



Handels- und Gastronomiekonzept inkl. Akquisestrategie für die Stadt Quickborn

März 2026

Inhalt

1. Hintergrund	3	4. Potentielle Kannibalisierungseffekte	55
2. Standort Quickborn	7	5. Standort- und Akquisestrategie	61
a. Daten und Fakten	8	a. Allgemeine	62
b. Wettbewerb	11	Handlungsempfehlungen	
3. Standortprofile	17	b. Strategisch Sortimentsebene	67
a. Gesamtbetrachtung und	18	c. Operativ Betreiberebene	71
Zukunftsbild		d. Kommunikativ	75
b. Standort Innenstadt	27		
c. Standort Harksheider Weg	39		
d. Standort Güttloh	43		
e. Standort GE Nord / Halenberg	47		
f. Standort Quickborn-Heide	51		



Sofern nicht anders angegeben, sind alle Abbildungen in diesem Dokument eigene Bilder oder lizenzfrei nutzbar.

Hintergrund

Hintergrund und Aufgabenstellung

Vor dem Hintergrund eines dynamischen Wandels in der Innenstadt – vom klassischen Einzelhandel hin zu vielfältigen gastronomischen Angeboten und neuen Nutzungen zum Wohnen und Leben – steht Quickborn vor der Herausforderung, die Innenstadtentwicklung strategisch zu steuern. Ziel ist es, die Attraktivität der Stadt für Einwohner, Unternehmen und Besucher nachhaltig zu sichern und auszubauen. Dabei spielen Facheinzelhandel und Gastronomie eine zentrale Rolle: Sie können wesentlich zur Belebung des Stadtraums, zur Aufenthaltsqualität und zur Identitätsbildung beitragen.

Das vorliegende Handels- und Gastronomiekonzept sowie die darauf aufbauende Akquisitionsstrategie basiert auf bestehenden Planungsgrundlagen wie dem in Aufstellung befindlichen städtebaulichen Masterplan, dem Zentrenkonzept sowie dem Klimaschutzkonzept. Die vorhandene Angebotsstruktur wurde analysiert und mit der Nachfragesituation abgeglichen, um daraus Standortpotenziale sowie konkrete Handlungsansätze für die Ansiedlung von Fachhandel und Gastronomie abzuleiten. Dabei geht es ausdrücklich nicht um die Ansiedlung von Konkurrenzgeschäften, sondern um eine Abrundung des Sortiments und gezielte Verstärkung im vorhandenen Angebot, damit Synergien entstehen. Im Fokus steht dabei die Frage: **Welche spezifischen Standortvorteile bietet Quickborn für Handel und Gastronomie – und wie lassen sich daraus wirksame Akquise- und Ansiedlungsstrategien ableiten?**



Abbildung: Forums-Platz in der Quickborner Innenstadt

Trends und Erfolgsfaktoren für **Handel** und **Gastronomie** von morgen

Lokale Beispiele und Best Practices aus Quickborn und Umgebung

- **Erlebnis-Shopping / Retailtainment:** z. B. Spielabende/-tage (Theolino), Wine Tasting (Wine & Senses), Lesungen (Buchhandlung Galensa)
- **Omnichannel:** z. B. Bestellen und Bezahlen mittels QR-Code am Tisch, Kombination aus Onlineverkauf und stationärem Verkauf (Wine & Senses), Social Media Werbung (läuft)
- **Kundenzentrierung & Personalisierung:** z. B. Kinosaal als Pyjama Party (Beluga Kino), Kundenkarte (Eulen-Apotheke), individuelle Probierpakete (Wine & Senses), personalisierte Beratung
- **Neo-Ökologie & Circular Economy:** z. B. Refurbished, Second Hand, Unverpacktläden (inzwischen geschlossen)
- **Concept Store & Cross-Selling** (gezielte Kombination verschiedener Warengruppen): z. B. Theolino (Spielwaren & Tee), Winat (Mode & Café), Wine & Senses (Weinverkauf & Gastro)

Realistisch für Quickborn: Fokus v.a. regional, authentisch, nachbarschaftlich und mit kompetenter Beratung.



Abbildung: verschiedene Beispiele für das Aufgreifen von "Trends" am Standort Quickborn

Trends und Erfolgsfaktoren für Handel und **Gastronomie** von morgen

Lokale Beispiele und Best Practices aus Quickborn und Umgebung

- **Erlebnisgastronomie:** z. B. Gastro Events (Krimidinner, Comedy-Dinner etc.), Dart-Abend und Quiz-Abend (Kamphuis), Kaizen (als eig. jüngeres Konzept mit Fokus auf Abend & Cocktails), "Strick-Brunch" in Kooperation mit lokaler Handarbeitsgruppe, After Work Event (Hopfenliebe Norderstedt) etc.
- **Regionalität & Nachhaltigkeit:** z. B. Wochenmärkte, regionale Spezialitäten wie Franzbrötchen etc.
- **Fleischlose Optionen:** z. B. BETR Burger (Hamburg), Burgerme (Pinneberg)
- **Alkoholfreie Getränkekultur:** z. B. Mocktail Bars, Happy Hour für alkoholfreie Cocktails (Elbdiele)

Gastronomische Ansiedlungsempfehlungen für den Standort Quickborn auf Seite 26.



Abbildung: Was bedeutet moderne Gastronomie heute?

Standort Quickborn

Daten & Fakten



Lage und Erreichbarkeit

Durch seine verkehrsgünstige Lage direkt an der Autobahn A7 ist Quickborn in Nord-Süd-Richtung sehr gut angebunden. Zum Flughafen nach Hamburg beträgt die Fahrtzeit etwas unter einer halben Stunde, so dass Quickborn auch als Wohnstandort für in Hamburg arbeitende Personen durchaus attraktiv ist.

Für den größeren Einkauf von Mittelfrist-Bedarf ist man sowohl in den nördlichen Stadtteilen Hamburgs (z. B. im Alstertal-Einkaufszentrum) als auch im Designer-Outlet Neumünster mit dem Auto in rund einer halben Stunde.

Die wichtigsten Wettbewerbsorte in nord-östlicher Richtung Kaltenkirchen, Henstedt-Ulzburg und Norderstedt sind alle in ca. 15-20min Entfernung gelegen, die im Westen angesiedelten Konkurrenzstädte Elmshorn und Pinneberg sind 30min bzw. 25min entfernt. Die ÖPNV-Verbindungen dauern jeweils deutlich länger. Mit der Anbindung Quickborns an die S-Bahn-Linie 5 im Jahr 2028 und einer Erhöhung der Taktung wird sich allerdings die Fahrtzeit nach Hamburg deutlich verkürzen.

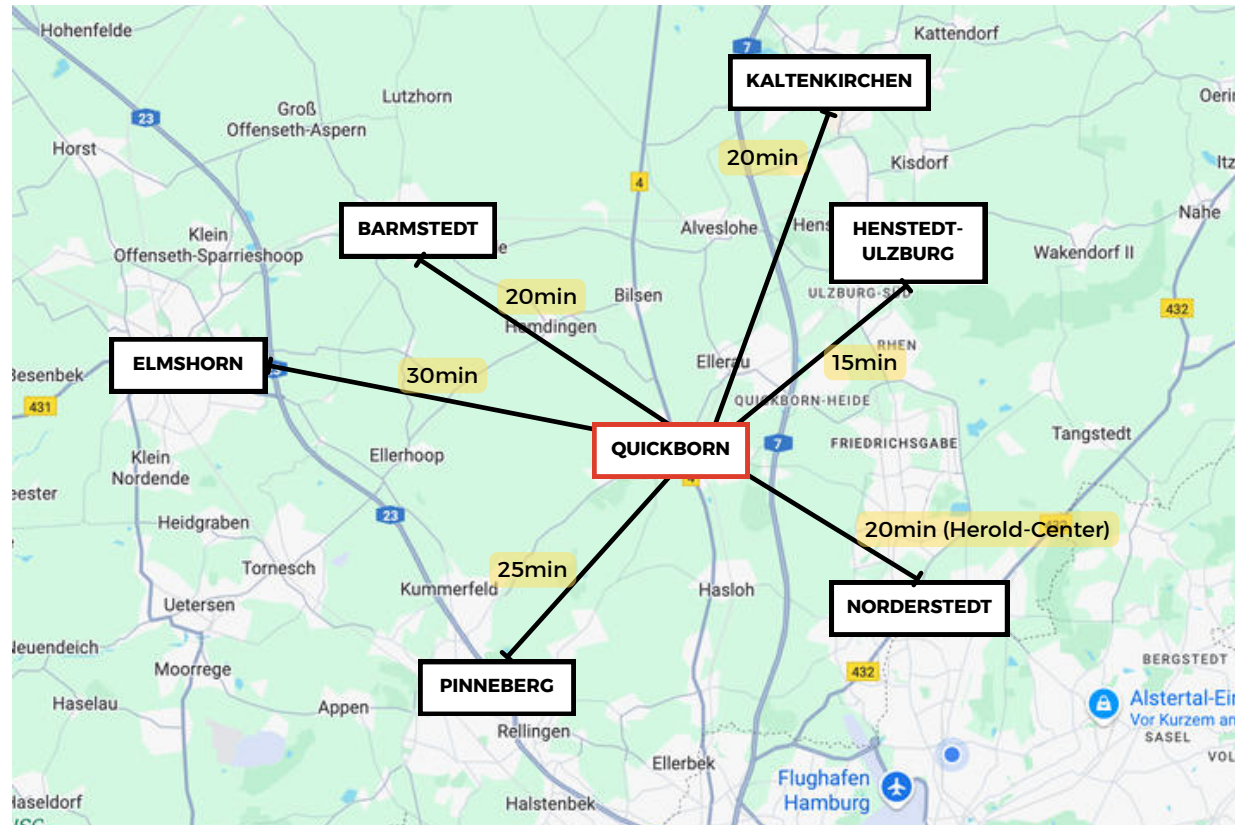


Abbildung: Verortung Standort Quickborn im regional Umfeld

Demografischer Wandel & Haushaltsstruktur (Status quo)

Die Bevölkerungsentwicklung Quickborns zeigt in den vergangenen zehn Jahren ein moderates Wachstum von rund +12 %. Aussagekräftiger als das reine Wachstum ist jedoch die **Veränderung der Altersstruktur**, die direkte Auswirkungen auf Anforderungen an die Innenstadt hat.

Besonders deutlich ist der Zuwachs in den Altersgruppen **50–64 Jahre (+23 %)** sowie **65+ (+10%)**. Gleichzeitig hat auch die Gruppe der **unter 17-Jährigen** um rund **17 %** zugenommen. Diese parallelen Entwicklungen deuten auf eine **heterogene Bevölkerungsstruktur** hin, wie sie für suburban geprägte Kommunen im Hamburger Umland typisch ist.

Die **Haushaltsstruktur (Stand 2022)** unterstreicht diese Vielfalt: Rund **72 %** aller Haushalte bestehen aus ein oder zwei Personen. Familienhaushalte mit Kindern sind mit **23,6 %** ein relevanter, aber nicht dominanter Bestandteil. Gleichzeitig stellen Seniorenhaushalte sowie Paare ohne Kinder jeweils große, eigenständige Zielgruppen dar.

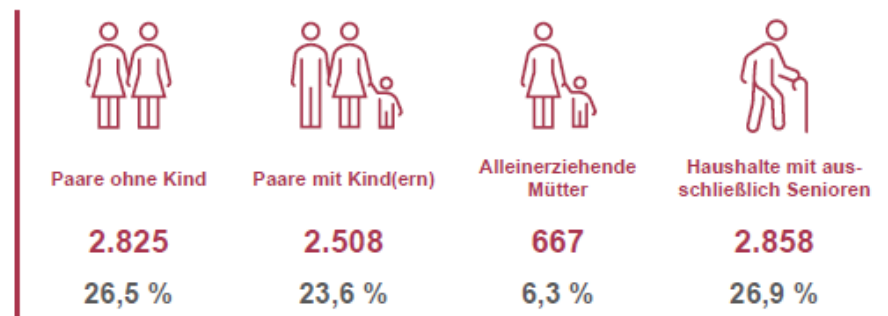
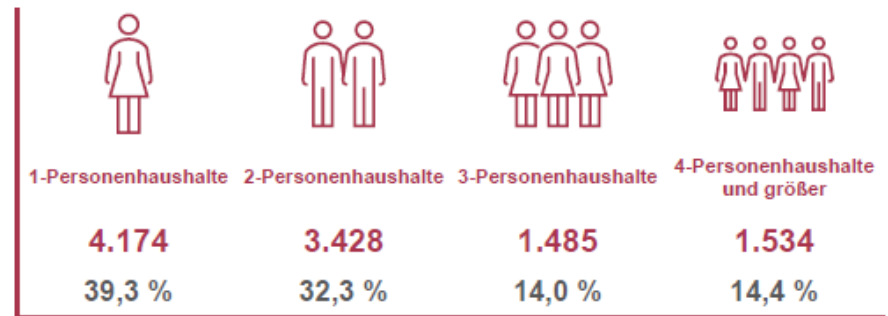
Implikation für die Innenstadt:

Die demografische Struktur Quickborns ist **vielschichtig**. Erfolgreiche Innenstadtangebote müssen unterschiedliche Lebensphasen adressieren: von alltagsnahen Angeboten für Ein- und Zwei-Personen-Haushalte bis zu familien- und seniorengerechten Nutzungen.

Quelle: Innenstadtmanagement "Zielgruppensegmentierung mit Personas" (2025)

Übersicht: Haushaltsstruktur

Anzahl der Haushalte 2022: 10.626



Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder 2024, Ergebnisse des Zensus 2022
Bildquellen: Microsoft 365, 2025

Wettbewerb



Wettbewerbssituation

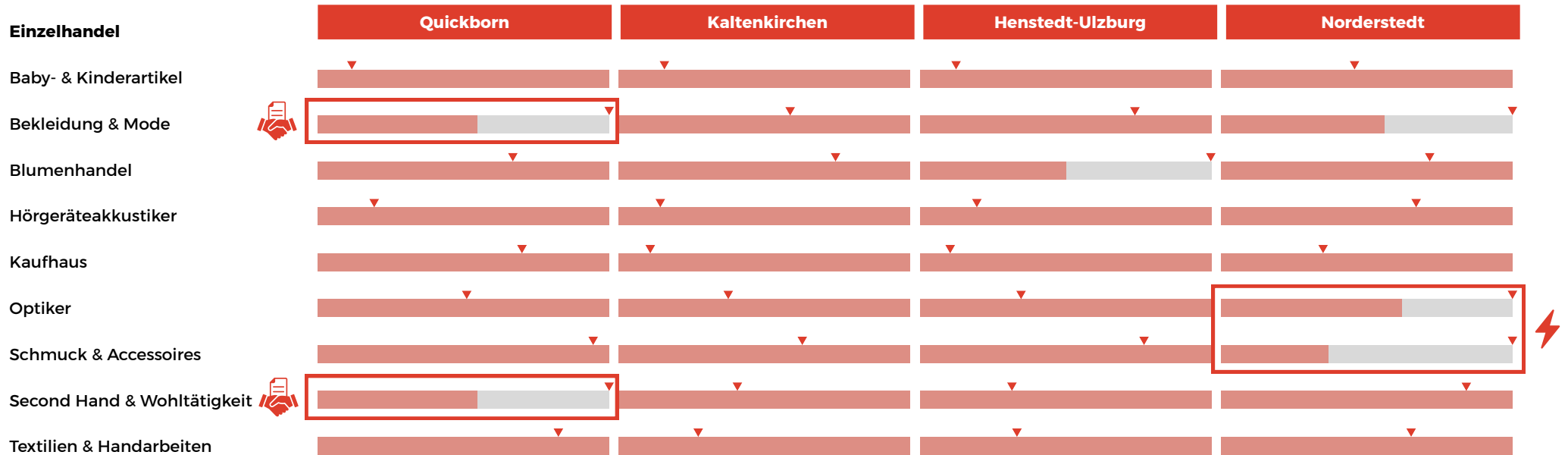


	Quickborn	Kaltenkirchen	Henstedt-Ulzburg	Norderstedt
Positionierung: Spezifische Attraktivität und Themen	Gut angebundene "Stadt im Grünen" mit Naherholungspotential	Dynamisches Mittelzentrum mit Handelsflächen in der Peripherie (Möbelhaus & mehr)	Wirtschaftsmotor und Logistik-Hub der Region (größte Gemeinde SH)	Gute Infrastruktur mit direkter Anbindung an Metropole ("Gewerbeasy!" für Hamburg)
Stadtbild	o	o	o	o
Handel	+	++	+	++
Gastronomie	+	+	o	++
Wohnen	+	+	+	+
Wirtschaft	o	+	++	++
Bildung	++	++	+	++
Kunst, Kultur und Veranstaltungen	+*	o	o	o
Natur, Freizeit und Sport	++	++	o	++
Tourismus	-	+	-	o

Die Vergleichsstandorte wurden nach räumlicher Nähe und vergleichbarer Bevölkerungs- und Kaufkraftstruktur ausgewählt. Die Bewertung der Wettbewerbssituation erfolgte qualitativ anhand einer Desk-Research-Analyse und Sichtung öffentlicher Informationsquellen. * Hinweis: Die externe Wahrnehmung bildet das tatsächliche Angebot nicht vollständig ab.

Standortvergleich

Identifikation von Lücken, Chancen und „Angriffspunkten“ ggü. Wettbewerbsstandorten



Legende



Empfehlung: Gezielte Akquise und Vervollständigung Sortiment zur Verhinderung von „Abwanderung“

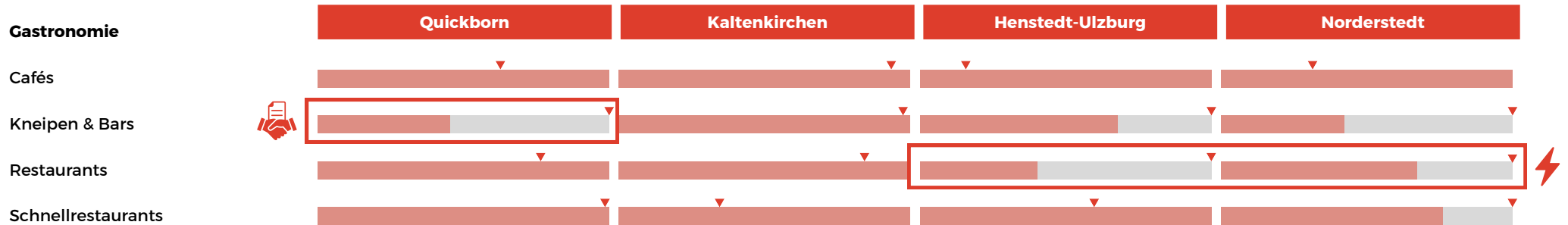


Empfehlung: Proaktive und gezielte Kommunikation und „Abwerbung“ von Kunden

Die Daten basieren auf Open Street Map und wurden händisch überprüft, verifiziert und durch Vor-Ort-Erhebungen ergänzt. Der graue Balken beschreibt das Nachfragepotential. Der hellrote Balken markiert die Deckung des Nachfragepotentials durch das vorhandene Angebot. Der rote Pfeil markiert die Größe der jeweiligen potentiellen Zielgruppe.

Standortvergleich

Identifikation von Lücken, Chancen und „Angriffspunkten“ ggü. Wettbewerbsstandorten



Legende



Empfehlung: Gezielte Akquise und Vervollständigung Sortiment zur Verhinderung von „Abwanderung“



Empfehlung: Proaktive und gezielte Kommunikation und „Abwerbung“ von Kunden

Die Daten basieren auf Open Street Map und wurden händisch überprüft, verifiziert und durch Vor-Ort-Erhebungen ergänzt. Der graue Balken beschreibt das Nachfragepotential. Der hellrote Balken markiert die Deckung des Nachfragepotentials durch das vorhandene Angebot. Der rote Pfeil markiert die Größe der jeweiligen potentiellen Zielgruppe.

Quickborn im Sortimentsvergleich:

Nicht unterversorgt, aber keine spezifische Stärken

Im Sortimentsabgleich bei Einzelhandel und Gastronomie haben wir Quickborn insbesondere Norderstedt, Kaltenkirchen und Henstedt-Ulzburg gegenüber gestellt, die für die Quickborner abgesehen von Hamburg die nächsten Einkaufsalternativen darstellen.

Quickborn ist im Bereich der **Nahversorgung sehr gut ausgestattet** und hat insbesondere im Bereich der Lebensmittel-Vollsortimenter, -discounter und Drogeriemärkte keine Lücken. Das dauerhafte Lebensmittel-Angebot wird ergänzt durch einen - allerdings kleinen - zweimal wöchentlich stattfindenden Markt vor dem Rathaus. Das **Fehlen eines Bio-Supermarktes fällt vor dem Hintergrund nicht allzu stark ins Gewicht**. Potential gäbe es ggf. für einen türkischen/arabischen Lebensmittelmarkt, der originäre Bevölkerungsanteil ist mit 1,5-2,5% allerdings relativ gering.

Im Bereich Bekleidung und Schuhe ist das Angebot klein, allerdings recht wertig abgedeckt. Hier kann durchaus noch vorsichtig ergänzt werden, auch im Second-Hand-Bereich. Als Textildiscounter ist nur Ernstings Family da, KiK, Takko, NKD, Deichmann oder Reno findet man nicht. Auch **die sehr expansiven Nonfood-Discounter wie Action, Woolworth oder TEDI sind** in Quickborn - anders als etwa in Norderstedt, Henstedt-Ulzburg oder Kaltenkirchen - **bisher nicht vertreten**.

Sortimente wie **Geschenkartikel, Kunsthandwerk und Dekorationsartikel fehlen nahezu komplett**. Umgekehrt besitzt Quickborn im Sortimentsvergleich **keinen Bereich, in dem es gegenüber seinen Nachbarstädten einen nennenswerten Vorteil hat**. Die Restaurantvielfalt ist relativ groß, interessanterweise fehlt die klassische gutbürgerliche Küche und es fehlen Kneipen & Bars, das Angebot für die Kombination aus Gastro und Erlebnis ist gering.



Abbildung: Forums-Platz in der Innenstadt

Der Standort in 10 Schlagzeilen



„hohe Kaufkraft, konservative und treue aber weniger neugierige Kunden“

„Kunden kommen gezielt zu bestimmten Läden, kaum Laufkundschaft in der Bahnhofstraße“



„Lebensader B4 – Innenstadt ohne Anschluss“

„Inhabergeführte Betriebe sind v.a. erfolgreich wenn sie eine Nische bedienen oder Angebote kombinieren“



„mehr Drogerien als Ideenläden, hoher Wettbewerb im Lebensmittelbereich“

„Überangebot an Lebensmitteln, Drogerien und Friseuren“



„Gastronomieangebot gut – aber ohne Fernwirkung“

„Unterangebot in der Innenstadt an individuellem, höherwertigem Handel mit Geschenk- und Lifestylecharakter“



„viele wissen nicht, dass es uns gibt“

„Potentiale in der Gastro im Bereich deutsche Küche, Frühstücksangebot und Außengastronomie“

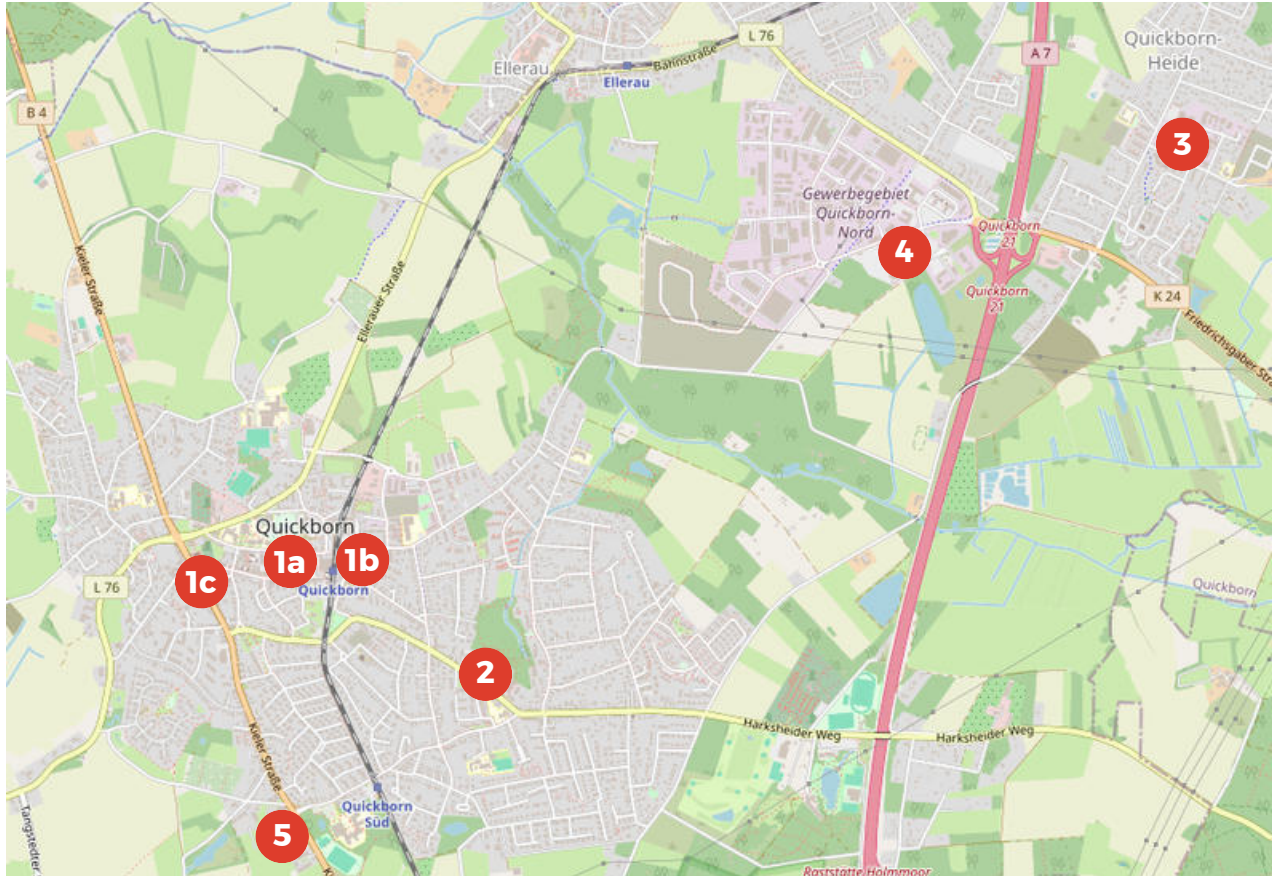


Standortprofile Quickborn

Gesamtbetrachtung & Zukunftsbild



Einzelhandelsstandorte der Stadt Quickborn



1a ZVB Innenstadt
Das lebendige Herz

1b Nahversorgungsstandort Feldbehnstraße

1c Kieler Straße (eigenständiger Teilbereich des ZVB Innenstadt)

2 ZVB NVZ Harksheider Weg
Das lebendige Quartierszentrum

3 ZVB NVZ Quickborn-Heide
Das neue Herz des Stadtteils

4 Sonderstandort GE Nord/Halenberg
Der funktionale Erledigungsstandort

5 Nahversorgungsstandort Gütthloh
Der schnelle Versorger mit Freizeitkick

Lage und Erreichbarkeit

Kriterium	ZVB Innenstadt	Bereich Kieler Straße	Nahversorgungsstandort Feldbehnstraße	ZVB NVZ Harksheider Weg	Nahversorgungsstandort Güttloh	Sonderstandort GE Nord/Halenberg	ZVB NVZ Heide
Pkw-Erreichbarkeit	gut	sehr gut (Ausfallstraße B4)	gut	gut	sehr gut (Ausfallstraße B4)	sehr gut, Nähe A7	sehr gut, Nähe A7
ÖPNV-Anbindung	gut (mit Anbindung S5 dann sehr gut)	okay (Bushaltestelle Quickborn-Kirche)	sehr gut, dicht am Bahnhof	okay (Bushaltestelle Schillerstraße)	noch okay (Bushaltestelle Heidkampstraße)	okay (Bushaltestelle Quickborn-Heide-Pascalkehre)	noch okay (Bushaltestelle Lornsenstr. bzw. Hermann-Löns-Str.)
Natürliche Frequenz	Gegeben durch Innenstadtlage	Pendler und allg. Verkehr an der B4	mäßig, vorhandene Frequenz über Bahnübergang, aber überwiegend gezielte Anfahrt (Markant)	ja, aus umliegenden Wohngebieten	Pendler und allg. Verkehr an der B4	keine, wird gezielt angefahren	ja, moderat, aus Quickborn-Heide
Parkmöglichkeiten	gut	gut	sehr gut	sehr gut	sehr gut	sehr gut	sehr gut
Sichtbarkeit/Attraktivität	dörflicher Charakter, von Zufahrtsstraßen nicht sichtbar	heterogenes, unruhiges Bild, kein Aufenthaltsort	über Feldbehnstr. relativ versteckt, vom Bahnhof sichtbar	70er Jahre Charme, geringe Sichtbarkeit	Sichtbarkeit gut, Lage an der B4	Gewerbegebiet, Sichtbarkeit von der A7 gegeben	Kreuzungslage im Stadtteil, dort sichtbar, modern

Gesamtbild Quickborn:

Ergänzende Funktionen der Standorte in drei Entwicklungsstufen

1

Stufe 1: Status & Stabilisierung (0–5 Jahre)

Ziel: Sicherung der bestehenden Versorgungs- und Standortfunktionen in der Gesamtstadt durch Stabilisierung der Innenstadt **durch gezielte und realistische Angebotsausweitung** und durch klare Rollenverteilung zwischen Innenstadt, Quartiers- und Fachstandorten.

Voraussetzungen und Rahmenbedingungen:

- Die Gesamtstadt Quickborn ist heute **flächenseitig ausreichend versorgt**. Zusätzliche kleinteilige Einzelhandelsflächen werden **stadtweit nicht nachgefragt**.
- Die **Innenstadt (Bahnhofstraße)** bleibt zentraler Versorgungs- und Aufenthaltsort, **ohne kurzfristige Erweiterung des Einzelhandels**. Im Fokus ist die **Belegung der aktuell leerstehenden Flächen** bzw. die **Modernisierung heutigen Ansprüchen nur noch eingeschränkt genügender Flächen**
- Nachfrage besteht **standortübergreifend** vor allem nach **zeitgemäßen Facheinzelhandelsflächen (ca. 300–800 m²)**. Diese sind in der Innenstadt nicht, an peripheren Standorten (GE/Halenberg) teilweise verfügbar.
- Andere Standorte übernehmen klar definierte Stabilisierungsfunktionen:
 - **Harksheider Weg / Quickborn-Heide:** Sicherung der wohnortnahen Grundversorgung
 - **GE Nord / Halenberg & Güttloh:** Arbeits-, Erledigungs- und Stop-and-Shop-Standorte
- Ziel ist **Bestandssicherung statt Verlagerungswettbewerb** zwischen Innenstadt und Stadtteilen. Die vorhandenen Potentiale an allen Standorten sollen genutzt werden. Dabei sind die Innenstadt und ihre Entwicklungsperspektiven bei innenstadtrelevanten Nutzungen und Sortimenten vorrangig zu behandeln.

Gesamtbild Quickborn:

Ergänzende Funktionen der Standorte in drei Entwicklungsstufen

2

Stufe 2: Ergänzende Nutzungen & Frequenzaufbau (5-10 Jahre)

Ziel: Aufbau stadtweiter Grundfrequenz und Aufenthaltsqualität durch ergänzende Kultur-, Gastronomie- und Begegnungsangebote in der Innenstadt, während die übrigen Standorte ihre alltags- und funktionsbezogenen Rollen weiter schärfen.

Voraussetzungen und Rahmenbedingungen:

- Die Innenstadt übernimmt die Rolle des **sozialen, kulturellen und gastronomischen Zentrums** der Gesamtstadt.
- Kultur-, Bildungs- und Begegnungsangebote (z. B. Dritter Ort / To Huus, Events, Wochenmarkt) schaffen:
 - eine **stadtweite Grundfrequenz**,
 - längere Aufenthaltsdauer,
 - bessere Wahrnehmung der Bahnhofstraße.
- Die Innenstadt entwickelt sich bewusst **nur sehr gezielt über zusätzlichen Einzelhandel**, vorrangig aber über:
 - gastronomische Vielfalt (Tages- und Abendnutzungen),
 - Kultur, Freizeit und temporäre Formate.
- Parallel werden die anderen Standorte gezielt ergänzt:
 - **Harksheider Weg & Quickborn-Heide:** alltagsnahe Gastronomie, Café- und Treffpunktfunktionen
 - **GE Nord / Halenberg:** Fachmarkt- & Serviceangebote
 - **Güttloh:** Kino, tagsüber günstiger Versorgungsstandort
- **Wichtige Klarstellung:** Diese Nutzungen **ersetzen keinen Einzelhandel**, sondern **stabilisieren die Gesamtstadt**, auf deren Basis spätere Entwicklungen möglich werden.

Gesamtbild Quickborn:

Ergänzende Funktionen der Standorte in drei Entwicklungsstufen

3

Stufe 3: Entwicklungsperspektiven bei Flächenverfügbarkeit (langfristig / ereignisabhängig)

Ziel: Schaffung realistischer Entwicklungsoptionen für Handel und ergänzende Nutzungen **nur bei tatsächlicher Flächenverfügbarkeit**, unter Wahrung der etablierten Standortfunktionen in der Gesamtstadt.

Voraussetzungen und Rahmenbedingungen:

- Entwicklungsperspektiven ergeben sich **nicht automatisch**, sondern **ausschließlich bei Freiwerden geeigneter Flächen**, insbesondere in der Innenstadt oder durch die Entstehung neuer Flächen, z. B. im Rathausumfeld oder an der Güttlo
- Potenzialflächen in der Bahnhofstraße (z. B. 13-23, 34-58) stehen **in den nächsten 7-10 Jahren voraussichtlich nur sporadisch** zur Verfügung (z. B. bei Geschäftsaufgaben)
- Erst dann: sukzessive Umsetzung von
 - größere nFacheinzelhandelsflächen (300-800 m²),
 - Flächenzusammenlegungen,
 - Nutzungen mit Magnetwirkung (auch außerhalb des Handels).
- Für die anderen Standorte gilt:
 - **Quartiersstandorte** bleiben versorgungsorientiert
 - **Gewerbestandorte** bleiben funktional und autoaffin
 - **keine Verlagerung innenstadtprägender Nutzungen**
- Bis dahin: **keine planerischen Vorfestlegungen**, sondern Offenhalten von Handlungsspielräumen.

Gesamtbild Quickborn:

Ergänzende Funktionen der Standorte in drei Entwicklungsstufen

Wichtige Prämissen zu den Entwicklungsstufen

- Auch bei kurzfristigen Entscheidungen sind die langfristigen Entwicklungsziele mitzudenken. Pragmatische Lösungen sind notwendig, um die Situation kurzfristig zu verbessern. Wir empfehlen aber, sie stets so auszurichten, dass man sich keine mittel- bis langfristige Entwicklungsperspektive verbaut.
- Auch die späteren Entwicklungsperspektiven müssen vorbereitet werden. Wenn die Innenstadt in 5-10 Jahren kulturelles und gastronomisches Zentrum des Orts werden soll, sind alle Entwicklungen, die diese Zielperspektive begünstigen, auch heute schon zu fördern, z. B. durch Förderung temporärer Testphasen, schneller Prozesse und wohlwollender Beurteilung bei Nutzungsänderungsanträgen,
- Sofern sich Chancen ergeben, Entwicklungen späterer Phasen vorzuziehen, z. B. sollten Immobilienentwicklungen in der Bahnhofstraße frühzeitiger möglich sein, raten wir dazu, diese Chancen zu ergreifen und zu prüfen, ob langfristige Entwicklungsziele schon vorher erreicht werden können.

Standort- und Zielbranchenraster Quickborn

Standort	Profil	Aktuelles städtebauliches Profil	Zielbranchen/-angebote	Zielgruppen	Erforderliche Rahmenbedingungen zur Ansiedlung
ZVB Innenstadt	Urbanes Herz mit Kultur, Gastronomie & Einkauf	Eher kleinteilige Struktur, teils wenig zusammenhängend und zum Westen hin auslaufend.	Einzelhandel (bevorzugt inhabergeführt), Gastronomie, Kulturnutzungen	Pendler, Einheimische, Besucher aus der Region, Kulturliebhaber	Fokus auf erlebnis- und frequenzstarke Angebote statt flächenintensivem Versorgungseinzelhandel; qualitative Aufwertung des öffentlichen Raums (Aufenthalt, Verknüpfung der Teilbereiche); Steuerung der Nutzungen zugunsten abend- und wochenendwirksamer Angebote; enge Verzahnung von Bahnhof und Kultur-/Veranstaltungsangeboten als Frequenztreiber
Nahversorgungsstandort Feldbehnstraße	Östliche Innenstadterschließung & Parkplatz	Nahversorgungs-Funktionsbau	(Fach-)Einzelhandel mit größerem Flächenbedarf, Sport- und Freizeitangebote grds. denkbar	Berufstätige, Familien, Zielkundschaft	Aktivierung der Fläche Feldbehnstraße / Querstraße, typischer Innenstadt-Einzelhandel nur bei weiterer Verbesserung der Anbindung, bestenfalls Sortimente, die es nicht in der Innenstadt gibt und die Flächen brauchen, die in der Bahnhofstraße nicht verfügbar sind
Bahnhofsstraße	Laden- und Gastrozeile	Funktionale Hauptlage, gute Frequenz, Potenzial zur Verdichtung	Bekleidung / Fashion, Schuhe, Sport, Wohnaccessoires / Wohndesign, Parfümerie, Haushalt, Elektronik, auch Filialisten, Markenoutlets.	Berufstätige, Familien, Laufkundschaft	kann aufgrund fehlender Flächen (ab ca. 250 qm) nur umgesetzt werden, wenn diese entsprechend zur Verfügung gestellt bzw. geschaffen werden (nur bei nachgewiesenem Bedarf und fehlender Verfügbarkeit im übrigen Innenstadtbereich); Sicherung einer durchgehenden, belebten Erdgeschossnutzung
Klöngasse	Herz & Mittelpunkt der Stadt, Treffpunkt	Kleine Parzellen, eingeschränkte Sichtbarkeit, charmant, Retro-Charme	Feinkost, Manufakturhandel, Design, lokale Produzenten, Pop-ups	Erlebnisorientierte	Erhalt kleinteiliger Parzellenstruktur als bewusstes Gegenmodell zur Bahnhofstraße; Förderung experimenteller, temporärer und lokaler Konzepte (Pop-ups, Manufaktur, Design); Verbesserung der Sichtbarkeit und Auffindbarkeit (Wegeführung, Adressbildung)
Kieler Straße	Westliche Innenstadt-Erschließung	Hauptverkehrsstraße, hoher Aufwertungsbedarf, gemischtes Umfeld	Café-Bistro, kleines Restaurant, Einzelhandel, Dienstleistungen	Berufstätige und Pendler, Zielkundschaft	Neuentwicklung der Flächen Kieler Straße 90/92/102 zwingend für Erweiterung erforderlich, um zusätzliche Angebote zu ermöglichen; städtebauliche und gestalterische Aufwertung als Voraussetzung für neue Ansiedlungen

Grds. Standorttypisierung:

Innenstadt = Erlebnis & Vielfalt | Wohnquartiere = Nahversorgung & Treffpunkte | Gewerbegebiet = Funktionale Tagesnutzung

Standort- und Zielbranchenraster Quickborn

Standort	Profil	Aktuelles städtebauliches Profil	Zielbranchen/-angebote	Zielgruppen	Erforderliche Rahmenbedingungen zur Ansiedlung
ZVB NVZ Harksheider Weg	Kleines Quartierszentrum mit Nahversorgung & Treffpunkt	Einfache Ladenzeile mit geringem Parkplatzangebot - Versorgung direktes Umfeld	Eis-Café, Bistro, ggf. Fahrschule, Lebensmittel-Kleinflächen jeweils als Ersatz von evtl. Leerständen	Anwohner, Familien	Kleine, flexible Flächengrößen (ca. 80–200 m ²), Profil Nahversorgung, um keine Konkurrenz zur Innenstadt aufzubauen
ZVB NVZ Heide	Wohnortnahes Nahversorgungszentrum	Wachsender Wohnstandort, neue Nahversorgungsangebote	Lebensmittel, Bäckerei/Café, Non-Food-Nahversorger (Drogerie, Apotheke)	Anwohner, Familien, Senioren, Kinder & Jugendliche	Verlässliche Ankermieter im Bereich Lebensmittel / Drogerie als Frequenzbasis, ausreichende Parkplätze sowie gute Erreichbarkeit für Fuß- und Radverkehr
Sonderstandort GE Nord/Halenberg	Erledigungs- & Arbeitsstandort mit Mittagsgastronomie	Großflächen-Ensemble im autobahn-nahen Gewerbegebiet	Fachmärkte (Elektronik, Tierbedarf, Fahrrad), Möbel- und Einrichtungsmarkt, Non-Food- und Textil-Discount	Beschäftigte, Anwohner, Durchreisende, Handwerkskunden, (Familien-)Großeinkauf	Gute verkehrliche Erreichbarkeit (Auto) und leistungsfähige Zuwegung, Flächenzuschnitte für Fachmärkte und großflächige Konzepte (ab ca. 800 m ²)
Nahversorgungsstandort Güttloh	Funktionaler Versorger & Freizeitstandort (Kino)	Gewerbegebiet an einer Ausfahrtstraße	Kino-ergänzende Gastronomie, bei Leerstand: 1:1 ersetzen bzw. hier auch Fachmarkt- und Nonfood-Discount, ggf. Sport- und Freizeitangebote ohne Treffpunktfunktion	Pendler, Anwohner, Kinobesucher, Familien & Jugendliche	Für Erweiterung und qualitative Weiterentwicklung ist die Aktivierung der Potenzialflächen um die Kieler Straße 9 zwingend erforderlich.

Gds. Standorttypisierung:

Innenstadt = Erlebnis & Vielfalt | Wohnquartiere = Nahversorgung & Treffpunkte | Gewerbegebiet = Funktionale Tagesnutzung

Standort Innenstadt



Vision für die Innenstadt: **Das lebendige Herz der Stadt**

Die Innenstadt Quickborns entwickelt sich zu einem **kompakten Treffpunkt**, der tagsüber und abends genutzt wird. Zwischen Rathaus, Bahnhofstraße und Am Freibad entsteht ein urbaner Raum, in dem Einkaufen, Gastronomie, Kultur und Begegnung näher zusammenrücken. Belebte Passagen, kleinere Plätze und einige gastronomische Angebote schaffen Aufenthaltsqualität, auch wenn diese nicht überall gleich ausgeprägt ist. Eine Weiterentwicklung des Einzelhandels in der Bahnhofstraße ist dabei langfristig nur möglich, wenn geeignete Flächen tatsächlich zur Verfügung stehen und eine ausreichende Frequenz gesichert ist.

Die Innenstadt wird zunehmend zu einem „**Dritten Ort**“ – einem Raum zwischen Arbeit und Zuhause, den viele regelmäßig aufsuchen, auch ohne konkreten Einkauf. Kurz- und mittelfristig liegt der Schwerpunkt daher auf der Sicherung bestehender Strukturen sowie auf ergänzenden Kultur-, Bildungs- und Begegnungsangeboten, die die Innenstadt als zentralen Ort stärken. Sie entwickelt sich zu einem überschaubaren urbanen Zentrum eines wachsenden Vororts, das durch **Mischung, Dichte und Atmosphäre** überzeugt. Hier zeigt sich das alltägliche Leben von morgens bis abends: Pendler holen ihren Kaffee, mittags stöbern Besucher in einzelnen Läden, abends zieht ein vielfältiges Angebot an Gastronomie Menschen an. Marktstände, lokale Händler und kulturelle Formate tragen zu einer Atmosphäre bei, die Quickborns kleinstädtischen Kern sichtbar macht und die den Charme bietet, den umliegende Orte wie Henstedt-Ulzburg und Norderstedt vermissen lassen.

Die Feldbahnstraße und die Kieler Straße zwischen Kirche und Harksheider Weg fungieren als Einfallstore. Sie bieten Orientierung und Parkraum an den Enden der Bahnhofstraße und wandeln sich schrittweise von Durchgangsstraßen und Einzelzielen zu Ankunftsbereichen. Damit werden sie Teil eines funktionalen Ortskerns, der Quickborn ein klareres, aber nicht überhöhtes Profil gibt.

Standortcharakteristik Innenstadt: **Erster Eindruck**



ZVB-Abgrenzung 2021

● Dienstleistungen ● Einzelhandel ● Nahversorgung ● Gastronomie



Offener Platz mit wenigen Sitzgelegenheiten, wirkt funktional und großzügig, aber ohne klare Nutzung. Im Sommer aufgrund des Wasserspiels belebter.



Eingeschränkte Sichtbarkeit der Betriebe. Moderne Gewerbeflächen in geeigneter Größe fehlen, 1-A-Lage ist immer wieder durch Wohnen unterbrochen, kaum Außengastronomie.



Überdachte Passagen, kleine Läden und Möblierung schaffen punktuell klare Adressbildung mit Aufenthaltsqualität.

Standort Innenstadt: Das Sortiment

Einzelhandel

Baby- & Kinderartikel



Bekleidung & Mode



Sport



Schuhe



Blumenhandel



Bücher / Buchhandel



Geschenkartikel & Deko-Bedarf



Kunsthandwerk



Optiker



Reformhaus



Schmuck, Uhren & Accessoires



Second Hand & Wohltätigkeit



Einzelhandel

Spielwaren



Telekommunikation



Textilien & Handarbeiten



Unterhaltungselektronik & Computer



Körperpflege

Drogerien



Friseure



Kosmetik



Nagelstudios



Parfümerie



Sanitätshäuser



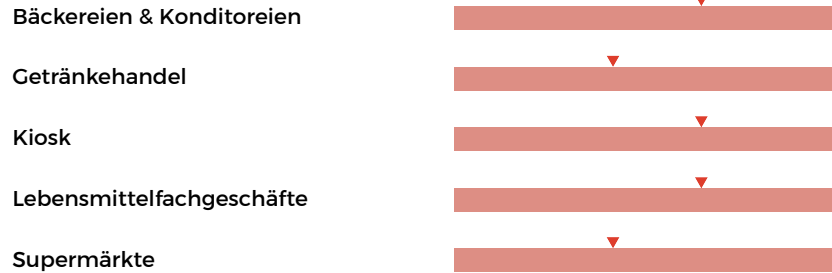
Sonnenstudio



Legende siehe Seite 13. Betrachtet werden alle Angebote, die in einem Radius von 15 Minuten um den Bahnhof zu Fuß erreichbar sind.

Standort Innenstadt: Das Sortiment

Lebensmittelgeschäft



Gesundheit



Haus & Garten



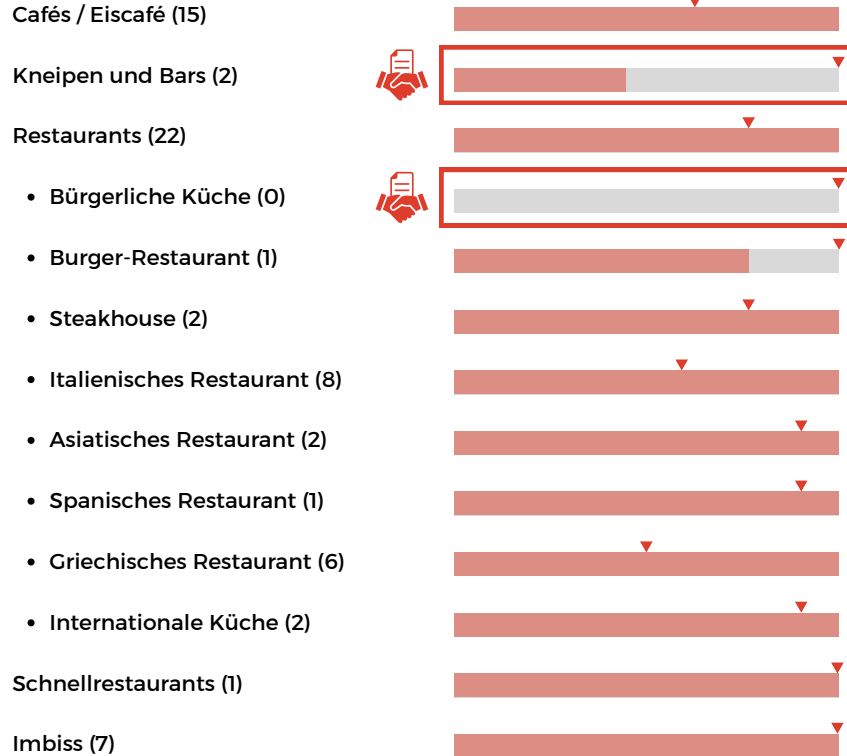
Standort Innenstadt: Die Rahmenbedingungen

- **Hohe Kaufkraft**, v. a. bei Familien und älteren Kunden, allerdings mit **konservativer Grundhaltung**, wenig Neugierde auf Neues.
- Rückgang der Einzelhandelsnutzung: Anteil von 41 % (2017) auf 28 % (2025); Zuwachs bei Dienstleistungen und Gastronomie (von 32 % auf 45 % bzw. 11 % auf 15 %)
- Deutlich **zeitlich segmentiertes Nachfrageverhalten**:
 - Vormittags: 60+
 - Nachmittags: 40+
 - Abends (Fr/Sa): junge Erwachsene
 - **Hauptfrequenzzeit**: 17–22 Uhr, v. a. für Gastronomie
- Kieler Straße als wichtigste Verkehrsader mit hoher Pendlerfrequenz
- Kundenstruktur entlang der B4/Nord-Süd-Achse; Bahntrasse wirkt als natürliche Grenze

Datengrundlage: Nicht repräsentative Befragung ausgewählter Gewerbetreibende im Zeitraum Juli bis August 2025, Ergebnisse Innenstadtmanagement 2025, Zentrenkonzept 2021 (Stadt + Handel), Einzelhandelskonzept 2017 (cima)

Standort Quickborn: Das Sortiment

Gastronomie



Gastronomie: Bewertung und Empfehlungen

Ausgangssituation

- grds. gutes und ausreichendes Gastronomieangebot, teilweise etwas dezentral im Stadtgebiet verteilt, sodass man es (kommunikativ) nicht so stark wahrnimmt
- Anzahl Cafés spezifischer zu betrachten, da oft in Form von Bäcker mit angeschlossenem Cafébereich und daher begrenztem Angebot vorhanden

Grundsätzliche Empfehlungen

Ergänzung des bestehenden Angebots, damit die Quickborner Gastronomie auch in Verbindung mit Gastro-Events an überörtlicher Attraktivität gewinnt. Zusätzlich sollte die Bestandsgastronomie auf neue Konzepte und bestehende Lücken sensibilisiert werden.

- Testen von temporären Gastro-Verkaufswagen, z. B. im Rahmen Wochenmarkt oder anderer Anlässe
- Initiierung einer lokalen Gastroinitiative, um Themen wie z. B. das fehlende Abend-/Kneipenangebot mit bestehenden Betreibern abzudecken und weitere gemeinsam abgestimmte Maßnahmen umzusetzen (z. B. Aktionswochen ggf. mit Vorteilspreisen, besondere Menüs)
- Entwicklung eines Quickborn-spezifischen Gastroevents, z. B. Eat the World oder Bsp. Neuwied Currywurst Festival
- ggf. Umsiedlung Wine & Senses in die Innenstadt

Die in den Klammern notierten Zahlen geben die Anzahl an Betrieben am Gesamtstandort an (Stand September 2025).

Innenstadt Quickborn – „Das lebendige Herz der Stadt“



Warum man hierher kommt

Weil es der Ort ist, an dem man immer jemanden trifft, Inspiration findet, etwas Neues entdeckt oder einfach die Atmosphäre genießt. Ob für den schnellen Snack zwischen Zug und Büro, den entspannten Samstagvormittag auf dem Wochenmarkt oder den abendlichen Barbesuch – die Innenstadt ist das emotionale Zentrum Quickborns.



Zielgruppen & ihre Motive

- **Pendler:** schnelles Frühstückscafé am Morgen, Zeitungskiosk, kleiner Lebensmitteleinkauf auf dem Heimweg.
- **Einheimische Familien & Senioren:** verlässliche Nahversorgung, persönliche Beratung im Fachhandel, Orte zum Verweilen.
- **Genussorientierte Besucher aus der Region:** gutes Gastronomieangebot, Feinkostläden, internationale Küche, Boutique-Shopping.
- **Kulturliebhaber & junge Erwachsene:** Lesungen in der Buchhandlung, Pop-up-Galerien, Abendgastronomie.



Was sie hier suchen & finden

- **Einkaufserlebnis:** Kleine, individuelle Läden mit persönlichem Service und besonderen Produkten.
- **Gastronomieviefalt:** Frühstückscafés, Bars, Restaurants mit internationaler und regionaler Küche.
- **Kulturelle Impulse:** Wochenmärkte, Live-Musik, Open-Air-Kino, saisonale Events.
- **Nutzungsviefalt:** Vom Rathaus über den Bahnhof bis hin zu Freizeitangeboten – alles in wenigen Gehminuten erreichbar.



Abbildung: Immer was los in der Quickborner Innenstadt - wie beim Eulen- und Schützenfest. © HA

Innenstadt Quickborn: Zielbranchen und -betreiber



Ziel: Frequenzstarke Mischung aus alltagsrelevanten Angeboten und profilierenden Anziehungspunkten für Quickborner und Pendler.

Handel

Lebensmittel & Feinkost

- Lebensmittel-Kleinflächen als Ergänzung zu Supermarkt/Discounter
- Türkischer/arabischer Kleinsupermarkt
- Lebensmittel-Feinkost (Bio-Supermarkt, Hofladen-Konzept)
- Bäckerei-Café-Kombi mit Sitzplätzen

Mode & Accessoires

- Bekleidungsgeschäfte (allgemein)
- Kleine kuratierte Boutiquen (Casual Chic, nachhaltige Mode, Accessoires)
- Herrenmode
- Mode für Jüngere

Dienstleistungen & Service

- Handy-/IT-Service-Store

Stilprägende Stores & Lifestyle

- Geschenk- & Designläden
- Home & Living, Dekobedarf

Angebote für Familien & Kinder

- Schreibwaren / Bastelbedarf (inhabergeführt)
- Kinderausstattung
- Kinderwagen-Angebot (ergänzend)

Sport, Freizeit & Mobilität

- Sportgeschäft / Sportartikel (mittelpreisig)
- Outdoor-Ausrüstung
- Fahrradladen
- Schuhe (ggf. Sport-/Schuhsortiment)

Empfehlung: gezielte Kombination passender Sortimente als Erfolgsfaktor, Halten der “local heroes”

Innenstadt Quickborn: Zielbranchen und -betreiber



Ziel: Frequenzstarke Mischung aus alltagsrelevanten Angeboten und profilierenden Anziehungspunkten für Quickborner und Pendler.

Gastronomie

Tagesgastronomie (Frühstück, Café, Brunch) und Mittagsangebote

- Espresso-Bar für Pendler
- Third-Wave-Café / Kaffeerösterei
- Hochwertiges und gemütliches Café / Bistro / Brunch-Spot / Frühstückscafé mit urbanem Chic (individueller Betreiber oder Modelle wie z. B. Extrablatt, Alex → realistisch für Quickborn, attraktiv für Jüngere)
- Familiencafé / Spielcafé
- Fast-Casual-Mittagskonzept (Bowls, Pasta, Salate) – für Berufstätige und Schüler
- Chinesisches Restaurant (Angebotslücke)
- (gehobene) gutbürgerliche Gastronomie (Angebotslücke)
- Gastronomie mit Räumlichkeiten für festliche Veranstaltungen (Hochzeiten, Jubiläen, Firmenveranstaltungen etc.)

Abendgastronomie & Bars

- Tapas-Bar/Weinbar/Bistro mit kleiner Abendkarte aber Fokus auf Getränkeangebot
- Bar/Kneipe

Saisonale & Outdoor-Angebote

- Biergarten für laue Sommerabende (ggf. auch ergänzend in bestehenden Gastronomien)

Standort Innenstadt: Zusammenfassende Entwicklungsempfehlung

Die Innenstadt Quickborns ist konsequent als urbanes Zentrum der Gesamtstadt zu profilieren. Eine hohe Aufenthaltsqualität, Erlebnisorientierung sowie eine ausgewogene Mischung aus Tages- und Abendnutzungen bilden die Grundlage für ihre Attraktivität. Eine zentrale Rolle spielt die **qualitative Weiterentwicklung der Gastronomie**, insbesondere durch internationale Küche, Café-Kultur und hochwertige Abendangebote. Ergänzend ist die **gezielte Akquise von Fach- und Konzeptgeschäften mit hoher Kundenbindung** erforderlich, etwa aus den Bereichen Feinkost, Unverpackt, regionale Produkte sowie Sport- und Kinderbedarf, die insbesondere junge Familien ansprechen. Zur Belebung auch unter der Woche gilt es, Frequenzbringer wie den Wochenmarkt, temporäre Pop-up-Konzepte und Events zu stärken. Kleinformate wie Hofläden, mobile Angebote oder Hybridformate (z. B. Foodtrucks, Mehrzweckläden) können zusätzliche Impulse setzen.

Gleichzeitig ist die Konzentration innenstadtprägender Handels- und Gastronomienutzungen zu sichern. **Ein Wegzug zentraler Magneten wie Edeka oder Aldi muss unbedingt verhindert werden.** Sollten Großflächen freiwerden (z. B. Rossmann, Budni) oder neu entstehen, sollte eine Nutzung mit Magnetwirkung etabliert werden – nicht zwingend aus dem Handel, sondern auch aus den Bereichen Kultur, Freizeit oder Entertainment. Dazu wird empfohlen zu prüfen, welche städtebaulichen Veränderungen in der Innenstadt umsetzbar sind um **weitere Entertainment-, Kultur- und Einzelhandelsangebote** für eine Erhöhung der Attraktivität der Innenstadt als lebendiges Zentrum zu verankern.

Für die weitere Innenstadtentwicklung ist zu berücksichtigen, dass grundsätzlich ein Bedarf an neuen Einzelhändlern besteht, für viele Konzepte jedoch **Flächen in geeigneter Größe fehlen.** Eine zentrale Voraussetzung für die nachhaltige Stärkung der Innenstadt ist daher, **neue Flächenpotentiale zu aktivieren**, idealerweise in Verbindung mit **zusätzlichem Wohnungsbau in fußläufiger Lage**, um gleichzeitig die Nachfragebasis zu erhöhen.

Vision für die Kieler Straße: **Einfallstor & Willkommensgeste**

Zwischen Marienkirche und Harksheider Weg ist die Kieler Straße das freundliche und einladende Gesicht Quickborns für alle Pendlerbewegungen zwischen Bad Bramstedt und den nordwestlichen Stadtteilen Hamburgs.

Mit attraktiven Angeboten, lebendigen Fassaden und ansprechendem Erscheinungsbild macht sie neugierig auf den gut annoncierten Ortskern und leitet Interessierte schnell und unkompliziert in innenstadtnahe Parkräume, von denen sie sich die Quickborner Innenstadt erlaufen können.

Vision für die Feldbehnstraße: **Innenstadtergänzung**

Die Feldbehnstraße ergänzt die Innenstadt funktional über den Bahnhof hinaus. Der bestehende Vollsortimenter und die Drogerie wirken als stabile Frequenzanker und binden insbesondere das nordöstliche Stadtgebiet an die Innenstadt an. Aufbauend darauf sollen benötigte Facheinzelhandelsflächen in unmittelbar angrenzender, fußläufiger Lage entwickelt werden, die gezielt von der vorhandenen Kundenfrequenz profitieren und Angebotslücken der Innenstadt schließen. Ergänzend können ggf. ausgewählte Sport- und Freizeitangebote integriert werden. Der Standort ist klar als Ergänzung und Übergang zur Innenstadt positioniert, nicht als eigenständiger Standort. Voraussetzung dafür ist eine harmonische städtebauliche Verbindung zwischen Feldbehnstraße und Bahnhofstraße.

Standort Kieler Straße



Entwicklungsempfehlungen

Zwischen Marktstraße/Ellerauer Straße und Harksheider Weg städtebaulich besonders attraktive Gestaltung, da für viele Durchreisende und Ortsfremde der prägende Ersteindruck Quickborns. Wichtige Zugänge ins Zentrum über Gerberstraße und Bahnhofstraße sichtbar kennzeichnen und gestalterisch aufwerten. **Nutzungsmischung** aus gewerblichen Flächen (z. B. Autowerkstatt) und Angeboten mit höherer Aufenthaltsqualität (Café, Gastronomie) erhalten, um Lebendigkeit und kleinteilige Strukturen zu betonen. Auch wenn direkte **Verbindung zwischen Kieler Straße und Bahnhofstraße** schwer umsetzbar ist, muss die Eingangswirkung klar erkennbar bleiben – mind. durch attraktive Beschilderung und gestalterische Maßnahmen.



Zielbranchen und -betreiber

- **Pendler:** Bäckerei mit To-Go-Angebot, Reinigung, Kiosk, Snack-/Imbissangebot
- **Zielbesuch:** Handelsangebote, die zu den bestehenden Läden passen

Standort Feldbehnstraße



Entwicklungsempfehlungen

Rolle als **östlicher Eingang** zur Innenstadt stärken und Bereich als „Herzlich Willkommen in Quickborn“-Zone sichtbar profilieren. Keine konkurrierenden Betreiber oder Sortimente zur Kern-Innenstadt ansiedeln, sondern **ergänzender Angebotsmix** und **Ansiedlung von Facheinzelhandel**. Besonders wichtig ist die **Anbindung an die Innenstadt**: städtebauliche Aufwertung insbesondere der Situation am ZOB, klare Orientierung sowie attraktive Aufenthalts- und Wegeleitsysteme. ggf. Wohnraumschaffung (Markant)



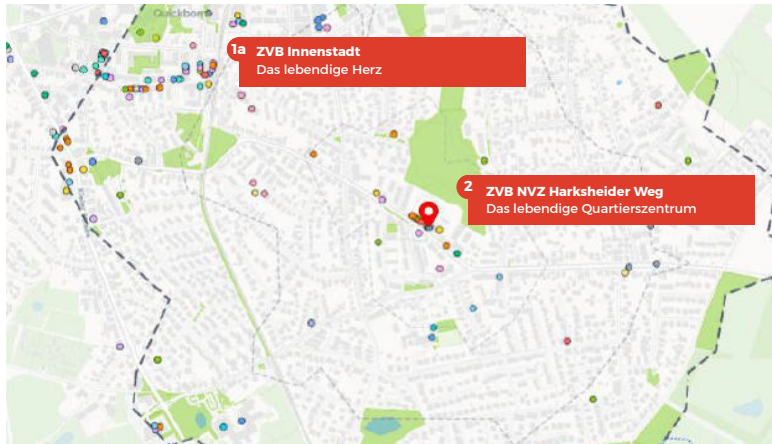
Zielbranchen und -betreiber

- **Wocheneinkauf:** Supermarkt, Drogerie (bereits vorhanden)
- **(Fach-)Einzelhandel mit größerem Flächenbedarf**, z. B. Deichmann, Babybedarf (Baby One und Co.), Sport
- ggf. **Sport- und Freizeitangebote** zur Angebotsergänzung: z. B. Bowling, Bouldern, Tanzschule usw.

Standort Harksheider Weg



Vision für den Harksheider Weg: **Das lebendige Quartierszentrum**



Abbildungen: eigene Darstellungen

Der Harksheider Weg entwickelt sich zu einem **charmanten Nachbarschaftstreffpunkt**, der den Alltag erleichtert und spontane Begegnungen fördert. Die Nahversorgung bleibt das Herzstück – ergänzt um kleine, einladende Gastronomieangebote, die Familien und Anwohner gleichermaßen anziehen. Zwischen Nachbarschafts-Supermarkt, Bäckerei und kleinteiligen Läden entsteht ein lebendiges Mini-Zentrum mit kurzen Wegen, persönlicher Atmosphäre und praktischen Angeboten für den täglichen Bedarf.

Der Harksheider Weg ist der kurze Weg für den **täglichen Einkauf** und der **spontane Treffpunkt** im Stadtteil. Er wird zum „**Kiosk des Quartiers**“ im besten Sinne: ein alltäglicher Fixpunkt, kein Ort für große Events, sondern der vertraute Treffpunkt im Stadtteil. Familien kommen für frisches Brot vorbei, Schüler holen sich einen Snack nach der Schule. Kleine Cafés, eine Eisdiele und ein Imbiss bringen Leben in die Straße, während Bänke und Außensitzplätze zum Verweilen einladen. Hier kennt man sich – und genau diese Vertrautheit macht den besonderen Charme des Harksheider Wegs aus.

Vision für den Harksheider Weg: Das lebendige Quartierszentrum



Warum man hierher kommt

Weil man hier alles für den täglichen Bedarf bekommt - und immer ein freundliches Gesicht trifft. Der Harksheider Weg ist kein Ort für den großen Einkaufsbummel, sondern ein Ort für kurze Wege, vertraute Gesichter und unkomplizierte Versorgung.



Was sie hier suchen & finden

- **Schnelle Gastronomie:** Imbiss, Eisdielen, Backshop mit Sitzplätzen.
- **Quartiersnaher Einkauf:** Kleiner Lebensmittelladen, Blumenladen, Haushaltsbedarf.
- **Treffpunkte:** Niedrigschwellige Orte für kurze Begegnungen (Bänke, kleine Außengastronomie).
- **Alltagsfreundliche Öffnungszeiten:** frühes Frühstücksangebot und Nachmittagstreffpunkte..



Zielgruppen & ihre Motive

- **Anwohner:** wohnortnah einkaufen, ohne ins Auto steigen zu müssen.
- **Familien:** Kombination aus Einkauf, kurzer Pause und Begegnung im Quartier.
- **Senioren:** barrierefreie, leicht erreichbare Versorgung und kleine Aufenthaltsorte.

Grds. gilt: Zielgruppen lokal begrenzt im Radius von 5-10 min. zu Fuß. Keine Ansprache von Durchgangsverkehr.



Zielbranchen und -betreiber

- **Täglicher Lebensmittel-Einkauf:** Kleinflächige Lebensmittel-Anbieter, Blumenladen (nicht zwingend notwendig, aber denkbar), ...
- **Familienfreundliche Snacks und To-Go-Konzepte für Frühstück und Mittag:** z. B. Eiscafé, Café, Crêpes-Stand, Pizzato-go bzw. kleine Pizzeria, Imbiss
- **Fachbäckerei** mit Café-Ecke → Treffpunktcharakter
- **Fahrschule**

Zu beachten und vermeiden sind Kaufkraftabflüsse aus der Innenstadt, wenn das Angebot und die Aufenthaltsqualität zu stark ausgebaut werden.

Standort Harksheider Weg



Entwicklungsempfehlungen

Der Standort Harksheider Weg soll als **Quartiersversorger** gestärkt werden. Dazu gehört die gezielte Ansiedlung kleinerer Bistros, Backshops mit Café-Funktion oder familienorientierter Imbisskonzepte. Wichtig ist eine **Mischung aus Nahversorgung und Gastronomie**, etwa in Form von kombinierten Angeboten (z. B. Lebensmittelladen mit integriertem Café oder Imbiss), um eine verlässliche Alltagsfrequenz zu sichern.

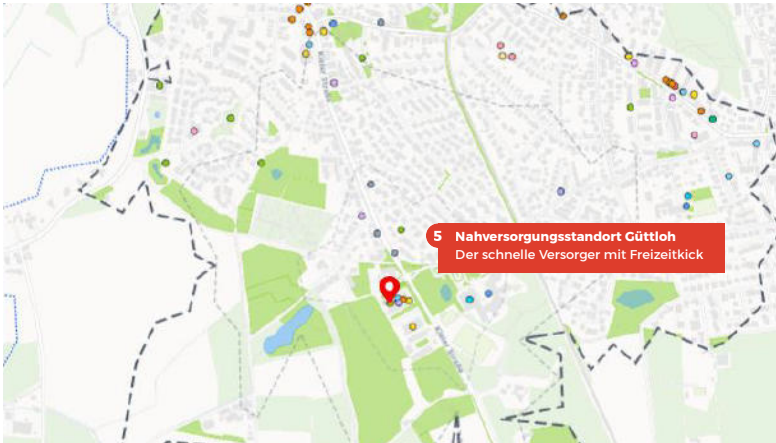
Die **Nutzungsbelebung** sollte zusätzlich über niedrighschwellige Treffpunkte erfolgen – zum Beispiel Eisdiele oder ein kleines Café – die als unkomplizierte Anlaufstellen dienen und den Standort stärker im Alltag der Bewohner verankern.

Die Kleinteiligkeit der Flächen und das bestehende Profil des Quartiersversorgers ist beizubehalten. Im Falle von Leerständen sollte möglichst eine ähnliche Nachbesetzung erfolgen, um Kontinuität zu sichern. Solange der Nahkauf als zentraler Anker bestehen bleibt, ist die Versorgung stabil. Sollte dieser jedoch wegfallen, droht ein massiver Attraktivitätsverlust: In diesem Fall wäre ein **Rückbau zugunsten von Wohnnutzung** realistisch. Die Ansiedlung eines größeren Lebensmittelmarktes ist durch ein individuelles Standortgutachten zu prüfen.

Standort Güttloh



Vision für Güttloh: **Der schnelle Versorger mit Freizeitkick**



Abbildungen: eigene Darstellungen

Güttloh entwickelt sich zu einem **funktionalen, auto- und pendlerfreundlichen Standort**, an dem schnelle Besorgungen und ergänzende Freizeitangebote Hand in Hand gehen. Discounter und Fachmärkte bilden die Basis eines effizienten Versorgungsstandorts, der vor allem von Pendlern und Anwohnern für kurze, praktische Einkaufsstopsps genutzt wird.

Gleichzeitig übernimmt Güttloh eine klare zweite Rolle: Als Kino- und Gastroziel wird der Standort am Abend zum Ausgangspunkt für Filmabende, flankiert von Snack- und Gastronomieangeboten vor oder nach der Vorstellung – sofern das Kino am Standort bleibt. Große Parkflächen sowie die gute fußläufige und fahrradfreundliche Anbindung aus dem südlichen Stadtgebiet machen Güttloh für unterschiedliche Nutzergruppen attraktiv.

Güttloh ist kein Ort für hohe Aufenthaltsqualität, sondern für Effizienz, Erreichbarkeit und einen unkomplizierten Mix aus Versorgung und Freizeit. Genau diese Funktionalität macht den Standort zum perfekten Doppelspieler: tagsüber schneller Einkauf, abends Kino.

Vision für Güttloh: Der schnelle Versorger mit Freizeitkick



Warum man hierher kommt

Weil man hier ohne Umwege günstig einkaufen kann – und weil es der Ort ist, an dem ein spontaner Filmabend mit Freunden beginnt. Güttloh ist nicht zum Bummeln da, sondern für den schnellen Einkauf, den Snack to go oder den kurzen Aufenthalt rund um das Kino.



Zielgruppen & ihre Motive

- **Pendler, Autofahrer & Anwohner aus Quickborn-Süd:** günstige, schnelle Stop-and-Shop-Angebote, Kombinationskäufe.
- **Freizeitorientierte Besucher und Jugendliche:** Kinoerlebnis mit Gastronomie bzw. Snackangeboten.



Was sie hier suchen & finden

- **Stop-and-Shop-Zentrum:** leicht zugängliche, gut sichtbare Einzelhandelsformate mit großen Parkflächen.
- **Preisorientierten Einkauf:** Discounter, ggf. Fachmärkte (Tierbedarf, Haushaltswaren, Fahrrad).
- **Freizeit & Gastronomie:** Kino mit angrenzender Gastronomie (Pizzeria, Burger-Imbiss, Diner).



Zielbranchen und -betreiber

- **Snacks & Mobilformate:** gastronomische Ergänzung für vor/nach dem Kinobesuch bzw. nur in direktem räumlichen Zusammenhang mit den Freizeitangeboten, z. B. Diner, Burgerkonzept, Pizzeria
- **Praktische Services:** Paketstation, Reinigung, Bäcker mit Caféfunktion
- **Fachmarkt- und (Non-Food-)Discount-Konzepte** mit Autofahrer-Appeal: z. B. Action, Tedi, Woolworth, Tierbedarf wie z. B. Fressnapf, Fahrrad-Fachmarkt
- **Sport-/Freizeitangebote ohne Treffpunktfunktion:** z. B. Paddle Tennis, Bowling etc.
- Sport- & Outdoorhandel (möglich, aber bevorzugt in der Innenstadt)
- **Ausschließen:** Erweiterung des Nahversorgungszentrums durch z. B. einen Vollsortimenter und/oder Drogerie

Grds. räumliche Erweiterungsoption um Kieler Straße 9 für Facheinzelhandel und Freizeit denkbar.

Standort Güttloh



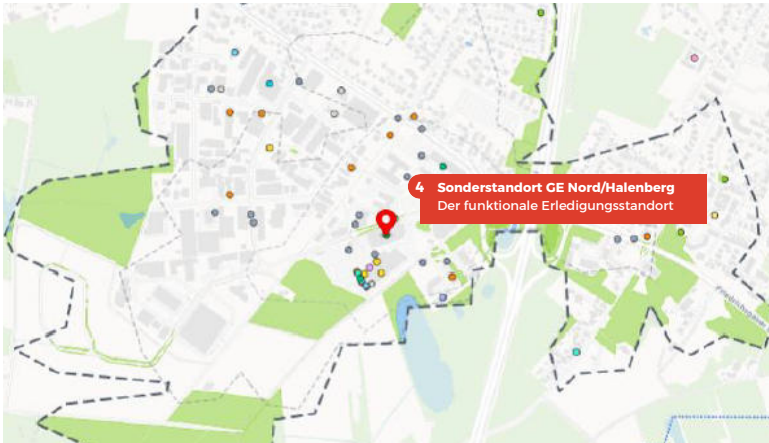
Entwicklungsempfehlungen

Wenn das Kino nicht in die Innenstadt möchte (erste Empfehlung), Aufrechterhaltung der aktuellen Nutzenbeschreibung: Standort bleibt Anlaufpunkt für Kino am Abend, dazu dann ergänzend ein geeignetes Gastro-Angebot. Tagsüber günstiger Nahversorger für Pendelverkehr und Autofahrer-Kunden. Nachbelegung freierwerdender Flächen mit Discount- und Fachmarkt-Konzepten wie Action, Fressnapf & Co. à Stop-and-Shop-Charakter. Keine allzu hohe Verweilqualität schaffen (Differenzierung von urbaner Aufenthaltsqualität der Innenstadt), stattdessen auf eine zweckgebundene, zeitlich begrenzte Verweildauer setzen.

Standort GE Nord / Halenberg



Vision für GE Nord/Halenberg: **Der Versorger für Arbeit und Durchreise**



Abbildungen: eigene Darstellungen

GE Nord/Halenberg etabliert sich als klarer Versorgungs- und Erledigungsstandort, an dem Arbeiten, Einkaufen und Durchreise optimal ineinandergreifen. Große, gut erreichbare Handelsformate wie Famila sowie ergänzende Non-Food-Discounter bilden das Fundament und sprechen sowohl die Beschäftigten im Gewerbegebiet als auch Anwohner aus dem nördlichen Quickborn und Durchreisende an. Ergänzt wird dieses Angebot durch schnelle Gastronomie für die Mittagspause sowie praktische Services für den Arbeitsalltag.

Der Standort ist kein Ort zum Bummeln, sondern zum Erledigen – ein **funktionaler Multi-Service-Hub**, an dem alles schnell, praktisch und gebündelt verfügbar ist. Hier wird der Wochenendeinkauf mit dem Besuch von Fachmärkten kombiniert, während Foodtrucks, Imbisse und Snackangebote die Mittagspause der Beschäftigten beleben. Durch die unmittelbare Nähe zur Autobahn nutzen auch Reisende den Standort für kurze Stopps. Zusätzliche Serviceangebote wie Paketstation oder Reifenwechsel runden das Profil ab.

GE Nord/Halenberg überzeugt durch Effizienz, gute Erreichbarkeit und ein klares, zweckorientiertes Angebot – der definierte Versorgungs-Hub im Norden Quickborns. GE Nord/Halenberg etabliert sich als klarer Versorgungs- und Erledigungsstandort, der Arbeitskräfte aus dem Gewerbegebiet, Einwohner aus Quickborn und Umgebung u. Durchreisende gleichermaßen anspricht.

Vision für GE Nord/Halenberg: Der Versorger für Arbeit und Durchreise



Warum man hierher kommt

Weil man hier in kurzer Zeit alles erledigen kann – vom großen Wochenendeinkauf bis hin zum Fachmarktbesuch – und weil es der unkomplizierte Ort für den Mittagssnack ist. Für Pendler und Durchreisende ist GE Nord/Halenberg ein idealer, gut angebundener Stopp mit großem Parkplatzangebot.



Was sie hier suchen & finden

- **Einkaufskombinationen Lebensmittel & Non-Food:** Vollsortimenter mit Nonfood-Sortiment. Famila + Fachmärkte bzw. **Fachmarktcenter** für effiziente Wocheneinkäufe.
- **Durchreisestopp und schnelle Gastronomie:** Gastronomie mit schneller Abwicklung, gut sichtbar von der Hauptzufahrt. Fast-Food-Ketten, Foodtrucks, Imbisswagen für Mittagslunch.
- **Serviceangebote:** Paketannahme, Copyshop, Fahrradreparatur (nur in Verbindung mit Fahrradfachmarkt).



Zielgruppen & ihre Motive

- **Beschäftigte im Gewerbegebiet:** Mittagspause, schnelle Besorgungen.
- **Anwohner:** Wocheneinkauf und Fachmarktbesuche.
- **Durchreisende & Autobahntouristen:** schnelle Gastronomie, Tank- und Rastalternative.
- **Handwerks- & Servicekunden:** Fachmarktbedarf, Paketservice.



Zielbranchen und -betreiber

- **Mittagsgastronomie:** Imbisswagen o. Foodtrucks, kleine Fast-Food-Konzepte
- **Dienstleistungen:** z. B. Paketstation, Copyshop, Fahrrad-Service, Autowerkstatt (z. B. ATU)
- **Fachmärkte:** z. B. im Bereich **Elektronik** (z. B. Media Markt), Tier-/Zoobedarf (z. B. Fressnapf), Fahrrad-Fachmarkt
- **Möbel- und Einrichtungsmarkt** (Fachmarkt/Discount): z. B. Roller, Jysk
- **Non-Food und Textil-Discount** wie z. B. Kik, Tedi, Action, Woolworth, ggf. Ernstings Family (nur als Zweitstandort!)
- **Sport- & Outdoorhandel** (grds. möglich, aber bei verfügbaren Flächen bevorzugt in der Innenstadt), **Schuhdiscount** (nur wenn in der Innenstadt keine geeigneten Flächen vorhanden!)
- **Ausschließen:** Drogerie, Spielwaren, individuelle inhabergeführte Einrichtung/Deko

Standort GE Nord/Halenberg



Entwicklungsempfehlungen

Der Standort GE Nord / Halenberg sollte die bestehende Ausrichtung beibehalten und seine Funktion als **Arbeits- und Erledigungsstandort** weiter ausbauen. Ein Schwerpunkt liegt auf der **Mittagsversorgung für Beschäftigte**, etwa durch Foodtrucks. Ergänzend sind **serviceorientierte Betriebe** sinnvoll – wie Paketannahme, Fahrradservice, Reinigung oder Copyshop – um den Standort als praktischen „Erledigungsstandort“ zu stärken.

Sollte der Baumarkt seine Funktion verlieren, bietet sich ein Betreiberwechsel oder Branchentausch an. Beim Branchentausch ist im Blick zu behalten, dass das Flächen und Anzahl von Betreibern mit innenstadtrelevanten Sortimenten im (für die Innenstadt) verträglichen Maß bleiben.

Zusätzlich könnte eine **Fast-Food-Ansiedlung** geprüft werden, um die Nachfrage von Beschäftigten und Autobahn-Touristen gleichermaßen zu bedienen und die Frequenz zu steigern.

Standort Quickborn-Heide



Vision für Quickborn-Heide: **Das neue Herz des Stadtteils**

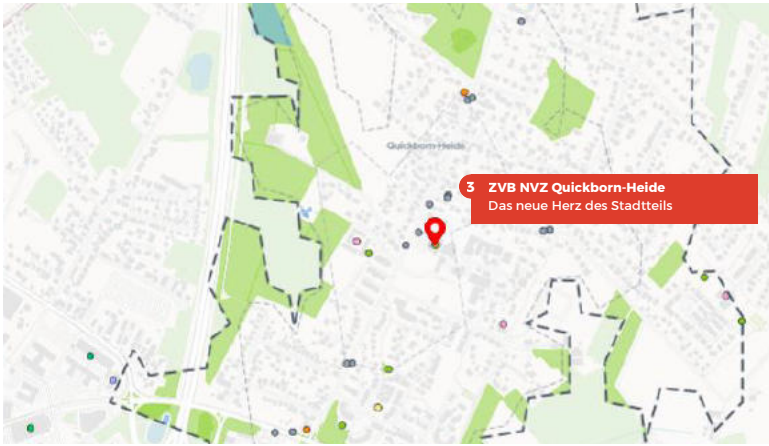


Abbildung oben: eigene Darstellung, Abbildungen unten: moka-studio GbR

Quickborn-Heide entwickelt sich zu einem lebendigen, wohnortnahen Nahversorgungszentrum im grünen Wohnumfeld. Ein moderner Lebensmittelmarkt mit Drogerie bildet das funktionale Herzstück und wird ergänzt durch einen Bäcker mit Café, einen Futtermittelmarkt, den Konzeptstore "Quicktoys" der Denkriesen mit Eiscafé sowie kleinere Dienstleister. Rund um dieses Kernangebot entsteht ein neu gestalteter Stadtplatz mit hoher Aufenthaltsqualität, der als zentraler Treffpunkt des Quartiers dient und spontane Begegnungen ermöglicht.

Das Zentrum wird zu einem **kompakten, charmanten und wohnort-nahen Versorgungs- und Treffpunkt im Stadtteil**: Familien treffen sich nach dem Einkauf, Kinder holen sich am Nachmittag ein Eis. Der Standort ist bewusst auf das Quartier ausgerichtet, erleichtert den Alltag, stärkt soziale Kontakte und erhöht die Lebensqualität im Wohngebiet deutlich, ohne den Anspruch eines innerstädtischen Zentrums zu übernehmen.

Vision für Quickborn-Heide: Das neue Herz des Stadtteils



Warum man hierher kommt

Weil man hier alles für den täglichen Bedarf bekommt – ohne den Stadtteil zu verlassen. Quickborn-Heide wird zu einem Ort, an dem man einkauft, kurz verweilt, Bekannte trifft und kleine Freizeitmomente in den Alltag integriert.



Was sie hier suchen & finden

- **Tägliche Nahversorgung:** Supermarkt, Drogeriemarkt, Bäckerei, Futtermittelmarkt.
- **Treffpunkte:** Café, Konzeptstore "Quicktoys" mit Eisdielen, Außensitzplätze am Vorplatz.
- **Snacks & Mittagspause:** Imbiss, Bäcker mit Mittagsangebot.
- **Grüner Vorplatz:** Sitzgelegenheiten und Begrünung für kurze Pausen.



Zielgruppen & ihre Motive

- **Bewohner von Quickborn-Heide:** fußläufige Nahversorgung, Treffpunkte im Quartier.
- **Familien & Senioren:** kurze Wege, barrierefreie Zugänge, Aufenthaltsqualität.
- **Pendler & Handwerker:** schneller Einkauf oder Snack in der Mittagspause.
- **Kinder & Jugendliche:** Eisdielen oder Imbiss nach der Schule, Treffpunkt am Stadtteilplatz.



Zielbranchen und -betreiber*

- **Nahversorgungsanker:** moderner Lebensmittelmarkt + Drogerie, optimal ergänzt durch Bäcker mit Café.
- **Freizeit- & Service-Cluster:** Fitnessstudio, Fahrschule, Schülerhilfe, Reinigung, Apotheke oder Gesundheitsdienstleister für die wohnortnahe Grundversorgung
- **Gastronomische Inseln:** Imbiss, (Eis-)Café oder alternativ Fachbäckerei mit Café-Ecke und Treffpunktcharakter

Zielbranchenvorschläge sind auch mittel- und langfristig zu verstehen, d. h. als mögliche Nachvermietungsoptionen, sollten im Rahmen der Erstvermietung akquirierte Betreiber perspektivisch den Standort einmal verlassen.

Standort Quickborn-Heide



Entwicklungsempfehlungen

Der Standort Quickborn-Heide sollte sich klar auf die **Versorgung des Stadtteils Heide** konzentrieren, ohne Konkurrenz zur Innenstadt aufzubauen. Ziel ist zudem, den Abfluss von Kaufkraft in Richtung Ellerau oder Henstedt-Ulzburg zu verringern und die lokale Bindung zu stärken. Als langfristiger Anker empfiehlt sich (bzw. ist bereits geplant) die Ansiedlung eines Nahversorgers – entweder als Vollsortimenter oder Discounter – idealerweise mit integrierter Gastronomie oder Bäckerei, um Einkauf und Aufenthalt zu kombinieren. Ergänzend können weitere **Freizeit- und Aufenthaltsangebote** wie eine Eisdiele oder ein Café integriert werden, um Konsum und Freizeit miteinander zu verbinden und die Quartiersidentität zu stärken.

Standortbezogene Wettbewerbsrisiken

Strategische Leitlinie

Wir betrachten das **Gesamtsystem Quickborn** als vernetztes Standortportfolio. Im besten Fall ergänzen sich die einzelnen Standorte so, dass sich die bestmögliche Versorgungssituation für die Einwohner Quickborns und ggf. die angrenzender Gemeinden ergibt und jeder Standort selbst über die richtige Dimension und ein stabiles Angebot verfügt, um wirtschaftlich lebensfähig zu sein. Dazu dienen die Profile, die wir aufgezeigt haben und die zum Ziel haben, dass der natürliche Wettbewerb, der zwischen den Standorten besteht, allen Standorten ausreichend individuelle Entwicklungsperspektiven lässt.

Löst man sich zu stark von den Profilen und entscheidet sich für das freie Spiel der Kräfte, kann das aus unserer Sicht dazu führen, dass einzelne Standorte leiden. **Besonders gefährdet scheint uns dabei der Ortskern, der - u. a. bedingt durch Struktur, Kleinteiligkeit und Komplexität - am schwierigsten und zeitaufwändigsten zu steuernde Standort ist - für die Identität der Stadt Quickborn aber auch der mit Abstand wichtigste.**

In Quickborn fehlen heute gewisse Einzelhandelsangebote, die in Nachbargemeinden vorhanden sind. Die niedrige Einzelhandelszentralität ist auch Ergebnis der Entwicklungen in Kaltenkirchen, Henstedt-Ulzburg und Norderstedt. Um Kaufkraftabflüsse zu verringern und entsprechende Angebote kurz- bis mittelfristig zu schaffen, werden Flächen benötigt, die heute nur in peripheren Standorten bereitstehen bzw. realisiert werden können. In der Innenstadt werden die notwendigen Entwicklungen voraussichtlich erst in frühestens 7-10 Jahren möglich sein. **Insofern bietet es sich an, für kurzfristige Entwicklungen pragmatisch auf periphere Standorte zurückzugreifen. Dabei ist aber zu bedenken, dass ein zu großes "Aufrüsten" der Peripherie die Innenstadtentwicklung dauerhaft erschweren kann.**

Im Ergebnis plädieren wir grundsätzlich dafür, bei allen Ansiedlungswünschen innenstadtrelevanter Sortimente an peripheren Standorten die mittelfristig möglichen Ansiedlungsalternativen in der Innenstadt jeweils zu prüfen und Genehmigungen bzw. Vertragslaufzeiten so zu stellen, dass eine Entwicklungsmöglichkeit für das jeweilige Sortiment in der Innenstadt dann zeitgerecht möglich ist.

Standortbezogene Wettbewerbsrisiken

Wenn wir das **Gesamtsystem Quickborn** als vernetztes Standortportfolio betrachten, liegen die Risiken vor allem dort, wo **ähnliche Angebote für dieselben Zielgruppen** in räumlich konkurrierenden Lagen entstehen – also **Kannibalisierungseffekte**. Insbesondere besteht ein Zielkonflikt zwischen der Innenstadt und der peripheren Nahversorgung. Eine sehr expansive Entwicklung von Güttloh und Heide etwa konterkariert die Konzentration auf die Innenstadt.

1. Innenstadt ↔ Quickborn-Heide



- **Risiko:** Die Entwicklung in Heide trifft gar nicht mal so sehr Innenstadt, da diese Nahversorgung Lebensmittel und Bäcker ohnehin gehabt haben (Famila). Dennoch setzen beide Standorte auf Aufenthaltsqualität und wohnortnahe Nahversorgung. Wenn in Quickborn-Heide zu viele „innenstadtähnliche“ Formate (z. B. Feinkost, Erlebnisgastronomie) entstehen, kann das Kaufkraft aus der Innenstadt abziehen.
- **Mechanismus:** Bewohner von Quickborn-Heide könnten für den alltäglichen Einkauf und kleine Gastroerlebnisse im eigenen Quartier bleiben, statt in die Innenstadt zu fahren.
- **Lösung:**
 - In Quickborn-Heide konsequent auf **Basisversorgung + niederschwellige Gastro** setzen, keine „Erlebnisformate“.
 - Hochwertige und kulturorientierte Gastronomie ausschließlich in der Innenstadt profilieren.

2. Innenstadt ↔ Harksheider Weg



- **Risiko:** Überschneidung im Segment „Nachbarschaftstreffpunkt“ mit kleinen Cafés, Eisdielen und Snacks. Wenn am Harksheider Weg zu viele gemütliche Gastroplätze entstehen, könnten Innenstadtbesuche für kurze Pausen sinken.
- **Mechanismus:** Quartiersbewohner entscheiden sich für die bequeme, nahe Variante und umgehen die Innenstadt.
- **Lösung:**
 - Harksheider Weg eher auf **Snack- & To-go-Gastro** fokussieren, keine großen Tagesgastronomie-Konzepte.
 - Innenstadt als Ziel für „längeren Aufenthalt“ stärken (Bars, Restaurants, Kulturcafés).

Standortbezogene Wettbewerbsrisiken

3. Innenstadt ↔ Güttloh



- **Risiko:** Das Gewerbegebiet Güttloh bietet mit der Kombination aus Lebensmittel-Discount und Kino eine etwas ungewöhnliche Mischung, die durch das Kino (eigentlich eine klassische Innenstadt-Nutzung) auch am Abend Besucher anzieht und damit eine Konkurrenz zur Treffpunkt-Funktion der Innenstadt darstellt.
- **Mechanismus:** Bei weiterer Ansiedlung innenstadtrelevanter Sortimente und Nutzungen könnte Güttloh sich stärker als Innenstadt-Alternative etablieren.
- **Lösung:**
 - Verlegung des Kinos in die Innenstadt bei Verfügbarkeit einer passenden Fläche und sofern für den Betreiber vorstellbar

4. Quickborn-Heide ↔ GE Nord / Halenberg



- **Risiko:** Beide Standorte bieten großflächigen Einzelhandel und schnelle Einkaufsmöglichkeiten und liegen gerade einmal fünf Fahrminuten mit dem Auto voneinander entfernt. Die aktuelle Versorgung von Quickborn-Heide läuft mutmaßlich sehr wesentlich über den Famila-Markt, welcher durch den Neubau in Heide den größten Umsatzverlust erleiden dürfte.
- **Mechanismus:** Bewohner aus Quickborn-Heide werden vermehrt auf den neuen Standort des EDEKA-Marktes zugreifen, da er noch näher liegt. Famila wird mit Angeboten versuchen, die Kunden zu halten. Realistisch erfolgt eine reine Umsatzumverteilung, von der allerdings auch bestehende Märkte in Ellerau und Henstedt-Ulzburg betroffen sein werden, was ggf. im Ergebnis mehr Kaufkraft als bisher innerhalb der Quickborner Stadtgrenzen bindet.
- **Lösung:** Sofern möglich: Sortimente wenig doppeln und differenzierende Angebote schaffen:
 - **Heide:** Stadtteiltreffpunkt
 - **GE Nord / Halenberg:** Vollsortimenter + Fachmärkte + Services für Einwohner/Gewerbe/Durchreise.

Standortbezogene Wettbewerbsrisiken

Bedacht werden sollte auch, dass ein Überangebot an Nahversorgung in peripheren Standorten in einer Stadt in der Größe von Quickborn natürlich auch die eigene Innenstadt schwächt, zumal die ja mit Edeka, Aldi, Budnikowsky & Rossmann in zentraler Lage auch über entsprechende Angebote verfügt, auch wenn diese allesamt auf für ihr jeweiliges Konzept sehr kleinen Flächen operieren. Für die Erhaltung dieser Angebote kann es zusätzlich notwendig werden, einzelnen Anbietern Erweiterungsoptionen zu ermöglichen sowie Kaufkraft und Frequenz im Kerneinzugsgebiet abzusichern, z. B. durch die Schaffung innenstadtnahen Wohnraums.

Im Gegenzug wäre ein Leerstand dieser Flächen aus heutiger Sicht relativ schwer wieder zu füllen, da die Betreiberzahl für Flächen in dieser Größenordnung insgesamt recht dünn ist und vorwiegend von discountorientierten Konzepten belegt wird. Sollten sich solche Konzepte dominant in Quickborns Innenstadt ansiedeln, hätte das mit hoher Wahrscheinlichkeit direkte Auswirkungen auf die Positionierung und die weitere Entwicklung des Angebotsmixes.

Strategische Leitlinie zur Vermeidung von Kannibalisierung

- **Klarheit in der Angebotslogik:** Jeder Standort bekommt eine Hauptnutzung, die anderswo nur ergänzend vorkommt.
- **Zielgruppensteuerung:**
 - Innenstadt: „Erlebnis- & Verweilziel“ für die ganze Stadt.
 - Quartiersstandorte (Harksheider Weg, Quickborn-Heide): Alltagsversorgung + kurze Pausen.
 - Verkehrsknotenpunkte (Güttloh, GE Nord / Halenberg): Schnelle, preisorientierte Versorgung + spezielle Freizeit- oder Serviceanker.

Steuerungsmatrix: Branchen & Nutzungen

Nutzung / Standort	ZVB Innenstadt	Bahnhofstraße	Kieler Straße	Feldbehnstraße	Harksheider Weg	Heide	GE Nord / Halenberg	Güttloh
Lebensmittel / Nahversorgung	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Lokaler Einzelhandel	✓	✓	✓	⚠	✓	⚠	✗	✗
Filialisierter, eher großflächiger Einzelhandel über reine Nahversorgung hinaus	✓ (bei vorhandenen Flächen)	✓	✓	✓	✗	✗	⚠	⚠
Gastronomie	✓	✓	⚠ (ergänzend)	✗	⚠ (ergänzend)	⚠ (ergänzend)	✗	⚠ (kinoergänzend)
Dienstleistungen	✓	✓	✓	⚠	✓	✓	⚠	⚠
Fachmärkte	konzeptabhängig im Einzelfall ja	konzeptabhängig im Einzelfall ja	✗	✓	✗	sofern nicht innenstadt-relevant	sofern nicht innenstadt-relevant	⚠
Sport- & Freizeitangebote	✓	✓	✓	✓	✗	⚠	⚠	⚠
Abend- & Ausgehangebote	✓	✓	⚠	⚠	⚠	✗	✗	⚠

Standort- und Akquisestrategie

Allgemeine Handlungsempfehlungen



Empfehlungen für Akquise & Standortentwicklung



- **Stadt- bzw. Standortmarketing ausbauen:** Weiterentwicklung der Kampagne #Mein Platz ist Quickborn, Einzelstandorte gemäß Vision und Zielbild aktiv kommunizieren über u. a. Website, Pressearbeit, Gastronomie in die Außenkommunikation stärker einbeziehen



- **Gemeinsam sichtbar werden:** Gründung bzw. Weiterführung und langfristige Etablierung einer Akteursgruppe aus Händlern und Gastronomen (ggf. auch getrennt voneinander) zwecks Umsetzung gemeinsamer Maßnahmen wie z. B. Erarbeitung eines Quickborner Gastro- & Handelsführers



- **Aufbau einer digitalen Vermittlungsplattform:** bessere Sichtbarkeit zur Verfügung stehender Flächen, auch als low budget Variante im Rahmen der Websitepräsenz der Stadt umsetzbar



- **Temporäre Impulse:** Erarbeitung von Rahmenbedingungen und Unterstützungsmöglichkeiten für ein Pop-up-Store-Programm mit den lokalen Eigentümern, Begleitung durch aktive Kommunikations- und Social-Media-Arbeit



- **Modulare Konzepte über aktive Kontaktvermittlung fördern:** z. B. kombinierte Handels- und Gastroformate, saisonale/mobile Angebote (Weihnachtsbuden, Biergarten im Sommer), Kooperationen mit z. B. lokalen Erzeugern als “Add-on” in bestehende Geschäfte integrieren



- **Flankierende Maßnahme:** Qualifizierung von Flächen im Bereich Bahnhofstraße für Außengastronomie

Empfehlungen zur Gastronomieentwicklung

Ansiedlungsziel: Gastronomisch ist Quickborn grundsätzlich bereits gut aufgestellt, es geht lediglich um eine geringfügige punktuelle Ergänzung hinsichtlich Angebotsvielfalt. Ziel ist ein klar erkennbarer, abwechslungsreicher gastronomischer Mix, der sowohl Tages- als auch Abendpublikum anspricht und Quickborn auch als Treffpunkt für Gäste aus naheliegenden Gemeinden positioniert.



Entwicklungshemmnisse

- **Fehlende Taxistruktur/Nachtmobilität** als Hemmnis für Abendgastronomie – Kunden können schlecht zurückfahren.
- **Logistik und Erreichbarkeit** (auch aus umliegenden Orten) sind entscheidend für zusätzliche Besucherfrequenz.
- Gastronomische Konzepte ohne Alleinstellungsmerkmal oder **gute Gastgeberpersönlichkeit** sind schwer tragfähig.



Ansiedlungs-Empfehlungen

A. Alltags- und Mittagsgastronomie für Innenstadt & Gewerbegebiete

- **Cafés mit eigenem Profil:** Third-Wave-Kaffee, Konditorei mit regionalem Fokus.
- **Gesunde Fast-Casual-Konzepte:** Bowls, Wraps, Salate, frische Pasta als leistbares Mittags- und Pendlerangebot.
- **Regionale Küche in moderner Interpretation:** mittags schnell, abends gemütlich.

B. Abend- und Freizeitgastronomie zur Belebung nach Geschäftsschluss

- **Brasserie/Bistro:** französisch-mediterrane Küche mit Weinbar-Charakter.
- **Thematische Restaurants:** z. B. Tapas-Bar, hochwertige Burger & Craftbeer, italienische Trattoria mit Holzofen.
- **Eventgastronomie:** Location für kleinere Live-Musik-, Kultur- oder Kulinarik-Events.

C. Profilierende Leuchtturm-Angebote

- **Erlebnisgastronomie im Grünen:** Biergarten mit Spielbereich, Hofcafé in Nähe zu Freizeitflächen.
- **Veggie/Vegan-Konzepte:** modern, jung positioniert, um ein Alleinstellungsmerkmal in der Region zu schaffen.
- **Gastronomie für Events, Veranstaltungen und Feiern** (inkl. der notwendigen Räumlichkeiten)

Empfehlungen zu Immobilien und Gewerbeflächen

Ansiedlungsziel: Ein nicht unerheblicher Teil von ehemaligen Gewerbeimmobilien im westlichen Teil der Bahnhofstraße sowie entlang der Kieler Straße ist ohne entsprechende Sanierung nicht nutzbar. Ziel sollte eine möglichst zeitnahe Incentivierung und Entwicklung der entsprechenden Flächen sein.



Entwicklungshemmnisse

- Gewerbeflächen sind knapp, v. a. größere, gut zugeschnittene Flächen fehlen für wachsende Konzepte und großflächigeren Handel
- Leerstand oft mit Automaten oder intransparenten Nutzungen besetzt, was das Stadtbild schwächt.
- Kurzfristig mobilisierbare Gewerbeflächen sind begrenzt
- teilweise (zu) hohe Mieten, starre Verträge



Empfehlungen

- Belebung durch extrovertierte Nutzungen wie Gastronomie oder offen gestaltete Geschäfte als Erfolgsfaktor
- Sanierungsprogramm für Gewerbeimmobilien auflegen und Zuschüsse zur Wiedernutzbarkeit und Modernisierung von Fassaden und Innenräumen sowie Barrierefreiheit schaffen, sofern möglich über Landes-, Bundes oder EU-Förderprogramme
- Sensibilisierung von Eigentümern: Mietverträge müssen flexibel und tragbar sein, gerade für inhabergeführte Betriebe. Langfristige Verpflichtungen sind eine Markteintrittsbarriere.
- bisher keine Fläche für Pop-ups
- Leerstände dokumentiert, aber bisher keine belastbare Flächen- und Eigentümerdatenbank für die Akquise hinterlegt (Datenbank befindet sich im Aufbau)

Bearbeitung von Defiziten im innerstädtischen Bereich



Erdgeschosslagen ohne publikumswirksame Nutzung mit unattraktiven, geschlossenen Fassaden



In wichtiger Ecklage am Beginn der innerstädtischen 1A-Lage: Wohnhaus



Optisch unattraktive und nicht publikumswirksame Nutzung (Pflegedienst) in bester Lage.



Keine Annoncierung des Innenstadtbereichs von der Kieler Straße her



Fassade und Werbeanlage des Kinderschuhladens am Innenstadteingang nicht sichtbar/zugeparkt



Baustelle auf Potentialgrundstück - Chance zur Anbindung Gerberstr. / westliche Bahnhofstr.

Strategisch | Sortimentsebene



Sortimentsvergleich im regionalen Umfeld

Branche Betreiber	Quickborn	Ellerau <10min	Henstedt-Ulzburg 20min	Norderstedt 10-15min	Kaltenkirchen 15-20min
Kaufhaus					
Müller Drogerie	-	-	-	-	-
SB-Warenhaus					
Kaufland	-	-	X	-	-
Famila	X	-	-	X	X
Lebensmittel-Supermarkt					
Edeka	X	X	X	X	-
Rewe	X	-	X	X	X
nahkauf	X	-	-	X	-
Markant	X	-	-	-	-
Lebensmittel-Discount					
Aldi	X	X	X	X	X
Lidl	X	-	X	X	X
Netto	X	-	X	X	-
Penny	-	-	X	X	X
Drogeriemarkt					
dm	X	-	X	-	X
Rossmann	X	-	X	X	X
Budni	X	-	X	X	X
Bio Supermarkt					
Denn's	-	-	X	X	-
Alnatura	-	-	-	X	-
Erdkorn	-	-	-	-	X
Lebensmittel-Kleinflächen					
Bäcker	X	X	X	X	X
Metzger	X	-	X	X	-
Obst & Gemüse	X	-	X	X	-
Feinkost/Käse	-	-	X	X	-
Türkischer/Arabischer Supermarkt	-	-	X	X	X
Tee/Kaffee (Süßwaren)	X	-	X	X	arko
Blumenhändler	X	-	X	X	X
Kiosk (Tabak/Zeitschriften)	X	-	X	X	X

Sortimentsvergleich im regionalen Umfeld

Branche	Quickborn	Ellerau <10min	Henstedt-Ulzburg 20min	Norderstedt 10-15min	Kaltenkirchen 15-20min
Bekleidung					
Adler	-	-	-	-	-
C&A	-	-	X	X	-
H&M	-	-	-	X	-
Sonstiges	X	-	-	X	dodenhof
Textil-Discount					
Ernsting's Family	X	-	X	X	X
KIK	-	X	X	X	X
Takko	-	-	X	-	X
NKD	-	-	-	-	-
Sport					
Intersport	-	-	X	-	-
Sport 2000	-	-	-	-	-
Sonstiges	-	-	-	-	-
Schuhe					
Delchmann	-	-	X	X	-
Sonstiges	X	-	X	X	Zumnorde (dodenhof), Armbruster
Gesundheit					
Apotheke	X	X	X	X	X
Reformhaus	X	-	-	X	X
Parfümerie	-	-	-	X	X
Optiker	X	X	X	X	X
Hörgeräteakustiker	X	-	X	X	X
Sonstiges (Sanitätshaus)	X	-	X	X	X
Hartwaren					
Woolworth	-	-	X	X	X
TeDi	-	-	X	X	X
Action	-	-	X	X	-
Bücher	X	-	X	X	X
Spielwaren	X	-	X	X	X
Geschenkartikel	-	Herzklöpfen	X	X	X
Deko-Bedarf	X	X	X	X	X
Schmuck/Juwelier	X	-	X	X	X
Telekommunikation	X	-	X	X	X
Unterhaltungselektronik	-	Bollmann	Media Markt	Saturn	-
Computer	-	-	Media Markt	Saturn	X

Sortimentsvergleich im regionalen Umfeld

Branche Betreiber	Quickborn	Ellerau <10min	Henstedt-Ulzburg 20min	Norderstedt 10-15min	Kaltenkirchen 15-20min
Dienstleistungen					
Reisebüro	X	-	X	X	X
Nagelstudio	X	X	X	X	X
Schuh- & Schlüsseldienst	X	-	-	X	X
Friseur	X	X	X	X	X
Sonnenstudio	X	-	X	X	X
Gastronomie					
Café / Eiscafé	X	X	X	X	X
Bürgerliche Küche	-	X	X	X	X
Steakhouse	X	-	X	X	X
Italienisches Restaurant	X	X	X	X	X
Asiatisches Restaurant	X	X	X	X	X
Spanisches Restaurant	X	-	-	X	-
Griechisches Restaurant	X	-	X	X	X
Imbiss	X	X	X	X	X
Sonstiges					
Baumarkt/Pflanzen-Center	X	-	X	X	X
Tierbedarf	X (in Heide geplant)	X	X	X	X
Getränkemarkt	X	-	X	X	X

Kommunikativ



Empfehlungen zu Kommunikation und Marketing

Eines der aktuellen Kernprobleme der Standortkommunikation ist die mangelnde Wahrnehmung der Innenstadt trotz guter Betriebe („Unsere Kunden wussten gar nicht, dass Quickborn eine Innenstadt hat.“). Gleichzeitig bietet dies eine große Chance: Durch eine deutlich stärkere, konsistente und sichtbare Kommunikation kann Quickborn ein urbaneres, zeitgemäßes Profil entwickeln und damit seine Zielgruppen besser erreichen. Digitale Formate, erlebnisorientierte Veranstaltungen und eine klare gestalterische Identität eröffnen die Möglichkeit, die Innenstadt neu zu positionieren und sowohl Bestandskundschaft als auch neue Zielgruppen nachhaltig zu binden.

Ansprache potenzieller Betreiber & Investoren

- **Direktansprache über professionelle Netzwerke:** Handelskammern, Systemzentralen, Filialistenlisten (z. B. Intersport, Ernsting's family, Butlers).
- **Gezielte Betreiberansprache auf Basis konkreter Standortvorteile:** Pendlerfrequenz, hochwertige Zielgruppe, geringer Wettbewerb in ausgewählten Segmenten (siehe Bestandsanalyse).
- **Vernetzung mit Gründern aus Hamburg und Umgebung:** über IHK, persönliche Empfehlungen, Netzwerke der Bestandsbetriebe.
- **Vermittlungsplattform für Gewerbeflächen:** interaktive Karte mit Fotos, Steckbriefen und Kontakt, gemeinsam mit dem Innenstadtmanagement.
- **Pop-up-Ansprache:** Förderung junger Marken, Start-ups und Food-Trucks (z. B. Pilotformat „Quickborn testet dich“).
- **Nutzung temporärer Flächen:** Pop-up-Nutzung, Outlets oder Eventflächen zur Aktivierung des Standortes.
- **Aufbau eines klaren Innenstadtprofils:** z. B. „Quickborn – kleine Entdeckungen, große Qualität“.

Kommunikation zu Kunden & Bevölkerung

- **Zentrale Herausforderung:** Die Sichtbarkeit neuer und bestehender Angebote ist unzureichend – viele Menschen wissen nicht, dass Quickborn überhaupt eine Innenstadt hat.
- **Wesentliche Kommunikationskanäle:** Instagram, persönliche Empfehlungen und Events (größte Wirkkraft).
- **Geringe Relevanz klassischer Printwerbung:** Lokale Printmedien wie „Blickpunkt“ werden als teuer und ineffizient wahrgenommen.
- **Wunsch nach besserer gemeinsamer Kommunikation:** Stadtführer, Eventformate, profilierte Standortvermarktung.
- **Bessere Sichtbarkeit vor Ort:** gemeinsame Aktionen, einheitliche Gestaltungselemente (z. B. Fortführung Marke „Mein Platz ist Quickborn“, Eulenstühle).
- **Bedarf an Zusammenschlüssen für stärkere Sichtbarkeit:** Gewerbeverein, Standortkampagnen, kooperative Marketingformate.
- **Stärkere Kooperation zwischen Stadt, Händlern und Innenstadtmanagement:** abgestimmte Botschaften, regelmäßige gemeinsame Aktionen.
- **Veranstaltungen mit Erlebnischarakter statt klassischer Verkaufsformate:** stärkere Frequenz, jüngere Zielgruppen, abendliche Angebote.
- **Gemeinsame Sichtbarkeit neuer Angebote:** digital (Social Media, Website) und vor Ort (Schaufensterkampagnen, Wegeleitsystem, Pop-up-Markierungen).