

Bosau: Edeka, Nahversorger und „Marktplatz“, Demonstration der Leistungsfähigkeit

Lange war der Luftkurort Bosau mit Gütern des täglichen Bedarfs unterversorgt. Ein kleiner Supermarkt mit 120 qm konnte den Ansprüchen der Bosauer nicht gerecht werden. Mit einem Nahversorger-Markt, der sehr viel bietet und dabei mit 800 qm Verkaufsfläche auskommt, hat die Edeka Handelsgesellschaft Nord den Einwohnern neue Lebensqualität verschafft. Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“ berichtet.



Eingang des neuen Edeka-Marktes in Bosau Hutzfeld. Das Edekalogo lockt auch von der ca 500 m entfernten Landesstraße Kunden in das Geschäft

Die restriktiven Vorgaben des § 11,3 Baunutzungsverordnung (BauNVO), die seit 1986 der Ansiedlung dem großflächigen Einzelhandel enge Grenzen setzen, waren den Supermarktbetreibern immer ein Dorn im Auge. Denn danach müssen die Kommunen für die Ansiedlung von Großflächen mit mehr als 1 200 qm Geschossfläche (= 800 qm Verkaufsfläche) „sonstige Sondergebiete“ ausweisen. Während die Discounter Aldi, Lidl & Co mit ihrem begrenzten Sortiment aus etwa 1 200 schnell drehenden Artikeln meist mit weniger als 800 qm Verkaufsfläche auskommen, ist der Flächenbedarf für gut sortierte Supermärkte mit 12 000 bis 14 000 Artikeln viel höher und die Genehmigung restriktiver. Deshalb wird die Nahversorgung in weiten Teilen Deutschlands von den expansionsfreudigen Discountern beherrscht, während Supermärkte in ihrer Expansion begrenzt werden. Experten sehen darin eine Verarmung der Nahversorgung.

Doch inzwischen gehört auch bei den Lebensmittelkonzernen Edeka und Rewe der kleine Nahversorger, der mit § 11,3 BauNVO nicht kollidiert und der auf kleinere Kommunen ausgereicht ist, zum Vertriebskonzept. So entwickelte etwa die Edeka Handelsgesellschaft Nord mbH in der Gemeinde Bosau im Kreis Ostholstein am Großen Plöner See, einen Nahversorger. Der bietet laut Peter Saur von der Edeka Handelsgesellschaft Nord, Bereich Immobilienentwicklung & Vermietung auf 800 qm Verkaufsfläche dem Kunden etwa 12 000 Artikel - somit die 10-fache Artikelzahl eines Discounters wie Aldi oder Lidl - und in komprimierter Form die Frischeabteilungen, die der Kunde vom vollversorgenden Lebensmittelmarkt erwartet.

Auf 800 qm Verkaufsfläche etwa 12 000 Artikel - somit die 10-fache Artikelzahl eines Discounters



Mit dem Bäcker in der Vorkassenzone, der auch einen kleinen Cafe-Bereich bietet, habe sich der Edeka-Supermarkt, der im zentralen Ort Bosau-Hutzfeld angesiedelt wurde, sehr schnell zum „Marktplatz“ im wahrsten Sinne des Wortes entwickelt, betont Saur.

Zuvor war die Versorgung der Bosauer mehr als lückenhaft. Der selbstständige Edeka-Kaufmann Ralf Zimmermann bot auf 120 qm die nötigsten Sortimente. Um darüber hinaus den Bedarf zu decken, mussten die Kunden mindestens 10-15 Autominuten zu den Lebensmittelmärkten in Eutin oder Plön auf sich nehmen. Deshalb entschied sich die Edeka Handelsgesellschaft Nord - in enger Abstimmung mit der Stadtplanung und dem Kreis über das Gebäudekonzept - für den Bau des 800 qm großen Vollsortimenters in zentraler innerörtlicher Lage an der Hauptstraße von Hutzfeld,

den Edeka-Kaufmann Zimmermann führt. „Der Begriff ‚Nahversorger‘ beschreibt den neuen Standort ganz genau“, findet Saur. Zudem kenne Zimmermann, der in der Region verwurzelt sei, die Präferenzen der Kundschaft und sei so ein Garant für die Leistungsfähigkeit des Unternehmens vor Ort.

Bei der Hamburger Edeka-Gruppe, die aus einer Einkaufsgenossenschaft für selbstständige Kaufleute hervorgegangen ist, steht das persönliche Engagement des selbstständig arbeitenden Kaufmanns im Zentrum des Geschäftsmodells. Ziel ist es, das unternehmerische Engagement des Selbstständigen mit den Größenvorteilen eines Konzernverbands (z. B. beim Einkauf) zu kombinieren. Nur ein kleinerer Teil des Filialnetzes wird zentral als Regie-Betrieb geführt. So sind der Edeka-Gruppe bundesweit 4 500 selbstständige Kaufleute angeschlossen, 1 642 Filialen werden als Regie-Betriebe geführt.

Die Edeka Handelsgesellschaft Nord, eine der 7 Regionalgesellschaften der Edeka Zentrale in Hamburg, hat den Markt in Bosau-Hutzfeld als Eigentumsobjekt errichten lassen. Ziel bei der Gestaltung war es, den Supermarkt bewusst vom typischen Erscheinungsbild des Discounters abzugrenzen. Schon bei der Außengestaltung des Gebäudes soll dem Kunden ein Eindruck „von der Leistungsfähigkeit“ des Edeka-Marktes vermittelt werden, so Saur.

Architektur und Gestaltung der Handelsimmobilie wird somit zum Vehikel für die Kernbotschaften des Handelskonzerns und des Vertriebskonzepts vor Ort. Somit gewinnt auch bei Handelsimmobilien wie Super- oder Fachmärkten die Architektur resp. die Außengestaltung an Bedeutung. Ein Thema, das auch beim jüngsten Forum „Recht und Beratung“, das der German Council of Shopping Centers Anfang November in Düsseldorf ausgerichtet hatte, diskutiert wurde.

Insbesondere mit Blick auf die große Bedeutung, die der Einzelhandel und seine Immobilien als Teil der Innenstadt haben, dürfte dieses Thema künftig weiter an Bedeutung gewinnen. Mit Blick auf das Thema Nachhaltigkeit erhält der Edeka-Markt in Bosau-Hutzfeld zudem eine Photovoltaik-Anlage.

Das reichhaltige Warenangebot wird von den Kunden sehr gut angenommen, schließlich „kauft auch das Auge mit“. Viele wurden zu Stammkunden und sparen sich die Weg in die Stadt

Frisch ausgelegt, hier gibt es auch Obst und Gemüse aus der Region



Eine fest definierte Größenordnung für das Einzugsgebiet eines solchen Nahversorgers nennt das Unternehmen nicht. „Der Standort wird ganz genau analysiert und eine Wirtschaftlichkeitsberechnung erstellt“, erläutert Saur. In der Gemeinde Bosau leben rund 3 500 Einwohner. Vor allem aber ist der Luftkurort Bosau als Teil des Naturschutzparks Holsteinische Schweiz ein wichtiges Touristenziel. 2009 wurden 128 000 Über-

nachtungen gezählt, so ist auf der Homepage zu lesen. Auch eine konkrete Zahl über das Nahversorger-Netz in der Edeka-Gruppe mag Saur nicht nennen. Vielfach handele es sich hier um Standorte, die über viele Jahre zum festen Bestandteil der Gemeinde geworden sind und die Lebensmittelversorgung vor Ort sicher stellten.

So setzt nicht allein die Edeka Handelsgesellschaft Nord auf die Nahversorgung. Laut Saur haben alle Regionalgesellschaften Nahversorgungskonzepte, die ständig weiter entwickelt werden, „um den Kundenbedürfnissen auch in Zukunft gerecht zu werden“.

Und jährlich kommen neue hinzu. Nach der jüngsten Ankündigung von Markus Mosa, Vorstandschef der Edeka AG in Hamburg will das Unternehmen in jedem Jahr 1 Mrd. Euro in die Modernisierung und Erweiterung des Filialnetzes investieren. Dabei werden 2011 auch etwa 200 neue Supermärkte, darunter sicher auch einige Nahversorger, entstehen.

Da auch viele ältere Supermärkte, wie der alte 120-qm-Laden in Bosau, viel zu klein geworden sind, dürfte der Bedarf an größeren Nachversorgungsflächen insbesondere in einigen Regionen Westdeutschlands noch erheblich sein. Begünstigt wird der Trend zum Nahversorger zudem durch das wachsende Interesse der Verbraucher am Einkauf um die Ecke. Insbesondere mit der steigenden Zahl älterer Menschen werden die Nahversorger an Bedeutung gewinnen. Darauf stellen sich viele Kommunen bei ihren Einzelhandelskonzepten ein und planen gezielt solche Zentren. Eine der wesentlichen Herausforderungen, die Edeka bewältigen muss, ist die Logistik – sprich: die Belieferung – der kleineren Märkte. Dabei erweist sich laut Saur die strategisch gute Lage der Logistikstandorte als Vorteil. Und die Dichte des Filialnetzes ist entscheidend. Mit über 800 Märkten im Absatzgebiet kann die Edeka Nord eine führende Rolle im norddeutschen Lebensmittelhandel für sich reklamieren. Die Lagerstandorte sind damit immer in der Nähe der selbständigen Kaufleute. Umgekehrt bedeutet das auf der Einkaufsseite: Die Nähe zum regionalen Markt bietet den Vorteil, dass Edeka Nord viele Produkte frisch von den landwirtschaftlichen Betrieben aus dem Absatzgebiet beziehen kann. Das sichert Bürgernähe.

Die gut sortierte Fleisch-, Wurst- und Käsetheke macht so manchem Mitbewerber in der Stadt das Leben schwer. Kundenbindung geht über das Einbinden von regionalen Produkten, lokale Käsespezialitäten, hier funktioniert es

Edeka Nord spielt mit über 800 Märkten ein führende Rolle im norddeutschen Lebensmittelhandel

Dr. Ruth Vierbuchen