

TEIL 2: Das 1x1 der Nahversorgung

In diesem Teil besprechen wir, was man zur Nahversorgung im ländlichen Raum wissen sollte, wenn man die Ergebnisse der Umfrage richtig auf Eichgraben anwenden möchte.

Die Informationen in diesem Teil stammen unter anderem aus den folgenden Quellen: Der Kaufstromanalyse Niederösterreich (KANO) aus dem Jahr 2013, den sogenannten „City-checks“ die im Rahmen der KANO 2013 durchgeführt wurden (zB für Purkersdorf), der Ausgabe NAFES vom Dezember 2011 herausgegeben von der NÖ Arbeitsgemeinschaft zur Förderung des Einkaufs in Stadt- und Ortszentren, der Publikation „Nahversorgung im ländlichen Raum“ herausgegeben vom deutschen Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung aus dem Jahr 2013, der Publikation „nah & versorgt“ herausgegeben vom Amt der Tiroler Landesregierung aus dem Jahr 2011, Zeitungsartikel „Wenn der Rolla kommt“ der Zeitschrift Gewinn aus dem Juni 2007. Alle Österreich -bezogenen Daten (etwa Kfz Bestand) bei der Statistik Austria wurden im Jahr 2016 abgefragt. Besonderen Dank gilt Mag. Fuchs von der Wirtschaftskammer NÖ für seine Kommentare zu diesem Teil.



Im Detail behandelt dieser Teil

- a) die Vorgeschichte und den aktuellen Trend in der Nahversorgung in Österreich.
- b) Was ein Nahversorger im Ort benötigt um zu prosperieren.
- c) Welche Chancen es für Eichgraben gibt sich in der Region Wienerwald ein Profil zu geben.

Nahversorgung Trends

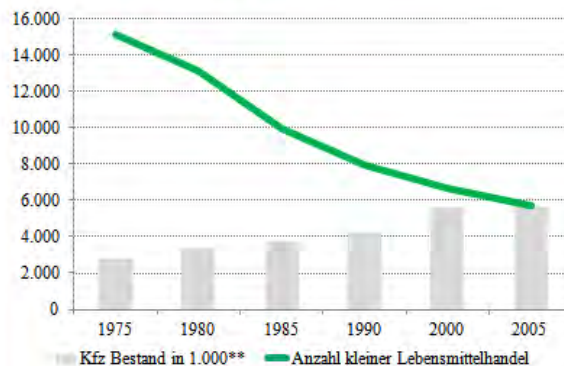
- Österreich: Kleine Lebensmittelhändler sterben seit 1975
- NÖ: noch immer relativ dichte Versorgung verglichen zur EU
- Chance nur für Nischenplayer / Kleine Nahversorger

Drei Trends sind für die Nahversorgung im ländlichen Raum interessant. Die nächste Grafik wird zeigen, wie die Greißler, also kleine Lebensmittelhändler, seit den 1970er Jahren aufgrund der zunehmenden Motorisierung sterben.

Interessant ist, dass Niederösterreich verglichen mit Regionen im EU Ausland noch relativ dicht mit Nahversorgern und Händlern versorgt ist. Das ist leider keine gute Nachricht. Viele Experten meinen, dass wir im Trend nur hinten nach sind. Es ist in den nächsten Jahren mit einer weiteren Ausdünnung der Nahversorger und einer Abwanderung aus dem Ortskern zu rechnen, auch wenn sich der Trend in der Intensität seit den 2000er Jahren etwas verflacht hat.

Es gibt eine gute Nachricht, die wir noch genauer erklären werden: Kleine Nahversorger, die uns tägliche Bedarfsgüter anbieten („Nischenplayer“) haben durchaus gute Chancen.

Entwicklung Österreich



Hier eine häufig genannte Erklärung, die in der Wissenschaft sehr oft vorgebracht wird: Die Motorisierung der Österreicher bewirkte ein neues Einkaufsverhalten: Mit dem Auto in die Großmärkte und weg vom Händler im Ort. Die Situation hat sich in den letzten Jahren eher stabilisiert, weil schon so gut wie jeder Österreicher ein Kfz hat. Die überlebenden kleinen Lebensmittelhändler sind Nischenplayer, wie die nächste Grafik zeigt.

Chance „Kleine Nahversorger“

KK-Eigenbindung nach Bedarfsgruppen

Zentralorte Kat. 3	Gesamt	KFR-Bed.	MFR-Bed.	LFR-Bed.
Bad Vöslau	46%	78%	25%	16%
Berndorf	52%	88%	20%	22%
Ebreichsdorf	45%	80%	25%	15%
Herzogenburg	45%	69%	26%	21%
Kirchschlag/BW	62%	88%	36%	44%
Laa/Thaya	71%	85%	36%	73%
Mank	51%	74%	36%	30%
Neulengbach	59%	80%	32%	49%
Perchtoldsdorf	39%	69%	26%	12%
Pernitz	60%	91%	28%	30%
Pöchlarn	71%	92%	30%	65%
Poysdorf	53%	79%	26%	34%
Purgstall/Erlauf	65%	84%	37%	59%
Purkersdorf	37%	74%	15%	6%

Brot, Fleisch und Wurst etc. Auch Blumen und einige Drogeriewaren gelten als KFR Güter.³ Wir sehen, daß selbst Gemeinden mit einer schwachen Kaufkraft-Eigenbindung noch immer einen sehr hohen Anteil an Eigenbindung in diesem Bereich haben. Sogar die Purkersdorfer, die insgesamt nur 37% aller ihrer Einkäufe im Ort tätigen, kaufen dennoch 74% aller kurzfristigen Bedarfsgüter (v.a. frische Lebensmittel) im eigenen Ort. Mittelfristige Bedarfsgüter (Spalte „MFR-Bed.“), die wir einige Monate hindurch benützen (zB Putzmittel, Schreibwaren) gehen da schon viel schlechter. Und langfristige Bedarfsgüter (etwa Möbel, Rasenmäher - „LFR-Bed“ Spalte ganz recht) benötigen andere Standortvorteile wie Autobahnabfahrten oder große Einzugsgebiete. Für uns Eichgrabner bedeutet das, dass kleine Nahversorger, die uns Güter des täglichen Bedarfs anbieten, sehr wohl im Ort überleben können, wenn die Standortbedingungen entsprechen.

Dies ist wahrscheinlich die schwierigste Graifik in der gesamten Präsentation, aber sie ist auch enorm wichtig. Sie stammt aus der KANO 2013¹.

Die Tabelle liest sich am besten von links oben nach rechts. „KK-Eigenbindung“ bezeichnet die „Kaufkraft Eigenbindung“, also den Anteil von allen unseren Einkäufen, die wir im eigenen Ort erledigen. Die Einwohner von Bad Vöslau etwa kaufen 46% aller ihrer Einkäufe in Bad Vöslau (Spalte „Gesamt“). Bei den Purkersdorfern sind es nur noch ein gutes Drittel. Sie kaufen nur 37% aller ihrer Einkäufe in Purkersdorf. Wir sehen, dass die Werte ziemlich stark zwischen einzelnen NÖ Gemeinden schwanken. Für Eichgraben gibt es keine Erhebung, aber wir müssen annehmen, daß die Kaufkrafteigenbindung noch unter der von Purkersdorf liegt.²

Eine gute Nachricht finden wir in der Spalte „KFR Bed.“, was für „Kurzfristige Bedarfsgüter“ steht. KFR Güter umfassen alle Einkäufe die wir relativ schnell nach dem Einkauf konsumieren. Dies sind in erster Linie verderbliche Lebensmittel wie Obst, Gemüse,

2 Standortbedingungen für den kleinen Nahversorger

1. Wo sind meine Frequenzbringer?

Apotheke, Ärzte, Bahnhof, Gemeindeamt,
Kindergarten, Post, Schule, Spielplatz.
Bankomat, Trafik

2. Kann ich dort bequem einkaufen?

- Bequemes Parken + bequemer Fussweg vom Parkplatz zum Geschäft
- Langsamer Autoverkehr

Was benötigen kleine Nahversorger um erfolgreich zu sein? Ähnlich wie Pflanzen im Garten, die Ansprüche an Sonne und Wasser haben, entscheiden vor allem zwei Fragen über den Erfolg von kleinen Nahversorgern.

1. „Wo sind die Frequenzbringer im Ort?“ und

2. „Wie bequem kann man die Nahversorger zu Fuß erreichen?“

ad 1) „Frequenzbringer“ generieren Fußverkehr und zwar egal wo im Ort sie sich befinden. Wir gehen zu Frequenzbringern weil wir müssen, nicht weil wir wollen. Beispiele sind Bahnhöfe, Schulen / Kindergärten, Ärzte, Apotheke oder das Gemeindeamt. Nahversorger selbst (Fleischer, Bäcker, Gemüse- und Obsthändler, Hofläden, Gasthäuser etc.) sind eher Frequenznehmer. Sie sind abhängig von der Frequenz der Fußgänger, die am Standort herrscht. Bankomat und Trafik bilden dabei kleine Ausnahmen. Sie produzieren auch viel Frequenz an schlechten Lagen – sind aber nicht völlig unabhängig vom Standort. Supermärkte generieren ebenso keine Fußgängerfrequenz, sondern mehr Autoverkehr.

=> Zwischenfazit: Kleine Nahversorger leben vom Fußverkehr. Am wohlsten fühlen sie sich zwischen zwei oder mehr „Frequenzbringern“, wo ganz natürlich viele Eichgrabner zu Fuß unterwegs sind. Wir wissen aus Studien, dass in kleinen Gemeinden nur im Ortskern die Frequenzbringer dicht genug liegen, um Fußgänger für Nahversorger zu generieren.

ad2) Kunden (auch Eichgrabner) sind bequem. Sie wollen möglichst vor dem Geschäft parken. Aussteigen, kaufen, weiterfahren. Wenn der Ort wächst, geht das irgendwann nicht mehr. Parkplätze direkt vor dem Geschäft sind knapp und nie genug um einen Nahversorger am Leben zu erhalten. Wir merken das im Ort, wenn etwa Parkplätze direkt vor der Apotheke oder dem Kindergarten rar werden. Das ist völlig natürlich für eine attraktive Gemeinde, die rasch wächst. Für die Lösung müssen wir nur Einkaufsstraßen in Tulln oder in Wien ansehen. Geparkt wird auf Parkplätzen etwas außerhalb und nicht direkt vor dem Nahversorger. Dann führt ein bequemer Fußweg durch den Ort und an anderen Nahversorgern vorbei. Hier wird der Autofahrer zum Fußgänger. Wir wissen heute, dass ein verkehrsberuhigter Autoverkehr neben dem Gehsteig die Lust zum Bummeln und Einkaufen noch einmal erhöht.

=> Zwischenfazit: Auch wir Eichgrabner müssen umdenken! Solange wir darauf bestehen, direkt vor dem Geschäft zu parken, tragen wir indirekt dazu bei, dass die Nahversorger bei uns abwandern. Es kann nie genügend Stellplätze direkt **vor** dem Geschäft geben. Die Zukunft ist, ein paar Schritte zu Fuß zu tun (etwa vom Neuen Parkplatz am Nagelbach). Nebenbei ist das auch das Beste für die Umwelt.

Positionierung der Gemeinde in der Region

- Orte haben verschiedene Standortvorteile: Pressbaum (Einzelhandel), Anzbach (Wochenmarkt & Gastronomie), Neulengbach (Einzelhandel).

=> Konzentrierung von Sparten in den Gemeinden der Region

- Empfehlung: Eichgraben in der Region ein Profil geben.

Noch ein weiterer Trend ist wichtig für Eichgraben: Handelssparten (etwa Gastronomie oder Einzelhandel) siedeln gerne nebeneinander im selben Ort. Es kommt daher zur Konzentration von gewissen Sparten in einzelnen Gemeinden. Das liegt sehr an Standortvorteilen (eine schöne alte Mühle wird zum Gasthaus in Anzbach. Neulengbach oder Pressbaum profitieren von Autobahnabfahrten). Ein neuer Supermarkt schaut zuerst nach Neulengbach oder Pressbaum, ob dort eine Geschäftsfläche vorhanden ist. So entstehen „Profile“ der Gemeinden in der Region. Wenn wir etwas für den Garten brauchen, denken wir an Neulengbach. Einer der beiden Baumärkte dort wird schon das Gesuchte haben. Gemeinden ohne eigenes Profil werden hingegen uninteressant für Handel oder Gastronomie.

=> Es wäre gut, ein Profil zu entwickeln wofür Eichgrabens Nahversorger stehen. Dafür haben wir die Umfrage gemacht - um herauszufinden, was den Eichgrabner bei der Nahversorgung am wichtigsten ist.

Faustregeln für Nahversorgung

- Chance Nischenplayer / Kleine Nahversorger überleben
- Nahversorger = Frequenz + Gehweg vom Parken
- Verdichtung im Ortskern sichert Überleben
- Sinnvoll: Positionierung / Profil in der Region

Wir beenden unser 1x1 der Nahversorgung mit den wichtigsten Faustregeln.

Nischenplayer, also kleine Nahversorger mit einem kleinen Sortiment haben durchaus Chancen in kleinen Orten, wenn sie kurzfristige Bedarfsgüter (zB Lebensmittel) anbieten und die Standortbedingungen passen.

Ideale Standorte für Nahversorger: Gleich neben „Frequenzbringern“, die Fussgänger generieren. Ebenso wichtig sind bequeme Gehsteige vom Parkplatz weg zu den Nahversorgern. Diese Bedingungen finden sich meist nur im Ortskern.

Ein Profil für die Nahversorger in Eichgraben wäre sehr sinnvoll. Eichgraben sollte sich für eine spezielle Sparte von Nahversorgern in der Region positionieren. Idealerweise entspricht diese Sparte den Wünschen der Eichgrabner selbst.

¹ Kaufstrom- und Einzelhandelsstruktur Untersuchung Niederösterreich (KANO) aus dem Jahr 2013 auf Seite 26.

² Wir empfehlen, daß Eichgraben in der nächsten Kaufstrom- und Einzelhandelsstruktur Untersuchung Niederösterreich (KANO) detaillierter untersucht wird. Die nächste KANO erscheint wahrscheinlich 2017 oder 2018. Die Gemeinde müsste hier mit der zuständigen Landesrätin in Kontakt treten.

³ Eine leicht verständliche Begriffserklärung findet man in der Kaufstrom- und Einzelhandelsstruktur Untersuchung Niederösterreich (KANO) aus dem Jahr 2013 auf Seite 13.