

Dokumentation der Konferenz

**„Für'n Appel und 'nen Ei? –
Nahversorgung in Arnsberg –
Heute und Morgen“**

**vom 23. Oktober 2012
im Bürgerzentrum Arnsberg**

INHALT

Einleitungsworte der Vorsitzenden des Seniorenbeirats Inge Nüsken

**Bericht zur aktuellen Bevölkerungssituation der Stadt Arnsberg durch
Bürgermeister Hans-Josef Vogel**

**Moderierte Gesprächsrunde
mit Corinna Wegler-Pöttgen (Sicht einer Familie),
Hans Rath und Jochen Böhmer (Entwicklung des Einzelhandels seit 1965)
sowie Wilfried Gothe (Haus und Grund)**

**Moderierte Gesprächsrunde
mit Claudia Greve, Inhaberin der Firma Bäckerei und Lebensmittel Greve
(Perspektive des Nahversorgers)
sowie Hans-Werner Koch und Anita Polder, Seniorenbeirat Lippstadt
(Projekt „Busbegleiter“)**

**Präsentation der Geschäftsidee „Emmas Enkel“ (in Düsseldorf)
durch Inhaber Sebastian Diehl**

**Präsentation des Einzelhandelsverbandes zum Thema
„Generationenfreundliches Einkaufen“ durch Klaus Wilmers,
Geschäftsführer des Einzelhandelsverbandes Arnsberg**

Workshops

1: Mobilität – Wege zum Einkaufen

2: Service und Komfort des Einkaufens

3: Dringender Bedarf – notwendiges Angebot – Standortfragen – Was und Wo?

Ein Ausblick von Inge Nüsken

ANHÄNGE

Meine Wünsche und Erwartungen an den heutigen Tag

**Auflistung der gesammelten Diskussionsbeiträge der Teilnehmer innerhalb des
Workshops 1 „Mobilität – Wege zum Einkaufen“**

**Auflistung der gesammelten Diskussionsbeiträge der Teilnehmer innerhalb des
Workshops 2 „Service und Komfort des Einkaufens“**

**Auflistung der gesammelten Diskussionsbeiträge der Teilnehmer innerhalb des
Workshops 3 „Dringender Bedarf – notwendiges Angebot – Standortfragen –
Was und Wo?“**

Einleitungsworte der Vorsitzenden des Seniorenbeirates Inge Nüsken

„Als wir im Frühjahr des vergangenen Jahres das Thema aufgriffen, hieß es noch „Seniorenfreundliches Einkaufen“. Wir werden immer älter, aber zugleich immer aktiver. Wir suchen nach immer neuen Wohn- und Lebensformen. Darum stellte sich uns die Frage: Was brauchen Senioren, um sich zu versorgen?

Was befindet sich denn eigentlich in unserer Stadt? Uns fiel die öffentliche Toilette ein. Wir beleuchteten das Konzept der dm-Märkte mit ihren Sitzgelegenheiten und kleinen Wasserautomaten. Und wir schauten uns das Konzept der Galeria Kaufhof an. Die Galeria Kaufhof hat bereits im Jahr 2008 eine Demografie-Beauftragte benannt. Sie ist bis heute, bezogen auf den Einzelhandel, die einzige in Deutschland.



Schon wieder wurde in meinem Dorf in einem Laden die Tür geschlossen. Und wo kriege ich jetzt meinen Appel und mein Ei her? Wo gebe ich meinen Lottozettel ab? Und wie komme ich zum Markt? Zu meiner Apotheke oder in mein Lieblingscafé? Uns wurde klar, was für Senioren beim Einkauf wichtig ist, gilt ebenso gleichermaßen für Eltern mit Kindern und auch für Menschen mit Behinderung.

Also wuchs der Arbeitstitel: „Generationenfreundliches Einkaufen“. Denn die Situation geht uns alle etwas an. Wir fragten uns: Wo ist unsere Stadt lebendig?

Es ist dort, wo wir nicht nur einkaufen, sondern auch Menschen treffen. Wo wir ein Tässchen Kaffee trinken und einen Plausch halten. Es geht auch darum, an einem lebendigerem Treiben Teil zu haben. Auch ein Teil davon zu sein. Das gibt es aber nicht zum Nulltarif!

Welche Lösungen finden wir deshalb auf veränderte Bedingungen in unserer Bevölkerungsstruktur? Und auf Entwicklungen in den Stadtteilen, mit denen alle, aber auch wirklich alle zufrieden sein können? Wie werden sich die Bedingungen in unserer Stadt in ein paar Jahren geändert haben? Was können wir selbst gestalten?

Wir wollen heute Vormittag diese ausgewachsenen Fragen und Bedürfnisse aus unterschiedlichen Sichtweisen beleuchten. Am Nachmittag werden wir dann der Lösung eines Einkaufens mit Wohlfühleffekt ein wenig näher kommen.

Es ist uns bewusst, dass der heutige Tag erst ein Anfang einer Reihe von Veranstaltungen ist, in denen wir unsere Vorstellungen zusammentragen, auf Machbarkeit hin überprüfen und sie in eine inhaltliche und zeitliche Reihenfolge bringen. Beginnen wir nun unseren Tag in der Hoffnung, dass wir heute Abend mit der Gewissheit herausgehen: Der erste Schritt ist getan.“

Bericht zur aktuellen Bevölkerungssituation der Stadt Arnsberg durch Bürgermeister Hans-Josef Vogel



„Ich habe mir überlegt, ein Grußwort zu sprechen. Aber dann habe ich mir gedacht, das hat die Veranstaltung nicht verdient. Ich möchte vielmehr einen Beitrag zur Diskussion am heutigen Tag liefern.“

Ich bin sehr dankbar, dass der Seniorenbeirat dieses Thema aufgegriffen hat. Ich möchte Ihnen ganz kurz die Ausgangslage der Stadt beschreiben. Unsere Stadt steht statistisch eigentlich beispielhaft für die Bundesrepublik Deutschland. Sie altert in einer nie dagewesenen Geschwindigkeit. Sie altert aber auch in einer nie dagewesenen Vielfalt an Lebensentwürfen und Kulturen älterer Menschen.

Die durchschnittliche Lebenserwartung steigt, die Kinderzahl sinkt. Die Kinder, die heute geboren werden, haben mittlerweile eine doppelt so hohe Lebenserwartung wie vor 100 Jahren, sie werden im Durchschnitt rund 86 Jahre alt. Das heißt, die durchschnittliche Lebenserwartung steigt pro Jahrzehnt um zwei Jahre. Die einzige in Arnsberg bis 2030 wachsende Altersgruppe ist die Altersgruppe von über 65 Jahren. Wir werden 2030 rund 20 Prozent mehr Bürgerinnen und Bürger haben, die 65 Jahre und älter sind. Damit steigt die Zahl auf knapp 14.000. Das ist die Einwohnerzahl von Hüsten und Herdringen zusammen.

Die ältesten Jahrgänge, die ab 80 Jahren, bilden dabei die am stärksten wachsende Altersgruppe. Wir gehen davon aus, dass die Zunahme derjenigen, die im 9. Lebensjahrzehnt stehen, um 30 Prozent liegen wird. Wir werden also rund 5.800 Menschen haben, die weit über 80 Jahre alt sind. Das wären die Stadtteile und Dörfer Wennigloh, Breitenbruch, Uentrop, Rumbeck, Niedereimer und halb Bruchhausen, die nur aus Menschen über 80 Jahren bestehen würden. Wir werden so viele Menschen über 80 Jahre haben, wie knapp die Einwohnerzahl von Oeventrop beträgt.

Wenn das nun so wäre, wäre das vielleicht, nur für die Senioren betrachtet, ein Vorteil. Man könnte dann sagen, man errichtet eine Senioren-City. Einige von Ihnen kennen das schon, wir haben das einmal diskutiert, ein Beispiel findet sich in Phoenix in Arizona. Dort gibt es Seniorenstädte, in denen nur zu bestimmten Zeiten die Enkel und Kinder zu Besuch sein können. Hier hat man ein sehr einfaches System der Versorgung für ältere Menschen organisiert. Aber das wollen wir nicht! Deshalb finde ich es gut, dass Sie das ursprüngliche Anliegen, was aber natürlich immer noch ein Anliegen ist, dass Sie dies als generationenübergreifendes Einkaufen verstehen.

Wir müssen uns also auf diese Stadt des langen Lebens sehr sorgfältig vorbereiten und sie auch heute schon gestalten!

Ich will als zweiten Teil zunächst einmal sagen, wie wir uns darauf vorbereiten können. Und wie ist das Thema des generationenfreundlichen Einkaufens in die Strategie einzubinden, die wir gemeinsam mit dem Seniorenbeirat, der ein engagiertes und beratendes Gremium ist, entwickelt haben? Das Erste ist es, dass wir diejenigen mit ins Boot nehmen, die sich als Ältere für die Gemeinschaft aktivieren lassen, die sich einbringen und sagen: ‚Ich will meine Erfahrung, mein Wissen in die Politik, in die Bürgergesellschaft und in meinem Stadtteil, in mein Dorf, in meine Stadt

mit einbringen'. Es geht darum, dass sich die jüngeren Älteren selbst entfalten können, dass sie das, woran sie Freude haben, einbringen können.

Das Zweite sind die Stadtstrukturen. Sie werden feststellen, dass eine wachsende Zahl von Menschen im Grunde genommen aus den bestehenden Stadtstrukturen herauswächst. Es sind Stadtstrukturen, die für Jüngere gemacht sind. Die Sie als nun Ältere zum Zeitpunkt, als Sie jünger waren, für sich gemacht haben. Es geht um „Grüne Wiese“-Standorte, weil man bereit war, mit dem Auto dorthin zu fahren, als Pendler lange Wege zu gehen, bestimmte Lärmsituationen auszuhalten und sich auch seine eigene Wohnung so zu gestalten, dass sie schön ist, aber vielleicht für Ältere nicht funktional.

Wir müssen uns also damit beschäftigen, wie Stadt- und Dorfstrukturen auf einmal die Älteren entlassen. Es gibt ganz andere Bedürfnisse, ganz andere Interessen für ältere Menschen, das heißt, für eine immer größere Zahl an älteren Menschen. Das ist die Herausforderung bei den Stadtstrukturen. Wir müssen uns dem stellen, dass wir eine Stadt des neuen Lebens sind. Und wir müssen stolz darauf sein! Es gibt Möglichkeiten. Wir können etwas tun. Wir müssen es nur zusammen tun und wir müssen es vor allen Dingen im Einzelhandel gemeinsam machen.“

**Moderierte Gesprächsrunde
mit Corinna Wegler-Pöttgen (Sicht einer Familie),
Hans Rath und Jochen Böhmer (Entwicklung des Einzelhandels seit 1965)
sowie Wilfried Gothe (Haus und Grund)**

Corinna Wegler-Pöttgen ist eine berufstätige Mutter und lebt mit ihrer Familie unmittelbar in Arnsberg. Sie kauft bevorzugt in den Supermärkten am Stadtrand ein. Da sie aus beruflichen Gründen häufig mit dem Auto unterwegs ist, erledigt sie Einkäufe auch oftmals in den Supermärkten anderer Städte, die auf ihrem Heimweg liegen. In der Arnsberger Innenstadt kauft sie lediglich sehr selten ein: „Es ist für mich auch schön, auf der grünen Wiese einkaufen zu können. Wenn ich in die Innenstadt müsste, müsste ich erst einmal lange einen Parkplatz suchen. Das ist mir zu umständlich.“

In Wohnortnähe habe es früher einen kleinen Lebensmittelladen gegeben. Er sei ein Treffpunkt der Generationen gewesen, dort habe auch sie Bekanntschaften gemacht. Für ihre Kinder sei der Laden von großem Vorteil gewesen, denn sie konnten sich schnell einmal eine Süßigkeit oder ähnliches holen. So viele Vorteile, wie der Laden für die Nachbarschaft hatte, so viele Nachteile habe er für die Betreiber gehabt. „Ihr kommt und kauft das, was ihr in den Supermärkten nicht bekommt. Von dem Liter Milch und dem Päckchen Butter können wir aber nicht leben“, hätten sie gesagt. Aus diesem Grund musste der Laden auch nach einiger Zeit schließen. Für sie, erklärt Corinna Wegler-Pöttgen, sei dies zwar schade, aber aufgrund ihrer Mobilität kein allzu großes Problem. Bei den Senioren, die in der Nachbarschaft leben würden und nicht diese Mobilität hätten, herrsche dagegen großes Bedauern.

Ein zusätzliches Problem in punkto Mobilität, gerade bezogen auf ihre Kinder und deren schulische und private Aktivitäten, stelle der öffentliche Personennahverkehr da. Zwar würden ihre Kinder regelmäßig den Bus nutzen, das Busnetz biete aber keine ausreichenden Transportmöglichkeiten, so dass sie oder ihr Ehemann die Kinder oftmals mit dem Auto zu ihren Terminen fahren müssten. „Meine Kinder würden ihren Alltag nicht meistern können, wenn sie nur mit dem ÖPNV fahren müssten“, bedauert sie.

In der Entscheidung, den Handel an den Stadtrand auf die grüne Wiese zu verlagern und die Innenstädte verwaisten zu lassen, sieht Corinna Wegler-Pöttgen vor allen Dingen einen Konflikt der Generationen. „Denn was für mich gut ist, ist für andere nicht gut.“

Hans Rath und Jochen Böhmer, zwei „Urgesteine“ des Arnsberger Einzelhandels, skizzieren in der Gesprächsrunde die Entwicklung des heimischen Einzelhandels von den 1960er Jahren bis heute. Zu Beginn habe es anno 1960/1970 vornehmlich den sogenannten Tante-Emma-Laden gegeben. Unzählige dieser Geschäfte hätten gemeinsam mit Metzgereien und Bäckereien nahezu an jeder größeren Straße gestanden. Der Wandel habe dann mit den SB-Märkten eingesetzt. „Es war eine super Errungenschaft, mit einem Einkaufskorb in den Laden gehen zu können“, schildert Jochen Böhmer. Schnell wurde der Bedarf größer und die SB-Märkte wurden von großen Supermärkten abgelöst. Sie benötigten mehr Platz und wurden deshalb auf großen Flächen in den Außenbezirken erbaut. Mit den Folgen hätten die Städte heute zu kämpfen: die Innenstädte verwaisten. „Große Bezirke in der Stadt sind nun ohne Lebensmittelladen. Dabei ist der Lebensmittelladen der Treffpunkt für Menschen schlechthin.“

Hans Rath skizziert die Veränderung anhand von Statistiken: Vor 20 Jahren waren demnach 46 Einzelhandelsgeschäfte in Arnsberg ansässig, 11 Milchhändler, 16 Bäckereien, 14 Metzgereien

und drei Gemüsegeschäfte. „Auch die Bäckereien und Metzgereien werden uns in Zukunft wegbrechen, selbst die Gastronomie wird betroffen sein“, prophezeit er.

Dem „Fehler unserer Väter“, die Märkte auf der grünen Wiese auf Kosten der Innenstädte angesiedelt hätten, müsste die heutige Generation nun etwas entgegensetzen, um das Leben zurück in die Innenstadt zu holen. Hans Rath und Jochen Böhmer sprechen sich aus diesem Grund für eine Wiederbelebung der Tante-Emma-Läden aus.

Diese Vorstellung sei allerdings aus industrieller Sicht nicht unproblematisch. Vor vielen Jahren habe es in Deutschland zwischen 10 und 15 Handelsunternehmen gegeben, die die Einzelhändler belieferten. Heute gebe es lediglich noch vier. „Und wenn da ein Tante-Emma-Laden sagt, ich möchte bedient werden, dann sagen die von der Logistik, das ist gar nicht machbar, sieh' zu, wo du deine Klamotten her bekommst“, schildert Hans Rath. Er fügt hinzu: „Ich glaube, das ist ein Riesenfaktor, der die Nahversorgung beeinflusst.“

Zudem seien es die Leerstände, die von unmöglichen Mieten geprägt seien, die kleine Läden in Arnsberg derzeit verhindern würden. Wenn dem nicht so wäre, gäbe es vielleicht noch einmal viele kleine Läden, die sich mit begrenzten Sortimenten in die Innenstädte wagen würden.

Die Leerstände sind ein Problem, dem sich in der Gesprächsrunde **Wilfried Gothe** aus Eigentümersicht widmet. Auch seiner Meinung nach müsse es das Ziel sein, in der Innenstadt wieder kleine Tante-Emma-Läden einzuführen. Die Leerstände von Gebäuden in Arnsberg bezögen sich allerdings nicht nur auf Geschäftsräume, auch Wohnungen seien betroffen, was sich an der Lage des Arnsberger Wohnungsmarktes verdeutlichen lasse.

In der Stadt gebe es 35.200 Wohnungen in 17.052 Häusern. Darunter seien 8.725 Einfamilien-, 5.000 Zweifamilien- und 3.327 Dreifamilienhäuser. Von diesen Wohnräumen ständen derzeit 2.100 leer, also rund sechs Prozent des Gesamtbestandes. Die leer stehenden Wohnungen seien zumeist in den 50er bis 70er Jahren erbaut worden und wiesen alle einen hohen Sanierungsbedarf auf. Ziel muss es aus diesem Grund für Wilfried Gothe sein, dass Vermieter in Zukunft alle Wohnungen barrierefrei herrichten, damit auch Senioren und Menschen mit Behinderung die Wohnungen nutzen könnten. „Wenn Eigentümer in Zukunft nicht bereit sind, die Wohnungen umzubauen, werden sie auf ihnen sitzen bleiben“, so der Experte.



**Moderierte Gesprächsrunde
mit Claudia Greve, Inhaberin der Firma Bäckerei und Lebensmittel Greve
(Perspektive des Nahversorgers)
sowie Hans-Werner Koch und Anita Polder, Seniorenbeirat Lippstadt
(Projekt „Busbegleiter“)**

Claudia Greve betreibt gemeinsam mit ihrer Familie in Herdringen eine Bäckerei und ein Lebensmittelgeschäft. Alles hat mit der Bäckerei begonnen, die 1892 gegründet wurde. Ihre Schwiegereltern hätten das Geschäft irgendwann durch den Verkauf von Lebensmitteln erweitert, bevor ihr Mann und sie es in den 90er Jahren umgebaut hätten zu einem 300 Quadratmeter Laden mit Bäckerei. Auslöser der Erweiterung sei die Überlegung gewesen, eigentlich nur in die Bäckerei zu investieren. Standortanalysen hätten allerdings ergeben, dass es machbar sei, den Betrieb zu einer Bäckerei und einem Lebensmittelladen zu erweitern, wenn neue Dinge wie frische Waren wie Fleisch und Wurst mit ins Sortiment aufgenommen werden würden. Im Prinzip biete die Familie Greve seitdem das gesamte Sortiment an, das auch ein größerer Supermarkt anbietet. Dieses allerdings in kleineren Chargen, also zum Beispiel „nicht fünf Sorten Kartoffelpüree, sondern vier.“ Verkauft würden Billigproduktserien kombiniert mit Markenprodukten.

Eingekauft werde bei der Familie Greve vorwiegend durch ältere Leute. Trotzdem gebe es eine gute Kundenmischung, da ein neues Neubaugebiet geplant werde und dieses bereits jetzt jüngere Kunden anziehe. Der Betrieb habe schon seit Jahren einen Lieferservice. Kunden bestellen hierbei Produkte, die von den Mitarbeitern ausgesucht und dem Kunden nach Hause geliefert werden. „Es wird gut angenommen, wir haben viele Einkäufe“, so Claudia Greve. Es gebe einen festen Stamm von 25 bis 30 Kunden, die den Lieferservice jede Woche nutzen würden.

Im vergangenen Jahr investierte die Familie in die Bäckerei und baute ein Café ein. Seitdem sei der Laden auch mittags geöffnet. Das Angebot werde gut genutzt.

Hans-Werner Koch und Anita Polder reisten aus Lippstadt als Gäste nach Arnsberg an. Anita Polder ist Leiterin des Seniorenbüros der Stadt Lippstadt, Hans-Werner Koch Vertreter des Seniorenbeirats. Lippstadt habe sich bereits 2008 ebenfalls intensive Gedanken über den demografischen Wandel gemacht und innerhalb des Projekts „Stadt Lippstadt aktiv“ ähnliche Gesprächsrunden wie nun Arnsberg geführt. In diesem Zuge sei das Projekt „Busbegleiter“ entstanden. Die Busbegleiter seien ehrenamtliche Helfer, die zu festgelegten Zeiten in Bussen des Lippstädter ÖPNV mitfahren, um ältere Menschen bei der Fahrt zum Einkauf zu betreuen. „Unser Projekt passt in Ihre Ideensuche“, so Anita Polder.

17 ehrenamtliche Busbegleiter seien in Lippstadt mittwochs und samstags an den Wochenmarkttagen im Einsatz und führen zwischen 8:30 und 12:30 Uhr in den Stadtbussen mit. Die Busbegleiter seien an einer blauen Weste zu erkennen. Sie trügen einen Ausweis bei sich, der von der Stadt ausgestellt werde. Sie seien geschult worden, zum Beispiel in Erste-Hilfe-Kursen, Fahr sicherheitstrainings und mehr.

Der Busbegleiter helfe, wenn ältere Menschen an der Bushaltestelle stehen, er bringe den Rollator in den Bus hinein, helfe Müttern mit den Kinderwagen und Sorge auch für Ordnung, wenn Schulkinder mitfahren. „Wir stellen fest, dass die älteren Leute ihren Einkauf auf diese beiden Tage ausrichten“, resümiert Anita Polder und zieht ein rundum positives Fazit dieser Projektidee.



Es gebe in Lippstadt noch ein zweites Projekt, das seit Februar diesen Jahres sehr gut angenommen werde: der „Mobile Einkaufswagen“. „Es ging uns darum, eine Lösung zu finden, wie wir ältere Menschen wieder dazu bringen können, die Gurke selbst einzukaufen“, so Anita Polder. Das Projekt richte sich an Senioren, die alleinstehend und nicht mehr mobil sind, die ohne Hilfe ihre Wohnung nicht mehr verlassen und nicht mehr selbständig einkaufen können.

Es seien zwei Fahrdienste gewonnen worden, zwei Bullis, in denen maximal sieben Menschen befördert werden könnten. Der Fahrdienst werde von der Caritas und einem privaten Pflegeheim gestellt. Die Senioren würden mit diesen immer mittwochs nachmittags von Zuhause abgeholt und zu einem Supermarkt gebracht. Dort angekommen würden ehrenamtliche Helfer warten, die die Senioren abholen und mit ihnen in den Supermarkt gehen. Sie würden ihnen helfen zu lesen, was auf der Verpackung steht und holten Lebensmittel aus zu hohen und zu niedrigen Regalen. Anschließend werde gemeinsam ein Kaffee getrunken und ein Stück Kuchen gegessen, damit auch die Geselligkeit nicht zu kurz komme. Das Projekt habe sich bereits jetzt so gut entwickelt, „dass manchmal auch schon zwei Touren gefahren werden müssen“, freut sich Anita Polder.

Präsentation der Geschäftsidee „Emmas Enkel“ (in Düsseldorf) durch Inhaber Sebastian Diehl



Wieder einen kleinen Tante-Emma-Laden zu eröffnen mitten in die Welt der immer größer werdenden Discounter. Kann das funktionieren? Die maßgebliche Frage, die sich Sebastian Diehl und Benjamin Brüser bei der Entwicklung ihrer Geschäftsidee „Emmas Enkel“ gestellt hätten, sei folgende gewesen: Wo geht der Lebensmittelhandel hin, was passiert in Zukunft? Gibt es vielleicht wirklich eine Rückbesinnung auf kleine Läden im Tante-Emma-Stil?

Die Antwort ein Jahr nach der Gründung des ersten Geschäfts in Düsseldorf sei ein eindeutiges „Ja“, so Sebastian Diehl. Ihr Geschäft „Emmas Enkel“, das das klassische Tante-Emma-Laden-Prinzip mit einem zeitgemäßen Online-Warenhandel verbindet, gehe auf, findet der gebürtige Arnsberger. Deshalb entwickeln Diehl und Brüser nun eine Möglichkeit, ihre Idee als Franchise auszubauen.

„Wir zeichnen uns grundsätzlich als Multi-Channel-Konzept aus, das bedeutet, dass wir sämtliche Wege des Einkaufens abdecken“, definiert Sebastian Diehl. Hierunter verstehe er das Einkaufen direkt vor Ort, ebenso wie das Bestellen aus einem Katalog – online wie telefonisch. Und fragt: „Was kann die Technologie heute den Leuten beim Einkaufen abnehmen?“

Um das Verhältnis von Marktumsatz und potentiellen Kunden darzustellen, die auch Interesse daran haben, den „üblichen“ Lebensmitteleinkauf mit einem Online-Kauf zu verbinden, verschafft Sebastian Diehl den Konferenz-Teilnehmern einen Überblick über einige Statistiken: Demnach umfasse der Lebensmittelmarkt in Deutschland einen Umsatz von 200 Milliarden Euro. Als potentielle Kunden, die älter als 20 Jahre sind, seien 66 Millionen ausgemacht worden. Derzeit würden in Deutschland hierbei weniger als ein Prozent der Umsätze online erzielt. Das sei zu den Nachbarländern ein vergleichsweise geringer Wert, in diesen betrage der Anteil des Onlinehandels am Gesamtumsatz rund zehn Prozent.

Prinzipiell sei allerdings die Bereitschaft der deutschen Kunden, ihre Lebensmitteleinkäufe auch über das Internet zu tätigen, größer. Demnach würden 17 Prozent laut einer Umfrage dies wahrscheinlich oder bestimmt in Zukunft tun wollen. Dies ergebe eine Zahl von 11,3 Millionen potentieller Kunden, die 25 Milliarden Euro Umsatz machten. Es seien 19 Prozent, die bestimmt online vorbestellen würden, „und wir meinen mit online durchaus auch telefonisch“, so Sebastian Diehl. 25 Prozent könnten es sich zudem gut vorstellen. Aus diesem Grund würden kleinere Läden mit einer Multi-Channel-Strategie wieder Sinn machen. Es gebe eine Nachfrage nach Konzepten dieser Art. „Wir sind der Meinung, es mangelt an den richtigen Alternativen. Das erkennt man auch daran, was wir in diesem einen Jahr für Wellen geschlagen haben.“

Der persönliche Einkauf in einem Tante-Emma-Laden sei zunächst sehr kostenintensiv. Das Kaufverhalten der Menschen dagegen allerdings „auf billig“ ausgerichtet. Deshalb hätten Diehl und Brüser diesen mit neuen Technologien verknüpft, und so auf der Mini-Fläche eines Tante-Emma-Ladens ein viel größeres Einzugsgebiete und demnach einen im Vergleich zum Discounter etwa zehnmal so großen Aktionsradius geschaffen. In Düsseldorf gebe es laut Sebastian Diehl alle

500 bis 700 Meter einen Supermarkt. Durch den erweiterten Radius decke „Emmas Enkel“ eine Fläche von rund sieben Kilometern ab. Dies sei auch der Radius, in dem sie die Ware direkt per Lieferservice dem Kunden nach Hause lieferten.

Das Konzept von „Emmas Enkel“ bestehe aus mehreren Komponenten. Neben dem kleinen Laden mit angeschlossener „Guter Stube“, in der sowohl ein Kaffee getrunken wie auch per iPad Waren geordert werden könnten, könnten Kunden von jedem erdenklichen Ort aus online über die Homepage www.emmas-enkel.de Lebensmittel bestellen. Auch der Einkauf über Smartphones mit sogenannten QR-Codes sei möglich. Ebenso eine telefonische Bestellung, durch die der Einkaufszettel auf einen Anrufbeantworter gesprochen werde. Die Bestellung werde anschließend im hinter dem Ladenlokal befindlichen Lager gepackt und könne entweder direkt vor Ort mitgenommen, oder durch den Lieferservice zur Haustür gebracht werden. Zum unmittelbaren Austausch zwischen Kunde und Anbieter gebe es zudem eine Gruppe auf Facebook.

Sebastian Diehl und Benjamin Brüser arbeiten derzeit zudem an einem digitalen „polytouch“ Supermarkt, der auf einem Touchscreen mit Wisch- und Zoom-Bewegungen online durchlaufen werden kann. „Interessant ist es, so etwas in Orte zu bringen, in denen es keinen Supermarkt gibt.“ Man käme als Einzelhändler so in Flächen und Lagen, in denen man sich sonst nicht trauen würde hinzugehen.

Der Tante-Emma-Laden vor Ort böte Kunden dabei gerade die Möglichkeit, den recht anonymen Online-Handel trotzdem hautnah zu erfahren, sich einen Eindruck davon zu verschaffen, wer hinter dem Online-Shop steckt und sich die angebotenen frischen Waren wie Obst und Gemüse persönlich anzuschauen, um sich von der Qualität zu überzeugen. Obst und Gemüse hätten sich so online mit zur stärksten Kategorie entwickelt. Es gebe eine Vielzahl an umliegenden Büros, die regelmäßig größere Obstkörbe für ihre Mitarbeiter ordern würden. Geliefert würden alle Produkte immer am selben Tag der Bestellung.

Das Angebot werde aufgrund dieser vielfältigen Einkaufsmöglichkeiten generationenübergreifend gut genutzt. Während jüngere Kunden häufig online bestellten, nutzten Senioren in Düsseldorf das Angebot, indem sie mit dem Einkaufszettel in den Laden kommen, in der „Guten Stube“ sitzen und Kaffee trinken. Im Anschluss könnten auch sie sich die gekauften Waren nach Hause liefern lassen. „Ich fasse die Gurke an, habe sie gesehen, aber sie wird mir auch geliefert und ich muss sie nicht mehr schleppen“, erläutert Sebastian Diehl.

Das Ladenlokal habe täglich von 8:00 bis 22:00 Uhr geöffnet, im Online-Shop könne zudem rund um die Uhr bestellt werden. Im Sortiment befänden sich 3.000 Produkte. Das sei das Dreifache des Discountersortiments. Die Produktpalette bestehe zu 25 Prozent aus regionalen Produkten, um sich von den Discountern abzuheben. Das Geschäft richte sein Preisgefüge dem von REWE und Edeka aus.



„Emmas Enkel“ benötige generell lediglich 20 Prozent der Fläche eines Discounters sowie 50 Prozent des Personals. Für eine weitere Kostenersparnis Sorge der Faktor, dass „die Zeit im Laden zu 100 Prozent ausgenutzt wird. Wenn im Laden nichts los ist, packen wir die Onlinebestellungen oder rufen die Kunden zurück.“

**Präsentation des Einzelhandelsverbandes zum Thema
„Generationenfreundliches Einkaufen“ durch Klaus Wilmers,
Geschäftsführer des Einzelhandelsverbandes Arnsberg**



Der Einzelhandelsverband habe ein Qualitätssiegel mit dem Namen „Generationenfreundliches Einkaufen“ eingeführt. Dieses sei an Geschäften wie Lebensmittelunternehmen und Baumärkten angebracht, um Kunden zu zeigen, dass bestimmte Kriterien vorhanden sind, die auch ein unproblematisches Einkaufen für Senioren, Eltern mit Kinderwagen etc. ermöglichen. Der Handelsverband Deutschland habe dieses in Zusammenarbeit mit dem Bundesfamilienministerium entwickelt. Das Zeichen sei seit 2010 auf dem Markt. Laut Klaus Wilmers hätten bereits bundesweit rund 5.000 Betriebe das Siegel verliehen bekommen. Ziel sei es, Betriebe dazu zu bewegen, alle Generationen zu berücksichtigen.

Zurzeit seien es drei Gruppen - Lebensmittelunternehmen, Baumärkte und Optiker - denen das Siegel vornehmlich verliehen werden konnte. Die Teilnahme sei freiwillig. Die ausgesendeten Prüfer blickten dabei neben anderen vor allem auf 18 Kriterien, die auf alle Fälle erfüllt werden müssten. Kriterien seien zum Beispiel abgesenkte Bordsteine, erhellte Wege und Mitarbeiter, die stets zur Verfügung stehen müssten, um den Kunden eine Hilfestellung zu leisten. Der Zugang zum Geschäft müsse ebenerdig sein, Umkleidekabinen müssten eine bestimmte Größe haben, es müsse eine Preiserkennung, zum Beispiel durch Lupen, geben und Treppenstufen sollten zur besseren Sichtbarkeit markiert sein.

In die Beurteilung würden neben diesen 18 Kriterien noch weitere mit einfließen. Insgesamt müssten 70 Prozent der maximalen Punktzahl erreicht werden. Unterstützung finde die Initiative durch den Handelsverband Deutschland, die Verbraucherzentrale und den Deutschen Industrie- und Handelskammertag. Das Siegel werde immer für drei Jahre verliehen und koste die Betriebe je nach Größe zwischen 200 und 500 Euro.

Am Nachmittag fanden drei Workshops mit der Vorgabe statt, den Ist-Zustand darzustellen, einen Ausblick auf die Idealvorstellung im Jahr 2020 zu geben und den möglichen Weg dorthin zu skizzieren.

Workshop 1: Mobilität – Wege zum Einkaufen

- Vision 2020: Im Fokus der Zukunftsvision stehen zuallererst günstige Produkte, die nach Möglichkeit mehr aus der Region kommen sollten. Neben dem Nutzen für den Verbraucher finden es die Teilnehmer ebenso wichtig, Transportwege kürzer zu halten, um das Klima zu schonen. Waren würden in Zukunft mehr geliefert, Einkäufe mehr mit dem PC bestellt. Trotzdem würde das Einkaufen als solches auch weiterhin vor Ort passieren, um soziale Kontakte zu pflegen. Der Tante-Emma-Laden werde wieder vor Ort sein. Die Barrierefreiheit werde ausgebaut und es werde eine staatlich garantierte Barrierefreiheit geben. Des Weiteren werde es in der Zukunft eine verstärkte Hilfe innerhalb der Generationen geben. Fitte Senioren würden die nicht mehr so fiten Senioren unterstützen.



- Weg dorthin: Schon bestehende Strukturen wie der Seniorenbeirat und der Fahrgastbeirat seien Angebote, die nach Ansicht der Workshop-Teilnehmer bekannter gemacht werden müssten. Ansprechpartner müssten für die Zielgruppe sichtbar gemacht werden. Politiker sollten mehr unter Druck gesetzt und in die Pflicht genommen werden, zu handeln. Es müssten mehr Angebote geschaffen werden wie zum Beispiel Schulungen bei der VHS zum richtigen Busfahren. Busbegleiter würden eingeführt.
- Fazit: Die Ideen seien da, die Gruppe sei nur nicht zur endgültigen Lösung gekommen, wer diese Neuerungen alles vornehmen sollte. Es müssten neue Angebote entwickelt werden, die bestehenden Angebote müssten aber auch besser beworben werden. In allen diesen Überlegungen sei die Frage aufgekommen: „Was ist uns das alles finanziell Wert?“

Workshop 2: Service und Komfort des Einkaufens

- Vision 2020: Ein entspanntes Einkaufen mit Verweilen, Kommunikation und Plausch. Gleichzeitig gebe es aber auch ein vielseitiges Angebot. Die Geschäfte seien eigentümergeführte Fachhandel mit übersichtlichen und ansprechenden Angeboten, es gebe sichere und bequeme Eingänge. Im Jahr 2020 gebe es zudem Wohnquartiere, in denen vermehrt ältere Menschen wohnten und dort eine Rundumversorgung bekämen. Ebenso



gebe es aber auch Viertel zum Austausch zwischen Alt und Jung. Die Verkehrsanbindung werde besser sein, mit mehr Bussen und E-Bikes. Es werde eine Kontaktstelle als Ansprechpartner für alle Fragen geben. Arnsberg werde ein starker Standort zum Wohnen, Einkaufen und Leben sein mit einem gesicherten wirtschaftlichen Hintergrund.

- Weg dorthin: Alle Kräfte müssten umgehend gebündelt werden, die Kooperationspartner der verschiedenen Ortsteile müssten gefunden und zusammengebracht werden. Es sollte eine Kooperation der Banken entstehen, um Händlern etc. zinsgünstige Darlehen zukommen zu lassen. Die Ordnungsbehörden müssten störende Elemente in manchen Regionen beseitigen. Zugleich sollten aber auch manche unnütze behördliche Vorschriften abgebaut werden. Der Arnsberger Bürger müsse mit Engagement und Verantwortung für das Gemeinwohl tätig sein. Jeder einzelne müsse seiner „Bürgerpflicht“ nachkommen.

Workshop 3: Dringender Bedarf – notwendiges Angebot – Standortfragen – Was und Wo?

- Vision 2020: Es werde wohnortnahe Angebote geben, ein umfassender Fachhandel mit Raum für Kommunikation und Fachberatung.



- Weg dorthin: Alle zusammen hätten in Arnsberg ganz große Fehler gemacht: die Ketten, die zugelassen hätten, dass Supermärkte auf der grünen Wiese sitzen, die Politik, die nichts dagegen unternommen habe und auch der Verbraucher, der auf jeden Cent schaue. Deshalb müsse ein neuer Dorfladen von allen getragen werden, seine Realisierung müsse als Gemeinschaftsaufgabe betrachtet werden. Es solle eine Vereinbarung innerhalb des Dorfes als Gemeinschaft geben, um einen Mindestverbrauch etc. sicherzustellen. Es müsse einen Bewusstseinswandel geben: „Nicht da kaufen, wo es am allerbilligsten ist, sondern da, wo wir Qualität finden.“ Immobilieneigentümer müssten über Mietpreise nachdenken, um Strukturen wieder herstellen zu können (Bsp. Alt-Arnsberg). Es müsse ein runder Tisch der Immobilieneigentümer eingeführt werden und bürgerschaftliches Engagement durch Genossenschaften oder Vereine entstehen, um zum Beispiel Tante-Emma-Läden auf die Beine zu stellen.
- Die Workshop-Gruppe möchte sich gerne noch einmal in vier Wochen treffen, um verschiedenen Bereiche noch einmal zu diskutieren.



Ein Ausblick von Inge Nüsken

„Die Dokumentation wird an jeden Teilnehmer verschickt. Sie wird Grundlage für uns sein, an den Ergebnissen weiterzuarbeiten. Es gibt durchaus Überschneidungen der Themen, so dass wir zusammenfassen werden. Wir laden Sie alle herzlich ein, weiter mitzumachen.

Diese Konferenz ist für uns eine Initialkonferenz: Sie ist die erste von vielen. Wir wissen noch nicht, wie viele es geben wird, doch wir haben den Wunsch, konkrete Ergebnisse zu erzielen. Das sollte das Ergebnis der Bemühungen sein und dafür wollen wir uns mit aller Kraft einsetzen.

Ich lade Sie alle ein: Machen Sie mit!“

ANHÄNGE

Meine Wünsche und Erwartungen an den heutigen Tag:

„Wiederholen!“

„Dass dieses Thema weitergeführt wird. Nicht nur darüber reden, auch handeln!“

„Wenn schon in generationenfreundlichen Geschäften ein ebener Boden Pflicht ist, sollte das für die Einkaufsstraße einer Stadt erst recht gelten! Ein Beispiel für einen negativen Eindruck: Steinweg in Alt-Arnsberg.“

„Fakten, Fakten, Fakten und kein dummes Gerede. Schlaf- oder Einkaufsstadt? Senkung der Mietpreise der Läden.“

„Ich wünsche mir, dass Konkretes beschlossen wird. In Alt-Arnsberg fehlen unter anderem ein Drogeriemarkt und ein Lebensmittelgeschäft. Es geht auch um bezahlbare Mieten für Geschäftslokale.“

„Ich, Ingrid Hellmich, Clemens-August-Straße 60, habe seit August 2012 ein 180 Quadratmeter großes Ladenlokal frei, welches auch erweiterungsfähig wäre. Ich würde mich freuen, einen Mieter zu finden (Preis: 4,50 Euro/Quadratmeter).“

„Dass wir nicht sagen müssen: Schön, dass wir darüber gesprochen haben. Dass wir nicht Wunsch und Wirklichkeit verwechseln, dass wir Realitätsbezogene Lösungsansätze finden.“ Heinz Hahn
„Etliche Fakten, vor allem bezüglich der Ortsteile, Gespräche.“

„Nachbarschaftshilfe beim Einkauf, Einkaufshelfer beim Einkauf, mehr Barrierefreiheit in der Stadt, Einstieghilfen am Bus, bessere Kennzeichnung der Waren.“

„Infos nur aus der Stadt Arnsberg – Bürgerfunk.“

„Meine Vorschläge zur Standort- und Zielbestimmung: Samstagsmarkt am alten Markt mit anschließendem Essen, Trinken, Plaudern bei den ansässigen Gastronomen mit traditionellem Samstagsessen wie Erbsensuppe, Rinderwurst, Sülze, Zwiebel o.ä.; Drogeriemarkt auf dem Steinweg; Vermieter bewegen, wenigstens als Starthilfe die Mieten niedrig zu halten; Supermarkt mit Café/Imbiss (Biggermann/Teutenberg); Post, Lotto, zum Beispiel im ehemaligen „Mercato Vecchio“; Verkaufswagen (notfalls gesponsert) mit regelmäßigen festen Anlaufstellen; Bürger(klein)busse zum Einkaufen in den Zentren (besonders Alt-Arnsberg), feste Zeiten, feste Haltestellen.“

Auflistung der gesammelten Diskussionsbeiträge der Teilnehmer innerhalb des Workshops 1 „Mobilität – Wege zum Einkaufen“

Vision 2020

- ◆ Wirtschaftlicher Einkauf, Spritpreise etc.
- ◆ Produkte aus der Region
- ◆ Bezahlbare Produkte
- ◆ Bring- und Lieferservice
- ◆ Tante-Emma-Laden vor Ort
- ◆ Verkaufs(service), -wagen
- ◆ Dienstleistungen Zielgruppe
- ◆ Wohnungsnaher Verkauf, Verkaufsräume
- ◆ Gegenseitige Hilfe innerhalb der Generation der Senioren
- ◆ Hilfe der Jüngeren erforderlich
- ◆ Soziale Kontakte, Kommunikation
- ◆ Gemeinschaftseinkauf, Erlebniswert
- ◆ Technisch einfacher Einkauf
- ◆ Staatlich garantierte Barrierefreiheit
- ◆ Barrierefreie Wege
- ◆ Umweltfreundliche Mobilität
- ◆ Radfahr-Infrastruktur verbessern
- ◆ E-Mobilität fördern
- ◆ Individual ÖPNV
- ◆ Geänderte Wertigkeiten im Verkehr (Rad vor Pkw)
- ◆ Kostenfreier ÖPNV, leichtes Fahren
- ◆ Fußgängerfreundliche Wege

Der Weg zur Vision

- ◆ Kompetente Ansprechpartner gesucht
- ◆ Mitarbeit bei der Umsetzung der Zielvisionen
- ◆ Info über Ansprechpartner/Gremien besser machen
- ◆ Seniorenbeirat als Ansprechpartner
- ◆ Pressearbeit forcieren: Finger drauf
- ◆ Politiker ansprechen: Fahrgastbeirat
- ◆ Verwaltungsarbeit verbessern (Beschwerdemanagement), transparenter machen
- ◆ Erlebbare/Erfahrungsangebote erforderlich
- ◆ Angebote machen, zum Beispiel für Menschen mit Behinderung
- ◆ Coaching erforderlich
- ◆ Was ist uns das alles finanziell wert?
- ◆ Vielseitige Wege zur Umsetzung gesucht
- ◆ Verbessertes Zugang zu den neuen Medien
- ◆ Verständliche Organisationsform, zum Beispiel 115 veröffentlichen
- ◆ Busbegleiter
- ◆ Bringservice
- ◆ Stadt-/Seniorenbeirat: Alte sollen ausgehen

Auflistung der gesammelten Diskussionsbeiträge der Teilnehmer innerhalb des Workshops 2 „Service und Komfort des Einkaufens“

Vision 2020

- ◆ Flanieren – entspanntes Einkaufen, Verweilen, Kommunikation
- ◆ Geschäfte: Angebot interessant und vielseitig
- ◆ Sichere, bequeme Wege, Eingänge
- ◆ Hilfen für Ältere, Menschen mit Behinderung
- ◆ Läden: übersichtlich, freundlich, ansprechend
- ◆ Eigentümer als Einzelhändler
- ◆ Geeignete Wohnviertel (Kerns, Außenbereich), „Quartier“, Ältere, Familien mit Geschäften und Versorgung
- ◆ Ein auf Ältere abgestimmtes Busangebot
- ◆ Kontaktstellen für direkte Unterstützung
- ◆ Starker Standort (Wohnen, Einkaufen, Leben, Wirtschaft)

Ist-Zustand 2012

- ◆ ÖPNV wird schwach genutzt
- ◆ Fehlende ÖPNV-Verbindung, Netzverbesserungen
- ◆ ÖPNV-Service-Hotline verbessern
- ◆ Ampelzeiten
- ◆ Fahrradinfrastruktur ist verbesserungswürdig
- ◆ Angebotssituation schlecht vorhanden
- ◆ Wege (Bürgersteige) sehr schlecht

Weg von der Realität zur Vision

- ◆ Kooperation Banken: Zinsgünstige Darlehen
- ◆ Dringend alle Kräfte bündeln
- ◆ Kommune/Land: Ordnungsbehörde, Polizei, Jugendhilfe, soziale Dienste
- ◆ Einkaufsbegleiter, Busbegleiter (Ehrenamt)
- ◆ Eigentümer (Investitionen)
- ◆ Ausbildung Mitarbeiter, Hilfe für Kunden
- ◆ Gesetzgeber/Behörden
- ◆ Förderung Staat oder EU
- ◆ Bringdienst
- ◆ Bessere Erreichbarkeit
- ◆ Stadtplanung, Stadtentwickler
- ◆ Politik,
- ◆ Bürger mit Engagement „Zivilcourage“

Auflistung der gesammelten Diskussionsbeiträge der Teilnehmer innerhalb des Workshops 3 „Dringender Bedarf – notwendiges Angebot – Standortfragen – Was und Wo?“

Zukunftsvision 2020

- ◆ Schnitzelchen beim Metzger meines Vertrauens, der die Tiere und die Zucht der Tiere kennt, der das Fleisch nicht von irgendwoher tagelang ankarrt, an der Theke, wo ich auch meine Nachbarn zum Plausch treffe.
- ◆ In den Fachgeschäften: gute Qualität, perfektes Personal, kurze Wege, guter Lieferservice
- ◆ Buch: in der Bücherei/Buchhandlung nebenan, die mich auch berät.
- ◆ Ich kaufe im Ort, wo ich alles bekomme.
- ◆ Ich wohne einkaufsnah.
- ◆ EKZ, Kaufpark, Aldi, Buchladen-CAB
- ◆ Lebensmittel, alles bis zur Kosmetik, alles erhalte ich im Brückencenter.
- ◆ Citymarket in der Mitte der Stadt: Ein Lichtdurchflutetes zweistöckiges Gebäude mit offenen Fahrstühlen (für Rollatoren und Rollstühle geeignet) ohne Stufen und mit automatischen Türen. 1. Etage: Lebensmittel, frische Ware und Vorratsware, 2. Etage: alle anderen Güter zum Vorsorgen (ohne Autos), kompetentes Personal bedient freundlich, ich suche aus, alles wird eingepackt und in meinen Pkw auf dem Parkplatz gebracht. Zwischendurch kann ich noch ein Schwätzchen halten und einen Espresso trinken in der Kaffee-Bar.
- ◆ Lebensmittel im Tante-Emma-Laden, das Gespräch mit dem Personal ist uns wichtig, Buch im Buchladen auswählen, Haarfärbemittel in der Drogerie mit Beratung.
- ◆ Metzgerei, Gemüsehandel, Drogerie, Kosmetikgeschäft, Buchhandel: alles ist gut erreichbar, schöne Läden, Kommunikation ist möglich, Mehrwert durch weitere Angebote wie Cafés etc.
- ◆ Tomaten: Vielleicht baut mein Nachbar sie auch in seinem Garten an, oder ich baue sie in meinem Garten an.
- ◆ Sonnengereifte Tomaten bei einem Gartenanbau nebenan. Ich möchte nur Tomaten, wenn sie auch hier regional sonnengereift sind, ich will nur saisonal meine vier Tomaten.
- ◆ Lebensmittel-Supermärkte mit Parkplätzen fünf bis zehn Minuten von der Wohnung entfernt; Reiseführer: zentrale Buchhandlung, ebenerdig, fachkompetenter Verkauf, Haarfärbemittel in einer übersichtlichen Drogerie.
- ◆ Das Haarfärbemittel besorgt der mobile Frisör.
- ◆ Dorfladen: Lebensmittel und täglicher Bedarf.
- ◆ Das Brückencenter ist 2015 abgerissen worden; dort steht das neue Rathaus der Stadt; in dessen Innenhof befindet sich ein kleiner Park, eine Buchhandlung und eine Kneipe; daneben finde ich kleine Geschäfte mit Obst, Gemüse, ein Fleischfachgeschäft, einen Drogeriemarkt; unweit davor wohne ich in einer seniorenberechtigten Wohnung, weil ich diesen „Marktplatz“ von dort schnell erreichen kann; wenn ich eingekauft habe, treffe ich mich mit dem Ehepaar Hahn und Hans Rath zum Quatschen; brauche ich einen neuen Anzug, fahre ich mit dem Schienenbus auf der heutigen Kleinbahnstrecke (Pendlerverkehr) nach Hüsten bzw. Neheim.
- ◆ Unterstützung bei Handicap, schwere Kisten etc. ins Auto bringen oder Lieferservice.
- ◆ Raum der Begegnung mit Geselligkeit und Information.
- ◆ Einkaufsvielfalt mit Wohlfühlatmosphäre in einer schönen, blitzsauberen Stadt; Parkmöglichkeiten und Fußläufigkeit sind kein Widerspruch.
- ◆ Verkaufspersonal ist aufmerksam, kompetent, freundlich, geduldig, hilfsbereit und geschult.
- ◆ Brauche ich mehr Artikel, fahre ich zur Ruhrstraße.

- ♦ Einbindung regionaler Produkte: Qualität, Unabhängigkeit, saisonal und umweltbewusst.
- ♦ Haarfärbemittel im Tante-Emma-Laden um die Ecke, wenn es dort keine rote Farbe gibt, dann bestelle ich per iPhone online oder frage meine Nachbarn, ob sie sie mir mitbringen.

2012: Ist Analyse

- ♦ Dezentrale Stadt, keine geschlossene City, zerklüftete Angebote, z.T. weite Wege, großer Zeitaufwand.
- ♦ Konsumhaltung: alles und stets
- ♦ Fehler der Vergangenheit: Stadt sollte wachsen und deutlich jenseits der Altstadt entwickelt werden; Käuferverhalten hat sich verändert, wachsende Mobilität; Zerrissenheit der Stadt: mehrere Einkaufsbereiche ohne erkennbaren Zusammenhang; Kirche, Kneipe und Märkte gehören traditionell zusammen.
- ♦ Mangelnder Service und mangelnde Fachberatung, sie veranlassen mich, online einzukaufen; Einkaufen ist nur noch Vergangenheit.
- ♦ Kunden kaufen nur noch online ein; die Politik hat die Konzentration auf die „grüne Wiese“ favorisiert.
- ♦ Zu viel Wettbewerb, diverse Discounter gleichzeitig an einem Standort, Vollsortimente sind oft doppelt und besetzt; Zerstörung der Infrastruktur, speziell Fachhandel, Konzerne bestimmen das Einkaufsverhalten, nicht der Kunde; Fachgeschäfte werden nicht unterstützt, Qualität leidet unter den Dumpingpreisen.
- ♦ Kunde: billig, billig, billig, Schnäppchenmentalität; Handel: Discounterkrieg (wer kann noch günstiger?); Sparmärkte: Eine Pleite nach der anderen, übrig bleibt z.B. Aldi mit Monopol; Einkauf in der Stadt = Fehlanzeige; Wer hat Schuld? Immer der Kunde? Nein, nicht nur der Kunde, auch der Zeitgeist; trotz Seniorenbeirat wohl eher keine Nahversorgung im Ort.
- ♦ Kommunalpolitiker: städtebauliche Entgleisungen; Märkte und Ketten auf der grünen Wiese; Bürger, die örtliche Angebote nicht mehr in Anspruch genommen haben = Geschäftsschließungen.



2012 bis 2020: Strategie und Schritte

- ◆ Gründung einer Genossenschaft
- ◆ Runder Tisch mit Immobilieneigentümern
- ◆ Mietpreisabstimmung in Arnsberg
- ◆ Bewusstseinswandel
- ◆ Einkommensverbesserung
- ◆ Vor Ort einkaufen, nicht in Neheim, Dortmund, Berlin etc.
- ◆ Vereinbarungen auf Ortsebene herbeiführen
- ◆ Verantwortung für den Wohnort übernehmen
- ◆ Beim Laden nebenan einkaufen
- ◆ Ein Netzwerk aufbauen, damit wir uns gegenseitig helfen.
- ◆ Dem Metzger, Bäcker nebenan SEHEN und seinen Service, sein Angebot nutzen, auch wenn es etwas mehr kostet.
- ◆ Weitsichtige kommunalpolitische Entscheidungen, Planungen einfordern.
- ◆ Die Nähe nach vorhandenen Angeboten nutzen und Kaufkraft im eigenen Stadtgefüge halten.
- ◆ Die gesamte Stadt in ihrer ganzen Vielfalt mehr schätzen.
- ◆ Förderungsmittel für Kleinunternehmen (Motivation und Risikoreduzierung), Anreize schaffen
- ◆ Förderungsmittel für Dorfläden
- ◆ Unterstützung im Kaufverhalten der noch vorhandenen Geschäfte
- ◆ Ein ansprechendes Flair in Einkaufszone, Café, Bar usw.
- ◆ Keine Doppelbesetzung von schon vorhandenem Einzelhandel.
- ◆ Bereit sein, mehr Geld auszugeben für mehr Lebensqualität und Genuss.
- ◆ Entscheidend für eine bessere Qualität beim Einkaufen ist es, dass die Marge für den Handel stimmt.
- ◆ Den Fachhandel unterstützen, Verzicht auf auswärtige Einkaufstouren.
- ◆ Wir müssen die noch vorhandenen Angebote annehmen. Noch hat ABG zwei Wochenmärkte. Diese existieren nur weiter, wenn wir diese Einkaufsmöglichkeit nutzen.
- ◆ Stadtplanung muss die Bürgerinteressen ernst nehmen.



