

# 12. NRW-Nahversorgungstag

## Dokumentation

12. Februar 2025

Rohrmeisterei in Schwerte



# NRW-Nahversorgungstag 2025: Programm

## Begrüßung

### Baurechtsnovelle - Teil 1

„Baugesetzbuch-Novelle – Stand des Verfahrens und Blickwinkel des Einzelhandels“  
Michael Reink, Handelsverband Deutschland (HDE)

BauNVO-Novelle - what is it for us? Rechtliche Einschätzung aus der Perspektive des Handels  
Dr. Roland Schmidt-Bleker, Taylor Wessing Partnerschaftsgesellschaft mbB

## Kaffeepause

### Baurechtsnovelle - Teil 2

BauNVO-Novelle - what is it for us? Auswirkungen auf die kommunale Nahversorgungssteuerung  
Marc Föhler, Stadt + Handel Beckmann und Föhler Stadtplaner GmbH

Spezies LEH Kunde – Kennste einen, kennste alle. Oder doch nicht? - Aktuelle Studienergebnisse für Kundenverstehen  
Sandra Baethge, IWD market research GmbH

## Mittagspause

### Innenstadt und LEH

Lebensmitteleinzelhandel in Innenstädten: viel mehr als Nahversorgung  
Jörg Lehnerdt, BBE Handelsberatung GmbH

REWE David Hegemann - nicht nur durch Inklusion ausgezeichnet!  
David Hegemann, REWE David Hegemann oHG  
Roderich Dörner, REWE Markt GmbH

Dein Dorf. Dein Treffpunkt. Dein Tante-M  
Carsten Pletz, Tante-M GmbH

## Ausblick, danach offener Austausch bei Kaffee und Kuchen

### Moderation: Kay Bandermann

*Der nächste Nahversorgungstag findet am 25. Februar 2026 wieder in der Rohrmeisterei in Schwerte statt.*





## Der NRW-Nahversorgungstag – Information, Austausch und Dialog seit 2012

Eigentlich war die Novellierung des Baugesetzbuches (BauGB) auf der Zielgeraden, schien zuletzt nur noch reine Formsache. Doch durch das vorzeitige Aus der Ampel-Regierung am 6. November 2024 konnte der im September vergangenen Jahres eingebrachte Gesetzentwurf zur Stärkung der integrierten Stadtentwicklung nicht mehr vom Bundestag beschlossen werden. Und so stellt sich jetzt für alle Akteure der NRW-Nahversorgung, insbesondere Stadtplaner, Architekten, Wirtschaftsförderer und Expansionsmanager in den Kommunen, die Frage, was aus den Vorschlägen und Empfehlungen zur BauGB-Novellierung wird. „Sie gehen dennoch schlauer hier heraus, als Sie reingekommen sind“, begrüßte am 12. Februar WDR-Reporter Kay Bander mann als Moderator des 12. NRW-Nahversorgungstages die rund 250 Gäste in der Rohrmeisterei in Schwerte – so viele übrigens wie nie zuvor beim Erfolgs-Veranstaltungsformat des Handelsverbandes NRW (HV NRW) in Zusammenarbeit mit dem Handelsverband NRW Westfalen-Münsterland (HV WM). Ausverkauft! „Die Veranstaltung ist ein Publikumsmagnet“, so Bander mann.

„Wir treffen den Nerv der Zeit“, freute sich Rainer Gallus (Geschäftsführer des HV NRW, zuständig für die Themen Standort und Digitaler Handel), der zusammen mit Markus Kaluza (stellvertretender Geschäftsführer des HV WM), die Gäste begrüßte. Doch trotz veränderter politischer Rahmenbedingungen standen detaillierte Einblicke auf die für die Handelsentwicklung relevanten Inhalte der Baugesetzbuchnovelle zunächst im Vordergrund, ehe aktuelle Trends zum Einkaufsverhalten und der Transformationsprozess in den Innenstädten näher beleuchtet wurden. Auch wenn Nordrhein-Westfalen ein dicht besiedeltes Bundesland mit einem gut ausgebauten Versorgungsnetz ist, bleiben doch der Ausbau, der Erhalt und die Zukunftssicherung einer sich stetig verbessernden Nahversorgung ein Kernthema, auf das sich der NRW-Einzelhandel eingestellt hat und dabei auch ganz bewusst eine hohe soziale Verantwortung übernimmt.

### *Die Karten werden neu gemischt*

Auftakt also mit Baugesetzbuch-Novelle und Novelle der Baunutzungsverordnung, ein, so Moderator Kay Bander mann journalistisch gesehenes „Schwarzbrothema, kein Rosinenstuten“. Über den „Status quo“ der BauGB-Novelle, den Stand des Verfahrens und den Blickwinkel des Einzelhandels referierte zunächst Michael Reink, Bereichsleiter Standort und Verkehrspolitik beim Handelsverband Deutschland (HDE). „Das Ampel-Aus bedeutet eine Verzögerung von mindestens einem Jahr“, so Reink, der sich zuversichtlich zeigte, dass eine zukünftige Bundesregierung den Paragraphen 11 (3) BauNVO, die gesetzliche Grundlage, bevor jemand überhaupt investiert, mittragen werde, aber: „Die Karten werden neu gemischt.“

Ein wesentlicher Knackpunkt: Rund 80% der Nahversorgungsmärkte der großen Betreiber sind heute größer als 800 Quadratmeter Verkaufsfläche. Denn durch das barrierefreie Bauen im Lebensmitteleinzelhandel - dazu zählen u.a. eine Mindestbreite an Türdurchgängen, rollstuhlgerechte Kassen, schwellenlose Zugänge und zusätzliche Gangbreiten - steigen die Flächenanforderungen an die Verkaufsräume. In der Praxis führt §11(3) BauNVO aber dazu, dass sich die Genehmigungsbehörden mit einer Fläche von mehr als 800 Quadratmetern für den LEH schwertun. Mehr noch: Durch die Überschreitung von 800 Quadratmetern Verkaufsfläche wird die Nahversorgung aufgrund §11(3) BauNVO raumordnungsrelevant. Das hat Konsequenzen: Letztentscheider sind dadurch nicht mehr die Gemeinden, sondern die Landesmittelbehörden (beispielsweise die Bezirksregierung). Konfliktreiche Auseinandersetzungen zwischen den Behörden sowie lange Verfahrensdauern binden dadurch immer mehr Ressourcen.

### *„Der Reformbedarf ist da.“*

Bei 800 Quadratmetern ist also Schluss? „Das passt



nicht mehr zur aktuellen Lage und zu den Bedürfnissen“, sagt Roland Schmidt-Bleker, Fachanwalt für Verwaltungsrecht und Co-Managing Partner von Taylor Wessing Deutschland. „Der Reformbedarf ist da. Mit den alten Regelungen kommt man nicht mehr hin.“ Mit der BauNVO-Novelle sieht Schmidt-Bleker eine erleichterte Zulässigkeit großflächiger Lebensmittelmärkte mit der heute städtebaulich üblichen Verkaufsflächengröße, und das auch außerhalb zentraler Versorgungsbereiche. Nach der Bundestagswahl am 23. Februar 2025 rechnet Schmidt-Bleker erst ab der zweiten Jahreshälfte mit konkreten Gesprächen zur BauGB-Novelle.

Marc Föhler (Stadt + Handel Beckmann und Föhler Stadtplaner, Dortmund) lenkte in seinem Vortrag den Blick auf die Kommunen. Vieles sei noch nicht wirklich klar, da hinter jeder Verordnung weitere Verordnungen und Begründungen steckten. Sein Credo: „Freiheit beginnt dort, wo Überregulierung endet. Deregulation ist der Weg zu mehr Selbstverantwortung.“

### Wie der Lebensmittelkunde tickt

Hinein in den Handelsalltag, hinein in die Praxis. Frische Zahlen zur „Spezielles LEH-Kunde“ präsentierte Sandra Baethge (IWD market research), konkret: Wer ist der LEH-Kunde, und wie tickt er? Der deutsche Lebensmittelkäufer geht statistisch gesehen 1,7-mal (Städter etwas öfter als Bewohner ländlicher Regionen) in der Woche einkaufen und besucht dabei 5,8 verschiedene Händler. Und: Knapp jeder Dritte kauft



da, wo es möglich ist, seine Lebensmittel auch online ein.

Zu den Stärken der Großformate zählen Attribute wie Lage und Erreichbarkeit, die Sortimentsvielfalt sowie die Frische und Qualität der Produkte. Stärke des Supermarktes sind Frische, Freundlichkeit und Markenvielfalt. Und beim Discounter zählen das Preis-Leistungsverhältnis sowie Frische und Qualität. Aufschlussreich: 80% der Befragten verbinden ihre Einkäufe mit anderen Erledigungen wie dem Besuch beim Bäcker oder Drogeriemarkt. Beide werden auch in einer Agglomeration (Nahversorgungszentrum) am ehesten erwartet, gefolgt von Apotheke, Postfiliale und Metzgerei. Spannend auch: Die Digitalisierung, insbesondere Selbstbedienungskassen, Apps, Scan & Go, ist für die Befragten ein Treiber für das Einkaufserlebnis. Baethge: „Auch wenn die Konsumenten etwas Zeit benötigen, um sich an neue Technologien zu gewöhnen: Technologie ist immer dann gefragt, wenn sie Mehrwert bietet.“

Bei der Wahl der Einkaufsstätte stehe die Lage im Vordergrund, gefolgt von der Verfügbarkeit der gewünschten Produkte. Der Blick in die Zukunft verrät: Der LEH-Kunde wird Nähe und Bequemlichkeit bevorzugen (73,9%), sein Einkaufsverhalten anpassen, um Angebote wie Rabatte besser zu nutzen (67,2%), mehr Wert auf Nachhaltigkeit beim Einkauf legen (52,5%), eine digitale Unterstützung bei der Einkaufsplanung begrüßen (44,8%) sowie gezielt nach





innovativen Einkaufsmöglichkeiten suchen, um Zeit zu sparen (48,3%).

**„Menschen suchen mehr als Versorgung.“**

Dass der Lebensmitteleinzelhandel in den Innenstädten viel mehr als Nahversorgung bedeutet, machte Jörg Lehnerdt von der BBE Handelsberatung deutlich. Denn: „Menschen suchen mehr als Versorgung!“ Dazu zählen Lebensqualität, Heimat und Identität sowie Kommunikation und Zeitersparnis. Lehnerdt machte darauf aufmerksam, dass die Planung in Zentren anspruchsvoll sei. Zwei Knackpunkte: Mit Standardformaten gebe es wenig Profilierungschancen. Zudem treffe eine hohe Frequenz auf eher kleine Bons.

In der Realität bedeute Nahversorgung zwar Standardisierung, dennoch gebe es Erfolgsfaktoren wie eine zentrale Lage, Dimension und Ausstrahlung (Best Practice: Zurheide Feine Kost-Frischecenter im Crown, Düsseldorf), Spezialisierung und Internationalisierung oder aber der Erfolgsfaktor Erlebnis wie auf dem Carlsplatz in Düsseldorf. Das Fazit: Nahversorger bieten einiges über ihren eigentlichen Daseinszweck hinaus, wenn sie Frequenzanker sind, Alleinstellungsmerkmale aufweisen, auf Frische und Internationalität setzen oder aber in historischen Gebäuden zu Hause sind.

Auf dem Land sterben derweil kleine Lebensmittelläden mehr und mehr aus, für die etablierten Anbieter sind diese Standorte nicht mehr wettbewerbsfähig. Begrenzte finanzielle Mittel und Personalmangel zwingen immer mehr Dorfläden in die Knie, machen



ein gewinnbringendes Geschäft nahezu unmöglich. Wie es auch anders gehen kann, zeigte Carsten Pletz von Tante-M aus Baden-Württemberg auf, konkret mit dem Umbau von Bestandsimmobilien in einen modernen Tante-M Smart Store ohne Personal. Pletz: „Unsere Nahversorger-Läden entsprechen den Kundenanforderungen nicht nur von heute, sondern auch von morgen. Mit rund 1.200 Produkten bieten wir ein Vollsortiment, das regionale Schätze und Markenprodukte vereint. Wir schaffen einen Ort der Begegnung, an dem sich Menschen treffen und austauschen können. Und das alles personallos und mit prozessoptimierten Abläufen.“

Eindrucksvoll der Vortrag von Rewe-Kaufmann David Hegemann „Wie man Inklusion mit regionaler Stärke verbindet“. Hegemann betreibt fünf Rewe-Märkte in und um Düsseldorf, ist Preisträger des Inklusionspreises für die Wirtschaft 2024. Sein Anspruch: „Das Ziel muss sein, Inklusion so selbstverständlich zu machen, dass Vorträge auf Bühnen überflüssig werden.“ Ein Supermarkt sei mehr als ein Ort zum Einkaufen: „Er ist ein Treffpunkt für alle Generationen und stärkt den Zusammenhalt in der Gesellschaft.“ Hegemann setzt auf eine regionale, lokale, insbesondere aber soziale und integrative Rolle des Supermarktes. Wir sind mächtig beeindruckt und haben uns zu einem Gespräch mit David Hegemann und Roderich Dörner (HR Partner Inklusion Rewe Markt GmbH, Zweigniederlassung West) zum Thema Inklusion verabredet.

**von Matthias M. Machan**

**Die Teilnahme war dank des Engagements und der freundlichen Unterstützung unserer Sponsoren auch in diesem Jahr für alle Tagungsgäste kostenfrei möglich. Unser besonderer Dank gilt aus diesem Grund:**



# NRW-Nahversorgungstag 2025: Präsentationen und Vorträge

Auf diesen Seiten können Sie die Vorträge der diesjährigen Referenten über den weißen Button downloaden, sofern uns diese zur Veröffentlichung zur Verfügung gestellt wurden.



**Download: 1. „Baugesetzbuch-Novelle – Stand des Verfahrens und Blickwinkel des Einzelhandels“**

Michael Reink, Handelsverband Deutschland



**Download: BauNVO-Novelle - what is it for us? Rechtliche Einschätzung aus der Perspektive des Handels**

Dr. Roland Schmidt-Bleker, Taylor Wessing



**Download: BauNVO-Novelle - what is it for us? Auswirkungen auf die kommunale Nahversorgungssteuerung**

Marc Föhler, Stadt + Handel Beckmann und Föhler Stadtplaner GmbH



**Spezielles LEH-Kunde – Kennst du einen, kennst du alle. Oder doch nicht? - Aktuelle Studienergebnisse für Kundenverstärker**

Sandra Baethge, IWD market research GmbH





## NRW-Nahversorgungstag 2025: Präsentationen und Vorträge

**Download: Lebensmitteleinzelhandel in Innenstädten: viel mehr als Nahversorgung**

Jörg Lehnerdt, BBE Handelsberatung



**Download: REWE David Hegemann - nicht nur durch Inklusion ausgezeichnet!**

David Hegemann, REWE David Hegemann oHG  
Roderich Dörner, REWE Markt GmbH



**Dein Dorf. Dein Treffpunkt. Dein Tante-M**

Carsten Pletz, Tante-M GmbH



# NRW-Nahversorgungstag 2025: Kontakt Daten und Ansprechpartner

<https://www.handelsverband-nrw.de/termine/nrw-nahversorgungstag/>

Herausgeber:



Kaiserstraße 42a  
40479 Düsseldorf  
Tel.: 0211 / 49 80 60  
Fax: 0211 / 49 80 620  
info@hv-nrw.de  
www.hv-nrw.de

Prinz-Friedrich-Karl-Str. 26  
44135 Dortmund  
Tel.: 0231 / 57 79 50  
Fax: 0231 / 52 10 90  
info@hv-wm.de  
www.hv-wm.de

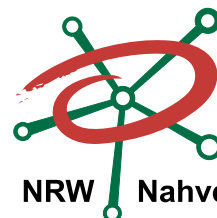
Vetreten durch:  
Präsident:  
Michael Radau  
Hauptgeschäftsführer:  
Dr. Peter Achten

Vetreten durch:  
1. Vorsitzender:  
Stefan Grubendorfer  
Hauptgeschäftsführer:  
Thomas Schäfer

Ansprechpartner:  
Rainer Gallus  
Geschäftsführer  
Standort und Digitaler Handel  
Tel: 0211/49 80 624  
gallus@hv-nrw.de

Ansprechpartner:  
Markus Kaluza  
Stv. Geschäftsführer  
Tel: 0231/57 79 50  
m.kaluza@hv-wm.de

Redaktion und Layout:  
Carina Peretzke  
Leiterin  
Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit  
Tel.: 0211/49 80 625  
peretzke@hv-nrw.de



**NRW Nahversorgungstag**

**Bildnachweise:**

12. NRW-Nahversorgungstages in Schwerte  
© Oliver Schaper

