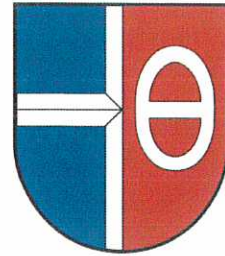


Gemeinde Malsch Rhein-Neckar-Kreis



Gremienvorlage

Amt: Hauptamt
Bearbeiter : Amtsleiter
Datum : 27.07.2021
Gremienvorlage: öffentlich **Sitzung Nr. 6 / 2021**
Gremium: Gemeinderat
Kennwort : Gewerbe Nahversorgung
Begriff: Vorstellung des Angebots der Firma Tegut zur Nahversorgung im ländlichen Raum durch Errichtung eines Kleinstladens „teo“

Befangenheit beachten!

Tagesordnungspunkt:

4

Sachverhalt:

Die Firma Immocycle GmbH, Mauer, möchte eine hochwertige, zukunftsweisende Vor-Ort-Versorgung mit Produkten des täglichen Bedarfs rund um die Uhr ermöglichen. Hierzu soll der Konzept-Markt „teo“ der Firma Tegut, der bereits an mehreren Standorten realisiert wurde, auch in Malsch errichtet werden. Die Bauherren haben hierfür zwei Standorte in Malsch vorgeschlagen, davon befindet sich nur das Grundstück Flst.Nr. 155, Hauptstraße 122 im Eigentum der Gemeinde Malsch.

Der Ortsplaner hat auch aus städteplanerischer Sicht die in der Anlage beigefügte Stellungnahme vom 08.07.2021 zum Konzept „teo“ und zur Errichtung einer automatisierten Verkaufsstelle für Lebensmittel in Malsch abgegeben. Aus ortsplanerischer Sicht kann für den vorgeschlagenen Standort Hauptstraße 122, Ecke Friedhofstraße, Zustimmung in Aussicht gestellt werden. (Anlage 1). Nach Auffassung der Verwaltung scheidet der vorgeschlagene 2. Standort für die Umsetzung des Konzepts aus mehreren Gründen aus.

Für die Nutzung soll ein 5-Jahres-Vertrag, der das Risiko für beide Vertragsparteien minimiert, geschlossen werden. Weiter würde das Grundstück Flst.Nr. 155 im Eigentum der Gemeinde Malsch verbleiben, dies auch im Hinblick auf das noch laufende Sanierungsverfahren Malsch „Ortsmitte III“ sowie die Rückzahlung von Fördermitteln bei einer möglichen Veräußerung innerhalb der 10 Jahresfrist nach Aufhebung des Sanierungsbeschlusses.

Ein Vertreter der Firma Immocycle GmbH, Mauer, wird an der öffentlichen Sitzung des Gemeinderats teilnehmen, das Angebot zur Errichtung des Konzept-Marktes „teo“ vorstellen und für Fragen zur Verfügung stehen.



Beschlussvorschlag:

Der Gemeinderat der Gemeinde Malsch nimmt die Vorstellung zur Errichtung des Konzept-Marktes „teo“ auf dem Grundstück Flst.Nr. 155, Hauptstraße 122, zur Kenntnis und unterstützt das Vorhaben. Die Verwaltung wird beauftragt diesbezüglich weitere Verhandlungen mit der Firma Immocycle GmbH, Mauer, zur Umsetzung des Konzepts in Malsch zu führen.

Als Anlage sind beigefügt:

Folgekostenberechnung Karten/Folien Unterlagen:

1. Stellungnahme Koplengruppe Karlsruhe/Hagenbach vom 08.07.2021
2. Zeitschrift Kommunal 07+08/2021
3. Hockenheimer Tageszeitung (HTZ) vom 09.07.2021

Handzeichen Sachbearbeiter: FH		Datum: 09.07.2021
Mitzeichnung durch Amtsleiter: FH Handzeichen:		Datum: 09.07.201
Mitzeichnung durch Rechnungsamt Handzeichen:		Datum:
Mitzeichnung durch Koplengruppe		Datum: 08.07.2021
Zustimmung durch Bürgermeisterin Sibylle Würfel Handzeichen		Datum: 09.07.2021



Gemeinde Malsch
Sanierung Ortsmitte III
Stellungnahme zu Konzept TEO
Einbau einer automatisierten Verkaufsstelle
für Lebensmittel des Betreibers Tegut
Immocycle, Mauer
Gemeinde Malsch
Hauptstraße 122,
Fl.St.Nr.155

Das dargestellte Bauvorhaben ist ein Konzept-Markt der Fa. Tegut, der bereits an mehreren Standorten realisiert wurde. Durch die Fachpresse ging in den letzten Woche eine Beschreibung für einen **Minimarkt** in Hamburg, die in der Anlage dokumentiert ist (Deutsche Bauzeitung, 06-2021, vom 15.06.2021, Autor: Bernhard Schulz).

Die bauliche Anlage, die in der Bauvoranfrage dokumentiert ist, hat eine voraussichtliche Verkaufsfläche von 48 m² bei einer Gesamtfläche von ca. 80 m². Es werden Streifenfundamente, Stromanschluss und Internetverbindung erforderlich. Ebenso eine gewisse Anzahl an Stellplätzen für Fahrräder und PKW

Es werden von den Bauherrn, Immocycle GmbH aus Mauer, 2 Standorte in Malsch für eine solche Einrichtung vorgeschlagen:

1. Beim gemeindeeigenen Anwesen Hauptstraße 122, Flstnr.155
2. Bei Privatgrundstück Tonwerkstraße 1, Flstnr.1716.

Es sind für die Nutzung 5-Jahres-Verträge vorgesehen, die für beide Seiten das Risiko minimieren.

Aus städtebaulicher Sicht und aus Sicht der Ortsplanung ergeben sich folgende Hinweise:

1. Das Nutzungskonzept (Minimarkt, rd. 50 m² Verkaufsfläche mit ggf. höherwertigen Bioprodukten), das Gestaltungskonzept (eingeschossiger, elementierter Spezial-Holzbau, besondere Form) und das Begrünungskonzept (Dachbegrünung mit Blühpflanzen) sind mit den bisherigen Zielsetzungen der Ortsentwicklung vereinbar. Ggf. ist eine gesonderte Abstimmung mit dem integrierten Entwicklungskonzept der Gemeinde erforderlich.
2. Beide Standorte sind für eine solche Einrichtung geeignet. Der Standort auf dem gemeindeeigenen Eckgrundstück Hauptstraße 122 erscheint attraktiver und leichter realisierbar.
3. Für das Grundstück Hauptstraße 122 liegen sowohl Bebauungskonzepte (Wohn- und Geschäftshaus, verdichtetes Wohnen) als auch Freihaltungskonzepte aus der Sanierung vor, die bei der Beurteilung des Vorhabens als Rahmenplanung heranzuziehen sind (Siehe Abbildun-



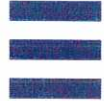
gen). Hieraus ist zunächst kein Nachteil für diese Rahmenaussagen durch den Einbau eines demontierbaren Minimarktes ersichtlich. Insbesondere ist die Gefahr einer städtebaulichen Fehlentwicklungen nicht erkennbar.



Abb. Rahmenvorschlag Isometrie Wohn- und Geschäftshaus, Rahmenvorschlag Grünverbund

Derzeit wird das Konzept Grünverbund verfolgt, ohne dass eine spätere Bebauung ausgeschlossen wird. Das begrünte Minimarktkonzept ist hier gut integrierbar.

4. Da das heute als Blumenwiese genutzte Grundstück derzeit nicht zur dauerhaften Bebauung ansteht, kann eine temporäre Nutzung/Nutzungsentwicklung mit einem demontierbaren, begrünten Minimarkt durchaus eine positive Auswirkung auf die aktuelle Gesamtentwicklung und auf für die späteren Bebauungsmöglichkeiten des Grundstücks haben. Das Grundstück wird auch nicht veräußert werden, sondern soll lediglich für die Minimarktnutzung verpachtet werden.
5. Das Gebäude sollte aus städtebaulicher Sicht entlang der Friedhofstraße platziert werden. Die tatsächliche Dimension des Baukörpers ist von den Bauherren noch anzugeben. Der barrierefreie Zugang ist durch die Konzeption einer Eingangsrampe sichergestellt.
6. Die erforderlichen Infrastrukturmaßnahmen wie Stellplätze, Elektroanschluss und Internetverbindung sind dort leicht herzustellen. Zum „Temporären“ der Anlage würde eine ELT--Mediensäule passen, die auch- unabhängig von der Nutzung - für Veranstaltungen genutzt werden könnte. Die baurechtlich nachzuweisenden Stellplätze für Fahrräder und PKW sollten auf das Minimum begrenzt werden, um kein Angebot für Dauerparken zu schaffen. Es besteht hier derzeit ein Halteverbot, das aufrechterhalten werden muss. Stellplätze am Rathaus stehen ggf. zur Verfügung/Gestattung/Vermietung. Stellplätze auf dem Grundstück sollten vermieden werden, um hier dem ökologischen Anspruch gerecht zu werden. Der Minimarkt sollte besonders für Fußgänger und Radfahrer sehr gut erreichbar sein.



Aus Ortsplanerischer Sicht sollte hier eine Zustimmung für den Standort an der Friedhofstraße in Aussicht gestellt werden, wenn alle baurechtlichen und Infrastrukturanforderungen positiv geklärt werden können.

Bauordnungsrechtliche Belange bleiben von dieser Stellungnahme unberührt bestehen.

Karlsruhe/Hagenbach, 8. Juli 2021

Müller-Hertlein

Anlagen:

- Dokumentation der maßgeblichen Bauunterlagen
- Auszug aus db-Bauzeitung 6-2021

Verteiler:

- Gemeinde Malsch, Frau Würfel/Herr Herrmann/Frau Schwab
- z. d. A. 048 Malsch



Dokumentation der Bauunterlagen, Verfasser – Bauherren: Immocycle GmbH, Mauer

Malsch
Friedhof- Ecke Hauptstraße, 69254 Malsch
<https://goo.gl/maps/X9CXjETHsVLhSYnq7>

Der Standort liegt verkehrsgünstig, gut einsehbar und zentral in der Ortsmitte. Heute genutzt als Blumenwiese.



Malsch (Alternative)
Tonwerkstraße, 69254 Malsch
<https://goo.gl/maps/1DBu5iahbNrrz8JZ8>

Der Standort liegt nahe am Ortsausgang von Malsch, von der Hauptstrasse aus bedingt einsehbar. Bisher Grünfläche. Möglicher Weise im Besitz der Gemeinde oder Kirche. Parkplätze direkt davor.





Biodiversitätsbepflanzung

tegut...teo / Konzept



Hyazinthen und Narzissen



Schafgarbe



Nelken



Staudenlein



Färberkamille



Königskerze

Summen und brummen auf dem Dach: auch Insekten brauchen reichlich Nahrung. Wer seinen Dachgärten mit tierischen Nachbarn teilen möchte, kann dafür einiges tun. Diese Pflanzen dienen Bienen, Schmetterlingen und auch Vögeln als Lebensraum und Nahrungsquelle.



Ein
Treffpunkt für
Bienen und
Insekten!



Minimarkt im Holzmodul. Supermarkt -automa...

<https://www.db-bauzeitung.de/diskurs/super.>

Minimarkt im Holzmodul Supermarkt -automatisiert

15.06.2021 - db 6|2021



Foto: dfhn, Hamburg

~Bernhard Schulz

Von der Silhouette her erinnert er auf den ersten Blick an einen Eisenbahnwaggon: der vollautomatisierte Minisupermarkt »tegut ...teo«, den das Hamburger Studio design for human nature für den Lebensmittelhändler tegut ...



Minimarkt im Holzmodul. Supermarkt -automa...

<https://www.db-bauzeitung.de/diskurs/super...>

kommt ohne Personal aus; von der automatisierten Eingangskontrolle bis zum Bezahlvorgang ist alles digitalisiert und gespeichert. Aufgrund seiner geringen Stellfläche kann er an Orten, die unterversorgt sind, aber keinen Platz für einen herkömmlichen Supermarkt bieten, aufgestellt werden – und das innerhalb kurzer Zeit: »Das reine teo-Modul aus Holz ist in wenigen Stunden installiert«, Bodenversiegelung entfällt, nur Strom und Internet werden benötigt. Über seine Gestaltung schwärmt das Hamburger Büro: »Wie eine Raumskulptur rundet sich der Baukörper sanft nach außen, während er sich nach innen fließend öffnet und erzeugt damit eine erstaunliche Raumdimension. Trotz der kompakten Abmessungen entsteht im Innenraum ein Gefühl von behaglicher Weite. Das liegt nicht zuletzt am Material: Holz aus heimischem Wuchs.« Der Minimarkt wird aus vorgefertigten Modulen in Holzspantenbauweise zusammengefügt. Ökologischer Clou ist ein Gründach mit Bio-Diversitätsbepflanzung. Vielleicht mit Kräutern für den Wocheneinkauf? Wie auch immer, das tegut ... teo-Ladenkonzept setzt darauf, dass die Kunden die Technologie vor Ort intuitiv nutzen. Erste Minimärkte sammeln diesbezügliche Erfahrungen.

Tags [Minimarkt](#) [Supermarkt](#) [Tegut](#)

Teilen: [f](#) [t](#) [p](#) [in](#) [x](#) [e](#) [p](#)

DORFLÄDEN

SO GELINGT DIE NAHVERSORGUNG IM LÄNDLICHEN RAUM



Wie ein attraktives Angebot der Zukunft aussehen kann, zeigt sich auf dem Land schon heute beispielhaft. Ob in Hessen, Baden-Württemberg, Brandenburg oder Bayern: KOMMUNAL hat sich in Deutschland umgeschaut und bewährte Projekte ebenso aufgetan wie neue Modellvorhaben.

Von DOROTHEA WALCHSHÄUSL

Wir beginnen unsere Reise im osthessischen Rasdorf. Früher gab es hier vier Tante-Emma-Läden. „In den vergangenen zwanzig Jahren ist dann einer nach dem anderen weggebrochen“, erzählt Bürgermeister Jürgen Hahn, und alle Anstrengungen der Gemeinde, einen größeren Supermarkt in den Ort zu holen, sind gescheitert. Seit kurzem aber gibt es vor Ort wieder einen Nahversorger, der rund um die Uhr und an 365 Tagen im Jahr geöffnet hat. Verkehrsgünstig direkt am Treffpunkt VIA REGIA an einer alten Handelsstraße gelegen, wurde im März der Kleinladen tegut...teo eröffnet, in dem auf nur 50 Quadratmetern rund 950 Artikel angeboten werden. Der Clou: Es ist kein Personal vor Ort und der Einlass und die Bezahlung am Ende des Einkaufs erfolgen via Kreditkarte, Kundenkarte oder App. Vor allem Menschen, die nicht mobil sind, hatten in dem 1.800-Einwohner-Dorf Bedarf. „Wir haben zusammen mit dem Betreiber verschiedene Grundstücke angeschaut und dann wurde das Ganze innerhalb von 6 Wochen auf die Beine gestellt“, so der Bürgermeister stolz.

Ein ähnliches Konzept wie in Rasdorf findet sich mittlerweile auch in etlichen baden-württembergischen Kommunen. „Der heutige Kunde möchte dann einkaufen, wenn er es braucht und Lust darauf hat und nicht dann, wenn der Laden offen



Der Kunde möchte dann einkaufen, wenn er Lust darauf hat und nicht dann, wenn der Laden offen hat.“

Christian Maresch, Entwickler des Nahversorgerkonzepts „Tante-m“



hat“, meint Christian Maresch, der Initiator des Nahversorgerkonzepts „Tante-m“. Läden auf dem Land hingegen hätten traditionell nur kurze Öffnungszeiten und seien im Kundenstrom dadurch sehr eingeschränkt. „Das führt zu einem reduzierten Angebot und frustriertem Personal, das ist ein Teufelskreis“, so Maresch, und auch die alternativen Läden mit ausschließlich regionalem und Bio-Sortiment würden nur eine bestimmte Gruppe von Leuten erreichen und schnell ums Überleben kämpfen. Als Alternative hat Maresch mit seiner Marke „Tante-m“ einen personalfreien Laden mit Selbstbedienungskonzept entwickelt, der einen Mix aus regionalen und Standard-Produkten anbietet. Der Einlass ist ohne Code und Karte jederzeit möglich, nach dem Einkauf werden die Produkte an der Kasse mit dem Scanner erfasst und per Karte bezahlt. „Wir werden von Anfragen überhäuft und eröffnen gerade alle 3 Wochen einen neuen Laden“, so Maresch. Die Anfragen kämen dabei zu zwei Dritteln direkt aus Kommunen. Die Kommune ist beim Thema Nahversorgung vor Ort laut Maresch auch der wichtigste Partner. „Wir möchten, dass die Kommune zu 100 Prozent hinter dem Projekt steht. Sie spielt eine wichtige Rolle, wenn es um das Finden einer Räumlichkeit geht, die am besten mitten im Ortszentrum ist. Und sie ist außerdem ein zentrales Sprachrohr für die Bevölkerung“, sagt

» Eine gute Nahversorgung ist extrem wichtig für die Attraktivität eines Ortes.“

Jürgen Hahn,
Bürgermeister von Rasdorf



Maresch. Hätten die Bürger das neue Angebot einmal entdeckt, seien die Rückmeldungen durchweg positiv. „Die Leute sind sehr glücklich, dass es so etwas gibt und wir erreichen durch das offene Konzept wirklich jede Art von Kundengruppe, auch die arbeitende Bevölkerung“, so Maresch.

Innovative Ladenkonzepte vor Ort sind nur ein Weg der Nahversorgung der Zukunft. Ein anderer ist die Nahversorgung auf Rädern, wie sie bereits seit etlichen Jahren in den 17 Kommunen der Steinwald-Allianz erprobt wird. Dort gibt es den „Mobilen Dorfladen“, ein ausgebauter und begehbare LKW, der auf verschiedenen Touren durch die Region fährt und jede Woche für 30 Minuten in ausgewählten Ortschaften hält. „Vom Grillanzünder über das Hundefutter bis zum Streusalz gibt es hier alles, was man im Alltag braucht“, sagt Martin Schmid vom Zweckverband Steinwald-Allianz. Dabei werden auf der Tour gezielt auch Direktver-



markter angefahren, damit auch ein regionales Angebot gewährleistet ist. Wer mag, kann online auch schon im Vorfeld Bestellungen aufgeben, die dann nach Plan geliefert werden. Zudem könne man Bargeld abheben und seit kurzem auch Lotto spielen. „Zwei Drittel der Kunden sind ältere Bürger, außerdem kommen viele Mütter mit ihren Kindern zum Einkaufen und es machen auch viele ihre Wocheneinkäufe“, sagt Schmid. Wenn man als Kommune ein ähnliches Projekt wie den Dorfladen verfolge, muss man sich aus der Erfahrung von Schmid unbedingt genügend Zeit nehmen und das Vorhaben professionell angehen. „Es braucht erstmal eine Struktur, in der ein Bewusstsein reift für das Problem – das war bei uns die Allianz“, sagt Schmid. In Folge müsse man das geplante Projekt gut durchrechnen, sich juristisch informieren und die richtigen Partner wählen. Beim mobilen Dorfladen hat das geklappt und der LKW ist erfolgreich on Tour.

SONDERVERÖFFENTLICHUNG



Jetzt nachrüsten für dauerhaft unbeschwertes Lernen und Spielen

Professionelle Lüftungsgeräte sichern gesunde Raumluf für unsere Kinder.

Förderfähiges
Gerät

Endlich sind Schulen und Kitas wieder offen. Damit das so bleibt und Kinder langfristig in einer gesunden Umgebung spielen und lernen können, muss jetzt nachgerüstet werden – und zwar mit professionellen, förderungsfähigen Lüftungsanlagen wie dem AL-KO AIRCABINET des Lufttechnikexperten AL-KO.

Dauerhaft gesunde Luft mit AL-KO

Die oft praktizierte Kombination aus Luftreinigern und Fensterlüften reduziert

Infektionsrisiken, ist aber nur eine Übergangslösung. Denn sie kostet Unterrichts- und Spielzeit sowie Geld fürs Heizen. Daher braucht es eine professionelle Belüftungstechnik als dauerhafte Alternative.

Das neue Kompaktlüftungsgerät AL-KO AIRCABINET gewährleistet rundum gesunde Raumlufbedingungen, indem es regelmäßig die verbrauchte Raumluf mit 100% Frischluft austauscht. Damit sinkt auch der CO₂-Gehalt in den Räumen, was Konzentrationsfähigkeit und Wohlbefinden signifikant erhöht. Das platzsparende AL-KO AIRCABINET garantiert



einen sehr leisen Betrieb, ist einfach im Raum zu installieren, leicht zu bedienen und dank Corona-Fördermaßnahmen mit 80 % förderfähig.

KONTAKT
AL-KO THERM GMBH –
aircabinet@al-ko.com
www.al-ko.com/aircabinet



In der Uckermark ist dies mit der Einführung des Kombibusses erfolgreich gelungen. Anja Sylvester von der LaLoG LandLogistik GmbH hat das Projekt von der ersten Stunde an begleitet. „Mobilität alleine rentiert sich selten“, so Sylvester, während die Nahversorgung am Land gleichzeitig eine enorme Logistik erfordere. Diese beiden Seiten sollten beim Kombibus wieder zusammenfinden. Der Kern der Idee: Ein Linienbus fährt innerhalb der gesamten Uckermark verschiedene Routen und transportiert dabei nicht nur Fahrgäste, sondern auch verschiedene Güter zwischen Gewerkepartnern, etwa Lebensmittel, Ersatzteile oder Druckerzeugnisse, die dann in Folge an den Kunden gehen. „Der Linienbus kann die gesamte Uckermark mit Lebensmitteln versorgen, das ist eine große Chance für regionale Anbieter. Ein solches Angebot bietet hier kein normaler Logistikdienstleister“, so Sylvester. Diese Chance musste den Menschen vor Ort allerdings erst vermittelt werden und entsprechend viel Ausdauer erforderte der Planungsprozess von allen Beteiligten. „Man muss extrem viel kommunizieren zu Beginn und intensiv reingehen in die Region, damit überhaupt erst der Mehrwert erkannt wird“, so Sylvester. Dabei sei das Engagement des Landkreises und der regionalen Wirtschaftsförderung unverzichtbar gewesen. Allen Kommunen, die ein ähnliches Projekt wie den Kombibus planen, empfiehlt Anja Sylvester mindestens ein bis zwei Jahre Vorlauf, eine ausgereifte Strategie und ein ausgeklügeltes Lagersystem. Sind diese Voraussetzungen gegeben und sind die regionalen Wirtschaftsbetriebe mit an Bord, ist der Mehrwert eines vergleichbaren Gefährts rasch ersichtlich. Unterversorgte Dörfer und ineffiziente Leerfahrten sollen auch im

„
Vom Grillanzünder über das Hundefutter bis zum Streusalz gibt es im ‚Mobilen Dorfladen‘ alles, was man im Alltag braucht.“

Martin Schmid vom Zweckverband Steinwald-Allianz



Landkreis Hof der Vergangenheit angehören. Im Bereich des Nahverkehrs wurde hierzu bereits vor eineinhalb Jahren der „Hofer Landbus“ ins Leben gerufen, der über ein bedarfsgesteuertes System eine Fläche von 120 Quadratkilometern abdeckt und individuell gebucht werden kann. Vom Landkreis zusammen mit einem regionalen Taxiunternehmen organisiert, steht der Bus in einer Zeit von 6 bis 23 Uhr Montag bis Sonntag zur Verfügung und kann für 3 Euro pro Fahrt angefragt werden. „Für mich ist das der Durchbruch für den ÖPNV im öffentlichen Raum. Das hier funktioniert wirklich“, so Michael Abraham, Bürgermeister der Stadt Rehau. Nun will der Hofer Landkreis auf Basis des Hofer Landbusses auch im Bereich der Nahversorgung weiter vorankommen, denn auch in Hof zeigt sich das vertraute Bild. „In der Stadt gibt es alles, aber sobald man die Stadt verlässt, wird es dünn“, so der Bürgermeister, und auf den Dörfern hätten die Tante-Emma-Läden schon lange zugesperrt. Um hier Abhilfe zu schaffen, soll aus dem Landbus ein Landlieferbus werden, der nicht nur Fahrgäste transportiert, sondern auf der Route auch Bestellungen abliefern, die Kunden vorher per App oder Telefon aufgegeben haben. Noch befindet sich das Projekt ganz am Beginn, die 10-monatige Konzeptphase samt Machbarkeitsstudie läuft erst an.

Für Abraham aber ist der geplante Lieferbus schon jetzt eine echte Alternative zum Dorfladen und die damit verbundenen Hoffnungen sind groß. „Ich kann entweder zum Einkaufen fahren oder mir meine Einkäufe sogar liefern lassen. Das schafft Unabhängigkeit vom Auto und erreicht auch die Leute in den entlegenen Weilern.“

Einzelhandel: Angesichts der Konkurrenz im Internet suchen die großen Ketten nach Wegen, das Einkaufen im Laden moderner zu machen

Händler testen Supermarkt der Zukunft

Von Erich Reimann

Köln. Ein rollender Kiosk ohne Fahrer, ein rund um die Uhr geöffneter Laden ohne Verkäufer, ein Supermarkt ohne Kasse: Im deutschen Einzelhandel hat die Zukunft schon begonnen. An immer mehr Orten in Deutschland testen große Handelsketten wie Edeka, Rewe oder Tegut zurzeit neue Wege, ihre Läden angesichts des boomenden Online-Handels zukunftsfähig zu machen.

Beispiel Köln: In der Domstadt testen Rewe und Vodafone seit Mittwoch den nach ihren Angaben „europaweit ersten autonom fahrenden Kiosk“. Ohne Fahrer oder Verkäufer soll das Snackmobil im Kölner Gewerbecampus Carlswerk Passanten und Büroarbeiter auf Wunsch mit Snacks, Süßigkeiten und Getränken versorgen. Wer Hunger oder Durst hat, braucht nur zu winken, schon unterbricht der rollende Kiosk seine Dauerschleife durch das Gelände, so dass der Kunde einkaufen kann. Bezahl wird kontaktlos – beispielsweise mit dem Smartphone.

Einkaufen ohne Kasse

Aus Sicherheitsgründen wird das Snackmobil zwar zunächst noch von einem menschlichen Betreuer begleitet. Dennoch zeigte sich Vodafone Deutschland-Chef Hannes Ametretter vom Zukunftspotenzial überzeugt: „Wir bringen autonome Fahrzeuge vom Testgelände ins echte Leben.“ Das Snackmobil ist allerdings bei weitem nicht der einzige Versuch, den Lebensmittelhandel in Deutschland in die Digital-Ära zu kapitulieren. Fast alle großen deutschen Handelsketten suchen inzwischen nach Konzepten für den Supermarkt der Zukunft.

Rewe testet unter der Bezeichnung „Pick & Go“ in einer kleineren Filiale in der Zeppelinstraße in Köln bereits das Einkaufen ohne Kasse. Die Kunden müssen sich beim Betreten des Geschäfts per App einchecken, packen die gewünschten Artikel dann einfach ein und gehen wie-



Großes Display im „Teo“-Testladen von Tegut. Der 50 Quadratmeter große Markt in Fulda kommt ohne Kassierer aus. BILD DPA

der. Kameras, Sensoren und Computer erledigen den Rest. Sie registrieren selbstständig, was eingepackt wird, erstellen die Rechnung und buchen das Geld ab.

Noch ist das System allerdings nicht für jedermann freigeschaltet. Bis September laufen noch Tests mit ausgewählten Mitarbeitern, um Kinderkrankheiten auszumerzen. Das besondere am Rewe-Konzept: Anders als bei ähnlichen Läden von Amazon kann in der Filiale auch ganz normal eingekauft werden, Bezahlung an der Kasse inklusive.

Deutschlands größter Lebensmittelhändler Edeka testet unterdessen am Bahnhof im baden-württembergischen Renningen einen

hochautomatisierten Tiny-Store, der ohne Verkaufspersonal auskommt und rund um die Uhr geöffnet ist. Die per App oder an Touchscreens in dem winzigen Laden bestellten Produkte werden nach der Bestellung von Greifrobotern in zwei Container-großen Lagereinheiten hinter dem Verkaufsraum zusammengestellt und zu einem Abhol-schalter transportiert, wo der Kunde sie in Empfang nimmt.

Bis zu 800 verschiedene Produkte können so angeboten werden. „Ein Snack für den Weg zur Arbeit oder auch der spontane Wocheneinkauf, alles ist möglich und das völlig zeit-unabhängig“, lobte die Edeka-Kauffrau und Inhaberin des Mini-Ladens

Gisela Karow-Schäfer das Konzept bei der Eröffnung. Bezahlt wird per Karte oder online per App.

Bereits drei Minimärkte ohne Verkaufspersonal hat die Handelskette Tegut im Großraum Fulda in Betrieb. Auch hier muss der Kunde zunächst eine App installieren, mit der er die Türe des Teo genannten Geschäfts öffnen kann. Im Laden kann er dann die Ware selber aus dem Regal nehmen und scannen. Das Bezahlen erfolgt bargeldlos per Karte oder App. Eine Teo-Filiale könne auch dort Erfolg haben, wo klassische Vertriebskonzepte wie Supermärkte wirtschaftlich nicht sinnvoll seien, glaubt Tegut – beispielsweise in Neubaugebieten, vor

Klinken und Universitäten, an Verkehrsknotenpunkten oder auf Firmengeländen.

Die Schwarz-Gruppe, mit ihren Ketten Lidl und Kaufland einer der größten Einzelhändler Europas, hat in Heilbronn ebenfalls erste Tests mit Hightech-Shops gestartet. Ein Rollout der Konzepte bei Kaufland oder Lidl sei aber nicht geplant, dämpft das Unternehmen die Erwartung.

Online-Geschäft boomt

Für die Experimentierlust der Handelsriesen gibt es gute Gründe. Denn gut 60 Jahre nach dem Beginn des Siegeszuges des Selbstbedienungssupermarkts in Deutschland scheint es höchste Zeit, dass sich der Einzelhandel wieder einmal neu erfindet. Schließlich ist die Konkurrenz nur noch einen Mausklick entfernt. Der Onlinehandel mit Lebensmitteln hat in der Corona-Pandemie einen kräftigen Schub bekommen und seine Umsätze fast verdoppelt. Und immer neue Wettbewerber wie Gorillas, Flink oder Knuspr drängen auf den schnell wachsenden Markt.

Die Vorteile der Online-Supermärkte sind offensichtlich: Sie haben 24 Stunden am Tag geöffnet – und wer dort einkauft, braucht nicht an der Kasse Schlange zu stehen. Hier haben die klassischen Läden Nachholbedarf, wie die aktuelle Studie „Zukunft des Check-out“ des Kölner Handelsforschungsinstituts EHI und der Volksbank Raiffeisenbank-Tochter VR Payment belegt.

Vor allem die Schlangen an den Kassen sind demnach den Kunden ein Dorn im Auge. „Die Kunden wollen einkaufen, nicht bezahlen. Das Anstehen an der Kasse empfinden sie vor allem als Zeitverschwendung und Belastung“, heißt es in der Untersuchung, gestützt auf eine repräsentative Befragung von 1000 Konsumenten. Rund die Hälfte der Kunden ist deshalb der Meinung, dass der Supermarkt der Zukunft keine Kassen mehr haben und rund um die Uhr geöffnet sein sollte. *dpa*