

Standortcheck Nahversorgung

Gemeinde Alveslohe

27. April 2018

von
Dipl. Geogr. Oliver Ohm
BBE-Handelsberatung



1. Auftrag
2. Ist-Situation Alveslohe
3. Standortperspektive
4. Angebotssituation
5. Nachfragepotenzial
6. Umsatzchancen
7. Zusammenfassende Bewertung
8. Glossar

1. Auftrag

- EMM | Kommunen und Projekte erarbeitet im Auftrag der Gemeinde Alveslohe die Dorfentwicklungsplanung. Im Rahmen der Dorfentwicklungsplanung erhielt die BBE Handelsberatung den Unterauftrag zur Erarbeitung des Standortchecks zur Nahversorgung (Durchführung des Auftrages März – April 2018).
- Der letzte stationäre Nahversorgungsbetrieb hat vor Kurzem seine Geschäfte eingestellt. Derzeit bietet lediglich ein mobiler Backwaren-Anbieter täglich vormittags ein Backwarensortiment an, zusätzlich findet freitags von 8:00h bis 12:00h auf dem Vorplatz des Bürgerhauses ein kleiner Wochenmarkt statt (Obst Gemüse/ Frischfleisch/ warme Speisen).
- Hintergrund des vorliegenden Standortchecks sind daher Überlegungen der Gemeinde, das Thema Nahversorgung im Rahmen der Dorfentwicklung zu platzieren und mittelfristig wieder einen stationären Nahversorger (z.B. einen kleinen Lebensmittel-Supermarkt) anzusiedeln.
- Im Rahmen des Standortchecks wird das Marktpotenzial im relevanten Einzugsgebiet ermittelt und eine perspektivisch erreichbare Umsatzzielgröße errechnet. Darüber hinaus werden die Wettbewerbsbedingungen im relevanten Standortumfeld dargestellt.
- Es handelt sich dabei um eine objektivierte Erstbewertung möglicher Umsatzgrößenordnungen, ohne dass ggf. konkretisierte Konzeptideen in vertiefender Form bewertet werden können.
- Der Standortcheck basiert auf Erhebungen vor Ort sowie den zur Verfügung gestellten Informationen. Die Ergebnisse sind in der folgenden Dokumentation dargestellt.

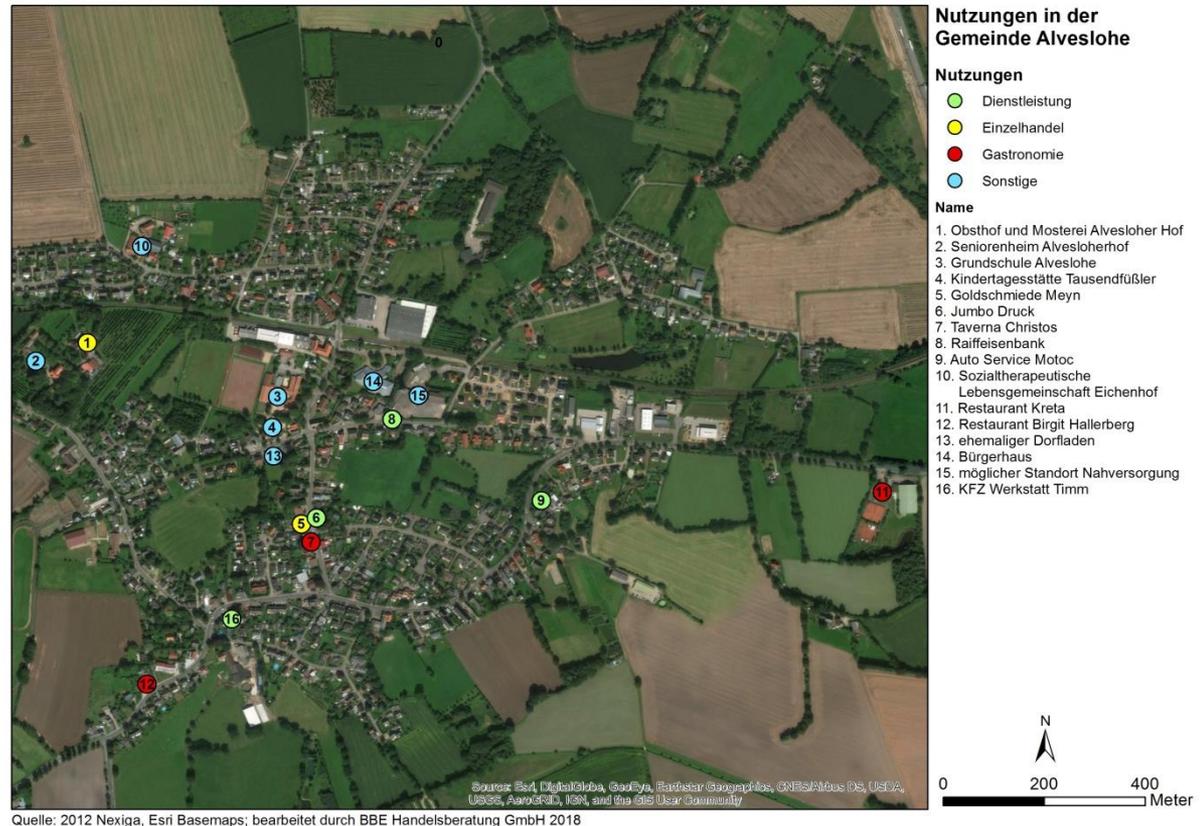
2. Ist-Situation – Lage der Gemeinde

- Alveslohe ist eine ländlich geprägte Gemeinde im südlichen Schleswig-Holstein und liegt zwischen den Städten Henstedt-Ulzburg, Kaltenkirchen und Barmstedt, im Kreis Segeberg.
- Die Gemeinde ist im Wesentlichen durch die jeweils in Nord-Süd-Richtung verlaufenden Hauptachsen B 4 in westlicher Richtung und die A7 in östlicher Richtung an das Umland angebunden.
- Innerörtlich und auf das regionale Umland bezogen sind die L 75 sowie die Kreisstraßen K 66 und K 104 als hervorgehobene Verkehrsachsen anzuführen.
- Alveslohe verfügt darüber hinaus über eine Anbindung an das Schienennetz der AKN Eisenbahn.
- Henstedt-Ulzburg und Kaltenkirchen sind mit dem Pkw in wenigen Minuten zu erreichen, ebenso das in westlicher Richtung befindliche Barmstedt.



2. Ist-Situation – Lage in der Gemeinde

- In Alveslohe findet sich aktuell kein nahversorgungsrelevanter Einzelhandel mehr.
- Lediglich eine Goldschmiede ist anzuführen.
- Darüber hinaus ist ein Obsthof mit Mosterei vorhanden, ein kleiner Hofladen ist für Kunden zugänglich.
- Mehrere Dienstleister, u.a. eine Druckerei, eine Autowerkstatt und eine Raiffeisenbank, sind im Ort angesiedelt.
- Zudem gibt es im öffentlichen Bereich u.a. eine Kindertagesstätte, eine Grundschule, ein Seniorenheim und eine sozialtherapeutische Einrichtung.



3. Standortperspektive

- Die letzten vorhandenen örtlichen Nahversorger haben inzwischen aufgegeben, ein ehemaliger Dorfladen steht derzeit leer und alle größeren und überregional bekannten Lieferanten haben von einem möglichen Engagement in Alveslohe derzeit Abstand genommen.
- Gleichwohl erwägt die Gemeinde Alveslohe, ein zentrumsnahegelegenes Grundstück zu erwerben und zu entwickeln, um dort im Idealfall langfristig wieder eine stationäre Nahversorgung zu etablieren.
- Im Rahmen der vorliegenden Analyse wurde unterstellt, dass die ehemals als Dorfladen genutzte Immobilie voraussichtlich nicht mehr voll marktgerecht entwickelt werden kann, ein alternativer Abriss und Neubau wird hier zunächst ausgeschlossen. Insofern wird die vorhandene Gebäudehülle bewertet.
- Die Erstbewertung des Altstandortes beinhaltet die vorhandene Nähe zur KiTa und zur Schule sowie die zentrale Lage in Alveslohe: Wenngleich diese strukturellen Aspekte durchaus als Standortvorteil zu werten sind, können an der vorhandenen Bauhülle vor. keine wesentlichen Veränderungen vorgenommen werden.
- Dies betrifft auch die Parkplatzsituation am Altstandort. Es sind straßenbegleitend Stellplätze frontseitig zu den Geschäftsräumen vorhanden, ein größerer vorgelagerter Kundenparkplatz könnte an dieser Stelle nicht geschaffen werden.
- Auch weitere logistische Abläufe wie etwa die Anlieferung könnten ohne umfangreiche bauliche Maßnahmen voraussichtlich nicht wesentlich verbessert werden.

3. Standortperspektive

- Insofern wird eine alternative Standortwahl mit der Möglichkeit einer Konzeptentwicklung, welche den modernen Ansprüchen an Nahversorgungseinrichtungen entspricht, erwogen.
- So könnte an dem derzeit favorisierten Planstandort in der Ortsmitte ein modernes Gebäude mit ausreichend Parkraum und guter Anfahbarkeit für den Individualverkehr geschaffen werden (ehem. „HaGe“-Gelände).
- Auch die noch ansässige Raiffeisenbank könnte von einer solchen Entwicklung profitieren, der Standort befindet sich direkt neben dem derzeit favorisierten Gelände.
- Ein direkter und auch fußläufiger Anschluss an den historischen Ortskern kann in jedem Fall hergestellt werden, darüber hinaus könnten weitere Dienstleistungsangebote als ergänzende Angebote entwickelt werden. Konkrete Planungen bestehen aber derzeit noch nicht.
- Zudem schließt die Firma Rewe eine perspektivische Belieferung eines neuen Nahversorgungsstandortes in Alveslohe nicht aus (Stand April 2018).

3. Standortperspektive



- Insgesamt wären am Standort ehem. „HaGe“-Gelände positive Standortrahmenbedingungen vorhanden, auch die Grundstücksgröße erscheint in jedem Fall ausreichend für eine entsprechende Projektentwicklung.
- Es ist zudem auf das Bürgerhaus hinzuweisen, welches sich angrenzend an das mögliche Projektareal befindet; die bereits erwähnte Raiffeisenbank befindet sich ebenfalls auf einem Nachbargrundstück.
- So könnte im Idealfall insgesamt eine neue Ortskernsituation mit öffentlichen Nutzungen und klassischen Einrichtungen zur Nahversorgung geschaffen werden.

4. Angebotssituation – Alveslohe

- Die Gemeinde Alveslohe verfügt über keinen klassischen Dorfladen mehr (ehem. Dorfladen siehe Foto unten), ergänzende Nahversorgungseinrichtungen sind dem mobilen Handel zuzurechnen.
- So findet wöchentlich freitags ein kleiner Wochenmarkt vor dem Bürgerhaus statt, darüber hinaus wird täglich vormittags ein mobiles Backwarenangebot offeriert.
- Der Obsthof Alvesloherhof mit Mosterei betreibt zudem einen kleinen Hofladen.
- Die Gemeinde Alveslohe verfügt darüber hinaus über ein Gastronomieangebot (Taverna Christos, Restaurant Kreta, Imbisswagen wöchentlich).
- Neben den angeführten Nutzern gibt es im näheren Umfeld keine weiteren nahversorgungsrelevanten Anbieter.



4. Angebotssituation in Henstedt-Ulzburg

- Östlich von Alveslohe bietet der Einzelhandel in Henstedt-Ulzburg ein leistungsfähiges und umfassendes Angebot. Henstedt-Ulzburg ist von Alveslohe aus mit dem PKW in acht Minuten zu erreichen und kann im regionalen Kontext, gemeinsam mit Kaltenkirchen, als wichtigster Versorgungsstandort für Konsumenten aus Alveslohe und den benachbarten Dörfern angesehen werden.
- An der Hauptverkehrsstraße (Hamburger Straße) sind Aldi, Lidl, Kaufland (im CCU - City Center Ulzburg) und Penny angesiedelt. Ein weiterer Penny- und ein Edeka-Markt befinden sich nordwestlich und südwestlich des Ortskerns. Real und Rewe sind nordöstlich und südöstlich des Ortskerns verortet.
- Im Zentrum, ebenfalls an der Hamburger Straße gelegen befinden sich außerdem einige Gastronomiebetriebe, Banken, eine Postfiliale und inhabergeführte Geschäfte.
- Es ist anzumerken, dass Henstedt-Ulzburg mit dem Fachmarktzentrum Gewerbepark Nord, hier ist u.a. das real-SB-Warenhaus ansässig, auf über 50.000 m² Verkaufsfläche über eine der flächengrößten Fachmarkttagglomerationen nördlich von Hamburg verfügt - dieser Standortbereich strahlt dementsprechend stark auch in Richtung Alveslohe aus. Zudem ist das CCU mit Kaufland ein starker Wettbewerbsstandort.



4. Angebotssituation in Henstedt-Ulzburg

- Der Stadtteil Ulzburg-Süd, südlich des Ortzentrums von Henstedt-Ulzburg gelegen, ergänzt das Angebot durch zusätzliche Märkte von Edeka und Aldi im Verbund (Dammstücken) und einen weiteren Rewe-Markt in Solitärage.
- Mit dem Inkrafttreten des Bebauungsplanes 114 zum Nahversorgungszentrum in Ulzburg Süd (Dammstücken) soll noch im Sommer 2018 eine umfassende Umstrukturierung des vorhandenen Nahversorgungszentrums mit Aldi und Edeka auf den Weg gebracht werden.
- Die vorhandenen Gebäude (Aldi, Edeka) werden abgerissen und mit einem gemeinsamen zentral gelegenen Parkplatz neu errichtet, vorhandene Verkaufsflächen sollen im Zuge der Umstrukturierungen erweitert werden. Folgende Größenordnungen sind geplant:
 Lebensmitteldiscountmarkt mit rd. 1.300 m²
 Lebensmittelverbrauchermarkt mit rd. 1.950 m² (inkl. Bäcker)
 Drogeriemarkt mit rd. 600 m².
 Weitere Dienstleistungsbetriebe und Konzessionäre liegen aktuell nicht vor, dürften das Nahversorgungszentrum aber perspektivisch noch zusätzlich ergänzen.
- Das Nahversorgungszentrum in Ulzburg Süd wird nach erfolgter Realisierung deutlich an Attraktivität gewinnen, wettbewerbliche Auswirkungen in Richtung Alveslohe sind insofern nicht auszuschließen.



4. Angebotssituation in Kaltenkirchen

- Der Einzelhandel in Kaltenkirchen, nordöstlich von Alveslohe gelegen und von dort mit dem PKW in ca. acht Minuten zu erreichen, bietet ebenfalls ein umfangreiches Angebot an. Unweit der innerörtlichen Hauptverkehrsachse (Hamburger Straße) sind Penny, Aldi und Lidl verortet.
- Des Weiteren sind östlich der Hamburger Straße ein weiterer Penny-, sowie südöstlich ein weiterer Aldi- und ein Famila-Markt angesiedelt, südöstlich zum Ortskern befindet sich in integrierter Versorgungslage ein weiterer Penny-Markt.
- Besondere Wettbewerbsrelevanz weisen die Pkw-orientierten Solitärstandorte auf und darüber hinaus v.a. das Fachmarktzentrum Ohland-Park mit den Ankernutzern Famila und Aldi. Gute individuelle Erreichbarkeit und ausreichende Parkplätze am Standort führen dazu, dass sich der Wettbewerbsstandort für Kunden aus der gesamten Region als wichtige Einkaufsalternative darstellt.



4. Angebotssituation im sonstigen Umland

- Westlich von Alveslohe, in circa vierzehn Minuten mit dem PKW erreichbar, liegt Barmstedt; hier sind weitere nahversorgungsrelevante Einzelhandelsbetriebe ansässig.
- Im Ortszentrum, unweit zum Markt, sind Lidl, Sky und Rewe verortet, an Solitärstandorten befinden sich Edeka (nördlich des Ortszentrums) und Netto (südlich des Ortszentrums).
- Ellerau, südlich von Alveslohe gelegen, kann mit einem Aldi- und einem Edeka-Markt im Verbundstandort ein qualifiziertes nahversorgungsrelevantes Einzelhandelsangebot vorweisen.
- Der Verbundstandort ist ab Alveslohe Ortskern in fünf Minuten mit dem Pkw zu erreichen und liegt auf der Strecke zwischen den Autobahnanschlussstellen Quickborn und Alveslohe.
- In den umliegenden Orten Hemdingen, Langeln und Bilsen befinden sich zum aktuellen Zeitpunkt keine relevanten Einzelhandelsanbieter.
- Ergänzend anzuführen ist ein Sonderpostenmarkt (Mohr) in Bilsen, hier werden Do-Sa Waren aller Art vertrieben, darunter auch Lebensmittel. Der Anbieter verfügt über einen hohen regionalen Bekanntheitsgrad.

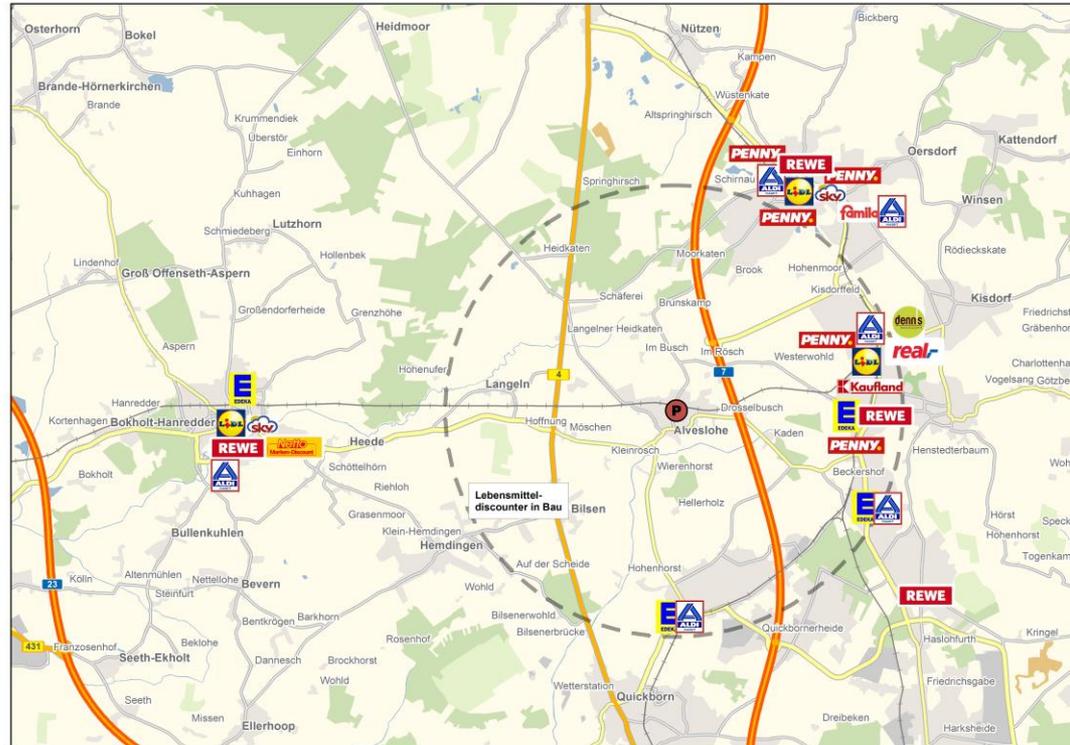


4. Angebotssituation im sonstigen Umland

- In der Gemeinde Bilsen haben zwischenzeitlich die Bauarbeiten zur Errichtung eines neuen Lebensmittel-Discountbetriebes begonnen.
- Der neue Nahversorger soll bereits im Herbst 2018 in zentraler Lage, gegenüber des Sonderpostenmarktes Mohr, eröffnet werden.
- Es ist somit zu unterstellen, dass perspektivisch zu erwartende Wettbewerbswirkungen das Einzugsgebiet von Alveslohe begrenzen werden.
- D.h. zum einen, die potenziell erreichbare Kundenbindung aus Richtung Bilsen würde spürbar eingeschränkt.
- Zum anderen dürften sich aber auch Kunden aus Alveslohe zukünftig zusätzlich in Richtung dieser neuen Wettbewerbsalternative orientieren.
- Ein in nördlicher Richtung in der Gemeinde Lentförden neu geplanter Lebensmittel-Discountbetrieb dürfte im Wettbewerbskontext nur eine untergeordnete Rolle spielen, da sämtliche Vertriebstypen und sonstige Einkaufsalternativen in anderen Gemeinden schneller zu erreichen sind.

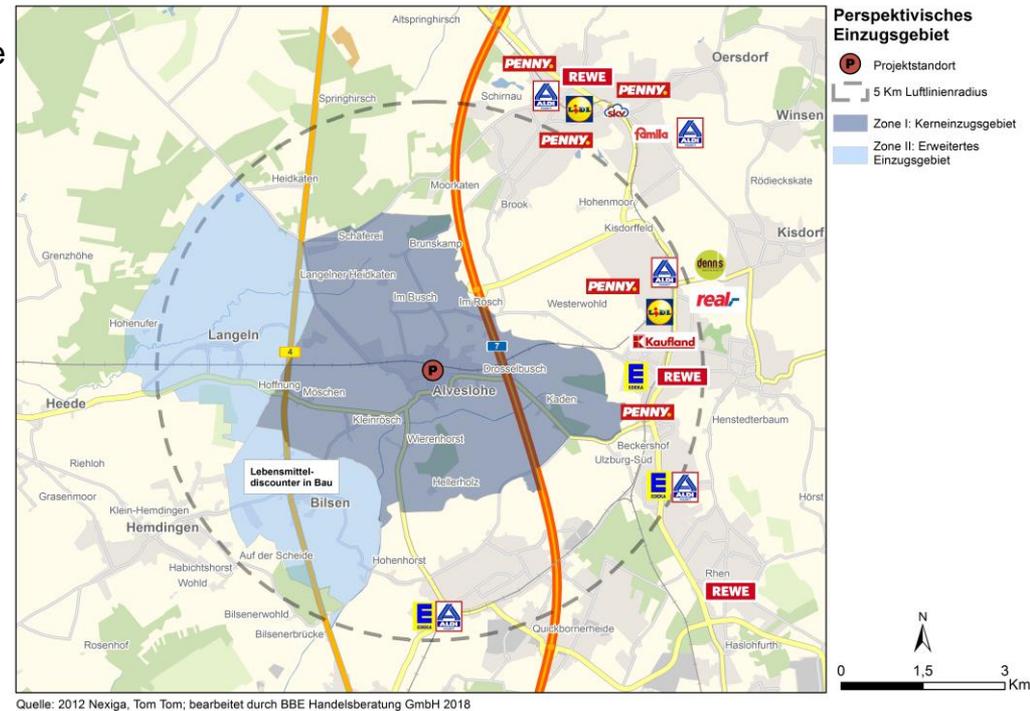
4. Angebotssituation – Fazit

- Wie zu erkennen ist, findet sich innerhalb eines 5-km-Radius um die Gemeinde Alveslohe eine Vielzahl zugstarker Wettbewerbsbetriebe und Standortagglomerationen.
- Vor allem Henstedt-Ulzburg und Kaltenkirchen bilden mit ihren ausgeprägten und in Teilen hochdifferenzierten Angebotsstrukturen, auch über das reine Nahversorgungsangebot hinaus, wichtige Haupteinkaufsziele der Region ab.
- Des Weiteren ist Ellerau anzuführen, auf der Fahrtstrecke in Richtung Autobahn (Anschlussstelle Quickborn) ist hier ein sehr gut strukturiertes Nahversorgungszentrum u.a. mit den Ankerutzern Edeka und Aldi zu finden, auch der in Realisierung befindliche Standort in Bilsen stellt perspektivisch eine relevante Wettbewerbsalternative dar.
- Eine tendenziell eher ergänzende Funktion können die nahversorgungsrelevanten Einzelhandelsstrukturen im westlich gelegenen und etwas weiter entfernten Barmstedt übernehmen.



5. Nachfragepotenzial – Einzugsgebiet

- Das Kerneinzugsgebiet eines möglichen Nahversorgers ist nach BBE-Einschätzung im Wesentlichen auf das Gebiet der Gemeinde Alveslohe begrenzt.
- Die Gemeinden Bilsen und Langeln liegen, ebenso wie der zur Gemeinde Kaltenkirchen gehörende Ort Heidkaten, im erweiterten Einzugsgebiet und sind in begrenztem Umfang durch das mögliche Angebot in Alveslohe anzusprechen.
- Gleichwohl ist zu berücksichtigen, dass insbesondere Bilsen durch den dort aktuell in Bau befindlichen neuen Lebensmittel-Discountmarkt zukünftig nur noch eingeschränkt angesprochen werden kann.
- Als Einzugsgebiet der Gemeinde lässt sich somit ein Kernbereich, der die Gemeinde Alveslohe umfasst, darstellen. Zum erweiterten Einzugsgebiet sind die angesprochenen Gemeinden Bilsen und Langeln westlich von Alveslohe sowie Heidkaten nordwestlich von Alveslohe zu rechnen. Im Osten und Nordosten dominieren die Angebote von Henstedt-Ulzburg und Kaltenkirchen, im Süden weist Ellerau eine begrenzte Marktstellung auf.



5. Nachfragepotenzial – Einzugsgebiet

Gewichtete Einwohner im Einzugsgebiet		Einwohner*	Gewichtung	gewichtete Einwohnerzahl
	Gemeinde			
Kernbereich	Alveslohe	2.790	100%	2.790
Nahbereich	Langeln	594	50%	297
	Bilsen	805	20%	161
Summe		4.189		3.248
Gesamt		4.189		3.248

- In Alveslohe leben nach Informationen des Landesamts Schleswig-Holstein 2.790 Einwohner.
- Aufgrund bereits vorhandener Wettbewerbsbeziehungen und der verkehrlichen Verflechtungen sind nur geringe Verflechtungsbeziehungen in den Nahbereich zu unterstellen (hier nur Langeln und Bilsen).
- Innerhalb der im Nahbereich liegenden Gemeinde Langeln ist die Bevölkerung ist nur anteilig zu 50 % dem ansprechbaren Einwohnerpotenzial zuzurechnen.
- Für Bilsen stellt sich aus Gutachtersicht zukünftig, also nach Eröffnung des derzeit in Bau befindlichen Lebensmittel-Discountbetriebes, eine Gewichtung von lediglich 20 % dar.
- Insgesamt kann so mit einer Einwohner- und Nachfrageplattform von immerhin rd. 3.250 Personen kalkuliert werden.

5. Nachfragepotenzial – Einzugsgebiet

Nachfragepotenzial für nahversorgungsrelevante Sortimente		
	Total	gewichtet
Einwohner im Einzugsbereich	4.189	3.248
Einzelhandelsrelev. Kaufkraftniveau im Einzugsgebiet (D = 100%)		108%
Nahversorgungsrelevante Verbrauchsausgaben/Person im Einzugsgeb.in €		2.550
Nachfragepotenzial in €	8.282.000	

- Im zuvor dargestellten Einzugsgebiet, das sich auf Alveslohe und Teile der Nachbargemeinden Langeln und Bilsen erstreckt, ist von einem durchschnittlichen einzelhandelsrelevanten Kaufkraftniveau von ca. 108 % zum Bundesdurchschnitt auszugehen.
- Die relevanten Pro-Kopf-Ausgaben für Nahrungs- und Genussmittel, Drogeriewaren sowie Randsortimente des Lebensmittelhandels belaufen sich im Einzugsgebiet auf 2.550 € pro Person und Jahr.
- Durch Multiplikation mit der gewichteten Einwohnerzahl im Einzugsgebiet errechnet sich ein ansprechbares Nachfragepotenzial von ca. 8,3 Mio.€. Dieses Nachfragepotenzial ist durch ein perspektivisches Nahversorgungsangebot in Alveslohe jedoch nur bedingt ansprechbar.

6. Umsatzchancen – Standort

Bewertung des Objektstandortes Alveslohe

	Angebotsqualität 10 = sehr gut	Gewichtung	Gesamtwert
Zentralität im Ort	10	3,5%	3,5
Nähe zu anderen DL-Angeboten im Ort	10	1,5%	1,5
Eignung des Gebäudes (nach Neubau)	10	2,5%	2,5
Parksituation (nach Neubau)	10	2,5%	2,5
Punktwert für Objektstandort		10,0%	10,0
höchste erreichbare Punktzahl:			10,0

- Bei der Modellrechnung für eine nachhaltig erzielbare Umsatzprognose am Standort in Alveslohe werden zunächst die örtlichen Standortqualitäten berücksichtigt.
- Das Gebäude des ursprünglich vorhandenen Dorfladens kann voraussichtlich nicht zielführend nachgenutzt werden. Daher wird für eine mögliche Entwicklung seitens der Gemeinde derzeit ein Grundstück favorisiert, welches sich unweit zum Ortskern auf dem ehem. „HaGe-Gelände“ befindet und eine hohe Zentralität sowie günstige verkehrliche Rahmenbedingungen aufweist. Direkt angrenzend finden sich die Raiffeisenbank und das Bürgerhaus. Nur diese Standortalternative ist geprüft worden!
- Es ist davon auszugehen, dass ein hier neu zu konzipierender Gebäudekomplex eine Eingangssituation bekommt, die eine optimale Kundenansprache ermöglicht. Außerdem könnten Kunden-Parkplätze auf dem Gelände geschaffen werden; insgesamt stellen sich auf den ersten Blick sehr gute Rahmenbedingungen dar.

6. Umsatzchancen – Angebot

Bewertung der Chancen von Einzelhandelsangeboten in Alveslohe			
	Chancen des Angebotes (10 = sehr gut)	Gewichtung	Gesamtwert
Molkereiprodukte/ Käse	3	10,0%	3,0
Obst und Gemüse	3	8,0%	2,4
Frischfleisch	2	10,0%	2,0
Getränke	7	12,0%	8,4
frische Backwaren	8	12,0%	9,6
Drogerieartikel	1	10,0%	1,0
sonstiges Angebot	1	8,0%	0,8
Punktwert für geplantes EH-Angebot		70,0%	27,2
höchste erreichbare Punktzahl:			70,0

- Sofern in einem möglichen Neubau eine Gesamtfläche von 400 m² bis möglicherweise 500 m² (Neubau, reine Verkaufsfläche ca. 400 m²) geschaffen würde, könnte sich theoretisch ein breites Angebot darstellen lassen. Gleichwohl sehen die Gutachter in der Summe tendenziell eher geringe Chancen über viele Sortimente hinweg: Ein Dorfladen hat sich in der jüngsten Vergangenheit nicht halten können.
- Backwaren stellen regelmäßig ein attraktives und stark nachgefragtes Sortiment dar.
- In diesem Zusammenhang ist auch auf den starken Wettbewerb in der Region hinzuweisen.
- Gleichwohl wäre auf einer marktfähigen Fläche ein breit gefächertes Basissortiment anzubieten.
- Regionalen Produkte können dabei die Attraktivität des noch Sortimentes erhöhen.

6. Umsatzchancen – Dienstleistung

Bewertung der Chancen von Dienstleistungen in Alveslohe			
	Chancen möglicher Dienstleistungen (10 = sehr gut)	Gewichtung	Gesamtwert
Lieferdienst	5	5,0%	2,5
Annahmedienste (Reinigung, Reparatur usw.)	5	2,0%	1,0
Bankdienstleistungen	8	4,0%	3,2
Kommunale Angebote	5	3,0%	1,5
Postdienstleistung/ Paketdienst	8	6,0%	4,8
Punktwert für das geplante DL-Angebot		20,0%	13,0
höchste erreichbare Punktzahl:			20,0

- Der Vorhabenstandort in Alveslohe könnte perspektivisch ein gutes ergänzendes Dienstleistungsangebot aufweisen, Postdienstleistungen und Annahmedienste, ggf. auch ein Geldautomat lassen sich grundsätzlich integrieren, sämtliche Optionen sollten im Realisierungsfall geprüft werden (ggf. auch eine Integration der vorhandenen Raiffeisenbank in einen neuen Gebäudekörper).
- Einen multifunktionalen Charakter könnte der zentrale gelegene optionale Standort zudem durch die räumliche Nähe zum bereits vorhandenen Bürgerhaus erhalten.

6. Umsatzchancen – Wettbewerb

Bewertung der überregionalen Wettbewerbssituation von Alveslohe

	Entfernung in km	Bewertung (0= stärkster Wettbewerb; 10=kein Wettbewerb)	Gewichtung	Punktzahl
Lebensmittel-Vollsortimenter	0 bis 10	1,0	40%	4,0
Lebensmittel-Discounter	0 bis 10	0,0	40%	0,0
Drogeriemärkte	0 bis 10	1,0	10%	1,0
Kreditinstitute / DL	0 bis 10	2,0	10%	2,0
Punktwert für Wettbewerbssituation in Nachbarorten/Nachbarzentren			100,0%	7,0
höchste erreichbare Punktzahl:				100,0

- Wie bereits vorab beschrieben, wäre ein perspektivisches stationäres Nahversorgungsangebot in Alveslohe einem qualifizierten und hochdifferenzierten Wettbewerb - insbesondere durch Anbieter in Henstedt-Ulzburg und weitere Anbieter in Kaltenkirchen ausgesetzt, ergänzend sind Standorte in Ellerau und Barmstedt, perspektivisch zusätzlich auch in Bilsen, anzuführen.
- Wettbewerbsdefizite im Ort werden aktuell z.T. durch mobile Händler kompensiert. Ein Dorfladen mit einem Vollsortiment konnte sich am Standort Alveslohe jedoch nicht mehr halten.
- Der Wettbewerb im Bereich Dienstleistung findet sich ebenfalls in den genannten Nachbarkommunen. Sowohl Henstedt-Ulzburg als auch Kaltenkirchen verfügen gleichwohl über sehr weitläufige Einzugsbereiche, während ein Nahversorgungsangebot in Alveslohe primär auf die lokale Nachfrage abzielen würde.

6. Umsatzchancen – Gesamtbewertung

Gesamtbewertung der Angebots- und Wettbewerbssituation in Alveslohe		
	erreichte Punkte	maximale Punkte
Chancen für ein Einzelhandelsangebot	27,2	70,0
Chancen für ein Dienstleistungsangebot	13,0	20,0
Objektstandort	10,0	10,0
Wettbewerbssituation in den Nachbarzentren	7,0	100,0
Gesamtpunktwert für die Angebots- und Wettbewerbssituation	67,2	200,0

- In unserer Modellrechnung werden die relevanten Umsatzdeterminanten in ihrer speziellen Bedeutung für Nahversorgungsangebote am untersuchten Standort berücksichtigt.
- Hierbei sind insbesondere die Standortrahmenbedingungen, die Wettbewerbssituation und die Marktchancen der einzelnen Angebotsbereiche zu berücksichtigen.
- Insgesamt kann das geplante Angebot an dem untersuchten Standort in Alveslohe 67,2 Punkte von 200 möglichen Bewertungspunkten erzielen. Dieser Wert signalisiert, dass am Standort langfristig von durchaus eingeschränkten Rahmenbedingungen für ein Nahversorgungsangebot ausgegangen werden muss. Der starke Einfluss der Wettbewerbssituation auf die Marktchancen macht deutlich, wie wichtig es ist, einen möglichen neuen Anbieter attraktiv zu positionieren und eine breite Akzeptanz in der lokalen Bevölkerung zu schaffen.

6. Umsatzchancen – Prognose

Umsatzpotenzial für ein mögliches Lebensmittel-Kerngeschäft Alveslohe								
	Punkte aus Analyse				maximale Bindung im ländlichen Raum in %		= erreichbare Quote in %	
	erzielt	:	maximal	x	von	bis	von	bis
Umsatzbindung vor Ort in %	57,2	:	200,0	x	20,0%	25,0%	5,7%	7,2%
	Nachfragepotenzial in €				erreichbare Quote in %		Umsatzperspektive in €	
					von	bis	von	bis
Erreichbarer Umsatz in €	8.282.000 x				5,7%	7,2%	473.000	591.000
Umsatzprognose für Lebensmittel-Kerngeschäft	in €						470.000 - 590.000	

- Unter Berücksichtigung maximaler Bindungsquoten für leistungsfähige Anbieter im ländlichen Raum von bis zu 25 % und vor dem Hintergrund der bewerteten Umsatzdeterminanten in Alveslohe errechnet sich eine erzielbare Abschöpfungsquote in einer Spanne zwischen rd. 6 und 7 %.
- Aus dem Einzugsgebiet heraus sind somit unter Berücksichtigung der Wettbewerbssituation für ein Nahversorgungskonzept sowie der darüber hinaus aufgezeigten standortseitigen Rahmenbedingungen mindestens 473.000 € p.a. (incl. MwSt.) für Lebensmittelanbieter am Standort Alveslohe erzielbar.
- **Eine Umsatzzielgröße nach Anlaufphase ist unter Berücksichtigung der vorhandenen Nachfrage durch die Einwohner im Einzugsgebiet aus BBE-Sicht bei rd. 470.000 – 590.000 € anzusetzen.**

7. Zusammenfassende Betrachtung

- In der Gemeinde Alveslohe ist aktuell kein stationärer Nahversorger mehr ansässig, die lokale Nachfrage wird derzeit über wenige mobile Angebote nur in Teilen gedeckt. Es besteht aber der Wunsch nach langfristig gesicherter Nahversorgung in der Ortsmitte.
- Der Standortcheck hat gezeigt, dass zwar ein ausreichendes Nachfragepotenzial vorhanden ist, dieses jedoch nur eingeschränkt angesprochen werden kann. Insbesondere unterliegt ein möglicher Anbieter in Alveslohe einem sehr starken Wettbewerb in den Nachbarkommunen, welcher zudem mit dem Pkw in wenigen Minuten erreichbar ist.
- Das aus BBE-Sicht erzielbare Brutto-Umsatzpotenzial im Lebensmittel-Kerngeschäft liegt daher lediglich zwischen rd. 470.000 € und 590.000 € an einem Standort mit optimalen Rahmenbedingungen (Neubau, Parkplätze, etc.) ; ein bekannter Filialist als Betreiber ist daher eher unwahrscheinlich. Eine Realisierung am Altstandort würde die Umsatzperspektive tendenziell noch weiter verringern.
- Die Umsatzzielgrößen rechtfertigen eine maximale Verkaufsflächengröße zwischen 200 m² und 300 m², ggf. ergänzt durch einen Bäckerei-/ Cafébereich (in der Summe etwa 400 m² Vkf.). Hierbei handelt es sich um eine typische Größenordnung auf Basis bereits durchgeführter Beratungsleistungen im Bereich Nahversorgung im ländlichen Raum. Ein konkretisiertes Flächenkonzept wurde im Rahmen der Analyse nicht erarbeitet.
- Ein Markt mit der berechneten Umsatzzielgröße kann am Standort nach unserer Erfahrung nur dann wirtschaftlich betrieben werden, wenn ein engagierter und versierter Betreiber gewonnen werden kann und eine hohe Akzeptanz bei den potenziellen Kunden erzielt wird. Es ist aber auch dann nicht auszuschließen, dass sich eine Refinanzierung eines möglichen Neubaus nicht vollumfänglich aus einer Pacht decken lässt.
- Insofern wäre zum Zwecke der langfristigen Identifikation mit einem örtlichen Nahversorger grundsätzlich auch über einen genossenschaftlichen Ansatz nachzudenken, um so die ermittelte Zielumsatzgröße auch langfristig halten zu können.

Abschöpfungsquote: Abgeschöpfter bzw. gebundener Anteil vom vorhandenen Nachfragepotenzial in %. Gleichbedeutend ist der **Marktanteil**. Dieser Anteil bezieht sich immer auf eine Gebietseinheit, z.B. das Einzugsgebiet oder die Kommune, in welcher der Betrieb angesiedelt werden soll. Im Rahmen der Umsatzprognose wichtigste Kennzahl.

Flächenleistung: Im Einzelhandel wird die Flächenleistung als Umsatz (Brutto) je m² Verkaufsfläche pro Jahr definiert. Es handelt sich um eine allgemein gängige Größe, um die Umsatzleistungen bewerten zu können. So verfügen Einzelhandelsbetriebe in guten Geschäftslagen regelmäßig über höhere Flächenleistungen als Betriebe in Nebenlagen. Oft synonym verwendet: **Flächenproduktivität**.

Kundenfrequenz: Anzahl der Kunden, die ein Ladengeschäft (oder sonstigen verkaufsrelevanten Bereich, beispielsweise Abteilung, Etage, Einkaufsstraße, etc.) in einem bestimmten Zeitraum betreten.

Nachfragepotenzial: Oder auch **Nachfragevolumen** (oft synonym verwendet: **Kaufkraftpotenzial**). Es wird für das definierte Einzugsgebiet mittels Multiplikation der Einwohnerzahlen mit einer an die örtlichen Kaufkraftverhältnisse angepassten einzelhandelsrelevanten Pro-Kopf-Verbrauchsausgabe (in € pro Jahr) ermittelt. Anders ausgedrückt stellt es die potenziell dem Einzelhandel zur Verfügung stehenden Geldmenge im Einzugsgebiet dar. Das Nachfragepotenzial kann differenziert nach Hauptwarengruppen (z.B. Nahrungs- und Genussmittel oder Drogeriewaren) ermittelt werden.

Umsatzprognose: Oder auch **Umsatzperspektive/ Umsatzpotenzial**, gibt den unter Berücksichtigung der vorhandenen Wettbewerbsstruktur (also vorhandener Konkurrenz im Einzelhandel) und der vorhandenen potenziellen Kunden im Einzugsgebiet theoretisch möglichen Jahresumsatz für das neue Geschäft.

BBE Handelsberatung

Oliver Ohm

Telefon: 0 40 – 180 410 6-24

Telefax: 0 40 – 180 410 6-10

E-Mail: ohm@bbe.de

Internet: www.bbe.de