



Mobile Verkaufsfahrzeuge - Chance für die Belebung ländlicher Räume -

Hintergrund und Ziel der Studie

Der Einzelhandel unterliegt seit einigen Jahren einem rasanten Wandel, der sich u.a. im Aufkommen neuer – vornehmlich discountorientierter – Vertriebsformen äußert. Diese Betriebsformen bevorzugen überwiegend nicht-integrierte Standorte auf der so genannten „grünen Wiese“ oder in Gewerbegebieten. Mit dem Strukturwandel im Einzelhandel geht eine betriebliche und räumliche Konzentration einher. Flächenexpansionen einzelner Betriebsformen stehen Geschäftsschließungen vor allem im kleinflächigen Einzelhandel gegenüber. Traditionelle, kleine Läden gaben und geben auf, weil sie dem Wettbewerb mit Einkaufszentren, Verbrauchermärkten, Discountern u.a. nicht mehr gewachsen sind. Vorliegende Untersuchungen über die Einzelhandelsausstattung einzelner Städte verdeutlichen, dass die flächendeckende, wohnortnahe Grundversorgung im Lebensmittelbereich nicht mehr so gewährleistet ist, wie es noch vor einigen Jahren der Fall war. Auch wenn von „Unterversorgung“ nur selten gesprochen werden kann, nehmen die Klagen immobiler Bevölkerungsgruppen über unzureichende, wohnortnahe Einkaufsmöglichkeiten seit einigen Jahren kontinuierlich zu. Unter Beachtung der heutigen Markterfordernisse für den wirtschaftlichen Betrieb eines Einzelhandelsgeschäftes ist es den Städten und Gemeinden häufig nicht immer möglich, Investoren entsprechende Objekte zur Verfügung zu stellen oder überhaupt potentielle Betreiber zu finden. Dringender Handlungsbedarf besteht vor allem dann, wenn eigenständige Fachgeschäfte wegen zu geringer Rentabilität schließen und die Einwohnerzahlen bzw. Einzugsgebiete der Städte und Gemeinden bzw. Stadtteile zu gering sind, als dass es sich betriebswirtschaftlich lohnen würde, ein Geschäft zu eröffnen.

Vor diesem Hintergrund gewinnen mobile Verkaufsstellen an Bedeutung. Ihr Betrieb ist von Einwohnerzahlen und Einzugsgebieten unabhängiger und besonders flexibel. Mobile Verkaufsfahrzeuge – vom Spezialisten (z.B. dem „Backmobil“) bis zum Vollsortimenter („Rollender SB-Supermarkt“) – werden zunehmend dort eingesetzt, wo im stationären Einzelhandel als Folge der Konzentrationsprozesse Angebotslücken in der Versorgung mit Gütern des täglichen Bedarfs auftreten.

Allerdings liegen über deren Verbreitung und aktuelle wirtschaftliche und versorgungspolitische Bedeutung keine aussagefähigen Zahlen oder Studien vor. Die Potentiale, die in dieser Form des Einzelhandels liegen, sind bei weitem nicht ausgeschöpft.

Ziel der Untersuchung ist die Erarbeitung von wissenschaftlichen Erkenntnissen über diesen speziellen Teilbereich des Einzelhandels. Neben der Durchführung von Markt- und Standortanalysen werden Kaufkraft und Wettbewerbssituation ermittelt sowie das Einkaufsverhalten erfragt. Vor dem Hintergrund des Beitrags der Vertriebsform zur Belebung ländlicher Räume sollen Strukturdefizite und Entwicklungshemmnisse sowie Handlungsbedarfe aufgezeigt werden, um die Wettbewerbsfähigkeit mobiler Verkaufsfahrzeuge in der Einzelhandelslandschaft zu sichern und weiter zu entwickeln.

Durch den Einsatz mobiler Verkaufsfahrzeuge in ländlichen Gemeinden sollen folgende Ziele erreicht werden:

- Stabilisierung der ländlichen Wirtschaftsstruktur
- Verbesserung der Grundversorgung für die Bevölkerung im ländlichen Raum
- Schaffung von Absatzmöglichkeiten für Landwirtschaft und Gartenbau
- Erhöhung der Attraktivität ländlicher Gemeinden.

Inhalte der Untersuchung

Auf Basis eigener Erhebungen und ergänzender Sekundärdatenanalysen sind folgende quantitative Aussagen zu machen:

- Gesamtzahl der mobilen Verkaufsstellen nach Sortiment (Lebensmittel-Vollsortiment, ergänzendes Lebensmittelsortiment, Spezialsortiment)
- Anzahl der Beschäftigten
- Umsätze und Umsatzanteile am Gesamtumsatz des Lebensmitteleinzelhandels
- Leistungen mobiler Verkaufsstellen (Anzahl Kunden, Verkaufsradius, Anzahl angefahrter Haltestellen usw.).

Besonders herausgearbeitet werden außerdem die folgenden Punkte:

- Erhalt und / oder Schaffung von Arbeitsplätzen durch die Existenz von mobilen Verkaufsfahrzeugen
- Prognose der Marktanteile sowie der Beschäftigtenzahlen aufgrund der Entwicklung der letzten Jahre
- Förderung und / oder Stabilisierung der regionalen Wirtschaft durch mobile Verkaufsfahrzeuge und Bedeutung des Wirtschaftszweiges unter Berücksichtigung so genannter Multiplikatoreffekte, die in vor- und nachgelagerten Branchen zusätzliche Wertschöpfung (Einkommen, Beschäftigung) auslösen
- Sicherung / Gewährleistung der wohnortnahen Versorgung mit Gütern des täglichen Bedarfs durch mobile Verkaufsfahrzeuge
- Beitrag der Vertriebsform zur Befriedigung der Nachfrage nach Gütern des täglichen Bedarfs (versorgungspolitische Bedeutung)
- Kaufkrafterhalt und Bindung des Geldes in den Städten und Gemeinden (Verhinderung des Kaufkraftabflusses).

Vorgehensweise

Für die Bearbeitung der Fragestellungen werden zum einen Daten anhand von Literaturrecherchen und Auswertung vorhandener Materialien, Statistiken und Studien ermittelt.

Ergänzt und präzisiert werden die Informationen durch eine umfangreiche Erhebung von Primärdaten in Form persönlicher Experteninterviews und standardisierter mündlicher und/oder schriftlicher Befragungen von:

- Kunden mobiler Verkaufsstellen
- Betreibern mobiler Verkaufsstellen
- Stationären Einzelhändlern und anderen Gewerbetreibenden
- Kommunalen Behörden (z. B. Ordnungsämter, Wirtschaftsförderungen)
- Handelsverbänden (Einzelhandelsverbände, Fachverbände)
- Industrie- und Handelskammern
- Ausrüstern / Industrie (Hersteller von Spezialfahrzeugen, Fahrgestellen und Aufbauten)
- anderen relevanten Experten und Interessensgruppen.