



Niederschrift
über die Öffentlichkeitsbeteiligung am
Einzelhandels- und Zentrenkonzept Köln

Beschlussvorlage Nr. 3750/2010

im Stadtbezirk Rodenkirchen

Montag, den 19. September 2011 von 19:30 Uhr bis 21:45 Uhr

Veranstaltungsort:

Aula Gymnasium Rodenkirchen, Sürther Straße 55 in Köln-Rodenkirchen

Teilnehmer:

ca. 50 Bürgerinnen und Bürger

Vorsitz:

Herr E. Petschel, Bezirksbürgermeister des Stadtbezirks Rodenkirchen

Verwaltung:

Herr A. von Wolff – Stadtplanungsamt

Frau M. Kröger, Herr Dr. M. Höhmann, Frau B. Eicker, Frau L. von Wahl – Amt für
Stadtentwicklung und Statistik

1. Begrüßung und Vorstellung des Konzepts

Einführung Herr Petschel

Herr Petschel, Bezirksbürgermeister des Stadtbezirkes Rodenkirchen, begrüßt die zur Öffentlichkeitsbeteiligung am 'Einzelhandels- und Zentrenkonzept' für die Stadtteile südlich des Militärrings erschienenen Bürgerinnen und Bürger und stellt die Podiumsteilnehmer vor.

Er teilt den Ablauf der Veranstaltung mit und führt aus, dass die Verwaltung zu Beginn den Entwurf des Einzelhandels- und Zentrenkonzeptes sowie spezielle Ergebnisse für den Stadtbezirk Rodenkirchen vorstellen und erläutern wird. Anschließend können die Bürgerinnen und Bürger nachfragen und ihre eigenen Anregungen und Bedenken, Kritiken und Planungsvorstellungen einbringen. Hierzu bittet Herr Petschel von den ausgelegten Wortmeldezetteln Gebrauch zu machen, dort Name / Funktion und Thema zu notieren und diese dann nach vorne zu geben, um Fragen bündeln zu können und auch für die Niederschrift.

Schriftliche Stellungnahmen können darüber hinaus noch bis zum 6. Oktober 2011 an den Bezirksbürgermeister des Stadtbezirks Rodenkirchen, Herrn Eberhard Petschel,

Hauptstraße 85, 50996 Köln, eingereicht werden. Zur Erstellung der Niederschrift erfolgt zusätzlich eine Tonaufzeichnung der Veranstaltung.

Die Ergebnisse der beiden Veranstaltungen im Stadtbezirk Rodenkirchen sowie die schriftlichen Stellungnahmen werden in die weitere politische Beratung der Bezirksvertretung Rodenkirchen eingehen.

Einführung Frau Kröger

Frau Kröger gibt einen Überblick über den Prozess der Erarbeitung des Einzelhandels- und Zentrenkonzeptes: Auftrag, Ziele, beteiligte Akteure, Vorgehensweise sowie das politische Beratungsverfahren. Nach Durchführung der Bürgerbeteiligung in allen neun Stadtbezirken und Beratung in allen Bezirksvertretungen wird die abschließende Beratung in einer gemeinsamen Sitzung des Wirtschaftsausschusses und des Stadtentwicklungsausschusses stattfinden. Das Konzept wird durch den Rat der Stadt Köln beschlossen und ist dann behördenverbindlich.

Vortrag Herr Dr. Höhmann

Herr Dr. Höhmann stellt das EHZK anhand einer PowerPoint-Präsentation vor. Dabei geht er auf Besonderheiten des Stadtbezirks Rodenkirchen ein und erläutert insbesondere die Planungsaussagen und Handlungsempfehlungen für die Stadtteile südlich des Militärrings.

2. Diskussion und Erörterung zum Bezirkszentrum Rodenkirchen

1. N. N.:

N.N. betont, dass die Berücksichtigung des demographischen Wandels bei der Betrachtung von Einzelhandelsentwicklungen große Aufmerksamkeit genießen müsse. Dabei hebt er die Entwicklungen im Einzelhandel in Rodenkirchen, Weiß und Sürth hervor. In Weiß gebe es 5.000 Einwohner und keinen Lebensmittelladen. Er bittet bei der Beplanung von freien Flächen besonders darauf zu achten, dass dort Lebensmittelgeschäfte für den täglichen Bedarf angesiedelt werden. Er schlägt vor, vermehrt Versorger des täglichen Bedarfs mit einer Verkaufsfläche von 400 qm anzusiedeln. Dafür sieht er vor allem in Weiß eine Notwendigkeit. In Sürth sei die Lage nicht ganz so prekär. Rollende Supermärkte wären eine Zwischen-, aber keine Dauerlösung. Vor allem wegen des eingeschränkten Sortiments.

Er plädiert dafür die Abgrenzung der Geschäftszentren großzügiger anzugehen um Entwicklungen zu ermöglichen.

Er begrüßt die Einbeziehung der Potenzialfläche nördlich der Feuerwehr (im BTZ Rodenkirchen). Seitens der Stadt sollte offensiv dafür geworben werden hier einen Nahversorger anzusiedeln.

Er hebt positiv die Markttage, sie sorgen für eine Belebung des Ortes, sowie die Parkplätze hinter der Post und die Tiefgarage unter dem Maternusplatz hervor. Und betont die Wichtigkeit ausreichender Parkplätze.

Antwort der Verwaltung:

Herr Dr. Höhmann erläutert, dass es im Lebensmittelgeschäft eine starke Konzentration auf wenige Filialisten gibt. Dabei handelt es sich um einige Vollsortimenter und eine Handvoll Discounter. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht haben die Anbieter ein Interesse an großflächigen Standorten mit einem großen Einzugsgebiet. Daneben gibt es neue Konzepte wie die REWE City-Märkte. Das Problem bei der Ansiedlung ist nicht nur, eine Fläche zu benennen, sondern die Tragfähigkeit muss aus Sicht der Lebensmittelkette gegeben sein. Ziel der Verwaltung ist es, wieder ein engmaschigeres Netz von Lebensmittelläden zu erreichen.

Eine Erweiterung der Abgrenzung der Geschäftszentren sieht er als problematisch an, weil dann Flächen einbezogen würden, für die es schwierig bis aussichtslos ist, Planungsrecht zu schaffen. Durch eine nicht zu großzügige Abgrenzung soll auch eine Kompaktheit der Geschäftszentren erreicht werden.

2. N. N. – Besitzer zweier Textilgeschäfte im BZ Rodenkirchen

N. N. führt auf, dass einige Punkte in Rodenkirchen verbesserungswürdig seien, die auch im Konzept genannt werden. Als Beispiele nennt er schlechte Zentralität, geringe Ausstattung im mittelfristigen Bedarf (insbesondere Bekleidung), die schmalen Gehwege oder die Fassadengestaltung. Als Positivbeispiel für eine Aufwertung des Standorts führt er die Umgestaltung bei Kaiser's an. Positiv sei ebenfalls, dass sich viele junge Ärzte, Steuerberater und Rechtsanwälte in Rodenkirchen angesiedelt haben und es viele inhabergeführte Geschäfte gibt. Im Gegensatz zu Discountern und Großgeschäften entstehen dort enge Kundenbindungen und ein persönlicher Kontakt. Er hat sich die Frage gestellt, wie die Attraktivität von Rodenkirchen erhöht werden kann. Dabei hebt er die Parkplatzsituation hervor, die sich durch das neue Parkraumkonzept verschlechtert habe: mehr Anwohnerparkplätze und weniger Kunden- und Besucherparkplätze. Unterirdisch hingegen gibt es ein ausreichendes Parkplatzangebot in Form von drei Tiefgaragen (Anm. der Verwaltung: zwei Tiefgaragen und ein Parkhaus). Er plädiert dafür, dass sich Politik, Inhaber und Verwaltung gemeinsam an einen Tisch setzen und mehr Werbung für die Tiefgaragen betreiben. Auch sollten Mitarbeiter und Unternehmer in den Tiefgaragen parken, damit oben mehr Platz für Kunden zur Verfügung steht. Als Anreize benennt er helle, sichere Parkplätze, gute Erreichbarkeit der Geschäfte, gute Beschilderung und günstige Parktickets. Seine Vision: Eine Parkkarte für ganz Rodenkirchen.

3. N. N., Sprecherin IG Rondorf

N. N. kritisiert den Erhebungsstand von 2008 und sagt, dass die Daten nicht mehr aktuell sind und es mittlerweile in Rondorf einen dramatischen Leerstand gibt (5 - 6 Leerstände). Auch gebe es einen Discounter mehr, als im Plan verzeichnet. Sie bittet darum, den Datenbestand vor der abschließenden Beratung zu aktualisieren. Sie weist dringend darauf hin, dass es mehr Parkraum geben muss. Als Grund für den Leerstand führt sie das Parkverbot vor den Geschäften auf der Rondorfer Hauptstraße an. Eine Lösung könnte sein, auf dem Parkplatz in der Kapellenstraße sechs Kurzzeitparkplätze einzurichten. Es könne auch nicht sein, dass die Anlieferer der Gaststätte Post aufgrund des absoluten Halteverbotes ständig mit Knöllchen rechnen müssen. N. N. plädiert dafür, die Parkplätze am Sportplatz zu erhalten.

Antwort der Verwaltung:

Frau Eicker bietet an, sich zusammen mit der „Zentrenkümmerin“ (der für die Initiativen zuständigen Kollegin) und den Immobilieneigentümern zusammenzusetzen, um angesichts der Leerstände nach den Ursachen und nach Lösungen zu suchen. Liegt der Grund möglicherweise in zu hohen Mieten, kann der Branchenmix verändert werden? Frau Eicker wirbt dafür, häufiger zu Fuß oder mit dem Fahrrad einkaufen zu gehen. Frau Kröger ergänzt, dass es für die Erstellung des Konzeptes entscheidend war, die Geschäftszentren abzugrenzen und dafür eine relative Veralterung der Daten nicht so gravierend ist. Der Handel verändert sich täglich. Eine Aktualisierung der Datenbasis soll alle fünf bis sieben Jahre erfolgen.

4. N. N., Anwohner Rondorf (ergänzt die vorherigen Ausführungen)

N. N. nennt Gründe, die er als Verursacher des sogenannten Trading Down-Prozesses ausgemacht hat. Er nennt in diesem Zusammenhang das absolute Halteverbot an der

Rondorfer Hauptstraße, von Immendorf kommend. Dort haben nicht nur drei Läden zugemacht, sondern auch die einzige Gaststätte mit einem großen Saal. Jetzt wird der Sportverein 100 Jahre alt und der große Saal ist weg. Er fordert, dass Planungen umfassender sein und auch solche Zusammenhänge berücksichtigen müssen. Es muss Raum für kulturelle und soziale Veranstaltungen geben.

Der Hauptstörfaktor für alle Geschäfte ist der Durchgangsverkehr. Der REWE City funktioniert gut, bis 24.00 Uhr. Der Kaiser's hingegen hat auch Parkplatzprobleme, weil die Bewohner (der Wohnungen über dem Kaiser's) statt in der Tiefgarage auf dem Kaiser's-Parkplatz parken. Auch er beklagt den zu erwartenden Verlust der Parkplätze am Sportplatz.

Antwort der Verwaltung:

Herr Dr. Höhmann macht deutlich, dass das Konzept mit dem Amt für Straßen und Verkehrstechnik abgestimmt wurde. Gewachsene Zentren können im Gegensatz zu Gewerbegebieten keinen grenzenlosen Parkraum anbieten oder schaffen. Sieht man solche Parkraumanprüche als Benchmark für ein Geschäftszentrum, vor allem in gewachsenen Zentren, dann gibt es ein Problem.

Das Stadtplanungsamt und das Amt für Stadtentwicklung und Statistik arbeiten eng zusammen, damit neue Supermärkte in die Wohnbebauung integriert werden, wie beim Kaiser's. So wird es überflüssig das Auto für den Einkauf zu nutzen. Eine verdichtete Bebauung ist ein größerer Garant für eine nachhaltige Sicherung eines Geschäftszentrums.

Herr Peschtel betont auch noch einmal den Konflikt, dem sich das EHZK ausgesetzt sieht. Der Konflikt bestehe in dem Anrecht der Anwohner auf Parkplätze sowie dem Wunsch der Kunden, mit dem Auto zum Einkaufen zu fahren.

5. N. N.

N. N. spricht sich gegen den Neubau des Nahversorgungszentrums (NVZ) Michaelshoven aus und bezweifelt, dass die Anwohner des Sürther Feldes dort einkaufen gehen, weil es dort schon einen REWE und einen Aldi gibt. Er befürchtet, dass durch das NVZ Kaufkraft aus Sürth und Rodenkirchen abgezogen wird.

Des Weiteren kritisiert er die Kopfbebauung auf dem Maternusplatz in Rodenkirchen. Mehr als 50 % der Stellplätze in der Tiefgarage sind der Kopfbebauung vorbehalten. Deshalb und durch den Wegfall der ebenerdigen Stellplätze auf dem Maternusplatz gebe es unter dem Strich heute weniger Stellplätze, als vorher. Insgesamt kritisiert er einen Abbau oberirdischer Parkplätze. Er empfindet dies als Skandal.

Antwort der Verwaltung:

Frau Eicker antwortet, dass die Verwaltung sehr wohl die Notwendigkeit zum Bau des NVZ Michaelshoven sieht, da durch die Bebauung des Sürther Feldes mit Geschosswohnungsbau und Einfamilienhäusern voraussichtlichen mit 2.000 - 3.000 zusätzlichen Bewohnern zu rechnen ist. Die Verwaltung ist nicht der Meinung, dass dadurch Kaufkraft von anderen Zentren abgezogen wird. Auch ist das NVZ die kleinste Form der Geschäftszentren nach der Zentrenhierarchie.

Einwurf N. N.

N. N. widerspricht. Er befürchtet den Niedergang des inhabergeführten Einzelhandels. Des Weiteren sieht er Defizite in der städtischen Schulplanung.

Herr Dr. Höhmann betont, dass manche Anforderungen der Einzelhändler und Anwohner den Rahmen des EHZK sprengen. Beispielsweise beinhaltet es keine Schulplanung. Ziel des Zentrenkonzeptes ist eine Sicherung der Zentren.

Frau Kröger betont auch noch einmal nachdrücklich, dass das Zentrenkonzept künftig verhindern wird, dass sich Discounter in Gewerbegebieten ansiedeln und so Kaufkraft

aus den Geschäftszentren abziehen. Ziel des EHZK ist es vordringlich, gerade unter dem Aspekt des demographischen Wandels, eine fußläufige Erreichbarkeit zu gewährleisten. Dies und die Anforderungen an die Wirtschaftlichkeit aus Sicht der Unternehmen muss zusammen gebracht werden. Auch die immer älter werdenden Menschen sollen die Möglichkeit haben, so lange es geht, zu Fuß ihr Geschäft zu erreichen. Diese Möglichkeit müssen auch die Anwohner des Sürther Feldes bekommen.

Frau Kröger weist noch einmal darauf hin, dass das Konzept nicht bis 2025 plant, sondern alle 5 bis 7 Jahre fortgeschrieben wird.

6. N. N.

N.N. kritisiert, dass das Konzept lediglich eine Bestandsaufnahme sei und kein „Konzept“. Er bemängelt, dass keine Kaufkraftströme ermittelt worden sind. Die Anwohner aus Weiß kaufen beim REWE im Malerviertel ein, weil sie dies auf dem Heimweg vom Arbeitsplatz erledigen. Den 700 m Radius empfindet er für einen Menschen mit Rollator als Zumutung. Der Edeka in Sürth wird seiner Meinung nach schließen, wenn das NVZ in Michaelshoven kommt. Er kritisiert, dass man von Weiß nicht mehr mit einer Kurzsteckenkarte in das BTZ nach Rodenkirchen fahren kann.

Ein wirkliches Konzept hätte z.B. Flächen vorgehalten auf der Kuhwiese in Weiß (Anm. der Verwaltung: an der Heinrichstraße) für einen Kirmesplatz und ein Versorgungszentrum.

Antwort der Verwaltung:

Frau Kröger macht deutlich, dass die Alternative zum EHZK die ist, gar nichts zu machen und dem Einzelhandel freien Lauf zu lassen. Wer sich letztendlich wo ansiedelt sei Sache der Marktwirtschaft. Das Konzept hilft aber dabei zu steuern, damit Discounters nicht mehr in Gewerbegebiete gehen und die Zentren gestärkt werden. Nicht alle vorgetragenen Anliegen kann das EHZK regeln. Sie räumt ein, dass 700 m für manche Menschen zu weit sind. Das Konzept gibt vor, wo sich die Unternehmen ansiedeln sollen und mit welchen Sortimenten. Schon das ist ein Konzept.

Frau Eicker fügt hinzu, dass Weiß aufgrund der Kategorisierung nicht mehr als Nahversorgungszentrum eingestuft ist. Deshalb ist Weiß aber nicht aus der Planung herausgefallen. Es gibt einen reduzierten Zentrenpass mit Handlungsempfehlungen. Es wird vorgeschlagen dort ein Kleinflächenkonzept umzusetzen. Es gibt aber (außer dem Festplatz) kein freies Grundstück. Hinweise auf ein geeignetes Grundstück nimmt die Verwaltung gerne entgegen.

Herr von Wolff betont aus Sicht des Stadtplanungsamtes, dass die Flächengrößen, die der Handel heute nachfragt, in den gewachsenen eng bebauten Zentren nicht zur Verfügung stehen. Als Beispiel führt er Radio Nord auf der Neusser Strasse an, der sich im Erdgeschoss durch acht Häuser vergrößert hat, um den heutigen Flächenansprüchen gerecht zu werden. Am Ende musste er dennoch zugunsten des Saturns weichen. Den Konflikt, dass in bebauten Zentren die Flächenansprüche des Einzelhandels, nicht oder nur schwer realisiert werden können, kann auch das Konzept nicht lösen.

Herr Petschel bringt noch einmal auf den Punkt, dass das EHZK versucht, genau dieses Problem, den Spagat zwischen freier Marktwirtschaft und kommunalen Steuerungsmöglichkeiten, zu bewältigen.

7. N. N.

N. N. fragt nach einem konkreten Beispiel wie eine Steuerung der Leerstandsproblematik aussehen kann. Er geht darauf ein, dass das EHZK für Rodenkirchen attestiert, dass das Sortiment im mittelfristigen Bedarf verstärkt werden sollte. Er stellt allerdings zur Diskussion, dass seiner Meinung nach der mittelfristige Bedarf aus den Zentren

verloren geht, weil gerade dieser in Zukunft über das Internet bestellt wird (z.B. Bücher). Er fragt, ob das auch im Konzept berücksichtigt worden ist und ob schon darüber nachgedacht wurde, Leerstände wieder in Wohnungen zurückzubauen.

Antwort der Verwaltung:

Herr Dr. Höhmann erläutert, dass das EHZK in dem Sinne steuert, dass es vorgibt in welchem Raum sich Einzelhandel ansiedeln soll, aber nicht auf die Parzelle genau. Er sieht das derzeitige Leerstandsproblem auch in Fehlern der Vergangenheit begründet, in der viel zu häufig Einzelhandel in Gewerbegebieten zugelassen wurde. Diesem wirkt das EHZK nun entgegen. Herr Höhmann appelliert auch an die Anwohner selbst, ihr Zentrum zu stärken, indem sie dort einkaufen gehen. Als konkretes Beispiel aus der Praxis führt er an, dass ein Supermarkt, der eine Anfrage für ein Grundstück außerhalb des Zentrums stellt, abgewiesen und ihm im Idealfall eine Fläche innerhalb des Zentrums angeboten wird.

Herr Dr. Höhmann gibt N. N. recht, dass durch den Internethandel Marktanteile verloren gehen. Einkaufen hat jedoch eine Funktion über das bloße Einkaufen hinaus; es ermöglicht soziale Kontakte gerade für Ältere. Er führt neue Trends an wie die Kombination Buchhandlung / Café. Solche Trends können sich aber nur entwickeln, wenn Schutzräume für den Handel definiert werden, wie es das EHZK tut.

Herr von Wolff führt ein weiteres Beispiel an, wie die Stadtplanung Zentren stärkt. Und zwar durch die Aufstellung von Bebauungsplänen zum Ausschluss von Spielhallen und Vergnügungstätten. Da Spielhallen in der Lage sind viel höhere Mieten zu zahlen, sind sie in der Lage den Einzelhandel aus den Geschäftszentren zu verdrängen.

8. N. N., Vorstand Aktiv für Meschenich; Mitglied der Interessengemeinschaft Unternehmen Rondorf

N. N. beklagt, dass es in Meschenich zu wenig Einzelhandel gibt. Die Discounter werden von den Meschenichern nicht angefahren, weil ein Vollsortimenter fehlt. Der nächste Vollsortimenter befindet sich in Hürth (plus zwei Discounter und ein Drogeriemarkt). Ihm fehlt daher ein Vollsortimenter, aber auch ein Drogeriemarkt in Meschenich. Auch er kritisiert, dass die Kaufkraftströme nicht untersucht worden sind.

Im Norden von Meschenich ist ein Mischgebiet ausgewiesen worden, welches der Anforderung des EHZK widerspricht, Einzelhandel ins Zentrum zu verlagern. Er kritisiert, dass ein 700 m Radius für alte Menschen viel zu groß sei. Viele ältere Menschen im Süden von Meschenich, die kein Auto haben, sind auf einen „Heiko“ oder auf ihre Nachbarn angewiesen, um sich zu versorgen. Auch er findet den 700 m Radius für alte Leute viel zu groß. Er fragt die Verwaltung nach der zukünftigen Planung für Meschenich.

Antwort der Verwaltung:

Herr Dr. Höhmann erläutert, dass es viel zu aufwändig gewesen wäre, die Kaufkraftströme durch Befragungen zu ermitteln. Zumal der Bedarf auch aufgrund der vorhandenen Kaufkraft und der Einzelhandelsumsätze ermittelt werden kann und ermittelt worden ist.

Die Potentialfläche liegt im Norden, weil dort eine Fläche zur Verfügung stand und sich der Stadtteil künftig durch Wohnungsbau nach Norden hin erweitern soll. Ein weiterer Grund sei, dass südlich der Fläche der Kölnberg mit einer sehr hohen Bevölkerungsdichte liegt. Im Süden wurde außerdem keine Potentialfläche gesehen.

Er geht noch einmal auf den 500 m / 700 m Radius ein. Wenn die Betreiberseite vermehrt Kleinflächenkonzepte entwickelt, ist auch von städtischer Seite ein engerer Radius vorstellbar. Solange aber die gewünschte Richtgröße für einen Supermarkt bei 1.500 qm Verkaufsfläche liegt, wofür der Einzelhandel 10.000 bis 15.000 Bewohnern im Einzugsgebiet benötigt, ist ein feinmaschigeres Netz nicht möglich.

Herr von Wolff ergänzt hierzu, dass es in der Vergangenheit ein Konzept für die Fläche nördlich der Straße Am Kölnberg gab. Geplant waren ein Vollversorger und ein Drogeriemarkt. Der Stadtentwicklungsausschuss war mit dem Konzept nicht einverstanden, der Investor jedoch nicht bereit umzuplanen. Seitdem gibt es keinen neuen Sachstand. Herr von Wolff plädiert an die Betroffenen, der Verwaltung Potentialflächen für Einzelhandel, insbesondere für einen Vollversorger und einen Drogeriemarkt, innerhalb des Zentrums zu nennen. Er bietet eine enge Zusammenarbeit zwischen den Akteuren vor Ort und der Verwaltung an. Die Verwaltung werde alles tun, um das Zentrum zu stärken und schädliche Ansiedlungen außerhalb zu verhindern.

N. N. antwortet, dass eine Ansiedlung von Einzelhandel nicht an den Flächen scheitern wird. Als Potentialflächen nennt er den ehemaligen Kirmesplatz sowie den Kampshof, bei dem die Stadt Köln schon seit Jahren überlegt, ihn zu entwickeln. Im Bereich der Weststraße gebe es Freiflächen. Im Neubaugebiet wurde leider kein Einzelhandel vorgesehen, sondern nur Wohnbebauung. N. N. führt eher mangelnden Willen als mangelnde Flächen als Ursache für die fehlende Einzelhandelsentwicklung an.

Antwort der Verwaltung:

Herr von Wolff betont, dass es kein Problem für die Verwaltung sei, außerhalb des Zentrums auf einer freien Fläche Einzelhandel zu entwickeln. Dies könne jedoch nicht im Interesse aller liegen: Dann sei alles, was im Zentrum von Meschenich noch vorhanden ist, tot.

Herr von Wolff bietet an, zusammen mit der Zentrenkümmerin einen Ortstermin am Kampshof zu vereinbaren.

Frau Eicker ergänzt, dass es neben dem Kampshof noch einen Netto im Süden des Geschäftszentrums gibt. Das Grundstück wird nicht sehr intensiv genutzt. Wenn die Verwaltung hier zu einer Verbesserung beitragen kann, will sie das gerne tun.

Herr Petschel empfiehlt, die Angebote der Verwaltung, gemeinsame Ortstermine zu vereinbaren und in den Dialog einzutreten, anzunehmen.

9. N. N.:

N. N. bekräftigt, dass Geschäftsinhaber rentable Flächen suchen und die Stadtverwaltung hier keinen direkten Einfluss hat. Ihm selbst wurden Geschäftsflächen in Rondorf angeboten, zu sehr günstigen Mieten, aber jeder, der sich in Rondorf auskennt, hat davon abgeraten. Er betont, dass es sehr wichtig ist, sich mit den schwierigen Randlagen zu beschäftigen, jedoch sollte ein starker Fokus auf der Entwicklung von Rodenkirchen liegen. Er legt nahe, sich vielmehr auf die Konkurrenz der Einkaufszentren in Hürth oder Weiden zu konzentrieren. Als herausragende Vorteile benennt er das dort vorhandenen attraktive Parkplatzangebot, feste Öffnungszeiten und ein gutes Angebot.

Er bestätigt die Aussage von Herrn Dr. Höhmann, dass stationärer Handel eine Zukunft hat und vor allem als Treffpunkt für ältere Menschen wichtig ist, aber dafür müsse man auch gute Rahmenbedingungen schaffen.

Anmerkung Teilnehmer: Die Anwohner von Meschenich fahren in der Regel nach Hürth oder Brühl zum Einkaufen, weil Rodenkirchen zu weit entfernt ist.

Herr Petschel weist darauf hin, dass das beschlossene Parkraumkonzept den Sinn hat, das Parkangebot tagsüber zu verbessern, indem bisher kostenlose Parkplätze in Kurzzeitparkplätze umgewandelt werden, weil vor allem Geschäftsleute und deren Angestellte dort den ganzen Tag geparkt haben.

10. N. N. – Interessengemeinschaft Rodenkirchener Geschäftsleute

N. N. sieht als Grundproblematik von Rodenkirchen, den immer schlechter werdenden Branchenmix. Er wünscht sich, dass die Verwaltung Ideen entwickelt, wie man die

Hausbesitzer ansprechen könnte. Es ist verständlich, wenn ein Hausbesitzer bei einem 10-Jahresvertrag mit guten finanziellen Konditionen nicht primär darauf achtet, wer dort einzieht.

N. N. hätte sich gewünscht, dass vor 10 Jahren ein großer Supermarkt als Magnet in den Sommershof integriert worden wäre. Falls das Rathaus doch noch umgebaut / neu gebaut wird, würde er es befürworten, wenn dort großflächiger Einzelhandel / etwas Interessantes angesiedelt würde.

Geschäftsleute sehen den Wochenmarkt auf dem Maternusplatz (jetzt zusätzlich den Ökomarkt) nicht positiv, weil er tagsüber „ihre“ Kunden verscheucht. Diese meiden an Markttagen Rodenkirchen. Er sieht auch den ortsansässigen Lebensmittelhandel an Markttagen geschwächt. Durch die festen Markttag werden andere Aktivitäten, die auf dem Maternusplatz stattfinden könnten, blockiert wie bspw. Weihnachtsmärkte oder längere Events.

Seine größte Sorge gilt allerdings dem Parken. Nicht jeder Kunde fährt gerne in eine Tiefgarage. Zudem fallen bei Umbauten wie beim Barbarakreisel häufig Parkplätze weg. Als positives Beispiel für ebenerdiges Parken führt er das Goltsteinforum in Bayenthal an. Er könnte genug Stellen benennen, wo man Parken im Straßenraum noch zulassen könnte. Er ärgert sich vor allem über die Poller vor seinem Laden.

Antwort der Verwaltung:

Herr Dr. Höhmann bekräftigt die Aussage von N. N., dass der Schlüssel für einen ausgewogenen Branchenmix die Hauseigentümer sind. Herr Höhmann berichtet von der Kalker Hauptstraße, wo die Verwaltung die Eigentümer gezielt anspricht. Das ist ein sehr aufwändiges Verfahren, das nicht auf das gesamte Stadtgebiet ausgeweitet werden könne. Jedoch erhofft sich die Verwaltung, Erkenntnisse auf andere Stadtteile übertragen zu können. Die Verwaltung benötigt die Hilfe und das Eigenengagement der Händler. Als positives Beispiel nennt er die Immobilien-Eigentümergeinschaft auf der Dellbrücker Hauptstraße, die gemerkt hat, dass sich zuviel Leerstand negativ auf ihre Immobilien auswirkt. Die Vermietung an einen Ein-Euro-Shop kann zwar kurzfristig gewinnbringend sein, wenn aber dadurch über längere Zeit das Zentrum an Attraktivität verliert, ist das auch für die Hauseigentümer schlecht.

Zum Parkplatzangebot betont er noch einmal, dass ein gewachsenes Zentrum diesbezüglich nicht mit einer Shopping-Mall konkurrieren kann.

Die Verwaltung ist dabei, zusammen mit Hürth und Brühl eine Einkaufsregion zu definieren, mit dem Ziel, sich über größere Vorhaben vorzeitig abzustimmen.

Frau Kröger macht die Aufgabenteilung deutlich. Die Verwaltung kümmert sich vornehmlich um den öffentlichen Raum. Das geht allerdings auch nur im Rahmen der finanziellen Möglichkeiten. Auf der anderen Seite erwartet die Verwaltung, dass sich die Händler zusammentun, ihre Interessen vertreten und gemeinsame Aktionen ins Leben rufen.

Frau Kröger weist auf das Zentrenbudget hin, mit welchem kleinere Maßnahmen oder Untersuchungen finanziert werden können.

Herr Petschel ruft abschließend dazu auf, das Konzept gemeinsam, das heißt Verwaltung, Politik, Anwohner und Einzelhändler, mit Leben zu füllen.

Er beendet die Veranstaltung und dankt allen Teilnehmern.

genehmigt:

erstellt:

gez. Eberhard Petschel

gez. Lisa von Wahl / Barbara Eicker

Bezirksbürgermeister des Stadtbezirks Rodenkirchen

Amt für Stadtentwicklung und Statistik