



Ergebnisse der Analyse der
**Tragfähigkeit und
Wirtschaftlichkeit**

des Gesamtkonzeptes eines geplanten
MarktTreffs
in der Gemeinde Heidgraben

BBE Reatil Experts Unternehmensberatung GmbH & Co KG
- Geschäftsbereich Stadt-, Standort-
und Immobilienentwicklung -

Hamburg, Mai 2010

Agenda

1. Beurteilung des MarktTreff-Konzeptes Heidgraben
2. Potenzialberechnung
3. Planungsrechnung
4. Investitionen und Finanzierung
5. Abschließende Beurteilung

1. Beurteilung des MarktTreff-Konzeptes Heidgraben

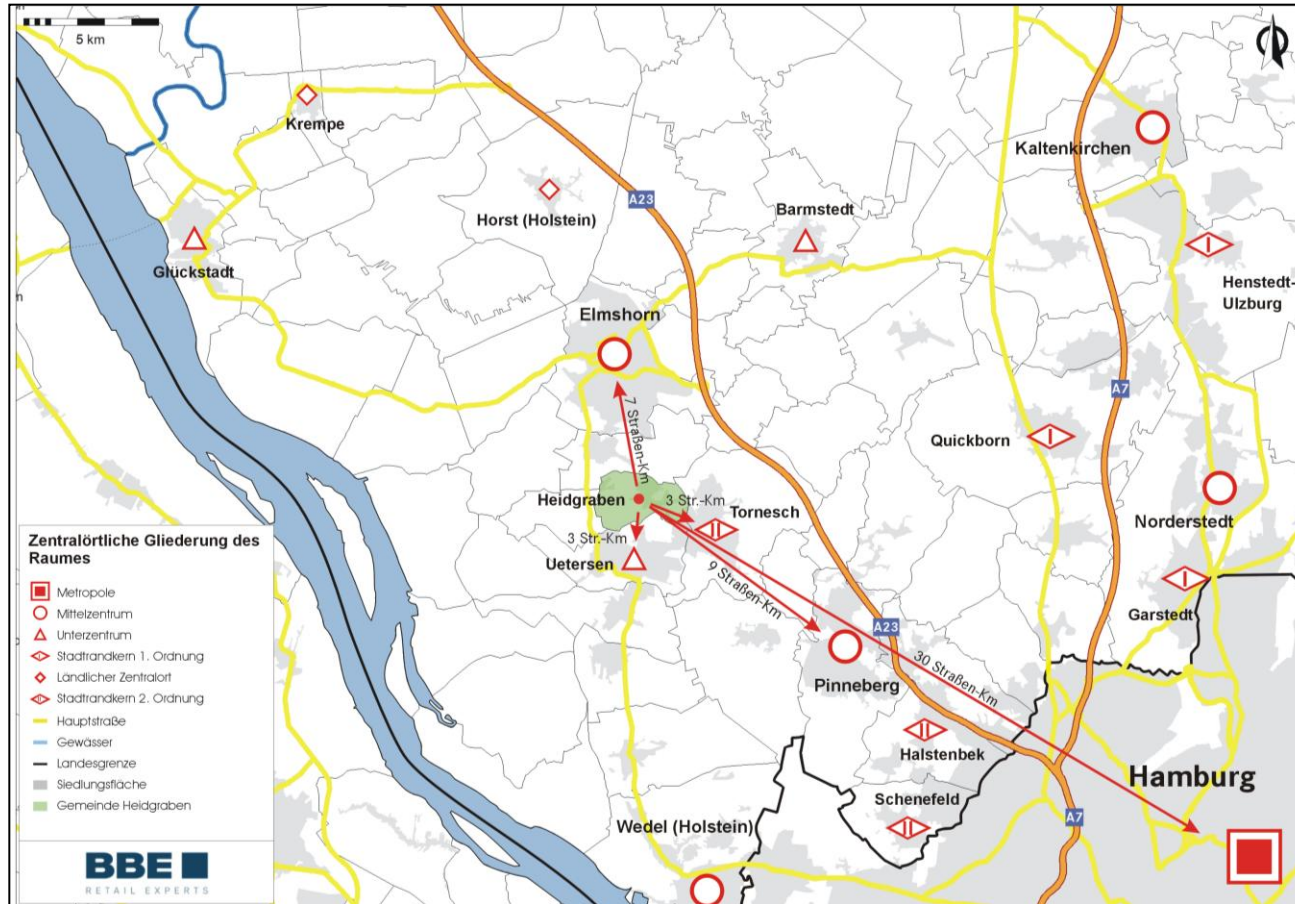
Als Basis für eine Entscheidung zur Realisierung des Vorhabens und als Voraussetzung für eine Förderung des Projektes im Rahmen des „Zukunftsprogramms ländlicher Raum“ (ZLR) sehen die Anforderungen der Landesregierung Schleswig-Holstein eine Tragfähigkeits- und Wirtschaftlichkeitsprüfung verpflichtend vor. Dabei sind folgende Sachverhalte zu berücksichtigen^[1]:

- Beschreibung/Bewerwertung des MarktTreff-Gesamtkonzeptes mit allen Bausteinen (Bezug auf die drei Säulen)
- Wirtschaftlichkeitsanalyse für das MarktTreff-Kerngeschäft inklusive Investitions-, Umsatz-, Kosten und Rentabilitätsplanung sowie Wirtschaftlichkeitseinschätzung der vorgesehenen Nebengeschäfte anhand von Kennziffern

^[1] Vergleiche hierzu das MarktTreff-Handbuch „MarktTreff – lebendige Marktplätze im ländlichen Raum“, herausgegeben vom Ministerium für Landwirtschaft, Umwelt und ländliche Räume des Landes Schleswig-Holstein, August 2006

1. MarktTreff Konzept - Standortbeurteilung

■ Relevantes Einzugsgebiet/Wettbewerbsgemeinden



Relevante Wettbewerbsorte:

- Tornosch
- Uetersen
- Elmshorn
- Prisdorf

1. MarktTreff Konzept - Standortbeurteilung

■ Wettbewerb (10 km Radius)

Elmshorn	Pinneberg	Uetersen
Plus	Lidl	Berliner Straße
Plus	Edeka Frischemarkt Meyer	Dingstätte
Lidl	Aldi	Elmshorner Straße
Lidl	Plus	Elmshorner Straße
sky	famila	Flensburger Straße
Rewe	Penny	Richard-Köhn-Straße
Aldi	Edeka Frischecenter Meyer	Saarlandstraße
Edeka aktiv-markt	Penny	Thesdorfer Weg
Aldi	Plus	Wedeler Weg
Lidl	Riepen Getränke	Wedeler Weg
famila	Aldi	Westring
Andreas Boost	famila	Westring
Kloppenburg	Nafize Cimendag	Jansenallee
Edeka neukauf Hayunga	Mix Markt	Elmshorner Straße
Edeka aktiv-markt	Eurospar	Flensburger Straße
Marktkauf	C&D Food Agency	Elmshorner Straße
Plus	Bert Meyer Super Markt	Richard-Köhn-Straße
Riepen Getränke	Bert Meyer Super Markt	Fahlskamp
Zentrum BAZAR	Tornesch	
Aldi	Edeka neukauf	Esinger Straße
Aldi	Claus Heinrich Petersen	Heimstättenstraße
Edeka Center Hayunga	Rewe	Lindenweg
Rewe	Aldi	Tornescher Hof
	Penny	Willi-Meyer-Straße
		Prisdorf
		Aldi
		Marktkauf
		Toom
		Morrege
		sky
		Lidl
		Haseldorf/Holm/Kiebitzreihe
		Wilhelm Timm
		Edeka aktiv-markt
		Edeka aktiv-markt
		Deichstraße
		Gerberstraße
		Gerberstraße
		Großer Sand
		Großer Sand
		Kleiner Sand
		Lienaus Allee
		Ohlenhoff
		Wittstocker Straße
		Peiner Hag
		Peiner Hag
		Peiner Hag
		Klinkerstraße
		Moorreger Chaussee
		Roßsteert
		Im Sande
		Ringstraße



Typisch für den HH-Speckgürtel ist die sehr starke Wettbewerbsstruktur mit allen Formaten, die der Kunde nachfragt!

1. MarktTreff Konzept - Kerngeschäft Heidgraben

■ Empfehlung des Standort-Konzeptes

Modell S

- Geringes Umsatzpotenzial (bis 300.000 Euro),
- kann für die Betreiberin/den Betreiber nur einen Zusatzverdienst liefern,
- Betrieb durch ehrenamtliche oder geringfügig beschäftigte Kräfte möglich,
- im MarktTreff ist die Säule Treffpunkt stark ausgeprägt.

Modell M

- Mittleres Umsatzpotenzial (bis 500.000 Euro),
- kann im Nebenerwerb betrieben werden,
- Betreiberin/Betreiber kann eine kleine Rendite erwarten.

Modelle L und XL

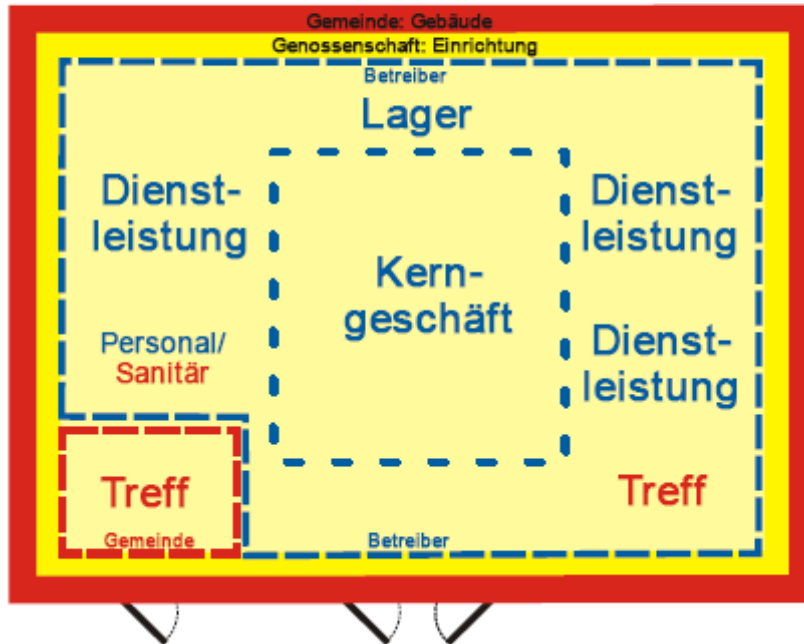
- Umsatzpotenziale bis 750.000 Euro (L) und mehr (XL),
- kann im Haupterwerb betrieben werden,
- Modell L: Betreiberin/Betreiber ist im Einzelfall auf die Unterstützung durch die Gemeinde angewiesen,
- MarktTreff legt den Schwerpunkt auf das Kerngeschäft, vernachlässigt dabei aber nicht die Säule Treffpunkt.



- angesichts der Wettbewerbslage, der Ortsgröße und des Konsumentenpotenzials muss das Kerngeschäft in der maximalen Größe des MarktTreff-Konzeptes von ca. 300 - 400m² VK-Fläche sein

1. MarktTreff Konzept - Angebotsschwerpunkte/Säulen

Gemeinde Heidgraben



- im MarktTreff Heidgraben wird vorbildlich das MarktTreff -Konzept mit seinen 3 Bereichen umgesetzt!

1. MarktTreff Konzept - Kerngeschäft LM

Ein moderner Lebensmittelmarkt wird den Kern des zukünftigen MarktTreffs bilden. Auf einer Verkaufsfläche von ca. 345 m² soll ein regionaltypisches Sortiment angeboten werden. Die coop eG wird den Lebensmittelmarkt beliefern und der auf die Nahversorgung spezialisierten Vertriebslinie „Topkauf“ zuordnen.

Das zukünftige Sortiment wird die aufgeführten Schwerpunkte abdecken:

- Nahrungs- und Genussmittel mit den besonderen Schwerpunkten:
 - Obst und Gemüse
 - Molkereiprodukte
 - SB-Fleisch-, Wurst- und Käsetheke
 - Tiefkühlsortiment
- Backshop
- regionale Produkte der coop-Handelsmarke „Unser Norden“
- Drogeriewaren
- Zeitungen und Zeitschriften
- sonstige Randsortimente, wie Schreib- und Spielwaren
- Bistro-Bereich

1. MarktTreff Konzept - DL und Kommunikation/Treff

Dienstleistungen

- Schlüsseldienst (Abhol- / Lieferservice)
- Schuhmacherdienste (Abhol- / Lieferservice)
- Reinigungsdienst (Abhol- / Lieferservice)
- Snack- und Getränkeangebote vom Bäcker
- Postpoint (Verlagerung aus dem Restaurant)
- Kartenvorverkauf lokaler bis regionaler Veranstaltungen

Dienstleister:

- VR-Bank, Kontoauszugdrucker und Geldautomat
- Verkauf von Blumen- und Kunsthandwerk
- Wöchentlicher Markt auf dem Dorfplatz/Verkauf regionaler Produkte

Treff

- „Klöncke“/Bistro
- Weiterbildungsangebote (VHS Tornesch)
- Internet-Terminal, zeitweise betreut,
- Konfirmandenunterricht (evangelische Pfarramt)
- Lesungen (Gemeindebücherei /Schriftsteller)
- Proben (Heidgrabener Liedertafel, Kinderchor)
- Tanzen für Kinder und Senioren, Handarbeitszirkel, Seniorengymnastik (AWO-Ortsverein Heidgraben)
- Projektarbeit „Gesunde Ernährung“ (Grundschule;Kindergarten)
- Beratungen und Gesprächskreise für pflegende Angehörige (Diakoniestation Uetersen e.V.)
- Ferienaktionen (Gemeindebücherei)

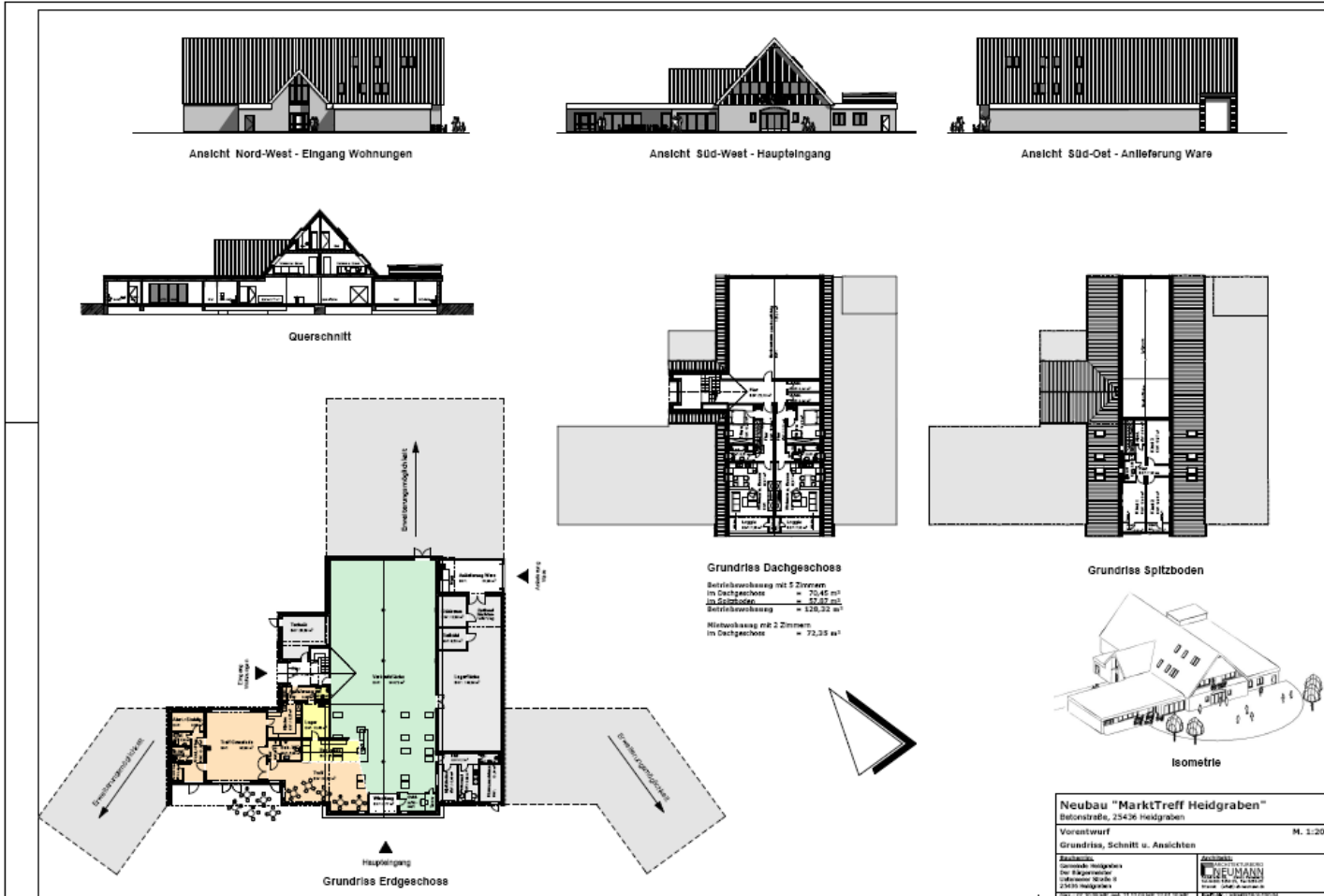
Dieser Auszug macht deutlich, dass der MarktTreff Heidgraben über ein sehr umfangreiches Angebot verfügen wird, was nach Ansicht der BBE die Gesamtfrequenz des Objektes und damit auch die Kundenfrequenz des Kerngeschäftes sehr gut unterstützen wird.

1. MarktTreff Konzept – Standort/Objekt



- Der zentrale und verkehrstechnisch günstige Standort im Dorfzentrum und im Umfeld der relevanten Einrichtungen und ist unter Frequenzgesichtspunkten für das Vorhaben als sehr gut zu bezeichnen

1. MarktTreff Konzept - Objekt

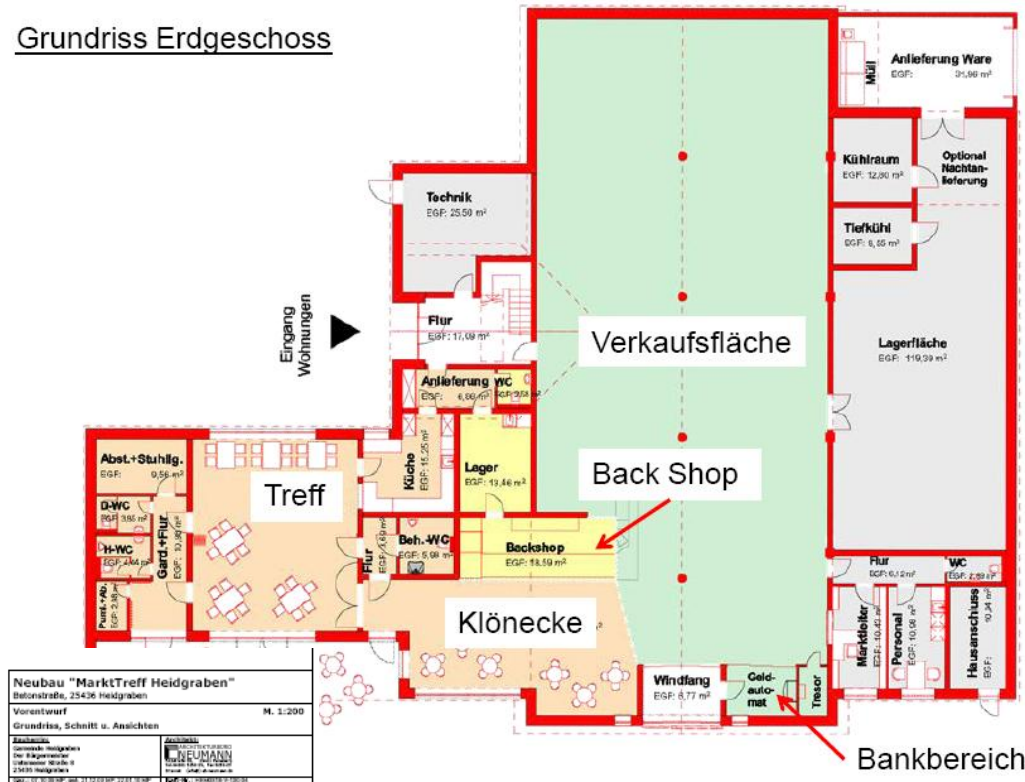


- Diese multifunktionale Gebäude ist sehr gut geeignet, die drei Säulen des MarktTreff Heidgraben zu realisieren

1. MarktTreff Konzept - Flächenstruktur/Kerngeschäft)

Neubau „MarktTreff Heidgraben“ - Raumprogramm zum Vorentwurf HEM0818-V-100-04 vom 22.01.10

Grundriss Erdgeschoss



m ²		Aufteilung der Flächen	m ²	Bezeichnung der einzelnen Flächen	Erdgeschoss m ²
409,77		Verkaufsfläche	344,72	Verkaufsfläche	344,72
		Backshop	34,63	Verkaufsfläche (Tresen 6,00 m)	18,59
215,91		Personalräume	30,42	Lagerfläche	13,46
		Lagerflächen	140,74	Personal-WC	2,58
625,68		Außenbereich	38,73	Büro Marktleiter	10,43
				Personalraum	10,98
				Personal-WC	2,89
				Flur	6,12
				Technische Anlagen	36,44
				Außenbereich	38,73
				Lagerfläche	119,39
				Tiefkühlzelle	8,55
				Kühlzelle	12,80
				Technik	25,50
				Hausanschluss	10,94
				Windfang	6,77
				Anlieferung Ware	31,96

- Struktur, Größe und Schnitt des Ladenlokals entspricht den heutigen Anforderungen
- in der Kombination mit dem Coop Topkauf Ladenkonzept wird ein leistungsstarker LM-Markt entstehen!

2. Potenzialberechnung - Einzugsgebiet/Kaufkraft

Unter Berücksichtigung des relevanten Einzugsgebietes, das auf Grund der Wettbewerbssituation „nur“ die Gemeinde nebst unmittelbarem Nahbereich umfasst, sowie der demographischen Strukturdaten, ergibt sich für das Vorhaben folgende Situation:

Tab.1: Gewichtete Einwohner im Einzugsgebiet und Kaufkraft:

Einzugsgebiet	Gemeinde	Einwohner 31.12.2008	Gewichtung	gew. Einwohner	Einhandelskaufkraft je Einwohner
EZG I	Heigraben	2281	100%	2281	119,90%
EZG II	Nahbereich	300	50%	150	119,90%
Gesamt		2581		2431	119,90%

Unter Zugrundelegung des aktuellen einzelhandelsorientierten Kaufkraftniveaus und der für das Jahr 2010 prognostizierten Verbrauchsausgaben in den MarktTreff-relevanten Sortimentsbereichen „Nahrungs- und Genussmittel“, „Backwaren“, „Drogerieartikel“, „Blumen“ sowie „Zeitungen und Zeitschriften“ errechnet sich für das definierte Einzugsgebiet folgendes Gesamtnachfragepotenzial:

Kaufkraftniveau und Verbrauchsausgaben werden regelmäßig von der BBE Regionalforschung, Köln, ermittelt und geben Auskunft über die potenzielle Endverbrauchernachfrage in Konsumgütermärkten.

2. Potenzialberechnung - Nachfragepotenzial

Tab.2: Nachfragepotenzial für die MarktTreff-relevanten Sortimente im EZG:

Position	total	gewichtet
Einwohner im Einzugsgebiet (EZG)	2581	2431
Einzelhandelsrelevantes Kaufkraftniveau im EZG (D = 100%)		119,90%
MarktTreff-relevante Verbrauchsausgaben/Person im EZG in €		2.239
Nachfragepotenzial für das gepl. MT-Sortiment im EZ in €		6.477.181

Der Anteil, der vom ermittelten Gesamt-Nachfragepotenzial im geplanten MarktTreff Kerngeschäft maximal gebunden werden kann, hängt primär ab von der Wettbewerbssituation im EZG von Heidgraben ab.

Da in diesem vergleichsweise hoch verdichtetem Siedlungsraum in den Nachbarstädten ein sehr starker und vielschichtiger Wettbewerb existiert, ist davon auszugehen, dass nur ein vergleichsweise schwächerer Prozentsatz (15%) als in üblichen Markttreffs (25-30%) gebunden werden kann.

2. Potenzialberechnung – Umsatzprognose

Auf Basis des aktuell errechneten Nachfragepotenzials und unter Einbeziehung zahlreicher Indikatoren, die Einfluss auf die realisierbare Umsatzgrößenordnung des geplanten MarktTreff-Kerngeschäftes haben, hat die BBE den möglichen Umsatz des geplanten MarktTreff-Kerngeschäftes ermittelt:

Tab.3: Umsatzprognose für das geplante MarktTreff-Kerngeschäft

Position		max. Bindung (%)	erreichbare Quote (%)
Umsatzbindung vor Ort		50	15
	Nachfragepotenzial (€)	erreichb. Quote (%)	Umsatz (€)
	6.477.181	15	
max erreichbarer Umsatz am Ort			971.577
Umsatzprognose 2011 (brutto)		11	712.490
Umsatzprognose 2011 (netto)			653.660

2. Potenzialberechnung – Modell/Größe

Gemäß der Klassifizierung der MarktTreffe in vier unterschiedliche Konzeptvarianten ist das Kerngeschäft des geplanten MarktTreffe in Heidgraben auf Basis der aktualisierten Berechnungen als MarktTreff-Modell „XL“ einzustufen. Die BBE geht davon aus, dass ein MarktTreff-Kerngeschäft der Größenklasse „XL“ einem Betreiber in der Regel eine Vollexistenz gewährleisten kann.

Das von der Firma Region Nord erarbeitete Gesamtkonzept für den geplanten MarktTreff geht dementsprechend von einem Lebensmittelgeschäft aus, das in Vollerwerb geführt wird.

Legt man dem errechneten jährlichen Umsatzpotenzial einen MarktTreff-typischen Nettoumsatz je m² Verkaufsfläche von durchschnittlich ca. 2.500 € bis 2.900 € zugrunde, ist die zukünftige Verkaufsfläche als Mindestfläche zu bezeichnen, wenn sie sich in einer Größenordnung zwischen 300 m² und 400 m² bewegt. Die derzeitigen Planungen des beauftragten Architekturbüros gehen von ca. 380 m² Verkaufsfläche aus; **die Baupläne entsprechen damit der Größenordnung der aufgezeigten Umsatzchancen.**

3. Planungsrechnung für das geplante MarktTreff-Kerngeschäft

Das Erreichen einer – zumindest – mittelfristigen Rentabilität ist Voraussetzung für eine Förderung des Projektvorhabens durch die Landesregierung Schleswig-Holstein. Grundlage für die nachfolgenden Planungsrechnungen zur wirtschaftlichen Tragfähigkeit des geplanten MarktTreff-Kerngeschäftes bilden das ermittelte Umsatzpotenzial sowie das von der Region Nord erarbeitete Nutzungskonzept. Darüber hinaus werden MarktTreff-typische Kennziffern hinzugezogen.

Die Wirtschaftlichkeit des Gemeinde-Engagements bzw. des örtlichen MarktTreff-Gesamtkonzeptes findet in dieser Betrachtungsweise keine Berücksichtigung.

Somit wird bei der nachfolgenden Berechnung nicht das Investitionsvolumen (Bau, Ausstattung, etc.) für das Gesamtobjekt zu Buche schlagen, sondern lediglich die Investitionen (Warenerstausstattung), die der Betreiber zu tragen hat.

Erfahrungsgemäß kann bei MarktTreff-Lebensmittel-Kerngeschäften vergleichbarer Größenordnung eine jährliche Umschlaghäufigkeit von ca. 11,0-mal bis ca. 12,0-mal angenommen werden. Aus der in Tab. 7 aufgezeigten Wareneinsatzgröße des ersten vollen Geschäftsjahres lässt sich ein zu finanzierender Warenbestand von ca. 45.000 € ableiten.

3. Planungsrechnung - Kapitalbedarf

Insgesamt wird mit nachfolgendem Kapitalbedarf gerechnet:

Tab.4: Investitionsvolumen/Kapitalbedarf

Position	Euro
Warenausstattung	45.000
Kaution Hauptlieferant	10.000
Kaution Nord-WestLotto (ggf.)	3.000
sonstiger Betriebsmittelbedarf	10.000
Kapitalbedarf	68.000

Unter Berücksichtigung der konzeptionellen Planungen für den MarktTreff sowie der Rahmenbedingungen am Standort werden im Folgenden vorsichtige Hochrechnungen der Sach- und Personalkosten für die ersten drei vollen Geschäftsjahre des geplanten MarktTreff-Kerngeschäftes in Heidgraben vorgenommen.

3. Planungsrechnung – Sach- und Personalkosten

Tab.5: Sachkostenplanung

	1.Jahr		2.Jahr		3. Jahr	
	T €	% v. Umsatz	T €	% v. Umsatz	T €	% v. Umsatz
Sachkosten	51,0	8,2%	52,5	100,0%	54,1	8,0%
davon: Miete	6,0	1,0%	6,2	1,0%	6,4	0,9%
Raumkosten	14,0	2,3%	14,4	2,2%	14,9	2,3%
Werbung	6,0	1,0%	6,2	1,0%	6,4	0,9%
Kfz	5,0	0,8%	5,2	0,8%	5,3	0,8%
Afa	2,0	0,3%	2,1	0,3%	2,1	0,3%
Sonstige Kosten	18,0	2,9%	18,5	2,9%	19,1	2,8%

Tab.6: Personalbestand und Personalkostenplanung

Position	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
	€	€	€
Vollzeitkraft	23.595	24.303	25.032
Halbzeitkraft	11.798	12.151	12.516
Mini-/Midi-Jobber	4.800	7.416	7.638
Aushilfen	4.000	4.000	4.000
Zwischensumme	44.193	47.870	49.186

3. Planungsrechnung - Umsatz

Grundlage für die Umsatzplanung des zukünftigen MarktTreff-Kerngeschäftes in Heidgraben sind einerseits die Netto-Umsatzgrößenordnungen, die auf Grund der Marktanalyse zu erwarten sind, andererseits werden MarktTreff-typische Kennziffern zur Flächenproduktivität herangezogen.

Die Marktanalyse hat einen realisierbaren Umsatz-Potenzialwert in Höhe von rd. 1,0 Mio € ergeben. Auf Grund der sehr starken Wettbewerbssituation ist allerdings davon auszugehen, dass es zunächst „nur“ gelingen wird, einen Gesamt- Umsatz in Höhe von ca. 710.000 € - 740.000€ (brutto) (= 650.000 -680.00 € netto) im Kerngeschäft zu realisieren:

Tab.6: Umsatzplanung

	1.Jahr		2.Jahr		3. Jahr	
	T €	% v. Umsatz	T €	% v. Umsatz	T €	% v. Umsatz
Nettoumsatz (o. MWSt)	620,0	100,0%	650,0	100,0%	680,0	100,0%
davon: LM inkl. Getränke	248,0	40,0%	260,0	40,0%	272,0	40,0%
Backwaren	124,0	20,0%	130,0	20,0%	136,0	20,0%
SB-Fleisch/SB-Käse	65,1	10,5%	68,3	10,5%	71,4	10,5%
Obst und Gemüse	71,3	11,5%	74,8	11,5%	78,2	11,5%
Nonfood	52,7	8,5%	55,3	8,5%	57,8	8,5%
Tabakwaren	58,9	9,5%	61,8	9,5%	64,6	9,5%

3. Planungsrechnung - Rohertrag

Unter Ausschöpfung ihres Umsatzpotenzials erreichen ähnlich strukturierte Unternehmen an vergleichbaren Standorten Betriebshandelsspannen zwischen 20,5 % und 24,5 %.

Bei einer auf frische und regionale Produkte ausgerichteten Konzeption des MarktTreff-Kerngeschäftes mit einem Verkaufsstand frischer Brot- und Backwaren im Vorkassenbereich müsste sich nach Ansicht der BBE ein Rohertrag in einer Größenordnung von ca. 21 % realisieren lassen.

Tab.7: Rohertragsplanung

	1.Jahr		2.Jahr		3. Jahr	
	T €	% v. Umsatz	T €	% v. Umsatz	T €	% v. Umsatz
Nettoumsatz	620,0		650,0		680,0	
Wareneinsatz	489,8	79,0%	510,3	78,5%	533,8	78,5%
Bruttoertrag/Rohertrag	130,2		139,8		146,2	

In die Betrachtung von Bruttoertrag und Betriebshandelsspanne sind Umsatz- und Provisionserlöse aus den gewerblichen Dienstleistungen nicht mit eingeflossen; die Planung der Handelsspanne bezieht sich demzufolge auf das reine Warengeschäft.

3. Planungsrechnung – Rentabilität/Wirtschaftlichkeit

Neben der zukünftig zu erwartenden Umsatzgrößenordnung haben die dargestellten Sachkosten, die Personalkosten sowie der zu erwartende Rohertrag einen entscheidenden Einfluss auf die Rentabilität - und damit auf die wirtschaftliche Tragfähigkeit - des zukünftigen MarktTreff-Kerngeschäfts.

Die folgende Abbildung zeigt, mit welchem betriebswirtschaftlichen Ergebnis am Standort Heidgraben zu rechnen ist, wenn das örtliche MarktTreff-Gesamtkonzept den Berechnungen zugrunde gelegt wird.

Tab.8: Rentabilitätsplanung

	1.Jahr		2.Jahr		3. Jahr	
	T €	% v. Umsatz	T €	% v. Umsatz	T €	% v. Umsatz
Nettoumsatz	620,0	100,0%	650,0	100,0%	680,0	100,0%
Wareneinsatz	489,8	79,0%	510,3	78,5%	533,8	78,5%
Bruttoertrag/Rohertrag	130,2	21,0%	139,8	21,5%	146,2	21,5%
Personalkosten	44,2	7,1%	47,9	7,4%	49,2	7,2%
Sachkosten	51,0	8,2%	52,5	8,1%	54,1	8,0%
Betriebsergebnis	35,0	5,6%	39,3	6,1%	42,9	6,3%
Sonstige Erträge/Provisionen	6,0	1,0%	6,0	0,9%	6,0	0,9%
Steuerliches Ergebnis	41,0	6,6%	45,3	7,0%	48,9	7,2%
Unternehmergehalt	36,0	5,8%	36,0	5,5%	36,0	5,3%
Entnahmen	8,0	1,3%	8,0	1,2%	8,0	1,2%
Betriebswirtschaftliches Ergebnis	-3,0	-0,5%	1,3	0,2%	4,9	0,7%

4. Investitionen und Finanzierung des MT Heidgraben

Das MarktTreff-Konzept der Landesregierung sieht die Gemeinde Heidgraben als Bauträgerin und Fördermittelempfängerin des örtlichen MarktTreff-Projektes vor.

Investitionskosten im Zusammenhang mit der MarktTreff-Projektentwicklung sind zu 55 % förderfähig. Nach Angaben des LLUR zählt die gesetzliche Mehrwertsteuer in der aktuellen EU-Förderperiode 2007 – 2013 allerdings nicht zu den förderfähigen Projektentwicklungskosten.

In der Abbildung 9 ist das Investitionsvolumen und die Differenzierung zwischen den förderfähigen und nicht förderfähigen Kosten für die Gemeinde Heidgraben dargestellt.

Der Kapitalbedarf ergibt sich aus dem Grunderwerb, den Baukosten, den Anschaffungskosten der Investitionsgüter und den infrastrukturellen Maßnahmen. Es ist zu unterscheiden zwischen dem beihilferelevanten MarktTreff Bereich und den infrastrukturellen Maßnahmen

Nicht förderfähig im Rahmen des Schwerpunktes 4 (LEADER / Aktiv Region) des Zukunftsprogramms Ländlicher Raum (ZPLR) sind neben der Mehrwertsteuer die Kosten für die gebrauchte Einrichtung des MarktTreffs, die Grundstückskosten und die Kosten für die Mietwohnung.

4. Investitionen und Finanzierung des MT Heidgraben

Tab.9: Investitionsplan und Finanzierungsansatz

Die vorliegende Berechnung ist mit dem MLUR abgestimmt – im Detail wird dies dann aber durch das zuständige LLUR gemäß den aktuellsten Vorgaben geprüft.

Insgesamt ergibt sich eine Investitionssumme von ca. 2,2 Mio. €.

Der zu finanzierende Eigenanteil der Gemeinde Heidgraben beläuft sich auf insgesamt 1.395.602 €

Position	Betrag [Euro]
a.) förderfähige Kosten (netto)	
1.) Eigenleistung	683.269
MarktTreff (beihilferelevant)	
2.) beantragte Zuwendung (Förderquote: 55%, aber max. 500.000€)	500.000
Infrastrukturelle Maßnahmen	
3.) beantragte Zuwendung (Förderquote: 55%, aber max. 250.000€)	250.000
Zwischensumme	1.433.269
b.) nicht förderfähige Kosten	
1.) Eigenleistung	712.333
2.) Dritte: Genossenschaft	90.000
Zwischensumme	802.333
Gesamtkosten	2.235.602

4. Investitionen und Finanzierung des MT Heidgraben

Derzeit ist geplant die Finanzierung des Projektes, d.h. den Eigenanteil Heidgrabens, über einen Kommunalkredit vorzunehmen.

Bei Zinssatz von 3,5% und Laufzeit von 30 Jahren ergibt sich in etwa folgende Situation:

Dem jährlichen Kapitaldienst stehen Einnahmen aus der **Verpachtung des Kerngeschäftsbereiches in Höhe von ca 6.000€** und aus **Vermietung der Wohnungen von ca. 19.000€** entgegen!

Tab.10: Finanzierungsplan des Eigenanteils

Jahr	Kreditsaldo	Tilgung p.a. (30 Jahre)	Zinsen p.a. (Zinssatz 3,5%)	Kapitaldienst p.a.
1	1.395.602	46.520	48.846	95.366
2	1.349.082	46.520	47.218	93.738
3	1.302.562	46.520	45.590	92.110
4	1.256.042	46.520	43.961	90.481
5	1.209.522	46.520	42.333	88.853
6	1.163.002	46.520	40.705	87.225
7	1.116.482	46.520	39.077	85.597
8	1.069.962	46.520	37.449	83.969
9	1.023.442	46.520	35.820	82.340
10	976.922	46.520	34.192	80.712
11	930.402	46.520	32.564	79.084
12	883.882	46.520	30.936	77.456

4. Investitionen und Finanzierung des MT Heidgraben

Tab.11: Jährlicher Finanzierungsbedarf

Jahr	Erlöse (Pacht und Wohnung)	Zinsen p.a. (Zinssatz 3,5%)	Tilgung p.a (30 Jahre)	Reparatur + Instandhaltungsrücklage (1% Gesamtinvest.)	Jährlicher Finanzierungsbedarf
1	25.000	48.846	46.520	22.000	-92.366
2	25.000	47.218	46.520	22.000	-90.738
3	25.000	45.590	46.520	22.000	-89.110
4	25.000	43.961	46.520	22.000	-87.481
5	25.000	42.333	46.520	22.000	-85.853
6	25.000	40.705	46.520	22.000	-84.225
7	25.000	39.077	46.520	22.000	-82.597
8	25.000	37.449	46.520	22.000	-80.969
9	25.000	35.820	46.520	22.000	-79.340
10	25.000	34.192	46.520	22.000	-77.712
11	25.000	32.564	46.520	22.000	-76.084
12	25.000	30.936	46.520	22.000	-74.456

Unter Berücksichtigung pauschal geschätzter Aufwendungen für Reparatur und Instandhaltung von 1% (ohne kalkulatorische Kosten) errechnet sich folgender jährlicher Finanzierungsbedarf:

5. Abschließende Bemerkungen

Die vorliegende Analyse der Tragfähigkeit und Wirtschaftlichkeit des Gesamtkonzeptes eines geplanten MarktTreffs in der Gemeinde Heidgraben hat ergeben, dass:

- **am Standort in Heidgraben ein MarktTreff-Kerngeschäft unter Rentabilitäts- gesichtspunkten wirtschaftlich und dauerhaft tragfähig zu betreiben sein wird.** Voraussetzungen hierfür sind allerdings, dass die Pacht für die Nutzung der Geschäftsräume in den ersten Geschäftsjahren auf maximal 6.000 € begrenzt wird.
- **unter dem Aspekt der Wettbewerbsverträglichkeit das MarktTreff-Planvorhaben als unbedenklich einzustufen ist.**

Um das Ziel, die Potenzialausschöpfung des MarktTreff-Kerngeschäftes mittelfristig noch weiter zu erhöhen, wird empfohlen, über weitere attraktive Angebote im öffentlichen Treff Bereich sowie über eine individuelle - auf Frische und Regionalität bezogene - Sortimentsausrichtung des Lebensmittelmarktes eine enge Bindung der örtlichen Bevölkerung an den MarktTreff zu erreichen.

Dies schließt auch die Empfehlung mit ein, nochmals über eine Frische-Theke mit Bedienung im Bereich Fleisch, Wurst- und Käse nachzudenken, da dies zur nachhaltigen Profilierung beitragen würde.

5. Abschließende Bemerkungen

Das Engagement und der Einsatzwille der Gemeindeverwaltung, der Genossenschaft, der örtlichen Vereine, Verbände und Institutionen sowie des Markt-Treff-Betreibers und schließlich auch das der Bürger Heidgrabens sind letztlich entscheidend für den Erfolg des MarktTreff.

Das Engagement der Gemeinde als auch der Bürger (die Genossenschaft mit über 100 Mitgliedern wurde bei der Finanzierung mit 90.000 € berücksichtigt) macht viel Mut für den geplanten MarktTreff!

Die Ergebnisse der Planungsrechnungen geben den aktuellen Stand der Entscheidungen vor Ort wieder. Sie basieren auf Umsatzerwartungen und Kostenprognosen, die auf langjährigen Erfahrungen der BBE Retail Experts beruhen.

Durch vielerlei Umstände – hierzu zählen insbesondere Änderungen des Wettbewerbsumfeldes, das Verhalten der Gemeindeverwaltung oder die Geschäftspolitik des zukünftigen MarktTreff-Betreibers – können die dargestellten Werte allerdings signifikante Abweichungen nach oben oder unten erfahren.

5. Abschließende Bemerkungen

Die Berechnung des Kapitaldienstes macht deutlich, dass, trotz des Investitionszuschusses, Heidgraben bei einer angenommenen Laufzeit von 30 Jahren zu Beginn der Maßnahme fast ein Kapitaldienst von ca. 95.000€ zu leisten ist; dem Mieterträge 25.000€ gegenüberstehen.

Abschließend bleibt aber festzustellen, dass die Gemeinde Heidgraben durch dieses Projekt einen neuen wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Mittelpunkt schafft, der langfristig die soziale Funktionalität Heidgrabens sichern wird.



BBE Retail Experts
Unternehmensberatung GmbH&Co KG
- Geschäftsbereich Stadt-, Standort-
und Immobilienentwicklung -

Gerhofstraße 18
20354 Hamburg

Telefon: 0 40 – 180 410 60

grunewald@bbe-retail-experts.de

Internet: www.bbe-retail-experts.de