sicher nicht vollständig, aber man bekommt ein Bild von der derzeitigen Situation

Gerd Apfel, Altgemeinderat der SPD Dossenheim

▪ Einzelhandel und Handwerk - was bedeuten sie in unserer Gesellschaft ?

Ehe ich versuche, Ihnen anhand von Zahlen und ausgewählten Fakten zu beweisen, dass die SPD viel für den Mittelstand getan hat und die Union nur so tut, lassen Sie mich das Thema auf eine sehr persönliche Art angehen.

Ich selbst habe mit dem selbstständigen Einzelhandel und Handwerk nur als Kunde Erfahrungen - sehe ich mal davon ab, dass ich selbst einen Handwerksberuf erlernt habe. Die Zukunft der Branche schien rosig, hatte sie doch die Versorgung der Bevölkerung und die Organisation des Wiederaufbaus nach dem Krieg sicherzustellen. Der Normalbürger schaute etwas neidisch auf den in diesem Wirtschaftszweig rascher wachsenden Wohlstand, auf das größere Auto. Der etwas genauer hinschauende Bürger sah aber auch das über der allgemeinen Norm liegende berufliche und zeitliche Engagement in den Familienbetrieben. Ging es doch um den Aufbau einer neuen Existenz für sich und die Kinder nach den Zerstörungen des Krieges.

Die Rollen waren verteilt: Zur Klientel der Union gehörte der Mittelstand, der sie auch überwiegend wählte, die SPD kümmerte sich um die abhängig Beschäftigten, die überwiegend die Sozialdemokraten wählten. Inzwischen wissen wir, dass die Präferenzen nicht mehr so eindeutig festliegen.

Es war sicher ein Fehler der SPD, dass sie die wachsende Problematik mittelständischer Existenzen zu wenig beachtete; ich erinnere mich an eine heftige Diskussion mit dem damaligen SPD-MdL Willi Edelhoff, der die Ansiedlung von Discountern auf der Grünen Wiese begrüßte, weil sie dämpfend auf die Einzelhandelspreise wirkten. Ich hingegen befürchtete eine Monopolisierung und dann erneute Preiserhöhung. Wir hatten beide nicht ganz Recht!

Die sog. Marktwirtschaftler in der Union hingegen leisteten mit ihrer Politik der Monopolisierung Vorschub - also dem Gegenteil von Marktwirtschaft. Heute werden ganze Branchenteile (z.B. die Unterhaltungselektronik) von wenigen Monopolisten beherrscht - von Markt keine Spur!

Mein in dieser Zeit erwachendes Interesse am Mittelstand war nicht nur politisch orientiert - eher im Gegenteil - sondern an der Erkenntnis, dass er ein unverzichtbarer Teil unserer Volkswirtschaft ist und viele Arbeitsplätze in Wohnnähe bietet. Daran muss sich eine politische Partei ausrichten. Diese Bedeutung nimmt bei der heutigen demografischen Entwicklung eher noch zu.



Die Probleme des Handels und des Handwerks können Bundesregierungen jedoch nicht allein lösen. Die rot-grüne Regierung hat die Rahmenbedingungen zwar leicht verbessert, das aber reicht allein nicht aus. Hinzukommen muss die Bereitschaft der Bevölkerung (auch der Einzelhändler selbst), für den Einzelhandel am Wohnort etwas höhere Preise zu akzeptieren, aber auch mal genauer nachzurechnen, ob nicht die Bestellung von Möbeln oder Haushaltgeräten beim Discounter am Ende teurer kommt als die Bestellung am Ort, wo ein schneller Service garantiert und auf individuelle Wünsche eingegangen wird.



Ferner muss die Bereitschaft des Mittelstandes hinzukommen, flexibler auf die Anforderungen der Kunden zu reagieren, seine natürlichen Vorteile wie Besitz von Geschäftshäusern, besserer Service, persönliche Vertrauensstellung in der Bevölkerung konsequenter zu nutzen und den Kollegen nicht nur als Konkurrenten, sondern partiell auch als Partner zu sehen. Hier liegen noch viele Reserven!

Eine wichtige Rolle kommt dem Bund der Selbständigen zu, er muss seine Aufgaben umfassender wahrnehmen. Er darf sich nicht nur als Interessenvertreter seiner Mitglieder sehen, sondern muss aktiv gestalten. So muss er sich für den Branchenmix am Ort verantwortlich fühlen, darf keine leerstehenden Geschäfte dulden, muss Einfluss auf die Rahmenbedingungen der Kommune nehmen, muss den Nachwuchs motivieren oder neue Betreiber suchen. Nicht zuletzt muss er versuchen, die aggressive Preispolitik von Produzenten und Großhändlern abzumildern, damit kleinere Einzelhändler eine Chance behalten.

Die Banken müssen eine flexiblere Kreditpolitik gerade bei Handel und Handwerk betreiben, was sie häufig nicht tun. Natürlich müssen sie ihre Sorgfaltspflicht wahren, aber oft sind sie bei den geringeren Risiken zu vorsichtig, während sie größere Risiken ohne Bedenken eingehen.

Zur Lebensqualität der Bürger können Handel und Handwerk viel beitragen und das bemisst sich nicht nur in Euro und Cent. Das sollten die Geschäftsleute ebenso bedenken wie die - vor allem jüngeren - Kunden. Die sollten überlegen, ob sie in 20 Jahren nicht lieber zum Händler um die Ecke gehen wollen als mit dem Auto (wenn sie noch können) weit fahren. Wir sollten aus der Beliebtheit vieler Wochenmärkte die Erfahrung gewinnen,

dass Preise auf Dauer nicht das alleinige Argument für das Kaufverhalten sind.

Ich gebe dem Mittelstand eine Zukunft!

Peter Fischer

■ **Fragen und Meinungen zum örtlichen Einzelhandel**

Unsere Fragen:

1. Was sind die Stärken Ihres Angebots
2. Was kann die Gemeinde tun, um Ihre Situation zu unterstützen und zu verbessern.
3. Welche Kunden wünschen Sie sich.
4. Was erwarten Sie von Ihren örtlichen Verbänden.
5. Hat der örtliche Einzelhandel eine Zukunftschance.

Dietrich Zipser, Edeka-Markt

zu 1) Unsere Stärken sind die Frische (Obst, Gemüse, Käse, Fleisch, Wurst), da wir täglich beliefert werden und der Service (Bedienungstheken mit Beratung), sowie die ständige Präsenz des Verkaufspersonals, das der Kundschaft persönlich bekannt ist. Da werden Fragen beantwortet, Hilfestellungen gegeben, Sonderwünsche (wenn möglich) erfüllt und Zeit für ein kurzes Gespräch ist auch meist.

zu 2) Da der Kunde von uns ein noch größeres Sortiment, mehr Platz in den Gängen und mehr Parkplätze verlangt, kann die Gemeinde meine Situation verbessern, indem sie mir eine größere Fläche für das Betreiben meines EDEKA aktiv Markts zur Verfügung stellt.

zu 3) Wir freuen uns über jeden Kunden, der zu uns kommt und haben keine besonderen Wunschkunden. Indem der Kunde zu uns kommt, können wir ihn von unseren Stärken überzeugen. Außerdem wird er feststellen, dass wir in unserem Sortiment auch ca. 300 Dauerniedrigpreisartikel führen, die den gleichen Preis wie z.B. Aldi oder Lidl haben. Wir müssen uns also nicht verstecken.

zu 4) Da ich in der EDEKA-Genossenschaft bin und von dort starke Unterstützung erhalte, habe ich bisher keine Hilfe von örtlichen Verbänden angefordert und deshalb auch keine erhalten.

zu 5) Ja, er hat eine große Chance, wenn es ihm gelingt seine Stärken dem Kunden zu zeigen:

- kurze Wege;
- Vertrauen durch die persönliche Bekanntheit;
- Service durch individuelle Beratung und Behandlung;
- großzügiges Verfahren bei Reklamationen;



Aber er muss auch mit der Zeit gehen und in Warenpräsentation, Werbung und Sortimentauswahl darf er nicht weit hinter den Ladenketten und Großzentren bleiben.

Herr und Frau Kirsch, Elektrofachhändler

zu 1) Durch unsere Zusammenarbeit mit dem Verband "Electronic Partner" (EP) bieten wir unseren Kunden einen Komplettservice. Wir führen innovative und zukunftsorientierte Produkte. Über unseren Internetshop können die Kunden auf über 4000 Artikel zugreifen und bestellen. Den Kauf können wir auch durch günstige Konditionen finanzieren. Unsere Sonderangebote, mit denen wir regelmäßig werben, können durchaus mit denen der großen Märkte konkurrieren. Außerdem wird man bei uns kompetent durch den Chef persönlich beraten. Unser eigener Werkstattservice holt die defekten Geräte ab, stellt diese nach fachgerechter Reparatur wieder auf und weist in die sachgerechte Bedienung ein. Wir beraten bei Fragen rund um ISDN, DSL und Kabelanschluss, nehmen die entsprechenden Anträge entgegen und führen die notwendigen Installationen entsprechend den Wünschen der Kunden durch.

zu 2) Die Gemeinde sollte den Ort freundlicher gestalten. Durch einen wöchentlichen Markt auf dem Kronenburger Hof könnte das Dorfzentrum belebt werden. Insbesondere müsste die Hauptstraße umgestaltet werden, damit mehr Parkmöglichkeiten vorhanden wären. Man könnte durch Werbeaktionen, wie z.B. in Handschuhsheim "Geh nicht fort, kauf am Ort", Bürger und Bürgerinnen motivieren, in Dossenheim zu kaufen.



zu 3) Kunden, die Serviceleistungen und Kompetenz vor Ort schätzen. Kunden, die Dienstleistung und Beratung suchen, sich nicht nur an "Lockpreisen" orientieren. Kunden, die bei ihren Preisvergleichen langfristiger denken und Beratung, Reparatur und Betreuung in ihren Vergleich einbeziehen.

zu 4) Wir erwarten, dass dieser die Kontakte zur Gemeinde herstellt und unsere Vorstellungen, die wir oben erwähnten, in Verhandlungen mit der Verwaltung vertritt. Außerdem ist der Austausch von Erfahrungen und Informationen wichtig.

zu 5) Das hängt ganz vom Kaufverhalten des Kunden ab. Er muss sich umorientieren - weg von der reinen Preis-

hin zur Serviceorientierung. Auch bei den Preisen lohnt es sich direkt beim Einzelhändler vor Ort nachzufragen und sich ein Angebot machen zu lassen. Wir hatten schon sehr viele erstaunte Kunden, die feststellen mussten, dass wir die gleichen, manchmal sogar die günstigeren Preise hatten, als die bekannten "Märkte auf der grünen Wiese".

Impressum:

Redaktion: Peter Fischer (pf)
Franz Lambert (fl)

Photos: Franz Lambert
Herausgegeben vom Vorstand der SPD Dossenheim
c/o Alfred Hermann,
Kastanienweg 15,
69221 Dossenheim;

Zuschriften an die Redaktion:
franz.lambert@spd-dossenheim.de