Wissen schafft Zukunft.

Räumliche Auswirkungen des Online-Handels auf Innenstädte, Stadtteil- und Ortszentren

Kamen, 17. April 2018

Rainer Schmidt-Illguth

Leiter Niederlassung Köln
BBE Handelsberatung GmbH

© by BBE Handelsberatung GmbH

Bei Smart Natives hat der Online-Handel die Sättigung erreicht

BBE Handelsberatung

Kanalpräferenzen nehmen ab - selektive Kanalwahl dominiert

Institut für Demoskopie, Allensbach: ACTA 2012, Allensbach 2012. ECC Köln: Cross Channel 2020 – Smart Natives im Fokus, Köln, 2014. ECC Köln: Cross-Channel im Umbruch – Das Informations- und kaufverhalten der Konsumenten, Köln, 2015

Reizüberflutung durch Überfluss im Informations- und Warenangebot

BBE Handelsberatung

Informationsangebot

ø 3.000 Werbebotschaften pro Tag/Konsument

ø 29 E-Mails und 285 Social-Media-Inhalte pro Tag/User

Mediennutzung ø 10 Stunden pro Tag.

Kunden-gewinnung & Kunden-bindung

Warenangebot

Über 100.000 Online-Shops allein in Deutschland

Ca. 1 Mio. qm neue Handelsfläche pro Jahr seit 1995 jetzt 124 Mio. m²

889 Treffer für „schwarze Damenstiefel" allein bei Zalando

Design der BBSR-Studie

BBE Handelsberatung

1

Stand der Dinge
Forschungsstand | Prozesse | Akteure | Wirkungen | Steuerung

- Recherchen (begleitend)
- Interviews (Feb./ März 2015)
- Delphi (Apr. – Aug. 2015)

Handels-entwicklung ← *Beziehungen | Wechselwirkungen* → Zentren-entwicklung

Handels-entwicklung ← *Rolle Online-Shopping* → Zentren-entwicklung

Konsequenzen | Perspektiven
Raumwiderstand | Cross-Channel | Versorgung |

2

Die Zukunft gestalten
Interessen | Akteure | Gestaltung Perspektiven | Beispiele |

- Recherchen (begleitend)
- Experten-Workshop (17. Feb. 2016)
- Rechts-Workshop (12. Mai 2016)
- Publikationen

(Online-) Handel ← *Zukünftige Beziehung: Versorgung | Soziale Kontakte | Erlebnisvielfalt* → Zentren

Zukunftsfähige Zentrentypen: Innenstädte, Stadtteil- und Ortszentren in unterschiedlichen Raumtypen: Agglomerationsräume, ländliche Räume etc.

Entwicklungskorridore | Handlungsempfehlungen

1. Sitzung: 11.03.2015 — 2. Sitzung: 14.12.2015 — 3. Sitzung: 19.10.2016

Expertenbeirat: Reflektion | Interpretation | Impulse | Spiegelung

Auftraggeber

Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit

HDE Handelsverband Deutschland

BBSR

Bearbeiter

BBE Handelsberatung

elaboratum

Firmenverbund mit über 150 Retail Experten

BBE Handelsberatung

Fokus Handel

Unternehmensberatung
- Positionierung, Strategie
- Controlling, Sanierung
- Erfahrungsaustausch, Vorträge, Seminare

brand eins Thema B 2016 BESTE BERATER

Standortberatung
- Markt- und Standortanalysen, Due Diligence
- Auswirkungsanalysen
- Strategische Kommunalberatung

Marktforschung
- Kunden- und Mitarbeiterbefragung, Imageanalyse, Mystery Shopping
- 360° Qualitätsmessung
- Kaufkraft- und Zentralitätskennziffern

Fokus Multichannel

elaboratum

- E-Commerce Strategieberatung
- Multichannel-Prozesse
- Konzeption und Umsetzungsbegleitung
- Performance Optimierung
- Coaching und Schulung

brand eins Thema B 2016 BESTE BERATER

Fokus Immobilie

IPH Handelsimmobilien

Projektentwicklung
- Revitalisierung
- Funktions- und Nutzungskonzepte
- Vermietung

Investment
- Transaktionsmanagement
- Zielakquisitionen
- Wertermittlung von Handelsimmobilien

Management
- Center Management
- Kaufmännisches Objektmanagement
- Supervision technisches Objektmanagement

Entwicklung des Einzelhandels - die Gewinner

BBE Handelsberatung

	1960-1980	1981-2000	2001-2015	Zukunft
Trend / Inno-vation	**Selbstbedienung**, (Auslaufen von „alles unter dem Dach eines Betreibers“)	**Spezialisierung, Discount** (ab 1995 „alle Betreiber unter einem Dach“)	**Technologie**, Internationalisierung	

Betriebs-typen	Warenhäuser (von 8,4 auf 13,5%) Verbrauchermärkte (von 0 auf 15,0%) Filialunternehmen (von 10,4 auf 18,0%)	Fachmärkte (von 0 auf 11,8%) Discounter (von 0 auf 10,1%) Shopping-Center (von 2 Mio. m² auf,9 Mio. m²)	E-Commerce/Versand (von ca. 20 Mrd. auf 42 Mrd. €) Fachmärkte, Discounter (von 11,8 auf 15,7%) bzw. (von 10,1 auf 14,9%) Filialunternehmen (Vertikal und International von 12,2 auf 15,1%) Shopping-Center (von 9 Mio. m² auf, 14 Mio. m²)	
Lagen	**Innenstädte**	**Groß- und Mittelstädte Innenstädte + Peripherie**	**1a-Lagen + SC der Großstädte, Peripherie in Klein- und Mittelstädten**	GEWINNER

Entwicklung des Einzelhandels - die Verlierer

BBE Handelsberatung

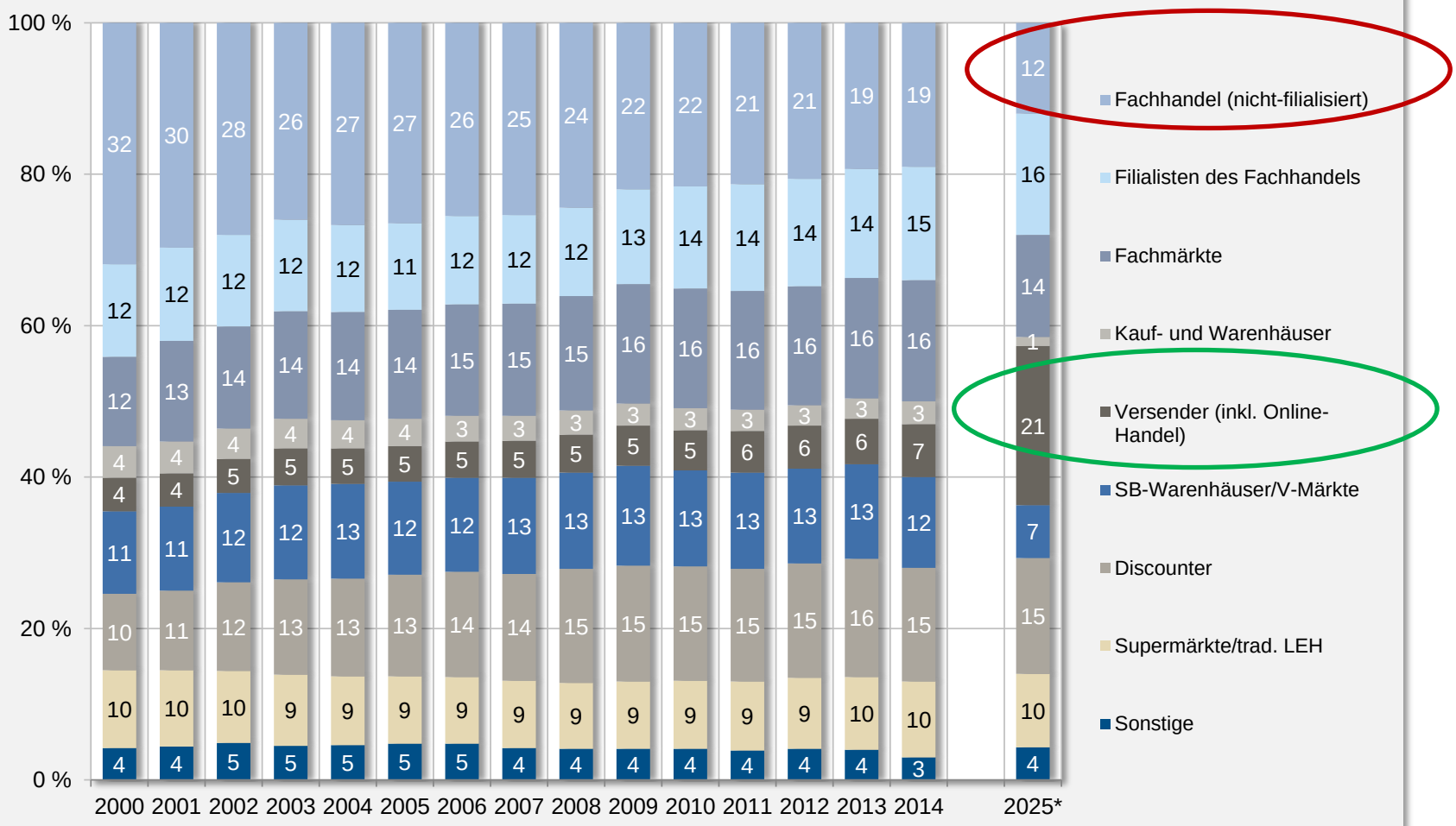
	1960-1980	1981-2000	2001-2015	Zukunft
Trend / Inno-vation	**Selbstbedienung**, (Auslaufen von „alles unter dem Dach eines Betreibers“)	**Spezialisierung, Discount** (ab 1995 „alle Betreiber unter einem Dach“)	**Technologie**, Internationalisierung	

Betriebs-typen	Nicht filialisierter Fachhandel (73,7 auf 45,0%)	Nicht filialisierter Fachhandel (von 45,0 auf 31,9%) Warenhäuser (von 13,5 auf 4,2%) Verbrauchermärkte/ SBW (von 15,0 auf 10,9%)	Nicht filialiserter Fachhandel (von 31,9 auf 16,0%) Warenhäuser (von 4,2 auf 2,6%)	
Lagen	**Streulagen, ländlicher Raum**	**Streulagen, ländlicher Raum**	**City der Klein- und Mittelstädte, unprofilierte Shopping-Center, B-Lagen, Solitärlagen**	

VERLIERER

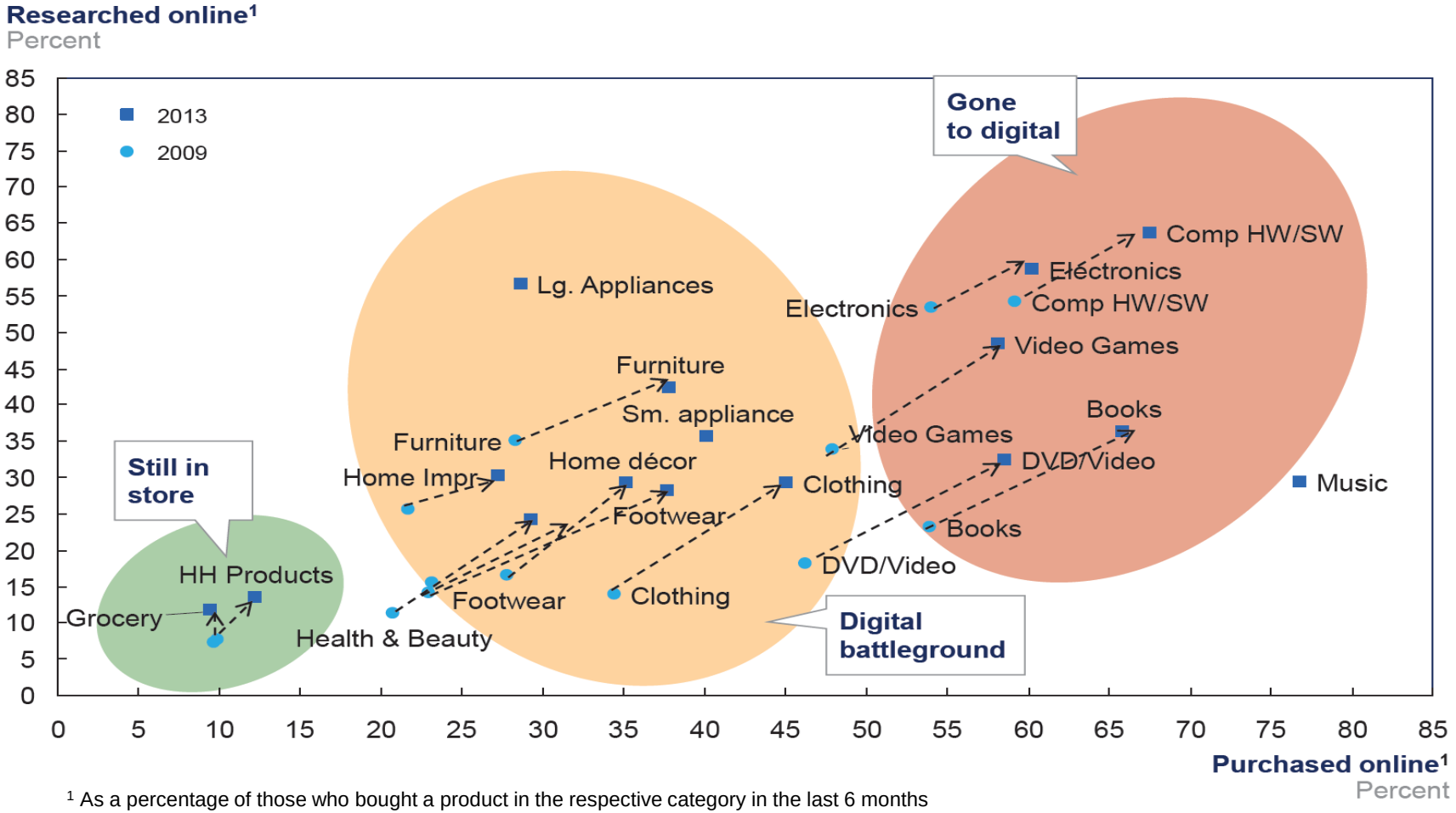
Marktanteile nach Betriebsformen

BBE Handelsberatung



Quelle: HDE Zahlenspiegel 2015; *eigene Prognose BBE Handelsberatung

Wachstumspotenziale online



[1] As a percentage of those who bought a product in the respective category in the last 6 months

Quelle: McKinsey&Company 2014: 3.

Entwicklung ausgewählter Branchen

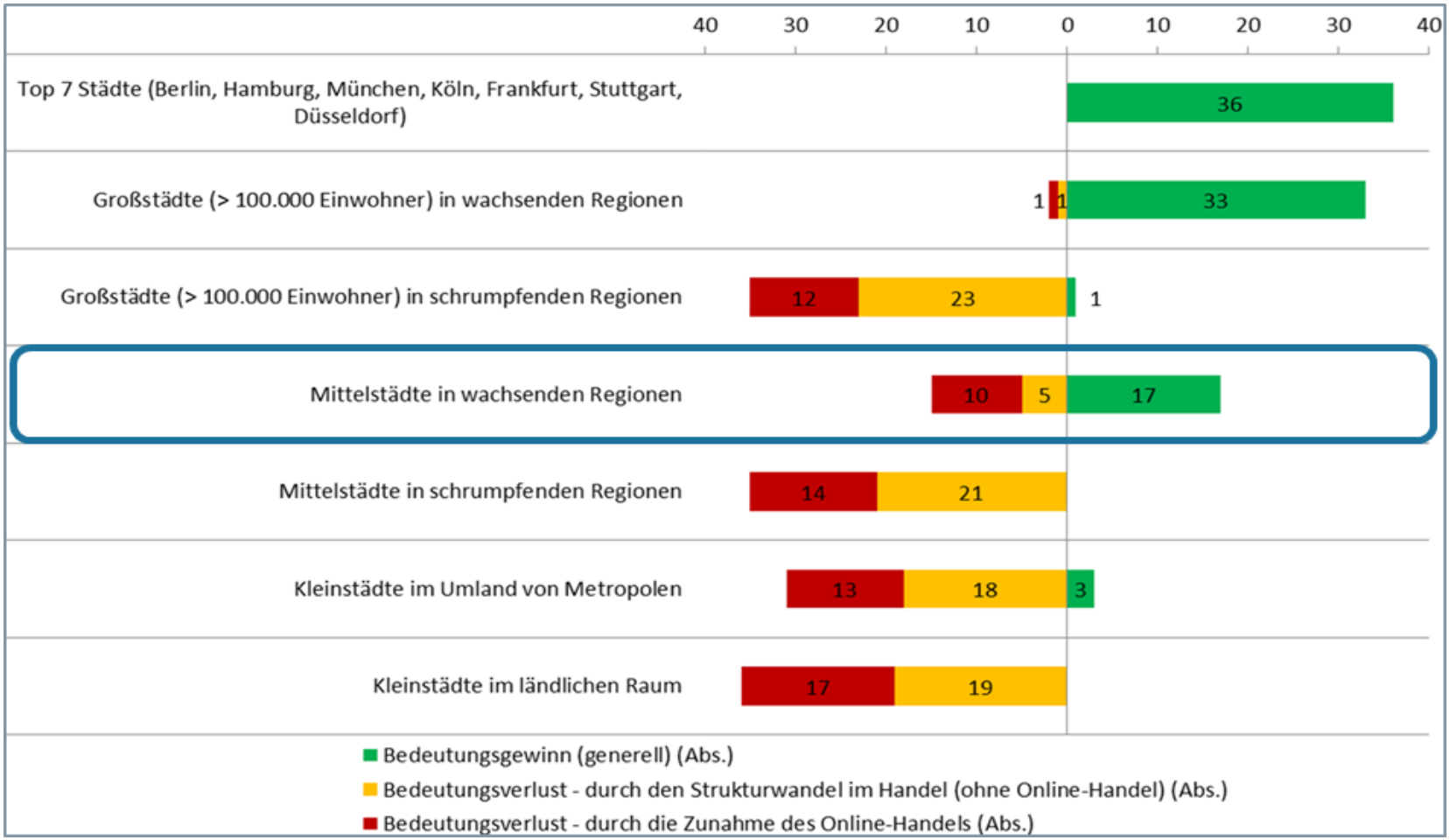
BBE Handelsberatung

Handel gesamt	2014	2025
Marktanteil online (%)	9,2	19,3
Umsatz online (Mrd. €)	41,7	98,2
Umsatz stationär (Mrd. €)	413,0	409,0

Fashion & Accessoires	2014	2025
Marktanteil online (%)	20,4	37,5
Umsatz online (Mrd. €)	11,1	23,9
Umsatz stationär (Mrd. €)	43,2	39,8

FMCG	2014	2025
Marktanteil online (%)	1,2	6,7
Umsatz online (Mrd. €)	2,58	16,86
Umsatz stationär (Mrd. €)	212,6	236,6

Räumliche Polarisierung

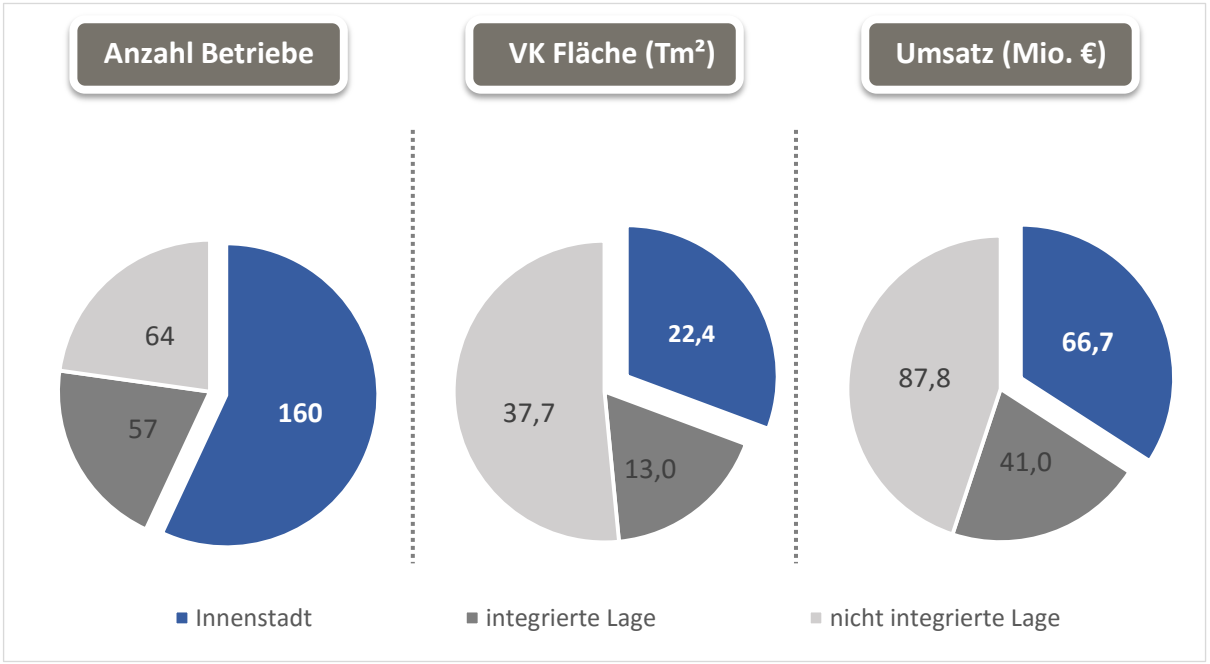


Quelle: Ergebnisse der Delphi-Befragung

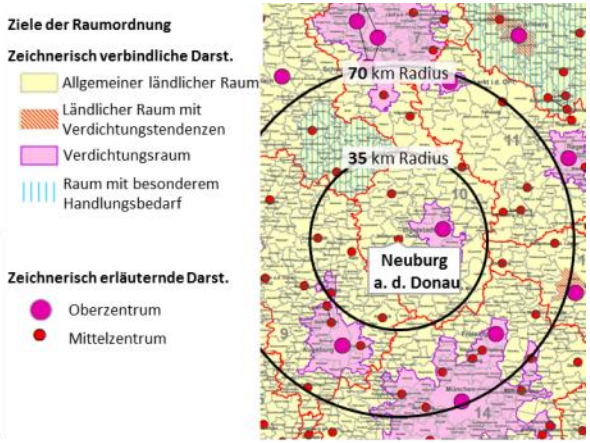
Simulation am Beispiel Neuburg (Donau)

BBE Handelsberatung

Bayerisches **Mittelzentrum**
im **ländlichen Raum**
mit rund **29.000** Einwohnern

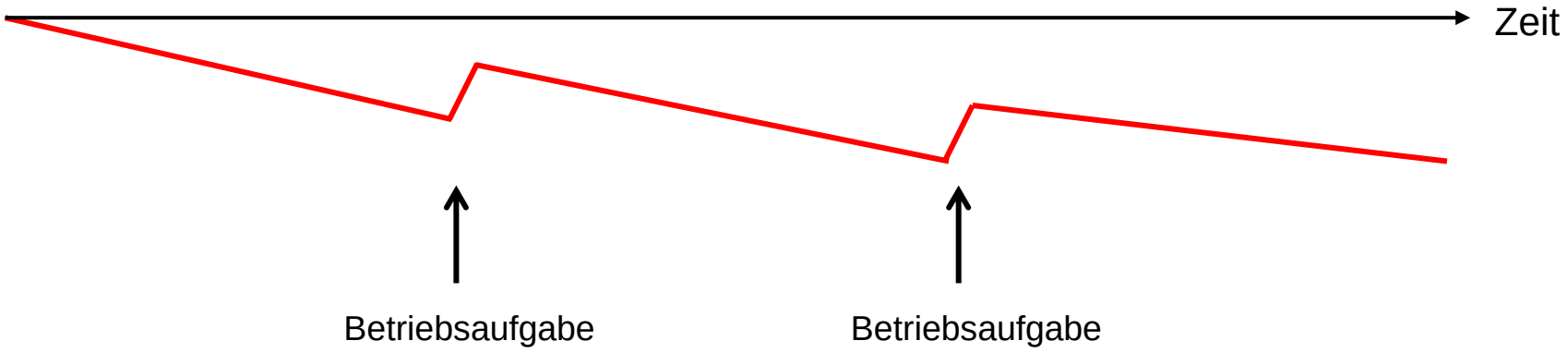


Quellen: Stadt Neuburg a. d. Donau; Landesentwicklungsprogramm Bayern; Bayerisches Landesamt für Statistik (2015),



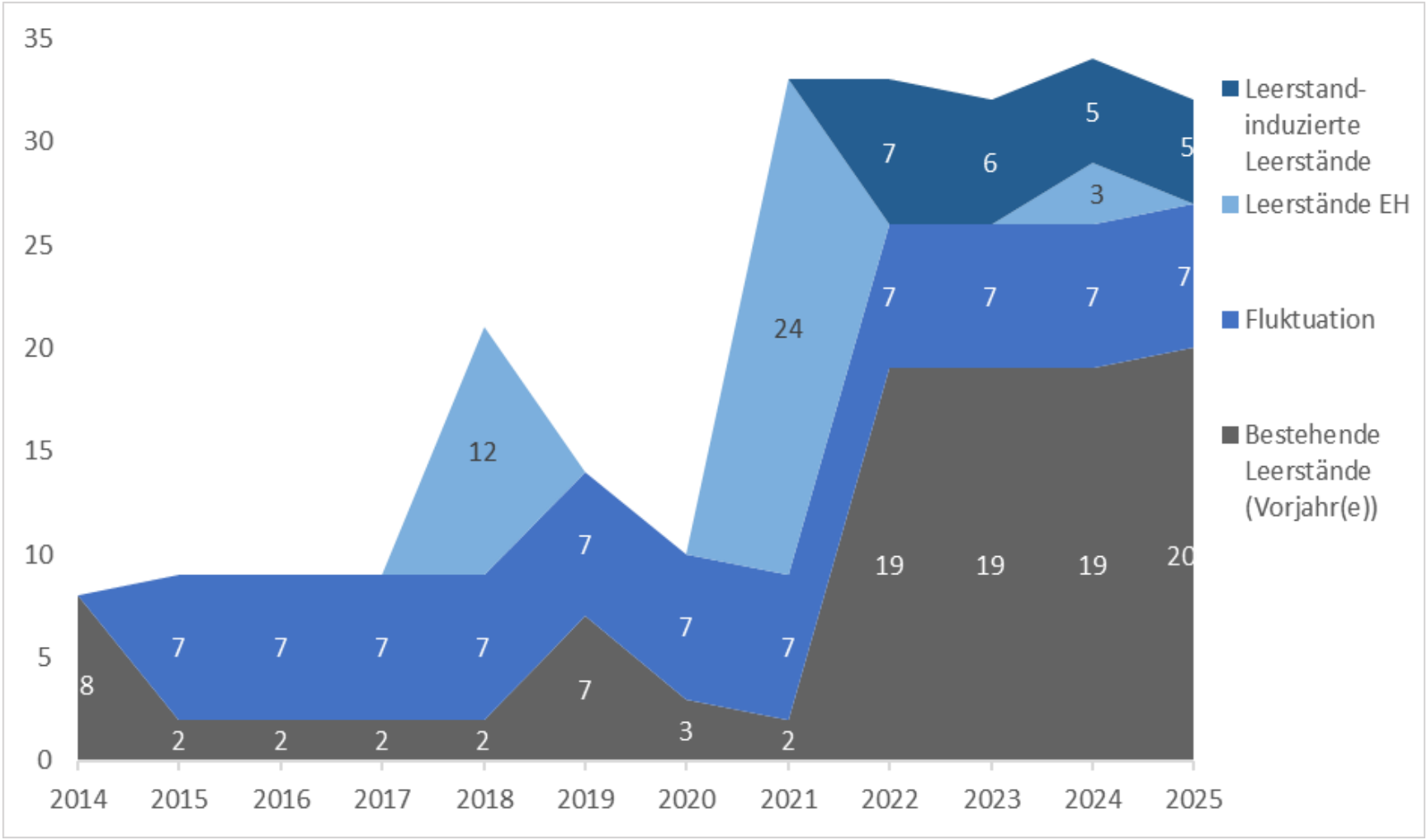
Entwicklung der Umsätze

Relative Entwicklung der Umsätze der zum Zeitpunkt X aktiven stationären Händler



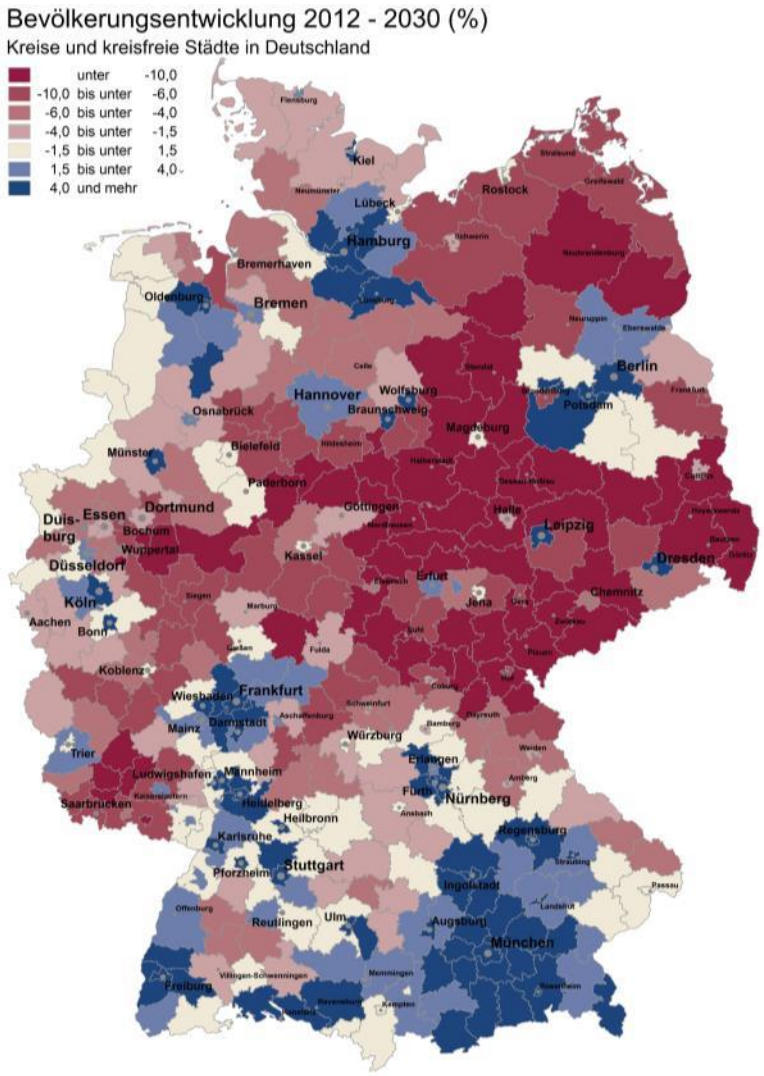
- Der Marktaustritt von stationären Händlern in einer Stadt führt zur Umverteilung frei werdender Umsatzpotenziale
- Die verbliebenen Betriebe erfahren vorübergehend Umsatzzuwächse
- Im Zeitverlauf erodieren diese weiter, bis es zu einer erneuten Betriebsaufgabe in der Branche kommt
- Diese Entwicklung wiegt die Akteure in falscher Sicherheit

Leerstands-Entwicklung



Vgl. Schulz, M., Gutknecht, K. (2016). Simulationsmodell der Auswirkungen des Onlinehandels auf eine Innenstadt, München.

Polarisierung der Regionen und der Lagen

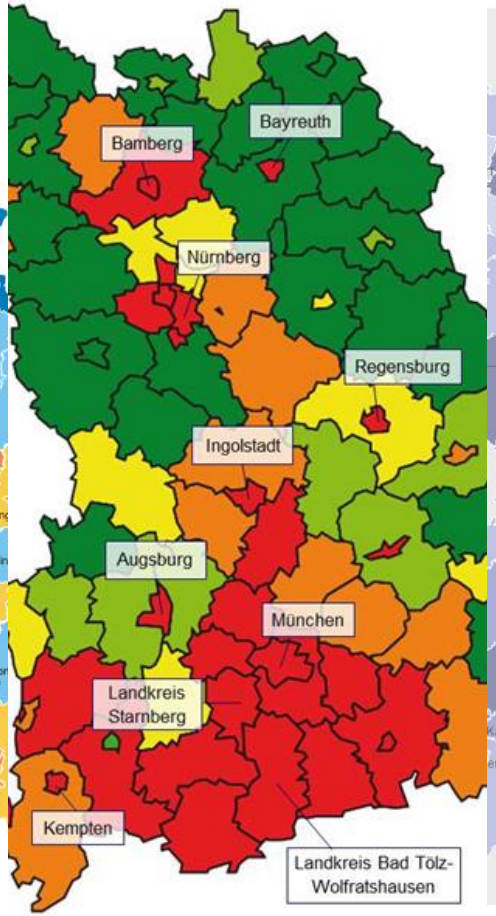


- Wachsende und schrumpfende Regionen. Top 7 wachsen, Rest uneinheitlich
- Faustregel: wachsende Regionen verfügen tendenziell über gute Rahmendaten bzgl. Kaufkraft etc.
- Reurbanisierung: (Groß-) Städte entwickeln sich tendenziell positiver
- Bevölkerung wächst vor allem in den Kernstädten
- Innenstadt gewinnt an Bedeutung als Wohnstandort
- Mobilitätsverhalten (beim Einkaufen) trotz insgesamt weiter hoher Bedeutung des PKW im Wandel

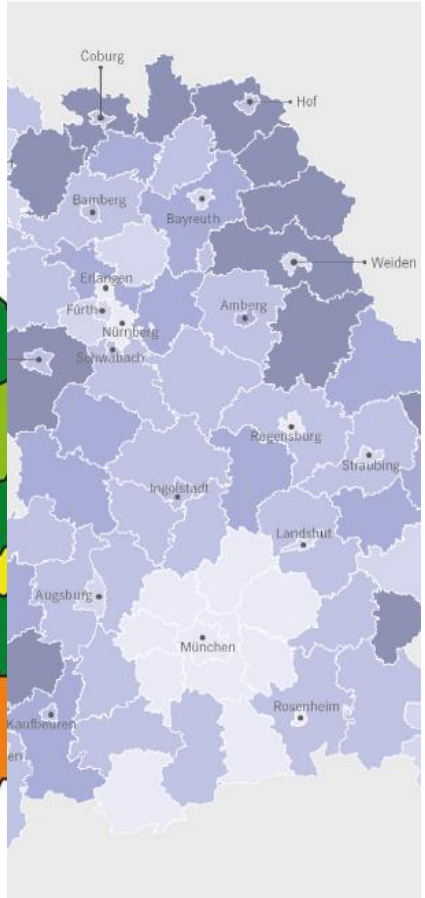
Polarisierung – in vielen Entwicklungsbereichen

Statistisches Landesamt
Bevölkerungsprognose 2010 - 2030

Postbank: Leistbarkeit von
Immobilieneigentum



Quantum: Substituierbarkeit von
Arbeitsplätzen durch Industrie 4.0



Funktionswandel der Zentren

BBE Handelsberatung

- Der Einzelhandel verliert außerhalb der attraktivsten 1 A – Lagen relativ gesehen an Bedeutung für die Innenstädte, Stadtteilzentren und Ortszentren

- Gastronomie, Tourismus, Dienstleistungen und Wohnen werden demgegenüber wichtiger

- Gerade aufgrund der Digitalisierung gewinnt der öffentliche Raum als Erlebnis- und Begegnungsraum weiter an Bedeutung

Quelle: http://www.port01.com/news/Phaenomen_Bismarckplatz-1-17921.htm

Räumlich differenzierte Entwicklung

BBE Handelsberatung

Top 7 Metropolen (B, HH, M, K, F, S, D)

+ Entwicklung abgekoppelt vom Rest der Städte
+ Deutliches Bevölkerungswachstum
+ Stabile 1A-Lage, verstärke Flächennachfrage
+ Gute Entwicklung der dominanten Stadtteilzentren und Shopping-Center
- B-Lagen verlieren an Attraktivität für den Handel
- A-Lage ist durch neue Projektentwicklungen nur schwer erweiterbar

Großstädte
> 100.000 EW

O Uneinheitliche, polare Entwicklung, abhängig von der Lage im Raum/ Zentralität und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, v.a. Arbeitsplatzangebot
+ Viele Großstädte verzeichnen Bevölkerungs-zuwächse, vor allem im Stadtzentrum
+ Einwohner = Marktpotenzial → Größe schützt vor schnellem Bedeutungsverlust

Räumlich differenzierte Entwicklung

BBE Handelsberatung

Mittelstädte
20.000 – 100.000 EW

O Uneinheitliche, polare Entwicklung

+ peripher zu Großstädten gelegene Mittelstädte mit hoher Zentralität stabiler

- Gefahr zwischen Erlebniseinkauf (Großstadt) und Nahversorgung (Kleinstadt) in Bedeutungslosigkeit zu versinken.

Kleinstädte
5.000 – 20.000 EW

+ Bedeutungsgewinn bei der Nahversorgung durch steigende Distanzsensibilität der Bevölkerung

- Hoher Anteil inhabergeführten Einzelhandels führt zu großem Risiko von Geschäftsaufgaben im Nonfood-Bereich

- Geringe Attraktivität für Filialisten

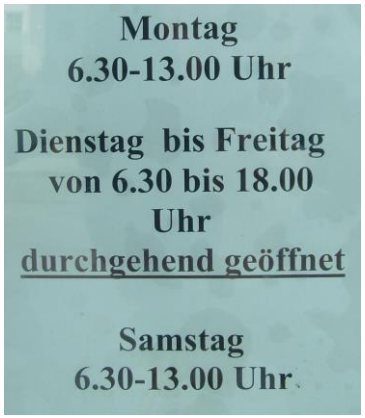
Was stärkt die Widerstandsfähigkeit („Resilienz“)?

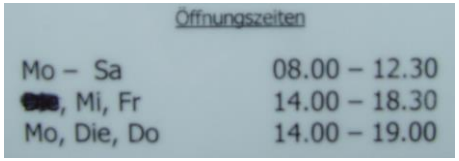
BBE Handelsberatung

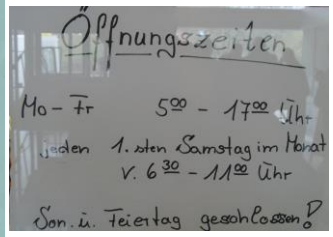
- Überdurchschnittlich gute **wirtschaftliche** Rahmenbedingungen (Kaufkraft, Arbeitsplätze).
- Hohe **Tourismusintensität** , da touristische Einzelhandelsumsätze stationär getätigt werden und zusätzliche Marktpotenziale bedeuten.
- Hohe **Einwohnerzahl**, da diese für ein größeres Marktpotenzial steht
- Bevölkerungsentwicklung: signifikantes Umsatz-Wachstum nur durch Zuzug.
- **Filialisierungsgrad**: Filialisten im Vorteil bei Nachwuchsgewinnung, Kostenstruktur und Professionalität.
- Multi- und Cross-Channel: Stabilisierung des stationären Kanals.
- **Aktives Management**: Je mehr Budget und je mehr Rechte das Center-/ City-Management hat, desto wirksamer.

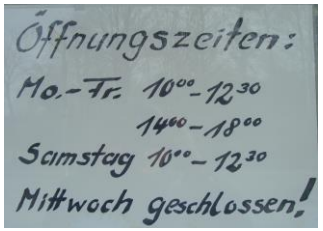
Einfach und koordiniert statt einzeln und kompliziert

BBE Handelsberatung









Musterstadt hat geöffnet

Textilgeschäft A

Mo – Sa 9:00 – 20:00

Musterstadt hat geöffnet

Textilgeschäft B

Mo – Sa 9:00 – 20:00

WiFi KOSTENLOS

FREE WLAN

WLAN

FREE WLAN

M-WLAN HOTSPOT

Ein Service der Landeshauptstadt München

Regionaler Zusammenschluss

BBE Handelsberatung

Darstellung von lokalen Unternehmen mit Fokus auf Angebote/ Aktionen auf dem Smartphone

Funktionen:

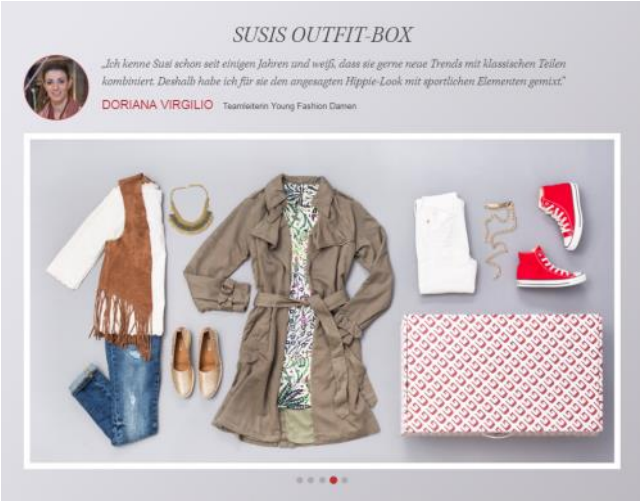
- Darstellung von lokal ansässigen Geschäften, Dienstleistern und Gastronomie (städteübergreifend)
- Darstellung von Aktionen/ Kampagnen der Teilnehmer
- Umkreissuche
- Smartphone-taugliche Darstellung
- Kombination mit der lokalen Zeitung und Print-Anzeigenschaltung
- Integration von Fremdangeboten wie Jobbörse oder lokale Nachrichten

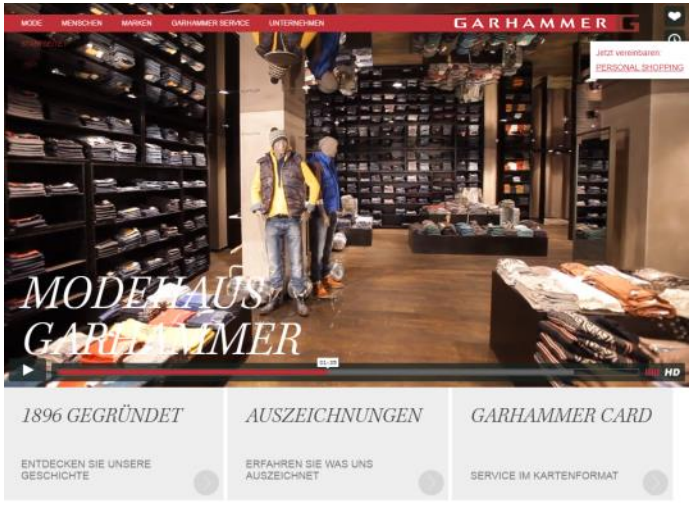
Quelle: elaboratum im Rahmen des Projektes

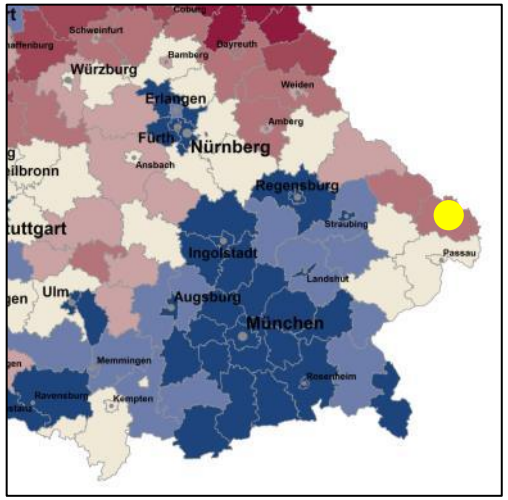
DIGITALE EINKAUFSSTADT BAYERN

Exzellenz macht standortunabhängig: Garhammer

BBE Handelsberatung







Quelle: Garhammer.de, Wegweiser Kommune.

Fakten:

- > 9.000 m² Verkaufsfläche
- in Waldkirchen / Niederbayern (rd. 10.000 Einwohner)
- Erschließung eines großen Einzugsgebiets
- Cross-Channel-Modell mit „betreutem Einkaufen" (curated shopping)

Gestaltung und Aufenthaltsqualität

BBE Handelsberatung

- Investitionen in Aufenthalts-qualität, z.B. Gastronomie, Stadtmöblierung, Platzgestaltung

  Beispiel: Stadt Siegen, Neugestaltung des Siegufers

BBE Handelsberatung

Lebensmitteleinzelhandel (>650 m² VKF) im Ruhrgebiet 2016 nach Standortkategorie

Betriebstyp	Standortkategorie	
	ZVB	sonstige
Discounter (n = 930)	31%	69%
Supermarkt (n = 445)	56%	44%
Verbrauchermarkt/ SB Warenhaus (n = 232)	50%	50%
gesamt (n = 1.607)	41%	59%

Quelle: IHK-Handelsreport Ruhr 2016

Alternativen für die Zukunft...

BBE
Handelsberatung

Quo Vadis, ländliche Nahversorgung?

Quelle: handelszeitung.at

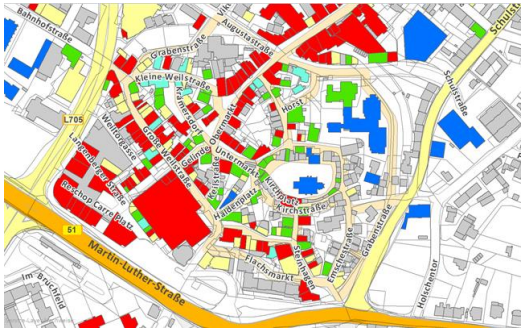
Quelle: markttreff-sh.de

Quelle: Handelsimmobilien Heute

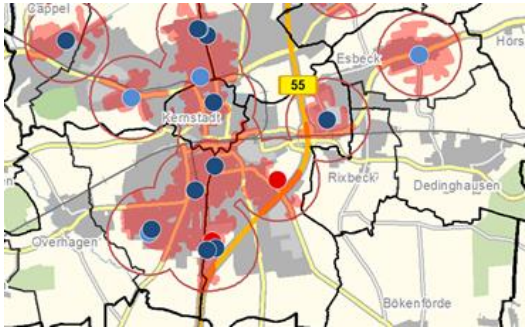
Einkaufsstädte brauchen einen Zukunftsplan

BBE Handelsberatung

Innenstadt



Nahversorgung



Sonderstandorte

Markt- und Standortanalyse

Zentrenkonzept / Sortimentsliste

„Regeln“ für Bauleitplanung

„Digitale Herausforderung“

Ihr Ansprechpartner

Vielen Dank für Ihr Interesse!

Rainer Schmidt-Illguth
Leitung BBE-Niederlassung Köln
Goltsteinstraße 87 a
D - 50968 Köln
Telefon 0221 789 41 160
Telefax 0221 789 41 169
Mobil 0173 520 42 22
E-Mail schmidt-illguth@bbe.de