

NORDDEICH – DER MASTERPLAN NIMMT FORMEN AN

Die Lagune kostet rund 5,5 Millionen Euro

PLÄNE „Masterplan Wasserkante“ bedeutet ein Volumen von 30 Millionen – Andere Touristenorte sind diesen Weg gegangen

Kurdirektor Armin Korok betont den „Rahmenplan“. 2018 könnte die Lagune entstehen.

NORDEN-NORDDEICH/ISH – Die Riesensumme von 30 Millionen Euro Kosten macht Kurdirektor Armin Korok keine Angst. Dass die Neugestaltung Norddeichs insgesamt so viel kosten würde, das hat auch Karl Wefers so eingeschätzt, der Geschäftsführer der SWUP GmbH, der sich in den letzten Monaten intensiv mit dem sogenannten „Masterplan Wasserkante“ in Norddeich auseinandergesetzt hat. Gestern nannte er im Rahmen eines Pressegesprächs erstmals Zahlen zu dem bereits im November in Norden vorgestellten Projekt (wir berichteten).

Masterplan bedeute Rahmenplan, erklärte Korok, auch um deutlich zu machen, dass nicht alle Planungen in Norddeich sofort umgesetzt werden könnten – sofern die Politik das Maßnahmenpaket überhaupt umsetzt. Vor der Ratssitzung gestern Abend vermutete er, dass vor allem der Bereich der Lagunenlandschaft favorisiert wird. Der würde, so schätzt es Wefers, rund 5,5 Millionen Euro Kosten verursachen und könnte, wenn alles optimal läuft, im Sommer 2018 realisiert werden. Der Diplom-Ingenieur hat die Gesamtmaßnahme in einzelne Projekte untergliedert. Neben den 5,5 Millionen für die Lagune beispielsweise



Der „Masterplan Wasserkante“ – so könnte Norddeich einmal aussehen.

PLANUNG SWUP GMBH

für den Bereich rund um das Haus des Gastes fünf Millionen veranschlagt, für den Sandstrand rund 5,8 Millionen, einzelne Deichabschnitte mit jeweils einer Million, den westlichen Hafen mit 5,6 Millionen Euro. Das, versicherte er, seien realistische Zahlen und nannte Beispiele aus Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern, wo im Laufe von zehn bis 15 Jahren vergleichbare Maßnahmen umgesetzt worden seien.

Dass etwas passieren muss,

steht für Kurdirektor Korok außer Frage. „Ein paar neue Mülleimer und ein bisschen Farbe – das reicht nicht“, sagte er. „Man muss das große Rad drehen.“

Wefers stellte die Planungen am Abend den Norder Ratsmitgliedern detailliert vor.

Auffallend sei, dass bisher von der gesamten zwei Kilometer langen Wasserkante nur ein Kilometer

touristisch genutzt werde, sagte Wefers, der besonders das Gelände am westlichen Hafen für

vernachlässigt hält. „Das hätte Aufenthaltsqualität!“ Seine Vorschläge, den Fußgängern am Wasser mehr Raum zu geben, die Parkmöglichkeiten für Autos weiter nach oben an die Hecke zu verlagern und im Hafenbecken statt Behördenschiffen

Fischer- und Museumsboote anzusiedeln, sind aber bei N-Ports auf Widerstand gestoßen. Darauf wies Kurdirektor Korok gestern hin. „Da sind wir uns noch nicht einig.“

Auch andere Pläne müssen abgestimmt werden – zum Beispiel der Vorschlag für ein Deichschart. „Die Deichbehörde ist nicht begeistert davon.“

Keine Einwände gab es bisher grundsätzlich gegen die Lagunenidee mit natürlichem gefiltertem Wasser. Sie könne nicht nur im Sommer von Ba-

denden genutzt werden, sondern in der Vor- und Nachsaison auch von Surfern und anderen Wassersportlern, sagte Wefers. Geklärt werden müsse aber die Höhe des Deckwerks davor, hier müssten die Politiker abwägen. Wefers schlug bei höherem Deckwerk zugleich vor, zum Wasser hin Treppenabstufungen zu machen, um Gästen entspanntes Sitzen direkt am Wasser zu ermöglichen.

Abwägen heißt es auch beim Thema Deich, der barrierefrei erschlossen werden soll, um ihn als Promenade zu nutzen. Der Deich sei zwar Barriere, aber zugleich schütze er, das müsse bedacht werden, erklärte Wefers.

Außerdem wies er erneut auf die großen zur Verfügung stehenden Flächen hin, die bisher nach seinen Angaben größtenteils brachliegen. Als Beispiel nannte er die Drachenwiese, die oft gar nicht genutzt werde. „Da ist ein Riesenspotenzial.“

Den Hundestrand möchte der Planer gern vergrößern. Viele Gäste kämen mit Hund, auch Vermieter in Norddeich favorisierten diese Lösung.

Wefers betonte, dass in dem vorliegenden Gesamtpaket die „Luxusvarianten“ berücksichtigt sind – mit mehreren Holzstegen, die vom Deich zum Strand führen. Je nach verwendetem Material oder weniger Wegen zum Strand könnten dort schon erhebliche Kosten eingespart werden.

„Ein paar neue Mülleimer und ein bisschen Farbe – das reicht nicht.“

ARMIN KOROK

NORDEN UND NORDDEICH MÜSSEN ZUSAMMEN WACHSEN

Unter einer Hybridmarke die Stärken der Ortsteile erarbeiten

PLÄNE Neues Tourismuskonzept für Norddeich

NORDEN-NORDDEICH/ISH – Dass in Norddeich in erster Linie Familien aus Nordrhein-Westfalen Urlaub machen, das wissen doch alle. Das Problem: Es stimmt so gar nicht. 47 Prozent der Gäste, die ihre freien Tage an der See verbringen, sind Paare. Kinderlos. Allerdings kommen die meisten tatsächlich aus dem Nachbarbundesland. 50 Prozent der Urlauber in Norddeich reisen aus Nordrhein-Westfalen an, immerhin noch 15 Prozent der Niedersachsen verbringen die Ferien „vor der eigenen Haustür“.

Wie man mehr Gäste ansprechen, die passenden Angebote machen kann, was in Norddeich passieren muss, um für mehr Gäste attraktiver zu werden, das stellte gestern Cornelius Obier von „Project M“ aus Hamburg vor. Zunächst im Rahmen eines Pressegesprächs am frühen Nachmittag gemeinsam mit Norddeichs Kurdirektor Armin Korok, später im Rat der Stadt Norden, wo die Ergebnisse diskutiert wurden (Bericht folgt).

Ja, Norddeich hat Stärken. Obier nannte zuallererst die Kombination der Küste in Norddeich und der unmittelbar angrenzenden Stadt Norden. Norddeich sei – weiteres Plus – gut erreichbar, sei familien- und kinderfreundlich, zentrale Flächen im Ort

könnten noch entwickelt werden – Letzteres bezog Obier natürlich auch auf den „Masterplan Norddeich“, den Karl Wefers von der SWUP GmbH im Anschluss vorstellte (siehe obigen Text).

Obier nannte aber auch die wunden Punkte, die Schwächen – und machte damit deutlich, woran gearbeitet werden soll. Besonders bemängelte er Profillosigkeit. Geworben werde in Norddeich mit „Vielfalt“, kritisierte er, vielmehr aber sei es wichtig, konkret zu benennen, was geboten werden könne.

Als Herausforderung bezeichnete er die Betriebsstruktur vor Ort. Die Zahl der Klein- und Kleinstanbieter sei enorm. So tauche in der Statistik der Übernachtungszahlen mit einem Gesamtwert von 1,7 Millionen eine ganze Million gar nicht auf, weil die Anbieter weniger als zehn Betten vermieteten. Das mache es ungleich schwerer, ein Gesamtkonzept zu entwickeln, das am Ende alle mittragen wollten. Es sei komplizierter, gemeinsam eine Richtung zu formulieren.

Obier nannte als Vergleich Orte an der schleswig-holsteinischen Küste, wo die Strukturen komplett anders sind. Wenige Anbieter mit vergleichsweise großen Beherbergungszahlen – da ist es naturgemäß leichter, einen

gemeinsamen Weg zu finden.

Obier machte deutlich, dass es für Norddeich unglaublich wichtig sei, sich gemeinsam mit Norden zu positionieren. Es müsse eine Hybridmarke aufgebaut werden, erklärte er. Unter dem gemeinsamen Dach Norden/Norddeich sollten die Stärken der einzelnen Ortsteile herausgearbeitet und klar dargestellt werden. Entsprechend müsse das Gesamtpaket vermarktet werden. So sei es möglich, Touristen besser zu vermitteln, dass man mit einem Urlaub in Norden/Norddeich beides habe: Küste, Wasser, Aktivurlaub, maritimes Flair in Norddeich, dazu Kultur, städtisches Ambiente und die „original“ ostfriesische Stadt Norden.

Es sei wichtig, die in jedem Fall vorhandenen „Schätze“ auch erkennbar zu machen. Obier nannte als Beispiel verbesserte Informationen für die Gäste, deutlichere Beschilderung und dazu die Möglichkeit, Apps für Mobiltelefone zu kreieren. Es gehe in keinem Fall darum, Norden und Norddeich zu vermenigen. „Im Gegenteil. Man muss das Beste nehmen aus zwei Welten.“

Obiersprachlich zudem dafür aufs, die Anbieterqualität weiter zu steigern und nannte als Beispiel Schulungen und Qualifizierungen.



Das Angebot in Norden-Norddeich soll für Urlauber künftig noch attraktiver werden.

FOTO: STROMANN

Natürlich müsse es auch in Zukunft das Ziel sein, Familien mit Kindern anzusprechen, aber darüber hinaus müssten neue Gästekreise erschlossen werden, verdeutlichte der Diplomkaufmann. Er setzt dabei auf den „sanften“ Gesundheitstourismus mit Wellnessangeboten aller Art. Auch Tagesausflüge sollten verstärkt angeboten werden, sagte Obier, alles durchaus mit dem Ziel, neben den Stammgästen neue für den Nordwesten zu gewinnen, besonders eine kaufkräftigere Klientel.

Gemeinsam mit Kurdirektor Korok betonte er, dass

die Ideen von einer breiten Basis stammten. Seit Sommer letzten Jahres hätten mehrfach viele Leistungsanbieter zusammengesessen und Pläne erarbeitet. Zudem gebe es einen Projektbeirat. „Das steht auf breiten Füßen. Es ist ein Konsens aller, die hier aktiv sind“, betonte Obier.

Dass die ganzen Ideen nicht für die Schublade sind, machte Armin Korok klar. Es sei ein Umsetzungsplan, der Aufsichtsrat habe sein Okay gegeben, jetzt wolle man sich fit machen für den touristischen Wettbewerb. Es sei wichtig, die Zusam-

menarbeit zwischen den Leistungsanbietern und der Kurverwaltung, aber auch der Leistungsanbieter untereinander zu stärken. „Das fertige Konzept ist ein Handlungsleitfaden für alle am Tourismus Beteiligten!“

Als Erstes möchte sich Norddeich ein neues Erscheinungsbild geben. Der Internetauftritt und die Printangebote sollen überarbeitet werden. Rechtzeitig für die Werbung zur neuen Saison 2017 sollen im Herbst überarbeitete Titel vorliegen. Da sind derzeit die Grafik- und Werbeagenturen gefragt.