Nahversorgung im ländlichen Raum

Ergebnisse des Modellprojektes „Die Zukunft der Nachbarschaftsläden“

Vortrag im Rahmen des
1. Nahversorgungstages NRW
am 14.02.2012 in Dortmund

Dipl.-Kfm. Hans-Joachim Schrader

Überblick

- Modellprojekt Nahversorgung
- Fokus: Nahversorgung im ländlichen Raum
- Thesen

1 Modellprojekt Nahversorgung

BBE Handelsberatung Münster

Projektpartner:

- Einzelhandelsverband Ostwestfalen-Lippe e.V.
- Städte Bielefeld, Paderborn, Porta Westfalica
- Edeka Minden-Hannover eG
- Max Lüning GmbH
- BBE Handelsberatung Münster

Ziele / Vorgehen:

- Sicherung und Entwicklung wirtschaftlich tragfähiger Nahversorgung
- Aufzeigen und Übertragung anhand von best practice
- Erkennen von Entwicklungspotenzialen und -hemmnissen
- Entwicklung standortangepasster Standorttypen
- Handlungsansätze / Konzeptbausteine

1 Standorttypisierung

BBE Handelsberatung Münster

„Periphere Lagen / ländlicher Raum“

„Innenstadtnahe Lagen“

„Quartierszentren“

„Zentrenlagen“

Überblick

Modellprojekt Nahversorgung

Fokus: Nahversorgung im ländlichen Raum

Thesen

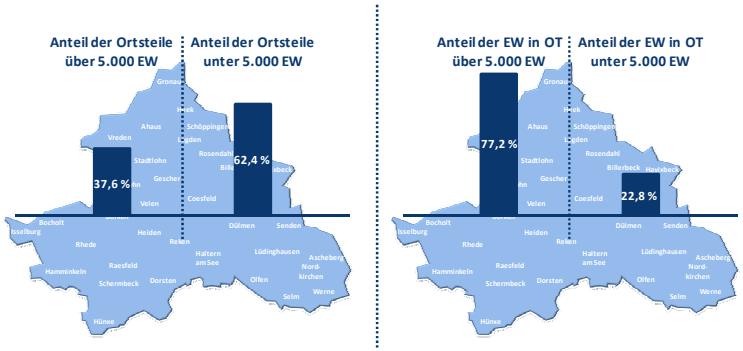
Ausgangssituation

BBE Handelsberatung Münster

- **Moderne Betriebskonzepte erfordern Verkaufsflächengrößen von i.d.R. mind. 800 – 1.200 qm VKF bei Neuansiedlungen**

- **Mikro- / Makrostandortanforderungen → u.a. Mindestbevölkerung im Nahbereich: mind. 5.000 – 7.000 Bevölkerungsdichte**

Beispiel Münsterland



→ **Konsequenz: Konzentrationsprozesse / Ausdünnung der Nahversorgungsnetze zu Lasten einer wohnortnahen Versorgung**

- **Besonders betroffen: ländlicher Raum mit seiner dispersen Siedlungsstruktur sowie Siedlungsbereiche in Stadtrandlagen mit aufgelockerter Wohnbebauung**

BBE Handelsberatung Münster

Standort & Objekt (idealtypisch)

- Ortsteile mit mindestens 2.000 – 2.500 Einwohnern
- intakte (gewachsene) Ortskernstrukturen mit anderen Nutzungen
- Verkaufsfläche > 250 qm; insb. Bestandsobjekte
- Verfügbarkeit von Parkplätzen
- Eigentum oder geringer Mietzins
- Höherer Zeit- und Wegeaufwand zu Wettbewerbsstandorten

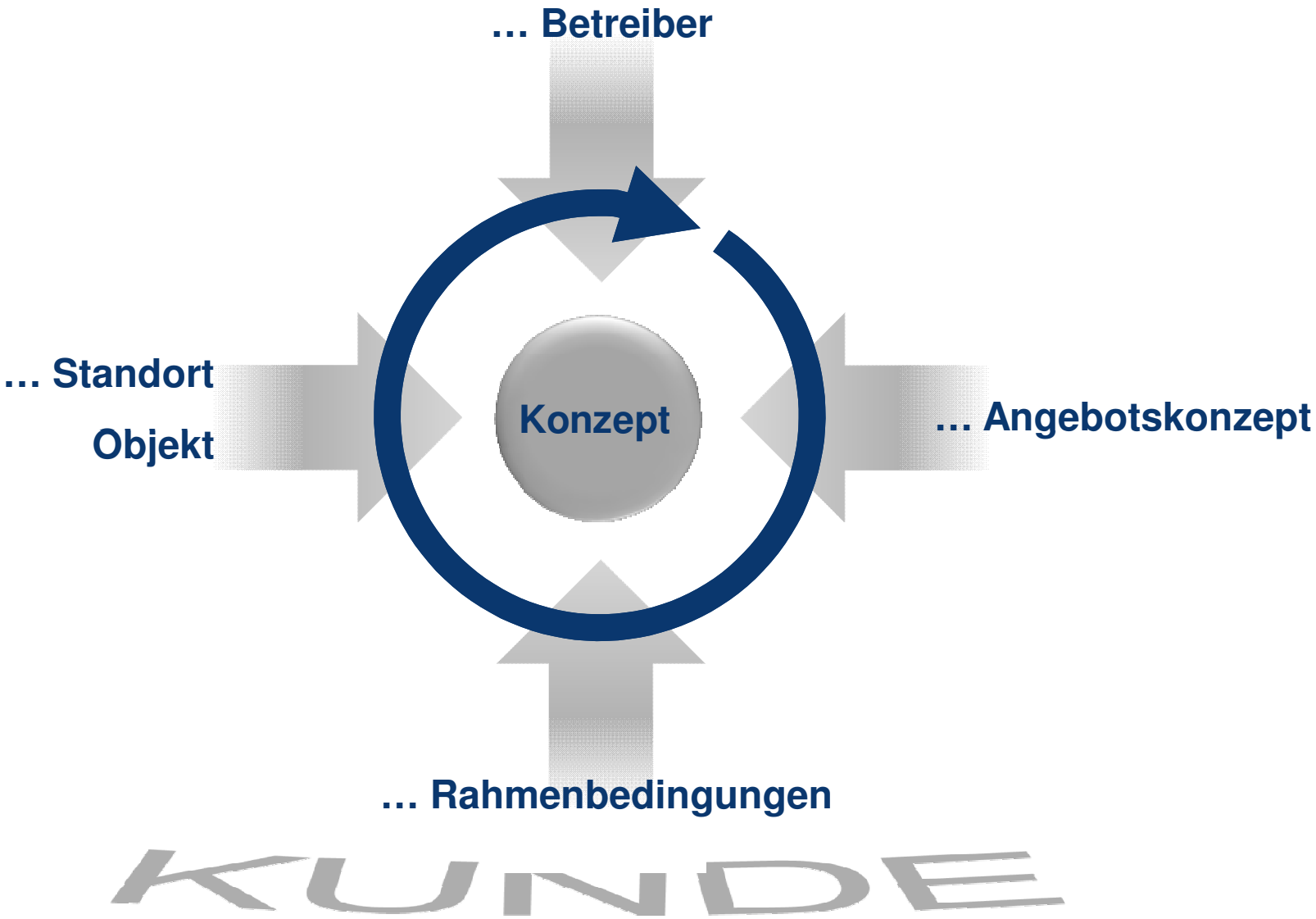
BBE Handelsberatung Münster

Konzept

- Vollsortiment auf kleiner Fläche mit Schwerpunkt Frische
- tlw. ergänzende Sortimente mit besonderer Kompetenz (z. B. Weinabteilung)
- relativ hoher Bedienanteil
- Mietpartner (Bäcker, Fleischer) oder eigenes Ladenhandwerk
- oftmals in Verbindung mit Cafe (Kommunikation)
- teilweise Angebotsbündelung / Standortgemeinschaften
- ergänzende Dienstleistungen (Lieferservice) oder Verbindung mit mobilem Handel

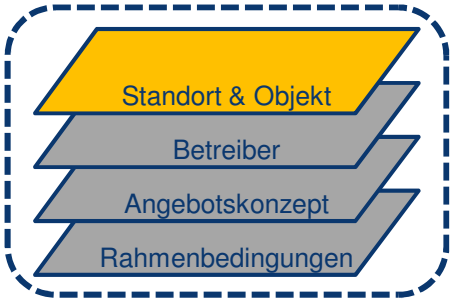
2 Erfolgsfaktoren

BBE Handelsberatung Münster



2 Erfolgsfaktor Standort & Objekt

BBE Handelsberatung Münster



Erfolgsfaktoren:

- **Objekteignung**
- **Erreichbarkeit**
- **Wirtschaftliches Potenzial**

Neuansiedlung	Bestandssicherung
■ Ist die Nachnutzung eines leer stehenden Objektes möglich oder ist eine Zusammenlegung mehrerer Flächen möglich?	■ Ist die Verkaufsfläche ausreichend dimensioniert bzw. bestehen Möglichkeiten zur Erweiterung und Optimierung?
■ Welche Standortlagen kommen unter planungsrechtlichen und wirtschaftlichen Gesichtspunkten für Neuentwicklungen in Betracht?	■ Ist der Zuschnitt günstig sowie weitestgehend barrierefrei, d.h. ohne Stufen, Rampen o. ä.?
■ Welche Akteure (Eigentümer, Projektentwickler) sind einzubinden?	■ Sind ausreichend Stellplätze vorhanden oder können geschaffen werden?
■ Welche Maßnahmen sind im Rahmen einer Nach- oder Umnutzung erforderlich?	■ Wie ist die Anbindung der Anlage (Stellplatzanlage, Fernwirkung, Lieferverkehr..?)
■ Sind Teile der Geschäftsausstattung vorhanden oder ist eine Neuausstattung erforderlich?	■ …
■ …	

2 Standort & Objekt – best practice

BBE Handelsberatung Münster

2 Erfolgsfaktor Betreiber

BBE Handelsberatung Münster

Erfolgsfaktoren:

- **Persönliche Eignung**
- **Finanz. Situation**
- **Fachliche Unterstützung**

Neuansiedlung	Bestandssicherung
▪ Können in der Region Händler identifiziert werden, die bereits Märkte betreiben und ggf. Interesse an einem weiteren Objekt haben? Gibt es ggf. Betreiber des Ladenhandwerks vor Ort?	▪ Ist eine Unterstützung durch eine Kooperation / Großhandlung gegeben bzw. ist die Einbindung in eine solche möglich?
▪ Gibt Interessierte und geeignete Bewerber bei der Großhandlung und wie gestaltet sich eine etwaige Einbindung der Großhandlung?	▪ Kann der Betreiber mit Hilfe geeigneter Maßnahmen (Erfa-Gruppen; best practice, Schulung, Qualifizierung) unterstützt werden?
▪ Können durch Bündelung mehrerer Anbieter Synergieeffekte erzielt und damit eine Grundversorgung sichergestellt werden?	▪ Bestehen Fördermöglichkeiten für Investitionen oder Modernisierungen?
▪ …	▪ …

2 Betreiber – best practice

BBE Handelsberatung Münster

2 Erfolgsfaktor Konzept

BBE Handelsberatung Münster

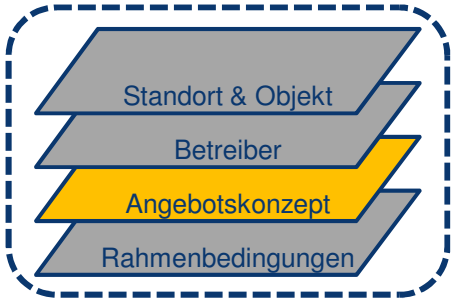
Erfolgsfaktoren:

- **Kernsortiment**
- **ergänzende Sortimente**
- **Dienstleistungen**

Neuansiedlung	Bestandssicherung
■ Welche Sortimentsbreite und -tiefe ist für den Standort geeignet?	■ Sind Marktauftritt und Erscheinungsbild noch zeitgemäß?
■ Gibt es örtliche Spezifika beim Sortiment?	■ Kann das Leistungsangebot des Händlers vor Ort sinnvoll ergänzt werden?
■ Sind neben dem Kernsortiment ergänzende Dienstleistungen anzubieten?	■ Ist das Warenangebot klar und übersichtlich gegliedert ?
■ Sollen örtliche/regionale Kooperationen (Wochenmarkt, Bauern, Erzeuger o. ä.) eingegangen werden?	■ Ist das Angebot an Kühl- und TK-Ware noch ausreichend?
■ Sind örtliche Aktionen vorgesehen?	■ Fehlen mögliche Dienstleistungen vor Ort?
■ …	■ …

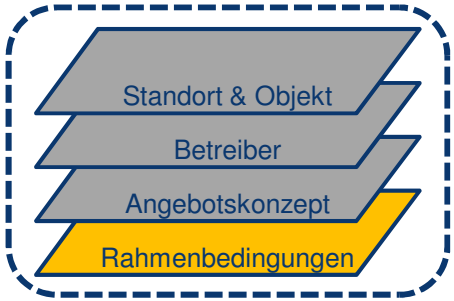
2 Konzept – best practice

BBE Handelsberatung Münster



2 Erfolgsfaktor Rahmenbedingungen

BBE Handelsberatung Münster



Neuansiedlung	Bestandssicherung
■ Sind die Planungen oder Investitionen planungsrechtlich abgesichert?	
■ Besteht die Möglichkeit der Einbindung in integrierte Konzepte (z.B. Dorfkernentwicklung)?	
■ Welche städtebaulichen / verkehrlichen Maßnahmen sind möglich, um die Erreichbarkeit zu verbessern und das Standortumfeld aufzuwerten?	
■ Wie stellt sich die Bevölkerungs- oder Siedlungsentwicklung im Umfeld dar?	
■ ...	

Erfolgsfaktoren:

- **Verbesserung der Infrastruktur**
- **Planerische Absicherung**
- **Förderung / Finanzierungshilfen**

Überblick

Modellprojekt Nahversorgung

Fokus: Nahversorgung im ländlichen Raum

Thesen

3 Kernaussagen aus dem Modellprojekt

BBE Handelsberatung Münster

- Es gibt keine Patentlösungen!
- Basis ist ein qualifiziertes Standortexpose (Steckbrief)
- Lösungen können nur in einem örtlichen Kommunikations- und Beteiligungsprozess erarbeitet werden
- Es bedarf oftmals einer Initialzündung aus dem Orts- oder Stadtteil heraus
- Bürgerschaftliches Engagement kann den Prozess fördern, ersetzt aber nicht eine nachhaltige Wirtschaftlichkeit
- Eine planerische Absicherung schafft die notwendige Investitionssicherheit
- Die marktgerechte Positionierung des Anbieters ist eine wesentliche Stellgröße

Kernaussagen aus dem Modellprojekt

- **Kernkompetenz ist ein örtlich angepasstes und ausreichend tiefes und breites Lebensmittelsortiment**
- **Ergänzende Dienstleistungsangebote können solche Konzepte stützen aber nicht ersetzen**
- **Die Findung oder Förderung geeigneter Betreiber ist die wesentliche Herausforderung solcher Konzepte**
- **Die größte wirtschaftlichen Herausforderungen sind fehlende oder nicht geeignete Objekte sowie eine fehlende Geschäftsausstattung**
- **Bei fehlendem wirtschaftlichen Potenzial sind sonstige Lösungen (mobiler Handel, Ladenhandwerk, Wochenmarkt…) zu prüfen**

3 Was ist zu tun?

BBE Handelsberatung Münster

- Gibt es vor Ort geeignete Objekte oder Standorte?
- Wie viel Einwohner (Kaufkraft) stehen zur Verfügung?
- Welches Konzept (Typus) könnte tragen?
- Gibt es örtliche Besonderheiten / Initiativen?
- Gibt es mögliche Betreiber?
- Ist ein Vorhaben planerisch umsetzbar bzw. abgesichert?
- Bestehen Fördermöglichkeiten?
- Wer organisiert und koordiniert?
- Gibt es Alternativen?

- **Eine empirische Studie zur Nahversorgung steht Ihnen unter www.bbe-standort.de zur Verfügung!**

- **Die Präsentation wird Ihnen auf Wunsch gerne durch den Veranstalter zur Verfügung gestellt!**

Vielen Dank

für

Ihre Aufmerksamkeit !

BBE Handelsberatung Münster
von-Esmarch-Str. 168
48149 Münster
Tel. 0251-87119-0
Fax 0251-87119-19
info@bbe-muenster.de
www.bbe-standort.de

Dipl.-Kfm. Hans-Joachim Schrader