

„Ohne Idealismus brauchten wir gar nicht anfangen“



Dirk Flügel im Haaner Treff-Interview: „Machen, nicht zaudern!“ HT-Foto: Heiko Richartz

Haan (rtz) – Den 44-jährigen Augenoptikermeister Dirk Flügel hatten die Mitglieder der Werbegemeinschaft „Wir für Haan“ e.V. im April zum neuen 1. Vorsitzenden gewählt. Zum Amtsantritt erklärte er sich zu einem Interview mit dem Haaner Treff bereit.

Haaner Treff: Herr Flügel, die Mitgliederzahl des 2009 neu formierten Vereins „Wir für Haan“ steigt stetig um tatsächlich Aktive. Sie bringen demnächst einen aufwendigen Einkaufsführer heraus (Mehr dazu im Innenteil auf Seite 7), die von „Wir für Haan“ ausgerichteten Veranstaltungen erfreuen sich einer Auffrischung und stets guten Zulaufs.

Außerdem sagen Experten, es gebe einen Wirtschaftsaufschwung. Gibt es demnach bei den Haaner Geschäftsleuten eine Aufbruchstimmung?

Dirk Flügel: Zum Aufschwung kann ich nichts sagen, der ist nicht messbar. Aber eine Aufbruchstimmung gibt es, keine Frage. Die war schon spürbar, als wir uns 2009 neu formiert haben. Wir haben nun ein funktionierendes Netzwerk mit vielen Aktiven, die sich gegenseitig helfen. Ohne Idealismus brauchten wir nicht anzufangen - und was wir auf die Beine stellen, bringt langfristig ein besseres Image für Haan und eine Standortaufwertung. In den Kassen ist das kurzfristig nicht zu messen.

HT: Vor der Neuformierung hatte sich eine Zerfaserung der Innenstadt bezüglich der Aktionen bemerkbar gemacht. Eine Aufteilung in oberen und unteren Neuen Markt, Kaiserstraße und Friedrichstraße/Alter Markt. Was unternimmt „Wir für Haan“ dagegen?

DF: Die Aktionen sollten integrativer werden. Die Einzigen, die vor der Neuformierung noch aktiv waren, waren die Geschäftsleute am oberen Neuen Markt - ihnen kann man es nicht verdenken, dass sie ihre Aktionen vor ihren Geschäften durchgeführt haben. Und bei den anderen Inhabern war spürbar, dass sie nicht mehr motiviert waren aktiv zu werden, weil eben nur noch auf dem oberen Neuen Markt Aktionen stattfanden.

Mittlerweile ist es so, dass wenn zum Beispiel an der Friedrichstraße eine Aktion vorgesehen ist, diese unter Mithilfe der anderen Geschäftsleute stattfindet. Umgekehrt läuft es auch so - wir sind nun besser strukturiert, und so funktioniert alles besser. Allerdings lässt es sich nicht vermeiden, dass der obere Neue Markt im Zentrum des Geschehens liegt, denn dort liegt die höchste Geschäftsdichte vor.

Es wäre auch toll, das Windhövel wieder mehr mit einzubeziehen, doch das ist wegen der wenigen hier ansässigen Unternehmen schwierig. Auch im Bereich Kaiserstraße existiert eher eine schwierige Struktur.

HT: Mit dem Generationswechsel in der ehemaligen Werbegemeinschaft scheint sich auch eine Öffnung hin zu anderen Aktivisten vollzogen zu haben. So kooperieren sie beispielsweise für „Haan gibt Gas“ mit dem „Haaner Sommer“ e.V.

DF: Networking ist für uns ein großes Thema. Eine Verzahnung, etwa mit dem Haaner Sommer, hat es früher nicht gegeben. Auch andere Abstimmungen mit aktiven Veranstaltern gab es kaum. Zum Generationswechsel kann ich sagen, dass unsere Aktiven im Schnitt um die 40 Jahre alt sind, also eine deutliche Verjüngung stattgefunden hat - das steht im Zusammenhang mit der Dynamisierung.

Vorbildcharakter hat aber in meinen Augen der Haaner Sommer: da sind Alt und Jung vertreten, alle sind Macher, jeder erledigt mehr oder weniger in Eigenregie, was er am besten kann - so bekommt man das hin, nicht mit Zaudern. Das halte ich für nachahmenswert.

HT: In Remscheid hat sich jetzt gezeigt, dass eine teilweise Öffnung einer Fußgängerzone tatsächlich für mehr Kunden gesorgt hat. Wie sehen Sie die infrastrukturelle Aufstellung der Haaner City?

DF: Die Sperrung des Neuen Marktes scheint eine Heilige Kuh zu sein, an die sich niemand heranwagt. Das ist nachteilig für die Geschäfte. Die Bürger, die hier einkaufen wollen, sind bei dieser Entscheidung damals nicht gefragt worden. In Großstädten sind Fußgängerzonen notwendig, aber wer zum Beispiel nach einem Arbeitstag noch etwas einkaufen will, der hat keine Lust, durch die Gegend zu laufen.

Die Haaner Entscheidungsträger sind keine Profis, sie sollten sich mal an Experten wenden. Unsere gesamte Innenstadt ist ein konzeptionsloses Flickwerk, aber Struktur benötigt Analyse. Wobei ich nicht sagen will, dass sich die städtische Wirtschaftsförderung nicht bemüht. Ein Langenfelder Experte hat in einem Vortrag mit Blick auf Haan gesagt, dass unsere einzige Möglichkeit eine „Knochen-Struktur“ mit zwei Magnet-Knotenpunkten an den Enden wäre. So wird in der Politik aber nicht gedacht.

HT: Die Befürworter des geplanten Einkaufszentrums am Windhövel sind der Ansicht, dass mit sich dem Bau alle Probleme lösen. Wie stehen Sie dazu?

DF: Es gibt bei „Wir für Haan“ keine eindeutige Positionierung zum Windhövel-Center. Ich sehe aber beim Einkaufszentrum nur eine Öffnung zum Neuen Markt hin, wir hier am Windhövel sind das Hinterteil - das ist strukturell nicht durchdacht.

Vom Prinzip her ist ein Einkaufszentrum durchaus positiv zu sehen, aber in der vorgesehenen Größe und Struktur: Nein! Das ganze müsste städtebaulich besser verankert werden, ich glaube nicht, dass man das ausschließlich dem Investor überlassen sollte. Integration bedeutet eben nicht, das Hinterteil des Zentrums am Windhövel zu schaffen und das Gesicht dem Neuen Markt zuzuwenden. Damit erzeugt man eine erneute Trennung.

Für eine offene und ehrliche Debatte zu diesem Thema ist es noch nicht zu spät. Das würde aber auch ein Zuhören der Entscheidungsträger voraussetzen.

HT: Herr Flügel, vielen Dank für das Gespräch.