



Büro Dr. Acocella - Kurzstellungnahme zur künftigen Einzelhandelsentwicklung des Schuler-Areals Süd mit groben Eckdaten

Entsprechend dem im Rahmen des Gutachtens zum Einzelhandelskonzept dargestellten Szenario 2 (Weiterentwicklung)¹ soll das Schuler-Areal in die Innenstadt einbezogen werden. Dies ermöglicht eine Ansiedlung von Einzelhandel auf diesem Areal.

Für den Wettbewerb sollen Eckdaten abgeleitet werden, die das Ziel einer Steigerung der Konkurrenzfähigkeit der Innenstadt und damit einer Stärkung der gesamten Innenstadt mit ihren derzeitigen Strukturen fördern.

- Dort sollen große zusammenhängende Verkaufsflächen realisiert werden, keinesfalls kleinteilige Strukturen².
- Funktional soll der dort angesiedelte Einzelhandel ergänzenden Charakter haben³. Mithin sind v.a. derzeit noch nicht (in ausreichendem Maß) in der Innenstadt vertretene Sortimente von Bedeutung.
- Nach Möglichkeit sollte es sich um einen großflächigen Magnetbetrieb handeln.
- Dabei sollte eine Schwächung des bestehenden Einzelhandels nach Möglichkeit vermieden werden⁴, was gegen die Ansiedlung eines zu großen Lebensmittlers spricht.

Derzeit weist die Innenstadt eine Verkaufsfläche von etwa 11.000 m² auf. Um keine funktionale Schiefelage zu erzeugen, sollte die Gesamtdimension höchstens 2.500 bis 3.000 m² VKF erreichen.

Bei einer Ansiedlung von Angeboten aus dem kurzfristigen Bedarfsbereich ist - neben der möglichen Konkurrenz zum derzeit vorhandenen Magnetbetrieb in der Innenstadt - zu berücksichtigen, dass diese in Konkurrenz zu einer Verbesserung der Nahversorgung stehen (auch wenn im Gutachten hinsichtlich der Lebensmittelnaheversorgung ausgeführt wurde, dass die derzeit unbefriedigende Situation im südli-

¹ Gutachten, S. 81ff.

² Ebd., S. 81.

³ Ebd., S. 82.

⁴ Ebd., S. 82.



chen Stadtbereich kaum zu verbessern ist⁵). Im Gegensatz dazu handelt es sich bei Angeboten im mittel-/ langfristigen Bedarf um klassische Innenstadtsortimente, die nicht zu einer solchen Konkurrenz führen.

Vor dem Hintergrund der derzeitigen Versorgungssituation sowohl in der Innenstadt als auch in der Gesamtstadt wäre v.a. ein großflächiger Bekleidungsanbieter (Bekleidungskaufhaus) geeignet, die Ziele zu erreichen:

- Gesamtstädtisch fließt im Sortimentsbereich Bekleidung Kaufkraft in erheblichem Umfang ab (Bindungsquote rd. 62%). Dementsprechend war auch ein erheblicher Entwicklungsspielraum prognostiziert worden - selbst wenn die Bindungsquote bis 2025 nur auf 75% gesteigert würde.
- Der größte Teil des entsprechenden Angebots findet sich schon bisher in der Innenstadt (unechte Bindungsquote rd. 45%), sodass durch ein solches Zusatzangebot die Standortkompetenz der Innenstadt insgesamt erhöht werden könnte.
- In diesem Sortimentsbereich könnten bis zu etwa 2.100 m² VKF realisiert werden, ohne zwingend wesentliche Verschiebungen innerhalb der Innenstadt auszulösen. Sofern ein entsprechender Anbieter auch Haus-/ Heimtextilien führen würde, könnte dieser Sortimentsbereich zusätzlich bis zu etwa 250 bis 350 m² VKF umfassen. Würde ein solcher Anbieter darüber hinaus Schuhe/ Lederwaren führen, könnte dieser Sortimentsbereich nochmals zusätzlich bis zu etwa 400 m² VKF umfassen.
- Einschränkend im Hinblick auf die Realisierungschancen für ein Bekleidungshaus könnte sich die Nähe zu Ravensburg auswirken. Die Stadt Ravensburg weist eine Bindungsquote von über 300% im Bekleidungsbereich auf und stellt damit den Standort für Bekleidung in der Region dar.

Ein Elektrofachmarkt stellt im Vergleich dazu eine deutlich weniger geeignete Möglichkeit dar:

- Zwar liegt die gesamtstädtische Bindungsquote mit rd. 69% nur geringfügig höher als im Sortimentsbereich Bekleidung. Aber in Anbetracht der in diesem Bereich höheren Flächenleistung entspricht der Kaufkraftabfluss nur einer Verkaufsfläche von etwa 700 m². Deshalb war auch ein deutlich geringerer Entwicklungsspielraum abgeleitet worden.

⁵ Gutachten, S. 46.



- Dennoch könnte ein entsprechender Anbieter mit bis zu etwa 1.200 m² VKF eine weitere Möglichkeit sein. Um die mögliche Gesamtfläche zu erreichen, wäre ein solcher allerdings nach Möglichkeit mit einem weiteren Angebot zu verknüpfen.
- Hier stellt sich ebenfalls die Frage inwieweit ein solcher Anbieter in Anbetracht der Nähe zu Ravensburg zu finden ist.

Für mögliche Angebote im kurzfristigen Bedarfsbereich ist die oben dargelegte Konkurrenzbeziehung der Ziele "Stärkung der Innenstadt" und "Stärkung der Nahversorgung" zu beachten. Auch ist zu berücksichtigen, dass in diesem Bereich gesamtstädtisch ohnehin schon eine recht gute Versorgungssituation gegeben ist: Lediglich in den Bereichen Lebensmittelhandwerk, PBS/ Zeitungen/ Zeitschriften und Blumen/ Zoo sind hier - eher geringfügige - Kaufkraftabflüsse zu verzeichnen.

- Dennoch wurde in den Sortimentsbereichen Nahrungs-/ Genussmittel und Drogerie/ Parfümerie bis 2025 ein Entwicklungsspielraum von bis zu 3.350 m² VKF prognostiziert - sofern es dem Einzelhandel in der Stadt gelingt, auch zukünftig entsprechende Kaufkraftzuflüsse in die Stadt zu erreichen.
- Um die Konkurrenz zum Magnetbetrieb SB-Warenhaus in der Innenstadt möglichst gering zu halten, ist hier ein Bio-Supermarkt vorstellbar. Dieser sollte allerdings auf etwa 1.000 bis 1.200 m² VKF begrenzt werden, um auch dann möglichst geringe Verschiebungen auszulösen, wenn die Kaufkraftzuflüsse (wie bei der Wettbewerbsprognose unterstellt) zurückgehen sollten.

Zwar wäre auch eine Kombination verschiedener Sortimente vorstellbar; eine solche sollte allerdings allenfalls in Form eines Kaufhauses realisiert werden: Wie dargelegt, sollten kleinere Betriebseinheiten eher dazu genutzt werden, bestehende Brachflächen und Leerstände innerhalb der Innenstadt zu füllen.

Lörrach, den 03.07.2017

Antje Schnacke-Fürst