



KOINNO-Praxisbeispiel

Innovatives Projekt aus der öffentlichen Beschaffung

ANBIETER

146

Ladenflächen



Schöne Ladenfläche

51379 Leverkusen

Cool! Das passt

Innovatives Produkt

Suchprofile



Fläche finden:
Suchprofil erstellen



Special Interest:
Flächen



Special Interest:
Konzepte



Identifizierung von Nachnutzungskonzepten leerstehender innerstädtischer Ladenlokale

Ausgangssituation

Seit 2023 betreiben das Startup LLASM Technology und die Leerstandslosen Ansiedlungsmanagement GmbH eine Onlineplattform, die leerstehende Ladenlokale und passende Nachnutzungskonzepte für Innenstädte durch einen Matching-Algorithmus zusammenbringt. Zum Zeitpunkt der Ausschreibung war die LLASM Technology GmbH noch frisch gegründet und hatte demnach noch nicht die notwendigen Referenzen, um an der Ausschreibung teilzunehmen. Sie ist eine Tochterfirma der LLASM Ansiedlungsmanagement GmbH, die in der Ausschreibung den notwendigen Background mitbrachte. Die Plattform trägt dazu bei, Innenstädte wieder zum Leben zu erwecken und ihre nachhaltige Entwicklung voranzutreiben. Kommunen und Anbietern der Ladenlokale ermöglicht die Plattform, die Wünsche über die Nutzung der Räumlichkeiten mit passenden Nachmietern umzusetzen. Bereits seit der Gründung sind Kommunen verschiedener Größe Vertragspartner der Leerstandslosen, so hatten die Unternehmen schon enge Kontakte zu öffentlichen Auftraggebern geknüpft.

Projektziele

Gemeinsam mit der Wirtschaftsförderung Bremen untersuchen die Leerstandslosen im Projekt „Ansiedlungsmanagement - Identifizierung von Nachnutzungskonzepten leerstehender innerstädtischer Ladenlokale in internationalen Zielländern (Niederlande und Dänemark)“, durch welche Maßnahmen potenzielle Unternehmen angeworben werden können. Durch das Projekt sollte nicht nur kurzfristig der Leerstand verhindert werden, zusätzlich soll auch ein dauerhaftes Netzwerk entstehen. Das geschah durch einen Fokus auf Produkte mit skandinavischem Design, die eine hohe Kundennachfrage genießen, und die geografische Lage von Bremen. Die Erkenntnisse aus der Umsetzung sollen zukünftige Initiativen für eine wirtschaftlich nachhaltige Nutzung erleichtern.

Vorgehensweise

Das Unternehmen wurde auf die Ausschreibung aufmerksam und erstellte zunächst eine interne Projektskizze. Die beiden GmbHs reichten als Bietergemeinschaft ein fristgerechtes Angebot im offenen

Vergabeprozess der Wirtschaftsförderung Bremen ein. Die Koordination des Angebots übernahmen das Projektmanagement und die Geschäftsführung. Vom Prüfen der Unterlagen bis zum Einreichen des Angebots vergingen rund drei Wochen. Die Arbeit war gut investiert, denn die Wirtschaftsförderung Bremen war besonders von der inhaltlichen und zeitlichen Gestaltung des Projekts und von den relevanten Referenzen überzeugt. Das Projekt lief von April bis Dezember 2023 über insgesamt neun Monate. Es fand ein monatlicher digitaler Austausch statt. Zudem gab es ein wöchentliches Update in Form eines Reports. Die Kommunikation lief flüssig und durch den stetigen Austausch von Infos war die Zusammenarbeit geprägt von hoher Transparenz. In jedem monatlichen Meeting wurden die Ziele für den nächsten Monat besprochen. Hierfür wurde der Zwischenstand immer in den Gesamtkontext eingeordnet, um zeitliche Engpässe frühzeitig zu erkennen und bei Bedarf mehr Kapazitäten einzuplanen.

Hürden bei der Umsetzung

Einige der Schwierigkeiten auf dem Weg, ausländische Unternehmen für die Ansiedlung in Bremen zu gewinnen, beschäftigte die Leerstandslosen schon während der Angebotserstellung. Die richtigen Ansprechpartner zu identifizieren war mühsam und Sprachbarrieren zu den niederländischen und dänischen Unternehmen erschwerten es, die internationalen Vorzüge des Standortes in Bremen überzeugend darzustellen. Alle Probleme konnten durch Ausbau ihres Netzwerks und umfangreiche Recherchen, beginnend in der Angebotsphase, überwunden werden. Den Leerstandslosen half es, sich frühzeitig der Hürden bewusst zu sein. Es hat sich als sinnvoll herausgestellt, frühzeitig den Fokus in der Kommunikation auf die Vorteile des Standorts Bremen zu legen, um die Ansprechpersonen zu überzeugen. Dies würde bei zukünftigen Projekten genauso gehandhabt. Eine Ansprache in einfachem Englisch hat sich zusätzlich bewährt, um Sprachbarrieren zu verringern.

Fazit

Das Projekt konnte schon über 40 Nutzungskonzepte der internationalen Ansiedlungen übermitteln. Daraus entstand ein Netzwerk, dessen Kontakte nicht nur den

Zielen der Ausschreibung zugutekamen, sondern auch die langfristigen Geschäftsbeziehungen der Leerstandslosen fördert. Außerdem schafft das Projekt Sichtbarkeit für das Startup und ähnliche Vorhaben, die das Unternehmen in anderen Kommunen anbieten kann. Auf dem Weg könnte es weitere Innenstädte attraktiver machen. Für die Leerstandslosen ist das internationale Ansiedlungsmanagement ein Blick über den Tellerrand, bei dem sie viel Neues lernen und ihr Produkt- und Dienstleistungsportfolio weiterentwickeln können. Die Erfahrungen der Leerstandslosen zeigen, dass solche passenden, aber leicht ungewohnten Ausschreibungen wertvolle Fähigkeiten im Unternehmen schaffen können. Die Leerstandslosen gewannen Anpassungsfähigkeit im Umgang mit neuen Herausforderungen und senkten die Hemmschwelle, auf Unternehmen im Ausland zuzugehen.



Philipp Ellrich
Geschäftsführer Leerstandslosen

Stand: Juni 2025

Impressum

Herausgeber:
Bundesministerium
für Wirtschaft und
Klimaschutz (BMWK)
10115 Berlin
www.bmwk.de

Redaktion:
Bundesverband Materialwirtschaft,
Einkauf und Logistik e.V. (BME)
Frankfurter Straße 27
D-65760 Eschborn
www.bme.de

Bildnachweis:
©LLASM Technology
GmbH

Umsetzung:
www.frischeminze.com

Ansprechpartner und Kontakt

LLASM Technology GmbH, Werkstättenstr. 41, 51379 Leverkusen
Philipp Ellrich, CEO
Philipp Breuer, Projekt- und Prozessmanagement
Tel.: +49 2171 40188 – 40
E-Mail: hallo@llasm.de
<https://www.llasm.de/>
LinkedIn Instagram-Profil YouTube-Kanal

Weitere Praxisbeispiele unter: www.koinno-bmwk.de