

Warum sich die Eröffnung ein Nahversorgungs Ladens im Remscheider Stadtteil Hasenberg auch für den Betreiber lohnen kann ...

IG-Hasenberg e.V. / H.E. Boden / 25.01.2017



Der alt eingesessene Frischmarkt (links im Bild) musste am 30.06.2013 schließen, weil er in der bestehenden Form für den damaligen Mieter nicht mehr wirtschaftlich war.

Insbesondere die älteren Anwohner bedauerten das zutiefst.

Etwa 23% der Anwohner auf dem Hasenberg (~ 1.000 Menschen) sind 65 Jahre alt oder älter.



Ein Zulieferer für kleinere Läden [Firma CAMES] gab 2013 inhaltlich folgende Analyse ab:

1. Einzugsgebiet grundsätzlich für den wirtschaftlichen Betrieb eines Nahversorgers ausreichend
2. Anwohner im Quartier ca. 4.600 (davon ca. 12% Ausländer) / Hohe Einwohnerdichte 16/ha
3. Verkaufsfläche 400 qm / Parkplätze 15 / Brutto-Umsatz ca. 750.000 € p.a.
4. Die Immobilie hat Modernisierungsbedarf: Lagerräume, Anlieferzugang und Parkplätze müssen verbessert und erweitert werden [Anmerkung: Der Vermieter GEWAG hat dazu grundsätzlich seine Bereitschaft erklärt]
5. Topografische Höhenunterschiede im Wohngebiet erschweren bereichsweise die Fußläufigkeit
6. Erwerbstätigen Anwohner fahren überwiegend mit dem Auto zur Arbeit und nutzen auch die Märkte der Wettbewerber im Umfeld
7. Es wird empfohlen, über eine Zusammenlegung von Nahversorger, Bäcker Evertzberg und Kiosk Carsen nachzudenken, um u.a. die Personalkosten zu senken

Um die Chancen zu verbessern, eine neuen Mieter zu finden, hat die **Anwohner-Interessengemeinschaft Hasenberg e.V. (IGH)** zusammen mit dem **Immobilienigentümer GEWAG** durch das **Beratungsunternehmen DORV** aus Barmen bei Jülich (www.dorv.de) zwei Untersuchungen durchführen lassen.

(DORV = Dienstleistung und Ortsnahe RundumVersorgung)

Das Ergebnis der Untersuchungen hat sehr deutlich gezeigt, dass ein Ladenzentrum nach dem „DORV-Konzept“ auf dem Hasenberg wirtschaftlich zu betreiben wäre.

Bei der im Rahmen der Untersuchung durchgeführten **Anwohnerbefragung** konnten 561 von 1.931 Haushalten erreicht werden. Das ist eine vergleichsweise sehr gute Beteiligung (29%).

Mit überwältigender Mehrheit (72%) wurde einen Laden nach dem DORV-Konzept gewünscht. 65% der Befragten äußerten die Bereitschaft auf dem Hasenberg einzukaufen.

Die Verlässlichkeit der Antworten wurde durch Kontroll- und Doppelabfragen abgesichert.



Anwohnerinformation in der Grundschule

Mit einem Rechenmodell der Fachhochschule Niederrhein hat DORV die zu erwartenden Kundenzahlen und Umsätze aus den Antworten der 561 Fragebögen wie folgt abgeschätzt:

- **Kunden: 440 bis 950 pro Tag**

- **Umsatz: 2.600 bis 5.700 € pro Tag**

Wettbewerbsvorteile eines DORV-Ladenzentrums:

1. Auf die Kundenwünsche abgestimmtes Sortiment
2. Frische Backwaren, frische Fleischwaren, und regionale Angebote
3. Reduzierter Personaleinsatz
4. Reduzierte Ladenfläche und reduzierte Markenvielfalt
5. Ergänzende Dienstleistungsangebote als zusätzliche Einnahmequelle und Kundenmagnet (Briefmarken, Reinigungsannahme, Paketdienst, Lieferservice, ...)
6. Integriertes Café als zusätzliche Einnahmequelle und Kundenmagnet
7. Wachsendes Kundenpotential durch die steigende Anzahl von alten Menschen im Quartier (46% sind bereits 50 Jahre alt oder älter)

Erfolgreiche Ladenzentren nach dem DORV-Konzept findet man in den Randlagen der folgenden Städte:

1. **Düren, Grüngürtel 29** (weiter Bilder und Beschreibungen siehe Homepage der IGH)
2. **Gelsenkirchen-Tossehof, Ravenbusch 2** (Neueröffnung Gafög April 2016 / <http://www.derwesten.de/staedte/gelsenkirchen/tossehof-markt-der-gafoeg-geht-in-gelsenkirchen-an-den-start-id11771441.html>)
3. **Kohlscheid, Pannesheider Str. 61** (Eröffnung 2010/<http://www.dorv-pannesheide.de/>)

Weitere Projekte: <http://www.quartvier.de/zentren/index.html>



Vorbild: DORV-Zentrum Düren

Theke statt Laufband und zusätzlich Café und Dienstleistungsangebote

Frische Waren: Brot, Fleisch, Gemüse und Obst ...



Die komplette Grundversorgung wird abgedeckt ... „klein aber fein“ ...

GEWAG und IG-Hasenberg suchen einen Einzelhändler, den die vorliegenden Argumente und Fakten überzeugen, und der daher einen Laden auf dem Hasenberg eröffnen möchte!

Eine Zusammenfassung der Untersuchung können Sie hier herunterladen:
<http://www.ig-hasenberg.de/media/ZUSAMMENFASSUNG.pdf>

Weitere Informationen finden Sie auf der Homepage der IG-Hasenberg:
www.ig-hasenberg.de

Alternativen zum DORV-Ladenzentrum

Als beste **Alternative** wird das Modell eines „**CAP-Markt**“ verfolgt.
(HandyCAP = Beschäftigung von Menschen mit Behinderung).

Ein solcher Laden ist vor kurzem sehr erfolgreich von der Lebenshilfe (ProViel) in Wuppertal Eckbusch eröffnet worden. Dort werden etwa 30 Menschen mit HandyCAP beschäftigt:

<http://www.cap-wuppertal.de/home/>

Der für einen CAP-Markt erforderliche Umsatz von mindestens 3.500€ pro Tag erscheint auf dem Hasenberg realistisch erreichbar.

Die IG-Hasenberg hat Kontakt zu einem möglichen Partner aufgenommen: **Lebenshilfe Remscheid.**

Das Konzept eines „**Kooperationsladens**“ (Aufteilung des vorhandenen Ladenlokals in 3 separate Geschäfte: Bäckerei mit Café, Kiosk und Lebensmittelladen) ist angedacht und besprochen worden. Bisher fehlt aber ein Partner für den Lebensmittelbereich.

Bei diesem Konzept müssten 3 Ladenlokale parallel mit Personal bestückt werden (Wettbewerbsnachteil).

Für den öfters vorgeschlagenen „**Genossenschaftsladen**“ sind auf dem Hasenberg einige unverzichtbare Voraussetzungen nicht erfüllbar.

Daher möchte die IGH dieses Modell nicht weiter verfolgen.

Mit Fragen zu Ladenkonzepten, Untersuchungen etc. wenden Sie sich bitte an:

Heinz-E. Boden

IG-Hasenberg e.V.

Paul-Windgassen-Str. 76 / 42897 Remscheid / 02191-663445

he-boden@t-online.de / www.ig-hasenberg.de

Mit Fragen zu Vermietung und Umbau des Ladens wenden Sie sich bitte an:

Uwe Manthei

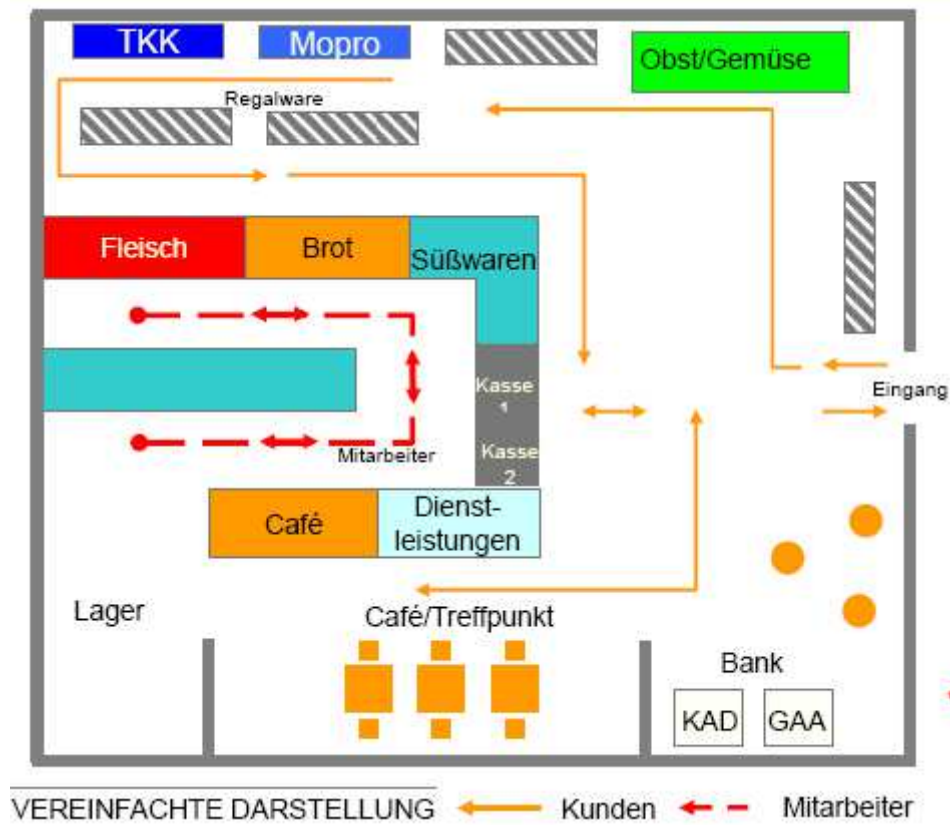
GEWAG

Hochstraße 1-3 / 42853 Remscheid / 02191 / 4644-150

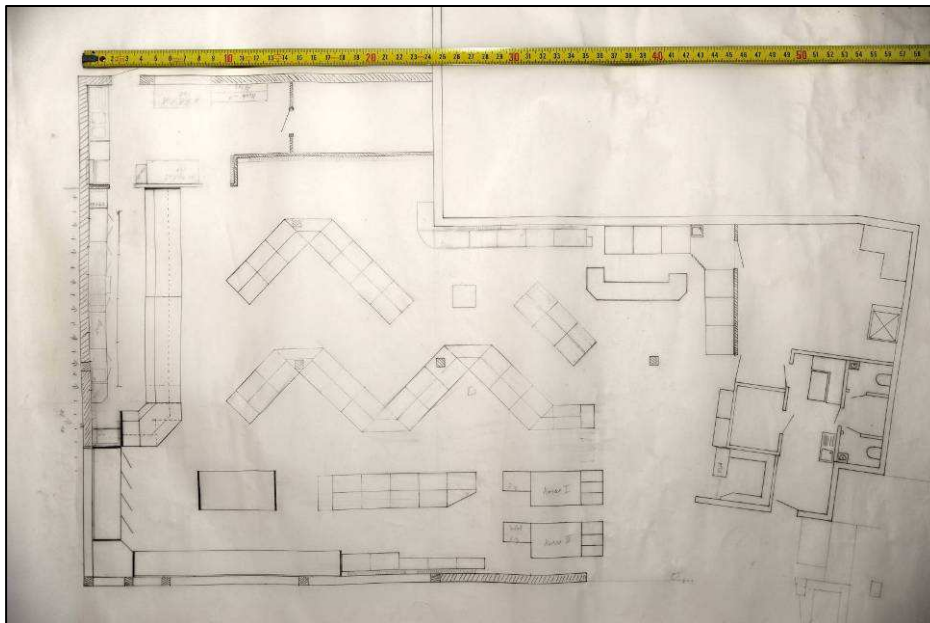
u.manthei@gewag.de

Anhang

1. Prinzipskizze DORV-Ladenzentrum (200 ... 400qm)

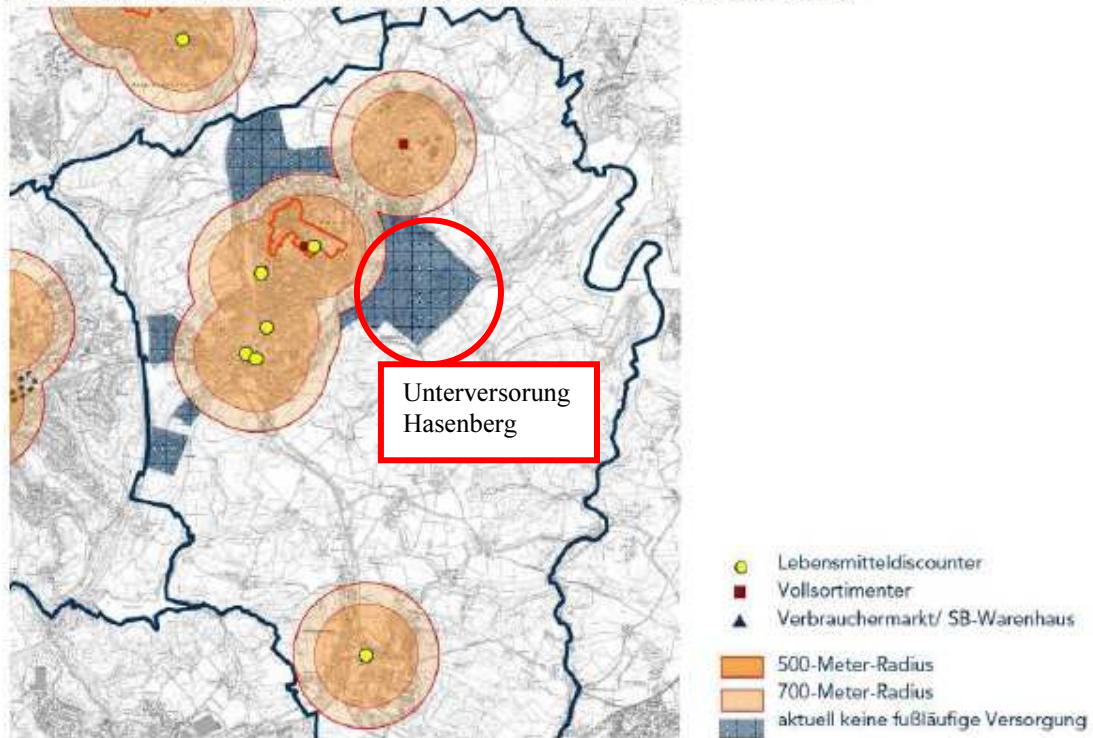


2. Skizze des Ladenlokals Hasenberger Weg 67 (ca. 400qm)



3. Nahversorgungsanalyse Hasenberg [Stadt Remscheid]

Abbildung 45: Räumliche Nahversorgungsstruktur im Stadtbezirk Lennep



Quelle: Einzelhandelsbestandsaufnahme Stadt + Handel 03/2013 bis 05/2013; Kartengrundlage: Stadt Remscheid.

4. Anwohnersammlung im Ladenlokal nach der Schließung (IQ-Hasenberg)

