



MITTEILUNGSVORLAGE 59/2015

Planungsausschuss öffentlich 09.12.2015

**Betreff: Praxisorientiertes Einzelhandelskonzept für die Region
 Nordschwarzwald
 Hier: Vorstellung der Arbeitsergebnisse durch Herrn Dr.
 Markert und Herrn Prüller (imakomm AKADEMIE)**

Bezug: 51/2014

Regionalverband
Nordschwarzwald
Körperschaft des
öffentlichen Rechts

Datum:
18.11.15

Mitteilung:

Der Planungsausschuss hat in seiner Sitzung vom 03.12.14 die imakomm AKADEMIE beauftragt, für die Region Nordschwarzwald ein praxisorientiertes Einzelhandelskonzept zu erstellen. Wesentliche Bausteine der Untersuchung sind:

- Bestandsanalyse : Nachfrage und Bestandsanalyse Einzelhandelsstandort Region Nordschwarzwald
- Verkaufsflächenprognose - Orientierungswerte
- Konzeption/ Umsetzungsinstrumente: Ansätze zur Entwicklung von Nahversorgungsstrukturen

Die Arbeitsergebnisse liegen im Entwurf nun vor. Als Erstinformation sind in der beigefügten Anlage die zentralen Inhalte des Konzeptes dargestellt. Diese werden im Planungsausschuss durch Herrn Dr. Markert (geschäftsführender Gesellschafter) und Herrn Prüller (Geschäftsfeldleiter Markt- und Standortanalysen) von der imakomm AKADEMIE weiter ausgeführt werden. Die Dokumentation der Untersuchung wird im Nachgang zur Sitzung abschließend erarbeitet und den Mitgliedern zur Verfügung gestellt.

Jürgen Kurz
Verbandsvorsitzende

Unser Zeichen:
Bm

Anschrift:
Westliche Karl-Friedrich-
Straße 29-31
D-75172 Pforzheim

Telefon:
+49-7231-14784-0

Telefax:
+49-7231-14784-11

Homepage:
www.rvnsw.de

Verbandsvorsitzender
Bürgermeister Jürgen Kurz
Verbandsdirektor
Dipl.-Ing. Dirk Büscher
Bankverbindung
Sparkasse Pforzheim Calw
Kto.-Nr. 822 035
BLZ 666 500 85
IBAN
DE24 6665 0085 0000 8220 35
BIC PZHSDE66



Praxisorientiertes Einzelhandelskonzept für die Region Nordschwarzwald

– Kennziffern und Implikationen
für die Entwicklung der Nahversorgung –

- Zentrale Inhalte -



Dipl.-Geograph Matthias Prüller

Aalen/Pforzheim, 20. November 2015

Inhaltsverzeichnis:

- A. Überblick zum Projekt**
- B. Methodik**
- C. Zentrale Analyseergebnisse**
- D. Zentrale Prognoseergebnisse**
- E. Implikationen für eine künftige Strategie der Einzelhandelssteuerung**

A. Überblick zum Projekt I

Anforderungen an das regionale Einzelhandelskonzept Nordschwarzwald:

- **Lösen der Fragestellung, ob für Nahversorgungsstrukturen in der Region künftig gelten soll: Grundversorgung in jedem Falle für möglichst alle Kommunen aufrechterhalten oder aber räumlichen Konzentrationsprozess aktiv steuern?** Dafür muss für das regionale Einzelhandelskonzept Nordschwarzwald auch gelten: **Berücksichtigung auch nicht zentraler Orte bei entsprechenden Regelungen.**
- **„Saubere“ Bestandserhebung und vergleichende Darstellung von Kennwerten für die Region und im Vergleich zu überregionalen Benchmarks.**
- **Definition von Arbeitshilfen und Richtwerten für die schnelle Bewertung von Einzelvorhaben. Angesprochen sind vor allem: Richtwerte zu Ansiedlungspotenzialen in den einzelnen Kommunen.**

A. Überblick zum Projekt II

Zentrale Inhalte:

- **Statistische Kurzprofile** aller Kommunen in der Region Nordschwarzwald (u.a. Einwohner(prognose), Kaufkraft/Einwohner, Pendlersaldo, touristische Daten)
- **Einzelhandelskennziffern** zu allen Kommune in der Region (u.a. einzelhandelsrelevante Kaufkraft/Einwohner, Verkaufsfläche, Umsatz, Zentralität)
- **Leerstandsquoten in den Ortskernen** aller Kommunen der Region
- **Ansiedlungspotenziale (Orientierungswerte)** in vier Szenarien (unter Berücksichtigung unterschiedlicher Entwicklungen des Online-Handels und weiteren Umsatzabflüssen für den stationären Einzelhandel)
- **Empfehlungen zu zentralen Themen** in der Entwicklung des Einzelhandels in der Region: **Nahversorgung** und **Online-Handel**

B. Methodik

Datengrundlage:

- Bestandserhebung im Bereich Einzelhandel durch **Primärerhebungen** (Zeitraum Februar - April 2015) in allen Kommunen der Region Nordschwarzwald
- **Rückgriff auf bereits vorhandene Daten** aus bestehenden Einzelhandelskonzepten / „Kompendium zum Einzelhandel in der Region Nordschwarzwald“ (in der Primärerhebung Prüfung auf „Vorhandensein“ der Betriebe)
- Kaufkraftkennziffern – Einzelhandelsrelevante Kaufkraft: GfK (Stand 2014)
- Umsatzkennziffern – Flächenproduktivitäten: v.a. EHI handelsdaten, BBE: Struktur- und Marktdaten im Einzelhandel 2013; handelsjournal factbook

Erhebungsmethodik:

- **Alle Einzelhandelsbetriebe** in den **zentralörtlichen Versorgungskernen** aller zentralen Orte bzw. den **funktionellen Innenstädten / Ortskernen**,
- **Alle großflächigen Einzelhandelsbetriebe**, unabhängig davon, wo sich der Standort befindet,
- alle als **Agglomerationen** einzustufenden Standortlagen,
- alle **Nahversorgungsbetriebe**,
- vereinbarungsgemäß **nicht sortimentsscharfe Bestandserfassung**,
- Erfassung von **Ladenleerstände** (= ehemalige Einzelhandelslokale in Erdgeschoss-Lage) in allen zentralörtlichen Versorgungskernen / **funktionellen Innenstädten / Ortskernen**.

C. Zentrale Analyseergebnisse I

1) Nicht konsistentes Zentrale-Orte-System:

Die **Region Nordschwarzwald** besitzt heute **in Summe einen Kaufkraftabfluss**. Zudem sind im **Zentrale-Orte-System noch Schwächen** erkennbar: Das Oberzentrum hebt sich noch zu wenig von den bestehenden (zum Teil auch starken) Mittelzentren ab.

2) Angebotsstrukturen: Süden stärker als der Norden:

Insgesamt besteht in der Region ein **Nord-Süd-Gefälle hinsichtlich der Mittelbereich** in der Region, mit einem vergleichsweise **stärkeren Süden**. Dies gilt insbesondere **auch in den nahversorgungsrelevanten Sortimenten**. Einzelne Nahbereiche sind dabei nicht ausreichend versorgt. Im Bereich Lebensmittel gilt: Grundsätzlich findet **überwiegend eine Versorgung der nichtzentralen Orte und Kleinzentren auch durch die Zentralen Orte höherer Stufe** statt. Eine Versorgung der **nichtzentralen Orte und Kleinzentren im Bereich Lebensmittel** findet bisher nur **teilweise durch diese selbst statt**. Diese übernehmen zum Großteil auch die Versorgung durch Drogeriewaren – einem Sortimentsbereich, der aufgrund des Wegfalls des Anbieters Schlecker und den sehr konzentrierten Strukturen auf nunmehr drei größere Anbieter „aus der Fläche“ verschwunden ist.

3) Angebotsschwäche in Nähe zu den Nachbarregionen Stuttgart und Karlsruhe:

In den **Randbereichen** der Region in **östlicher Richtung** (Stuttgart) sowie in **nördlicher Richtung** (Karlsruhe, Bretten) sind schwächere Ausstattungskennziffern festzustellen. Hier findet ein **verstärkter Kaufkraftabfluss aus der Region** in Nachbarregionen statt.

C. Zentrale Analyseergebnisse II

4) Strategie der Stärkung der integrierten Lagen, v.a. der Innenstädte, war und ist richtig:

Positiv ist, dass **zentrenprägende Sortimente** sich grundsätzlich tatsächlich überwiegend auf die **zentralörtlichen Versorgungskerne konzentrieren. Die Grundstrategie der bestehenden Einzelhandelssteuerung in der Region wird damit bestätigt.** Dennoch weisen einzelne Kommunen deutliche Vorschädigungen, sichtbar durch bestehende Leerstände auf. Vor diesem Hintergrund und angesichts des Befundes, dass durch Trends wie dem Online-Handel gerade auch dem stationären innerstädtischen Handel weitere Marktanteile drohen verloren zu gehen, ist umso mehr eine weitere Konzentration von Ansiedlungen in den Ortskernen / Stadtmitten respektive die Vermeidung von Ansiedlungen „draußen“ notwendig.

5) Strukturwandel sichtbar in vergleichsweise hohen Leerstandsquoten:

Eine Bewertung der Innenstädte aller zentralen Orte in der Region zeigt: Die Leerstandsquoten bewegen sich oft über dem Durchschnitt der vier Bundesländer Bayern, Baden-Württemberg, Hessen und Rheinland-Pfalz. Dieser liegt bei 10-15%. Der Strukturwandel ist in der Region bereits angekommen.

D. Zentrale Prognoseergebnisse I

1) Nahversorgungsrelevante Sortimente:

Während im **Oberzentrum Pforzheim** im Bereich der Nahversorgung noch **Ansiedlungspotenziale** bestehen, sind diese in den **Mittel- und Unterzentren** nur noch **vereinzelt** vorhanden. Potenziale sind **vor allem noch in den Kleinzentren** festzustellen, **zum Teil auch in den nicht zentralen Orten**.

2) Mittelfristiger Bedarfsbereich und zentrenprägende Sortimente:

In den zentrenprägenden Sortimenten des **mittelfristigen Bedarfsbereichs** bestehen mit wenigen Ausnahmen in den **Mittelzentren noch Potenziale**, wohingegen hier das **Oberzentrum diese kaum noch aufweist**. In den **Unterzentren** sind ebenso **kaum noch wesentliche Potenziale** vorhanden wie auch in den **Kleinzentren**.

3) Langfristiger Bedarfsbereich:

Die **Potenziale des langfristigen Bedarfsbereichs beschränken sich auf das Oberzentrum, die Mittelzentren** sowie (rechnerisch) auf die Unterzentren, wobei Ansiedlungen aufgrund der hohen Flächenanforderungen in den Unterzentren kaum realistisch sein dürften.

Insgesamt bestehen also noch Entwicklungspotenziale in der Region, die es auch im Wettbewerb mit den Umlandregionen in Wert zu setzen gilt.

E. Implikationen für eine künftige Strategie der Einzelhandelssteuerung I

- 1) Eine **Stärkung des Einzelhandelsstandortes** Nordschwarzwald kann tatsächlich **durch weitere Ansiedlungen** erfolgen (dies gilt nicht für jede Region!). Insgesamt kann von einem An siedlungspotenzial von mindestens ca. 50.000 m² im Zeitraum 2015 bis 2025 ausgegangen werden. (pessimistisches Szenario mit starker Berücksichtigung Online-Handel, insgesamt aber einer starken Region im Vergleich zu den Nachbarregionen)
- 2) **Ansiedlungen** sollten nach wie vor – angesichts weiterer Marktanteilsverluste des stationären Einzelhandels eigentlich mehr denn je – aber **auf integrierte Lagen**, insbesondere die zentralörtlichen Versorgungskerne konzentriert werden. Gleichzeitig ist vor allem in den Randbereichen zu den Nachbarregionen Stuttgart und Karlsruhe aufgrund der Kaufkraftabflüsse ein kritischer Umgang mit dortigen Ansiedlungen außerhalb der Innenstädte fortzuführen.
- 3) Einzelne Ansiedlungs- bzw. Erweiterungsvorhaben sind selbstverständlich anhand der einschlägigen Prüfkriterien (siehe Landesentwicklungsplan, siehe „Einzelhandelserlass Baden-Württemberg“, siehe weitere Kriterien gemäß § 11 (3) BauNVO) zu prüfen. Um den besonderen Strukturen der Region Nordschwarzwald Rechnung zu tragen, sollten **zur Bewertung aber in entsprechenden Einzelfallgutachten immer die regionalen Benchmarks** herangezogen werden. Folgende Werte sind hier vor allem zu berücksichtigen:
 - Verkaufsfläche pro 1.000 EW
 - Umsatz pro Einwohner
 - Ansiedlungspotenziale pro Sortiment
 - Umsatz pro m² Verkaufsfläche
 - Verkaufsflächen-Anteil Innenstadt / nicht integrierte Lagen

E. Implikationen für eine künftige Strategie der Einzelhandelssteuerung II

- 4) Ansiedlungen allein werden aber den Einzelhandelsstandort Nordschwarzwald – so sie denn in v.a. kleineren Kommunen überhaupt realisiert werden können – nicht stärken. Vielmehr müssen gerade in der Region Nordschwarzwald auf kommunaler Ebene
- die **Online-Affinität** bestehender Handelsbetriebe massiv ausgebaut werden,
 - echte **Wettbewerbsvorteile für die jeweilige Innenstadt** aufgebaut werden,
 - **Einzelhandelslagen neu – räumlich enger – definiert werden**, um **Fühlungsvorteile** zwischen bestehenden Betrieben (wieder) aufzubauen,
 - nicht mehr funktionierende **ehemalige Handelslagen** (auch in den Innenstädten!) für **andere Nutzungen** – Kultur, Wohnen, Dienstleistungen – überdacht werden.

Rechtliche Hinweise

Die vorliegenden Unterlagen sind Teil einer mündlichen Präsentation und nur im Gesamtzusammenhang vollständig.

Die vorliegenden Unterlagen fallen unter die §§ 2 Abs. 2, 31 Abs. 2 UrhG und das europäische Recht. Die Vervielfältigung, Weitergabe oder Veröffentlichung als Platzhalter oder zu Layoutzwecken verwendeter Fotos oder Abbildungen, für die keine Rechte vorliegen, können Ansprüche der Rechteinhaber auslösen. Die Weitergabe, Vervielfältigung, Speicherung oder Nutzung sowohl im Ganzen als auch in Teilen bedeutet die Übernahme des vollen Haftungsrisikos gegenüber den Rechteinhabern, die Freistellung der imakomm AKADEMIE GmbH von allen Ansprüchen Dritter und das Tragen der Kosten einer eventuellen Abwehr von solchen Ansprüchen durch die imakomm AKADEMIE GmbH.

Es ist nicht gestattet, die vorliegenden Unterlagen im Ganzen oder in Teilen in Dokumentationen oder Protokollen widerzugeben. Am geistigen Eigentum der imakomm AKADEMIE GmbH und ihrer Mitarbeiter werden durch Veranstalter keinerlei Rechte erworben.

Medienhinweis:

Aus den vorliegenden Unterlagen darf nicht zitiert werden. Bitte wenden Sie sich für eine Freigabe von Zitaten an die imakomm AKADEMIE GmbH, Telefon 0 73 61 / 5 28 29 0, info@imakomm-akademie.de