

# Gewerbe will an Stärke gewinnen

Von Steffan Maurhoff



"Ohne eigene Strategie gibt es auch keinen eigenen Erfolg."

Peter Mackert

Bad Rappenau - Es hätte eine Versammlung werden können, die den Handels- und Gewerbeverein vor das eigene Aus stellt. Aber es wurde eine Versammlung, die mit einem eindeutigen Meinungsbild den Blick nach vorn richtete. Der HGV Bad Rappenau strebt eine externe Beratung an, um klar seine Ziele zu definieren. Damit will der Verein, der seit Jahren um seine eigene Position ringt, an Stärke gewinnen.

Die Beratung kostet aber eine Stange Geld, und deshalb soll die nächste Hauptversammlung entscheiden. Es geht um eine Größenordnung von 10 000 Euro.

Die Tagesordnung zur Mitgliederversammlung am Donnerstag versprach einen spannenden Abend. Dr. Peter Markert von der Imakomm-Akademie in Aalen referierte zum Thema "Die Zukunft des Handels- und Gewerbevereins – wie sollte ein HGV sinnvoll aufgestellt sein, um zukunftsfähig zu sein?" Ein Vortragstitel, der Raum für Spekulationen ließ.

Im gleichen Dilemma Der Verein hat sich vor zwei Jahren ein neues Führungsteam gewählt – "und es ging nicht in dem Tempo voran, wie wir uns das gewünscht hatten", gab Vorsitzender David Ebert zu. Um weiter zu kommen, hatte der Vorstand den Referenten eingeladen, und der zeigte mit praktischen Beispielen, wie andere Gewerbevereine, die im gleichen Dilemma steckten, sich schon am eigenen Schopf aus dem Sumpf gezogen haben.

An pfiffigen Ideen war kein Mangel: Schwäbisch Gmünd beispielsweise startete die Aktion "Gmünd macht Mittwoch" mit Aktionen wie Modeschauen beim Metzger. In Balingen hat man gemerkt, dass man sich mit all seinen Bemühungen um mehr Attraktivität verzettelte und konzentriert sich seitdem auf die Bündelung der Aktivitäten.

Markerts Erfolgsformel angesichts eines allerorten härter werdenden Wettbewerbs: "Ohne eigene Strategie kein eigener Erfolg." In der Diskussion über den Vortrag wurde deutlich, dass Markert gleich mehrfach Punkte berührt hatte, wo es in Bad Rappenau im Argen liegt. Für zweiten Vorsitzenden Oliver Philipp stellte sich allein schon die Frage von Begriffsdefinitionen. Was ist Stadtmarketing, was Citymarketing und was Wirtschaftsförderung? Bei den bisherigen Gesprächen habe jeder andere Auffassungen davon gehabt. "Wir müssen mal klären, wovon wir eigentlich reden."

### **Teilorte einbinden**

Für Kassenwart Roland Bartl stellte sich die Frage, was der HGV eigentlich mit der durch die jüngste Satzungsänderung erlangten Gemeinnützigkeit sinnig zugunsten seiner Mitglieder anfangen kann. Vorsitzender Ebert beklagte eine schlechte Aufgabenverteilung. Beim derzeit 106 Mitglieder zählenden Verein bleibe die Hauptarbeit an sechs bis zehn Personen hängen.

Unternehmer Bernd Kupitz monierte eine mangelnde Einbindung der Teilorte. "Die großen Firmen sind überwiegend dort – und keine HGV-Mitglieder." Unverblümt schilderte Klaus Hemmann als ehemaliges Gemeinderatsmitglied seinen Eindruck, die Stadt nehme den HGV eigentlich gar nicht richtig wahr. Und HGV-Vorstandsmitglied Hermann-Josef Brökerken gab selbstkritisch zu, dass er den Verein bislang in Verhandlungen mit der Stadt nicht als starken und ebenbürtigen Partner erlebt habe. "Wir müssen ein eigenes Wir-Gefühl hinkriegen."

### **Formaler Fehler**

So einig man sich am Schluss war, es mit der externen Beratung zu versuchen, so unversehens scheiterte der Versuch, das auch in einen Beschluss zu fassen. Wegen eines formalen Fehlers in der Einladung wurde entschieden, die Beauftragung in der nächsten Jahreshauptversammlung zu beschließen. "Wir möchten einen Mitgliederbeschluss", verdeutlichte zweiter Vorsitzender Oliver Philipp die Haltung des Vorstands.

### **Hintergrund: Finanzen sind zu klären**

Guter Rat ist teuer, heißt es. Auch der Handels- und Gewerbeverein muss in die Tasche greifen, will er externe Unterstützung für eine eigene Strategie bekommen. Wie Vorstandsmitglied Hermann-Josef Brökerken in der Versammlung am Donnerstag schätzte, geht es um Kosten von rund 10.000 Euro. Wie der Verein, der den Großteil seiner Mitgliedsbeiträge in Feste wie die Kulinarissimo steckt, das finanzieren kann, ist offen. Am Donnerstag klang an, dass der Mitgliedsbeitrag angehoben werden müsste. Über die Beauftragung des Beraters Peter Markert soll bei der nächsten Hauptversammlung entschieden werden. Wegen der Kosten bei der Stadt anklopfen möchte der HGV nicht. Zweiter Vorsitzender Oliver Philipp: „Den Anschub, um uns stark zu machen, sollten wir aus eigener Kraft schaffen.“

09.10.2010 – Kraichgau Stimme