



Was bleibt, wenn der Supermarkt geht? Konzepte und Projekte zur Wiederbelebung der Nahversorgung

Fachtagung 15.11.2006, Rostock

Nahversorgungsmodelle zur Stärkung instabiler Zentren

Strategien und Konzepte gegen wegbrechende
Handels- und Dienstleistungsnutzungen

Studie
im Auftrag des DSSW



Die Handlungsempfehlungen

für Kommunen, Initiatoren, Investoren

1. Für wen, wofür und wie?
2. Ausgewählte Handlungsempfehlungen



Die Handlungsempfehlungen

für Kommunen, Initiatoren, Betreiber

1. Für wen, wofür und wie?

2. Ausgewählte Handlungsempfehlungen

Handlungsempfehlungen: Wie, wofür und für wen?

Für wen ist das alles?

Die Zielgruppe

- Gemeinden
- Kreise und Regionalplanung
- Länder
- Kammern und Verbände
- Initiatoren und engagierte Gruppen
- Betreiber

Handlungsempfehlungen: Wie, wofür und für wen?

Und wofür das alles? Sinn und Zweck der Handlungsempfehlungen

- Die Handlungsempfehlungen stehen nicht alleine!
→ Steckbriefe und Checkliste
- Schaffen Bewusstsein für die Bandbreite der Lösungsmöglichkeiten
- Bieten Tipps zum Herangehen
- Zeigen Hinweise, was zu beachten ist.
- Bieten Orientierung
- Animieren zu neuen Lösungen
- Bilden gemeinsame Diskussionsbasis mit dem Handel

Handlungsempfehlungen: Wie, wofür und für wen?

Wie sieht das aus? Gliederung der Handlungsempfehlungen

1. Allgemeine Handlungsempfehlungen
2. Handlungsempfehlungen in Bezug auf Konzepte und Strategien
 - Zentrenumbau
 - Standortmanagement
 - Beratung und Förderung
 - Steuerungskonzepte
3. Handlungsempfehlungen in Bezug auf Betriebstypen
 - Nahversorgungsäden
 - Wochenmärkte
 - Mobile Anbieter und Bringdienste
 - Höfläden / Direktvermarktung

Handlungsempfehlungen: Wie, wofür und für wen?

Beispiel: Spannweite der Anbieter wahrnehmen und nutzen

Discounter, Supermärkte und SB-Warenhäuser sind wichtige Anbieter im Bereich der Nahversorgung. Ihre Rolle ist deswegen nicht zu unterschätzen. Wenn der richtige Standort gewählt wurde, ist diesen Betriebstypen eine bedeutende Rolle bei der Nahversorgung und zur Stärkung der Zentren beizumessen. Sollte ein großflächiger Anbieter den kommunalen Standortvorstellungen allerdings nicht folgen wollen oder sollte das Kaufkraftpotenzial nicht ausreichend sein für diese Angebotsform: es gibt alternative Anbieter. Integrationsmärkte, Kleinflächenkonzepte und Nahversorgungsläden gewährleisten nachfragegerecht und wirtschaftlich die Nahversorgung der Ortsbevölkerung und zählen zu den expandierenden Betriebsformen. Sie zeigen: unterhalb 800 qm VKF ist vieles möglich!

Für welche Betriebstypen ist das Kaufkraftpotenzial ausreichend?

An welchen potenziellen Standorten trägt ein großflächiges Angebot zur Zentrenstärkung bei und an welchen nicht?

Welche Kleinflächenkonzepte kämen für den Standort in Frage?

Welche Anbieter sind in der Region grundsätzlich aktiv?

Für welche Anbieter könnte sich ein Standort betriebswirtschaftlich positiv darstellen und zugleich den kommunalen Zielen entsprechen?

→ Siehe hierzu auch **Steckbriefe** „DORV“, „Notzingen“, „Beroma“, „CAP“, „ShopTreff“, „MarktTreff“ und **Kapitel XY**



Die Handlungsempfehlungen für Kommunen, Initiatoren, Investoren

1. Für wen, wofür und wie?

**2. Ausgewählte
Handlungsempfehlungen**

Allgemeine Handlungsempfehlungen und Rahmenbedingungen

Jedes Projekt als Einzelfall betrachten

- Ausgangslage immer individuell
- Umsetzung an die jeweilige Situation angepasst → Übertragbarkeit von Nahversorgungsmodellen und Handlungsempfehlungen
- Welche Rahmenbedingungen bestimmen vor Ort Zentrenentwicklung und Nahversorgung?

Allgemeine Handlungsempfehlungen und Rahmenbedingungen

Der Erfolg der Umsetzung hängt von den Menschen ab, die das Modell mit Leben füllen

- Welches sind die relevanten Akteure für die örtliche Entwicklung von Zentren und Nachversorgung?
- Gemeinsam zum Erfolg - Dialog unter Beteiligten herstellen
- Welche Rollen sind für eine erfolgreiche Initiierung eines Nahversorgungsmodells erforderlich?

Allgemeine Handlungsempfehlungen und Rahmenbedingungen

„Lage, Lage, Lage“: Auf den Standort kommt es an

- Wichtigstes Erfolgskriterium für Einzelhandel
- Standort mit Mehrwert für die Stadtentwicklung versprechen
- Information Verwaltung → Politik: Konsequenzen von Standortentscheidungen für Zentrenentwicklung

- Welches sind die zentralen Versorgungsbereiche?
- Regionales Wettbewerbsumfeld der Standorte?
- Welche integrierten Standorte für Entwicklung?
- Wo sind Flächenpotenziale vorhanden oder mobilisierbar?
- Besondere Standortqualitäten des Zentrums?

Handlungsempfehlungen

Mit Bezug zu Konzepten und Strategien

Handlungsempfehlungen Konzepte und Strategien

Alles in die Mitte : Nutzungen im Zentrum konzentrieren

- Frequenzpotenzial nutzen, Kundenbindung verbessern und Besuchshäufigkeit erhöhen
- Stärkung der Nahversorgungsfunktion durch Erhöhung der Besucherfrequenz
- Öffentliche Einrichtungen zur Belebung und Frequenzerzeugung
- Welche Frequenz steigernden Konzepte vorhanden?
Verlagerung öffentlicher Einrichtungen?
Flächen und Gebäudepotenziale?
- Auswirkungen am alten Standort?

Handlungsempfehlungen Konzepte und Strategien

Einbindung in ein gesamtstädtisches Einzelhandels- und Zentrenkonzept

- Nahversorgungssicherung für Ortsteile und Wohngebiete durch abgestimmte Ansiedlungen und gesamtstädtisches Standortkonzept
- Abgrenzung zentraler Versorgungsbereiche?
- Räumliches Leitbild?
- Steuerungsinstrumente? Anwendbarkeit und Rahmenbedingungen?
- Aktualisierung vorhandener Einzelhandels- und Zentrenkonzepte? Instrumente für die bauleitplanerische Steuerung ausreichend?

Handlungsempfehlungen

C – Handlungsempfehlungen in Bezug auf Betriebstypen

Handlungsempfehlungen Betriebstypen

Standort – Kurzcheck durchführen

- Realistische Einschätzung der absatzwirtschaftlichen Perspektiven
- Umfang des Kaufkraftpotenzials betriebsspezifisch?
- Kleinflächenkonzepte für den Standort?
- Welche Partner sollten an der Umsetzung beteiligt werden?

Handlungsempfehlungen Betriebstypen

Das richtige Ladenlokal - Vergrößerung

- Wie ist die Wettbewerbssituation? Wie stellt sich die Ertragsituation dar?
- Welche Leistungen und Sortimente sind absatzwirtschaftlich tragfähig?
- Welche sollen angeboten werden?
- Welche Flächenvoraussetzung sind dafür notwendig?

Das richtige Ladenlokal - Verkleinerung

Handlungsempfehlungen Betriebstypen

Auch die Kommunalverwaltung kann aktiv werden

- Unterstützung von ...
 - ...Betriebseinrichtung
 - ...laufendem Betrieb (?)
- U.a. Kontaktvermittlung (Betreiber, Initiativen, Soziale Träger, Kammern, Eigentümer,...)

Lokale Initiativen unterstützen

- Genehmigungen
- Öffentlichkeitsarbeit
- Bürgschaften
- ...

Handlungsempfehlungen Betriebstypen

Partner ins Boot holen

- Für Sortimentszusammensetzung, Ladengestaltung, Marketing....
- Auftritt? Ladeneinrichtung? Lieferanten? Genehmigungen?
- Zielgruppenansprache? Kundenbindung? Umsatz? Kostenstruktur?
- Welche Qualifikationen sind notwendig?
- Welche Schritte sind für Initiierung, Umsetzung und laufenden Betrieb notwendig? Wer sollte dabei einbezogen werden?

Kundenbindung des Betriebes sicherstellen

- Gesellschaftliche und finanzielle Einbindung



Was bleibt, wenn der Supermarkt geht? Konzepte und Projekte zur Wiederbelebung der Nahversorgung

Fachtagung 15.11.2006, Rostock

Nahversorgungsmodelle zur Stärkung instabiler Zentren

Strategien und Konzepte gegen wegbrechende
Handels- und Dienstleistungsnutzungen

Studie
im Auftrag des DSSW