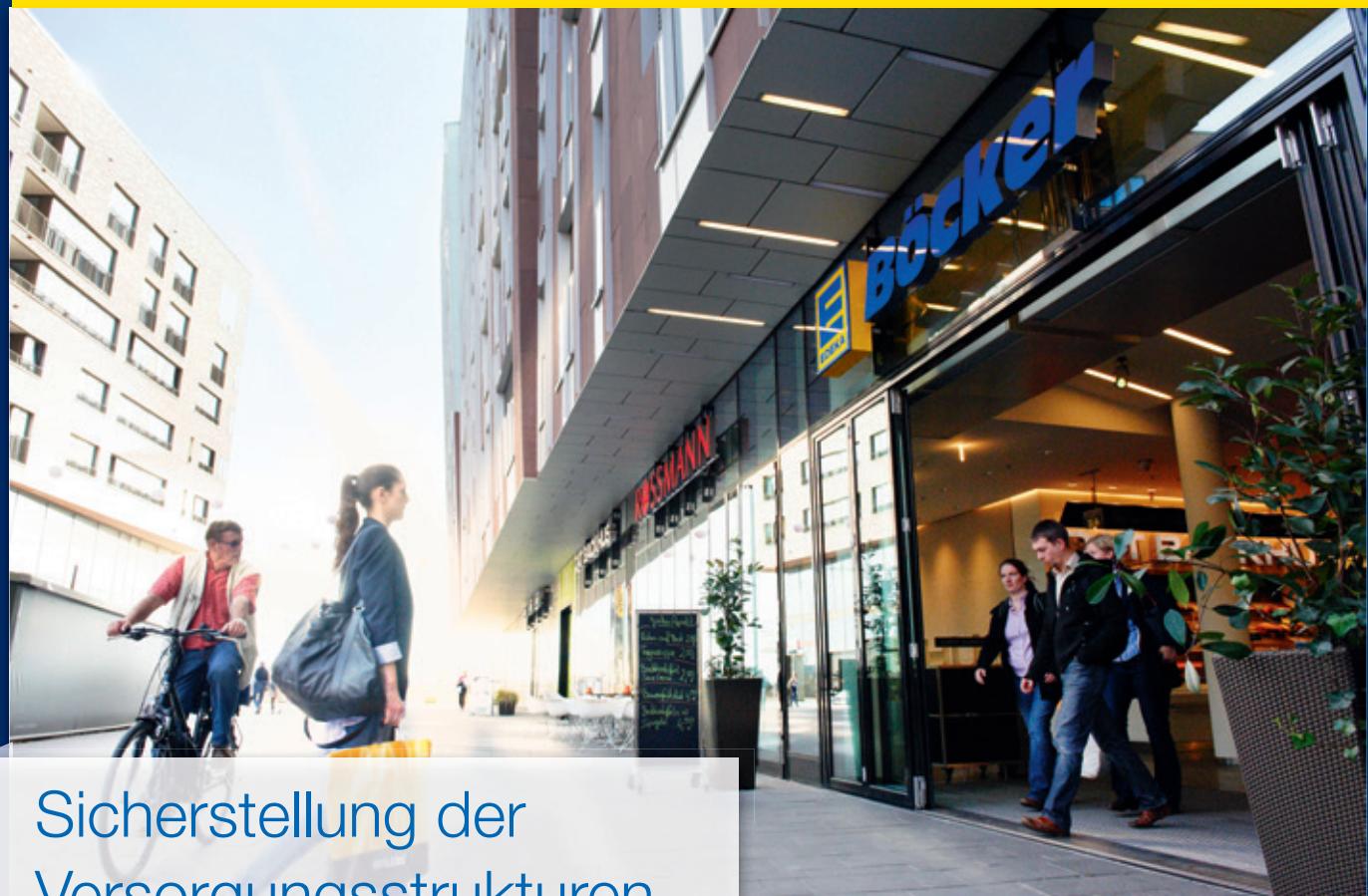


EDEKA – Informationen für politische Entscheider

2016



Sicherstellung der
Versorgungsstrukturen
in der Stadt und auf
dem Land



NAHVERSORGUNG:
Wandel der Versorgungs-
strukturen
// Seite 2

QUALIFIZIERTE NAHVERSORGUNG:
Versorgung durch
dezentrale Konzentration
// Seite 3

ONLINEHANDEL:
Verlust des physischen
Einkaufserlebnisses
// Seite 4



Die gegenwärtige Entwicklung der Nahversorgung

Wie der demografische Wandel Versorgungsstrukturen verändert

Erhöhtes Verkehrsaufkommen

Die zurückzulegenden Distanzen nehmen sowohl in der Stadt als auch auf dem Land zu.

- Im Gegensatz zu den immer besser versorgten Zentralbereichen in den Metropolregionen fehlt in vielen Stadtzentren insbesondere der ländlichen Mittelpunkten und kleineren Städten oftmals eine attraktive Lebensmittelversorgung. Der tägliche Einkauf ist dort meist nicht mehr fußläufig bzw. mit dem Rad oder ÖPNV möglich. Der Bevölkerung bleibt nur der Einkauf mittels Pkw. Neben der Zunahme des motorisierten Individualverkehrs erhöht hier der Lieferverkehr des Online-Lebensmittelhandels das Verkehrsaufkommen zusätzlich.
- Auf dem Land sind die Wege zu nächstgelegenen attraktiven Einkaufsmöglichkeiten nochmals deutlich weiter entfernt (durchschnittliche Weglänge von sieben bis acht Kilometern in den ländlichen Kreisen).** Infolgedessen steigen sowohl das Verkehrsaufkommen als auch die dadurch bedingten negativen Umweltbelastungen.

Sowohl in Städten als auch im ländlichen Raum ist ein Wandel der Versorgungsstrukturen wahrzunehmen. Im Lebensmitteleinzelhandel (LEH) sind in den Städten die attraktiven Versorgungsschwerpunkte aus wohnnahen Lagen und auch aus den Stadtzentren in Verkehrslagen gewandert. Im ländlichen Raum dünnert sich die wohnnahe Versorgung immer weiter aus. Der demografische Wandel und wachsende Ansprüche an eine gesunde Lebensmittelversorgung zwingen die Verbraucher zur Verlagerung ihres Einkaufs an entferntere Standorte, die ein attraktives und vielfältiges Lebensmittelangebot bieten.

Ausdünnung der Versorgungsdichte

Eine qualitativ hochwertige Lebensmittelversorgung ist ein wesentliches Element der Lebensqualität und wertet die Wohnlage grundsätzlich auf. Dementsprechend negativ sind die Folgen bei einer Ausdünnung der Versorgungsdichte. Eine unmittelbare Lebensmittelversorgung hat zudem eine hohe soziale Funktion. So werden hier Arbeits- und Ausbildungsplätze vor Ort angeboten. Die Märkte mit ihren Mitarbeitern sind vielfach nachbarschaftliche Orte der Begegnung – insbesondere vor dem Hintergrund einer alternden Gesellschaft.

Attraktive Vollsortimenter sind Frequenzbringer und bilden damit die Grundlage für die weitere Entwicklung eines auf Nahversorgung angelegten Einzelhandels- und Dienstleistungsangebots. Attraktivität beschreibt grundsätzlich die Fähigkeit einer Einkaufsstätte, eine qualifizierte Vollversorgung anzubieten, die Kundenwünsche (beispielsweise vegane, regionale oder Bio-Produkte) nach Vielfalt, Frische und Ernährungstrends (z.B. Gesundheit, Nachhaltigkeit) berücksichtigt. Zu den wesentlichen Attraktivitätsfaktoren aus Kundensicht gehört ein bedarfsgerechtes Sortiment mit rund 25.000 Artikeln.

Entsprechen die Einkaufsgegebenheiten nicht den Attraktivitätsfaktoren, dienen Lebensmittelkioske, Dorfläden oder auch Lebensmittelbusse lediglich der unvollständigen Grundversorgung zum Kauf von Dingen, die beim Großeinkauf vergessen wurden. Der Vorratseinkauf erfolgt dann an entfernteren Standorten oder vermehrt im Onlinehandel. Den lokalen Einrichtungen wird schrittweise die wirtschaftliche Grundlage entzogen.

Die gravierenden Veränderungsprozesse werden u.a. in der Studie „Nahversorgung im ländlichen Raum“ des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung beschrieben.* Demnach verbleiben in kleineren Orten allenfalls Discounter mit geringer sozialer Funktion und kleinere Supermärkte mit Problemen der wirtschaftlichen Tragfähigkeit. Mobile Händler bilden demzufolge keine tragfähige Alternative zum stationären Handel.

* BMVBS-Online-Publikation, Nr. 02/2013, Nahversorgung in ländlichen Räumen.

** Antwort der Bundesregierung – Sicherung ländlicher Nahversorgung, Deutscher Bundestag, Drucksache 18/3950.



Zukunft: Qualifizierte Nahversorgung

Qualifizierte Nahversorgung durch dezentrale Konzentration

Insbesondere die größeren Städte steuern seit Jahren und mit zunehmender Tendenz mit Hilfe von Zentrenkonzepten (auch „Masterpläne Einzelhandel“ o.ä. genannt) die Einzelhandelsentwicklung. Solche Planungsgrundlagen sind oft parzellenscharf formuliert und umreihen Bereiche, die durch die bestehende Bebauung bzw. Nutzung für die Entwicklung eines zukunftsorientierten Einzelhandels nicht verfügbar sind. Solche Pläne sind unrealistisch und wurden vor längerer Zeit mit anderen Zielen (z.B. Verhinderung der willkürlichen Ansiedlung von Discountern im Rahmen der baurechtlichen Bestimmungen) verfasst.

Es bedarf deshalb in Städten einer neuen Generation von Einzelhandelskonzepten, die das Ziel der wohnnahen, attraktiven Versorgung der Bevölkerung verfolgen:

- Einzelhandelskonzepte, die nach Lösungen und Kompromissen unter Berücksichtigung der Bestandssituationen suchen,
- die Abweichungen von zu eng definierten Räumen ermöglichen und
- die Immobilieneigentümer zu Veränderungsbereitschaft motivieren.

Kernpunkt bei der Behebung der Unterversorgung des ländlichen Raums ist eine vernetzte Betrachtung der ländlichen Kommunen, die dieses Problem lösen könnte: Im Rahmen einer interkommunalen Abstimmung könnten „ländliche Versorgungsknoten“ festgelegt werden, an denen ein hochwertiger Lebensmittelvollversorger (mit mindestens 1.500 m² Verkaufsfläche) entstehen kann. Ein derartiger Knotenpunkt könnte je nach interkommunalen Gesichtspunkten in einer der Kommunen oder an einer geeigneten Schnittstelle platziert werden. Darauf abgestimmte ÖPNV-Angebote könnten die Erreichbarkeit des Vollsortimenters für alle Bewohner zusätzlich erhöhen.

Da sich solche Konzepte für den ländlichen Raum von denen der Städte durch die Beteiligung mehrerer Gemeinden unterscheiden, sind Konkurrenzsituationen der beteiligten Kommunen untereinander vorgezeichnet. Hier bedarf es eines Verfahrens zum Ausgleich, z.B. durch die Umverteilung der Gewerbesteuer. Dies könnte auf Basis eines öffentlich-rechtlichen Vertrages zwischen den beteiligten Kommunen geregelt werden. Ein solches Vertragsmuster wurde durch die Rechtsabteilung des EDEKA Verbands kaufmännischer Genossenschaften e.V. entwickelt.

Baunutzungsverordnung gute Grundlage

Für städtebaulich integrierte Lagen stellt die Baunutzungsverordnung (insbesondere §11 Abs. 3 BauNVO) eine gute Grundlage zur Ansiedlung einer Qualifizierten Nahversorgung dar. Voraussetzung ist allerdings die tatsächliche Nutzung des baurechtlichen Ermessensspielraums. Zur Versorgung des ausgedünnten ländlichen Raums wären zukünftig interkommunale Zentrenkonzepte eine Lösung.

EDEKA – Deutschlands erfolgreichste Unternehmer-Initiative

Das Profil des mittelständisch und genossenschaftlich geprägten EDEKA-Verbunds basiert auf dem erfolgreichen Zusammenspiel dreier Stufen: Bundesweit verleihen rund 4.000 selbstständige Kaufleute EDEKA ein Gesicht. Sie übernehmen auf Einzelhandelsebene die Rolle des Nahversorgers, der für Lebensmittelqualität und Genuss steht. Unterstützt werden sie von sieben regionalen Großhandelsbetrieben, die täglich frische Ware in die EDEKA-Märkte liefern und darüber hinaus von Vertriebs- bis zu Expansionsthemen an ihrer Seite stehen. Die Koordination der EDEKA-Strategie erfolgt in der Hamburger EDEKA-Zentrale. Sie steuert das nationale Warenengeschäft ebenso wie die erfolgreiche Kampagne „Wir  Lebensmittel“. Von hier erfolgen die Impulse zur Realisierung verbundübergreifender Ziele, wie beispielsweise dem Schaffen durchgängiger IT-Strukturen oder zur Entwicklung zeitgemäßer Personalentwicklungs- und Qualifizierungskonzepte für den Einzelhandel. Mit dem Tochterunternehmen Netto Marken-Discount setzt sie darüber hinaus erfolgreiche Akzente im Discountgeschäft und rundet so das breite Leistungsspektrum des Unternehmensverbunds ab. EDEKA erzielte 2015 mit rund 11.400 Märkten und 346.800 Mitarbeitern einen Umsatz von 48,4 Mrd. Euro. Mit rund 16.800 Auszubildenden ist EDEKA einer der führenden Ausbilder in Deutschland.



Onlinehandel kann eine Qualifizierte Nahversorgung nicht ersetzen

Internethandel aus wirtschaftlichen, praktischen und ökologischen Gründen wenig geeignet



Individuelle Beratung und persönliche Gespräche kann der Onlinehandel nicht bieten.

Der Onlinehandel kann die Attraktivitätsfaktoren eines qualifizierten Vollsortimenters nicht ersetzen. Nach wie vor spielt dieser im LEH nur eine marginale Rolle. Für den täglichen Einkauf, bei dem die Kühlkette eingehalten werden muss, ist der Onlinehandel sowohl aus wirtschaftlichen als auch aus praktischen und ökologischen Gründen wenig geeignet. Durch den Onlinehandel ist mit einer Zunahme der Fahrten und einer Verlängerung der Transportweiten sowie einer nicht unerheblichen Verkehrsbelastung und schädlichen Emissionen zu rechnen.

Als Nachteil ergibt sich für die Verbraucher der Verlust des physischen Einkaufserlebnisses (Beratung, Service). Denn gerade frische Lebensmittel möchten viele Kunden sehen, anfassen, riechen oder probieren. Ebenso geht der zwischenmenschliche Kontakt verloren.

Es ist davon auszugehen, dass der Onlinehandel im ausgedünnten ländlichen Raum für Angebote, die nicht im lokalen Einzelhandel verfügbar sind, interessant ist. Allerdings werden Lieferservices aus wirtschaftlichen Gründen vorwiegend nur in Ballungszentren angeboten. Für die Versorgungsprobleme im ländlichen Raum bieten diese Lieferservices keine oder nur teure Lösungen.

Der Online-Einkauf entzieht ortsansässigen Einzelhändlern die nötigen Umsätze. Dabei sorgt gerade der Einkauf beim ortsansässigen Einzelhändler für den Erhalt von Arbeitsplätzen und erhöht durch die hier entstehenden Steuereinnahmen die Lebensqualität der Bürgerinnen und Bürger. Kindergärten, Schulen, soziale Einrichtungen und (Sport-)Vereine: Alle profitieren vom lokalen Einzelhandel. Nur ein starker und attraktiver Einzelhandel gewährleistet unverwechselbare Ortszentren.

Viele EDEKA-Kaufleute führen ihre Märkte in familiärer Tradition bereits in zweiter oder dritter Generation. Sie sind in ihrer Gemeinde fest verwurzelt, wohnen mit ihren Familien in der Nähe ihrer Märkte und engagieren sich vor Ort. Und nicht nur zu den Kunden bestehen feste Beziehungen: Seit jeher kooperieren die genossenschaftlich organisierten EDEKA-Händler mit regionalen oder lokal produzierenden, mittelständischen Lieferanten. Durch diese Form der Direktbeschaffung stützen die EDEKA-Kaufleute die mittelständische Wirtschaft und schaffen flächendeckend Arbeitsplätze vor Ort, gerade auch in strukturschwachen Regionen.

Zusammenfassung

Eine wirklich nachhaltige Versorgung des städtischen sowie des ländlichen Raums kann nur gewährleistet werden, wenn eine Qualifizierte Nahversorgung wohnnah mit ausreichender Größe an Verkaufsfläche (mindestens 1.500 m²) ein ausreichend attraktives Sortiment mit volumfähig-

chem Angebot (inklusive Bio-, veganem, allergenfreiem Sortiment) anbieten kann, das wiederum ein ausreichend großes Einzugsgebiet versorgt. Ohne attraktives Angebot wandert die Kaufkraft in zunehmendem Maße in entfernte, größere Städte und lässt den stationären Einzelhandel

weiter ausbluten. Im städtischen wie im ländlichen Raum würde eine Qualifizierte Nahversorgung die Versorgungsstrukturen nachhaltig stärken und zugleich Chancen für eine Wiederentwicklung eines weitergehenden Einzelhandels- und Dienstleistungsangebots mit sich bringen.

Wir freuen uns auf den weiteren Austausch mit Ihnen!

Wenden Sie sich an unser Public Affairs-Team:

Philipp Hennerkes (Leitung) · philipp.hennerkes@edeka.de · Telefon 040 / 6377-2282
David Volkert · david.volpert@edeka.de · Telefon 040 / 6377-2072

