



Attraktive Dorfzentren entstehen nicht von selbst, sie müssen geschaffen werden

STADTMARKETINGSCHWEIZ

Das Kompetenzzentrum für Innenstadt- und Quartierentwicklung

Sucht man nach praktikablen Lösungen, ist der Ortskern nicht als Ensemble von Bauten zu betrachten, sondern als Ort, an dem unterschiedliche Interessen einer Vielzahl von Grundeigentümern und weiteren Interessevertretern auf engem Raum zusammentreffen.

Marktsituation

Zentrumsgebiete unterliegen einem starken Wandel.

Ein attraktives Zentrum ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für eine Gemeinde.

Konsumgüterversorgung ist ein wichtiger Schrittmacher für das Dorfzentren.

Angespannte Situation bei Detailhandelsflächen.

Qualität von Einkaufs- und Begegnungszonen gefährdet.

Grosse, bedeutende Nutzer verfolgen Konsolidierungsprojekte.

Vorteilhafte Standorte werden sich weiter entwickeln.

Direktbetroffene müssen selber zu Akteuren werden.

Die Schweiz ist ober-stored.

Verändertes Einkaufsverhalten (Online, Euro)

Profil Ruswil

Fakten

6'700 Einwohner

1'600 Arbeitsplätze

226 Gewerbebetriebe (2013)

Ländliche Wohngemeinde

Städtisch orientierte Mittelschicht

Zentrale Lage Luzern und Sursee

.....

Zielsetzung

Dorfkern erneuern

Attraktivität steigern

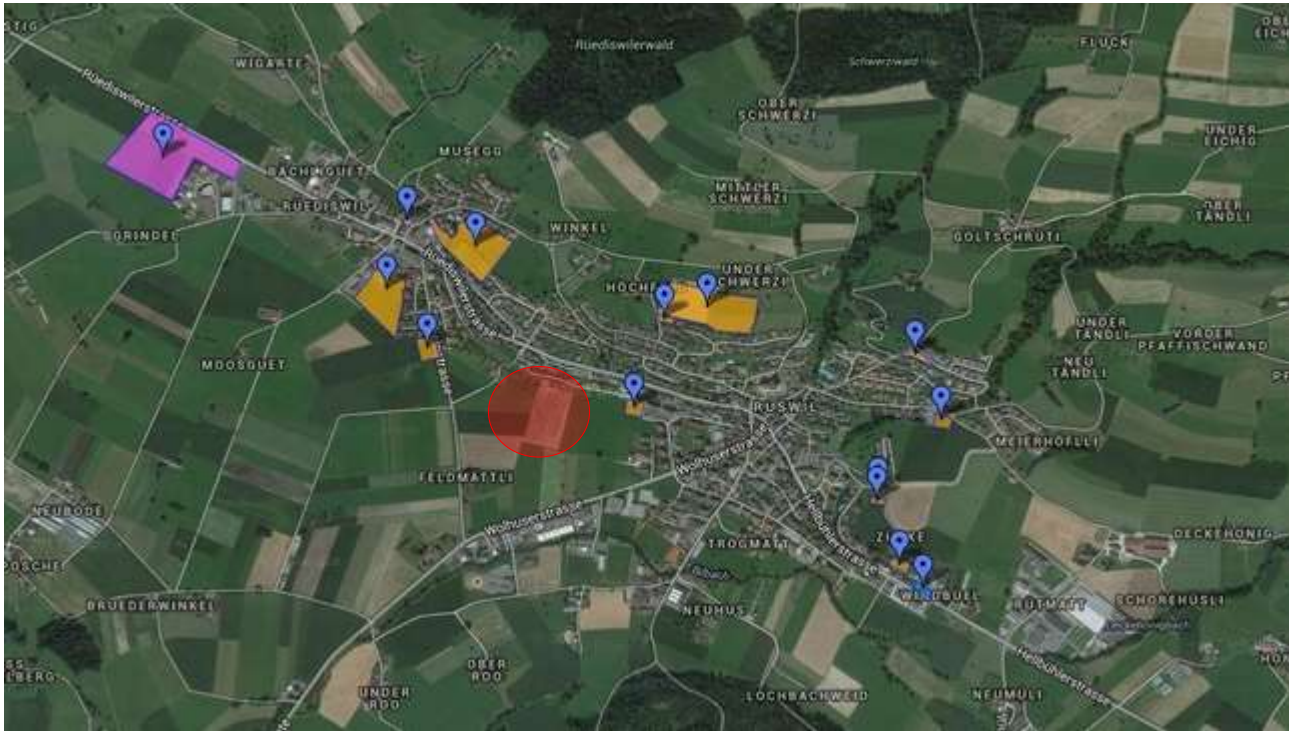
Dienstleistungszentrum aufbauen

Hohe Wertschöpfung generieren

Wachstum als Wohngemeinde

....

Einwicklungsgebiete Ruswil (ohne Berücksichtigung des neuen Raumplanungsgesetzes)



- | | |
|---------------------|------------------------------|
| Wohnbaugebiete | ● rund 83'000 m ² |
| Arbeitsplatzgebiete | ● rund 43'987 m ² |
| Dorfplatzprojekt | ● rund 4'000 m ² |

Detailhandelsangebot heute

2 Metzgereien	2 Blumenläden
3 Bäckereien	1 Eisenwaren, Sport
2 Käse/Molkerei	1 Spielwaren, Kinderangebot
1 Coop	1 TV Radio Fachgeschäft
1 Migros	Textil, Boutiquen
1 Denner	4 Restaurants
1 Drogerie	6 Übernachtungsangebote
2 Banken
2 Papeterien	
1 Post	
Treuhand	
Versicherung	



Keine Apotheke
Kein Bahnhof
Diverse Leerflächen

.....

Herausforderungen

Die richtige Nutzung am richtigen Standort.

Schaffen von erkennbaren und markfähigen Zonen.

Einbinden von Ankerpartner und Eigentümer.

Planung und Gestaltung müssen wirtschaftlichen Anforderungen erfüllen.

Nutzer finden, die eine langfristige wirtschaftlicher Perspektive verfolgen.

Beispiel: Schlüsselzone und Ankerpartner definieren

Der kommerzielle Erfolg eines Dorfzentrums hängt wesentlich von der Magnetwirkung der dort ansässigen Marken und Angebote ab.



Detailhandel

Lebensmittel

Bäcker

Metzger

Drogerie

Textil

.....

Dienstleistung

Banken

Treuhand

Gesundheit

Busterminal

Post

Verwaltung

Infrastruktur

Parkplätze

Begegnungszone

Spielflächen

Kulturräume

coop

MIGROS



Beispiel: Positionierung / Nutzungs-Szenarien

Der richtige Mix an Angeboten im kurz- und periodischen Bedarf sowie Dienstleistungen ist ein entscheidende Erfolgsfaktoren.

1.

Haus der Marken



Food/Nonfood
Bekleidung, Schuhe
Freizeit, Outdoor
Elektronik & Unterhaltung
Uhren, Schmuck
Parfume, Beauty
...

2.

Haus der Gesundheit



Aerztezentrum
Zahnarzt, Allg. Med.
Therapiezentrum, Physio,
Massage, Wellness,
Ernährung, Kosmetik
Augen, Ohren,
Bodycare, Podologie

3.

Haus des Genusses



Shop in Shop
Käse, Gemüse
Wein, Spezialitäten
Unterhaltung, Events
Gastronomie,
Film, Kultur, Kleinkunst

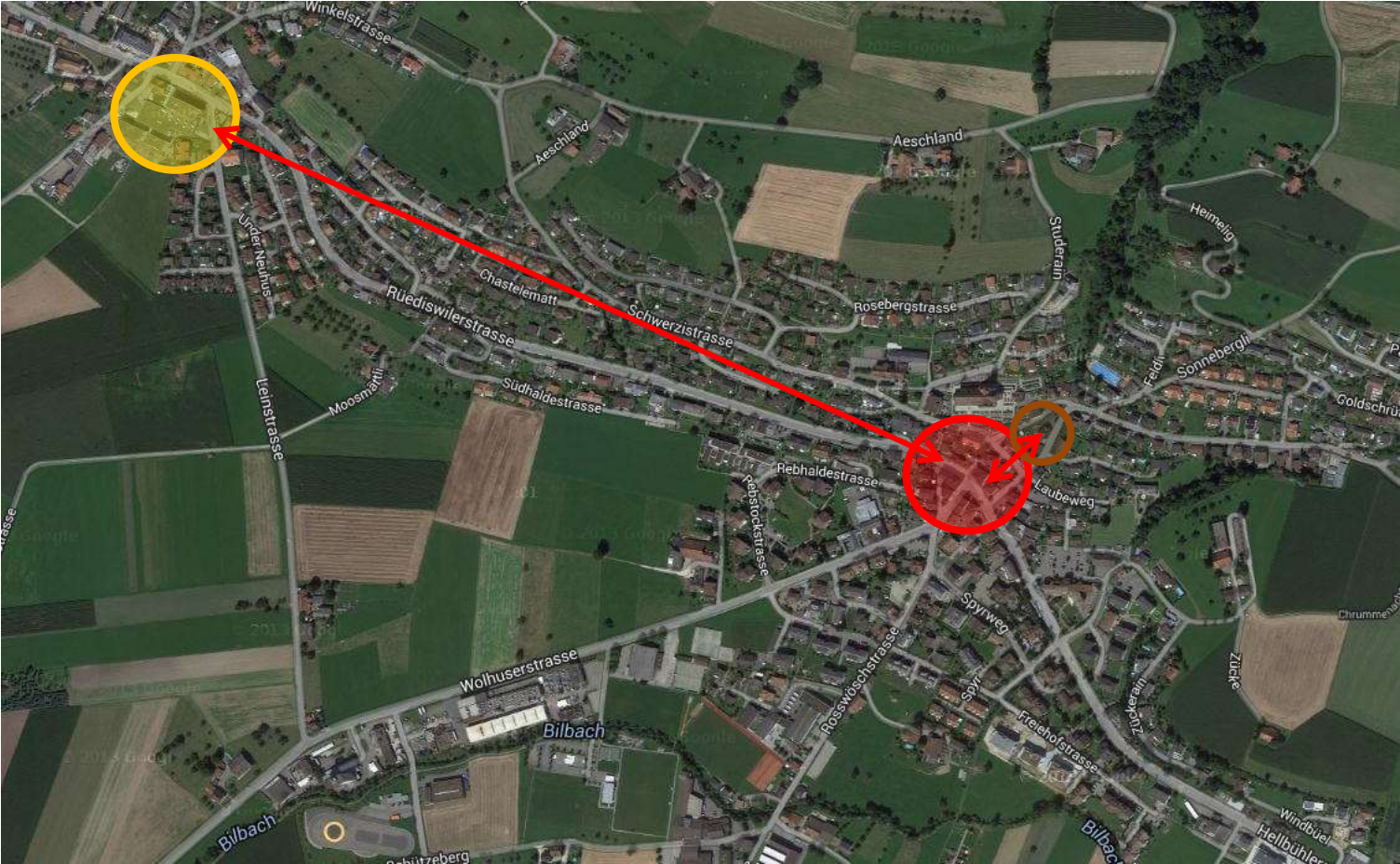
4.

Haus for Business



Einzelfirma
Bürogemeinschaft
Architekturbüro
Planungsbüro, IT
Aus- und Weiterbildung
Zentrale Dienstleistungen
Office-Sharing mit
Dienstleistungen
Gemeindeverwaltung

Beispiel: Verknüpfung der Schlüsselgebiete



- Ladengasse
- Marktplatz
- Rüediswil

Beispiel: Wichtige Fragen

Ist die aktuelle Situation des Detailhandels/Unternehmer im Dorf bekannt?

Welche Risiken bestehen bezüglich der Marktfähigkeit des Detailhandels?

Verfügt der Ankerpartner über genügend Anziehungskraft für die individuellen und kleineren Anbieter?

Wie lassen sich B-Lagen aufwerten?

.....

Empfehlung

Aktive Angebotsentwicklung (Ist – Soll – Machbarkeit).

Bedürfnisse der Ankerpartner und Eigentümer berücksichtigen.

Aktionsprogramm mit allen Anbietern der Schlüsselzonen.

.....

Besten Dank.

Ich freue mich auf die anschliessende Diskussion.