

[\(https://rp-online.de/\)](https://rp-online.de/)

GA ([HTTP://WWW.GENERAL-ANZEIGER-BONN.DE/](http://www.general-anzeiger-bonn.de/))

REGION ([HTTP://WWW.GENERAL-ANZEIGER-BONN.DE/REGION/](http://www.general-anzeiger-bonn.de/region/))

> **Sieg und Rhein** (<http://www.general-anzeiger-bonn.de/region/sieg-und-rhein/>)

> **Hennef** (<http://www.general-anzeiger-bonn.de/region/sieg-und-rhein/hennef/>)

> **Lösungen für den Einzelhandel: Den Einkauf in Hennef zum Erlebnis machen**

Hennef

Lösungen für den Einzelhandel

Den Einkauf in Hennef zum Erlebnis machen



Foto: Ingo Eisner

Shoppern in der City: Die Frankfurter Straße ist Hennefs Einkaufsmeile und wichtig für den Einzelhandel.

HENNEF. Der Online-Handel macht auch den Hennefer Geschäftsleuten zu schaffen. Ein Experte rät dazu, verschiedene Veranstaltungsformate zu etablieren.

Von Ingo Eisner, 24.02.2019

Per Mausclick vom Sofa aus einkaufen – das ist laut Stephan Wimmers von der Industrie- und Handelskammer Bonn/Rhein-Sieg (IHK) für viele Menschen bequem. Der Experte referierte vor dem Hennefer Ausschuss für Wirtschaft, Tourismus und Energie und bestätigte, dass im vergangenen Jahr auch in der Siegstadt der Online-Handel wieder zugenommen hat. Trotz der von ihm auch für die Zukunft prognostizierten steigenden Tendenz der Internet-Geschäfte zeichnete Wimmers kein absolut düsteres Bild für den Einzelhandel. Sein Fazit: Der Einzelhandel muss erreichbar bleiben, die Einzelhändler sollten eine Onlinepräsenz schaffen und dazu Ideen entwickeln, um die Einkäufe der Kunden zu einem Erlebnis werden zu lassen.

Aufmerksam lauschten die Ausschussmitglieder den Ausführungen des Experten und nahmen zur Kenntnis, dass nicht nur der Online-Handel den Hennefer Einzelhändlern zu schaffen macht, sondern auch einiges an Kaufkraft aus Hennef in benachbarte Kommunen abgeflossen ist. Laut Wimmers könnten Stadt und Einzelhändler aber einiges tun, um Kaufkraft in Hennef zu binden. Es gelte, die Attraktivität der Innenstadt und die Aufenthaltsqualität zu steigern, die „verkehrliche Erreichbarkeit“ zu erhalten, Veranstaltungsformate zu etablieren und eine Online-Präsenz zu schaffen.

Kunden wollen nach wie vor Beratung

Zwar nehme der Online-Handel stetig zu, dennoch könnten Einzelhändler mit verschiedenen Aktionen die Kunden in ihre Geschäfte locken. „Der Einkauf muss für den Kunden ein Erlebnis sein. Wenn eine Weinhandlung beispielsweise eine Weinprobe veranstaltet, ist das etwas, was der Online-Handel nicht leisten kann“, sagte Wimmers. Für viele Kunden sei nach wie vor eine kompetente Beratung wichtig. „Etwas anfassen zu können, bevor man es kauft, ist immer noch besser, als nur ein Foto auf einem Bildschirm zu sehen.“

Dass im Fall von Hennef die Frankfurter Straße, über die täglich rund 10.000 Fahrzeuge rollen und die durch den zunehmenden Lieferverkehr verstopft wird, durchaus Schwierigkeiten machen kann, weiß auch Wimmers. Dennoch: „Der Einzelhandel muss erreichbar bleiben. Veränderungen bei der Verkehrsführung sollten zunächst mit den Gewerbetreibenden besprochen werden“, sagte Wimmers mit Blick auf den seit Jahren von der Hennefer SPD geforderten City-Ring.

Drei verkaufsoffenen Sonntage in Hennef

Das aktuelle Beispiel in Eitorf, wo im Zentrum ein Parkplatz aufgrund einer Aufwertung des Ortskernes wegfallen soll, sieht Wimmers kritisch. „Da sind die Gewerbetreibenden vorher scheinbar nicht gefragt worden. Dass weniger Parkplätze vor den Geschäften die Aufenthaltsqualität automatisch steigern, erschließt sich mir nicht wirklich“, sagte Wimmers. Bezüglich des Lieferverkehrs auf der Frankfurter Straße in Hennef will die IHK laut Wimmers ab der kommenden Woche die Einzelhändler befragen. „Wir wollen wissen, wie man den Lieferverkehr vielleicht besser organisieren kann“, sagte Wimmers.

Auch die drei verkaufsoffenen Sonntage in Hennef im Jahr 2019, für die Verdi bereits grünes Licht gegeben hat, sind laut Wimmers für den Einzelhandel wichtig. „An verkaufsoffenen Sonntagen erreichen Einzelhändler oftmals Kunden, die sie sonst vielleicht nicht erreichen“, sagte Wimmers.

Das bestätigten auch Einzelhändler und Mitglieder der Hennefer Werbegemeinschaft, die im Anschluss im Ausschuss zu Wort kamen. „Die Wochenenden mit den verkaufsoffenen Sonntagen machen bei mir fünf Prozent des Jahresumsatzes aus“, sagte Henning Borgmann, der an der Frankfurter Straße ein Schuhgeschäft betreibt. „Wenn solche Dinge nicht mehr stattfinden können, verlieren alle, nicht nur die Einzelhändler, sondern auch die Stadt.“ Der Einzelhandel habe durchaus Zukunft, wenn der Kundenservice stimme, sagte Herrenausstatter Martin Hassel und verwahrte sich gegen Verkehrsveränderungen in der Innenstadt. „Die Frankfurter Straße soll so bleiben, wie sie ist. Veränderungen hätten für den Hennefer Einzelhandel negative Konsequenzen“, sagte Hassel.
