

Öffnung der Fußgängerzone für den Radverkehr in Bergisch Gladbach

Interview mit Mark Peters /IGS/Brillen Potyka

Mit welchem Verkehrsmittel kommen Sie zur Arbeit?

Da ich direkt über meinem Geschäft wohne, komme ich zu Fuß. Auch vorher habe ich immer sehr zentral gewohnt, sodass ich nie mehr als 15 Minuten zu Fuß zur Arbeit gebraucht habe. Fahrrad fahre ich gerne in meiner Freizeit.

Seit einem halben Jahr ist die Fußgängerzone für Radfahrer geöffnet. Welche Veränderungen haben Sie sich von der Maßnahme erhofft und inwiefern sind diese eingetreten?

Ja, es ist eine Öffnung erfolgt, aber ich hätte mir deutlich liberalere Regeln und eine stärkere Öffnung gewünscht – natürlich unter dem Vorbehalt, dass alle Rücksicht aufeinander nehmen. So wie es aktuell ist, sorgt es nur für Verwirrung. Ich denke nicht, dass es einen Radfahrer in Bergisch Gladbach gibt, der das Regelwerk vollständig verstanden hat. Dabei hat ja auch der Einzelhandel etwas davon, wenn jeder schnell in die Stadt kommt.

Sie sehen also Nachbesserungspotenzial bei den Regeln?

In jedem Fall. Im Moment gibt es Einschränkungen bei den Zeiten und den Bereichen, die befahren werden dürfen. Es muss eine flächendeckend einheitliche Regelung geben. Sinnvoll wäre es die gesamte Fußgängerzone befahrbar zu machen und nur die Markt- und Kirmestage auszuschließen. Wie gesagt: Vorausgesetzt, alle nehmen Rücksicht. Ich selbst habe im ersten halben Jahr der Öffnung jedoch nur eine etwas brenzligere Situation miterlebt. Ganz werden sich derartige Konflikte, wie überall, sicher nicht vermeiden lassen.

Welche Chancen ergeben sich Ihrer Meinung nach für den Einzelhandel in Bergisch Gladbach.

Die Parkplatzsituation ist hier sehr schwierig. Gleichzeitig wird das Fahrrad immer beliebter. Durch die Öffnung der Fußgängerzone für Radfahrer steigt die Erreichbarkeit der Geschäfte. Viele unserer Kunden fahren ein E-Bike oder ein Pedelec. Für sie ist es ein Gewinn, dass sie jetzt bis zu unserem Geschäft fahren und vor der Ladentür parken können. Außerdem habe ich festgestellt, dass die Kunden, die mit dem Fahrrad kommen, pünktlich zum Termin erscheinen. Schließlich müssen Sie nicht erst einen Parkplatz suchen.

Um mehr Radfahrer als Kunden zu gewinnen, können Einzelhändler Bonusprogramme oder spezielle Services, wie Warenlieferung frei Haus oder kostenlose Aufbewahrung von Einkäufen anbieten. Welche Vorteile bieten Sie ihren Rad fahrenden Kunden?

Im Moment haben wir keine speziellen Angebote für Radfahrer. Ich kann mir aber gut vorstellen, etwas einzuführen.