

# „Stadttore“ stolpern an „Schwellen zur Altstadt“

Hartmut Kleis enttäuscht. Tor-Modell stößt auf wenig Gegenliebe im Arbeitskreis Tourismus. Alternativen von Christian Altena. Separate Arbeitsgruppe.

**Stolberg.** Hartmut Kleis ist sichtlich enttäuscht. Nicht etwa seine Idee und Initiative, sondern lediglich seine Vorstellungen zur Gestaltung der geplanten Altstadttore stießen nicht auf sonderlich große Gegenliebe im Arbeitskreis Tourismus. Unter den gut zwei Dutzend Teilnehmern der Sitzung fanden sich offensichtlich keine Befürworter für das vorgestellte Modell. Das hatte Kleis gemeinsam mit Architekt Klaus-Josef Kaesler entwickelt, die Kunstschmiede Adi Radermacher und Lars Potente haben es in Form gebracht.

Dank Modell und Fotomontage konnten sich die Arbeitskreis-Mitglieder eine Vorstellung der optischen Wirkung machen. Diese entsprach nicht dem Geschmack der überwältigenden Mehrheit. Dabei wurde betont, dass die Initiative von Hartmut Kleis eine ausgesprochen gute Engagement zur Verbesserung des Marketings für die Altstadt sei. Ob aber der Weg dorthin in Form von Toren in Form eines auf dem Kupf stehenden „U“ der richtige Weg sei, wurde kontrovers debattiert.

Als reine Grundlage für die Diskussion steuerte der Historiker Christian Altena eigene Gedankenentwürfe bei, die in Gestaltung, Größe, Anordnung und Positionierung variabel seien und ihre Wirkung dann umfassend entfalten, wenn sie in ein touristisches Marketingkonzept eingebunden sind, das er im Zusammenhang mit erarbeitet hat.

Diese Vorschläge wiederum missfielen Initiator Hartmut Kleis. Er hält sie zumindest an der Stelle des südlichen Zugangs zur Altstadt an der Zweifaller Straße für ungeeignet. Kleis betonte, dass er immer nur von „Stadttoren“ gesprochen habe: „Jedes Exponat muss weithin sichtbar sein. Die Werbeaussage muss großformatig Wirkung zeigen. Tore in Stadtzentren wecken Aufmerksamkeit“, argumentiert Kleis, dem sechs Standort für echte Tore vorschweben: „Süd-



Eigene Gedanken gemacht hat sich der Historiker Christian Altena und einige Skizzen als Diskussions-Grundlage im Arbeitskreis beigezeichnet.

tor“ (Steinweg / Zweifaller Straße), „Osttor“ (Vogelsang-/ Hastenrathstraße), „Westtor“ (Steinweg / Mühlenstraße), „Nordtor“ (Klatzerstraße / Katzhecke / Bergstraße) und das „Tor zum Vichtbach“

niemand aus dem Arbeitskreis sich bereit gezeigt hat, sich auch nur annähernd mit der Ausarbeitung einer Torlösung zu befassen, obwohl ich immer nur von „Toren für die Altstadt“ gesprochen habe“, resümiert er nun nach der Sitzung. Mit „deplatziert“, „keine aussagekräftige Fernwirkung“ und „keine große Resonanz zu erwarten“ spricht sich Kleis gegen die „Kunstwerke von Christian Altena“ aus.

Der wiederum hält „unterschiedlich künstlerisch gestaltete Stelen“ am Straßenrand kombiniert mit „Bodenplatten in der Fahrbahn als symbolische Markierung“ der Altstadt für die städtebaulich bessere Lösung. Bewusst wählt Altena den Begriff „Schwelle



Hartmut Kleis legt Wert auf den Tor-Charakter an der Schwelle zur Altstadt. Allerdings stieß dieser Entwurf auf eine gehörige Portion Skepsis im Arbeitskreis Tourismus. Jetzt wird ein Unter-Arbeitskreis gegründet.

zur Altstadt“, um einen „fließenden Übergang zu dokumentieren und irreführende Assoziationen zu vermeiden“. Die Gestaltung ergänze das historische Stadtbild durch Einzelkunstwerke. „Diese bilden eigenständige Fotomotive und laden Touristen ein, die Grenzen der Altstadt zu erkunden“, argumentiert Altena: „Eine Broschüre kann Wege und Standorte vermitteln und zum Verweilen einladen.“

Ungeachtet dieser Diskussionen über das Wie wollen alle Beteiligten festhalten an dem Vorhaben, die Eingänge zur Kupferstädter Altstadt markant und marketingmäßig herauszustellen. Die grundsätzliche Idee und das Engagement

von Hartmut Kleis um das Projekt hob gestern auf Anfrage unserer Zeitung auch noch einmal Bürgermeister Dr. Tim Grüttemeier hervor. Um bei der Ausgestaltung und Realisierung zu Konsens und Fort-

**„Schwellen zur Altstadt dokumentieren einen fließenden Übergang.“**  
**CHRISTIAN ALTENA**

sritten zu kommen, werde nun eine eigene Arbeitsgruppe innerhalb des Arbeitskreises Tourismus gebildet, die sich ausschließlich

mit diesem Projekt befassen soll. „Der Vorschlag, einen Arbeitskreis allein für die Stadttore ins Leben zu rufen, ist sinnvoll, da das Projekt in eine Richtung festgefahren ist“, konstatiert Hartmut Kleis. Ihm schwebt eine vielschichtiger Besetzung der Gruppe vor, da die im Arbeitskreis geäußerten Bedenken „in anderen Bevölkerungsschichten nicht geteilt werden“.

Ihm selber fehle aber „leider als Chef in Vollzeit mit mehreren ehrenamtlichen Aufgaben“ die Zeit, sich selbst dort regelmäßig einzubringen. Der „Vichter Dorfladen & Café“ werde ab jetzt für ihn Priorität haben. Gut vertreten sieht Kleis aber seine Ideen in dem Gremium durch Klaus-Josef Kaesler. (-jül-)

**„Die Werbeaussage muss großformatig Wirkung zeigen.“**  
**HARTMUT KLEIS**

(Grüntal- / Sonnentäl- / Enkerstraße). Seit März 2013 hat Kleis sein Torprojekt verfolgt. „Ich muss mit Enttäuschung feststellen, dass

## Fabian Hintz macht die ersten 100 000 voll

Der Achtjährige aus der E2 kratzt für das Breiniger Sportplatz-Projekt sein Taschengeld zusammen



Strahlende Mutter und stolzer Sohn: Fabian Hintz verewigt sich mit einer Lorbeerkrantz-Plakette auf der großen Sponsorenwand. Foto: J. Lange

**Stolberg-Breinig.** Mutter Yvonne strahlt voller Stolz. Nicht minder ihr achtjähriger Sprößling: Fabian Hintz hat sein Taschengeld zusammengekratzt und seinen Beitrag zum Kunstrasenprojekt in Breinig geleistet. Und mit seinem Geld hat der Spielverein die erste wichtige Hürde beim Einwerben von Mitteln zur Realisierung des Projektes geschafft: Fabian Hintz machte genau die ersten 100 000 Euro komplett.

Und wie jeder große und kleine Unterstützer auch durfte sich Fabian Hintz auf der zwölf Meter großen Spendenwand im Kunstrasenplatz-Format im Breiniger Stadion verewigen. Wilfried Aberle hatte dazu seine Namensplakette eigens mit einem goldenen Lorbeerkrantz mit der Ziffer 100 000 gestaltet. „Ich finde es toll, wenn

ich in einigen Jahren hier noch meinen Namen lesen kann“, erzählt der Spieler der Breiniger E2-Jugend. Mehr noch aber freut er sich darauf, wenn er nicht mehr auf den Aschenplätzen, sondern bald schon auf Kunstrasen spielen darf. Immerhin trainiert Fabian schon seit vier Jahren auf der leidgehen Breiniger Asche.

Angesichts dieses Engagements in jungen Jahren freut sich Vorsitzender Frank Laumen schon einmal bei seinen Dankesworten darüber, dass Fabian Hintz wohl dem SVB treu bleiben möchte. Der erhält übrigens die Spendenquittung mit der durchlaufenden Nummer 100. „Das ist nun wirklich Zufall“, schmunzelt Jürgen Ramers, der die Vermarktung des Projektes betreut. Kein Zufall ist es, dass sich die Jugend beachtlich en-

gagiert. Einzelne Spieler ebenso wie ganze Mannschaften spenden für ein Stück Kunstrasen; und auch in der Geschäftswelt ist die Resonanz positiv, wie man an der Spendenwand ablesen kann, die erst seit Beginn der Sommerferien aufgehängt ist.

„Wir haben uns eindeutig für das Maximalprinzip und gegen eine fiktives Spendenziel ausgesprochen“, erklärt Ramers: „Ziel ist und bleibt der nächsten Generation keinen Schuldenberg zu hinterlassen.“ Immerhin beteiligt sich der Spielverein mit einem Volumen von rund 1,2 Millionen Euro an Eigenleistungen an der Realisierung des Sportplatz-Projektes. Gleichzeitig wird der Weg frei für das Neubaugebiet mit rund 60 Wohneinheiten. „Gut 20 Millionen Euro werden da verbaut und

etliche junge Familien siedeln sich neu im Ort an“, sagt Ramers. Die Gewerbetreibenden werden davon profitieren...

Auf ein weiter steigendes Spendenaufkommen setzen die Breiniger Verantwortlichen. Jetzt wo die Sommerferien vorbei sind, der Spielbetrieb wieder anläuft und beim Lützeler-Turnier an diesem Wochenende können sich Besucher und interessierte Unterstützer schon einmal ein Bild machen vom Fortschritt der Arbeiten. Die neue Platzanlage ist weitgehend planiert, eine mächtige Rigole ist ausgehoben. Das Projekt gewinnt Konturen. Ein Bild machen kann man sich dann auch vom Stand auf der Spendenwand. (-jül-)

**i** Auch im Netz unter [www.svbreinig.de](http://www.svbreinig.de)

**UNVERSCHÄMT KOMPROMISSLOS. DER NISSAN MICRA. JETZT MIT UNVERSCHÄMT VIEL SONDERAUSSTATTUNG.**



**NISSAN MICRA VISIA FIRST MIT COMFORT PAKET**  
1,2 l, 59 kW (80 PS)

**AB € 9.990,-**

- Klimaanlage
- Radio/CD-Kombination mit Bluetooth\*, AUX-Eingang und 4 Lautsprechern
- 6 Airbags
- ABS und ESP
- elektrische Fensterheber vorne



**Innovation that excites**



**MICRA UPGRADE**

- Mehr geht immer: Für nur € 500,- Aufpreis\* erhalten Sie den MICRA in der Modellversion ACENTA, die u. a. folgende Ausstattung serienmäßig enthält:
- Rückbank im Verhältnis 60:40 komplett umklappbar
  - 15"-Leichtmetallfelgen mit Bereifung 175/60 R15
  - Lenkradfernbedienung für Audiosystem und Freisprecheinrichtung

**Gesamtverbrauch l/100 km: innerorts 6,1, außerorts 4,3, kombiniert 5,0; CO<sub>2</sub>-Emissionen: kombiniert 115,0 g/km (Messverfahren gem. EU-Norm); Effizienzklasse C.**

Abb. zeigt Sonderausstattung. Angebot gilt bis zum 30.09.2014, nur für Privatkunden. \*NISSAN MICRA ACENTA, Gesamtpreis € 10.490,-. Bei allen teilnehmenden NISSAN Händlern. NISSAN CENTER EUROPE GMBH, Postfach, 50319 Brühl.