

Wettbewerb 2017

20.10.2017

Große Preisverleihung ‚Gemeinsam aktiv – Handel(n) vor Ort‘ in Verden

Minister Olaf Lies zeichnet kreative Ideen zur Belebung des Einzelhandels im ländlichen Raum aus

Niedersachsens Wirtschaftsminister Olaf Lies hat heute in Verden die sechs Preisträgerinnen und Preisträger des landesweiten Wettbewerbs ‚Gemeinsam aktiv – Handel(n) vor Ort‘ ausgezeichnet. Gekürt wurden neue und frische Ideen und Konzepte zur Belebung und Stärkung des Einzelhandels in Städten und Gemeinden mit bis zu 50.000 Einwohnern. Der Wettbewerb wurde vom Wirtschaftsministerium, der IHK Niedersachsen (IHKN), dem Genossenschaftsverband Weser-Ems und dem Nordenham Marketing und Touristik e.V. initiiert. Der Jury lagen 56 Wettbewerbsbeiträge vor.

Vor mehr als 100 Gästen im Hotel Niedersachsenhof sagte *Minister Olaf Lies*: „Der Einzelhandel als wichtiger Teil der Daseinsvorsorge liegt mir sehr am Herzen. Gerade im ländlichen Raum stellen der demografische Wandel und der Onlinehandel den Einzelhandel vor große Herausforderungen. Wenn wir lebendige und attraktive Innenstädte wollen, müssen wir gegensteuern und uns auf die Suche nach neuen Ideen und Konzepten machen oder sogar die Vorteile des Online-Handels nutzen lernen. Inspirierende und nachahmenswerte Projekte haben wir heute ausgezeichnet. 56 Bewerbungen lagen uns vor. Die Qualität und die Fülle der Bewerbungen haben mich schwer beeindruckt. Ich möchte mich bei den Projektpartnern und den Teilnehmern des Wettbewerbs herzlich bedanken.“

Der sichtbare „Wandel im Handel“ vor allem in strukturschwachen Gegenden war für die Initiatoren der Hauptgrund für den Wettbewerb. Demografische Entwicklung, Digitalisierung und verändertes Kundenverhalten heißen die größten Herausforderungen, mit denen der stationäre Einzelhandel heute zu kämpfen hat. „Diese Entwicklungen sollten gerade für den stationären Einzelhandel Anstoß sein, um das eigene Geschäft weiter zu entwickeln“, betont *Dr. Susanne Schmitt*, Hauptgeschäftsführerin der IHK Niedersachsen (IHKN) in der einleitenden Podiumsdiskussion. „Einzelhändler und Händlerinitiativen können ihre Geschäfte und Standorte mit innovativen Ideen, Kreativität und Mut zu neuen Konzepten nach vorne bringen. Sie können Ansporn für andere Händler sein, auch deren Betriebe und das entsprechende Umfeld lebendig auszurichten. Durch solch neue Anziehungspunkte können Kunden langfristig gebunden und gewonnen werden. Die Wettbewerbspreisträger zeigen, dass dies gelingt“, so Schmitt.

Auch *Ilona Tetzlaff*, Geschäftsführerin des Nordenham Marketing und Touristik e.V. weiß um die starke Seite des stationären Handels: „Der direkte Kontakt zum Kunden, die Möglichkeit

einer individuellen Ladengestaltung und Warenpräsentation, persönlicher Service und kompetente Beratung sind wesentliche Merkmale unserer Einzelhändler vor Ort. Mit diesem Wettbewerb hatten wir die Möglichkeit, so genannte ‚Hidden Champions‘ zu identifizieren und für ihren Einsatz zu würdigen“.

Dass dabei besonders Standortgemeinschaften, Händlerinitiativen und Genossenschaften eine wichtige Rolle spielen sagt *Harald Lesch*, Abteilungsleiter im Genossenschaftsverband Weser-Ems: „Was einer alleine nicht schafft, das Schaffen viele" - dies ist der Kern unserer genossenschaftlichen Idee. Gemäß dieser Überzeugung nehmen wir in vielen Kommunen die Begeisterung für die Gründung von Genossenschaften wahr."

Lutz Brockmann, Bürgermeister der Stadt Verden ergänzt: „Handel belebt Städte, und Stadtzentren bieten Einzelhandel eine besondere Chance. Das Einkaufen in lebendigen Städten bringt Teilhabe am Stadtleben und verspricht mehr Lebensfreude. Das gemeinsame Handeln vor Ort fördert ein gutes Miteinander.“

„Uns zwischen den zahlreichen Bewerbungen zu entscheiden, war sehr schwer“, gibt *Martin Bockler*, IHKN-Federführer Handel zu. Gewonnen hätten letztlich Initiativen und Händler, „die aus einer kleinen lokalen Aktion heraus den eigenen Standort herausragend positiv beeinflusst haben.“

Die Hauptpreise in Höhe von 10.000 Euro, 5.000 Euro und 3.000 Euro gingen an folgende Einzelhändler und Teams:

In der Kategorie Einzelhandel:

· Platz 1: „Wohncenter Nordenham“

Bei dem familiengeführten Wohncenter Nordenham handelt es sich um ein klassisches Vollsortiments-Möbelhaus mit Küchen auf der „grünen Wiese“ (Gewerbegebiet) in Nordenham. Das Möbelhaus möchte mit Veranstaltungsreihen zusammen mit Einzelhändlern aus der Innenstadt dazu beitragen, die Leerstände in der Innenstadt zu bekämpfen, Händler zu unterstützen, Arbeitsplätze am Ort zu halten und zusätzliche Umsätze zu generieren. Das Möbelhaus stellt seine Räumlichkeiten zur Verfügung und bietet damit örtlichen Händlern eine Plattform, sich und ihre Geschäftsmodelle zu präsentieren. Die Veranstaltungen sind für die sich präsentierenden Händler und für die Besucher kostenfrei.

· Platz 2: „Modehaus Maas“ aus Bassum

Die familiengeführte Modehaus Maas GmbH existiert seit fast 100 Jahren in der kleinen Stadt Bassum. Eine große Herausforderung für das Modehaus besteht heutzutage darin, erst einmal Kunden in ihr Geschäft zu „locken“. Um für die Kunden ein Erlebnischarakter zu schaffen, möchte das Unternehmen im Zuge einer Neugestaltung der 1. Etage eine Event-Küche, das „Gottliebs“ entstehen lassen. In völlig neuem und modernem Vintage-Look wird

das Unternehmen einen Bereich schaffen, der eigentlich nichts mit dem Kernsortiment zu tun hat. Wöchentlich sollen diverse Veranstaltungen in der Eventküche mit regionalen Partnern vor Ort während der Öffnungszeiten durchgeführt werden: z. B. Laternen basteln oder Kekse backen für die Kinder, indische Chutney-Verköstigung, Gin-Tasting, Weinproben, Lesungen, Adventskränze basteln, Kürbisse ausschnitzen, etc. Events für Jung und Alt, Mann und Frau sollen Kunden in das Haus holen, die sich kreativ „austoben“ können. Partner vor Ort werden unterstützt, indem die Veranstaltungen kostenpflichtig sind und alle Einnahmen an den jeweiligen Partner fließen. Das Modehaus stellt lediglich die Räumlichkeiten. Auch Veranstaltungen nach Ladenschluss sind angedacht.

- **Platz 3: „Buchhandlung als Veranstaltungsort & Treffpunkt“ in Wunstorf**

Bei der Buchhandlung „Wortspiel“ handelt es sich um eine von zwei Frauen seit sechs Jahren betriebene Buchhandlung in Kombination mit einem Brettspielgeschäft. Ihr Geschäftsmodell beruht auf den Faktoren Spezialisierung, individuelle Sortimentsauswahl, hohe Beratungskompetenz, vielfältiges Veranstaltungsprogramm und intensive Social-Media- und Internetpräsenz. Das Unternehmen hat sich auf Kinder- und Jugendbücher im Bereich Fantasy, Comic und englische Romane spezialisiert sowie auf Brettspiele, Kartenspiele, Kinderspiele und Rollenspiele. Veranstaltungen wie z. B. Geo-Caching-Touren in Wunstorf zu den Orten mit Buch- und Brettspielbezug, Signierstunden mit dem Comiczeichner FLIX, Kooperationen mit der städtischen Bibliothek sowie Organisierte Fahrten zur Leipziger- oder Frankfurter Buchmesse mit Kunden sind nur einige Ideen der Preisträgerinnen. Umgesetzt werden im Monat ca. fünf bis sieben neue Ideen. So gab es im vergangenen Jahr Veranstaltungen wie Bilderbuchkino, Buchvorstellungsabende, Buchgenuss nach Ladenschluss, Spielenachmittage und Spiele-Vorstellungen. Online-Aktionen, Schulberatung im Bereich Schulbücher, sozial Media Aktivitäten und Leseförderung in Schulen und Kindergärten runden das Angebot ab.

In der Kategorie Gemeinschaftsinitiative/Genossenschaftsmodelle

- **Platz 1: „Starke Partner Papenburg“**

Die Starken Partner Papenburg sind ein Zusammenschluss von 13 Einzelhandelsbetrieben. Es ist somit eines von wenigen Handelsnetzwerken, das stadtteilübergreifend agiert. Gegründet wurde die Initiative im Jahr 2013 mit dem Ziel, die Attraktivität des Einzelhandels vor Ort zu betonen und weiter zu steigern. Zudem bezeichnet sich jeder „Starke Partner“ als Botschafter des Netzwerkes und verweist gerne auf die anderen Mitgliedsbetriebe. Mit dem Slogan „lokal und persönlich“ bewirbt die Gemeinschaft die typischen Stärken des Einzelhandels, wie persönliche Beratung und Kompetenz dank jahrzehntelanger Erfahrung. Allen Mitgliedsbetrieben ist gemein, dass sie inhabergeführt sind, und ihre Kunden tatsächlich persönlich kennen und ihnen auch als direkte Ansprechpartner zur Verfügung stehen. Das Motto „gemeinsam sind wir stark“ wird für Marketingmaßnahmen benutzt. Die Kosten teilen sich die Mitglieder. Alle Mitgliedsbetriebe machen mithilfe eines einheitlichen Acrylschildes im Schaufenster oder an der Gebäudefassade sowie einer einheitlich

gestalteten Fußmatte auf sich aufmerksam. Eine professionell gestaltete Internetseite mit angegliederten Facebook-Auftritt, Kundenmagazine und viele weitere Marketing- und Werbeaktionen tragen zum Erfolg der „Starken Partner Papenburg“ bei.

· **Platz 2: „Bergstraßen-Initiative“ aus Worpswede**

Zwei Geschäftsfrauen aus der Bergstraße in Worpswede haben sich zusammengeschlossen, um die von Besuchern nicht gerade häufig aufgesuchte Bergstraße wieder lebendig und für die Worpsweder attraktiv zu gestalten. Das tun Sie mit sehr viel Engagement, tollen Ideen und vor allem ganz viel Herzblut. Mittlerweile sind fast alle Händler aus der Bergstraße von der Initiative überzeugt und beteiligen sich an den vielfältigen Events und Aktionen.

· **Platz 3. „BEElocal“ aus Wildeshausen**

Die Initiative BEElocal entstand 2015 durch engagierte Wildeshausener Einzelhändler. In Form eines Gütesiegels werden die Wildeshausener Unternehmen gekennzeichnet, die bestimmte Qualitätskriterien erfüllen, wie z. B. die Unternehmen leisten ihren Beitrag für das gemeinschaftliche Leben und den Zusammenhalt in Wildeshausen, sichern Arbeitsplätze, steigern die Attraktivität der Stadt, zahlen ihre Steuern vor Ort und übernehmen ihre kulturelle und soziale Verantwortung in ihrer Stadt, indem sie lokale Vereine und Institutionen unterstützen. Jetzt geht BEElocal auch online und bietet z. B. Gutscheinsysteme an, die von Unternehmen der Stadt angeboten und nur bei anderen Unternehmen in der Stadt eingelöst werden können.

Bilder aus der Veranstaltung und die Kurzporträts aller Bewerber finden Sie ab Montag, 23.10.2017, unter www.stade.ihk24.de