



Handelsverband  
Nordrhein-Westfalen e.V.

Einzelhandelsverband  
Westfalen-Münsterland e.V.

## Dokumentation des ersten NRW-Nahversorgungstages

**14. Februar 2012**  
**Dortmund, Bürgersaal im Rathaus**

### **Ansprechpartner:**

Rainer Gallus, Geschäftsführer Handelsverband Nordrhein-Westfalen,  
Kaiserstraße 42 a, 40479 Düsseldorf, Tel: 0211-49806-24, E-Mail: [gallus@hv-nrw.de](mailto:gallus@hv-nrw.de)

Andreas Peppel, Einzelhandelsverband Westfalen-Münsterland e.V.,  
Prinz-Friedrich-Karl-Str. 26, 44135 Dortmund, Tel: 0231-577950, E-Mail: [a.peppel@ehv-wm.de](mailto:a.peppel@ehv-wm.de)

### **Mit freundlicher Unterstützung von:**



Stadt Dortmund  
Wirtschaftsförderung



## Programm des 1. NRW-Nahversorgungstages 2012:

13.30 Uhr	<b>Begrüßungskaffee   Netzwerken</b>
14.00 Uhr	<b>Grußworte an die Teilnehmer</b> Ullrich Sierau, Oberbürgermeister der Stadt Dortmund Dr. Günther Horzetzky, Staatssekretär im Ministerium für Wirtschaft, Energie, Bauen, Wohnen und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen Dr. Peter Achten, Hauptgeschäftsführer Handelsverband Nordrhein-Westfalen Michael Radau, Vorsitzender Einzelhandelsverband Westfalen-Münsterland
14.20 Uhr	<b>Städtische Nahversorgung</b> Jörg Lehnerdt, BBE Handelsberatung München
14.35 Uhr	<b>Nahversorgungskonzept der Stadt Dortmund</b> Stefan Thabe, Stadtplanungs- und Bauordnungsamt Dortmund
14.50 Uhr	<b>Die Nahversorgung im ländlichen Raum</b> Hans-Joachim Schrader, BBE Handelsberatung Münster
15.10 Uhr	<b>Kaffeepause   Netzwerken</b>
15.50 Uhr	<b>Nahversorgungskonzepte der Handelsketten</b> Heinz-Bert Zander, Vorstandssprecher REWE Dortmund Großhandels eG
16.20 Uhr	<b>Mobile Nahversorgung</b> Dr. Reinhard Steinkamp, HEIKO rollende Lebensmittelmärkte (Neuendorf/Rheinland-Pfalz) Sebastian Diehl, Emmas Enkel (Düsseldorf)
16.40 Uhr	<b>Nahversorgung in bürgerschaftlicher Trägerschaft</b> Peter Funk, Markant Nordwest, „Unser Laden“ (Welbergen) Christian Klems, DORV (Dienstleistung und Ortsnahe Rundumversorgung, Jülich)
17.00 Uhr	<b>Kleinflächenkonzept</b> Stefan Fraune, Max Lüning GmbH & Co. KG, Bruno Ising, Frischmarkt Ising (Paderborn)
17.10 Uhr	<b>Moderierte Gesprächsrunde: Hat Nahversorgung noch eine Zukunft?</b> Teilnehmer: Heinz-Bert Zander (REWE Dortmund Großhandels eG), Hans-Joachim Schrader (BBE Münster), Dr. Reinhard Steinkamp (HEIKO), Dr. Peter Achten (Handelsverband NRW)
anschließend:	<b>Imbiss   Netzwerken</b>

Moderation der Veranstaltung: Andrea Kurtz, Chefredakteurin handelsjournal (Berlin)

## Grußworte an die Teilnehmer:



**Ullrich Sierau,**  
Oberbürgermeister der Stadt Dortmund



**Dr. Günther Horzetzky,**  
Staatssekretär im Ministerium für Wirtschaft, Energie, Bauen, Wohnen  
und Verkehr des Landes  
Nordrhein-Westfalen



**Dr. Peter Achten,**  
Hauptgeschäftsführer Handelsverband  
Nordrhein-Westfalen



**Michael Radau,**  
Vorsitzender Einzelhandelsverband  
Westfalen-Münsterland

## Städtische Nahversorgung

Jörg Lehnerdt, BBE Handelsberatung München



Präsentation als Download auf  
[www.hv-nrw.de/NRW-Nahversorgungstag](http://www.hv-nrw.de/NRW-Nahversorgungstag)



Jörg Lehnerdt

BBE Handelsberatung  
Niederlassung Köln  
Goltsteinstraße 87a, 50968 Köln

Tel: 0221/7894116-0  
Mail:lehnerdt@bbe.de



## Nahversorgungskonzept der Stadt Dortmund

Stefan Thabe, Stadtplanungs- und Bauordnungsamt Dortmund



Präsentation als Download auf  
[www.hv-nrw.de/NRW-Nahversorgungstag](http://www.hv-nrw.de/NRW-Nahversorgungstag)



Stefan Thabe

Stadtplanungs- und Bauordnungsamt Dortmund  
Geschäftsbereich Stadtentwicklung

Burgwall 14, 44122 Dortmund

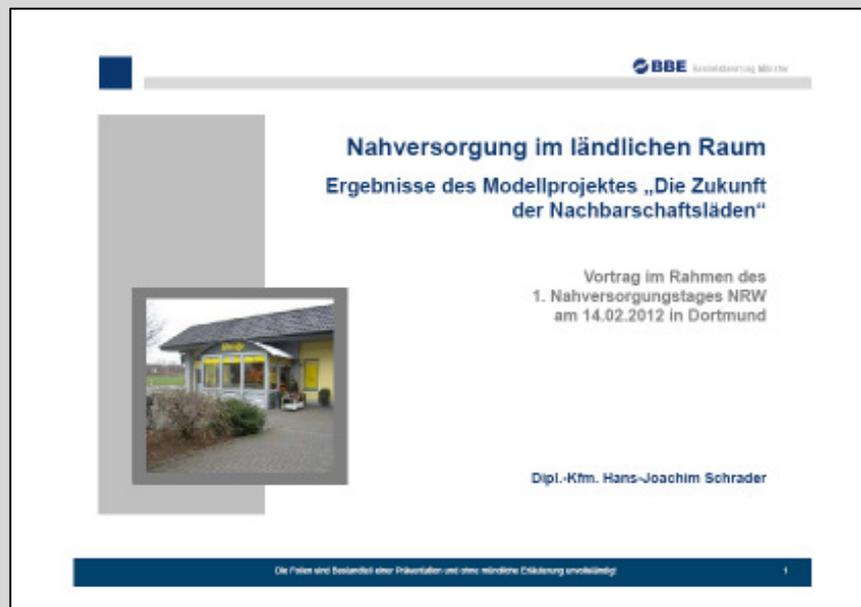
Telefon: 0231/50 27 299

Mail: [sthabe@stadtdo.de](mailto:sthabe@stadtdo.de)



## Nahversorgung im ländlichen Raum

Hans-Joachim Schrader, BBE Handelsberatung Münster



Präsentation als Download auf  
[www.hv-nrw.de/NRW-Nahversorgungstag](http://www.hv-nrw.de/NRW-Nahversorgungstag)



Hans-Joachim Schrader

BBE Handelsberatung Westfalen GmbH

Von-Esmarch-Str. 168, 48149 Münster

Tel: 0251/87 11 9 - 0

Mail: [bbe-muenster@t-online.de](mailto:bbe-muenster@t-online.de)



## Kaffeepause |

Den Teilnehmern wurde während der Kaffeepause auf dem Platz vor dem Dortmunder Rathaus ein rollender Supermarkt präsentiert.



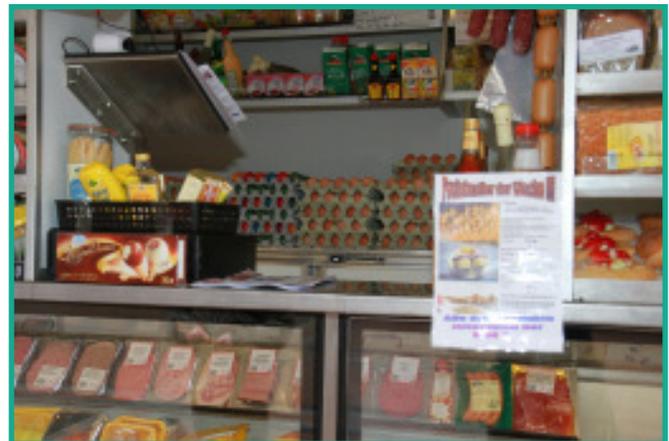
Ludger Möllenbeck

Geflügelhof Möllenbeck GmbH & Co. KG

Waterort 17, 48336 Füchtorf

Tel.: 05426/930 140

Mail: [gefuegelhof-moellenbeck@t-online.de](mailto:gefuegelhof-moellenbeck@t-online.de)



## Nahversorgungskonzepte der Handelsketten

Heinz-Bert Zander, Vorstandssprecher der REWE Dortmund Großhandels eG



Präsentation als Download auf  
[www.hv-nrw.de/NRW-Nahversorgungstag](http://www.hv-nrw.de/NRW-Nahversorgungstag)



Heinz-Bert Zander  
Vorstandssprecher

REWE DORTMUND Großhandel eG

Asselner Hellweg 1-3, 44309 Dortmund

Tel: 0231/25 00 0

Mail: [info@rewe-dortmund.de](mailto:info@rewe-dortmund.de)

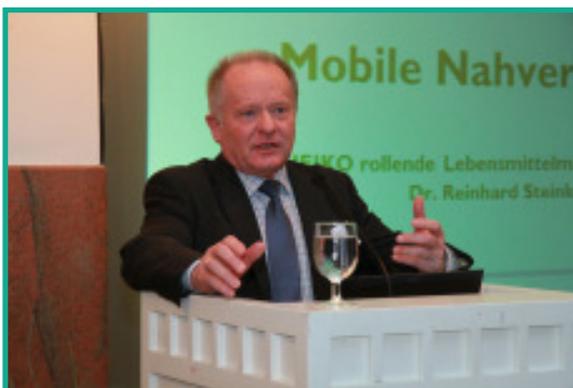


## Mobile Nahversorgung

Dr. Reinhard Steinkamp, HEIKO rollende Lebensmittelmärkte (Neuendorf)



Präsentation als Download auf  
[www.hv-nrw.de/NRW-Nahversorgungstag](http://www.hv-nrw.de/NRW-Nahversorgungstag)



Dr. Reinhard Steinkamp  
Inhaber Heiko - rollende Lebensmittelmärkte

Heiko - rollende Lebensmittelmärkte  
Eichenwiese 1, 54597 Neuendorf

Tel: 06552/9909-0  
Mail: [info@heiko.info](mailto:info@heiko.info)



## Mobile Nahversorgung

Sebastian Diehl und Benjamin Brüser, Emma's Enkel (Düsseldorf)



Präsentation als Download auf  
[www.hv-nrw.de/NRW-Nahversorgungstag](http://www.hv-nrw.de/NRW-Nahversorgungstag)



Sebastian Diehl (Geschäftsführer)  
Sebastian Brüser

Diehl & Brüser Handelskonzepte GmbH

Neusser Straße 72, 40219 Düsseldorf

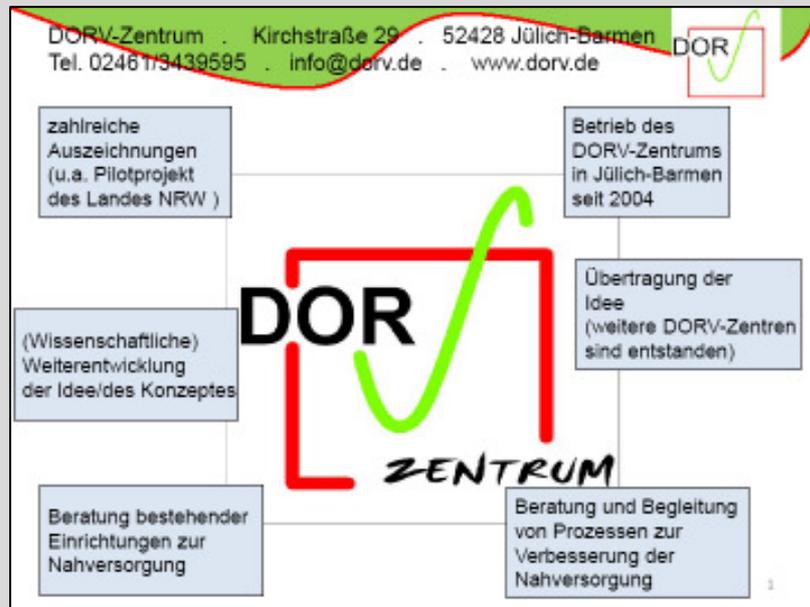
Tel: 0211/137 211 38

Mail: [kontakt@emmas-enkel.de](mailto:kontakt@emmas-enkel.de)



## Nahversorgung in bürgerschaftlicher Trägerschaft

Christian Klems, DORV (Dienstleistung und Ortsnahe RundumVersorgung, Jülich)



Präsentation als Download auf  
[www.hv-nrw.de/NRW-Nahversorgungstag](http://www.hv-nrw.de/NRW-Nahversorgungstag)



Christian Klems

DORV-Zentrum

Kirchstraße 29, 52428 Jülich-Barmen

Tel: 02461/34 39 595

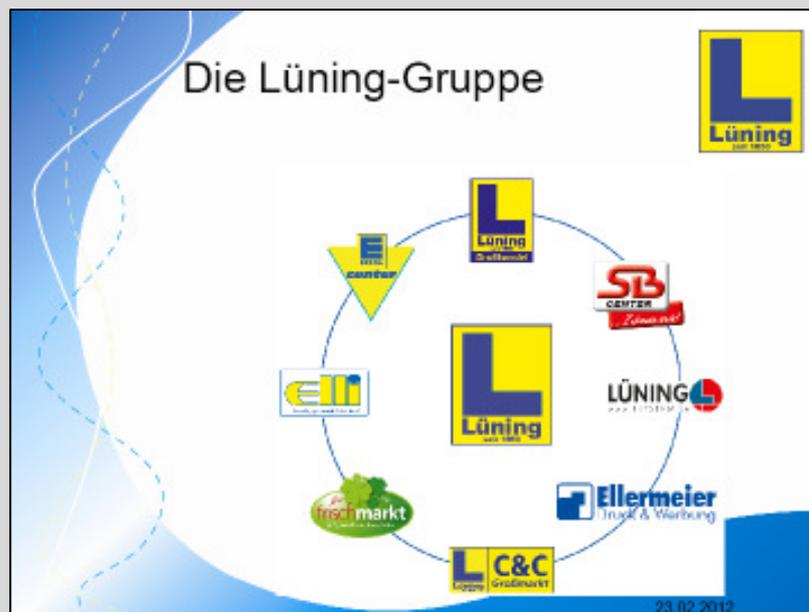
Mail: info@dorv.de



## Kleinflächenkonzepte

Herr Stefan Fraune, Max Lüning GmbH & Co. KG

Herr Bruno Ising, Frischmarkt Ising, Paderborn-Dahl



Präsentation als Download auf  
[www.hv-nrw.de/NRW-Nahversorgungstag](http://www.hv-nrw.de/NRW-Nahversorgungstag)



Bruno Ising (b.I.)

Frischmarkt Ising  
Lüning Handels-GmbH & Co. KG

Am Stadtberg 9, 33100 Paderborn

Tel.: 05293/240

Stefan Fraune (b.r.)

Lüning Handels-GmbH & Co. KG

Westerwieher Str. 33, 33397 Rietberg

Tel.: 0170/6325471

Mail: [sfraune@luening.de](mailto:sfraune@luening.de)



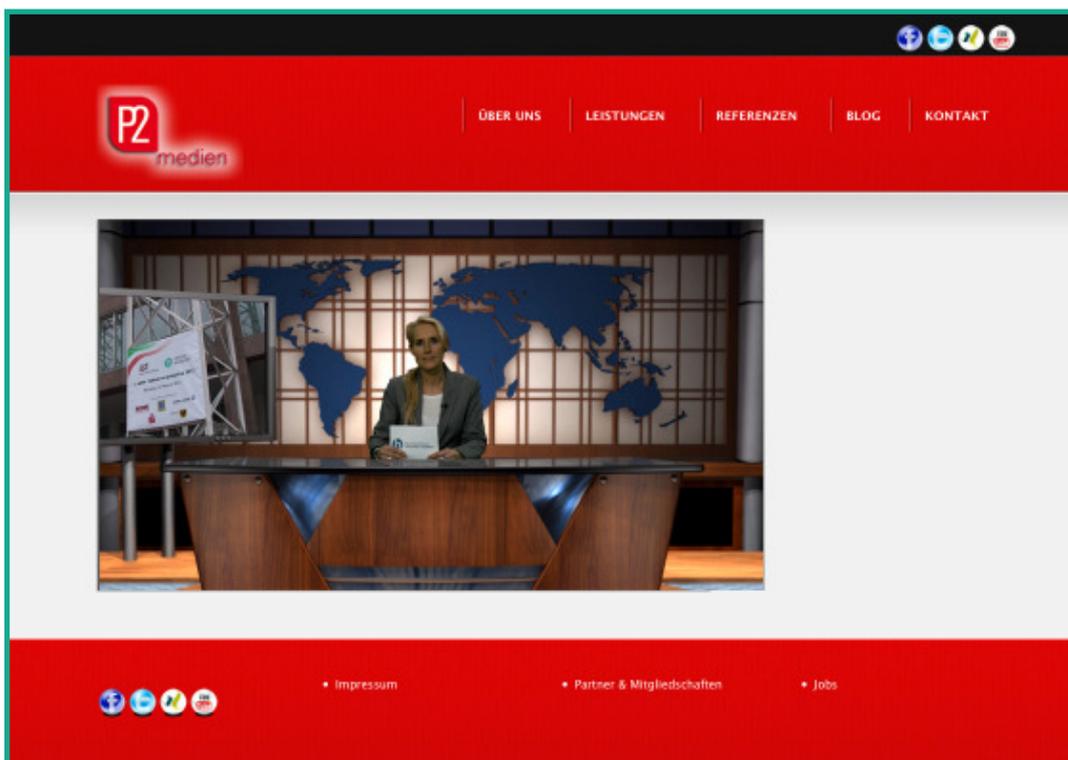
Informationen, Präsentationen und Bilder vom 1. NRW-Nahversorgungstag finden Sie hier:

- [www.handelsverband-nrw.de/NRW-Nahversorgungstag](http://www.handelsverband-nrw.de/NRW-Nahversorgungstag)



Der 1. NRW-Nahversorgungstag wurde videodokumentiert. Zum Download:

- [www.p2-medien.de/ehv/](http://www.p2-medien.de/ehv/)



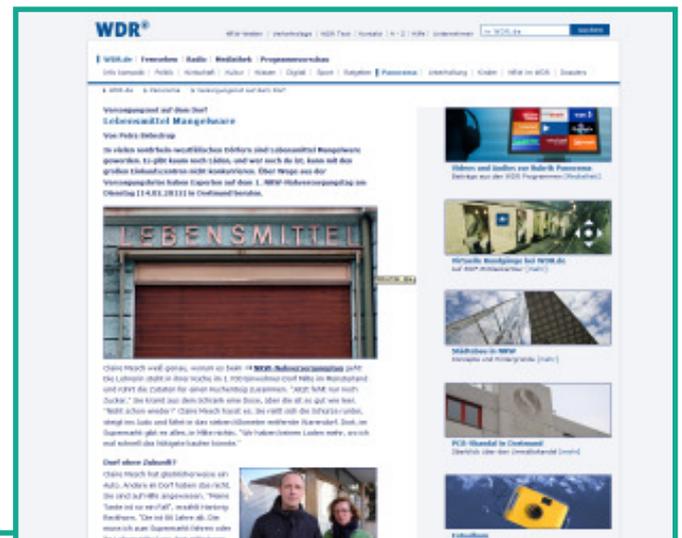
## Presse-Clipping:

In der Ausgabe 03/2012 des handelsjournals wurde über den 1. NRW-Nahversorgungstag berichtet. Auf den nachfolgenden Seiten 15 und 16 finden Sie das entsprechende Presse-Clipping.

Beachten Sie bitte, dass es auch in Ausgabe 04/2012 (erscheint am 18. April 2012) einen Artikel geben wird, der sich inhaltlich auf den NRW-Nahversorgungstag bezieht.

Der WDR hat den 1. NRW-Nahversorgungstag in Dortmund zum Anlass für eine umfangreiche Berichterstattung rund um das Thema genommen:

- [www.wdr.de/themen/panorama/lebensmittelversorgung100.html](http://www.wdr.de/themen/panorama/lebensmittelversorgung100.html)
- [www.wdr.de/mediathek/html/regional/2012/02/14/lokalzeit-muensterland-milte.xml](http://www.wdr.de/mediathek/html/regional/2012/02/14/lokalzeit-muensterland-milte.xml)



Bildquellen: Handelsjournal, WDR



# nrw magazin

## Auf ein Wort



Foto: Schönpel

### Ambitioniert

Ambition ist ein auf ein Ziel gerichtetes Streben. – Vertreter aus Kommunen und Handel zusammenzubringen, um gemeinsam über den Ist-Zustand und die Zukunft der Nahversorgung in NRW zu diskutieren, ist ambitioniert und es ist – wie das Beispiel des 1. NRW-Nahversorgungstages zeigt – ein Erfolgskonzept. Ambitioniert sind vor allem jedoch die Menschen, die Nahversorgung ermöglichen, die mit Leib und Seele Einzelhändler sind und auch dort kreative Konzepte erarbeiten und realisieren, wo andere aufgeben. Die engagiert und qualifiziert sind und für die die Versorgung der Menschen mit Gütern des täglichen Bedarfs nicht Beruf, sondern Berufung ist. Dass es diese Menschen gibt, hat der Nahversorgungstag in Dortmund gezeigt und auch, dass wir diese Menschen brauchen. Die Bürger in NRW werden immer älter; der demografische Wandel zeigt längst Wirkung. Unsere Ambition richtet sich nun darauf, die Qualität der Nahversorgung in NRW Stück für Stück auf die zukünftigen An- und Herausforderungen auszurichten.

**Rainer Gallus**  
Geschäftsführer  
Handelsverband NRW

## News des Monats

### Salz in der Suppe

Für den überwiegenden Teil des inhabergeführten Einzelhandels wird es immer schwieriger, beim Wettbewerb um die begehrten Standorte in den Top-Lagen mithalten zu können. Das ist zumindest die Einschätzung des Immobilienmaklers Comfort. Ausnahmen inhabergeführter Platzhirsche, wie Eickhoff auf der Kö in Düsseldorf, bestätigen nur die Regel. Sie seien häufig das „Salz in der Suppe“ einer erfolgreichen Innenstadt. Die aktuell guten Zahlen dieser Unternehmen sprächen dafür, dass erfolgreiche Multilabel-Anbieter nachhaltig ihren Platz und ihre Klientel hätten. Tatsache sei jedoch, so Comfort, dass die Filialisten weiter auf dem Vormarsch seien. Verstärkt werde diese Tendenz dadurch, dass viele Marken trotz mancher Rückschläge und Schwierigkeiten selbst mehr und mehr zu Einzelhändlern würden und eigene Läden forcierten.

### Erfolgreicher Auftakt

Wenngleich Nordrhein-Westfalen ein dicht besiedeltes Bundesland mit einem guten Versorgungsnetz ist, bleiben der Ausbau, der Erhalt und die Zukunftssicherung der Nahversorgung dennoch Kernthema. Nach Einschätzung des Handelsverbandes NRW beweist der Einzelhandel mit seinen Maßnahmen und Initiativen, dass er auf gesellschaftliche Veränderungen reagiert und soziale Verantwortung wahrnimmt. Fakt ist, dass ein Großteil der Bevölkerung schon heute Einkaufsmöglichkeiten in fußläufiger Distanz findet. Doch an einigen Standorten ist der wirtschaftliche Betrieb eines Ladengeschäftes problematisch. Hier sind kreative Entwürfe vom Kleinflächenkonzept über mobile Anbieter bis hin zu Nachbarschaftsläden in bürgerlicher Trägerschaft gefordert, um die Nahversorgung der Verbraucher zu gewährleisten. Wie wichtig dieses Thema ist, zeigt das große Interesse von Wirtschafts- und Stadtplanern, Expansionsmanagern und Akteuren der Nahversorgung beim 1. Nahversorgungstag NRW. Die Initiatoren sind sich darin einig, den Nahversorgungstag nunmehr als Veranstaltungsreihe fortzusetzen. **Siehe Seite 52.**



Volles Haus: über 250 Teilnehmer im Rathaussaal der Stadt Dortmund.

## Inhalt 03\_12

**52|Kundennähe ganz konkret und praktisch**  
Große Resonanz auf den 1. Nahversorgungstag NRW

**53|Frequenzbringer für die Innenstadt**  
Wie der Einzelhandel in Gütersloh von Porta profitiert



**54|Personallengpässe überwinden**  
Qualifizierte Zeitarbeitskräfte für den Einzelhandel

**56|Die Folgen der Loveparade-Tragödie**  
Höhere Sicherheitsauflagen verursachen Mehrkosten

**57|Wenn sie in die Jahre kommen**  
Hoher Revitalisierungsbedarf bei Shopping-Centern

### Impressum

**Herausgeber**  
Handelsverband Nordrhein-Westfalen e.V.,  
Kaiserstraße 42a, 40479 Düsseldorf, www.hv-nrw.de

**Redaktion**  
Bodo Meß, Am Hammergraben 14, 56567 Neuwied  
Tel.: 02631/879 125, Fax: 02631/879 204,  
E-Mail: zsm13@prv-verlag.de

**Anzeigenleitung**  
Ingo Meißner, Tel.: 02631/879 217, Fax: 02631/879 175,  
E-Mail: lmeissner@prv-verlag.de

**Anzeigen-Disposition**  
Christiane Beck, Tel.: 02631/879 133, Fax: 02631/879 175,  
E-Mail: c.beck@prv-verlag.de

**Verlag**  
LPR Media GmbH,  
Am Hammergraben 14, 56567 Neuwied  
Tel.: 02631/879 0, Fax: 02631/879 201  
Im Auftrag von:  
Fachverlag der Verlagsgruppe Handelsblätt GmbH,  
Rosenstraße 36, 40223 Düsseldorf

Foto: EHV Westfalen-Münsterland

# Näher am Kunden

Die Sicherstellung der **Nahversorgung** ist eine Herausforderung für die Städte und Kommunen. Auf einer Fachtagung in Dortmund wurden erprobte und bewährte Konzepte vorgestellt.

Gut 250 Teilnehmer aus mehr als 100 Kommunen lockte der 1. Nahversorgungstag NRW nach Dortmund. Die Gemeinschaftsveranstaltung des Handelsverbandes NRW und des Einzelhandelsverbandes Westfalen-Münsterland übertraf damit alle Erwartungen. Gastgeber war Oberbürgermeister Ullrich Sierau, der die Teilnehmer im Rathaus der Stadt willkommen hieß.

**Angesichts** des demografischen Wandels stehen die Kommunen vor dem Problem, der wachsenden Zahl älterer und weniger mobiler Menschen in ihrem Wohnumfeld den Einkauf von Gütern des täglichen Bedarfs zu ermöglichen. Die einen können aufgrund gesundheitlicher Einschränkungen nicht mehr mit Auto oder Bus fahren, andere verzichten aus Kostengründen auf das Auto oder auf die Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel. Staatssekretär Dr. Günther Horzetzky hob denn auch die sich hieraus ergebende zunehmende Brisanz des Themas Nahversorgung in seinem Grußwort hervor. Er zeigte sich insbesondere erfreut von kreativen Lösungen, für die in der Regel nicht nach dem Staat gerufen werde.

Jörg Lehnerdt von der BBE Handelsberatung München befasste sich primär mit der Nahversorgung im städtischen Bereich, während Hans-Joachim Schrader von der BBE Handelsberatung Westfalen den Fokus auf den ländlichen

Raum legte. Beide stimmten darin überein, dass es selten möglich ist, die Konzepte schablonenhaft zu übertragen. Während die Nahversorgung im städtischen Raum bei sehr unterschiedlichen Kaufkraftniveaus viele Interessen bündeln müsse, kämen im ländlichen Raum eher Konzepte in Betracht, die z. B. aus einem Ladenhandwerk heraus entstanden sind und zusätzliche Dienstleistungen wie Post oder Lotto oder ein Café vorhielten. Immer aber sei oberstes Gebot die Wirtschaftlichkeit. Das setze im ländlichen Raum eine erreichbare Einwohnerzahl von mindestens 2.000 bis 2.500 voraus. Die Ladengröße sollte nicht unter 250 qm liegen, was einer Artikelzahl von 2.000 bis 3.000 entspreche.

**Auf dem „Markt der Möglichkeiten“** wurden im Rahmen der Tagung interessante Modelle für die Nahversorgung vorgestellt. Rollende Supermärkte, wie sie die M&B Landfrisch GmbH mit ihrem Verkaufswagen präsentierte, haben ein Angebot, das sehr speziell auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten ist. Das betonte auch Dr. Reinhard Steinkamp als Inhaber der rollenden Heiko-Märkte, die sich über die Jahre zu einem Lebensmittel der „Ganz-Nahversorgung“ entwickelt hätten. Mit unterschiedlich aus-

gestatteten Fahrzeugen werden auf einer Tour 80 bis 180 Haltestellen angefahren, zumeist Standorte ohne ein Lebensmittelgeschäft in erreichbarer Nähe.

Am Verkaufswagen wie auch in den vorgestellten Konzepten von „Emmas Enkel“ aus Düsseldorf oder „DORV“ aus Jülich steht neben der Nahversorgung das Thema Kommunikation im Mittelpunkt. So setzt das DORV-Modell (DORV = Dienstleistungen und ortsnahe Rundum-Versorgung) darauf, verschiedene Bedürfnisse unter einem Dach erledigen zu können: Lebensmitteleinkauf, Bankangelegenheiten, Post, soziale und medizinische Versorgung sowie Kultur- und Kommunikationsangebote. Es gibt sowohl ein bürgerschaftliches, ein kaufmännisches wie

auch ein integratives Modell.

**Ganz modern** kommen Emmas Enkel in Gestalt ihrer Erfinder Sebastian Diehl und Benjamin Brüser daher. Sie kombinieren den Charme des alten Tante-Emma-Ladens mit moderner Technik. Von zu Hause oder aus der dem Laden angegliederten „Guten Stube“ können Kunden per iPad Waren bestellen, im Laden abholen oder sich liefern lassen. Nach Ladenschluss ist die Bestellung mittels QR-Code übers Smartphone möglich. Hightech und Wohlfühlatmosphäre scheinen perfekt kombiniert. Erst seit vier Monaten sind Emmas Enkel im Geschäft und erleben seither eine herausragende Resonanz.

Heinz-Bert Zander von der Rewe Dortmund betonte, dass auch die Nahversorgungskonzepte einer Handelskette sehr unterschiedlich seien. Der Kunde müsse aber akzeptieren, dass Kleinflächenkonzepte in der Regel höhere Preise zur Folge hätten. Subventionierte Ladenkonzepte lehnt er ab. Bruno Ising („Ihr Frischmarkt“) zeigte auf, dass gerade kleine Flächen ein hohes Engagement der Betreiber erfordern, um die eingeschränkte Artikelzahl optimal am Kundenbedarf auszurichten und damit dauerhafte Kundenbindung zu erzielen.

**Bei allen kreativen Ansätzen** für neue und individuelle Nahversorgungskonzepte, so ein Fazit auf dem 1. Nahversorgungstag, müssten die Verbraucher auch für das Thema sensibilisiert werden. Dr. Peter Achten, Hauptgeschäftsführer des Handelsverbandes NRW stellte klar: „Wer Nahversorgung haben will, muss sie auch konsequent nutzen, oder um es auf den Punkt zu bringen: Vom vergessenen Päckchen Backpulver kann kein Geschäft leben.“ **(ke)**

**„An einem Strang ziehen.“**

Michael Radau



Foto: EHV Westfalen-Münsterland

Freuen sich über den Erfolg des 1. Nahversorgungstages NRW: Heinz-Bert Zander, Michael Radau, Dr. Günther Horzetzky, Ullrich Sierau und Dr. Peter Achten (v. l. n. r.).

Aussteller: Einkaufstaxi Dortmund-Aplerbeck

# Einkaufen mit Begleitung

Das flitzende  
Einkaufsmobil  
Ihrer Pfarrcaritas



Herausgeber  
Caritas Kontakt im  
Pastoralverbund Aplerbeck

Ein Angebot von Caritas Kontakt



## Unser Angebot für Sie

- Wir holen Sie ab, kaufen mit Ihnen ein und bringen Sie wieder nach Hause.
- Unser Angebot ist für Sie kostenfrei!
- Jeden 1. und 3. Donnerstag im Monat von 10 bis 12 Uhr.
- Wir sind auch für Gespräche und zur Beratung für Sie da.



So erreichen Sie uns

**Caritas Kontakt**  
im Pastoralverbund mit der  
Evangelischen Gemeinde Aplerbeck  
Tel. (0231) 4 42 22 87

Egbertstraße 15, 44287 Dortmund-Aplerbeck  
E-Mail: caritas.k@gmx.de

**Sprechstunden und Telefonzeiten**  
donnerstags 10-12 Uhr

## Aussteller: Abokiste



### Die *AboKiste24.de* – LieferService für biologische Lebensmittel

Mit unserem LieferService für hochwertige biologische Lebensmittel liefern wir Ihnen biologische Lebensmittel sowie ein vielfältiges Angebot an Naturwaren des täglichen Bedarfs direkt nach Hause.

Bestellen Sie unverbindlich, flexibel und bequem per Telefon, Fax, E-Mail oder in unserem Online Shop. Unser umfangreiches Angebot umfasst schwerpunktmäßig Gemüse und Obst sowie frische Backwaren, Fleisch, Wurstwaren, Käse, Milchprodukte, Kosmetik und vieles mehr...

### Eigene Gärtnerei – Regionale Erzeugung

Alle biologischen Waren, die wir nicht selbst erzeugen, stammen bevorzugt aus der Region. Um ein Vollsortiment an Obst und Gemüse anbieten zu können, arbeiten wir mit anderen Verbandserzeugern aus der Region zusammen.

### Das Thema Nahversorgung

Wir sind:

- Der größte Lieferdienst für Bio-Frische im östlichen Ruhrgebiet und stellen die Nahversorgung mit besten biologischen Lebensmitteln auch in ländlichen Regionen sicher.
- Über verschiedenste Vertriebswege für Sie erreichbar. Dabei haben Sie die Wahl zwischen unserem Lieferservice, dem Einkauf mit persönlicher Beratung in unseren beiden Bioläden oder auf den Wochenmärkten in Dortmund und Unna.
- *Bio mit Service*. Wir gehen auf Ihre individuellen Wünsche ein und verleihen Bio eine persönliche Note. So stellen wir für Sie eine individuelle *AboKiste* zusammen; ganz nach Ihren Vorstellungen.



**Werkhof Service GmbH**  
Zum Lonnenhohl 44  
44319 Dortmund  
Fon: 0231 • 923134-0  
Fax: 0231 • 923134-14  
eMail: [kunde@abokiste24.de](mailto:kunde@abokiste24.de)



**Natura Hofladen- Mein Hofladen mit Service**  
Werzenkamp 30 • 44329 Dortmund  
Fon: 0231 • 72989230 • Fax: 0231 • 72989231

**Natura -Mein Bioladen mit Service**  
Hauptstraße 28 • 59439 Holzwickede  
Fon: 02301 • 941208 • Fax: 02301 • 941209

[www.abokiste24.de](http://www.abokiste24.de)

Aussteller: REWE



## Der Supermarkt im Wandel „Neugierde im Einklang mit Erfahrung“

Konkurrenz belebt das Geschäft heißt es immer so schön. In keinem anderen europäischen Land ist die Dichte im Lebensmitteleinzelhandel so hoch wie in Deutschland. Demnach müsste die Supermarktszene in Deutschland besonders innovativ sein. Und in der Tat bewegt sich hier zurzeit einiges. Supermarkt ist längst nicht mehr gleich Supermarkt.

Die REWE DORTMUND ist mit 440 Supermärkten in ihrem Verbreitungsgebiet einer der größten Supermarktbetreiber im Ruhrgebiet

geschnitten wird“, erläutert Heinz-Bert Zander, Vorstandssprecher der REWE DORTMUND, die momentane Situation. Während in den 90er-Jahren der großflächige Markt auf der grünen Wiese nach amerikanischem Modell forciert wurde, geht mittlerweile auch wieder ein Trend in Richtung Innenstadt. Unter dem Namen „Nahkauf“ und „REWE City-Markt“ betreibt die REWE DORTMUND zwei Nahversorger-Konzepte, die flächenmäßig etwas kleiner sind, ein eingeschränkteres Sortiment vorweisen und in verdichteten, städti-

Green Building zertifizierten Supermarkt in NRW. Auf knapp 1600qm Verkaufsfläche läuft in Iserlohn alles unter dem Kriterium Nachhaltigkeit. Die verbauten Materialien sind alle recyclebar und umweltschonend hergestellt, durch die Leitungen fließt selbstverständlich Grünstrom und auf dem Dach des Gebäudes befindet sich eine große Photovoltaikanlage.

Geheizt wird mit der Wärme, die beim Betreiben der Kühlanlagen entsteht. Durch große Fenster kann tagsüber größtenteils auf den Einsatz von künstlichem Licht verzichtet werden. Insgesamt befindet sich vieles bei diesem Gebäude in einem Kreislauf, der eine hohe

wieder ganz anders aus und hat sich sichtlich weiterentwickelt. „Bei diesem Vertriebstypen befinden wir uns noch mitten im Lernprozess, denn der Kunde eines Einkaufszentrums hat ganz andere Bedürfnisse und Erwartungen an einen Supermarkt. Hier steht Einkauf als Erlebnis im Vordergrund und nicht das bloße Abdecken von Bedürfnissen“, weiß Zander. So überrascht der REWE-Markt in der Thier Galerie gleich am Eingang mit einem gemütlichen Sitzbereich, einer heißen Theke und einer Salatbar. Der Markt selbst ist vor allem durch sein Sortiment geprägt. 40 Prozent, der angebotenen Artikel, sind Convenience-Produkte. Das bedeutet, dass sich diese Produkte durch ihre schnelle und bequeme Zubereitung auszeichnen. So findet man hier zum Beispiel Sushi, frische Nudeln,



und spürt derzeit eine große Veränderung. „Wir müssen uns als Nahversorger immer mehr auf die Besonderheiten des jeweiligen Standortes einstellen. Von 500 bis 5000 qm ist alles denkbar, wenn der Markt exakt auf seine jeweilige Kundenschicht zu-

Doch auch großflächige Supermärkte haben als wichtigste Träger der Nahversorgung nach wie vor Konjunktur bei der REWE DORTMUND. Im Februar eröffnete das Filialsystem der REWE DORTMUND „Kaufpark“ den ersten

Energieeffizienz garantiert.

Neben der grünen Zukunft des Supermarktes gibt es noch einen weiteren Vertriebstypen, der sich zurzeit entwickelt: Der Supermarkt im Einkaufszentrum. Die ersten Gehversuche machte die REWE DORTMUND mit einem REWE-Markt im Limbecker Platz in Essen. Der zweite Markt dieser Art, der REWE in der Dortmunder Thier Galerie, sieht schon

und geschnittenes Obst und Gemüse.

Die wenigen Beispiele zeigen, dass der Supermarkt lebt und sich ständig weiterentwickelt. Für die nächste Zeit hat die REWE DORTMUND noch einige Ideen in der Schublade. „Man muss auch mal den Mut haben, neues auszuprobieren. Neugierde im Einklang mit Erfahrung sind unsere Erfolgsfaktoren“, so Zander abschließend.

REWE DORTMUND Großhandel eG, Asselner Hellweg 1-3, 44309 Dortmund; www.rewe-dortmund.de

## Aussteller: Frischmarkt Ising

Rietberg, den 8. März 2012

# Die Lüning-Gruppe in Rietberg ...ein starker Partner für den Einzelhandel



Unsere Stärken rund um  
das Thema Handel

Einer von vielen  
zufriedenen Kunden

Unser Konzept für  
selbständige Einzelhändler

### Die Lüning Gruppe...

...ein starker Partner für den  
selbständigen Einzelhandel!

- Großhandel / Einzelhandel / Ladenbau / Druckerei & Werbung
- Gründung 1853
- Großhandel seit 1903
- Ladenbau seit 1951
- Einzelhandel seit 1967
- Dienstleister für den selbständigen Einzelhandel, Tankstellen sowie „neu“, den türkischen selbständigen Einzelhandel
- Seit 1989 Partner der Edeka Minden-Hannover
- Über 60.000 Artikel ständig am Lager



- 500 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche
- Einzugsgebiet: 3 km um Dahl
- Einwohner Dahl: 2.767
- Familienbetrieb
- Backshop / Blumenshop / Post-Shop



Und so erreichen Sie uns:

Max Lüning GmbH & Co. KG  
Westerwieherstraße 33  
33397 Rietberg

Telefon 0 52 44 / 705-0  
Telefax 0 52 44 / 705-117  
info@luening.de

Ihre Ansprechpartner für  
den selbständigen  
Einzelhandel:

Friedhelm Gehrman  
Telefon 01 70 / 4 54 83 72  
fgehrmann@luening.de

Stefan Fraune  
Telefon 01 70 / 6 32 54 71  
sfraune@luening.de

## Aussteller: Emma's Enkel

**Emmas Enkel** ist die Kombination aus Tante-Emma-Laden, Supermarkt und Onlineshop mit Lieferservice!

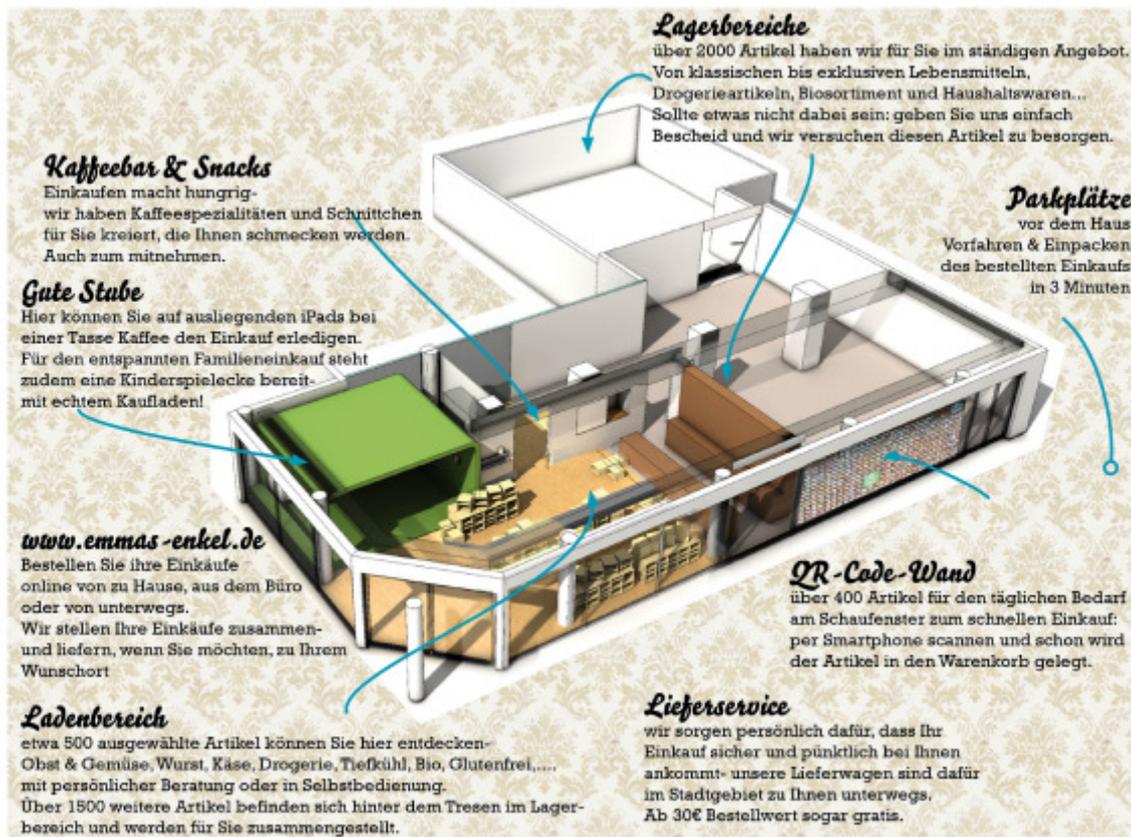
Sie können entscheiden wie Sie Ihren Einkauf gestalten- ob bei uns im Laden bei guter Beratung, online von unterwegs oder in der „Guten Stube“: unserem begehbaren Onlinewohnzimmer: Bei einer Tasse Kaffee können Sie Ihren Einkauf über bereitgestellte iPads erledigen!

Das Thema Nahversorgung spielt eine immer wichtigere Rolle: Die immer weiter verbreitete Technikaffinität der Menschen und Internetzugang auch in abgelegenen Dörfern lässt heutzutage jedem die Chance online einzukaufen.

Kombiniert mit dem Vertrauten eines klassischen Tante-Emma-Ladens, dem Angebot von über 2000 Artikeln und dem modernen Onlineshop lassen Emmas Enkel zwei Welten verschmelzen!



Kommen Sie gerne einmal auf einen Kaffee vorbei - an der **Berliner Allee 56, 40212 Düsseldorf** oder auf **www.emmas-enkel.de**



Der Handelsverband Nordrhein-Westfalen und der Einzelhandelsverband Westfalen-Münsterland bedanken sich freundlich bei den Sponsoren des 1. NRW-Nahversorgungstages:

**REWE**  
DORTMUND



**SIGNAL IDUNA**  
Versicherungen und Finanzen



 **Sparkasse  
Dortmund**

Stadt Dortmund  
Wirtschaftsförderung



sowie für die Videodokumentation der Veranstaltung:



P2 Medien GmbH  
Lindenstraße 34  
41515 Grevenbroich

Tel: 02181/756628-10  
Fax:02181/756628-40

[www.p2-medien.de](http://www.p2-medien.de)