

Workshop „Nahversorgung neu denken“



IHK

Darmstadt
Rhein Main Neckar

imakomm
AKADEMIE

Workshop I „Standorte, Berechnungen, Verhandlungen“

ppa. Matthias Prüller

- 1) Das Nahversorgungskonzept**
 - Zentrale Inhalte und Anforderungen –

- 2) Bewertung der Potenziale für die Nahversorgung**
 - Kurzanleitung zur eigenen Potenzialabschätzung –

- 3) Umsetzung**
 - Partner, Anforderungen –

1. Das Nahversorgungskonzept

A) Ziele

- **Sicherung** der wohnortnahen Grund- und Nahversorgung,
- Räumlich „**ausgeglichene**“ Nahversorgung,
- Identifikation und Nutzung bestehender **Potenziale**,
- Nahversorgungsstandorte, die der **Gesamtentwicklung der Gemeinde dienen** und nicht nur dem Investor,
- Identifikation von **realistischen Nutzungsalternativen**,
- **Planungssicherheit** für die Gemeinde (Bauleitplanung) und möglicher Investoren durch Beschluss als **städtebauliches Entwicklungskonzept** gemäß § 11 Abs. 6 Nr. 11 BauGB.

1. Das Nahversorgungskonzept

B) Zentrale Inhalte

Allgemein:

- **Gesamtstädtische Betrachtung**
- Ausweisung vorhandener **Potenziale**
- Berücksichtigung von **Verkehrswegen**
- **ÖPNV** und **fußläufige** Erreichbarkeit
- Ausweisung von **Versorgungsstandorten** und **Versorgungsgebieten**

Vorhabenbezogen:

- Prüfung möglicher **Beeinträchtigungen** bestehender Nahversorgungsstandorte
- Entwicklungsmöglichkeiten unterversorgter **Nachbarorte** (interkommunale Abstimmung!)
- **Prüfung Standort:** städtebauliche Integration / Verfügbarkeit / Flächenbedarfsdeckung

2. Bewertung der Potenziale für die Nahversorgung

A) Zentrale Kennziffern

Kaufkraft pro Person: 5.825 € im Jahr (ohne Berücksichtigung örtlichen Kaufkraftkoeffizienten bis zu ±15%)

davon ca. 41-42% im Bereich **Nahrungs- und Genussmittel: ca. 2.422 € im Jahr**

Umsatz pro Betrieb = Flächenproduktivität * Verkaufsfläche in m²

Flächenproduktivität = Umsatz pro m²

Zentralität: Umsatz-Kaufkraft-Relation = **Umsatz** aller Anbieter vor Ort / **Kaufkraft** vor Ort

Marktanteile: Intensität der Kaufkraftbindung

Durchschnittswerte:

- Supermärkte: ca. 31%
- SB-Warenhäuser: ca. 16%
- Discounter: ca. 40%

2. Bewertung der Potenziale für die Nahversorgung

B) Eigenabschätzung von Potenzialen

1. Abschätzung Eigenpotenzial „freie Kaufkraft“
 2. Prüfung möglicher Umsetzungskonzepte
 3. Identifikation von der Gemeinde
„gewollter“ Standorte
 4. Abstimmung mit Investoren / Anbietern
→ Realisierungschancen
 5. Prüfung alternativer Konzepte
→ Realisierungschancen
- } **Nahversorgungskonzept**

3. Umsetzung

Entscheidende Faktoren:

- ausreichendes (räumliches) Kaufkraftpotenzial
- Standort!!!
- städtebauliche Integration für großflächige Vorhaben
- Parkplatzangebot
- Partner vom Fach:
 - Einzelhandelsgroßprojekte: Projektentwickler + Vertreter Expansionsabteilung
 - Kleinere Vorhaben: Betreiber inkl. Businessplan und Erfahrung

speziell für Dorfläden / alternative Konzepte:

- Akzeptanz → Wie kann diese gesteigert werden?
- Wirtschaftlichkeitsrechnung → v.a. Miet-/Pacht- und Personalkosten!

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.