



Stadt Wuppertal - Ausschuss Wirtschaft, Stadtentwicklung und Stadtmarketing

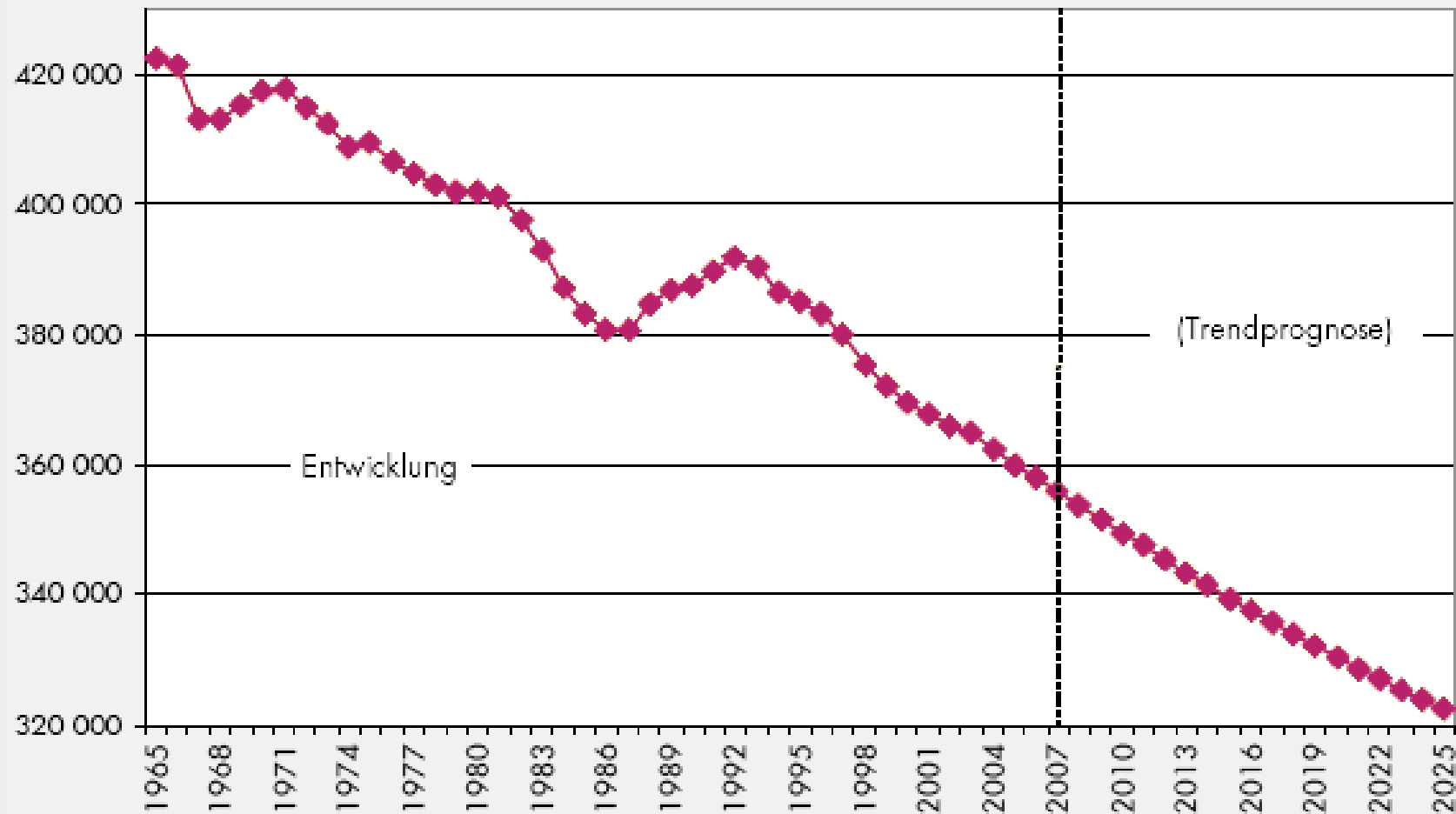
Jörg Lehnerdt
4. März 2009

Einzelhandelsstandort Wuppertal-Elberfeld

- Einzelhandelsstandort Wuppertal
- City-Standorte Elberfeld und Barmen
- Perspektiven für die Elberfelder City
- Was ist zu tun ?

Einzelhandelsstandort Wuppertal

Entwicklung der Einwohnerzahl Wuppertals 1965 bis 2025

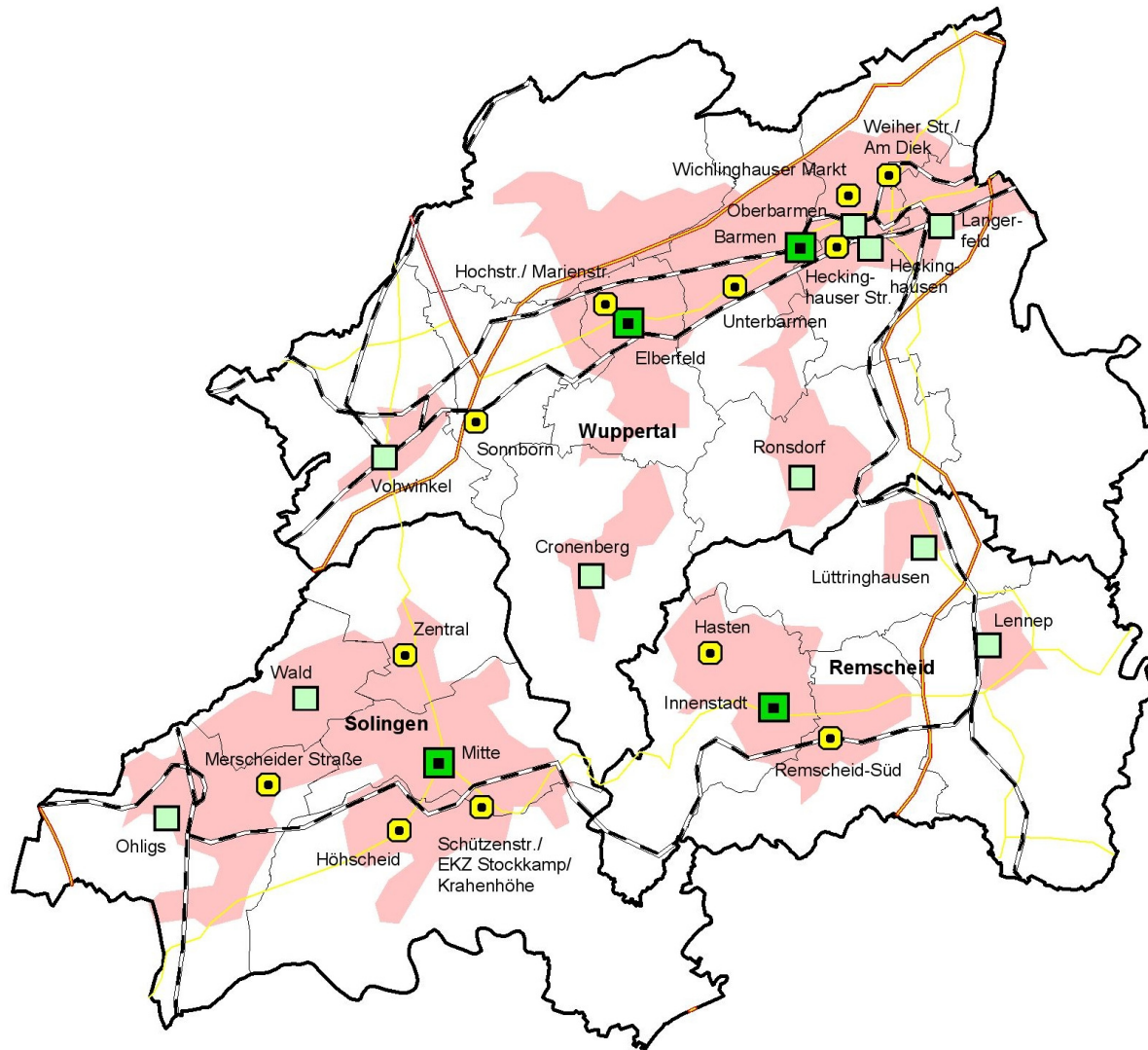


Einzelhandelsstandort Wuppertal

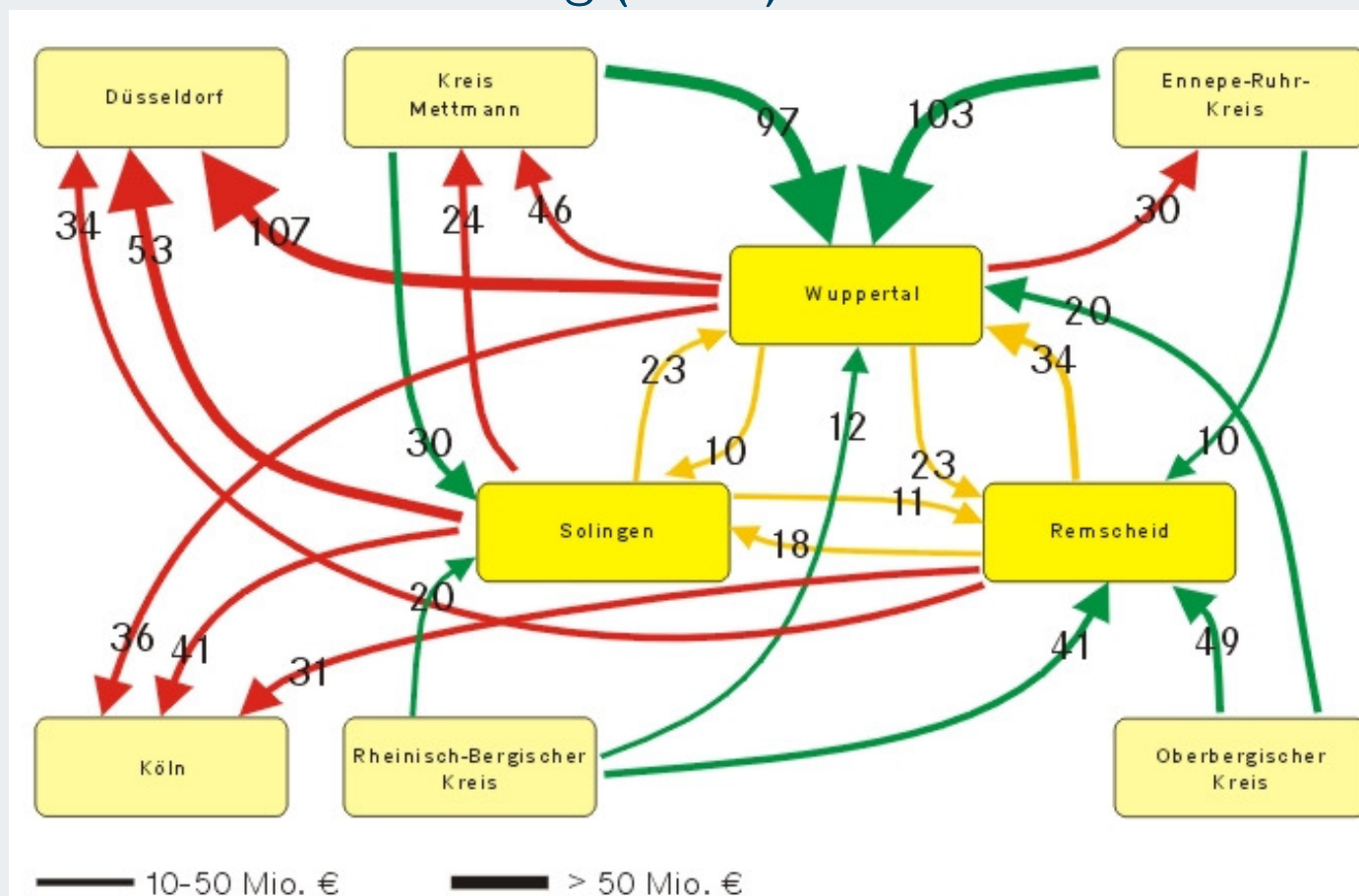
Strukturdaten

■ Einwohner	2008	353.800
	2015	339.500
■ EH-Kaufkraft	2008	1.995 Mio. €
■ Kaufkraftniveau	2006	101 %
■ Einzelhandelsbetriebe	2008	2.286
■ Verkaufsfläche	2008	486.600 m²
■ Umsatz (Prognose)	2008	1.974 Mio. €
■ Zentralität (Prognose)	2006	108 %

Einzelhandelsstandort Wuppertal

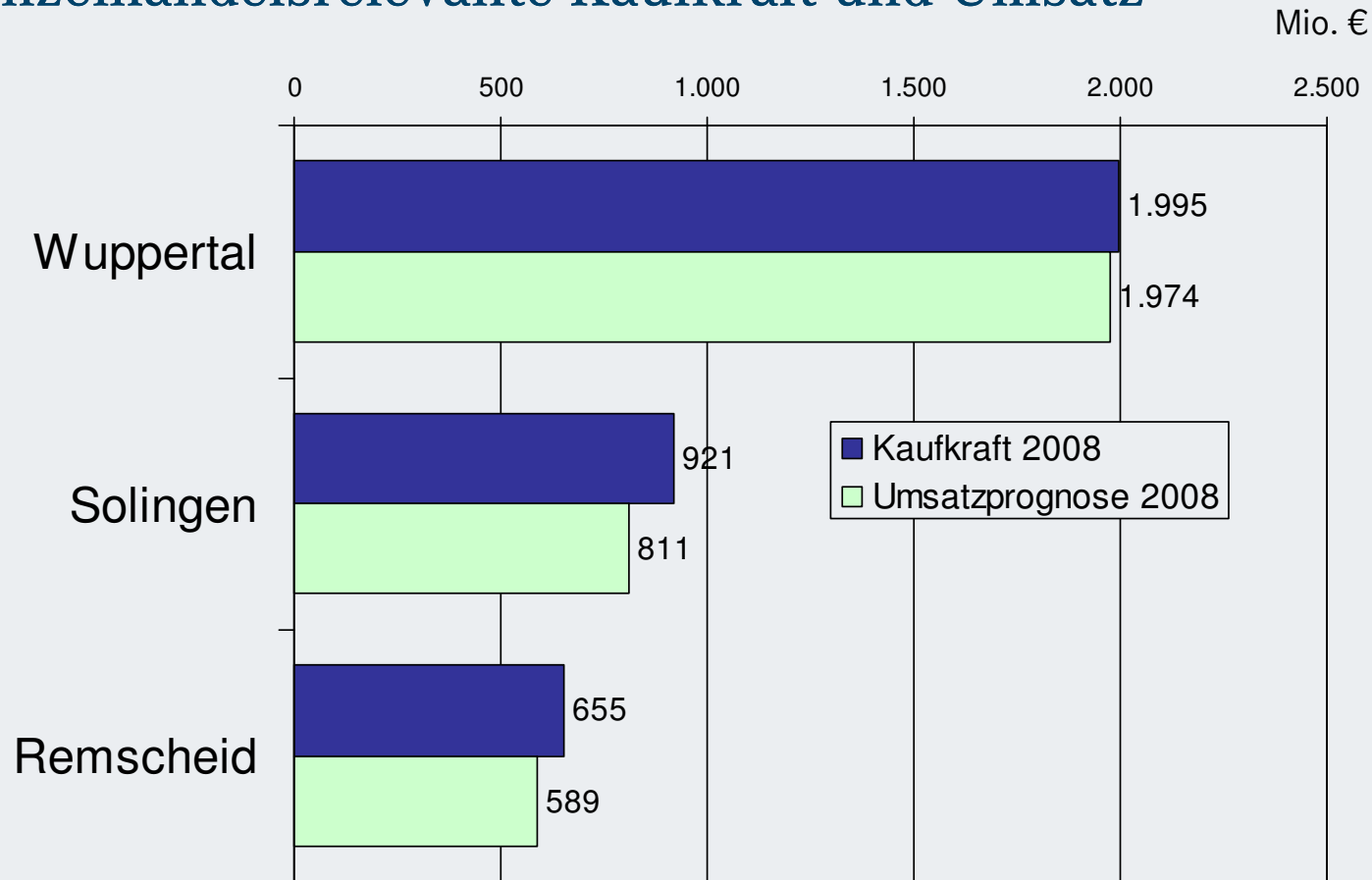


Kaufkraftverflechtung (2005)



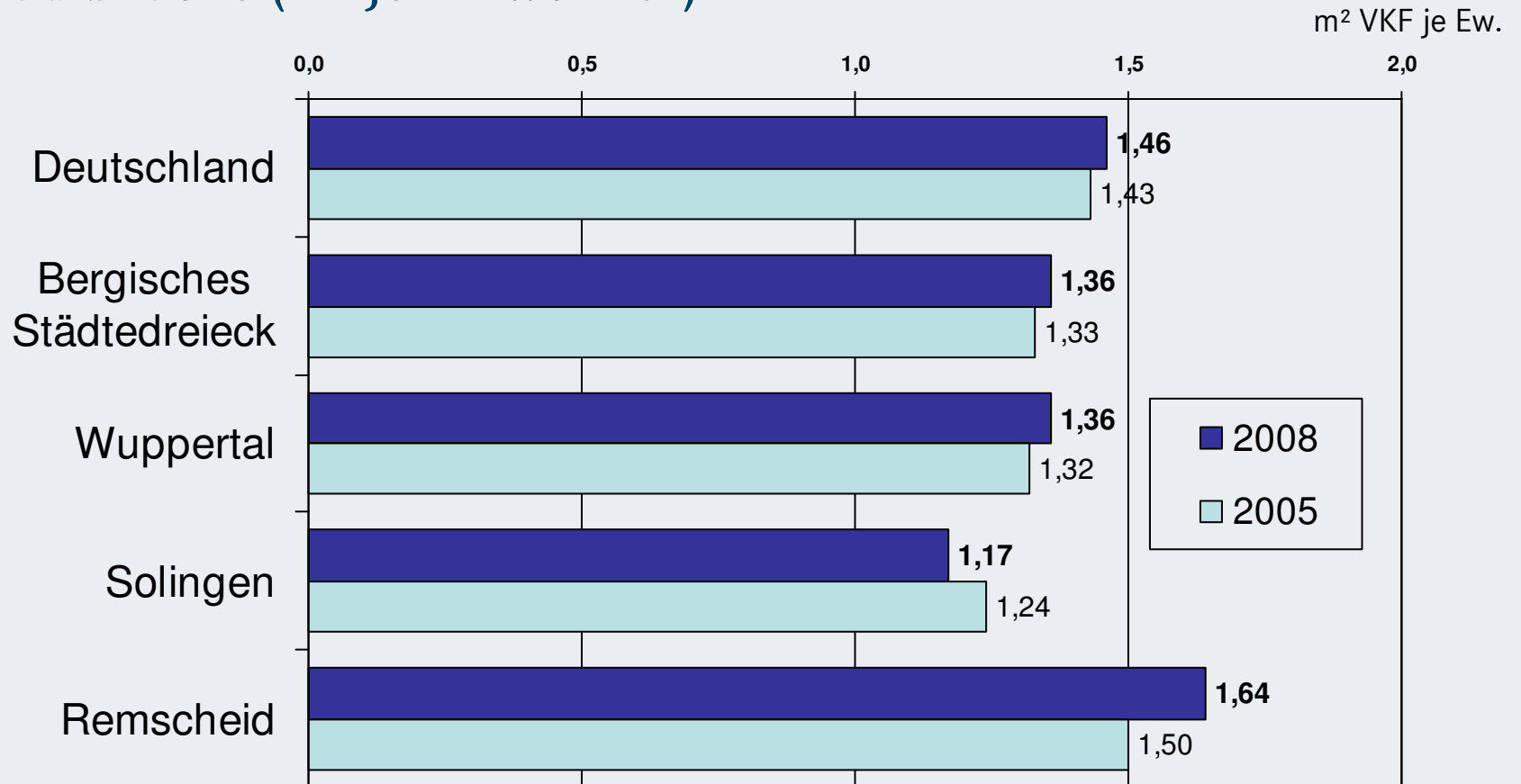
Einzelhandelsstandort Wuppertal

Einzelhandelsrelevante Kaufkraft und Umsatz



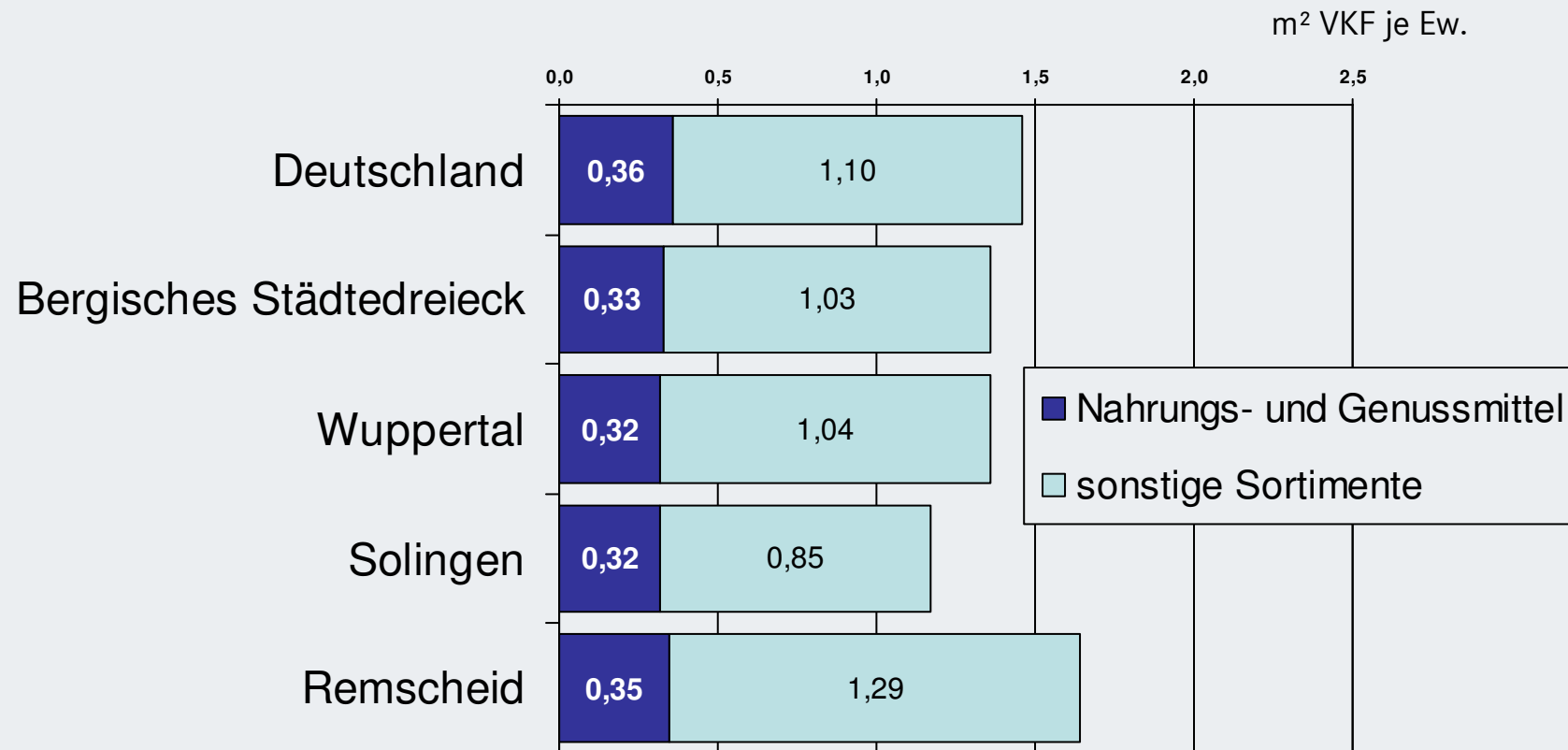
Einzelhandelsstandort Wuppertal

Verkaufsfläche (m² je Einwohner)

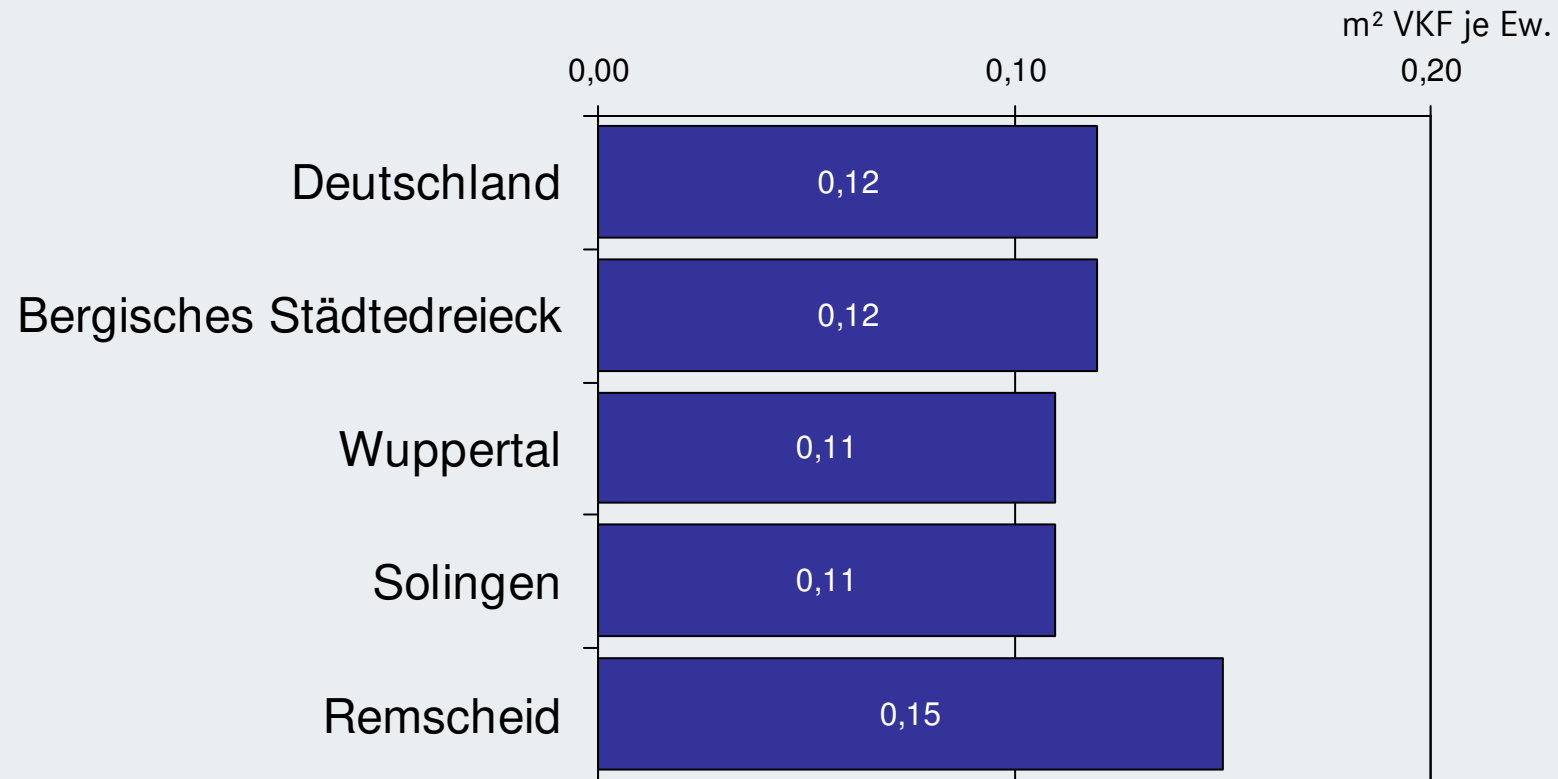


Einzelhandelsstandort Wuppertal

Verkaufsfläche (m² je Einwohner)



Discounter-Verkaufsfläche (m² je Einwohner)

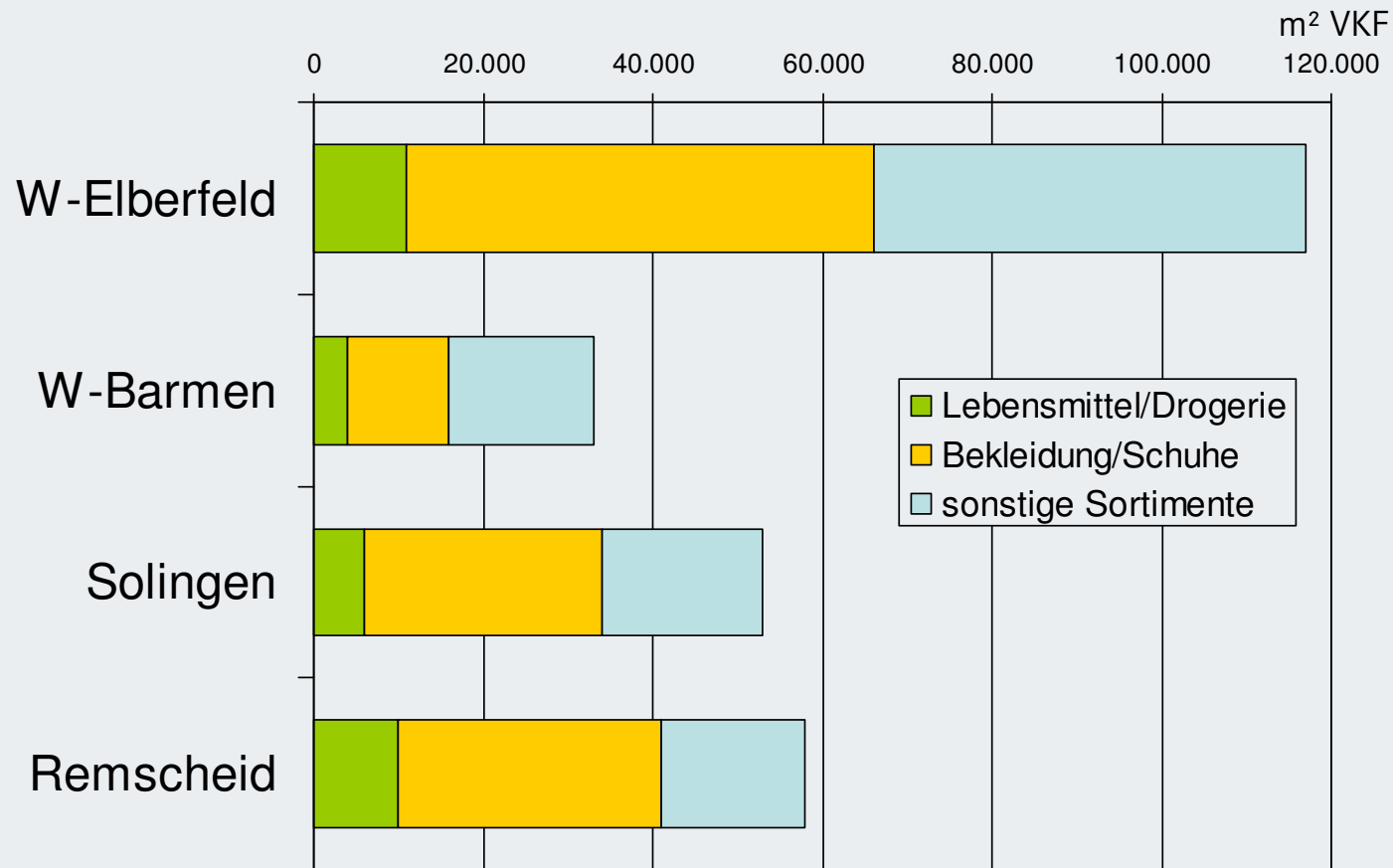


City-Standorte Elberfeld und Barmen

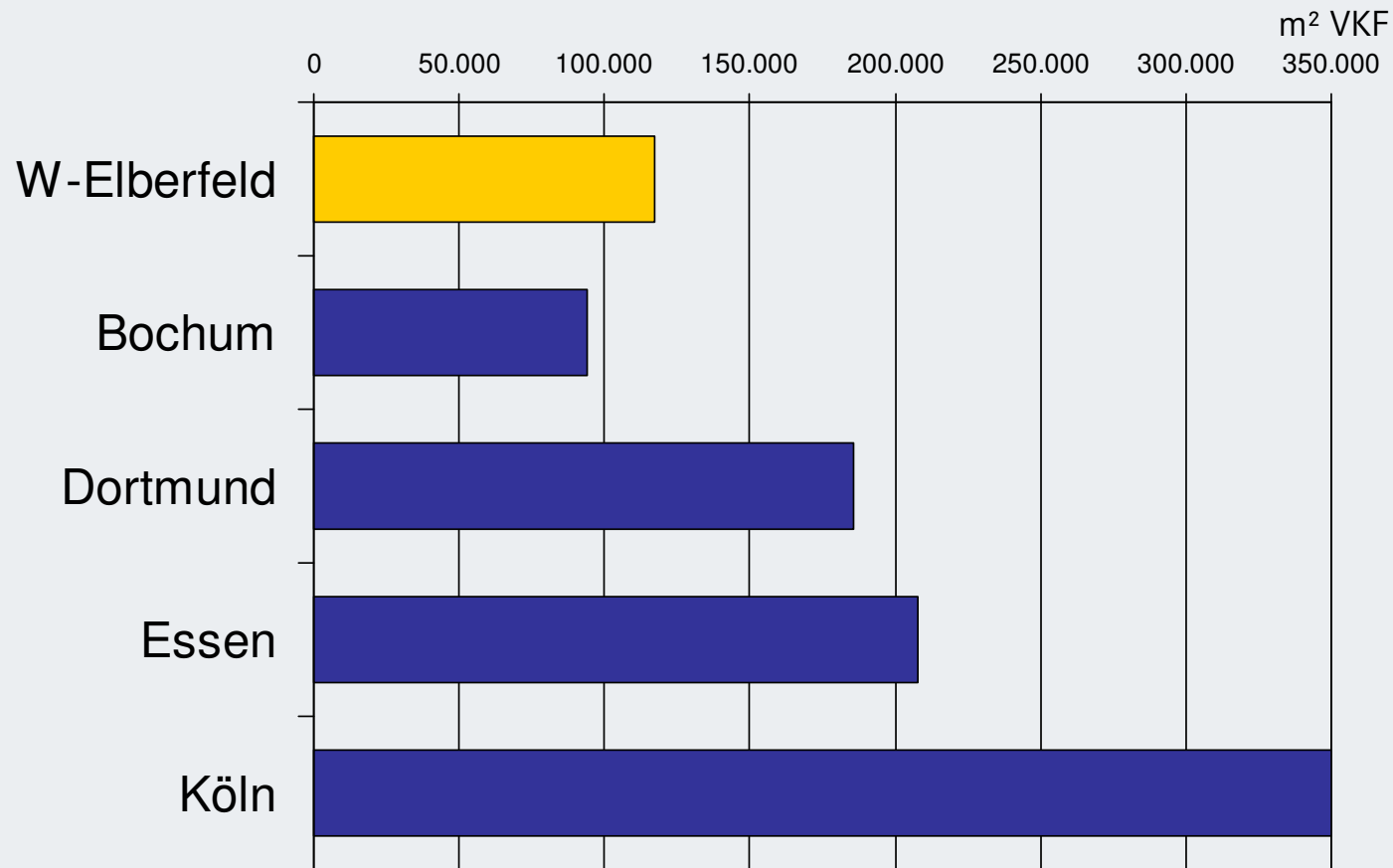


City-Standorte Elberfeld und Barmen

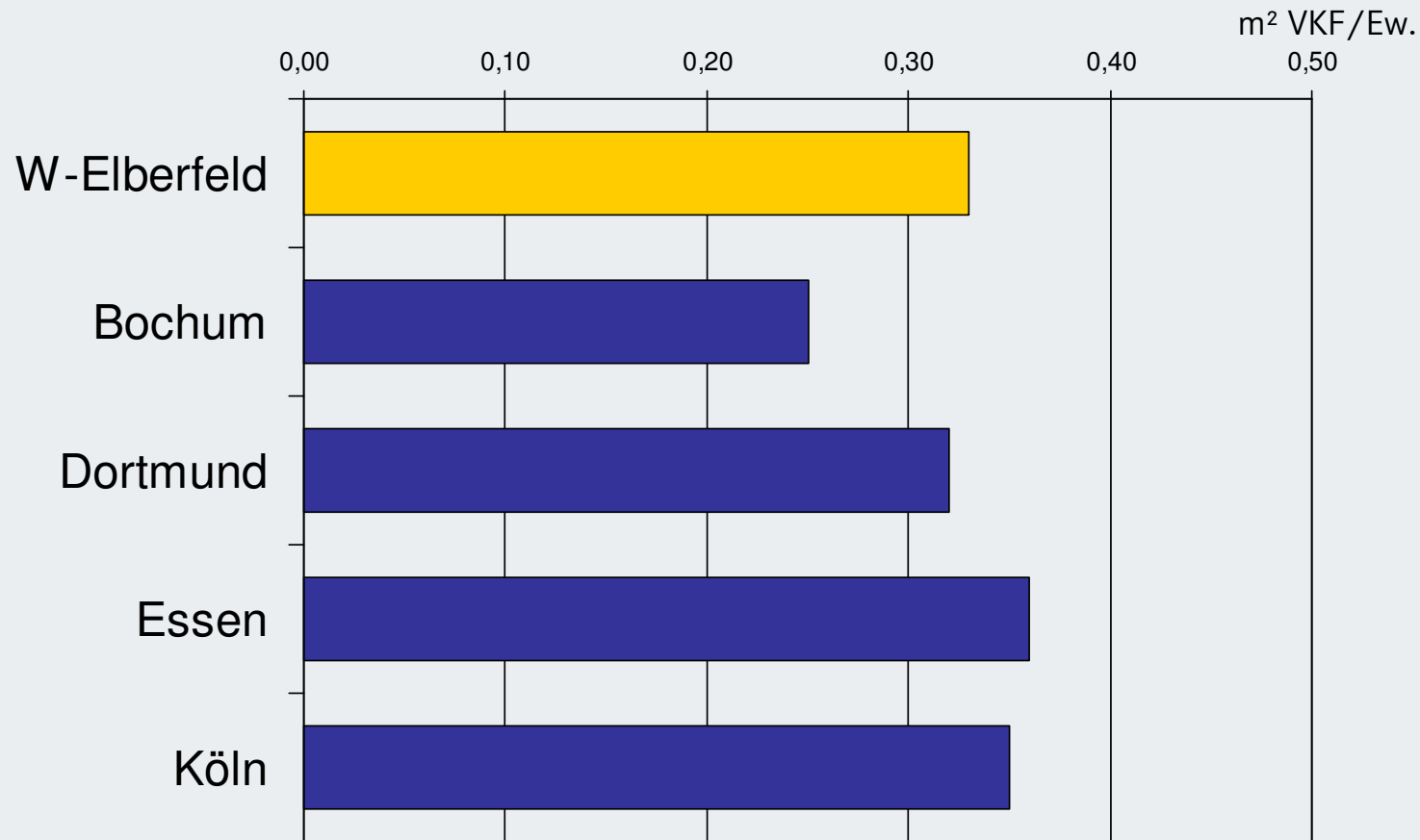
Verkaufsflächen im Städtevergleich (ZVB City)



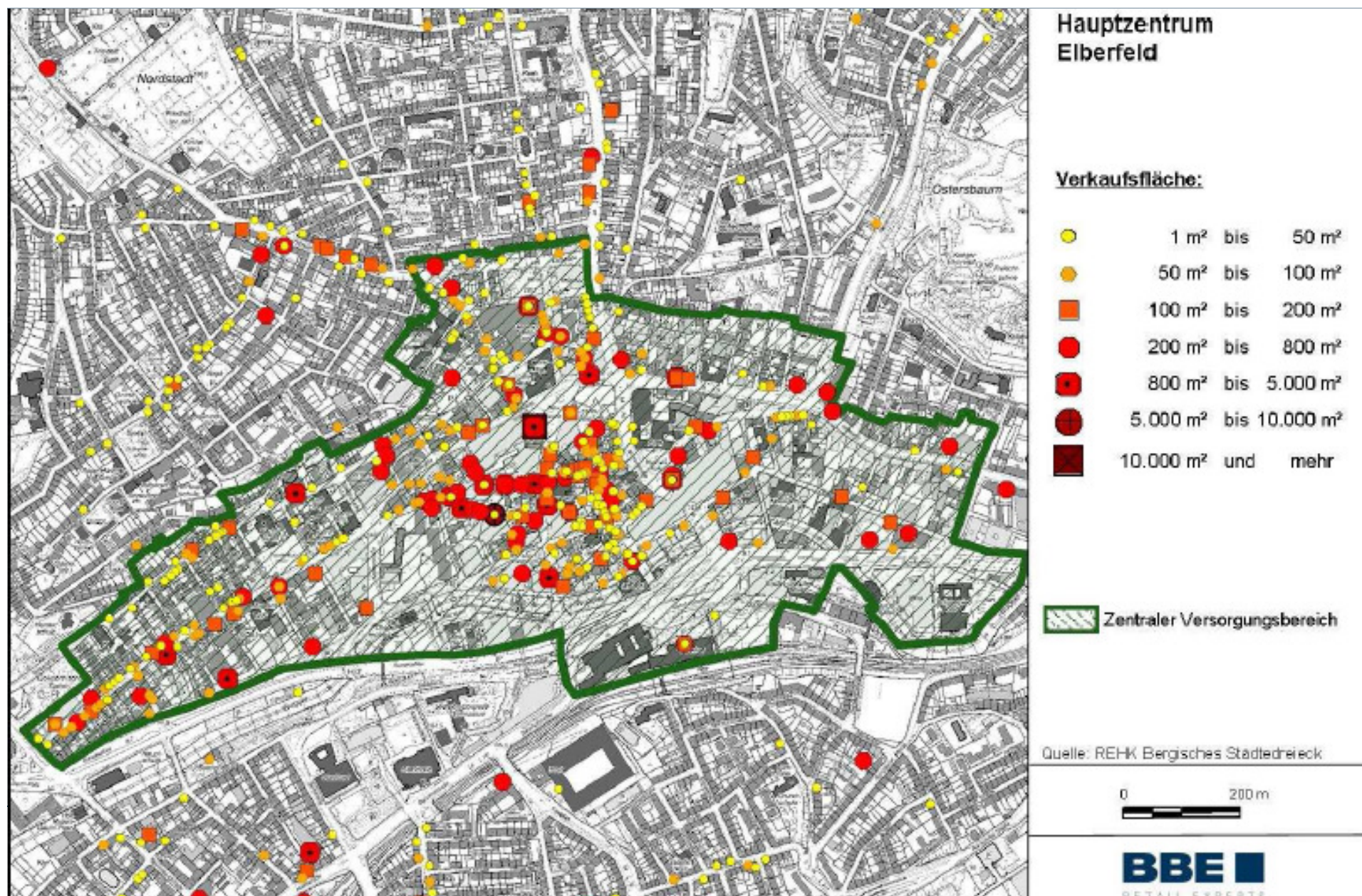
Verkaufsflächen im Städtevergleich (ZVB City)



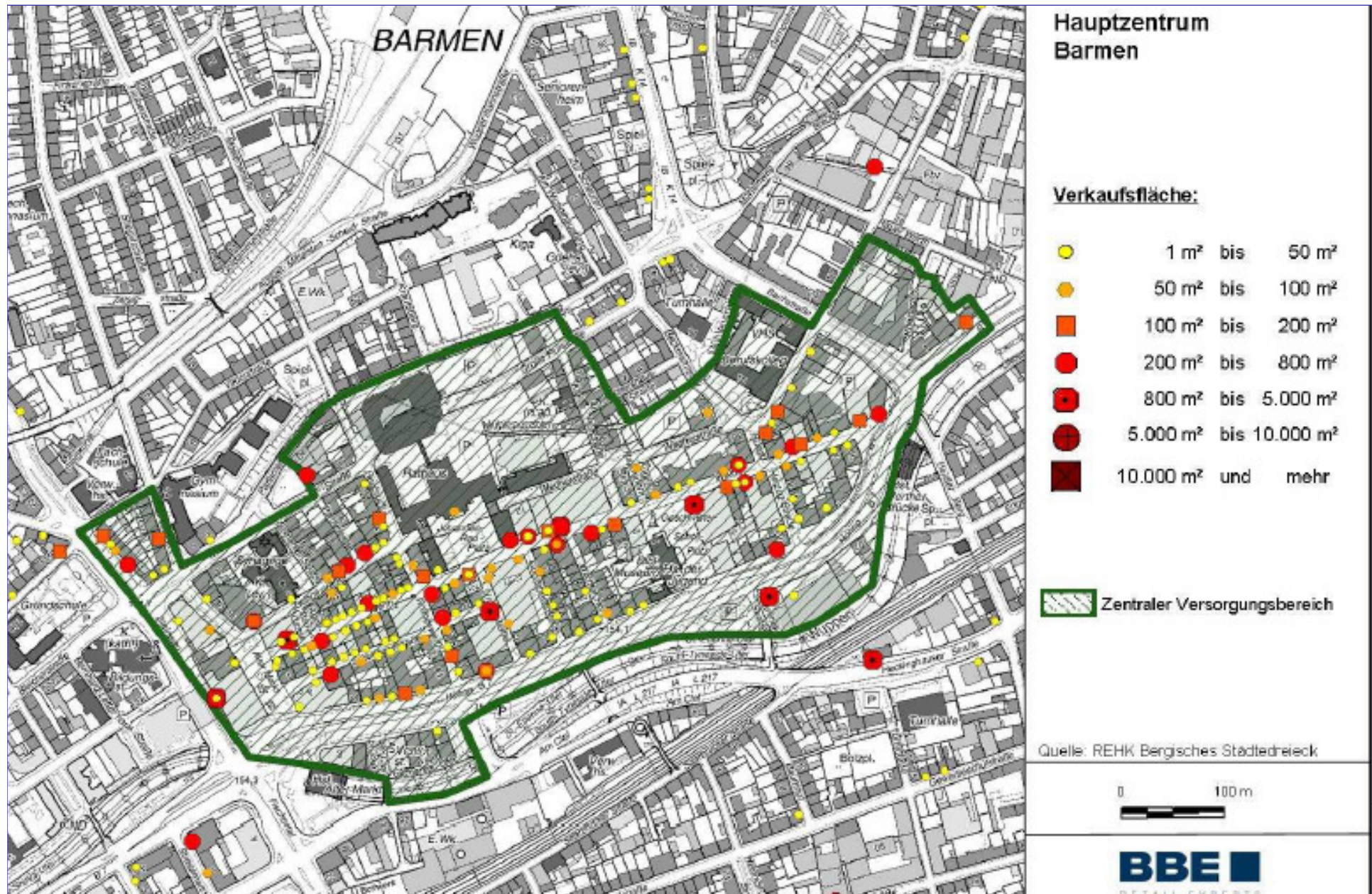
City-Verkaufsfläche je Einwohner im Städtevergleich



City-Standorte Elberfeld und Barmen



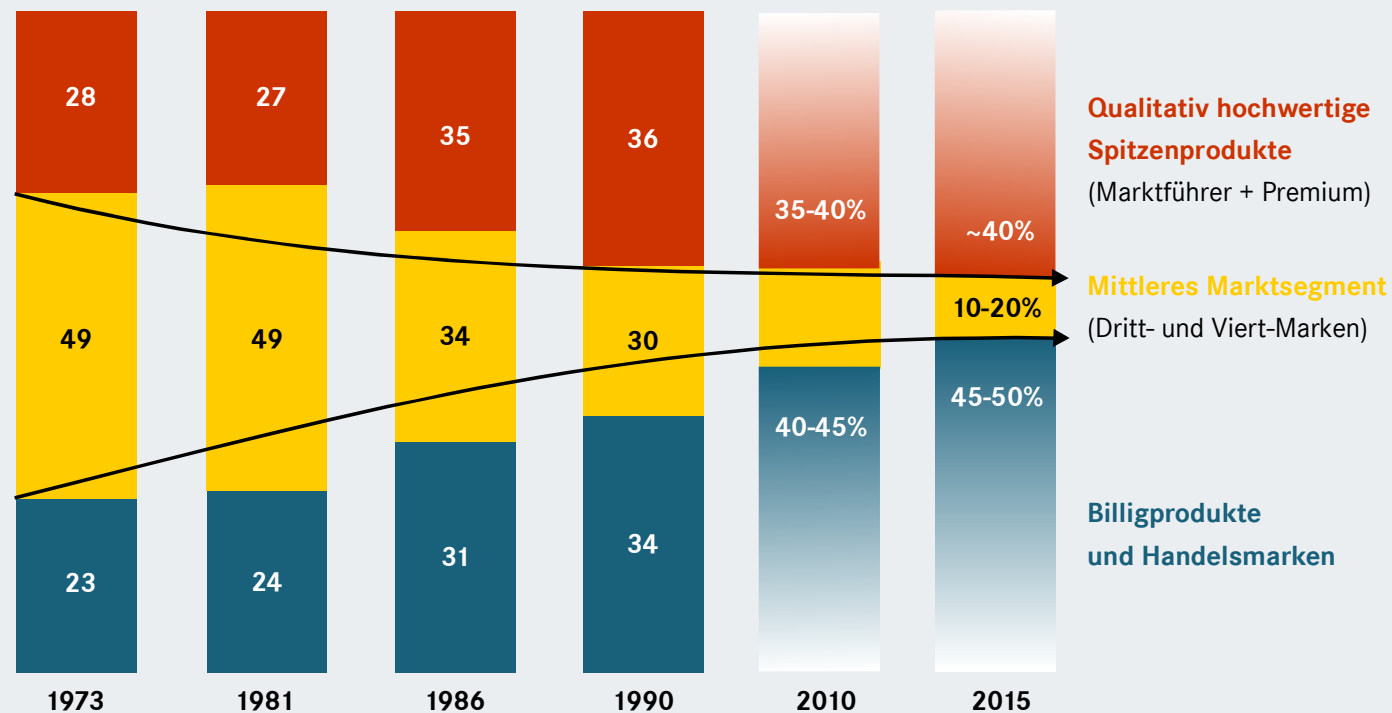
City-Standorte Elberfeld und Barmen



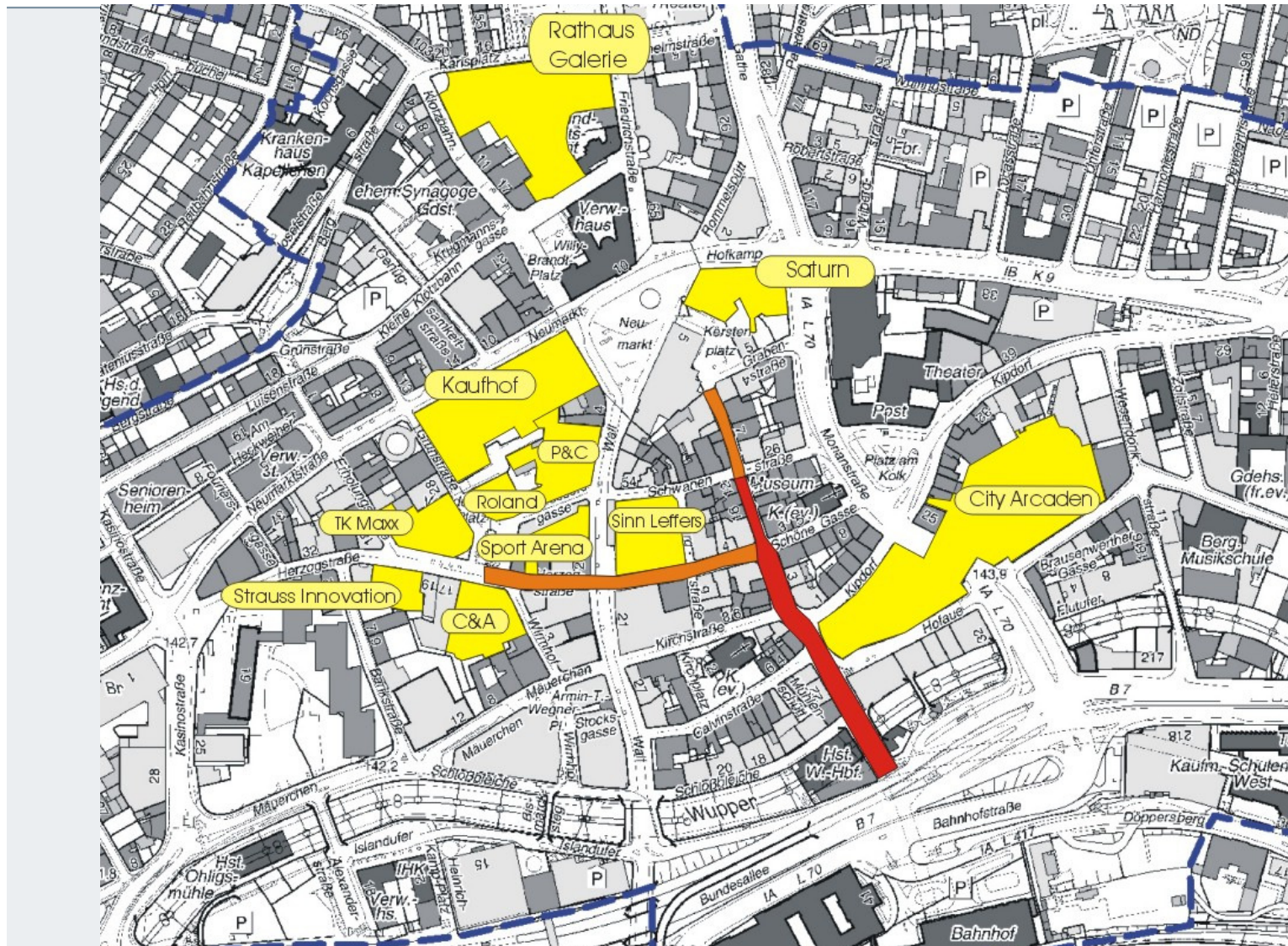
Trends der Einzelhandelsentwicklung

- Konzentration von Investitionen auf Innenstädte und Fachmarktzentren
- Polarisierung der Märkte („Verlust der Mitte“)
- Vertikalisierung des Handels
- „Pseudo-Wettbewerb“
- Steigende Bedeutung von Marken
- Umsatzwachstum über Themen, nicht über Produkte

„Verlust der Mitte“ als Herausforderung für die Positionierung



Perspektiven für die Elberfelder City



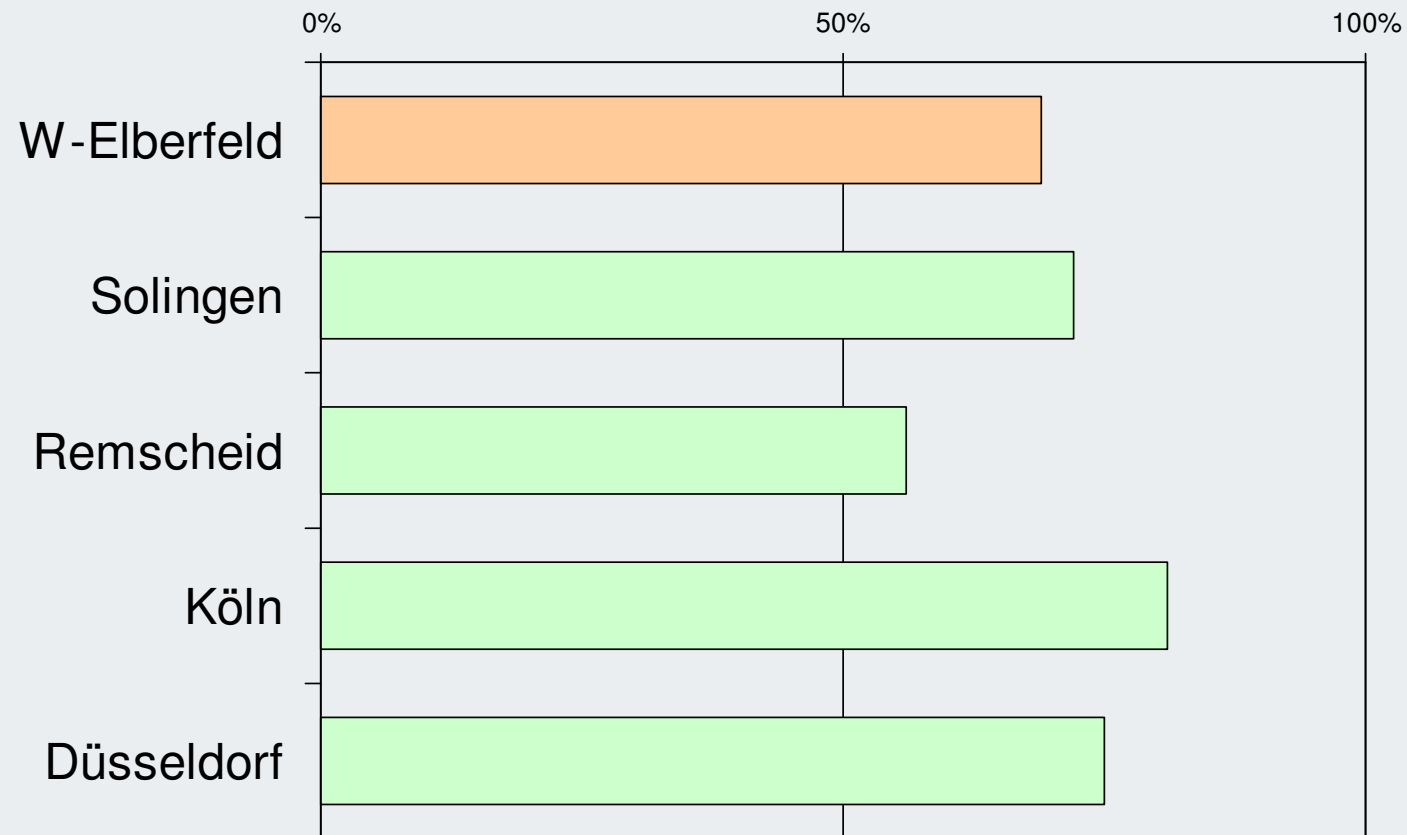
Passantenfrequenz in der A-Lage



Quelle: Kemper's 2007

Perspektiven für die Elberfelder City

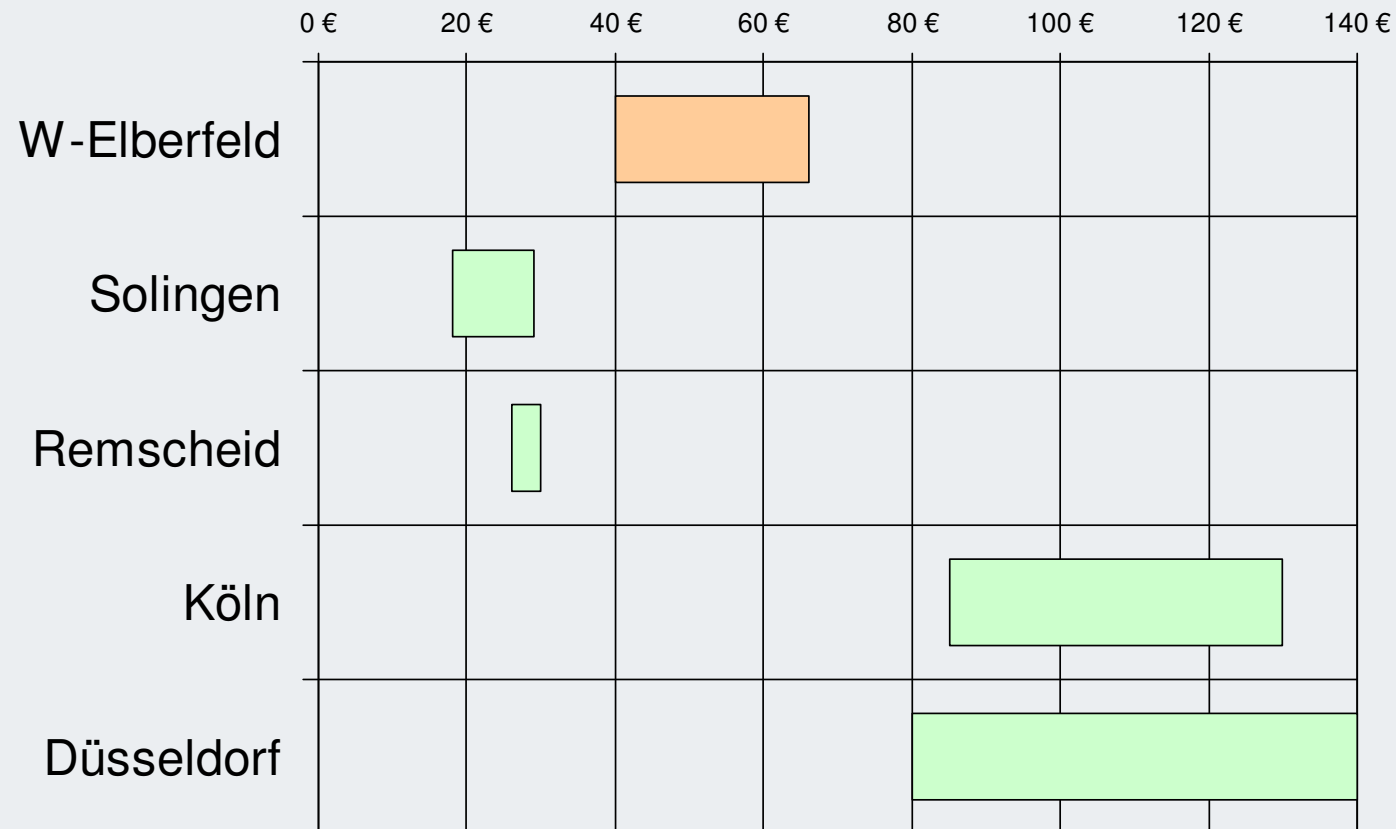
Filialisierungsgrad



Quelle: Brockhoff 2009

Perspektiven für die Elberfelder City

Mietpreisniveau A-Lage (Ladenlokal 120-260 m²)



Quelle: Brockhoff 2009

Was ist zu tun ?

Regionales und kommunales Einzelhandelskonzept

- ✓ **REHK Bergisches Städtedreieck (Ratsbeschluss 2006)**
 - Haupt- und Nebenzentren
 - Nahversorgungszentren
 - Ergänzungsstandorte
 - „Bergische Sortimentsliste“
- ✓ **Datenfortschreibung 2008**
- ✗ **Kommunales Einzelhandelskonzept (gem. LEPro 24a / EH-Erlass)**
 - Positionierung City-Standorte Elberfeld und Barmen
 - Zielsetzung/Bauleitplanung für GE/SO-Gebiete
 - Nahversorgungskonzept („Grundversorgung“)
 - Koordinierte, aktive Standortentwicklung
 - Restriktiver Umgang mit kritischen Vorhaben







T.K. maxx

große marken immer bis zu
60% günstiger*

jeden tag neu & immer anders

coming
soon

top marken
und designermode
immer bis zu
60% günstiger*

- damen
- herren
- kinder
- schuhe
- accessoires
- home

www.tkmaxx.de

T.K. maxx

große marken immer bis zu
60% günstiger*

jeden tag neu & immer anders

coming
soon











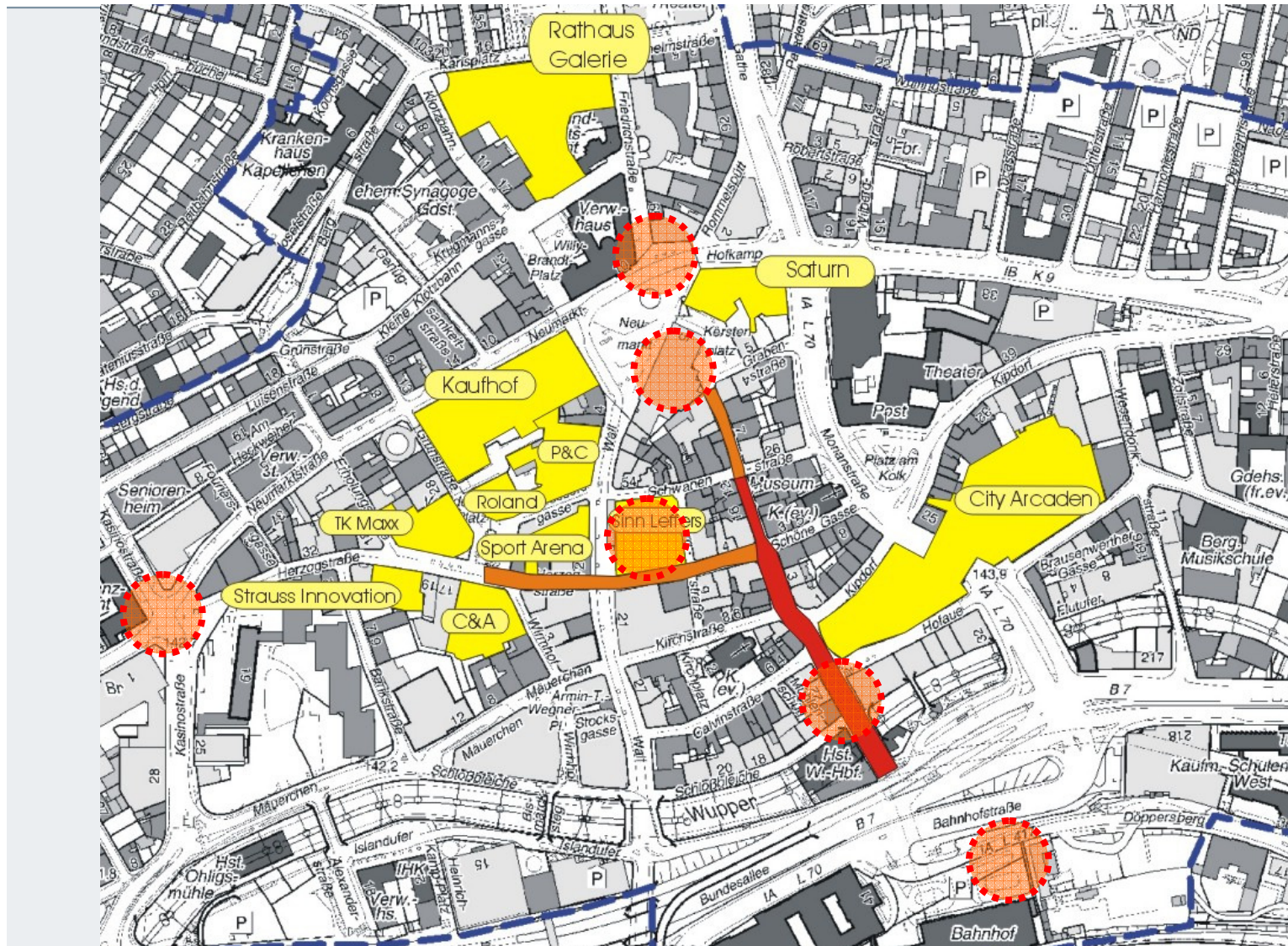


Was ist zu tun ?

Herausforderungen in der City Elberfeld

- ✓ **Umbau/Restrukturierung von zentralen Immobilien**
 - P&C-Umbau
 - Saturn ersetzt Hertie
 - TK Maxx ersetzt Wehmeyer
- ✗ **Herausforderung Döppersberg**
 - Anspruch: „Magneten“ ansiedeln ohne Risiken und Nebenwirkungen
- ✗ **Strukturschwächen beseitigen**
 - „A-Lage“ Poststraße/Alte Freiheit zu klein(teilig)
 - Commerzbank-Gebäude am Neumarkt als „Frequenzblocker“
 - Abseitslage der Rathaus-Galerie
 - Zäsur/Distanz zur „gefühlten“ Altstadt Luisenviertel
 - Nachnutzung ehem. SinnLeffers-Immobilie

Was ist zu tun ?



Was ist zu tun ?

Initiative und (finanzielles) Engagement der Wirtschaft



Arbeitsgruppe Einzelhandel

- alle relevanten Gruppen beteiligt
- Strategiepapier erarbeitet
- Handlungsfelder definiert



Quartiersinitiativen

- IG 1
- IG Friedrich-Ebert-Straße



ISGG NRW

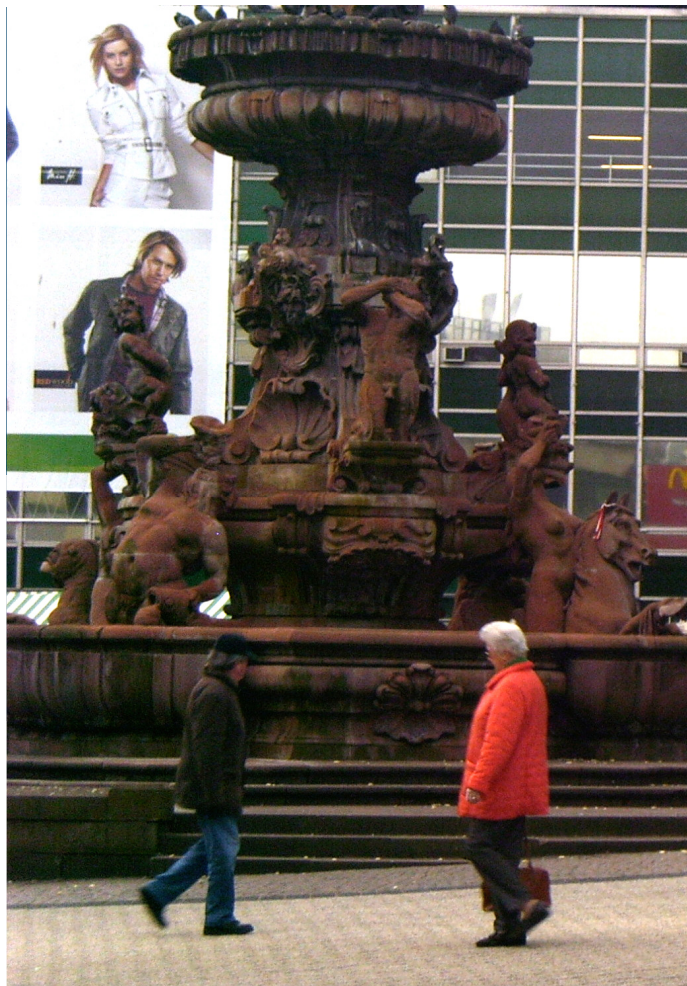
- Investitionsbereitschaft nur bei (relativer) Planungssicherheit
- Eigentümer(gemeinschaften) müssen Interesse an Wertsteigerung/-erhaltung ihrer Immobilien haben

Was ist zu tun ?



Was ist zu tun ?





BBE RETAIL EXPERTS
Unternehmensberatung GmbH & Co. KG

Kap am Südkai · Agrippinawerft 30
50678 Köln

Jörg Lehnerdt

Fon: 02 21 - 9 36 55-123

Fax: 02 21 - 9 36 55-124

lehnerdt@bbe-retail-experts.de

www.bbe-retail-experts.de

Vielen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit!