

IHK und Stadtinitiative demonstrieren erste Schritte zur Innenstadt-Offensive

Auf Herz und „Hardware“ geprüft

von Bernd Martin

Heilbronn – Im nächsten Jahr kommt durch die Stadtgalerie und den Klohnhof rund 23.000 Quadratmeter neue Verkaufsfläche hinzu. Professionell gegagte, bundesweit agierende Filialen werden diese Fläche belegen und Heilbronner Einzelhandel damit vor neue Herausforderungen stellen. Wie dies berichtet, bietet in diesem Zuge die Stadtinitiative Heilbronn gemeinsam mit der IHK Heilbronn-Franken Kurse zum Einzelhandel in der Innenstadt für die kommenden Herausforderungen fit zu machen. Zur Vorstellung des Programms fanden sich vergangenen Donnerstag in den Räumen der IHK zahlreiche Zuhörer ein – das Interesse scheint groß zu sein.

Als erster Gastredner konnte Prof. Dr. Claudius A. Schmitz, Handelsexperte und Professor für Marketing und Handel an der Fachhochschule Gelsenkirchen, gewonnen werden. Mit rheinischer Frohnur zeigte er auf, welche Fehler die „kleinen“ Einzelhändler machen, vorzuziehen aber ebenso die „großen“ nicht. „Das macht Spaß mit den kleineren Händlern, aber die großen sind schon saugut“, sagte Schmitz.

Im Anschluss präsentierte Bernhard W. vom IHK-Zentrum für Weiterbil-



Sie wollen den Heilbronner Einzelhandel nach vorne bringen: Daniel Schnödt (von links), Sabine Oberhardt, Prof. Dr. Claudius A. Schmitz, Citymanager Jörg Plieschke und Florian Baasch von der Stadtinitiative.

Foto: Bernd Martin

dung das komplette Programm der „Offensive Zukunft“. Die fachliche Leitung des Qualifikations- und Coaching-Programms liegt bei der Management- und Verkaufstrainerin und Coach Sabine

Oberhardt, die beim anwesenden Publikum eher einen verhaltenen Eindruck hinterließ. Beim Store-Check werden die Läden auf ihre „Hardware“ überprüft. Das beinhaltet die Bereiche Ladenein-

richtung, Beleuchtung und Warenpräsentation. Daniel Schnödt, der schon jetzt einige gute Ideen aufzeigte, wird dabei den Ladenbesitzern deutlich machen, was unbedingt verändert werden muss, um eine noch höhere Kundenfrequenz zu erreichen.

Das Angebot des Schulungsprogramms steht also und deckt viele Facetten ab, doch trifft es exakt den Bedarf der Heilbronner Einzelhändler? Claudia Wiedemann vom gleichnamigen Modegeschäft hält das Kursangebot generell für eine gute Idee: „Ich könnte mir schon vorstellen, da mitzumachen. Jedoch müsste das Programm anders terminiert werden.“ Den Kurspreis ohne Förderung (3000 Euro) findet sie „heftig.“ Auch Michael Kappes vom Herrenausstattungs-Munz sieht die Unterstützung seitens der IHK und Stadtinitiative positiv, dennoch wünscht auch er sich eine andere Terminierung: „Im anvisierten Zeitraum von November und vor allem im Dezember bleibt uns Händlern nur wenig Zeit. Da läuft das Weihnachtsgeschäft auf Hochtour.“

Doch für manchen stellt sich schließlich die Frage: Wird dieses Weihnachtsgeschäft wegen einer Fortbildungsmaßnahme „verpasst“, könnte es im nächsten Jahr für einige Einzelhändler vielleicht zu spät sein.