

## Protokoll – Haltern 2020 – Konzept-Gruppe

Treffen in der Volksbank Haltern am 04. Mai 2015 mit Michael Buttgerit, „Gute Botschafter“ und ein Nachtreffen am 11.06.2015 mit ausgewählten Teilnehmern in kleinem Kreis im Büro der „Gute Botschafter“:

Vorabinformation: Beim Vortragsabend „Haltern 2020 – Handel in Zukunft“ am 30.03.2015 mit Marcus Diekmann wurde den ca. 50 Zuhörern die schwierigen Zukunftsaussichten des stationären Handels und kleinerer Innenstädte in Korrelation mit den Nachbarstädten, mit Einkaufszentren, FOC's und dem Internet vorgeführt. Noch am selben Abend wurde aufgerufen sich an einer Konzept-Gruppe zu beteiligen. Hier haben sich anhängend genannte Personen freiwillig gemeldet – siehe letzte Seite.

Bei unserem ersten Treffen am 04.05.2015 werden zunächst die Erwartungen an das Treffen ausgetauscht. Beinahe alle bringen die Bereitschaft mit, sich auf Neues einzulassen und sich einzubringen in einen Veränderungsprozess, der in unserer Stadt den Handel in Zukunft sichern hilft.

Jeder Teilnehmer wurde mit der Einladung gebeten sich im Vorfeld die für ihn drei **stärksten Potentiale Halterns** zu überlegen und niederzuschreiben. Hier gibt es zwar auch viele Doppelnennungen, jedoch ist die Aufzählung ein enorm starkes Bündel von Eigenschaften:

*Seen, Natur, verkehrliche Anbindung, Nacherholung, heile Welt, kleinteilig, überschaubar, gute Stube, Eisdielen, Fischgeschäft, hoher Freizeitwert, Flair der Innenstadt, Wald, Rad- und Reitwege, individueller und inhabergeführter Einzelhandel und Dienstleistungen, verkaufsoffene Sonntage, Tagestourismus, Entschleunigung, viele Familien, schönes Wohnen, Nähe zum Ruhrgebiet, stabile Bevölkerungsentwicklung, umfangreicher Veranstaltungsreigen, hohe Kaufkraft, positives Image... Niemand aber nennt das wichtigste Potential von Haltern am See: „WIR SELBST!“ Denn die größten Hürden sind in unseren Köpfen zu finden. Anmerkung: dies alles ist **kostenlos bereits vorhanden!***

Aber auch **Standort-Defizite** werden genannt: touristischer Außen- und Innenbereich berühren sich wenig, unkoordiniert Aktivitäten und Außendarstellung aller Marktteilnehmer: wenig vernetzt, Parkplätze, Verweildauer und Frequenz in der Stadt zu gering, Sortimentslücken, geringe Einmütigkeit bei: Öffnungszeiten, einheitlicher Auftritt, Notwendigkeiten für Veränderung und Zukunftsausrichtung.

Immer wieder wird der Wunsch geäußert nach „einem geordneten Maßnahmenbündel“, nach „einer Initialzündung“, nach Dingen, die „den Stein ins Rollen bringen!“

### **Die Umsatzfalle!**

Ist die Frage „Wie machen wir mehr Umsatz?“ die Triebfeder ein gemeinsames Ziel zu erreichen? Die Umsatzfalle ist nicht geeignet für einen unternehmerischen Gesinnungswechsel. Verlieren wir uns in einem Paket aus noch mehr Aktionen und kopierten Ideen? Oder werden wir zum Vordenker – nicht zum Nachahmer? „**Haltern am See tut gut!**“ aber wie sagen wir es den Menschen draußen? Tun wir alles, damit es die Menschen draußen merken? Wir brauchen den Multiplikationseffekt. Denn Außendarstellung ist am einfachsten, wenn die Menschen anderen von ihren Positiverlebnissen berichten.

Alle Maßnahmen und Aktionen gehören an einem gemeinsam zu findenden Ziel, einem Leitbild ausgerichtet. Es gab in den letzten 20 Jahren viele Anfänge, um Stadtmarketing in Haltern neu zu erfinden! Viele Aktionen sind geboren – viele waren gut und mache weniger. Was macht uns denn jetzt so sicher, dass unsere Absicht diesmal endlich funktioniert? Nach Ansicht von Michael Buttgerit ist für eine gute Zukunftsausrichtung ein kollektiver Gesinnungswechsel notwendig. Das Internet ist keine Bedrohung, sondern ein Indikator dafür, wie gut wir selber eigentlich wirklich sind.

Von 100 Prozent, die notwendig sind, um ein gemeinsames Ziel zu erreichen, machen unsere innere Haltung bereits 50 Prozent aus. Ändert sich die innere Haltung, dann verwendet man etwa 30 Prozent für zielgerichtete Handlungen und nur 20 % für strategische Maßnahmen/Aktionen. Fast alle fangen aber am Ende an – probieren Maßnahmen – ohne Stoßrichtung – manchmal ohne Wirkung, aber immer teuer.

### **„Man kann auch Angst haben, mutig zu sein!“**

Alle Teilnehmer werden aufgefordert ein **UNVERSCHÄMTES ZIEL** für Haltern am See zu formulieren. Hier auszugsweise die Antworten:

*Wir sprechen zu 90 % mit einer Stimme, Haltern hat einen Bekanntheitsgrad wie Roermond oder Münster, Haltern besuchen fröhliche Menschen und gehen mit vollen Einkaufstaschen, tägliche Kundenfrequenz, wie an einem Verkaufssonntag, Mietpreissteigerung um 50%, Einkaufen in Haltern wird besser statt billiger, beliebteste Einkaufsstadt im Umkreis von 100 km, besser als Münster, Haltern ist so attraktiv, dass es dem Kunden egal ist, ob ein Parkticket 10 € kostet, alle Tagestouristen wollen in die Innenstadt.*

### **Erfolgsbild Halterns finden**

Wir brauchen ein Zukunftsbild für unsere Stadt! Wo wollen wir hin? Wie kommen wir dahin? Michael Buttgerit unterbreitet den Teilnehmern das Angebot für 10 Personen aus dem Kreis mit der Analysemethode „Eigenland“ die unterschiedliche Ansichten und Zielvorstellungen sichtbar und besprechbar zu machen. Die ist die Basis um ein gemeinsame Orientierung zu finden. Der Aufwand dafür ist ein ganzer Tag.

### **Enttäuscht? Oder die Erwartung nur noch nicht radikal genug zerstört?**

Nach dem Treffen gab es zahlreiche Gespräche mit Teilnehmern, wie es nun weiter geht. Sind die „Guten Botschafter“ der richtige Partner? Wollen wir uns darauf einlassen und ist der Weg richtig? Schaffen wir es auf diesem Wege, ca. 180 Händler, die Gastronomen und Dienstleister der Stadt mitzunehmen? Um hier Antworten zu finden, trafen sich am 11.06.2015 ausgewählte Teilnehmer, nämlich Kritiker, Befürworter, Händler und Dienstleister und zwei Vorstandsmitglieder nochmals mit Michael Buttgerit.

Nach einem rund zweistündigen Meinungs austausch, erneuten Erklärungen, erneuerter Kritik und Bereitschaftsabfrage kamen wir überwiegend zu dem Ergebnis, dass wir das Analyse-Projekt „Eigenland“ nun angehen wollen. Nun gilt es 10 Personen aus den Teilnehmern auszuwählen. Der Vorstand bitte um Verständnis, wenn wir auch hier eine ausgewogene Auswahl selbst vornehmen werden. Die Teilnehmer werden von uns angefragt.

**Der Termin für die ganztägige Sitzung „EIEGNLAND“ ist am Dienstag, 07.07.2015 – Ort noch offen.**

**Teilnehmerliste 04.05.2015:**

Christiane Bröckmann, Heike Nellesen, Peter Heckmann, Meinrad Wessel, Christoph Winck, Klaus Bilkenroth, Klaus Dewies, Günther Gerdes, Christian Streege (IHK), Christian Zehren, Hardy Kleinefeld, Christan Arentz, Martina Brosthaus, Jenny Giezenaar, Christoph Sebbel, Günter van Buer, Tim Philipps, Leo Keysberg, Michael Buttgerreit, Christoph Kleinefeld

Gemeldet, aber aus Termingründen abgesagt:

Michael Benthaus, Anne Heine-Hagen, Stefan Bischof,

**Teilnehmerliste 11.06.2015:**

Heike Nellesen, Klaus Dewies, Meinrad Wessel, Oliver Entrop, Günter van Buer, Peter Heckmann, Michael Buttgerreit, Christoph Kleinefeld

Protokollführung: Christoph Kleinefeld,

Haltern am See 12.06.2015