

Workshop „Nahversorgung neu denken“



IHK

Darmstadt
Rhein Main Neckar

imakomm
AKADEMIE

Instrumentenkasten „Sicherung der Nahversorgung“

ppa. Matthias Prüller

©Eisenhans – stock.adobe.com

- 1) Vorgaben der Raumordnung**
- 2) Mögliche Anbieter und Konzepte**
 - Was ist für wen tatsächlich realistisch umsetzbar? –
- 3) Konsequenzen**

1. Vorgaben der Raumordnung

Landesentwicklungsplan Hessen

- **Großflächige Einzelhandelsprojekte** (> 800 m² Verkaufsfläche) **nur in Oberzentren und Mittelzentren** zulässig.
- **In begründeten Ausnahmefällen:** z. B. zur örtlichen **Grundversorgung** auch in den **zentralen Ortsteilen von Grundzentren** (Unter- und Kleinzentren) zulässig.
→ besondere Bedeutung des interkommunalen Abstimmungsgebots
- **Ziel:** räumlich ausgeglichene Versorgungsstrukturen = **wohnaughere Grundversorgung**

Landesentwicklungsplan

Hessen 2000



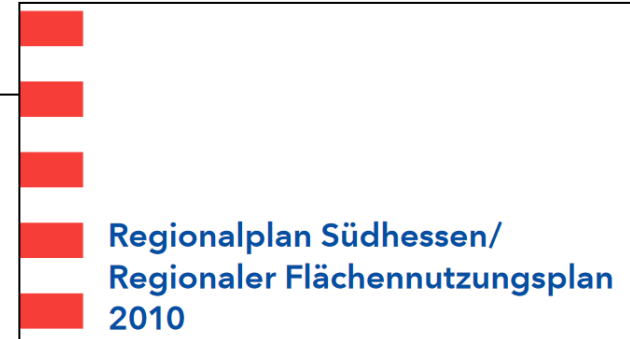
Festgestellt durch Rechtsverordnung
vom 13. Dezember 2000

Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung
- Oberste Landesplanungsbehörde -

1. Vorgaben der Raumordnung

konkretisiert durch **Regionalplan Südhessen**

- überwiegende Versorgung des **zentralörtlichen Verflechtungsbereichs**
 - **keine schädlichen Auswirkungen**
 - **Sicherung der verbrauchernahen örtlichen Grundversorgung**
 - **Lebensmittel-Vollversorger bis zu 2.000 m² Verkaufsfläche**
 - **Lebensmitteldiscounter bis zu 1.200 m² Verkaufsfläche**
- Raumverträglichkeit in **städtebaulich integrierten Lagen** angenommen:
- insbesondere baulich verdichteten **Siedlungszusammenhang** mit **überwiegendem Wohnanteil** oder
 - in dessen **unmittelbarem Anschluss als Bestandteil eines planerischen Gesamtkonzepts** → Städtebau, Verkehr, Einzelhandel und Dienstleistungen.
 - besondere Bedeutung: **ÖPNV + fußläufige Erreichbarkeit** in Entfernung von maximal **700 m**.



2. Mögliche Anbieter und Konzepte

Lebensmittel-discounter



	Penny (Rewe)	Netto (Treff 3000 wird übernommen, beides Edeka)	Norma	Aldi Süd	Lidl
Verkaufsfläche	ab 800 m ² (ideal ab 1.200 m ²)	ab 800 m ² (ideal ab 1.050 m ²)	ab 800 m ² (ideal ab 1.000 m ²)	ab 750 m ² (ideal ab 1.200 m ²)	ab 1.000 m ² (ideal ab 1.200 m ²)
Standortanforderungen	ab 10.000 Einwohner (Einzugsgebiet)	ab 3.500 Einwohner (Standortkommune)	ab 5.000 Einwohner (Einzugsgebiet)	ab 10.000 Einwohner (Einzugsgebiet)	ab 5.000 Einwohner (Standortkommune)

Supermärkte



	REWE	Edeka	Tegut
Verkaufsfläche	ab 1.000 m ² (ideal ab 1.400 m ²)	ab 1.200 m ² (ideal ab 1.500 m ²)	ab 800 m ² (ideal ab 1.300 m ²)
Standortanforderungen	ab 5.000 Einwohner (Standortkommune)	ab 5.000 Einwohner (Standortkommune)	k.A.

2. Mögliche Anbieter und Konzepte

Weitere größere Anbieter



kleine Supermärkte



	nahkauf (Rewe)	nah und gut (Edeka)	Tegut
Verkaufsfläche	ab 300 m ²	ab 400 m ²	ab 400 m ²
Standort- anforderungen	Betreiber	Betreiber	hoch frequentierte Lage / Betreiber

2. Mögliche Anbieter und Konzepte

Kleinflächenkonzepte



	Landmarkt (Okle)	Um's Eck (Utz / LHG / Rau)	Dorfläden (u.a. Gutkauf)	Bonus	CAP
Verkaufsfläche	250-800 m ²	70-300 m ²	ab ca. 50 m ²	ab 300 m ²	ab 400 m ²
Standortanforderungen	ab 3.000 Einwohner (Standortkommune) Betreiber bisher v.a. Baden-Württemberg	ab 1.000 Einwohner (Standortkommune, ohne Mitbewerber) Betreiber bisher v.a. Bayern, Baden-Württemberg	Betreiber	k.A. (soziale Integration von Beschäftigten)	ab 2.500 Einwohner (mind. 40% Beschäftigte mit Behinderung)

Dorfläden

- Verkaufsfläche ab ca. 50-150 m² (empfohlen ab ca. 200 m²),
- Vollsortiment von ca. 3.000 Artikeln
- optional auch Service- und Dienstleistungsangebote
- Kaufmann oder Genossenschaft

2. Mögliche Anbieter und Konzepte

Weitere Konzepte

- Lebensmittelhandwerk mit erweitertem Angebot
- mobile Konzepte



Quellen: Bäckerei Konditorei Frieß, <http://www.friess-baeckerei-und-konditorei.de>, 2018. // bbheute.de, 2018.

3. Konsequenzen

Zentrale Frage:

„Welches Konzept ist bei mir tatsächlich umsetzbar?“

**Nahversorgungs-
konzept**

Potenzialanalyse

- vorhandene Kaufkraft?
- tatsächlich nutzbare Kaufkraft?
- realistisches Marktgebiet?

**Wettbewerbs-
analyse**

**Wirtschaftlich-
keitsanalyse**

→ Betreiber

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

imakomm AKADEMIE GmbH
Ulmer Straße 130
743431 Aalen

Geschäftsfeld Markt- und Standortanalysen
ppa. Matthias Prüller
Tel. 07361 52829-15
prueller@imakomm-akademie.de
www.imakomm-akademie.de



Rechtliche Hinweise

Die vorliegenden Unterlagen sind nur im Gesamtzusammenhang vollständig.

Die vorliegenden Unterlagen fallen unter die §§ 2 Abs. 2, 31 Abs. 2 UrhG und das europäische Recht.

Die Vervielfältigung, Weitergabe oder Veröffentlichung als Platzhalter oder zu Layoutzwecken verwendeter Fotos oder Abbildungen, für die keine Rechte vorliegen, können Ansprüche der Rechteinhaber auslösen. Die Weitergabe, Vervielfältigung, Speicherung oder Nutzung sowohl im Ganzen als auch in Teilen bedeutet die Übernahme des vollen Haftungsrisikos gegenüber den Rechteinhabern, die Freistellung der imakomm AKADEMIE GmbH von allen Ansprüchen Dritter und das Tragen der Kosten einer eventuellen Abwehr von solchen Ansprüchen durch die imakomm AKADEMIE GmbH.

Es ist nicht gestattet, die vorliegenden Unterlagen im Ganzen oder in Teilen in Dokumentationen oder Protokollen widerzugeben. Am geistigen Eigentum der imakomm AKADEMIE GmbH und ihrer Mitarbeiter werden durch Veranstalter keinerlei Rechte erworben.

Medienhinweis:

Aus den vorliegenden Unterlagen darf nicht zitiert werden. Bitte wenden Sie sich für eine Freigabe von Zitaten an die imakomm AKADEMIE GmbH, Telefon 0 73 61 / 5 28 29 0, info@imakomm-akademie.de.