



Stadt Wuppertal -  
Ausschuss Wirtschaft,  
Stadtentwicklung und  
Stadtmarketing

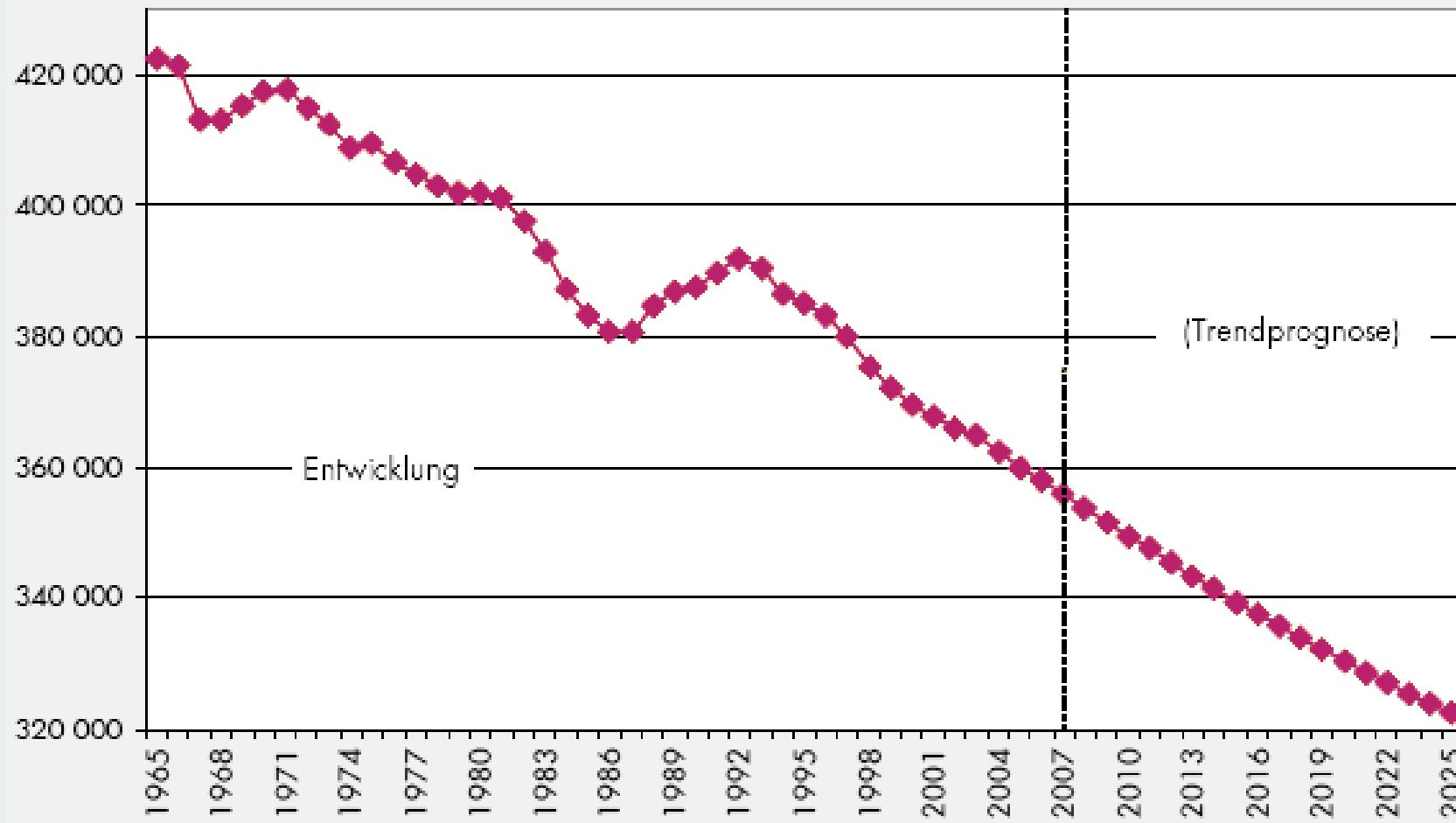
Jörg Lehnerdt  
4. März 2009

# Einzelhandelsstandort Wuppertal-Elberfeld

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

# Einzelhandelsstandort Wuppertal

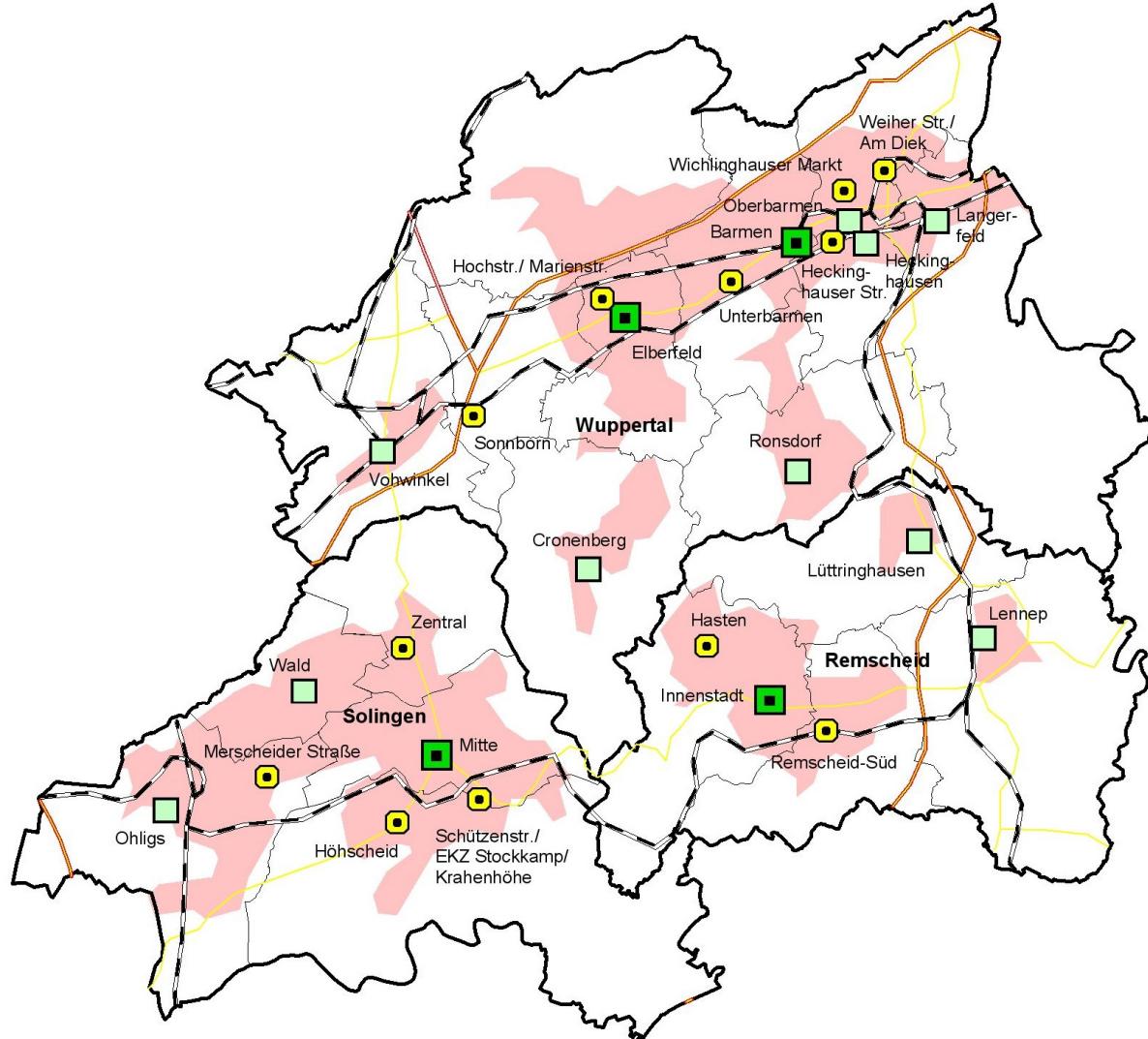
**Entwicklung der Einwohnerzahl Wuppertals 1965 bis 2025**



## Strukturdaten

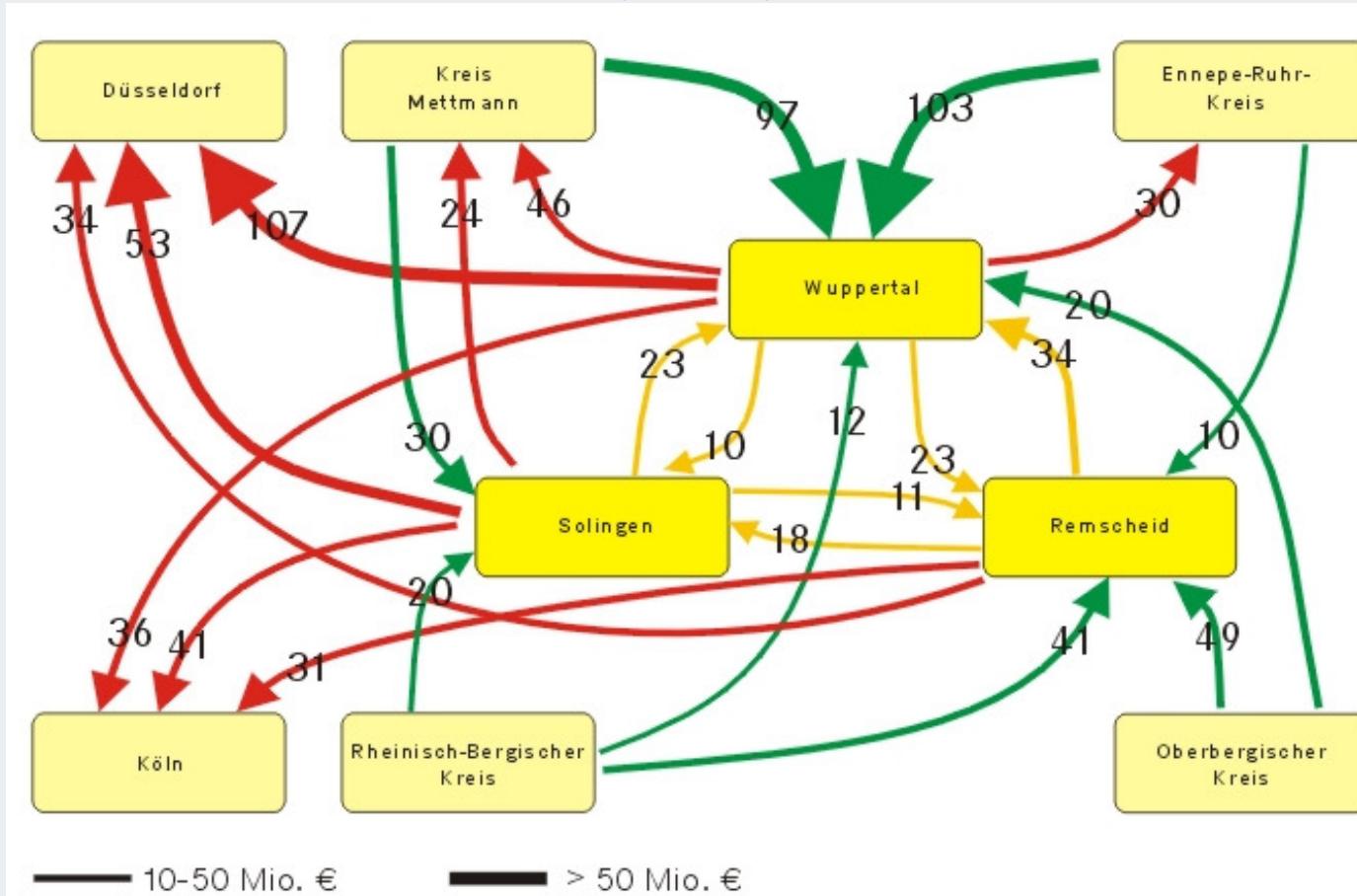
■ <b>Einwohner</b>	2008	<b>353.800</b>
	2015	339.500
■ <b>EH-Kaufkraft</b>	2008	<b>1.995 Mio. €</b>
■ <b>Kaufkraftniveau</b>	2006	<b>101 %</b>
■ <b>Einzelhandelsbetriebe</b>	2008	<b>2.286</b>
■ <b>Verkaufsfläche</b>	2008	<b>486.600 m<sup>2</sup></b>
■ <b>Umsatz (Prognose)</b>	2008	<b>1.974 Mio. €</b>
■ <b>Zentralität (Prognose)</b>	2006	<b>108 %</b>

# Einzelhandelsstandort Wuppertal



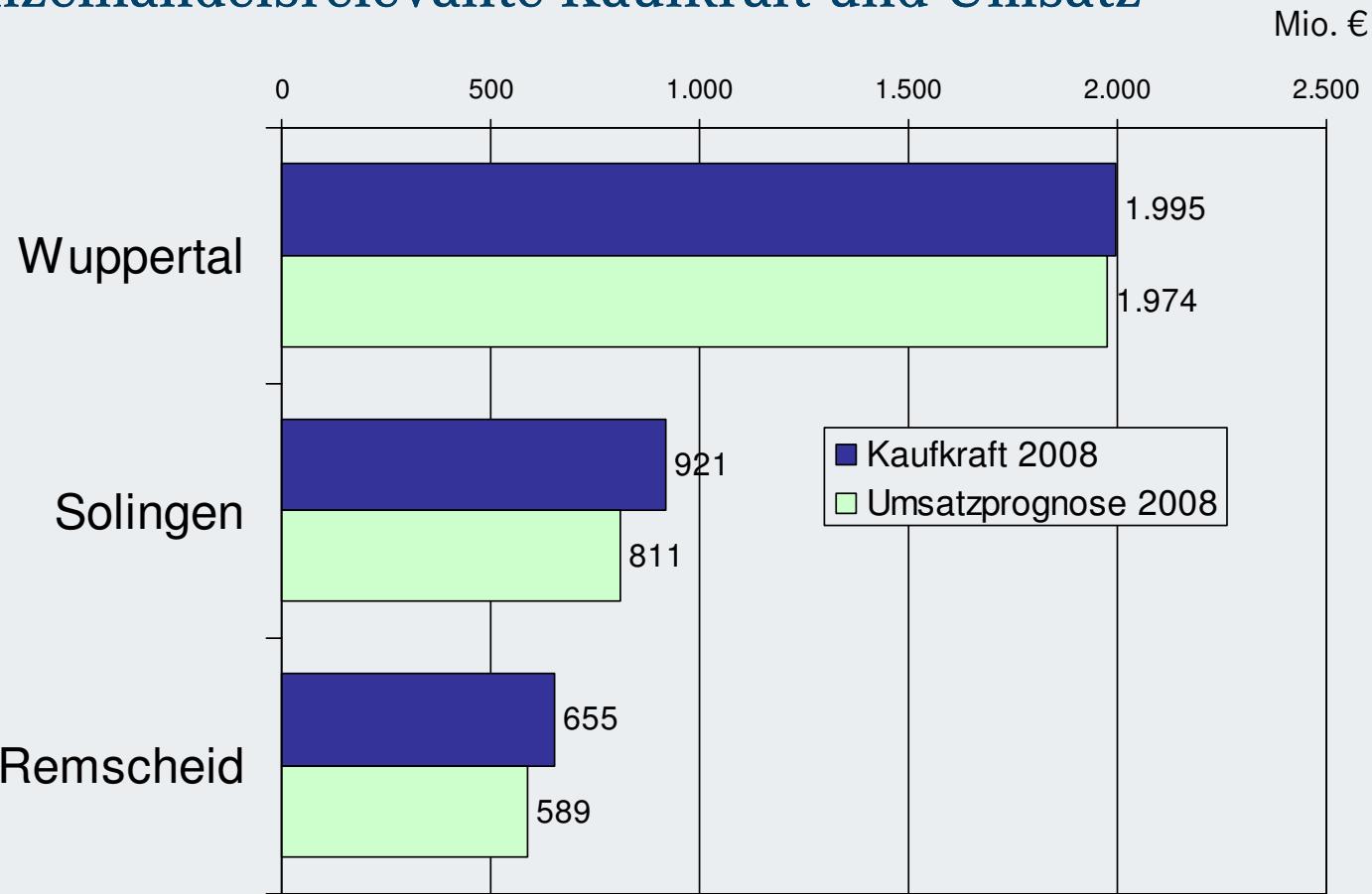
# Einzelhandelsstandort Wuppertal

## Kaufkraftverflechtung (2005)



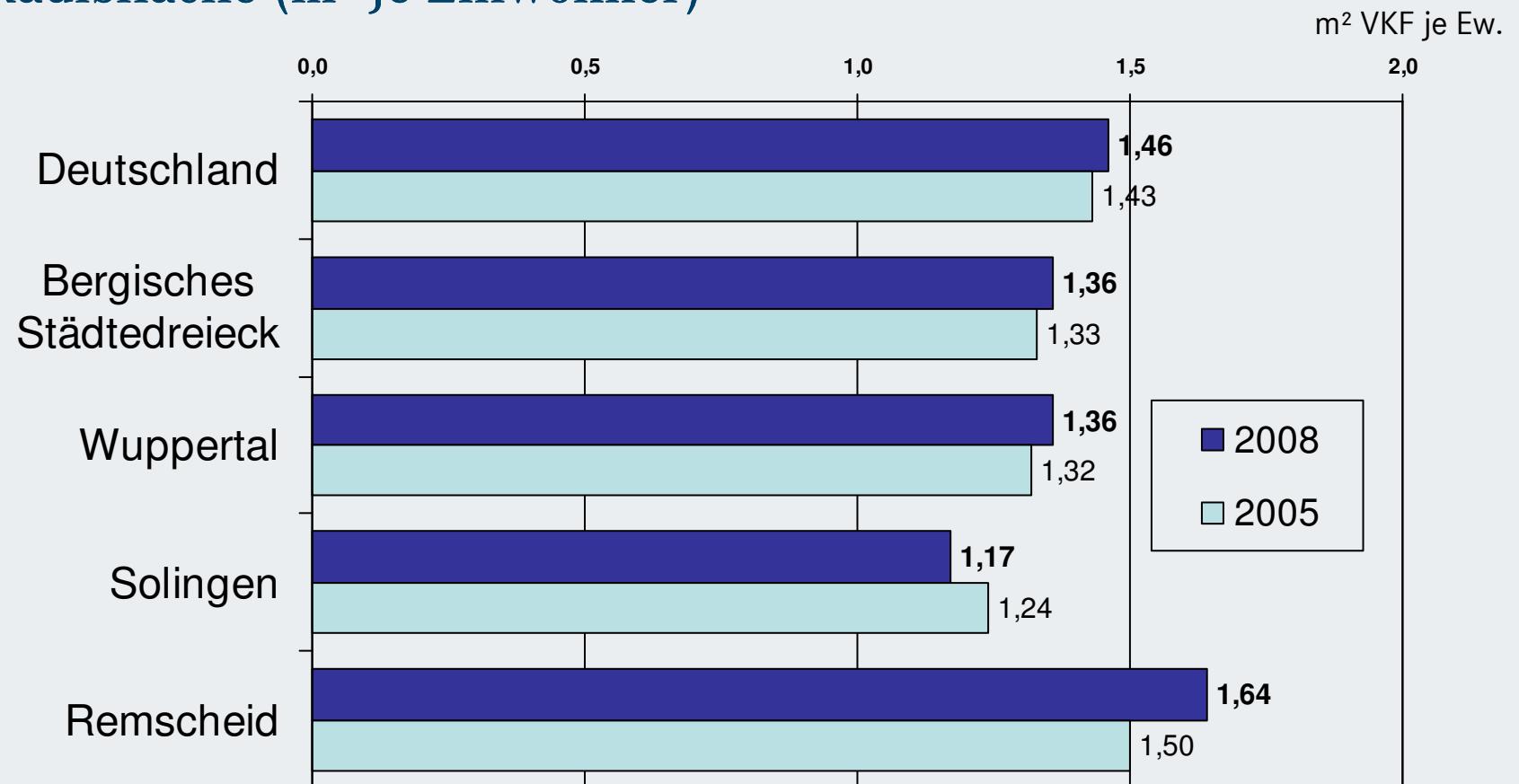
# Einzelhandelsstandort Wuppertal

## Einzelhandelsrelevante Kaufkraft und Umsatz



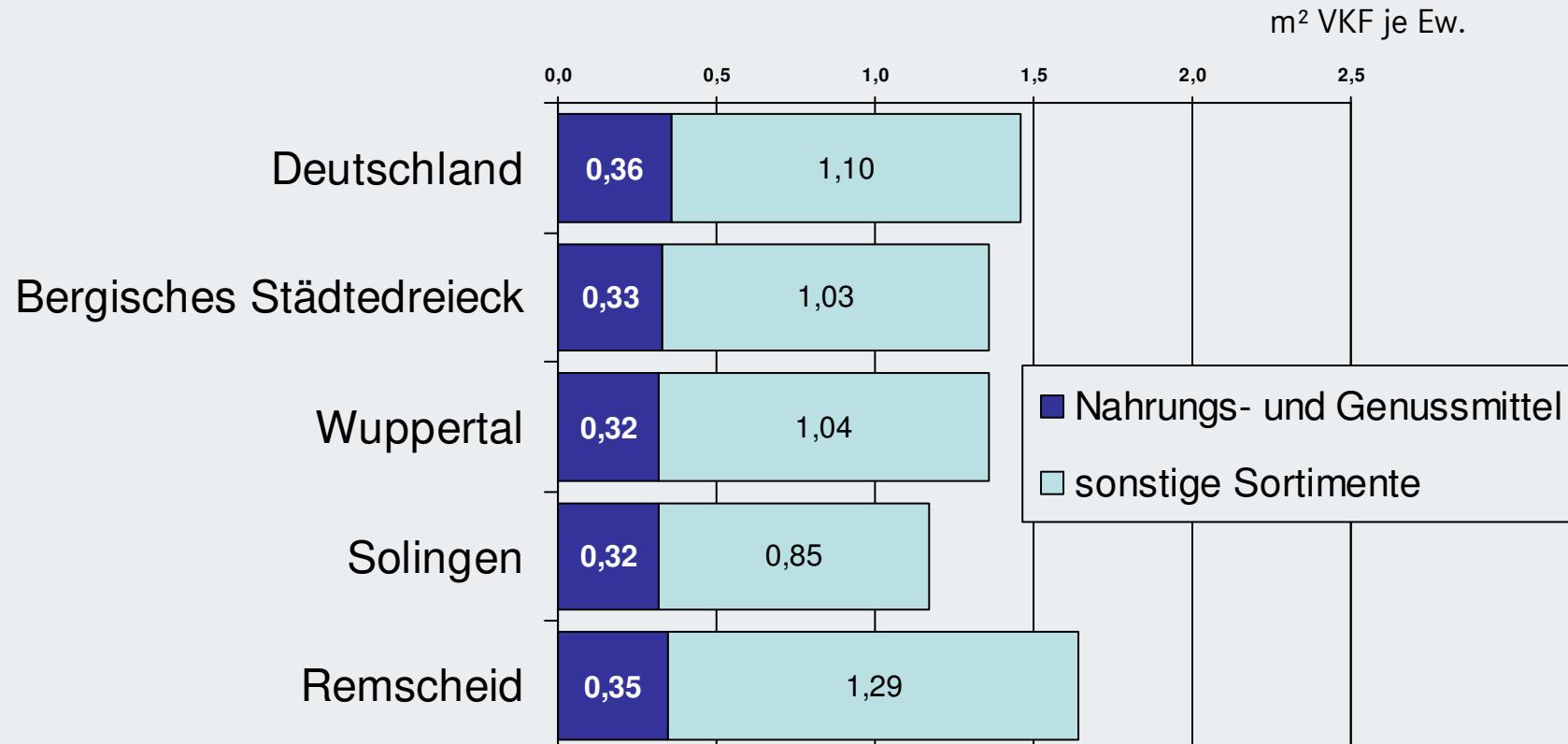
# Einzelhandelsstandort Wuppertal

Verkaufsfläche (m<sup>2</sup> je Einwohner)



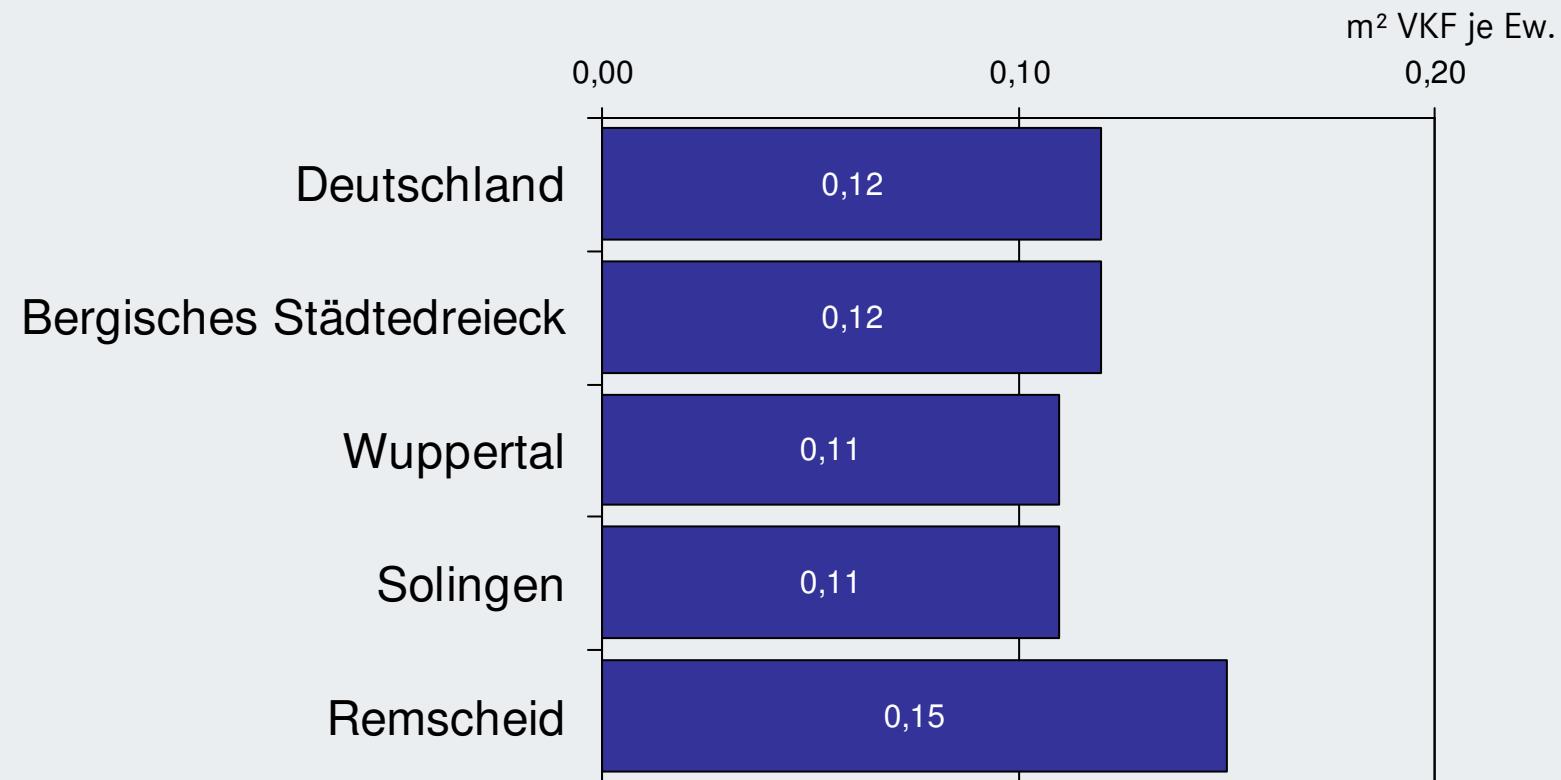
# Einzelhandelsstandort Wuppertal

## Verkaufsfläche (m<sup>2</sup> je Einwohner)



# Einzelhandelsstandort Wuppertal

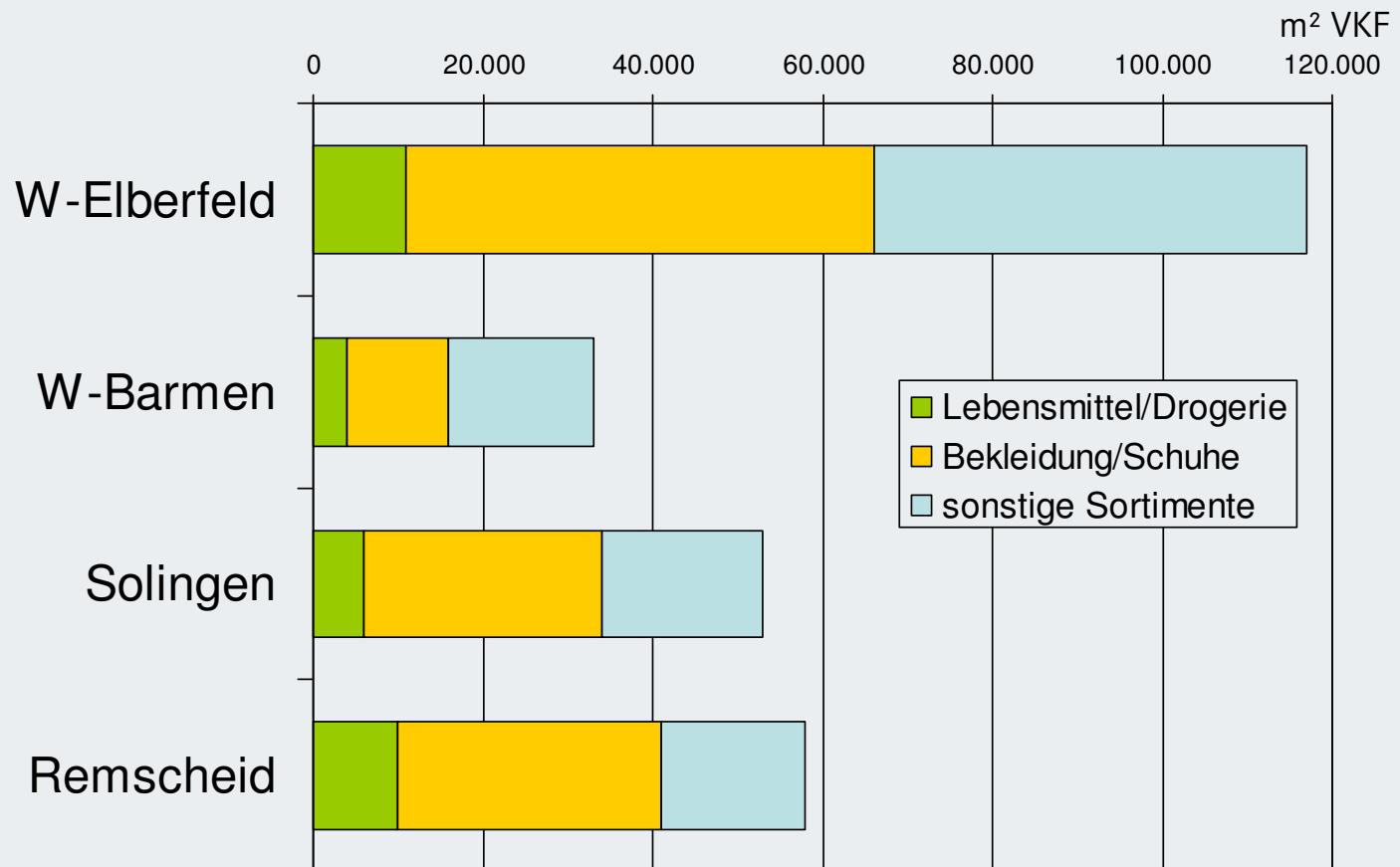
## Discounter-Verkaufsfläche (m<sup>2</sup> je Einwohner)



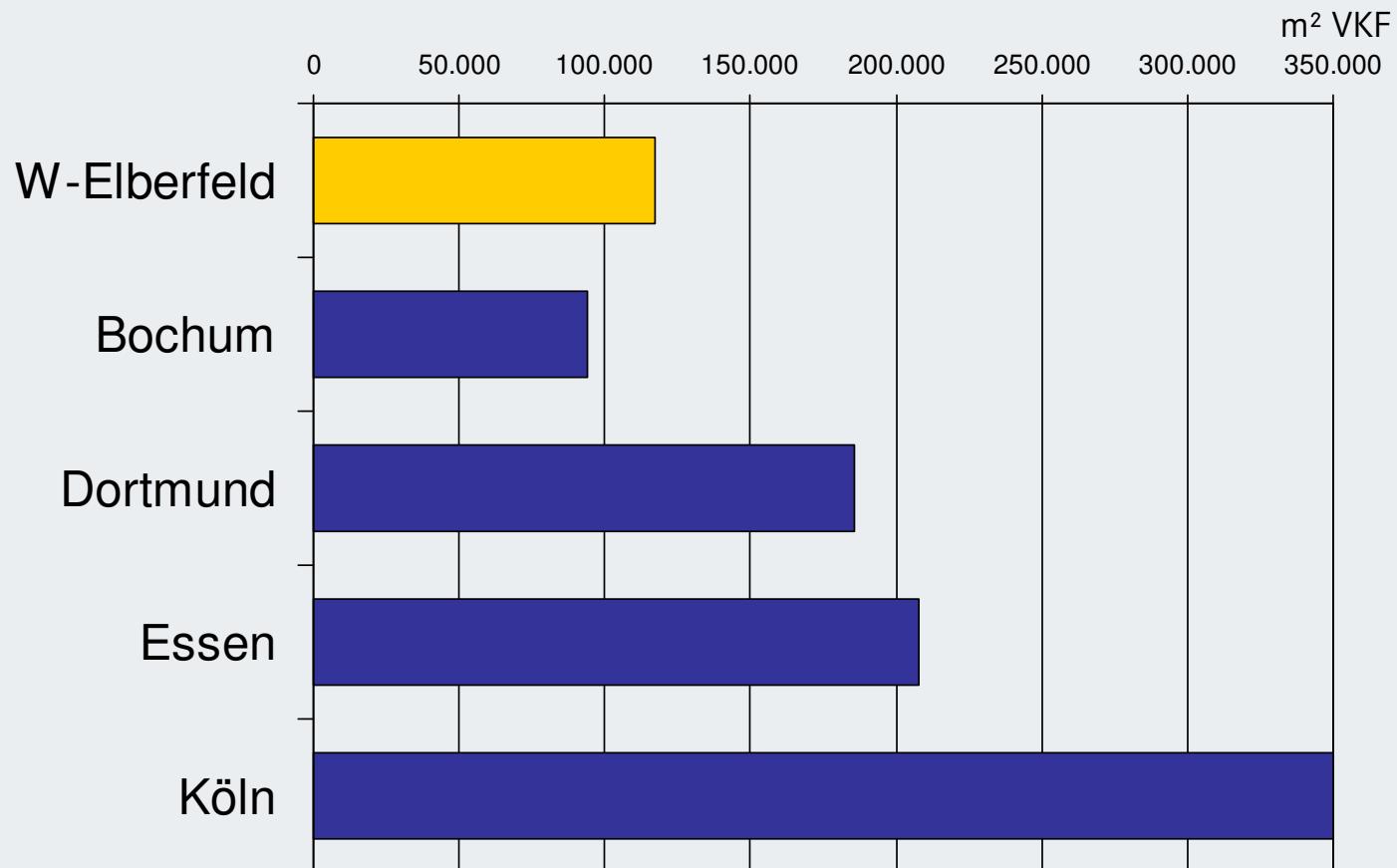
# City-Standorte Elberfeld und Barmen



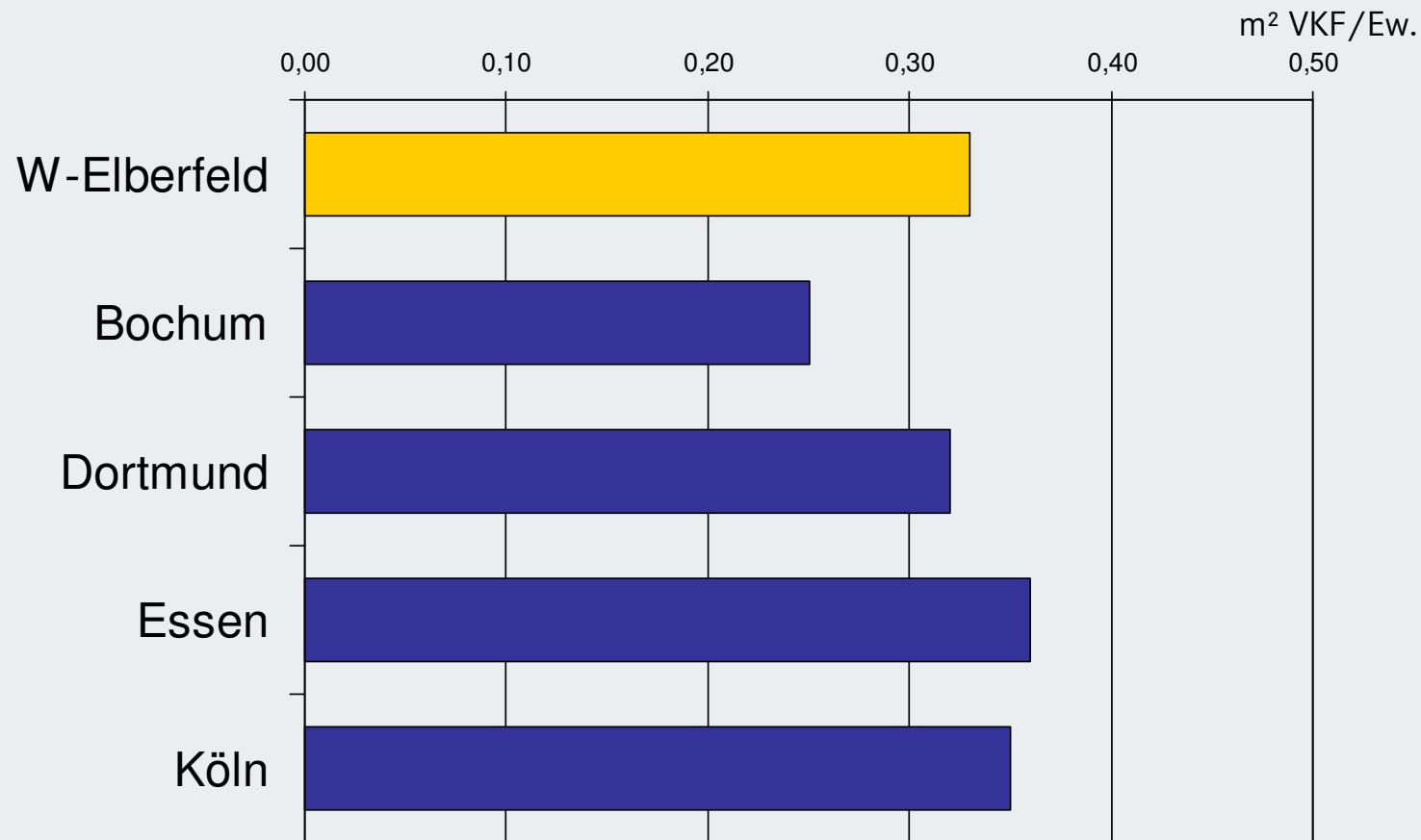
## Verkaufsflächen im Städtevergleich (ZVB City)



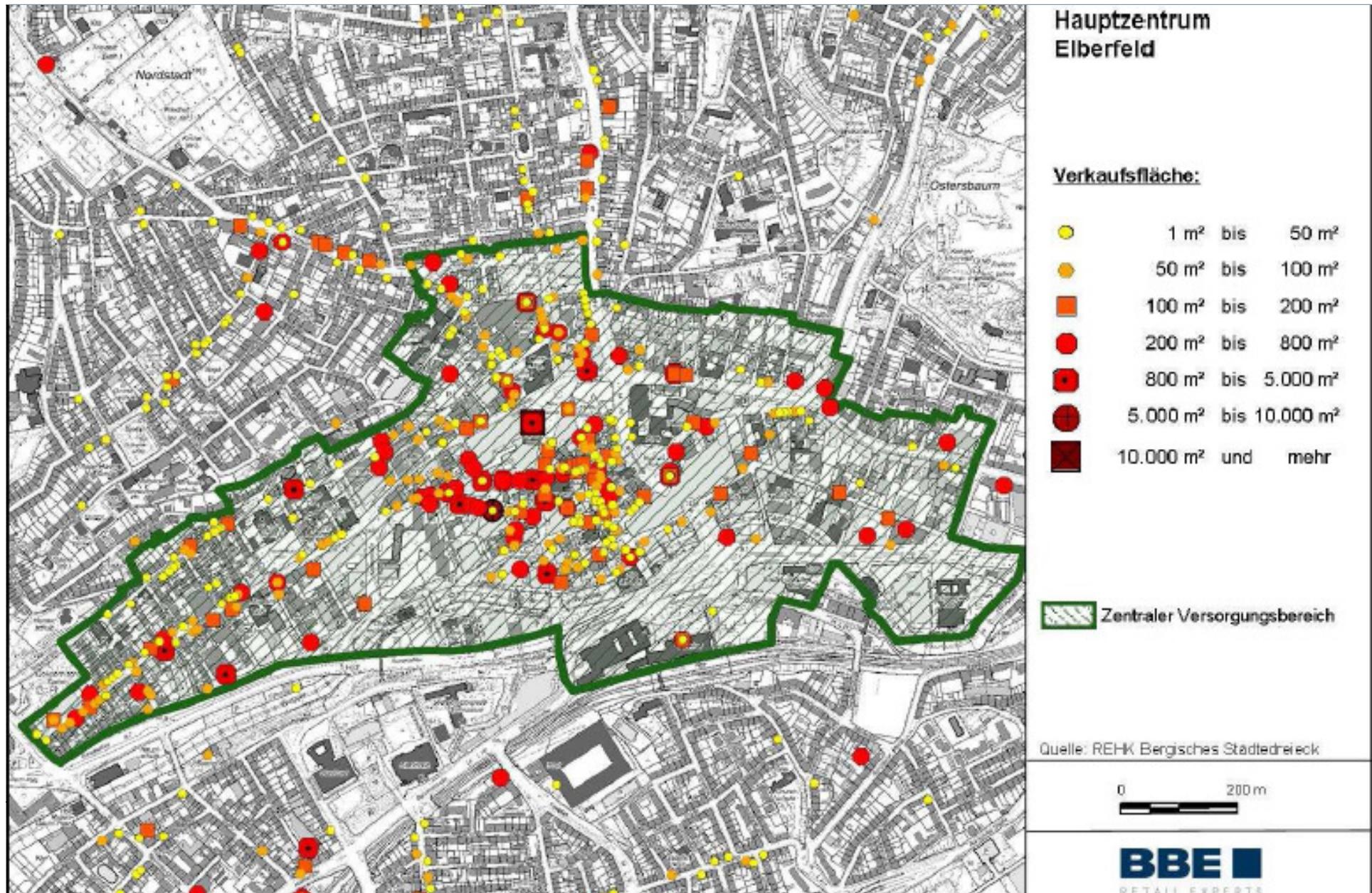
## Verkaufsflächen im Städtevergleich (ZVB City)



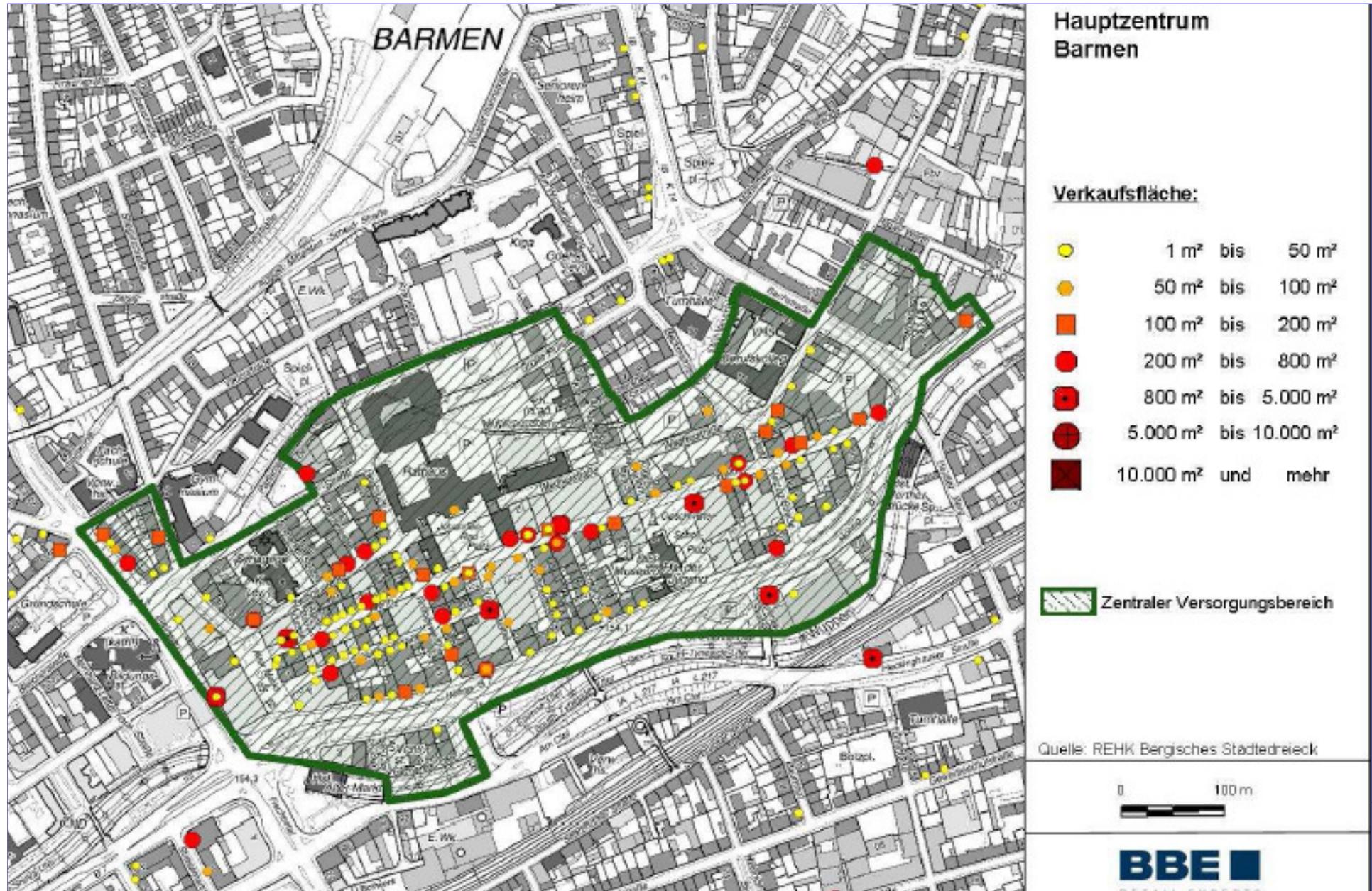
## City-Verkaufsfläche je Einwohner im Städtevergleich



# City-Standorte Elberfeld und Barmen



# City-Standorte Elberfeld und Barmen

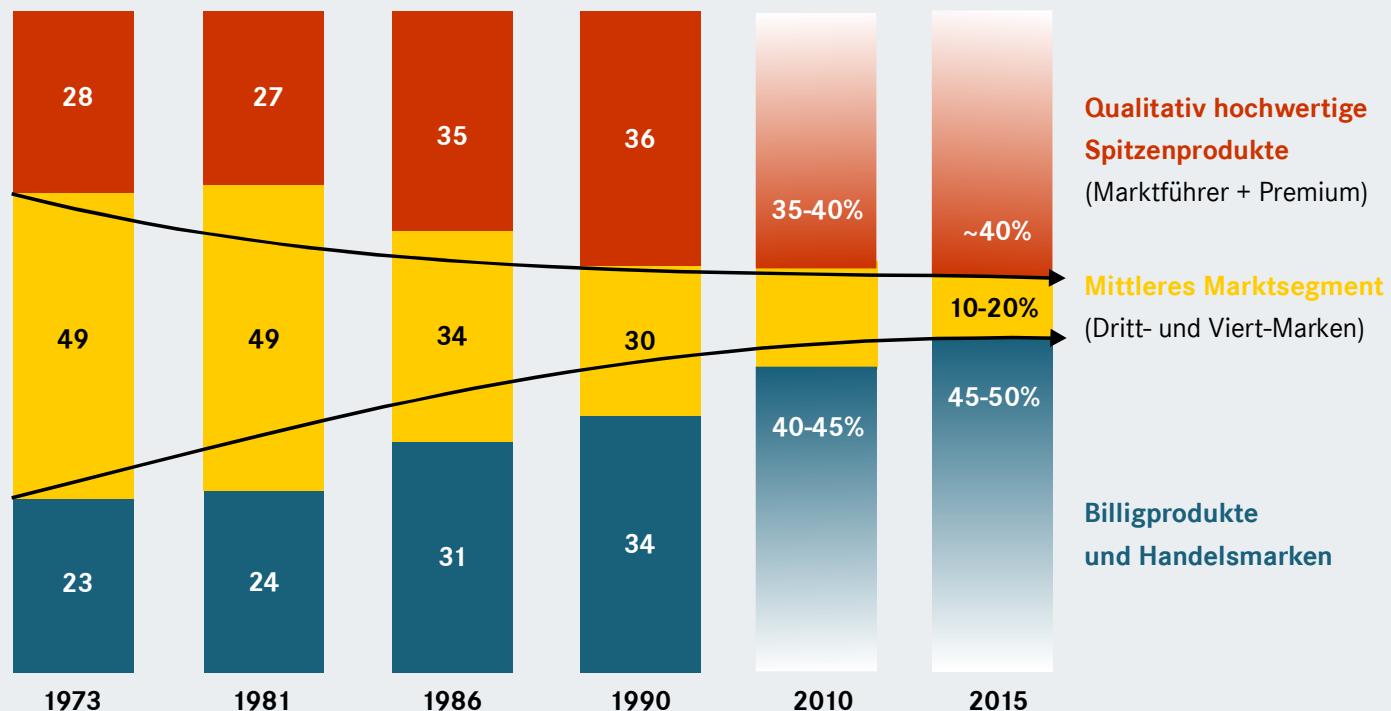


## Trends der Einzelhandelsentwicklung

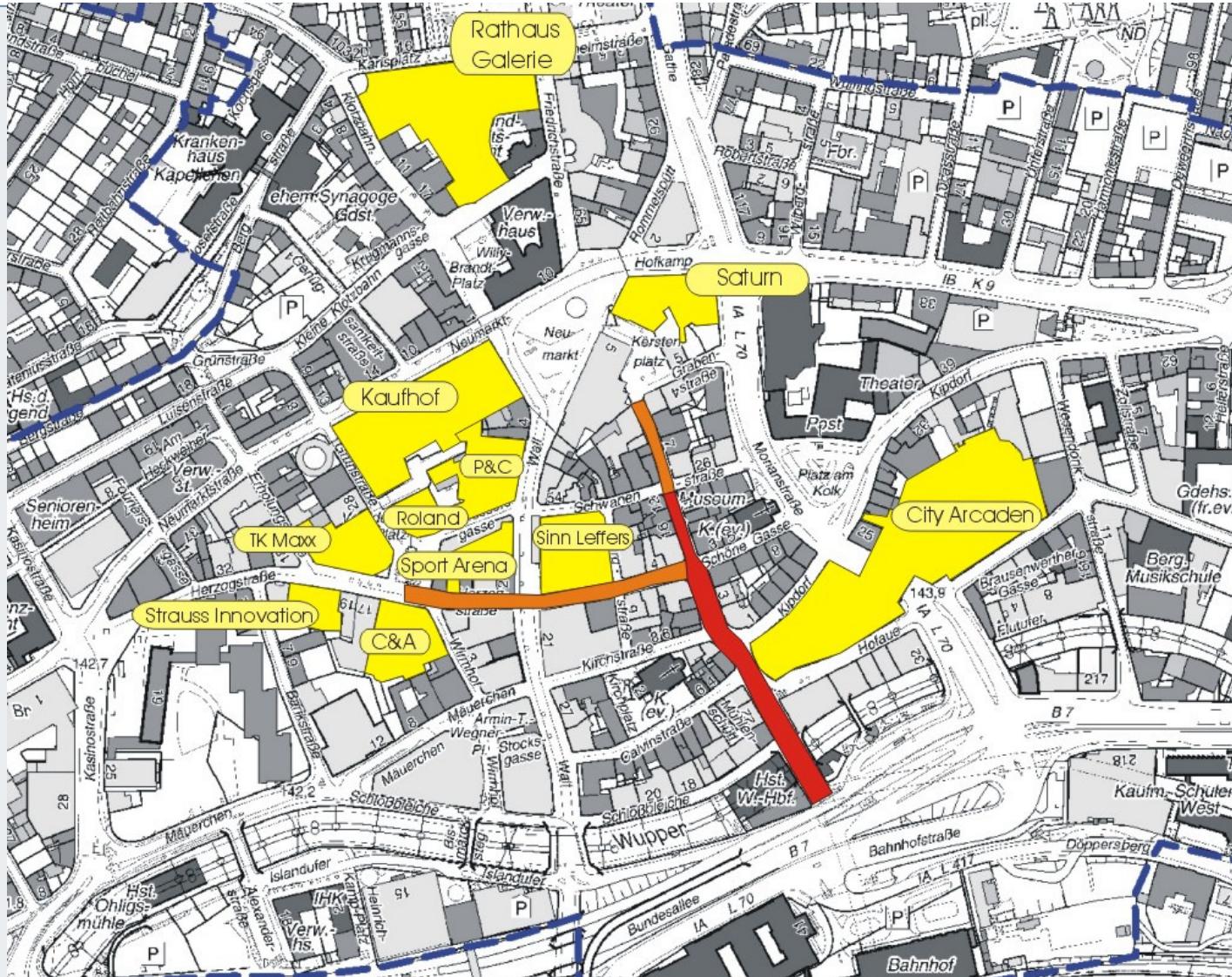
- Konzentration von Investitionen auf Innenstädte und Fachmarktzentren
- Polarisierung der Märkte („Verlust der Mitte“)
- Vertikalisierung des Handels
- „Pseudo-Wettbewerb“
- Steigende Bedeutung von Marken
- Umsatzwachstum über Themen, nicht über Produkte

# Perspektiven für die Elberfelder City

„Verlust der Mitte“ als Herausforderung für die Positionierung



# Perspektiven für die Elberfelder City



# Perspektiven für die Elberfelder City

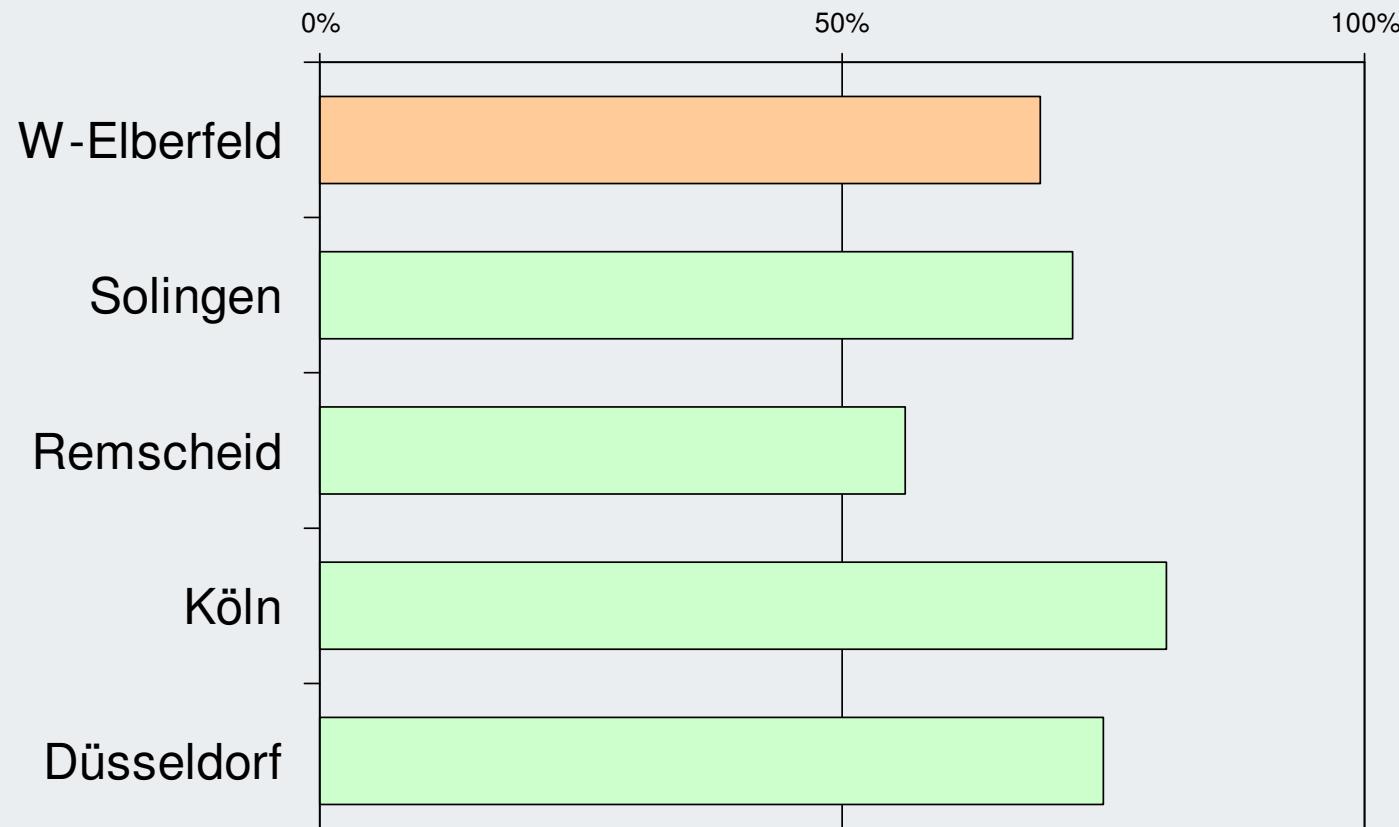
## Passantenfrequenz in der A-Lage



Quelle: Kemper's 2007

# Perspektiven für die Elberfelder City

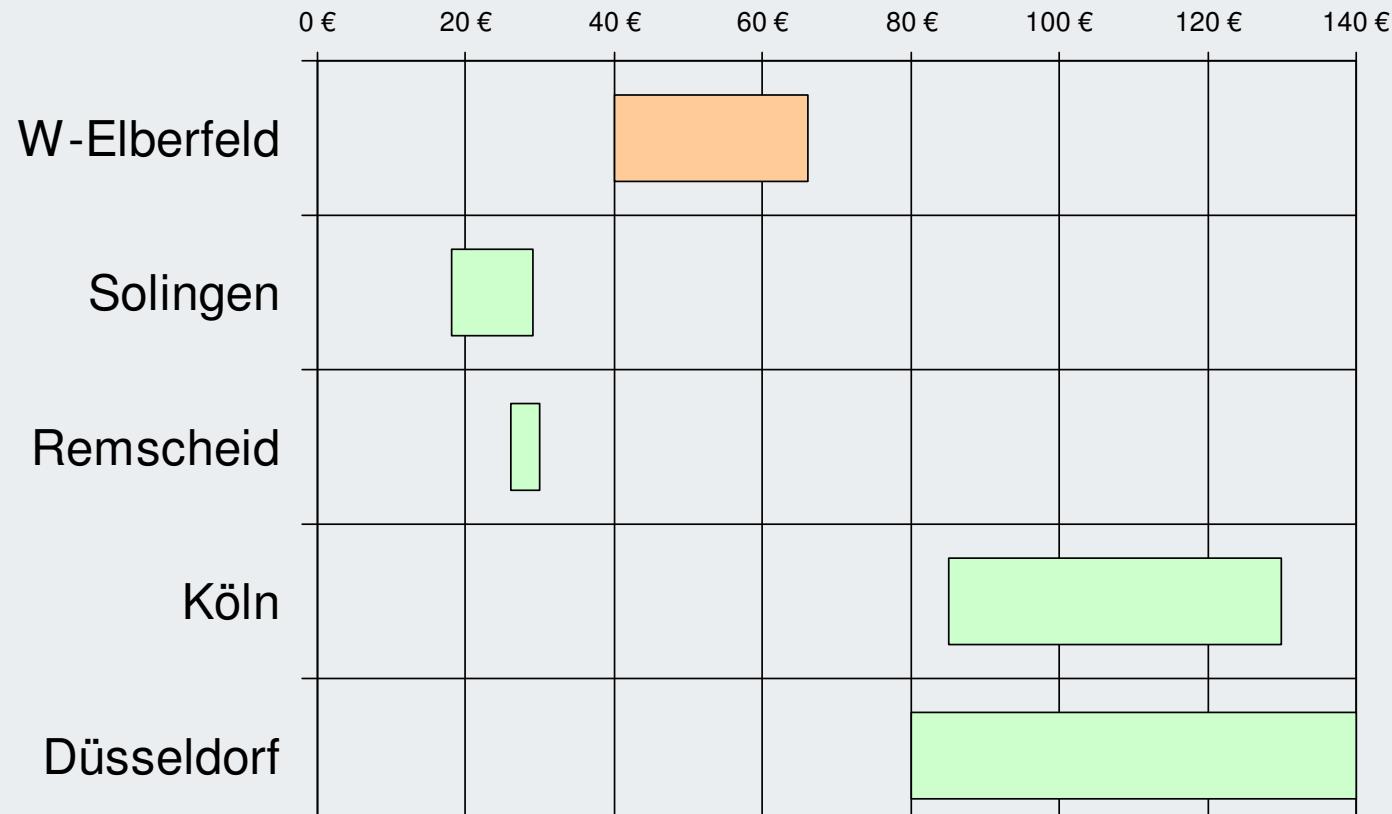
## Filialisierungsgrad



Quelle: Brockhoff 2009

# Perspektiven für die Elberfelder City

## Mietpreisniveau A-Lage (Ladenlokal 120-260 m<sup>2</sup>)



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



















# Was ist zu tun ?

## Herausforderungen in der City Elberfeld

### ✓ Umbau/Restrukturierung von zentralen Immobilien

- P&C-Umbau
- Saturn ersetzt Hertie
- TK Maxx ersetzt Wehmeyer

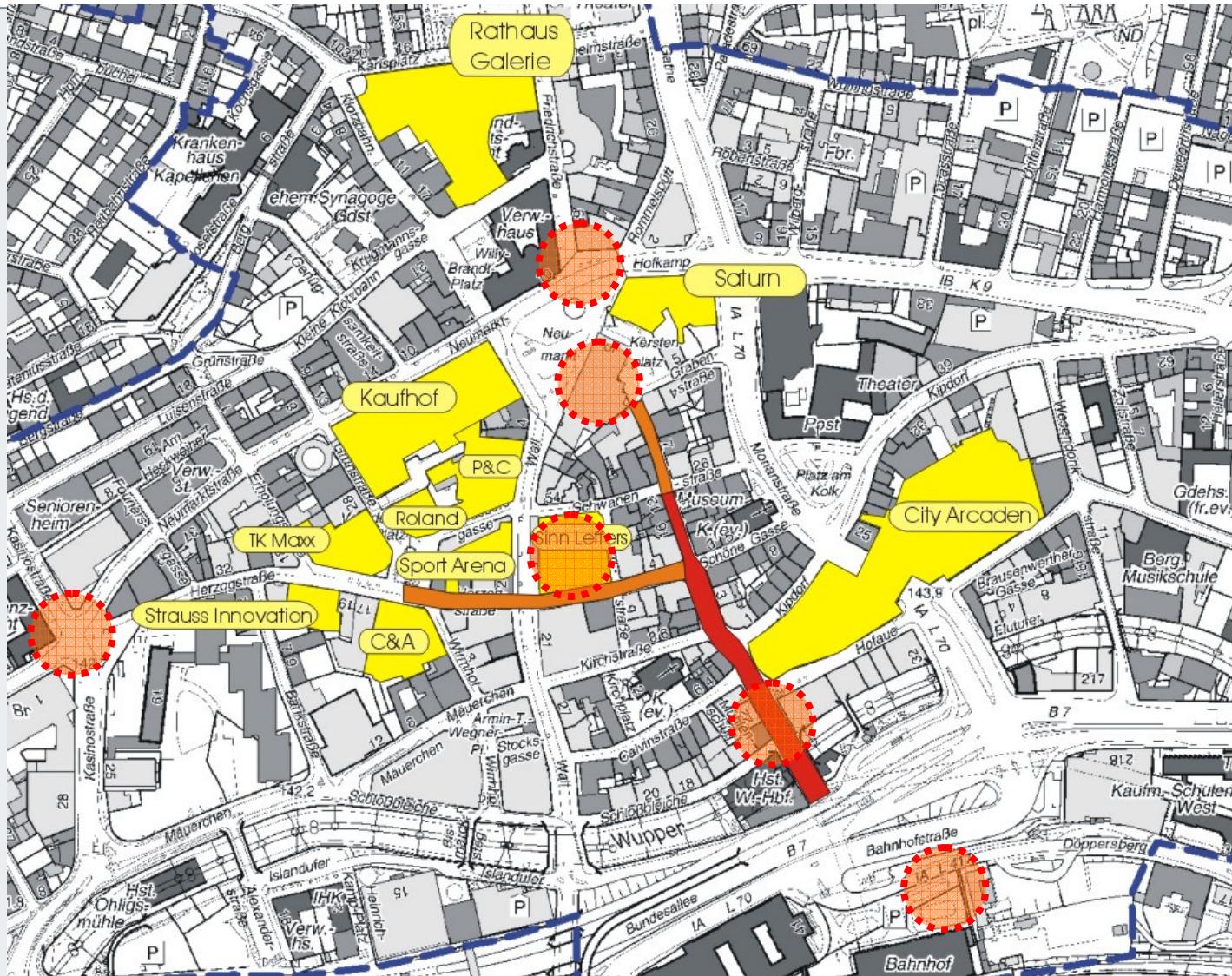
### ✗ Herausforderung Döppersberg

- 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 „gefühlt“ Altstadt Luisenviertel
- Nachnutzung ehem. SinnLeffers-Immobilie

# Was ist zu tun ?

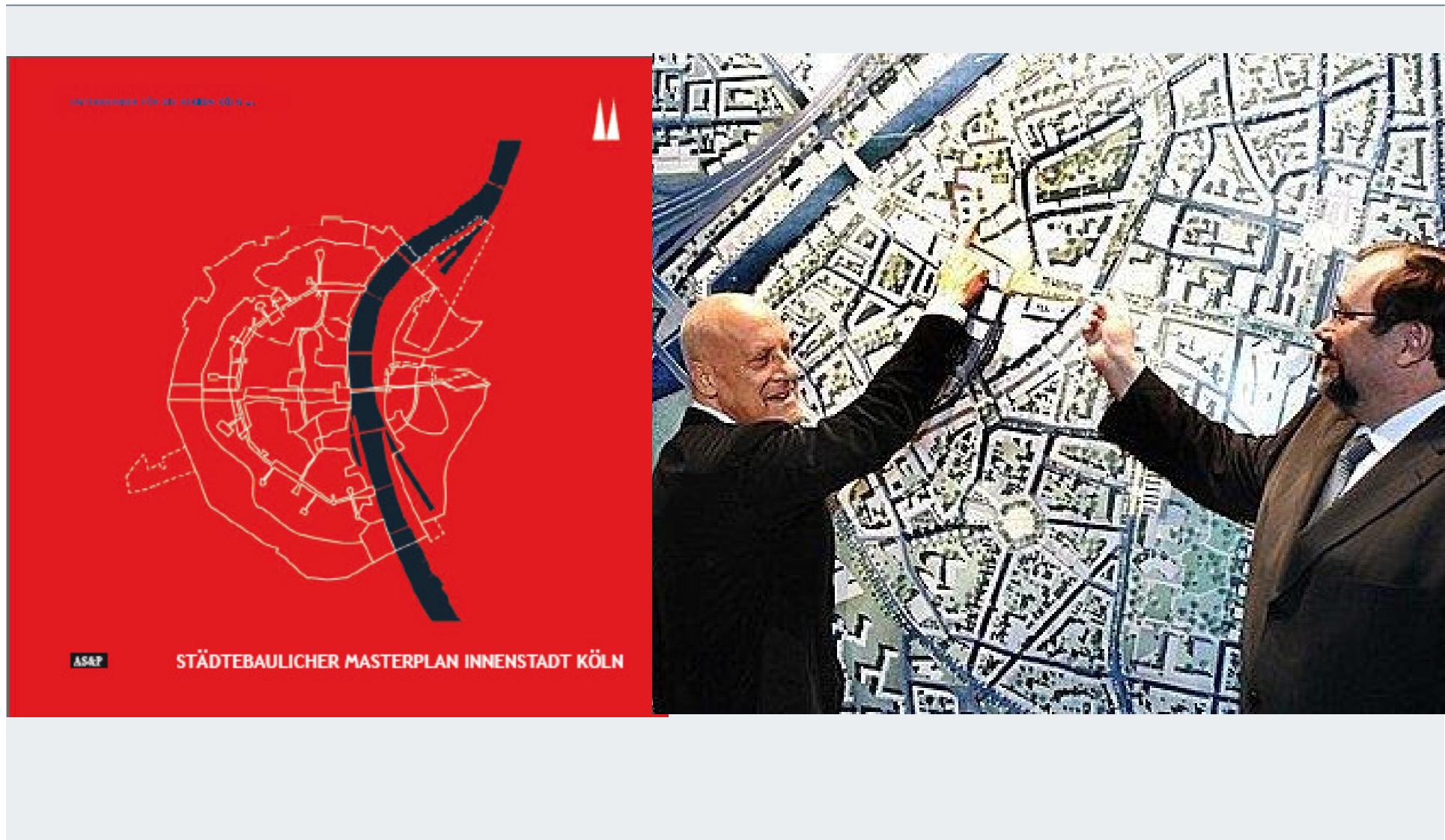


# Was ist zu tun ?

## 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](mailto:lehnerdt@bbe-retail-experts.de)

[www.bbe-retail-experts.de](http://www.bbe-retail-experts.de)

Vielen Dank für  
Ihre Aufmerksamkeit!