



KÖLN-LEIPZIG-LÜBECK-MÜNCHEN-RIED(A)-STUTTGART

Anlage 10 zur BV/408/2017/III-61

Stadt Dessau-Roßlau

Verträglichkeitsuntersuchung zur Verlagerung und Erweiterung eines REWE-Marktes am Luchplatz im Ortsteil Roßlau



Bearbeiter:

Dr. oec. Eddy Donat
Dipl.-Geografin Katharina Groß

Leipzig, 11. April 2014

CIMA Beratung + Management GmbH
Walter-Heinze-Str. 27
04229Leipzig

Tel.: 0341-69 603 0
Fax: 0341-69 603 15
E-Mail: cima.leipzig@cima.de
Internet: www.cima.de



Stadt- und Regionalmarketing
City-Management
Stadtentwicklung
Einzelhandel
Wirtschaftsförderung
Immobilienentwicklung
Personalberatung
Tourismus

© CIMA Beratung + Management GmbH

Der Auftraggeber kann die vorliegende Unterlage für Druck und Verbreitung innerhalb seiner Organisation und ggf. gesondert schriftlich mit der CIMA vereinbarte Bestimmungszwecke verwenden. Jegliche gewerbliche oder entgeltliche Nutzung, insbesondere durch andere Gutachter und Beratungsbüros zu Vergleichszwecken o.ä., ist nicht gestattet.

Diese Entwurfsvorlagen und Ausarbeitungen usw. fallen unter § 2 Abs. 2 sowie § 31 Abs. 2 des Gesetzes zum Schutze der Urheberrechte. Sie sind dem Auftraggeber nur zum eigenen Gebrauch für die vorliegende Aufgabe anvertraut. Sämtliche Rechte, vor allem Nutzungs- und Urheberrechte, verbleiben bei der CIMA Beratung + Management GmbH.

Es wurden ggf. Fotos, Grafiken u.a. Abbildungen zu Layout-Zwecken und als Platzhalter verwendet, für die keine Nutzungsrechte für einen öffentlichen Gebrauch vorliegen.

Die vorliegende Unterlage kann gutachterliche Ausführungen und Bewertungen enthalten, die bei unsachgemäßer Verwendung (z.B. Weitergabe, Vervielfältigung oder Veröffentlichung) einen Vermögensschaden verursachen können.

Jede Weitergabe, Vervielfältigung oder gar Veröffentlichung kann Ansprüche der Rechteinhaber bzw. Geschädigten auslösen. Wer diese Unterlage -ganz oder teilweise- in welcher Form auch immer weitergibt, vervielfältigt oder veröffentlicht übernimmt das volle Haftungsrisiko gegenüber den Inhabern der Rechte, stellt die CIMA Beratung + Management GmbH von allen Ansprüchen Dritter frei und trägt die Kosten der ggf. notwendigen Abwehr von solchen Ansprüchen durch die CIMA Beratung + Management GmbH.

INHALT

1	AUFGABENSTELLUNG	5
2	AUSGANGSSITUATION	6
2.1	Raumordnung	7
2.2	Konzepte und Bauleitplanung	8
2.3	Mikroräumliche Lage und städtebauliche Situation des Vorhabenstandortes	11
2.4	Leistungskennziffern des Vorhabens	14
3	MARKTANALYSE	16
3.1	Abgrenzung des Marktgebietes	16
3.2	Wettbewerbssituation	18
3.3	Marktpotenzial und Bindungsquote	21
4	VERDRÄNGUNGSANALYSE	23
4.1	Berechnung Umsatzherkunft und Verdrängung	23
4.1.1	Vorgehensweise und Berechnungsprinzip	23
4.1.2	Umsatzherkunft Lebensmittel	23
4.1.3	Umsatzherkunft Drogeriewaren	25
4.2	Beurteilung der städtebaulichen Auswirkungen	27
4.3	Szenario Erhaltung Status Quo für Luchplatz	31
5	SORTIMENTSEMPFEHLUNGEN ZUR STÄRKUNG DES VERSORGBEREICHES LUCHPLATZ	33

6	ZUSAMMENFASSUNG UND FAZIT	34
7	ANHANG	35
7.1	Glossar	35

ABBILDUNGEN

Abbildung 1: Zentrenhierarchie nach B-Plan	8
Abbildung 2: Nutzungsfestsetzungen für zentrale Versorgungsbereiche	9
Abbildung 3: Nutzungsbeispiel	13
Abbildung 4: Flächenproduktivität nach Bundesländern 2009 (€/m ²)	14

KARTEN

Karte 1: Lage Stadtteil Roßlau	6
Karte 2: Zentrenstruktur in der Planungsregion Anhalt-Bitterfeld-Wittenberg	7
Karte 3: Zentrenstruktur im Stadtteil Roßlau	10
Karte 4: Lage Luchplatz	11
Karte 5: Marktgebiet des Planvorhabens	17
Karte 6: Einzelhandelsbetriebe (Lbm, Drogeriewaren) im Stadtteil Roßlau	20

TABELLEN

Tabelle 1: Kennziffern	6
Tabelle 2: Flächenproduktivität deutscher Lebensmittelbetriebstypen 2011	14
Tabelle 3: Leistungskennziffern des Planvorhabens	15
Tabelle 4: Lebensmitteleinzelhandel in Roßlau	18
Tabelle 5: Drogeriewaren in Roßlau	19
Tabelle 6: Marktpotenzial im Stadtteil Roßlau	21
Tabelle 7: Bindungsquoten im Stadtteil Roßlau	21

Tabelle 8: Marktpotenziale im Marktgebiet	22
Tabelle 9: Bindungsquoten im Marktgebiet	22
Tabelle 10: Umsatzherkunft Lebensmittel	24
Tabelle 11: Betriebsgrößen und zu erzielende Umsätze	25
Tabelle 12: Umsatzherkunft Drogeriewaren	26
Tabelle 13: Bewertung Entwicklungsperspektiven Nahversorgungszentren und Versorgungsbereiche in Roßlau	29
Tabelle 14: Zulässige Sortimente am Luchplatz	28

FOTOS

Foto 1: Einkaufszentrum Luchplatz („Elbezentrum“)	12
Foto 2: Zufahrt Dessauer Straße	12
Foto 3: Fußwegverbindung zwischen Dessauer Straße und Luchstraße	12
Foto 4: Gebäudeansicht Luchstraße	12

1 AUFGABENSTELLUNG

Auftraggeber:

Stadt Dessau-Roßlau

Bearbeitungszeitraum:

Dezember/Januar 13/14

Auftrag:

Im Rahmen der Erarbeitung des Bebauungsplanes für den Luchplatz in Dessau-Roßlau mit Verlagerung und Erweiterung eines Lebensmittel-Supermarktes wurde die CIMA Beratung + Management GmbH, Standort Leipzig, mit einer Verträglichkeitsanalyse beauftragt. Am bisherigen Supermarkt-Standort soll zusätzlich ein Drogeriemarkt etabliert werden. Außerdem sind in die Betrachtungen diverse Sortimentsverlagerungen am Standort „Elbe-Zentrum Luchplatz“ zu berücksichtigen.

Diese Planungen werden mit den Festsetzungen im Einzelhandelsgutachten und dem Zentrenkonzept von Dessau-Roßlau abgeglichen. Dies bezieht sich insbesondere auf die Prüfung von Auswirkungen gegenüber den zentralen Versorgungsbereichen am Schillerplatz und dem Nahversorgungsstandort in der Magdeburger Straße. Hierzu wird eine Verträglichkeitsanalyse erstellt mit folgenden Bestandteilen:

1. Basisanalyse

- Durchführung einer Anlaufberatung zur Definition der Ausgangssituation und zur Präzisierung der Arbeitsschritte

- Ermittlung des Einzugsgebietes des zu untersuchenden Standortes sowie der branchenrelevanten Kaufkraft im Kern-Einzugsgebiet
- Erfassung der branchenrelevanten Einzelhandelsbetriebe mit den zugehörigen Verkaufsflächen (insbesondere Lebensmittel, Drogeriewaren) im Einzugsgebiet des Vorhabens (Wettbewerbsanalyse in der Gesamtstadt hinsichtlich Lage, Betriebstyp) – Vor-Ort-Begehung
- Berechnung der Umsatzleistung der Betriebe nach projektrelevanten Branchen (Lebensmittel und Drogeriewaren)
- Abgleich mit dem Dessau-Roßlauer Einzelhandelsgutachten und Zentrenkonzept

2. Auswirkungsanalyse und Verträglichkeitsprüfung

- Berechnung der Abschöpfungsquote des branchenrelevanten Marktpotenzials (Lebensmittel, Drogeriewaren)
- Berechnung der Umsatzherkunft, der veränderten Umsatzbindungsquoten bzw. der Umsatzverlagerungen
- Prüfung der Auswirkungen gemäß § 11 Abs. 3 BauNVO i. V. m. §1 (6) Nr. 11 BauGB inkl. städtebaulicher Aspekte
- Prüfung der Verträglichkeit des Vorhabens gemäß § 34 Abs. 3 BauGB auf die zentralen Versorgungsbereiche der Stadt (Gebiet Roßlau)
- Darstellung der Ergebnisse in einem Bericht in digitaler Form.

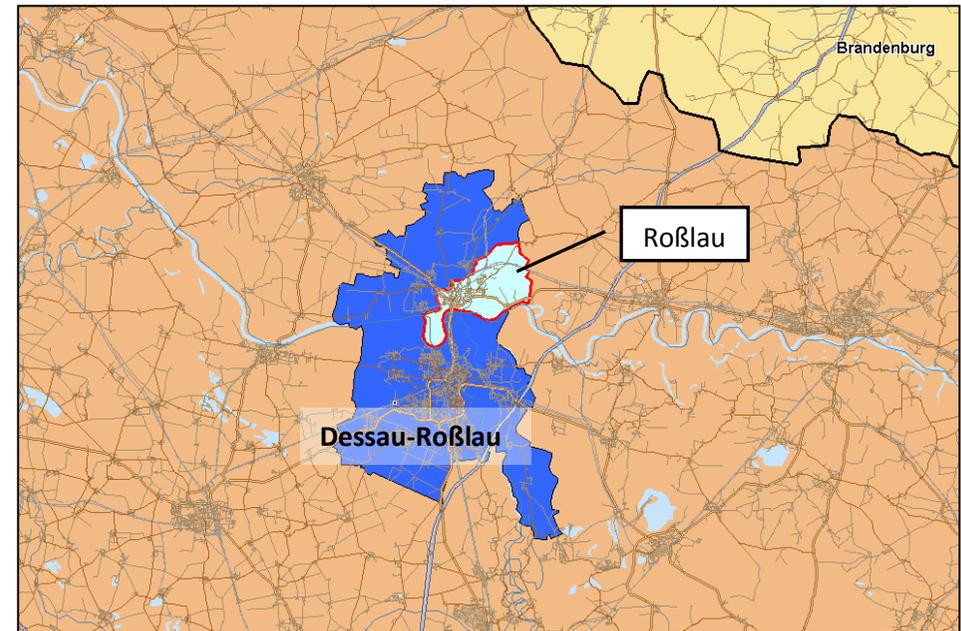
2 AUSGANGSSITUATION

Die Doppelstadt Dessau-Roßlau entstand im Zuge der Kreisgebietsreform im Jahr 2007. Die kreisfreie Stadt liegt im östlichen Teil des Landes Sachsen-Anhalt und hat aktuell 84.606 Einwohner. Der Ortsteil Roßlau hat 10.919 Einwohner.

Der Kaufkraftindex der Einwohner liegt mit 90,4 für die Gesamtstadt und 89,3 für den Ortsteil Roßlau etwas über dem Durchschnitt des Bundeslandes von 88,3. (s. Tabelle 1).

Die hohe Einzelhandelszentralität von 136,9 zeigt, dass der Handel der Stadt über ein relativ großes Einzugsgebiet verfügt. Die nächstgrößeren Städte sind Halle, etwa 55km südlich und die Landeshauptstadt Magdeburg, ca. 55km nordwestlich von Dessau-Roßlau.

Karte 1: Lage Stadtteil Roßlau



Quelle: Microsoft MapPoint 2013; Bearbeitung: CIMA 2014

Tabelle 1: Kennziffern

Kennziffern	
Einwohner Dessau-Roßlau (Stand: 31.12.2013)	84.606
Einwohner Roßlau (Stand: 31.10.2013)	10.919
Kaufkraftindex Stadt Dessau-Roßlau	90,4
Kaufkraftindex Roßlau	89,3
Kaufkraftindex für Sachsen-Anhalt	88,3
Einzelhandelszentralität	136,9

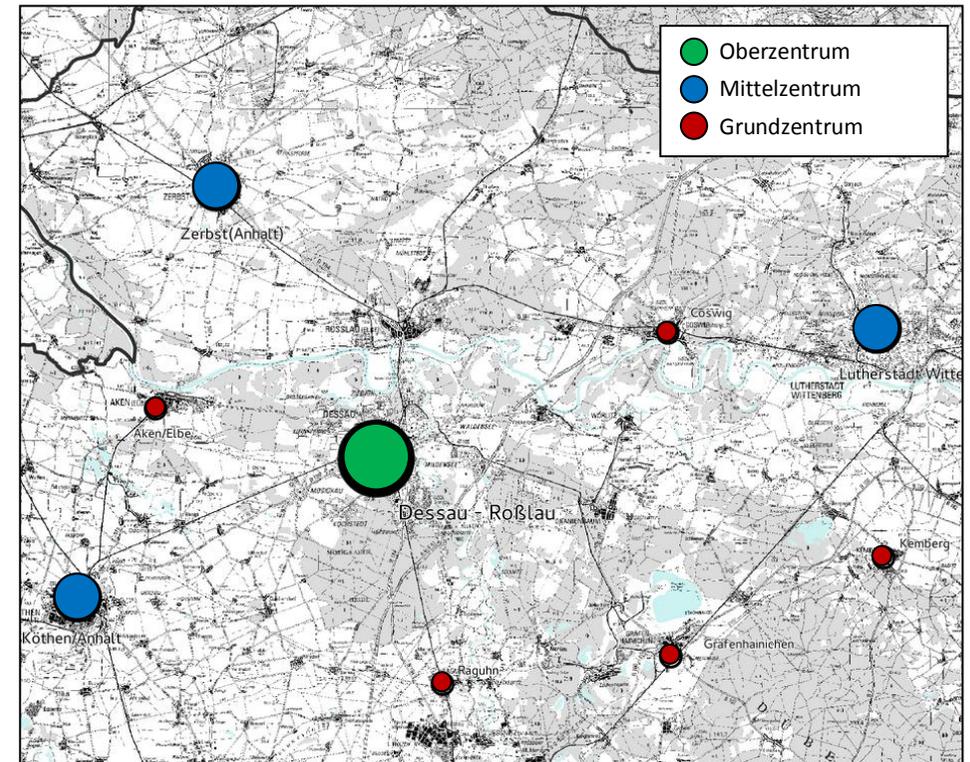
Quellen: Statistische Landesamt Sachsen-Anhalt; Stadt Dessau-Roßlau; BBE|CIMA|IMBResearch, 2013

2.1 Raumordnung

Die Stadt Dessau-Roßlau hat den Status eines Oberzentrums. Entsprechend Ziel 47 des Landesentwicklungsplanes 2010 des Landes Sachsen-Anhalt müssen „Verkaufsfläche(n) und Warensortiment(e) von Einkaufszentren, großflächigen Einzelhandelsbetrieben und sonstigen großflächigen Handelsbetrieben (...) der zentralörtlichen Versorgungsfunktion und dem Verflechtungsbereich des jeweiligen Zentralen Ortes entsprechen. Auch in bestehenden Sondergebieten gilt für entstehende Projekte: sie

- „1. dürfen mit ihrem Einzugsbereich den Verflechtungsbereich des Zentralen Ortes nicht wesentlich überschreiten,
2. sind städtebaulich zu integrieren,
3. dürfen eine verbrauchernahe Versorgung der Bevölkerung nicht gefährden,
4. sind mit qualitativ bedarfsgerechten Linienverkehrsangeboten des ÖPNV sowie mit Fuß- und Radwegenetzen zu erschließen,
5. dürfen durch auftretende Personenkraftwagen- und Lastkraftwagenverkehre zu keinen unverträglichen Belastungen in angrenzenden Siedlungs-, Naherholungs- und Naturschutzgebieten führen.“ (Ziel 48).

Karte 2: Zentrenstruktur in der Planungsregion Anhalt-Bitterfeld-Wittenberg



Quelle: 1. Entwurf Sachlicher Teilplan "Daseinsvorsorge - Ausweisung der Grundzentren in der Planungsregion Anhalt-Bitterfeld-Wittenberg" vom 16.07.2013; Bearbeitung: CIMA 2014

2.2 Konzepte und Bauleitplanung

Die Stadt Dessau-Roßlau hat 2008 durch die Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung das „Einzelhandelsgutachten für das Oberzentrum Dessau-Roßlau unter besonderer Berücksichtigung baurechtlicher Festlegungen sowie der Nahversorgung“ erstellen lassen.

Darauf aufbauend wurde u.a. zur gezielten Steuerung der Einzelhandelsentwicklung das Zentrenkonzept Dessau-Roßlau durch Wallraf und Partner im Jahr 2009 erstellt.

Entsprechend des Zentrenkonzeptes verfügt der Stadtteil Roßlau über sechs Zentrale Versorgungsbereiche und zwei solitäre Nahversorgungsstandorte (Nordstraße und Magdeburger Straße, s. Karte 3).

In dem Gutachten und Konzept wurde kein Prüfschema formuliert, welches erlaubte Umsatz- oder Verkaufsflächenverhältnisse bei Neuansiedlungen oder Verlagerungen den Zentren zuordnet. Es gibt einige Grundsätze und Handlungsempfehlungen zur allgemeinen Einzelhandelssteuerung.

„In Siedlungskernen mit grenzwertiger Tragfähigkeit der Nahversorgungsbereiche besteht die Aufgabe, die Ansiedlung oder Sicherung des Nahversorgers durch die Schaffung vorteilhafter Rahmenbedingungen zu unterstützen“. (Zentrenkonzept Dessau-Roßlau, S.45).

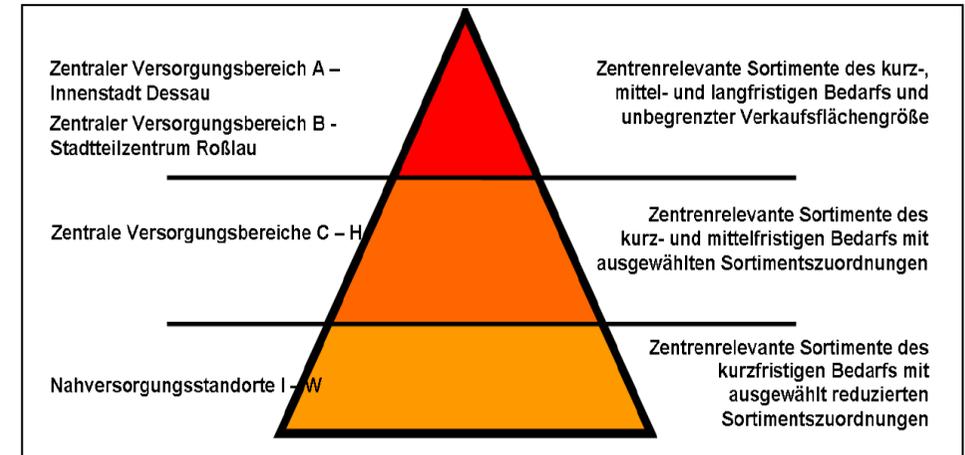
Folgende Nahversorgungszentren in Roßlau bedürfen gesonderter Entwicklungsanreize, da deren Zukunftsfähigkeit bereits bei Festsetzung als kritisch eingestuft wurde:

- Meinsdorf
- Rodleben
- Waldesruh

2013 wurden in einem einfachen B-Planverfahren die zentralen Versorgungsbereiche auch in die formelle Bauleitplanung aufgenommen. Dabei wurde von der Abgrenzung einzelner zentraler Versorgungsbereiche begründet vom Zent-

renkonzept abgewichen. Es wurden auch die Standortklassifikationen angepasst (s. Abbildung 1).

Abbildung 1: Zentrenhierarchie nach B-Plan



Quelle: Stadt Dessau-Roßlau, B-Plan 216 Erhaltung und Entwicklung zentraler Versorgungsbereiche

Im Nahversorgungszentrum Waldesruh hat nach der Flächenerhebung und Potenzialberechnung zwischenzeitlich der Ankermieter geschlossen (Penny). Dieser Standort bzw. Bereich wird weiter in den Potenzialberechnungen einbezogen, da er zunächst planungsrechtlich diesen Status behält und es auch im Interesse der Stadt liegt, diesen mit der bisherigen Nutzungsstruktur zu besetzen.

Des Weiteren werden die Nutzungen für die Bereiche und Standorte nach Bedarfsbereichen festgelegt (s. Abbildung 2). Für den Luchplatz sind Sortimente des kurz- und mittelfristigen Bedarfsbereiches zulässig.

Vorbehaltlich der Ergebnisse des vorliegenden Verträglichkeitsgutachtens, werden für den zentralen Versorgungsbereich Luchplatz jedoch keine weiteren inhaltlichen Spezifikationen zu Nutzungsart und Flächengrößen vorgenommen. Die uneingeschränkte Vorrangigkeit des Stadtteilzentrums Roßlau wird jedoch unterstrichen.

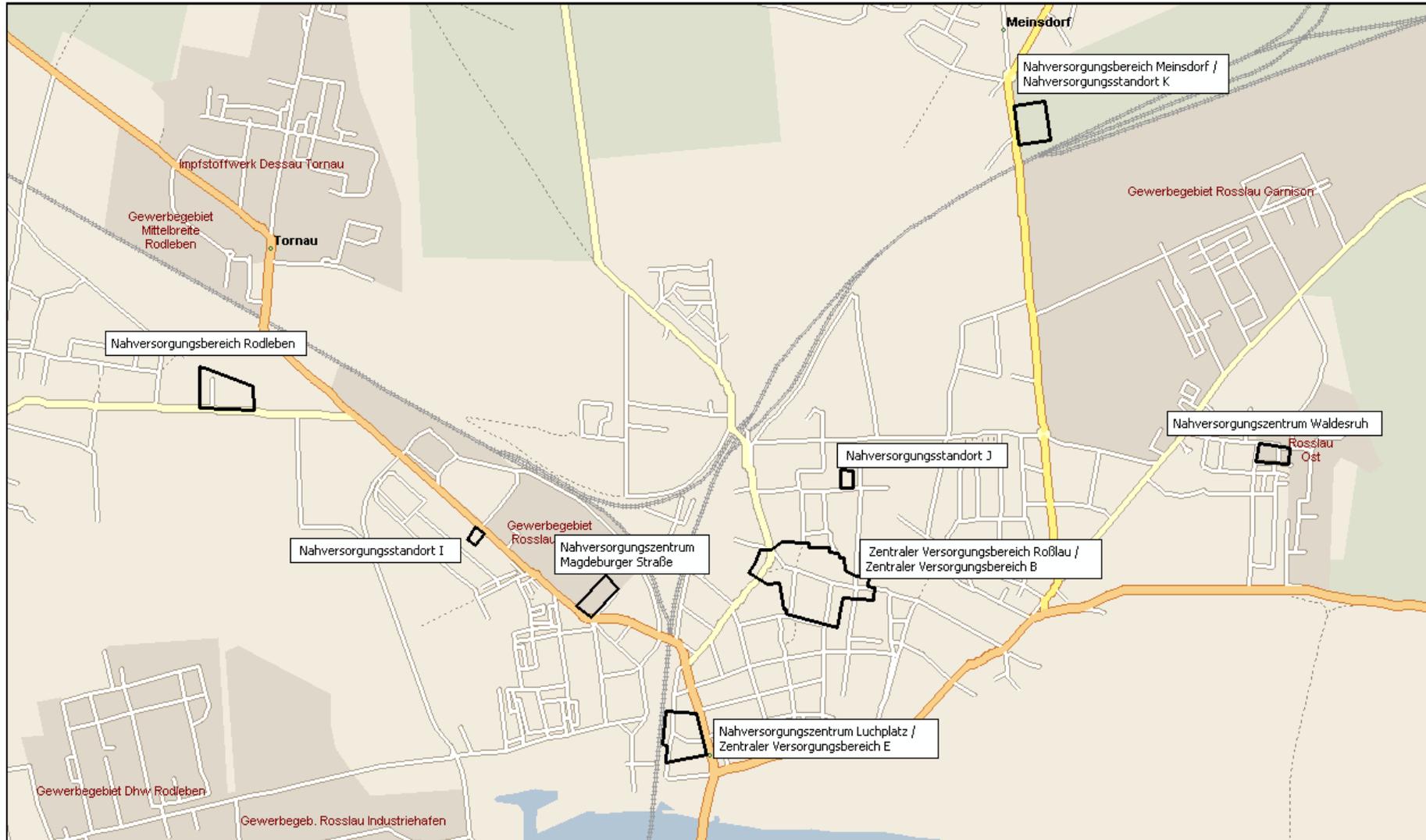
Daher besteht die zwingende Notwendigkeit der Erstellung eines Standortverträglichkeitsgutachtens, das speziell die Auswirkungen des größer werdenden Vollsortimenters sowie auch des Hinzutretens eines großflächigen Drogeriemarktes auf den zentralen Versorgungsbereich B untersucht. Erst die Ergebnisse dieses Gutachtens werden den Umfang der Erweiterungsmöglichkeiten am Standort Luchplatz präzise definieren und entsprechende Festsetzungsvorschläge unterbreiten. (Aus der Begründung des B-Planes).

Abbildung 2: Nutzungsfestsetzungen für zentrale Versorgungsbereiche

Bereich/Standort-Bezeichnung	Nutzungsfestsetzung	Verortung
Zentraler Versorgungsbereich A	Keine Einschränkung	Innenstadt Dessau
Zentraler Versorgungsbereich B	Keine Einschränkung	Stadtteilzentrum Roßlau
Zentrale Versorgungsbereiche C- H	Sortimente des kurz- und mittelfristigen Bedarfs	C – Leipziger Tor D – Süd E – Luchplatz F – Kornhausstraße G – W.-Feuerherdt-Straße H – Kleinkühnau
Nahversorgungsstandorte I-W	Sortimente des kurzfristigen Bedarfs	I – Magdeburger Straße J – Nordstraße K – Kreisstraße (Meinsdorf) L – Elballee M – Kühnauer Straße N – Goethestraße O – Askanische Straße P – Altener Straße / Triftweg Q – Schaftrift R – Mosigkau S – Augustenstraße T – Lichtenauer Straße U – Heidestraße V – Tempelhofer Weg W – Kreuzbergstraße

Quelle: Stadt Dessau-Roßlau, B-Plan 216 Erhaltung und Entwicklung zentraler Versorgungsbereiche; Bearbeitung: CIMA 2014

Karte 3: Zentrenstruktur im Stadtteil Roßlau



Karte: MapPoint 2013; Bearbeitung: CIMA 2014

2.3 Mikroräumliche Lage und städtebauliche Situation des Vorhabenstandortes

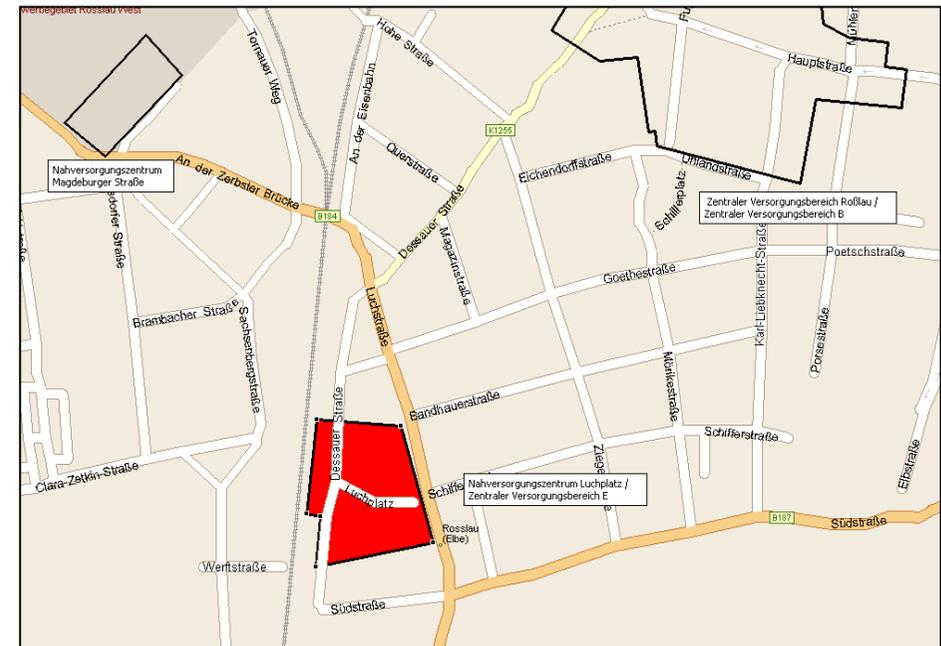
Das Nahversorgungszentrum Luchplatz liegt in integrierter Lage an der Bundesstraße 184, nahe am Kreuzungsbereich zur B 187. Die Zufahrt mit dem PKW zum Einkaufszentrum erfolgt nicht direkt über die Luchstraße (B184) sondern im Süden über die Südstraße und im Norden über die Dessauer Straße (s. Foto 2).

Der Zentrale Versorgungsbereich liegt ca. 600m Luftlinie südöstlich des Nahversorgungszentrums Magdeburger Straße und ca. 680m Luftlinie südwestlich des Stadtteilzentrums Roßlau (s. Karte 4).

Im Standortumfeld befinden sich im östlichen Bereich Wohnbebauung und im Westen angrenzend das Bahnhofsgebäude und die Bahnleise in nordsüdlicher Richtung der Strecke Trebnitz-Leipzig. Im Süden liegt die Elbe mit ihrem breiten Flussbett und trennt den Stadtteil Roßlau räumlich von Dessau.

Der Standort besteht derzeit aus zwei Gebäudekomplexen, zwischen denen eine Fußwegeverbindung von der Luchstraße zur Dessauer Straße führt (s. Foto 3). Die Nutzung des Zentrums wird durch Wohnen und Dienstleistungsanbieter ergänzt. Derzeit befinden sich mit dem Supermarkt Rewe, einem Bäcker und dem Bekleidungsmarkt Ernstings Family jedoch nur drei Einzelhandelsbetriebe am Standort. Das Objekt weist Leerstände auf. Die Lage an der Bundesstraße ist zwar günstig, die Zufahrt über die Südstraße und Dessauer Straße ist für Autokunden jedoch unattraktiv, vor allem im Vergleich zur Lage des neuen Nahversorgungszentrums an der Magdeburger Straße.

Karte 4: Lage Luchplatz



Karte: MapPoint 2013, Bearbeitung: CIMA 2014

Foto 1: Einkaufszentrum Luchplatz („Elbezentrum“)



Quelle: CIMA 2013

Foto 2: Zufahrt Dessauer Straße



Quelle: CIMA 2013

Foto 3: Fußwegverbindung zwischen Dessauer Straße und Luchstraße



Quelle: CIMA 2013

Foto 4: Gebäudeansicht Luchstraße



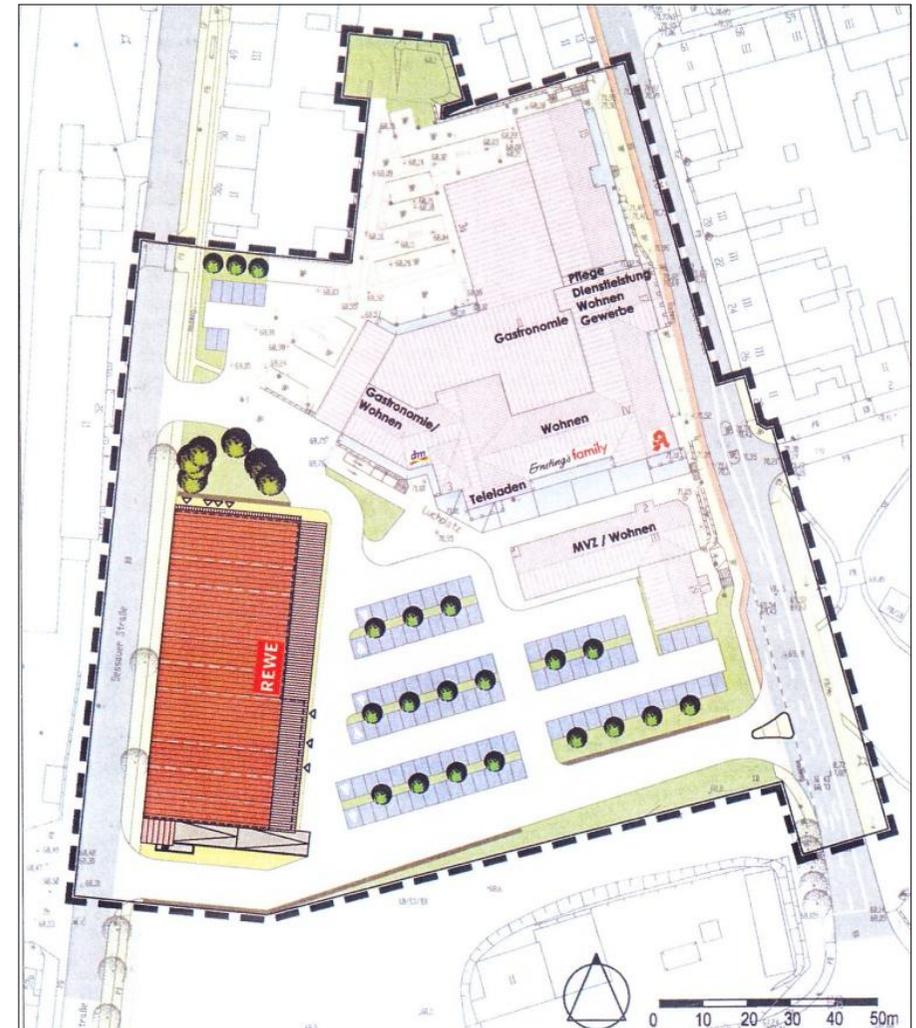
Quelle: CIMA 2013

Für den Supermarkt, der sich aktuell im nördlichen Gebäudekomplex befindet, soll ein Neubau errichtet werden (s. Abbildung 3). Der Supermarkt hat derzeit eine Verkaufsflächengröße von 1.323m² (inkl. Getränkemarkt und Bäcker). Mit dem Neubau soll die Fläche auf 1.600m² erhöht werden (inkl. Getränkemarkt und Bäcker).

Für die freiwerdende Fläche wird die Nutzung durch einen Drogeriemarkt angestrebt. Aufgrund der Größe der freiwerdenden Fläche wird zunächst von einer Verkaufsflächengröße von 800m² ausgegangen. Im Rahmen der Verträglichkeitsuntersuchung sind die Auswirkungen zu prüfen und ggf. verträgliche Verkaufsflächengrößen zu ermitteln

Durch die Auslagerung des Supermarktes und der vorgelagerten PKW-Stellflächen werden die Sichtbeziehungen von der Luchstraße aus besser werden und die Anfahrt über die Südstraße für den PKW-Verkehr einfacher und attraktiver.

Abbildung 3: Nutzungsbeispiel



Quelle: Büro für Stadtplanung Dr.-Ing. W. Schwerdt

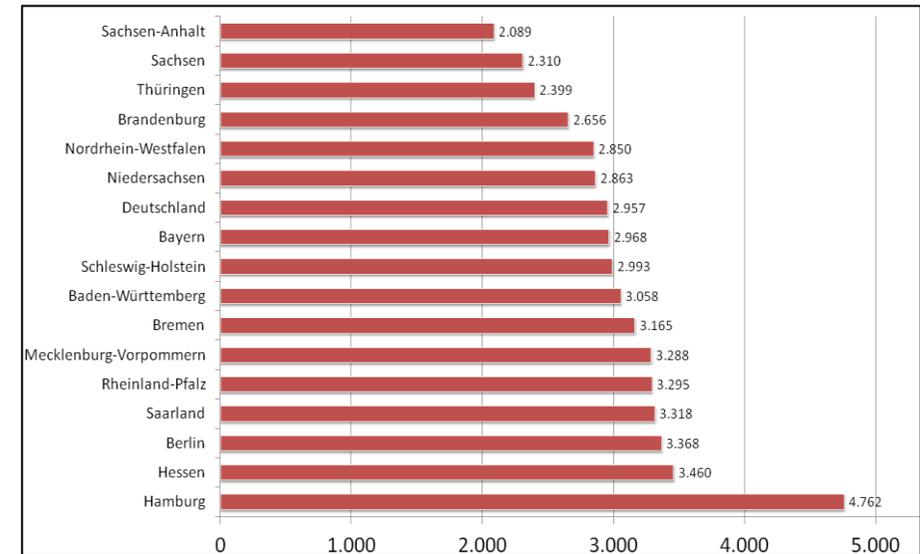
2.4 Leistungskennziffern des Vorhabens

Zur Berechnung des Umsatzes des Planvorhabens wird eine Flächenleistung in Euro je m² p.a. zugrundegelegt. Die geschätzte Flächenleistung ergibt sich aus dem Betriebstyp, der Verkaufsflächengröße und der mikro- und makroräumlichen Lage (Infrastruktur und soziodemographische Daten).

Im Schnitt sind die Flächenleistungen bei dem Betriebstyp Supermarkt niedriger als bei Discountern. Auch regional unterscheiden sich die Flächenproduktivitäten der Betriebe zum Teil erheblich (s. Abbildung 4). Dies wiederum ist begründet im differenzierten Kaufkraftniveau, unterschiedlichen demografischen Verhältnissen sowie insbesondere in der jeweiligen Wettbewerbsintensität.

Für alle Lebensmittelmärkte gilt zudem, dass die Flächenproduktivität nicht konstant bleibt, je größer der Markt wird, sondern mit zunehmender Fläche sinkt. Grund dafür ist, dass mit den Flächenvergrößerungen nicht vergleichbar mehr Sortimente angeboten werden, sondern durch breitere Gänge und mehr Servicebereiche die tatsächlich zur Warenauslage genutzte Fläche anteilmäßig sinkt. Dies geht zu Lasten von Zusatzumsatz, der sich demzufolge nicht in gleichem Maße wie die Gesamt-Verkaufsflächenerweiterung mit vergrößert.

Abbildung 4: Flächenproduktivität nach Bundesländern 2009 (€/m²)



Quelle: CIMA nach handelsdaten.de

Tabelle 2: Flächenproduktivität deutscher Lebensmittelbetriebstypen 2011

Betriebstyp	Flächenproduktivität - Spanne in €/m ²
Discounter	3.020 bis 9.230
Supermarkt	3.560 bis 4.890
Verbrauchermarkt	3.920 bis 4.770

Quelle: Hahn Retail Real Estate Report - Germany 2012; Darstellung: CIMA 2013

Mit einer derzeitigen Verkaufsflächengröße von 1.323m² erzielt der Supermarkt einen Umsatz von 4,8 Mio. € p.a.. Bei einer Verkaufsflächenvergrößerung um 277m² erhöht sich der Umsatz um 1,0 Mio. € auf 5,8 Mio. € p.a. .

Ein Drogeriemarkt mit 800m² Verkaufsfläche würde voraussichtlich einen Umsatz von 2,8 Mio. € p.a. erzielen (s. Tabelle 3).

Tabelle 3: Leistungskennziffern des Planvorhabens

Betriebstyp: Supermarkt	
aktuelle Verkaufsflächengröße (mit Getränkemarkt u. Bäcker)	1.323 m ²
aktueller Umsatz	4,8 Mio. € p.a.
aktuelle Flächenleistung in €/m²	3.650 €/m ² p.a.
geplante Verkaufsflächengröße	1.600 m ²
Umsatz	5,8 Mio. € p.a.
Umsatzerhöhung	1,0 Mio. € p.a.

Betriebstyp: Drogeriemarkt	
geplante Verkaufsflächengröße	800 m ²
Flächenleistung	3.500 €/m ² p.a.
Umsatz	2,8 Mio. € p.a.

Quelle: CIMA 2014

3 MARKTANALYSE

3.1 Abgrenzung des Marktgebietes

Die Größe des Marktgebietes eines Ortes bestimmt zu einem wesentlichen Anteil die Höhe seines bindungsfähigen Umsatzpotenzials.

Die Größe und Ausrichtung des Marktgebietes wird bestimmt durch

- die Zeitdistanzen von den Wohnorten der Konsumenten zur Einkaufsstätte, die von der Verkehrsinfrastruktur abhängig sind. Die Geomorphologie (Berge und Flüsse) hat einen großen Einfluss auf die Verkehrswege und damit die Zeitdistanzen;
- die unterschiedlichen Wegzeiten, die für Güter des kurz-, mittel- und langfristigen Bedarfs akzeptiert werden. Bei kurzfristigen Bedarfsgütern werden geringere Entfernungen akzeptiert, während bei langfristigen Bedarfsgütern auch gerne weitere Wegstrecken zurückgelegt werden;
- die Attraktivität der Einkaufsstätte;
- die Attraktivität der konkurrierenden Einkaufsorte.

Die zu erzielenden Umsätze in diesem Marktgebiet hängen von der vorhandenen Kaufkraft der dortigen Bevölkerung ab und den Verbrauchsausgaben, die im Schnitt für das jeweilige Sortiment pro Person und Jahr aufgewendet werden.

Das Marktgebiet des Planvorhabens wird im Süden durch die Elbe begrenzt, die die Doppelstadt naturräumlich trennt. Dessau selbst verfügt über attraktive Angebote im Bereich Lebensmittel und Drogeriewaren, so dass aus dieser Richtung nur Streuumsätze zu erwarten sind.

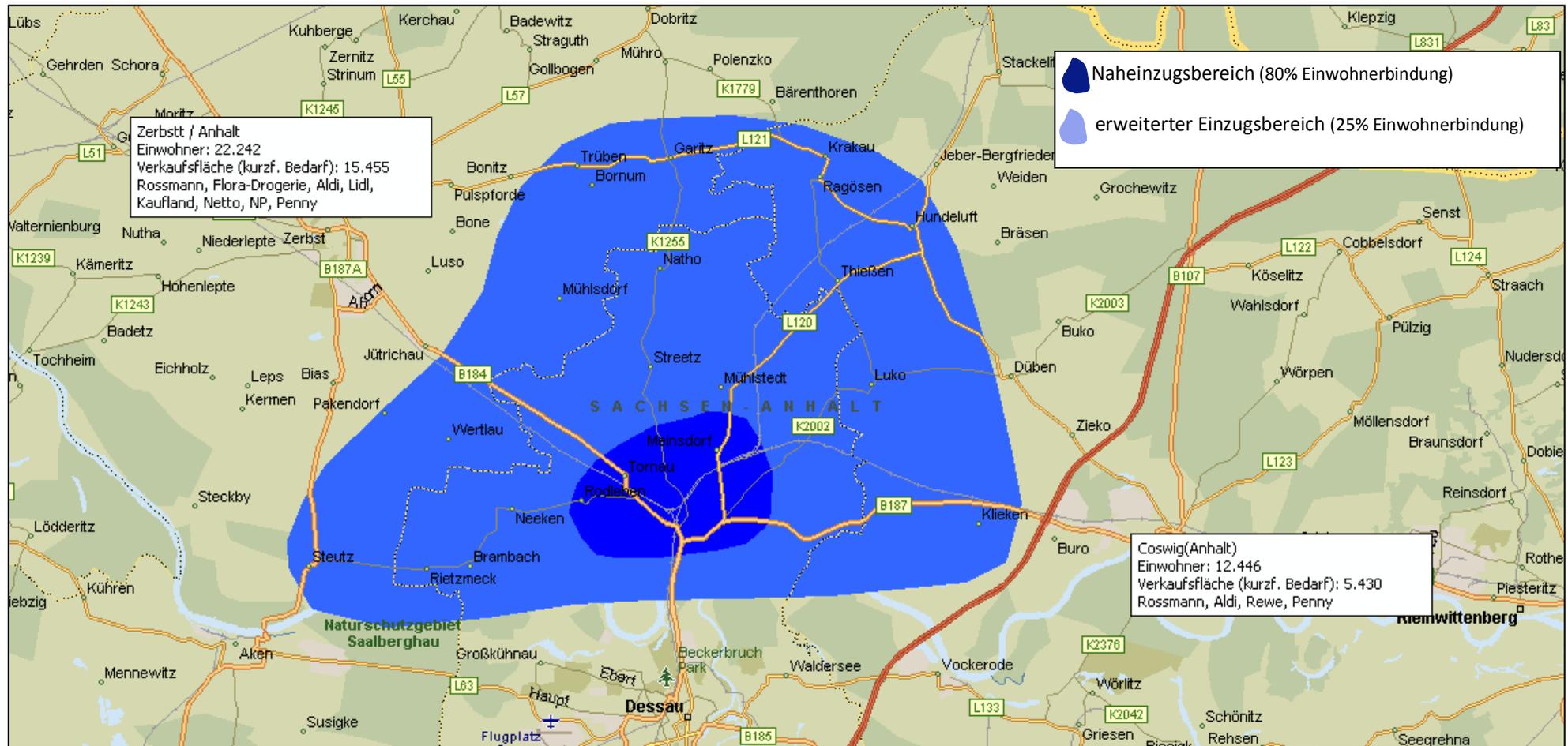
Im Osten reicht das Marktgebiet bis kurz vor die Bundesautobahn A9. Ab dort sind die Wegezeiten Richtung Dessau mit dem besseren Einzelhandelsangebot kürzer.

Im Nordwesten des Marktgebietes liegt das Mittelzentrum Zerbst mit einem sehr guten Angebot an Lebensmittel- und Drogeriewaren. Auch hier begrenzt die Wegzeit das Marktgebiet auf etwa halber Strecke zwischen Zerbst und Roßlau (s. Karte 5).

Im Naheinzugsbereich können höhere Einwohneranteile gebunden werden, als im erweiterten Einzugsbereich, aufgrund von Abflüssen – meist durch Pendelverkehre – können jedoch nicht volle 100% der Einwohner in die Potenzialberechnungen einbezogen werden.

Im Naheinzugsbereich können 80% der Einwohnerausgaben gebunden werden, im erweiterten Einzugsbereich 25%.

Karte 5: Marktgebiet des Planvorhabens



Quelle: MapPoint2013; CIMA 2014

3.2 Wettbewerbssituation

Lebensmittel

Roßlau hat 9.408m² Verkaufsfläche im Bereich Lebensmitteleinzelhandel (inkl. Randsortimente Drogeriewaren u.a., aber ohne Drogeriemärkte, s. Tabelle 4). Der höchste Anteil befindet sich im Nahversorgungszentrum Magdeburger Straße mit seinen zwei großflächigen Märkten. Aufgrund des gleichen Betriebstyps befindet sich hier mit einem Edeka-Markt auch der stärkste Wettbewerber im Marktgebiet des Planvorhabens am Luchplatz im Bereich Lebensmittel.

Außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche gibt es derzeit 1.815m² Lebensmitteleinzelhandelsfläche, die damit 19% des Gesamtverkaufsflächenanteils des Stadtteils Roßlau ausmachen.

Mit 11% Verkaufsflächenanteil im Bereich Lebensmittel gehört das Stadtteilzentrum Roßlau wie Waldesruh oder Rodleben zu den kleineren Nahversorgungsstandorten. Der Lebensmittelmarkt am Standort Waldesruh hat zwischenzeitlich geschlossen. Vor dem Hintergrund einer weiterhin bestehenden Möglichkeit (und dem Interesse der Stadt) zur Neubesetzung dieses Standortes werden diese Potenziale weiterhin in der Berechnung berücksichtigt (vgl. auch Pkt. 2.2).

Tabelle 4: Lebensmitteleinzelhandel in Roßlau

Verkaufsflächenanteil von Lebensmittelbetrieben (inkl. Untersortiment Drogeriewaren)

Lage	Name des Betriebes	VKF in m ²	VKF Gesamt	VKF-Anteil in % von Gesamt
Stadtteilzentrum Roßlau	NP Markt	770	1.010	11%
	Bäcker im NP Markt	240		
	Fleischer im NP Markt			
	Fleischerei Rozek			
	Bäckerei Stübe			
	Obst und Gemüse			
	Konditorei Althena			
	Bäckerei Schäfer			
Nahversorgungszentrum Luchplatz	Rewe (mit Getränkemarkt u. Bäcker)	1.323	1.323	14%
Nahversorgungszentrum Waldesruh	Penny	780	1.070	11%
	Bäcker in Penny	290		
	Getränkemarkt			
Nahversorgungszentrum Magdeburger Straße	Aldi	800	2.380	25%
	E neukauf Heyer (inkl. Bäcker)	1.580		
Nahversorgungsbereich Rodleben	Norma	740	1.010	11%
	Getränkemarkt	270		
Nahversorgungsbereich Meinsdorf	NP-Markt	800	800	9%
Sonstige Lagen / Streulagen	NP Markt (inkl. Bäcker)	670	1.815	19%
	Bäcker Meiling	15		
	Penny-Markt	780		
	Getränkequelle	350		

9.408

Quelle: CIMA Flächenerhebung 2013

Drogeriewaren

Der Stadtteil Roßlau verfügt im Drogeriewarensortiment über eine Gesamtverkaufsfläche von 1.255m². 50% davon werden als Untersortimente in Lebensmittelmärkten oder in einem Fall in einem Sonderpostenmarkt angeboten. Mit der Insolvenz des Unternehmens Schlecker haben die Lebensmittelmärkte einen nicht unerheblichen Teil der freigewordenen Umsätze binden können.

Dies zeigt sich an dem relativ hohen Anteil des Randsortiments Drogeriewaren in den NP-Märkten mit durchschnittlich ca. 80m². Bis zu diesem Zeitpunkt gab es auch am Luchplatz eine Schleckerfiliale.

Das Stadtteilzentrum Roßlau hat mit 730m² Verkaufsfläche einen Anteil von 58% am Gesamtangebot. Damit stellt dieser zentrale Versorgungsbereich den stärksten Wettbewerbsstandort für das Planvorhaben am Luchplatz dar.

Neben dem Stadtteilzentrum stellt das Nahversorgungszentrum Magdeburger Straße einen weiteren wichtigen Wettbewerbsstandort dar. Obgleich hier Drogeriewaren nur als Untersortimente angeboten werden, können durch die insgesamt starke Attraktivität des Standortes hohe Umsätze gebunden werden.

Die Prüfung der Verträglichkeit von Drogeriewaren am Standort Luchplatz basiert also einerseits auf dem „Zurückholen“ verlorengangener Umsätze nach Schließung von Schlecker und der Prüfung, inwiefern durch Kaufkraftumlenkungen bestehende Zentren- und Nahversorgungsstrukturen nachhaltig negativ beeinflusst werden können. Dazu werden verschiedene Größenordnungen eines potenziellen Drogeriemarktes geprüft.

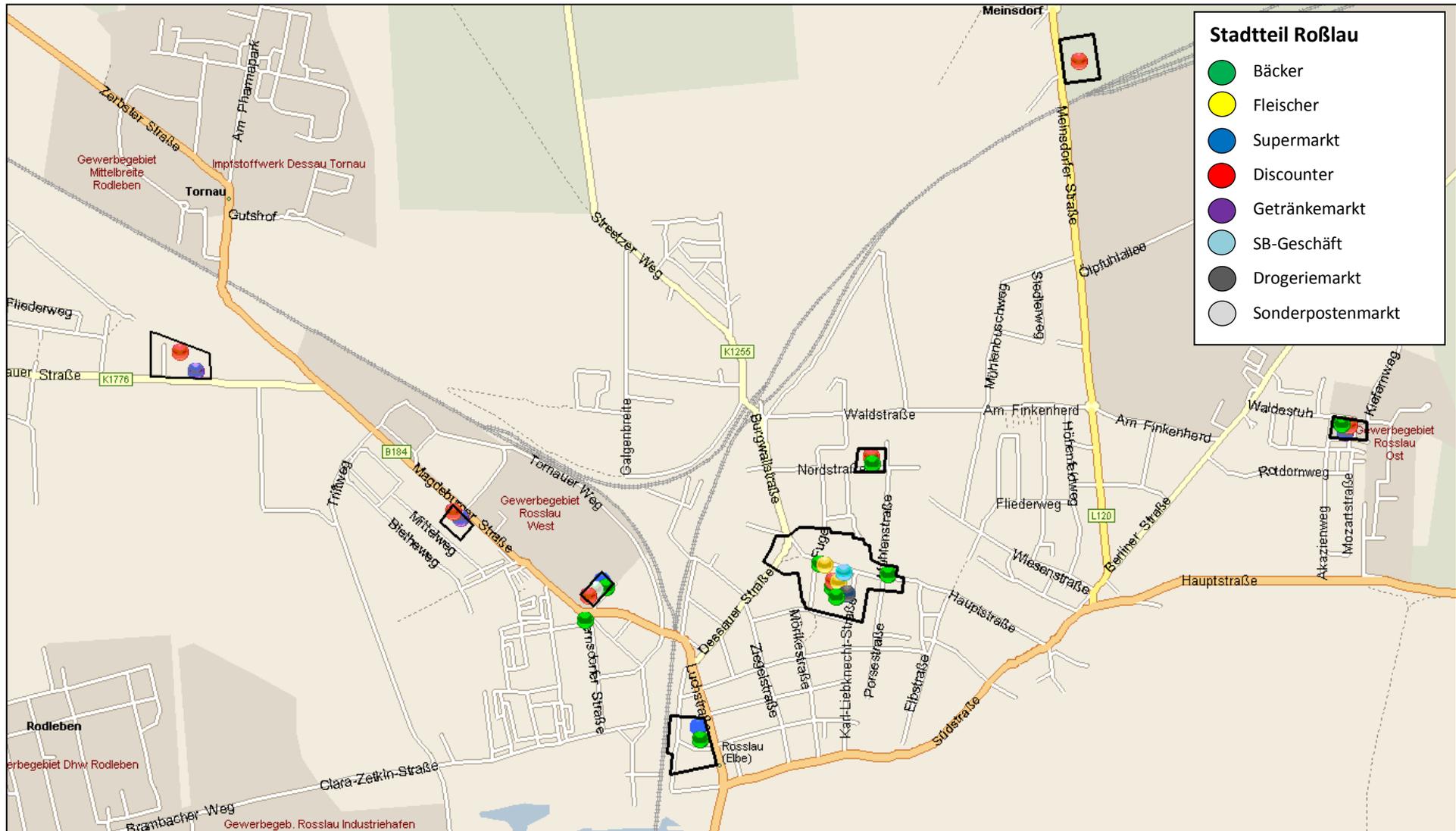
Tabelle 5: Drogeriewaren in Roßlau

Lage	Name des Betriebes	Unter-sortiment	VKF in m ²	VKF-Anteil in % von Gesamt
Stadtteilzentrum Roßlau	NP Markt	X	80	58%
	Rossmann Drogeriemarkt		650	
Nahversorgungszentrum Luchplatz	Rewe (mit Getränkemarkt)	X	50	4%
Nahversorgungszentrum Waldesruh	Penny	X	45	4%
Nahversorgungszentrum Magdeburger Straße	Tedi	X	190	15%
	Aldi			
	E neukauf Heyer			
Nahversorgungsbereich Rodleben	Norma	X	40	3%
Nahversorgungsbereich Meinsdorf	NP-Markt	X	80	6%
Sonstige Standorte / Streulagen	NP Markt	X	120	10%
	Penny-Markt			

1.255

Quelle: CIMA Flächenerhebung 2013

Karte 6: Einzelhandelsbetriebe (Lbm, Drogeriewaren) im Stadtteil Roßlau



Quelle: MapPoint2013; Bearbeitung: CIMA 2014

3.3 Marktpotenzial und Bindungsquote

Stadtteil Roßlau

Das Marktpotenzial eines Ortes umfasst die Kaufkraft aller Einwohner desselben auf Basis seiner Einwohnerzahl ohne Kaufkraftzu- und -abflüsse aus dem Einzugsgebiet.

Berechnungsbasis sind die durchschnittlichen einzelhandelsrelevanten Verbrauchsausgaben pro Kopf in Deutschland (ohne Online-Handel), die über die Kaufkraftkennziffer auf das regionale bzw. örtliche Einkommensniveau angepasst werden. Durch die Multiplikation dieses Wertes mit der Einwohnerzahl des betrachteten Gebietes ergibt sich das Marktpotenzial.

Das Marktpotenzial im Stadtteil Roßlau beträgt im Bereich Lebensmittel 19,8 Mio. € p.a. und im Bereich Drogeriewaren 2,6 Mio. € p.a. (s. Tabelle 6).

Stellt man diesem Marktpotenzial die geschätzten Umsätze der bestehenden Betriebe bzw. Sortimente im betrachteten Gebiet gegenüber, erhält man die Bindungsquote. Sie bezeichnet denjenigen Umsatzanteil am gesamten bindungsfähigen Umsatzpotenzial, der tatsächlich erzielt wird.

Die Bindungsquoten für den Stadtteil Roßlau liegen bei beiden Sortimenten um ca. 30 bis 35% über 100. D.h., es wird mehr Umsatz gebunden, als mit der Kaufkraft der Bewohner des Ortes erzielt werden könnte. Das weist auf starke Zuflüsse von außen hin, die der Funktion eines Zentralen Ortes, vor allem eines Oberzentrums, entsprechen.

Tabelle 6: Marktpotenzial im Stadtteil Roßlau

Branche	Gebiet	Einwohner	Verbrauchsausgaben je Branche in € p.a.	Kaufkraftkennziffer (BRD = 100)	Geschätztes Marktpotenzial in Mio. € p.a.
Lebensmittel	Roßlau	10.919	2.013	89,3	19,6
Drogeriewaren	Roßlau	10.919	269	89,3	2,6

Quelle: Bevölkerungsdaten: Auskunft Amt für Stadtentwicklung, Stadtplanung und Denkmalpflege der Stadt Dessau-Roßlau; Kaufkraft und Verbrauchsausgaben: BBE!CIMA!MBResearch 2013; Bearbeitung: CIMA 2014

Tabelle 7: Bindungsquoten im Stadtteil Roßlau

Branche	Marktpotenzial Roßlau in Mio.€ p.a.	Verkaufsfläche in m²	geschätzte Umsatzleistung in Mio.€ p.a.	Bindungsquote in Roßlau in %	Offenes Umsatzpotenzial in Roßlau in Mio.€
Lebensmittel	24,2	8.838	32,5	134,5%	-8,3
Drogeriewaren	3,2	1.255	4,2	130,1%	-1,0

Quelle: BBE!CIMA!MBResearch 2013



Marktgebiet

Anhand der Marktgebietsabgrenzung und der bindungsfähigen Einwohnerpotenziale können für das Sortiment Lebensmittel 30,5 Mio. € Marktpotenzial p.a. ermittelt werden, für Drogeriewaren 4,7 Mio. € p.a. (s. Tabelle 8).

Den tatsächlich erzielten Umsätzen gegenüber gestellt liegen die Bindungsquoten im Bereich Lebensmittel bei 106,5% und im Bereich Drogeriewaren bei 88,6%. Während also bei Lebensmittel Kaufkraft-Zuflüsse in diesem Sortiment von außerhalb des abgegrenzten Marktgebietes rechnerisch ermittelt werden, sind im Bereich Drogeriewaren geringe Abflüsse aus demselben Gebiet zu verzeichnen (s. Tabelle 9).

Diese Kaufkraft-Abflüsse im Bereich Drogeriewaren erscheinen nach der Insolvenz von Schlecker plausibel, da nicht alle Kunden ihren Bedarf vollständig an anderen Orten innerhalb des Stadtteils Roßlau decken, sondern auf andere Drogeriemarkt-Standorte des (erweiterten Marktgebietes) ausweichen. Ein offenes Umsatzpotenzial von 0,5 Mio. € p.a. ist jedoch als ein geringer Anteil zu sehen, welcher bereits nach einer Verkaufsflächenerweiterung von nur 150m² ausgeschöpft wäre (bei einer bei Betrieben dieser Größenklasse niedrigeren Verkaufsflächenleistung von 3.100 €/m²).

Tabelle 8: Marktpotenziale im Marktgebiet

Lebensmittel

Stadt / Stadtteil	Einwohner gesamt	Einwohner- anteil	Einwohner	Verbrauchs- gaben je Branche in € p.a.	Kaufkraftkenn- ziffer (BRD = 100)	Geschätztes Marktpotenzial in Mio. € p.a.
Roßlau	10.919	80%	10.919	2.013	89,3	15,7
Coswig (Anhalt)	12.446	25%	3.112	2.013	84,9	5,3
Zerbst / Anhalt	22.242	25%	5.561	2.013	84,9	9,5
	45.607		19.591			30,5

Drogeriewaren

Stadt / Stadtteil	Einwohner	Einwohner- anteil	Einwohner	Verbrauchs- gaben je Branche in € p.a.	Kaufkraftkenn- ziffer (BRD = 100)	Geschätztes Marktpotenzial in Mio. € p.a.
Roßlau	14.386	80%	11.509	269	89,3	2,8
Coswig (Anhalt)	12.446	25%	3.112	269	84,9	0,7
Coswig (Anhalt)	22.242	25%	5.561	269	84,9	1,3
	49.074		20.181			4,7

Quelle: BBE!CIMA!MBResearch 2013

Tabelle 9: Bindungsquoten im Marktgebiet

Branche	Marktpotenzial Roßlau in Mio.€ p.a.	Verkaufsfläche in m ² (ohne Drogeriewarenun- tersortiment)	geschätzte Umsatzleistung in Mio.€ p.a.	Bindungsquote in Roßlau in %	Offenes Umsatz- potenzial in Roßlau in Mio.€
Lebensmittel	30,5	8.838	32,5	106,5%	-2,0
Drogeriewaren	4,7	1.255	4,2	88,6%	0,5

Quelle: BBE!CIMA!MBResearch 2013

4 VERDRÄNGUNGSANALYSE

4.1 Berechnung Umsatzherkunft und Verdrängung

4.1.1 Vorgehensweise und Berechnungsprinzip

Bei der Verdrängungsanalyse wird die potenzielle Umsatzumlenkung aus vorhandenen Betrieben zugunsten des Vorhabens analysiert, um so die Auswirkungen auf zentrale Versorgungsbereiche, aber auch die Versorgungssituation insgesamt bzw. bei zu befürchtender Schließung einzelner Mitbewerber die Unterversorgung im Raum zu beurteilen.

Die Höhe der Verdrängungsquote gibt an, um wie viel Prozent der Umsatz eines Betriebes durch die Ansiedlung eines neuen zurückgeht. Dies soll einen Hinweis auf mögliche Betriebsaufgaben geben, die möglicherweise die Funktionsfähigkeit zentraler Versorgungsbereiche gefährden können, womit die Ansiedlung schädliche Auswirkungen hätte. Früher wurde oft ein Richtwert von 10% Verdrängungsquote zu Grunde gelegt, um damit zu dokumentieren, dass der Verdrängungsumfang als bedenklich zu bewerten ist. Diese „Quotenregel“ wird jedoch in aktuellen gerichtlichen Entscheidungen nicht mehr als allein entscheidungsrelevant gesehen. Es müssen auch Verkaufsflächenverhältnisse,

Entfernungen, städtebauliche Vorschädigungen oder Sortimente betrachtet werden. Bei letzterem sind vor allem auf sog. „Frequenzbringer“ oder auch „Magnetbetriebe“ besonders zu achten, die den zentralen Versorgungsbereich stärken.

4.1.2 Umsatzherkunft Lebensmittel

Durch den Neubau des Supermarktes erhöht sich der Umsatz im Sortiment Lebensmittel um 1,0 Mio.€ p.a. (s. Tabelle 3 S.15). Die Herkunft dieser Umsatz-erhöhung wird in Tabelle 10 dargestellt. Der höchste Anteil des zusätzlichen Umsatzes wird durch Abflüsse aus dem Nahversorgungszentrum Magdeburger Straße erzielt. Die Summe hat aber nur einen Anteil von 3,4% des dort erzielten Umsatzes (Verdrängungsquote).

Mit 4,9% entfällt die höchste Verdrängungsquote auf das Stadtteilzentrum Roßlau.

Insgesamt sind die Umsatzumlenkungen aufgrund der niedrigen Umsatzerhöhung durch den Neubau so gering, dass für keine zentralen Versorgungsbereiche schädliche Auswirkungen zu erwarten sind (s. Tabelle 10).

Tabelle 10: Umsatzherkunft Lebensmittel

Umsatzherkunft	Umsatz dortiger Betriebe in Mio. € p.a.	Anteil des Umsatzes des Planvorhabens am Umsatz der dortigen Betriebe in %	Anteil absolut in Tsd € p.a.	Verdrängungsquote in %
Stadtteilzentrum Roßlau	4,1	20,0	202,2	4,9
Nahversorgungszentrum Magdeburger Straße	8,9	30,0	303,3	3,4
Nahversorgungszentrum Roßlau-Waldesruh	2,8	5,0	50,6	1,8
Nahversorgungsbereich Rodleben	3,2	5,0	50,6	1,6
Nahversorgungsbereich Meinsdorf	2,8	5,0	50,6	1,8
Solitäre Standorte und Streulagen	6,0	20,0	202,2	3,4
Streuumsätze (autokundenorientiert)		15,0	151,7	
		100,0	1.011	

Quelle: CIMA 2014

4.1.3 Umsatzherkunft Drogeriewaren

Zur Prüfung der Verträglichkeit eines Drogeriemarktes war der notwendigen Umsatzerwartung bei den zunächst zugrunde gelegten 800m² Verkaufsfläche mit einem einfachen Abgleich zu den vorhandenen Potenzialen absehbar, dass die Kaufkraftumlenkungen sehr gravierend sein werden. Es wurden deshalb drei Alternativen mit Verkaufsflächengrößen von 350, 500 und 800m² angesetzt. Die daraus ermittelten Umsätze bilden die Grundlage zur Berechnung der Kaufkraftumlenkungen (s. Tabelle 11). Entsprechend den Betriebsgrößenklassen und der damit verbundenen Leistungsstärke ist bei Drogeriefachmärkten <500m² von einer geringeren Flächenleistung als bei größeren auszugehen. So werden auch die Umsätze in Relation zur Fläche etwas geringer ausfallen

Aufgrund des gleichen Betriebstyps sind die größten Umsatzumlenkungen aus dem Stadtteilzentrum Roßlau zu erwarten, gefolgt von solitären Standorten und dem Versorgungsbereich Magdeburger Straße (s. Tabelle 12). Die ermittelten Verdrängungsquoten sind bei Rand- oder Untersortimenten immer in Bezug zum Gesamtumsatz des oder der Betriebe zu setzen. Vermeintlich hohe Umsatzanteilverluste bei Rand- oder Untersortimenten stellen somit keine Betriebsgefährdung dar, zumal sogar bei den NP-Märkten ein relativ hoher Anteil an Drogeriewaren zunächst nur zur Rücknahme dieses Sortimentsanteils auf ein durchschnittliches Maß in diesen Betriebstypen führen würde.

Da mit Ausnahme des Stadtzentrums Drogeriewaren ausschließlich in Form von Untersortimenten angeboten werden, sind die Umsatzumlenkungen bezogen auf den Gesamtumsatz gering – die Verdrängungsquoten liegen überwiegend bei <5%.

Anders verhält es sich im Stadtteilzentrum. Hier betreffen die Umsatzumlenkungen das Hauptsortiment eines Drogeriefachmarktes. Die Quoten liegen bei Betriebsgrößen mit 800m² und 500m² Verkaufsfläche bei 30 bzw. 19%. Bei diesen Werten sind damit schädliche Auswirkungen auf den Versorgungsbereich sehr wahrscheinlich.

Auch bei 350m² Verkaufsfläche kommt es zu einer noch kritischen Verdrängungsquote von 11,9%, wenn man von der früher üblichen „Schwellengröße“ 10% ausgeht (vgl. Pkt. 4.1.1.). Der Drogeriemarkt Rossmann wird jedoch auf Grund seiner eigenen Marktstärke (Verkaufsflächengröße und Sortimentskompetenz) und seines exponierten guten Standortes diesem Wettbewerb in der kleineren Dimension entgegenstehen können. Auch wenn Rossmann sicher eine Bereicherung für das innerstädtische Stadtteilzentrum ist, stellt dieser Betrieb nicht den wichtigsten oder gar alleinigen Magneten dar. Er befindet sich in einer Agglomeration mit einem Textildiscount kik, einem Schuhdiscount Quick-Schuh, einem NP-Lebensmittelmarkt mit Bäcker sowie einer Post-Selbstabholer-Station. Schließlich befindet sich diese Agglomeration nicht einmal direkt in bzw. an der Fußgängerzone, so dass bei Ausfall eines Nutzers keine Lücke in der Fußgängerzone entsteht, sondern zunächst eine Schwächung der separaten Handelsagglomeration. Auf Grund des Charakters dieses Einzelhandelsstandortes ist durchaus von einer Nachnutzung mit Sortimenten des kurz- und mittelfristigen Bedarfs im ähnlichen Preisniveau auszugehen.

Tabelle 11: Betriebsgrößen und zu erzielende Umsätze

VKF-Größe in m ²	Flächenleistung in €/m ²	Umsatz in Mio € p.a.
350	3.100	1,085
500	3.500	1,750
800	3.500	2,800

Quelle: CIMA 2014

Tabelle 12: Umsatzherkunft Drogeriewaren

Umsatzherkunft	Betriebstypen mit Drogeriewaren		Gesamtumsatz in Mio.€ p.a.	Umsatz der Untersortimente Mio. € p.a.	Anteil des Umsatzes des Planvorhabens am Umsatz der dortigen Betriebe in %	Verdrängungsquote am Gesamtumsatz des Versorgungsbereiches in %	Verdrängungsquote am Gesamtumsatz des Versorgungsbereiches in %	Verdrängungsquote am Gesamtumsatz des Versorgungsbereiches in %
						bei einer VKF von 800m ²	bei einer VKF von 500m ²	bei einer VKF von 350m ²
Stadtteilzentrum Roßlau	Drogeriemarkt und im Untersortiment eines Discounters	<i>Drogeriemarkt</i>	2,3	2,3	25,0	30,8	19,2	11,9
		<i>NP-Markt</i>	2,9	0,3	5,0	4,8	3,0	1,9
Nahversorgungszentrum Magdeburger Straße	Discounter, Supermarkt und Sonderpostenmarkt		9,3	0,6	15,0	4,5	2,8	1,8
Nahversorgungszentrum Roßlau-Waldesruh	Discounter		2,3	0,1	5,0	6,0	3,8	2,3
Nahversorgungsbereich Rodleben	Discounter		2,8	0,1	5,0	4,9	3,1	1,9
Nahversorgungsbereich Meinsdorf	Discounter		3,0	0,3	5,0	4,6	2,9	1,8
Solitäre Standorte und Streulagen	Discounter		5,4	0,6	20,0	10,4	6,5	4,0
Streuumsätze					20,0			

Quelle: CIMA 2014

4.2 Beurteilung der städtebaulichen Auswirkungen

Die Auswirkungen von Verkaufsflächenerweiterungen auf den lokalen Einzelhandel sind vielschichtig. So kann einerseits durch neue Ansiedlungen die Attraktivität der Gemeinde als Einzelhandelsstandort insgesamt gesteigert werden, andererseits stellt jede Neuansiedlung oder Erweiterung zugleich eine neue Konkurrenzsituation für die bestehenden Wettbewerber dar.

Die gegenwärtige Einzelhandelsstruktur im Sortimentsbereich Lebensmittel ist nahezu ausnahmslos durch Discount- und Supermärkte bestimmt. Zu prüfen ist deshalb, inwiefern sich die geringfügige Erweiterung des Rewe-Marktes mit der Verlagerung im gleichen Versorgungsbereich als separates Objekt auf die bestehenden Versorgungsstrukturen auswirkt.

Bei der Prüfung städtebaulicher Auswirkungen bzw. Auswirkungen auf die Zentrenstruktur sind die definierten Zentralen Versorgungsbereiche relevant (vgl. auch BauGB, § 34, Erläuterung zu Satz 1), wonach Einzelhandelsbetriebe nicht zulässig sind, die „die verbrauchernahe Versorgung der Bevölkerung beeinträchtigen oder schädliche Auswirkungen auf zentrale Versorgungsbereiche in der Gemeinde oder in anderen Gemeinden haben können.“

Bezogen auf die Einwohner des Stadtteils Roßlau gibt es viele zentrale Versorgungsbereiche, die im Zentrenkonzept und im B-Plan als solche ausgewiesen sind. Der Wettbewerb ist dementsprechend stark und wurde durch das neue Fachmarktzentrum an der Magdeburger Straße weiter verstärkt. Einige kleine Einkaufszentren sind bereits zum Teil durch erhebliche Leerstände belastet. Der Luchplatz selbst ist in der aktuellen Bauleitplanung als zentraler Versorgungsbereich mit Sortimenten des kurz- und mittelfristigen Bedarfs ausgewiesen. Damit erhält er eine städtebauliche Bedeutung und dementsprechend zugewiesene Versorgungsfunktion. Im Mix von Handelseinrichtungen des kurz- und mittelfristigen Bedarfs, Dienstleistungen, medizinischen Versorgungseinrichtungen, Gastronomie, Gewerbe, Büros und einem größeren Anteil Wohnungen hat das Areal Luchplatz nicht nur eine wichtige Versorgungsfunktion,

sondern trägt auch zur Erhaltung und Stärkung des Wohngebietsbereiches im südlichen Bereich des Stadtteils Roßlau bei.

Schließlich befindet sich der Luchplatz unmittelbar zwischen dem Bahnhof Roßlau und den ersten Wohnbereichen entlang der Luchstraße. Damit hat der Bereich eine direkte Anbindung an den Nahverkehr (Regionalbahn und Bus).

Auf Grund einer relativ starken Präsenz von zentralen Nahversorgungszentren und Versorgungsbereichen im Stadtteil Roßlau, z. T. an nicht integrierten Standorten, sind die Entwicklungsperspektiven sehr differenziert zu sehen. Zukünftig wird weiter abzuwägen sein, welche Versorgungsbereiche Priorität haben bzw. welche aus sich verschlechternden Marktbedingungen generell in ihrem Bestand so gefährdet sind, dass Rückzug oder Nutzungsänderungen einzukalkulieren sind. Mit der nachfolgenden Übersicht wird eine Bewertung der Perspektiven je Nahversorgungszentrum und Versorgungsbereich vorgenommen (s. Tabelle 14).

In jedem Fall hat das Nahversorgungszentrum Luchplatz nach dem Stadtteilzentrum Roßlau die nächsthöhere Priorität zur Erhaltung und Entwicklung. Die alleinige Verlagerung von Rewe an einen separaten Standort innerhalb des Areals bewirkt keine Stärkung dieses gesamten Bereiches. Der vorhandene Gebäudeteil ist in seinem Branchen- und Nutzungsmix heute bereits stark gefährdet und würde dies mit Auszug des Frequenzbringers umso mehr in der Perspektive sein. Es sind deshalb neue Frequenzbringer unabdingbar, wodurch auch letztlich erst ein echtes Nahversorgungszentrum entsteht. Diese Frequenzbringer sind neben Lebensmittel in einer solchen städtebaulichen Lage im kurzfristigen Bedarfsbereich, teilweise im mittelfristigen (niedrigpreisigen) Bedarfsbereich oder im nicht zentrenrelevanten langfristigen Bedarf zu suchen. Einzelempfehlungen dazu werden im folgenden Abschnitt gegeben. Dies wurde letztlich bereits durch den B-Plan 216 für Dessau-Roßlau zur „Erhaltung und Entwicklung Zentraler Versorgungsbereiche“ so definiert (s. Tabelle 13).

Tabelle 13: Zulässige Sortimente am Luchplatz

Zentrenrelevante Sortimente überwiegend kurzfristiger Bedarfsdeckung

- Nahrungs- und Genussmittel verschiedener Art (einschließlich Metzgereien, Bäckereien, Konditoreien)
- Waren der Gesundheits- und Körperpflege (einschließlich Apotheken)
- Blumen, Pflanzen, zoologischer Bedarf.

Zentrenrelevante Sortimente überwiegend mittelfristiger Bedarfsdeckung

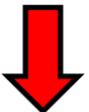
- Bücher, Papier-, Büro-, Schreib-, Spielwaren
- Bekleidung, Textilien
- Schuhe, Lederwaren, Sportartikel.

Zentrenrelevante Sortimente überwiegend langfristiger Bedarfsdeckung

- Elektrowaren (weiße und braune Ware, Ton- und Bildträger, Lampen und Leuchten, Computer, Telefone)
- Haushaltswaren, Glas, Porzellan, Keramik, Geschenkartikel
- Möbel, Einrichtungsgegenstände
- Heimtextilien, Raumausstattung
- Heimwerkerbedarf
- Foto, Optik, Uhren, Schmuck
- Sonstige Waren (u. a. Autozubehör, Musikalien, Waffen)

Quelle: Stadt Dessau-Roßlau: B-Plan 216 "Erhaltung und Entwicklung zentraler Versorgungsbereiche"

Tabelle 14: Bewertung Entwicklungsperspektiven Nahversorgungszentren und Versorgungsbereiche in Roßlau

Lage	Situation 2014	Perspektive	
Stadtteilzentrum Roßlau (Zentraler Versorgungsbereich B)	Attraktives historisch gewachsenes Stadtteilzentrum in integrierter Lage mit sanierter Hauptstraße und neuem, recht gut funktionierendem kleinen Einkaufszentrum mit Magnetbetrieben (Lebensmitteldiscounter, Drogeriemarkt). Es gibt hinsichtlich der Nutzungen keine Einschränkungen. Großflächiger Einzelhandel wurde nicht ausgeschlossen, da dies die städtebaulichen Strukturen nicht ermöglichen.	gut, reagiert aber sensibel auf Verkaufsflächenvergrößerungen im Umfeld	
Nahversorgungszentrum Luchplatz (Zentraler Versorgungsbereich E)	Kleines Einkaufszentrum in integrierter Lage an der Bundesstraße 184. Zeigt bereits Trading-Down Tendenzen (Leerstände kleinerer Ladeneinheiten), die sich durch das Nahversorgungszentrum an der Magdeburger Straße verschärft haben. Die Lage an der Bundesstraße ist grundsätzlich gut, die Zufahrt jedoch für Autofahrer unattraktiv.	gefährdet	
Nahversorgungszentrum Magdeburger Straße (Nahversorgungsstandort I)	Fachmarkttagglomeration in teilintegrierter Lage an der Bundesstraße 184 mit großflächigem Einzelhandel. Hat einen sehr guten Nahversorgungsbestand und verfügt über eine hervorragende Anbindung an die hochfrequentierte Bundesstraße.	sehr gute Perspektive	
Nahversorgungszentrum Waldesruh	Kleines Einkaufszentrum in integrierter Lage, an einer Gemeindestraße. Der bestehende Discounter schließt und es gibt weitere Leerstände in dem Gebäude. Es ist Absicht, das Nahversorgungszentrum zu erhalten.	stark gefährdet	
Nahversorgungsbereich Rodleben	Das kleine Einkaufszentrum liegt in nicht integrierter Lage an einer Kreisstraße zum Ortsteil Rodleben. Es hat keine unmittelbare Wohngebietsanbindung und ist bereits stark von Leerständen betroffen.	gefährdet	

<p>Nahversorgungsbereich Meinsdorf (Nahversorgungsstandort K)</p>	<p>Solitärer Standort in nicht integrierter Lage an der Landstraße in Richtung des Ortsteiles Meinsdorf gelegen. Verkaufsflächenerhöhung innerhalb der Abgrenzungen des B-Planes nicht ausgeschlossen.</p>	<p>potenziell gefährdet</p>	
<p>Solitärer Einzelhandelsstandort Nordstraße 14 (Nahversorgungsstandort J)</p>	<p>Solitärer Standort an einer Gemeindestraße in integrierter Lage mit sehr guter Wohngebietsanbindung. Räumliche Entwicklung in den vorhandenen Strukturen ist kaum möglich, ein Ersatzneubau ist jedoch denkbar und möglich.</p>	<p>potenziell gefährdet</p>	
<p>Solitärer Einzelhandelsstandort Magdeburger Straße 81 (Nahversorgungsstandort I)</p>	<p>Discounter und Getränkemarkt in integrierter Lage an der Bundesstraße 184. Durch das Fachmarktzentrum in 400m Entfernung unter starken Wettbewerbsdruck. Eine Erweiterung des Standortes ist nicht vorgesehen.</p>	<p>potenziell gefährdet</p>	

4.3 Szenario Erhaltung Status Quo für Luchplatz

Die Funktionsfähigkeit des Nahversorgungszentrums am Luchplatz erscheint bereits heute als nicht mehr langfristig tragfähig. Wie aus einer aktuellen Flächenbilanz zu allen dort vorhandenen Nutzungsarten ersichtlich, stehen von insgesamt ca. 7.700m² Verkaufs- bzw. Nutzfläche ca. 3.000m² leer. Bezogen auf Handelsnutzungen sind aktuell ca. ¼ der Verkaufsflächen nicht genutzt (ca. 2.100m², davon ca. 500m² leer). Außerdem laufen Ende des Jahres 2014 weitere Mietverträge in den Bereichen Gewerbe, Handel und Wohnen aus. Eine Verlängerung erscheint auf Grund der fehlenden Attraktivität bzw. noch nicht vorhandenen Perspektive ausgeschlossen oder kann sicherlich nur mit größeren Zugeständnissen bei der Miethöhe realisiert werden. Somit dreht sich die Trading-Down-Spirale weiter, was zu einer Beschleunigung des Verfalls dieses Nahversorgungszentrums führen wird.

Auch der attraktivste bzw. größte Mieter Rewe kann im bestehenden Umfeld keine alleinige Magnetwirkung erzielen, die zur Frequenzsteigerung beitragen würde. Dazu ist der Wettbewerb im Bereich Lebensmitteleinzelhandel zu ausgeprägt, was mit der Potenzialberechnung dazu bereits nachgewiesen wurde (s. Pkt. 3.2 und 3.3). Somit wird auch dieses Unternehmen auf Grund fehlender Frequenz nicht langfristig in der bestehenden Situation verbleiben können und damit den Standort verlassen. Auch wenn dies eine Entlastung der hohen Wettbewerbsintensität im Bereich Lebensmittel zur Folge hätte, könnte der innerstädtische Bereich davon am wenigsten profitieren. Die Lebensmitteleinkäufe verlagern sich dann auf die weiterhin bestehenden größeren Versorgungseinheiten wie das Nahversorgungszentrum an der Magdeburger Straße und den Nahversorgungsstandort an der derselben Straße, den Nahversorgungsbereich Rodleben sowie auch den Nahversorgungsstandort Nordstraße. Selbst mit dem separaten, alleinigen Neubau einer modernen Rewe-Filiale wird dieses Problem des Verfalls der bestehenden Immobilie nicht gelöst.

Tabelle 15: Übersicht Nutzungen Ist-Zustand

Adresse	Geschoss	Nutzungsart	aktive Nutz- bzw. Verkaufsfläche	Leerstand	Unternehmen
Luchplatz 1,3 und Luchstr. 15, 17	DG	Wohnen	838	460	
Luchplatz 3a	UG	Handel		283	ehemals Schlecker
Luchplatz 3a	UG	Dienstleistung	69		Frisör
Luchplatz 3a	UG	Handel	69	214	
Luchplatz 3	EG	Handel	1.040		Rewe
Neubau Luchplatz	EG	Handel			Rewe
Luchplatz 1	EG	Handel	281		Rewe
Luchplatz 3	EG	Handel	99		Rewe
Luchstraße 15	EG	Gewerbe	212	223	
Luchplatz 1, Luchstr. 15, 17	OG	Büro, Gewerbe, Restaurant Soziale Leistungen	971	976	
Luchstraße 19	EG		400		
Luchstraße 19	DG			765	
Luchplatz 2	EG	Handel	144		Ernstings Family
Luchplatz 2	EG	Büro	53		
Luchplatz 2	OG	Wohnen	534	47	
Summe Handel			1.633	497	
Gesamt			4.710	2.968	

Quelle: Kanzlei Canstein, Wesel, 2013, eigene Bearbeitung

Mit dem Auszug des größten Mieters im Erdgeschoss entsteht eine Leerfläche, die auf Grund der vorhandenen Gebäudestruktur so nicht wieder adäquat bzw. mit neuen Sortimenten oder gar anderen Nutzungen zu belegen ist. Selbst bei Überlegungen, hier z. B. nicht zentrenrelevante Sortimente wie Baumarktartikel, Teppiche, Heimtextilien, Möbel o. a. aufzunehmen, wären Umbauten notwendig, die sich aus einer anderen Erschließung, Angebotspräsentation bzw. Logistik ergeben. Schließlich finden sich hierzu überhaupt keine Synergien mehr zu den anderen bestehenden Nutzungen wie Gastronomie, Dienstleistungen, Shops für Bekleidung, medizinische Versorgung oder gar Wohnen.

Der langfristig zu erwartende Wegfall des Nahversorgungszentrums am Luchplatz hätte für die städtebauliche Gesamtentwicklung von Roßlau keine neuen Entwicklungschancen zur Folge – ob für die Innenstadt oder die anderen Versorgungsbereiche – und würde somit nicht zur Stärkung des gesamten städtischen Gebietes um den Luchplatz, um den Bahnhof und in Verbindung zu dem noch vorhandenen Wohnbestand beitragen. In diesem Sinne würde die bloße „Weiterführung“ auch den Zielen der Einzelhandelsentwicklung und letztlich der Konzeption der Bauleitplanung entgegenstehen.

5 SORTIMENTSEMPFEHLUNGEN ZUR STÄRKUNG DES VERSORGUNGSBEREICHES LUCHPLATZ

Entsprechend der Festsetzungen im B-Plan 216 "Erhaltung und Entwicklung zentraler Versorgungsbereiche" dürfen sich im Grundsatz die Sortimente aller Bedarfsbereiche am Luchplatz ansiedeln. Dies sollte jedoch auf die Marktchancen hin bzw. die Funktionen im städtebaulichen Gefüge als Ergänzungsstandort zum Stadtteilzentrum eine Einschränkung erfahren.

Die Nutzungsstruktur am Luchplatz ist geprägt von Lebensmittelangebot, Textilanbieter, Telefonanbieter, gastronomische Einrichtung und Bäcker. Außerdem befinden sich medizinische, ärztliche u.a. kleinere Einrichtungen am Standort (RA, Bürogewerbe). Durch das vorhandene medizinische Versorgungszentrum bietet es sich an, hier mehr in der Verbindung von kurzfristiger Bedarfsdeckung und persönliche Dienstleistung/Fürsorge zu kombinieren. Das schließt neben der (gesunden) Ernährung die persönliche bzw. Körperpflege, prophylaktische und behandelnde Angebote für Körper und Geist sowie die gesundheitliche Betreuung insgesamt mit ein.

Das vorhandene Hauptgebäude könnte so mit den angeschlossenen Nebengebäuden unter dem Thema gesunde Lebensweise, Fitness und Gesunderhaltung stehen.

Im Bereich Einzelhandel stellen nachfolgende Sortimente eine sinnvolle Ergänzung dar:

- Apotheke
- Sanitätshaus / Orthopädietechnik
- Schreibwaren / Kiosk
- Optik
- Schnittblumen, Pflanzen
- Zoofachhandel

Um also neben einem attraktiven Lebensmittelmarkt einen entsprechenden Magnet als Ergänzung zu positionieren, sollte eine größere Angebotsform eines modernen Sortimentsmixes aus gesunder Ernährung (Reformwaren, Naturprodukte), Pflegeprodukte, moderne Haushaltsmittel, gesundheitsfördernde und Fitnessprodukte, sportive Artikel und Freizeitartikel (Foto, Spiel, Musik, Lesen) geschaffen werden. Dieser Gesundheitsmarkt kann auch Drogeriewaren in einem gewissen Sortimentsumfang (350 bis 400 m²) beinhalten, ist aber zu ergänzen um Food- und Noon-Food-Sortiment aus den o.g. Bereichen. So entsteht ein „Gesundheits- und Fitnessmarkt“ in Kombination mit den Angeboten aus Medizin, Sanitätshaus/Orthopädie, Ernährung, gesunde Lebensweise. Dieses komplexe Angebot kann eine Sortimentskompetenz natürlich nur auf einer geeignet großen Gesamtfläche entwickeln, die bei ca. 800 qm eingeschätzt wird. Dies entspricht der heutigen mittleren Supermarktfäche, welche im Kundenbewusstsein mit guter Auswahltiefe und –breite verbunden ist und bei den Anbietern auch die Präsentation der dazu notwendigen Artikelanzahl ermöglicht.

6 ZUSAMMENFASSUNG UND FAZIT

Durch die Entwicklung der Fachmarkttagglomeration an der Magdeburger Straße sowie die Ansiedlungen im Stadtteilzentrum Roßlau ist das Einkaufszentrum am Luchplatz zunehmendem Wettbewerb ausgesetzt, welches bereits zu längerfristigen Leerständen im Objekt geführt hat und weitere sog. Trading-Down-Prozesse absehbar macht. Damit ist die die Funktion dieses Zentrums gefährdet.

Durch die Auslagerung des Lebensmittel-Supermarktes bietet sich neben einer zukunftsfähigen Betriebsgrößenklasse, die den Kundenwünschen entspricht, auch eine dringend notwendige Neuordnung der PKW- Zufahrtswege mit bequemerer Zufahrt und besserer Sichtachse. Die geringe Umsatzerhöhung von 1 Mio.€ p.a. durch die Verkaufsflächenerhöhung um 277m² auf 1.600m² hat keine schädlichen Auswirkungen auf die Funktionsfähigkeit anderer zentraler Versorgungsbereiche und stärkt gleichzeitig das Zentrum Luchplatz.

Im Rahmen des Supermarkt-Neubaus kann ein multifunktionales Einkaufs- und Dienstleistungszentrum geschaffen und vermarktet werden, welches dadurch eine eigene Magnetwirkung entfaltet. Gerade Letzteres können einzelne Betriebe nicht leisten. Nur in der gezielten Planung und Steuerung eines abgestimmten Branchen- und Dienstleistungsmixes, was auf kurz- und teilweise mittelfristige Bedarfsdeckung abzielt, kann ein solches Projekt ausreichend Marktwirkung entfalten und die Funktion des Nahversorgungszentrums Luchplatz langfristig sichern.

Die Nachnutzung der frei werdenden Fläche durch einen ergänzenden Magnetbetrieb wie ein Gesundheitsmarkt ist zu empfehlen, zumal am Standort immer eine Schlecker-Filiale existierte, die lediglich durch die Insolvenz des Unternehmens geschlossen werden musste. Das Sortiment stellt eine sinnvolle Ergänzung zum verbesserten Nahversorgungssortiment Lebensmittel dar.

Die Ansiedlung mit diesem Sortiment ist in Abhängigkeit von geeigneten Konzepten möglicher Betreiber zu sehen. Schwerpunktsortimente bilden dabei gesunde Ernährung, Pflege- und andere Drogeriewaren, Naturprodukte und Fitness-/Freizeitartikel.

Im kurz- und mittelfristigen Bedarfsbereich gibt es außerdem weitere ansiedlungsfähige Sortimente, die auf kleineren Handelsflächen Platz finden können. Schließlich ist die Stärkung anderer Funktionen in Betracht zu ziehen. Hier bieten sich vor allem Ergänzungen zum Medizinischen Versorgungszentrum Dessau an, die im südlichen Gebäudekomplex eine Nebenstelle betreiben.

7 ANHANG

7.1 Glossar

Discounter

Discounter bieten ein enges, auf raschen Umschlag ausgerichtetes Sortiment zu niedrigen Preisen an. Dies bedingt die absatzpolitische Strategie, mit einfacher Ladenausstattung zu niedrigen Preisen einen hohen Massenabsatz zu erzielen. Dadurch sind Discounter auch auf stark frequentierte Standorte bei möglichst guter Erreichbarkeit mit dem PKW orientiert. Sie führen ein ausgewähltes, spezialisiertes Sortiment mit relativ niedriger Artikelzahl, grundsätzlich ohne Bedienungsabteilungen (z. T. nur Mieter des Lebensmittelhandwerks und anderer kleiner Geschäfte im Gebäude integriert). Es ist ein zunehmender Nonfood- Umsatzanteil zu verzeichnen. Die Betriebsgrößen zwischen liegen bei ca. 400 und 800 m² Verkaufsfläche, wobei moderne Neueröffnungen bis zu 1.500 m² aufweisen können. Da Discounter für diese Strategie große artikel-spezifische Einkaufsvolumina und hohe Kundenfrequenzen benötigen, wird das Discountgeschäft vorwiegend von großen Einzelhandelsunternehmen betrieben (Aldi, Lidl, Netto, Norma).

Einzugsgebiet

Bedeutung:

Die Größe des Einzugsgebiets eines Ortes bestimmt zu einem wesentlichen Anteil die Höhe seines bindungsfähigen Umsatzpotenzials. Berechnung und Abgrenzung:

Einflussgrößen zur Bestimmung des Einzugsgebiets sind v. a.

- die Zeitdistanzen von den Wohnorten der Konsumenten zu den zentralen Einkaufsorten in der Region;
- die Marktpotenziale der Gemeinden des potentiellen Einzugsgebiets;

- die Attraktivitätsgrade der konkurrierenden Einkaufsorte;
- die unterschiedliche Distanzempfindlichkeit und Ausgabebereitschaft für Güter des kurz-, mittel- und langfristigen Bedarfs.

Die Abgrenzung erfolgt i.d.R. nach Bedarfsbereichen für Güter des kurz-, mittel- und langfristigen Bereichs. Zum Einzugsgebiet zählen alle Gemeinden, aus denen mindestens 10 % der verfügbaren Kaufkraft in den Untersuchungsort fließen. Dabei ist zu beachten, dass v.a. in Verdichtungsräumen eine unter 10 % liegende Kaufkraftbindung in €-Werten einen erheblichen Umfang erreichen kann.

Kaufkraft (nominal / real)

Bedeutung:

Die nominale Kaufkraft bezeichnet diejenige Geldmenge, die den privaten Haushalten innerhalb eines bestimmten Zeitraumes zur Verfügung steht. Sie setzt sich zusammen aus dem verfügbaren Netto-Einkommen zuzüglich der Entnahmen aus Ersparnissen und aufgenommenen Kredite, abzüglich der Bildung von Ersparnissen und der Tilgung von Schulden. Die reale Kaufkraft entspricht der tatsächlichen Kaufkraft. Dabei wird sowohl die Inflation als auch das regional sehr unterschiedliche Niveau von Löhnen/Gehältern und Lebenshaltungskosten berücksichtigt.

Kaufkraftkennziffer (KKZ)

Bedeutung:

Die KKZ bezeichnet die Kaufkraft einer Gemeinde pro Einwohner im Vergleich zum Bundesdurchschnitt (unabhängig von der Größe der Gemeinde).

Berechnung:

Aus der Einkommensteuer-Statistik der Städte und Gemeinden wird das gesamte im Ort verfügbare Netto-Einkommen aufsummiert und durch die Zahl der Einwohner geteilt. Daraus ergibt sich ein bestimmtes ortsspezifisches Pro-Kopf-Einkommen. Der Bundesdurchschnitt dieses Pro-Kopf-Einkommens wird gleich 100 gesetzt. Angenommen dieser Bundesdurchschnitt läge bei 10.226 €,

so würde einem Ort mit einem Pro-Kopf-Einkommen von 11.248 € die KKZ 110,0 zugewiesen, einem Ort mit € 9.203 entsprechend die KKZ 90,0.

Lebensmittel-Fachgeschäfte/Lebensmittelhandwerk

Fachgeschäfte und Geschäfte des Lebensmittelhandwerks sind überwiegend sehr kleine, oft privat geführte Geschäfte in Bedienform. Bei breiterem Sortiment werden diese Geschäfte auch als „Tante-Emma-Läden“ bezeichnet. Zum Lebensmittelhandwerk sind Bäcker und Fleischer sowie auch filialisierte Unternehmen mit mehreren Betriebsstellen zu rechnen. Der Hauptteil der angebotenen Produkte stammt aus eigener Herstellung bzw. Verarbeitung bzw. einer zentralen Verarbeitungsstelle bei filialisierten Unternehmen oder Schlachthöfen bei Fleischereien.

Marktpotenzial

Bedeutung:

Das Marktpotenzial bezeichnet den Umsatzumfang eines Ortes auf Basis seiner Einwohnerzahl (ohne Kaufkraftzu- und -abflüsse aus dem Einzugsgebiet).

Berechnung:

Berechnungsbasis sind die jährlich neu ermittelten durchschnittlichen einzelhandelsrelevanten Verbrauchsausgaben pro Kopf in Deutschland, multipliziert mit der Einwohnerzahl des Ortes.

Supermarkt

Ca. 400 bis 1.500 m² Verkaufsfläche, Lebensmittelvollsortiment inkl. Frischfleisch, ab 800 m² Verkaufsfläche bereits höherer Nonfood-Anteil: Umsatzanteil ca. 10 - 15 %, Flächenanteil ca. 20 - 30 % (z.B. Spar, Edeka, Rewe und Tengelmann).

Umsatzkennziffer (UKZ)

Bedeutung:

Die UKZ bezeichnet die Umsatzkraft einer Gemeinde pro Einwohner (also nicht den Umsatz pro Einwohner!). Da am Umsatz eines Ortes zu beträchtlichen Teilen auch die Bewohner des Umlandes beteiligt sind, ist der Umsatz bzw. die

Umsatzkennziffer Ausdruck der Zentralität eines Ortes und ein Kriterium für die Beurteilung seiner Standortattraktivität.

Berechnungsbasis:

Berechnungsbasis ist der (von der GfK und MB Research jährlich geschätzte) örtliche Einzelhandelsumsatz (ohne Kfz/Mineralöl, aber mit Einzelhandels-Nahrungsmittelhandwerk wie Bäcker/Metzger). Wie bei der KKZ wird der ortsspezifische Wert mit dem Bundesdurchschnitt verglichen und auf die Einwohnerzahl des Ortes bezogen.

Laut MB Research erfolgt die Ermittlung der Umsatzkennziffern auf Grundlage von Auswertungen der Einzelhandels-Gutachten der BBE/CIMA Gruppe und zahlreichen einschlägigen aktuellen amtlichen Statistiken, Desk Research Recherchen und Handelsdatenbanken. Es wurden verwendet:

- aus den amtlichen Regionaldatenquellen zu Umsatzberechnungen und/oder zu Plausibilitätskontrollen verschiedene amtliche Statistiken, insbesondere die Umsatzsteuerstatistiken der Statistischen Landesämter
- Datenbanken mehrerer Institute zu Einkaufszentren, Datenbanken der CIMA, eigene Recherchen bei Betreibern
- Möbelhandelsdatei der BBE Handelsberatung München
- zahlreiche weitere branchenspezifische Datenbanken und eigene Recherchen, qualifiziert mit Umsatzprojektionen anhand des potenziellen Einzugsgebiets
- Marktuntersuchungen der CIMA und andere veröffentlichte Gutachten

Umsatzpotenzial (bindungsfähiges)

Bedeutung:

Das bindungsfähige Umsatzpotenzial bezeichnet den Umfang des Umsatzes, den ein Ort auf Basis seines eigenen, lokalen Marktpotenzials, abzüglich der Kaufkraftabflüsse der eigenen Bevölkerung und zuzüglich der Kaufkraftzuflüsse der Bewohner des Einzugsgebiets, rechnerisch erreichen kann.

Berechnung:

Vom ermittelten lokalen Marktpotenzial wird der zu erwartende Kaufkraftabfluss der örtlichen Bevölkerung abgezogen und der zu erwartende Kaufkraftzufluss aus dem Einzugsgebiet hinzugerechnet (Ermittlung des zu erwartenden Kaufkraftzu- bzw. -abflusses über Einfluss von Entfernung und Attraktivität der Konkurrenzcentren = Distanz-Matrix-Modell nach HUFF).

Verbrauchermarkt

Verkaufsfläche ca. 1.500 bis 5.000 m², Lebensmittelvollsortiment, mit zunehmender Fläche stark ansteigender Flächenanteil an Nonfood-Abteilungen (Gebrauchsgüter), Nonfood-Umsatzanteil ca. 20 - 40 %, Nonfood-Flächenanteil ca. 30 - 60 % (Kaufland).