

# „Handeln statt jammern“

## Wolfgang Reuter, Vorsitzender des Gewerbevereins, schaut in die Zukunft

Seligenstadt – Die ersten 125 Jahre des Gewerbevereins Seligenstadt sind Vergangenheit. In der Gegenwart sieht sich der innerstädtische Einzelhandel vor neue Herausforderungen gestellt. Wie also geht es in der Zukunft weiter? Wir fragten den Vorsitzenden Wolfgang Reuter.

**Der Gewerbeverein der Zukunft braucht eine klare Strategie und muss geführt werden wie ein Unternehmen – das besagt eine Studie der Fachhochschule Aalen. Sehen Sie das auch so? Wie würde ein Leitbild für Seligenstadt aussehen?**

Ja, wir sehen das so. Ein erfolgsorientierter Gewerbeverein braucht eine klare Vorstellung von seiner Zukunft. Die haben wir bereits für uns formuliert und werden sie bald kommunizieren. Gemeinsame Ziele und Werte sowie persönliche Qualitäten des Einzelnen haben uns in 125 Jahren zu dem gemacht, was wir sind. Wir sind in verschiedenen Arbeitsgruppen gut aufgestellt, um die vielfältigen Themen angehen zu können. Durchaus eine Herausforderung im ehrenamtlichen Engagement.

**Andernorts gibt es regionale Online-Plattformen,**

**die es ermöglichen, regionale Produkte zu kaufen, ohne das Ladengeschäft besuchen zu müssen. Wäre das eine Option?**

Wir glauben an den stationären Einzelhandel, an den Verkauf von Mensch zu Mensch. Online ist aber ein ergänzender Vertriebsweg. Und was uns ganz wichtig sein muss: Lebendige Städte brauchen attraktiven Einzelhandel. In einer Arbeitsgruppe wird bereits über die Möglichkeit gesprochen, Waren nach Hause zu liefern.

**Online – aus Ihrer Sicht Gefahr oder Chance?**

Online ist eine Herausforderung, keine Gefahr. Der stationäre Einzelhandel überlebt, wenn er sich seiner Stärken bewusst wird und diese kraftvoll einsetzt. Wir sind dazu entschlossen. Unsere Marktveranstaltungen übers Jahr verteilt sind ein wichtiger Baustein. Leider zeigt die aktuelle Diskussion im Landtag zum Ladenöffnungsgesetz, dass die Landesregierung nicht gewillt ist, ein klares Signal pro stationären Handel zu setzen!

**Wie bewertet der Gewerbeverein die angepeilte Besiedlung des 22-Hektar-Areals westlich des Westrings?**



**Wolfgang Reuter**  
Vorsitzender Gewerbeverein

FOTO: PAW

**Für Seligenstadt eine große Chance: Größeres Bauplatz-Angebot, Beruhigung der Bauplatz-Preise, mehr Bürger. Und eine gewaltige Herausforderung für die Infrastruktur.**

**Wie klappt eigentlich die Zusammenarbeit der Austausch mit Rathaus und politischen Parteien?**

Ich erinnere daran dass wir durchaus federführend die Seligenstadt-Marketing-Gesellschaft initiiert und mit der Stadt gegründet haben. Damit haben wir eine wechselseitige Informations- und Koordinationsstelle. Der persönliche Kontakt zu den politischen Handelnden ist auch da der Erfolgsfaktor.

**Was kann man tun, um die Nachfolger-Problematik im Einzelhandel in den Griff zu bekommen?**

Wir sprechen das Thema aktiv an, schaffen die notwendige Sensibilität. Im Gewerbeverein und in der Marketing-GmbH haben wir umfangreiche Kontakt- und Austausch-Plattformen geschaffen, um junge und neue Gewerbetreibende schnell und umfassend zu integrieren. Dazu gibt es beispielsweise demnächst ein Treffen mit Stadtführung und einen Austausch zwischen neuen und alten Gewerbetreibenden.

**Wie kann lässt sich das Profil der Einkaufsstadt Seligenstadt schärfen und verbessern?**

Seligenstadt hat ein klares und attraktives Profil: „Geschichte(n) hautnah erleben“. Ausbauen müssen wir die Leuchtturm-Projekte, die strategischen Initiativen, etwa Bahnhofstraße als attraktive Einkaufsstraße, aber auch die Optimierung der Zusammenarbeit von Tourismus- und Wirtschaftsförderung sowie Stadtmarketing.

**Aufgrund der Konkurrenz von Städten wie Offenbach, Frankfurt, Darmstadt oder Aschaffenburg fließt aus Seligenstadt Kaufkraft ab. Was kann der Gewerbeverein tun, um das einzudämmen oder zu verringern?**

Handeln statt jammern. Seligenstadt ist attraktiv. Seligenstadt ist im Standortwettbewerb im Kreis Offenbach glänzend aufgestellt. Wir kennen unseren Handlungsbedarf und verfolgen eine klare Zielsetzung. Die Mischung aus Handel, Gastronomie und kulturellem Angebot zeigt sich im Erfolg unserer lebendigen Innenstadt. Die 2017 erfolgreich eingeführten Seligenstädter Gutscheinkarte ist ein weiteres gutes Instrument, um unsere Stadt zu stärken.

**Nennen Sie stichpunktartig die drei größten Probleme, die dringend gelöst werden müssen.**

Ausbalancierung der Schwerpunkte „Traditionspflege versus Zukunftsorientierung“ im Hinblick auf ein Innenstadtkonzept für die Altstadt (Riesen, Teile der Glaabsbräu, Einbindung Hans-Memling-Schule, Jahnsporplatz, altes Stadtwerkegelände); Verkehrsthemen wie Leitsystem, Fähre, ÖPNV, Radwege/ Ständer und Parkplätze; Konsequente Verfolgung zukunftsweisender Projekte: Ausbau des Schul- und Sportstättenangebots, Bahnhofstraße.

**Das Gespräch führte Michael Hofmann.**