

Jahrestagung „Wir bauen um!“ am 22.11.2007

„Nahversorgung im Quartier“

Modellprojekt „Bonus-Lebensmittelmarkt in GE“

(in Kooperation mit REWE-Group und der Stadt Gelsenkirchen)



- Integriertes Handlungskonzept -

**Wohnortnahe Integration von
Beschäftigungsförderung, Handel,
Dienstleistung und Kommunikation
(Integrations- und Beschäftigungsfirma)**

**Sina Harders - Verkaufsleitung
Nahkauf/Sonderkunden**

**Christian Stockmann - Geschäftsführung
Caritas Nachbarschaftsladen gGmbH**

Inhalt

I. Präsentation REWE Group

1 Betriebswirtschaftliche Betrachtung

2 Neue Lösungs-Wege

3 Noch Fragen ?

II. Präsentation Caritasverband

1 Beispielstandort: Ausgangslage in GE Bulmke-Hüllen (Tossehof)

2 Projektidee und Intention

3 Kooperationspartner

4 Noch Fragen ?

Betriebswirtschaftliche Betrachtung

▪ Kleinflächen-Konzept „nahkauf“:

- 300 – 800 qm Verkaufs-Fläche
- Ca. 20 Parkplätze
- Voll-SB-Markt
- Vollelektronisches Warenwirtschaftssystem mit 2 Kassen
- Öffnungszeiten:
7:00 Uhr bis 19:00 Uhr / 6-Tage-Woche

▪ Voraussetzung:

- Bankbürgschaft
- Einrichtung
- Konto-Korrent
- Ware
= mind. 170 T € Finanzbedarf zur Markterstellung, oft mehr
- Finanzierung über Banken in Kombination mit Förderbanken wie NRW-Bank oder KfW

Betriebswirtschaftliche Betrachtung

Erläuterung	T €	%	Bemerkungen
VK-Umsatz ohne Mwst.	1200	100	
Wareneinsatz	924	77	
Rohgewinn	276	23 %	
Mitarbeiter-Kosten	108	9%	
Miete	36	Max. 3 %	
Sachkosten	84	7 %	
Ertrag vor Steuern	48	4 %	
Kreditabtragung	36		Auf 5 Jahre Rückzahlung gerechnet, Zinssatz 5 %
Rest-Ertrag	12		Muss versteuert werden !

Betriebswirtschaftliche Betrachtung

Problematik 1:

- Finanzierung über Banken nur mit Sicherheiten oder hoher Eigenkapitalanteil
- Verkaufsumsatz muß deutlich über 1, 2 Mio € liegen.
- Einzelkaufmann trägt hohes finanzielles Risiko

Problematik 2:

- Mindestens 30 T €/Woche brutto
= 5.000 €/Tag
- Hat der Markt keine oder wenig Parkplätze ist der Durchschnittseinkauf gering.
- 5 € Einkauf pro Kunde
= 1.000 Kunden pro Tag nötig !

Neue Lösungs-Wege

Fazit:

- Potential in der Nahversorgung ist vorhanden.
- Betriebswirtschaftlich verbirgt sich hohes Risikopotential.
- Einzelkaufmann ist damit überfordert.

- Es müssen neue Lösungswege gefunden werden, um das Potential auszuschöpfen.

Ein Weg ist das „Bonus“-Markt-Konzept.

Schweigen ist Zustimmung.



Noch Fragen ?

Beispielstandort: Bulmke-Hüllen (Tossehof)



Caritas GE und REWE Group
(Gelsenkirchen Nov. 2007)

Sozial-ökonomische Ausgangslage im Quartier

- **Bildungschancen und Arbeitswelt**
 - hohe Arbeitslosigkeit, zunehmende Armut
 - viele Sozialhilfe- bzw. Arbeitslosengeldbezieher
 - unzureichende Beschäftigungs- und Qualifizierungsmöglichkeiten
 - keine ausreichenden Ausbildungsplätze
- **Sozialer Wandel**
 - von der Industrie zur Dienstleistungsgesellschaft
 - demographischer Wandel mit den entsprechenden Auswirkungen
 - multikulturelles Wohngebiet
- **Auswirkungen auf die innerstädtische Entwicklung (Stadtteilebene)**
 - belastende psycho-soziale Problemlagen
 - mangelhafte Lebensqualität in einigen Quartieren
 - entsprechende Nahversorgungsangebote fehlen
 - Lebensqualität sinkt – vor allem für nicht mobile Quartiersbewohner

Strukturelle Ausgangslage im Quartier „Tossehof“

- benachteiligter Stadtteil mit besonderem Erneuerungsbedarf
- Geschosswohnungsbau aus den 60- und 70-Jahren, auch Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser
- Bevölkerungsrückgang durch
 - Wanderungsverluste infolge Arbeitsplatzrückgang
 - Sterbeüberschuss und prognostizierte Überalterung
 - Fortzüge ins städtische Umland und attraktivere Stadtteile
- zunehmende Leerstände im Wohnungsbestand

Situation der Nahversorgung im Quartier „Tossehof“

- Grundversorgung ist vor Jahren weg gebrochen
- Rückzug/Konzentration der Lebensmittelketten auf die „grüne Wiese“
- dadurch mangelnde Nahversorgung im Stadtteil
- defizitäre innerörtliche Infrastruktur
- „Verödung“ des Stadtteilzentrums
- fehlender „Frequenzbringer“
- Ladensterben auch anderer Branchen wird beschleunigt
- keine Reaktivierung durch die bekannten Ketten möglich (>1500qm und ausreichend Parkplätze)

Projekt-Leitidee



- Das Caritas-Nahversorgungskonzept im Tossehof will eine **Lücke schließen**, die der „reguläre“ Handel aufgrund des Risikopotentials und unternehmerischer Entscheidungen hinterlässt.
- Das Konzept verfolgt den Aufbau und Betrieb eines vollsortierten Supermarktes in **gemeinnütziger Trägerschaft**.
- Der Bonus-Markt übernimmt eine **sozial-integrative Funktion** für die Beschäftigten und für die Menschen im Stadtteil.

(Frage der Perspektive in der Konzeptentwicklung!)

Intention des Nachversorgungskonzeptes

- **Schaffung neuer Arbeitsplätze und berufliche Qualifizierung**
 - Integrations- und Beschäftigungsprojekt gem. SGB II / IX für Personen mit erheblichen Vermittlungshemmnissen (gemeinnützige Integrationsfirma)
 - sozialversicherungspflichtige Arbeitsverhältnisse
 - Qualifizierung und Weiterbildung
- **Reaktivierung des Einkaufszentrums**
 - Verbesserung / Sicherung der Nahversorgung
 - Angebote werden im Quartier wieder fußläufig erreichbar
 - hohe Produktqualität
 - entsprechende Laden- und Sortimentsgestaltung
- **Weitere Serviceangebote / Dienstleistungsagentur**
 - Lieferservice
 - Vermittlung von haushaltsnahen / wohnungsbezogenen Dienstleistungen
 - Vermittlung von sozial-pflegerischen Angeboten
 - Anbindung weiterer Dienstleistungen (wie Postagentur etc.)

Intention des Nachversorgungskonzeptes (Quartierbezogen)

- **Verbesserung der sozialräumlichen Rahmenbedingungen**
 - Aufwertung und Stabilisierung der Wohnsiedlung
 - Abwanderung soll gestoppt werden
 - Berücksichtigung des demographischen Wandels
- **Stärkung der Nachbarschaftshilfen**
 - Schaffung eines belebten und kommunikativen Treffpunkts im Stadtteilzentrum
 - „Stützpunkt“ im Quartier (mit Nachbarschaftscafé, Begegnung, Freizeit...)
 - Berücksichtigung der Belange älterer und beeinträchtigter Menschen
 - Interkulturelle Feste, Veranstaltungen etc.
- **Unterstützung der Stadtteil-Entwicklung**
 - Einbindung des städtischen Quartiermanagements in die Räumlichkeiten
 - Attraktivitätssteigerung des Quartiers

Caritas Kooperationspartner

Im Rahmen der inhaltlichen Abstimmung des Caritas-Nahversorgungskonzepts:

- REWE - Group
- SBR gGmbH Stuttgart (Bonus Markt)
- Institut für Handelsforschung Köln (im Auftrag des Generationen-ministeriums NRW / WHO-Projekt „Age friendly Citys“ - Teilprojekt „Senioren gerechte Handelsgesellschaften“)
- G.I.B. Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH in Bottrop

Im Rahmen der strategischen Planung des integrierten Handlungskonzepts:

- Stadt Gelsenkirchen (u.a. Stadtplanung, Stadtumbaubüro, Stadtteilbüro, Seniorenbeauftragter, Wirtschaftsförderung)
- in Abstimmung mit dem Ministerium für Bauen und Verkehr sowie der Bezirksregierung Münster
- GGW – gemeinnützige Wohnungsbaugesellschaft
- CIMA Stadtmarketing GmbH – Einzelhandelgutachten
- Architekturbüro Dr. Schramm

Caritas-Nahversorgungskonzept

Im Rahmen der Abstimmung mit potentiellen Kostenträgern für das Integrations- und Beschäftigungsprojekt:

- Agentur für Arbeit Gelsenkirchen
- Integrationscenter für Arbeit Gelsenkirchen (Arbeitsgemeinschaft)
- Landschaftsverband Westfalen-Lippe/Integrationsamt -LWL-
- Handwerkskammer Münster (Gutachterliche Stellungnahme für den LWL)
- Stiftungen
 - Aktion Menschen und
 - Stiftung Wohlfahrtspflege
 - Bistum Essen



Noch Fragen ?

Vielen Danke für Ihre Aufmerksamkeit

Christian Stockmann

Caritasverband Gelsenkirchen
Caritas Nachbarschaftsladen gGmbH -
Geschäftsführer
Bahnhofsvorplatz 4,
45879 Gelsenkirchen
Tel: 0209/957146 – 20
Email: [christian.stockmann@
caritas-gelsenkirchen.de](mailto:christian.stockmann@caritas-gelsenkirchen.de)

Sina Harders

REWE GROUP - Region West
Vertrieb Verkaufsleitung
Nahkauf/Sonderkunden
REWE-Zentral AG, Nied. West
Rewestraße 8 - 50354 Hürth
Telefon: 02233 9673-473
E-Mail: sina.harders@rewe-group.com