

NIEDERSCHRIFT

über die Vorstellung des Einzelhandelskonzepts für die Gewerbetreibenden in Ostbevern
am 25.11.08
Rathaus, Hauptstraße 24, 48346 Ostbevern

Beginn der Sitzung: 19.30 Uhr
Ende der Sitzung : 21.30 Uhr

Von der Verwaltung sind anwesend:

Jürgen Hoffstädt
Christian Driever
Heinz Nünning
Joachim Schindler

Als Gäste sind anwesend:

Michael Gutzeit, BBE Handelsberatung Münster
Jens von Lengerke, stellv. Geschäftsführer IHK Nord Westfalen

Teilnehmerliste: Anlage

TOP 1: Vorstellung des Einzelhandelskonzepts durch die BBE Handelsberatung Münster

Michael Gutzeit:

Die Zahl der Einzelhandelsbetriebe und die Verkaufsfläche pro Einwohner ist in Ostbevern typisch für ein Grundzentrum. Die räumliche Verteilung der Geschäfte ist positiv zu bewerten, da ca. ein Drittel im zentralen Versorgungsbereich liegen. Die Kaufkraft pro Einwohner liegt nur geringfügig unter dem Bundesdurchschnitt. Die Umsatz-Kaufkraft-Relation (Bindungsquote) liegt über alle Branchen gesehen bei 55%, d.h. dass fast die Hälfte der in Ostbevern vorhandenen Kaufkraft in umliegende Orte abfließt. Der größte Teil der Kaufkraft fließt nach Münster und Warendorf ab. Im Bereich Lebensmittel liegt die Bindungsquote bei 80%. Daher ist im Ort noch Platz für einen weiteren Nahversorger, der die Nahversorgungslücke im westlichen Siedlungsbereich schließen könnte. Das gesamte Verkaufsflächenpotential für die nächsten 10 Jahre liegt, bei einem prognostizierten Einwohnerzuwachs, bei ca. 5.000 m²,

Frau Haveresch:

Laut Edeka-Statistiken wird eine Bindungsquote von 100% im Bereich Lebensmittel in keinem Ort erreicht, darüber hinaus wird die Quote immer auch von der Ortsgröße bedingt.

Herr Frye:

Die Stärkung des innerörtlichen Bereichs muss oberste Priorität haben. Discounter ziehen Menschen aus dem Ortskern ab und bedrohen bestehende Lebensmittelmärkte im Ort. Die Hauptstraße zieht derzeit keine Menschen mehr an, es muss ein Ankermieter angesiedelt werden.

Herr Hoffstädt:

Potentielle Ankermieter benötigen eine Verkaufsfläche von 200 m² bis 300 m². Eine solche Fläche gibt es derzeit nicht in der Hauptstraße. Daher sollen auch die Eigentümer in der nächsten Zeit angesprochen werden.

Herr Brandt:

Wie sieht es bei einem Discounter mit Randsortimenten aus?

Herr Hoffstädt und Herr Gutzeit:

Die Randsortimente dürfen maximal 10% der gesamten Verkaufsfläche ausmachen. Eine Kontrolle erfolgt dabei auch durch Mitbewerber und Kunden. Verstöße sollen der Gemeinde gemeldet werden.

Herr Levers (Edeka Haveresch):

Wie viele Arbeitsplätze gibt es in Ostbevern? Es müssen auf jeden Fall neue Arbeitsplätze geschaffen werden, da Auspendler woanders einkaufen.

Herr Hoffstädt:

Es gibt etwa 2.000 Auspendler, aber auch etwa 1.000 Einpendler. Die Gemeinde bemüht sich stets, neue Arbeitsplätze nach Ostbevern zu bringen.

Frau Brandherm:

Der Einzelhandel in der Hauptstrasse und die Discounter gehören in Ostbevern zusammen und bilden ein gemeinsames Angebot. Die Hauptstrasse muss entwickelt werden.

Herr Lüning:

Die 10%-Regel (Randsortimente) schadet dem Fachhandel, da Discounter wie Aldi mit kurzen Saisonaktionen (z.B. Verkauf von Schreibwaren zum Schuljahresbeginn) die Schwelle überschreitet, allerdings nur für ca. 2 Wochen (bis Aktionsende).

Herr Frönd:

Warum will man durch die Ansiedlung eines Discounters bei den Lebensmitteln ansetzen, bei denen es bereits eine Bindungsquote von 80% gibt? Der Ansatz sollte eher bei den deutlich schwächeren Sortimenten kommen.

Herr Börsch:

Es gibt in Ostbevern bisher einen Kaufkraftzufluss aus Milte und Westbevern, dieser muss unbedingt erhalten bleiben. Durch die Ansiedlung eines Discounters kann dies erreicht werden, da sich ein Discounter ansonsten in Westbevern ansiedeln könnte und es dann zu einem weiteren Abfluss der Kaufkraft aus Ostbevern kommen könnte.

Herr Risse:

Es besteht die Gefahr, dass sich Edeka und K+K nicht gegen einen Discounter wie z.B. Lidl durchsetzen können und es dann zu einem Ausbluten des Ortskerns kommen kann.

Frau Haveresch:

Die Kaufkraft in Ostbevern reicht jetzt schon kaum für 4 Lebensmittelmärkte, bei einem fünften leiden vor allem Edeka und K+K, die finanziell nicht in dem Maße von den Konzernzentralen gestützt werden wie es bei Discountern der Fall ist.

Herr Gutzeit und Herr Hoffstädt:

Es ist Aufgabe der Gemeinde, Wettbewerb zu ermöglichen und diesen nicht zu verhindern. Alle Händler müssen sich dem Wettbewerb stellen und ihn als Chance sehen. Zudem wird ein Discounter im westlichen Siedlungsbereich zwar einen kleinen Backshop, aber keinen Metzger oder Drogeriemarkt oder ähnliches dazubekommen. Er dient nur der Nahversorgung der umliegende Wohnbevölkerung.

Frau Müller:

Man sollte die Zentralität in Ostbevern durch ein vielfältigeres Angebot erhöhen, um so Kunden von außerhalb anzuziehen.

Herr Hoffstädt:

Es ist Wunsch der Gemeinde, die Einzelhändler an der Entwicklung der Hauptstrasse zu beteiligen. Es soll ein runder Tisch mit dem Gewerbeverein, Ostbevern Marketing und allen Interessierten gebildet werden, der die zukünftigen Entwicklungen des Einzelhandels in Ostbevern diskutiert. Das Einzelhandelskonzept kann auch erst im Frühjahr im Rat verabschiedet werden, damit Anregungen der Gewerbetreibenden noch aufgenommen werden können.

Die anwesenden Gewerbetreibenden und Vereinsvertreter begrüßten die Einrichtung eines runden Tisches. Ein zweites Treffen soll in der zweiten Januarhälfte stattfinden.

TOP 2:

Präsentation „Einzelhandel und demographischer Wandel – Herausforderungen und Chancen für den Handel“ von Herrn Jens von Lengerke, stellv. Geschäftsführer der IHK Nord Westfalen

Jens von Lengerke:

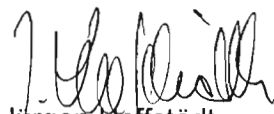
Deutschland schrumpft und altert, dazu wird die Erwerbsbevölkerung bis 2050 abnehmen. Dies gilt auch für das Münsterland und den Kreis Warendorf, obwohl es in Ostbevern und einigen anderen Orten bis 2020 noch zu einem Zuwachs der Bevölkerung kommen wird.

Der Handel sollte sich mit verschiedenen Maßnahmen auf die veränderten Bedürfnisse der älteren Kunden einstellen. Die Einstellung von älteren Arbeitnehmern gehört ebenso dazu wie eine flexible Arbeitszeitgestaltung, um den Angestellten die Vereinbarkeit von Familie und Beruf zu erleichtern. Bauliche Maßnahmen können insbesondere älteren Kunden das Einkaufen erleichtern, hierzu zählen ebenerdige Zugänge oder Rampen, rutschfeste Bodenbeläge, Orientierungshinweise, gut lesbare Preisschilder und breitere Gänge. Der Einzelhandel wird es in Zukunft mit verschiedenen Kundentypen zu tun haben, die alle verschiedene Ansprüche haben. So gibt es bereits heute preisbewusste Kunden, aber auch qualitätsbewusste Kunden, die weniger auf den Preis schauen. Die Konsumstruktur der Kunden wird sich zu Lasten des Lebensmitteleinzelhandels ändern, hiervon wird der Gesundheitssektor profitieren. Der Service der Einzelhändler wird in Zukunft eine wichtigere Rolle spielen. Insbesondere für ältere Kunden bietet sich ein Bestellservice per Telefon und ein Lieferservice oder ein Einpackservice im Laden an. Im Einzelhandel werden neue Nischen entstehen, die die Händler für sich nutzen können. Dabei können generationenspezifische Angebote als Alleinstellungsmerkmal ausgeprägt werden.



Christian Driever
Schriftführer

Gesehen:



Jürgen Hoffstädt
Bürgermeister

Anlage:
Teilnehmerliste

Teilnehmerliste Einzelhandelskonzept 25.11.2008

Firma	Name	Vorname	Email
Hugo Frye	Frye	Hugo	
Lüning	Lüning	Winfried	c.w.luening@t-online.de
	Gülker	Julius	julius.guelker@t-online.de
Frönd	Frönd	Norbert	froend@texiprint.de
	Füssel	Michael	
	Averbeck	Johannes	info@averbeck-bau.de
BZO	Zeine	Achim	achim.zeine@bau-zentrum-ostbevern.de
BZO	Feuchte	Maik	maik.feuchte@bau-zentrum-ostbevern.de
	Ebert	Axel	
	Rosn	Sven	
Sparkasse	Ottenjann	Bernd	bernd.ottenjann@sparkasse-mslo.de
Holtkemper	Holtkemper	Klara	
Therapiezentrum Ostbevern	Gläser	Verena	glaeser@therapie-zentrum-ostbevern.de
Zweitbüro	Brandherm	Lydia	post@zweitbüro.com
Tienda	Ellebracht	Elmar	e.ellebracht@envitec-biogas.de
	Läkamp	Karin	
Bäumer	Bäumer	Heinz	

Teilnehmerliste Einzelhandelskonzept 25.11.2008

Firma	Name	Vorname	Email
Hokamp	Hokamp	Heinz	
Horstmann	Horstmann	Heinz-Hugo	hehuho@web.de
Holtmann	Holtmann	Karl-Bernd	kbholtmann@t-online.de
Computer&mehr	D'Alo	Michell	info@cm-md.de
Hotel Alte Post	Bergenroth	Andrea	info@alte-post-ostbevern.de
	Neumann	Jochem	
Raiffeisen Telgte-Ostbevern	Niehoff	Helmut	niehoff@raiffeisen-telgte.de
Vereinigte Volksbank	Schulze Hagen	Christoph	christoph.schulze-hagen@vereinigte-vb.de
Ostbevern Marketing e.V.	Börsch	Peter	peter.boersch@provinzial.de
	Brüggemann	Alfred	
City-Reisebüro	Woolfenden	Ursula	cityreise@freenet.de
Edeka Haveresch	Levers	Uwe	
Edeka Haveresch	Haveresch	Sigrid	ostbevern@haveresch.com
K+K	Jochmann	Harald	
MB Retail	Müller	Heike	heike.mueller@mb-retail.de
CDU Fraktion	Breuer	Mathilde	mathilde.breuer@t-online.de
Rechtsanwalt Frönd	Frönd	Lars	lafroe@vr-web.de

Teilnehmerliste Einzelhandelskonzept 25.11.2008

[illegible]