

STADT LÜGDE

Quartiersentwicklung MARIENHÖFE



Inhaltsangabe

Einleitung:

▪ Quartiersentwicklung Marienhöfe	Seite(n)	3
▪ Flächenbestand		4
▪ kunst. kaufen. kulinarisches.		5

Konzeptvorschläge:

I. Bank und Bäcker	7
II. Die Buchkantine	10
III Shoppingoase für die Frau	13
IV Die Kunstschmiede	17

Quartiersentwicklung Marienhöfe

- Der Grundgedanke einer erfolgreichen Quartiersentwicklung beruht auf zwei Standortuntersuchungen der Stadt Lügde durch das Büro Junker und Kruse 2009 und TeamScio 2012.
- Daraus ergeben sich umfangreiche Potentiale aus dem Bereich Dienstleistung, Handwerk bzw. Kunsthandwerk, gastronomischen und einzelhandelsrelevanten Angeboten.
- Unter Nutzung des Bestandes entsteht mit den Marienhöfen ein **attraktiver Mittelpunkt** in Lügde. Die gewerblich nutzbaren Flächen können gezielt für Angebotslücken genutzt werden.
- **Gemeinschaftsläden** mit attraktiven Angebotsmixes steigern maßgeblich die Dramaturgie und werden im Folgenden beschrieben.

Der zukünftige Bestand an Flächen

Das Ensemble der Marienhöfe umschließt einen begrünten Innenhof zur Steigerung der Aufenthaltsqualität kann. Die umliegenden Gewerbeflächen teilen sich in fünf Einzelobjekte mit unterschiedlichen Flächengrößen auf.

Die zugrunde liegenden Pläne der Firma Bauzeit Hameln weisen eine Gesamtfläche ebenerdiger Gewerbeeinheiten von insgesamt 726 m² auf:

- **Gewerbeinheit 1 und 2** zur Mittleren Straße
Flächen mit 80 und 117 m²
- **Gewerbeinheit 3 und 4** zur Baulücke Stadthaus
Flächen mit 55 und 71 m²
- **Gewerbeinheit 5 bis 8** zur Vorderen Straße
Flächen mit 170, 103, 20 und 110 m²
- zusätzliche **Gewerbeeinheiten im 1. OG** über Aufzug möglich

K³ kunst. kaufen. kulinarisches.



Netzwerk- bzw. **Gemeinschaftsläden** verkleinern das Risiko auf ein Minimum. Kooperationen sind langfristig erfolgreicher am Markt und erleichtern schlagkräftige Marketingmaßnahmen.

Verschiedene Varianten zeigen die Erfolgschancen auf:

- I. **Bank und Bäcker** als wiederkehrender Frequenzbringer
- II. Kulinarischer Treffpunkt mit Buchhandlung „**Die Buchkantine**“ und Außengastronomie
- III. Vielfältige Wellness- und **Shoppingoase** für die Frau
- IV. **Kunsthandwerkergemeinschaft** mit einer offenen Werkstatt und Verkaufsräumen
- V. **Ärztliche Dienstleistungen** als zusätzlicher Service

K³ kunst. kaufen. kulinarisches.



I. Bank und Bäcker

II. Die Buchkantine

III. Shoppingoase für die Frau

IV. Kunsthandwerksschmiede

V. Dienstleistung

I. Bank und Bäcker



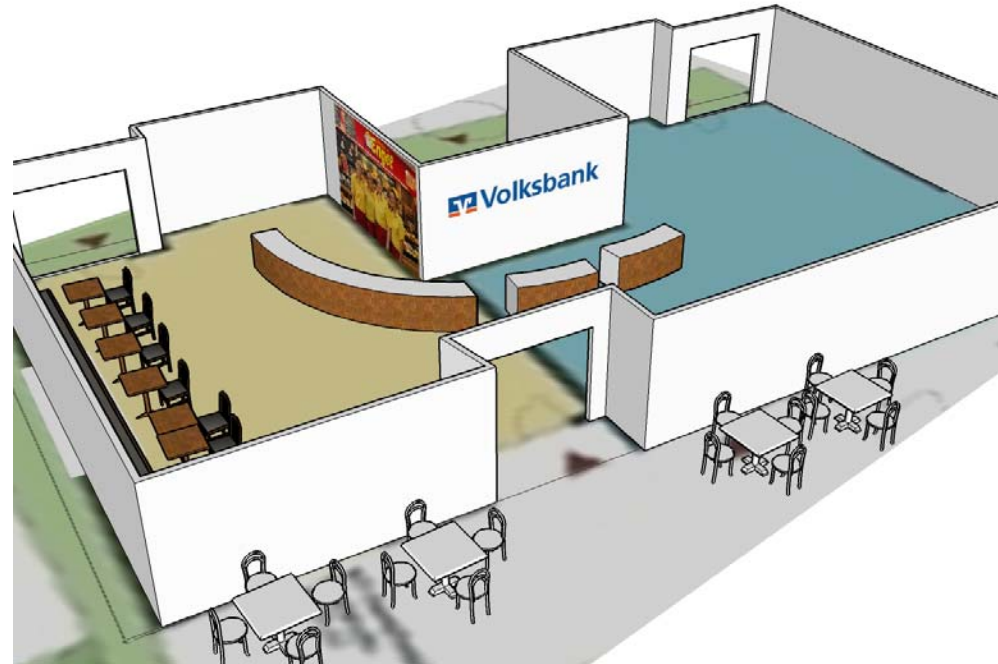
Bäckerei trifft Bank

Als verbindendes Glied eine optisch, gemeinsame Tresenfläche für den Verkauf der Backwaren und als Servicetheke der Bank.

Eine Trennwand muss berücksichtigt werden (e-Kiosking und Sicherheits-Anforderungen) durch unterschiedliche Öffnungszeiten.

Die zu erwartenden Frequenzen liegen pro Gewerbeeinheit bei ca. 500 bis 1000 Kundenkontakten pro Tag.

Hinweis Straßenanbindung



I. Best Practice Beispiel: Sparkasse & Kamps; Q110



In Filialen von Banken und Sparkassen ziehen Bäcker, InternetCafés oder Reisebüros ein. Die Geldhäuser wollen damit die lang vernachlässigte Laufkundschaft zurückgewinnen.

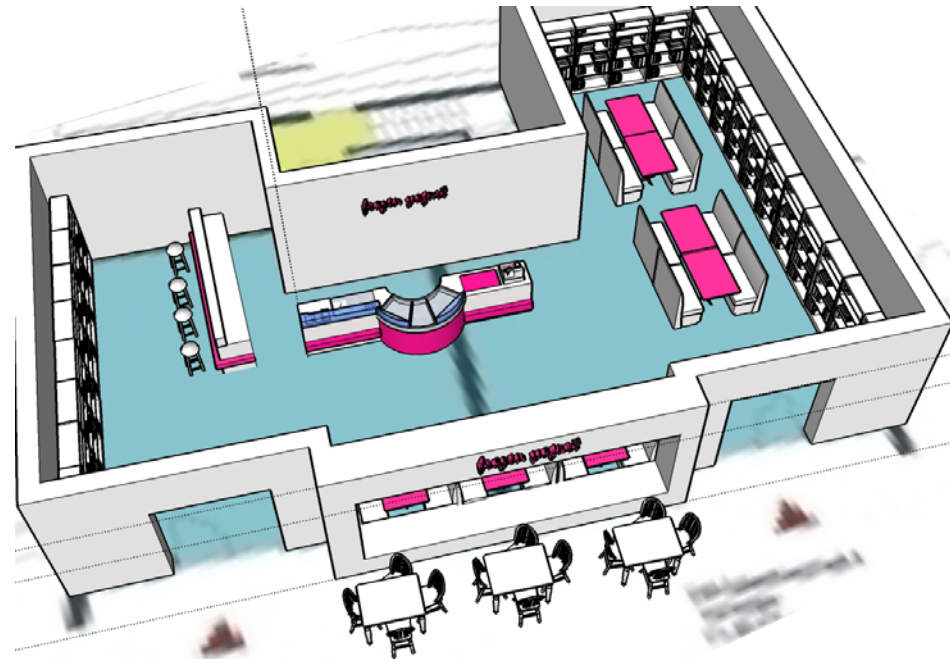
I. Best Practise Bildeindrücke Q110 Berlin



II. Die Buchkantine



Die Gastronomie kann aus einer **Eisdiele**, aufgepeppt mit dem Trend des frozen yogurts und ganzjährigen warmen/ kalten Speisen gebildet werden. Neben dem To Go Geschäft bieten 30 – 50 Sitzplätze (zzgl. Außengastronomie) einen Quickservice und dienen gleichzeitig als Leseplatz für eine **Buchhandlung**.



II. Berechnungsgrundlage



Eisdiele/ Frozen Yogurt:

Die Berechnung erfolgt nach Sitzplätzen oder Besucher/ Tag x durchschnittliche Kugeln x geöffnete Tage. Da es sich um einen gemischten Betrieb aus Eis/ Café und Speisen handeln sollte ist ein ganzjähriger Betrieb möglich. Vergleichswerte gehen von einem Minimumumsatz ab **250.000€** aus (Mittelbetriebe/ Standard). Nimmt man die Berechnungsgrundlage ausschließlich von Speiseeis bedeutet dies eine durchschnittliche Besucherfrequenz im Quickservice von 400 – 500 Kunden und durchschnittlich 2,5 Kugeln pro Kopf. Die Stuhlberechnung ergibt einen Wert von 2€ pro Stunde (Ertrag 0,94€). Beide Werte sind als unterer Durchschnitt zu sehen, da die Außengastronomie nicht berücksichtigt wurde.

Buchhandlung sowie Papier/ Bürobedarf/ Schreibwaren:

Der Mindestflächenbedarf liegt bei ca. 150m² mit einem Umsatz pro m² von 3.200€ Minimum/p.a.; bei der zur Verfügung sehenden Fläche entspricht die einem Umsatzpotential von **450.000€**. Die pro Kopf Ausgaben liegen bei durchschnittlich 100€ was einem Marktvolumen von ca. 1 Mio€ entspricht. Geht man von einem Marktanteil von 30% aus (da kein entsprechendes Angebot vorhanden ist), entspricht dies einem Umsatzpotential von **300.000€**.

Gesamtbewertung:

Im Anfangsjahr kann ein Umsatz von zusammen	550.000€ erwirtschaftet werden.
Wareneinsatz Gastronomie 20%/ PBS Bücher 70%	260.000€
Der aktuelle Mietanteil liegt kalt bei ca. 3%	14.000€
Personalkosten ohne Unternehmerlohn ca. 10%	55.000€
Werbung und Kommunikation ca. 5%	27.500€
Sonstige Kosten (Betriebsmittel ohne Abschr.) ca. 10%	55.000€
DBII Näherungsweise	138.500€

II. Best Practice Bildeindrücke



III. Shoppingoase



Ein gelungener Mix aus Mode und Dienstleistung mit Friseur, Farb- und Stilberatung sowie Wellness und Nageldesign ist das was Frau Heute sucht. unkonventionelle Ladenbaulösungen (Stühle als Warenträger, offene Räume und die Idee eines Treffpunktes sind die Erfolgsgaranten solcher Ideen. Mehrere Betreiber können so das Risiko und die Bewirtschaftung sinnvoll teilen.

Hauptumsatzträger ist der Einzelhändler mit 100 – 250 T€.

III. Berechnungsgrundlage



Friseurhandwerk:

Die Stadt Lügde erlaubt mit 10.500 Einwohnern ca. 7 – 10 Friseurbetriebe. Friseurbetriebe mit 5 Mitarbeitern (einschl. Chef) erwirtschaften lt. Wella Betriebsvergleiche einen durchschnittlichen **Umsatz von ca. 170.000€**. Bezogen auf die durchschnittlich maximalen Ausgaben pro Einwohner und Dichtefaktor (Näherungsweise) kann **Maximalumsatz von ca. 200.000€** erwirtschaftet werden.

Damenoberbekleidung:

Die Mindestbetriebsgröße liegt bei ca. 100m² und kann in diesem Objekt realisiert werden. Mit einem Minimumumsatz p.A. kann von einem Umsatzvolumen von **300 – 350.000€** ausgegangen werden.

Kosmetische Dienstleistung:

Die Berechnung des Umsatzes für Nageldesign wird in Minutenumsätzen gerechnet. Ausgehend von einem Anfangsumsatz von 23.000€ bedeutet dies einen effektiven Arbeitseinsatz von 800 Stunden. Im Maximum können ca. 2000 Arbeitsstunden realisiert werden, was einem Jahresumsatz von ca. **60.000€** entspricht.

Gesamtbewertung:

Im Anfangsjahr kann ein Umsatz von zusammen	500.000€ erwirtschaftet werden.
Wareneinsatz gemittelt ca. 30%	150.000€
Der aktuelle Mietanteil liegt kalt bei ca. 4%	18.500€
Personalkosten ohne Unternehmerlohn ca. 10%	50.000€
Werbung und Kommunikation ca. 5%	25.000€
Sonstige Kosten (Betriebsmittel ohne Abschr.) ca. 10%	50.000€
DBII Näherungsweise	200.000€

III. Best Practice Beispiel: Vielfalt Stil & Style



Vielfalt in Rheinfelden ist ein Zusammenschluss von 4 Damen, die sich mit Mode, Farb- und Stylberatung, Kosmetik und Friseur eine Fläche von ca. 160 m² teilen. Die Aufteilung der Fixkosten auf alle Beteiligten und die umfassende Problemlösung für die Frau waren das Erfolgsrezept.

III. Best Practice Beispiel: Bernkastler Fenster



Für die beteiligten 15 Betriebe ist das "Bernkast'ler Fenster" auch ein „Experimentierfeld“. Das „Bernkast'ler Fenster" ist dazu der erste Schritt, indem mit höherwertigen Produkten und innovativen Präsentationsformen neue Marktsegmente für neue Zielgruppen getestet werden. Das Projekt übernimmt somit eine Schrittmacherfunktion für den gesamten Standort.

IV. Kunsthandwerkergemeinschaft



Eine Gemeinschaft aus verschiedenen **Kunsthandwerkern** kann die historisch geprägten Räume stilecht gemeinsam nutzen. Gemeinsame Arbeitsplätze bieten Platz für Filzkunst, Schmuckdesign, Malerei oder das Arbeiten mit Stoffen (Patchwork). Platz für Kurse und Events runden das ganze Spektakel ab. Am Beispiel der 100m² großen Fläche können so die Fixkosten auf 200 – 300,00€ pro Person minimiert werden. Das Möbel kann dabei ruhig eine bunte Mischung unterschiedlicher Designs sein. Das formende Element bildet das historische Gemäuer.

IV. Berechnungsgrundlage



Eine genaue Berechnung der handwerklichen Tätigkeiten kann kaum vorgenommen werden, da der Wareneinsatz zu Grunde gelegt werden muß. Dieser ist abhängig von der künstlerischen Leistung des Einzelnen. So liegen die Wareneinsatzkosten bei stofflichen oder malerischen Tätigkeiten deutlich unter 10%. Schmuckdesign hingegen kann Wareneinsätze in Abhängigkeit des Edelmetalleinsatzes von bis zu 30 – 40% erreichen. Teilweise sind die Arbeitszeiten bei z.B. Patchworkarbeiten im Preis kaum mehr abzubilden und am Markt zu realisieren. Hier ist es vielmehr notwendig Kurse und Materialverkäufe durchzuführen.

Gesamtbewertung:

100 Kurse á 6 Teilnehmer x 15€	9.000€
Materialverkauf aus Kursen Beispiel je 25€	15.000€
Verkauf von Endprodukten	50.000€ Minimalansatz
Materialeinsatz 10%	7.500€
Personaleinsatz ohne Unternehmerlohn	entfällt
Mietkosten kalt	11.000€
Sonstige Kosten (ohne Abr. Und Zins)	15.000€
Werbung und Kommunikation	4.000€
DB II Näherungsweise	44.000€

IV. Best Practice Beispiel: Frau Zimmer Hannover



In den charmanten Räumen der **Textilgalerie „Frau Zimmer“** präsentieren die Designerinnen Beata Foit und Marion Krüger originelle Mode, extravagante Accessoires und handgefertigte Kostbarkeiten in Gold & Silber der Schmuckdesignerin Christina Timmermann. Gastdesignerin wie Dorothee Lehnert, Orike Muth uvm. sorgen für kreative Abwechslung im Sortiment.