

Nachhaltige Stadtentwicklung: Professionalität ist gefragt!

Ein härter werdender Wettbewerb um EinwohnerInnen, KundInnen, BesucherInnen und InvestorInnen, demographische Veränderungen, zunehmende Kaufkraftverluste - Städte geraten immer mehr unter Druck und kämpfen teilweise bereits gegen eine rasant steigende Anzahl an Ladenleerständen oder eine totale Verödung ihrer Zentren. Verstärkt wird diese Negativentwicklung durch ein spürbar abnehmendes Interesse von GrundstückseigentümerInnen am Umfeld ihrer eigenen Liegenschaft, insbesondere dann, wenn sie nicht selbst vor Ort wohnhaft sind. > SEITE 2



„Das Zentrum“ als „zentralen Lebensraum“ begreifen!

Für die Belebung von Stadt- bzw. Ortszentren gibt es vielerlei Strategien, die wir auch durch die NAFES nach Möglichkeit unterstützen. Aber alle Bemühungen und Maßnahmen werden nie wirklich zum Erfolg führen, wenn wir unseren Zentren nicht den nötigen Stellenwert geben. „Zentral“ bedeutet „im Herzen, im Mittelpunkt“ - und genau so müssen wir unsere Stadt- und Ortskerne begreifen.

Wir müssen den Schlag dieser „Herzen“ erhalten, etwa indem wir die vorhandenen Angebote nutzen. Die Kehrseite der Medaille ist aber natürlich, dass die lokale Wirtschaft dafür sorgen muss, dass das „Herz“ seine Glieder optimal versorgen kann.

Dr. Erwin Pröll

Landeshauptmann von Niederösterreich



„Zentrales“ Erfolgsrezept: sorgfältig und gemeinsam arbeiten.

Die Bemühungen zur Belebung unserer Stadt- und Ortskerne laufen seit einigen Jahren auf Hochtouren, und die Erfolge sind - nicht zuletzt dank der Unterstützung durch die NAFES - auch vielerorts sichtbar. Angesichts des steigenden Wettbewerbsdrucks und anderer ungünstiger Umstände wird jedoch klar, dass die bisherigen Bestrebungen nicht nur einer Fortführung oder Steigerung bedürfen, sondern vor allem ein immer höheres Arbeitsniveau verlangen.

Das Stichwort „Professionalität“ bedeutet in diesem Zusammenhang vor allem genaues Recherchieren - von Kundenwünschen wie Potentialen - aber auch intensives Netzwerken.

KommR Sonja Zwagl

Präsidentin der Wirtschaftskammer NÖ

HANDEL OHNE INNENSTADT ≠ INNENSTADT OHNE HANDEL!

< FORTSETZUNG TITELBLATT



© Foto: Egger

Die Innenstadt kann ohne Handel nicht überleben! Mit abnehmender Handelskompetenz der Innenstadt sind unweigerlich Umsatzeinbußen in den Gastronomie- und Tourismusbetrieben verbunden. Folglich sinken die Mieteinnahmen und Immobilienwerte sowie die Investitionsbereitschaft der Grund- und ImmobilieneigentümerInnen. Dies wiederum bedeutet für die Innenstadt eine sinkende Lebens-, Wohn-, Freizeit- und Aufenthaltsqualität und somit einen Verlust der gesamten Standortattraktivität. Die unter diesen Umständen nicht mehr erfüllbaren Renditeerwartungen und die damit verbundene Überbewertung von Immobilien bringen LiegenschaftseigentümerInnen wie auch die kreditgebenden Banken in schwere Bedrängnis. Somit werden beide Gruppen zu den wichtigsten Schlüsselakteuren für die Fortentwicklung der Innenstädte und des lokalen Branchenmix. Für eine nachhaltige Stadtentwicklung müssen daher Grund- und ImmobilieneigentümerInnen, Banken, Stadtverwaltung, PlanerInnen und Wirtschaft zusammenwirken.

ZEHN MEILENSTEINE.

- Projektgruppe mit den wichtigsten AkteurInnen, gemeinsame Strategie mit Teilzielen
- Daten und Fakten zu Grund- und ImmobilieneigentümerInnen sowie lokalen Immobilien einholen und aufbereiten
- Informationsveranstaltungen für Grund- und ImmobilieneigentümerInnen, Netzwerkaufbau
- Erhebung wirtschaftlicher Chancenpotentiale für die Innenstadt der Zukunft
- immobilienwirtschaftlicher Masterplan auf Basis strategischer Standort- und Flächenanforderungen, ermittelter Kennzahlen und wirtschaftlicher Baugesetze
- permanenter Informationsaustausch mit allen AkteurInnen der Stadtentwicklung, fundiertes Coaching der Grund- und ImmobilieneigentümerInnen
- Gründung einer Trägerorganisation mit fundiertem Maßnahmen- und Finanzierungskonzept
- gezielte Akquisition von InvestorInnen und BetreiberInnen, nachhaltige Optimierung des Branchenmix und aktive Betriebsansiedlung
- laufende Abstimmung aller Aktivitäten
- professionelles Controlling für einen effektiven und effizienten Ressourceneinsatz

MESSEN UND MANAGEN!

Geeignete Instrumente für ein aussagekräftiges Controlling sind etwa Kundenbefragungen zu den wichtigsten Zukunftsthemen, permanente Passanten-Frequenzzählungen, Kaufkraftstrom-Analysen, Befragung der UnternehmerInnen und MitarbeiterInnen, Entwicklung der Umsätze in den innerstädtischen Betrieben oder Benchmarking mit vergleichbaren Standorten.

MEHR PROFESSIONALITÄT FÜR MEHR PRODUKTIVITÄT!

Wichtige Voraussetzung ist eine wirtschaftsorientierte Führung des Unternehmens „Stadt“, die die KundInnen mit all ihren Wünschen und Bedürfnissen in den Mittelpunkt rückt. Die zentralen Aufgaben wie nachhaltige Frequenz- und Umsatzsteigerungen, Betriebsansiedlung, Branchenmix-Optimierung, Flächen-Management sowie Erhöhung der Flächenproduktivität müssen raschest gelöst werden. Nur so kann es gelingen, die KundInnen wieder in die Innenstädte zu holen, mehr Kaufkraft zu binden und sukzessive eine Revitalisierung einzuleiten.

kontakt und infos

Thomas Egger
EGGER & PARTNER® GmbH
Keimlgutgasse 11 | A-4040 Linz
T 0732/716 811-0 | F 0732/716 811-11
egger@partner.co.at | www.egger-partner.at



„Business Improvement Districts“

(Mitautor Thomas Egger,
Geschäftsführer der EGGER & PARTNER® GmbH)

Die Zielsetzung des Buches „Business Improvement Districts“ ist es, zum einen auf der Grundlage von bestehenden Business Improvement Districts ExpertInnen aus Wissenschaft und Praxis zu Wort kommen zu lassen, um dem Leser einen vertiefenden Einblick in die Überlegungen rund um die Planung, Konzeption, Weiterentwicklung und Umsetzung zu bieten.

Zum anderen soll das Buch Erfahrungen und mögliche Entwicklungen bei der Planung und Realisierung von Business Improvement Districts aufzeigen.

Mistelbach:

LANGE IM ZENTRUM - AUCH AM SAMSTAG!

„Jeder Samstag - langer Samstag“ lautet seit einiger Zeit das Motto im Zentrum von Mistelbach. Da die Frequenz am Samstagnachmittag etwas rückläufig gewesen war, wurde eine groß angelegte Werbekampagne für das Einkaufen im Zentrum von Mistelbach speziell am Samstag gestartet, die auch im Bezirksblatt und in der NÖN mit auffallenden Inseraten beworben wurde. Dabei sollten vor allem kleinere Geschäfte überzeugt werden, auch am Samstagnachmittag ihre Pforten geöffnet zu halten.



© Fotos: Leistungsgemeinschaft Mistelbach

Das zahlt sich aus!

Viele Betriebe sind dieser Idee gefolgt. Sie haben seit September 2009 am Samstagnachmittag geöffnet und sind mit der Kundenfrequenz sowie der Umsatzsteigerung sehr zufrieden. Mit speziellen Tagesaktionen der einzelnen Betriebe versucht man, die KundInnen bewusst ins Mistelbacher Zentrum zu locken. Beispielsweise gibt es immer wieder Artikel zu supergünstigen Preisen, so dass auch SchnäppchenjägerInnen auf ihre Kosten kommen.

Kleines Extra.

Auch eigens für die Aktion angefertigte, edle Papiertragtaschen, die die Betriebe bei jedem Einkauf verschenken, erfreuen sich bei den KundInnen großer Beliebtheit.



Seitenstetten:

DER ORT MIT DEM NOCH ATTRAKTIVEREN MARKTPLATZ.

Die Marktgemeinde Seitenstetten verzeichnet aufgrund der klaren Ausrichtung auf die Belebung des Zentrums einen regen Zuzug von Handels- und Wirtschaftsbetrieben. Dementsprechend wird fleißig renoviert und umgebaut, und die NAFES unterstützt die Gemeinde bei den infrastrukturellen Investitionen im Ort, die den KundInnen das Einkaufen erleichtern sollen.

Im Rahmen eines neuen Wohn- und Wirtschaftszentrums wurden zusätzliche Geschäftsflächen im Ausmaß von ca. 600m² sowie 18 Kundenparkplätze geschaffen. Diese Parkplätze befinden sich direkt gegenüber vom Einkaufszentrum Seitenstetten und stehen auch dessen KundInnen zur Verfügung.

Da der Marktplatz in Zukunft auch für Veranstaltungen genutzt werden soll, wurden im Zuge der Bauarbeiten Unterflurverteiler für Wasser und Strom verlegt. Für die optimale, aber auch energiesparende Beleuchtung wurden entsprechende Beleuchtungskörper installiert. Am 26. und 27. September 2009 hat der Marktplatz seine „Feuerprobe“ erfolgreich bestanden, die Parkplätze werden seit Oktober 2009 von vielen zufriedenen KundInnen intensiv frequentiert.



© Fotos: Marktgemeinde Seitenstetten



Neulengbach: WO „WEISS“ DIE EINKAUFSNACHT ERHELBT.

Der Verein „Aktive Wirtschaft Neulengbach“ hat auch im Jahr 2009 die tatkräftige Unterstützung der NAFES in Anspruch genommen. Die Belebung der Innenstadt war das Ziel - und die NeulengbacherInnen haben dabei mitgeholfen.

DAS „GEWISSE ETWAS“.

Als Rezept für mehr Leben im Stadtkern, für eine höhere Kundenfrequenz und für eine stärkere Kundenbindung wurde zunächst eine außergewöhnliche Veranstaltung ausgetüftelt: eine Einkaufsnacht mit einem Gutscheineheft für KundInnen mit dem „gewissen Etwas“. Diese Gutscheine konnten nämlich nur EinkäuferInnen einlösen, die in weißer Kleidung erschienen waren. Dazu passend waren alle Schaufenster der Geschäfte weiß dekoriert worden, und die SchülerInnen der Volksschule und des Gymnasiums hatten schon am Tag davor den Ort mit hunderten weißen Papiergirlanden und Luftballons geschmückt sowie die Bäume mit weißen Bandagen umwickelt.

Außerdem wurde die „weiße Einkaufsnacht“ von unterschiedlichen Attraktionen umrahmt: Am Abend spielte Musik, und bei diversen Ständen wurden kulinarische Köstlichkeiten angeboten. Aber das Highlight des Abends war natürlich die Verlosung der „Neulengbacher Zehner“, der neuen Einkaufsmünzen in Neulengbach. Die Geschäfte blieben bis 22 Uhr geöffnet, und ganz Neulengbach freute sich über ein entspanntes Einkaufserlebnis.



© Fotos: Aktive Wirtschaft Neulengbach

Mank: STADT VIELER GESICHTER.



Wie viele Gesichter finden sich in Ihrem Heimatort? - Die Mankerinnen und Manker werden diese Frage bald beantworten können, hat man sich dort doch ein besonderes Konzept zur Kundenbindung ausgedacht.

Dazu wurde die Manker Bevölkerung aufgefordert, sich in einem bestimmten Zeitraum fotografieren zu lassen.

Unter dem Slogan „Mank - Die Stadt mit den vielen Gesichtern“ werden die Fotos in einem speziellen Fotobuch gesammelt. Dieses Buch zeigt aber nicht nur alle Gesichter der Stadt, sondern listet auch die 127 Betriebe auf und bietet den Firmen Platz für eine kleine Präsentation.

Das fertige Handbuch mit allen Gesichtern und Betrieben der Stadt sollen schließlich alle „KundInnen“ als Präsent erhalten. Das pfiffige Buch ist damit ein kreatives Instrument zur Kundenbindung für die Manker Betriebe und gleichzeitig ein kleiner Leitfaden, um die gesamte Bevölkerung Manks kennen zu lernen.

© Foto: Stadtgemeinde Mank



KONTAKT

**NIEDERÖSTERREICHISCHE
ARBEITSGEMEINSCHAFT
ZUR FÖRDERUNG DES EINKAUFES
IN STADTZENTREN**

Dipl.-Ing. Alexandra Schlichting
Amt der NÖ Landesregierung
Abt. Raumordnung und Regionalpolitik
Landhausplatz 1 | 3109 St. Pölten
T 02742/9005-14902 | F 02742/9005-14170
alexandra.schlichting@noel.gv.at

Mag. Julia Karner
Wirtschaftskammer NÖ - Sparte Handel
Landsbergerstraße 1 | 3100 St. Pölten
T 02742/851-18310 | F 02742/851-19319
nafes@wknoe.at

Impressum