



Nicht grundsätzlich anders als in anderen Klein- und Mittelstädten gibt es auch in der Stadt Ahaus Leerstand! Die Gründe dafür: Inhabergeführte Betriebe finden keinen Nachfolger, die Filialisten und großen Ketten bevorzugen für ihre Wachstumsstrategie die großen Städte - oder das Internet. Mit der Geschäftsaufgabe verschwinden auch nach und nach die Gastronomiebetriebe aus den Zentren. Und ohne Gastronomie kein Shopping-Erlebnis. Zu guter Letzt begrenzt der Ladenschluss das Shopperlebnis. Diese Probleme wurden mit dem aufHaus in Ahaus angegangen.

## Großfläche wird zu Showroom

Dem ehemaligen, innerstädtischen Kaufhaus in der 40.000 Einwohner Stadt Ahaus fehlte auch die Perspektive. Der Inhaber ging in Rente, einen Nachfolger gab es nicht, so wurde das Bekleidungshaus Ende 2020. geschlossen. Die Ahauser Wirtschaftsförderung, die Stadtverwaltung und das Stadtmarketing waren mit der Situation: ein großer Leerstand, direkt an Eingang der Fußgängerzone nicht zufrieden und suchten aktiv nach einer kreativen Nutzungsmöglichkeit und fanden sie im Softwaresystem „chayns“. So wurde Mitte

2021 der Leerstand als aufHaus“ neu eröffnet mit einem Konzept, das Onlinehandel und stationären Handel zusammenführt. Interessierte Händler erhalten eine Regalfläche zur Ausstellung ihrer Produkte im aufHaus. Alle Produkte sind mit QR-Codes versehen, die beim Scannen das Produkt im Onlineshop des Händlers aufrufen. Nur Online stehen Preis und Produktinformationen zur Verfügung, nur Online kann das Produkt auch gekauft werden. Vor Ort findet keine Beratung und kein Verkauf statt, es gibt kein Bargeld und keine Kasse, darum kommt das aufHaus auch fast komplett ohne Personal aus. Nur ein Security Mitarbeiter schaut hier nach dem Rechten.



## Ein Store ohne Personal

Das aufHaus ist eine Kombination aus Ausstellung, Kaufhaus, Marktplatz und Treffpunkt welche auf 1.200 qm und drei Etagen Platz findet. Hier geht es nicht primär ums Kaufen, sondern um Inspiration, das Sammeln von Ideen, die Suche nach Anregungen und die Belebung der Innenstadt. Kaufen kann man auch - wenn man möchte. Das Konzept zieht Menschen in die Stadt, zu Zeiten, in denen sie bislang zuhause auf dem Sofa saßen und online einkauften. Dann, wenn der typische Einzelhändler längst geschlossen hat, hat das

aufHaus geöffnet. An sieben Tagen in der Woche, an 365 Tagen im Jahr.



## Smartphone ist der Shopping-Begleiter

Anbieter in diesem neuen Konzept ist nicht ein einzelnes Unternehmen: Die Waren stammen von vielen Einzelhändlern aus der Innenstadt oder von Flächenmärkten am Stadtrand. Von Herstellern und Produzenten direkt aus der Nähe. Aber auch von den Menschen selbst, denn es ist ein Marktplatz, an dem jeder alles anbieten kann. Aussteller verschiedener Branchen aus den Bereichen Elektronik, Wohnen, Mobilität, Garten oder Freizeit präsentieren im aufHaus ihre Ware.



Für den Besucher ist hierbei das eigene Smartphone das dritte Auge und der Schlüssel für alles: Durch das Scannen von QR-Codes öffnet sich der Zugang, zeigen sich die Wegweiser und lassen sich Preise und Zusatzinfos zu den Artikeln abrufen. Direkt mit dem Smartphone kann das Produkt auch gekauft und bezahlt werden. Die Software chayns stellt dabei die einzelnen Onlineshops bereit, kümmert sich um die gesamte Zahlungsabwicklung, liefert einen schnellen QR-Coder-Scanner und ermöglicht eine Zugangskontrolle am Eingang.

Ein zweites Konzept zur lokalen Nahversorgung ist unser TKWY24, ein digitaler Supermarkt. Hier werden, auf einer kleineren Fläche, Lebensmittel und Güter des täglichen Bedarfs angeboten. Auch hier scannt der Kunde die QR Codes, kauft die Produkte im Onlineshop und kann sie dann direkt mit nach Hause nehmen. Zugang bekommen die Kunden ebenfalls über den QR-Code-Scanner und zwar dann, wenn sie eine Berechtigung dazu haben. Das Konzept benötigt an Minimum an Technologie und ist darauf ausgerichtet, insbesondere in ländlichen Bereichen sehr schnell und mit geringen Investitionen zum Einsatz zu kommen.