

## Einkaufen in der Pandemie „Damit das Geld in Degerloch bleibt“

Caroline Holowiecki, 03.01.2021 - 12:28 Uhr



Offenbar sind viele Degerlocher ihrer Epplestraße treu. Foto: Caroline Holowiecki

Die Händler im Stuttgarter Stadtbezirk Degerloch hoffen in der Corona-Pandemie, mit einem blauen Auge davon zu kommen. Woher er diese Hoffnung nimmt, erklärt Eberhard Klink im Interview.

[Degerloch](#) - Der zweite Lockdown ist da. Was heißt das für kleinere Geschäfte? Und: Hatten und haben sie in der Pandemie einen Vorteil gegenüber den großen Centern? [Eberhard Klink](#), der Sprecher des Degerlocher Gewerbe- und [Handelsvereins](#) (GHV), gibt Antworten.

Viele Läden mussten am 16. Dezember erneut schließen. Was bedeutet das für den Handel?

Das heißt, dass ein erheblicher Teil des Weihnachtsgeschäfts ausgefallen ist. Das ist für den Handel in aller Regel das Wichtigste im Jahr.

Viele Händler hat der zweite Lockdown unvermittelt getroffen. Welche Anstrengungen hatten die Degerlocher zuvor unternommen, um sich trotz Corona zu positionieren?

Die Händler haben in der Regel ihre Kontakte genutzt, um die bestehenden und potenziellen Kunden darauf aufmerksam zu machen, dass sie in Degerloch einkaufen sollen. Der GHV versucht seit zwei Jahren, unseren Mitbürgerinnen und Mitbürgern unter dem Stichwort „[Einkaufen](#) in Degerloch“ klarzumachen, dass sie am besten ihr Geld in Degerloch lassen. Der GHV gibt relativ viel Geld für Werbemaßnahmen aus, und die Händler haben zum erheblichen Teil auch Internetauftritte, die sie verstärkt nutzen. Sie haben auch schon im ersten Lockdown Möglichkeiten gefunden, die Kunden zu bedienen, indem sie zum Beispiel Auswahlen hingeschickt haben.

Wie lief das Geschäft vor dem zweiten harten Lockdown?

Das ist natürlich unterschiedlich. Es gibt Unternehmen, die haben ein ganz gutes Weihnachtsgeschäft gemacht, aber die meisten rechneten damit, dass im Dezember mindestens 20 Prozent fehlen werden.

Hatten und haben in der Pandemie kleine Geschäfte in den Außenbezirken Vorteile?

Wie bereits gesagt, versuchen wir schon seit zwei Jahren zu erreichen, dass das Geld in Degerloch bleibt – das richtet sich weniger gegen die Innenstadt als gegen die großen Online-Anbieter wie Amazon und Co. Viele hatten diese Hoffnung, durchaus, und manche ist auch erfüllt worden. Kunden und auch neue Kunden kamen mit Aussagen wie: Ich fahre jetzt nicht in die Stadt, ich kaufe vor Ort, um zum einen nicht in die Straßenbahn oder ins Gewühl zu kommen, zum anderen auch, um die Geschäfte zu unterstützen.

Was können die Gewerbetreibenden tun, um diese Neukunden langfristig zu halten?

Ihr Angebot auch weiterhin attraktiv halten. Das ist zum großen Teil der Fall. Dann die Kunden nicht aus den Augen lassen mit den Möglichkeiten, die man hat – da spielen die Onlinepräsenz, Facebook, Instagram und ähnliches eine erhebliche Rolle. Nicht zuletzt haben wir vom GHV unseren Händlern auch schon eine ganze Zeit geraten, die Hilfen der Wirtschaftsförderung Stuttgart in Anspruch zu nehmen, die ein kostenloses einmaliges Beratungsgespräch vor Ort anbietet, um individuell zu sagen, was verbessert werden kann. Von dem ist zum Teil Gebrauch gemacht worden. Die Anstrengungen, sich da zu verbessern, werden jetzt wieder intensiviert.

Wie sehen Sie [die Zukunft der Epplestraße](#), der Haupteinkaufsstraße im Stadtbezirk Degerloch?

Ich habe die große Hoffnung, dass es gelingt, die Attraktivität und die Vielfalt zu erhalten. Ich kann nicht schwören, dass nicht der eine oder andere auch existenzielle Schwierigkeiten hat, aber die Epplestraße zeichnet sich aus dadurch, dass es Frequenzbringer wie die großen Supermärkte und die Drogerie gibt, und die zahlreichen kleinen Geschäfte, die machen eben sympathisch. Diese Mischung lässt uns hoffen, dass wir mit einem blauen Auge davonkommen, zumal wir uns bemühen, Degerloch auch optisch und bei den drängenden Fragen des Verkehrs zu verbessern. Wohl wissend, wie schwierig das ist.