NRW Nahversorgungstag

BBE Handelsberatung

Städtische Nahversorgung

Dipl.-Kfm. Jörg Lehnerdt
BBE Handelsberatung GmbH

Nahversorgungstag NRW

Dortmund, 14.02.2012

Nahversorgung: Ein Thema – viele Interessen

Standortsicherung

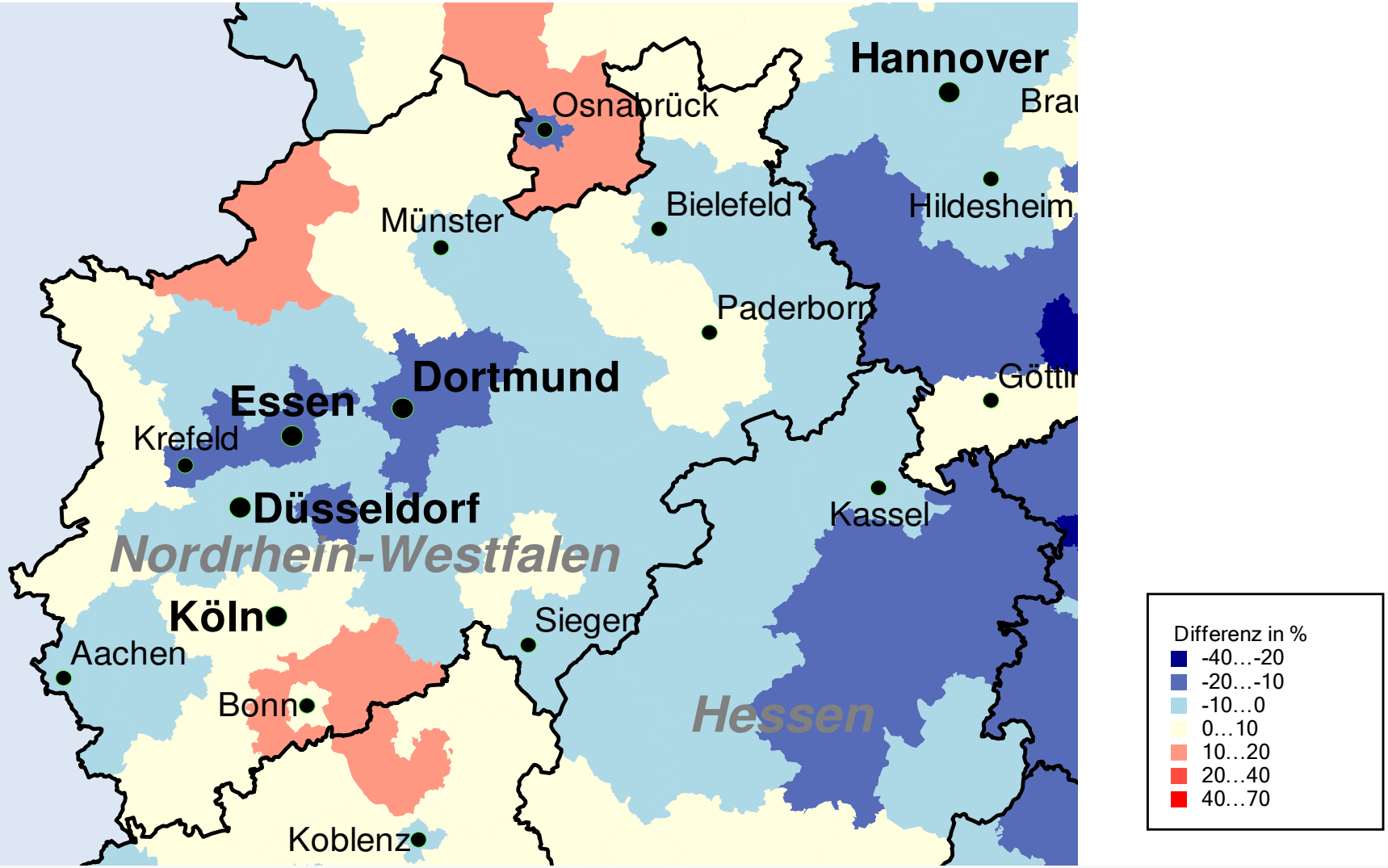
Wohnortnahe Versorgung mit Gütern und Dienstleistungen des täglichen Bedarfs

Kurze Wege, bequemes Parken

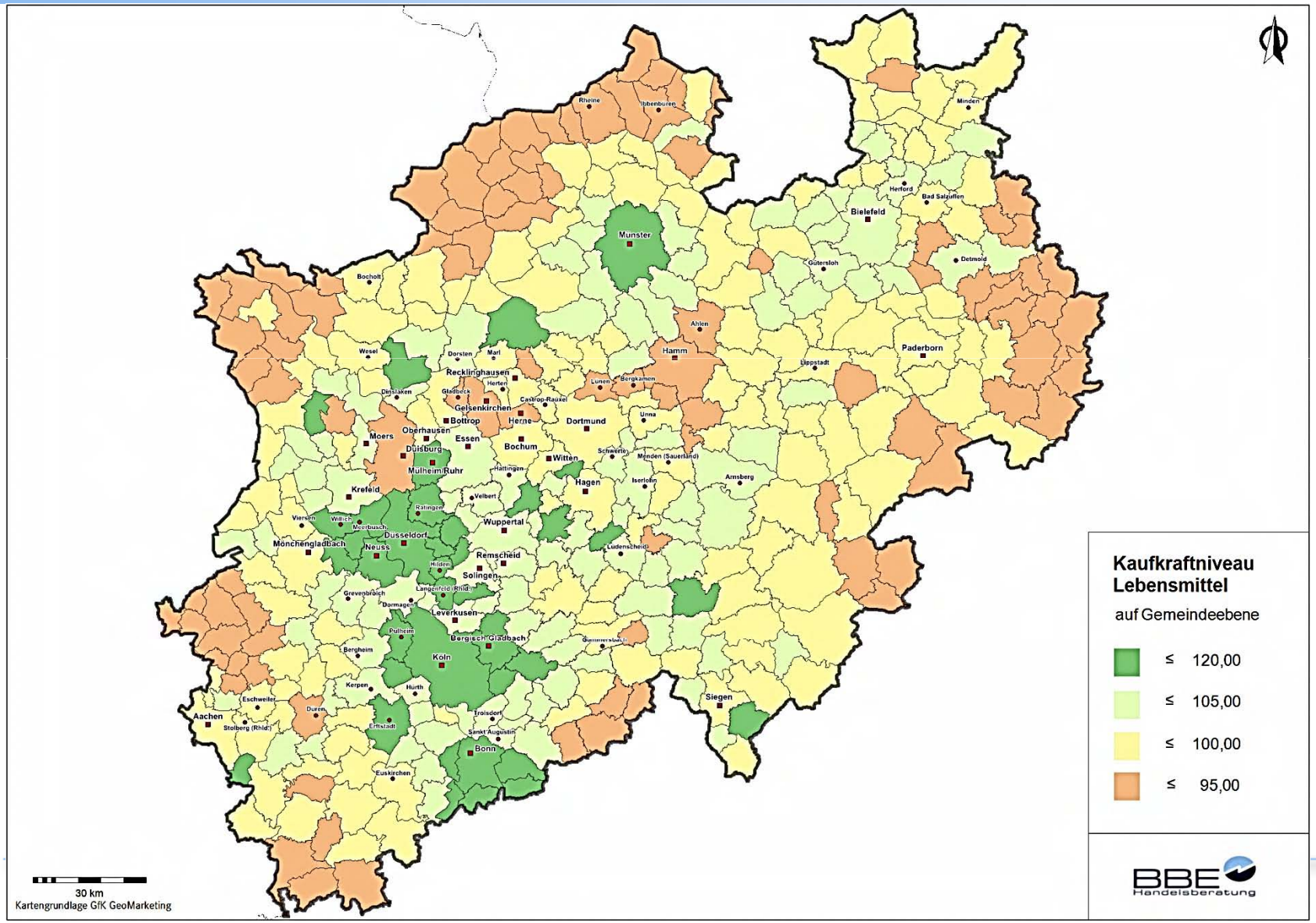
Wertsteigerung

kein Verkehrslärm

Bevölkerungsentwicklung 2000 – 2020: NRW wächst nicht mehr

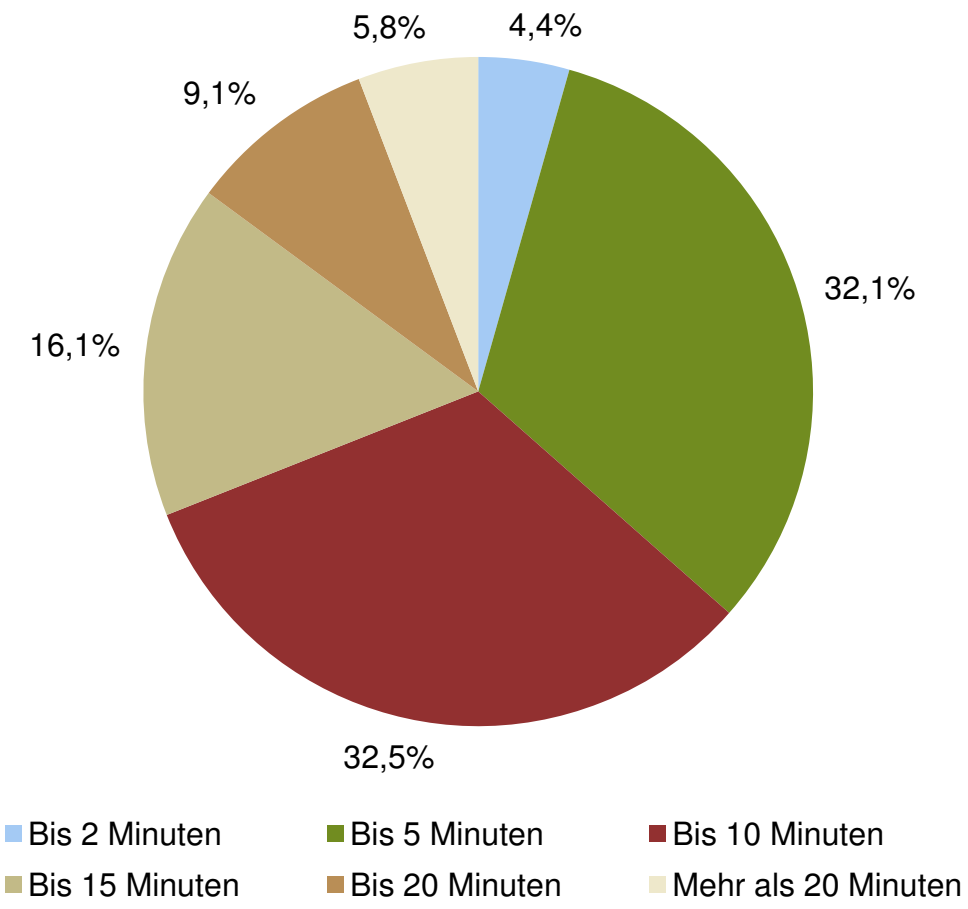


Kaufkraftniveau Lebensmittel in NRW



„Fußläufige Nahversorgung“: eine Illusion ?

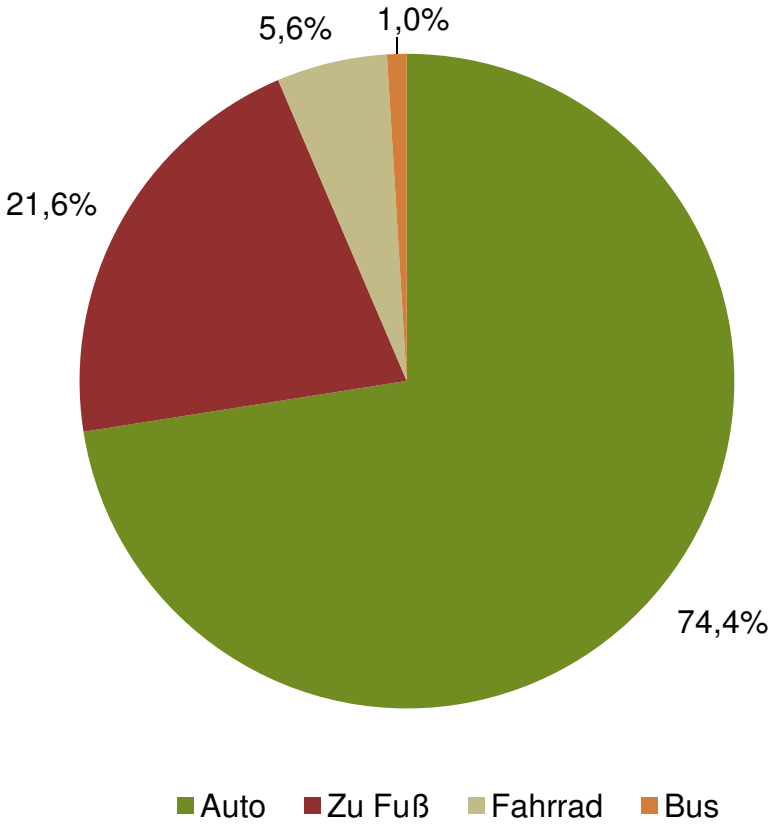
Distanz der Wohnung zum Einkaufsort



Quelle: BBE Nahversorgung 2010.

„Fußläufige Nahversorgung“: eine Illusion ?

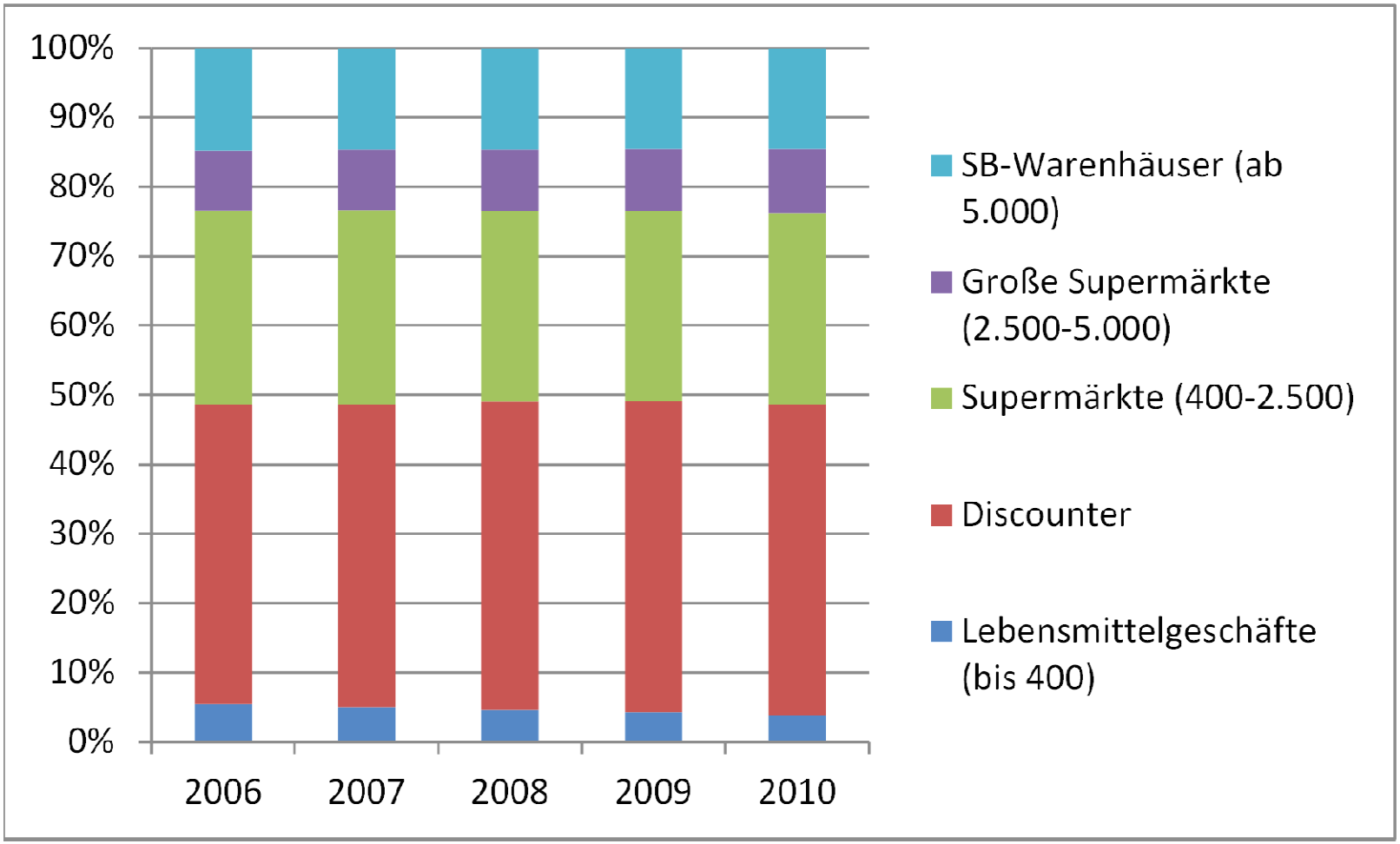
Genutzes Verkehrsmittel zum Einkauf



Quelle: BBE Nahversorgung 2010.

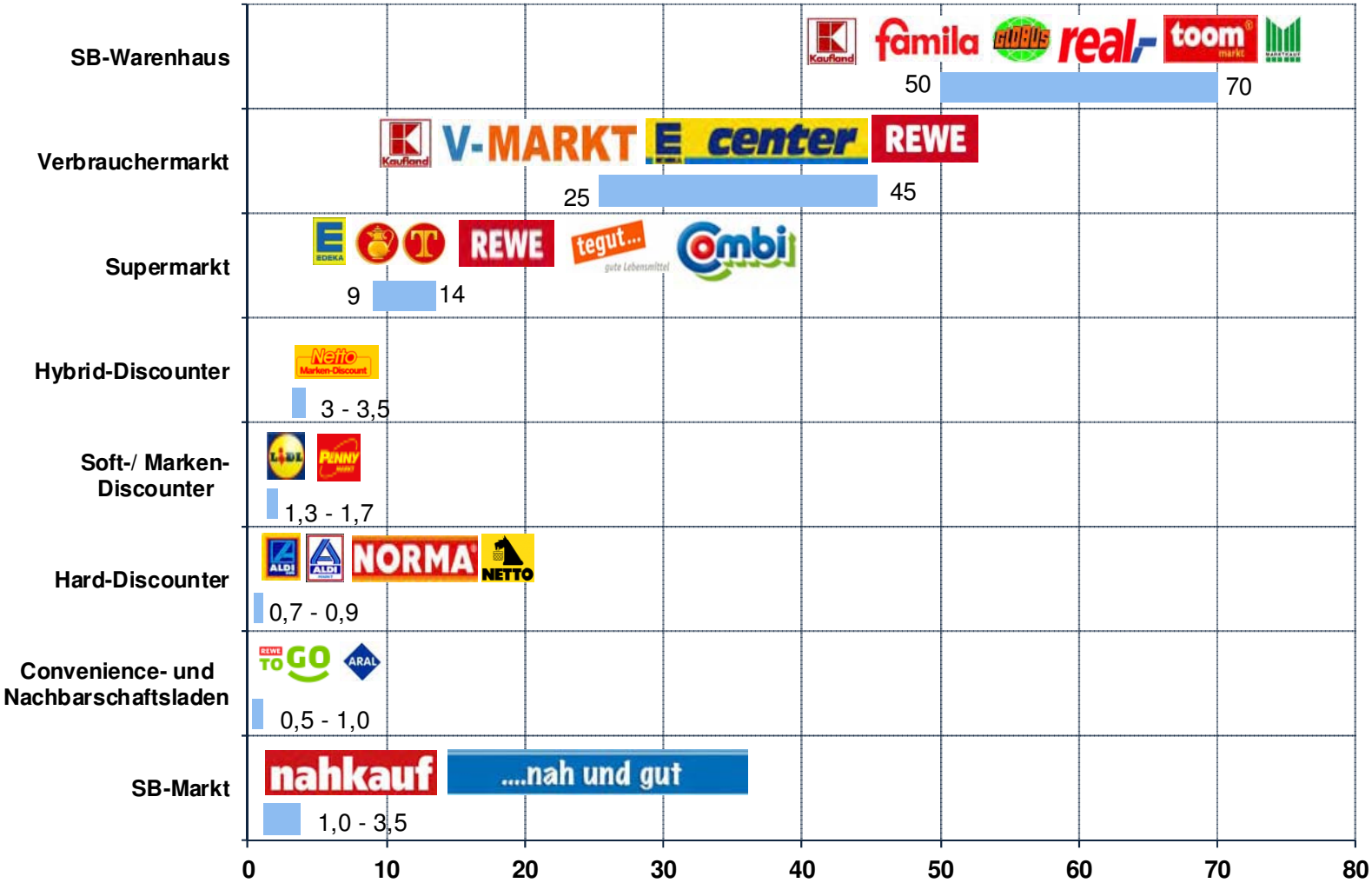
Supermärkte und Discounter dominieren

Marktanteil nach Betriebsformen (2006- 2010)



Quelle: EHI Retail Institute 2012

Artikelanzahl von Lebensmittelmärkten (Artikel pro Filiale in Tsd.)



Quelle: EHI Handelsdaten 2010

Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland

- Starker Wettbewerb, Preisargument traditionell im Vordergrund
- Konzentrationsprozess
  - sechs Anbieter teilen sich 90 % des Marktes
  - Netto übernimmt Plus
- größere Flächen bei stagnierenden Umsätzen
- weitere Expansion durch zunehmende Nachverdichtung, Flächenausweitungen, Diversifikation des Angebots

Discounter und Supermärkte: Rückgrat der Nahversorgung

- Discounter dienen dem preisgünstigen Grundeinkauf und überzeugen durch ihre Vorauswahl für den Kunden
- Supermärkte überzeugen durch umfassendes Sortiment, große Auswahl an Frischeartikel, attraktive Warenpräsentation und Ladenatmosphäre, fachkundiges Personal, Service-Elemente
- Größerer Flächenbedarf für neue Entwicklungen: zunehmende Convenience-Orientierung, aufwändigere Ladengestaltung, Zusatzangebote und Sortimentserweiterungen

City-Märkte: neue Chance für städtische Zentren

- Neue City-Formate für Ballungsräume
- Verkaufsflächen von 500 – 1.000 qm
- Hochverdichtete Nahversorgungslagen und/oder Hochfrequenzlagen

Bio liegt im Trend

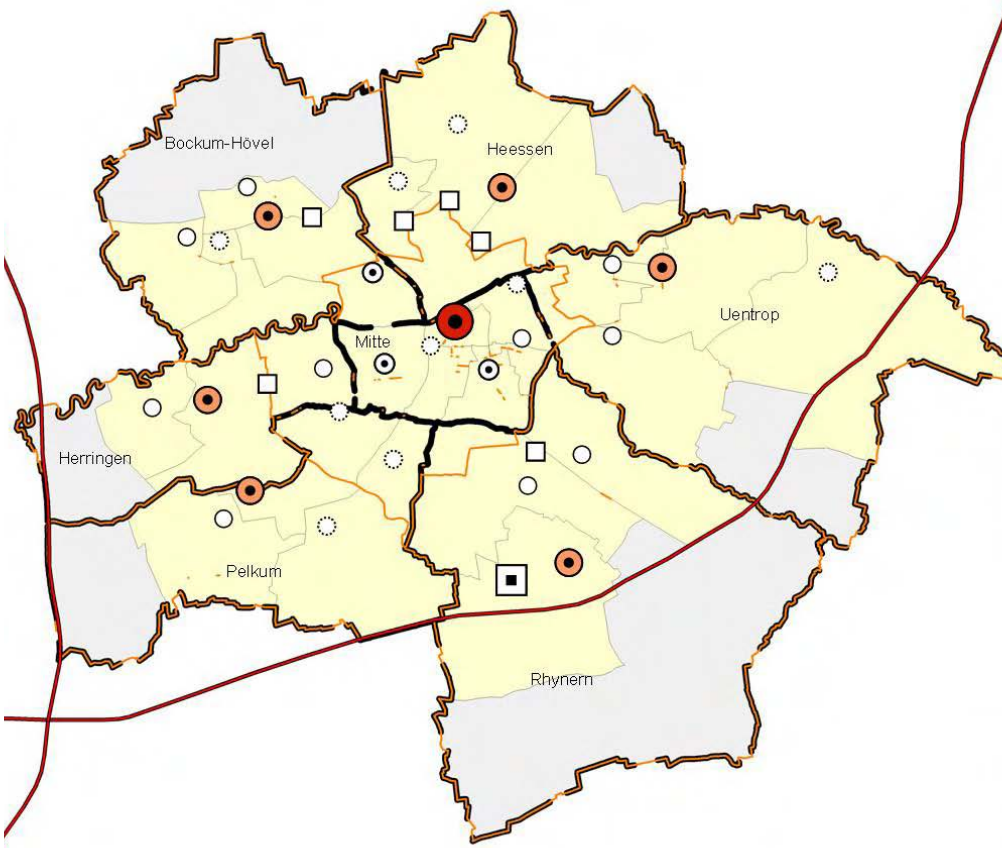
- Neue Konzepte / Sortimente entstehen aus Gesundheitsbewusstsein und Nachhaltigkeitsstreben
- Verschärfung des Wettbewerbs durch Bio-Sortiment bei Vollsortimentern und Discountern.
- Konsumtrend Gesundheit und Wellness unterstützt Bio-Segment
- Bio-Supermärkte (Alnatura, denn‘s, Basic, SuperBioMarkt) bieten moderne Ladenkonzepte, Produktvielfalt, umfangreiches Frischeangebot
- Kleinere Betriebsformen (z.B. Reformhaus) zählen zu Verlierern

Architektur gewinnt an Bedeutung

Quelle: www.lebensmittelzeitung.net

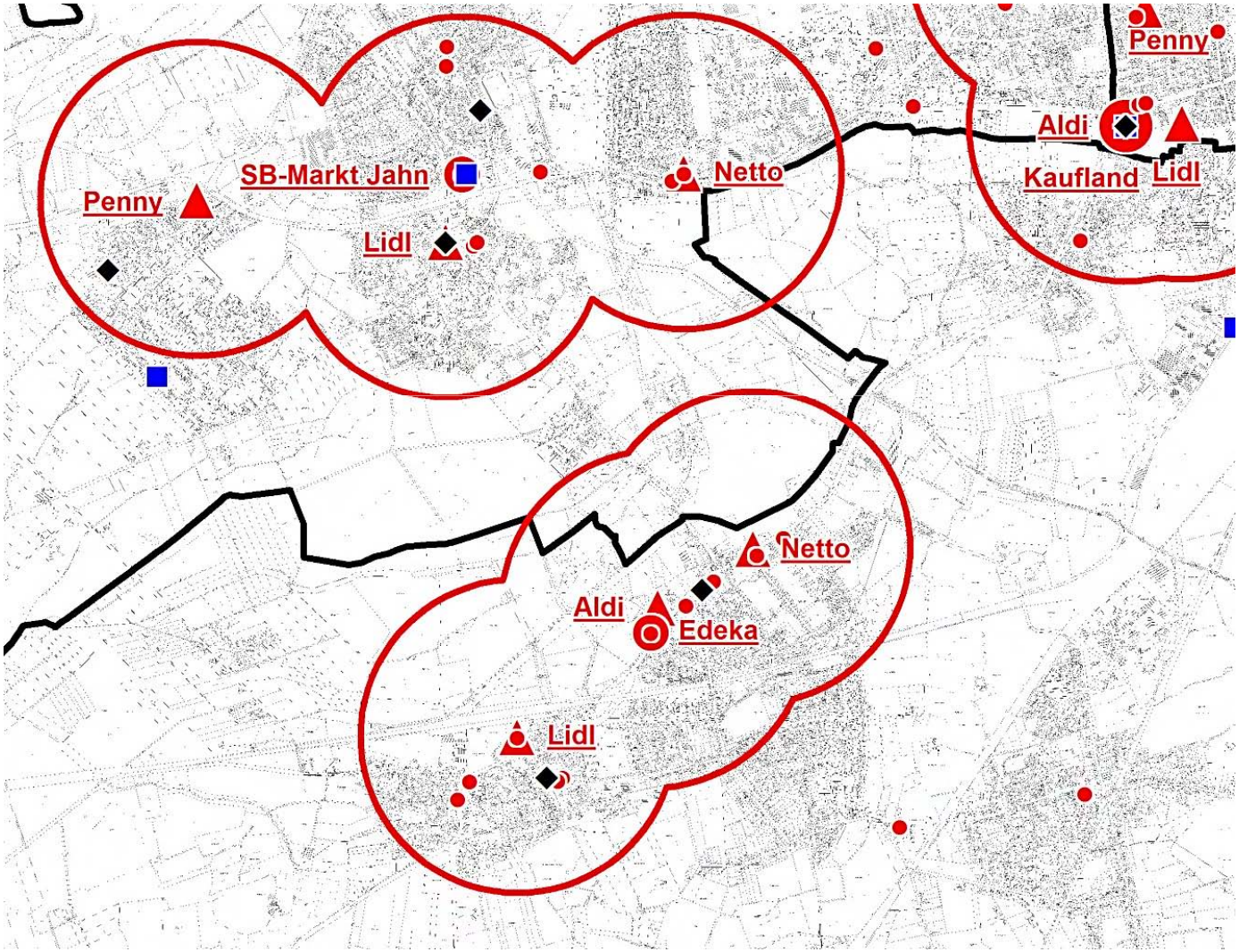
- Städtebaulicher Ansatz gefordert
- Knappheit sehr guter Standorte macht Investitionen in Qualität interessant
- Chance: Alleinstellungsmerkmal im regionalen Wettbewerb
- Vorbild Österreich (M-Preis)

Nahversorgung planen: geht das ?



- Kommunale Einzelhandelskonzepte („Masterpläne“) haben sich in NRW durchgesetzt
- „Zentrale Versorgungsbereiche“ als planerischer Rahmen
- aber auch Solitärstandorte zur Flächendeckung unverzichtbar
- BauGB/BauNVO zur Steuerung ausreichend
- aktuelle Rechtsprechung OVG setzt bundesweit Maßstäbe

„Flächendeckende Nahversorgung“

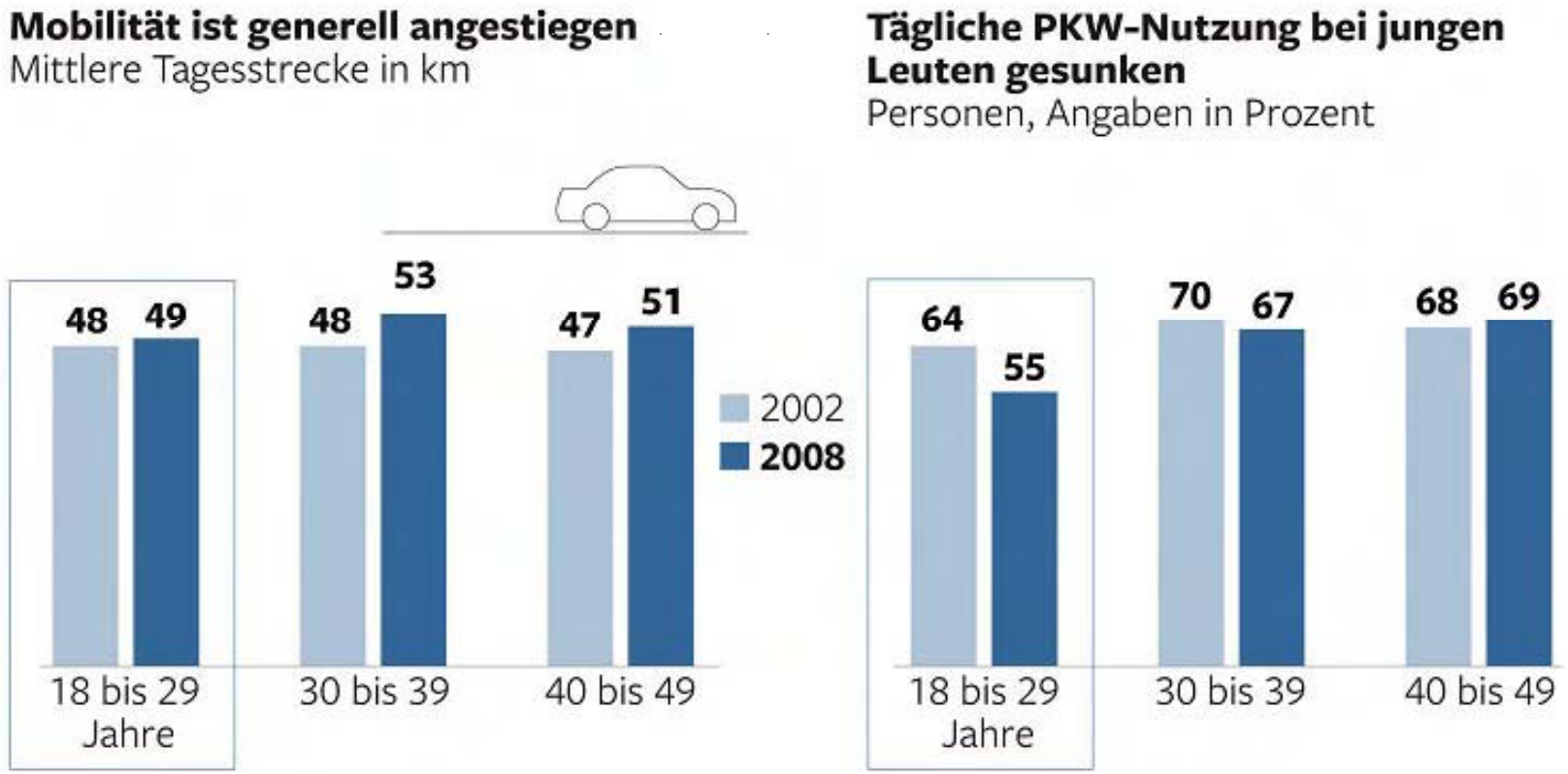


Wohnen und Nahversorgung: ein Konflikt ?

- Stellplatzanforderungen sind oft nicht erfüllbar
- Verkaufsflächen und Zuschnitt der Ladenlokale entsprechen selten aktuellen Anforderungen
- Störung der Anwohner durch Kunden- und Lieferverkehre, insbesondere bei längeren Öffnungszeiten
- Nachnutzbarkeit der Immobilie ist eingeschränkt
- Chance: Versorgung ohne Pkw

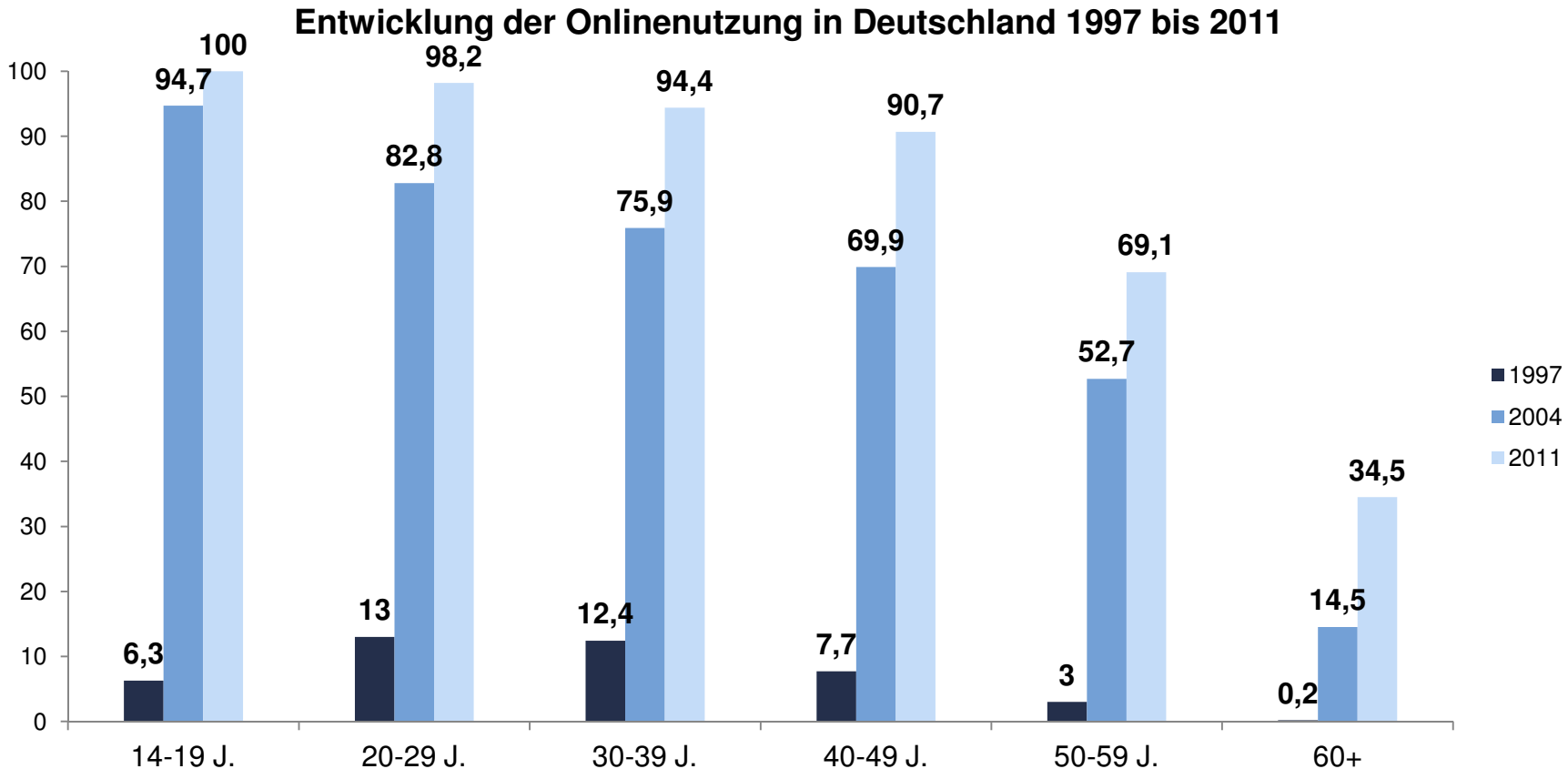
Städtische Nahversorgung: Dichte und Vielfalt

Mobilität junger Menschen: nicht mehr unbedingt mit dem Auto



Quelle: BMVBS, 2009

Internetnutzung: kaum noch Verweigerer

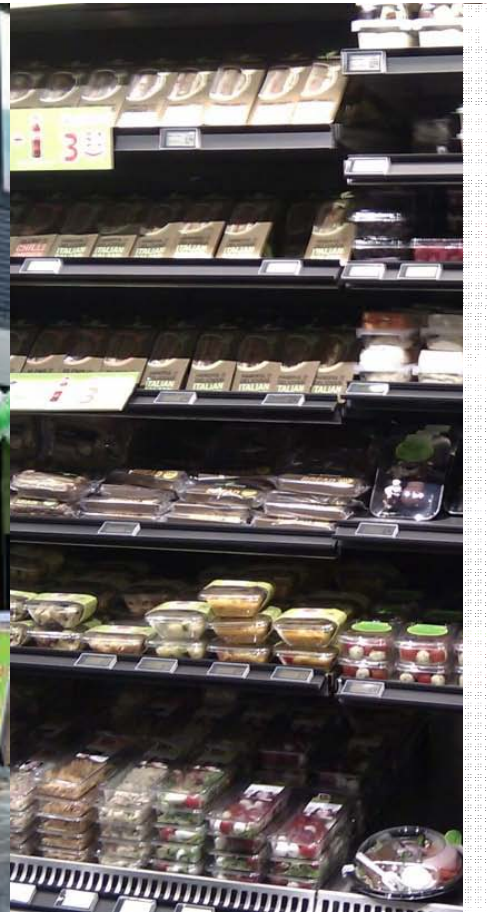


Quelle: ARD/ZDF Onlinestudie, 1997-2011

Herausforderung demographischer Wandel

- http://www.generationenfreundliches-einkaufen.de

Convenience extrem: sofort essen



i

- Rewe to go
- Köln, Hohe Straße
- 130 m² Verkaufsfläche
- Seit 2011
- Filiale Düsseldorf geplant
- Sortiment: Gesunde Snacks, Tiefkühl-Fertigmenüs, Süßwaren
- Besonderheit: SB-Mikrowelle

Convenience extrem: immer geöffnet

i

- Fresh‘N Friends
- Filiale Kastanienallee, Berlin
- ca. 100qm
- Seit 2007
- 2 weitere Filialen in Berlin
- Sortimente: Bio-Lebensmittel, Imbiss, Frischeprodukte
- Besonderheit:

  24/7 Öffnungszeiten, warme Speisen

Digitalisierung der Verkaufsflächen

- Information zu Zutaten, Verarbeitung, Herkunft
- Vorschläge für Produktergänzungen
- Rezeptvorschläge
- Schaffung dynamischer Verkaufsflächen, optische Unterstützung
- Gezielte Bewerbung von Sonderpreisaktionen

Virtuelle Regale

BUDNI BUDNIKOWSKY

i

- Verkaufsplakate in Hamburger U-Bahn
- nur 8 qm
- Besonderheit:

  Mobiler Online-Kauf per QR-Code an U-Bahnstationen

Drive-In Konzepte für eilige Singles und Familien

Testmarkt Köln: REWE (Klettenberg) / Real Drive (Porz)

Fotos: real / BBE Handelsberatung GmbH

Tante Emma 2.0

i

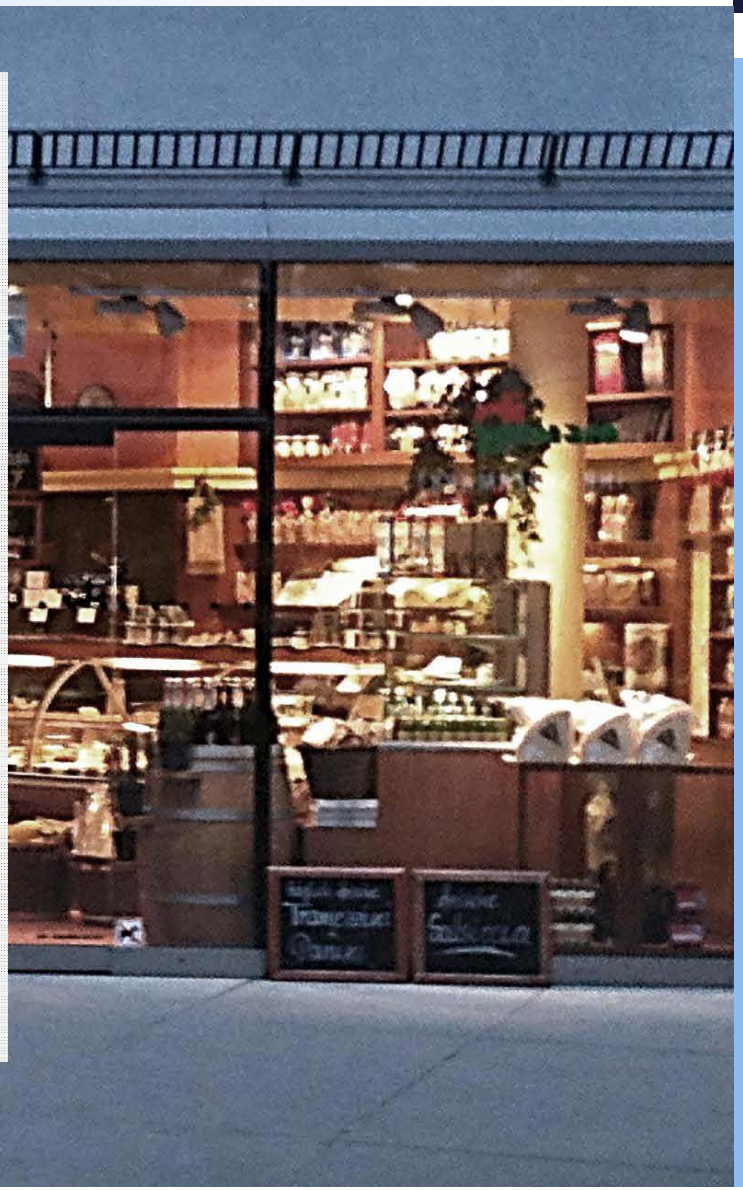
- Emmas Enkel
- Gründungsfiliale Düsseldorf
- 120 qm Verkaufsfläche mit kleiner Ruhezone + iPads
- seit 2011
- Sortiment: Lebensmittel, Drogeriewaren
- Besonderheit: Online-Bestellung sowohl im Lieferservice, Window-Shopping QR-Code, Vorbestellung im Laden mit iPads, Virtuelles Regal, Café

Tante Emma 2.0

Tante Emma 2.0

Fazit Städtische Nahversorgung

- Kommunale Planung muss die Ziele bestimmen und den Rahmen setzen.
- Nur wenn sie Markttrends frühzeitig erkennt, kann sie Investitionen für ihre Ziele nutzen und attraktive Strukturen schaffen.
- Kundenbedürfnisse führen zu einem Nebeneinander unterschiedlicher, auch innovativer Angebotsformen.
- Städtische Vorbilder lassen sich kaum auf den ländlichen Raum übertragen.
- Digitalisierung ist eine große Chance, keine Bedrohung.



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

BBE Handelsberatung GmbH
Jörg Lehnerdt
Leitung Niederlassung Köln
Goltsteinstraße 87a
50968 Köln

Telefon 0221-78941 160
Telefax 0221-78941 169
E-Mail lehnerdt@bbe.de
http www.bbe.de