Sitzungsunterlagen

Sitzung des Werkausschusses Abfallwirtschaftsbetrieb Nürnberg (ASN)

29.04.2026

Inhaltsverzeichnis

Sitzungsdokumente

Tagesordnung -öffentlich- 3

Vorlagendokumente

TOP Ö 2 Abfallbericht für das Jahr 2025

Berichtvorlage ASN/004/2026 4

Abfallbericht 2025 ASN/004/2026 7

Grafik zum Abfallbericht 2025 ASN/004/2026 17

Abfallmengenstatistik 2025 ASN/004/2026 18

TOP Ö 3 Ein "Zirkuläres Kaufhaus" für Nürnberg

Sitzungsvorlage Ref.III/005/2026 21

Sachverhalt Zirkuläres Kaufhaus Ref.III/005/2026 24

Anlage1_Zirkuläres_Kaufhaus_Bericht_BBE Ref.III/005/2026 39

Anlage2_Zirkuläre_ Kaufhaus_Gutachten_RA_allgemeine_Umlagefähigkeit Ref.III/005/2026 96

Anlage3_Zirkuläres_Kaufhaus_Gutachten_RA_Grenzen_der_Umlagefähigkeit Ref.III/005/2026 100

TOP Ö 4 Stellenplan zum Wirtschaftsplan ASN für das Jahr 2026: Veränderung der Aufgaben zur Stelle Nr. 820.7303 (Sachbearbeiter/in Personalwesen w/m/d) und damit verbunden die Neubewertung der Stelle von derzeit EGr. 8 TVöD nach EGr. 9a TVöD

Sitzungsvorlage ASN/006/2026 104

Stellenwerthebung_820.7303_CC-Zustimmung ASN/006/2026 108

TOP Ö 5 Stellenplan zum Wirtschaftsplan ASN für das Jahr 2026.

Sitzungsvorlage ASN/005/2026 109

Veränderung Stellenplan & Stellenwerthebung_820.5549+820.5550_CC-Zustimmung ASN/005/2026 113

TAGESORDNUNG

Sitzung
Sitzung des Werkausschusses Abfallwirtschaftsbetrieb Nürnberg (ASN)

Sitzungszeit
Mittwoch, 29.04.2026, 15:00 Uhr

Sitzungsort
Rathaus, Fünferplatz 2, Großer Sitzungssaal

TAGESORDNUNG

Öffentliche Sitzung

2. **Abfallbericht für das Jahr 2025** — Bericht ASN/004/2026

Walthelm, Britta, Referentin für Umwelt und Gesundheit

3. **Ein "Zirkuläres Kaufhaus" für Nürnberg** — Beschluss Ref.III/005/2026

Walthelm, Britta, Referentin für Umwelt und Gesundheit

4. **Stellenplan zum Wirtschaftsplan ASN für das Jahr 2026: Veränderung der Aufgaben zur Stelle Nr. 820.7303 (Sachbearbeiter/in Personalwesen w/m/d) und damit verbunden die Neubewertung der Stelle von derzeit EGr. 8 TVöD nach EGr. 9a TVöD** — Beschluss ASN/006/2026

Walthelm, Britta, Referentin für Umwelt und Gesundheit

5. **Stellenplan zum Wirtschaftsplan ASN für das Jahr 2026. Veränderung im Stellenplan von ASN (ehemalige Stellen-Nrn. 820.5334 und 820.5339, ehemals "Schichtelektriker") und damit verbunden die Neubewertung der beiden Stellen (zukünftig 820.5549 und 820.5559, jetzt "Anlagenfahrer") von derzeit EGr. 8 TVöD nach EGr. 9a TVöD.** — Beschluss ASN/005/2026

Walthelm, Britta, Referentin für Umwelt und Gesundheit

6. **Genehmigung der Niederschrift der Sitzung vom 18.03.2026, öffentlicher Teil**

Berichtsvorlage
ASN/004/2026

Beratung	Datum	Behandlung	Ziel
Werkausschuss Abfallwirtschaftsbetrieb Nürnberg (ASN)	29.04.2026	öffentlich	Bericht

Betreff:

Abfallbericht für das Jahr 2025

Anlagen:
Abfallbericht 2025
Grafik zum Abfallbericht 2025
Abfallmengenstatistik 2025

Bericht:

Im Abfallbericht für das Jahr 2025 werden die Entwicklung der Abfallmengen zur thermischen Behandlung und zur (stofflichen) Verwertung von privaten Haushalten und Geschäften sowie die Entwicklung der Abfallmengen zur thermischen Behandlung aus Gewerbe und Industrie aus dem Stadtgebiet Nürnberg, dargestellt. Dem Abfallbericht für das Jahr 2025 liegt die zusammenfassende Abfallmengenstatistik bei.
Darüber hinaus gibt der Abfallbericht Auskunft über die abfallwirtschaftliche Infrastruktur sowie exemplarisch über die Themen "Beseitigung von wilden Abfallablagerungen" und damit zusammenhängende Ordnungswidrigkeitsverfahren sowie einen Auszug der Maßnahmen hinsichtlich der Abfallberatung und der Öffentlichkeitsarbeit bei ASN.

1. Finanzielle Auswirkungen:

☐ Noch offen, ob finanzielle Auswirkungen

Kurze Begründung durch den anmeldenden Geschäftsbereich:

(→ *weiter bei 2.*)

☒ Nein (→ *weiter bei 2.*)

☐ Ja

☐ Kosten noch nicht bekannt

☐ Kosten bekannt

Gesamtkosten	€	**Folgekosten**	€ pro Jahr
		☐ dauerhaft	☐ nur für einen begrenzten Zeitraum
davon investiv	€	davon Sachkosten	€ pro Jahr
davon konsumtiv	€	davon Personalkosten	€ pro Jahr

Stehen Haushaltsmittel/Verpflichtungsermächtigungen ausreichend zur Verfügung?
(mit Ref. I/II / Stk - entsprechend der vereinbarten Haushaltsregelungen - abgestimmt, ansonsten Ref. I/II / Stk in Kenntnis gesetzt)

☐ Ja

☐ Nein

Kurze Begründung durch den anmeldenden Geschäftsbereich:

2a. Auswirkungen auf den Stellenplan:

☒ Nein (→ *weiter bei 3.*)

☐ Ja

☐ Deckung im Rahmen des bestehenden Stellenplans

☐ Auswirkungen auf den Stellenplan im Umfang von Vollkraftstellen (Einbringung und Prüfung im Rahmen des Stellenschaffungsverfahrens)

☐ Siehe gesonderte Darstellung im Sachverhalt

2b. Abstimmung mit DIP ist erfolgt (Nur bei Auswirkungen auf den Stellenplan auszufüllen)

☐ Ja

☒ Nein

Kurze Begründung durch den anmeldenden Geschäftsbereich:

3. Diversity-Relevanz:

☒ Nein

☐ Ja

Kurze Begründung durch den anmeldenden Geschäftsbereich:

Der Bericht selbst hat keine Auswirkungen auf das Verhältnis der Stadt Nürnberg zu den verschiedenen, jeweils gleichermaßen betroffenen Bevölkerungsgruppen.

4. Abstimmung mit weiteren Geschäftsbereichen / Dienststellen:

☐ **RA und DiP** (verpflichtend bei Satzungen und Verordnungen)

☐

☐

☐

Abfallbericht 2025

Nachfolgend werden die Abfallmengen zur Beseitigung und zur Verwertung von privaten Haushalten und Geschäften aus dem Stadtgebiet Nürnberg und die Entwicklung der Abfallmengen zur Beseitigung in der Müllverbrennungsanlage Nürnberg dargestellt.

1 Mengendaten aus den privaten Haushalten und Geschäften

1.1 Abfälle zur Beseitigung (Restmüllabfuhr)

Die durch die Systemabfuhr (Restmüllbehälter 60 – 1.100 l) abgefahrene Restmüllmenge aus Nürnberger Haushalten und Geschäften ist mit 96.093 t im Vergleich zum Vorjahr (98.645 t) um 2,6 % gefallen. Aus diesen Werten errechnet sich eine Restmüllmenge von 175,7 kg (Vorjahr 180,8 kg) pro Einwohner und Jahr.

Das Sperrmüllaufkommen ist im letzten Jahr um 1,1 % auf 26.382 t gefallen. Während die Sperrmüllmenge auf Abruf um 2,0 % fiel, verringerte sich die Menge, die an den Wertstoffhöfen angenommen wurde, um 0,9 %.

Im Rahmen der Schadstoffsammlung aus Haushalten und Kleingewerbe wurden mit 46 t Problemabfällen 8 t mehr als im Vorjahr angenommen. Der Grund für die Zunahme liegt an der gestiegenen Menge an gefährlichen Abfällen in wilden Abfallablagerungen, die über den Problemmüllcontainer entsorgt wurden.

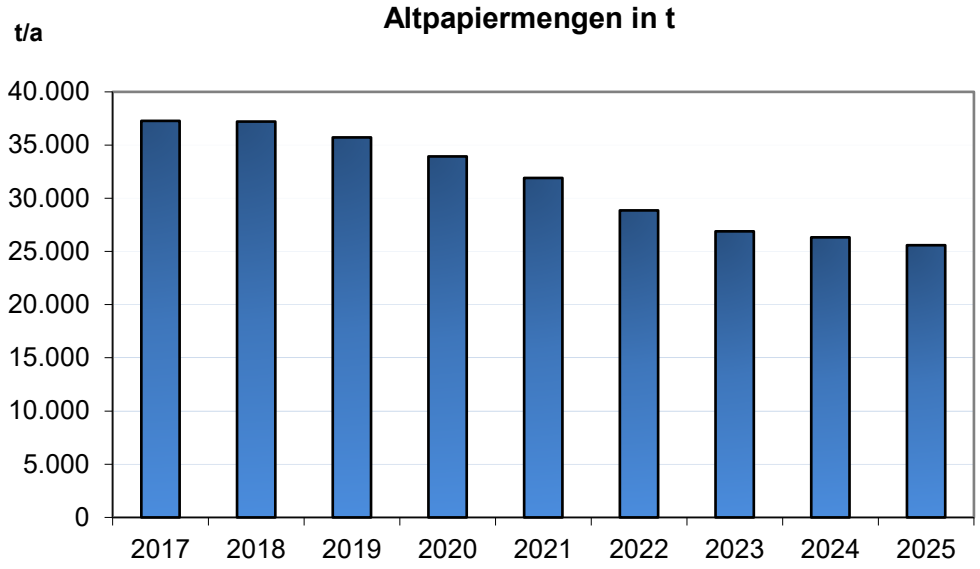


1.2 Abfälle zur Verwertung

1.2.1 Altpapier

Die Altpapiermenge (Papier, Pappe und Kartonagen) hat sich im Jahr 2025 um 2,8 % verringert. Die über die blaue Tonne und die Wertstoffhöfe gesammelte Gesamtpapiermenge betrug 25.587 t (Vorjahr 26.327 t). Dies entspricht 46,8 kg pro Einwohner/Jahr. Seit 2019 ist ein stetiger Rückgang der Altpapiermenge zu beobachten, was auf einen Rückgang der Printmedien zurückgeführt werden kann.

Die folgende Grafik zeigt die Entwicklung der Altpapiermengen in den letzten 9 Jahren:



1.2.2 Altglas

Im Jahr 2025 wurden über die Depotcontainer und die Wertstoffhöfe 12.464 t (Vorjahr: 12.616 t) Altglas gesammelt. Dies entspricht 22,8 kg pro Einwohner/Jahr.

1.2.3 Biomüll

Die 2025 über die Biotonne erfasste Menge organischer Abfälle ist mit 18.767 t (Vorjahr: 19.341 t) um 3,0 % gefallen. Das Bioabfallaufkommen liegt damit bei 34,3 kg pro Einwohner/Jahr.

1.2.4 Gartenabfälle

Im Jahr 2025 wurden 19.192 t Gartenabfälle an den sieben Gartenabfallsammelstellen und den sechs Wertstoffhöfen angeliefert. Dies ist ein Rückgang von 6,6 %, der im Rahmen der wetterbedingten jährlichen Schwankungsbreite liegt.

1.2.5 Verkaufsverpackungen

Über die gelben Sammelbehälter wurden 14.172 t (Vorjahr: 14.229 t) Verkaufsverpackungen eingesammelt und zu Sortieranlagen transportiert. Dies bedeutet 25,9 kg pro Einwohner/Jahr.

1.2.6 Elektro- und Elektronikaltgeräte

Über die Wertstoffhöfe und die Sperrmüllabfuhr wurden im letzten Jahr 3.426 t Altgeräte erfasst. Dies entspricht 6,3 kg pro Einwohner/Jahr.

Das Elektrogesetz verpflichtet die Hersteller von Elektrogeräten, diese am Ende ihrer Lebensdauer wieder zurückzunehmen und umweltgerecht zu verwerten. So soll verhindert werden, dass Schadstoffe aus den Geräten unkontrolliert in die Umwelt

gelangen. Dazu werden alle Geräte über ein herstellereigenes Rücknahmesystem, koordiniert von der Stiftung Elektro Altgeräte Register (ear), abgeholt. Abhol- und Übergabeort an die ear sind die 6 Wertstoffhöfe.

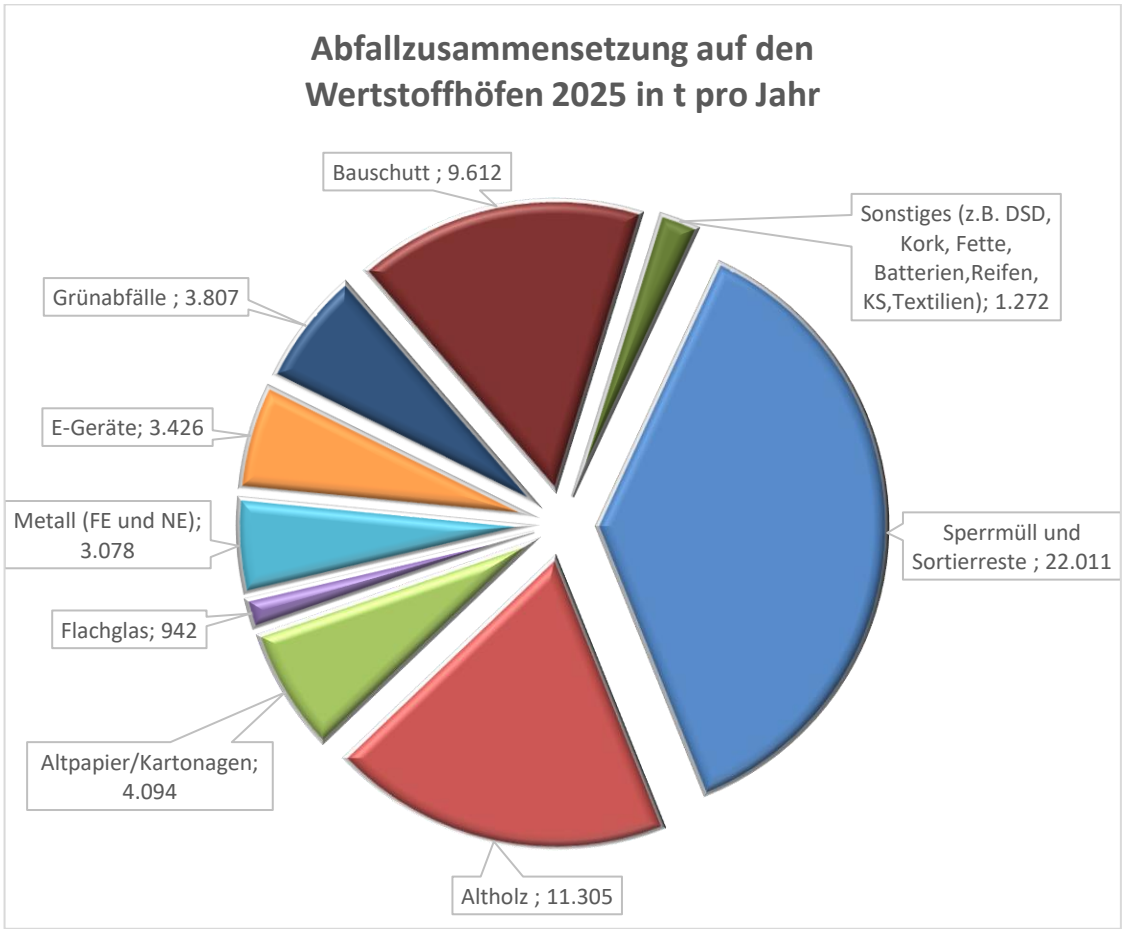
Die Sammlung der Elektroaltgeräte wird getrennt nach den folgenden 6 Gruppen durchgeführt:

	Sammelmenge 2025
Gruppe 1: Wärmeüberträger/Kühlgeräte	666 t
Gruppe 2: Bildschirme, Monitore	323 t
Gruppe 3: Lampen	27 t
Gruppe 4: Großgeräte	846 t
Gruppe 5: Haushaltskleingeräte	1552 t
Gruppe 6: Photovoltaikmodule	12 t

1.2.7 Wertstoffhöfe

Die auf allen Wertstoffhöfen erfassten Mengen haben sich im letzten Jahr kaum verändert. Der leichte Rückgang um 354 t auf 59.547 t liegt im Rahmen der normalen Schwankungsbreite. Die Verwertungsquote liegt bei 63 %.

Die folgende Grafik zeigt die Zusammensetzung der im Berichtsjahr auf den Wertstoffhöfen angenommenen Abfälle:



2 Beseitigung von wilden Abfallablagerungen

ASN beseitigt wilde Abfallablagerungen an Glascontainerstandplätzen und auf öffentlichen Verkehrsflächen

Grundsätzlich werden die 630 Wertstoffcontainerstandplätze im Stadtgebiet Nürnberg mindestens einmal wöchentlich durch Mitarbeitende des Abfallwirtschaftsbetrieb Stadt Nürnberg (ASN) gereinigt. Standplätze, die besonders stark vermüllt sind bzw. bei denen sehr viele Beschwerden vorliegen, werden bis zu 5x wöchentlich gesäubert. Für diese Aufgabe hat ASN 3 Sammeltouren im Einsatz. Darüber hinaus entfernt ASN größere Abfallablagerungen auf öffentlichen Verkehrsflächen, wie z.B. auf Gehwegen im ganzen Stadtgebiet.

Aktion Altglascontainer 2025

Besonders Standplätze von Altglascontainern als gut sichtbare Entsorgungseinrichtung im öffentlichen Raum verleiten einen Teil der Bürgerschaft dazu, auch andere Abfälle dort zu entsorgen. Die regelmäßige Reinigung der Plätze trägt auch dazu bei, dass Containerstandplätze mitunter fälschlicherweise als geduldete Müllsammelstellen angesehen werden. Auch wenn an den Standorten Hinweise in Form von Piktogrammen klar verdeutlichen, dass dies verboten ist und bei Zuwiderhandlungen Bußgeld droht.

Um auf die Problematik der wilden Abfallablagerungen hinzuweisen und den Missstand sichtbar zu machen, wurden 6 ausgewählte Standplätze mitsamt den dort widerrechtlich abgelagerten Abfällen für jeweils 10 Tage eingezäunt. Eine ordnungsgemäße Nutzung des Standplatzes war in der Zeit nicht möglich. Auf den Zaunfeldern wurden großflächige Informationsbanner angebracht, um das Bewusstsein der Anwohnenden und Passanten für eine saubere Umgebung zu schärfen und die Verursachenden gezielt anzusprechen.



Zum Auftakt der Aktion fand am 03.02.2025 am Humboldtplatz eine Pressenkonferenz mit Oberbürgermeister Marcus König, dem 3. Bürgermeister Christian Vogel, der Referentin für Umwelt und Gesundheit Britta Walthelm sowie städtischen Beschäftigten von ASN und dem Referat für Umwelt und Gesundheit statt. Begleitet wurde der Termin durch ein Trommelkonzert auf Mülltonnen des Nürnberger Musikers Yogo Pausch.

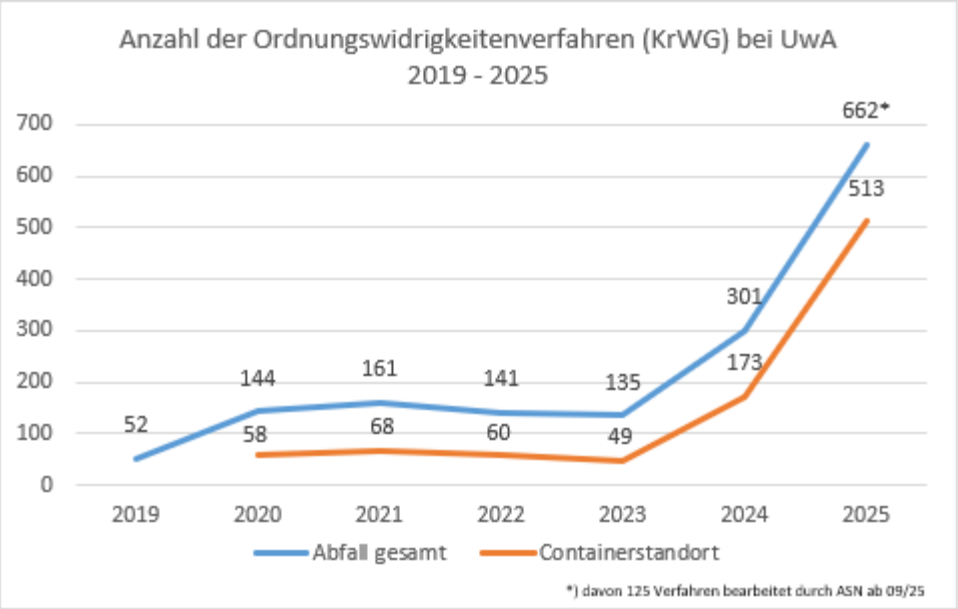


Flankiert wurde die Aktion durch umfangreiche Maßnahmen der städtischen Abfallberatung mit Haushaltsberatungen in der näheren Umgebung, der Verteilung mehrsprachiger Flyer, Kontrollen von Restmülltonnen auf Überfüllung und Anschreiben von Hausverwaltungen.

Der langfristige Erfolg dieser Aktion ist schwer zu bewerten. Es gab in den ersten Wochen nach Abschluss der Aktion weniger Abfallablagerungen an den Standplätzen. Leider stellten sich diese positiven Effekte als nicht nachhaltig dar.

Ordnungswidrigkeitenverfahren

Aufgefundenes Beweismaterial bzw. verwertbare Beobachtungen werden von ASN aufgegriffen und Verwarngelder verhängt bzw. Ordnungswidrigkeitenverfahren eingeleitet. Insgesamt wurden im Jahr 2025 von ASN und dem städtischen Umweltamt (UwA) 662 Verfahren wegen unerlaubter Entsorgung von Abfällen eingeleitet.



Ein Großteil der in der Stadt Nürnberg eingeleiteten abfallrechtlichen Ordnungswidrigkeitenverfahren resultiert aus den o.g. wilden Ablagerungen an Glascontainerstandorten. Durch die verstärkten gemeinsamen Anstrengungen von ASN und UwA und der hiermit verbundenen noch stärkeren Fokussierung auf dieses Deliktfeld konnte die Anzahl der Ordnungswidrigkeitenverfahren mit Bezug zu wilden Ablagerungen an Glascontainern zwischen 2023 bis 2025 mehr als verzehnfacht werden.

3 Entsorgungsanlagen

3.1 Müllverbrennungsanlage

In der Müllverbrennungsanlage wurden im vergangenen Jahr insgesamt 234.939 t Hausmüll und hausmüllähnlicher Gewerbeabfall zur Beseitigung und zur energetischen Verwertung angenommen.

Das Abfallaufkommen blieb damit im Vergleich zum Vorjahr annähernd konstant. Dabei sanken die Abfälle zur Beseitigung aus Haushalten um 1 %, während die Abfälle zur Beseitigung aus Gewerbebetrieben um 1 % stiegen. Abfälle zur energetischen Verwertung aus Gewerbe und Industrie stiegen um 9,2 %.

Die seit Inbetriebnahme der Müllverbrennungsanlage im Jahr 2001 verbrannte Abfallmenge betrug zum Jahresende 2025 insgesamt ca. 5.700.000 t. 2025 verblieben als vermischter Verbrennungsrückstand 51.136 t Schlacke inkl. 5.318 t Metallschrott (weitere 672 t Metallschrott wurden bereits unmittelbar nach der Verbrennung entfernt). Reaktionsprodukte aus der Abgasreinigung waren 4.801 t Calciumchloridsole, 4.834 t Flugasche und Kesselreinigungsrückstände sowie 272 t Gips. Die Reststoffe wurden als Deponiebaustoff (Schlacke), im Bergversatz (Calciumchloridsole, Flugasche) oder als Rohstoff (Metallschrott) einer Wiederverwertung zugeführt.

Der Energiegehalt der verbrannten Abfälle wurde zur Erzeugung von insgesamt 748.092 t Hochdruckdampf genutzt, der an das Heizkraftwerk Sandreuth der N-ERGIE AG geliefert wurde. Dort wird nach dem Prinzip der Kraft-Wärme-Kopplung aus dem Mülldampf Strom und Fernwärme erzeugt.

Der CO2-Ausstoß der MVA lag im Berichtsjahr bei 227.094 t, ermittelt nach den Regeln des BEHG. 123.236 t CO2 – 54,3 % der Gesamtmasse - sind biogenen Ursprungs und damit klimaneutral.

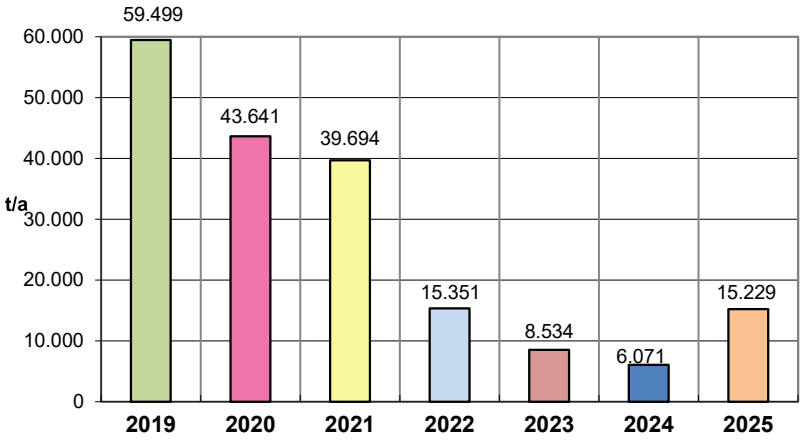
3.1.1 Brennbarer Gewerbemüll / Abfälle zur Beseitigung

Die Menge an brennbarem Gewerbemüll zur Beseitigung aus dem Stadtgebiet Nürnberg ist im Jahr 2025 um 415 t auf 11.929 t gestiegen. Im gleichen Zeitraum wurden 27.960 t Abfälle aus dem Stadtgebiet Nürnberg zur energetischen Verwertung der städtischen Müllverbrennungsanlage überlassen. Dies sind 2.337 t mehr als im Vorjahr.

3.1 Abzulagernde Abfälle – Deponie

Im letzten Jahr ist die Menge der Abfälle zur Beseitigung, die bei der Deponie angeliefert wurde, wieder gestiegen. Dies führte dazu, dass auch mehr Schlacke für den Bau des Deponiekörpers benötigt wurde. Die gesamte Ablagerungsmenge lag bei 15.229 t (Vorjahr: 6.071 t).

Entwicklung abgelagerter Abfälle von 2019 - 2025



4 Regionale Zusammenarbeit

Im Rahmen der durch Zweckvereinbarungen geregelten regionalen Zusammenarbeit im Bereich Abfallwirtschaft wurden im Jahr 2025 folgende Abfälle in der MVA Nürnberg zur Beseitigung angenommen:

Hausmüll insgesamt: 68.195 t

Landkreis Nürnberger Land	Stadt Fürth	Landkreis Fürth	Stadt Schwabach	Sonstige (Ausfallverbund)
25.139	20.743 t	15.894 t	5.719 t	700 t

Gewerbemüll insgesamt: 4.196 t

Landkreis Nürnberger Land	Stadt Fürth	Landkreis Fürth	Stadt Schwabach
750 t	2.532 t	712 t	202 t

Im Vergleich zum Vorjahr verringerte sich die Hausmüllmenge aus den Gebieten der Zweckvereinbarungspartner um 3,0 %, während die Gewerbemüllmenge aus diesen Herkunftsbereichen um 4,2 % fiel. Im Rahmen des Ausfallverbundes wurden insgesamt 700 t Haus- und Sperrmüll aus anderen Kommunen angenommen. Außerdem wurden noch 183 t Abfälle zur energetischen Verwertung angenommen.

5 Abfallberatung und Öffentlichkeitsarbeit

5.1 Aktionen, Veranstaltungen

Bundesweite Aktion Saubere Biotonne
ASN beteiligt sich seit 2023/24 an der bundesweiten Aktion Saubere Biotonne. Ziel ist es, die Fremdstoffe im Bioabfall zu reduzieren (https://aktion-biotonne-deutschland.de/). Im Jahr 2025 wurde nach dem Stadtteil Gostenhof nun der Schwerpunkt auf das Gebiet Südstadt/Gibitzenhof gesetzt. Im Rahmen dieser Aktion wurden 523 Biotonnen wegen Fehlbefüllungen beanstandet und teilweise gebührenpflichtig sondergeleert. 260 betroffene Haushalte wurden beraten.

Europäische Woche der Abfallvermeidung
Die Europäische Woche der Abfallvermeidung im November eines jeden Jahres stand 2025 unter dem europaweiten Thema „Reparieren statt Wegwerfen – Vermeiden von Elektroschrott“. Die Abfallberatung beriet an ihrem Infostand im Foyer des Nürnberger Rathaus, Hauptmarkt 18 insgesamt 278 Bürgerinnen und Bürger in einem persönlichen Gespräch.



Markt der langen G´sichter

Der traditionsreiche Nachweihnachtsevent zur Abfallvermeidung, das bereits seit 28 Jahren durchgeführt wird, hat das Ziel, unliebsame Geschenke vor der Entsorgung zu bewahren. Bei der Versteigerung der Gegenstände durch Nürnberger Prominenz aus Politik und Kultur konnten wieder viele unliebsame Geschenke für einen guten Zweck versteigert werden. Die Nürnberger Kultveranstaltung fand wieder großen Anklang bei ca. 550 Besucherinnen und Besuchern, in den Print-Medien und im TV.

5.2 Abfallberatung

Die Tätigkeitsfelder der hauptamtlichen und ehrenamtlichen Abfallberatung umfassen folgende Bereiche:

- Bürger-Service-Telefon **0911-231-32 32** mit 5.877 Anrufen

- Schriftliche Beantwortung von Anfragen – ca. 1.058 E-Mails

- Beratung von Privathaushalten, Gaststätten und Kleingewerbe (217 Objekte mit 654 Wohneinheiten)

- Verteilung von Postwurfsendungen und Anbringen von Info-Aufklebern auf Mülltonnen (192 Objekte)

- Durchführung von Vorträgen über ordnungsgemäße Abfallentsorgung (216 Zuhörerinnen und Zuhörer)

- Organisation von Infoständen im Stadtgebiet Nürnberg, an abfallwirtschaftlichen Brennpunkten und auf Stadtteilfesten. (32 Einsätze, 163 Einsatzstunden, Beratung von 3.292 Bürgerinnen und Bürgern).



Abbildung: Infostand mit Müllmonstern der Abfallberatung

- Interaktive Angebote für Kindertagesstätten und Schulen
  Mit Hilfe der interaktiven Projekte „Müllmonster“ und „Müllexperten-Ausbildung“ erreichten zwei Müllpädagoginnen insgesamt 1.517 Kinder und Jugendliche in Schulen zu den Themen Abfallvermeidung und richtige Abfalltrennung. Das mit dem Nürnberger Kindermuseum gemeinsam durchgeführte Projekt „Gold im Müll“ verschaffte 9 weiteren Schulklassen wichtige Kenntnisse rund ums Thema Müll.

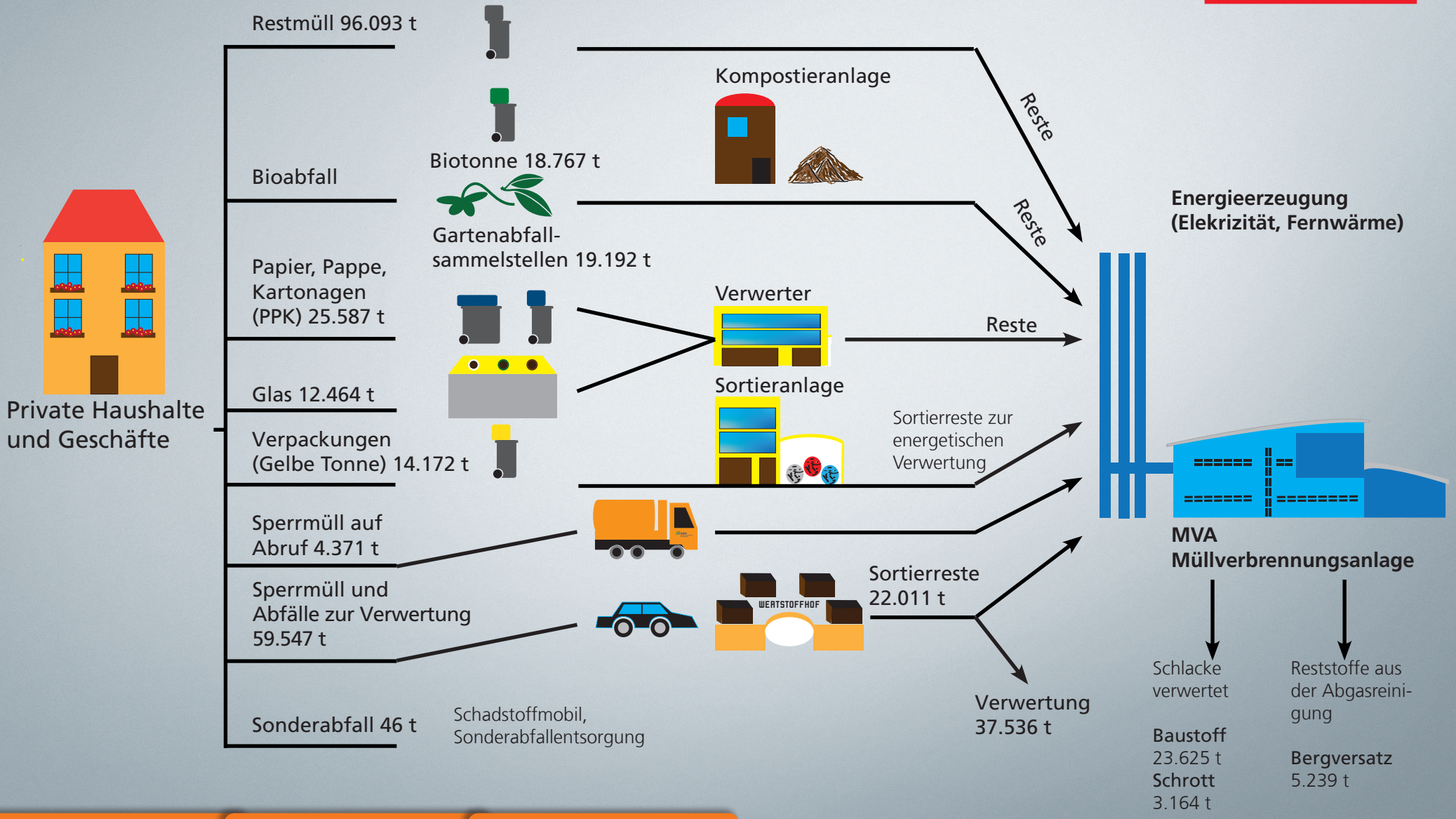
- Beratungen von Groß-Veranstaltungen in Nürnberg
  Die Abfallberatung des ASN berät gemäß § 7 Abfallwirtschaftsatzung (AbfS) alle größeren Veranstaltungen im Stadtgebiet Nürnberg hinsichtlich der Förderung der Kreislaufwirtschaft sowie der Vermeidung und Verwertung von Abfällen.

- Internetauftritt – digitaler Informations- und Servicekanal, Online-Abfuhrkalender und Social Media – Instagram #asn.nuernberg
  Diese digitalen Angebote werden auf dem neuesten Stand gehalten und unter Berücksichtigung der Anforderungen der Nutzenden ständig weiterentwickelt.

- Einführung der Abfall-App
  Sie enthält einen Online-Abfuhrkalender mit Terminerinnerung an die Abholung aller 4 Müllfraktionen (Rest- und Biomüll, Altpapier, Gelbe Tonne), Abfall-ABC mit Suchfunktion zur richtigen Entsorgung von Abfällen und Wertstoffen Standortübersichten und Öffnungszeiten der Wertstoffhöfe, Gartenabfallsammelstellen, Altglas- und Altkleidercontainer sowie im Winter der Christbaumsammelstellen.

- Print- und Informationsmaterialien, monatliche Radiosendung
  Der ASN stellt Informationen zu verschiedenen Themen in Form von Broschüren, Faltblättern und Handzetteln – auch mehrsprachig – mit QR-Codes zur Verfügung. Der „Radio-Tipp“ des ASN mit monatlichen Hinweisen zu aktuellen abfallwirtschaftlichen Themen im Radio N1 und im Radio F ist auch online abrufbar: Radiobeiträge und Informationsfilme – Abfallwirtschaft Stadt Nürnberg.

Abfallaufkommen aus Haushalten und Geschäften Stadt Nürnberg 2025



VERMEIDUNG | VERWERTUNG | BESEITIGUNG

ASN Abfallwirtschaftsbetrieb Stadt Nürnberg

HÖCHSTLEISTUNGEN FÜR IHREN ABFALL
www.asn.nuernberg.de

Ö 2

Private Haushalte u. Geschäfte

Brennbare Abfälle, Problemabfälle und und Abfälle zur Verwertung

Mengen für das Stadtgebiet von Nürnberg

	2024		2025		(+) / (-)	(+) / (-)
	t	kg/Ew[1)]	t	kg/Ew[1)]	t	%
1. Haus- und Geschäftsmüll[2)] insgesamt	**125.328**	229,7	**122.475**	223,9	-2.853	-2,3
davon Systemabfuhr	**98.645**	180,8	**96.093**	175,7	-2.552	-2,6
Sperrmüll	**26.683**	48,9	**26.382**	48,2	-301	-1,1
davon Sperrmüll auf Abruf	4.461	8,2	4.371	8,0	-90	-2,0
Sperrmüll WH [3)] (incl. Sortierreste)	22.222	40,7	22.011	40,2	-211	-0,9
2. Problemabfälle (Schadstoffsammlung)	**38**	0,1	**46**	0,1	8	21,1
3. Abfälle zur Verwertung insgesamt	**156.401**	286,7	**153.228**	280,1	-3.173	-2,0
3.1 Papier / Pappe / Kartonagen	**26.327**	48,3	**25.587**	46,8	-740	-2,8
davon WH	3.526	6,5	4.094	7,5	568	16,1
Blaue Tonne	22.801	41,8	21.493	39,3	-1.308	-5,7
3.2 Glas	**12.616**	23,1	**12.464**	22,8	-152	-1,2
davon Depotcontainer incl. WH	11.635	21,3	11.522	21,1	-113	-1,0
Flachglas	981	1,8	942	1,7	-39	-4,0
3.3 Biomüll	**19.341**	35,5	**18.767**	34,3	-574	-3,0
3.4 Gartenabfälle	**20.538**	37,6	**19.192**	35,1	-1.346	-6,6
davon Gartenabfallsammelstellen (incl. Christbäume)	16.186	29,7	15.385	28,1	-801	-4,9
WH (incl. Christbäume)	4.352	8,0	3.807	7,0	-545	-12,5
3.5 Elektro-und Elektronikgeräte	**3.387**	6,2	**3.426**	6,3	39	1,2
davon Haushaltsgroßgeräte	835	1,5	846	1,5	11	1,3
Kühlgeräte	714	1,3	666	1,2	-48	-6,7
sonstige elektrische Geräte	1.838	3,4	1.914	3,5	76	4,1
3.6 Metalle	**5.535**	10,1	**6.242**	11,4	707	12,8
davon Schrott aus MVA-Schlacke [4)]	2.598	4,8	3.164	5,8	566	21,8
aus WH (incl. aus Sperrmüll)	2.937	5,4	3.078	5,6	141	4,8
3.7 Leichtverpackungen	**14.229**	26,1	**14.172**	25,9	-57	-0,4
3.8 Textilien (Federbetten, Altkleider, Schuhe)	**2.581**	4,7	**2.375**	4,3	-206	-8,0
davon WH	114	0,2	50	0,1	-64	-56,1
Depotcontainer BRK	2.467	4,5	2.325	4,3	-142	-5,8
3.9 Sonstige Wertstoffe	**51.847**	95,0	**51.003**	93,2	-844	-1,6
davon Altholz	11.103	20,4	11.305	20,7	202	1,8
Hartkunststoff	317	0,6	350	0,6	33	10,4
Reifen	537	1,0	735	1,3	198	36,9
Sonstiges (Batterien, Styropor, Kork, Wachs, Fette)	163	0,3	137	0,3	-26	-16,0
Mineralische Abfälle	10.012	18,4	9.612	17,6	-400	-4,0
MVA-Schlacke verwertet (ohne Schrott)[4)]	24.625	45,1	23.625	43,2	-1.000	-4,1
MVA-sonstige Reststoffe[4)]	5.090	9,3	5.239	9,6	149	2,9

1) Ew 2024: 545500 ; 2025: 547000

2) = Abfälle aus kl. Gewerbebetrieben zusammen mit HM in Systemabfuhr abtransportiert

3) = Wertstoffhöfe (derzeit 6)

4) HM-Anteil 2024: 77,1% 2025: 75,4%

Berechnungsmodus: (MVA-Schlacke - Schrott in MVA-Schlacke) : verwertete Schlacke x HM-Anteil am Gesamtmüll

Entsorgungsanlagen

	2024	2025	(+) / (-)	(+) / (-)
1. Müllverbrennungsanlage	**t**	**t**	**t**	**%**
1.1 Input MVA (nur Abfälle Stadtgebiet)	**162.465**	**162.364**	-101	-0,1
davon Hausmüll (incl. Sperrmüll)	125.328	122.475	-2.853	-2,3
Gewerbemüll	11.514	11.929	415	3,6
energetisch verwertet	25.623	27.960	2.337	9,1
1.2 Output MVA (Reststoffe aus Stadtgebiet)	**42.059**	**42.780**	721	1,7
davon Schlacke	35.457	35.831	374	1,1
davon verwertet	31.922	31.786	-136	-0,4
nicht verwertbar	166	319	153	92,2
Schrott (incl. Grobstoff)	3.368	4.197	829	24,6
davon sonst. Reststoffe aus der MVA	6.602	6.949	347	5,3
1.3. Mengen anderer Gebietskörperschaften - regionale Zusammenarbeit	**74.653**	**72.391**	-2.262	-3,0
davon Hausmüll	70.273	68.195	-2.078	-3,0
davon Gewerbemüll	4.380	4.196	-184	-4,2

	2024	2025	(+) /(-)	(+) / (-)
2. Deponie	**t**	**t**	**t**	**%**
2.1 Input Deponie (nur Abfälle Stadtgebiet)	**5.797**	**14.860**	9.063	156,3
Abfälle zur Beseitigung	853	2.439	1.586	185,9
Abfälle zur Verwertung	4.944	12.421	7.477	151,2
2.2. Mengen anderer Gebietskörperschaften - regionale Zusammenarbeit	**274**	**369**	95	34,7

Verwertungsquote für Abfälle aus Haushalten und Geschäften

	2024	2025	(+) / (-)	(+) / (-)
	t	t	t	%
Verwertungsquote für Abfälle aus Haushalten (stoffliche Verwertung)	**249.416**	**243.675**	-5.741	-2,3
Haus- und Geschäftsmüll insgesamt abzüglich verwerteter Stoffe aus MVA	93.015	90.447	-2.568	-2,8
Abfälle zur Verwertung	156.401	153.228	-3.173	-2,0
Verwertungsquote	**62,71**	**62,88**		

Beschlussvorlage
Ref.III/005/2026

NÜRNBERG

Beratung	Datum	Behandlung	Ziel
Werkausschuss Abfallwirtschaftsbetrieb Nürnberg (ASN)	29.04.2026	öffentlich	Beschluss

Betreff:
Ein "Zirkuläres Kaufhaus" für Nürnberg

Sachverhalt (kurz):

Für das Projekt „Zirkuläres Kaufhaus“ wurde von der BBE-Handelsberatung GmbH ein Umsetzungskonzept mit folgenden Eckpunkten erarbeitet: Das „Zirkuläre Kaufhaus“ soll durch den ASN als Betrieb gewerblicher Art (BgA) betrieben werden. Das operative Geschäft kann hierbei durch einen externen Dienstleister mittels eines Dienstleistungsvertrags übernommen werden. Das Projekt soll mit einer Kleinfläche (300 – 500 m²) in der Nürnberger Innenstadt starten. Zu erwartende Defizite können mindestens zum Großteil entsprechend der vorgeschriebenen Aufgaben des ASN über den Gebührenhaushalt des ASN ausgeglichen werden.

Die Verwaltung stellt die notwendigen Rahmenbedingungen, die für die Initiierung des Projekts für Nürnberg notwendig sind, dar.

1. Finanzielle Auswirkungen:

☐ Noch offen, ob finanzielle Auswirkungen

Kurze Begründung durch den anmeldenden Geschäftsbereich:

(→ *weiter bei 2.*)

☐ Nein (→ *weiter bei 2.*)

☒ Ja

☒ Kosten noch nicht bekannt

☐ Kosten bekannt

Gesamtkosten	€	**Folgekosten**	€ pro Jahr
		☐ dauerhaft ☐ nur für einen begrenzten Zeitraum	
davon investiv	€	davon Sachkosten	€ pro Jahr
davon konsumtiv	€	davon Personalkosten	€ pro Jahr

Stehen Haushaltsmittel/Verpflichtungsermächtigungen ausreichend zur Verfügung?
(mit Ref. I/II / Stk - entsprechend der vereinbarten Haushaltsregelungen - abgestimmt, ansonsten Ref. I/II / Stk in Kenntnis gesetzt)

☒ Ja

☐ Nein

Kurze Begründung durch den anmeldenden Geschäftsbereich:

2a. Auswirkungen auf den Stellenplan:

☐ Nein (→ *weiter bei 3.*)

☒ Ja

☐ Deckung im Rahmen des bestehenden Stellenplans

☒ Auswirkungen auf den Stellenplan im Umfang von 1,5 Vollkraftstellen (Einbringung und Prüfung im Rahmen des Stellenschaffungsverfahrens)

☐ Siehe gesonderte Darstellung im Sachverhalt

2b. Abstimmung mit DIP ist erfolgt (Nur bei Auswirkungen auf den Stellenplan auszufüllen)

☒ Ja

☐ Nein

Kurze Begründung durch den anmeldenden Geschäftsbereich:

3. Diversity-Relevanz:

☒ Nein

☐ Ja

Kurze Begründung durch den anmeldenden Geschäftsbereich:

Ziel des "Zirkulären Kaufhauses" ist es, sich allen Bevölkerungsgruppen zu öffnen und Angebote zu machen

4. Abstimmung mit weiteren Geschäftsbereichen / Dienststellen:

☒ **RA und DiP** (verpflichtend bei Satzungen und Verordnungen)

☐

☐

☐

Beschlussvorschlag:

Die Verwaltung wird beauftragt, das im Sachverhalt beschriebene Vorgehen weiter auszuarbeiten und für eine Umsetzung in Nürnberg in 2027 vorzubereiten.

Dafür wird 1,0 VK Stelle Leitung "Zirkuläres Kaufhaus" sowie 0,5 VK Stelle für das Thema "Marketing" im ASN-Wirtschaftsplan 2027 aufgenommen.

Ein „Zirkuläres Kaufhaus“ für Nürnberg

Vorlage für den ASN WerkA am 29. April 2026

Inhalt

1. Ausgangslage 2
2. Was ist ein „Zirkuläres Kaufhaus“? 2
2.1. Mehrwert für Nürnberg 2
2.2. Mehrwerte messbar machen: Kennzahlen und Evaluation 4
3. Umsetzungskonzept 5
3.1. Methodik 5
3.2. Wichtigste Erkenntnisse 6
3.2.1. Betreibermodell 6
3.2.2. Marktanalyse und Marktlücke 7
3.2.3. Standortstrategie 10
3.2.4. Flächenstrategie und Immobilienauswahl. 10
3.2.5. Warenbeschaffung 11
3.2.6. Businessplan 12
4. Gebührenfähigkeit 13
5. Weiteres Vorgehen 14
6. Fazit 15

1. Ausgangslage

Das Referat für Umwelt und Gesundheit (Ref. III) wurde am 2. Oktober 2024 im Rahmen des Konzepts „Nürnberg zirkulär“ beauftragt, ein Umsetzungskonzept zu erarbeiten, das darlegt, ob und in welchem Umfang ein „Zirkuläres Kaufhaus“ in Nürnberg wirtschaftlich betrieben werden kann. Das Umsetzungskonzept sollte dabei insbesondere folgende Aspekte berücksichtigen:

- Nutzungskonzept: Entwicklung eines Konzepts, das die Ziele und Leitlinien des Kaufhauses beschreibt und das vorgesehene Sortiment definiert.
- Wirtschaftlichkeit: Ausarbeitung eines tragfähigen Trägermodells zur langfristigen Sicherung des Betriebs sowie Erstellung eines Businessplans.
- Standortanalyse: Identifikation und Bewertung geeigneter Standorte und Immobilien (siehe „Standortanforderungen“ sowie Anlage „Priorisierte Stadtgebiete“).

Mit der Erstellung des Umsetzungskonzepts wurde der externe Dienstleister BBE-Handelsberatung in Kooperation mit der IPH-Gruppe beauftragt. Die vorliegende Ausschussvorlage stellt die zentralen Ergebnisse des Umsetzungskonzepts auszugsweise dar; das vollständige Dokument ist in Anlage 1 beigefügt.

Die Erarbeitung des Umsetzungskonzepts erfolgte in enger Abstimmung mit einer referatsübergreifenden Projektgruppe unter Federführung des Ref. III. Beteiligt waren darüber hinaus der Abfallwirtschaftsbetrieb Stadt Nürnberg (ASN), das Referat VII – Stab Innenstadt sowie das Bürgermeisteramt – Stab Stadtentwicklung. Zudem begleitete das Rechtsamt (RA) den Prozess zur Prüfung der Gebührenfähigkeit des geplanten Betriebs (siehe Anlagen 2 und 3) und zur Unterstützung bei der Markenfindung.

2. Was ist ein „Zirkuläres Kaufhaus“?

Das „Zirkuläre Kaufhaus“ ist mehr als ein Geschäft – es ist ein Inspirationsort, der zeigt, wie ressourcenschonendes Leben praktisch funktioniert. Es verbindet Handel, Bildung und Nachhaltigkeit zu einem einzigartigen Konzept, das die Kreislaufwirtschaft erlebbar macht.

Durch einen Mix aus Gebrauchtwaren, Upcycling-Produkten und Verleihmodellen stehen der Kundschaft vielfältige Alternativen zum Neukauf offen. Hierbei ist ein breitgefächertes und hochwertiges Angebot wichtig, um neue Zielgruppen, auch jenseits der „Grünen Blase“, anzusprechen.

Nicht-kommerzielle Workshops, Beratungs- und Bildungsangebote für alle Altersgruppen, vervollständigen das Angebot. Insbesondere sind hierbei die Integration des Klima- und Energieberatungszentrums sowie eines Repair-Cafés zu nennen.

2.1. Mehrwert für Nürnberg

Ein „Zirkuläres Kaufhaus“ kann für die Stadt Nürnberg vielfältige Mehrwerte generieren (siehe *Abbildung 1*). Es trägt (1) zur Einsparung von Ressourcen bei und unterstützt damit die Erfüllung gegenwärtiger und zukünftiger gesetzlicher Vorgaben, stärkt (2) die Versorgungssicherheit in Krisenlagen, belebt (3) die Innenstadt und fördert (4) die Aufklärung der Stadtbevölkerung zu Prinzipien der Kreislaufwirtschaft. Die nachfolgenden Ausführungen vertiefen diese Aspekte.



Abbildung 1 - Mehrwerte des Projekts „Zirkuläres Kaufhaus“ im Überblick

Die gegenwärtigen Produktions- und Konsummuster führen zu einem hohen Ressourcenverbrauch, erheblichen CO_2-Emissionen und wachsendem Abfallaufkommen. Um diesen Entwicklungen zu begegnen, ist es erforderlich, Produkte möglichst lange im Kreislauf zu halten. Entsprechende rechtliche Grundlagen zur Beschleunigung des Übergangs in eine Kreislaufwirtschaft wurden auf EU-Ebene geschaffen. Nach dem Grundsatz der Abfallhierarchie rückt neben der Vermeidung zunehmend die Wiederverwendung (Re-Use) in den Mittelpunkt. Zugleich wird die Rolle der Kommunen als zentrale Akteure betont, die alternative, nachhaltige Konsumpraktiken fördern und geeignete Angebote bereitstellen. Kommunen sind verpflichtet, die Wiederverwendung von Kleidung, Hausrat, Büchern und Möbeln zu unterstützen, um Abfallmengen zu senken. Gebrauchtwaren- bzw. „Zirkuläre Kaufhäuser“ sind hierfür ein wirksames Instrument. Die anstehende Novellierung des Kreislaufwirtschaftsgesetzes (Umsetzung der EU-Abfallrahmenrichtlinie in nationales Recht) wird nach internen Gesprächen mit dem VKU voraussichtlich den Betrieb kommunal verankerter Gebrauchtwarenkaufhäuser explizit aufgreifen und als Aufgabe öffentlich-rechtlicher Entsorgungsträger qualifizieren; zudem könnten spezifische Quoten zur Vorbereitung zur Wiederverwendung eingeführt werden.

Mehrere Städte haben das Thema strategisch aufgegriffen, Pilot- und Ausbauprojekte angestoßen und bereiten sich damit auf mögliche gesetzliche Präzisierungen und steigende Anforderungen an die Vorbereitung zur Wiederverwendung vor. Diese kommunale Dynamik wird durch die VKU-Mitgliederumfrage 2024 gestützt, die einen signifikanten Ausbau des Segments der Sekundärkaufhäuser in der Zuständigkeit öffentlich-rechtlicher Entsorgungsträger prognostiziert. So wird geschlussfolgert, dass „[d]er Bereich der Sekundärkaufhäuser – seien sie selbst oder im Auftrag betrieben oder durch eine Kooperationsvereinbarung an den örE gebunden – ist der Bereich, der nach Angaben der Unternehmen, die sich an der Umfrage beteiligt haben, in Zukunft am meisten von den örE ausgebaut bzw. erstmalig bearbeitet werden soll“ (VKU, 2024. „Vorbereitung zu Wiederverwendung – Auswertung der VKU-Umfrage und Empfehlungen für kleinere und mittlere Unternehmen“, Digital-Info 23, S. 17).

Erfahrungen aus anderen Kommunen, die entsprechende Projekte bereits umgesetzt haben – sowohl aus Großstädten wie Berlin, Hamburg, München und Leipzig als auch aus kleineren Städten wie Kempten – belegen die ökologische Wirksamkeit von Gebrauchtwarenkaufhäusern. So reduziert die NochMall in Berlin mit einer Fläche von 2.000m² nach vorliegenden Angaben das Abfallaufkommen um rund 600 t pro Jahr und vermeidet dadurch etwa 1.500 t CO_2. Der Zweckverband für Abfallwirtschaft Kempten (ZAK) mit einem engagierten Konzept und insgesamt vier Einrichtungen auf 1750 m² berichtet von rund 1.000 t vermiedenen Sperrmüll jährlich. Zusätzlich ergeben sich finanzielle Effekte aus vermiedenen CO_2-Kosten; pro eingesparte Tonne ergeben sich in Abhängigkeit vom zugrunde gelegten CO_2-Preis entsprechende Einsparungen. Für 2026 beträgt der CO_2-Preis 65€/Tonne und wird in den kommenden Jahren nach aktuellen Prognosen weiter steigen bis voraussichtlich ca. 100 €/t im Jahr 2030.

Über die ökologischen Wirkungen hinaus stärken zirkuläre Ansätze die Resilienz in Krisensituationen. Deutschland und die Stadt Nürnberg sind als rohstoffarme Räume in besonderem Maße von Importen abhängig, was geopolitische Risiken birgt. Die lokale Erhaltung, Rückgewinnung und langfristige Nutzung (systemrelevanter) Ressourcen erhöht die Versorgungssicherheit, reduziert Vulnerabilitäten gegenüber Preisschwankungen und Lieferengpässen und trägt damit zu einer robusteren kommunalen Daseinsvorsorge bei. Der Aufbau eines „Zirkulären Kaufhauses“ und der dafür notwendigen lokalen Infrastruktur leistet hierzu einen direkten Beitrag.

Mit der Ansiedlung in der Innenstadt unterstützt das Projekt die städtischen Bemühungen zur Belebung der Innenstadt, zur Vermeidung von Leerständen und zur sinnvollen Zwischennutzung von Ladenflächen. Das Konzept eines „Zirkulären Kaufhauses“ vereint kommerzielle und nicht-kommerzielle Nutzungen an einem Ort und erhöht damit die Aufenthaltsqualität und Attraktivität. Ein solcher Nutzungsmix wird – auch nach Einschätzung einschlägiger Fachinstitutionen (vgl. Deutsches Institut für Urbanistik) – als wesentlicher Faktor für zukunftsfähige Innenstädte angesehen[1].

Ein weiterer zentraler Baustein ist die Bildungs- und Beratungsarbeit. Das „Zirkuläre Kaufhaus“ macht die Prinzipien der Kreislaufwirtschaft praktisch erfahrbar, etwa durch Upcycling-Workshops, Repair-Cafés sowie Umwelt-, Abfall- und Energieberatung. Damit werden die R-Strategien der Kreislaufwirtschaft (z.B. Reuse, Repair, Refurbish) anschaulich und spielerisch vermittelt, Bewusstsein und Kompetenz in der Bevölkerung gestärkt und zugleich ein gemeinwohlorientierter Mehrwert für die Stadtgesellschaft geschaffen.

2.2. Mehrwerte messbar machen: Kennzahlen und Evaluation

Aus den dargestellten Mehrwerten leiten sich folgende Indikatoren ab, um den Erfolg des Projekts zu messen (weitere Indikatoren werden in *Abbildung 2* dargestellt):

- jährliche Einsparung Abfall in Tonnen, bestehend aus:
    - verkaufter Gebrauchtware
    - verkauften Upcyclingprodukten
    - reparierten Artikeln
    - vermiedenen Neuproduktkäufen durch Verleih
- Steigender Umsatz und zunehmend rückläufiges Defizit

[1] Diringer, Julia; Pätzold, Ricarda; Trapp, Jan Hendrik; Wagner-Endres, Sandra (2022). Frischer Wind in die Innenstädte. Handlungsspielräume zur Transformation nutzen. Berlin 2022: Difu-Sonderveröffentlichung.

- Jährlich ausgetragene Veranstaltungen zu den Themen Reparatur, Upcycling und Abfallvermeidung sowie dadurch erreichte Menschen
- Besuchenden- / und Kundschaftszahlen (Kundenfrequenz & Kaufquote)
- Zufriedenheit der Kooperationspartner (jährliches Feedback)
- Zufriedenheit der Kundschaft durch punktuelle Befragungen

Diese Indikatoren müssen nach 5 Jahren evaluiert werden, um weitere Weichenstellungen vorzunehmen.

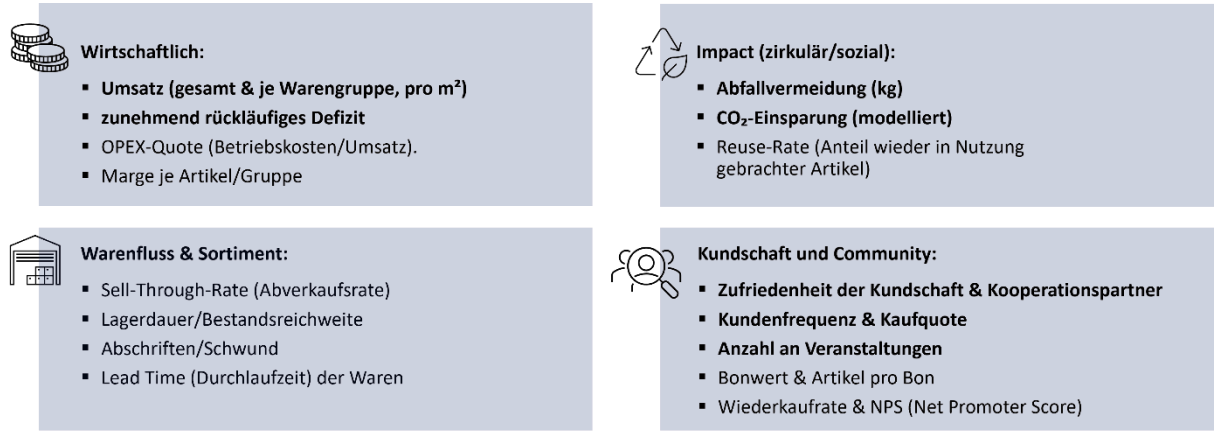


Abbildung 2: Alle KPIs im Überblick. Die wichtigsten wurden visuell hervorgehoben.

3. Umsetzungskonzept

3.1. Methodik

Die Erarbeitung des Umsetzungskonzepts stützt sich methodisch auf vier Pfeiler, (1) die Analyse von Best-Practice Beispielen, (2) eine Marktanalyse, (3) Standortanalyse und (4) die Einbeziehung lokaler Stakeholder.

Analyse von Best-Practice Beispielen

Zur Erstellung der Wirtschaftlichkeitsanalyse (einschließlich Trägermodell und Business Cases), des Sortiments- und Nutzungskonzepts sowie der Flächenstrategie wurden Analysen und ein intensiver Austausch mit Best-Practice-Beispielen genutzt. Insgesamt wurden fünf Projekte besucht: die NochMall, Berlin; das Wiederschön, Leipzig; die Halle 2, München, das ZAK, Kempten und der europaweite Vorreiter, das ReTuna in Eskilstuna, Schweden. Mittels Experteninterviews wurden zentrale Aspekte für den Betrieb eines Zirkulären Kaufhauses identifiziert und anschließend analysiert. Hieraus wurden verschiedene gangbare Modelle für die Stadt Nürnberg, unter Berücksichtigung der hiesigen Gegebenheiten, abgeleitet. Eine Übersicht der Best-Practice Beispiele inkl. Fragenkataloge, Steckbriefe und Fotos ist im Anhang 1 zu finden.

Marktanalyse
Bei der Marktanalyse wurden bestehende Marktlücken und Zielgruppen identifiziert.
Hierfür wurden zunächst bestehende Angebote (Gebrauchtwarenkaufhäuser, Second Hand Shops, nachhaltige Geschäfte, etc.) herausgearbeitet. Diese wurden anhand des Hauptsortiments und der Verkaufsflächengröße im Stadtgebiet Nürnberg visualisiert, sodass bestehende Markt- und Angebotslücken sowie mögliche Kopplungseffekte identifiziert werden konnten.
Anschließend wurde innerhalb eines Markenentwicklungsworkshops mittels „Personas“ die wichtigsten Zielgruppen des „Zirkulären Kaufhauses“ erarbeitet.

Standortanalyse
Für die Identifizierung geeigneter Standorte für die Klein- und Großfläche im Stadtgebiet wurden 28 PLZ-Gebiete anhand von vier Indikatoren mit einer Bewertungsskala von 0-4 bewertet:

- Bevölkerungszahl,
- Bevölkerungsdichte,
- Einzelhandelsrelevante Kaufkraft,
- Verkaufsfläche in m²/1.000 EW

Durch die anschließende Aufsummierung bzw. Überlappung der Einzelfaktoren, ergab sich eine Gesamtauswertung, die jedes Postleitzahlgebiet übergeordnet bewertet. Im nächsten Schritt wurde die ÖPNV-Anbindung der Gebiete ermittelt und Cluster gebildet, in denen sowohl eine hohe Standorteignung als auch eine gute ÖPNV-Anbindung festgestellt wurde. Diese wurden für eine mögliche Ansiedlung des Projektes vorgeschlagen.

Einbindung lokaler Stakeholder
Zur frühzeitigen Einbindung lokaler Stakeholder wurden zwei Stakeholder-Workshops, am 24. Mai 2025 und 21. Januar 2026, in Kooperation mit dem Urban Lab durchgeführt. Die Workshops dienten der Erarbeitung einer Zielvorstellung sowie der Eruierung von Mitwirkungsmöglichkeiten beim Projekt. Zudem sollte sichergestellt werden, dass das „Zirkuläre Kaufhaus“ nicht in Konkurrenz zu bestehenden Angeboten tritt.
Neben Vertreterinnen und Vertretern der Nürnberger ReUse- und Upcycling-Szene, waren auch zivilgesellschaftliche Akteurinnen und Akteure sowie Vertreterinnen und Vertreter der Wirtschaft (IHK und HWK) anwesend. Seitens der Stadtverwaltung waren folgende Dienststellen beteiligt: ASN, BgA – Stab SE, KUF, BCN, StB.

3.2. Wichtigste Erkenntnisse

Aus der vorgelegten Machbarkeitsstudie ergeben sich die folgenden Eckpunkte für die Umsetzung. Das „Zirkuläre Kaufhaus“ soll durch den ASN als Betrieb gewerblicher Art (BgA) betrieben werden. Das operative Geschäft kann hierbei durch einen externen Dienstleister mittels eines Dienstleistungsvertrags übernommen werden. Das Projekt soll mit einer Kleinfläche (300 – 500 m²) in der Nürnberger Innenstadt starten. Zu erwartende Defizite können, mindestens zum Großteil, über den Gebührenhaushalt ausgeglichen werden.

3.2.1. Betreibermodell

Bei allen Best-Practice Beispielen kommt dem öffentlich-rechtlichen Entsorgungsbetrieb die Trägerrolle für das jeweilige „Zirkuläre Kaufhaus“ bzw. Gebrauchtwarenkaufhaus zu. Auch in Nürnberg soll der Abfallwirtschaftsbetrieb Stadt Nürnberg (ASN) die Trägerschaft in Form einer Projektansiedlung als Betrieb gewerblicher Art (BgA) übernehmen. Dies erweist sich als vorteilhaft, da eine schnelle Ausgründung möglich ist, keine Gründungskosten anfallen und die Möglichkeit besteht, einzelne „Bausteine“ über den Gebührenhaushalt zu finanzieren. Für das operative Geschäft wird eine Kooperation mit einem weiteren Akteur, der bereits langjährige Erfahrungen in diesem Geschäftsfeld aufweisen kann, geplant. Das Bayerische Rote Kreuz (BRK) ist aus mindestens zwei Gründen für eine derartige Kooperation prädestiniert:

1. Das BRK ist derzeit Betreiber der Wertstoffhöfe. Damit hat es Zugang zu einem wichtigen Warenstrom (s.u.), und es ergeben sich logistische Vorteile.
2. Als langjähriger Betreiber eines Gebrauchtwarenkaufhauses, welches ebenfalls vertraglich seitens ASN vorgegeben ist, verfügt das BRK über weitreichende Erfahrung beim Betrieb von Gebrauchtwarenkaufhäusern.

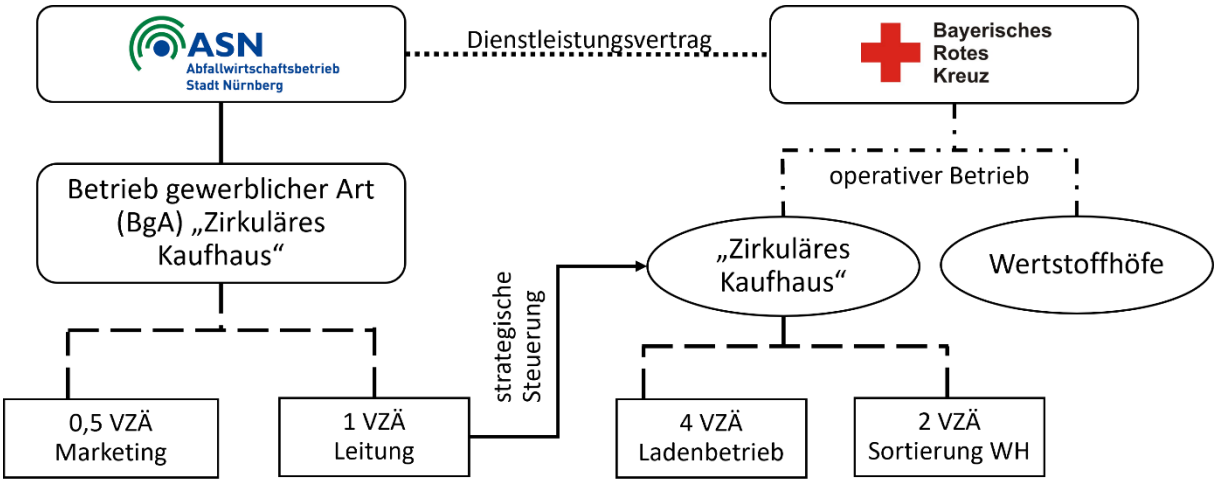


Abbildung 3 – Betreibermodell für das „Zirkuläre Kaufhaus“

Das Betreibermodell, das sich hieraus ableitet, wird in *Abbildung 3* dargestellt.
Über einen detaillierten Dienstleistungsvertrag, der, ähnlich wie bei einem Franchise-Unternehmen, den Standard inklusive Vorgaben zu Immobilie, Warenerfassungssystem (siehe „Exkurs“ auf S.5), „look and feel“ (Marken- und Ladengestaltung) festlegt, könnte das BRK das „Zirkuläre Kaufhaus“ für den ASN betreiben. Durch den bestehenden Dienstleistungsvertrag für den Betrieb der Wertstoffhöfe sowie verpflichtenden Betrieb eines Gebrauchtwarenkaufhaus ist eine Beauftragung sehr wahrscheinlich durch eine Auftragserweiterung möglich, die Details sind zurzeit noch in der Prüfung. In Vorgesprächen zwischen Stadt Nürnberg und BRK wurde bereits Interesse verkündigt sowie entsprechende Eckpunkte skizziert.

3.2.2. Marktanalyse und Marktlücke

Obwohl es in Nürnberg bereits ein großes Angebot an Secondhand-Läden gibt, birgt ein „Zirkuläres Kaufhaus“ das Potenzial, neue Zielgruppen, die bisher noch nicht von bestehenden Angeboten angesprochen werden, zu erschließen. Durch eine Marktanalyse (siehe *Abbildung 4*) lassen sich bestehende Angebote in Nürnberg grob in zwei Gruppen unterteilen. Der Großteil (84 %) der identifizierten Akteure am Markt agiert auf eher kleinen Flächen (kleiner gleich 340 m²) und fokussiert sich oftmals auf ein bestimmtes Sortiment (bspw. Kleidung). Oftmals werden vordergründig Personen angesprochen, die aus Überzeugung nachhaltig handeln wollen. Die zweite und numerisch kleinere Gruppe besteht aus mittleren und größeren Einrichtungen, die ein breiter-gefächertes Angebot (teilweise auch Vollsortiment) anbieten, wie bspw. das BRK, den Arche Aktiv!makrt oder die Noris-Arbeit. Diese Angebote richten sich jedoch primär an Personen mit niedrigem Einkommen, die die Einrichtung aus Bedürftigkeit aufsuchen. Beide Gruppen bieten größtenteils nur Secondhandware an und integrieren nur sehr selten andere zirkuläre Geschäftsformen, wie z.B. der Verkauf von Upcycling-Produkten, Verleihmodelle und Reparatur(-dienstleistungen).

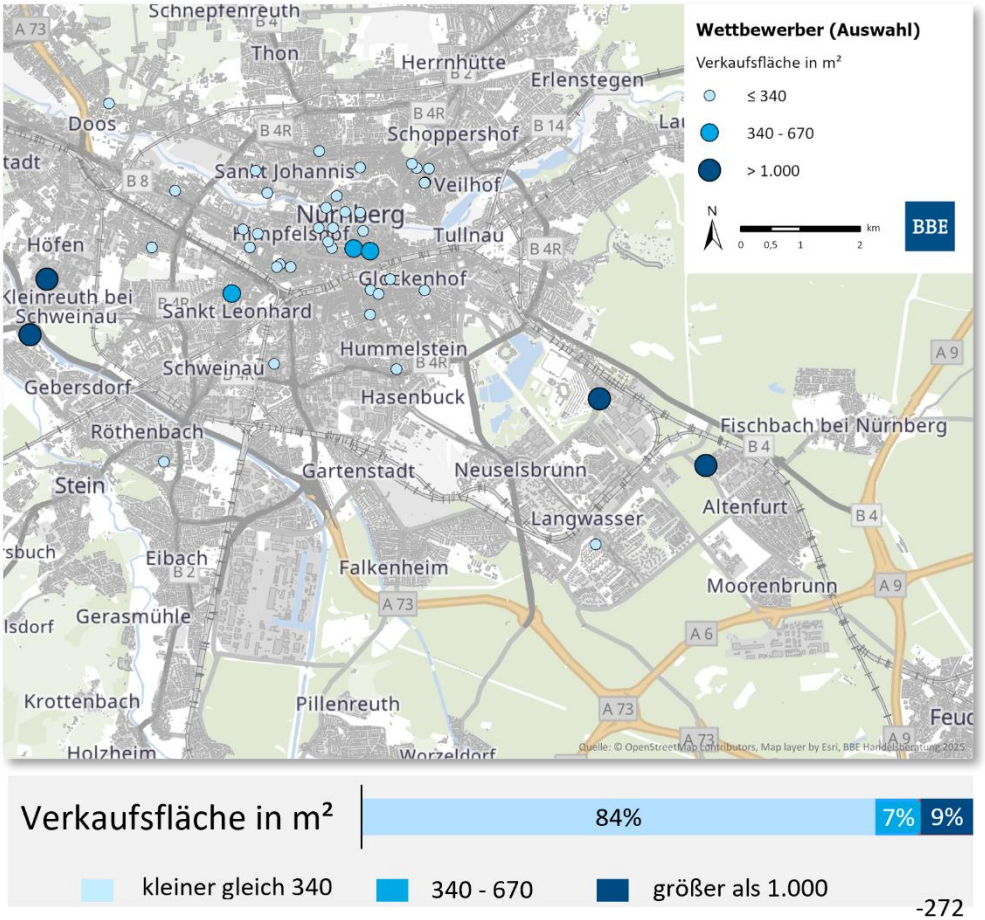


Abbildung 4 – Marktanalyse bestehender Angebote in Nürnberg

Hieraus ergibt sich eine klare Marktlücke: Es fehlen Einrichtungen, die gezielt Personen ansprechen, zirkulär (statt nur gebraucht) zu konsumieren, obwohl sie weder finanziell darauf angewiesen sind noch primär aus Gründen der Nachhaltigkeit handeln. Ein „Zirkuläres Kaufhaus“ mit ansprechendem Design und einem breitgefächerten, hochwertigen Angebot kann somit neue Zielgruppen erschließen. Es macht nachhaltigen Konsum für alle zugänglich, ohne Ansprache über den „kleinen Geldbeutel“ oder einen moralischen Appel, sondern als eine alltägliche Kauferfahrung und spricht insbesondere neue Zielgruppen auch jenseits der ökologisch-orientieren Klientel an (siehe **Tabelle 1** für einen Überblick der vier Hauptzielgruppen des „Zirkulären Kaufhauses“).

Tabelle 1. Die vier Hauptzielgruppen des Zirkulären Kaufhauses im Überblick

Zielgruppe	**Kurzbeschreibung**	**Das „Zirkuläre Kaufhaus“ spricht sie an durch**
Trend- & Erlebnisorientierte: kreativ & stilbewusst	Diese Zielgruppe ist kreativ, stilbewusst und ästhetikorientiert. Sie lieben Design, Inspiration, besondere Atmosphären und schätzen Orte, die visuell beeindrucken. Sie legen Wert auf Individualität und mögen Dinge, die nicht jede Person hat. Altersgruppen(kern): 18-35 Jahre	• Kuratierte Präsentation, klare Sortierung, visuell starke Flächen • Workshops, Events, Pop-ups • „Instagram-taugliche“ Erlebnisbereiche
Gemeinschaftsorientierte & Teilhabesuchende:	Diese Zielgruppe ist sozial, gemeinschaftsorientiert und sinnstiftend unterwegs. Sie schätzen Austausch, Miteinander und das Weitergeben von	• Begegnungsräume • DIY-, Reparatur- und Lernformate • persönliche Beratung

sozial & sinnstiftend	Wissen. Ihnen ist es wichtig, aktiv zu bleiben, sich einzubringen und Teil einer Gemeinschaft zu sein. Altersgruppen(kern): 40-70 Jahre	• niedrigschwellige Mitmachangebote
Pragmatiker:innen & Preisbewusste: praktisch & lösungsorientiert	Die Zielgruppe ist praktisch, lösungsorientiert und zuverlässig. Sie bevorzugt klare Strukturen, faire Preise und funktionale Produkte. Sie sucht saubere, qualitativ gute Ware, Orientierung und schnelle, freundliche Services. Altersgruppen(kern): 30-60 Jahre	• Faire Preise & geprüfte Ware • intuitive Sortierung & einfache Prozesse • schnelle Services & freundliche Beratung
Nachhaltigkeitsorientierte: bewusst & wirkungsorientiert	Diese Zielgruppe lebt bewusst, verantwortungsvoll und ressourcenschonend. Sie bevorzugt Produkte, die langlebig, hochwertig, transparent hergestellt und fair sind. Ihnen ist wichtig, dass Konsum ihre Haltung zur Nachhaltigkeit sichtbar widerspiegelt. Altersgruppen(kern): 25-45 Jahre	• Geprüfte Qualität & Transparenz • Repair-, Reuse- und Upcycling-Angebote • Workshops & ein seriös-kuratiertes Sortiment

Ergänzend zur lokalen Marktsituation ist auch die Rolle des Online-Recommerce zu betrachten. Trotz des wachsenden Marktes kann Recommerce ein physisches „Zirkuläres Kaufhaus“ nicht ersetzen. Es bietet einen niederschwelligen, zentralen Begegnungs- und Lernort, an dem Beratung, Reparatur, Verleihmodelle und Bildungsangebote gebündelt werden können – Synergien, die digitale Plattformen nicht herstellen können. Zudem bündeln Recommerce-Plattformen Secondhand-Ströme häufig global, was nur begrenzt zur Minderung lokaler Abfallmengen beiträgt und mit zusätzlichem Ressourcenverbrauch und Abfallaufkommen durch Verpackungsmaterial, Versandwege und Retouren verbunden ist. In einem „Zirkulärem Kaufhaus“ können Produkte hingegen direkt angesehen, ausprobiert und verglichen werden, was Fehlkäufe und Rücksendungen reduziert.

Darüber hinaus wurde bei der Konzipierung des „Zirkulären Kaufhauses“ ausdrücklich darauf geachtet, keine Konkurrenz zu bestehenden Einrichtungen zu schaffen. Durch die frühzeitige Einbindung lokaler Akteure – unter anderem im Rahmen von Stakeholder-Workshops am 24. Mai 2024 und 21. Januar 2026 – konnte sichergestellt werden, dass das Vorhaben als Ergänzung und nicht als Verdrängung wahrgenommen wird. Die Rückmeldungen aus diesen Formaten zeigen, dass die Nürnberger ReUse-Akteure das „Zirkuläre Kaufhaus“ als Plattform verstehen, die ihre Sichtbarkeit, z.B. durch Pop-Up-Formate, erhöht. Zudem bestehen im lokalen Secondhand-Sektor bereits heute Kapazitätsgrenzen: Viele Einrichtungen können nicht alle Warenspenden annehmen; insbesondere im Textilbereich liegt ein deutlicher Überschuss vor, von dem nur ein geringer Teil wieder in den Verkauf gelangt. Vor diesem Hintergrund trägt das „Zirkuläre Kaufhaus“ nicht zu einer Verdrängung bestehender Angebote bei, sondern ergänzt diese funktional, entlastet bestehende Strukturen. Gleichzeitig ist davon auszugehen, dass ein konzentriertes Angebot mehr Kundschaft in ein Gebiet zieht und so die gesamtwirtschaftliche Sichtbarkeit und Frequentierung aller beteiligten Einrichtungen erhöht – ein Effekt, der in vergleichbaren Handelsumfeldern regelmäßig beobachtet wird und von dem bestehende Akteure profitieren können.

3.2.3. Standortstrategie

Für das „Zirkuläre Kaufhaus“ sind langfristig aus Gründen der Wirtschaftlichkeit zwei Standorte angedacht, eine Kleinfläche in der Innenstadt und eine Großfläche in der Äußeren Innenstadt. Für die Initiierung des Projekts ist jedoch nur der Betrieb der Kleinfläche vorgesehen. Bei entsprechend erfolgreicher Umsetzung der Kleinfläche und positiver Evaluierung kann die Großfläche nachgelagert in Betrieb genommen werden.

In **Tabelle 2** sind die Sortiment- und Nutzungskonzepte der zwei Standorte aufgeführt. Durch die Innenstadtlage ist bei der Kleinfläche zu beachten, dass hier nur ein überwiegend kleinteiliges und mitnahmefähiges Angebot sinnvoll ist.

Tabelle 2. Sortiment- und Nutzungskonzept für Klein- und Großfläche

	Kleinfläche in der Innenstadt	**Großfläche in Außenlage**
Auf einen Blick	• 300-500 m² • Kleine Gegenstände (mitnahmefähig) • hochwertig, schick	• 1000 – 1500 m² • Vollsortiment, inkl. große Gegenstände • gute Qualität, aber keine „Perlen“
Sortimente	▪ Textilien (inkl. Accessoires und Taschen) ▪ Deko- und Haushaltswaren ▪ Bücher und Medien ▪ Spielwaren ▪ Upcycling (über Dritten)	▪ Möbel ▪ Deko & Haushaltswaren ▪ Elektrowaren ▪ Spielwaren ▪ Sport- und Freizeit ▪ Bücher und Medien
Zusätzliche Flächen	▪ Upcylingworkshops (vertraglich geregelter Zuschuss über Gebühren) ▪ Repaircafé (vertraglich geregelter Zuschuss über Gebühren) ▪ Beratungs- und Bildungsangebote wie Umwelt- und Energieberatung [durch Ref III.] und Abfallberatung [durch ASN] ▪ Leseecke	▪ Multifunktionsfläche für Auktionen

3.2.4. Flächenstrategie und Immobilienauswahl.

Angelehnt an die Flächenstrategien der Best-Practice-Beispiele wurden für Nürnberg verschiedene Flächenkombinationen geprüft. Die BBE-Handelsberatung empfiehlt, perspektivisch zwei Standorte aufzubauen, um Synergien in Bewirtschaftung und Sichtbarkeit zu heben. Im ersten Schritt ist die Eröffnung einer Kleinfläche in der Innenstadt vorgesehen; dies ermöglicht einen risikoarmen Einstieg und eine zügige Erprobung des Betriebs.
Derzeit werden mehrere innerstädtische Immobilien vertieft geprüft; mit einzelnen Eigentümerinnen und Eigentümern befindet sich die Stadt in konstruktiven Gesprächen. Aus

Gründen der Vertraulichkeit werden konkrete Adressen an dieser Stelle nicht benannt. Eine finale Standortentscheidung liegt zum Zeitpunkt der Vorlage noch nicht vor; sie erfolgt nach Abschluss der Verhandlungen und der fachlichen Prüfungen (u. a. bauliche Eignung, Laufkundschaft an Standort, Mietkonditionen).

3.2.5. Warenbeschaffung

Die Waren, die im „Zirkulären Kaufhaus“ verkauft werden sollen, speisen sich aus den folgenden Quellen:

A - Spendenannahme im Kaufhaus[2]
B - Einrichtung einer Warenannahmetheke bei (ausgewählten) Wertstoffhöfen
Hinweis: Für A und B kann zusätzlich ein Sammelkarton, ähnlich des „ZAK-Kartons“ (Zweckverband für Abfallwirtschaft Kempten ZAK), eingeführt werden. Mit dessen Hilfe können „gute Dinge“, die an die Stadt gespendet werden sollen, im Kaufhaus/Geschäft oder am Wertstoffhof abgegeben werden.
C - Sperrmüllabfuhr
Hierfür ist eine Neuausrichtung der Sperrmüllabfuhr notwendig: Separierung von guten Gegenständen durch Mitarbeitende des ASN vor Ort bei der Sperrmüllsammlung. (Für die logistische Abwicklung ist voraussichtlich ein weiteres Fahrzeug (Transporter) notwendig).
D - Wohnungsauflösungen
Wohnungsauflösungen werden bereits durch das BRK angeboten. Ggfs. ist eine Ausweitung des Angebots denkbar und/oder Kooperationen mit weiteren Akteuren wie der Noris Arbeit gGmbH.
E - Verkauf auf Kommission
Der Verkauf von Upcycling-/ oder Gebrauchtwaren auf Kommission von Akteurinnen und Akteuren aus der ReUse-Szene – angelehnt an das Modell des Konzeptladens Wiederschön in Leipzig.

Alle Gegenstände, die als mögliche Waren abgegeben werden, müssen vom Personal gesichtet und sortiert werden. Als Waren kommen dabei nur Gegenstände infrage, die gut erhalten, funktionsfähig und hygienisch einwandfrei sind. Um ausreichend und qualitativ hochwertige Waren zu generieren, sind unbedingt eine entsprechende Kampagne und Bewerbung des Kaufhauses sowie Abgabenotwendigkeiten nötig. Derzeit fallen bei den Wertstoffhöfen nur zu vernachlässigende Mengen an, weil u.a. diese nicht proaktiv als ein Ort beworben werden, an dem gut erhaltene Gegenstände abgegeben werden können. Bei allen anderen Best-Practice-Beispielen werden die Möglichkeiten der Warenabgabe explizit beworben und sind auch auf den Wertstoffhöfen für die Kundschaft sichtbar. Zudem wurde das

[2] Exkurs zu Spendenannahme im Kaufhaus:

Bei der Spendenannahme argumentieren alle Vergleichsprojekte, dass hier ein „Entledigungswille“ vorhanden war. Dies spiegelt sich z.B. in den AGBs der Halle 2 wider: „Der Käufer erwirbt ausschließlich Gegenstände, die ursprünglich zur Entsorgung bestimmt waren. Der AWM (Abfallwirtschaftsbetrieb München) erhält alle zum Verkauf angebotenen Gegenstände aus seinen Aktivitäten im Rahmen der Annahme von Abfällen an den Wertstoffhöfen, der Annahme durch den Sperrmüllabholdienst und aus sonstigen Anlieferungen Dritte.“ Die direkte Spendenannahme fällt hierbei unter die „sonstigen Anlieferungen von Dritten“.

Personal entsprechend geschult und weist die Kundschaft explizit auf die Möglichkeit der Warenabgabe hin.

3.2.6. Businessplan

Im Folgenden wird der Personalbedarf, die prognostizierten Jahresergebnisse sowie die benötigte Anschubfinanzierung für die Initiierung des Projekts dargestellt.

Personalbedarf
Der Personalbedarf für das „Zirkuläre Kaufhaus“ gliedert sich in zwei Bereiche: (1) strategische Steuerung und (2) den operativen Betrieb.

Für die strategische Steuerung und konzeptionelle Ausrichtung des „Zirkulären Kaufhauses“ einschließlich Marketing und Öffentlichkeitsarbeit sollen zwei Stellen im Umfang von 1,5 Vollzeitäquivalente (VZÄ) beim BgA ASN eingerichtet werden:
- Leitung „Zirkuläres Kaufhaus“ (1 VZÄ)
- Marketing + Workshops (0,5 VZÄ)

Für den operativen Betrieb der Kleinfläche werden zudem sechs VZÄ durch den operativen Betreiber (BRK) bereitgestellt:
- Verkauf (1,5 VZÄ) bzw. 3 TZ)
- Visual Merchandising (0,5 VZÄ)
- Backoffice /Lager /Annahme (1 VZÄ bzw. 2 TZ)
- Logistik und Transport (1 VZÄ)
- zusätzliches Personal für Wertstoffhöfe (2 VZÄ)

Prognostiziertes Jahresergebnis der ersten 5 Jahre

Wie oben dargestellt, ist der Betrieb personalintensiv; das Personal stellt den bei weitem größten Kostenblock dar. Weitere wesentliche Kostenpositionen sind Miet- und Nebenkosten, Software /IT sowie Facility Management. In **Tabelle 3** ist das voraussichtliche Jahresergebnis ausgewiesen, das sich durch die Kalkulation der Gesamterlöse abzüglich der operativen Kosten ergibt. Alle Werte werden brutto ausgewiesen. Da es sich um einen Betrieb gewerblicher Art handelt und die Mehrwertsteuer in Teilen durchgereicht werden kann, ist davon auszugehen, dass sich der ausgewiesene Jahresfehlbetrag voraussichtlich noch reduzieren wird. Der Jahresfehlbetrag kann, wie unter 4. beschrieben, durch den Gebührenhaushalt ausgeglichen werden. Die hieraus resultierende Gebührenerhöhung liegt voraussichtlich bei max. 2 € bezogen auf die jährlichen Kosten für eine 60l Tonne. Das entspricht einer prozentualen Erhöhung von rund 1 %.

Tabelle 3 - Jahresabschlusskalkulation für die ersten 5 Jahre (Werte in brutto)

	1. Jahr	**2. Jahr**	**3. Jahr**	**4. Jahr**	**5. Jahr**
Einnahmen Verkauf	195.000 €	240.000 €	271.000 €	293.000 €	310.000 €
Einnahmen Untervermietung	20.000 €	24.000 €	25.000 €	25.000 €	25.000 €
Personalkosten BRK[3]	570.000 €	570.000 €	570.000 €	570.000 €	570.000 €
Personalkosten ASN	130.000 €	130.000 €	156.000 €	156.000 €	156.000 €

[3] Auf fünf Jahr fixiert.

Miete[3] + NK	120.000 €	120.000 €	120.000 €	120.000 €	120.000 €
Software / IT / Facility-Management	50.000 €	50.000 €	50.000 €	55.000 €	55.000 €
Summe Einnahmen	215.000 €	264.000 €	296.000 €	318.000 €	335.000 €
Summe operative Kosten	870.000 €	870.000 €	896.000 €	901.000 €	901.000 €
Jahresergebnis	**- 655.000 €**	**- 606.000 €**	**- 600.000 €**	**- 583.000 €**	**- 566.000 €**

Anschubfinanzierung
Für die Initiierung des Projekts wird eine Gesamtvolumen von 360.000 € geschätzt (siehe **Tabelle 4**). 100.000 € wurden bereits im Haushalt 2026 für das Projekt bewilligt. Zudem laufen Gespräche mit potenziellen Geldgebern für eine anteilige Bezuschussung.

Tabelle 4. Indikative Anschubfinanzierung für das Projekt „Ein Zirkuläres Kaufhaus für Nürnberg“

Posten	**Kosten**	**Anmerkung**
Renovierungsarbeiten	25.000 €	Streich- und Putzarbeiten, ggfs. kleinere Umbaumaßnahmen
Innenarchitektur und Ladenbau	150.000 €	Ladenbau 300 € pro m²
Auftaktmarketing / Kampagne	100.000 €	Budget für Kampagne zur Bekanntmachung des Projekts
Mietkosten vor Eröffnung	30.000 €	Laufende Kosten vor Eröffnung für Miete
Ausstattung für Workshopfläche und Repair-Café	15.000 €	Tische und Werkzeuge
Hardware / Kassensystem / Schulungen	18.000 €	Einmalige Kosten für Hardware
Ausstattung der Wertstoffhöfe mit Annahmetheken	20.000 €	Annahmetheke und Sammelstruktur
Insgesamt	**ca. 360.000 €**	

4. Gebührenfähigkeit

Die Gebührenfähigkeit des Betriebs des „Zirkulären Kaufhauses“ wurde durch RA intensiv geprüft (siehe Anlage 2). Daraus ergibt sich, dass „der Betrieb des „Zirkulären Kaufhaus“ [...] im Rahmen der Aufgaben der Abfallwirtschaft geschehen [kann] und [...] damit umlagefähig [ist].“ Hierbei sei jedoch wichtig, dass die Verhältnismäßigkeit gewahrt wird und die Grenzen der Umlagefähigkeit beachtet werden. Um dies besser einzugrenzen, wurde eine weitere Stellungnahme angefertigt (siehe Anlage 3), in der RA konstatiert, dass „[...] ein nicht unerheblicher Spielraum für Maßnahmen, welche die Ziele der Abfallwirtschaft fördern, [besteht]“.

Ein „Zirkuläres Kaufhaus“, das Abfall vermeidet, dient klar der Aufgabenerfüllung eines öffentlichen Entsorgungsbetriebs und ist auch in der Abfallsatzung des ASN entsprechend entnehmbar: „Sortierung und Wiederaufbereitung von Abfällen und deren Verkauf zur Weiternutzung im Gebrauchszyklus – folglich Recycling – ist unter die Aufgaben des § 1 Abs. 1 AbfS subsumierbar. [...] Auch hinsichtlich des Ausrichtens von Upcycling-Workshops und ähnlichen Veranstaltungen steht die Aufgabendienlichkeit nicht in Frage. Es wird die Aufgabe des § 1 Abs. 3 AbfS erfüllt.“

Um die Verhältnismäßigkeit zu wahren, empfiehlt RA eine Prognose über Kosten und Erreichung der Ziele aufzustellen, die nach einem vorher festgelegten Zeitraum überprüft werden: „Zur Wahrung der Verhältnismäßigkeit sind diese Annahmen aber nach Ende eines vorher abgesteckten Zeitrahmens zu überprüfen. Am Ende des prognostizierten Zeitraums kann dann eine Evaluation erfolgen und der Betrieb gegebenenfalls eingestellt oder nach Korrekturen des Ablaufs mit neuer Prognose fortgesetzt werden“ (siehe Anlage 3). Wie unter 3.1. dargestellt, ist eine entsprechende Evaluation nach fünf Jahren vorgesehen.

Abschließend lässt sich daher festhalten, dass das Projekt „Zirkuläres Kaufhaus“ gebührenfähig ist und etwaige Defizite über den Gebührenhaushalt ausgeglichen werden können. Um die Verhältnismäßigkeit der Gebühren zu wahren, wird die betriebswirtschaftliche Entwicklung des Projekts stetig erfasst und ausgewertet. Bei Bedarf werden Anpassungen vorgenommen.

5. Weiteres Vorgehen

Zur Umsetzung des Projekts „Zirkuläres Kaufhaus“ ist nach Beschlussfassung eine Reihe aufeinander abgestimmter Schritte erforderlich, die die rechtlichen, organisatorischen und betrieblichen Grundlagen für den späteren Betrieb schaffen. Ziel ist es, die Kleinfläche in der Nürnberger Innenstadt so vorzubereiten, dass eine Eröffnung im Laufe des Jahres 2027 erfolgen kann.

Zu Beginn müssen die rechtlichen, finanziellen und organisatorischen Voraussetzungen geschaffen werden. Dies umfasst die Ausarbeitung und Unterzeichnung der Auftragserweiterung für die Kooperation mit dem operativen Partner (BRK) sowie die Finalisierung der markenrechtlichen Schritte, einschließlich des Schutzes des Namens und der Corporate Identity. Parallel hierzu werden beim ASN die erforderlichen Kostenstellen im BgA eingerichtet und die bereits identifizierten Fördermittelgeber gezielt angesprochen, um ergänzende Fördermittel für die Anschubfinanzierung zu sichern. Ebenfalls zu Beginn wird die Projektleitung „Zirkuläres Kaufhaus“ beim ASN ausgeschrieben und besetzt, um die folgenden Aufbauprozesse fachlich und organisatorisch zu steuern.

Parallel hierzu wird die Standortentscheidung vorbereitet. Hierzu werden die Verhandlungen mit der Eigentümerseite fortgeführt und nach Abschluss der baulichen und wirtschaftlichen Prüfungen der Mietvertrag für die Kleinfläche unterzeichnet. Im Anschluss werden ein Innenarchitektur- und Ladenbaukonzept ausgeschrieben und vergeben, bevor die Immobilie bezogen und baulich sowie organisatorisch für den operativen Betrieb vorbereitet wird.

Nach Besetzung der Projektleitung beginnt der Aufbau der Betriebsstrukturen. Dazu gehören der Aufbau eines Warenwirtschaftssystems einschließlich Kassensystem, Artikelkategorien und Warenlogistik sowie die Einrichtung der technischen Schnittstellen zum und Prozesse mit dem ASN. Ergänzend werden ein Annahmekonzept für die Wertstoffhöfe, ein Sortier- und Qualitätsstandard für die Warenannahme und -bewertung sowie ein Sicherheits- und Hygienekonzept erarbeitet. Gleichzeitig werden interne Betriebsprozesse wie Lagerhaltung, Retourenmanagement und die organisatorische Anbindung von Repair-Café und Workshopbetrieb entwickelt. Gemeinsam mit dem BRK wird das operative Team für die Kleinfläche aufgebaut, einschließlich Stellenprofilen, Personalauswahl und Schulungen, und die organisatorischen Rahmenbedingungen für den Einsatz möglicher ehrenamtlicher Kräfte geklärt.

Das Projekt wird durch eine gezielte Kommunikations- und Öffentlichkeitsarbeit begleitet. Diese umfasst eine Auftaktkommunikation, eine Kampagne zur Spendenannahme („Gute Dinge gesucht“) sowie den Aufbau eines Social-Media-Profils – jeweils in enger Abstimmung mit der städtischen Öffentlichkeitsarbeit.

6. Fazit

Das vorgelegte Umsetzungskonzept zeigt, dass ein „Zirkuläres Kaufhaus“ in Nürnberg einen substanziellen Beitrag zur Abfallvermeidung, Ressourcenschonung und Stärkung lokaler Kreisläufe leisten kann, ohne bestehende Angebote zu verdrängen. Ein hochwertiges, kuratiertes Angebot zirkulärer Produkte und Dienstleistungen kann die bestehende Marktlücke in Nürnberg schließen und neue Zielgruppen erschließen. Mit dem stufenweisen Start einer Kleinfläche (300–500 m²) in der Innenstadt, getragen durch den ASN im BgA-Modell und operativ unterstützt durch einen erfahrenen Partner, entsteht ein risikoarmer und zugleich wirkungsorientierter Einstieg. Das prognostizierte Defizit kann über den Gebührenhaushalt beglichen werden, sofern die Verhältnismäßigkeit regelmäßig überprüft wird. Die definierten Kennzahlen sichern eine faktenbasierte Evaluation nach fünf Jahren und ermöglichen Anpassungen oder eine spätere Skalierung. Durch die Bündelung von Wiederverwendung, Reparatur, Verleih, Beratung und Bildungsarbeit eröffnet das Projekt darüber hinaus die Chance, ein regional sichtbares Leuchtturmprojekt für zirkulären Konsum und Abfallvermeidung zu etablieren, das weit über Nürnberg hinausstrahlen kann.

Beschlussvorschlag: Die Verwaltung wird beauftragt, das im Sachverhalt beschriebene Vorgehen weiter auszuarbeiten und für eine Umsetzung in Nürnberg in 2027 vorzubereiten. Dafür wird 1,0 VK Stelle Leitung "Zirkuläres Kaufhaus" sowie 0,5 VK Stelle für das Thema "Marketing" im ASN-Wirtschaftsplan 2027 aufgenommen.

Wissen schafft Zukunft – Wissen schafft Werte.

Zirkuläres Kaufhaus (ZirKa) Nürnberg

Konzeptstudie

BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH

Bildquelle: Eigene Aufnahme

Agenda

1	Management Summary	3
2	Nachhaltigkeit, Ziele, Werte und Zielgruppen	7
3	Ausgangssituation und Vorgehensweise	16
3.1	Standortanalyse (Best Practice, Marktsituation, Clusteranalyse)	18
3.2	Nutzungskonzept (Sortimente, Gestaltung, Warenströme)	38
3.3	Wirtschaftlichkeit (Trägermodell, Business Case)	54

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Management Summary

Folgende zentrale Kernaussagen können zum Projekt ZirKa genannt werden

Management Summary

- Die BBE Handelsberatung GmbH und IPH Handelsimmobilien GmbH unterstützen die Stadt Nürnberg mit der **Konzepterstellung des ZirKa, ein „Zirkuläres Kaufhaus“**
- **Idee:**
  - Alternative zum Neukauf (u.a. Möbel, Bekleidung, Haushalts- und Dekoartikel, Sport- & Elektroartikel)
  - Förderung von Wiederverwendung, Aufbereitung und Weiternutzung
  - Ergänzung durch Repair-Café, Workshops und Bildungsangebote
  - Geplante Zusammenarbeit mit weiteren Anbietern aus der Branche
  - Kreislaufwirtschaft und Ressourcenschonung in der Nürnberger Einzelhandelslandschaft sichtbarer und erlebbarer machen

- Reuse und Second-Hand **gewinnen an Bedeutung** – sowohl im Einzelhandel als auch bei dem einzelnen Konsumenten
- Es wurde bereits im Mai 2025 ein **Workshop** durchgeführt, aktuell wird das Konzept (vorliegend) erarbeitet, im Januar 2026 erfolgt ein weiterer Workshop
- Es soll die **Mitte der Gesellschaft mit dem Fokus auf spezielle Zielgruppen** (u.a. Nachhaltigkeits-, Trend-, Erlebnis-, PragmatikerInnen & FörderInnen) angesprochen werden

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Folgende zentrale Kernaussagen können zum Projekt ZirKa genannt werden

Management Summary

- **Standortanalyse:**
  - *Best-Practice Beispiele* aus Berlin, Leipzig, München und Schweden: Experten-Interviews, Standortbesichtigungen und Recherchearbeiten sind die elementare Grundlage für das Konzept
  - *Marktsituation* in Nürnberg: die meisten, überwiegend kleinflächigen, Wettbewerber befinden sich im inneren Stadtgebiet. Es werden überwiegend Bekleidung und Möbel angeboten
  - *Clusteranalyse:* Für die Immobiliensuche der ZirKa Kaufhauses werden vor allem die Stadtteile innerhalb der B4R bevorzugt. Hierunter zählen u.a. die Stadtteile Altstadt, St. Johannis, Bielingplatz, Maxfeld, Wöhrd sowie Gostenhof (Goho)
  - *ZirKa Flächenstrategie:* geplant ist die Realisierung einer Kleinfläche in der Innenstadt sowie eine Großfläche in Stadtteillage/ Außenbezirk (parallel oder nachgelagert), Synergieeffekte bei Parallelbetrieb (siehe nachfolgende Folie)
  - *Immobiliensuche:* Erstgespräche und Besichtigungen sind erfolgt, BBE/IPH Empfehlungsliste für Kleinfläche liegt vor, aktuell noch keine geeignete Fläche für Großfläche gefunden
- **Sortiments- und Nutzungskonzept:** Kleinfläche (rd. 300 m²) mit Repair-Café, Workshop- und Bildungsangeboten im 1. OG, im EG (Verkaufsfläche) überwiegend kleinteiliges Warenangebot; Großfläche (rd. 1.000 m²) mit breiterem Warenangebot (u.a. sperrige Güter wie Möbel), Multifunktionsfläche für Auktionen, großes Lager
- **Trägermodell:** Vorstellung von zwei Optionen, eigenständiges Trägermodell oder über Dritten. Empfehlung seitens BBE/IPH kurzfristig: BgA sowie langfristig GmbH
- **Business Case:** Der Business Case zeigt deutliche Verluste, die aber zum Großteil von Abfallgebühren gegenfinanziert werden können

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Aus dem Parallelbetrieb beider Konzepte ergeben sich wertvolle Synergien auf Vermarktungs- und Kostenebene

Parallelbetrieb von Klein- und Großfläche

Synergie	**Effekte** (qualitativ/quantitativ)
Personal	Größere Sicherheit für Kleinfläche bei Krankheit/Urlaub
Frequenzzufuhr und Vermarktung	Natürliche Frequenz in der Kleinfläche nutzen, um Großfläche zu vermarkten, Marketingbudget zahlt auf beide Konzepte ein
Waren-Logistik	Warenannahme und Infrastruktur Wertstoffhof, Personal: 1 WSH gemeinschaftliche Nutzung (rd. 80.000 €)
Lieferung und LKW-Leasing	Auslastungssteuerung und gemeinschaftliche Nutzung der LKWs, Kosteneffekt 18.000€ Übergreifendes LKW-Team für Urlaubs- und Krankheitsvertretung
Kassenschulung	Initiale Schulungskosten können geteilt werden 10.000€
(…)	(…)

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

ZirKa: Nachhaltigkeit, Ziele, Werte und Zielgruppen

Second Hand und Reuse prägend zunehmend Kaufverhalten und Sortiment

Gesetzgebung und Richtlinien

- **Ecodesign for Sustainable Products Regulation (ESPR)** = EU-Verordnung, die nachhaltige Produktgestaltung fördern soll
  - **Ziel:** Umweltbelastung entlang des gesamten Produktlebenszyklus zu verringern und die Kreislaufwirtschaft zu stärken
- **Richtlinie über Reparatur von Waren (2024/1799/EU)** = stärkt das Recht auf Reparatur und verpflichtet Hersteller zu mehr und einfacheren Reparaturmöglichkeiten.
  - **Ziel**: Lebensdauer von Produkten verlängern und dadurch Abfall sowie Ressourcenverbrauch reduzieren.
- **Digitale Produktpass (DPP)** = stellt zentrale Informationen über ein Produkt digital bereit
  - **Ziel:** Transparenz über Produkte schaffen und nachhaltigen Konsum unterstützen.

Verbraucherverhalten und Markttrends

Reuse, Reparieren, Second-Hand werden beliebter

- Der deutsche Recommerce-Markt rechnet laut Prognosen mit jährlichem Wachstum von 11,4%
- In Deutschland steigt das Interesse an Second-Hand-Waren, nicht nur wegen des Preises, sondern aus Überzeugung.



- Nachhaltigkeit wird gewünscht, jedoch sind viele Verbraucher bei höheren Preisen zurück-haltend

Unternehmensstrategien

- **Circular Business Strategy** = Bis 2030 soll IKEA komplett zirkulär wirtschaften
- **Buy Back und Resell** = gebrauchte IKEA-Möbel werden überarbeitet und wiederverkauft
- Saturn und Media Markt setzen stark auf Verlängerung der Lebensdauer von Elektronik durch Refurbishment, Reparatur und Rücknahme statt Wegwerfen.

Quelle: Ökodesign: Neue EU-Vorschriften, um nachhaltige Produkte zur Norm zu machen | Aktuelles | Europäisches Parlament
Quelle: Germany Recommerce Market Report 2025, with Focus on

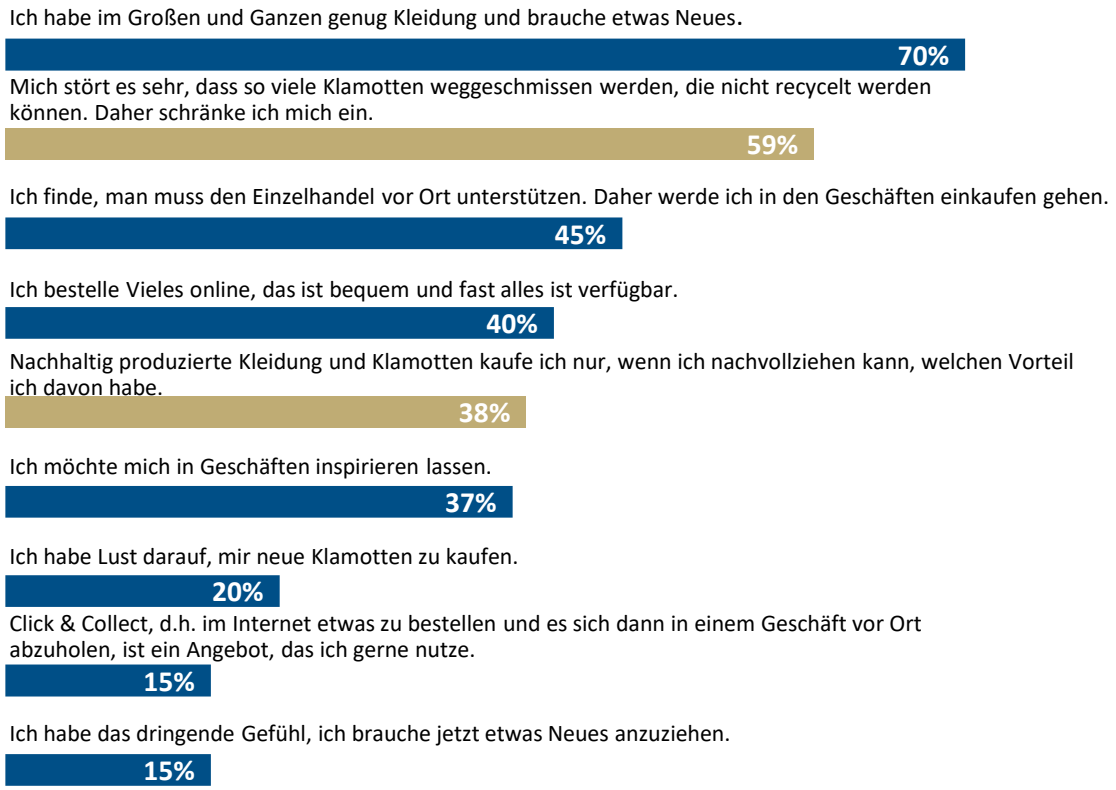
© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Nachhaltigkeit beeinflusst Konsumverhalten – Reuse und Second-Hand gewinnen an Bedeutung

Verbraucherverhalten und Markttrends

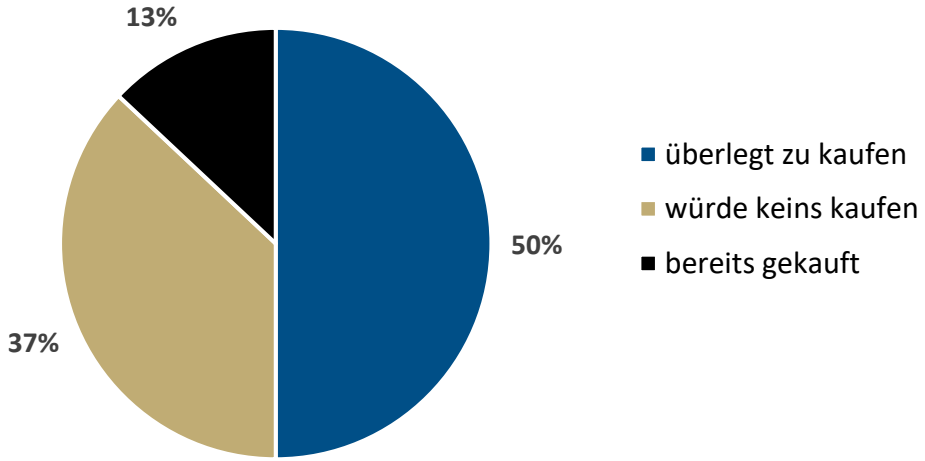
Lust auf Modeshopping sinkt im September

Zustimmung zu den folgenden Aussagen; Angaben in Prozent



Quelle: Textilwirtschaft, infas quo

Akzeptanz von Refurbished-Produkten in Deutschland



Immer mehr Verbraucher entdecken Second-Hand-Läden und das Reuse-Konzept. Das Bewusstsein für Nachhaltigkeit sowie das Interesse für gebrauchte oder wiederverwendbare Produkte steigt.

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Unsere Werte bei ZirKa

Nachhaltigkeit, Inspiration und Unterstützung im Alltag

Anker: Inspirierend

Wir schaffen einen Ort, der Menschen ermutigt, Neues auszuprobieren. Mithilfe eines vielfältigen Angebots ermöglichen wir nachhaltige Wege für den Alltag.

Zukunftstreiber: Ressourcenschonend

Wir geben Vorhandenem neuen Wert und zeigen hochwertige Alternativen zum Neukauf, die unsere Umwelt entlasten und verantwortungsbewusstes Handeln stärken.

Differentiator: Unterstützend

Wir bieten Zugang zu Wissen, Austausch und praktischen Lösungen, die Nachhaltigkeit alltagstauglich und attraktiv machen.

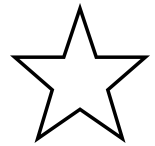
© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Why. How. What.

Unser Purpose und wie wir ihn lebendig machen

WHY?
Purpose erarbeiten

Wir inspirieren Menschen zu einem ressourcenschonenden Lebensstil. Mit Ideen, Produkten und Begegnungen zeigen wir, welches Potenzial im Vorhandenen steckt – und wie daraus auf kreative und einfache Weise Neues entstehen kann.



HOW?
Wie setzen wir das Why um?

Wir machen nachhaltigen Konsum leicht zugänglich – durch sorgfältig ausgewählte Produkte und ein Beratungsumfeld, das Vertrauen schafft.
Zudem öffnen wir Räume, in denen Menschen Wissen teilen, Neues ausprobieren und gemeinsam ins Handeln kommen.



WHAT?
Was bieten wir an?

Wir machen nachhaltigen Konsum leicht zugänglich – durch sorgfältig ausgewählte Produkte und ein Beratungsumfeld, das Vertrauen schafft.
Zudem öffnen wir Räume, in denen Menschen Wissen teilen, Neues ausprobieren und gemeinsam ins Handeln kommen.

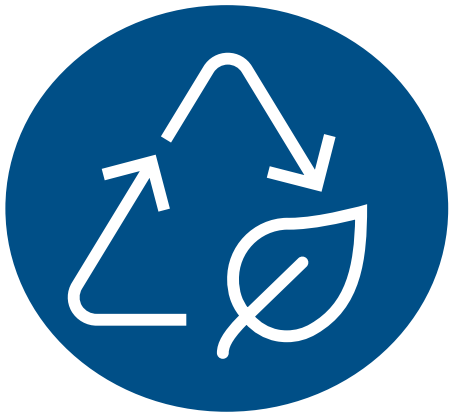


© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Im Mai 2025 wurde bereits ein Workshop zum ZirKa in Nürnberg durchgeführt

1. Workshop: Hintergrund

ZirKa
DAS ZIRKULÄRE KAUFHAUS FÜR NÜRNBERG



Worum geht es beim ZirKa-Projekt?

- Kaufhaus für Wiederverwendung, Reparatur, Upcycling
- Erlebnisort: Konsum, Workshops, Bildung und Kultur
- Beitrag zu Nachhaltigkeit und Stadtentwicklung

Wieso wurde der Workshop veranstaltet?

- Ideen und Erwartungen der Stakeholder sammeln
- Eckpunkte für Umsetzungskonzept diskutieren
- Netzwerke und Kooperationen anstoßen

Wer hat teilgenommen?

- ca. 30 Stakeholder:
  Verwaltung, Wirtschaft, NGOs, Upcycling-/ReUse-Szene, Bildungsinitiativen

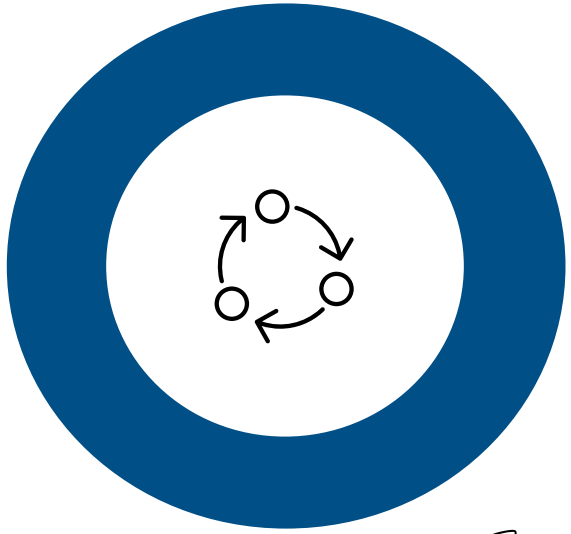
© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Das ZirKa in Nürnberg dient als Leuchtturmprojekt für nachhaltige Stadtentwicklung in Nürnberg

1. Workshop: Ergebnisse auf einen Blick

Ergebnisse

- Mehrwerte: Nutzwert (Service, Lage, Barrierefreiheit), Emotionaler Wert (Treffpunkt, Wohlfühlort), Erlebniswert (Events, Gemeinschaft)
- Prototypen: Repair-Café, Upcycling-Workshops, Co-Working, Pop-ups, Kulturprogramm
- Standortideen: Innenstadt (Citypoint, Kaufhof) oder Alternativen



Takeaways fürs Projekt

- Breite Zielgruppenansprache und soziale Teilhabe sind zentral
- Kombination aus Konsum, Bildung und Kultur macht den Unterschied
- Politische und finanzielle Absicherung ist Voraussetzung
- ZirKa als Leuchtturmprojekt für nachhaltige Stadtentwicklung

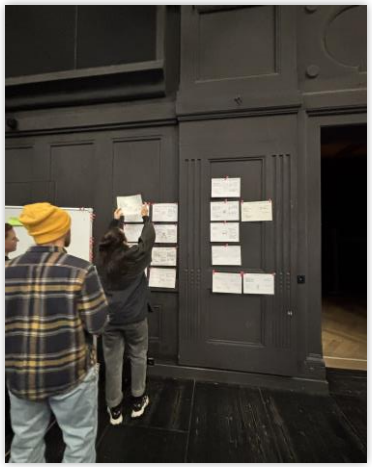
Stakeholder-Mehrwert

- Politische Rückendeckung und Finanzierung
- Betreiber- und Organisationsideen (Stadt, ASN, Partner)
- Angebote und Programme (Handwerk, NGOs, Bildung, Kultur)
- Reichweite und Kommunikation (Medien, Influencer, Schulen)stakehol

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Im Januar 2026 wurde ein weiterer Worksop in Nürnberg durchgeführt

2. Workshop: Hintergrund







Worüber wurde informiert?

- Vorstellung des finalen Umsetzungskonzepts
- Konkretisierung der Mitwirkung: Aufzeigen von Möglichkeiten, wie Akteure operativ dabei sein können
- Aktivierung des Netzwerks: Identifikation von politischer und finanzieller Unterstützung zur Realisierung

Was wurde erarbeitet?

- Erstellung von Stakeholder-Steckbriefen: Abfrage zu Wünschen, Vernetzungsbedarf und konkreten Angeboten (Produkte, Rahmenprogramm, Mitarbeit)
- Detaillierte Bedarfsabfrage: Schriftliche Erfassung von Flächenbedarfen und Warenangebot für die Belegungsplanung

Wer hat teilgenommen?

- Breiter Akteurs-Mix aus 38 Teilnehmern: Verwaltung, Wirtschaft, NGOs, Upcycling-/ReUse-Szene, Bildungsinitiativen

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Unsere Fokus-Zielgruppen

Nachhaltigkeitsorientierten, Trend- & Erlebnisorientierten und Gemeinschaftsorientierten & Teilhabesuchenden – die Menschen, die zu uns passen



Nachhaltigkeitsorientierte:
bewusst & wirkungsorientiert

Diese Zielgruppe lebt bewusst, verantwortungsvoll und ressourcenschonend. Sie bevorzugt Produkte, die langlebig, hochwertig, transparent hergestellt und fair sind. Ihnen ist wichtig, dass Konsum Sinn ergibt und ihre Haltung zur Nachhaltigkeit sichtbar widerspiegelt.

Altersgruppen(kern): 25-45 Jahre

ZirKa spricht sie an durch:
Geprüfte Qualität & transparente Herkunft / Repair-, Reuse- und Upcycling-Angebote / Workshops & ein seriös-kuratiertes Sortiment



Trend- & Erlebnisorientierte:
kreativ & stilbewusst

Diese Zielgruppe ist kreativ, stilbewusst und ästhetikorientiert. Sie lieben Design, Inspiration, besondere Atmosphären und schätzen Orte, die visuell beeindrucken und Community erzeugen. Sie legen Wert auf Individualität und möchten Dinge finden, die nicht jeder hat.

Altersgruppen(kern): 18-35 Jahre

ZirKa spricht sie an durch:
Kuratierte Präsentation, klare Sortierung, visuell starke Flächen / Workshops, Events, Pop-ups / Café & „Instagram-taugliche“ Erlebnisbereiche



Gemeinschaftsorientierte & Teilhabesuchende:
sozial & sinnstiftend

Diese Zielgruppe ist sozial, gemeinschaftsorientiert und sinnstiftend unterwegs. Sie schätzen Austausch, Miteinander und das Weitergeben von Wissen. Ihnen ist es wichtig, aktiv zu bleiben, sich einzubringen und Teil einer Gemeinschaft zu sein. Sie bevorzugen Orte, die Begegnungen ermöglichen und sinnvolle Aktivitäten bieten.

Altersgruppen(kern): 40-70 Jahre

ZirKa spricht sie an durch:
Café & Begegnungsräume / DIY-, Reparatur- und Lernformate / persönliche Beratung & niedrigschwellige Mitmachangebote

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Unsere Fokus-Zielgruppen

Pragmatiker:innen & Preisbewussten und Förderer:innen – die Menschen, die zu uns passen



Pragmatiker:innen & Preisbewusste:
praktisch & lösungsorientiert

Die Pragmatiker:innen & Preisbewussten sind praktisch, lösungsorientiert und zuverlässig. Sie bevorzugen klare Strukturen, faire Preise und funktionale Produkte. Nachhaltigkeit ist für sie wichtig – solange sie einfach, günstig und unkompliziert umzusetzen ist. Sie suchen saubere, qualitativ gute Ware, Orientierung und schnelle, freundliche Services.

Altersgruppen(kern): 30-60 Jahre

ZirKa spricht sie an durch:
Faire Preise & geprüfte Ware / intuitive Sortierung & einfache Prozesse / schnelle Services & freundliche Beratung



Förderer:innen:
wirkungsorientiert & verantwortungsbewusst

Die Förderer:innen sind wirkungsorientiert, verantwortungsbewusst und engagiert. Sie setzen sich für Nachhaltigkeit, Stadtentwicklung und gesellschaftlichen Nutzen ein und legen Wert auf sichtbare, messbare Wirkung. Sie wollen Projekte unterstützen, die Transparenz, Professionalität und positive Wirkung zeigen, und suchen Orte, die neue Zielgruppen erreichen und gesellschaftliches Engagement sichtbar machen.

Altersgruppen(kern): 35-65 Jahre

ZirKa spricht sie an durch:
Einen sichtbaren Leuchtturm für Kreislaufwirtschaft & Teilhabe / klare Ziele, transparente Wirkung, professionelle Umsetzung / breitenwirksame, verantwortungsvolle Angebote

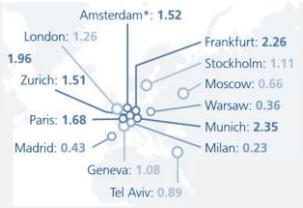
© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Ausgangssituation und Vorgehensweise

Leistungsschwerpunkte für das Umsetzungskonzept

Ziel: ein zirkuläres Kaufhaus für Nürnberg

1 Standortanalyse



- Durchführung von Standortbegehung und Experten-interviews
- Analyse der lokalen Marktsituation in Nürnberg/Identifikation einer möglichen Marktlücke
- Herausarbeitung von potenziellen Standortbereichen (Cluster) für Fläche
- Ausarbeitung von Flächenstrategie und –profil sowie Immobiliensuche

2 Nutzungskonzept



- Zeitstrahl für Meilensteine der Planungs- und Umsetzungsphase
- Entwicklung eines Sortiments-konzeptes sowie weiterer Angebote (Verleih, Reparatur, Workshops)
- Anwendung anhand zweier Flächen /Immobilien (Klein- und Großfläche)
- Recherche nach geeigneter Software (u.a. von ZAK Kempten)

3 Wirtschaftlichkeit



- Vorstellung ausgewählter Trägermodelle sowie rechtliche Rahmenbedingung der Nutzung
- Finanzierung und Kostenstruktur (Business Case)
- Wertschöpfungskette und Partner
- Kurz- und Langfristigkeit des Konzeptes bei Klein- und Großfläche

4 Übergreifende Fragestellungen und Anforderungen



- ZirKa als Alternative zum Neukauf / Förderung von Wiederverwendung, Wiederaufbereitung und Weiternutzung
- Durch Veranstaltungen, Workshops etc. sollen Themen Kreislaufwirtschaft und Ressourcenschonung im städtischen Einzelhandel sicht- und erlebbar gemacht werden.
- Platzierung in der Mitte der Gesellschaft

Methodik

- Trendanalyse und interdisziplinäres Wissen
- Sekundärdatenerhebung und Analyse
- Gespräche und Standortbegehung
- Konzeptentwicklung

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.



Standortanalyse

Standortanalyse: Vorgehensweise und Ergebnisse

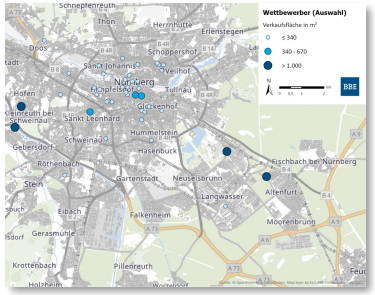
1.1 Best-Practice Beispiele



Vorgehenweise:

- Identifizierung von vier Best-Practice Beispielen (Wiederschön, Halle2, NochMall, Retuna) in verschiedenen Städten
- Durchführung von Experten-gesprächen
- Standortbesichtigung
- Anfertigung von Steckbriefen für jedes Best-Practice
- Darstellung der möglichen Bandbreite von Rechtsform, Zielgruppe, Sortimentsgestaltung, Standortwahl und Verkaufsfläche

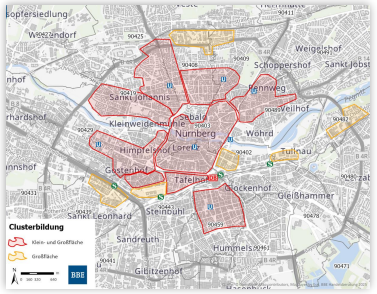
1.2 Marktsituation in Nürnberg



Vorgehenweise:

- Identifizierung branchengleicher Wettbewerber (Gebrauchtwarenkaufhäuser, Second Hand Shops etc.)
- Visualisierung der Wettbewerber anhand des Hauptsortiments und der Verkaufsflächengröße im Stadtgebiet Nürnberg
- Identifizierung von räumlichen Markt- und Angebotslücken sowie Berücksichtigung von Kopplungseffekten

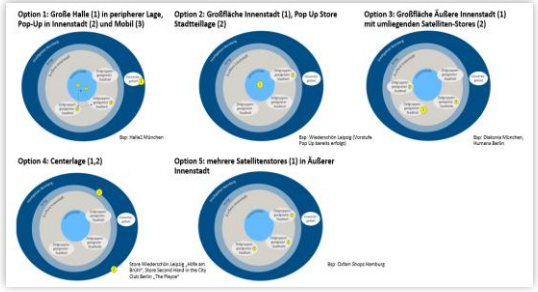
1.3 Standort-Clusteranalyse



Vorgehensweise:

- Bewertung der 28 PLZ-Gebiete anhand von 4 Indikatoren mit einer Bewertungsskala von 0-4
- Indikatoren: Bevölkerungszahl, Bevölkerungsdichte, Einzelhandelsrel. Kaufkraft, Verkaufsfläche in m²/1.000 EW
- PLZ-Gebiete mit Stufe 3 und 4 werden als priorisierte Gebiete ausgewählt
- Identifizierung geeigneter Gebiete/ Cluster innerhalb der priorisierten Gebiete für mögliche Ansiedlung des Projektes

1.4 Flächenstrategie und Immobiliensuche



Vorgehensweise

- Vorstellung möglicher Standortstrategien anhand anderer Best-Practice Beispiele
- Auswahl von zwei konkreten Flächenstrategien für das Projekt
- Einblick in die ersten Ergebnisse der Immobiliensuche (Erstgespräche, Besichtigungen, Standorte)

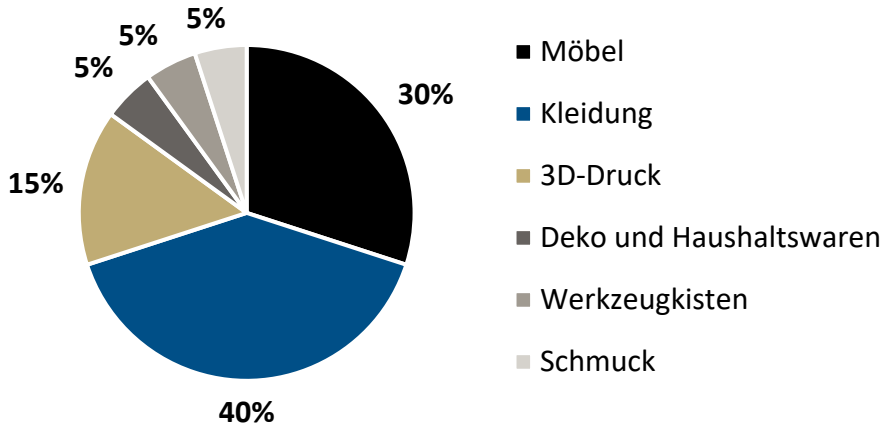
© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Wiederschön Leipzig

Faktencheck

- Adresse: Brühl 1, 04109 Leipzig
- Verkaufsfläche: rd. 550 m²
- Ladenlayout: Offene Regale, kreative Präsentation
- Einkaufsatmosphäre: Modern, kreativ, inspirierend
- Erreichbarkeit: Sehr gut erreichbar mit ÖPNV (Straßenbahn, Bus)
- Betriebsart: Pop-Up Store
- Trägermodell: öffentlich-rechtlich
- Träger: Stadtreinigung Leipzig in Kooperation mit der Aufbauwerk Region Leipzig GmbH
- Eröffnung: 2024

Verkaufsflächenverteilung



Innen- und Außenansicht

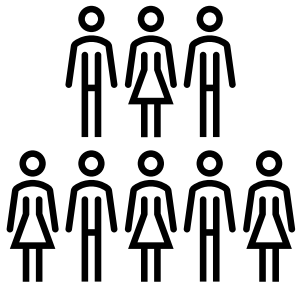






Zielgruppe

- Breite Zielgruppenansprache
- v.a. Familien, junge Erwachsene
- Umweltbewusste Konsumenten
- Designinteressierte



Quelle Fotos: BBE Handelsberatung GmbH, Stadt Nürnberg

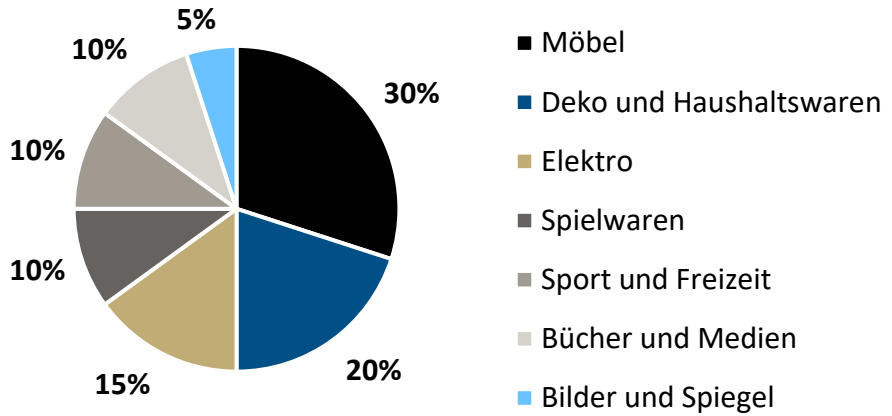
© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Halle 2 München

Faktencheck

- Adresse: Peter-Anders-Straße 15, 81245 München
- Verkaufsfläche: rd. 800 m² (2016) rd. 1.000 m² (seit 2022)
- Ladenlayout: Klare Kategorisierung, Baukastenprinzip
- Einkaufsatmosphäre: Funktional, strukturiert
- Erreichbarkeit: Gut erreichbar mit ÖPNV (Bus)
- Betriebsart: Gebrauchtwarenkaufhaus
- Trägermodell: öffentlich-rechtlich
- Träger: AWM (Abfallwirtschaftsbetrieb München)
- Eröffnung: 2016

Verkaufsflächenverteilung

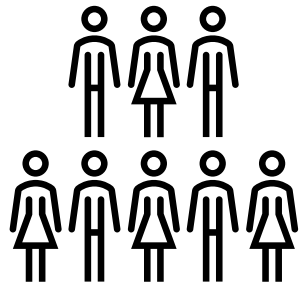


Innen- und Außenansicht



Zielgruppe

- Breite Zielgruppenansprache
- Sozial orientiert
- v.a. Menschen > 60 Jahre, Familien, Studenten, viele Stammkunden, Hobby-Sammler



Quelle Fotos: BBE Handelsberatung GmbH, Stadt Nürnberg

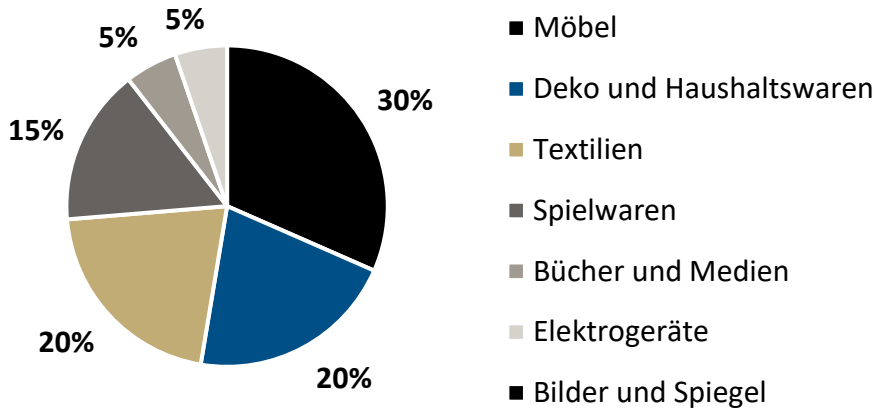
© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

NochMall Berlin

Faktencheck

- Adresse: Auguste-Viktoria-Allee 99, 13403 Berlin-Reinickendorf
- Verkaufsfläche: rd. 2.000 m²
- Ladenlayout: Weitläufig, gut strukturierte Bereiche
- Einkaufsatmosphäre: Großzügig, gut organisiert
- Erreichbarkeit: Gut erreichbar mit ÖPNV (Bus)
- Betriebsart: Gebrauchtwarenkaufhaus
- Trägermodell: 100% Tochterunternehmen (GmbH)
- Träger: BSR (Berliner Stadtreinigung)
- Eröffnung: 2020

Verkaufsflächenverteilung

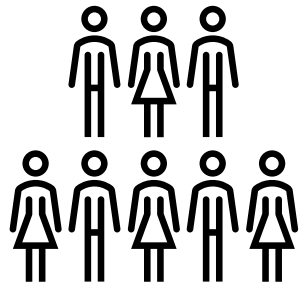


Innen- und Außenansicht



Zielgruppe

- Breite Zielgruppenansprache
- v.a. Frauen zwischen 36-41 Jahren, Studierende
- „langer Donnerstag“ bis 20:00 Uhr geöffnet, um auch anderes Publikum anzusprechen



Quelle Fotos: NochMall Homepage

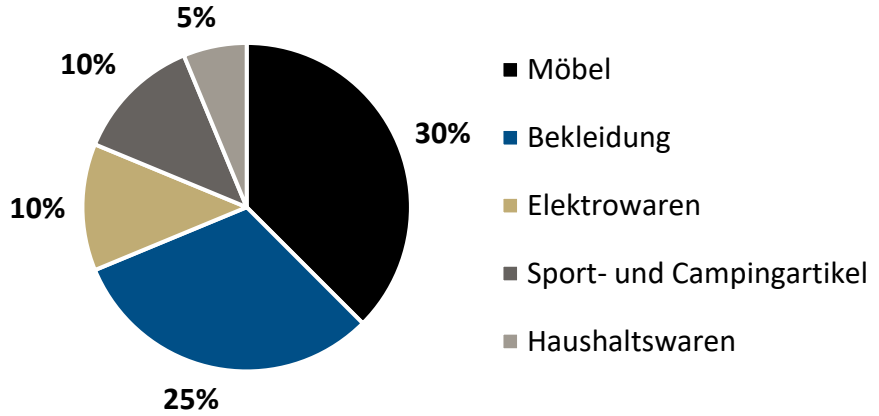
© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

ReTuna Schweden

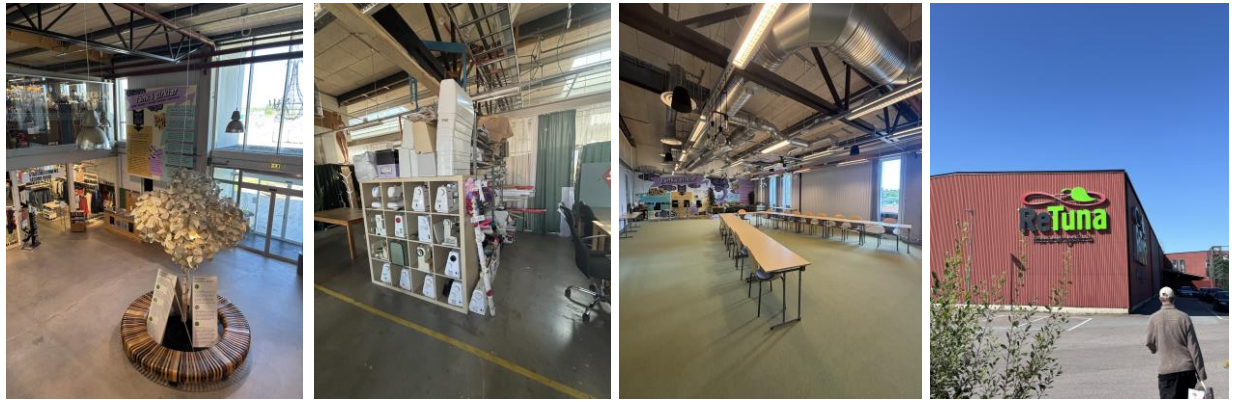
Faktencheck

- Adresse: Folkestaleden 5, 635 10 Eskilstuna
- Verkaufsfläche: rd. 3.000 m² (2028 Erweiterung geplant)
- Ladenlayout: Besucherweg, modulare Fixtures
- Einkaufsatmosphäre: Entspannt, klimasmart, hochwertig
- Erreichbarkeit: Gut erreichbar mit ÖPNV (Bus)
- Betriebsart: Gebrauchtwarenkaufhaus
- Trägermodell: öffentlich-rechtlich
- Träger: Stadt Eskilstuna und EEM (Energi och Miljö)
- Eröffnung: 2015

Verkaufsflächenverteilung

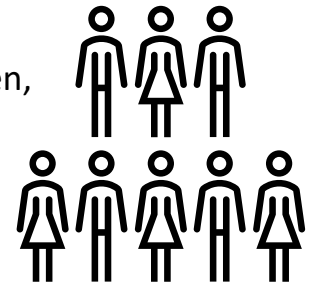


Innen- und Außenansicht



Zielgruppe

- Breite Zielgruppenansprache
- v.a. Frauen, Mütter, Multikulturelle Familien, Senior*innen, Studierende
- Sammler*innen
- Personen aus der Mittel- und Oberschicht

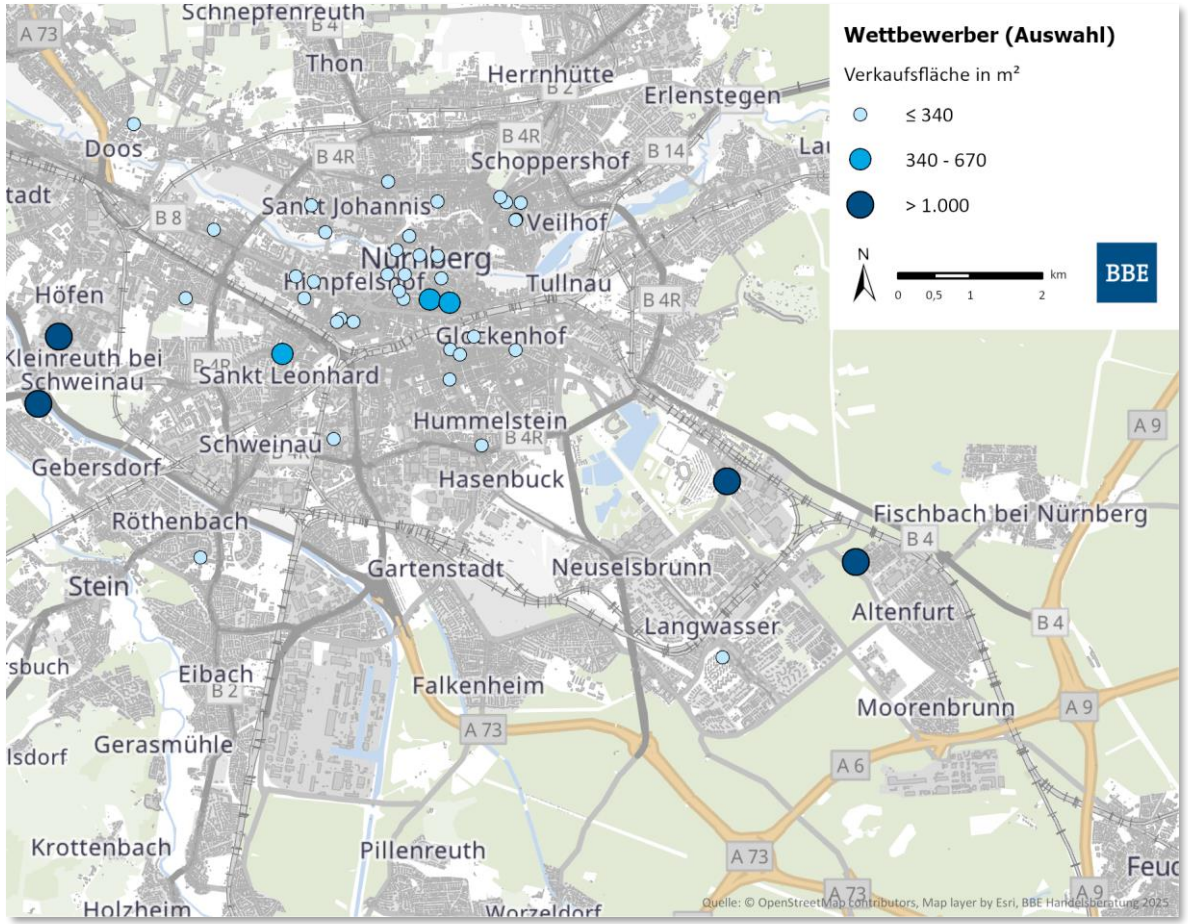


Quelle Fotos: Stadt Nürnberg

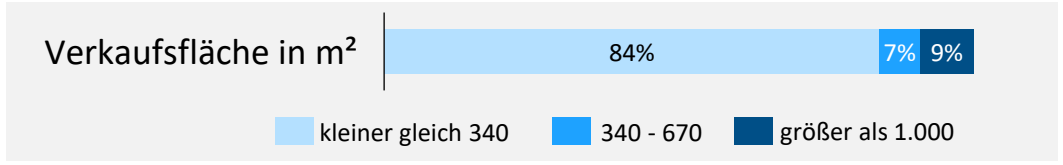
© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Die meisten, überwiegend kleinflächigen, Wettbewerber befinden sich im inneren Stadtgebiet

Fokus: Verkaufsfläche



n = 43



u.a. Mit Ecken und Kanten, Hanni‘s, Vinty‘s, ReSales

u.a. allerhand Gebrauchtwarenladen, Grüne Erde Store, Gentlemachine

u.a. Arche aktiv!markt Gebrauchtwarenhöfe Sigmundstr. und Altenfurt, Noris-Arbeit (NOA), BRK-Gebrauchtwarenhalle

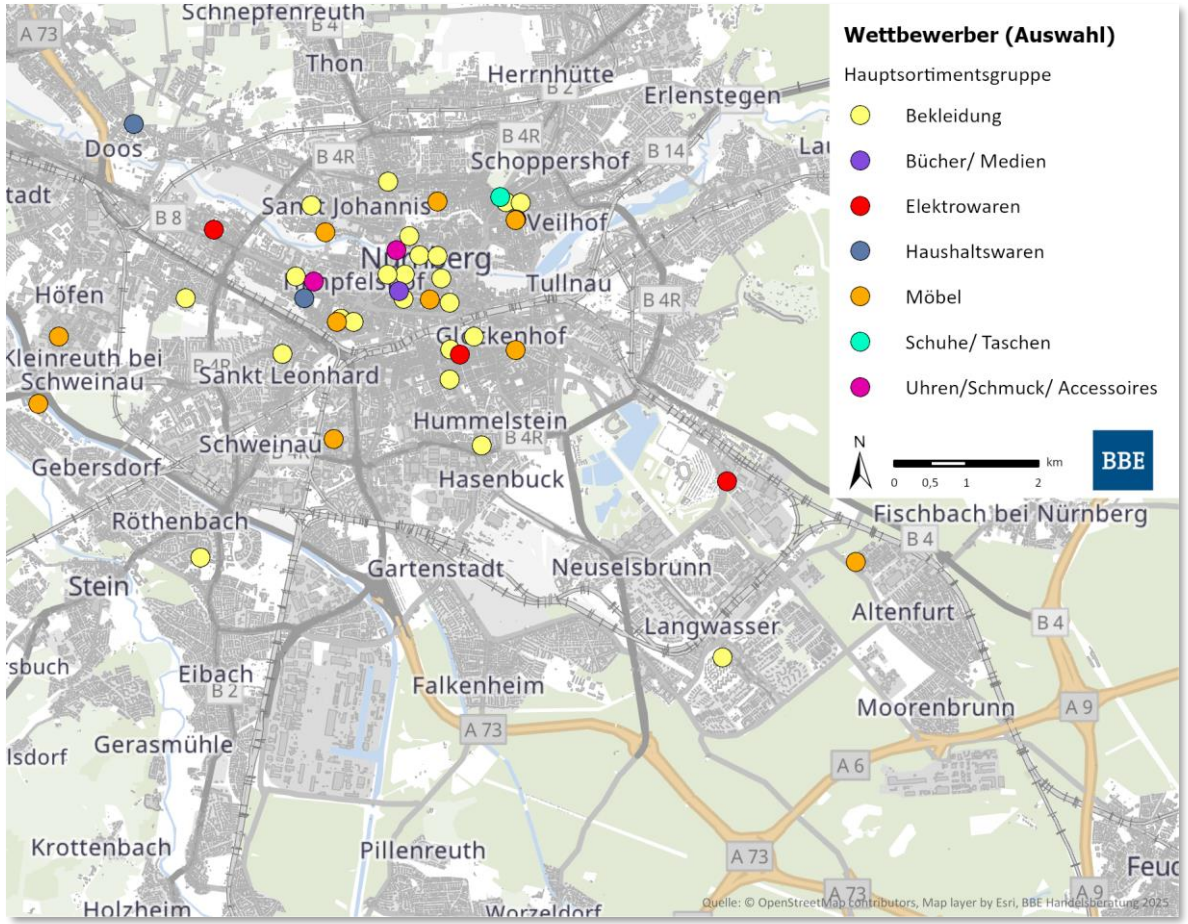
Nürnberger Trempelmarkt

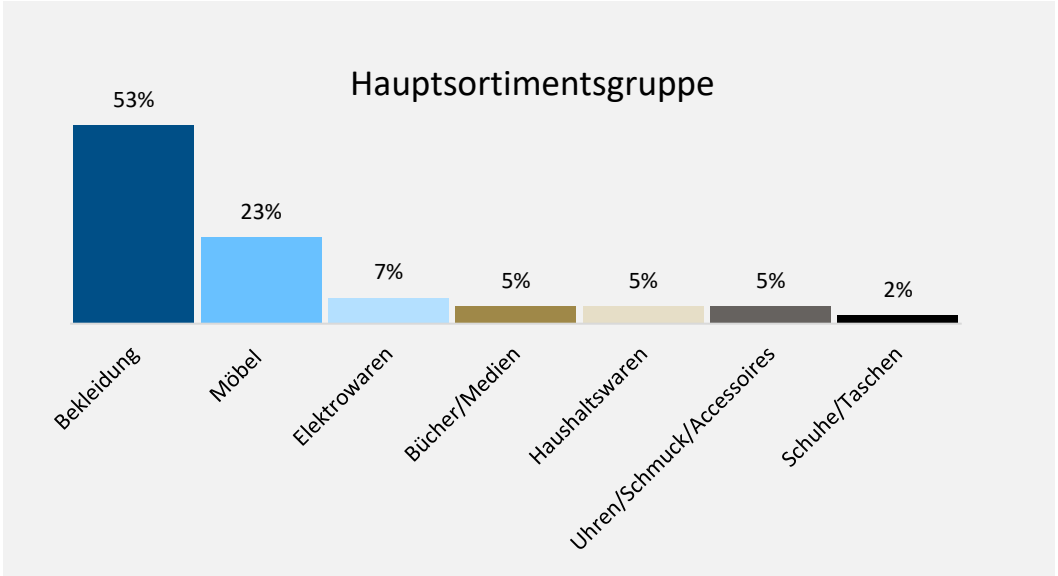
Innenstadt | 1 x Fr + Sa (Mai und September)

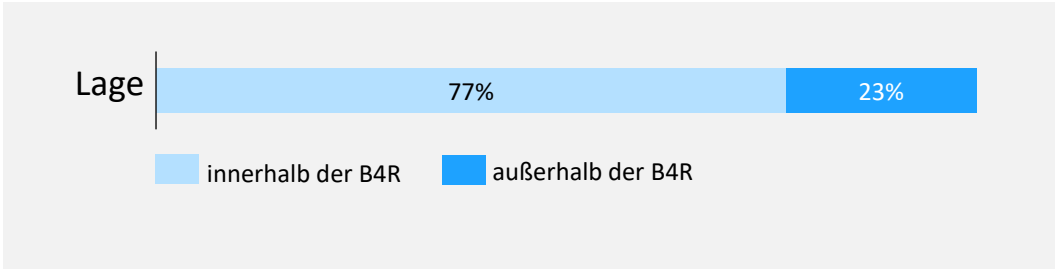
© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Bekleidung und Möbel werden am meisten als Sortiment angeboten

Fokus: Angebot und Sortiment





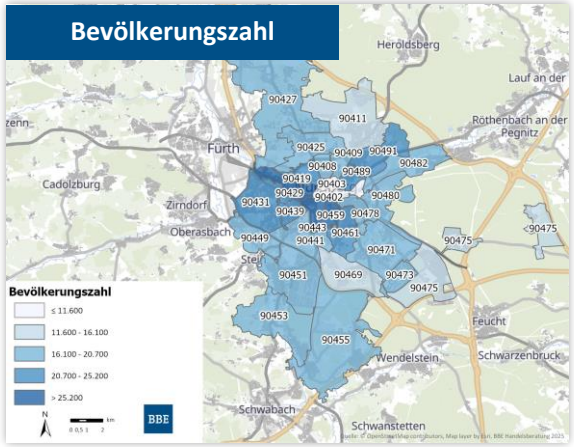


© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Alle vier Indikatoren werden auf einer Skala von 0 bis 4 bewertet

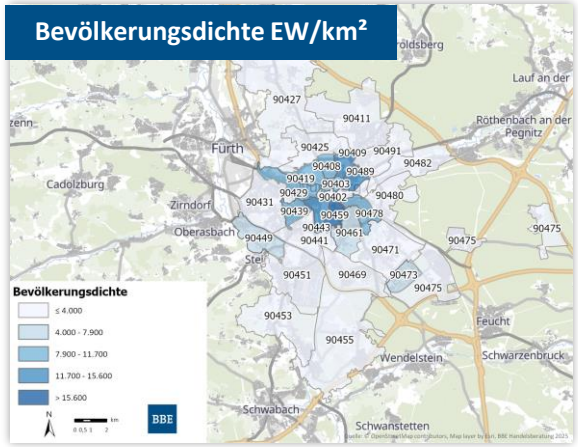
Relevante Standortfaktoren mit Bewertung

Bevölkerungszahl



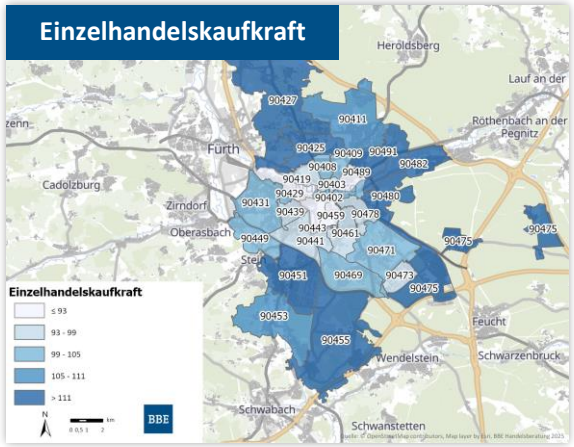
- Die höchste Bevölkerungszahl mit > 25.000 Einwohnern in Nürnberg weisen vor allem die Stadtteile Eberhardshof, Steinbühl, Glockenhof und Galgenhof im weiteren Innenstadtgürtel Süd-West auf. Dies begründet sich in der dichten Wohn-Blockrand-bebauung in den Gebieten.

Bevölkerungsdichte EW/km²



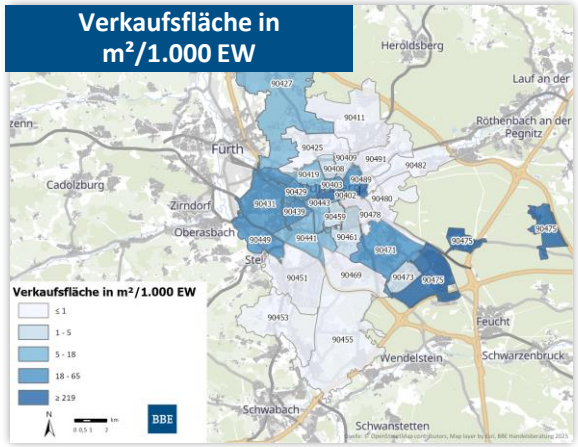
- In den südlichen Stadtteilen Galgenhof, Steinbühl und Hummelstein fällt mit rd. 16.000 Einwohnern/ km² in Nürnberg die Bevölkerungs-dichte am höchsten aus. Hier handelt es sich um eng bebaute Quartiere mit viel Bestandswohnen und wenig Grünflächen.

Einzelhandelskaufkraft



- Die Einzelhandelskaufkraft in Nürnberg ist in den südlichen Stadtteilen (Herpersdorf, Eibacher Forst und Gaulnhofen) und nördlichen Stadtteilen (Buch, Boxdorf und Almoshof) überdurchschnittlich hoch.

Verkaufsfläche in m²/1.000 EW



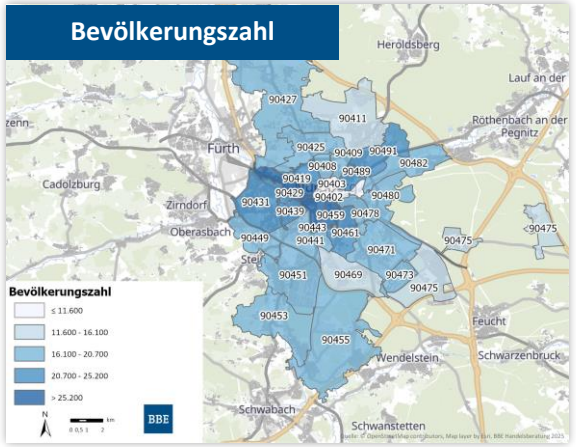
- Die höchste Verkaufsflächen-dichte im Raum Nürnberg liegt in Stadtteilen Altenfurt und Langwasser.

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Alle vier Indikatoren werden auf einer Skala von 0 bis 4 bewertet

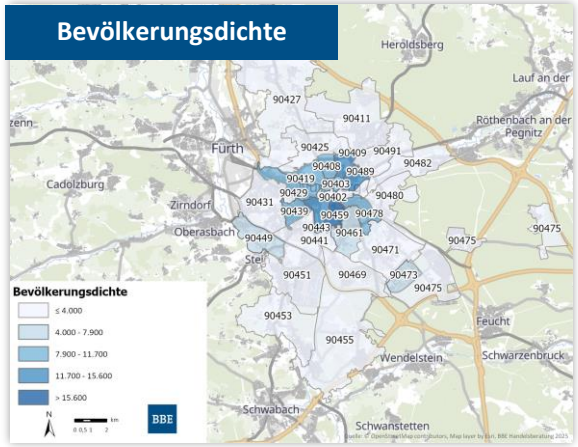
Relevante Standortfaktoren mit Bewertung

Bevölkerungszahl



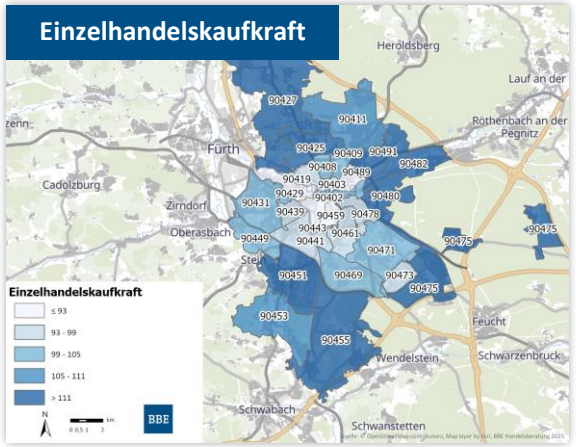
	Bewertung
≤ 11.600	0
11.600 – 16.100	1
16.100 – 20.700	2
20.700 – 25.200	3
≥ 25.200	4

Bevölkerungsdichte



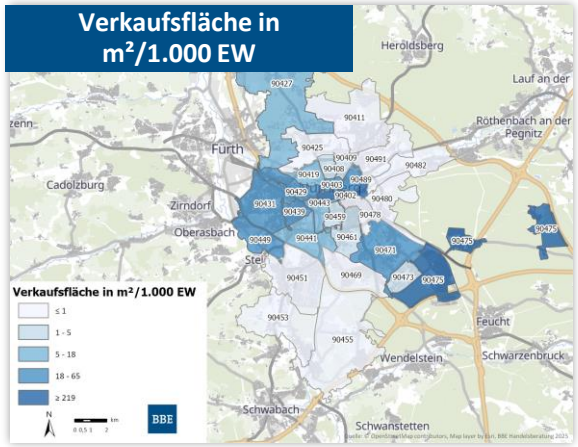
	Bewertung
≤ 4.000	0
4.000 – 7.900	1
7.900 – 11.700	2
11.700 – 15.600	3
≥ 15.600	4

Einzelhandelskaufkraft



	Bewertung
≤ 93	1
93 – 99	3
99 – 105	4
105 – 111	3
≥ 111	1

Verkaufsfläche in m²/1.000 EW



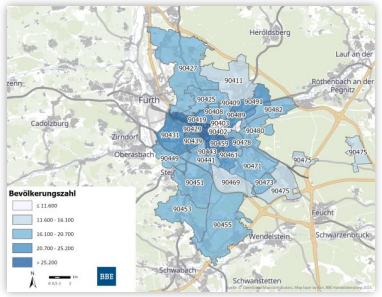
	Bewertung
≤ 1	0
1 – 5	1
5 – 18	2
18 – 65	3
≥ 219	4

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Daraus ergibt sich eine Gesamtauswertung, die jedes Postleitzahlgebiet übergeordnet bewertet

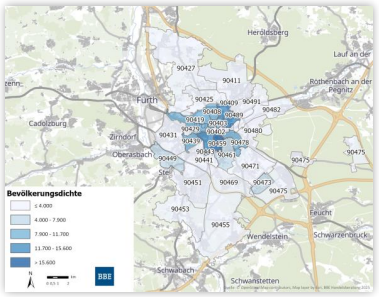
Aufsummierung / Überlappung der Einzelfaktoren

Bevölkerungszahl



+

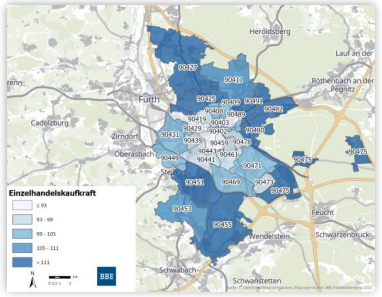
Bevölkerungsdichte



+

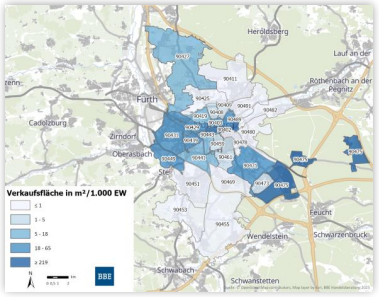
+

Einzelhandelskaufkraft



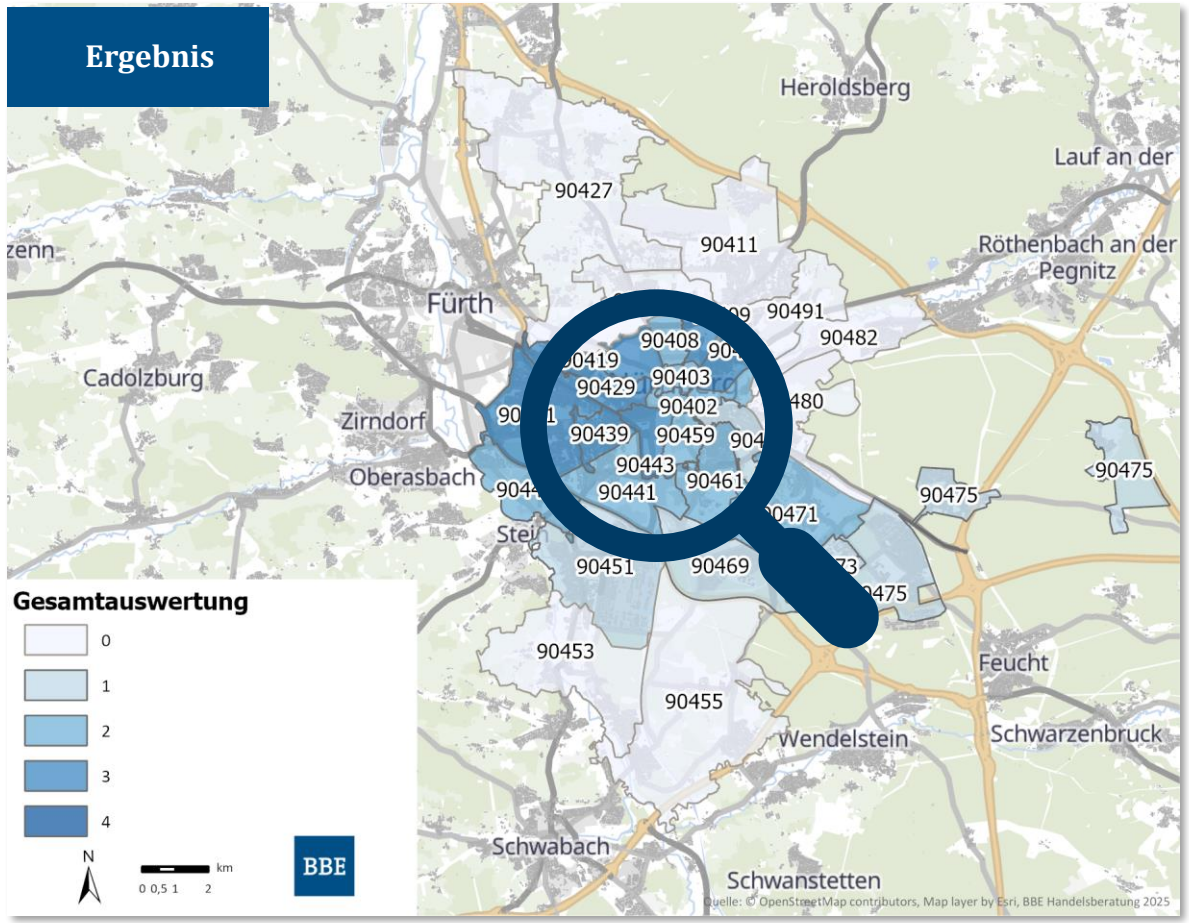
+

Verkaufsfläche in m²/1.000 EW



=

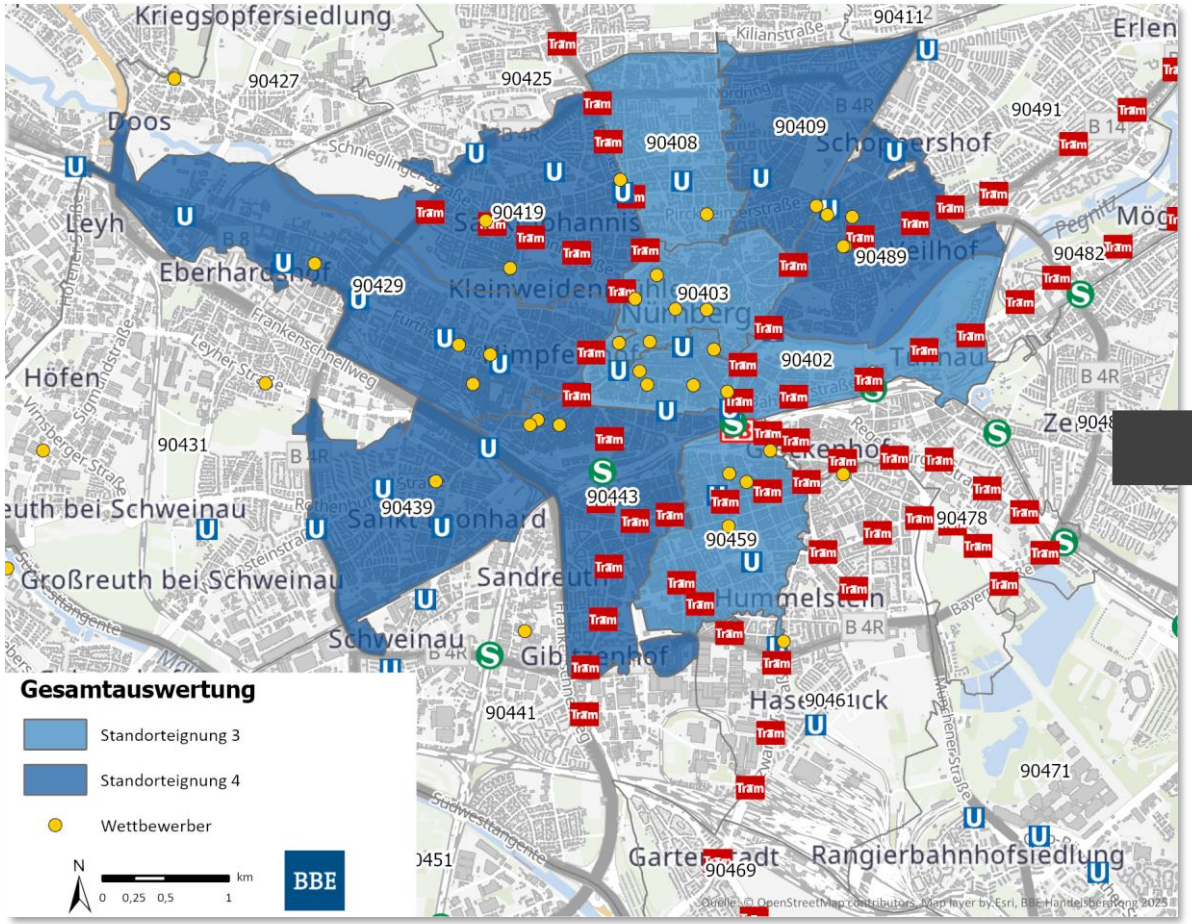
Ergebnis

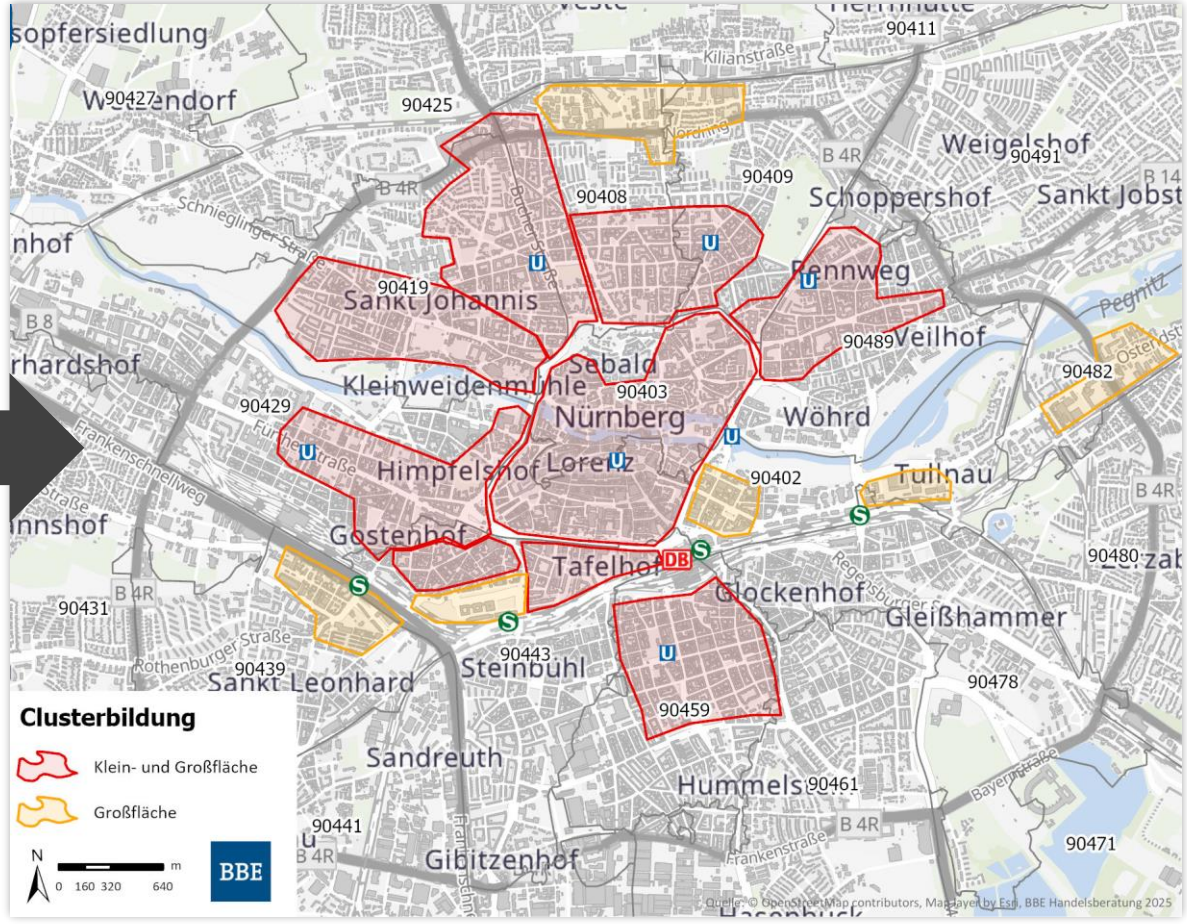


© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Zur Clusterbildung werden die öffentlichen Verkehrsmittel und Wettbewerber als Grundlage herangezogen

Ausgangsbasis sind die Gebiete von Stufe 3 und 4

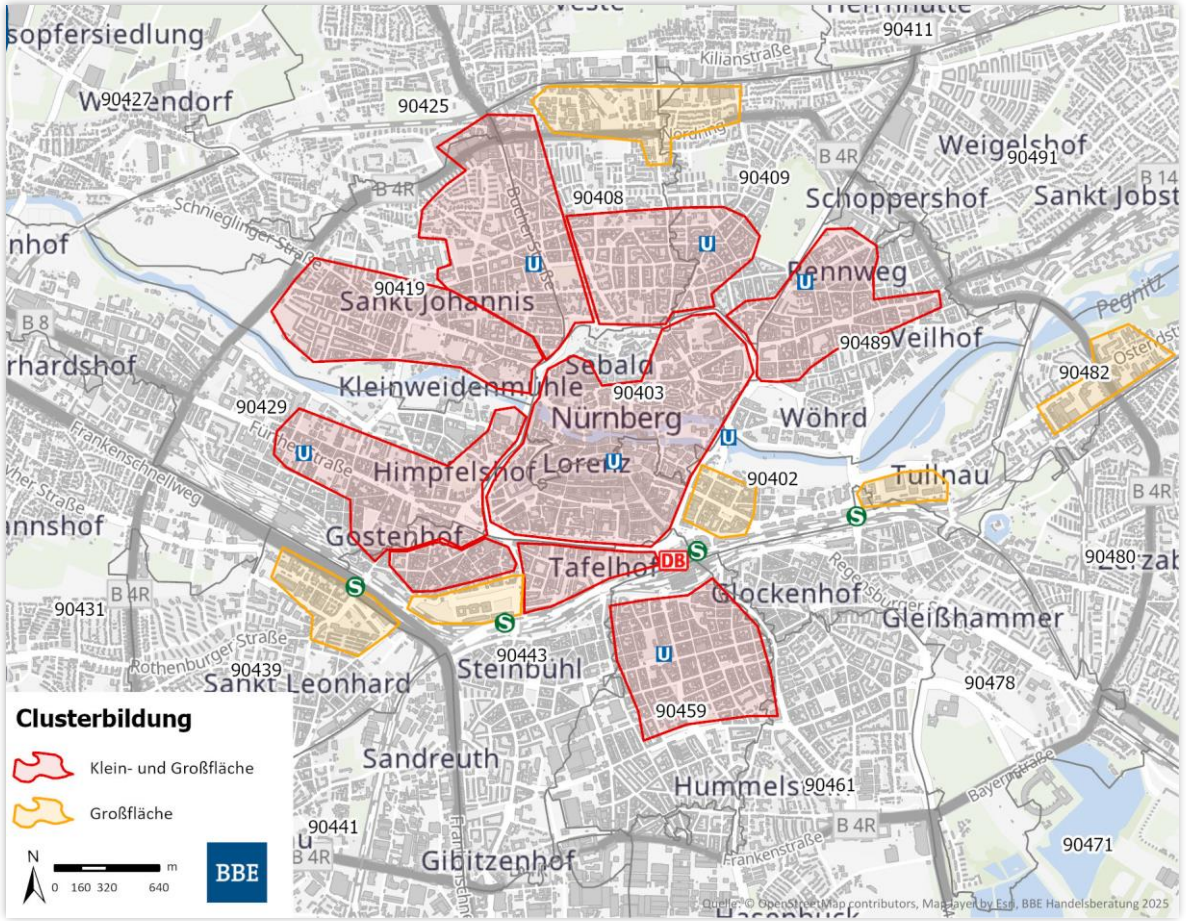




© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Durch vorangegangenen Analysen sowie Standortexpertisen werden Cluster für die Standortwahl gebildet

Empfohlene Clusterbereiche



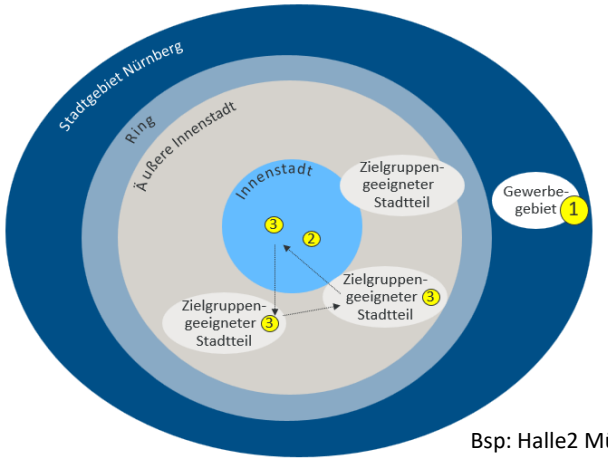
- Für Groß- und Kleinflächen werden besonders die **rot markierten Gebiete priorisiert.** Diese wurden innerhalb der Stadtteile auf Grundlage der verkehrlichen Erreichbarkeit (Tram, U-Bahn, S-Bahn), der Zielgruppe sowie Kopplungseffekte durch ähnliche Anbieter abgegrenzt.
- Für die Immobiliensuche der ZirKa Kaufhauses werden vor allem die **Stadtteile innerhalb der B4R** bevorzugt. Hierunter zählen die Stadtteile **Altstadt, St. Johannis, Bielingplatz, Maxfeld, Wöhrd, Gostenhof (Goho) und Galgenhof.**
- Die **orangen markierten Gebiete** sind überwiegend Gewerbegebiete bzw. dezentrale Lagen, wodurch diese ausschließlich **für Großflächen** (> 800 m²) **geeignet** sind.
- Hierunter zählen im Norden das Gewerbegebiet entlang des Nordrings, im Osten die Gewerbegebiete entlang der Ostendstraße sowie im Westen die Gebiete an der S-Bahn „Rothenburger Straße“ und „Steinbühl“.

» **Bei der Flächen- bzw. Immobiliensuche empfehlen wir, sich auf den ausgewählten Kartenausschnitt zu begrenzen und bestenfalls Immobilien innerhalb der markierten Gebiete zu identifzieren.**

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

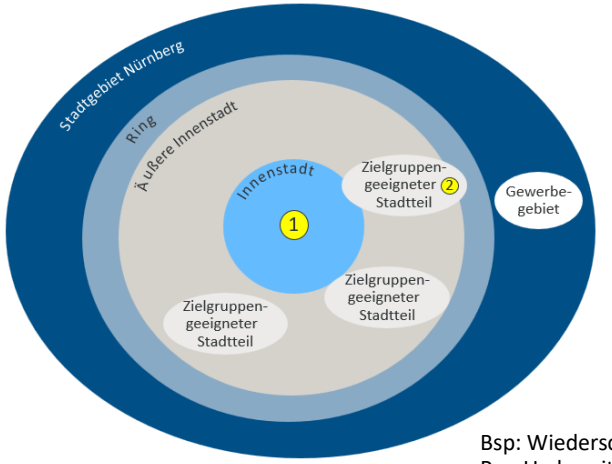
Folgende Flächenkombinationen sind für das ZirKa vorstellbar

Option 1: Große Halle (1) in peripherer Lage, Pop-Up in Innenstadt (2) und Mobil (3)



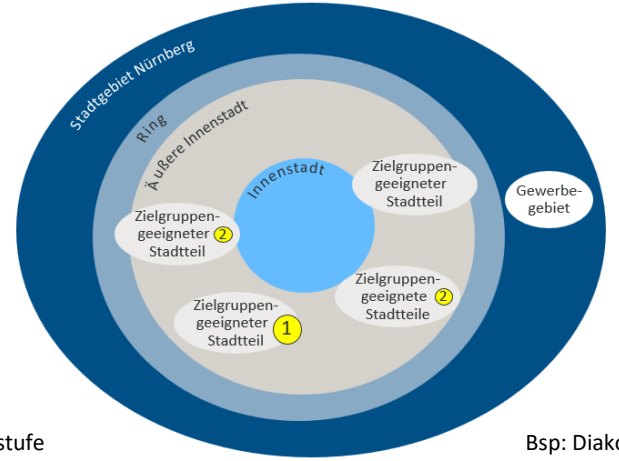
Bsp: Halle2 München

Option 2: Großfläche Innenstadt (1), Pop Up Store Stadtteillage (2)



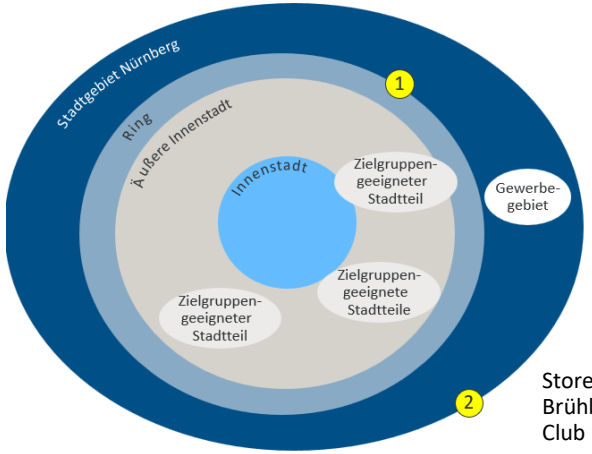
Bsp: Wiederschön Leipzig (Vorstufe Pop Up bereits erfolgt)

Option 3: Großfläche Äußere Innenstadt (1) mit umliegenden Satelliten-Stores (2)



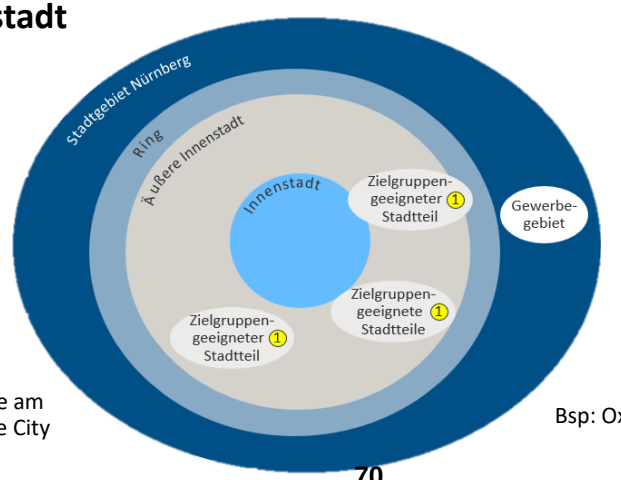
Bsp: Diakonia München, Humana Berlin

Option 4: Centerlage (1,2)



Store Wiederschön Leipzig „Höfe am Brühl“, Store Second Hand in the City Club Berlin „The Playce“

Option 5: mehrere Satellitenstores (1) in Äußerer Innenstadt



Bsp: Oxfam Shops Hamburg

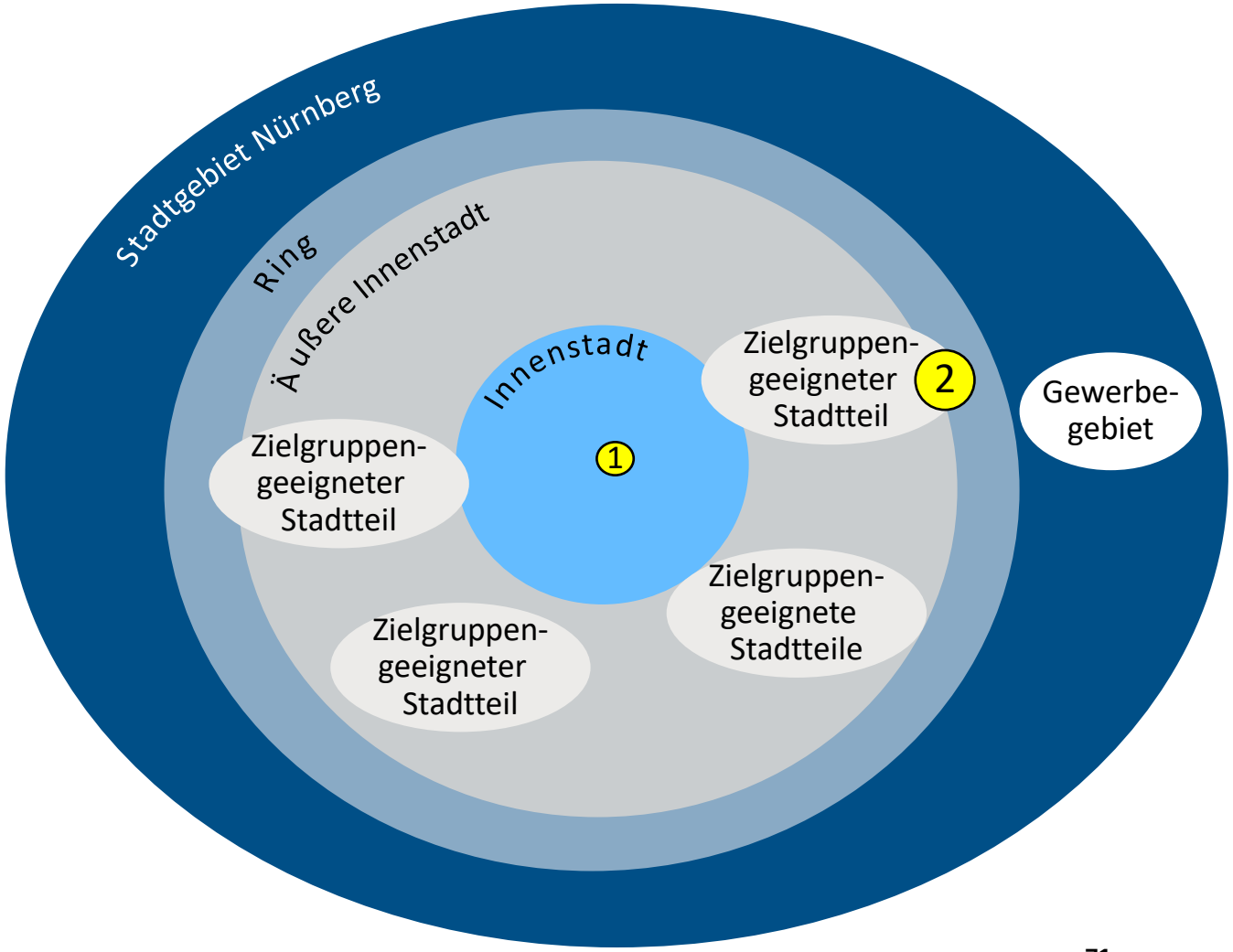
Option 6: Innenstadt-Store mit Großfläche in Stadtteillage (parallel oder nachgelagert)



© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Favorit: Option 6 für das ZirKa

Innenstadt-Store mit Großfläche in Stadtteillage (parallel oder nachgelagert)



1 Pop-Up oder City-Store in Innenstadt

2 Großfläche Äußere Innenstadt

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Für die Immobilien-Stakeholder Ansprache wurden zwei Flächenprofile ausgearbeitet

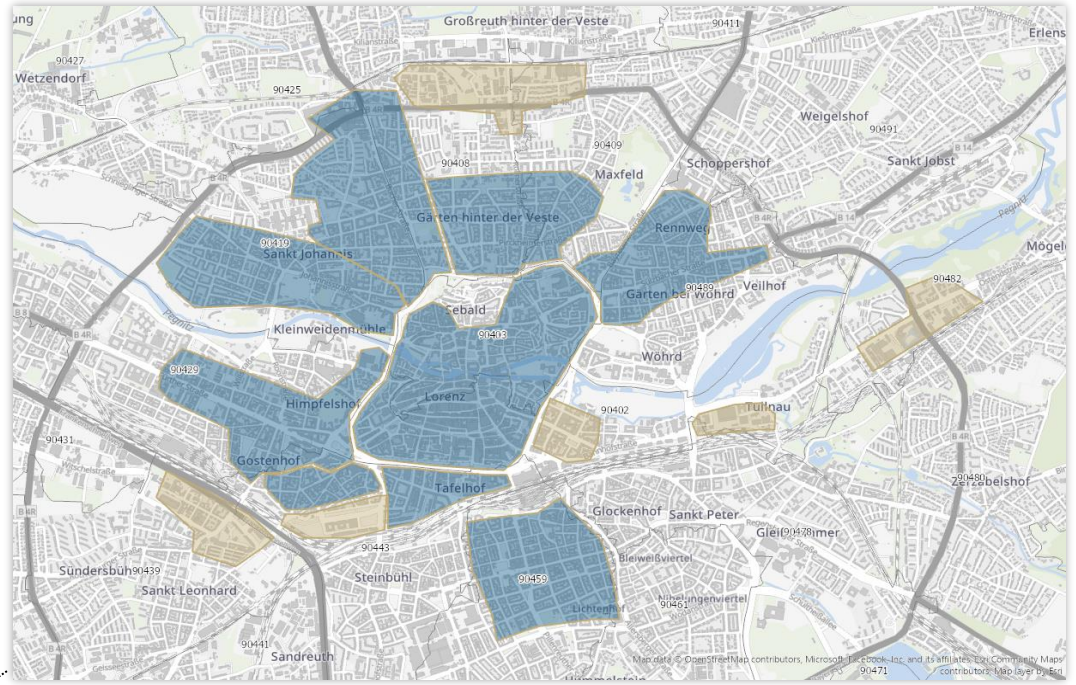
Klein- und Großfläche

FLÄCHENANFORDERUNG A:

- **Standort:**
  Innenstadt / Äußere Innenstadt
- **Größe:**
  300 - 500 m²

FLÄCHENANFORDERUNG B:

- **Standort:**
  Stadtteillage / Randgebiet der Stadt Nürnberg
- **Größe:**
  1.000 - 2.000 m²



Präferierte Standorte

Für Klein- und Großfläche

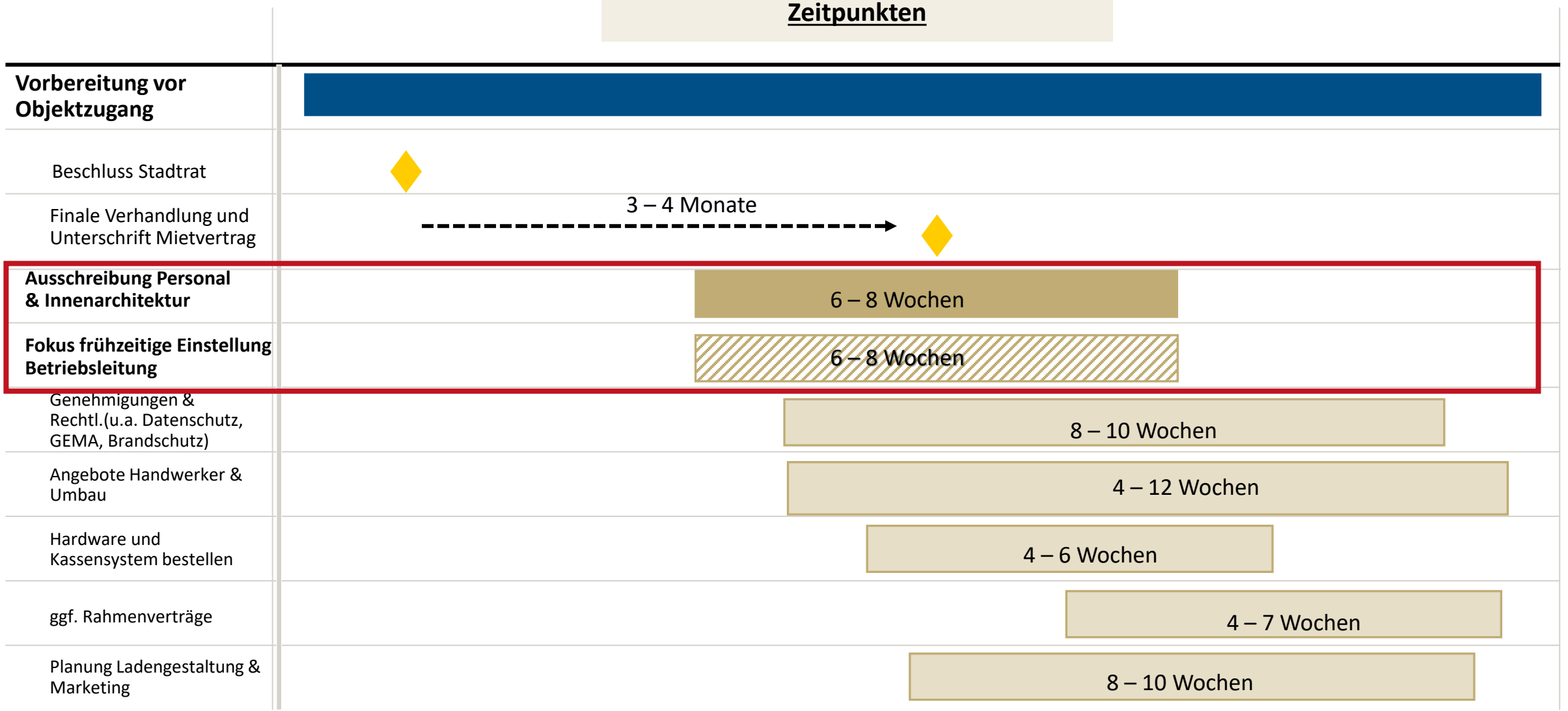
Für Großfläche

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Sortiments- und Nutzungskonzept

Zeitplan (vor Objektzugang)

- Indikative Darstellung -
konkreter Zeitplan abhängig von städtischen Entscheidungsprozessen und Zeitpunkten

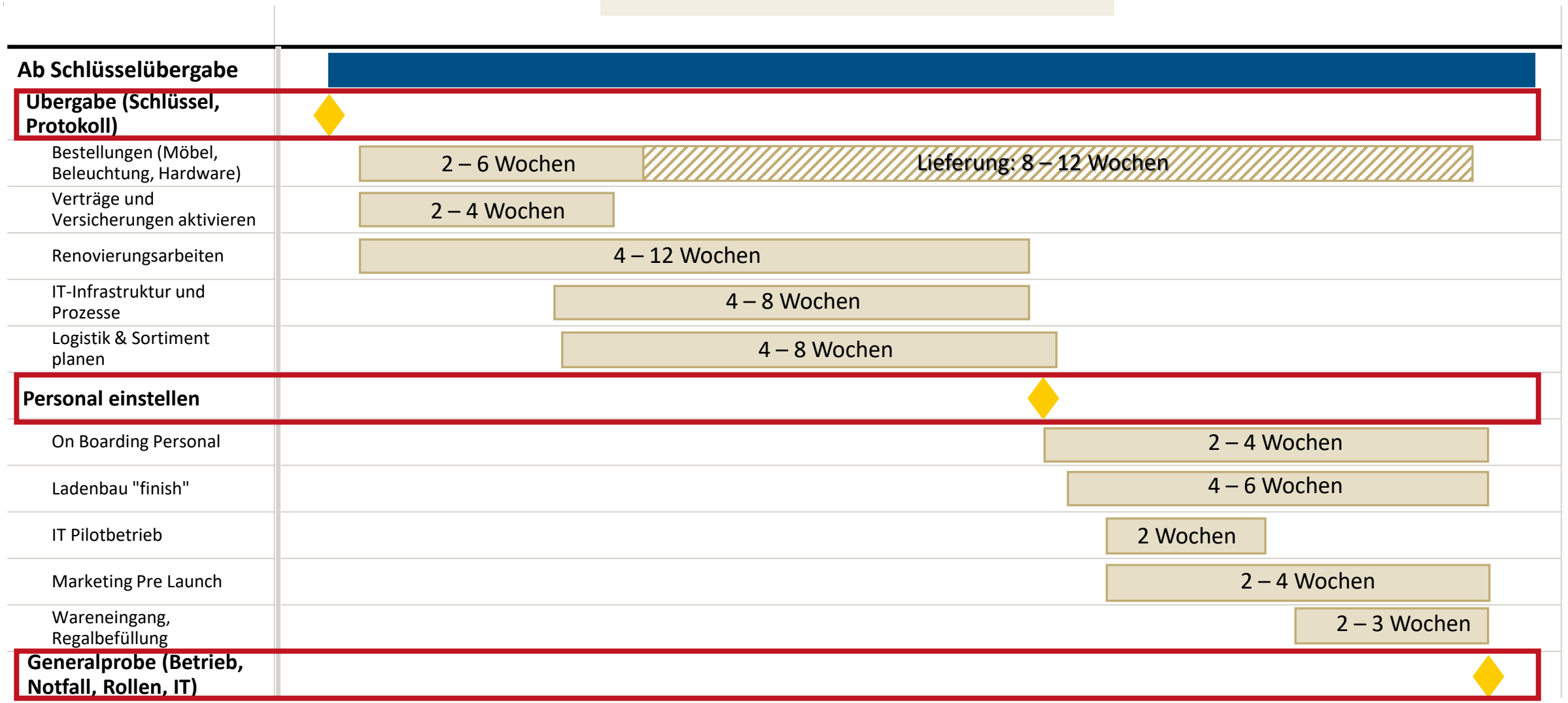


Zeitplan beruht auf BgA Modell, bei Gründung einer GmbH verlängert sich Zeitplan

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Zeitplan (Mietbeginn)

- Indikative Darstellung -
konkreter Zeitplan abhängig von städtischen Entscheidungsprozessen und Zeitpunkten

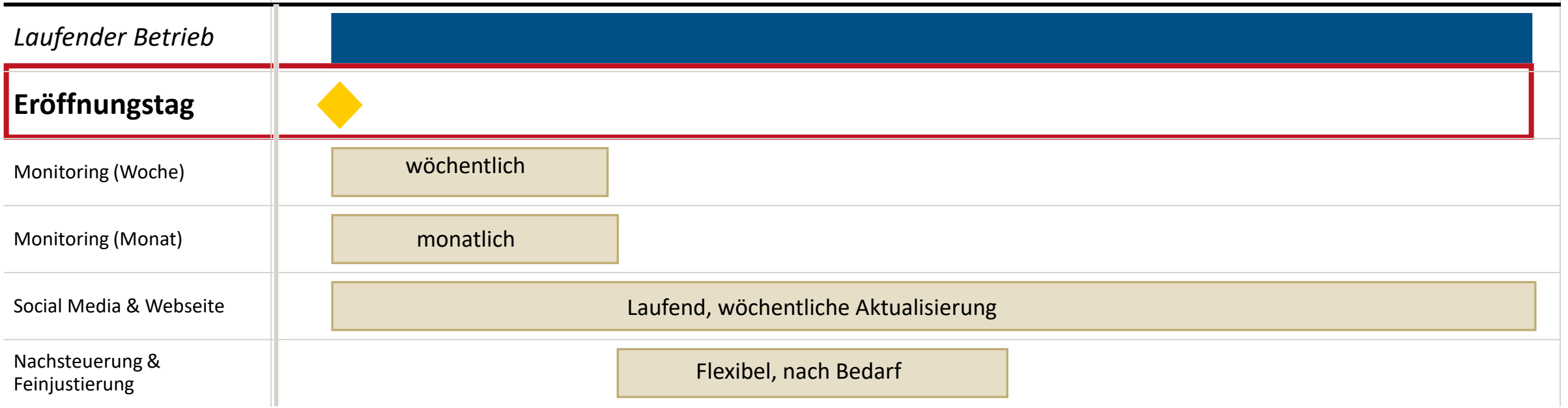


Zeitplan beruht auf BgA Modell, bei Gründung einer GmbH verlängert sich Zeitplan

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Zeitplan (Eröffnung)

- Indikative Darstellung -
konkreter Zeitplan abhängig von städtischen Entscheidungsprozessen und Zeitpunkten



ÜBERBLICK:

Stadtratsbeschluss bis Unterschrift Mietvertrag: 3 – 4 Monate

Unterschrift Mietvertrag – Schlüsselübergabe: hängt von Mietbeginn ab

Schlüsselübergabe bis Eröffnung (=Vorbereitungszeit): circa 3 – 4 Monate

Zeitplan beruht auf BgA Modell, bei Gründung einer GmbH verlängert sich Zeitplan

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Exkurs: Definition von Abfällen

§ 3 Abs. 1 Kreislaufwirtschaftsgesetz (KrWG)

„Abfälle im Sinne dieses Gesetzes sind alle Stoffe oder Gegenstände, deren sich ihr Besitzer entledigt, entledigen will oder entledigen muss.“



§ 3 Abs. 21 Kreislaufwirtschaftsgesetz (KrWG)

*„**Wiederverwendung** im Sinne dieses Gesetzes ist jedes Verfahren, bei dem Erzeugnisse oder Bestandteile, die keine Abfälle sind, wieder für denselben Zweck verwendet werden, für den sie ursprünglich bestimmt waren.“*

Ein Gegenstand wird Abfall, wenn eine dieser drei Bedingungen zutrifft:

- Entledigung
- Entledigungswille
- Entledigungspflicht



Wiederverwendung (kein Abfall): Wenn Produkte oder ihre Bestandteile, die keine Abfälle sind, nochmals für denselben Zweck genutzt werden

Vorbereitung zur Wiederverwendung §3 Abs. 24 KrWG**:** Wenn Abfälle geprüft, gereinigt oder repariert werden, damit sie wiederverwendet werden können

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Woher kommt die Ware?

Ein Blick hinter die Kulissen

Warenabgabe von Kundschaft bei Containern auf Wertstoffhof

Warenangabe von Kundschaft an „Zirka-Annahmestelle“ auf Wertstoffhof

2 VZÄ

Sammlung auf Wertstoffhof

Sortierung nach Sortimenten und Zirka-Standort

- Innenstadtfläche (nur A-Ware)
- Großfläche (A-, B- und C-Ware)

Verladung in Container



Container, in denen Ware zu Halle2 transportiert wird

Lieferung an ZirKa

- 1 LKW 3,5 T für Innenstadt-Fläche
- 1 LKW 7,5 T für Großfläche Stadtteillage

genaue Anweisungen und Vorgaben für Wertstoffhöfe, stetiger Austausch (Qualitäts-SLAs)

- **A Ware:** sofort verkaufsfähig (Premium, ohne Mängel)
- **B Ware:** kleiner Reparatur-/Aufbereitungsbedarf (Visible Mending, Reinigung)
- **C Ware:** ausschließlich für Upcycling/Workshop, kein Direktverkauf

Organisation über Warenwirtschaftssystem (WWS) – Vorschlag: ZAK Software „ReUse Studio“



Abgabestelle der Waren am Wertstoffhof für Halle2



Sortierung nach Sortimenten der abgegebenen Waren (Beispiel Halle2 München)

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Sortiments- und Nutzungskonzept: Kleinfläche

Logistik & Personal

Betrieb & Logistik

Di–Sa 11–19 Uhr

- A-Ware von Wertstoffhöfen: max. 2x pro Woche morgens zu Beginn, nach Auslastung /KPIs anzupassen (8:30 – 10:30 Uhr)
- Kundenabgaben während Öffnungszeiten → AGB-ähnliche Kurzregeln für Kund:innenabgaben (siehe Abb. 1)
- Warenannahme: Erfassung/ Prüfung mit Liste und Einlagerung

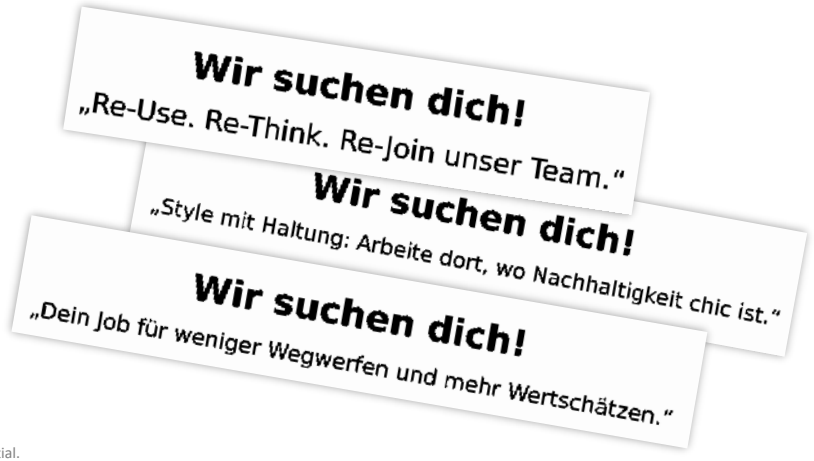


Abb. 1 Beispiel Halle 2, Foto BBE

Personal

- Store Lead **(=Betriebsleitung**) (1 VZÄ)
- Marketing/Workshops (0,5 VZÄ)
- Verkauf (1,5 VZÄ bzw. 3 TZ)
- VM (0,5 VZÄ)
- Backoffice /Lager /Annahme (1 VZÄ)
- Transport / Logistik (1 VZÄ)

Klare Rollenaufteilung von Verkauf und Lager, Personal mit Einzelhandelsexpertise



© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Sortiments- und Nutzungskonzept: Kleinfläche

Fläche, Sortiment, Ladenlayout & Preise

Fläche & Nutzung





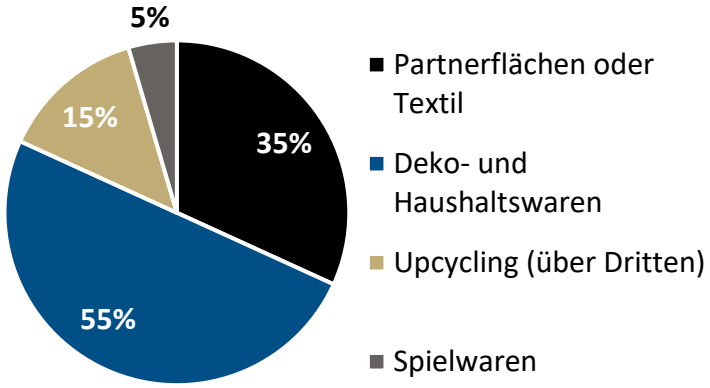
Midjourney, BBE

Obergeschoss (rd. 200 m²)

- **Workshops/Bildung (rd. 80 m²)**: u.a. Visible Mending (Flicken & Patchen), Zero-Waste Basics, 3D-Druck (recycelt), Klima-Puzzle/Talks mit lokalen Partnern; mit Teilnahmegebühr
- **Energieberatung für Bürgerinnen und Bürger** (rd. 50 m²)
- **Repair Café:** jeden Samstag (rd. 20 m²)
- **Bücher & Medien mit Lese-Ecke (rd. 50 m²)**

Ladenfläche im Erdgeschoss (rd. 300 m²)

Anteil der m² in %; saisonal anpassen



Untergeschoss (rd. 200 m²)

Lager, Sortierung

Ladenlayout

- **Wohlfühl-Standards**: Musik, Deko, Pflanzen, freundliches und beruhigendes Branding
- Energiepunkte: „Story-Wände“ und Zonierung (Front–Mid–Back)
- Info-Tafel und Schaufenster „Heute im OG …“ als Frequenzbooster

Pricing & Kasse

- Preispolitik: **klare Preis-Leitplanken** je Kategorie (über Software zu empfehlen)
- Garantie-/Gewährleistungsregeln je Kategorie
- Dynamik: Saisonale Rotationspläne
- „Drop Days“ für kuratierte Ware
- Kassen-/Warenwirtschaft: Artikelkategorien, einfache Barcode-/ Preisetiketten

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Sortiments- und Nutzungskonzept: Kleinfläche

Regionale Partner, kuratierte Händler & lokale Kreative

Mögliche Händler/Reuse-Akteure

- Liliths Second Hand Laden
- Mit Ecken und Kanten
- BRK Gebrauchtwaren
- Vinty‘s Nürnberg
- Hanni‘s Secondhand
- Gentle Machine
- Möbel Wachsmann
- raumwunder



Mit Ecken und Kanten, eigenes Foto



Vinty‘s, Foto, eigenes Foto

Mögliche KünstlerInnen/Labels

- mudra Nähwerkstatt Nürnberg
- ONCE there was a festive table
- Besitzbar
- Cinta.Case
- Wassi handmade

Kooperationsidee

- Zusammenarbeit mit ausgewählten regionalen Partnern
- Teilfläche soll an Kooperationspartner vermietet werden
- Gleichzeitig soll hierdurch auch Ware bezogen werden
- Fläche kann dadurch regelmäßig neu inszeniert werden und erhält einen starken Erlebnis- und Entdeckungscharakter

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

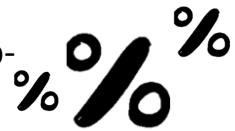
Sortiments- und Nutzungskonzept: Kleinfläche

Marketing, KPIs & Compliance

Marketing & Kundenbindung

- Öffentlichkeitsarbeit durch eigene Webseite, Instagram, Tik Tok & Google My Business
- Anreize bei Warenabgabe (u.a. 5 € Gutschein für A-Ware ab X Teilen)
- **„Willkommen in Nürnberg“** bei Ummeldung: Einkaufsgutschein
- 1× pro Monat Samstagsaktion (z.B. 25 %)
- Loyalty: Stempelkarte oder Punkte (z. B. für Abgabe von A-Ware, Workshop-Teilnahme, Reparaturerfolge)
- Digitales Schaufenster (wöchentlicher Turnus) auf eigener Webseite





KPIs* & Steuerung

- KPI-Dashboard: Wochenreport (Abverkaufsquote, Lagerauslastung, Flächenbelegung)
- KPI-Umweltwirkung: 2–3 Kennzahlen (kg/Teile/Monat, geschätzte CO_2-Einsparung)
- Feedbackschleifen: Gästefeedback (Karten/QR), monatliches Review für Flächen-/Preisjustierung
- Absprache mit Partner(fläche): Themen-/Terminabstimmung, klare Abgrenzung bei Sortiment, Absprache bei Lieferungen, **Vermeidung von Kannibalisierung**



*Key Performance Indicator = messbare Werte/ Leistungskenziffern

Compliance & Sicherheit

- Sicherheits- & Notfallkonzept: Erste-Hilfe, Brandmelder/Feuerlöscher, Evakuierungsplan, Unterweisungen
- Diebstahlprävention: Zonen, Sichtachsen, einfache Sicherheitsmaßnahmen (ohne harte Barrieren)
- Barrierefreiheit: Wegbreiten, Greifhöhen, einfache/mehrsprachige Beschilderung, ergänzend eine barrierearme Kassen-/Serviceposition
- Datenschutz: DSGVO Hinweis an Annahmetisch/ Checkout (Annahmeformular, Fotos bei Workshops)
- VerpackG/BattG/ElektroG: Umgang mit Verpackungen/Batterien/Altgeräten; Entsorgungs- und Rücknahmepfade.

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Sortiments- und Nutzungskonzept: Großfläche

Logistik & Personal

Betrieb & Logistik

Mo–Sa 10–18 Uhr (wenn Kopplungseffekte am Standort!)

- A-, B- und C-Ware von Wertstoffhöfen: 5 x pro Woche zu Beginn, nach Auslastung /KPIs anzupassen (Mo – Fr 8:00 – 10:00 Uhr)
- Kundenabgaben während Öffnungszeiten → AGB-ähnliche Kurzregeln für Kund:innenabgaben (siehe Abb. 1)
- Warenannahme:
  - Qualitätssichtung (A-,B-,C Klassifikation)
  - Erfassung/ Prüfung mit Software und Sortierung nach Sortiments-Rollcontainern (siehe Abb. 2)



Abb. 1 Beispiel Halle 2, Foto BBE

Personal

- Store Lead & Stellvertr. (2 FTE)
- Verkauf/ Kasse (3 FTE), VM (2 FTE)
- Backoffice/Lager/Annahme (6 FTE)
- Elektro-Prüfung „Basis intern“ (1 FTE) „Spezial“ extern (Haftung)
- Auktionen-Orga (0,5 FTE)
- Social/Content = extern

Klare Rollenaufteilung von Verkauf und Lager, Personal mit Einzelhandelsexpertise und ausgebildeten Elektroprüfer



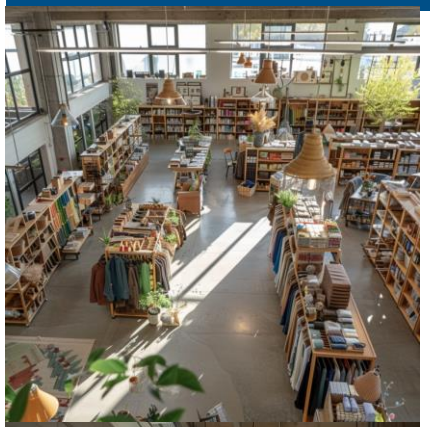
Abb. 2 Beispiel Halle 2, Foto BBE

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Sortiments- und Nutzungskonzept: Großfläche

Fläche, Sortiment, Ladenlayout & Preise

Fläche & Nutzung





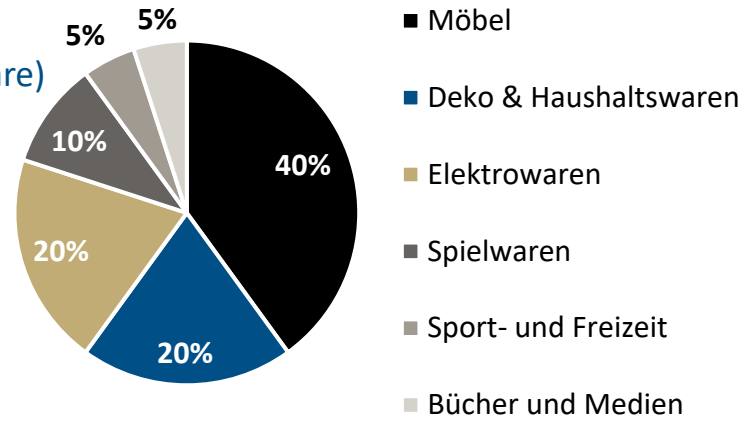
Midjourney, BBE

Verkaufsfläche
(rd. 1.000 m², davon 950 m² für Ware)

Anteil der m² in %; saisonal anpassen

saisonal anpassen

Ggf. Ankermieter auf Teilfläche als Magnet



Lager (rd. 900 m²)

- Erfassung der Waren in 9 Gruppen im Lager und in 20 Gruppen im Verkauf
- Presse sowie separate Lagerung für nicht verkaufsfähige Ware (wird entsorgt)
- Elektro-Prüfprozess: Checkliste & Protokoll (Sichtprüfung, Funktionstest, Kennzeichnung) Beachtung ElektroG/WEEE, ProdSG
- Möbel: Stabilitätscheck, auf Vollständigkeit prüfen (Annahme nur zusammengebaut)
- Spielwaren: Altersfreigaben prüfen

Ladenlayout

- **Wohlfühl-Standards**: Musik, Deko, Pflanzen, freundliches und beruhigendes Branding
- Warentransport von Lager zu Fläche mit Rollcontainern
- „Sortiments“- und „Motto“-Zonen auf Fläche
- Leseecke
- **Multifunktionsfläche (rd. 50 m²): für Auktionen oder Ware (wenn keine Auktionsfläche)**

Pricing & Kasse

- Preispolitik: **klare Preis-Leitplanken** je Kategorie (über Software zu empfehlen)
- Garantie-/Gewährleistungsregeln je Kategorie
- Dynamik: Saisonale Rotationspläne
- „Drop Days“ für kuratierte Ware
- Kassen-/Warenwirtschaft: Artikelkategorien, einfache Barcode-/ Preisetiketten

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Sortiments- und Nutzungskonzept: Großfläche

Marketing, KPIs & Compliance

Marketing & Kundenbindung

- Öffentlichkeitsarbeit durch eigene Webseite, Instagram, Tik Tok & Google My Business
- **„Willkommen in Nürnberg“** bei Ummeldung: Einkaufsgutschein
- 1× pro Monat Samstagsaktion (z.B. 25 %)
- Aktionen wie Black Friday, Singles Day und Auktionen
- Vorträge, (Weiter-)Bildungsmaßnahmen
- Werkzeugausleih-Box (siehe Abb. 1)
- Repair-Cafè 1 x pro Woche (z.B. samstags)
- Digitales Schaufenster (wöchentlicher Turnus) auf eigener Webseite



Abb. 1 Beispiel Halle 2, Foto BBE

KPIs* & Steuerung

- KPI-Dashboard: Wochenreport (Abverkaufsquote, Lagerauslastung, Flächenbelegung)
- KPI-Umweltwirkung: 2–3 Kennzahlen (kg/Teile/Klein-Elektro wiederverwendet/Monat, geschätzte CO_2-Einsparung)
- Feedbackschleifen: Gästefeedback (Karten/QR), monatliches Review für Flächen-/Preisjustierung



Compliance & Sicherheit

- Sicherheits- & Notfallkonzept: Erste-Hilfe, Brandmelder/Feuerlöscher, Evakuierungsplan, Unterweisungen
- Diebstahlprävention: Zonen, Sichtachsen, einfache Sicherheitsmaßnahmen (ohne harte Barrieren)
- Barrierefreiheit: Wegbreiten, Greifhöhen, einfache/mehrsprachige Beschilderung, ergänzend eine barrierearme Kassen-/Serviceposition
- Datenschutz: DSGVO Hinweis an Annahmetisch/ Checkout (Annahmeformular, Fotos bei Workshops)
- VerpackG/BattG/ElektroG: Umgang mit Verpackungen/Batterien/Altgeräten; Entsorgungs- und Rücknahmepfade.

*Key Performance Indicator = messbare Werte/ Leistungskenziffern

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Trägermodell(e)

Ziel: Ein juristisch stabiles und vorteilhaftes Träger-modell für das kommunale Konstrukt der Stadt Nürnberg

Ausgangssituation der Stadt Nürnberg



*Der Abfallwirtschaftsbetrieb (im Folgenden ASN) der Stadt Nürnberg ist rechtlich über die Abfallwirtschaftsbetriebssatzung ein **kommunaler Eigenbetrieb** des Referates für Umwelt und Gesundheit.
Daraus ergeben sich für den Aufbau eines Trägermodelles rechtliche Leitplanken, die es zu berücksichtigen gilt.

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Trägermodelle im Überblick

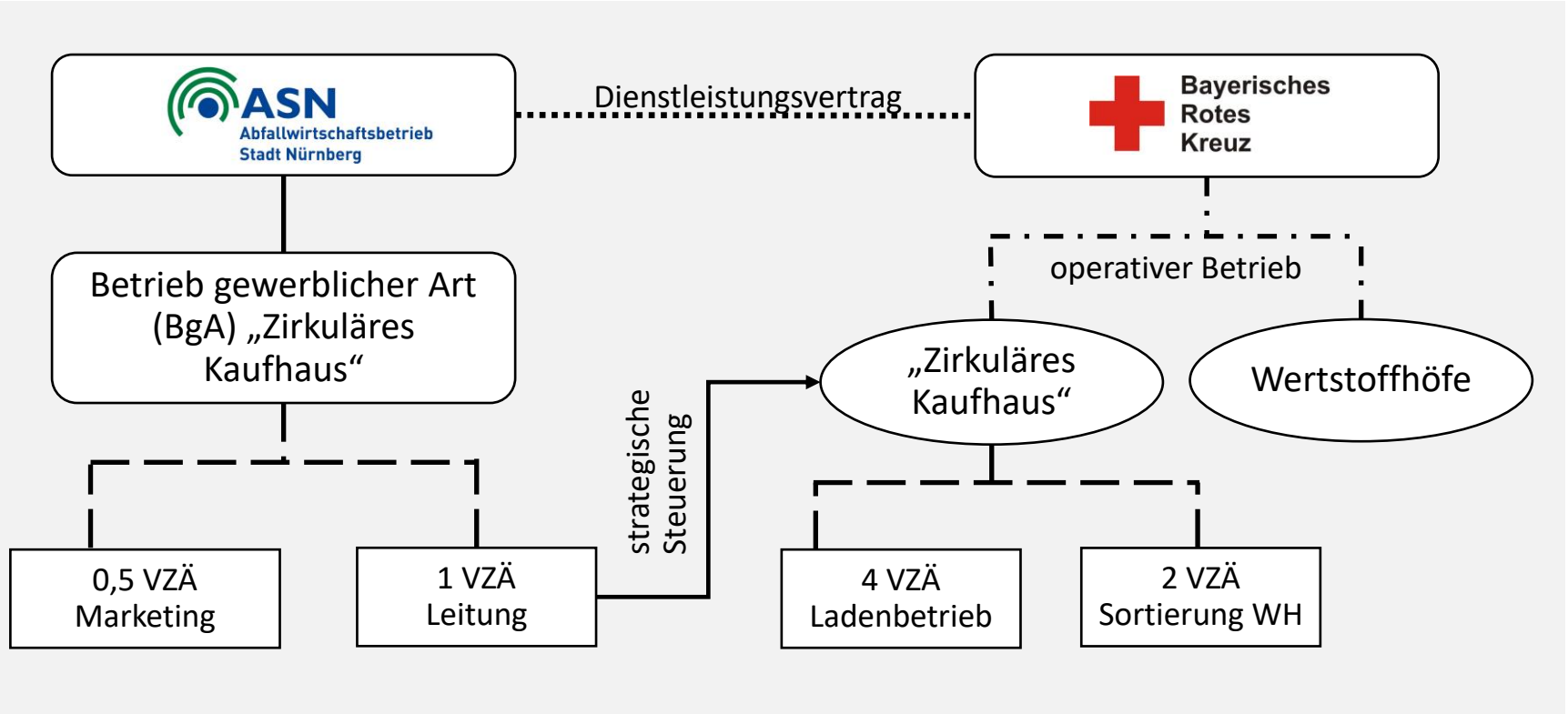
Es wurden verschiedene Optionen intensiv geprüft. Für den kurzfristigen Start wird ein BgA empfohlen.

	Option 1: Eigenbetrieb (BgA)	Option 2: GmbH/AöR	Option 3: Drittbetreiber (BRK)
Rechtsform	Eigenbetrieb ASN, steuerlich BgA	GmbH/AöR, 100% Tochter der Stadt	Stadt = Auftraggeber, Dritter in der Betreiberrolle
Gebühren-Mechanismus	▪ Logistik/Vorsortierung/Prüfung/Beratung = gebührenfähig ▪ Shop = Abfallvermeidung ▪ Erlöse mindern Gebühren ▪ Defizit politisch ▪ Gehälter orientieren sich an Tarifverordnungen	3 Verträge: ▪ 1. Kommission (Ware Eigentum der Stadt) ▪ 2. Liefer-SLA (gebührenfähig) ▪ 3. Bildung (gebührenfähig) ▪ Verkauf selbsttragend	▪ Leistungsverträge für gebührenfähige Module ▪ Verkauf beim Dritten (nicht gebührenfinanziert) ▪ Stadt zahlt nur Hoheitliches
Gebührenfähig	Sammlung, Logistik, Prüfung, Beratung	Sammlung, Logistik (SLA), Beratung (Vertrag)	Sammlung, Logistik (SLA), Beratung (Vertrag)
Nicht gebührenfähig	Verkauf (BgA), Marketing, Events	Verkauf (GmbH), Marketing, Events	Verkauf (Dritter), Marketing, Events
Verkaufsdefizit zahlt	Eigenbetrieb (politisch begründet)	Allg. Haushalt oder Eigenerlöse	Dritter (Erlöse/Spenden/Förderung)
Steuern	BgA: KSt/GewSt/USt-pflichtig	GmbH: KSt/GewSt/USt-pflichtig	Gemeinnützig: KSt/GewSt-befreit
Gebührenbelastung	Mittel	Mittel	Niedrig, da Verkauf outgesourced
Vorteile	▪ Schnell, keine Gründung ▪ ASN-Infrastruktur ▪ Gebührenfähigkeit klar	▪ Flexibilität ▪ Haftungsschutz ▪ Saubere Trennung (3 Verträge)	▪ Kein Gründungsaufwand ▪ Kein Haftungsrisiko ▪ BRK-Synergie ▪ Gemeinnützig ▪ Freies Marketing aus eigenem Haushalt möglich
Nachteile	▪ Keine Haftungsgrenze ▪ Vergaberecht aufwendig und unsicher ▪ Trennungsrechnung aufwendig ▪ Politisch sensibel bei Verlusten ▪ Subsidiarität schränkt Wettbewerb ein	▪ Gründungsaufwand ▪ Inhouse-Nachweis (≥80%) ▪ Marketing eingeschränkt ▪ Politische Komplexität bei Ausgründung	▪ Wenig Kontrolle (vertraglich) ▪ Vergaberecht ▪ Abhängigkeit
Gebührenrisiko	Mittel	Niedrig	Niedrig
	Empfehlung BBE kurzfristig	**Empfehlung BBE mittel-/langfristig**	

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Trägermodell als Mischung aus Option 1 und 3

Durch den Betrieb der Wertstoffhöfe durch das Bayerische Rote Kreuz (BRK) ist für die Stadt Nürnberg die Abwicklung des operativen Betriebs durch die Vergabe eines Dienstleistungsvertrags sinnvoll



Outsourcing als Nachteil?

Ganz im Gegenteil

- Kein Gründungsaufwand, Haftungsrisiko beim Dritten, Gemeinnützigkeit möglich.
- Aber: Steuerung muss über Verträge/KPIs erfolgen (Weisungen nur vertraglich, nicht hierarchisch).

Absicherung

- Leistungsbeschreibung mit KPIs (Ausschussquote, Vermarktungsfähigkeitsquote, Prüfquote Elektro, Lieferfrequenz).
- Berichtspflichten, Auditrechte, Kündigungs- und Anpassungsklauseln.

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Business Case

Kleinfläche Real Case

Es wurden verschiedene Szenarien geprüft. Der Real Case für den Betrieb der Kleinfläche gestaltet sich wie folgt:

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr
Einnahmen Verkauf	195.000 €	240.000 €	271.000 €	293.000 €	299.000 €
Einnahmen Untervermietung	20.000 €	24.000 €	25.000 €	25.000 €	26.000 €
Personalkosten BRK + Transporter	570.000 €	570.000 €	570.000 €	570.000 €	570.000 €
Personalkosten ASN	130.000 €	130.000 €	156.000 €	156.000 €	156.000 €
Miete + NK	120.000 €	120.000 €	120.000 €	120.000 €	120.000 €
Software / IT / Facility-Management	50.000 €	50.000 €	50.000 €	55.000 €	55.000 €
Summe Einnahmen	215.000 €	264.000 €	296.000 €	318.000 €	335.000 €
Summe operative Kosten	870.000 €	870.000 €	896.000 €	901.000 €	901.000 €
Jahresergebnis	- 655.000 €	- 606.000 €	- 600.000 €	- 583.000 €	- 566.000 €

Das prognostizierte Defizit kann, analog zu anderen Best-Practice-Beispielen, über den Gebührenhaushalt der Stadt Nürnberg ausgeglichen werden. Dies wurde zudem vom Rechtsamt der Stadt Nürnberg geprüft und bestätigt.

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Indikative Anschubfinanzierung

Ersteinschätzung

Übersicht der Kostenarten und indikative Einschätzung der Höhe

Kostenart	Kosten	Anmerkung
Renovierungsarbeiten	25.000 €	Streich- und Putzarbeiten, ggfs. kleinere Umbaumaßnahmen
Innenarchitektur und Ladenbau	150.000 €	Ladenbau 300 € pro m²
Auftaktmarketing / Kampagne	100.000 €	Budget für Kampagne zur Bekanntmachung des Projekts
Mietkosten vor Eröffnung	30.000 €	Laufende Kosten vor Eröffnung für Miete
Ausstattung für Workshopfläche und Repair-Café	15.000 €	Tische und Werkzeuge
Hardware / Kassensystem / Schulungen	18.000 €	Einmalige Kosten für Hardware
Ausstattung der Wertstoffhöfe mit Annahmetheken	20.000 €	Annahmetheke und Sammelstruktur
Insgesamt	ca. 360.000 €	

» **Der notwendige Investitionsbedarf ist stark abhängig von den Mietflächen, der konzeptionellen Ausgestaltung der Innenräume und versteht sich daher als Schätzung.**

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

Evaluationszeitpunkt – klar & praxistauglich

Zu welchen Zeitpunkten sollte Projekt evaluiert werden?

Meilensteine:

- **6 Monate:** Technisch-Operatives stabilisieren (Datenqualität, Basisprozesse, erste Pricing-Tests)
- **12 Monate:** Pilot-Review (Go/Adjust/No-Go auf operativer Ebene)
- **24 Monate:** Zwischenevaluation (Entscheidung: Optimieren vs. Skalieren)
- **36 Monate:** Replikationsfähigkeit prüfen
- **48–60 Monate**: Validierung des 5 Jahres-Case (Langfrist-Resilienz)

Go: Datenerfassung stabil; Sell-through > 50%/60 Tage; positiver Trend bei Frequenz, OPEX-Quote sinkt, stabile Partnerzufuhr.

Adjust: Engpässe bei Qualität/Ertrag, zu hohe Durchlaufzeiten; Pricing- und Sortimentsmaßnahmen definieren

No-Go: Anhaltend geringe Annahmequote (< 40%), keine Prozessstabilisierung – Nachsteuerung dringend notwendig.

Warum ist eine Zwischenevaluation nach 24 Monaten wichtig?

- Zwei volle Jahreszyklen: Saison- und Mengenschwankungen „glätten“
- Zeit für stabile Abläufe mit Wertstoffhöfen (Annahme, Aufbereitung, Logistik)
- Ausreichend Daten zu Wiederkäufen, Preisen und Sortiment

→ Bietet Möglichkeit der Nachsteuerung und Anpassung der Prozesse

Warum ist die Hauptevaluation nach 60 Monaten sinnvoll?

- Zeit, um Prozesse zu optimieren und bei Bedarf nachzusteuern
- Zeit für Bekanntheitssteigerung des Projekts und Aufbau von Stammkundschaft
- Anmietung von Immobilien unter 5 Jahren nicht realistisch

Entscheidungskriterien:

- Kommen genug verkaufsfähige Waren rein?
- Dreht sich die Ware schnell genug?
- Findet ein Umsatzwachstum statt?
- Steigt die Anzahl der verkauften Waren?
- Ist das Defizit zunehmend rückläufig?
- Kommen Kundinnen/Kunden wieder und empfehlen uns weiter?

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

KPIs zur Erfolgsmessung

Wie kann der Erfolg des Projektes „gemessen“ werden?



Wirtschaftlich:

- **Umsatz (gesamt & je Warengruppe, pro m²)**
- **zunehmend rückläufiges Defizit**
- OPEX-Quote (Betriebskosten/Umsatz).
- Marge je Artikel/Gruppe



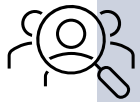
Impact (zirkulär/sozial):

- **Abfallvermeidung (kg)**
- **CO_2-Einsparung (modelliert)**
- Reuse-Rate (Anteil wieder in Nutzung gebrachter Artikel)



Warenfluss & Sortiment:

- Sell-Through-Rate (Abverkaufsrate)
- Lagerdauer/Bestandsreichweite
- Abschriften/Schwund
- Lead Time (Durchlaufzeit) der Waren



Kundschaft und Community:

- **Zufriedenheit der Kundschaft & Kooperationspartner**
- **Kundenfrequenz & Kaufquote**
- **Anzahl an Veranstaltungen**
- Bonwert & Artikel pro Bon
- Wiederkaufrate & NPS (Net Promoter Score)

© BBE Handelsberatung GmbH | IPH Handelsimmobilien GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.



Wissen schafft Zukunft – Wissen schafft Werte.

BBE Handelsberatung GmbH / IPH Handelsimmobilien GmbH

Brienner Straße 45
80333 München

www.bbe.de | www.iph-gruppe.de

Finanzierung des Betriebs eines Gebrauchtwarenkaufhauses über Gebühren nach der Abfallgebührensatzung

Anfrage von ASN vom 08.12.2025

I. Stellungnahme

1. Fragestellung

Ist die Umlage der Kosten eines „Zirkulären Kaufhauses“ in dem von ASN geplanten Rahmen über Abfallgebühren zulässig?

2. Kurzzusammenfassung

Der Betrieb des Zirkulären Kaufhaus kann im Rahmen der Aufgaben der Abfallwirtschaft geschehen und ist damit umlagefähig. Eine Aufnahme des Zirkulären Kaufhauses in die Aufzählung der Einrichtungen des § 19 Abs. 2 Nr. 2 AbfS und eine Änderung des § 6 AbfGebS ist zu empfehlen.

3. Rechtliche Ausführungen

a. Grundlagen

Die Abfallgebührenpflicht ist in § 2 AbfGebS geregelt. Dort ist festgehalten, dass die Stadt die öffentliche Einrichtung der Abfallentsorgung (§ 1 Abs. 4 AbfS) zur Erfüllung der in § 1 Abs. 1 bis 3 AbfS (…) definierten Aufgaben betreibt. Für die Benutzung der im Rahmen dieser öffentlichen Einrichtung von ihr oder den von ihr beauftragten Dritten betriebenen Anlagen und Einrichtungen (§ 19 AbfS) erhebt die Stadt Gebühren.

Nach § 1 Abs 1 AbfS sind Aufgaben der Stadt bei der Abfallentsorgung die Förderung der Abfallvermeidung, die Vorbereitung zur Wiederverwendung, das Recycling, die sonstige, insbesondere energetische Verwertung und die Beseitigung von Abfällen. Dies entspricht weitestgehend den Zielen der Abfallbewirtschaftung nach Art. 1 BayAbfG. Außerdem ist nach § 1 Abs. 3 AbfS die Abfallberatung im Sinne einer Information und Beratung über Möglichkeiten der Vermeidung, Verwertung und Beseitigung von Abfällen Aufgabe der Stadt. Dazu ist sie nach § 46 Abs. 1 KrWG verpflichtet.

b. Grundsätzliche Abrechenbarkeit

Sortierung und Wiederaufbereitung von Abfällen und deren Verkauf zur Weiternutzung im Gebrauchszyklus – folglich Recycling – ist unter die Aufgaben des § 1 Abs. 1 AbfS subsumierbar. Wie diese Aufgabe von der Stadt erledigt wird, ist zweitrangig. Ob der Kaufhausbetrieb zur effektiven Aufgabenerfüllung geeignet ist, ist eine fachliche Frage. Wird sie bejaht, steht einer Abrechenbarkeit insoweit nichts im Weg. Dass die Wiederaufbereitung von Elektroabfällen der Aufgabenerfüllung der Abfallwirtschaft dient, wurde etwa bereits von dem VG Frankfurt am Main entschieden (VG Frankfurt a. M., Urteil vom 16. Juni 1998 – 6 E 1639/97 –, BeckRS 1998, 154576 Rn. 16).

Auch hinsichtlich des Ausrichtens von Upcycling-Workshops und ähnlichen Veranstaltungen steht die Aufgabendienlichkeit nicht in Frage. Es wird die Aufgabe des § 1 Abs. 3 AbfS erfüllt. Auch könnte man das ganze Konzept des öffentlich sichtbaren Wiederinverkehrbringens entsorgter Gegenstände durch Aufbereitung und anschließenden Verkauf neben der Erfüllung der Aufgaben nach § 1 Abs 1 AbfS auch als der Abfallberatung gemäß § 1 Abs. 3 AbfS dienend verstehen.

Somit ist die Einrichtung des Zirkulären Kaufhauses selbst zur Erfüllung der Aufgaben von ASN geeignet. Daher ist auch der für dessen Organisation nötige Aufwand ansatzfähig. Dazu gehört auch eine Geschäftsführung des Kaufhauses, soweit diese durch ASN als für die gewählte Betriebsform notwendig erachtet wird. Die Grenze der Abrechenbarkeit wäre hiernach erst bei aufgabenfremden Teilbereichen des Kaufhauses erreicht. Würde man dort etwa ein Café mit Getränke- und Speisenangebot zum Verweilen einrichten, müsste man dessen Betriebskosten sorgfältig separieren.

c. Grenzen der Abrechenbarkeit

Weiterhin ist die Wirtschaftlichkeit zu beachten, Art. 61 Abs. 2 S. 1 BayGO. Zumindest dürfte das Vorgehen nicht deutlich unwirtschaftlicher sein als die bisherige Entsorgung. Hierbei ist allerdings auch zu berücksichtigen, dass eine zusätzliche Effektivität und die ebenfalls durchgeführte Abfallberatung erhöhte Kosten argumentativ zu einem gewissen Grad aufwiegen könnten. Der Maßstab der gerichtlichen Kontrolle ist hier allerdings nicht sonderlich streng, die Abrechenbarkeit wird erst dann verneint, wenn sich offensichtlich nicht an das Gebot der Wirtschaftlichkeit gehalten wurde und dadurch augenfällige Mehrkosten entstanden sind (Bay VGH, Beschluss vom 5. April 2005 – 4 ZB 03.994 –, juris Rn. 6).

300

Auch ist das Kostenüberdeckungsverbot zu beachten (vgl. VGH München, Urteil vom 29.03.1995 - 4 N 94.235, BeckRS 1995, 120144). Demnach müssen Einnahmen aus der Abfallverwertung, somit auch Einnahmen aus dem Betrieb des Kaufhauses (Verkaufserlöse, Kursgebühren etc.) bei der Gebührenkalkulation berücksichtigt werden. Dies ergibt sich schon daraus, dass kein Gewinn erzielt werden soll, sondern gem. Art. 8 Abs. 2 S.1 KAG, 7 Abs. 5 BayAbfG das Kostendeckungsprinzip gilt.

Nach Art. 87 Abs. 1 S. 2 BayGO darf die Stadt zudem nicht zur Gewinnerzielung am öffentlichen Wettbewerb teilnehmen. Der Kaufhausbetrieb als solcher könnte auf den ersten Blick gewinnorientiert sein. Allerdings ist vertretbar, dass eine isolierte Betrachtung nur der Kaufhaustätigkeit nicht möglich ist. So wird die Ware nicht zugekauft, sondern kommt über die organisierte Abfallentsorgung in den Besitz der Stadt. Diesbezüglich entstehen enorme Kosten, die der teilweise Verkauf bestenfalls abmildern kann. Ein derartiges Unternehmen kann folglich gar nicht gewinnorientiert betrieben werden. Insoweit ist die Tätigkeit mit der Verwertung von Fundsachen vergleichbar, die ebenfalls Einnahmen generiert, aber in Zusammenhang mit dem Betrieb des Fundbüros nie Gewinn erzielen wird.

Zudem ist fraglich, mit welchem Geschäftsmodell man konkurrieren würde. Second-Hand-Shops und Antiquitätengeschäfte handeln nicht mit (aufbereitetem) Abfall, sondern kaufen in der Regel Ware ein, die nach der Definition von § 3 Abs. 1 KrWG zumindest für sie nie Abfall war. Sofern derartige Unternehmen von Verwertern etwa sortierte und aufbereitete Ware erwerben, handelt es sich bei diesen im Ankaufzeitpunkt nicht mehr um Abfall. Private Unternehmen, die umfassend Wertstoffhöfe und Sperrmüllabfuhr betreiben und die abgegebenen Abfälle zumindest teilweise verkaufen, gibt es wohl ebenso wenig wie kommerzielle Reparatur-Cafés. Bei diesen ist somit ebenfalls nicht von Gewinnorientierung auszugehen ist.

Somit lässt sich vertreten, dass sich die Tätigkeit von ASN im Rahmen des Kaufhausbetriebs von Verkäufen gesammelter und sortierter Abfälle an Verwerter nur dadurch unterscheidet, dass direkt an Endkunden verkauft wird.

d. Aufnahme des Kaufhauses in § 19 Abs. 2 Nr. 2 AbfS

Schließlich ist zu empfehlen, die Abfallwirtschaftssatzung insoweit zu ändern, dass das Zirkuläre Kaufhaus mit seiner Zweckbestimmung (Recycling und Abfallberatung) in die Liste der Einrichtungen nach § 19 Abs. 2 Nr. 2 AbfS aufgenommen wird. Hierdurch wird ersichtlich, dass das Zirkuläre Kaufhaus zur Erfüllung von abrechenbaren Aufgaben der Abfallbesorgung betrieben wird.

e. Einbeziehung in Gebühr nach § 6 Abs. 1 AbfGebS

Die Anlieferung von Abfällen in den Wertstoffhöfen löst gemäß § 6 Abs. 5 Nr. 5 AbfGebS keine zusätzlichen Gebühren aus. Gleiches gilt gemäß § 6 Abs. 5 Nr. 4 AbfGebS für das Bereitstellen von Sperrmüll zur Abholung oder dessen Abgabe in den Wertstoffhöfen. Gebühren hierfür sind bereits in den Gebühren nach Abs. 1 enthalten. Es wird vorgeschlagen, für den Kaufhausbetrieb einen § 6 Abs. 5 Nr. 6 zu schaffen, der wie folgt lauten könnte:

„(*Für*) die Anlieferung von Abfällen bei dem Zirkulären Kaufhaus nach § 19 Abs. 2 Nr. 2 Buchst. [*zu vergeben*] AbfS sowie die dortige Vorbereitung von Abfällen zur Wiederverwendung, deren Recycling und die Abfallberatung (*werden keine gesonderten Gebühren erhoben; diese sind bereits in den Gebühren nach Abs. 1 enthalten*)."

Hierdurch wäre die Abrechenbarkeit des Kaufhausbetriebs über die Abfallgrundgebühr in der Satzung verankert. Eine gesonderte Gebührenerhebung für die Vorbereitung zur Wiederverwendung von Abfällen und das Recycling von Abfällen ist ohnehin kaum denkbar. Dies ergibt sich auch daraus, dass der bei dem Kaufhaus erstmalig abgegebene Abfall in einem Zustand sein soll, der den umgehenden Wiederverkauf ermöglicht. Sofern es sich um Abfall handelt, der ursprünglich über den Sperrmüll oder die Wertstoffhöfe abgegeben wurde, ist schon durch den bestehenden Text klargestellt, dass keine gesonderten Gebühren erhoben werden. Mit der neuen Formulierung wird allerdings klargestellt, dass die Tätigkeiten des Kaufhauses gebührenfinanziert sein sollen. Allerdings wäre es bei Nutzung dieser Formulierung wohl erforderlich, die Upcyclingworkshops und Reparatur-Cafés ohne Teilnahmegebühr anzubieten, da die Kosten für diese schon über die Grundgebühr umgelegt würden.

II. ASN per E-Mail z. w. V.

Am 12.12.2025
Rechtsamt
i.A.

gez.

Wölfel
(6961)

300

Grenzen der Umlagefähigkeit des Betriebs eines „Zirkulären Kaufhauses“

Anfragen von ASN, Ref. III vom 08.12.2025; 17.12.2025

I. Stellungnahme

1. Fragestellung

Welche Grenzen sind der Gebührenfähigkeit der Kosten eines „Zirkulären Kaufhauses“ in dem von ASN geplanten Rahmen über Abfallgebühren insbesondere hinsichtlich des Wirtschaftlichkeitsgebots und der Verhältnismäßigkeit gesetzt?

2. Kurzzusammenfassung

Konkret bezifferbare Grenzen der Umlagefähigkeit ergeben sich etwa aus der Rechtsprechung nicht. Es besteht ein nicht unerheblicher Spielraum für Maßnahmen, welche die Ziele der Abfallwirtschaft fördern. Bis zur Grenze offensichtlicher Verstöße gegen Wirtschaftlichkeit oder Verhältnismäßigkeit können deren Kosten auf die Gebührenschuldner des ASN umgelegt werden.

3. Rechtliche Ausführungen

a.

Gemäß Art. 8 Abs. 2 S. 2 KAG gilt im Abgabenrecht das Kostendeckungsprinzip. Weiterhin ist bei kommunalem Handeln dessen Wirtschaftlichkeit zu beachten, Art. 61 Abs. 2 S. 1 BayGO. Außerdem gilt das Äquivalenzprinzip, nach dem die Leistung der Verwaltung und die dafür veranschlagte Gebühr nicht außer Verhältnis zueinander stehen dürfen (vgl. Wernsmann/Geiß in: BeckOK KommunalabgabenR Bayern, 8. Ed. 1.11.2025, KAG Art. 8 Rn. 8).

Allerdings fordert das Äquivalenzprinzip nicht, dass die vielfältigen Unwägbarkeiten, von denen die Beantwortung der Frage abhängt, ob angefallene Kosten erforderlich sind, zu Lasten der Allgemeinheit gehen. Somit ist umlagefähig, was nicht schlechthin unvertretbar ist (vgl. BVerwG, Beschluss vom 27. 5. 2003 - 9 BN 3/03, NVwZ-RR 2003, 774). Auch der BayVGH verneint die Abrechenbarkeit erst dann, wenn sich offensichtlich nicht an das Gebot der Wirtschaftlichkeit gehalten wurde und dadurch augenfällige Mehrkosten entstanden sind (BayVGH, Beschluss vom 5. April 2005 – 4 ZB 03.994 –, juris Rn. 6).

300

Gerichtlich wird hinsichtlich des Kostendeckungsprinzips nur geprüft, ob im Zeitpunkt der Billigung der Gebührenkalkulation die Berechnungsfaktoren vertretbar angenommen werden konnten (vgl. BVerwG, Urteil vom 17. April 2002 – 9 CN 1/01 , BVerwGE 116, 188-197, juris Rn. 21 f.).

b.

Dass ein nicht unerheblicher Spielraum bei der Einbeziehung von Maßnahmen in den Gebührenaufwand besteht, zeigt eine Entscheidung des VG Köln. Nach dieser ist das berechtigte Interesse der Abgabenschuldner, nicht unnötig mit Kosten belastet zu werden, auch dann gewahrt, wenn die mit der Entsorgung betraute Körperschaft zur Verfolgung eines legitimen Zwecks, der nicht jede Beziehung zum Wirtschaftlichkeitsgebot vermissen lässt, höhere Ausgaben tätigt. Konkret wurde eine Erhöhung des Gebührensatzes von 0,3 Prozent wegen einer Umstellung des Abfallwirtschaftsbetriebs auf Ökostrom als „keinesfalls“ außer Verhältnis zu dem damit verfolgten ökologischen Zweck bewertet (VG Köln, Urteil vom 10.06.2014 - 14 K 502/13, BeckRS 2014, 52053).

Dabei ist beachtlich, dass der allgemeine Umweltschutz nur einen Nebenzweck der Abfallwirtschaft darstellt, welcher wiederum mit dem Bezug von Ökostrom nur indirekt, nicht durch die Abfallentsorgung selbst, erreicht wurde. Im Kontrast dazu können die Kosten der Abfallvermeidung und -beratung als Teil der Kernaufgabe eines Abfallwirtschaftsbetriebs unproblematisch Gegenstand der Abfallgebührenkalkulation sein. Auch die Abfallberatung wird allen Gebührenschuldnern angeboten und kann von allen in Anspruch genommen werden, sodass es sich dabei um eine jedem Gebührenschuldner individuell zurechenbare Leistung der Kommune handelt (vgl. BeckOK UmweltR/Dippel, 76. Ed. 1.10.2025, KrWG § 46 Rn. 8).

Denkt man die Argumentation des VG Köln fort, sind Maßnahmen wie ein Zirkuläres Kaufhaus, welche den in der Abfallwirtschaftssatzung festgeschriebenen Zwecken unmittelbar dienen, erst recht umlagefähig. Es ist sogar davon auszugehen, dass bei einer Verfolgung von Zwecken, die im Kernbereich der Abfallwirtschaft angesiedelt sind, ein (noch) weiterer Entscheidungsspielraum der Verwaltung besteht und somit anteilig höhere Kosten auf die Gebührenpflichtigen umgelegt werden können.

Dies lässt sich von der Verwaltung nutzen, indem die Aufgabenerfüllung durch die Einrichtung des Zirkulären Kaufhauses in den Vordergrund gestellt und zielgerichtet begründet wird. Wie in dem vorangegangenen Gutachten bereits angeführt, ist hier auf die Vielseitigkeit der durch den Kaufhausbetrieb erfüllten Aufgaben und die Erwartung einer besonderen Effektivität

abzustellen. Sollen durch den Betrieb des Zirkulären Kaufhauses außerdem noch weitere Zwecke, welche außerhalb der Aufgabenerfüllung liegen, erreicht werden, spricht nichts dagegen, diese zusätzlich anzuführen. Förderlich für die Umlagefähigkeit der Kosten sind derartige Zwecke, wenn sie – wie etwa bei Umweltschutz oder Schadstoffvermeidung der Fall – den Zielen der Kreislaufwirtschaft entsprechen.

c.

Dabei ist allerdings stets zu beachten, dass der Gebührenerhebung der satzungsgerechten öffentlichen Abfallentsorgungseinrichtung zurechenbare Leistungen gegenüberstehen müssen (BayVGH, Beschluss vom 5. April 2005 – 4 ZB 03.994 –, juris Rn. 6). Dies ließe sich am besten begründen, wenn das Zirkuläre Kaufhaus wie die Halle 2 in München von ASN betrieben und in die Abfallwirtschaftssatzung – wie in dem vorhergehenden Gutachten ausgeführt – aufgenommen würde.

Wenn das Zirkuläre Kaufhaus als Einrichtung zur Abfallbeseitigung und Abfallberatung eingerichtet wird, ist nicht ersichtlich, warum dessen Betriebskosten nur teilweise umlagefähig sein sollten. Kann man alle Tätigkeiten des Zirkulären Kaufhauses den Aufgaben nach § 1 AbfS zuordnen, sind auch sämtliche zu seinem Betrieb notwendige Kosten zur Aufgabenerfüllung erforderlich und damit bei der Gebührenkalkulation ansatzfähig. Insbesondere kann eine Abfallvermeidung nach dem Konzept des Zirkulären Kaufhauses nur geschehen, wenn Abfälle wieder durch Verkauf in den Umlauf gebracht werden. Daher bedingt sich aus dem Konzept logisch die Notwendigkeit von hierfür ausgestatteten Verkaufsflächen und Verkaufspersonal.

Nur sonstige (nicht geplante) Nutzungen, beispielsweise Gastronomie, wären nicht beitragsfähig. Es wird daher empfohlen, derartige Nebennutzungen zu unterlassen, da diese den Charakter des Zirkulären Kaufhauses als Einrichtung der Abfallwirtschaft verwässern und zu Argumenten für eine verminderte Abrechenbarkeit führen würden. Daher sollte auch darauf geachtet werden, dass ein möglichst hoher Anteil an Waren aus den Wertstoffhöfen bezogen wird und in der Kommunikation explizit zur Abgabe von solchen noch benutzbaren Waren, welche sonst durch die Anliefernden entsorgt würden, aufgefordert wird. Eine umfangreiche Entgegennahme von Waren, welche ohnehin einer Wiederverwendung zugeführt würden, führt zu keiner Abfallvermeidung.

300

d.

Wie beschrieben ist für die Prüfung der Umlagefähigkeit eine Prognose der anfallenden Kosten entscheidend. Wenn diese Prognose fundiert ist, sind nach der Rechtsprechung später tatsächlich eintretende höhere Kosten zunächst unerheblich. Zur Wahrung der Verhältnismäßigkeit sind diese Annahmen aber nach Ende eines vorher abgesteckten Zeitrahmens zu überprüfen. Am Ende des prognostizierten Zeitraums kann dann eine Evaluation erfolgen und der Betrieb gegebenenfalls eingestellt oder nach Korrekturen des Ablaufs mit neuer Prognose fortgesetzt werden.

II. Ref. III., ASN per E-Mail z. w. V.

Am 16.02.2026
Rechtsamt
i.A.

gez.
Wölfel
(6961)

Beschlussvorlage
ASN/006/2026

Beratung	Datum	Behandlung	Ziel
Werkausschuss Abfallwirtschaftsbetrieb Nürnberg (ASN)	29.04.2026	öffentlich	Beschluss

Betreff:

Stellenplan zum Wirtschaftsplan ASN für das Jahr 2026: Veränderung der Aufgaben zur Stelle Nr. 820.7303 (Sachbearbeiter/in Personalwesen w/m/d) und damit verbunden die Neubewertung der Stelle von derzeit EGr. 8 TVöD nach EGr. 9a TVöD

Anlagen:
Stellenwerthebung_820.7303_CC-Zustimmung

Sachverhalt:

Die Aufgaben der Stelle Nr. 820.7303 (Sachbearbeiter/in Personalwesen w/m/d) wurden auf Basis der neuen Arbeitsplatzbeschreibung (APB) vom 05.03.2026 überprüft und bewertet.

Der veränderte Stellenwert wurde vom Competence Center Stellenbewertung beim Referat für Finanzen, Personal und IT (Ref. I/II-CC) begutachtet.

Der neue Stellenwert wurde am 12.03.2026 mitgeteilt (s. Anlage); die Änderungen können mit Wirkung zum 01.02.2026 erfolgen.

1. Finanzielle Auswirkungen:

☐ Noch offen, ob finanzielle Auswirkungen

Kurze Begründung durch den anmeldenden Geschäftsbereich:

(→ *weiter bei 2.*)

☐ Nein (→ *weiter bei 2.*)

☒ Ja

☐ Kosten noch nicht bekannt

☒ Kosten bekannt

Gesamtkosten	€	**Folgekosten**	10.783 € pro Jahr
		☐ dauerhaft	☐ nur für einen begrenzten Zeitraum
davon investiv	€	davon Sachkosten	2.489 € pro Jahr
davon konsumtiv	€	davon Personalkosten	8.294 € pro Jahr

Stehen Haushaltsmittel/Verpflichtungsermächtigungen ausreichend zur Verfügung?
(mit Ref. I/II / Stk - entsprechend der vereinbarten Haushaltsregelungen - abgestimmt, ansonsten Ref. I/II / Stk in Kenntnis gesetzt)

☒ Ja

☐ Nein

Kurze Begründung durch den anmeldenden Geschäftsbereich:

2a. Auswirkungen auf den Stellenplan:

☐ Nein (→ *weiter bei 3.*)

☒ Ja

☒ Deckung im Rahmen des bestehenden Stellenplans

☐ Auswirkungen auf den Stellenplan im Umfang von Vollkraftstellen (Einbringung und Prüfung im Rahmen des Stellenschaffungsverfahrens)

☐ Siehe gesonderte Darstellung im Sachverhalt

2b. Abstimmung mit DIP ist erfolgt (Nur bei Auswirkungen auf den Stellenplan auszufüllen)

☒ Ja

☐ Nein

Kurze Begründung durch den anmeldenden Geschäftsbereich:

3. Diversity-Relevanz:

☒ Nein

☐ Ja

Kurze Begründung durch den anmeldenden Geschäftsbereich:

Der rein stellenplanorganisatorische Vorgang (Änderung der APB und Neubewertung einer Stelle) hat keine Diversity-Relevanz.

4. Abstimmung mit weiteren Geschäftsbereichen / Dienststellen:

☐ **RA und DiP** (verpflichtend bei Satzungen und Verordnungen)

☒ **Ref. I / II**

☒ **DIP / PrO**

☐

Beschlussvorschlag:

Im Stellenplan von ASN wird die Stelle Nr. 820.7303 (Sachbearbeiter/in Personalwesen, EGr. 8 TVöD, 1,00 VK) mit Wirkung ab 01.02.2026 nach EGr. 9a TVöD höher bewertet.

[redacted]

Von: [redacted]
Gesendet: Donnerstag, 12. März 2026 16:35
An: [redacted]
Cc: [redacted]
Betreff: Stelle Nr. 820.7303; Stellenwertmitteilung

Kategorien: WICHTIG!!!

Sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen,

die Aufgaben der Stelle Nr. 820.7303 (Sachbearbeiter/in, EGr. 8, 1,00 VK) wurden überprüft.
Sie sind künftig in EGr. 9a TVöD tarifgerecht bewertet (alternativ sachgerecht in BesGr. A8 BayBesG).
Die Änderungen können mit Wirkung zum 01.02.2026 erfolgen.

Für die Bewertung wurde die APB vom 05.03.2026 zu Grunde gelegt.

Wir bitten, den für die Stellenwertanpassung erforderlichen Beschluss des Werkausschusses mit folgendem Beschlusstext einzuholen: „Im Stellenplan von ASN wird die Stelle Nr. 820.7303 (Sachbearbeiter/in, EGr. 8, 1,00 VK) künftig nach EGr. 9a TVöD höher bewertet."

Nach Beschlussfassung bitten wir um Übersendung des Beschlussbuchauszugs per E-Mail an Ref.I-II-CC-Stellenbewertung@stadt.nuernberg.de.

Freundliche Grüße
--
[redacted]
Stadt Nürnberg
Referat für Finanzen, Personal und IT
CC-Stellenbewertung
Telefon +49 (0)911/231-30741

Beschlussvorlage
ASN/005/2026

Beratung	Datum	Behandlung	Ziel
Werkausschuss Abfallwirtschaftsbetrieb Nürnberg (ASN)	29.04.2026	öffentlich	Beschluss

Betreff:

Stellenplan zum Wirtschaftsplan ASN für das Jahr 2026.
Veränderung im Stellenplan von ASN (ehemalige Stellen-Nrn. 820.5334 und 820.5339, ehemals "Schichtelektriker") und damit verbunden die Neubewertung der beiden Stellen (zukünftig 820.5549 und 820.5559, jetzt "Anlagenfahrer") von derzeit EGr. 8 TVöD nach EGr. 9a TVöD.

Anlagen:
Veränderung Stellenplan & Stellenwerthebung_820.5549+820.5550_CC-Zustimmung

Sachverhalt:

Die im Stellenplan von ASN bislang schichtgruppenbezogene Zuordnung der beiden Stellen Nr. 820.5334 und 820.5359 ("Schichtelektriker") sind quasi eine "Altlast" aus früheren Jahren. Mit der Umstellung des Wechselschichtsystems von 4 auf 5 Gruppen war die Gruppenstärke neu festzulegen. Pro Schichtgruppe sind seitdem 7 Anlagenfahrer und 1 Schichtführer erforderlich, was seinerzeit zur Neuschaffung der fehlenden Anlagenfahrerstellen führte.
Die o. g. ehemaligen Schichtelektrikerstellen 820.5334 und 820.5339 waren in der jüngsten Personalplanung bereits als Anlagenfahrer mitberücksichtigt. Damit in der Stellenplanstruktur und in der disziplinarischen Zuordnung Klarheit erreicht werden kann, müssen diese Stellen im Nummernkreis und Funktionsbeschreibung angepasst werden (zukünftig 820.5549 und 820.5550, "Anlagenfahrer").
Die Neuformulierung der Aufgaben zu den beiden Stellen 820.5549 und 820.5550 ("Anlagenfahrer") führt damit einhergehend zu einer Anpassung und Änderung des Stellenwerts der beiden genannten Stellen von derzeit EGr. 8 TVöD nach EGr. 9a TVöD mit Wirkung zum 01.03.2026.
Der veränderte Stellenwert wurde vom Competence Center Stellenbewertung beim Referat für Finanzen, Personal und IT (Ref. I/II-CC) begutachtet, das Ergebnis der Bewertung wurde am 13. März 2026 mitgeteilt (siehe Anlage).
(Anmerkung: Die unter Ziff. 1, Folgekosten, benannten Kosten sind die Gesamtkosten für beide Stellen und verteilen sich jeweils in gleicher Höhe hälftig auf jede der beiden Stellen).

1. Finanzielle Auswirkungen:

☐ Noch offen, ob finanzielle Auswirkungen

Kurze Begründung durch den anmeldenden Geschäftsbereich:

(→ *weiter bei 2.*)

☐ Nein (→ *weiter bei 2.*)

☒ Ja

☐ Kosten noch nicht bekannt

☒ Kosten bekannt

Gesamtkosten	€	**Folgekosten**	21.566 € pro Jahr
		☒ dauerhaft	☐ nur für einen begrenzten Zeitraum
davon investiv	€	davon Sachkosten	4.978 € pro Jahr
davon konsumtiv	€	davon Personalkosten	16.588 € pro Jahr

Stehen Haushaltsmittel/Verpflichtungsermächtigungen ausreichend zur Verfügung?
(mit Ref. I/II / Stk - entsprechend der vereinbarten Haushaltsregelungen - abgestimmt, ansonsten Ref. I/II / Stk in Kenntnis gesetzt)

☒ Ja

☐ Nein

Kurze Begründung durch den anmeldenden Geschäftsbereich:

2a. Auswirkungen auf den Stellenplan:

☐ Nein (→ *weiter bei 3.*)

☒ Ja

☒ Deckung im Rahmen des bestehenden Stellenplans

☐ Auswirkungen auf den Stellenplan im Umfang von Vollkraftstellen (Einbringung und Prüfung im Rahmen des Stellenschaffungsverfahrens)

☒ Siehe gesonderte Darstellung im Sachverhalt

2b. Abstimmung mit DIP ist erfolgt (Nur bei Auswirkungen auf den Stellenplan auszufüllen)

☒ Ja

☐ Nein

Kurze Begründung durch den anmeldenden Geschäftsbereich:

3. Diversity-Relevanz:

☒ Nein

☐ Ja

Kurze Begründung durch den anmeldenden Geschäftsbereich:

Der rein stellenplanorganisatorische Vorgang (Neuformulierung von Aufgaben und Neubewertung einer Stelle) hat keine Diversity-Relevanz.

4. Abstimmung mit weiteren Geschäftsbereichen / Dienststellen:

☐ **RA und DiP** (verpflichtend bei Satzungen und Verordnungen)

☒ **Ref. I/II**

☒ **DIP/PrO**

☐

Beschlussvorschlag:

Der Werkausschuss beschließt die Neuformulierung der Aufgaben zu den beiden Stellen 820.5549 und 820.5550 ("Anlagenfahrer") wie in der Sachverhaltsdarstellung der Anmeldung beschrieben und die Änderung des Stellenwerts der beiden genannten Stellen von derzeit EGr. 8 TVöD nach EGr. 9a TVöD mit Wirkung zum 01.03.2026.

Albert, Gerhard

Betreff: Stellen Nrn. 820.5334 und 820.5339 (neu: 820.5549 und 820.5550); Stellenwertmitteilung

Von:
Gesendet: Freitag, 13. März 2026 13:56
An:

Betreff: Stellen Nrn. 820.5334 und 820.5339 (neu: 820.5549 und 820.5550); Stellenwertmitteilung

Sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen,

die Aufgaben der Stellen Nrn. 820.5334 und 820.5339 (Energieanlagenelektroniker/in, EGr. 8, 2,00 VK) wurden überprüft.
Sie sind künftig in EGr. 9a TVöD tarifgerecht bewertet.
Die Änderungen können mit Wirkung zum 01.03.2026 erfolgen. Die Stellen sind künftig unter der neuen Funktionsbezeichnung „Anlagenfahrer/in“ im Stellenplan auszuweisen.

Für die Bewertung wurde die APB „Anlagenfahrer“ vom 17.03.2016 zu Grunde gelegt.

Wir bitten, den für die Stellenwertanpassung erforderlichen Beschluss des Werkausschusses mit folgendem Beschlusstext einzuholen: „Im Stellenplan von ASN werden die Stellen Nrn. 820.5334 und 820.5339 (Energieanlagenelektroniker/in, EGr. 8, 2,00 VK) künftig unter den neuen Nrn. 820.5549 und 820.5550 und der neuen Funktionsbezeichnung „Anlagenfahrer/in“ nach EGr. 9a TVöD höher bewertet.“

Nach Beschlussfassung bitten wir um Übersendung des Beschlussbuchauszugs per E-Mail an Ref.I-II-CC-Stellenbewertung@stadt.nuernberg.de.

Freundliche Grüße
--

Stadt Nürnberg
Referat für Finanzen, Personal und IT
CC-Stellenbewertung
Telefon +49 (0)911/231-30741