ANLAGE B zur Beschlussvorlage

Entwicklungskonzept Altenhagen
-Modul Nahversorgung-

Bericht zum Sachstand,
Januar 2011

Dipl.-Kfm. Hans-Joachim Schrader
Dipl.-Ing. Christian Paasche

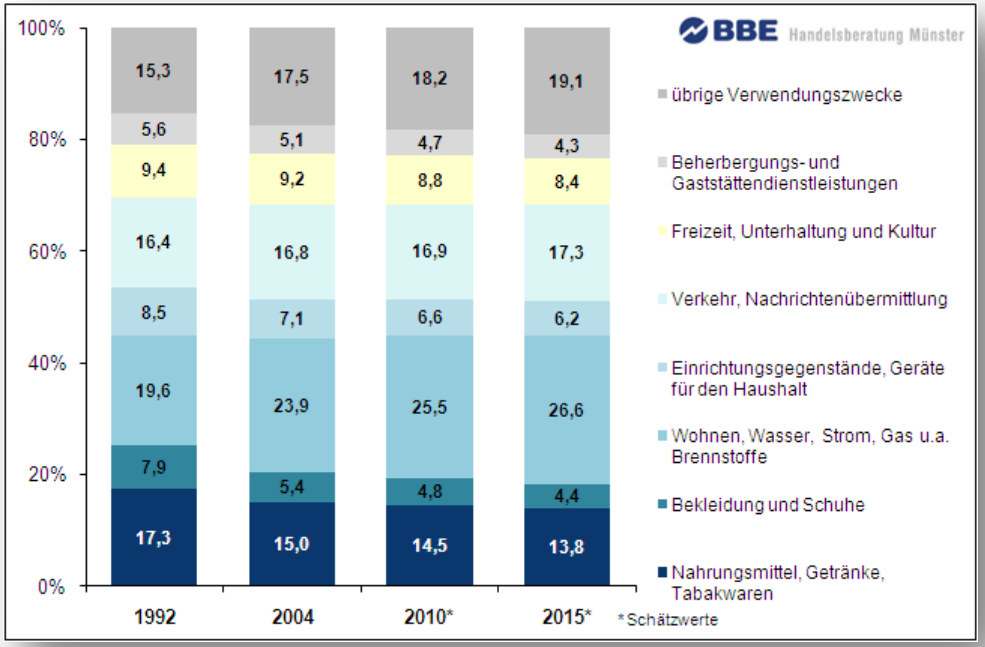
Inhalte

- **Allgemeine Rahmenbedingungen und Entwicklungstendenzen im Einzelhandel**
- **Versorgungssituation in Altenhagen**
- **potenzielle Standorte (Fragezeichenräume) für den Einzelhandel in Altenhagen**
- **Rahmenbedingungen für eine Projektentwicklung & mögliche Konzeptansätze für Altenhagen**

Allgemeine Rahmenbedingungen und Entwicklungstendenzen im Einzelhandel

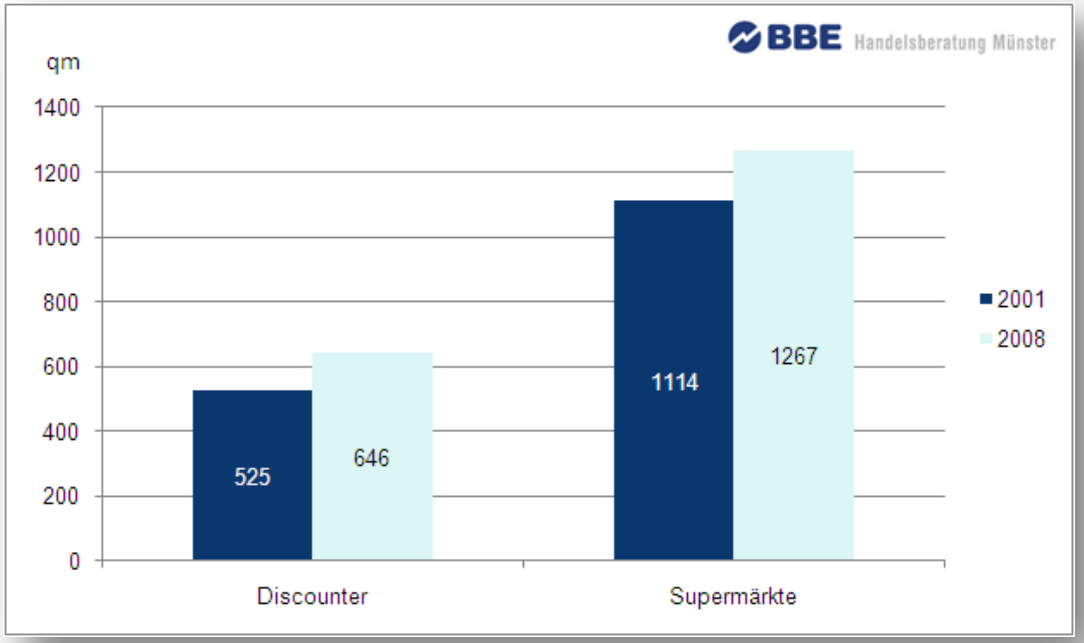
Allgemeine Entwicklungen:

- **Das allgemeine Ausgabeverhalten verschiebt sich zu Lasten der Ausgaben für Nahrungsmittel**
- **Die Umsatzentwicklung des Lebensmitteleinzelhandels ist weiterhin stagnierend → zunehmender Wettbewerbsdruck**



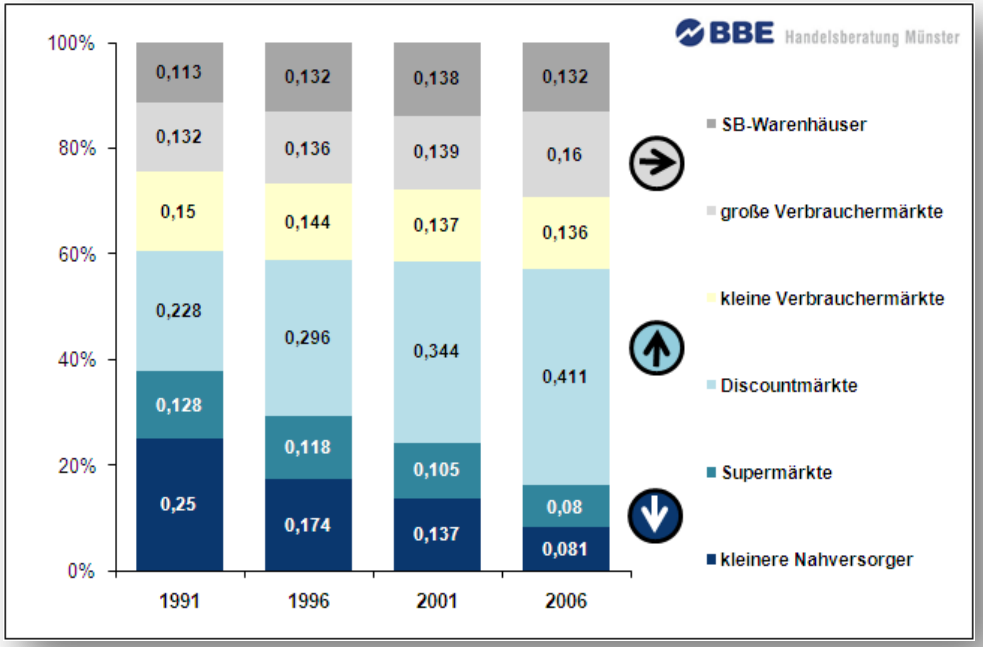
Allgemeine Entwicklungen:

- **Zahl der Betriebsstätten sinkt weiter bei gleichzeitigem Flächenzuwachs → dies führt zwangsläufig zu größeren Verkaufsflächen je Betriebsstätte**
- **Bei stagnierender Umsatzentwicklung sinken die Flächenproduktivitäten**



Allgemeine Entwicklungen:

- **Konzentration größerer Betriebseinheiten bei einem gleichzeitigen Ausdünnen kleinteiliger Nahversorgungsstrukturen**
- **Verschiebung der Marktanteile zu Gunsten von Discountbetrieben**



… in Randlagen der Städte

- **Moderne Betriebskonzepte erfordern Verkaufsflächengrößen von i.d.R. mind. 800 – 1.200 qm bei Neuansiedlungen**
- **Mikro- / Makrostandortanforderungen**
- **Mindestbevölkerung im Nahbereich mind. 5.000 – 7.000 Bevölkerungs-dichte**
- **Konsequenz: Konzentrationsprozesse / Ausdünnung der Nahversorgungsnetze zu Lasten einer wohnortnahen Versorgung**
- **Besonders betroffen: Siedlungsbereiche in Stadtrandlagen mit aufgelockerter Wohnbebauung**

Modellprojekt

- **Modellprojekt „Die Zukunft der Nachbarschaftsläden in NRW“ unterstützt von der Bezirksregierung Detmold und dem Land NRW**
- **Beteiligte des Modellprojektes:**
  - **Stadt Bielefeld, Stadt Paderborn, Stadt Porta Westfalica**
  - **Einzelhandelsverband Ostwestfalen-Lippe e.V.**
  - **EDEKA Minden-Hannover e. G.**
  - **MAX LÜNING GmbH**
  - **BBE Handelsberatung Münster**

Versorgungssituation in Altenhagen

Methodik, Angebot und Nachfrage

Methodische „Instrumentarien“:

- primär- und sekundärstatische Auswertungen
- vor-Ort-Untersuchungen & Flächenerhebungen
- betriebliche Standortanalysen (Prüfung der Standorteignungen)
- Expertengespräche mit potenziellen Betreibern
- Interviews mit lokalen Betreibern / örtlichen Akteuren
  - Beurteilung der eigenen betrieblichen Situation & der Ausgangssituation von Altenhagen
  - Beurteilung möglicher Perspektiven zur eigenen Situation & zur Gesamtsituation von Altenhagen

Ausgangssituation Altenhagen

Lage	▪ geschlossener, peripher gelegener Stadtteil rd. 8 km östlich der Bielefelder Innenstadt
Anzahl der Einwohner	▪ rd. 4.900 Einwohner gesamt ▪ rd. 2.700 Einwohner im Untersuchungsraum
Kaufkraftniveau	▪ 96,46
Raum- / Nutzungsstruktur	▪ aufgelockerte Wohnbebauung bestehend aus Einzel- und Reihenhäusern, zum Teil durchzogen mit einzelnen Gewerbebereichen
Verkehrliche Einbindung	▪ Kafkastr. = mäßig frequentierte Verkehrssammelstraße mit Haupterschließungsfunktion ▪ mäßige Einbindung in den ÖPNV
Einzelhandelsstruktur	▪ kleinstflächige Einzelhandelsbetriebe im kurzfristigen Bedarfsbereich (z.B. Bäcker), die sich innerhalb des Siedlungsraumes verteilen ▪ eine Nutzungsverdichtung ist nicht erkennbar
Empfehlung lt. Einzelhandelskonzept	▪ keine Funktionszuweisung, unter bestimmten Rahmenbindungen ist die Etablierung von Nahversorgungsstrukturen indes denkbar

Defizit Einzelhandel:
Fehlen eines klassischen Nah- / Vollversorgers

Versorgungssituation Altenhagen

Wettbewerbsstandorte außerhalb des Untersuchungsraumes:

- Rabenhof (Marktkauf, Aldi)
- Heepen (Netto, Aldi, Jibi)
- Milse (Jibi)

Einwohner Altenhagen gesamt: 4.834 Einwohner

Einwohner Untersuchungsraum: ca. 2.700 Einwohner

Warengruppe	Verbrauchsausgaben Dt. in € pro Kopf	Verbrauchsausgaben am Standort in € pro Kopf	Marktpotenzial Altenhagen gesamt in T€	Marktpotenzial Untersuchungsraum in T€
Nahrungsmittel	1.457	1.406	6.797	3.791
Alkoholfreie Getränke	169	163	788	439
Alkoholische Getränke	174	168	812	453
Tabakwaren	249	240	1.160	647
Food gesamt	2.049	1.977	**9.557**	**5.330**
Wasch, Putz- und Reinigungsmittel	45	43	208	116
Körperpflege	147	142	686	383
OTC	52	50	242	135
Non-Food gesamt	244	235	**1.136**	**634**
SUMME Food + Non-Food	**2.292**	**2.212**	**10.693**	**5.964**

- **Milse:**
  - **Festlegung eines Zentralen Versorgungsbereichs (Nahversorgungszentrum) → Ziel: Sicherung der Versorgungsfunktion**
- **Altenhagen:**
  - **Ansiedlungsperspektiven für Einzelhandelsansiedlungen mit nahversorgungsrelevantem Kernsortiment soweit diese eine integrierte Lage aufweisen und vorrangige Nahversorgungsfunktion erfüllen**
- **Beschluss des Einzelhandelskonzeptes durch den Rat der Stadt Bielefeld im September 2009**

Das Entwicklungskonzept Altenhagen sieht im Bereich „Infrastruktur und Versorgung“ u.a. folgende Zielansätze vor:

- **Beitrag zur Stärkung von Ortskernfunktionen in Altenhagen (Entwicklung / Ansiedlung weiterer Einzelhandels- / Dienstleistungsangebote im Kernbereich von Altenhagen)**

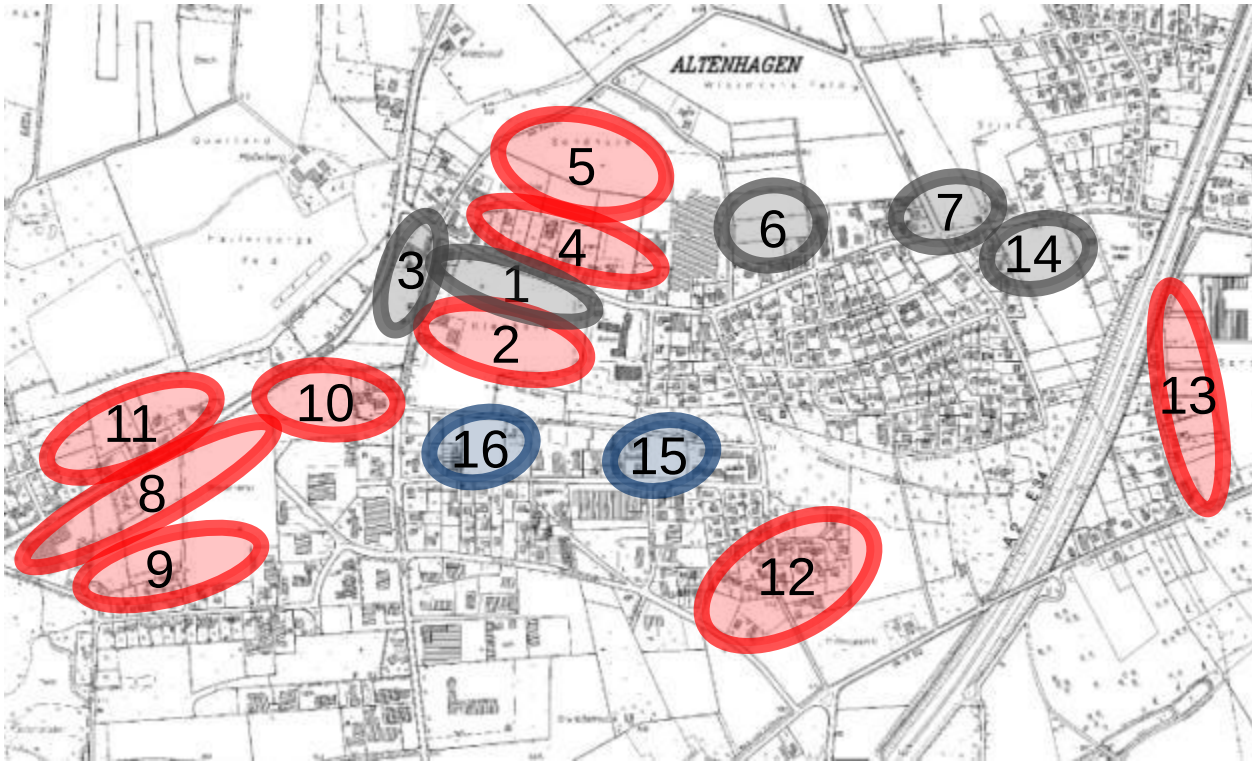
- **Beitrag zum Erhalt des vorhandenen kleinflächigen Einzelhandels und der Dienstleistungsbetriebe (Synergien, Stärkung der vorhandenen Einrichtungen durch neue Nachfrage)**

Standorte für den Einzelhandel?

Darstellung der Fragezeichenräume

Fragezeichenräume des Entwicklungskonzeptes Altenhagen

- ergänzt um Fragezeichenräume der BBE -



1 „Südlich der Kafkastraße“
2 „Nördlich Schulbach / Kleehove“
3 „Ortseingang Altenhagen“
4 „Östlich Kindergarten“
5 „Sandhove“
6 „Östlich der Straße Sandhowe“
7 „An der Straße im Hellfeld“
8 „Südlich der Altenhagener Str. / Wellenkamp“
9 „Nördlich der Zirkelstraße“
10 „Südlich Schulbach“
11 „Östlich Vogelbachsiedlung“
12 „Ortsrand Niewaldstraße“
13 „Vinner Straße“
14 „Südlich der Feuerwehr“
15 „Düningshof“ (BBE)
16 „Zwischen Düningshof und Huchtstraße“ (BBE)

Rahmenbedingungen für eine Projektentwicklung

Wie rechnet sich ein Einzelhandelsstandort?

Welches Marktpotenzial ist tatsächlich vor Ort bindungsfähig?

Welche Modelle sind für Altenhagen potenziell denkbar mit welcher Chance?

Kostenparameter*:

- **Grundstückskosten**
- **Erwerbnebenkosten (Vermessung, Notargebühren, Maklergebühren, Bauantrag etc.)**
- **Baukosten (Gebäudekörper, Erschließungskosten, Außenanlagen etc.)**
- **Baunebenkosten (Abnahmen, Genehmigungen etc.)**
- **Kosten der Baufinanzierung**
- **Kosten für Einrichtungen (Regale, Kassen, Kühlung, Beleuchtung etc.)**
- **Kosten für die vorgehaltene Ware („Erstbestückung“)**

ohne laufende Kosten (Miete, Sach- und Personalkosten etc.)

BBE Handelsberatung Münster

Umsatzerwartung	
Verbrauchsausgaben pro Kopf	**2.212 €**
Food	1.977 €
Non-Food	235 €
Marktpotenzial Untersuchungsraum (2.700 EW)	**5.964 T€**
Untersuchungsraum	
Einzugsgebiet & Markanteile	**2.000 - 2.400 T€**
Kerneinzugsgebiet I (Altenhagen)	
Einzugsgebiet II (Streusiedlungen)	
Frequenzumsatz (bei Lage an der Landstr.)	

BBE Handelsberatung Münster

Kostenkalkulation Projektentwicklung	
erforderlicher Flächenbedarf	**4.500 - 5.000 qm**
Bruttogeschossfläche: 1.200 qm	
Verkaufsfläche: 799 qm	
Stellplätze: 65 - 70	
Miete	
erzielbarer Quadratmetermietpreis (ca.)	8 - 8,5 €
Miete pro Monat (ca.)	10.000 €
Miete pro Jar (ca.)	120.000 €
Miete über MV-Laufzeit (10 J.)	**1.200.000 €**
Gesamtinvestitionssumme	**900.000 €**
Baugrundstück	
Baukosten (ohne Einrichtung)	
Baunebenkosten	
Einrichtung	
Baufinanzierung	
etc.	
Kalkulation	
Miete	1.200.000 €
Investitionssumme	-900.000 €
	300.000 €
Proj.-entwicklung (mind. 1 Jahresnettokaltmiete)	-120.000 €
verfügbare Investitionssumme Grundstück	**180.000 €**

Marktpotenzial:

- **vorhabenrelevantes Kaufkraftpotenzial: rd. 6,0 Mio. €**
- **bindbares Kaufkraftpotenzial: max. 2,0 – 2,4 Mio. €**

→ **nur max. 30 - 35 % der Kaufkraft sind für einen geplanten Lebensmittelmarkt in Altenhagen bindungsfähig, weil ….**

- **Teile der Kaufkraft durch das Ladenhandwerk (Bäcker, Metzger) gebunden werden**
- **rd. 40 – 45 % der Kaufkraft auf alle Discountanbieter entfallen**
- **einzelne Anbieter vom Kunden bevorzugt werden („treuer Jibi-Kunde“)**
- **es auch künftig Abflüsse zu großflächigen Angebotsformen (z.B. Wochenend-einkauf im SB-Warenhaus) geben wird**
- **Abflüsse zu Sonderformen und Spezialanbietern (Wochenmarkt, Bioladen, Feinkosthändler etc.)**

Mögliche Modelle:

Discounter

Klassischer Discounter mit typischem Sortimentsangebot (< 3.000 Artikel)

Betreiber: angestellter Marktleiter

Kleinflächenkonzept

Kleinflächiger Lebensmittelmarkt (max. 600 qm) mit Vollsortiment (> 10.000 Artikel)

Betreiber: inhabergeführt

Bündelung

Mehrere selbstständige Geschäfts-einheiten unter einem Dach (z.B. Bäcker, Metzger, Drogerie, Getränke)

Betreiber: inhabergeführt (mehrere Betreiber!)

Discounter:

- **aufgrund der Standort- / Expansionsanforderungen der jeweiligen Discountanbieter (insb. erschließbares Einzugsgebiet & Mindest-einwohnerpotenzial) ist die Realisierungswahrscheinlichkeit zur Ansiedlung eines Discountmarktes gering**

Kleinflächenkonzepte:

- **bei bestehenden Kleinflächenkonzepten der Großhandelsunternehmen (z.B. Nah & gut) findet i.d.R. keine Expansion / Standortneuentwicklung statt bzw. der Standort Altenhagen wurde kritisch beurteilt**
- **neu entwickelte Kleinflächenkonzepte der Großhandelsunternehmen zielen nahezu ausschließlich auf innerstädtische Hochfrequenzlagen ab (z.B. Rewe City)**

Beispiel:

Lage	▪ geschlossener, peripher gelegener Stadtteil rd. 8 km vom Kernort Salzkotten
Anzahl der Einwohner	▪ knapp 2.000 Einwohner
Kaufkraftniveau	▪ 98,56
Raum- / Nutzungsstruktur	▪ aufgelockerte Wohnbebauung vorrangig bestehend aus Einzel- und Reihenhäusern
Einzelhandelsstruktur	▪ kleinteilige Nahversorgungsstrukturen ▪ eine wesentliche Nutzungsverdichtung (Ausnahme „Verbundstandort“) ist nicht erkennbar
Konzept „Verbundstandort“	▪ räumliche Bündelung kleinteiliger Betreiber wie Drogeriemarkt, Getränkemarkt und Bäckerei ▪ Betriebe in einem einheitlich errichteten Geschäftsgebäude ▪ gemeinsamer Marktauftritt

Grundlage:

- **Initialzündung durch die Akteure vor Ort**

Personenkreis & Inhalte:

- **Interviews mit lokalen Betreibern / örtlichen Akteuren**
  - **Bäckereien**
  - **Hofladen**
  - **Getränkeanbieter**
  - **sonstige örtliche Einzelhändler**
- **Inhalte**
  - **Beurteilung der eigenen betrieblichen Situation & der Ausgangssituation von Altenhagen**
  - **Beurteilung möglicher Perspektiven zur eigenen Situation & zur Gesamtsituation von Altenhagen**

Bündelung - Ergebnisse der Interviews

Befragung Altenhagen

eigener Betrieb - Ist

eigene betriebliche Situation wird sehr unterschiedlich beurteilt:

„ stabil bzw. ausreichend bis wenig befriedigend“

Altenhagen - Ist

zumeist differenzierte Beurteilung bei den Betreibern zur Gesamtsituation:

„Wertschätzung einzelner pos. Ansätze (z.B. Wochenmarkt) vs. zunehmender ´Bedeutungsverlust´ und fehlende Entwicklung“

eigener Betrieb - Perspektive

Betreiber haben mehrheitlich keine wesentlichen eigenen Veränderungsabsichten bzw. sehen hierfür Spielräume

Altenhagen - Perspektive

sehr unterschiedliche Vorstellungen und Perspektiven:

„Wunsch nach Nutzungsverdichtung vs. Erhalt des Status-quo im Einzelhandel“

Fazit:

- **Allgemeine Konzentrations- und Rationalisierungsprozesse im Einzelhandel führen zur Ausdünnung der Nahversorgungsnetze, wovon insbesondere Standorte in Randlagen der Städte betroffen sind. Die entstehenden Versorgungslücken öffnen zwar durchaus neue Marktmöglichkeiten für Nischenanbieter wie Hofläden, Kioske, fahrende Händler o. ä., werden aber aufgrund des Wegbrechens bzw. Fehlens des Nahversorgungsmarktes im Wohngebiet in der Regel als Verschlechterung der wohnungsnahen Versorgung und als Strukturmangel des Stadtteiles beschrieben. Diese Situation trifft auch auf Altenhagen zu.**

- **Eine einzelhandelsbezogene Standortanalyse, die unterschiedliche Flächenbereiche in Altenhagen in Hinblick auf die grundsätzliche Eignung für die Ansiedlung von Einzelhandelsbetrieben untersucht, kommt zu dem Ergebnis, dass einzelne Flächen durchaus für eine perspektivische Entwicklung als Nahversorgungsstandort interessant sein könnten.**

- **Eine Analyse zu zentralen Indikatoren der Nachfrage zeigt, dass in Altenhagen lediglich ein sehr begrenztes Marktpotenzial und damit eine geringe Tragfähigkeit als Grundlage für den wirtschaftlichen Betrieb eines neuen Nahversorgungsmarktes zur Verfügung steht. Dies verringert die Erfolgsaussichten zur Ansiedlung eines neuen Einzelhandelsbetriebes zur Verbesserung der Nahversorgung deutlich.**

Fazit:

- **Vor dem Hintergrund der untersuchten Angebots- und Nachfragesituation sind aus gutachterlicher Sicht für Altenhagen lediglich die modellhaften Konzeptansätze „Discounter“, „Kleinflächenkonzept“ und „Bündelungskonzept“ im Grundsatz zu erwägen.**

- **Bei den Konzeptansätzen „Discounter“ und „Kleinflächenkonzept“ kämen aufgrund der verhältnismäßig geringen Bevölkerungszahl im Einzugsgebiet (geringes Marktpotenzial) in Altenhagen lediglich einzelne am Markt vorhandene Betreiberkonzepte überhaupt infrage; die Chancen einen geeigneten Betreiber zu finden, sind daher gering.**

- **Die Verträglichkeit eines denkbaren neuen Nahversorgungsmarktes mit den heute (noch) vorhandenen Einzelhandelsbetrieben wird aus gutachterlicher Sicht als gut angesehen.**

Fazit:

- **Eine Simulationsrechnung, die die betriebswirtschaftlichen Projekt- bzw. Kostenparameter sichtbar macht, belegt, dass eine Projektinvestition in Altenhagen überhaupt nur gelingen kann, wenn die Erwartungen an die erzielbaren Baulandpreise nicht zu hoch angesetzt werden.**

- **Die BBE hat mit örtlichen Einzelhändlern Gesprächen zur perspektivischen Entwicklung des Einzelhandels und der Versorgung in Altenhagen geführt. Ansätze zur Bündelung mehrerer selbständiger Geschäftseinheiten in einem gemeinsamen neuen Betrieb sind nicht erkennbar. Ferner fehlt es an der Möglichkeit zur Nachfolgenutzung einer bestehenden Handelsimmobilie, was ein wesentlicher wirtschaftlicher Erfolgsfaktor für ein Bündelungskonzept wäre.**

→ **GESAMTFAZIT:**

Aufgrund der beschriebenen Rahmenbedingungen werden die Chancen zur Realisierung eines zusätzlichen Nahversorgungsmarktes in Altenhagen aus gutachterlicher Sicht als sehr gering eingeschätzt. Eine Schlüsselfunktion kommt diesbezüglich der Verfügbarkeit geeigneter Flächen zu einem der Ausgangssituation entsprechenden Grundstückswert zu.