

Alternative Nahversorgungsmodelle in ausgewählten Städten Westfalens

Gebiet und Identität

Naturraum

Bevölkerung

Siedlung

Wirtschaft und Verkehr

Bildung, Kultur und Sport

Gesellschaft und Politik

In der Fachliteratur gibt es keine einheitliche **Definition des Begriffs „Nahversorgung“**, denn Nahversorgung definiert sich subjektiv je nach Bedürfnissen und Ausgangslagen einzelner Personen unterschiedlich. Meist versteht man unter dem Begriff jedoch die wohnortnahe Versorgung mit Gütern des kurzfristigen und täglichen Bedarfs. Häufig gehören aber nicht nur der Einzelhandel, sondern auch einzelhandelsnahe Dienstleistungen, wie Banken, Friseur oder Postdienstleistungen, zu einem vollständigen Nahversorgungsangebot. Die durchschnittliche Entfernung dieser Einrichtungen zu Wohnstandorten sollte 500 m nicht überschreiten und somit in guter fußläufiger Erreichbarkeit für die Bevölkerung liegen.

Auch wenn Nahversorgung mehr als die Lebensmittelversorgung umfasst, gehen von dieser jedoch die höchsten Impulse für die Besucherfrequenz eines Standortes aus. Diese „Magnetbetriebe“ des Lebensmitteleinzelhandels erhöhen auch die Besucher- und Nutzerzahlen in benachbarten kulturellen oder öffentlichen Einrichtungen. In einer zentralen, städtischen Lage spricht ein Nahversorgungsbetrieb mit etwa 600 m² Verkaufsfläche täglich durchschnittlich 800–1 200 Kunden an. Treten dort rückläufige Frequenzen auf, sind davon auch andere zentrenrelevante Nutzungen betroffen.

Der ungebrochen dynamische **Strukturwandel im Lebensmitteleinzelhandel** hin zu höherer Sortimentstiefe und mehr Verkaufsfläche hat die Standortanforderungen für Lebensmitteleinrichtungen stark verändert. Sie führten zu **Standortverlagerungen** in Bereiche außerhalb gewachsener Zentren mit hoher Parkplatzanzahl, guter Anbindung des Individualverkehrs und günstigen Bodenmieten.

Besonders die **Discounter** treten mit ihrem wöchentlich wechselnden Zusatzsortiment an *Non-Food*-Artikeln in starke Konkurrenz zu den städtebaulich gewachsenen Zentren. Bei den **Vollsortimentanbietern** ist ebenfalls eine Verschiebung der Standortwahl zu erkennen. Bestehende Vollsortimenter weisen durchschnittlich eine **Verkaufsfläche** von 800 m² auf, während Markteintritts-

größen an neuen Standorten abhängig von der bauplanungsrechtlichen Zulässigkeit bei durchschnittlich ca. 1 500 m² liegen und somit deutlich die Grenze zur Großflächigkeit überschreiten. Mit diesen Größenordnungen finden sie häufig keinen Platz in den funktionalen Zentren. Deshalb mehren sich **Agglomerationen von Betrieben** unterschiedlicher Branchen oder mehrere Lebensmittelanbieter **entlang von Ausfallstraßen**, denn sie bieten zusätzlich zum breiten und tiefen Sortiment für die Kunden eine erhöhte **Kopplungsattraktivität**.

Dadurch bekommen aber auch die städtebaulich gewachsenen Lagen das **Problem**, dass sowohl ihre ökonomische Bedeutung als auch ihre Attraktivität im Vergleich zu den neuen Standorten schrumpft. Besonders kleine Zentren haben häufig eine nicht ausreichende Kopplungsattraktivität, um mit den neuen und attraktiveren Standorten konkurrieren zu können.

Das kleinteilige **Netz an Nahversorgungsangeboten** wird also durch die Standortpräferenzen des Einzelhandels **ausgedünnt**, und die wohnortnahe Versorgung wird gefährdet. Dies trifft besonders die weniger mobile Bevölkerung, darunter vor allem finanziell schwache Bevölkerungsgruppen und ältere Menschen. Zwar wird gerade vor dem Hintergrund des demographischen Wandels und der wohnortnahen Versorgungswünsche älterer Menschen eine Rückkehr kleiner Nahversorgungsläden prognostiziert, jedoch müssen diese auch dauerhaft wirtschaftlich betrieben werden können.

Nahversorgungsmodelle sollten auf Basis der zuvor beschriebenen Ausgangslage versuchen, besonders kleinere Versorgungsstandorte zu stärken. Dazu gibt es eine Bandbreite verschiedenster bereits existierender Modelle, die von Nahversorgungsläden über Wochenmärkte bis zu Zentrenumbau und Steuerungskonzepten reicht.

Auch an Standorten, die für Supermärkte oder Discounter nicht mehr attraktiv sind, gibt es erfolgreiche Modelle zur Sicherung der Nahversorgung. Allerdings muss beachtet werden, dass die verschiedenen Konzepte nicht auf alle Standorte übertragbar sind. Nahversor-

gungsläden sollten sich beispielsweise nach den Kunden vor Ort und der lokalen Situation richten. Des Weiteren sind Integration von Dienstleistungen, das Angebot von regionalen Produkten und Frischware sowie eine starke Serviceorientierung häufig wichtiger Bestandteil für ein erfolgreiches Konzept.

Im Folgenden werden Beispiele aus Westfalen für verschiedene erfolgreiche Konzepte vorgestellt:

Kleinflächenkonzepte – Dortmund-Löttringhausen und Bielefeld

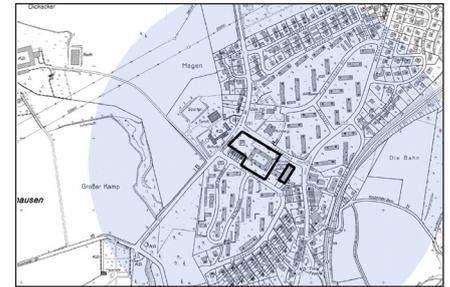


Abb. 1: Das Quartiersversorgungszentrum Löttringhausen in Dortmund und sein Einzugsbereich (Quelle: Stadt Dortmund 2007, S. 57, verändert)

Viele neue Nahversorgungsläden sind Teil eines so genannten **Kleinflächenkonzepts**, bei dem eine vertragliche Bindung an einen Großhandelspartner besteht, welcher zugleich der verantwortliche Konzeptgeber ist. Die Läden selbst sind Teil einer Ladenkette mit einheitlich standardisiertem Erscheinungsbild, geführt werden sie jedoch in der Regel eigenständig von selbstständigen Kaufleuten, Bürgergesellschaften und Genossenschaften oder ehrenamtlich durch einen Verein. Daher sind Kleinflächenkonzepte als **Form des Franchising** zu sehen, bei dem der Handelspartner ein Großteil der angebotenen Ware liefert. Ergänzt wird dieses Angebot durch den Ladenbetreiber selbst, indem er weitere Dienstleistungen anbietet. Kleinflächenkonzepte sind mit einer Verkaufsfläche von 150–600 m² und einem Einzugsbereich ab 1 000 Einwohnern realisierbar.

Neben den von Großhandelsseite entwickelten Betriebsformen, wie etwa „IK – Ihr Kaufmann“ oder „Um’s Eck“, die teilweise bundesweit mit dreistelligen Zahlen von Verkaufsstellen vertreten sind, bieten manchmal auch Wohnungsunternehmen Handlungsoptionen



Abb. 2: Stabilisierung der Nahversorgung durch Ansiedlung eines Lebensmitteldiscounters mit Hilfe der Wohnungsgesellschaft in Dortmund-Löttringhausen (Quelle: Beckmann 2007, S. 14)

zur Ansiedlung von Nahversorgungsanbietern, um die Standortqualität in ihren Wohnanlagen zu verbessern.

Ein Beispiel hierfür ist das **Quartiersversorgungszentrum Löttringhausen** in Dortmund (Abb. 1).

Hier erhielt man durch die aufwändige Ansiedlung eines Lebensmitteldiscounters weitere Anbieter im Zentrum einer Großwohnsiedlung und ein kleinerer Markt konnte sich etablieren. Nun decken ein Aldi-Markt, ein Bäcker, ein Blumenladen sowie ein Zeitschriftenhändler die Grundversorgung in dem Stadtteil ab und steigern die Attraktivität des Wohnbestandes des Wohnungsunternehmers (Abb. 2). Im „Masterplan Einzelhandel“ der Stadt Dortmund ist es ein Hauptziel, in diesem Quartiersversorgungszentrum langfristig den Bestand zu sichern. Falls notwendig könnte auch der Umbau einer bestehenden Ladeneinheit und damit eines größeren Lebensmittelanbieters erfolgen.

Ein anderes Beispiel ist die BGW, eine gemeinnützige **Wohnungsbaugesellschaft aus Bielefeld**. Sie bewirtschaftet 12 000 Wohnungen in der Stadt und hat bei ihrer regelmäßigen Kundenbefragung erfahren, dass die Nahversorgung, vor allem die Dinge des täglichen Bedarfs, besonders wichtig für die Mieter ist.

Die BGW versucht mit weiteren Kooperationspartnern die ausreichende Nahversorgung der Mieter zu gewährleisten, indem sie die Betreibermodelle von Nahversorgungseinrichtungen durch günstige Mieten unterstützt. Durch die gute Nahversorgung verbessert sich auch die Wohnqualität der Kunden, und diese ziehen nicht so schnell weg. Dies spart wiederum die Kosten für die BGW, die bei einem Umzug entstehen.

Flächenmobilisierung im Bestand – Unna-Königsborn

Viele Stadtteilzentren besitzen häufig nur ein begrenztes Entwicklungspotenzial mit dichter Baustruktur, veralteten Ladenzuschnitten und schlechter Pkw-Erreichbarkeit. Dabei sind in der Regel auch Neuansiedlungen von großflächigen Nahversorgungsbetrieben in städtebaulich-integrierten, zentralen Lagen möglich, wenn vorhandene Potenziale genutzt werden und Kommunen die Flächenmobilisierung im Bestand aktiv begleiten. Ein Beispiel hierfür findet sich im Stadtteil Königsborn in Unna, wo der Marktplatz das ursprüngliche Stadtteilzentrum mit einer Lage abseits der Hauptverkehrsachse und nur geringen Geschäftsgrößen bildete. Durch die Mobilisierung der Fläche eines benachbarten Sportplatzes entstanden zwei neue Lebensmittelmärkte, ein Edeka und ein Lidl, die eine funktionale Verbindung zu den bestehenden Versorgungsangeboten entlang der Durchgangsstraße bilden (Abb. 3).

Schutz durch Konzeption – Einzelhandels- und Nahversorgungskonzepte in Münster

Einzelhandels- und Nahversorgungskonzepte dienen der Steuerung des Einzelhandels und können somit Nahversorgungseinrichtungen an integrierten Standorten schützen. Durch eine Ausrichtung der Einzelhandelsentwicklung auf städtebaulich-integrierte Zentren mit Hilfe von Einzelhandelskonzepten wird die Nahversorgung dort gesichert, da die Ansiedlung großflächigen Einzelhandels

durch die rechtliche Verbindlichkeit der Konzepte außerhalb gewachsener Zentren eingedämmt wird.

Das Einzelhandels- und Zentrenkonzept der Stadt Münster hat beispielsweise neben den drei in §24a Landesentwicklungsprogramm NRW vorgegebenen zentralen Versorgungsbereichen „Innenstadt“, „Stadtbereichszentrum“ und „Grundversorgungszentrum“ noch einen vierten Bereich definiert, die „Nahbereichszentren“ mit Geschäftslagen der Nahversorgung des umliegenden Siedlungsbereichs. Diese Nahbereichszentren gehen in ihrer Versorgungsfunktion nicht über den umliegenden Siedlungs-

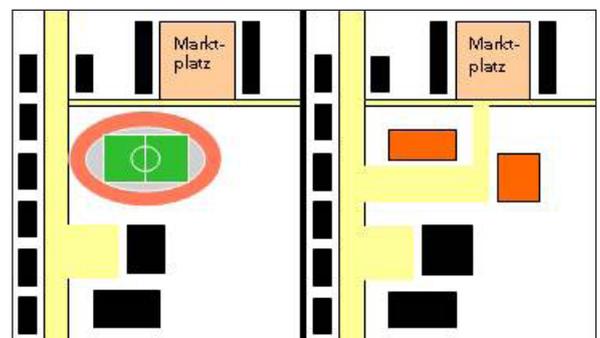


Abb. 3: Stadtteilzentrum Unna-Königsborn vor und nach dem Umbau: Der Sportplatz wurde durch Lidl (800 m² VK) und Edeka (1 600 m² VK) ersetzt (Quelle: Beckmann 2007, S. 17, verändert)

bereich hinaus, womit sie nicht durch §24a abgedeckt, aber trotzdem durch die kommunale Selbstverpflichtung zum Erhalt der in diesen Räumen befindlichen Einrichtungen und deren Funktion als wichtige Standorte der Nahversorgung geschützt sind. Somit sind sie von öffentlichem Belang, und diese Belange sind von der Bauleitplanung beim Aufstellen von Bebauungsplänen zu berücksichtigen.

ANNE GRÜNEWALD