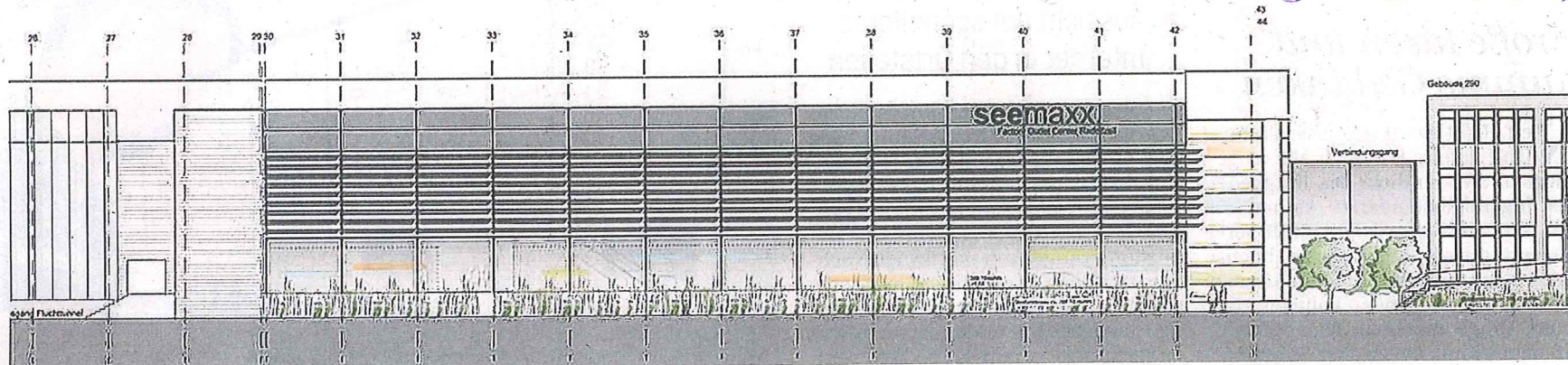


SK 08.10.11



Im Fall der Erweiterung des Seemaxx entlang der Schützenstraße würden die Betonmauern auf einer Länge von 60 Metern durch eine Glasfront im Stil des Herstellerverkaufszentrums ersetzt. Die Investitionssumme schätzt Hesta-Geschäftsführer Arnold Kannenberg auf 13 bis 15 Millionen Euro. BILD: HESTA GMBH

Shopping als Tourismus-Konzept

- Seemaxx wartet auf Entscheidung zu Erweiterungsantrag
- Fünf Jahre nach der Einweihung gibt es treue Kundschaft

VON TORSTEN LUCHT

Radolfzell – Knapp fünf Jahre nach der Eröffnung des Seemaxx bemüht sich die Hesta GmbH als Betreiberin des Herstellerverkaufszentrums um die Genehmigung zur Erweiterung der Verkaufsfläche auf 10 000 Quadratmeter. Der Antrag zirkuliert seit gut zweieinhalb Jahren in den Amtsstuben – mit gutem Grund. Schon der Einweihung des Seemaxx am 26. Oktober 2006 ging ein bürokratischer Kraftakt voraus, denn Radolfzell gilt als Mittelzentrum und ist damit für die Ansiedlung eines Herstellerverkaufszentrums streng genommen eine Nummer zu klein. Mit guten Argumenten und diplomatischem Geschick wurde am Ende jedoch eine Sondergenehmigung vom Regierungspräsidium Freiburg erteilt.

Nach Einschätzung von Hesta-Geschäftsführer Arnold Kannenberg kann

beim jetzigen Antrag „prinzipiell alles herauskommen“, er sieht allerdings gute Chancen für eine Genehmigung. Der Markt habe sich verändert, so lasse sich ein direkter Bezug zwischen Verkaufsfläche und Umsatz nicht mehr herstellen. Auf größerer Fläche könne besser verkauft werden, was allerdings nicht zwangsläufig zu einem proportionalen Anstieg der Umsätze führe. Dazu komme die immer schnellere Verfallszeit von Preisbindungen, wodurch die „Ventilfunktion von Herstellerverkaufszentren“ an Bedeutung gewinne. Im Fall des Seemaxx spreche ferner der Bedarf des Wäscheherstellers Schiesser für ein Vorzeige-Verkaufszentrum sowie die Nutzung leerer Gebäudeteile für eine Erweiterung.

Bedenken aus den Nachbarstädten wegen etwaiger unerwünschter Entwicklungen in der Handelsstruktur zerstreut Arnold Kannenberg, indem er de-



„Wir wollen nicht wie Singen oder Konstanz werden.“

Arnold Kannenberg,
Hesta-Geschäftsführer

ren Vorbehalte im eigenen Konzept berücksichtigt. „Wir wollen nicht wie Singen oder Konstanz werden“, sagt er selbstbewusst. Für den Hesta-Geschäftsführer gehört das Seemaxx zur touristischen Stadtentwicklung, deshalb sei alles, „was für die Stadt gut ist, auch gut für das Seemaxx“. Eben deshalb legt er zugleich Wert auf die Entwicklungsmöglichkeiten der bestehenden Geschäfte in der Innenstadt. Die Idee, dass es vor allem auf die eigene Identität ankommt, gilt für ihn übrigens auch bezüglich der Pläne eines Herstellerverkaufszentrums in Wolterdingen. Angesichts der jetzt schon treuen Seemaxx-Kundschaft sei ihm vor der

ANZEIGE



Schweizer Konkurrenz nicht bange.

Diese Kundschaft hat sich auf 500 000 bis 600 000 Besucher pro Jahr eingependelt. 40 Prozent davon sind Touristen, knapp 20 Prozent kommen aus Radolfzell, der Rest aus dem regionalen Einzugsbereich. Die Einbettung in das touristische Konzept der Stadtentwicklung ist einer der Hauptgründe, warum Arnold Kannenberg bei der Erweiterung beim Gemeinderat über eine Hausmacht verfügt. Auch auf die Unterstützung des Grünen-Landtagsabgeordneten Siegfried Lehmann kann sich Arnold Kannenberg verlassen. Durch den Regierungswechsel in Stuttgart habe sich daran nichts geändert.