



## **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



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

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



## **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



1. Übersicht über die Methodik
2. Die Bandbreite der recherchierten Beispiele
3. Die Produkte der Studie



- 1. Übersicht über die Methodik**
2. Die Bandbreite der recherchierten Beispiele
3. Die Produkte der Studie

## 1. Übersicht über die Methodik

### Ziele der Studie:

- Kenntnis der Bandbreite eingesetzter Nahversorgungsmodelle
- Systematisierung, Typisierung und Bewertung hinsichtlich ihrer Übertragbarkeit
- Darstellung ausgewählter Modelle in Form eines Modellkataloges
- Erstellung von Handlungsempfehlungen
- Durchführung von Fachveranstaltungen

## 1. Übersicht über die Methodik

### **Recherche**

- Internet- und Literaturrecherche sowie Projektaufruf
- Versand von über 2.000 Fragebögen
- Gezielte Ansprache von Multiplikatoren

### **Systematisierung**

- Zuordnung zu Kategorien
- Datenbankgestützte Auswertung anhand verschiedener Kriterien

### **Bewertung**

- Bewertung der Relevanz und der Übertragbarkeit
- Ableitung von Handlungsempfehlungen

## 1. Übersicht über die Methodik

### **Diskussion der Methodik und der Zwischenergebnisse in fachöffentlichen Werkstätten:**

Expertengespräch in Berlin, 17.08.2006

Werkstatt in Jüterbog, 25.09.2006

Werkstatt in Leipzig, 04.10.2006

Werkstatt in Gera, 05.10.2006

Expertengespräch in Berlin, 02.11.2006



1. Übersicht über die Methodik
- 2. Die Bandbreite der recherchierten Beispiele**
3. Die Produkte der Studie

## 2. Die Bandbreite der recherchierten Beispiele

### Nahversorgungsläden

- in unterschiedlicher Lage
- unterschiedlichste Betreibermodelle
- mit und ohne Zusatzdienstleistungen
- Laden als Zusatzfunktion in anderen Hauptfunktionen
- große Bandbreite des Professionalitätsgrades und der Wirtschaftlichkeit



### Wochenmärkte

- Wochenmarkt in Orten ohne sonstige Nahversorgungsangebote
- Wochenmarkt nach Wegfall der stationären Nahversorgung

## 2. Die Bandbreite der recherchierten Beispiele

Dienstleistungsorientierte Nahversorgung

- Systemgeber für die Bündelung verschiedener Nutzungen
- Dienstleistungszentren mit anteiliger Nahversorgungsfunktion

Kleinflächenkonzepte

- selbständiger Kaufmann, Filialsystem, Franchisesystem
- meist deutlicher Convenience-Ansatz (Bequemlichkeitseinkauf)
- teils Überschneidungen mit anderen Typisierungen



## 2. Die Bandbreite der recherchierten Beispiele

### Flächenmobilisierung

- Gebäudeaufkauf durch kommunale Entwicklungsgesellschaft
- Flächenzusammenlegung für die Ansiedlung eines Discounters
- Stadtmarketingprozess zur Wiederansiedlung eines Vollversorgers

### Beratung/Förderung

- finanzielle Förderung
- Beratungs- und Schulungskonzepte
- Landesprogramme und Wettbewerbe
- Infobroschüren

## 2. Die Bandbreite der recherchierten Beispiele

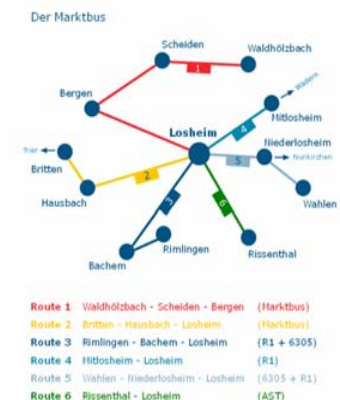
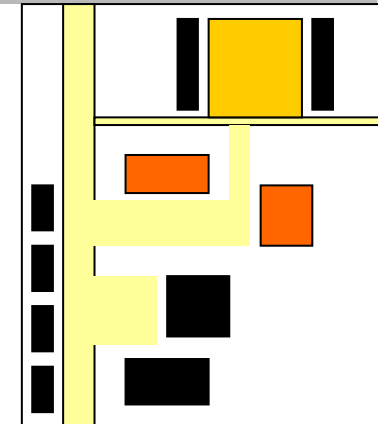
Zentrenumbau zur Stabilisierung der Nahversorgung

- baulicher Eingriff zur Zentrenergänzung
- räumliche Verlagerung eines Zentrums

Frequenzsteigernde Maßnahmen und Konzepte

- Kaufkraftbindungssysteme und Internet-Brachenfürher
- Buszuführung von Kunden ins Zentrum
- Ansiedlung von Lebensmittel-Spezialanbietern im Stadtteilzentrum

[...]



## 2. Die Bandbreite der recherchierten Beispiele

### Ergebnis:

- 142 recherchierte „Nahversorgungsansätze“
- darin rund 60 Fragebögen im Rücklauf
- vertreten sind nahezu alle Bundesländer sowie Österreich und die Schweiz
- alle landesplanerische Zentralitätsstufen vertreten
- Lage innerorts: Hauptgeschäftszentren sowie auch Stadtteilzentren

## 2. Die Bandbreite der recherchierten Beispiele

40	Nahversorgungsläden (unabh. geführt)	10	Flächenmobilisierungen
32	Kleinflächenkonzepte	8	Fachliche Beratung und Schulung
10	Integrationsmärkte	6	Kundenbindungsmaßnahmen
5	Hofläden/Direktvermarktung	5	Qualifizierung durch Wettbewerbe
3	Neue Ladengemeinschaften	4	Steuerungskonzepte
3	Wochenmärkte	3	Integrative bauliche Zentrenerneuerung
3	Mobile Anbieter und Bringdienste	2	Geschäftsstraßenmanagement
1	Dienstleistungsorientierte NV-Läden	2	Beeinflussung des Branchenmixes
		2	Zentrenergänzung
		2	Finanzielle Förderung
		1	Zentrenverlagerung
97	<b>Betriebstypen</b>	45	<b>Konzept- und Strategietypen</b>

## 2. Die Bandbreite der recherchierten Beispiele

1. Nahversorgungsläden

2. Hofläden/Direktvermarktung

3. Wochenmärkte

4. Mobile Anbieter und Bringdienste

5. Zentrenumbau

6. Standortmanagement

7. Beratung und Förderung

8. Steuerungskonzepte

**Betriebstypen**

**Konzept- und Strategietypen**



1. Übersicht über die Methodik
2. Die Bandbreite der recherchierten Beispiele
- 3. Die Produkte der Studie**



## 3. Die Produkte der Studie

### Handlungsempfehlungen

#### Allgemeine Handlungsempfehlungen

##### Bindung und Attraktivität sichern Wohnbevölkerung einbinden!

Wohnbevölkerung gewinnen durch Einbindung. Verschiedene Wege: Kapitalsammlung durch eG oder GbR, Verein, Bestehender Dorfverein, ...  
Und bereits früh in der Planungsphase: Umfrage starten! Falls die Umfrage kein Potenzial verdeutlicht, dann einstellen. Wo bereits lange (1-2 Jahre) die Versorgung fehlte, hat sich das Einkaufsverhalten der Ortsbevölkerung schon weit gehend auf die veränderte Situation eingestellt. Es ist fraglich, ob es dann noch gelingt, die Nachfrager wieder zu gewinnen.

##### Standortcheck notwendig

Professionelle Bewertung des absatzwirtschaftlichen Einzugsbereichs, des Kaufkraftpotenzials, der Bindungsquote, der lokalen Bedürfnisse (Sortiment/Zusatzleistungen) usw. notwendig

##### Zusatzleistungen anbieten!

DL, Gastro, Soziales – erhöhen Frequenz und Bindung, gleichwohl: stellen manchmal auch Anforderungen an Qualifikation/Genehmigungen/Raum... (also Grenzen gesetzt)  
Manchmal dann sogar Förderung (?) möglich? Zu Soziales siehe auch: → Integrationsmodelle

##### Alleine geht es nicht

##### Die Kommunalverwaltung und Ortspolitik einbinden!

Wenn sie nicht ohnehin schon aktiv ist, sollte die örtliche Verwaltung auf das Problem der fehlenden Nahversorgung aufmerksam gemacht werden. Und begeistern Sie die örtliche Politik und Verwaltung für die Lösung, die Ihnen vor Ort vorschwebt. Aus der Durchsicht der recherchierten Ansätze zeigt sich, dass die Kommunalverwaltung und die Ortspolitik sich gerne auf Ihre Seite stellen, wenn es darum geht, die Nahversorgung wieder herzustellen oder dauerhaft zu sichern. Die Gemeinde kann Sie z.B. durch die (vergünstigte) Bereitstellung von Verkaufsräumen unterstützen oder Sie ganz einfach „idee!“ fördern, etwa durch die kostenlose Bewerbung im Amtsblatt oder durch die ....

##### Partner ins Boot holen!

Ob für die Lieferung des Grundsortiments (Großhandelspartner) oder für das Frischesortiment aus der Region: Sie brauchen Partner! Trifft auch zu auf Ihr Angebot an Zusatzdienstleistungen: für den Reinigungsservice brauchen Sie Absprachen mit einer bestehenden Reinigung, die Finanzberatung kann nur der Bankangestellte aus der Bank im Nachbarort übernehmen, ...

##### Gesellschaftlicher Mehrwert

##### Integrationsmodelle

Einbindung von Langzeitarbeitslosen, arbeitslosen Jugendlichen mit Qualifizierungsmaßnahme, körperlich und geistig behinderte Menschen

##### Das richtige Ladenlokal Verkleinerung!

Größe ist nicht alles. In einigen Fällen kann es ratsam sein, das zur Verfügung stehende Ladenlokal zu verkleinern. Die Verkleinerung (z.B. von 300 auf 180/200 qm VKF) reduziert die monatlichen Belastungen, ohne dass auf Platz für ein ordentliches Sortiment verzichtet werden muss. Die restliche Verkaufsfläche lässt sich u. U. an einen anderen Betrieb vermieten, sodass Sie im „Doppelpack“ für die Belegung des Standortes sorgen.  
Beispiel: Kleinfächeladen verkleinert auf 85 qm VKF zugunsten Hinzunahme Drogeriemarkt (Gemeinde Weiskirchen, Kreis Konstanz)

##### Vergrößerung!

Ebenso, wie in einigen Fällen die Verkleinerung ...

### 3. Die Produkte der Studie

## Die Checkliste

	Ortsgrößen 1)			Ziele 2)				Initiative durch (Akteur)				Träger												
	OTZ mit 2.500 bis 5.000 EW im Hauptort	OTZ/STZ mit 5.000 bis 25.000 EW im Hauptort	OTZ/STZ mit > 25.000 EW im Hauptort	nur einzelne Sortimente ergänzen	einzelne einzelhandelsnahe Dienstleistungen ergänzen	einzelne soziale Leistungen ergänzen	eine vollständige Grundversorgung reetablieren	eine vorhandene Grundversorgung sichern und ausbauen	strategisch alle Nahversorgungsstandorte der Kommune sichern	Sicherung und Reetablierung der Nahversorgung in zentraler Lage	möglichst integrativer kommunaler o. regionaler Ansatz	Kommune/öffentlicher Akteur	Halböffentlicher Akteur	Händler/Existenzgründer	Bürger/Bürgerverein	Handelsunternehmen	Immobilienigentümer	Selbständiger Händler	Genossenschaft	Verein	Kommune	Großhändler	Dritte/Bank	
Hofläden/Direktvermarktung	■	■	■																					
Mobile Anbieter	■	■	■																					
Wochenmärkte	■	■	■																					
Nahversorgungsäden	■	■	■																					
Dienstleistungsorientierte Nahversorgung	■	■	■																					
Integrationsmärkte	■	■	■																					
Kleinflächenkonzepte	■	■	■																					
Neue Ladengemeinschaften	■	■	■																					
Neukonzeption bestehender Betriebe	■	■	■																					
Hofläden/ Direktvermarktung (Konzept)	■	■	■																					
Integrationsmärkte (Konzept)	■	■	■																					
Nahversorgungskonzepte	■	■	■																					
Flächenmobilisierungen	■	■	■																					
Zentrenumbau	■	■	■																					
Beratung und Förderung	■	■	■																					
Frequenzsteigernde Ansätze	■	■	■																					
BID/ Standortgemeinschaften	■	■	■																					
Integrative Zentrenmaßnahmen	■	■	■																					
Sonstige Konzepttypen	■	■	■																					

sehr gut zu empfehlen	■	1) Zentralitätsstufe und demografische Voraussetzung wäre nicht so wichtig
bedingt zu empfehlen	■	2) Sortimentsumfang, Anlass, spezifische Ziele, Öffnungszeiten, Mehrfachzuordnung möglich

### 3. Die Produkte der Studie

Fachtagung in Erfurt, 09.11.2006:

**„Stärkung der Mitte – Stabilisierung der Zentrenfunktionen durch  
Sicherung der Nahversorgung“**

Fachtagung in Rostock, 15.11.2006:

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

Fachtagung in Bochum, 28.11.2006:

**„Nahversorgung zur Stärkung der Zentren – Welchen Beitrag  
können Nahversorgungskonzepte leisten?“**



## **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