

„Parken ist für Kunden das wichtigste Argument“

Einzelhändler starten gemeinsame Aktion zur Stärkung der Innenstadt – Stadt: Stellplatz-Kapazitäten reichen aus

„Wir müssen dem Kunden die Zugänglichkeit in die Innenstadt erleichtern“, sagt Thomas Hunke, Vorsitzender der Ludwigsburger Citymarketing (Lucy). Dazu gehöre auch kostenloses Parken.

Bislang können Besucher der Innenstadt eine halbe Stunde umsonst in der Rathausgarage parken. Doch damit ist vermutlich Ende März Schluss. „Wir müssen das aus steuerlichen Gründen einstellen“, informiert Baubürgermeister Hans Schmid. Denn ursprünglich sei die 30-Minuten-gratis-Aktion als Werbemaßnahme zur Eröffnung des neuen Parkhauses gedacht gewesen. Genutzt haben das bislang rund 100 000 Autofahrer.

Die Händler hat diese Nachricht getroffen. „Das Parken ist das wichtigste Argument, wenn man die Leute fragt, warum sie nicht in die Innenstadt kommen“, sagt Hunke. Um auch in Zukunft einen Anreiz zu bieten, haben sich die Händler die neue Aktion ausgedacht.

Jedes Jahr Defizit von 1 Million Euro

Wer für einen bestimmten Betrag (etwa zehn Euro) einkauft, der erhält vom Händler eine Park-Gutzeitkarte. Geht der Kunde ein Geschäft weiter, kann er bei entsprechendem Einkauf auch dort eine Gutzeitkarte erhalten. Jede Karte hat einen Wert von einer Stunde.

Rund 80 Händler zwischen Bahnhof und Marstall-Center, zwischen Eberhardstraße und Körnerstraße beteiligen sich an der Aktion. Erkennbar sind die Geschäfte am Aufkleber „Ich shopp' barock und park' umsonst“. „Wir Händler wünschen uns, dass die Kunden nach den Gutzeitkarten fragen, wenn sie sie nicht automatisch angeboten bekommen“, sagt Hunke.

Die Geschäftsinhaber kaufen die Gutzeitkarten zu vergünstigten Preisen bei der Stadt ein. Rund 16 000 Stück sind nach Informationen des Baubürgermeisters verkauft worden. Ihr Vorteil: Konnte man bislang nur in der Rathausgarage 30 Minuten umsonst parken, gelten die Gutzeitkarten in allen städtischen Parkhäusern (siehe Stichwort).

Generell möchte Schmid das kostenlose Parken derzeit aber nicht in Ludwigsburg einführen. „Die Effekte für den Handel sind gleich Null. Das zeigen Erfahrungen in Heilbronn oder Pforzheim“, erklärt er. Dennoch will er „für die Zukunft nichts ausschließen“. Es gäbe Bereiche in der Stadt, wo man über die Einführung der Parkscheibe nachdenken könne.

Die Stadt sieht sich nicht in der Pflicht, in Sachen Parken aktiver zu werden. „Jedes Defizit der Parkierungsanlagengesellschaft bedeutet einen Zuschuss von der Stadt.“ Und das Defizit ist groß. Pro Jahr in etwa eine Million Euro. „Diese Unterstützung der Parkhäuser durch die Stadt kommt den Bürgern und damit



Eine Stunde kostenlos parken? Geschäfte mit diesem Zeichen machen's möglich.

Bild: Alfred Drossel

letztlich auch den Kunden zugute“, betont Schmid. Gemessen an den 1100 Stellplätzen in den vier Parkhäusern kostet die Stadt jeder Stellplatz 900 Euro pro Jahr.

Noch reichen die Park-Kapazitäten in der Stadt aus, meint Schmid, obgleich die Innenstadt an Wochenenden voll sei. Sollte die Theaterakademie tatsächlich auf dem Mathilden-Parkplatz realisiert werden, müsse man sich über Ausweichmöglichkeiten Gedanken machen. Zum Beispiel eine Erweiterung der Rathausgarage. Julia Essich

Stichwort: Städtische Parkhäuser

(je) – Die städtische Parkierungsanlagengesellschaft (PAG) unterhält vier Parkhäuser: Rathausgarage, Parkhaus Solitude, Parkdeck Bahnhofstraße und Parkhaus Asperger Straße. Insgesamt stehen damit 1100 Stellplätze zur Verfügung. Hinzu kommen 2500 Parkplätze entlang der Straßen.

Zählt man die rund 900 Plätze in nicht städtischen Parkhäusern dazu, stehen den Besuchern der Innenstadt 4500 Stellplätze zur Verfügung.

Die städtischen Parkgaragen haben im letzten Jahr 900 000 Einfahrten gezählt. Das sind zehn Prozent mehr als im Vorjahr. Bürgermeister Hans

Schmid führt das auf die gute Resonanz auf die Rathausgarage zurück. Diese werden überdurchschnittlich gut angenommen.

Alle PAG-Parkhäuser bieten einen Abendtarif an. Ab 19 Uhr zahlt der Autofahrer 50 Cent für zwei Stunden. Das soll die Auslastung der Garagen weiter erhöhen.

So geht's

Die Ludwigsburger Einzelhändler sind auf dem richtigen Weg. Sie haben erkannt, dass sie nicht nur klagen dürfen, sondern dass sie handeln müssen. Die neue Aktion ist gut. Wer einkauft, erhält einen Gutschein, mit dem er eine Stunde lang gratis parken kann. So bekommen genau die einen Bonus, die man so dringend in der Innenstadt braucht: die Kunden.

Es kann aber nicht so sein, dass der Kunde um den Gutschein betteln oder verschämt fragen muss. Die Händler müssen offensiv mit dieser Werbeaktion in eigener Sache umgehen. Der Kunde ist kein Bittsteller. Er ist König.

Julia Essich