

Ewald Mattes

Asset Manager

FvS Bonn

0174 – 96 55 155

Stadtentwicklung Bad Ems

Optimierung der gewerblichen Infrastruktur



Hinfallen ist nicht schlimm, **das Aufstehen ist entscheidend**

- **Blühende Kurstadt Bad Ems**
- **Privatisierung Kurhotels in den 70'ern**
- **Stockender Umstellungsprozess**
- **Corona**
- **Steuerausfälle in der Folge**
- **Verschlechterung der Wirtschaftslage allgemein**
- **INTERNET**



Öffentliche Akteure

I.

Wirtschaftsförderung

- Industrie
- Handel
- Handwerk
- Dienstleistung
- Beratung Behörden

II.

Stadtentwicklung

- Strukturelle Gesamtplanung
- Thematische Konzepte
- Gestaltung aktiver Planungsprozess
- Parking
- Fördermittelmanagement

III.

Sanierungsplanung

- Beratungsfunktion
- Städtebauförderprogramm
- Sanierungsberatung
- Zusammenarbeit IHK

Private Akteure

IV.

Tourismus

- Organisation des Tourismus in der VG Bad Ems-Nassau

V.

Energiemanagement

- Sonnenenergie
- Wasserkraft
- Geothermie

VI.

Stadtmarketing & Eventmanagement

- Bündelung von Akteuren
- Aufbau von Vernetzungen
- Org. von Veranstaltungen
- Historischer Bereich
- Great Spa Towns of Europe

VII.

Immobilienmanagement

- Verwertung v. Immobilien
- Unterstützung Eigentümer
- Kontakte Banken u.a.

Zweckgemeinschaft zwischen der öffentlichen Hand und Unternehmen der Privatwirtschaft

1. Gemeinsame Interessen

Die Stadt hat ein Interesse sich weiter zu entwickeln (Kinder, Wohnen, Leben, Freizeit, Natur u.v.m)

Die Privatwirtschaft hat ein Interesse daran, die **Kaufkraft** und wirtschaftliche Überlebensfähigkeit zu stärken

2. Entlastung öffentlicher Haushalte

Kommunen sind häufig überschuldet mit der Folge keine Investitionen tätigen zu können. Deshalb ist es wichtig, mit der Privatwirtschaft zu kooperieren.

3. Risiken werden minimiert

Je nach Vertragsgestaltung übernimmt eine neu zu gründende Agentur (Verein) oder GmbH die Risiken für das jeweilige Vorhaben. Private Unternehmen haben zudem meist mehr Erfahrung im Umgang mit Risiken.

4. Fachwissen

Private Unternehmen verfügen in ihren Bereichen über ein hohes Fachwissen, das in einer Agentur/GmbH seinen Niederschlag finden kann, letztendlich zur Optimierung der gemeinsamen Vorhaben.

5. Wirtschaftlichkeit

Private Unternehmen haben aus Wirtschaftlichkeitsgründen immer ein Interesse an einer effizienten und zügigen Projektverwirklichung. So können auch öffentliche Vorhaben schneller umgesetzt werden.

6. Projekte aus einer Hand

Öffentliche Projekte erstrecken sich oft über einen längeren Zeitraum durch Einschaltung unterschiedlich zuständiger, kommunaler Stellen und Gremien.

Eine Agentur/GmbH steuert ein Projekt in eigener Zuständigkeit, natürlich unter Einhaltung der rechtlichen Vorgaben.

Stadtentwicklung „unser Ems“

- I.**
Wirtschaftsförderung
- **Industrie**
 - **Handel**
 - **Handwerk**
 - **Dienstleistung**
 - **Beratung Behörden**
- II.**
Stadtentwicklung
- Strukturelle Gesamtplanung
 - Thematische Konzepte
 - Gestaltung aktiver Planungsprozess
 - Parking
 - Fördermittelmanagement
- III.**
Sanierungsplanung
- Beratungsfunktion
 - Städtebauförderprogramm
 - Sanierungsberatung
 - Zusammenarbeit IHK
- IV.**
Tourismus
- Organisation des Tourismus in der VG Bad Ems-Nassau
- V.**
Energiemanagement
- Sonnenenergie
 - Wasserkraft
 - Geothermie
- VI.**
Stadtmarketing & Eventmanagement
- Bündelung von Akteuren
 - Aufbau von Vernetzungen
 - Org. von Veranstaltungen
 - Historischer Bereich
 - Great Spa Towns of Europe
- VII.**
Immobilienmanagement
- Verwertung v. Immobilien
 - Unterstützung Eigentümer
 - Kontakte Banken u.a.



I.

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG

Industrie

Ein Schwerpunkt ist das Vorhalten **baurechtlich genehmigter Flächen** für Industrie und Handwerk durch Bebauungspläne. Dies ist für Bad Ems aufgrund der topografischen Lage und der dadurch kaum geeigneten Flächen eher weniger ein struktureller Ansatzpunkt. Allerdings muss das Augenmerk auf jegliche, **erkennbare Veränderungen** gelegt werden, z.B. **Verkauf von Grundstücken** (auch für Tauschmöglichkeiten), **Betriebsschließungen**, Altersprobleme, u.ä.

Handel

Der Bereich Handel ist der entscheidende Faktor. Die **Ansiedlung neuer Einzelhändler** muss ein Schwerpunktthema sein. Das **Leerstandsmanagement** bedarf neuer Ideen, auch wenn alle Kommunen hier bereits tätig sind, qualifizierte Erfolge aber eher rar sind. **Leerstandslotsen** ist ein Thema, was möglicherweise schon in Anspruch genommen wird. Die Industrie- und Handelskammer Koblenz engagiert sich in diesem Thema in hohem Maße. Insgesamt muss die **Kaufkraft gesteigert** werden, siehe hierzu die weiteren Ausführungen.

Handwerk

„Handwerk hat goldenen Boden.“ Auch wenn das heute niemand mehr glaubt, stellt sich die Frage, wie in Zukunft die notwendigen, handwerklichen Tätigkeiten, auf die jeder angewiesen ist, erledigt werden sollen. **Die Handwerksmeister bedürfen einer deutlichen, gesellschaftlichen Unterstützung.** Eine enge Zusammenarbeit mit der Handwerkskammer Koblenz ist das Gebot der Stunde. Die **Philosophie**, dass nicht jeder ein Abitur machen kann und die handwerklichen Berufe **interessante Berufe** sind mit guten, **finanziellen Ausstattungen** in der Zukunft, muss dringend unterstützt werden.

Dienstleistung

Dienstleistungen ergeben sich aus einer **ausreichenden Einwohnerstruktur**. Ähnlich der Situation im Handel kommt es darauf an, dass regional aber auch überregional ein Einwohnerpotential gegeben ist, dass auf Dienstleistungen angewiesen ist.

Die Wirtschaftsförderung soll für Unternehmer in Behördenangelegenheiten beratend tätig sein, sie soll ein Bindeglied sein zwischen Wirtschaft und Verwaltung und sie soll die Unternehmerschaft wohlwollend und vertrauensvoll unterstützen.

Stadtentwicklung „unser Ems“

- I.**
Wirtschaftsförderung
- Industrie
 - Handel
 - Handwerk
 - Dienstleistung
 - Beratung Behörden
- II.**
Stadtentwicklung
- **Strukturelle Gesamtplanung**
 - **Thematische Konzepte**
 - **Gestaltung aktiver Planungsprozess**
 - **Parking**
 - **Fördermittelmanagement**
- III.**
Sanierungsplanung
- Beratungsfunktion
 - Städtebauförderprogramm
 - Sanierungsberatung
 - Zusammenarbeit IHK
- IV.**
Tourismus
- Organisation des Tourismus in der VG Bad Ems-Nassau
- V.**
Energiemanagement
- Sonnenenergie
 - Wasserkraft
 - Geothermie
- VI.**
Stadtmarketing & Eventmanagement
- Bündelung von Akteuren
 - Aufbau von Vernetzungen
 - Org. von Veranstaltungen
 - Historischer Bereich
 - Great Spa Towns of Europe
- VII.**
Immobilienmanagement
- Verwertung v. Immobilien
 - Unterstützung Eigentümer
 - Kontakte Banken u.a.



II. STADTENTWICKLUNG

Strukturelle Gesamtplanung

Die eingangs erwähnten 7 Schwerpunkte bedürfen einer **ständigen Koordination** und Vernetzung untereinander. Es bedarf einer strukturellen Gesamtplanung, welche Maßnahmen werden wann mit wem zusammen auf den Weg gebracht. Hinsichtlich der Infrastrukturplanung bedarf es einer engen **Zusammenarbeit** mit der **Stadt, Verbandsgemeindeverwaltung** und der **Kreisverwaltung**; die städtischen Gremien - Ausschüsse und Stadtrat - werden in diesem Zusammenhang eine besondere, (aber hochinteressante) Aufgabe bekommen.

Thematische Konzepte

Bestandteil einer nachhaltigen Stadtentwicklung sind thematische Konzepte vielfältiger Art. Hierdurch wird überregionale Aufmerksamkeit erreicht. Die **Thermen** sind DAS herausragende Beispiel. Ein weiteres Beispiel in Bad Ems ist die regenerative Beheizung des **Alten Rathauses mit Grubenwasser**. Die Diskussion über **Öffnung „der Emsbach“** ist ebenfalls ein weiteres Highlight. Projekte an und auf der Lahn könnten ins Leben gerufen werden. **Gesundheit in Bad Ems** – perfektes Aushängeschild. Projekte anderer Stadtentwicklungskonzepte z.B. Schulprojekte/Kitaprojekte oder Projekte mit und um das Fahrrad u.a.

Gestaltung aktiver Planungsprozess

All' diese Maßnahmen unterliegen einem **aktiven Planungsprozess**. An dieser Stelle sei festgestellt, dass alle Projekte nur mit **vielen, unterschiedlichen Akteuren** möglich sein werden. Für jedes Projekt bedarf es einer gekonnten Argumentation gegenüber den beteiligten Privaten und Gewerbetreibenden, am Projekt mitzuarbeiten und mit der „Brust der Überzeugung“ dafür einzutreten.

Parking

Das Thema Parken ist in allen kleinen und großen Städten ein Thema. Dabei kommt es im Wesentlichen darauf an, dass das Auto den Kaufprozess des Kunden nicht negativ beeinflusst, aber andererseits **das Auto so nahe wie möglich an die Handels- und Dienstleistungsflächen** herangebracht wird. Diese Problematik hat hohe Priorität.

Fördermittelmanagement

Viele Kommunen in Rheinland-Pfalz, ich denke in ganz Deutschland, sind nicht mehr in der Lage, finanziell die Entwicklung ihrer Zuständigkeitsbereiche nach vorne zu bringen. Deshalb reden wir auch von **fremdem und privatem Kapital** und natürlich von **Zuschüssen**. Hier muss man die jeweiligen Förderprogramme des Landes kennen; Förderlotsen können hier hilfreich sein.

Stadtentwicklung „unser Ems“

- I.**
Wirtschaftsförderung
- Industrie
 - Handel
 - Handwerk
 - Dienstleistung
 - Beratung Behörden
- II.**
Stadtentwicklung
- Strukturelle Gesamtplanung
 - Thematische Konzepte
 - Gestaltung aktiver Planungsprozess
 - Parking
 - Fördermittelmanagement
- III.**
Sanierungsplanung
- Beratungsfunktion
 - Städtebauförderprogramm
 - Sanierungsberatung
 - Zusammenarbeit IHK
- IV.**
Tourismus
- Organisation des Tourismus in der VG Bad Ems-Nassau
- V.**
Energiemanagement
- Sonnenenergie
 - Wasserkraft
 - Geothermie
- VI.**
Stadtmarketing & Eventmanagement
- Bündelung von Akteuren
 - Aufbau von Vernetzungen
 - Org. von Veranstaltungen
 - Historischer Bereich
 - Great Spa Towns of Europe
- VII.**
Immobilienmanagement
- Verwertung v. Immobilien
 - Unterstützung Eigentümer
 - Kontakte Banken u.a.



III.

SANIERUNGSPLANUNG

Beratungsfunktion

Einer der wichtigsten Punkte in der Stadtentwicklung ist die bauliche Situation im Entwicklungsgebiet, also schwerpunktmäßig in der Römerstraße. Das optische Bild dieser herausragenden, z.T. historischen Bebauung muss sich aus „einem Guss“ darstellen. Das ist in Bad Ems bereits durch eine entsprechende **Gestaltungssatzung** vom Grunde her auf den Weg gebracht.. Eine **Gestaltungsfibel** wäre eine gute Ergänzung hierzu. Wichtig in diesem Thema ist ein hohes Verständnis für den Betroffenen, gute Gespräche in der Sache.

Städtebauförderprogramm

Dankenswerterweise hat der Stadtrat in seiner letzten Sitzung beschlossen, einen Antrag auf Erweiterung des Fördergebietes zur **Städtebauförderung** für den Bereich Wipsch/Römerstraße/Koblenzer Straße/ Oranienweg zu stellen, eine ganz wichtige Entscheidung, wenn man dies im Gesamtzusammenhang sieht.

Denn: hier sind auch **private Investitionen förderbar**. Ob weitere Förderprogramme aufgelegt werden sollen, muss im Gesamtkontext entschieden werden.

Sanierungsberatung

Die Sanierungsberatung hat dann letztendlich „nur“ die Umsetzung der beiden vorangegangenen Punkte zur Folge. Diese Sanierungsberatung muss mit sehr viel **Verständnis und Fingerspitzengefühl** für den einzelnen Interessenten geführt werden, ggf. müssen Kontakte zu IHK, Banken, Behörden, Kooperationspartnern u.v.m. hergestellt werden. Diese qualifizierte Beratung erfolgt in enger **Zusammenarbeit** mit einem **Architekturbüro**, vielleicht mit dem Schwerpunkt Denkmalpflege.

Zusammenarbeit IHK

Die enge Zusammenarbeit mit der **IHK** ist das Gebot der Stunde. Aus Erfahrung weiß die IHK, welche Maßnahmen eine Chance haben und ggf. wie am besten verfahren werden muss.

Auch die Zusammenarbeit mit den **Wirtschaftsförderungseinrichtungen des Landkreises Rhein-Lahn-Kreis** und **der Verbandsgemeinde Bad Ems-Nassau** muss intensiv gestaltet sein.

Stadtentwicklung „unser Ems“

- I.
Wirtschaftsförderung
 - Industrie
 - Handel
 - Handwerk
 - Dienstleistung
 - Beratung Behörden
- II.
Stadtentwicklung
 - Strukturelle Gesamtplanung
 - Thematische Konzepte
 - Gestaltung aktiver Planungsprozess
 - Parking
 - Fördermittelmanagement
- III.
Sanierungsplanung
 - Beratungsfunktion
 - Städtebauförderprogramm
 - Sanierungsberatung
 - Zusammenarbeit IHK
- IV.
Tourismus
 - Organisation des Tourismus in der VG Bad Ems-Nassau
- V.
Energiemanagement
 - Sonnenenergie
 - Wasserkraft
 - Geothermie
- VI.
Stadtmarketing & Eventmanagement
 - Bündelung von Akteuren
 - Aufbau von Vernetzungen
 - Org. von Veranstaltungen
 - Historischer Bereich
 - Great Spa Towns of Europe
- VII.
Immobilienmanagement
 - Verwertung v. Immobilien
 - Unterstützung Eigentümer
 - Kontakte Banken u.a.



IV. TOURISMUS

Tourismus

Der Wirtschaftsbereich Tourismus ist in der Verbandsgemeinde Bad Ems-Nassau **gut geregelt**. Bad Ems hat seine Tourist-Info in guter Lage. Vielleicht lassen sich neue Ideen reaktivieren, die in der Vergangenheit schon einmal erfolversprechend waren.

V. ENERGIEMANAGEMENT

Das Energiemanagement gewinnt zunehmend an Bedeutung. Für Bad Ems bieten sich **Sonnenenergie, Wasserkraft und Geothermie/Umgebungswärme** an. Entscheidende Grundlagen sind bereits durch das Wasserkraftwerk Silberau geschaffen.

Die bereits erwähnte Beheizung des „Alten Rathauses“ mit **Grubenwasser** ist eine sehr gute, beispielhafte Maßnahme. Zudem ist die Lahn nicht weit weg vom Stadtzentrum.....

Geothermie ist heutzutage keine Besonderheit mehr. In einem Gesamtkonzept könnte sie aber vielleicht neues Interesse wecken.



PHOTOVOLTAIK könnte für Ems interessant sein, wenn entsprechende Flächen verfügbar wären. Das ist neben der zukunftssträchtigen Energiegewinnung auch noch ein **wirtschaftlich, interessantes Unterfangen**, denn die Stadt braucht Einnahmen,

*Die **Windenergie**, die für den Grundstückseigentümer wirtschaftlich hoch interessant ist, kommt m.E. wegen der Zugehörigkeit zum UNESCO-WELTKULTURERBE **eher weniger infrage** und wäre womöglich auch nicht genehmigungsfähig.*

Stadtentwicklung „unser Ems“

- I.**
Wirtschaftsförderung
- Industrie
 - Handel
 - Handwerk
 - Dienstleistung
 - Beratung Behörden
- II.**
Stadtentwicklung
- Strukturelle Gesamtplanung
 - Thematische Konzepte
 - Gestaltung aktiver Planungsprozess
 - Parking
 - Fördermittelmanagement
- III.**
Sanierungsplanung
- Beratungsfunktion
 - Städtebauförderprogramm
 - Sanierungsberatung
 - Zusammenarbeit IHK
- IV.**
Tourismus
- Organisation des Tourismus in der VG Bad Ems-Nassau
- V.**
Energiemanagement
- Sonnenenergie
 - Wasserkraft
 - Geothermie
- VI.**
Stadtmarketing & Eventmanagement
- Bündelung von Akteuren
 - Aufbau von Vernetzungen
 - Org. von Veranstaltungen
 - Historischer Bereich
 - Great Spa Towns of Europe
- VII.**
Immobilienmanagement
- Verwertung v. Immobilien
 - Unterstützung Eigentümer
 - Kontakte Banken u.a.



VI.

STADTMARKETING & EVENTMANAGEMENT

Bündelung von Akteuren

Ein effektives Stadtmarketing kann nur mit vielen, **unterschiedlichen Akteuren** umgesetzt werden. Die Stadt kann nur die Rahmenbedingungen schaffen. Gefragt ist das Engagement von **Gewerbetreibenden, Vereinen, Privaten, politischen Gruppierungen, sozialen Vereinigungen, Schulen, Kindergärten, Fördervereinen u.ä.**

Eine Hauptaufgabe ist es, diese Gruppierungen für die jeweiligen unterschiedlichen Aufgaben zu gewinnen und zusammenzuführen.

Aufbau/Vernetzung Kooperationen

Der Aufbau eines **Netzwerkes mit Anbietern** aus den unterschiedlichsten Branchen Kunst, Musik, Kunsthandwerk, befreundeten Stadtentwicklungsgesellschaften, internationale Partnerschaften u.ä. kann hilfreich sein.

Kooperationen sorgen u.U. dafür, dass Menschen nach Bad Ems kommen, umgekehrt natürlich auch, dass die Emser Einladungen von Kooperationspartner nachkommen. Kooperationen haben auch etwas mit Gedankenaustausch und Lernprozessen zu tun. Eine enge Zusammenarbeit ist von entscheidender Bedeutung.

VI.

STADTMARKETING & EVENTMANAGEMENT

Organisation Veranstaltungen

Das Eventmanagement hat immense Auswirkungen auf die Steigerung der Kaufkraft. Dies trifft nicht nur für den Tag des Ereignisses zu, sondern hat Langzeitwirkung.

10 Großveranstaltungen im Jahr wären schon ein gutes Ergebnis.

Viele kleinere Events an Wochenenden sollten angestrebt werden.

Gute Grundlagen waren in der Vergangenheit schon gegeben.

Der **Blumenkorso** -leider abgesagt wegen mangelndem Interesse der Ehrenamtlichen, der behördlichen Auflagen und finanzieller Notwendigkeiten (BEN Kurier). Vielleicht kann man nochmal neu überlegen, wenn bessere finanzielle Voraussetzungen gegeben wären.

Der Abendmarkt und Streetfood-Festival: Genau das sind Veranstaltungen im Sinne einer **positiven Stadtentwicklung**. Die Veranstaltungen hatte guten Zuspruch.

Erwähnenswert ist die Tatsache, dass Geschäfte nicht mit „Ständen“ zugestellt waren. Wichtig ist immer, dass der ansässige Unternehmer ebenfalls bei den Veranstaltungen anbieten kann.

Mehrere verkaufsoffene Sonntage sind ein Thema.

Historischer Bereich

Welche Stadt hat schon ein derartiges Flair wie Bad Ems?

Dieser historische Bereich war und ist die Chance für eine positive Entwicklung der Stadt.

Wie dieser historische Bereich in den **Mittelpunkt und ins Rampenlicht** gestellt werden kann, müssen Fachleute eruieren. Die Umsetzung unterliegt dann den Trägern der Stadtentwicklung.

Great Spa Towns of Europe

Das spricht für sich, eine großartige Chance!

„Die Great Spa Towns of Europe sind **11 berühmte Kurorte**, die die Blütezeit des europäischen Kurphänomens repräsentieren, das in der Antike verwurzelt ist und einen globalen Einfluss hat – sie erreichten ihren höchsten Ausdruck zwischen 1700 und 1930.

Diese großen Kurstädte fassen die modernsten, dynamischsten und internationalsten Kurorte zusammen, die sich um natürliche Mineralwasserquellen entwickelten. Sie schufen eine urbane Typologie mit spezifischer Form, Funktion und bemerkenswerter Architektur, die keine frühere Parallele hat, alles eingebettet in eine einzigartige therapeutische Landschaft, die der „Kur“, der Entspannung und dem Genuss gewidmet war – diese Großen Kurorte waren Vorreiter des aufkommenden modernen Tourismus. (Touristinformation Bad Ems)

Stadtentwicklung „unser Ems“

- I.**
Wirtschaftsförderung
- Industrie
 - Handel
 - Handwerk
 - Dienstleistung
 - Beratung Behörden
- II.**
Stadtentwicklung
- Strukturelle Gesamtplanung
 - Thematische Konzepte
 - Gestaltung aktiver Planungsprozess
 - Parking
 - Fördermittelmanagement
- III.**
Sanierungsplanung
- Beratungsfunktion
 - Städtebauförderprogramm
 - Sanierungsberatung
 - Zusammenarbeit IHK
- IV.**
Tourismus
- Organisation des Tourismus in der VG Bad Ems-Nassau
- V.**
Energiemanagement
- Sonnenenergie
 - Wasserkraft
 - Geothermie
- VI.**
Stadtmarketing & Eventmanagement
- Bündelung von Akteuren
 - Aufbau von Vernetzungen
 - Org. von Veranstaltungen
 - Historischer Bereich
 - Great Spa Towns of Europe
- VII.**
Immobilienmanagement
- **Verwertung v. Immobilien**
 - **Unterstützung Eigentümer**
 - **Kontakte Banken u.a.**



VI. Immobilienmanagement

Beschaffung und Verwertung von Immobilien

Die öffentliche Hand ist nach der Gemeindeordnung nicht befugt, wirtschaftliche Aufgaben zu übernehmen, die auch von einem Privaten übernommen werden können.

In der Stadtentwicklung kann es also nur darum gehen im Sinne der Stadtentwicklung für Verständnis zu werben und in diesem Sinne Einfluss zu nehmen.

Die **Zusammenarbeit** mit einem **qualifizierten Maklerbüro**, das derartige Zusammenhänge kennt, ist angesagt.

Unterstützung Immobilieneigentümer

Gleichermaßen kann die Stadtentwicklung **Immobilieneigentümer** auf deren Wunsch hin unterstützen, wenn sie ihre Immobilie veräußern möchten. U.U. gibt es hier auch Verständnis für eine geordnete Stadtentwicklung mit der Folge, dass ein **Käufer** bereit ist mit der **Stadtentwicklung zu kooperieren**.

Kontakte Banken/Versicherung

Ziel sollte es sein, dass die Stadtentwicklung in das Gesamtverfahren Eigentumswechsel von Immobilien beratend eingebunden ist. Soweit Zuschussmöglichkeiten bestehen, kann dies für einen Käufer von Interesse sein.

Die Stadtentwicklung sollte in ihrem Auftragspektrum **Banken, Versicherungen, Bauunternehmen** usw. im Interesse eines **geordneten Stadtbildes beraten** können.

Konversion

Die Verwertung der Kaserne ist zweifelsfrei ein hehres Ziel. Auch hier sollte ggf. Unterstützung selbstverständlich sein.

Urheberrechte

Die Darstellung der einzelnen Themen basiert auf Recherchen im Internet z.B. Entwicklungsagentur Bernkastel-Kues, SEG Grevenbroich, SEG Solingen, ibau/akademie, Münster u.a.

Stadtentwicklung „unser Ems“

