Baumärkte sind noch ein seltener Anblick in Innenstädten. Doch es tut sich etwas. Immer mehr Kleinflächen-Konzepte gehen an den Start: Pop-up-Stores wie „Stadtbunt bei Toom“, „Create by Obi“ oder eben das permanente Geschäft „Horst“ im Hamburger Stadtteil Bahrenfeld. Ich war bei Horst und habe mich etwas umgesehen.

Bildergalerie weiter unten.

Fehlende Wachstumsdynamik

Doch zunächst die Frage, warum es die DIY-Branche in Stadtlagen zieht? Der Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten gab an, dass im ersten Halbjahr 2019 Bau- und Heimwerkermärkte um fünf Prozent gewachsen seien. Das Flächenwachstum mit Verkaufsflächen über 1.000 qm nimmt jedoch nicht weiter zu. Es fehlt an Wachstumsdynamik. Diese sollen die städtischen Kleinflächen-Konzepte bringen.

Nachfrage ist vorhanden

Damit dies auch funktioniert, muss eine entsprechende Nachfrage vorhanden sein oder geschaffen werden. Und hier kommen verschiedene Trends und Erwartungen der Shopper zusammen.

(C) ZUKUNFT DES EINKAUFENS

Urbanisierung

Der Zuzug in (Groß-)Städte ist nach wie vor hoch. Arbeitsplätze, Infrastruktur, Kultur und Trends locken die Menschen in die Städte. 2050 werden 66 Prozent der Menschen in Städten wohnen.

Klimakrise und Ressourcenmangel

Beide Faktoren wirken extrem stark auf die Lebensmittelindustrie, die sich in den kommenden Jahren massiv verändern wird. Hinzu kommt, dass das Vertrauen der Menschen in die Lebensmittelproduktion weiter schwindet. Immer mehr Menschen möchten die Entstehung ihres Essens kontrollieren können. Immer mehr Crowd Farming Projekte entstehen, wer ein entsprechendes Angebot erreichbar vor der Tür hat, geht selbst auf den Acker und baut das eigene Gemüse an.

Für Innenstadtbewohner sind solche Angebote meist nur schwer erreichbar. Und so fangen die Menschen an, auf ihren Balkonen, Dächern oder den kleinen offen Flächen rund um Straßenbäume (Baumscheiben), eigene Nahrungsmittel anzubauen oder Blumen zu pflanzen. Darüber hinaus entstehen in vielen Städten Urban Gardening Projekte. Das bekannteste ist wohl das Flugfeld des ehemaligen Flughafens Tempelhof in Berlin.

Dieser Wunsch nach Autonomie und Selbstversorgung spiegelt sich in den NOHAS (Not Only Health And Sustainability). Ökologisch, sozial, dabei noch fair und gleichzeitig nachhaltig sollen Produkte und Dienstleistungen für die NOHAS sein.

Verändertes Shopperverhalten

Hinzu kommen hiervon unabhängige Trends im Shopperverhalten, wie z.B. Personalisierung, Erlebnis und Bequemlichkeit (siehe unser Whitepaper dazu). Die Gärten, das Gärtnern und Selbstmachen sind also in den Städten bereits angekommen. Diese Nachfrage wird jedoch vom großen Baumarkt oder Gartencenter am Stadtrand gar nicht oder nur unzureichend bedient.

(C) ZUKUNFT DES EINKAUFENS

Quelle: Vortrag „New Retaility“ von Heike Scholz, spoga+gafa 2019

Horst ist anders

Horst Bahrenfeld, ein Kleinflächen-Konzept des Hagebau-Gesellschafters Möller & Förster, richtet sich an den urbanen Kunden. Auf 700 qm finden Stadtmenschen alles für Wohnung und Balkon. Das Sortiment ist speziell auf DIY fokussiert. Und es geht um die Individualisierung der Produkte. So kann man bei Horst ein mitgebrachtes Foto auf ein Frühstücksbrett lasern lassen. Ebenso kann man seinen eigenen WC-Sitz entwerfen.

Dem Wunsch der Kunden nach mehr Nachhaltigkeit werden Produkte wie die Soul Bottles oder die aus PET-Flaschen recycelten Taschen gerecht.

(C) ZUKUNFT DES EINKAUFENS

Starke Marke

Die Kundenansprache bei Horst ist betont jung, gerade und unkompliziert, eben ziemlich norddeutsch. Und mit den Hamburg-Fußmatten gibt es einen weiteren lokalen Bezug.

Weiterhin liegen Postkarten mit witzigen Wortspielen aus, die sich jede* mitnehmen kann. Last but not least hat Horst auch eine eigene Biermarke, die überraschender Weise „Horst“

heißt.

LASER
BEDRUCKEN
7,9€
deine Idee, unser Druck
oder mit deinem eigenen Design für 7,99€
Frühstücksbrett auch mit deinem Design
12,99€
35€
„ICH KLEB' DIR EINE!"

(C) ZUKUNFT DES EINKAUFENS

(C) ZUKUNFT DES EINKAUFENS

(C) ZUKUNFT DES EINKAUFENS

(C) ZUKUNFT DES EINKAUFENS

ÖKO, LOGISCH!
DER STAHLNAGEL
Die Alternative zum Bohren:
unsere gehärteten Stahlnägel.
HORST-HERO
STAHLNAGEL
!!!
KEINE ABGABE VON ALKOHOL AN JUGENDLICHE UNTER 16 JAHREN.
HORST
5,88€
HORST
FEIERABENDBIER

WORKSHOP
Hölzener Adventskranz: 18-20 Uhr
→ 21.11. / 27.11. / 28.11. 39€
Adventskalender: 12-16 Uhr
→ 23.11. 79€
Eucalyptuskranz: 18-20 Uhr
→ 26.11. / 03.12. / 04.12.
05.12. / 12.12. / 17.12. 34€
Adventskranz binden: 10-18 Uhr
→ 30.11. GRATIS
Weihnachtsbaum: 12-16 Uhr
→ 07.12. 129€
Last-Minute Geschenke: 18-20 Uhr
→ 10.12 / 18.12. / 19.12. 34€
HORST im Schmidtchen Haus 73 Makramee
→ 11.12. 34€ 19-21 Uhr
Balance Board: 12-16 Uhr
→ 14.12. 69€ Ausgebucht
Kerzenständer Kupfer: 10-18 Uhr
→ 14.12. GRATIS

Zurück Weiter
12345678

(C) ZUKUNFT DES EINKAUFENS

Fazit Horst Bahrenfeld

Alles in allem macht Horst Spaß. Hell und freundlich, mit super-nettem Personal und an vielen Stellen mit Überraschungseffekten und Angeboten zum Schmunzeln oder Staunen ausgestattet. So soll Shoppen sein!

Horst wurde 2019 für diesen Ansatz vom HDE zum Store of the Year in der Kategorie Home/Living gekürt. Ich finde, sehr zu Recht.

Bildnachweis: Alle Bilder und Video (C) Heike Scholz