





Dr. Lademann & Partner

Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH

Der Bereich östlich Karlstraße/südlich Kurfürstenstraße in Düsseldorf als Einzelhandelsstandort

Potenzialanalyse und Verträglichkeitsgutachten

Projektnummer: 15DLP1799

Exemplarnummer: 1

Projektleitung und -bearbeitung: Uwe Seidel und Ulrike Rehr
Unter Mitarbeit von Sebastian Kleine

im Auftrag der



erarbeitet durch

Dr. Lademann & Partner

Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH

Friedrich-Ebert-Damm 311 · 22159 Hamburg

Altmarkt 10d · 01067 Dresden

Prinzenallee 7 · 40549 Düsseldorf

Königstraße 10c · 70173 Stuttgart

Das Gutachten ist urheberrechtlich geschützt und unter der Projektnummer registriert. Die im Gutachten enthaltenen Karten und Daten sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht aus dem Gutachten separiert oder einer anderen Nutzung zugeführt werden. Ausschließlich der Auftraggeber ist berechtigt, das Gutachten im Rahmen der Zwecksetzung an Dritte außer an Mitbewerber der Dr. Lademann & Partner Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH weiterzugeben. Ansonsten sind Nachdruck, Vervielfältigung, Veröffentlichung und Weitergabe von Texten oder Grafiken - auch auszugsweise - sowie die EDV-seitige oder optische Speicherung nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung der Dr. Lademann & Partner Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH erlaubt.



Inhalt

	Abbildungsverzeichnis	IV
	Tabellenverzeichnis	V
1	Ausgangslage und Aufgabenstellung	1
2	Planungsrechtlicher Rahmen für die vorliegende Untersuchung	3
3	Darstellung und Analyse von Mikrostandort und Gesamtvorhaben	4
3.1	Mikrostandort	4
3.2	Vorhabenkonzeption	9
4	Rahmendaten des Makrostandorts	11
4.1	Lage im Raum und zentralörtliche Ausgangslage	11
4.2	Sozioökonomische Rahmendaten	13
5	Einzugsgebiet und Nachfragepotenzial eines Lebensmitteleinzelhandelsbetriebs	15
5.1	Methodische Vorbemerkungen	15
5.2	Wettbewerb im Raum	15
5.3	Herleitung des Einzugsgebiets	18
5.4	Vorhabenrelevantes Nachfragepotenzial	24



6	Analyse der nahversorgungsrelevanten Angebotsstrukturen im Einzugsgebiet	25
6.1	Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur im nahversorgungsrelevanten Bedarfsbereich	25
6.2	Planvorhaben	29
6.3	Städtebauliche und versorgungsstrukturelle Ausgangslage in den zentralen Versorgungsbereichen	31
7	Tragfähigkeitsanalyse für einen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb am Planstandort	36
7.1	Abschöpfungspotenziale für einen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb am Standort	36
7.2	Ableitung eines tragfähigen Verkaufsflächenrahmens für einen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb am Standort	38
8	Wirkungsprognose für einen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb⁴²	
8.1	Vorbemerkungen	42
8.2	Prospektive Umsatzumverteilungswirkungen im periodischen Bedarf im Einzugsgebiet des Vorhabens	45
8.3	Zu den Auswirkungen auf zentrale Versorgungsbereiche außerhalb des Einzugsgebiets sowie zur Tragfähigkeit weiterer Einzelhandelsplanungen	47
9	Ableitung der Entwicklungspotenziale ergänzender Einzelhandelsnutzungen	49
9.1	Vorbemerkungen	49
9.2	Relevante Wettbewerbssituation im Fachmarktsegment	49
9.3	Relevantes Nachfragepotenzial	55
9.4	Ableitung tragfähiger Verkaufsflächenpotenziale	55



10	Bewertung und Einordnung des Vorhabens	58
11	Fazit und Empfehlungen	62



Abbildungsverzeichnis

■ Abbildung 1: Lage des Mikrostandorts	5
■ Abbildung 2: Blick von der Immermannstraße	6
■ Abbildung 3: Blick von der Karlstraße in Richtung Immermannstraße	6
■ Abbildung 4: Blick auf den Düsseldorfer Hauptbahnhof	7
■ Abbildung 5: Zufahrt zur Tiefgarage	8
■ Abbildung 6: Nahversorgungsrelevante Wettbewerbssituation im Raum	17
■ Abbildung 7: Einzugsgebiet des Vorhabens	21
■ Abbildung 8: Untergliederung der Kundenpotenziale aus der Potenzialreserve	23
■ Abbildung 9: Aldi, Königsallee (Stadtmitte, Innenstadt Teilbereich Ost)	27
■ Abbildung 10: Kaiser's, Am Wehrhahn (Stadtmitte, Innenstadt Teilbereich Ost)	27
■ Abbildung 11: Rewe City, Carlsplatz (Innenstadt West)	28
■ Abbildung 12: Rewe City, Scheurenstraße (Stadtmitte, Innenstadt Teilbereich Ost)	28
■ Abbildung 13: Planvorhaben "Crown" an der Berliner Allee	30
■ Abbildung 14: Rewe City am Carlsplatz	31
■ Abbildung 15: Karstadt und Kaufhof mit ihren Lebensmittelabteilungen im Bereich Schadowstraße/Am Wehrhahn	33
■ Abbildung 16: Netto in der Kölner Straße	34
■ Abbildung 17: Großes Stadtteilzentrum Kölner Straße	35
■ Abbildung 18: Bekleidungsmarkt Kik in der Immermannstraße	50
■ Abbildung 19: Schuhmarkt Deichmann in der Schadowstraße	51
■ Abbildung 20: Bekleidungsmarkt Kik im Großen Stadtteilzentrum Birkenstraße/Ackerstraße	52



■ Abbildung 21: Schuhmarkt Hess Schuhe im Real-SB-Warenhaus im Stadtbereichszentrum Bilker Bahnhof/Friedrichstraße-Süd	52
■ Abbildung 22: Bekleidungsmärkte Kik und Zeemann im Großen Stadtteilzentrum Kölner Straße	53
■ Abbildung 23: Fachmarktrelevante Wettbewerbssituation im Bekleidungs- und Schuhsegment	54

Tabellenverzeichnis

■ Tabelle 1: Bevölkerungsentwicklung im Vergleich	13
■ Tabelle 2: Kundenpotenzial eines Lebensmitteleinzelhandelsbetriebs im Bereich östlich Karlstraße/südlich Kurfürstenstraße	22
■ Tabelle 3: Nachfragepotenzial zum Zeitpunkt der Marktwirksamkeit	24
■ Tabelle 4: Struktur des nahversorgungsrelevanten Einzelhandels im Einzugsgebiet	25
■ Tabelle 5: Abschöpfungspotenziale für einen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb 2018	37
■ Tabelle 6: Umsatzherkunftsanteile eines Lebensmitteleinzelhandelsbetriebs	38
■ Tabelle 7: Tragfähige Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur (Verbrauchermarkt)	39
■ Tabelle 8: Tragfähige Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur (Lebensmitteldiscounter und Getränkemarkt)	39
■ Tabelle 9: Tragfähige Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur (Lebensmitteldiscounter und Drogeriemarkt)	40
■ Tabelle 10: Max. Marktanteile eines Lebensmitteleinzelhandelsbetriebs im aperiodischen Bedarfsbereich	43
■ Tabelle 11: Prospektive Umsatzumverteilungswirkungen eines Lebensmitteleinzelhandelsbetriebs mit rd. 2.300 m ² Verkaufsfläche, davon 2.000 m ² im periodischen Bedarf	46



■ Tabelle 12: Nachfragepotenzial im Bekleidungs- und Schuhsegment	55
■ Tabelle 13: Abschöpfungspotenzial für einen Bekleidungsfachmarkt	56
■ Tabelle 14: Abschöpfungspotenzial für einen Schuhfachmarkt	56



1 Ausgangslage und Aufgabenstellung

Die am Standort östlich Karlstraße/südlich Kurfürstenstraße in Düsseldorf befindliche Immobilie wird aktuell überwiegend durch die Deutsche Post AG/DHL, die dort ein Briefverteilungszentrum unterhält, genutzt. Die Deutsche Post AG möchte nunmehr die derzeitige Nutzung aufgeben und verlagern.

In diesem Zusammenhang ist nun geplant, in größerem Umfang öffentlichkeitswirksame und behördliche Einrichtungen (kerngebietsrelevante Nutzungen) an dem Standort unterzubringen. Im Erdgeschoss sind zudem die Beibehaltung der dortigen Filiale der Postbank (ggf. inkl. Schließfachanlage und Postunternehmen DMC), ein großzügiger Zentraleingang sowie Einzelhandel mit Schwerpunkt Nahversorgung bzw. zusätzliche Gastronomie vorgesehen.

Im Rahmen einer Potenzial- und Verträglichkeitsanalyse sollte nunmehr ausgelotet werden, welche Verkaufsflächen nachhaltig ökonomisch tragfähig aber auch städtebaulich verträglich integrierbar wären.

Als Prognosehorizont wurde das Jahr 2018 als mögliches erstes Jahr der vollen Marktwirksamkeit des Vorhabens angesetzt.

Im Einzelnen war für die Durchführung der Untersuchung die Bearbeitung folgender Punkte erforderlich:

- Darstellung und Bewertung des Vorhabens sowie des Mikrostandorts und seiner planungsrechtlichen Gegebenheiten;
- Darstellung und Bewertung der relevanten sozioökonomischen Rahmenbedingungen am Makrostandort (u.a. Bevölkerungsentwicklung, Kaufkraftniveau, Erreichbarkeitsbeziehungen);
- Darstellung und Bewertung der nahversorgungsrelevanten Angebotssituation im prospektiven Einzugsgebiet des Vorhabens; Abschätzung der Umsätze und Flächenproduktivitäten im vorhabenrelevanten Einzelhandel sowie Bewertung der Versorgungssituation;
- Städtebauliche und versorgungsstrukturelle Analyse der Ausgangslage in den betroffenen zentralen Versorgungsbereichen zur Frage der Stabilität/Fragilität der Zentren;
- Vorhabenprognose bezüglich des prospektiven Einzugsgebiets, Nachfragepotenzials, Umsatzes und zu den Marktanteilen;



- Ableitung eines nachhaltig tragfähigen Verkaufsflächenrahmens für den Standort mit Schwerpunkt im nahversorgungsrelevanten Bedarf;
- Wirkungsprognose bezüglich der zu erwartenden Umsatzumverteilungseffekte durch das Vorhaben zu Lasten des bestehenden Einzelhandels unter besonderer Berücksichtigung der zentralen Versorgungsbereiche und der Nahversorgung;
- Zusätzliche Ableitung ergänzender Einzelhandelsnutzungen (Bekleidung/Schuhe) für den Standort (ggf. auch für die Obergeschosse);
- Einordnung und Bewertung der prospektiven Auswirkungen durch das Vorhaben.

Um die Tragfähigkeit und Verträglichkeit des Vorhabens beurteilen zu können, waren eine Reihe von Primär- und Sekundärerhebungen durchzuführen:

- Sekundäranalyse der Daten des Statistischen Landesamts sowie einschlägiger Institute bezüglich der sozioökonomischen Rahmendaten;
- Vor-Ort-Erhebung der vorhabenrelevanten Angebotssituation im prospektiven Einzugsgebiet des Vorhabens;
- intensive Vor-Ort-Begehungen des Mikrostandorts und der wesentlichen Wettbewerbsstandorte und zentralen Versorgungsbereiche (auch direkt außerhalb des Einzugsgebiets) zur Beurteilung ihrer Leistungs- und Funktionsfähigkeit.

Mit dem vorliegenden Bericht wurden eine marktorientierte Potenzialanalyse (für das Bauleitplanverfahren nicht notwendig) und eine Verträglichkeitsuntersuchung (für das Bauleitplanverfahren notwendig) kombiniert. Diese Vorgehensweise ermöglichte die größtmögliche Transparenz, die für diesen konkreten Fall für die Risikoabschätzung der Kerngebietsausweisung geboten war.



2 Planungsrechtlicher Rahmen für die vorliegende Untersuchung

Im Bebauungsplan ist die Ausweisung eines Kerngebietes (MK) gemäß Baunutzungsverordnung (BauNVO) vorgesehen. Eine großflächige Einzelhandelsnutzung soll dabei grundsätzlich ausschließlich im Erdgeschoss der Immobilie zugelassen werden. Hierzu ist eine vertikale und horizontale Gliederung dieser Nutzung für das Erdgeschoss geplant.

Das vorliegende Gutachten nimmt daher verschiedene Konstellationen von Einzelhandelsnutzungen, die sich im Lichte der faktischen Wettbewerbssituation überhaupt realisieren lassen, in den Blick. Dazu ist dem eigentlichen Verträglichkeitsgutachten eine Potenzialanalyse vorangestellt.

Insbesondere für verschiedene und letztlich wahrscheinliche Ausprägungen im Bereich des großflächigen Lebensmitteleinzelhandels erfolgt dabei die Ermittlung und Bewertung prospektiver städtebaulicher Auswirkungen. Anschließend werden die möglicherweise notwendigen Begrenzungserfordernisse für großflächige Einzelhandelsnutzungen im Erdgeschoss des Objekts aufgezeigt.

Mit der vorliegenden Prüfung wird jedenfalls sichergestellt, dass der sog. „worst case“ untersucht wird damit auch andere, theoretisch mögliche Konstellationen abgebildet werden.



3 Darstellung und Analyse von Mikrostandort und Gesamtvorhaben

3.1 Mikrostandort

Der Vorhabenstandort befindet sich am Konrad-Adenauer-Platz 1 (Bereich östlich Karlstraße/südlich Kurfürstenstraße) im Düsseldorfer Stadtteil Stadtmitte. Das Umfeld des Standorts ist v.a. geprägt durch den Düsseldorfer Hauptbahnhof bzw. den Zentralen Omnibusbahnhof (ZOB), den UFA-Palast, Hotel-, Büro- und Dienstleistungsnutzungen sowie den Übergang zur aktuellen Zentralbibliothek der Stadt Düsseldorf. Darüber hinaus finden sich auch Einzelhandelsnutzungen im Umfeld.

Bezogen auf die Büronutzer im Standortumfeld ist beispielhaft auf folgende Betriebe/Institutionen hinzuweisen:

- WGZ-Bank, Ludwig-Erhard-Allee 20
- Goethe-Institut Düsseldorf, Immermannstraße 65 B
- IKK, Ludwig-Erhard-Allee 7, ca. 6.000 m² (gesch.)
- Arbeits-, Finanz-, Landesarbeits- und Sozialgericht, Ludwig-Erhard-Allee 21
- Landesrechnungshof, Konrad-Adenauer-Platz 13
- Ver.di (Landesbezirk), Karlstr. 127, ca. 3.000 m² (gesch.)
- PSD-Bank Bismarckstr. 102
- Immermannhof, Immermanstr. 65a-d, Gesamtmietfläche: ca. 22.000 m² (ca. 18.400 m² Büro; ca. 3.100 m² Einzelhandel)
- Deutsch-Japanisches Center, Immermannstr. 41-45

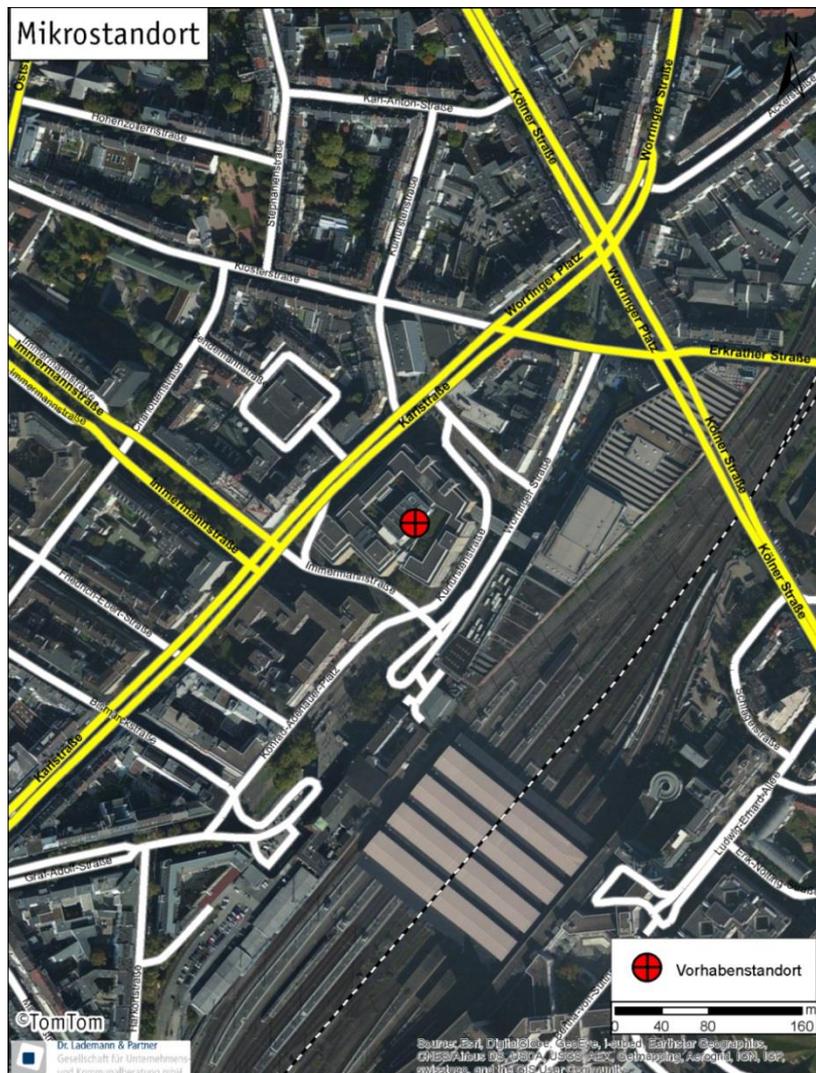


Abbildung 1: Lage des Mikrostandorts



Abbildung 2: Blick von der Immermannstraße



Abbildung 3: Blick von der Karlstraße in Richtung Immermannstraße



Abbildung 4: Blick auf den Düsseldorfer Hauptbahnhof

Die verkehrliche Anbindung des Standorts erfolgt über die sechsspurige Karlstraße sowie die Immermannstraße und Worringer Straße/Kurfürstenstraße. Eine Tiefgaragenzufahrt besteht von der Kurfürstenstraße. In der Tiefgarage sind derzeit rd. 300 Stellplätze vorhanden. Eine sehr gute Anbindung des Standorts an den ÖPNV ist zudem v.a. durch den im direkten Umfeld des Vorhabenstandorts befindlichen Hauptbahnhof gewährleistet. Im Düsseldorfer Hauptbahnhof treffen die Fern-, Regional- und S-Bahnzüge aus Richtung Osten (Erkrath, Wuppertal, Hagen), Norden (Flughafen, Duisburg, Essen, Oberhausen), Süden (Köln, Solingen-Ohligs) und Westen (Neuss, Dormagen, Mönchengladbach, Aachen) auf acht Bahnsteigen aufeinander. Der Düsseldorfer Hauptbahnhof wird täglich von rd. 250.000 Reisenden und Besuchern frequentiert. Zudem ist auf den 2009 neu erbauten Zentralen Omnibusbahnhof (ZOB) zu verweisen. Dieser befindet sich nördlich des westlichen Bahnhofsvorplatzes in der Worringer Straße. Er ist der Ausgangspunkt für die Fernbuslinien.



Abbildung 5: Zufahrt zur Tiefgarage

Im aktuellen Rahmenplan Einzelhandel für die Landeshauptstadt Düsseldorf ist der Objektstandort Konrad-Adenauer-Platz 1 in die formelle Abgrenzung des A-Zentrums integriert worden. Im fortgeschriebenen Rahmenplan wurde somit die Weichenstellung für kerngebietstypische Nutzungen, und damit auch für Einzelhandelsnutzungen, am Objektstandort KAP 1 bereits gestellt. Die vorliegende Verträglichkeitsanalyse präzisiert dabei noch einmal die Frage der möglichen Auswirkungen zulasten benachbarter Zentren.



3.2 Vorhabenkonzeption

Für die Immobilie am Konrad-Adenauer-Platz (Bereich östlich Karlstraße/südlich Kurfürstenstraße) in Düsseldorf ist eine umfassende Umnutzung geplant. Der Eigentümer ist bestrebt den engen planungsrechtlichen Nutzungsrahmen des B-Plans Nr. 5576/72 zukunftsfähig auf eine Kerngebietsnutzung auszuweiten. Die aktuelle Nutzung praktisch aller Flächen geschieht durch die Deutsche Post AG, die dort ein Briefverteilungszentrum auf zwei „Gewerbe“-Etagen unterhält, die über LKW-Rampen bedient werden. Die Nutzung im Erdgeschoss z.B. dient der Postbank und Schließfachanlagen. Dazu kommt die Tiefgaragenzufahrt etc. Die dortige Fläche beträgt rd. 4.800 m² BGF. Im 1. und 2. OG sowie in einem wesentlichen Teil des 3. OG befinden sich die Nutzungen für die Briefverteilungszwecke, große Druckanlagen etc. mit einer Gesamt-BGF von rd. 21.500 m². Im 4. OG ist reine Büronutzung vorhanden (ca. 4.000 m² BGF).

Vorgesehen ist nunmehr für das Erdgeschoss

- die Beibehaltung der dortigen Filiale der Postbank (Reduzierung der Fläche auf ca. 400 m²)
- ggf. die Beibehaltung der Nutzung der Post/Schließfachanlage mit ca. 500 m²
- ggf. die Beibehaltung der Nutzung des Postunternehmens DMC (Direkt-Marketing) mit postspezifischem Einzelhandel in einem Umfang von rd. 400 bis 500 m² sowie die
- Für die restliche Nutzung im Erdgeschoss ist die Ansiedlung von Einzelhandel mit Schwerpunkt im periodischen bzw. nahversorgungsrelevanten Bedarfsbereich („Nahversorger“) sowie zusätzlich Gastronomie und sonstige ergänzende Nutzungen angedacht. Darüber hinaus sollte in einer zusätzlichen Betrachtung analysiert werden, welche Potenziale für ergänzenden Einzelhandel in den Sortimenten Bekleidung und Schuhe (als Fachmarkt) bestehen, um eine vermietungsseitige Flexibilität zu erreichen.

In den Obergeschossen sind v.a. öffentlichkeitswirksame Nutzungen sowie Büro-Verwaltungsnutzungen vorgesehen. Planungen und Prognosen gehen von etwa 2.200 Besuchern/Tag bzw. Büroarbeitsplätzen¹ in der Immobilie aus. Daraus

¹ Der planungsrechtliche Rahmen wird nach derzeitigem Stand ca. 50.000 m² BGF zulassen. Bei einer praxisüblichen Umwandlung von 65 % der BGF zu Hauptnutzflächen (HNF) ergibt sich eine Fläche von ca. 32.500 m² HNF, die zur Dimensionierung von Arbeitsplätzen heranzuziehen



ergibt sich schon eine deutliche Eigenfrequenz der Immobilie, von der auch der Einzelhandel profitieren kann.

Derzeit verfügt der Standort über eine Ausweisung als „BfG für die Zwecke der Deutschen Post AG“. Das bedeutet, dass alle Änderungen der Nutzung einer planungsrechtlichen Anpassung bedürfen. Für die Realisierung des Vorhabens ist die Neuaufstellung eines B-Plans mit dem Ziel einer MK-Ausweisung vorgesehen.

ist. Bei einem marktüblichen Ansatz von ca. 15 m² HNF/Arbeitsplatz ergeben sich knapp 2.200 Arbeitsplätze.



4 Rahmendaten des Makrostandorts

4.1 Lage im Raum und zentralörtliche Ausgangslage

Als Landeshauptstadt von Nordrhein-Westfalen befindet sich Düsseldorf inmitten der Metropolregion Rhein-Ruhr und des zentralen europäischen Wirtschaftsraums. Aktuell leben in Düsseldorf knapp 630.000 Menschen.

Neben Frankfurt am Main, Berlin, Hamburg und München zählt Düsseldorf zu den global am stärksten verflochtenen Wirtschafts-, Verkehrs-, Kultur- und Politikzentren Deutschlands. Düsseldorfs Einzelhandel profitiert von der allgemeinen Wirtschaftskraft der Stadt. Die konstant hohe Einzelhandelsnachfrage ist gekennzeichnet durch den mit 117,4 deutlich überdurchschnittlich hohen einzelhandelsrelevanten Kaufkraftindex der eigenen Bevölkerung, die Einpendlerzahlen und den wachsenden Tourismus. Aufgrund ihrer Lage im westlichen Deutschland und damit der Nähe zu den Beneluxstaaten hat sich Düsseldorf als vielseitiger Standort für den Einzelhandel entwickelt. Begünstigt durch die weltweit bekannten Modemessen hat die Stadt eine Vorreiterrolle in den Bereichen Mode und Textileinzelhandel, was durch den stetigen Zuwachs internationaler Modelabels bestätigt wird.

Das Stadtgebiet Düsseldorfs ist von folgenden Bundesautobahnen umgeben beziehungsweise wird teilweise von diesen berührt: Im Norden die A 44 Aachen-Velbert und die A 52 Marl-Essen-Düsseldorf, im Süden die A 46 Heinsberg-Hagen und die A 59 vom Autobahnkreuz Düsseldorf-Süd in Richtung Leverkusen, im Westen die A 52 Düsseldorf-Roermond und die A 57 Köln-Nimwegen sowie im Osten die A 3 Frankfurt am Main-Oberhausen. Von diesen bilden die A 3, die A 44, die A 46 und die A 57 den Autobahnring Düsseldorf. Ferner führen die Bundesstraßen B 1, B 7, B 8, B 228 und B 326 durch die Stadt.

Düsseldorf verfügt über die ICE-Fernbahnhöfe Hauptbahnhof und Düsseldorf Flughafen, den Regionalbahnhof Benrath sowie 25 S-Bahn-Stationen. Der Flughafen ist dabei einerseits über den Fernbahnhof, der den Übergang in Züge der Kategorien IC/EC und ICE sowie in den Regionalverkehr und die S-Bahn-Linie 1 ermöglicht, und andererseits über den S-Bahnhof Düsseldorf-Flughafen Terminal doppelt an das Schienennetz angebunden.

Im Eisenbahngüterverkehr ist Düsseldorf jedoch nach Stilllegung und Abbruch seines Rangierbahnhofs Düsseldorf-Derendorf kein Eisenbahnknoten mehr, der größte Güterbahnhof des gesamten Düsseldorfer Eisenbahnkomplexes ist heute



im Bahnhof des benachbarten Neuss. Des Weiteren verfügt die Stadt über ein dichtes Netz an Stadtbahn-, Straßenbahn- und Stadtbus-Linien. Der öffentliche Personennahverkehr (ÖPNV) in der Stadt wird durch die Rheinbahn, die Regiobahn und die Deutsche Bahn betrieben.

Der Stadt Düsseldorf ist die landesplanerische Funktion eines Oberzentrums zugewiesen. Nach den landesplanerischen Vorgaben sollen Oberzentren die Deckung des spezialisierten, höheren Bedarfs für ihren Oberbereich übernehmen. Düsseldorf befindet sich dabei in einem intensiven interkommunalen Wettbewerb mit den umliegenden Ober- und Mittelzentren.



4.2 Sozioökonomische Rahmendaten

Die Bevölkerungsentwicklung in Düsseldorf verlief seit 2006 mit einem Wachstum von rd. 0,9 % p.a. deutlich positiv.

Insgesamt lebten in Düsseldorf Anfang 2016

rd. 628.400 Einwohner.

Der Stadtteil Stadtmitte, dem der Vorhabenstandort zuzuordnen ist, wies im Vergleichszeitraum sogar ein klar überdurchschnittliches Einwohnerwachstum von rd. 1,7 % p.a. auf. Anfang 2016 lebten in Stadtmitte rd. 14.700 Einwohner.

Einwohnerentwicklung im Vergleich					
Stadtteil/Gesamtstadt	2006	2016	+/- 14/06		Veränderung p.a. in %
			abs.	in %	
Stadtmitte	12.364	14.680	2.316	18,7	1,7
Friedrichstadt	17.505	19.630	2.125	12,1	1,2
Pempelfort	27.036	31.449	4.413	16,3	1,5
Altstadt	2.295	2.264	-31	-1,4	-0,1
Carlstadt	2.274	2.491	217	9,5	0,9
Unterbilk	17.886	18.902	1.016	5,7	0,6
Düsseldorf	577.416	628.437	51.021	8,8	0,9

Quelle: Amt für Statistik und Wahlen, Landeshauptstadt Düsseldorf (Stand jeweils 01.01.)

Tabelle 1: Bevölkerungsentwicklung im Vergleich

Für die weitere Bevölkerungsentwicklung in Düsseldorf liegt eine Einwohnerprognose des Statistischen Landesamts² vor. Diese geht davon aus, dass sich die Einwohnerzahlen in Düsseldorf auch in den nächsten Jahren deutlich positiv entwickeln werden (+rd. 0,5 % p.a.). Im Jahr 2018 (dem möglichen Zeitpunkt der vollen Marktwirksamkeit des Vorhabens) ist in Düsseldorf daher mit einer Bevölkerungszahl zu rechnen von

etwa 634.400 Einwohnern.

Auch für den Stadtteil Stadtmitte kann perspektivisch mit weiter wachsenden Einwohnerzahlen gerechnet werden.

² Information und Technik, Vorausberechnung der Bevölkerung in den kreisfreien Städten und Kreisen Nordrhein-Westfalens 2014 bis 2040/2060, Statistische Analysen und Studien, Band 84, herausgegeben 2015.



Düsseldorf verfügt über eine einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffer³ von 117,4. Die Kaufkraftkennziffer fällt damit im Vergleich zum Landesdurchschnitt (99,7) deutlich überdurchschnittlich aus. Zum Vergleich: Köln verfügt über eine einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffer von 108,7. Im Umfeld des Vorhabenstandorts reicht das einzelhandelsrelevante Kaufkraftniveau von rd. 102,6 bis 175,6.

Das Oberzentrum Düsseldorf ist verkehrlich sehr gut erreichbar und hat als Landeshauptstadt eine gute Ausgangsbasis zur Positionierung als Einkaufsstadt. Dabei befindet sich Düsseldorf in einem intensiven interkommunalen Wettbewerb mit den umliegenden Mittel- und Oberzentren. Die sozioökonomischen Rahmenbedingungen im Untersuchungsraum induzieren sowohl aufgrund der positiven Einwohnerentwicklung als auch durch das überdurchschnittliche einzelhandelsrelevante Kaufkraftniveau zusätzliche Impulse für die künftige Einzelhandelsentwicklung in Düsseldorf und insbesondere auch im Stadtteil Stadtmitte. Dies wurde bei der nachfolgenden Tragfähigkeits- und Wirkungsprognose für das Vorhaben berücksichtigt.

³ Vgl. GfK Geomarketing: Einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffern, 2015. Durchschnitt Deutschland=100.



5 Einzugsgebiet und Nachfragepotenzial eines Lebensmittel Einzelhandelsbetriebs

5.1 Methodische Vorbemerkungen

Zur Ermittlung des vorhabenspezifischen Einzugsgebiets wurden die Einzugsbereiche vergleichbarer Bestandsobjekte ausgewertet und im Analogieschlussverfahren auf das Vorhaben „Einzelhandel mit Schwerpunkt Nahversorgung“ im Bereich östlich Karlstraße/südlich Kurfürstenstraße in Düsseldorf übertragen.

Dabei ist neben der Erreichbarkeit des Standorts und des Agglomerationsumfelds vor allem die Wettbewerbssituation im Raum für die konkrete Ausdehnung des Einzugsgebiets ausschlaggebend. Die Wettbewerbsstruktur im Raum kann sowohl limitierend als auch begünstigend auf die Ausdehnung des Einzugsgebiets wirken.

Zur Abgrenzung des Einzugsgebiets eines Einzelhandelsvorhabens und zur Abschätzung der möglichen Nachfrageabschöpfungsquoten (Marktanteile) steht uns durch unsere mittlerweile 30-jährige Beratungstätigkeit ein Datenpool zur Verfügung, der auf weit mehr als rd. 300.000 Verbraucherangaben zum Einkaufsverhalten aus telefonischen Haushaltsbefragungen beruht. Darüber hinaus liegen uns zahlreiche „Echteinzugsgebiete“ und Abschöpfungsanalysen vor, die wir im Rahmen unserer Beratungstätigkeit für Handelsunternehmen und Projektentwickler – vertraulich – von unseren Kunden als Grundlage für unsere Bewertungen zur Verfügung gestellt bekommen haben. Diese Daten und Analysen wurden im Analogieschlussverfahren auf das Vorhaben hier in Düsseldorf übertragen.

5.2 Wettbewerb im Raum

Im Wettbewerb steht ein Lebensmittelmarkt am Untersuchungsstandort vor allem mit den typgleichen/typähnlichen Discountern, Verbrauchermärkten und SB-Warenhäusern. Die vorhabenrelevante Wettbewerbssituation im Raum ist aktuell v.a. geprägt durch kleine Verbrauchermärkte/Supermärkte und östlich der Bahnlinie bzw. des Hauptbahnhofs auch vermehrt durch Lebensmitteldiscounter. Darüber hinaus wird ein Nahversorgungsangebot auch in den Lebensmittelabteilungen der Warenhäuser in der Innenstadt angeboten.



Damit ist aktuell von einer relativ moderaten vorhabenrelevanten Wettbewerbssituation im Raum auszugehen, die sich begünstigend auf die Ausdehnung des Einzugsgebiets auswirkt.

An dieser Stelle sei allerdings schon insbesondere auf die Entwicklung des derzeit in Bau befindlichen Einzelhandelsvorhabens „Crown“ im ehemaligen Kaufhaus-Gebäude an der Berliner Allee verwiesen. Dieses soll nach Auskunft des Stadtplanungsamts auf 12.000 m² nahversorgungsrelevanten Einzelhandel und Gastronomie (Edeka Zurheide) aufweisen. Dem Vernehmen nach ist dabei ein höherwertiges Angebot vorgesehen. Das Vorhaben „Crown“ wirkt sich insgesamt limitierend auf die Entwicklungsperspektiven am Konrad-Adenauer-Platz (Bereich östlich Karlstraße/südlich Kurfürstenstraße) aus.



Abbildung 6: Nahversorgungsrelevante Wettbewerbssituation im Raum



5.3 Herleitung des Einzugsgebiets

Vor der Ableitung des konkreten Einzugsgebiets ist Vorhabens ist Folgendes im Lichte der Standortcharakteristika, des Wettbewerbs und der Erreichbarkeitsbeziehungen vorzuschicken:

Wie bereits gezeigt, weist der Objektstandort eine Vielzahl von Vorzügen auf, die vor allem mit Frequenzaspekten verknüpft sind. Da ist zum einen die erheblich zu erwartende Eigenfrequenz der Nutzungen innerhalb der Immobilie hervorzuheben, zum anderen die sehr hohe Arbeitsplatzdichte im Standortumfeld, darüber hinaus die Nachfragebasis durch die fußläufig erreichbaren Wohngebiete, aber vor allem der unmittelbare Bezug zum Hauptbahnhof und zum Zentralen Omnibusbahnhof.

Diese Merkmale machen diesen Standort einzigartig und ihn im Übrigen auch nicht vergleichbar mit (sonstigen) Lebensmitteleinzelhandelnutzungen innerhalb von großen Bahnhöfen. Denn die eigene Stellplatzanlage innerhalb der Immobilie KAP 1 und die benachbarten ebenerdigen Stellplätze sichern gleichzeitig (flankierend) die Erschließung für Pkw-Kunden. Dr. Lademann & Partner hat dabei berücksichtigt, dass der Anteil der Pkw-Kunden deutlich geringer als an anderen Standorten sein wird - und die hohe Verkehrsbelastung auf den Erschließungsachsen limitierend für diese Kundengruppe wirkt.

Die Gutachter rechnen sogar damit, dass ein außerordentlich großer Teil der künftigen Kunden keinem klassischen Einzugsgebiet zugerechnet werden kann und das Objekt ganz erheblich von den oben genannten Zielgruppen inklusive der Arbeitspendler profitieren wird.

Hinsichtlich der Wettbewerbsaspekte ist herauszustellen, dass im fußläufigen Nahbereich zum Beispiel für den am Standort intensiv diskutierten Lebensmittel-discounter überhaupt kein typgleicher Wettbewerber vorzufinden ist. Mit anderen Worten: Die Wettbewerbsintensität im Nahbereich ist gering, so dass dort die Abschöpfung überproportional ausfallen dürfte.

Übrigens: Setzt man ein klassisches Fahrzeiten-Routing für den Vorhabenstandort um (Zeit-Distanz-Methode), käme man bereits im 3-Minuten-Fahrradius auf gut 19.100 Einwohner. Würde man einen - ansonsten nicht völlig untypischen - 8-Minuten-Fahrradius verwenden, käme man bereits auf 186.000 Einwohner. Diese Zahlen zeigen, dass die Bevölkerungsdichte in diesem Bereich der Landeshauptstadt sehr hoch ist und es gleichwohl angesichts der Einschränkungen durch die Verkehrsbelastung auf den Erschließungsstrassen nicht angemessen und statthaft wäre,



dieses Einwohnerpotenzial für das Einzugsgebiet zu unterstellen. Dies haben die Gutachter daher auch nicht getan.

Wir haben vielmehr den Ansatz gewählt, mit der Zone 1 des Einzugsgebiets den fußläufigen Bereich um den Standort, der eine Reichweite von etwa 700 m aufweist, abzugrenzen. Dabei haben wir bewusst den Bereich südlich der Bahnlinie abgeschnitten, weil erfahrungsgemäß Verkehrsstrassen und Bahntrassen Zäsuren darstellen, die bei der Abgrenzung von Einzugsgebieten zu berücksichtigen sind. Für die Zone 2 des Einzugsgebiets haben wir den sich nördlich bzw. nordwestlich anschließenden Bereich der Innenstadt abgegrenzt, der aus unserer Sicht angesichts der geringen Wettbewerbsdichte gleichartiger, großflächiger Betriebe um 2.000 m² Verkaufsfläche (natürlich mit schwächerer Intensität) angesprochen werden kann. Dies gilt insbesondere für die sehr wahrscheinliche Variante des Lebensmitteldiscounters, wo mit dem vorhandenen Aldi-Discounter (Königsallee) ein Betrieb mit lediglich 1.000 m² Verkaufsfläche als einziger, vergleichbarer Wettbewerber der Zone 2 besteht.

Für das Projekt CROWN gehen wir jedenfalls davon aus, dass dieses durch die angestrebte Gesamtnutzung in der Größenordnung von 12.000 m² eine wirklich überregionale Ausstrahlung erreicht. Insbesondere der vorgesehene Edeka Zurheide Verbrauchermarkt/SB-Warenhaus in Verbindung mit einer spektakulären Markthalle werden mit einem hochwertigen, exklusiven Profil positioniert werden, das mit der Struktur, dem Zielgruppenprofil und dem Preisniveau der Nutzung im Kap 1 nicht vergleichbar sein wird. Mit anderen Worten: Kap 1 und CROWN sprechen unterschiedliche Einzugsgebiete, Zielgruppen und Preisniveaus an und ergänzen sich eher, als eine limitierende Wettbewerbsbeziehung entstünde.

Vom Projekt Kö-Bogen 2 und einem etwaigen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb im dortigen Basement (derzeit liegen dazu noch keine weiteren Angaben oder konkretisierte Planungen vor) gehen aus unserer Sicht keine gravierenden Einschränkungen mit Blick auf die Größe des Einzugsgebiets für das Vorhaben Kap 1 aus. Wir rechnen vielmehr im Kö-Bogen 2 mit einem eher kleinflächigen Convenience-Store, der auf die Versorgung der Beschäftigten im nahen Standortumfeld abzielt.

Aufgrund der Distanzempfindlichkeit der Verbrauchernachfrage sinkt der Marktanteil mit zunehmender Entfernung zwischen Wohn- und Vorhabenstandort, weshalb das Einzugsgebiet für die weiteren Betrachtungen in unterschiedliche Zonen untergliedert wurde.



Das Einzugsgebiet des (nahversorgungsrelevanten) Vorhabens erstreckt sich im Norden bis zur Duisburger Straße bzw. Adlerstraße, im Osten bis zur Bahnlinie, im Süden bis zur Herzogstraße und im Westen bis zum Rhein.

Die im Wesentlichen durch den fußläufigen Nahversorgungsbereich geprägter Einzugsgebietszone 1 kennzeichnet den Bereich der stärksten Orientierung auf den Objektstandort Kap 1.

Die Gutachter haben die Einzugsgebietszone 2 in zwei unterschiedliche Teilzonen (2a und 2b) unterteilt. Diese Teilzonen repräsentieren Bereiche unterschiedlicher Intensität der Orientierung auf den Objektstandort Kap 1: Da in der Einzugsgebietszone 2b mit dem Projekt ‚Crown‘ in Verbindung mit dem bestehenden Lebensmitteldiscounter Aldi Wettbewerber aufwarten, wurde hier eine geringere Intensität der Nachfrageorientierung (für KAP 1) unterstellt. Mit anderen Worten: Einwohner, die in der Einzugsgebietszone 2b leben, haben künftig eine signifikante Ausweichalternative für einen Lebensmitteleinkauf – neben einem Angebot im KAP 1.

Die Einzugsgebietszone 2a weist wiederum eine stärkere Orientierung auf den Objektstandort KAP 1 auf (verglichen mit der Einzugsgebietszone 2b). Dies wurde selbstverständlich später auch bei der Prognose der Umsatzherkunft für einen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb am Objektstandort KAP 1 berücksichtigt.

In dem prospektiven Einzugsgebiet des Vorhabens leben aktuell etwa 28.600 Personen. Aufgrund der prognostizierten Bevölkerungsveränderungen kann von einem wachsenden Einwohnerpotenzial in 2018 ausgegangen werden von insgesamt

rd. 29.000 Einwohnern.

Darüber hinaus ist mit einer Potenzialreserve von insgesamt etwa 20 % der Grundnachfrage (entspricht einem Einwohneräquivalent von rd. 7.200 Personen) zu rechnen. Insgesamt umfasst das Kundenpotenzial des Vorhabens in 2018 somit

rd. 36.200 Personen.

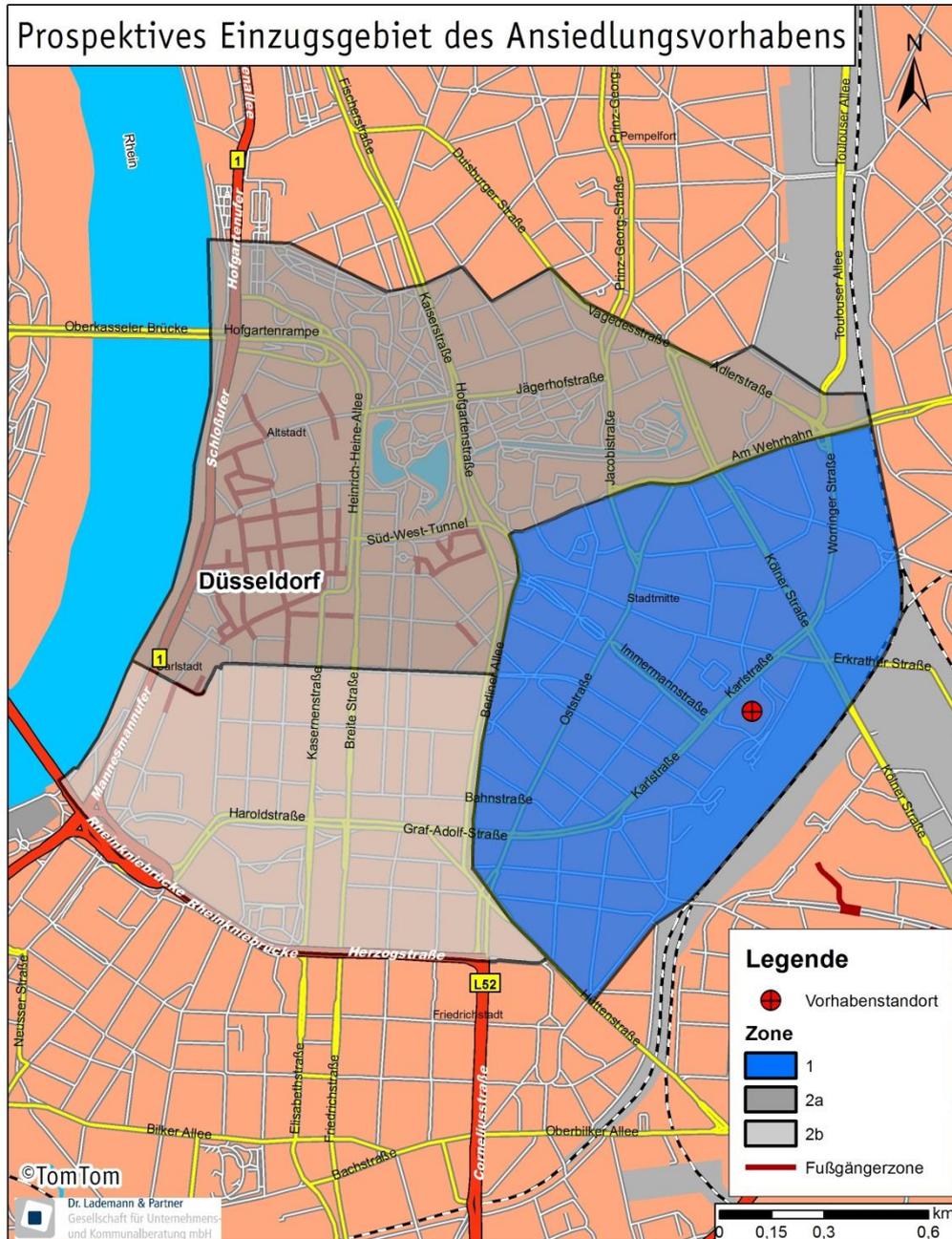


Abbildung 7: Einzugsgebiet des Vorhabens



Einzugsgebiet eines Lebensmitteleinzelhandelsbetriebs am Planstandort			
Bereich	Zonen	2016	2018
Nahbereich	Zone 1	16.810	17.080
Fernbereich	Zone 2	11.760	11.880
davon	Zone 2a	7.330	7.410
davon	Zone 2b	4.430	4.470
Einzugsgebiet	Zonen 1-2	28.570	28.960
Potenzialreserve	20%	7.140	7.240
Gesamt		35.710	36.200

Quelle: Eigene Berechnungen der Dr. Lademann & Partner GmbH.

Tabelle 2: Kundenpotenzial eines Lebensmitteleinzelhandelsbetriebs im Bereich östlich Karlstraße/südlich Kurfürstenstraße

Exkurs: Zur Einordnung der Potenzialreserve

Mit dem Einzugsgebiet des Vorhabens wurde dasjenige Gebiet abgegrenzt, aus dem das Vorhaben den deutlich größten Teil seiner Umsätze erwirtschaftet. Jedoch bricht die Orientierung der Verbraucher auf einen Einzelhandelsstandort nicht schlagartig an der (normativ gesetzten) Einzugsgebietsgrenze ab. Vielmehr gibt es auch einen räumlichen Bereich, in dem das Vorhaben darüber hinaus Kunden anspricht. Dort wird (bezogen auf die ortsansässige Nachfrage) allerdings nur ein geringer Marktanteil erreicht. Diese Umsätze werden zusammen mit Umsätzen, die aus nachfolgenden Quellen generiert werden, als Streuumsätze bezeichnet und zur Potenzialreserve zusammengefasst.

- *Arbeitskräftepotenzial/Besucherpotenzial in der Immobilie selbst (Eigenfrequenz)*
- *Arbeitskräftepotenzial aus dem Umfeld*
- *Nutzer Hotels im Umfeld*
- *Nutzer Hauptbahnhof und ZOB*
- *Bewohner direkt außerhalb des Einzugsgebiets (v.a. östlich der Bahn)*

In einer sehr vorsichtig angesetzten Betrachtung untergliedern sich die Kundenpotenziale wie folgt:

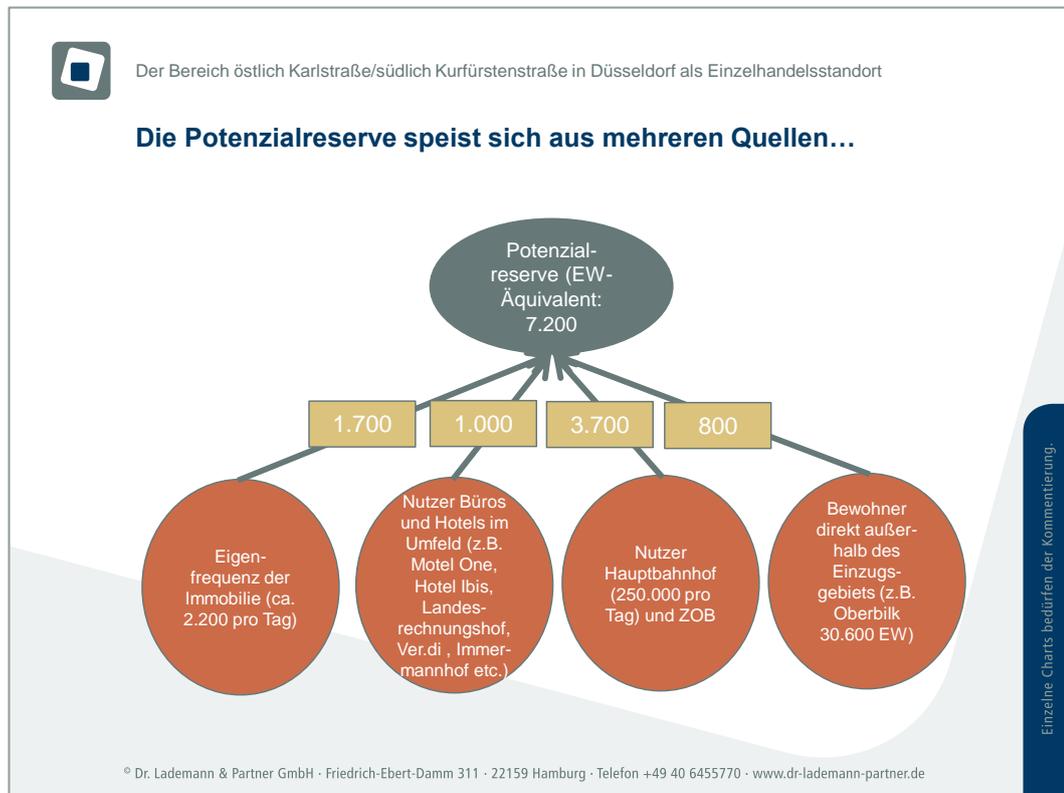


Abbildung 8: Untergliederung der Kundenpotenziale aus der Potenzialreserve

Die Potenzialreserve (Einwohneräquivalent von 7.200 Personen) speist sich somit v.a. aus der Eigenfrequenz der Immobilie (nicht vollständig angesetzt, da ein Teil der Besucher auch innerhalb des Einzugsgebiets wohnt) und den Nutzern des Hauptbahnhofs und des ZOBs. Angesichts der hohen Quellzahlen sind die Annahmen dabei sehr restriktiv angesetzt, um einem Worst-Case-Ansatz gerecht zu werden.

Der Begriff der Potenzialreserve ist der Nachfrageseite zuzuordnen. Er bezeichnet denjenigen Anteil des gesamten einzelhandelsrelevanten Nachfragepotenzials für einen Standort (auch Marktpotenzial; quasi: Brieftaschen), das über die Potenziale des formell abgegrenzten Einzugsgebiets hinausgeht. Und zwar unabhängig davon, ob dieses Potenzial auf einen oder mehrere Standorte gerichtet ist. Anders gesagt: Hier findet noch keine Berücksichtigung statt, in welchem Umfang sich die „Brieftaschen zu Gunsten eines konkreten Standortes öffnen“. Es hat sich bei der Ermittlung und Bewertung der Potenzialreserve etabliert, diese in Form (virtuell) vollversorgter Personen darzustellen. Da sich diese keinem konkreten Raum zuordnen lassen (Pendler, Geschäftsreisende, Tagesbesucher) werden sie regelmäßig mit einem einzelhandelsrelevanten Kaufkraftniveau von 100 (also dem Bundesdurchschnitt) bewertet.



5.4 Vorhabenrelevantes Nachfragepotenzial

Auf der Grundlage der Einwohnerzahlen und der Kaufkraft⁴ im Einzugsgebiet sowie des zu Grunde gelegten Pro-Kopf-Ausgabesatzes beträgt das Nachfragepotenzial für einen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb inklusive Potenzialreserve aktuell rd. 200 Mio. €.

Bis zur prospektiven vollen Marktwirksamkeit des Vorhabens im Jahr 2018 ist angesichts der prognostizierten Bevölkerungszuwächse von einer Erhöhung des Nachfragepotenzials (inkl. Potenzialreserve) auszugehen auf

rd. 202 Mio. € (+rd. 2 Mio. €).

Davon entfallen rd. 102 Mio. € auf den periodischen bzw. nahversorgungsrelevanten Bedarf.

Nachfragepotenzial des Vorhabens 2018 in Mio. €						
Daten	Zone 1	Zone 2	davon Zone 2a	davon Zone 2b	Potenzial- reserve*	Gesamt
Periodischer Bedarf	46,9	36,7	22,7	14,0	18,1	101,7
Aperiodischer Bedarf**	46,3	36,2	22,4	13,8	17,9	100,4
Gesamt	93,1	72,9	45,0	27,9	36,0	202,1

Quelle: Eigene Berechnungen. *Potenzialreserve: 20 % des Nachfragepotenzials im Einzugsgebiet. **ohne Möbel.

Tabelle 3: Nachfragepotenzial zum Zeitpunkt der Marktwirksamkeit

Für das (nahversorgungsrelevante) Vorhaben ist aktuell von einer relativ moderaten Wettbewerbsintensität im Raum auszugehen, was sich begünstigend auf die Ausdehnung des Einzugsgebiets auswirkt. Perspektivisch ist allerdings eine Limitierung der Entwicklungsperspektiven im Bereich östlich Karlstraße/südlich Kurfürstenstraße (Konrad-Adenauer-Platz) durch Wettbewerbsvorhaben, insbesondere durch die Realisierung des Einzelhandelsvorhabens „Crown“, zu erwarten. Insgesamt beträgt das Kundenpotenzial einen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb in 2018 etwa 36.200 Personen. Das vorhabenrelevante Nachfragepotenzial für einen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb im Einzugsgebiet wird (inkl. Potenzialreserve) bis zur Marktwirksamkeit auf etwa 202 Mio. € ansteigen.

⁴ Vgl. Einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffern der GfK Geomarketing.



6 Analyse der nahversorgungsrelevanten Angebotsstrukturen im Einzugsgebiet

Im nachfolgenden Kapitel werden die Angebotsstrukturen innerhalb des prospektiven Einzugsgebiets analysiert.

6.1 Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur im nahversorgungsrelevanten Bedarfsbereich

Zur Bestimmung der vorhabenrelevanten Wettbewerbs- und Angebotssituation wurde durch Dr. Lademann & Partner eine vollständige Erhebung des nahversorgungsrelevanten Einzelhandelsbestands im prospektiven Einzugsgebiet⁵ des Vorhabens durchgeführt.

Den Ergebnissen dieser Erhebung zufolge wird im prospektiven Einzugsgebiet des Vorhabens eine nahversorgungsrelevante Verkaufsfläche (ohne aperiodische Randsortimente) von

rd. 17.800 m²

vorgehalten.

Struktur des nahversorgungsrelevanten Einzelhandels im Einzugsgebiet		
Periodischer Bedarf	Verkaufsfl. in m ²	Umsatz in Mio. €
Kölner Straße/Am Wehrhahn	825	3,7
Stadtmitte (Teilbereich)	9.300	50,7
Summe Zone 1	10.125	54,4
Stadtmitte (Teilbereich)	3.385	20,8
Innenstadt West	4.320	25,6
Summe Zone 2	7.705	46,4
Gesamt	17.830	100,7

Quelle: Dr. Lademann & Partner.

Tabelle 4: Struktur des nahversorgungsrelevanten Einzelhandels im Einzugsgebiet

⁵ Die Abgrenzung (Kartierung) des Einzugsgebiets wurde dabei wie in Kapitel 4.3 erläutert vorgenommen.



Die Verkaufsflächendichte im Periodischen Bedarf im Einzugsgebiet beträgt über alle Betriebstypen hinweg aktuell rd. 620 m²/1.000 Einwohner und liegt damit über dem bundesdeutschen Durchschnitt (rd. 500 m² je 1.000 Einwohner). Dies ist allerdings vor dem Hintergrund der Ausstrahlungswirkung der Düsseldorfer Innenstadt und dem deutlich vom Vorhaben abweichenden Einzugsgebiet zu relativieren. Ein Überbesatz im nahversorgungsrelevanten Bedarfsbereich und damit eine angespannte Wettbewerbssituation sind aktuell nicht zu erkennen.

Wesentliche Anbieter im nahversorgungsrelevanten Bedarfsbereich (ab rd. 500 m² Verkaufsfläche) sind nachfolgende Betriebe. Auch hier zeigt sich, dass wichtige Anbieter Teile großer Warenhäuser bzw. ausstrahlungsstarker Gesamtstandorte mit deutlich größeren Einzugsgebieten sind:

■ Perfetto (in Karstadt)	Schadowstraße 93	Stadtmitte
■ Galeria Gourmet (in Galeria Kaufhof)	Am Wehrhahn 1	Stadtmitte
■ Aldi	Königsallee 106	Stadtmitte
■ Rewe City	Königsallee 60	Stadtmitte
■ Galeria Gourmet (in Galeria Kaufhof)	Königsallee 1-9	Innenst. West
■ Kaiser's	Am Wehrhahn 33	Stadtmitte
■ DM-Drogeriemarkt	Friedrichstraße 13-15	Innenst. West
■ Rewe City	Scheurenstraße 9-11	Stadtmitte
■ Rewe City	Carlsplatz 18	Innenst. West
■ Rewe City	Am Wehrhahn 43	Stadtmitte
■ DM-Drogeriemarkt	Königsallee 60	Stadtmitte
■ DM-Drogeriemarkt	Am Wehrhahn 36	Stadtmitte



Abbildung 9: Aldi, Königsallee (Stadtmitte, Innenstadt Teilbereich Ost)



Abbildung 10: Kaiser's, Am Wehrhahn (Stadtmitte, Innenstadt Teilbereich Ost)



Abbildung 11: Rewe City, Carlsplatz (Innenstadt West)



Abbildung 12: Rewe City, Scheurenstraße (Stadtmitte, Innenstadt Teilbereich Ost)



Die Umsätze für den nahversorgungsrelevanten Einzelhandel im Einzugsgebiet wurden auf der Grundlage allgemeiner Branchenkennziffern, der ermittelten Verkaufsflächen sowie der spezifischen Wettbewerbssituation standortgewichtet ermittelt.

Der Brutto-Umsatz bei den nahversorgungsrelevanten Sortimenten innerhalb des Einzugsgebiets beläuft sich (ohne aperiodische Randsortimente) auf insgesamt knapp 101 Mio. €.

Die durchschnittliche Flächenproduktivität für diese Sortimentsgruppe beträgt damit rd. 5.650 € je m² Verkaufsfläche.

Daraus resultiert eine (nahversorgungsrelevante) Einzelhandelszentralität von rd. 120 % für das Einzugsgebiet, die auf leichte Kaufkraftzuflüsse hindeutet.

Auf einer nahversorgungsrelevanten Verkaufsfläche von insgesamt rd. 17.800 m² innerhalb des prospektiven Einzugsgebiets werden knapp 101 Mio. € Umsatz generiert. Dies entspricht einer durchschnittlichen Flächenproduktivität von rd. 5.650 € je m² Verkaufsfläche.

6.2 Planvorhaben

Derzeit entsteht an der Berliner Allee 52 im ehemaligen Galeria-Kaufhof-Warenhaus das Einzelhandelsprojekt „Crown“. Nach Auskunft des Stadtplanungsamts sollen dabei auf rd. 12.000 m² im Unter- und Erdgeschoss höherwertiger, nahversorgungsrelevanter Einzelhandel und Gastronomiebereiche (Edeka Zurheide) entstehen. Im 1.-3. Obergeschoss sind nunmehr Parketagen und darüber ein Cityhotel mit 190 Zimmern vorgesehen.



Abbildung 13: Planvorhaben "Crown" an der Berliner Allee

An der Harkortstraße ist zudem eine Neubebauung geplant, die auch nahversorgungsrelevante Nutzungen einschließt. So sind erdgeschossig kleinflächige Convenience-Reisbedarfshops im Zusammenhang mit den beiden vorgesehenen Hotels geplant.

Auch an der Erkrather Straße/ Moskauer Straße/Kölner Straße (außerhalb des Einzugsgebiets) ist im Rahmen der Realisierung eines neuen Wohnquartiers („Living Central“ mit rd. 1.000 Wohneinheiten) die Ansiedlung eines Nahversorgers geplant.

Insbesondere das Vorhaben „Crown“ wirkt insgesamt limitierend auf die Entwicklungsperspektiven des nahversorgungsrelevanten Einzelhandels im Bereich östlich Karlstraße/südlich Kurfürstenstraße (Konrad-Adenauer-Platz). Zur Schärfung eines komplementären Angebotsprofils am Konrad-Adenauer-Platz wäre eine Discountorientierung des Lebensmitteleinzelhandelsbetriebs zu empfehlen.



6.3 Städtebauliche und versorgungsstrukturelle Ausgangslage in den zentralen Versorgungsbereichen

Gemäß Rahmenplan Einzelhandel der Landeshauptstadt Düsseldorf sind innerhalb des Einzugsgebiets drei Zentrumsbereiche zu identifizieren:

Innenstadt West (A Stadtzentrum)

Die historische Altstadt von Düsseldorf ist seit je her ein zentraler Ort des Marktgeschehens. Im Laufe der Zeit hat sich eine Einkaufs-, Gastronomie- und Kulturmeile entwickelt, die über eine hohe Anziehungskraft verfügt. Die ansässigen Verwaltungen, Gastronomiebetriebe und Kulturinstitute sowie der historische Baubestand mit zahlreichen Baudenkmälern prägen das Zentrum. Aufgrund der Gestaltung der öffentlichen Räume und des gepflegten Erscheinungsbilds besteht eine hohe Aufenthaltsqualität. Im Zentrum sind umfassend zentrenrelevante Nutzungen vorhanden und es verfügt über ein sehr vielseitiges, zielgruppenorientiertes Einzelhandelsangebot. Die Nutzung des Carlsplatz als Marktplatz unterstützt die Wahrnehmung der Nahversorgungsfunktion im Zentrum. Wichtige nahversorgungsrelevante Anbieter sind:

- Galeria Kaufhof (inkl. Galeria Gourmet) (Königsallee 1-9)
- Rewe City (Carlsplatz 18)
- DM-Drogeriemarkt (Carlsplatz 14-15)



Abbildung 14: Rewe City am Carlsplatz



Stadtmitte (A Stadtzentrum; Innenstadt Teilbereich Ost)

Der Hauptgeschäftsbereich der Düsseldorfer Innenstadt befindet sich östlich der Altstadt. Das Hauptzentrum Stadtmitte verfügt über mehrere große Einzelhandelschwerpunkte. Mit der Königsallee („Kö“) weist das Zentrum ein Symbol auf, das für ein hochwertiges und exklusives Warenangebot steht. Neben der Königsallee ist die „konsumige“ Schadowstraße der Einzelhandelschwerpunkt im Hauptzentrum mit den beiden großen Kaufhäusern Galeria Kaufhof und Karstadt im Kreuzungsbereich mit der Jacobistraße/Tonhallenstraße. Die Ansiedlung neuer Konzepte wie auch (erfolgte) Neuentwicklungen, z.B. der Bau des Kö-Bogens und die Niederlegung der Hochstraße Tausendfüßler, haben und werden die Lagequalität der City weiter aufwerten. Des Weiteren bilden die Oststraße und die Immermannstraße weitere größere Einzelhandelschwerpunkte mit teilweise spezialisiertem Angebot (u.a. japanische Ladengeschäfte an der Immermannstraße).

Die Aufenthaltsqualität lässt sich aufgrund der Größe des Zentrums und der daraus resultierenden unterschiedlichen Gestaltungen nicht einheitlich bewerten. Die wichtigsten Einzelhandelschwerpunkte (Königsallee und Schadowstraße) verfügen insgesamt aber über eine höhere Aufenthaltsqualität als die weiteren Bereiche. Darüber hinaus gibt es neben den gestalterischen Defiziten in der Ost-West-Verbindung (Hauptbahnhof - Berliner Allee) auch Defizite in der fußläufigen Ost-West-Verbindung von der Altstadt in die östliche Schadowstraße.

Auch im Bereich der Nahversorgung lassen sich Defizite feststellen, insbesondere zwischen Berliner Allee und Immermannstraße. In den nördlichen und südlichen Bereichen des Zentrums sind jedoch einige nahversorgungsrelevante Betriebe ansässig. Im Norden, entlang der Schadowstraße/Am Wehrhahn befinden sich die Drogeriemärkte DM und Rossmann, ein Kaiser´s-Verbrauchermarkt, Denn´s-Biomarkt sowie die Lebensmittelmärkte Galeria Gourmet (in Galeria Kaufhof) und Perfetto (in Karstadt). Im südlichen Bereich des Zentrums gibt es einen Netto City-Discounter, einen Rewe-Verbrauchermarkt und einen Rossmann-Drogeriemarkt. Der Hauptbahnhof, der sich südwestlich im Zentrum befindet, verfügt über mehrere, die Nahversorgung ergänzende Betriebe (u.a. DM-Drogeriemarkt).

Ein wichtiges Planvorhaben für die Entwicklung der Nahversorgung ist der Umbau des ehemaligen Kaufhof-Gebäudes an der Berliner Allee. In dem neuen „Crown“-Haus ist die Ansiedlung einer umfassenden Nahversorgungsnutzung vorgesehen.



Abbildung 15: Karstadt und Kaufhof mit ihren Lebensmittelabteilungen im Bereich Schadowstraße/Am Wehrhahn

Kölner Straße/Am Wehrhahn (N Nahversorgungszentrum)

Das Nahversorgungszentrum Kölner Straße/ Am Wehrhahn verfügt über eine eingeschränkte Aufenthaltsqualität, da die stark befahrene Kölner Straße den wesentlichen Bereich des Zentrums darstellt. Lediglich der nördlich Bereich, im Kreuzungsbereich mit der Straße Am Wehrhahn verfügt über eine erhöhte Attraktivität, da in diesem Bereich auch der Übergang zur Innenstadt hergestellt wird und die Schadowstraße als wichtiger Einzelhandelsschwerpunkt angrenzt. Entlang der Kölner Straße sind mehrere kleine, internationale (asiatisch, afrikanisch) Lebensmittelmärkte ansässig - als nahversorgungsrelevanter Ankerbetrieb fungiert ein Netto City-Discounter in der Kölner Straße. Darüber hinaus befinden sich entlang der Kölner Straße auch Kioske und Bekleidungsgeschäfte sowie mehrere Gastronomie- und Dienstleistungsbetriebe.



Abbildung 16: Netto in der Kölner Straße

Insgesamt weist das Nahversorgungszentrum nur ein eingeschränktes Nahversorgungsangebot auf. Dieses ist jedoch als standortadäquat und für ein Nahversorgungszentrum auch nicht als unüblich anzusehen.

Direkt außerhalb des Einzugsgebiets befindet sich mit dem C-Zentrum Kölner Straße ein weiterer zentraler Versorgungsbereich:

C-Zentrum Kölner Straße

Der zentrale Versorgungsbereich ‚Großes Stadtteilzentrum Kölner Straße‘ befindet sich südöstlich des Vorhabenstandorts und umfasst den Bereich der Kölner Straße zwischen Oberbilker Platz im Nordosten und Schmiede-/Markenstraße im Südosten. Die ÖPNV-Anbindung erfolgt über den Knotenpunkt Oberbilker Markt mit der gleichnamigen U-Bahnhaltestelle (U 77 und U 79) und mehreren Buslinien und die U-Bahnhaltestelle Ellerstraße.

Als Magnetbetriebe sind neben einem Edeka-Verbrauchermarkt ein Penny-Lebensmitteldiscounter sowie ein Rossmann-Drogeriemarkt innerhalb des Zentrums angesiedelt. Das zentrenrelevante Angebot ist stark kleinflächig strukturiert. Die flächengrößten Anbieter sind neben dem Schuhmarkt Deichmann der



Textilfilialist Kik sowie der Bekleidungsmarkt Zeemann. Ansonsten ist ein auf die örtliche Bevölkerungsstruktur ausgerichteter Branchen- und Dienstleistungsmix feststellbar.



Abbildung 17: Großes Stadtteilzentrum Kölner Straße

Durch Parkstreifen entlang der stark frequentierten Kölner Straße sind Parkmöglichkeiten, allerdings stark limitierend, gegeben. Der zentrale Versorgungsbe- reich ‚Großes Stadtteilzentrum Kölner Straße‘ übernimmt für die angrenzende Wohnbevölkerung im Stadtviertel eine wichtige Versorgungsfunktion. Das Zent- rum insgesamt ist als funktionsfähig zu bewerten und verfügt zusätzlich auf- grund der Lage an der Hauptverkehrsstraße sowohl für den MIV als auch für den ÖPNV über eine sehr gute verkehrliche Erreichbarkeit.



7 Tragfähigkeitsanalyse für einen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb am Planstandort

7.1 Abschöpfungspotenziale für einen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb am Standort

Bei der Betrachtung des Einzugsgebiets eines Einzelhandelsstandorts sind zwei Dimensionen zu beachten:

- die räumliche Ausdehnung des Einzugsgebiets und
- die Höhe der Nachfrageabschöpfung in diesem Gebiet.

Während das Einzugsgebiet den Raum repräsentiert, aus dem ein Handelsstandort regelmäßig seine Kunden gewinnt, bezeichnet der Marktanteil den Umfang an Nachfrage, den ein Handelsstandort aus diesem Gebiet binden kann (=Abschöpfungspotenzial).

Die Umsatzabschätzung für einen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb basiert auf der Einschätzung erzielbarer Nachfrageabschöpfungen (Marktanteile) der angedachten Nutzung im Einzugsgebiet auf Grundlage von umfangreichen Erfahrungswerten und empirischen Untersuchungen. Neben der Entfernung zum Vorhabenstandort wurde dabei auch die (perspektivische) Wettbewerbssituation im Raum berücksichtigt.

Für einen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb am Standort Konrad-Adenauer-Platz (östlich Karlstraße/südlich Kurfürstenstraße) ist davon auszugehen, dass sie in der Zone 1 rd. 15 % und in der Zone 2 rd. 5 % der relevanten Nachfrage im periodischen bzw. nahversorgungsrelevanten Bedarfsbereich abschöpfen kann. Hinzu kommt ein Umsatzanteil bei den aperiodischen Randsortimenten von etwa 10 %.



Abschöpfungspotenzial für einen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb 2018			
	Nachfragepot. Periodischer Bedarf in Mio. €	Abschöpfungs- leistung	Umsatz in Mio. €
Zone 1	46,9	15%	7,1
Zone 2	36,7	5%	1,8
davon Zone 2a	22,7	6%	1,4
davon Zone 2b	14,0	3%	0,4
Summe Einzugsgebiet	83,6	11%	9,0
Gesamt Periodischer Bedarf (ohne Streuumsätze)			9,0
Randsortimente Aperiod. Bedarf 10 %			1,0
Streuumsätze 20 %			2,5
Gesamt			12,5
Quelle: Eigene Berechnungen. Werte gerundet.			

Tabelle 5: Abschöpfungspotenziale für einen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb 2018

Unter Berücksichtigung zusätzlicher Streuumsätze von 20 %, die räumlich nicht genau zuzuordnen sind und aus der o.g. Potenzialreserve gespeist werden, errechnet sich das Gesamtumsatzpotenzial einer Nahversorgungsnutzung. Danach wird sich der nachhaltig erzielbare Brutto-Umsatz eines Lebensmitteleinzelhandelsbetriebs auf insgesamt

max. rd. 12 bis 13 Mio. € belaufen,

wovon mit rd. 11 Mio. € der Schwerpunkt auf den periodischen bzw. nahversorgungsrelevanten Bedarf entfällt.

Die nachfolgende Tabelle fasst die Umsatzherkunftsanteile nach den einzelnen Quellen zusammen. Hier ist zu betonen, dass rd. 64 % des Vorhabenumsatzes mit Kunden aus der Zone 1 generiert werden und sich der Umsatz zu einem überwiegenden Anteil aus dem fußläufigen Wohnumfeld rekrutiert:



Umsatzherkunftsanteile (Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb inkl. aperiodischer Bedarf)		
Quelle	Umsatz in Mio. €	Umsatzanteil in %
mit Kunden aus der Zone 1	7,9	63
mit Kunden aus der Zone 2a	1,6	13
mit Kunden aus der Zone 2b	0,5	4
mit Kunden aus dem Einzugsgebiet	10,0	80
aus Eigenfrequenz der Immobilie	0,6	5
mit Nutzern Büros und Hotels im Umfeld	0,3	2
mit Nutzern Hauptbahnhof und ZOB	1,1	9
mit Bewohnern direkt außerhalb des Einzugsgebiets	0,5	4
aus Streuumsätzen	2,5	20
gesamt	12,5	100

Quelle: Dr. Lademann & Partner GmbH.

Tabelle 6: Umsatzherkunftsanteile eines Lebensmitteleinzelhandelsbetriebs

Der Begriff des Streuumsatzes ist Gegensatz zur Potenzialreserve der Kategorie der Umsatzentstehung eines konkreten Vorhabens zuzuordnen. Hier geht es also um die Frage, wie sich der Bruttoumsatz eines Vorhabens strukturell entstehungsseitig zusammensetzt. Dabei unterscheiden die Gutachter regelmäßig denjenigen Anteil des Gesamtumsatzes der innerhalb der Einzugsgebietszonen generiert wird und einen darüber hinausgehenden Umsatzanteil, der sich räumlich nicht genau zuordnen lässt.

Der Streuumsatz ist also derjenige Umsatzanteil eines konkreten Vorhabens, der mit Kunden gemacht wird, die nicht in den Einzugsgebietszonen leben, aber dennoch auf den Standort orientiert sind. Besonders hoch sind diese Streuumsätze typischerweise an Tourismusstandorten (zum Beispiel an der Ostsee- und Nordseeküste), touristischen Schwerpunktbereichen (wie in den Innenstädten von Berlin, Düsseldorf und München) und Hochfrequenzstandorten, wie sie durch die großen Hauptbahnhöfe der Metropolen oder die internationalen Flughäfen repräsentiert werden.

7.2 Ableitung eines tragfähigen Verkaufsflächenrahmens für einen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb am Standort

Unter Zugrundelegung durchschnittlicher und am Standort realistisch generierbarer Flächenproduktivitäten lassen sich aus den Abschöpfungspotenzialen tragfähige Verkaufsflächenpotenziale für Lebensmitteleinzelhandelsbetriebe von max. etwa 2.200 bis 2.300 m² Verkaufsfläche m². Typische und marktübliche Konstellationen/Kombinationen weisen dabei folgende sortimentspezifische Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur auf:



Verbrauchermarkt mit 2.300 m² Verkaufsfläche:

Tragfähige Umsatzstruktur eines Lebensmitteleinzelhandelsbetriebs - Verbrauchermarkt			
Branchenmix	Verkaufsfläche in m ²	Flächenproduktivität*	Umsatz in Mio. €
periodischer Bedarf	2.000	5.600	11,2
aperiodischer Bedarf	300	4.300	1,3
Gesamt	2.300	5.430	12,5
Quelle: Dr. Lademann & Partner. *in €/m ² VKF. Werte gerundet.			

Tabelle 7: Tragfähige Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur (Verbrauchermarkt)

Ein Verbrauchermarkt mit einer Verkaufsfläche von etwa 2.300 m² erzielt ein Umsatzpotenzial von etwa 12,5 Mio. €. Das entspricht einer durchschnittlichen Flächenproduktivität von etwa 5.400 € je m² Verkaufsfläche.

Lebensmitteldiscounter (max. rd. 1.700 m² Verkaufsfläche) und Getränkemarkt (600 m²):

Tragfähige Umsatzstruktur eines Lebensmitteleinzelhandelsbetriebs - Lebensmitteldiscounter und Getränkemarkt			
Branchenmix	Verkaufsfläche in qm ²	Flächenproduktivität*	Umsatz in Mio. €
Lebensmitteldiscounter	1.700	5.700	9,7
davon periodischer Bedarf	1.400	6.000	8,4
davon aperiodischer Bedarf	300	4.300	1,3
Getränkemarkt	600	2.000	1,2
davon periodischer Bedarf	600	2.000	1,2
davon aperiodischer Bedarf	-	-	-
Gesamt	2.300	4.730	10,9
davon periodischer Bedarf	2.000	4.800	9,6
davon aperiodischer Bedarf	300	4.300	1,3
Quelle: Dr. Lademann & Partner. *in €/m ² VKF. Werte gerundet.			

Tabelle 8: Tragfähige Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur (Lebensmitteldiscounter und Getränkemarkt)

Derzeit am Markt umgesetzte Lebensmitteldiscounter weisen eine maximale Verkaufsfläche von etwa 1.700 m² auf. Dieser generiert mit einer Flächenproduktivität von etwa 5.700 € je m² einen Umsatz von etwa 9,7 Mio. €. Ergänzt um einen Getränkemarkt, der in der Regel eine deutlich niedrigere Flächenproduktivität



aufweist, errechnet sich ein Gesamtumsatzpotenzial für die Vorhabenkombination von knapp 11 Mio. €.

Lebensmitteldiscounter (max. rd. 1.700 m² Verkaufsfläche) und Drogeriemarkt (600 m²):

Tragfähige Umsatzstruktur eines Lebensmitteleinzelhandelsbetriebes - Lebensmitteldiscounter und Drogeriemarkt (Periodischer Bedarf)			
Branchenmix	Verkaufsfläche in m²	Flächen- produk- tivität*	Umsatz in Mio. €
Lebensmitteldiscounter	1.700	5.480	9,3
davon periodischer Bedarf	1.400	5.750	8,1
davon aperiodischer Bedarf	300	4.200	1,3
Drogeriemarkt	600	5.160	3,1
davon periodischer Bedarf	550	5.300	2,9
davon aperiodischer Bedarf	50	3.600	0,2
Gesamt	2.300	5.390	12,4
davon periodischer Bedarf	1.950	5.620	11,0
davon aperiodischer Bedarf	350	4.110	1,4

Quelle: Dr. Lademann & Partner. *in €/m² VKF. Werte gerundet.

Tabelle 9: Tragfähige Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur (Lebensmitteldiscounter und Drogeriemarkt)

Da auch ein Drogeriemarkt dem nahversorgungsrelevanten bzw. periodischen Bedarfsbereich zuzuordnen ist, wurde auch diese Kombination in die Prüfung eingestellt, auch wenn es sich dabei nicht um einen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb handelt.

Vor dem Hintergrund der eingeschränkten Umsatzpotenziale für den Drogeriemarkt, gleichzeitig aber einer Annahme einer mindestoptimalen Verkaufsfläche von 600 m², ist die Realisierung der Kombination Lebensmitteldiscounter und Drogeriemarkt zwar theoretisch möglich, aber aufgrund der Flächenzuschnitte eher unrealistisch. Insofern wollten die Gutachter diese Konstellation unter ‚worst-case-Gesichtspunkten‘ nicht grundsätzlich ausschließen.

Lebensmitteldiscounter mit bis zu 2.300 m²:

Diese Ausprägung des Lebensmitteldiscounters ist auf dem Markt nicht beobachtbar, sodass eine Umsetzung am Planstandort nicht zu erwarten ist. Die max. Verkaufsflächen, die in der Praxis realisiert werden liegen bei 1.700 m². Sollte sich in der Zukunft das Discountsegment bis in diese Verkaufsflächendimension weiterentwickeln, werden sich auch die Flächenproduktivitäten denen



eines Verbrauchermarkts annähern, da die Umsätze nicht proportional zu den Verkaufsflächen anwachsen.

Für einen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb im Bereich östlich Karlstraße/südlich Kurfürstenstraße in Düsseldorf errechnet sich ein Umsatzpotenzial von rd. 12 bis 13 Mio. €. Dem liegt eine Abschöpfungsquote im periodischen Bedarf von rd. 15 % in der Zone 1 und rd. 5 % in der Zone 2 zu Grunde. Daraus ergibt sich ein nachhaltig tragfähiges Verkaufsflächenpotenzial von max. rd. 2.200 bis 2.300 m² Verkaufsfläche (inkl. rd. 300 m² betriebsformentypischer aperiodischer Randsortimentsfläche). Aufgrund der geringeren Wettbewerbsintensität innerhalb des Einzugsgebiets im Discountsegment ist marktseitig eine Ansiedlung eines Lebensmitteldiscounters, ggf. zzgl. ergänzender, nahversorgungsrelevanter Konzessionäre zu priorisieren.



8 Wirkungsprognose für einen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb

8.1 Vorbemerkungen

Im Rahmen der Wirkungsprognose wird untersucht, wie sich der prognostizierte Umsatz eines Lebensmitteleinzelhandelsbetriebs mit einer Gesamtverkaufsfläche von rd. 2.300 m²⁶ unter Berücksichtigung der räumlichen Verteilung auf den Einzelhandel im Einzugsgebiet auswirken wird. Hierbei wird angenommen, dass das Vorhaben bis zum Jahr 2018 voll versorgungswirksam wird.

Die Umverteilungswirkungen werden auf Basis der bestehenden Einzelhandelsumsätze (stationärer Einzelhandel im jeweiligen Bezugsraum, inkl. Berücksichtigung des Projekts Crown an der Berliner Allee) ermittelt. Dabei muss zunächst die Verteilung der Wirkung des Vorhabenumsatzes mit Kunden aus der jeweiligen Einzugsgebietszone auf die einzelnen untersuchten Versorgungslagen (zentrale Versorgungsbereiche und ihre Teilbereiche) prognostiziert werden. Einen wichtigen Anhaltspunkt dafür liefern die bisherige Verteilung der Umsätze, die Typgleichheit bzw. Typähnlichkeit des Angebots sowie die Entfernung zum Vorhabenstandort.

Die Auswirkungen des Vorhabens sind im Hauptsortiment periodischer Bedarf nicht direkt am Marktanteil ablesbar; vielmehr müssen für eine fundierte Wirkungsabschätzung die Veränderungen der Nachfrageplattform bis zum Zeitpunkt der vollen Marktwirksamkeit des Vorhabens (prospektiv 2018) sowie die Nachfrageströme im Raum berücksichtigt werden:

- Sowohl das Vorhaben (in Höhe des zu erwartenden Marktanteils) als auch die bereits vorhandenen Betriebe (in Höhe der perspektivischen Bindung des Nachfragepotenzials) werden insgesamt von einem Marktwachstum infolge der Bevölkerungszunahme profitieren. Dieser Effekt ist zwar nicht vorhaben-induziert, erhöht allerdings die Kompensations- und Entwicklungsmöglichkeiten des Einzelhandels und ist somit wirkungsmildernd zu berücksichtigen.
- Wirkungsmildernd schlägt außerdem zu Buche, dass das Vorhaben in der Lage sein wird, bisherige Nachfrageabflüsse aus dem Einzugsgebiet zu reduzieren.

⁶ Unter Ausnutzung der vollen Verkaufsfläche errechnen sich die höchsten absoluten Umsatzpotenziale im periodischen Bedarf in der Variante Ansiedlung eines Verbrauchermarkts.



Das heißt, der mit Kunden aus dem Einzugsgebiet getätigte Vorhabenumsatz muss nicht vollständig zuvor den Händlern vor Ort zu Gute gekommen sein. Vielmehr lenkt das Vorhaben auch bisherige Nachfrageabflüsse auf sich um.

- Die im Einzugsgebiet vorhandenen Betriebe profitieren umgekehrt aber auch von Zuflüssen aus den angrenzenden Bereichen bzw. von Streuumsätzen aus einem größeren bzw. abweichenden Einzugsgebiet sowie Zufallskunden. Von diesen Zuflüssen kann das Vorhaben einen Teil auf sich umlenken, was sich wirkungsverschärfend auf die Betriebe innerhalb des Einzugsgebiets auswirkt. Dieser Effekt wird wirkungsverschärfend mit berücksichtigt, sofern die Zentralität einer Einzugsgebietszone über 100 % liegt, d.h. die Nachfragezuflüsse die Nachfrageabflüsse übersteigen.

Erst für den so bereinigten Umverteilungsumsatz ist anzunehmen, dass er zu Lasten anderer bestehender Einzelhandelsbetriebe umverteilt wird.

Die Wirkungen des Vorhabens im Randsortimentsbereich (aperiodischer Bedarf) werden über die Nachfrageabschöpfung im Einzugsgebiet, also über den Marktanteil, abgebildet. Geht man davon aus, dass ein Vorhaben auch immer gewisse Anteile ohnehin abfließender Nachfrage auf sich umlenkt, kann bei einem Marktanteil von etwa 1 bis 2 % bei den Randsortimenten angenommen werden, dass die Wirkungen auf den Einzelhandel vor Ort kritische Größenordnungen bei weitem nicht erreichen.

Marktanteile eines Lebensmitteleinzelhandelsbetriebs im aperiodischen Bedarf			
	Zone 1	Zone 2	Gesamt*
aperiodischer Bedarf**			
Marktpotenzial (Mio. €)	46,3	36,2	82,5
Umsatz Vorhaben (Mio. €)	0,8	0,2	1,0
Marktanteile	1,8%	0,6%	1,2%
Quelle: Eigene Berechnungen. *Ohne Streuumsätze. **ohne Möbel.			

Tabelle 10: Max. Marktanteile eines Lebensmitteleinzelhandelsbetriebs im aperiodischen Bedarfsbereich

Darüber hinaus ist darauf hinzuweisen, dass ständig wechselnde und zeitlich begrenzte Angebote in diesem Sortimentsbereich insbesondere bei Discountern v.a. einen ergänzenden Charakter haben. Würde man die Umsätze im aperiodischen Bedarfsbereich auf die einzelnen möglichen Sortimentsbereiche (z.B. Bekleidung, Schuhe, Elektro, Gartenbedarf, Sportartikel, Bücher, Hausrat etc.) herunter brechen und auf ein volles Geschäftsjahr beziehen, würde sich zeigen, dass



die jeweiligen Marktanteile und damit auch die Umsatzumverteilungswirkungen durch die Ansiedlung nur sehr gering wären. Vor diesem Hintergrund wird auf umfangreiche Berechnungen der Umsatzumverteilungswirkungen in den (aperiodischen) Randsortimentsbereichen verzichtet.



8.2 Prospektive Umsatzumverteilungswirkungen im periodischen Bedarf im Einzugsgebiet des Vorhabens

Ein Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb wird mit Kunden aus seinem Einzugsgebiet einen nahversorgungsrelevanten Umsatz von max. rd. 9,0 Mio.⁷ € erzielen (ohne Streuumsätze). Wirkungsmildernd ist zu berücksichtigen, dass sowohl das Vorhaben selbst als auch die bereits vorhandenen Betriebe von einem Marktwachstum aufgrund von Bevölkerungsgewinnen profitieren werden (zusammen rd. 0,9 Mio. €). Nach zusätzlicher Berücksichtigung der Veränderung der Nachfrageströme beträgt der umverteilungsrelevante Vorhabenumsatz rd. 9,3 Mio. €. Stellt man diesen dem perspektivischen nahversorgungsrelevanten Einzelhandelsumsatz⁸ im Einzugsgebiet gegenüber, ergibt sich prospektiv eine Umsatzumverteilung von insgesamt rd. 8 %.

Die Umsatzumverteilungswirkungen wirken sich jedoch unterschiedlich stark auf die untersuchten Versorgungsbereiche im Einzugsgebiet aus. Grundsätzlich werden die Wirkungen innerhalb des Nahbereichs (Zone 1) höher ausfallen als im Fernbereich (Zone 2).

Aufgrund der räumlichen Nähe und der eingeschränkten Umsatzbasis/-plattform kann zudem davon ausgegangen werden, dass der ZVB Kölner Straße/ Am Wehrhahn am stärksten von dem Vorhaben betroffen sein wird (rd. 11 %). Auch der in der Zone 1 liegende Teilbereich der Stadtmitte (östlich der Berliner Allee) weist mit rd. 9 % eine überdurchschnittliche Umsatzumverteilungsquote auf, wird zeitlich vorgelagert aber durch das Vorhaben „Crown“ deutlich aufgewertet. Die übrigen zentralen Versorgungsbereiche werden prospektiv von geringeren Umsatzrückgängen betroffen sein.

Im Folgenden sind die Umverteilungswirkungen für die einzelnen Standortlagen innerhalb des Einzugsgebiets dargestellt. Die Kompensations- und Wirkungverschärfungseffekte wurden jeweils separat ermittelt.

⁷ Unter Ausnutzung der vollen Verkaufsfläche errechnen sich die höchsten absoluten Umsatzpotenziale im periodischen Bedarf in der Variante Ansiedlung eines Verbrauchermarkts. Vor diesem Hintergrund sind auch die höchsten Umverteilungswirkungen durch diese Variante zu erwarten. Für die anderen Varianten/Kombinationen ist von tendenziell geringeren Auswirkungen auszugehen.

⁸ Hier wird unterstellt, dass das Projekt „Crown“ bereits zeitlich vorgelagert an den Markt gegangen sein wird und seinerseits bereits seine Wirkungen entfaltet hat.



Wirkungsprognose 2018 für einen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb im Bereich Östlich Karlstraße/südlich Kurfürstenstraße							
Periodischer Bedarf	Zone 1			Zone 2			gesamt
	Kölner Straße/ Wehrhahn	Stadtmitte (Teilbereich)	Zone 1 Summe	Stadtmitte (Teilbereich)	Innenstadt West	Zone 2 Summe	
Vorhabenumsatz zu Lasten Standortbereich (unbereinigt)	0,34	6,78	7,12	0,90	0,93	1,83	8,95
abzgl. Wirkungsmilderung durch Marktwachstum zu Gunsten des Vorhabens	-0,01	-0,11	-0,11	-0,01	-0,01	-0,02	-0,13
abzgl. Partizipation der vorhandenen Betriebe am Marktwachstum	-0,03	-0,51	-0,53	-0,13	-0,13	-0,26	-0,80
abzgl. Kompensationseffekte durch Umlenkung von Nachfrageabflüssen	-0,10	-1,90	-2,00	-0,02	-0,02	-0,05	-2,04
zzgl. Wirkungsverschärfung durch Umlenkung von Nachfragezuflüssen	0,15	3,06	3,21	0,06	0,06	0,12	3,33
Umverteilungsrelevanter Vorhabenumsatz (bereinigt)	0,37	7,32	7,69	0,79	0,83	1,62	9,31
Umsatzumverteilung in % vom Umsatz des bestehenden Einzelhandels	10,6%	9,5%	9,5%	4,6%	3,7%	4,1%	7,7%

Quelle: Eigene Berechnungen. Werte gerundet.

Tabelle 11: Prospektive Umsatzumverteilungswirkungen eines Lebensmitteleinzelhandelsbetriebs mit rd. 2.300 m² Verkaufsfläche, davon 2.000 m² im periodischen Bedarf

Die Umsatzumverteilungswirkungen durch die Ansiedlung eines Lebensmitteleinzelhandelsbetriebs mit rd. 2.300 m² Verkaufsfläche (davon rd. 2.000 m² im nahversorgungsrelevanten bzw. periodischen Bedarfsbereich) erreichen nach den Prognosen von Dr. Lademann & Partner im Segment des periodischen Bedarfsbereichs Werte von im Schnitt etwa 8 %. Dabei sind die höchsten Auswirkungen mit maximal knapp 11 % prospektiv für das Nahversorgungszentrum Kölner Straße/Am Wehrhahn zu erwarten.



8.3 Zu den Auswirkungen auf zentrale Versorgungsbereiche außerhalb des Einzugsgebiets sowie zur Tragfähigkeit weiterer Einzelhandelsplanungen

Das Vorhaben Crown befindet sich bereits im Bau und soll eine Verkaufsfläche von rd. 12.000 m² aufweisen. Damit wird es ein deutlich größeres Einzugsgebiet als das hier geprüfte Vorhaben aufweisen und über eine stärkere Ausstrahlungswirkung verfügen. Damit wirkt sich zwar das Vorhaben Crown limitierend auf die Entwicklungspotenziale am Konrad-Adenauer-Platz aus, umgekehrt werden die Planungen am Hauptbahnhof nicht die Trag- und Zukunftsfähigkeit des Vorhabens Crown in Frage stellen.

An der Harkortstraße sind erdgeschossig kleinflächige Convenience-Reisebedarfshops im Zuge von Hotelplanungen geplant. Vor dem Hintergrund der abweichenden Ausrichtung der Planungen und der damit verbundenen unterschiedlichen Kundenstrukturen ist trotz der räumlichen Nähe nicht von signifikanten Austauschbeziehungen zwischen den Vorhaben an der Harkortstraße und am Konrad-Adenauer-Platz auszugehen.

Der vom Vorhabenstandort nächst gelegene zentrale Versorgungsbereich außerhalb des Einzugsgebiets ist das C-Zentrum Kölner Straße, das mit einem Edeka-Verbrauchmarkt und einem Penny-Discounter auch vorhabenrelevante Magnetbetriebe aufweist. Trotz der verhältnismäßig geringen Entfernung (rd. 800 m Luftlinie) ist perspektivisch von geringen Austauschbeziehungen zwischen dem Planstandort östlich Karlstraße/südlich Kurfürstenstraße und dem Zentrum an der Kölner Straße auszugehen. So ist v.a. auf die Barrierewirkung des Hauptbahnhofs mit den Gleisanlagen sowie der B 8 zu verweisen. Damit verlängern sich die fußläufige Entfernung bis zum Magnetbetrieb Edeka auf rd. 1,4 km, einschließlich einer Durchquerung des Hauptbahnhofs, sowie die PKW-Entfernung auf rd. 2,4 km. Auch ist das Zentrum sehr stark auf sein fußläufiges Umfeld und seine Bevölkerungsstruktur ausgerichtet, sodass nicht davon auszugehen ist, dass Bewohner aus dem Einzugsgebiet des Vorhabens heute in signifikantem Maße im Zentrum an der Kölner Straße einkaufen. Damit wird es durch die Rückholung heutiger Abflüsse aus dem Einzugsgebiet nicht zu spürbaren Umsatzrückgängen an der Kölner Straße kommen.

Gleiches gilt sinngemäß für die Einzelhandelsplanungen im Zusammenhang mit der Quartiersentwicklung Living Central. Auch hier ist auf die Trennungswirkung des Hauptbahnhofs zu verweisen. Die Realisierbarkeit der Planungen wird durch das Vorhaben am Konrad-Adenauer-Platz nicht in Frage gestellt. Die Tragfähig-



keit der geplanten Nahversorgungsentwicklung ergibt sich schon allein aus der geplanten Wohnungsbauentwicklung im Quartier.



9 Ableitung der Entwicklungspotenziale ergänzender Einzelhandelsnutzungen

9.1 Vorbemerkungen

Im Folgenden gilt es zu auszuloten, inwieweit und in welchem Umfang ergänzender Einzelhandel (Fachmarktsegment) aus den Sortimenten Bekleidung und Schuhe tragfähig integrierbar wäre.

Hier ist zunächst vorzuschicken, dass es sich bei dem Bereich am Konrad-Adenauer Platz am Düsseldorfer Hauptbahnhof (Standort östlich Karlstraße/südlich Kurfürstenstraße) nicht um einen klassischen Standort des zentrenrelevanten Einzelhandels handelt. Vor dem Hintergrund der Randlage innerhalb der Düsseldorfer Innenstadt sowie des umfassenden und attraktiven zentrenrelevanten Angebots in den Hauptlagen wird sich der Fokus der Einzelhandelsnutzungen auf den nahversorgungsrelevanten Einzelhandel richten. Die Etablierung zentrenrelevanter Nutzungen (beispielsweise in den Segmenten Bekleidung und Schuhe) ist prospektiv nur im Rahmen ergänzender, deutlich untergeordneter Angebote zu erwarten, sodass mehr als unwesentliche Auswirkungen auf das attraktive Düsseldorfer Hauptzentrum (Innenstadt) ausgeschlossen werden können.

Gleiches gilt für die weiteren zentralen Versorgungsbereiche im Umfeld des Vorhabenstandorts, für die zentrenrelevante Fachmärkte ebenfalls einen ergänzenden Charakter aufweisen und die v.a. auf ihr fußläufiges Umfeld ausgerichtet sind.

Insbesondere aufgrund der Unterbringung weiterer kerngebietstypischer und publikumsintensiver Nutzungen im Gebäude und der bestehenden Mehrgeschosigkeit sind auch immobilienseitig nicht die Flächenpotenziale zur Etablierung einer erforderlichen kritischen Masse zu Entwicklung einer eigenständigen Sogkraft vorhanden.

9.2 Relevante Wettbewerbssituation im Fachmarktsegment

Nach den Begehungen und Erhebungen von Dr. Lademann & Partner wird im prospektiven Einzugsgebiet bzgl. der für das Vorhaben infrage kommenden Formate (=Fachmärkte) im Bekleidungs- und Schuhsegment ein Verkaufsfläche von rd. 2.150 m²



vorgehalten.

Innerhalb der Zone 1 des prospektiven Einzugsgebiets befindet sich gegenüber dem Vorhabenobjekt in der Immermannstraße eine Filiale des Bekleidungsdiscounters Kik mit rd. 650 m². Als weiterer relevanter Anbieter ist im nordwestlichen Teilbereich Ost der Innenstadt (Stadtmitte) an der Shadowstraße der Schuhmarkt Deichmann mit rd. 750 m² VKF angesiedelt.

In der Zone 2 des Einzugsgebiets ist eine weitere Deichmann-Filiale in der Düsseldorf-Altstadt verortet (Innenstadt West).



Abbildung 18: Bekleidungsmarkt Kik in der Immermannstraße



Abbildung 19: Schuhmarkt Deichmann in der Schadowstraße

Der Schwerpunkt der vorhabenrelevanten Angebotsformen (Fachmärkte) im Bereich Bekleidung und Schuhe ist außerhalb des Einzugsgebiets in den östlich und vor allem südlich angrenzenden zentralen Versorgungsbereichen ansässig.

Hierzu zählen:

- der Bekleidungsmarkt Kik im Großen Stadtteilzentrum Birkenstraße/Ackerstraße,
- die Bekleidungsmärkte Kik und Zeemann sowie der Schuhfachmarkt Deichmann im Großen Stadtteilzentrum Kölner Straße,
- der Bekleidungsanbieter Kik in der Morsestraße im Nahversorgungszentrum Corneliusstraße,
- die Schuhmärkte Deichmann und Hess Schuhe sowie der Bekleidungsmarkt Zeemann im Stadtbereichszentrum Bilker Bahnhof/Friedrichstraße-Süd sowie
- der Bekleidungsmarkt Takko und der Schuhmarkt Siemes Schuhcenter im Großen Stadtteilzentrum Aachener Straße/Suitbertiusstraße.



Abbildung 20: Bekleidungsmarkt Kik im Großen Stadtteilzentrum Birkenstraße/Ackerstraße



Abbildung 21: Schuhmarkt Hess Schuhe im Real-SB-Warenhaus im Stadtbereichszentrum Bilker Bahnhof/Friedrichstraße-Süd



Abbildung 22: Bekleidungsmärkte Kik und Zeemann im Großen Stadtteilzentrum Kölner Straße

Insgesamt beträgt die fachmarktrelevante Verkaufsfläche bei Bekleidung und Schuhen in den untersuchten Zentren rd. 4.700 m², wobei der Schwerpunkt auf



das Stadtbereichszentrum Bilker Bahnhof/Friedrichstraße-Süd und das Große Stadtteilzentrum Aachener Straße/Suitbertusstraße entfällt.

Folgende Darstellung gibt einen Überblick über die räumliche Lage der vorhabenrelevanten Anbieter innerhalb des prospektiven Einzugsgebiets des Vorhabens sowie in den angrenzenden Teilbereichen von Düsseldorf.

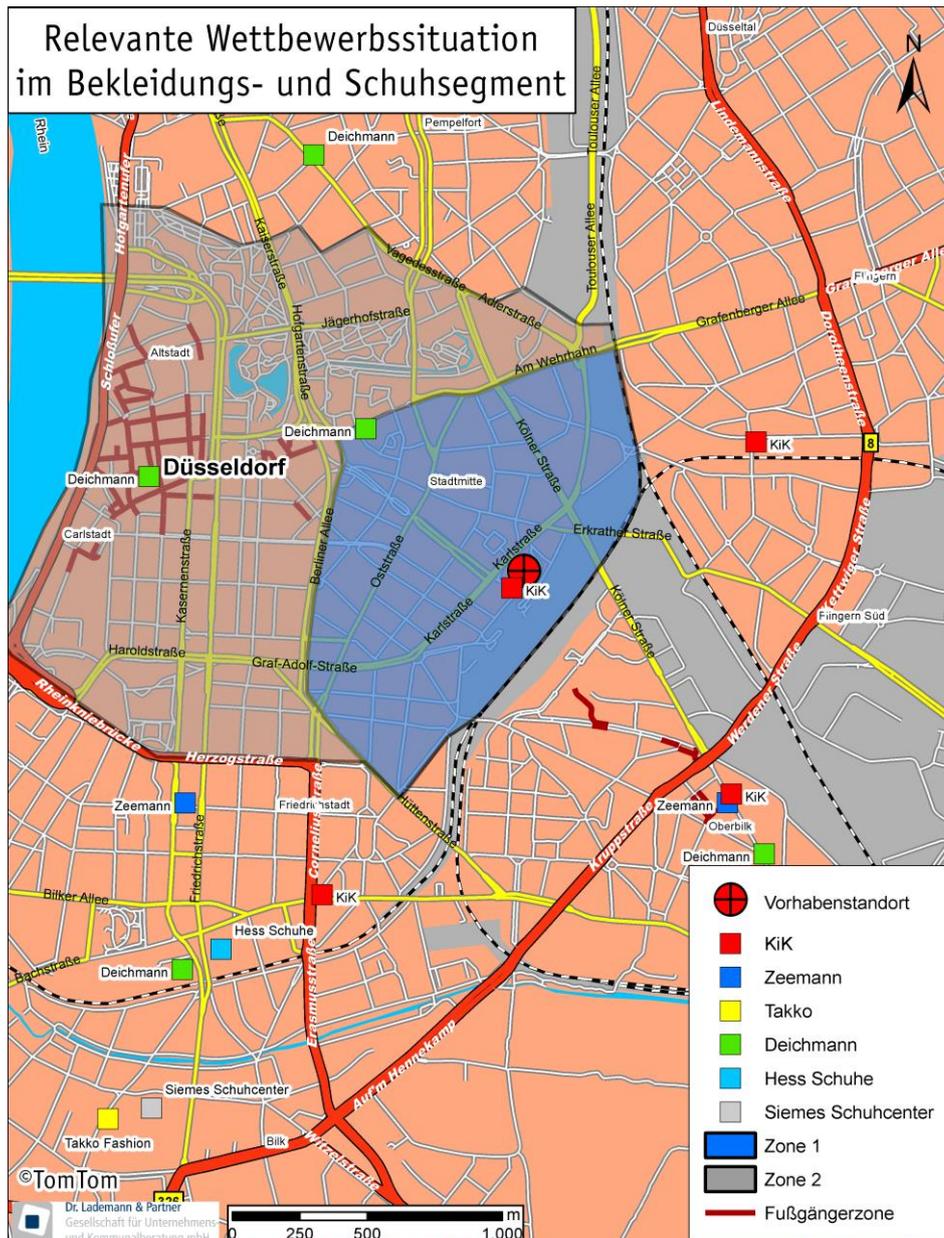


Abbildung 23: Fachmarktrelevante Wettbewerbssituation im Bekleidungs- und Schuhsegment



Die fachmarktrelevante Verkaufsfläche im Bekleidungs- und Schuhsegment innerhalb des prospektiven Einzugsgebiets beträgt rd. 2.150 m². Der Schwerpunkt des Angebots befindet sich allerdings mit rd. 4.700 m² VKF außerhalb des Einzugsgebiets in den angrenzenden zentralen Versorgungsbereichen.

9.3 Relevantes Nachfragepotenzial

Vor dem Hintergrund der hohen Leistungsfähigkeit der Düsseldorfer Innenstadt im zentrenrelevanten Bedarfsbereich und des sehr hohen einzelhandelsrelevanten Kaufkraftniveaus insbesondere in der Zone 2 des Einzugsgebiets gehen Dr. Lademann & Partner davon aus, dass ergänzende Fachmarktnutzungen nur die Zone 1 des Einzugsgebiets des Lebensmitteleinzelhandelsbetriebs in einem signifikanten Maße ansprechen können. Darüber hinaus gehende Umsätze sind zur Potenzialreserve zu zählen, die wiederum mit rd. 20 % prognostiziert wird.

Daraus ergibt sich für das Jahr 2018 ein relevantes Nachfragepotenzial inkl. Potenzialreserve für die beiden Sortimentsgruppen von

rd. 13,3 Mio. €.

Nachfragepotenzial ergänzender Nutzungen 2018 in Mio. €				
Daten	Zone 1	Zone 2	Potenzialreserve*	Gesamt
Bekleidung	8,6	-	2,1	10,7
Schuhe	2,0	-	0,5	2,5
Gesamt	10,6	-	2,7	13,3

Quelle: Eigene Berechnungen. *Potenzialreserve: 20 % des Nachfragepotenzials im Einzugsgebiet. Werte gerundet.

Tabelle 12: Nachfragepotenzial im Bekleidungs- und Schuhsegment

9.4 Ableitung tragfähiger Verkaufsflächenpotenziale

Für einen Bekleidungsmarkt im Bereich östlich Karlstraße/südlich Kurfürstenstraße ist davon auszugehen, dass er in der Zone 1 rd. 15 % der relevanten Nachfrage abschöpfen kann.

Unter Berücksichtigung zusätzlicher Streuumsätze von 20 %, die räumlich nicht genau zuzuordnen sind und aus der o.g. Potenzialreserve gespeist werden, errechnet sich das Gesamtumsatzpotenzial eines Bekleidungsmarkts am Standort. Danach wird sich der nachhaltig erzielbare Brutto-Umsatz des Bekleidungsmarkts auf insgesamt

rd. 1,6 bis 1,7 Mio. € belaufen.



Abschöpfungspotenzial für einen Bekleidungsfachmarkt 2018			
	Nachfragepot. Bekleidung in Mio. €	Abschöpfungs- leistung	Umsatz in Mio. €
Zone 1	8,6	15%	1,3
Zone 2	-	0%	-
Summe Einzugsgebiet	8,6	15%	1,3
Streuumsätze 20 %			0,3
Gesamt			1,6
Quelle: Eigene Berechnungen. Werte gerundet.			

Tabelle 13: Abschöpfungspotenzial für einen Bekleidungsfachmarkt

Unter Zugrundelegung einer durchschnittlichen und am Standort realistisch generierbaren Flächenproduktivität von 2.300 bis 2.400 € je m² Verkaufsfläche errechnet sich aus den Abschöpfungspotenzialen ein nachhaltig tragfähiges Verkaufsflächenpotenzial für einen Bekleidungsmarkt von etwa 660 bis 700 m² Verkaufsfläche.

Für einen Schuhmarkt im Bereich östlich Karlstraße/südlich Kurfürstenstraße ist ebenfalls davon auszugehen, dass er in der Zone 1 rd. 15 % der relevanten Nachfrage abschöpfen kann.

Unter Berücksichtigung zusätzlicher Streuumsätze von 20 %, die räumlich nicht genau zuzuordnen sind und aus der o.g. Potenzialreserve gespeist werden, errechnet sich das Gesamtumsatzpotenzial eines Schuhmarkts am Standort. Danach wird sich der nachhaltig erzielbare Brutto-Umsatz des Schuhmarkts auf insgesamt

rd. 0,4 bis 0,5 Mio. € belaufen.

Abschöpfungspotenzial für einen Schuhfachmarkt 2018			
	Nachfragepot. Schuhe in Mio. €	Abschöpfungs- leistung	Umsatz in Mio. €
Zone 1	2,0	15%	0,3
Zone 2	-	0%	-
Summe Einzugsgebiet	2,0	15%	0,3
Streuumsätze 20 %			0,1
Gesamt			0,4
Quelle: Eigene Berechnungen. Werte gerundet.			

Tabelle 14: Abschöpfungspotenzial für einen Schuhfachmarkt

Unter Zugrundelegung einer durchschnittlichen und am Standort realistisch generierbaren Flächenproduktivität von 2.200 bis 2.300 € je m² Verkaufsfläche er-



rechnet sich aus den Abschöpfungspotenzialen ein nachhaltig tragfähiges Verkaufsflächenpotenzial für einen ergänzenden Schuhmarkt von etwa 160 bis 200 m² Verkaufsfläche.

Nach den Modellierungen von Dr. Lademann & Partner errechnen sich für ergänzenden fachmarktorientierten Einzelhandel Verkaufsflächenpotenziale im Segment Bekleidung von rd. 660 bis 700 m² und im Segment Schuhe von rd. 160 bis 200 m².



10 Bewertung und Einordnung des Vorhabens

Im Folgenden gilt es zu bewerten, inwieweit und in welchem Umfang (nahversorgungsrelevanter) Einzelhandel am Standort östlich Karlstraße/südlich Kurfürstenstraße (Konrad-Adenauer-Platz) tragfähig und verträglich (hinsichtlich der prospektiven Auswirkungen auf den bestehenden Einzelhandel) integrierbar wäre.

Für einen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb errechnet sich zunächst ein nachhaltig tragfähiges Umsatzpotenzial von rd. 12 bis 13 Mio. €. Dem liegt eine Abschöpfungsquote im periodischen Bedarf von rd. 15 % in der Zone 1 und rd. 5 % in der Zone 2 zu Grunde. Daraus ergibt sich ein nachhaltig tragfähiges Verkaufsfächenpotenzial von max. rd. 2.200 bis 2.300 m² Verkaufsfläche (inkl. rd. 300 m² betriebsformentypischer aperiodischer Randsortimentsfläche). Aufgrund der geringeren Wettbewerbsintensität innerhalb des Einzugsgebiets im Discountsegment ist marktseitig eine Ansiedlung eines Lebensmitteldiscounters, ggf. zzgl. ergänzender, nahversorgungsrelevanter Konzessionäre zu priorisieren.

Ausgewogene Versorgungsstrukturen und damit die Funktionsfähigkeit von zentralen Orten setzen voraus, dass die zentralen Versorgungsbereiche und die Nahversorgung nicht mehr als unwesentlich beeinträchtigt werden (Beeinträchtungsverbot). Die verbrauchernahe Versorgung beinhaltet die wohnortnahe Bereitstellung von Gütern des täglichen (nahversorgungsrelevanten) Bedarfs. Eine möglichst flächendeckende Nahversorgung dient primär dem Ziel, einen aufgrund der Bedarfs- und Einkaufshäufigkeit unverhältnismäßigen Zeit- und Wegeaufwand mit allen negativen Sekundärwirkungen zu vermeiden.

Die Überprüfung der eventuellen Beeinträchtigung der zentralen Versorgungsbe-
reiche und der Nahversorgung erfolgte im Kapitel zur Wirkungsprognose. Es stellt sich die Frage, ob es über die im Rahmen der Wirkungsprognose ermittelten marktanalytischen Auswirkungen hinaus zu Beeinträchtigungen des bestehenden Einzelhandels kommen kann. Im Kern geht es um die Einschätzung, ob die ermittelten Umsatzumverteilungseffekte für eine größere Anzahl von Betrieben so gravierend sind, dass als Folge von Betriebsaufgaben eine Funktionsschwächung oder gar Verödung der Zentren droht, bzw. die Nahversorgung gefährdet ist.

Die Beantwortung der Frage, wann zentrale Versorgungsbereiche sowie die Nahversorgung in ihrer Funktionsfähigkeit beeinträchtigt sind, bedarf einer Prüfung der konkreten Umstände im Einzelfall. Allerdings ist in der Rechtsprechung verschiedener Oberverwaltungsgerichte (vgl. u.a. OVG Münster, AZ 7A 2902/93, OVG



Bautzen, Beschluss 1 BS 108/02, 06.06.2002) die Meinung vertreten worden, dass als Anhaltswert ab einer Umsatzumverteilung von 10 % mehr als unwesentliche Auswirkungen auf den bestehenden Einzelhandel nicht auszuschließen sind (sog. Abwägungsschwellenwert).

Das Vorhaben wird mit einer nahversorgungsrelevanten Verkaufsfläche von rd. 2.000 m² (ohne Randsortimente) prospektiv eine maximale Umsatzumverteilungsquote zwischen rd. 4 und rd. 11 % innerhalb des Einzugsgebiets auslösen. Tendenziell stärker von dem Vorhaben betroffen ist, vor allem bedingt durch die unmittelbare räumliche Nähe und die aktuellen eigenen Angebotsdefizite, das Nahversorgungszentrum Kölner Straße/Am Wehrhahn mit einer prospektiven Umsatzumverteilungsquote von rd. 11 %. Perspektivisch würde auch der nahversorgungsrelevante Einzelhandel am Konrad-Adenauer-Platz wichtige Nahversorgungsaufgaben für das fußläufige Umfeld des Nahversorgungszentrums übernehmen, sodass die Nahversorgung insgesamt nicht geschwächt bzw. in Frage gestellt würde.

Maßgebliches Verfahrenskriterium ist bei der Beurteilung der rechnerisch ermittelten Umverteilungen und Verdrängungsquoten die gewissenhafte Abwägung der möglichen Entscheidungsfolgen. Hierbei sind seitens der Politik Risiken und Chancen gleichermaßen zu berücksichtigen. Vor dem Hintergrund des Nachhaltigkeitsprinzips sind dabei insbesondere langfristige Auswirkungen zu bewerten. Eine langfristig vertane Chance ist damit gegen einen kurzfristigen Schaden – und umgekehrt – abzuwägen.

Durch die Realisierung des Vorhabens am Konrad-Adenauer-Platz (Bereich östlich Karlstraße/südlich Kurfürstenstraße) mit einem leistungsfähigen, modernen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb würde die Nahversorgung in der Düsseldorfer Stadtmitte im Zusammenspiel mit dem Projekt „Crown“ deutlich ausgebaut und zukunftsfähig abgesichert werden.

Die Wirkungsanalyse hat gezeigt, dass sich städtebauliche Auswirkungen für das benachbarte Nahversorgungszentrum Kölner Straße/Am Wehrhahn nicht vollständig ausschließen lassen. Für den sog. worst case wurde hier eine Umsatzumverteilungsquote von etwa 11 % zulasten des betroffenen zentralen Versorgungsbereichs prognostiziert (infolge der Marktwirksamkeit eines Lebensmitteleinzelhandelsbetriebs am Standort Kap 1 mit 2.300 m² Gesamtverkaufsfläche).

Wie gezeigt, besteht mit dem vorhandenen Netto-City-Discounter an der Kölner Straße (s.o.) im legitimierten Nahversorgungszentrum ein prägender Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb, der angesichts der beschränkten Verkaufsfläche, die immobilienseitig vorgeprägt ist, und der limitierten Stellplatzkapazitäten nur



bedingt Umsatzverluste hinnehmen kann. Wir bewerten den Netto-Discounter für wichtig und strukturprägend gerade im Hinblick auf die langfristige Entwicklung des Nahversorgungszentrums.

Das stark ethnisch geprägte Standortumfeld weist - wie beschrieben - eine Vielzahl kleinflächiger internationaler Spezialisten im Lebensmittelbereich auf. Diese ergänzen das Angebot des Discounters, substituieren es aber auch langfristig nicht.

Vor diesem Hintergrund empfehlen wir, den Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb im KAP 1 auf 2.000 m² Gesamtverkaufsfläche zu begrenzen, um die langfristigen Entwicklungsperspektiven für das Nahversorgungszentrum vollständig aufrechtzuerhalten und günstige Entwicklungsmöglichkeiten zu eröffnen. Diese Empfehlung erfolgt gleichwohl lediglich aus Vorsichtsgründen.

Für die Bewertung der ergänzenden zentrenrelevanten Nutzungen gilt es vorauszuschicken, dass es sich bei dem Bereich östlich Karlstraße/südlich Kurfürstenstraße am Düsseldorfer Hauptbahnhof nicht um einen klassischen Standort des zentrenrelevanten Einzelhandels handelt. Vor dem Hintergrund der Randlage innerhalb der Düsseldorfer Innenstadt sowie des umfassenden und attraktiven zentrenrelevanten Angebots in den Hauptlagen wird sich der Fokus der Einzelhandelsnutzungen auf den nahversorgungsrelevanten Einzelhandel richten. Die Etablierung zentrenrelevanter Nutzungen ist prospektiv im Rahmen ergänzender, deutlich untergeordneter Anbieter zu erwarten, sodass mehr als unwesentliche Auswirkungen auf das attraktive Düsseldorfer Hauptzentrum (Innenstadt) aber auch die umliegenden weiteren zentralen Versorgungsbereiche ausgeschlossen werden können.

Nach den Modellierungen von Dr. Lademann & Partner errechnen sich für ergänzenden fachmarktorientierten Einzelhandel tragfähige und verträgliche Verkaufsflächenpotenziale im Segment Bekleidung von rd. 660 bis 700 m² und im Segment Schuhe von rd. 160 bis 200 m².

Bei dem Standort im Bereich östlich Karlstraße, südlich Kurfürstenstraße handelt es sich nicht um einen klassischen Standort des zentrenrelevanten Einzelhandels. Dieser wird prospektiv nur in geringem Umfang (z.B. Bekleidung bis zu rd. 700 m² und Schuhe bis zu rd. 200 m²) entwickelbar sein. Mehr als unwesentliche Auswirkungen auf die attraktive Düsseldorfer Innenstadt und die umliegenden Zentren können in den zentrenrelevanten Sortimenten somit ausgeschlossen werden. Für die Entwicklung von Lebensmitteleinzelhandel ergaben die Analysen



ein tragfähiges Verkaufsflächenpotenzial von etwa 2.300 m², davon rd. 2.000 m² im periodischen Bedarfsbereich. Daraus ergeben sich prospektive Umverteilungswirkungen im periodischen Bedarfsbereich von max. rd. 11 %, die knapp über dem kritischen Schwellenwert von rd. 10 % liegen. Das Vorhaben würde allerdings die Nahversorgung in der Düsseldorfer Stadtmitte im Zusammenspiel mit dem Projekt „Crown“ deutlich ausbauen und zukunftsfähig absichern. Für eine rechnerische Reduzierung der Umverteilungsquoten auf unter 10 % wäre in einer vorsichtigen Betrachtungsweise die Reduzierung der Verkaufsfläche auf rd. 2.000 m², davon rd. 1.700 m² im periodischen Bedarfsbereich erforderlich.



11 Fazit und Empfehlungen

Die am Standort östlich Karlstraße/südlich Kurfürstenstraße in Düsseldorf (Konrad-Adenauer-Platz 1) befindliche Immobilie wird aktuell überwiegend durch die Deutsche Post AG/DHL, die dort ein Briefverteilungszentrum unterhält, genutzt. Die Deutsche Post AG möchte nunmehr die derzeitige Nutzung aufgeben und verlagern.

In diesem Zusammenhang ist nun geplant, in größerem Umfang öffentlichkeitswirksame und behördliche Einrichtungen (kerngebietsrelevante Nutzungen) an dem Standort unterzubringen. Im Erdgeschoss ist zudem die Beibehaltung der dortigen Filiale der Postbank (ggf. inkl. Schließfachanlage und Postunternehmen DMC), ein großzügiger Zentraleingang sowie Einzelhandel mit Schwerpunkt Nahversorgung bzw. zusätzliche Gastronomie vorgesehen.

Im Rahmen einer Potenzial- und Verträglichkeitsanalyse wurde ausgelotet, in welcher Dimensionierung ein Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb nachhaltig ökonomisch tragfähig (also marktseitig umsetzbar), aber auch städtebaulich verträglich am Standort integrierbar wäre. Zusätzlich wurde abgeleitet, welcher ergänzender (fachmarktorientierter) Einzelhandel am Standort entwickelbar wäre.

Mit dem vorliegenden Dokument wurden also eine marktorientierte Potenzialanalyse (für das Bauleitplanverfahren nicht notwendig) und eine Verträglichkeitsuntersuchung (für das Bauleitplanverfahren notwendig) kombiniert. Diese Vorgehensweise ermöglichte die größtmögliche Transparenz, die für diesen konkreten Fall für die Risikoabschätzung der Kerngebietsausweisung geboten war.

Zusammenfassend lassen sich folgende Untersuchungsergebnisse festhalten:

- Das Oberzentrum Düsseldorf hat als Landeshauptstadt und Wirtschaftsschwerpunkt der gesamten Region eine sehr gute Ausgangsbasis zur kontinuierlichen Weiterentwicklung als Einkaufsstadt. Die sozioökonomischen Rahmenbedingungen im Untersuchungsraum induzieren sowohl aufgrund der positiven Einwohnerentwicklung als auch durch das überdurchschnittliche einzelhandelsrelevante Kaufkraftniveau zusätzliche Impulse für die künftige Einzelhandelsentwicklung in Düsseldorf und insbesondere auch im Stadtteil Stadtmitte, dem der Objektstandort zuzuordnen ist. Dies wurde bei der Tragfähigkeits- und Wirkungsprognose für das Vorhaben berücksichtigt.
- Im Rahmen der Analyse der Bestandssituation im Bereich der Nahversorgung wurde aktuell eine geringe, allenfalls moderate Wettbewerbsintensität fest-



gestellt. Mit anderen Worten: Es bestehen marktseitig günstige Ausgangsbedingungen, einen modernen Nahversorger im Bahnhofsumfeld anzusiedeln. Dabei wurde auch berücksichtigt, dass mit dem derzeit in Umsetzung befindlichen Projekts „Crown“ (ehemalige Kaufhof-Immobilie an der Berliner Allee) in Kürze ein eine umfassende und hochwertige Nahversorgungs- und Gastronomienutzung hinzutritt.

- Insgesamt beträgt das Kundenpotenzial einer Nahversorgungsnutzung am Planstandort in 2018 in inkl. einer vorsichtig angesetzten Potenzialreserve von rd. 20 % etwa 36.200 Personen. Das vorhabenrelevante Nachfragepotenzial im Einzugsgebiet wird bis zur Marktwirksamkeit noch weiter auf etwa 202 Mio. € ansteigen.
- Aktuell werden innerhalb des prospektiven Einzugsgebiets auf einer nahversorgungsrelevanten Verkaufsfläche von insgesamt rd. 17.800 m² rd. 101 Mio. € als Bruttoumsatz pro Jahr generiert. Dies entspricht einer durchschnittlichen Flächenproduktivität von rd. 5.650 € je m² Verkaufsfläche im Bestand.
- Insbesondere durch das Vorhaben „Crown“ an der Berliner Allee wird sich die nahversorgungsrelevante Verkaufsfläche im Einzugsgebiet spürbar erhöhen.
- Für einen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb im Bereich östlich Karlstraße/südlich Kurfürstenstraße in Düsseldorf errechnet sich ein nachhaltig tragfähiges Umsatzpotenzial von brutto rd. 12 bis 13 Mio. €. Daraus ergibt sich ein marktseitiges Verkaufsflächenpotenzial von max. rd. 2.200 bis 2.300 m² Verkaufsfläche (inkl. rd. 300 m² typischer aperiodischer Randsortimentsfläche).
- Die Gutachter empfehlen, tendenziell einen leistungsfähigen modernen Lebensmitteldiscounter anzusiedeln, um mittelfristig ein komplementäres Angebotsprofil insbesondere zum Edeka-Verbrauchermarkt im Vorhaben „Crown“ zu erreichen und damit die Leistungsfähigkeit der innerstädtischen Nahversorgungsstruktur zu steigern.
- Die Auswirkungsanalyse ergab, dass die Dimensionierung eines Lebensmitteleinzelhandelsbetriebs eine Größenordnung von insgesamt 2.000 m² Verkaufsfläche nicht überschreiten sollte (davon maximal 1.700 m² im periodischen Bedarfsbereich), um mehr als unwesentliche städtebauliche Auswirkungen vollständig ausschließen zu können.
- Insgesamt gilt es auch festzuhalten, dass durch die Ansiedlung eines Lebensmitteleinzelhandelsbetriebs zentrale Versorgungsbereiche außerhalb des Einzugsgebiets (z.B. C-Zentrum Kölner Straße) nicht mehr als unwesentlich



beeinträchtigt werden. Auch wird die Realisierung weiterer geplanter Vorhaben im Umfeld nicht in Frage gestellt.

- Für die Ableitung der Entwicklungspotenziale für ergänzenden Einzelhandel in den Segmenten Bekleidung und Schuhe gilt es zu berücksichtigen, dass es sich bei dem Bereich östlich Karlstraße/südlich Kurfürstenstraße (Konrad-Adenauer-Platz) nicht um einen klassischen Standort des zentrenrelevanten Einzelhandels handelt.
- Vor dem Hintergrund der Randlage innerhalb der Düsseldorfer Innenstadt sowie des umfassenden und attraktiven zentrenrelevanten Angebots in den Hauptlagen wird sich der Fokus der Einzelhandelsnutzungen am Objektstandort funktionsgerecht auf den nahversorgungsrelevanten Einzelhandel richten. Die Etablierung zentrenrelevanter Nutzungen (beispielsweise bei Bekleidung und Schuhe) ist prospektiv nur im Rahmen ergänzender, deutlich untergeordneter Angebote zu erwarten. Insbesondere aufgrund der Unterbringung weiterer kerngebietstypischer und publikumsintensiver Nutzungen im Gebäude und der bestehenden Mehrgeschossigkeit sind auch immobilienseitig nicht die Flächenpotenziale zur Etablierung einer erforderlichen kritischen Masse zu Entwicklung einer eigenständigen Sogkraft vorhanden.
- Nach den Modellrechnungen von Dr. Lademann & Partner errechnen sich für ergänzenden fachmarktorientierten Einzelhandel tragfähige und verträgliche Verkaufsflächenpotenziale im Segment Bekleidung von rd. 660 bis 700 m² und im Segment Schuhe von rd. 160 bis 200 m².

Einen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb mit insgesamt bis zu 2.000 m² Verkaufsfläche (inkl. aperiodischer Randsortimente) ist am Standort östlich Karlstraße/südlich Kurfürstenstraße in Düsseldorf sowohl ökonomisch tragfähig als auch städtebaulich verträglich entwickelbar. Hinzu kommen Ansiedlungspotenziale von bis zu rd. 700 m² im Bekleidungssegment und bis zu 200 m² im Bereich Schuhe.

Hamburg/Düsseldorf, September 2016

gez. Uwe Seidel

gez. Ulrike Rehr

Dr. Lademann & Partner GmbH



Anlage

Gesamtfläche für Einzelhandelsnutzungen im Bebauungsplan

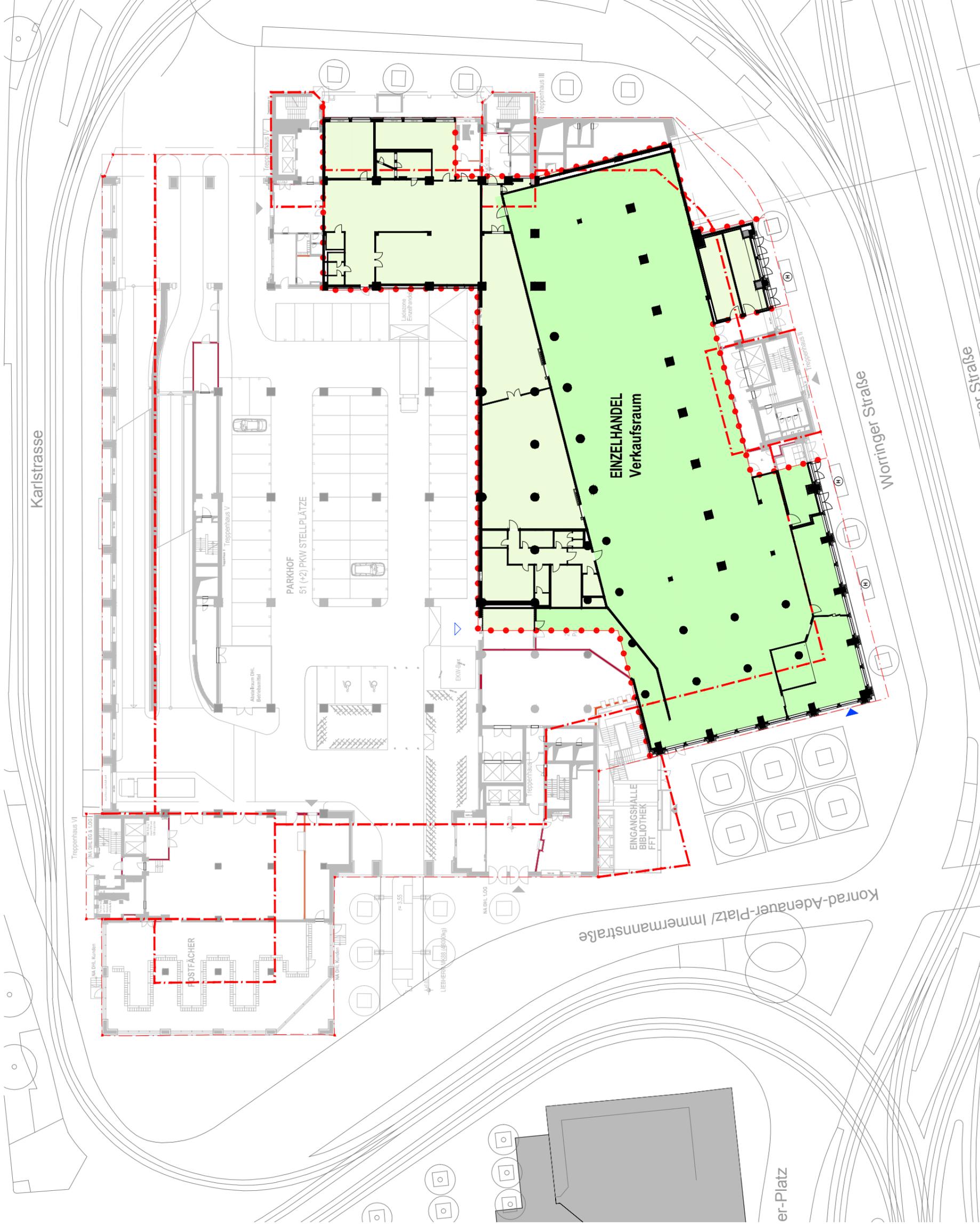
Maßgeblich für die (maximal) realisierbare Größe der großflächigen Einzelhandelsnutzung im Erdgeschoss der Immobilie KAP 1 ist die Planzeichnung im Kontext mit der schriftlichen Begründung des Bebauungsplans.

Aus den Unterlagen, insbesondere der Planzeichnung zum Grundrisses Erdgeschosses, den folgende Daten hervor (vergleiche tabellarische Darstellung auf der Planzeichnung, s.u.):

- Die durch die so genannte ‚Knödellinie‘ umrissene Geschossfläche beläuft sich auf insgesamt 3.321 m².
- Von ihr ist zunächst die Konstruktionsfläche in Höhe von 301 m² abziehen.
- Zusätzlich ist die Außenfläche in der Größenordnung von 78 m² in Abzug zu bringen.

Es verbleibt eine nutzbare Gesamtfläche von 2.942 m². Diese entfällt zu zwei Dritteln auf die mögliche Verkaufsfläche, d.h. insgesamt 1.961 m² und zu einem Drittel auf mögliche andere Flächen (vor allem Lager- und Nebenflächen) in Höhe von 981 m². Mit anderen Worten: Die realisierbare Verkaufsfläche im Erdgeschoss der Immobilie liegt bei maximal 1.961 m².

Ergebnis: Die Gutachterempfehlung, jedenfalls nicht mehr als 2.000 m² Gesamtverkaufsfläche für den großflächigen Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb zuzulassen, wird durch den Bebauungsplan und die dortige Festsetzung der Geschossfläche vollumfänglich berücksichtigt.



Gesamtläche mögliche Nutzung Einzelhandel:

Gesamtläche mögliche Nutzung Einzelhandel:	3321 m ²
davon Konstruktionsfläche	-301 m ²
davon Außenfläche	-78 m ²
	2942 m ²
mögliche Verkaufsfläche	1961 m ² (2/3)
mögliche andere Flächen	981 m ² (1/3)

Planung basiert auf Bestandsplanunterlagen.
 Alle Angaben sind vor Ort zu prüfen!

Legende

- Planung
- Baugrenze
- Abgrenzung unterschiedlicher Nutzungen
- Konstruktionsfläche
- Verkaufsfläche
- andere Flächen

