

# Pressemitteilung

The logo for BBE consists of the letters 'BBE' in a white, bold, sans-serif font, centered within a solid blue square.

## Whitepaper „Nahversorgung im ländlichen Raum“: Die Zukunft liegt in neuen Konzepten

- Wirtschaftlich tragfähige Nahversorgung beinhaltet neben Kerngeschäft auch Dienstleistungen und Treffpunktfunktionen
- Volldigitalisierte Läden, hybride und bürgerschaftliche Konzepte und Genossenschaften bieten Chancen
- Großer Einfluss von leistungsfähigen Breitbandnetzen auf die demografische Entwicklung und Versorgungssituation
- Fehlende oder uneinheitliche Regulierung von Smart Stores

**München, den 2. Juli 2024.** Ländliche Regionen prägen Deutschland, stehen dennoch in der Nahversorgung – verstanden als Grundversorgung mit lebenswichtigen Dienstleistungen und Infrastrukturen – vor enormen Herausforderungen. In ländlichen Regionen altert die Bevölkerung schneller als in städtischen Gebieten, u.a. begründet in der Abwanderung jüngerer Menschen und der geringeren Geburtenrate. Auch die Zunahme von Senioren und Singlehaushalten verändert die Nachfrage nach Dienstleistungen und Produkten. Für regionale Daseinsvorsorge und Nahversorgungskonzepte in ländlichen Gebieten stellen leistungsfähige Breitbandnetze heutzutage eine zentrale infrastrukturelle Voraussetzung dar. Das sind Ergebnisse des Whitepapers „Nahversorgung im ländlichen Raum“, das die BBE Handelsberatung heute vorgestellt hat.

„Unsere Analyse zeigt, dass die Nahversorgungskonzepte, die verschiedene Services bündeln, Erfolg versprechende Ansätze darstellen, um dem Bevölkerungsrückgang begegnen zu können. Hierzu zählen zum Beispiel mobile Supermärkte, Dorfläden in Bürgerhand oder auch multifunktionale, lokale Zentren. Wesentliche Grundvoraussetzung ist u.a. eine leistungsfähige Internetanbindung“, erläutert Oliver Ohm, Regionalleiter Nord der BBE Handelsberatung und Co-Autor der Studie. Seit 2011 haben in Deutschland Kleinbetriebe des Lebensmitteleinzelhandels (LEH) mit rund 400.000 Quadratmeter Fläche geschlossen. „In den vergangenen Jahren wuchsen Discounter und Supermärkte vor allem in Grund-, Mittel- und Oberzentren – bei einer gleichzeitigen Abnahme der LEH-Kleinbetriebe. Das

**BBE Handelsberatung GmbH**  
Brienner Straße 45  
80333 München  
Deutschland

**Tel** +49 89 55118-144  
**Fax** +49 89 55118-153  
**E-Mail** [info@bbe.de](mailto:info@bbe.de)  
**Web** [www.bbe.de](http://www.bbe.de)

**Geschäftsführer**  
Dr. Johannes Berentzen

**München**  
**Hamburg**  
**Berlin**  
**Köln**  
**Leipzig**  
**Erfurt**

# Pressemitteilung

The logo for BBE consists of the letters 'BBE' in a white, bold, sans-serif font, centered within a solid blue square.

schafft Raum für neue Konzepte und Ansätze in ländlichen Gebieten. Das Gebot der Stunde lautet also: das passende Konzept an den passenden Standort bringen“, sagt Ohm.

Erfolgreich erprobte ländliche Nahversorgungskonzepte in Deutschland beinhalten mehrere Komponenten. So macht es MarktTreff in Schleswig-Holstein mit dem sogenannten Drei-Säulen-Prinzip vor, welches darüber hinaus Grundlage einer öffentlichen Förderung ist. Das Drei-Säulen-Prinzip umfasst das Kerngeschäft (LEH, oft ergänzt durch Gastronomie), komplementäre Services (Post, Lotto, ärztliche Versorgung), sowie die Treffpunktfunktion (öffentlich und privat nutzbar).

Das Whitepaper „Nahversorgung im ländlichen Raum“ ist [hier](#) kostenfrei als Download erhältlich und geht drei zentralen Fragen nach:

- Welche Entwicklungen und Trends sind für die Nahversorgung im ländlichen Raum relevant?
- Welche Praxisansätze sind für die dünn besiedelten Landkreise zukunftsfähig und Erfolg versprechend?
- Welche Wege der Umsetzung neuer Konzepte gibt es?

„Zukunftsfähige ländliche Versorgungskonzepte orientieren sich an den realen Bedarfen vor Ort und beziehen alle relevanten Akteure mit ein. Das schafft Perspektiven für die Nahversorgung und stellt die Basis für einen nachhaltigen Betrieb dar“, ergänzt Ann-Kathrin Lötzer, Co-Autorin des Whitepapers und Senior Consultant bei der BBE Handelsberatung. „In strukturschwachen Regionen haben besonders Smart Stores, die ohne Kassenpersonal auskommen und rund um die Uhr öffnen können, sowie Verkaufsautomaten zur Vermarktung von regionalen Erzeugnissen sehr großes Potenzial.“

**Pressekontakt**  
PB3C GmbH  
Benjamin Barkow  
[barkow@pb3c.com](mailto:barkow@pb3c.com)

**BBE Handelsberatung GmbH**  
Brienner Straße 45  
80333 München  
Deutschland

**Tel** +49 89 55118-144  
**Fax** +49 89 55118-153  
**E-Mail** [info@bbe.de](mailto:info@bbe.de)  
**Web** [www.bbe.de](http://www.bbe.de)

**Geschäftsführer**  
Dr. Johannes Berentzen

**München**  
**Hamburg**  
**Berlin**  
**Köln**  
**Leipzig**  
**Erfurt**

# Pressemitteilung

The logo for BBE consists of the letters 'BBE' in a white, bold, sans-serif font, centered within a solid dark blue square.

## Über die BBE Handelsberatung ([www.bbe.de](http://www.bbe.de))

Die BBE Handelsberatung mit Hauptsitz in München und Niederlassungen in Hamburg, Berlin, Köln, Stuttgart, Leipzig und Erfurt berät seit mehr als 70 Jahren Handelsunternehmen aller Betriebsgrößen und Betriebsformen, Einkaufskooperationen, Verbundgruppen und die Konsumgüterindustrie sowie die Immobilienwirtschaft und Kommunen. Im Verbund der BBE Handelsberatung, IPH Handelsimmobilien und elaboratum New Commerce Consulting reicht das Beratungsportfolio der 170 Branchen-, Standort-, E-Commerce- und Immobilien-Experten von Strategieentwicklung, Markt- und Standortanalysen, Image- und Kundenforschung bis hin zu Projektentwicklung und Centermanagement. Analyse- und Prognosemethoden werden kontinuierlich optimiert, Wissenschaft und Praxis verzahnt, um auf diese Weise kompetent Handlungsempfehlungen geben zu können.

### BBE Handelsberatung GmbH

Brienner Straße 45  
80333 München  
Deutschland

Tel +49 89 55118-144

Fax +49 89 55118-153

E-Mail [info@bbe.de](mailto:info@bbe.de)

Web [www.bbe.de](http://www.bbe.de)

### Geschäftsführer

Dr. Johannes Berentzen

München

Hamburg

Berlin

Köln

Leipzig

Erfurt