



# Schlieren soll zum Einkaufsort werden

*Text: Martin Gollmer, Fotos: Martin Gollmer und Eva Friedel* – Ähnlich wie der schon existierende Bio-tech-Schwerpunkt und die Startup-Szene soll in der Stadt bald auch ein Detailhandels-Cluster entstehen. Das ist schneller gesagt als getan. Die Herausforderungen sind gross.

Im Schlieremer Zentrum grassiert das Lädelersterben. In letzter Zeit haben die Barili Vinothek an der Schulstrasse, das Radio-/Fernsehgeschäft Siegenthaler an der Zürcherstrasse, die Drogerie Locher an der Bahnhofstrasse sowie der Elektronikhändler Interdiscount, das Kleidergeschäft Charles Vögele und Fricker Schuhe im Lilie-Zentrum geschlossen. Ursachen sind etwa sinkende Umsätze wegen des zunehmenden Onlinehandels und Einkaufstourismus in Deutschland, starke Konkurrenz durch Einkaufszentren in den umliegenden Orten oder Erreichen des Pensionierungsalters der Ladenbesitzer. Albert Schweizer, der Standortförderer der Stadt, mag indessen nicht dramatisieren: «Von insgesamt 120'000 m<sup>2</sup> Ladenfläche in Schlieren, davon 30'000 m<sup>2</sup> im Zentrum, stehen nur 5 % leer», sagt er. «Das ist noch nicht viel.»

Dennoch wird die Standortförderung nun aktiver: Zusammen mit Laden- und Immobilienbesitzern will sie in Schlieren einen Detailhandels-Cluster etablieren, um die Attraktivität der Stadt als Einkaufsort zu erhöhen. Seit Anfang Jahr ist eine Kerngruppe von einem halben Dutzend wichtigen Mitspieler im Sektor aktiv. Geplant ist die Anstellung eines Cluster-Managers mit einem 20–30%-Pensum. Er soll Schlieren als Ladenstandort mit Zukunft propagieren, Ladenbetreiber anlocken und ihnen geeignete Lokale vermitteln. Vorangegangen sind im vergangenen Jahr Workshops mit Laden- und Immobilienbesitzern, an denen die Probleme des Schlieremer Detailhandels analysiert und Lösungen diskutiert wurden.



### Gute Ausgangslage

Schweizer hat Respekt vor der Aufgabe: «Schlieren als Einkaufsort zu positionieren, ist eine Herkulesarbeit, zumal im Westen mit Spreitenbach und im Osten mit Zürich schon zugkräftige Shoppingangebote bestehen», sagt er. «Doch die Aufgabe nicht angehen, wäre eine verpasste Chance.» Schweizer glaubt und hofft zugleich, dass Schlieren an der Peripherie und den Einfahrtsachsen mit dem Bauhaus, Wagi Shopping und Aligro eine gute Ausgangslage hat. Nun gehe es darum, dass auch der Rietpark und das Zentrum mit der Bahnhof-, Zürcher- und Güterstrasse eine Ausstrahlung erhielten und von den vorgenannten Magneten profitieren können.

Für Philipp Locher, Drogeriebesitzer und Präsident der Detaillisten-Vereinigung Pro Schlieren, geht das Projekt eines Detailhandels-Clusters in die richtige Richtung: «Es braucht eine Vermarktung von Schlieren als Einkaufsort», sagt er. Für Locher ist wichtig, dass dabei auch die Immobilienbesitzer mit einbezogen werden. «Die Erdgeschosse von Gebäuden müssen günstiger werden, damit der Detailhandel eine faire Chance hat», fordert er.

### Allein zu klein

Klar ist: Schlieren braucht attraktive Einkaufsmöglichkeiten, um ein regionales Zentrum sein zu können, wie es das städti-

sche Leitbild vorsieht. Klar ist auch, dass Schlieren mit seinen rund 19'000 Einwohnern allein zu klein ist, um 120'000 m<sup>2</sup> Ladenfläche am Leben zu erhalten. Standortförderer Schweizer definiert deshalb ein Einzugsgebiet, das rund 80'000 Einwohner umfasst. Zu ihm gehören Dietikon Ost, Teile Urdorfs, Uitikon, Zürich-Altstetten und Unterengstringen.

Schweizer glaubt, dass die eingeleitete Neugestaltung des Stadtplatzes mit Haltestelle der Limmattalbahn und einem allfälligen Stadtsaal den Bemühungen, in Schlieren ein Detailhandels-Cluster zu etablieren, Rückenwind verleihe. «Wir haben dann endlich eine einladende Ankunftsadresse», sagt er. Detaillist Locher ist nicht so optimistisch: Das Schlieremer Zentrum sei bisher von der Badener-/Zürcherstrasse zerschnitten worden, sagt er. In Zukunft werde es die Limmattalbahn sein, die teilend wirke. «Ein zusammenhängendes Einkaufserlebnis im Openair-Shoppingcenter Schlieren ist deshalb nicht möglich.» Schweizer hält dagegen und schmunzelt: «Ich wünsche mir weiterhin Optimismus vom Präsidenten von Pro Schlieren und den Detailhändlern. Dies braucht es, ohne geht es nicht! Ich hoffe, dass Philipp Locher auch nach seiner Geschäftsaufgabe als Kenner der Schlieremer Einkaufsszene erhalten bleibt.»

### Parkplätze benötigt

Locher fordert auch mehr Parkplätze. Läden müssten nicht nur ein breites Sortiment, reelle Preise und freundliches Personal haben, sondern auch gut erreichbar sein. Das sieht auch Standortförderer Schweizer so. Er gibt zu bedenken, dass jüngst jetzt auch die Tiefgarage Parkside zur Mittagszeit voll besetzt ist. Die heute existierenden rund 200 Parkplätze im Zentrum (vor allem im Lilie-Zentrum und im Parkside) würden nicht ausreichen. Die 90 Parkmöglichkeiten, die das allfällige Stadtsaal-Projekt vorsehe, würden deshalb dringend benötigt. «Damit das Stadtzentrum zu einer Art Flaniermeile wird, die diesen Name verdient,



Prägte während Jahrzehnten das Zentrum Schlierens: Die Drogerie Locher.

braucht es auch genügend ober- und unterirdische Parkplätze», sagt Schweizer. «Nicht alle 80'000 Einwohner des Einzugsgebiets können mit dem öffentlichen Verkehr anreisen.»

Gemäss Locher muss auch am Branchenmix gearbeitet werden, damit sich Schlieren als Einkaufsort etablieren kann. «Im Zentrum fehlt es an einigem», stellt der Detaillist fest. Vor allem brauche es «mehr qualitativ hochwertige Läden», etwa einen guten, eigenständigen Bäcker und Metzger, ein Comestible-Geschäft oder einen Herrenmodeladen. «Mit dem jetzigen Ladenangebot sind wir austauschbar», kritisiert Locher. Zudem müsse das Umfeld stimmen: «Wenn es links und rechts nur Coiffeure und Nailstudios hat, ist das für den Detailhandel nicht vorteilhaft.» Schweizer meint: «Ich stütze grundsätzlich die Aussage von Philipp Locher, hoffe jedoch, dass die ersten Bäcker und Metzger, die es als Interessenten gibt, sich bei den Immobilienanbietern in den Erdgeschossflächen im Mietzins und in der Innenausbaueteiligung dann aber auch finden. Noch zu gross ist das Mietzinsgefälle im Zentrum von 250 bis 400 Franken pro Quadratmeter und Jahr.»

### Bekenntnis der Bevölkerung

Um den Einkaufsort Schlieren zu beleben, denkt Standortförderer Schweizer auch an die Durchführung von Events. Dazu sei auch der geplante Stadtsaal wichtig. Er biete Raum, damit sich



einheimische und auswärtige Detailhändler an Anlässen und Ausstellungen präsentieren können. Auch Aktionen der Detailhändler seien wichtig. Er denkt dabei etwa an eine Ladies Night – einen Abendverkauf, der exklusiv für Frauen stattfindet –, Einkaufsgutscheine, Tage mit Gratisparkplätzen usw. Zudem soll der Samstagsmarkt aufgewertet werden. Um Ideen zu sammeln, besuchen Schweizer und seine Kerngruppenmitglieder dabei andere Städte. «Auch in Dietikon durften wir über die Schultern der verantwortlichen Personen blicken», sagt Schweizer. «Wir sind lernfähig!»

Schweizer weiss, dass die Bemühungen, einen Detailhandels-Cluster Schlieren zu etablieren, vergebens sind, wenn die Bevölkerung nicht mitmacht. Es brauche auch ein Bekenntnis der Einwohner der Stadt: «Dort, wo ich wohne, kaufe ich ein, und dort, wo ich arbeite, unterstütze ich die Gastronomie und wenn es passt auch den Detailhandel», sagt er. Detaillist Locher fordert dabei auch zu überlegen, wie die vielen Neuzuzüger animiert werden könnten, lokal einzukaufen. «Sie wissen oft nicht, welche Läden in Schlieren überhaupt existieren», hat er festgestellt. «Wenn via Einwohnerkontrolle allen Neuzuzüglern eine umfassende Schlieremer Broschüre mit Kaufauslösern abgegeben würde, könnte sich das lokale Gewerbe besser bekannt machen und die Schwellenangst würde fallen!»

**FDP**  
Die Liberalen

«Wieder in den Stadtrat»

**Für ein Schlieren - wo das Miteinander gelingt!**

**Manuela Stiefel**  
als Stadtpräsidentin

**Bea Krebs**

[www.fdp-schlieren.ch](http://www.fdp-schlieren.ch)

**BPS**  
Bürgerliche Partei Schlieren

**Carrosserie erni**

Leistung aus Leidenschaft

Lättenstrasse 27  
8952 Schlieren  
Tel. 043 444 80 60  
Fax 043 444 80 69  
a.loth@carrosserie-erni.ch

**Carrosserie / Lackiererei**

- PKW Spengler- und Lackier-Arbeiten
- LKW Spengler- und Lackier-Arbeiten
- Hagelschadenreparaturen
- Scheiben: Reparatur und Austausch
- Beschriftung von Fahrzeugen
- Fahrzeugaufbereitung

**Dienstleistungen**

- Ersatzwagen
- Abwicklung mit Versicherung
- Hol-Bringservice
- Fahrzeug-Überführungen

**VSCI Carrosserie**