

Anhaltender Ökotrend

Die Nachfrage nach Biolebensmitteln steigt. Die Ladenbetreiber reagieren, indem sie auf größere Flächen mit guter Ausstattung setzen. VON SUSANNE TRÖSSER



Bioketten ziehen besonders gerne in Immobilien ehemaliger Supermärkte, die nur noch umgebaut werden müssen. DPA/DAVID EBENER

Rund 30 bis 40 Prozent der Verbraucher kaufen regelmäßig Bio-Produkte, so die Gesellschaft für Konsumforschung (GfK). Tendenz steigend. Damit haben die Lebensmittel ihr Nischendasein verlassen. Im Lebensmittelhandel, der in den zurückliegenden Jahren kaum Wachstum, sondern nur Verdrängung kannte, zählen diese Waren zu den wenigen mit steigenden Umsätzen. So wuchs der Biomarkt 2012 um sieben Prozent gemäß dem Bundesverband Naturkost Naturwaren (BNN). Mittlerweile hat er seinen Anteil auf 3,9 Prozent am Gesamtlebensmittelmarkt erhöht, sein Volumen hat sich in den zurückliegenden zehn Jahren verdreifacht. Längst haben konventionelle Lebensmittelläden und Discounter eigene Biomarken.

Neben eingessenen Bioläden sind seit einigen Jahren drei überregionale Bio-

supermarkt-Ketten am Start. Zudem eröffnete ein regionaler Anbieter im Rhein-Sieg-Kreis zwei Geschäfte sowie in Köln eine Dependence. Insbesondere zwei der drei Biosupermarkt-Konzerne sind auf Wachstum gepolt: Eine Kette mit bundesweit 110 Märkten eröffnete in den zurückliegenden Monaten zwei Läden in Köln und übernahm dabei ehemalige Supermärkte in der Severinstraße und Dürener Straße. Die andere, mit bundesweit 73 Läden, betreibt in der Domstadt drei Geschäfte, darunter in der Berrenrather Straße und der Neusser Straße.

Große Flächen bevorzugt

Der Flächenbedarf von Biomärkten unterscheidet sich nicht von dem normaler Supermärkte: Er liegt zwischen 300 und 800 Quadratmetern. Dabei haben die Betreiber sowohl Filialen mit großen Park-

plätzen an Einfallstraßen auf dem Radar wie Geschäfte in der Innenstadt. Es ist kein Problem, wenn in der Nachbarschaft andere Lebensmittelläden sind: So liegen beispielsweise am Barbarossaplatz ein Bio-, ein Lebensmittelladen sowie ein Discounter wenige Meter auseinander. „Entscheidend ist die Nachbarschaft: Sind hochwertige Büros vorhanden und leben viele Akademiker und Studenten in dem Viertel, ist ein Bioladen sinnvoll“, so BNN-Geschäftsführerin Elke Röder.

Geschäfte der ersten Stunde haben vor allem in Mittelstädten und Randlagen eine Chance. Außerdem können sie mit Lieferdiensten wie einem wöchentlichen Gemüse-Abo punkten. Denn die Biosupermärkte konzentrieren sich vor allem auf Innenstadtlagen von Großstädten. Aber auch sie müssen ihr Angebot und damit ihre Flächen vergrößern. Fast alle haben in den

vergangenen Jahren Nachbarläden dazu gemietet und ihre Verkaufsfläche erweitert. Laut BNN waren 2012 die Hälfte der 86 Neueröffnungen Märkte mit mindestens 400 Quadratmetern, während von den 78 geschlossenen Geschäften fast alle weniger als 100 Quadratmeter hatten.

Beliebt sind bei den Bioketten ehemalige Supermärkte, die nur noch umgebaut werden müssen, ansonsten aber über die nötige Technik für Kühlung und Lagerung sowie Anlieferung verfügen. Ladenbau und Inneneinrichtung von Biosupermärkten unterscheiden sich jedoch in einigen Aspekten von konventionellen: Die Einrichtung ist in der Regel hochwertiger. Auch sind die Waren übersichtlicher angeordnet und die Kunden daher mit der Beratung zufriedener, wie eine Untersuchung des TÜV Saar belegt. Das Frischesortiment macht laut BNN knapp zwei Drittel

des Umsatzes aus. Käse, Fleisch und Backwaren werden an Bedientheken verkauft. Doch die Theken könnten bald verschwinden: Ein Anbieter verzichtet für Brot und Brötchen bereits auf sie und setzt wie Discounter auf Selbstbedienungsregale.

Noch setzen die meisten Biomärkte aber darauf, dass ihre Kunden lange bleiben. Mit Angeboten wie einem Mittagstisch, Kaffee und Kuchen versuchen sie, den Trend noch zu verstärken. Den Trend zu Biowaren könnten die Ketten künftig noch in Mittelstädte mit weniger als 100 000 Einwohnern tragen, denn dort sind sie noch unterrepräsentiert.

DIE EXPERTIN

Susanne Trösser ist Mitgeschäftsführerin des Rheinischen Immobilienservice (RIS) und Vorstandsmitglied des IVD West.