

<b>Beschlussvorlage</b>	Datum: 17.04.2015
Entscheidendes Gremium: <b>Bürgerschaft</b>	fed. Senator/-in: OB, Roland Methling
	bet. Senator/-in:
Federführendes Amt: Amt für Stadtentwicklung, Stadtplanung und Wirtschaft	bet. Senator/-in:
Beteiligte Ämter:	
<b>Branchenkonzept Möbel für die Hansestadt Rostock</b>	
Beratungsfolge:	
Datum	Gremium
12.05.2015	Ortsbeirat Evershagen (6)
20.05.2015	Ausschuss für Wirtschaft und Tourismus
26.05.2015	Bau- und Planungsausschuss
28.05.2015	Ausschuss für Stadt- und Regionalentwicklung, Umwelt und Ordnung
03.06.2015	Bürgerschaft
	Zuständigkeit
	Vorberatung
	Vorberatung
	Vorberatung
	Vorberatung
	Entscheidung

#### Beschlussvorschlag:

Das Branchenkonzept Möbel für die Hansestadt Rostock wird beschlossen (Anlage 6).

Beschlussvorschriften: § 22 Abs. 2 KV M-V, § 34 Abs. 3 BauGB

bereits gefasste Beschlüsse: --

#### Sachverhalt:

Die Hansestadt Rostock verfügt in der Möbelbranche zusammen mit dem Stadt-Umland-Raum über einen Verkaufsflächenbestand von ca. 90.100 m<sup>2</sup> inklusive der dazu gehörenden Randsortimente. Die größten Anbieter sind hierbei Möbel Höffner mit 27.000 m<sup>2</sup> in der Gemeinde Bentwisch und IKEA mit 18.200 m<sup>2</sup> in der Hansestadt Rostock.

Vor dem Hintergrund aktueller Ansiedlungsanfragen in der HRO und den Umlandgemeinden stellte sich die Frage: Wieviel Möbelverkaufsfläche verträgt das Oberzentrum Rostock und an welchem Standort soll aus Sicht der nachhaltigen Stadtentwicklung die Ansiedlung erfolgen? Die Bewertung der möbelmarkttypischen innenstadtrelevanten Randsortimente und deren Verträglichkeit spielten hierbei zum Schutz der zentralen Versorgungsbereiche eine entscheidende Rolle.

Hierzu hat die Hansestadt Rostock mit Beteiligung der Arbeitsgruppe „Einzelhandel“ die Erarbeitung eines Branchenkonzeptes Möbel durch das Gutachterbüro Stadt + Handel beauftragt, indem auch bereits konkrete Aussagen zum verträglichen Rahmen der innenstadt- und zentrenrelevanten Randsortimente getroffen werden.

Im Ergebnis der gutachterlichen Bewertung wird die Ansiedlung eines Wohnkaufhauses in der marktgerechten Größe von bis zu 40.000 qm am Standort Schutow zur Stärkung des

überregional und landesweit bedeutsamen Möbelstandortes in Verbindung mit IKEA vorgeschlagen. Die Zulässigkeit der Randsortimente soll in den gemäß Rostocker Sortimentsliste relevanten Gruppen grundsätzlich 7 % der Umsätze in den zentralen Versorgungsbereichen nicht überschreiten und liegt damit deutlich unter den in der Regel üblichen 10%. In der Summe sind maximal 4.500 qm Randsortimente zulässig. Das entspricht bei einem Möbelkaufhaus in der Größe von 40.000 qm etwa 11 %, wobei unter Beachtung einer notwendigen Diskussion der Sortimentsliste im Rahmen der Fortschreibung des Einzelhandelskonzeptes u.U. eine Reduzierung des Anteils durch den Wegfall der Leuchten und Lampen als zentrenrelevante Sortimentsgruppe auf 2.500 qm und damit auf ca. 6 % zur Folge hätte.

Der Beschluss zum Branchenkonzept ist die Grundlage für die planungsrechtliche Umsetzung in dem laufenden vorhabenbezogenen B-Plan-Verfahren. Erst mit dem durch die Bürgerschaft zu treffenden Beschluss werden die im B-Plan festzusetzenden Flächengrößen rechtlich verbindlich.

# Allgemeines und Ergebnisübersicht

Der Einzelhandel unterliegt seit Jahren einer deutlichen Dynamik mit erheblichen Auswirkungen auf städtische Strukturen und Funktionen. Den betriebswirtschaftlich bedingten Entwicklungen stehen raumordnerische und städtebauliche Zielvorstellungen auf Basis gesetzlicher Grundlagen verschiedener räumlicher Ebenen und aufgrund politischer Beschlüsse gegenüber, die mit den Vorstellungen der Einzelhandelsanbieter sowie von Investoren in Einklang zu bringen sind. Die einzelhandelsbezogenen Steuerungsinstrumente des Bau- und Planungsrechts wurden in den vergangenen Jahren mehrfach modifiziert und den aktuellen Herausforderungen angepasst. Für eine absatzwirtschaftlich und städtebaulich begründete Abwägung wird in einer Vielzahl von ober- und bundesverwaltungs-gerichtlichen Entscheidungen und Urteilen die besondere Bedeutung von beschlossenen Einzelhandels- und Zentrenkonzepten hervorgehoben.

Die Hansestadt Rostock verfügt über ein von der Bürgerschaft beschlossenes gesamtstädtisches Einzelhandelsentwicklungskonzept<sup>1</sup>, welches die Grundlage zur Bewertung der städtebaulichen und wirtschaftlichen Verträglichkeit von Einzelhandelsentwicklungen bildet. Das Einzelhandelsentwicklungskonzept beinhaltet u. a. räumlich-funktionale Empfehlungen zur Steuerung der Entwicklung im Möbel- und Einrichtungseinzelhandel. Gerade in diesem Bereich führte der Strukturwandel im Einzelhandel in den vergangenen Jahren zu massiven Umstrukturierungen der Nachfrage-, Anbieter- und Standortstrukturen. So wurde der im Einzelhandelskonzept ausgewiesene Expansionsrahmen rechnerisch bereits überschritten.

Die Hansestadt Rostock beabsichtigt, mit dem vorliegenden Branchenkonzept für den Bereich Möbel- und Einrichtungshäuser das bestehende Einzelhandelsentwicklungskonzept sektoral zu vertiefen. Das grundsätzliche Ziel bei der künftigen Ansiedlung von Möbel- und Einrichtungshäusern besteht darin, bestehende Strukturen in ihrer Entwicklung nicht zu gefährden und eine moderne, zeitgemäße Möbeleinzelhandelslandschaft im Oberzentrum unter Berücksichtigung der Entwicklungen in den Umlandgemeinden zu erarbeiten.

---

<sup>1</sup> Dr. Lademann & Partner (2007): Zentrenkonzept der Hansestadt Rostock; Dr. Lademann & Partner (2007): Perspektiven der Einzelhandelsentwicklung der Hansestadt Rostock bis zum Jahr 2015.

## **Information der Öffentlichkeit und Beteiligungen**

Aufgrund der Tragweite der Empfehlungen und Konzeptbausteine für die künftige Stadtentwicklung wurden die wichtigen Zwischenschritte und die erarbeiteten Empfehlungen nicht allein zwischen dem erstellenden Gutachterbüro und der Verwaltung abgestimmt, sondern in einem breit besetzten begleitenden Arbeitskreis erörtert. Dieser bestand u. a. aus Vertretern der Hansestadt Rostock (Vertreter des Amtes für Stadtentwicklung, Stadtplanung und Wirtschaft), des Ministeriums für Energie, Infrastruktur und Landesentwicklung Mecklenburg-Vorpommern sowie aus Vertretern der Industrie- und Handelskammer zu Rostock, des Einzelhandelsverbandes Nord und des City-Kreis Rostock. Im Rahmen der durchgeführten Sitzungen des Arbeitskreises sind mit den Akteuren alle wesentlichen Konzeptbausteine im Erarbeitungsprozess intensiv erörtert und diskutiert worden. Somit konnte ein kontinuierlicher Informationsfluss und eine inhaltliche Begleitung der Konzepterstellung sichergestellt werden.

Der Diskussionsverlauf war angesichts der Tragweite der Branchenkonzepktion kontrovers. Die während des Prozesses formulierten Beiträge der einzelnen Akteure wurden im Rahmen der Berichtsaufbereitung berücksichtigt. Zu einzelnen Aspekten blieb ein abschließender Konsens im Rahmen des Arbeitskreises offen; hier wurden im Rahmen des Konzeptes gutachterliche Abwägungen vorgenommen. In Teilen spiegeln somit die Konzeptaussagen nicht vollumfänglich die Meinungen einzelner Vertreter der Arbeitsgruppe wider.

# Markt- und Standortanalyse

## Trends im Möbeleinzelhandel

Der Möbeleinzelhandel ist eine **typisch mittelständische Branche** mit einer großen Bandbreite an Vertriebsformen und -kanälen. Der traditionelle Fachhandel ist bislang mit rd. 78 % der Einzelhandelsbetriebe (2010) strukturprägend.

Zunehmend lassen sich jedoch im Möbeleinzelhandel **Konzentrationsprozesse** beobachten. Zudem ist eine verstärkte Übernahme und Integration ehemals selbständiger Möbeleinzelhändler zu beobachten. Die anhaltenden Konzentrationsprozesse werden auch zukünftig weiter fortschreiten.

Das Möbelsortiment zählt zu den konjunkturanfälligsten höherwertigen und langlebigen Gebrauchsgütern. Im Saldo stehen den steigenden Verkaufsflächen der letzten Jahre insgesamt **sinkende Umsätze** gegenüber. Zwischenzeitlich konnte jedoch eine gewisse Konsolidierung erreicht werden. Auch **zukünftig** werden bis 2020 **stagnierende Umsatzvolumina** prognostiziert.

Für den Möbeleinzelhandel haben Randsortimente wie Glas, Porzellan, Keramik/ Wohnaccessoires in den letzten Jahren deutlich an Bedeutung gewonnen. Diese Warengruppen haben sich zu einem maßgeblichen Frequenzbringer mit steigenden Umsatzanteilen entwickelt. Somit treten diese **Einrichtungshäuser zunehmend auch in eine Konkurrenzbeziehung zu den innerstädtischen Einkaufslagen**.

Der **Online-Handel weist** im Möbelsegment ein bislang vergleichsweise **geringes Marktvolumen auf**. Rund 6 % des Umsatzes im Möbeleinzelhandel werden gegenwärtig über diesen Vertriebsweg getätigt. Aufgrund der moderaten Steigerungsraten von rd. 1 % im Zeitraum von 2008 – 2011 sind die unmittelbaren Auswirkungen auf den Stationären Einzelhandel gegenwärtig nur in einem begrenzten Umfang zu verzeichnen.

Es ist zunehmend eine Differenzierung zwischen den Formaten des Möbeleinzelhandels erkennbar. In der wirtschaftlichen und sozialen Realität lassen sich die im Folgenden charakterisierten Formate voneinander abgrenzen.

- **Konventionelle Anbieter:** Mittelständische Möbelmärkte; Verkaufsflächengröße von 500 bis 10.000 m<sup>2</sup>; qualitativ hochwertiges Angebot mit erhöhter Beratungsintensität (Fachgeschäftscharakter); abnehmende Marktanteile; starker Konsolidierungsprozess (Anbieter im SUR Rostock: u.a. Möbel Wikinger; Yello Möbel)
- **Wohnkaufhäuser:** Möbelmärkte mit Verkaufsflächen über 20.000 m<sup>2</sup>; überregionales Einzugsgebiet; breites und tiefes Volls Sortiment mit Randsortimenten (bis zu 20 %); zunehmende Expansion dieses Segmentes inklusive Vergrößerung der Märkte; Neuansiedlungen zumeist über 30.000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche (Anbieter im SUR Rostock: Möbel Höffner)
- **Mitnahmемöbelmärkte:** ausschließlich Waren zur sofortigen Mitnahme; breites und tiefes Volls Sortiment im Möbelsegment; umfangreiches Randsortiment; überwiegend Selbstbedienung (Anbieter im SUR Rostock: IKEA)
- **Möbeldiscounter/ SB-Möbelmärkte:** spezifische Form der Mitnahmемöbelmärkte; deutliche Orientierung auf das Niedrigpreissegment; ausschließlich umsatzstarke Artikel (Massenkonsum); einfache und funktionale Warenpräsentation bzw. -gestaltung der Märkte - teilweise Aktionshallen (Anbieter im SUR Rostock: u.a. Sconto, Roller)
- **Spezialisierte Anbieter:** Spezialisierung auf Sortiment oder Zielgruppen; sowohl kleinflächige Fachgeschäfte als auch großflächige Fachmärkte; Fachgeschäfte mit abnehmenden Marktanteilen; Fachmärkte mit hohen Wachstumspotenzialen (Anbieter im SUR Rostock: u.a. Ratiomat Küchenhaus; Wohnen Exklusiv)

# **Zusammenfassung der Angebots- und Nachfrageseitigen Rahmenbedingungen**

## **Nachfrageseitige Rahmenbedingungen**

Die einzelhandelsrelevante Kaufkraft für die Warengruppe Möbel liegt in Rostock mit 248 Euro pro Einwohner und Jahr deutlich unter dem Bundesdurchschnitt. Dabei verfügt der Rostocker Möbele Einzelhandel über ein verhältnismäßig großes, aber überwiegend ländlich strukturiertes Einzugsgebiet. Die Hansestadt Rostock nimmt aufgrund der Einwohnerzahl darin eine herausgehobene Stellung ein.

## **Angebotsseitige Rahmenbedingungen**

Das **Oberzentrum Rostock** weist unter Berücksichtigung der Angebote in den Umlandgemeinden zunächst ein **gutes quantitatives Ausstattungsniveau** in der Möbelbranche auf. Innerhalb des Rostocker Stadtgebietes sind 35 Einzelhandelsbetriebe mit dem Sortimentsschwerpunkt Möbel angesiedelt, deren Gesamtverkaufsfläche rd. 45.200 m<sup>2</sup> umfasst. Unter Berücksichtigung der zehn weiteren Möbelstandorte in Bentwisch, Broderstorf, Roggentin und Sievershagen sind insgesamt 45 Möbele Einzelhändler mit einer Gesamtverkaufsfläche von rd. 90.110 m<sup>2</sup> im Stadt-Umland-Raum Rostock zu verzeichnen. Abzüglich der Randsortimente ergibt sich für den SUR Rostock in der Warengruppe Möbel somit eine Verkaufsfläche von rd. 68.180 m<sup>2</sup>. Der SUR Rostock weist somit gegenwärtig einen **vollumfänglichen Betriebstypenmix** und somit ein breites Angebotsspektrum im Möbele Einzelhandel auf.

**Tabelle 1: Bestand des Möbele Einzelhandels in der Hansestadt Rostock und im Stadt-Umland-Raum Rostock**

	Hansestadt Rostock		Sonstiger Stadt-Umland-Raum Rostock		Stadt-Umland-Raum Rostock gesamt	
	Anzahl Betriebe	VKF in m <sup>2</sup> *	Anzahl Betriebe	VKF in m <sup>2</sup> *	Anzahl Betriebe	VKF in m <sup>2</sup> *
<b>Möbele Einzelhandel</b>						
Konventionelles Möbelhaus	6	11.120	-	-	6	11.120
Einrichtungshäuser/ Wohnkaufhäuser	-	-	1	27.000	1	27.000
Mitnahmemöbelmärkte/ Discounter	7	30.020	5	16.880	12	46.900
Spezialisierte Anbieter	22	4.070	4	1.020	26	5.090
<b>Summe</b>	<b>35</b>	<b>45.200</b>	<b>10</b>	<b>44.900</b>	<b>45</b>	<b>90.110</b>
Davon Anteil Randsortimente		10.320		11.610		21.930
<b>Sonstiger Einzelhandel</b>						
Sonstige Anbieter mit Randsortiment Möbel**	16	950	-	-	16	950

Quellen: Einzelhandelsbestandserhebung Stadt Rostock 2011; Stadt + Handel 08/2013; \* sortimentsübergreifend: Wohnmöbel und Randsortimente; \*\* Randsortimentsanteile der Warengruppe Möbel - nur teilträumlich erfasst (A-/B- und C-Zentren sowie F-Zentren der Hansestadt Rostock); auf 10 m<sup>2</sup> gerundet, Abweichungen rundungsbedingt

Anhand der Bestandsstrukturen lassen sich drei Standortbereiche (Standortbereiche Schutow, Bentwisch und Innenstadtzentrum) mit Verdichtungstendenzen im Stadtgebiet bzw. den angrenzenden Gemeinden identifizieren, in denen eine gewisse teilträumliche Agglomeration von Betrieben des Möbele Einzelhandels erkennbar ist. Dabei weist lediglich der Standortbereich Schutow Merkmale eines funktionalen Kopplungsstandortes mit einem breiten Betriebstypenmix im Möbelsegment auf.

**Abbildung 1: Möbelstandorte in Rostock und den angrenzenden Gemeinden**  
(siehe Branchenkonzept Möbel für die Hansestadt Rostock Seite 18, Abb. 5)

Aufgrund ihrer Großmaßstäblichkeit weisen die Möbele Einzelhändler in den **Rostocker Umlandgemeinden ein vergleichsweise großes Standortgewicht** auf. So befindet sich etwa die Hälfte der Gesamtverkaufsfläche des Möbele Einzelhandels im Stadt-Umland-Raum außerhalb der Rostocker Stadtgrenzen.

Die Zentralität im Bereich Möbel liegt aktuell bei rd. 164% im SUR (bzw. rd. 113% - bezogen auf das Stadtgebiet HRO). Absatzwirtschaftlich - und bezogen auf die Hansestadt Rostock - sind die Werte kontrovers zu interpretieren. Bezogen auf den SUR ist der Wert als moderat steigerbar anzusehen, die absatzwirtschaftlichen Potenziale konzentrieren sich jedoch auf das Segment der Wohnkaufhäuser und sind quantitativ durchaus begrenzt (vgl. Kapitel 3.3). Bezogen auf die Hansestadt selber ist der Wert als deutlich ausbaufähig zu bezeichnen; es ergeben sich deutliche Verkaufsflächen-Steigerungspotenziale, die im Zusammenspiel mit den Erkenntnissen für den SUR jedoch zu einem nicht unwesentlichen Anteil zu Lasten des Umlandes innerhalb des SUR gehen würden.

## Absatzwirtschaftlicher Entwicklungsrahmen

Im **Marktsegment der „Wohnkaufhäuser“** ist bundesweit eine hohe Entwicklungsdynamik auszumachen. Der Standortfokus liegt dabei auf sehr gut erschlossenen, optimalerweise durch einrichtungsaffinen Einzelhandel vorgeprägten Lagen. Für die Hansestadt Rostock zeigen sich in diesem Segment zusätzliche **Entwicklungspotenziale**, die je nach zugrunde gelegter Flächenproduktivität von 4.000 m<sup>2</sup> bis zu 16.100 m<sup>2</sup> zusätzlich realisierbarer Verkaufsfläche betragen können.

Absehbar weitere **Entwicklungspotenziale** in der Hansestadt lassen sich gemäß der gegenwärtigen Entwicklungstrends im Möbeleinzelhandel im expansiven (Teil-)Segment der **Spezialisierten Anbieter mit Fachmarktcharakter (z.B. Küchenfachmärkte, Polsterfachmärkte)** erkennen.

Demgegenüber sind im Bereich der **Möbeldiscounter bzw. Mitnahmemöbelmärkte** aufgrund der guten Ausstattungskennziffern absehbar **kaum Entwicklungspotenziale** vorhanden.

### Konzeptionelle Empfehlungen für das Marktsegment

#### Wohnkaufhäuser

Unter Berücksichtigung der Entwicklungstrends im Wohnkaufhaussegment kann von einer marktgerechten Mindestgröße in Höhe von 30.000 bis 40.000 m<sup>2</sup> Gesamtverkaufsfläche bei einer Neuansiedlung ausgegangen werden. Die davon üblicherweise auf das Sortiment Möbel entfallenden rd. 24.000 m<sup>2</sup> bis 32.000 m<sup>2</sup> VKF übersteigen die im absatzwirtschaftlichen Entwicklungsrahmen ermittelten Potenziale in diesem Segment (je nach Annahme: 4.000 – 16.100 m<sup>2</sup> VKF) teilweise deutlich.

Die **Neuansiedlung eines Wohnkaufhauses** wird daher **nicht verdrängungsfrei** möglich sein. Die mit einer Neuansiedlung eines Wohnkaufhauses verbundenen Umsatzumverteilungseffekte werden sich zu einem nicht unwesentlichen Teil auf das Rostocker Umland beziehen. Hier dürfte insbesondere das bestehende Wohnkaufhaus in Bentwisch unter Druck geraten. Ob oder inwiefern eine Marktaufgabe zu erwarten ist, wird von der konkreten Vorhabenkonzeption und den damit verbundenen Umsatzumverteilungseffekten abhängen. Grundsätzlich wäre eine Marktaufgabe jedoch aufgrund der Lage des Standortes aus städtebaulicher/ raumordnerischer Sicht als wenig problematisch zu erachten, was im Kontext der Chancen/Risiken Diskussion für eine Wohnkaufhausentwicklung in Rostock zu beachten ist. Neben Auswirkungen auf Umlandstandorte sind auch – in vermutlich geringerem Umfang – absatzwirtschaftliche Auswirkungen auf Rostocker Möbelstandorte zu erwarten.

Bei einer vorrangigen Fokussierung auf die prioritäre Entwicklung und Stärkung des Oberzentrums Rostock (Stadtgebiet) überwiegen in der Bilanzierung der Effekte einer Neuansiedlung eines Wohnkaufhauses die Chancen (u.a. Profilierung des Möbelstandortes Rostock in der Wahrnehmung der Konsumenten, Rückgewinnung bisher in das Umland abfließender Kaufkraft) gegenüber den Risiken (u.a. Marktaufgabe bestehender konventioneller Anbieter, Stärkung peripherer Standorte). Die damit verbundenen Umsatzumverteilungseffekte sind insbesondere zu Lasten des Umlandes (insbesondere Wohnkaufhaus Höffner) zu erwarten. Ferner ist mit mehr als unerheblichen Umsatzumverteilungseffekten zu Lasten bestehender Anbieter im Rostocker Stadtgebiet zu rechnen, die bei einem Überschreiten des aufgezeigten Verkaufsflächenrahmens entsprechend anwachsen würden. Eine Neuansiedlung sollte daher unter einer sorgfältigen Prüfung und Abwägung der damit verbundenen Chancen und Risiken (vgl. Langfassung) sowie unter einer städtebaulichen und raumordnerischen Auswirkungsanalyse erfolgen. Die dafür notwendigen Begründungszusammenhänge für ein potenziell anstehendes Bauleitplanverfahren sind im Branchenkonzept bereits inkudiert (in der Langfassung Kapitel 8; Kurzfassung: Kapitel 4.3).

Die bislang nicht genutzten Flächenpotenziale und strategischen Flächenreserven der bestehenden Möbelanbieter (vgl. nachfolgende Abbildung) sind in die Abwägung zur Ansiedlung eines Wohnkaufhauses einzustellen, wobei die Chancen auf eine Realisierung respektive Nachnutzung durch den Möbeleinzelhandel bei einem Großteil der Flächen als vergleichsweise gering eingeschätzt werden.



**Abbildung 2: Untersuchungsrelevante ungenutzte Flächenpotenziale im SUR Rostock**

Standort	Ungenutztes Potenzial (in m <sup>2</sup> )	Bemerkung
<b>Erweiterungspotenziale bestehender Anbieter</b>		
IKEA (Fachmarktagglomeration Schutow)	+ 6.500	Nicht ausgeschöpfter Verkaufsflächenrahmen im Abgleich zum genehmigten Bebauungsplan
Möbel Wikinger (Fachmarktagglomeration Schutow)	+ 5.000	Noch nicht genehmigt, Antrag auf B-Plan Änderung
Möbel Höffner (Bentwisch)	+ 8.000	Nicht ausgeschöpfter Verkaufsflächenrahmen im Abgleich zum genehmigten Bebauungsplan
<b>Ungenutzte Potenziale und Leerstände</b>		
Brinckmansdorf (Timmermannsstrat)	10.000	Gemäß gültigem Bebauungsplan
Neu Hinrichsdorfer Straße (ehem. allkauf)	4.100	Gemäß gültigem Bebauungsplan
Wohnwelt Sievershagen	3.000	Gemäß gültigem Bebauungsplan

Quelle: Eigene Darstellung Stadt + Handel auf Basis Amt für Stadtentwicklung, Stadtplanung und Wirtschaft der Hansestadt Rostock.

Da sich im Zusammenhang mit Marktbeobachtungen im Möbele Einzelhandel deutschlandweit eine Tendenz zur strategischen Sicherung von geeigneten Flächenreserven ohne konkrete Nutzungsabsichten (um diese nicht der Konkurrenz zu überlassen) beobachten lässt, empfiehlt es sich bei künftigen Planvorhaben einen vorhabenbezogenen Bebauungsplan mit zeitlicher Befristung festzusetzen, um ein Höchstmaß an Planungssicherheit zu erlangen und ggf. sinnvolle Marktentwicklungen nicht für lange Zeiträume zu blockieren.<sup>2</sup>

## Konzeptionelle Empfehlungen für sonstige Betriebstypen des Möbele Einzelhandels

Aufgrund der begrenzten absatzwirtschaftlichen Entwicklungspotenziale im Bereich **Möbeldiscounter bzw. Mitnahmемöbelmärkte** ist eine Entwicklung neuer Standorte nicht zu empfehlen. Davon ausgenommen sind Erweiterungen bestehender Anbieter zur Sicherung eines marktadäquaten Auftritts. Eine mögliche Verlagerung bereits bestehender Märkte ist mit einer Rücknahme des bestehenden Baurechts am Alt-Standort zu verknüpfen, was sich in der juristischen Praxis vielfach als diffiziler Prozess erweist.

Aufgrund der gegenwärtigen Entwicklungstrends im Möbele Einzelhandel sind demgegenüber im expansiven (Teil-)Segment der **Spezialisierten Anbieter mit Fachmarktcharakter** (z.B. Küchenfachmärkte, Polsterfachmärkte) absehbar weitere Entwicklungspotenziale in der Hansestadt Rostock vorhanden. Aufgrund der speziellen Zielgruppe bzw. des vergleichsweise geringen Marktumfanges des Segments sind diese jedoch nicht weiter Quantifizierbar.

<sup>2</sup> Hierbei kann beispielsweise eine zeitliche Befristung von 5 bis 10 Jahren als sinnvoll erachtet werden.

# Räumlich-funktionales Steuerungskonzept

Auf Basis der dargestellten absatzwirtschaftlichen und räumlichen Entwicklungsrahmenbedingungen bzw. Zielstellungen werden im Rahmen des Branchenkonzeptes konkrete konzeptionelle Umsetzungsinstrumente dargestellt. Diese sind neben dem **Standortkonzept für den Möbele Einzelhandel** und dem **Sortimentskonzept für den Möbele Einzelhandel** auch die bei Standortanfragen anzuwendenden räumlich-funktionalen Steuerungsgrundlagen. Diese Prüfkriterien dienen allgemein der Vorbereitung konkreter Ansiedlungs-, Verlagerungs- oder Erweiterungsbegehren im Möbele Einzelhandel. Sie sollen im Zusammenspiel mit den (im Falle eines grundsätzlich konzeptkonformen Entwicklungsvorhabens) nachgelagerten projektspezifischen Auswirkungsanalysen, in denen die städtebaulichen und absatzwirtschaftlichen Auswirkungen des Vorhabens überprüft werden, eine stadtverträgliche Integration von Einzelhandelsansiedlungen im Möbelsegment gewährleisten.

## Standortkonzept für den Möbele Einzelhandel

Im Standortkonzept für den Möbele Einzelhandel wird dargestellt, welche Ansiedlungsempfehlungen für Möbele Einzelhandelsbetriebe zugunsten einer gewinnbringenden gesamtstädtischen Standortbalance zu formulieren sind.

Abbildung 3: Standortkonzept Möbele Einzelhandel

	Innenstadt-zentrum	sonstige ZVB	FMA Goorstorfer Straße	FMA Brinckmans-dorf	FMA Schutow	Sonstige Lagen
Konventionelles Möbelhaus	nachgelagerte Priorität	nachgelagerte Priorität	nachgelagerte Priorität	nachgelagerte Priorität	prioritär	keine Priorität
Einrichtungshäuser/ Wohnkaufhäuser	keine Priorität	keine Priorität	nachgelagerte Priorität	nachgelagerte Priorität	prioritär	keine Priorität
Mitnahmemöbelmärkte/ Discounter	keine Priorität	keine Priorität	nachgelagerte Priorität	nachgelagerte Priorität	prioritär	keine Priorität
Spezialisierte Anbieter mit Fachgeschäfts-/Studio-Charakter	prioritär	prioritär	nachgelagerte Priorität	nachgelagerte Priorität	nachgelagerte Priorität	keine Priorität
Spezialisierte Anbieter mit Fachmarkt-Charakter	nachgelagerte Priorität	nachgelagerte Priorität	nachgelagerte Priorität	nachgelagerte Priorität	prioritär	keine Priorität

Quelle: Eigene Darstellung Stadt + Handel.

Im Hinblick auf eine potenzielle Wohnkaufhausansiedlung weist in einer vergleichenden Bewertung der **Standort Schutow die beste marktseitige und städtebauliche Eignung** auf. Nur an diesem Standort besteht die Chance zur Stärkung des Kompetenzstandortes Rostock für den Bereich Möbel im Sinne der zentralörtlichen Funktion bei gleichzeitiger Etablierung eines leistungsfähigen Kopplungsstandortes für den Bereich Möbel mit vollumfänglichem Betriebstypenmix. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit zur Übertragung des bestehenden Baurechts am Standort Brinckmansdorf (i.H.v. 10.000 m<sup>2</sup> VKF) auf den deutlich besser geeigneten Standort Schutow.

Die beiden im EHK ausgewiesenen **F-Zentren Gorsdorf und Brinckmansdorf** weisen aufgrund der nicht vorhandenen Prägung durch den Möbele Einzelhandel vergleichsweise **schlechtere Rahmenbedingungen** auf. Das Ziel einer zukunftsfähigen Bündelung/Clusterung von einrichtungsaffinen Nutzungen an einigen wenigen Standorten im Stadtgebiet würde mit der Weiterentwicklung an diesen Standorten nicht erreicht. Bei Ansiedlung eines Wohnkaufhauses an diesen Standorten wären (in Relation zum Standort Schutow) somit geringere Kaufkraftzuflüsse aus dem Umland zu erwarten.

Die **außerhalb des Stadtgebietes gelegenen F-Zentren** sind im Rahmen des Regionalen Einzelhandelskonzeptes als Begrenzungsstandorte klassifiziert worden.

**Möbele Einzelhandelsbezogene Weiterentwicklungen an diesen Standortbereichen sind trotz bestehender Baurechte nicht zu empfehlen:** Eine Ansiedlung/ Erweiterung an diesen Standorten würde den Aussagen der Regionalen Einzelhandelskonzeption sowie den

übergeordneten Entwicklungszielstellungen des Einzelhandelskonzeptes der Hansestadt Rostock diametral entgegenstehen. Eine Ansiedlung von Möbeleinzelhändlern insbesondere an den Standorten Bentwisch und Sievershagen, trägt zu einer weiteren Attraktivierung der dort verorteten peripheren Fachmarkttagglomerationen aus Perspektive der Konsumenten bei und birgt somit ein zusätzliches Gefährdungspotenzial zur Schwächung der Rostocker zentralen Versorgungsbereiche. Zudem würde durch die Lage der Standorte in den Nachbargemeinden ein zusätzliches Abstimmungserfordernis entstehen.

## **Sortimentskonzept für den Möbeleinzelhandel**

Das Sortimentskonzept für den Möbeleinzelhandel bildet (wie das Standortkonzept) ein vorgelagertes Prüfkriterium anhand dessen die Verkaufsflächenanteile möbelmarkttypischer Randsortimente für die jeweiligen Betriebstypen des Möbeleinzelhandels abgeleitet werden können. Im Rahmen des Branchenkonzeptes wurden hier „**Entwicklungsregeln**“ abgeleitet, die grundsätzlich bei Weiterentwicklungen im Bereich des Möbeleinzelhandels zu beachten sind. Dies betrifft neben dem Standort insbesondere auch den **Umgang mit zentrenrelevanten Randsortimenten. Aufgrund der potenziell zentrenschädigenden Wirkung empfiehlt sich demnach ein sehr gewissenhafter Umgang. Die Verträglichkeit geplanter Randsortimente für die zentralen Versorgungsbereiche sollte im Ansiedlungsfall überprüft werden.** Dabei sollte neben dem absolutem Umfang der zentrenrelevanten Randsortimente auch eine verträgliche Dimensionierung der einzelnen zentrenrelevanten Randsortimente absatzwirtschaftlich/städtebaulich hergeleitet und begründet werden.

## **Herleitung eines verträglichen Sortiments- und Verkaufsflächenumfangs für eine Wohnkaufhausansiedlung im Schutow**

Eine entsprechende Herleitung der verträglichen Dimensionierung zentrenrelevanter Randsortimente wurde in der Langfassung für ein in der Diskussion stehendes Wohnkaufhaus in Schutow exemplarisch vorgenommen. Die Werte wurden einerseits anhand der damit potenziell abgeleiteten absatzwirtschaftlichen Umsatzumverteilungen gegenüber den Rostocker Zentren und den damit verbundenen städtebaulichen Auswirkungen ermittelt.<sup>3</sup> Die Analyse berücksichtigt andererseits neben den rein absatzwirtschaftlichen Kennwerten auch eine genaue städtebauliche Analyse der zentralen Versorgungsbereiche (A und B-Zentren). Insofern spielten auch Aspekte wie Verkaufsflächenrelation, Angebotsqualität etc. eine Rolle bei der Bewertung und Ableitung eines verträglichen Verkaufsflächenrahmens.

Somit wurde nicht nur eine quantitative Zielgröße im Sinne eines Maximalwertes ermittelt, sondern insbesondere eine „städtebaulich sinnvolle“ Größenordnung abgeleitet. Die ermittelten Verkaufsflächenobergrenzen für einzelne Randsortimente sind somit als bindend anzusehen und können die Grundlage für ein potenziell anstehendes Bauleitplanverfahren für die Ansiedlung eines Wohnkaufhauses in Schutow bilden.

---

<sup>3</sup> Zielgröße: die durch eine Wohnkaufhausansiedlung potentiell initiierten Umsatzumverteilungen sollten nicht einen Schwellenwert von mehr als 7 % der Umsätze in den zentralen Versorgungsbereichen überschreiten.

**Tabelle 2:**        **Abgeleitete Verkaufsflächenobergrenzen für die betrachteten Randsortimente eines Wohnkaufhauses**

	<b>Verkaufsflächenumfang in m²</b>
Glas/ Porzellan/ Keramik/ Hausrat/ Einrichtungszubehör	<b>1.100</b>
Kunstgewerbe und Antiquitäten, Bilder	<b>400</b>
Elektrokleingeräte	<b>200</b>
Heimtextilien / Haus-/ Tischwäsche	<b>600</b>
Bettwaren (Bettwäsche etc.)	<b>300</b>
<i>Leuchten/ Lampen</i>	<i><b>2.000</b></i>

Quellen: Eigene Darstellung

Vertreter der IHK zu Rostock, des Einzelhandelsverbandes Nord e.V., des City-Kreises e.V., des Unternehmerverbandes Rostock-Mittleres Mecklenburg e.V., der Landesraumplanung und des Amtes für Stadtentwicklung, Stadtplanung und Wirtschaft haben als Arbeitsgruppe „Einzelhandel“ die Erarbeitung des Branchenkonzeptes Möbel begleitet.

Das Ergebnis des Konzeptes wird von der IHK zu Rostock, dem Einzelhandelsverband und dem City Kreis zum Teil kritisch gesehen. Zwar wird grundsätzlich eine Möbelmarktsiedlung in der Hansestadt Rostock positiv bewertet, jedoch bestehen zur Gesamtverkaufsflächengröße und insbesondere zum Anteil der innenstadtrelevanten Sortimente große Bedenken. Der Kaufkraftabfluss und die Verlagerung der Kundenströme aus der Innenstadt und den zentralen Versorgungsbereichen stehen hierbei im Vordergrund. (Anlage 1-3)

Der Unternehmerverband, die Landesplanung und die Stadtverwaltung der Hansestadt Rostock sehen in der Ansiedlung eines Wohnkaufhauses mit den gutachterlich als verträglich ermittelten Verkaufsflächenobergrenzen eine weitere Stärkung des Oberzentrums Rostock. Da die 2000 m² für Leuchten/ Lampen zukünftig mit der Überarbeitung der Sortimentsliste im Rahmen der Erarbeitung eines neuen Einzelhandelskonzeptes für die Hansestadt Rostock möglicherweise nicht mehr als innenstadtrelevant angesehen werden, handelt es sich lediglich um 2.600 m² klassische innenstadtrelevante Möbelmarktrandsortimente, die der Gutachter insbesondere für die Rostocker Innenstadt, aber auch für die relevanten zentralen Versorgungsbereiche, als verträglich herleitet. Diese Einschätzung wird von den o. g. Arbeitsgruppenmitgliedern geteilt und würde in das anschließende vorhabenbezogene Bebauungsplanverfahren, als Grundlage für die Entwicklung am Standort Schutow, einfließen. (Anlage 4-5) Erst mit diesem gesonderten Verfahren erlangt das Vorhaben „Möbelkaufhaus“ verbindliches Baurecht, über das die Bürgerschaft mit dem Satzungsbeschluss entscheidet. Damit wird die Planungshoheit der Hansestadt Rostock durch dieses Konzept nicht berührt.

Jede weitere Ansiedlung in Schutow wäre eine Einzelfallentscheidung und durch die Rostocker Bürgerschaft gesondert zu beschließen.

**Finanzielle Auswirkungen:**

- keine

Bezug zum Haushaltssicherungskonzept:

- keiner

Roland Methling

**Anlagen:**

Branchenkonzept Möbel (Anlage 6)

Stellungnahmen (Anlagen 1 - 5)

**Betr.: Branchenkonzept Möbel für die Hansestadt Rostock/Ansiedlung eines Wohnkaufhauses in Rostock-Schutow**

Das Branchenkonzept Möbel formuliert eingangs als grundsätzliches Ziel, bei künftigen Ansiedlungen von Möbel- und Einrichtungshäusern in der Hansestadt Rostock bestehende Strukturen nicht zu gefährden und eine zeitgemäße Möbeleinzelhandelslandschaft im Oberzentrum unter Berücksichtigung der Entwicklung in den Umlandgemeinden darzustellen. Bei einer möglichen Ansiedlung eines zusätzlichen Wohnkaufhauses in der Hansestadt Rostock sieht der beauftragte Gutachter Chancen, aber auch – aus IHK-Sicht erhebliche - Risiken. Die Erarbeitung des Branchenkonzeptes (wie auch ergänzende Untersuchungen/Betrachtungen durch den beauftragten Gutachter) wurden durch einen Arbeitskreis begleitet, in dem auch die IHK zu Rostock (IHK) vertreten ist. Zu verschiedenen Punkten des Konzeptes konnte kein abschließender Konsens erzielt werden: einzelne vom Gutachter getroffenen Abwägungen werden insofern von der IHK weiterhin kritisch gesehen und dementsprechend nicht geteilt.

I. Die IHK hat und wird sich immer für freien, aber fairen Wettbewerb aussprechen, d.h. bei anbieterneutraler Betrachtung geht es nicht um den Ausschluss möglicher Konkurrenz. Unter der Voraussetzung, dass die Ansiedlung eines Wohnkaufhauses – bezogen auf das Kernsortiment Möbel – im Oberzentrum Rostock städtebaulich verträglich dargestellt werden kann, bestünden insofern grundsätzlich keine Bedenken.

Für die Ansiedlung eines weiteren Wohnkaufhauses überwiegen aus gutachterlicher Sicht die Chancen (Stärkung des Oberzentrums Rostock, Profilierung Möbelstandort Rostock in der Konsumentenwahrnehmung, Rückgewinnung von in das Umland heute abfließender Kaufkraft) die ermittelten Risiken (Beschleunigung des Strukturwandels im Möbeleinzelhandel, mögliche Betriebsaufgabe einzelner – konventioneller – Anbieter, Stärkung peripherer Standorte). Die IHK bewertet dies jedoch genau entgegengesetzt: die Risiken wiegen schwerer als die (vermeintlichen) Chancen.

Der Stadt-Umland-Raum Rostock weist nach Einschätzung des Gutachters im Möbeleinzelhandel schon heute eine hohe Versorgungsdichte auf, die mit einer sehr hohen Kaufkraftabschöpfung einhergeht (diese dürfte bezogen auf die Stadt und ihr näheres Umland den gutachterlichen Ergebnissen folgend kaum zu steigern sein). Die Kunden nehmen nach Überzeugung der IHK die Stadt Rostock und ihre unmittelbaren Nachbargemeinden als einen Einzelhandelsstandort wahr. Daher greift die Betrachtung, soweit sie auch vom Gutachter auf das Stadtgebiet bzw. städtische Interessen fokussiert wird, angesichts der heutigen Einzelhandelsstandorte und Flächenverteilungen (die zudem in den Nachbargemeinden zurückliegend im Wesentlichen mit Zustimmung der Hansestadt Rostock zustande gekommen sind) zu kurz. Das Einzelhandelskonzept der Hansestadt Rostock berücksichtigt z.B. das Hansecenter Bentwisch als peripheren Fachmarktstandort, der funktional dem Rostocker Einzelhandel zugehörig ist. In Folge der IKEA-Ansiedlung in Rostock wurde im Jahr 2008 einer Erweiterung der Verkaufsfläche zugestimmt, um eine „Funktionsschwächung“ des Wohnkaufhauses Höffner in der Nachbargemeinde Bentwisch zu vermeiden.

Nach gutachterliche Einschätzung würde die Ansiedlung eines weiteren Wohnkaufhauses in der Hansestadt Rostock im Jahr 2022 bei diesem Betriebstyp zu einem Kaufkraftzuwachs von 14,3 Mio. Euro führen („netto“ jedoch, da andere Anbieter Umsätze verlieren werden, nur ein Kaufkraftzufluss (Möbel) von 9,8 Mio Euro p.a.). Entgegen der Einschätzung des Gutachters hält die IHK diese Größenordnung nicht für „nennenswert“, denn es sollte offensichtlich sein, dass diese Größenordnung nicht ausreichend sein kann, den vom

Gutachter auf max. ca. 16.000 qm Verkaufsfläche bezifferten verdrängungsfreien Expansionsrahmen, geschweige denn die vom Gutachter mit 24.000 – 32.000 qm als heute marktgerechte Größenordnung für ein Wohnkaufhaus bezifferte Möbelverkaufsfläche betriebswirtschaftlich auskömmlich darzustellen. Der Gutachter stellt daher zu recht heraus, dass – je größer die Fläche einer Ansiedlung wäre umso ausgeprägter – im Möbeleinzelhandel sowohl im SUR wie auch in Rostock selbst mit „mehr als unerheblichen Auswirkungen zu Lasten bestehender Anbieter“ zu rechnen sei und Betriebsaufgaben nicht ausgeschlossen werden können. Berücksichtigt man bestehende Baurechte, verringert sich der verdrängungsfrei mögliche Expansionsrahmen beträchtlich (dass bestehende Baurechte bislang nicht genutzt worden sind, kann auch Indiz für eine bereits gegebene Marktsättigung sein). Der Gutachter hält insoweit eine städtebauliche bzw. raumordnerische Auswirkungsanalyse für erforderlich, die das Branchenkonzept nicht ersetzen kann. Die Frage möglicher Nachnutzungen, die städtebaulich relevant sein können, bleibt – ob im Umland oder in der Hansestadt selbst – offen im Raum stehen.

Insgesamt wird für die IHK mit der Ansiedlung eines weiteren Wohnkaufhauses das Risiko eines ruinösen Wettbewerbs im Rostocker Möbeleinzelhandel nicht auszuschließen sein – dies auch vor dem Hintergrund des demografischen Wandels und der zunehmenden Bedeutung des Online-Handels gerade auch im Möbeleinzelhandel. Beide Faktoren sind nach Einschätzung der IHK (so auch dem Gutachter mitgeteilt) im Branchenkonzept hinsichtlich ihrer Auswirkungen unterzeichnet dargestellt. Nach der aktualisierten 4. Landesprognose der Landesregierung zur Bevölkerungsentwicklung in M-V vom Dezember 2012 (der Gutachter verwendet Prognosedaten aus dem Jahr 2008) ist im relevanten Einzugsgebiet insgesamt von einem höheren Bevölkerungsrückgang auszugehen. Nach der Branchenstudie „Möbel Online 2013“ des Instituts für Handelsforschung (IfH, Köln) gewinnt der Online-Handel im Möbelsegment erheblich an Bedeutung. Der Online-Anteil ist hier zwar noch unterdurchschnittlich, dies steht für das IfH aber dafür, dass ein Ende des Wachstums noch lange nicht erreicht sei und erhebliches Potenzial bestünde. Und auch aus Konsumentensicht – so das IfH – stellt der Online-Möbelkauf eine echte Alternative zum stationären Möbelhandel dar.

II. Die IHK steht für eine Stärkung bzw. den Schutz der Innenstadtlagen resp. der zentralen Versorgungsbereiche (ZVB). Im Bereich der Möbelmitnahmemärkte/Wohnkaufhäuser muss von einem relativ hohen Anteil zentrenrelevanter Randsortimente ausgegangen werden. Angesichts sinkender/geringer Flächenproduktivitäten im Kernsortiment Möbel ist bei den Anbietern (so auch zutreffend vom Gutachter ausgeführt) aus betriebswirtschaftlichen Gründen eine Erweiterung der Randsortimente selbst wie auch der Verkaufsflächen für Randsortimente zu beobachten. Auch wenn der Standort Rostock-Schutow innerhalb der Stadtgrenzen liegt, so ist er bezogen auf die A-Zentren Innenstadt und Warnemünde sowie auf einzelne ZVB nach Auffassung der IHK gleichwohl als peripherer, städtebaulich nicht integrierter Standort zu werten.

In Ergänzung zum Branchenkonzept sind vom Gutachter für ein Wohnkaufhaus in Rostock-Schutow mögliche Randsortimente und deren Verkaufsflächengrößen hinsichtlich ihrer Zentrenverträglichkeit ermittelt worden (*hierzu nimmt die IHK mit Bedauern zur Kenntnis, dass entgegen der Zusage, die zugleich auch nicht im Protokoll festgehalten ist, anlässlich der Ergebnispräsentation am 16. Dezember 2014 keine Erhebungsdaten übermittelt werden*). Wenn auch die Methodik nachvollziehbar erscheinen kann, so kann dennoch für die IHK die Besorgnis, dass zentrale Lagen (insbesondere die Innenstadt) in diesem Rahmen nicht gefährdet würden, nicht ausgeräumt werden. Der Gutachter verweist selbst auf empirische Ergebnisse, nach denen davon ausgegangen werden muss, dass in einem Wohnkaufhaus insbesondere Randsortimente von den Kunden nachgefragt würden. Ca. Zweidrittel der Kunden, die Randsortimente erwerben, wohnen danach in einem geringen Entfernungsradius, der für Rostock bei ca. 20 Minuten Fahrzeit um den Vorhabenstandort liegen dürfte. Daher geht die IHK davon aus, dass hauptsächlich Kunden aus Rostock und

dem (nahen) Umland angesprochen würden, was insbesondere für die Kundenfrequenz in der Rostocker Innenstadt negativ und im Zusammenspiel mit dem zum Vorhabenstandort quasi benachbarten Ostseepark in Sievershagen (auch aufgrund dessen schon heute hoher Angebotsattraktivität) hingegen positiv wirken würde – was nicht gewollt sein kann. Die „Lebenswirklichkeit“ zeigt zudem, dass eine planungsrechtliche Festsetzung von Randsortimenten und deren zulässigen Flächenanteilen häufig nicht eingehalten wird, da es i.d.R. keine Kontrolle bzw. Sanktionierung gibt. So waren z.B. für das Wohnkaufhaus in der Nachbargemeinde Bentwisch im ursprünglichen B-Plan lediglich 1.300 qm Verkaufsfläche für Randsortimente genehmigt, die mit tatsächlich weit über 5.000 qm spätestens im Jahr 2008 ermittelt und im Zuge einer B-Planänderung nachträglich formal „legalisiert“ wurden. In diesem Zusammenhang sei auch auf die jüngst von den Städten Halle, Leipzig und Merseburg abgelehnte Erweiterung eines Möbelhauses (Höffner, Günthersdorf) hingewiesen, die Schäden für ihre Innenstädte fürchten (Abzug von Kunden, damit Verödung der Innenstädte), weil die Angebotspalette an zentrenrelevanten Artikeln in Möbelhäusern in den vergangenen Jahren ausgeweitet worden sei und Zweifel bestünden, ob festgesetzte Flächen für zentrenrelevante Sortimente überprüft würden (Mitteldeutsche Zeitung vom 7. Januar 2015).

Jedwede Verkaufsflächen mit zentrenrelevanten (Rand-)Sortimenten in Rostock-Schutow gefährden, da Kundenströme umgelenkt werden, nach Überzeugung der IHK die Attraktivität und Angebotsvielfalt in der Rostocker Innenstadt, in Warnemünde und einzelnen ZVB – gerade auch weil notwendige Entwicklungsperspektiven (= weitere Investitionen) in diese Standorte mit hoher Wahrscheinlichkeit beeinträchtigt werden. Es besteht hier für die IHK insofern die sicher nicht unbegründete Sorge (z.B. Standortfrage „Decathlon“, nachdem möglicher Standort „Werftdreieck“ nunmehr anderweitig genutzt werden soll), dass sich Rostock-Schutow – offen oder schleichend – zu einem heute noch vermeidbaren Wettbewerbsstandort zu den zentralen Lagen in Rostock „auswachsen“ kann.

III. Für ein Wohnkaufhaus in Rostock-Schutow besteht ein konkretes Ansiedlungsbegehren, dessen Umsetzung nach Überzeugung der IHK zu einer marktbeherrschenden Stellung eines Anbieters im Rostocker Möbele Einzelhandel (einschl. SUR) und damit einer „Monokultur“ – statt bestehender Angebotsvielfalt – führen würde. Die IHK wird daher ihre Bedenken im Dialog mit den Gremien und Institutionen der Hansestadt Rostock wie auch der Öffentlichkeit weiterhin formulieren.

IHK zu Rostock

Geschäftsbereich Handel, Dienstleistungen, Tourismus, Außenwirtschaft, Europa

Leiter des Geschäftsbereichs

gez. Peter Volkmann



## **Stellungnahme des EHV Nord zum Standort Schutow**

Ansiedlung der Unternehmen Möbel-Kraft, Sconto und Decathlon am vorgenannten Standort

Sehr geehrte Damen und Herren,

auf Vereinbarung in der AG Einzelhandel nehmen wir Stellung zu den o.g. Ansiedlungsvorhaben in der Hansestadt Rostock.

Auch wir unterstützen grundsätzlich die Ansiedlung von Unternehmen auf dem Gebiet der Hansestadt Rostock, soweit sie nach städtebaulichen Kriterien verträglich mit den zentralen Versorgungsbereichen entwickelt werden. Hierbei bleibt festzuhalten, dass wir die Ansiedlung von Möbelhäusern befürworten, solange die gutachterliche Größenempfehlung zur Gesamtfläche nicht überschritten wird.

Die Ansiedlung der genannten Möbelhäuser mitsamt den zentrenrelevanten Nebensortimenten sowie von Decathlon mit zentrenrelevantem Sortiment sehen wir kritisch aufgrund der Nähe der zu entwickelnden Fläche zur Agglomeration Sievershagen.

Mit den Vorhaben nehmen die Auswirkungen auf das traditionelle Einzelhandelsnetz zu. Vollzieht sich ein solcher Vorgang an der Peripherie, an nicht integrierten Standorten – wie im vorliegenden Fall –, besteht die Gefahr, dass mit steigender Gesamtverkaufsfläche sich Standortvorteile für immer neue Anbieter bilden. Damit entsteht ein Gebiet, das über eine eigene, extrem hohe Einzelhandelszentralität verfügt, die sich tendenziell selbst verstärkt. Der Standort Schutow ist in einem Gutachten der Gesellschaft Dr. Lademann & Partner (März 2010) unter städtebaulichen Kriterien als am ungeeignetsten von fünf untersuchten Standorten in den Punkten Mikrostandort, Verkehr und Einbindung in das Zentralsystem eingestuft worden. Auch führt das Gutachten aus:

„Aus städtebaulicher bzw. stadtentwicklungspolitischer Sicht der Hansestadt Rostock ist es zu vermeiden, dass die Einzelhandelsagglomerationen in Sievershagen und Rostock-Schutow mittel- bis langfristig miteinander verschmelzen.“

Nach dem vorgesehenen Baufeld wird aber genau diese Verschmelzung beider Agglomerationen zur Tatsache. Die hieraus resultierende Kaufkraftverschiebung insbesondere aus dem Nordwesten der Hansestadt vom Zentrum in Richtung Schutow-Sievershagen erachten wir für den zentralen Versorgungsbereich der Innenstadt Rostock als sehr kritisch. Eine gutachterliche Betrachtung zu diesen Kaufkraftverschiebungen unter der Berücksichtigung der Ansiedlungen Möbel Kraft und Decathlon steht ebenso aus, wie ein Entwicklungskonzept für den Standort Schutow insgesamt.

Unsere vorgenannten Bedenken sind zudem vor dem Hintergrund des aktuellen Strukturwandels im Einzelhandel zu sehen, der durch den wachsenden Anteil des Online-Handels stattfindet. Letzterer wirkt im Zusammenhang mit wachsenden Verkaufsflächen wie ein Brandbeschleuniger und sollte dazu führen, mit neuen Ansiedlungsentscheidungen noch sensibler und verantwortungsbewusster umzugehen. Gerade die Innenstädte stehen vor großen Herausforderungen.

Möge die Bürgerschaft vor diesem Hintergrund zu einer Entscheidung kommen, die sich insgesamt positiv auf die Entwicklung der Hansestadt auswirkt und den Standorten Groter Pohl, Neu-Hinrichsdorf, Brinckmannsdorf, Glatzer Aal und Nordkante Neuer Markt noch Entwicklungsperspektiven lässt.

Kay-Uwe Teetz

Geschäftsführung

**Die Entscheidung pro oder contra Schutow ist eine strukturpolitische Grundsatzentscheidung mit weitreichenden Folgen!**

Soll die Innenstadt gestärkt werden oder wollen wir eine neue Einkaufskultur vor den Toren der Stadt.

**Wie soll die Innenstadt als Zentrum von Tourismus und Kultur ohne funktionierenden Einzelhandel weiter bestehen?**

Nur die Kombination ergab und ergibt eine lebendige Stadt.

**Ziel der vergangenen Jahre war die Verbesserung der Zentralität der Innenstadt!**

Die Einzelhandelsfläche muss von 70.000 qm auf für die Größe der Stadt angemessene 110.000 qm entwickelt werden. (Einzelhandelsgutachten der HRO von 2009)

**Durch das Vorhaben Schutow wird die Zentralität der Innenstadt für alle Branchen deutlich geschwächt!**

**Durch zusätzliche innenstadtrelevante Verkaufsflächen auf der grünen Wiese wird die Besucherfrequenz nach Schutow bzw. Sievershagen verlagert!**

Dies bestreitet nicht einmal das Möbelkonzept der HRO. In diesem wird von einem Einzugsgebiet für innenstadtrelevante Sortimente von 20 km ausgegangen.

Schon jetzt besteht ein Verhältnis zwischen Verkaufsflächen der Innenstadt und der Peripherie von nahezu 1:1.

Wenn hier ein solcher Anfang gemacht wird, ist diese Entwicklung nicht mehr aufzuhalten. Kiel und andere Städte sind ein beredtes Beispiel.

**Investitionen in den noch vorhandenen kleinflächigen Einzelhandel werden unterbleiben!**

Entwicklungspotentiale (Glatter Aal, Nordkante Neuer Markt, Galeria Kaufhof) sind zumindest in Frage gestellt.

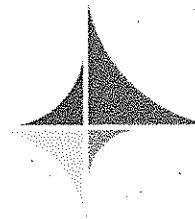
**Rostock hat keine 2. Lage in der Innenstadt!**

Lange Straße und das Gebiet bis in den Stadthafen oder auch die KTV sind hervorragend geeignet, werden sich aber durch die für Schutow geplanten Sortimente nie entwickeln können.

**Einzelhandel, Gastronomie und Hotellerie in der Innenstadt sind in der Summe der größte Arbeitgeber und Steuerzahler der Hansestadt Rostock!**

Mehr Arbeitsplätze und Steuereinnahmen sind angesichts dessen, was in der Innenstadt verloren geht oder nicht entsteht, eine Illusion.

**In den Sonntagsreden der deutschen Politiker wird die Stärkung der Innenstädte immer wieder hervorgehoben. Leider fühlt sich bei Entscheidungen vor Ort dann keiner mehr daran gebunden!**



## **Stellungnahme des Unternehmerverbandes Rostock-Mittleres-Mecklenburg e.V.**

**Geschäftsstelle Rostock**  
Wilhelm-Külz-Platz 4  
18055 Rostock

Telefon: (0381) 24 25-80  
Telefax: (0381) 24 25 818  
info@rostock.uv-mv.de  
www.uv-mv.de

Wie bei jedem komplexen Thema gibt es gute Argumente sowohl pro als auch kontra. Auch hier wird es für die Mitglieder der Rostocker Bürgerschaft also darum gehen, alle Argumente gegeneinander abzuwägen und eine für die Stadt letztendlich positive Entscheidung zu treffen. Dabei darf es aber nicht darum gehen unternehmerische Entscheidungen zu beeinflussen oder vorwegzunehmen bzw. einzelne oder Gruppen von Unternehmern zu bevorzugen oder zu benachteiligen.

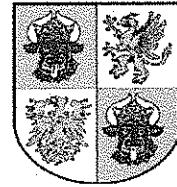
Ein wichtiges Argument der Ansiedlungsgegner ist immer wieder der zu erwartende negative Einfluss auf die Rostocker Innenstadt. Wir haben uns als Unternehmerverband ganz bewusst in eine Arbeitsgruppe beim Amt für Stadtplanung eingebracht und haben gemeinsam mit Vertretern der IHK, des City-Kreises des Einzelhandelsverbandes Nord e.V. die Methodik für die in Auftrag gegebene Studie über den „verträglichen Sortiments- und Verkaufsflächenumfang“ abgestimmt, um genau diesen Einfluss zu minimieren. Diese auf einer umfangreichen Datensammlung basierende Herleitung führt zu der Empfehlung, dem möglichen Investor mit Beschränkungen in diesem Bereich zu beauftragen. Diese Möglichkeit kann die Stadt nutzen!

### **Wir meinen:**

1. Die Hansestadt Rostock sollte sich als Oberzentrum durch Neuansiedlungen weiter stärken und das möglichst in den verschiedensten Branchen.
2. Mit diesem Ziel sollten unternehmerische Aktivitäten unterstützt und nicht behindert werden, zusätzliche Arbeitsplätze und Einnahmen brauchen wir!
3. Den möglichen Einfluss dieser Ansiedlung auf die Rostocker Innenstadt muss man ernst nehmen, aber nicht überbewerten. Insbesondere der Bereich „Randsortimente“ ist untersucht worden und beeinflussbar.
4. Es ist zu erwarten, dass ein großes Möbelhaus zusätzliche Kunden anzieht, die nach ihrem Besuch in Schutow auch einen Abstecher in die Rostocker Innenstadt machen.

Wir hoffen, dass die Mitglieder der Rostocker Bürgerschaft zu einer Entscheidung kommen, die sich insgesamt positiv auf die Entwicklung unserer Stadt auswirkt. Eine Ansiedlung nur wenige Meter von der Stadtgrenze entfernt hätte schließlich die gleiche Auswirkung auf die Innenstadt. In diesem Fall könnte die Stadt aber keine beschränkenden Auflagen erteilen.

**Ministerium für Energie,  
Infrastruktur und Landesentwicklung  
Mecklenburg-Vorpommern**



Ministerium für Energie, Infrastruktur und Landesentwicklung Mecklenburg-Vorpommern,  
19048 Schwerin

Hansestadt Rostock  
Ralph Müller  
AL Stadtentwicklung, Stadtplanung und  
Wirtschaftsförderung  
Holbeinplatz 14  
18060 Rostock

Bearbeiterin: Frau Kunkel  
Telefon: 0385 588-8411  
Telefax: 0385 588-8042  
E-Mail: irmtraud.kunkel  
@em.mv-regierung.de  
Geschäftszeichen: VIII 410-1 - 502  
Datum: 20. März 2015

**Branchenkonzept Möbel für die Hansestadt Rostock**  
Stellungnahme der Obersten Landesplanungsbehörde

Sehr geehrter Herr Müller,

dem nunmehr vorgelegten **Branchenkonzept Möbel** für die HRO geht eine knapp dreijährige Projektgruppenarbeit voraus. Der Erarbeitungsprozess des Branchengutachtens erfolgte von der Ausschreibung bis zur Fertigstellung in enger Zusammenarbeit mit der „**Arbeitsgruppe Einzelhandel**“, in der das Stadtplanungsamt, die IHK Rostock, der Einzelhandelsverband Nord z.V., der Citykreis, der Unternehmerverband und die Oberste Landesplanungsbehörde mitwirkte. Diese bereits seit Jahren in der HRO praktizierte Herangehensweise verfolgt das Ziel, Planungsstrategien der Einzelhandelsentwicklung im Oberzentrum **transparent und konsensorientiert** abzustimmen.

Die Erarbeitung des **Branchenkonzeptes** wurde **erforderlich**, da die Aussagen des am **04.03.2009 durch die Bürgerschaft** beschlossenen Einzelhandelskonzeptes keine hinreichend detaillierte Bewertungsgrundlage für die Ansiedlungsanfragen im Bereich Möbel lieferten.

Vor diesem Hintergrund waren mit dem Branchenkonzept folgende **Kernfragen** zu beantworten: Verträgt das Oberzentrum einen weiteren Möbelmarkt, wenn ja in welcher Betriebsform (Möbelmitnahme, Wohnkaufhaus, Möbeldiscounter, Spezialanbieter etc.) und wenn ja in welcher Größe? Welcher Standort ist unter raumordnerischen, städtebaulichen und wirtschaftlichen Kriterien und Zielstellungen der richtige? Welche Auswirkungen hätte ein „neuer“ Möbelstandort auf die bestehenden Strukturen des Möbeleinzelhandels? Wie muss die Randsortimentsgestaltung dimensioniert werden, um die Innenstadt und weitere relevante Zentrale Versorgungsbereiche in ihrer Funktion nicht zu gefährden? Im Ergebnis soll das Branchenkonzept die **Entscheidungs- und Abwägungsgrundlage** für das weitere Planverfahren (Bauleitplanung) und letztendlich auch für die landesplanerische Beurteilung von Planungen im Bereich Möbel in der HRO sein.

Rostock ist als **größtes Oberzentrum des Landes** prädestiniert für die Ansiedlung eines großen Wohnkaufhauses, für das das Branchengutachten Entwicklungsdefizite nachgewiesen hat.

Hausanschrift:  
Schloßstraße 6 – 8 · 19053 Schwerin

Telefon: 0385 588-0  
Telefax: 0385 588-8099  
E-Mail: poststelle@em.mv-regierung.de  
Internet: www.em.regierung-mv.de

Die **rechnerische Größe des Möbelwohnkaufhauses** liegt je nach Ansatz der Flächenproduktivität zwischen 4.000 und 16.000 m<sup>2</sup> Vfl. Dem gegenüber steht eine wirtschaftliche (unternehmerische) Größe von etwa 30.000 m<sup>2</sup>. Vor dem Hintergrund der Spannweite zwischen rechnerischer und wirtschaftlicher Größe weist der Gutachter darauf hin, dass mit der Ansiedlung eines Möbelwohnkaufhauses in der Wirtschaftlichkeitsgröße, Auswirkungen auf den Möbelwettbewerb zu erwarten sind. Das trifft insbesondere für den betriebsformgleichen Anbieter in Bentwisch zu.

Nach den **Zielen der Raumordnung und Landesplanung** des Landesentwicklungsprogramms (LEP 2005, Programmsatz 4.3.2 (5)) zählt das **Kernsortiment „Möbel“** zu den sog. **nicht zentrenrelevanten Sortimenten**, die auch außerhalb der städtebaulich integrierten Lagen an verkehrlich gut erreichbaren Standorten zulässig sind. Diese Zulässigkeitsvoraussetzungen sind jedoch an die Voraussetzung geknüpft, dass die üblicherweise in einem Möbelwohnkaufhaus geführten **zentrenrelevanten Sortimente** keine negativen Auswirkungen auf die Innenstadtentwicklung haben dürfen. Die Innenstadtverträglichkeit ist zu belegen.

Der im Standortalternativvergleich durch den Gutachter herausgearbeitete **Standort Schutow** entspricht aufgrund seiner verkehrsgünstigen Lage und vor dem Hintergrund fehlender geeigneter Alternativflächen an integrierten Standorten (Innenstadt, Wohngebietslagen etc.) den städtebaulichen und raumordnerischen Entwicklungszielen großflächiger Einzelhandelsvorhaben. Der Standort Schutow wurde im Rahmen der strategischen Stadtentwicklung der HRO bereits seit Jahren bauleitplanerisch für die Ansiedlung von großflächigem Einzelhandel mit nicht zentrenrelevanten Sortimenten „gesichert“. Dieses Entwicklungsziel des Oberzentrums wurde landesplanerisch unterstützt.

Zur vertraglichen „Begrenzung“ der **zentrenrelevanten Randsortimente** im Möbelwohnkaufhaus wurde eine **in M-V neue Methode**, sog. „Rückwärtsberechnung“, gewählt. Diese Herangehensweise erfolgte mit Zustimmung der Bürgerschaft in der Sitzung am 19.03.2014. Die Zentrenverträglichkeitsbetrachtung der Randsortimente bezieht sich dabei auf 6 Sortimentsgruppen (Grundlage Einzelhandelskonzept der HRO vom 4.3.2009) 1. Glas/Porzellan/Keramik/Hausrat, 2. Elektrokleingeräte, 3. Heimtextilien, 4. Kunstgewerbe, Antiquitäten, Bilder, 5. Bettwaren (Bettwäsche etc.) und 6. Leuchten/Lampen (letztere wurden vom IHK-Handelsausschuss für Rostock als nicht zentrenrelevant eingestuft).

Die Im Ergebnis der Untersuchung schlüssig hergeleiteten Obergrößen für die 6 Sortimentsgruppen gilt es im weiteren Bauleitplanverfahren zum Schutz der Innenstadt festzuschreiben. Die Sortimentsgruppe **„Leuchten/Lampen“ stellt mit 2.000 m<sup>2</sup>Vfl 43, 5 Prozent** des Gesamtrahmens der zentrenvertraglichen Randsortimente dar.

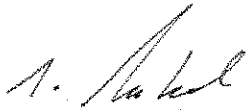
Es sei an dieser Stelle angemerkt, dass diese Sortimentsgruppe Leuchten/Lampen in der HRO (noch) als zentrenrelevant eingestuft wird, es in der vergleichenden Praxis kaum eine Stadt in MV gibt, in der das der Fall ist. Auch die im Rahmen der Fortschreibung des Landesentwicklungsprogramms, Kapitel „Großflächiger Einzelhandel“ in der Begründung verankerte Auflistung der zentrenrelevanten Kernsortimente enthält die Sortimentsgruppe Lampen/leuchten nicht mehr. Insofern stellt die vom Gutachter hergeleitete „Rostocker Randsortimentsgestaltung“ für ein Möbelwohnkaufhaus auch in diesem Punkt eine „worst case“ Variante dar (gleiches gilt für die in Ansatz gebrachte 7 % Regelung, die deutlich unter der „ausgeklagten“ 10 % Umsatzverteilungsregelung liegt).

**Zusammenfassung:**

Das vorliegende Branchenkonzept ist nachvollziehbar und in sich schlüssig hergeleitet. Es bietet hinreichende Argumente für die weiteren Entscheidungen. Das Branchenkonzept findet landesplanerische Zustimmung.

Mit freundlichen Grüßen

im Auftrag



Irmtraud Kunkel

# Branchenkonzept Möbel für die Hansestadt Rostock

- Ergänzter Endbericht -

22. Oktober 2014



Auftragnehmer

**Stadt + Handel**

Stadt + Handel

Dipl.-Ing.e Beckmann und Föhrer GbR

Hörder Hafenstraße 11  
44263 Dortmund

Tel. 0 231. 8 62 68 90  
Fax. 0 231. 8 62 68 91

Beiertheimer Allee 22  
76137 Karlsruhe

Tel. 0 721. 14 51 22 62  
Fax. 0 721. 14 51 22 63

Markt 9  
04109 Leipzig

Tel. 0 341. 92 72 39 42  
Tel. 0 341. 92 72 39 43

info@stadt-handel.de  
www.stadt-handel.de

**Verfasser:**

Dipl.-Geogr. Steffen Böttger  
Dipl.-Ing. Marc Föhrer

**Leipzig, Oktober 2014**

Abbildungen Titelblatt: Hansestadt Rostock



## Inhalt

Inhalt	i
Abkürzungsverzeichnis	iii
<b>1 Einführung und Ergebnisübersicht</b>	<b>1</b>
<b>2 Rechtliche Rahmenvorgaben</b>	<b>3</b>
2.1 Rechtliche Einordnung eines Branchenkonzepts	3
2.2 Landesrechtliche und regionalplanerische Rahmenvorgaben	3
<b>3 Methodik</b>	<b>6</b>
<b>4 Markt- und Standortanalyse</b>	<b>9</b>
4.1 Trends im Möbeleinzelhandel	9
4.2 Räumliche und sozioökonomische Rahmenbedingungen	15
4.3 Angebotsanalyse	16
4.4 Markteinzugsgebiet des Rostocker Möbeleinzelhandels	20
4.5 Marktpotenzial und Marktanteile des Rostocker Möbeleinzelhandels	23
4.6 Umsatz und Zentralität des Rostocker Möbeleinzelhandels	25
4.7 Benchmark mit anderen Oberzentren	26
4.8 Zwischenfazit: Handlungsbedarf zur Fortentwicklung der Einzelhandelssituation in Rostock	27
<b>5 Absatzwirtschaftliche Entwicklungspotenziale</b>	<b>31</b>
5.1 Absatzwirtschaftliche Entwicklungspotenziale	31
5.1.1 Vorbemerkungen zu den ermittelten Entwicklungspotenzialen	31
5.1.2 Methodik und Berechnung	32
5.2 Zusätzliche Absatzwirtschaftliche Entwicklungspotenziale	35
<b>6 Bewertung der Konsequenzen unterschiedlicher Ansätze zur Weiterentwicklung im Wohnkaufhausbereich</b>	<b>39</b>
<b>7 Räumlich-funktionales Steuerungskonzept</b>	<b>45</b>
7.1 Standortkonzept für den Möbeleinzelhandel	45
7.2 Sortimentskonzept für den Möbeleinzelhandel	50
7.3 Zusammenfassung der räumlich-funktionalen Steuerungsgrundlagen für den Bereich Einrichtungsbedarf	53
<b>8 Herleitung eines verträglichen Sortiments- und Verkaufsflächenumfangs für eine Wohnkaufhausansiedlung im Schutow</b>	<b>56</b>
8.1 Kurzcharakterisierung der betrachteten A- und B-Zentren	58

8.2	Angebotsanalyse der Randsortimente des Möbeleinzelhandels	64
8.3	Sortimentsspezifische Ableitung von Randsortimentsverkaufsflächenobergrenzen eines Wohnkaufhauses	66
8.3.1	GPK/ Hausrat/ Einrichtungszubehör, Kunstgewerbe und Antiquitäten, Bilder	66
8.3.2	Elektrokleingeräte	70
8.3.3	Heimtextilien/ Haus-/ Tischwäsche	72
8.3.4	Bettwaren (Bettwäsche etc.)	74
8.3.5	Leuchten/ Lampen	76
8.4	Zusammenfassung der Ergebnisse	78
<b>9</b>	<b>Zusammenfassende Bewertung und Empfehlungen</b>	<b>80</b>
<b>Anhang</b>		<b>I</b>
	Differenzierte Darstellung der Möbelanbieter nach Betriebstypen	I
	Differenzierte Darstellung der Möbelmärkte des Stadt-Umland-Raums Rostock nach Betriebstypen	VII
	Untersuchungsrelevante Randsortimenten eines Wohnkaufhauses in den A- und B-Zentren	IX
	<b>Literatur- und Quellenverzeichnis</b>	<b>XIII</b>
	<b>Abbildungsverzeichnis</b>	<b>XV</b>
	<b>Tabellenverzeichnis</b>	<b>XVII</b>
	<b>Glossar</b>	<b>XIX</b>

## Abkürzungsverzeichnis

A .....	Autobahn
Abs. ....	Absatz
B .....	Bundesstraße
BauGB .....	Baugesetzbuch
BauNVO .....	Baunutzungsverordnung
B-Plan .....	Bebauungsplan
BVerwG .....	Bundesverwaltungsgericht
bzw. ....	beziehungsweise
d. h. ....	das heißt
etc. ....	et cetera
EH.....	Einzelhandel
EW .....	Einwohner
f. ....	folgende
ggf. ....	gegebenenfalls
GPK .....	Warengruppe Glas/Porzellan/Keramik
i. d. R. ....	in der Regel
insb. ....	insbesondere
Kap. ....	Kapitel
Km .....	Kilometer
KK .....	Kaufkraft
LEPro MV .....	Landesentwicklungsprogramm Mecklenburg-Vorpommern
m <sup>2</sup> .....	Quadratmeter
Mio. ....	Millionen
MIV .....	motorisierter Individualverkehr
Mrd. ....	Milliarden
MV.....	Mecklenburg-Vorpommern
Nr. ....	Nummer
NV .....	Nahversorgung
ÖPNV .....	öffentlicher Personennahverkehr
rd. ....	rund
S. ....	Seite
sog. ....	sogenannt
u. a. ....	unter anderem
vgl. ....	vergleiche

VKF ..... Verkaufsfläche

z. B. ..... zum Beispiel

## 1 Einführung und Ergebnisübersicht

Der Einzelhandel unterliegt seit Jahren einer deutlichen Dynamik mit erheblichen Auswirkungen auf städtische Strukturen und Funktionen. Den betriebswirtschaftlich bedingten Entwicklungen stehen raumordnerische und städtebauliche Zielvorstellungen auf Basis gesetzlicher Grundlagen verschiedener räumlicher Ebenen und aufgrund politischer Beschlüsse gegenüber, die mit den Vorstellungen der Einzelhandelsanbieter sowie von Investoren in Einklang zu bringen sind. Die einzelhandelsbezogenen Steuerungsinstrumente des Bau- und Planungsrechts wurden in den vergangenen Jahren mehrfach modifiziert und den aktuellen Herausforderungen angepasst. Für eine absatzwirtschaftlich und städtebaulich begründete Abwägung wird in einer Vielzahl von ober- und bundesverwaltungsgerichtlichen Entscheidungen und Urteilen die besondere Bedeutung von beschlossenen Einzelhandels- und Zentrenkonzepten hervorgehoben.

Die Hansestadt Rostock verfügt über ein von der Bürgerschaft beschlossenes gesamtstädtisches Einzelhandelsentwicklungskonzept<sup>1</sup>, welches die Grundlage zur Bewertung der städtebaulichen und wirtschaftlichen Verträglichkeit von Einzelhandelsentwicklungen bildet. Das Einzelhandelsentwicklungskonzept beinhaltet u. a. räumlich-funktionale Empfehlungen zur Steuerung der Entwicklung im Möbel- und Einrichtungseinzelhandel. Gerade in diesem Bereich führte der Strukturwandel im Einzelhandel in den vergangenen Jahren zu massiven Umstrukturierungen der Nachfrage-, Anbieter- und Standortstrukturen. So wurde der im Einzelhandelskonzept ausgewiesene Expansionsrahmen rechnerisch bereits überschritten. Nichts desto trotz halten die Ansiedlungsanfragen in der Hansestadt und den Umlandgemeinden weiter an.

Die Hansestadt Rostock beabsichtigt vor diesem Hintergrund, mit dem vorliegenden Branchenkonzept für den Bereich Möbel- und Einrichtungshäuser das bestehende Einzelhandelsentwicklungskonzept sektoral zu vertiefen. Das grundsätzliche Ziel bei der künftigen Ansiedlung von Möbel- und Einrichtungshäusern besteht darin, bestehende Strukturen in ihrer Entwicklung nicht zu gefährden und eine moderne, zeitgemäße Möbeleinzelhandelslandschaft im Oberzentrum unter Berücksichtigung der Entwicklungen in den Umlandgemeinden zu erarbeiten. Dabei soll neben der Ermittlung eines (betriebstypenbezogenen) absatzwirtschaftlich tragfähigen Verkaufsflächenentwicklungsspielraums für die kommenden zehn Jahre auch eine Bewertung von Standorten im Kontext der erforderlichen Standortrahmenbedingungen sowie städtebaulich wünschenswerter Entwicklungen (Verkehrsbündelung, Versiegelung etc.) erfolgen. Darüber hinaus sollen im Rahmen des vorliegenden Branchenkonzeptes einheitliche Bewertungskriterien im Bereich der möbelmarkttypischen Randsortimente für die Bewertung künftiger Ansiedlungen entwickelt werden.

---

<sup>1</sup> Dr. Lademann & Partner (2007): Zentrenkonzept der Hansestadt Rostock; Dr. Lademann & Partner (2007): Perspektiven der Einzelhandelsentwicklung der Hansestadt Rostock bis zum Jahr 2015.

Aufgrund der Tragweite der Empfehlungen und Konzeptbausteine für die künftige Stadtentwicklung wurden die wichtigen Zwischenschritte und die erarbeiteten Empfehlungen nicht allein zwischen dem erstellenden Gutachterbüro und der Verwaltung abgestimmt, sondern in einem breit besetzten begleitenden Arbeitskreis erörtert. Auf diese Weise wurde im Erarbeitungsprozess sichergestellt, dass alle relevanten Aspekte Berücksichtigung finden. Das Branchenkonzept Möbel soll letztlich als Abwägungsgrundlage für städtebaulich-planerische und für einzelhandelsrelevante Fragestellungen in den kommenden Jahren erarbeitet werden und dazu in das Einzelhandelsentwicklungskonzept einfließen.

## **2 Rechtliche Rahmenvorgaben**

Nach einführenden Hinweisen zur rechtlichen Einordnung des vorliegenden Branchenkonzepts werden die ergänzenden landes- und regionalplanerischen Vorgaben nachfolgend skizziert.

### **2.1 Rechtliche Einordnung eines Branchenkonzepts**

Die räumlich-funktionale Steuerung der Einzelhandelsstruktur obliegt der Hoheit der Kommune: durch das Bau- und Planungsrecht ist sie mit Befugnissen ausgestattet, die Standortwahl von Handelsbetrieben im Sinne gesamtstädtisch gewinnbringender Grundsätze zu steuern, ohne jedoch Konkurrenzschutz oder Marktprotektionismus zu betreiben. Durch die kommunale Genehmigungspraxis und Bauleitplanung kann die öffentliche Hand aktiv Einfluss darauf nehmen, den für die Bürger und Besucher interessanten Nutzungsmix der Innenstadt, in Nebenzentren und an Nahversorgungs- und Ergänzungsstandorten dauerhaft zu stabilisieren und auszubauen.

Jede Steuerung von Bauvorhaben mittels Genehmigungsverfahren bzw. der Bauleitplanung bedarf einer aus dem Bauplanungsrecht abgeleiteten, sorgfältig erarbeiteten Begründung. Da die Steuerung im Einzelfall auch eine Untersagung oder eine Einschränkung von Vorhaben bedeuten kann, werden an die Begründung dieses hoheitlichen Handelns bestimmte rechtsstaatliche Anforderungen gestellt. Im Zentrum der kommunalen Steuerungsbemühungen müssen stets raumordnerische oder städtebauliche – also bodenrechtliche – Aspekte stehen, zu denen insbesondere der Schutz zentraler Versorgungsbereiche gehört.

Rechtliche Grundlagen für das vorliegende Branchenkonzept sind die Anforderungen des BauGB, der BauNVO, des Landesentwicklungsprogramms Mecklenburg-Vorpommerns (LEPro MV) in der aktuellen Fassung sowie der aktuellen Rechtsprechung.

Der Bundesgesetzgeber hat mit der Novelle des BauGB zu Beginn des Jahres 2007 den Stellenwert kommunaler Einzelhandelskonzepte im Rahmen der Bauleitplanung weiter gestärkt. Nachdem sie bereits als besonderer Abwägungsbelang in § 1 Abs. 6 Nr. 11 BauGB verankert waren, stellen sie neuerdings auch in § 9 Abs. 2a BauGB (einfache Innenbereichs-Bebauungspläne zur Erhaltung oder Entwicklung zentraler Versorgungsbereiche) eine wesentliche Abwägungsgrundlage dar.

### **2.2 Landesrechtliche und regionalplanerische Rahmenvorgaben**

Eine wichtige Grundlage der kommunalen Einzelhandelssteuerung bilden trotz der kommunalen Planungshoheit die landes- und regionalplanerischen Vorgaben. Die kommunale Bauleitplanung hat deren Ziele und Grundsätze entsprechend der lokalen Gegebenheiten zu beachten bzw. zu berücksichtigen. Im Folgenden sind die für die Entwicklung des Einzelhandels in Rostock wesentlichen Vorgaben des Landesrechts und der Regionalplanung beschrieben.

## Landesraumentwicklungsprogramm Mecklenburg-Vorpommern 2005

Im Landesraumentwicklungsprogramm von Mecklenburg-Vorpommern sind die im Folgenden zusammenfassend dargestellten Ziele zur Ansiedlung großflächiger Einzelhandelsvorhaben formuliert, die bei der Erstellung des Branchenkonzeptes Möbeleinzelhandel für Rostock Beachtung finden müssen:

- **Z 4.3.2 (1)** „Einzelhandelsgroßprojekte im Sinne des § 11 Abs. 3 der BauNVO – hierunter fallen auch Hersteller-Direktverkaufszentren und sonstige neue Betriebsformen des Einzelhandels, die mit diesen in ihren Auswirkungen vergleichbar sind – sind mit Ausnahme von (Satz 7) nur in zentralen Orten zulässig, bei einer Geschossfläche von mehr als 5.000 m<sup>2</sup> nur in Ober- und Mittelzentren.
- **Z 4.3.2 (2)** Neuansiedlungs-, Umnutzungs- oder Erweiterungsvorhaben von Einzelhandelsgroßprojekten sind nur zulässig wenn Größe, Art und Zweckbestimmung in einem angemessenen Verhältnis zu Größe und Versorgungsfunktion des zentralen Ortes stehen und die Auswirkungen des Vorhabens den Verflechtungsbereich des zentralen Ortes nicht wesentlich überschreiten.
- **Z 4.3.2 (3)** Einzelhandelsgroßprojekte dürfen weder die verbrauchernahe Versorgung der nicht motorisierten Bevölkerung noch eine ausgewogene und räumlich funktionsteilig orientierte Entwicklung von Versorgungsschwerpunkten zwischen Innenstadt / Orts- bzw. Wohngebietszentrum und Randlage gefährden.
- **Z 4.3.2 (4)** Einzelhandelsgroßprojekte mit zentrenrelevanten Sortimenten sind nur an städtebaulich integrierten Standorten zulässig. Bei Standortentwicklungen außerhalb der Innenstadt ist nachzuweisen, dass diese die Funktionsentwicklung und Attraktivität der Innenstadt nicht gefährden.
- **Z 4.3.2 (5)** Einzelhandelsgroßprojekte mit nicht zentrenrelevanten Sortimenten sind an teilintegrierten verkehrlich gut erreichbaren Standorten zulässig, wenn diese einen baulichen Zusammenhang mit dem Siedlungsbereich des zentralen Ortes bilden. Zentrenrelevante Randsortimente innerhalb der Großprojekte nach Satz 1 sind zulässig, wenn keine negativen Auswirkungen auf die Innenstadtentwicklung und Nahversorgungsstrukturen zu erwarten sind (Einzelfallprüfung erforderlich). (...)
- **Z 4.3.2 (7)** Im Einzelfall können Einzelhandelsgroßprojekte in den Randbereichen der Stadt-Umland-Räume dann angesiedelt werden, wenn die Ansiedlungsgemeinde mit der Kernstadt intensive funktionale Verflechtungen aufweist, verkehrlich mit Öffentlichem Personennahverkehr gut erreichbar ist und die Entwicklung der Einzelhandelsfunktion der Kernstadt nicht beeinträchtigt. Standortentscheidungen für die Entwicklung von großflächigen Einzelhandelseinrichtungen in Stadt-Umland-Räumen sind auf der Basis interkommunaler Abstimmungen – (regionale Einzelhandelsentwicklungskonzepte) zu treffen.“<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Vgl. Landesraumentwicklungsprogramm Mecklenburg-Vorpommern 2005, S. 37f.



## **Rahmenvorgaben durch das Regionale Einzelhandelsentwicklungskonzept**

Das Einzelhandelsentwicklungskonzept für den Stadt-Umland-Raum Rostock (BBE 2010) übernimmt die im Zentrenkonzept der Hansestadt Rostock formulierten Entwicklungszielstellungen für die zentralen Versorgungsbereiche und Sonderstandorte (F-Zentren) im Stadtgebiet Rostocks und ergänzt diese um übergeordnete Leitlinien der Entwicklung für die Standortbereiche des Umlandes. Im Rahmen der Konzeption werden die außerhalb der Stadtgrenzen gelegenen peripheren Fachmarktzentren (F-Zentren) Sievershagen, Bentwisch und Roggentin als Begrenzungsstandorte ausgewiesen, „deren Ausdehnung im Hinblick auf ausgewogene Versorgungsstrukturen begrenzt werden sollte“.<sup>3</sup>

## **Rahmenvorgaben durch das Einzelhandelsentwicklungskonzept der Hansestadt Rostock**

Neben den zentralen Versorgungsbereichen werden im Zentrenkonzept der Hansestadt Rostock sogenannte F-Zentren als Sonderstandorte des großflächigen Einzelhandels ausgewiesen. Dabei wird zwischen städtischen und peripheren F-Zentren (innerhalb bzw. außerhalb der kommunalen Verwaltungsgrenzen) differenziert, wobei keine konkrete Entwicklungsempfehlung mit diesen Bereichen verknüpft wird.

---

<sup>3</sup> BBE 2009, S. 16

## 3 Methodik

Zur Erfassung und Bewertung der Angebots- und Nachfragesituation sowie der städtebaulichen Standortmerkmale wurden im Rahmen dieses Branchenkonzepts folgende empirische Bausteine zugrunde gelegt und aufeinander abgestimmt:

**Tabelle 1: Übersicht über die verwendeten empirischen Erhebungsbausteine**

Bestandserhebung Möbeleinzelhandel	
<b>Datengrundlage</b>	Erhebung durch Stadt + Handel
<b>Zeitraum</b>	August 2013
<b>Methode</b>	flächendeckende Vollerhebung
<b>Inhalt</b>	Standortdaten, Verkaufsfläche und Haupt- sowie Randsortimente aller Möbeleinzelhändler (Hauptsortiment Möbel), städtebauliche Analyse Darüber hinaus in den A – C Zentren sowie F-Zentren: Verkaufsflächenanteile des Sortiments Möbel von Anbietern mit abweichendem Hauptsortiment

Quelle: Eigene Darstellung.

### Bestandserhebung der Einzelhandelsbetriebe

Die Bestandserhebung der Einzelhandelsbetriebe mit dem Sortimentsschwerpunkt Möbel ist für den Stadt-Umland-Raum Rostock auftragsgemäß flächendeckend durchgeführt worden; es liegt somit eine aktuelle Vollerhebung des Möbeleinzelhandels vor. Ferner wurden an den A-C Zentren sowie den F-Zentren Anbieter mit Möbel-Randsortimenten erfasst und die Bestandsdaten mit bestehenden Datengrundlagen der Industrie- und Handelskammer zu Rostock harmonisiert.<sup>4</sup> Die vom Büro Stadt + Handel durchgeführte Bestandserhebung aktualisiert und ergänzt die teils bereits vorliegenden Daten im Hinblick auf zwei zentrale Messgrößen: Zum einen werden die Warensortimente differenzierter aufgeschlüsselt und ermöglichen so – mit Blick auf die Identifizierung zentrenrelevanter Randsortimente – eine hinreichend konkrete Steuerung des Einzelhandels. Zum anderen werden die Verkaufsflächen der bestehenden Anbieter detailliert erfasst, um die tatsächlichen Angebotsverhältnisse sowohl der Kern- als auch Nebensortimente realitätsnah abbilden zu können. Die aktuelle Rechtsprechung zur Verkaufsflächendefinition des Bundesverwaltungsgerichts<sup>5</sup> vom November 2005 fand dabei Anwendung.

<sup>4</sup> Möbel-Randsortimente wurden außerhalb der benannten Standortbereiche (A-C Zentren, F-Zentren) auftragsgemäß nicht berücksichtigt. In diesem Zusammenhang kann (im Bezug auf die ermittelten Verkaufsflächensummen) jedoch von einem deutlich untergeordneten Verkaufsflächenumfang ausgegangen werden.

<sup>5</sup> Vgl. BVerwG, Urteil 4 C 10.04 vom 24.11.2005

Für die Darstellung der Einzelhandelsbetriebe im Einzugsgebiet des Rostocker Möbeleinzelhandels wurden zudem Daten des Ministeriums für Energie, Infrastruktur und Landesentwicklung des Landes Mecklenburg-Vorpommern ausgewertet und kategorisiert.

### **Nachfrageanalyse**

Für die Darstellung nachfrageseitiger Rahmenbedingungen im Möbeleinzelhandel wurde u. a. auf sekundärstatistische Datengrundlagen der IBH RETAIL CONSULTANTS GmbH (IBH) zurückgegriffen.

### **Bestandsanalyse Städtebau**

Für die Fachmarktzentren und sonstigen bedeutsamen Standorte des Möbeleinzelhandels im Stadt-Umland-Raum Rostock erfolgte eine an den untersuchungsrelevanten Fragestellungen orientierte städtebauliche Analyse. Stärken und Schwächen sämtlicher relevanter Einkaufsstandorte werden dabei herausgestellt. Eine solche städtebaulich-funktional hergeleitete Abgrenzung ist die Basis der zukünftigen räumlichen Steuerung von Einzelhandelsansiedlungen im Möbeleinzelhandel.

### **Analyse Randsortimentsbereich (als Grundlage für das Sortimentskonzept)**

Auf Basis laufender Marktbeobachtungen des Gutachterbüros Stadt + Handel und der Auswertung vorliegender Bestandserfassungen aus dem gesamten Bundesgebiet wurden Spannweiten und übliche Randsortimentsanteile auf Ebene der verschiedenen Betriebstypen des Möbeleinzelhandels abgeleitet. Dabei wurde eine Stichprobengröße von mehr als 200 Referenzmärkten hinsichtlich des Flächenanteils der jeweils angebotenen Randsortimente ausgewertet. Es wurden ausschließlich durch das Gutachterbüro Stadt + Handel eigenständig konzeptionierte bzw. ausgeführte Bestandserhebungen mit einem einheitlichen und an den Gruppen des WZ 2008 orientierten Sortimentsschlüssel zu Grunde gelegt, um eine Vergleichbarkeit der Bestandsdaten untereinander zu gewährleisten. Somit ergibt sich ein detailliertes Abbild der tatsächlichen Angebotsverhältnisse auf Ebene der einzelnen Betriebstypen des Möbeleinzelhandels.

### **Prozessbegleitung durch einen Arbeitskreis**

Neben den laufenden Abstimmungsgesprächen zwischen dem erstellenden Gutachterbüro und der Verwaltung wurde ein prozessbegleitender Arbeitskreis während der Erstellungsphase des Branchenkonzepts eingerichtet. Durch die Einbindung dieses Gremiums konnten die Zwischenschritte mit den im Sinne der Zielstellung der Konzeption relevanten Akteuren diskutiert und erörtert werden. Der Diskussionsverlauf war angesichts der Tragweite der Branchenkonzeption kontrovers. Die während des Prozesses formulierten Beiträge der einzelnen Akteure wurden im Rahmen der Berichtsaufbereitung berücksichtigt. Zu einzelnen Aspekten blieb ein abschließender Konsens im Rahmen des Arbeitskreises offen; hier wurden im Rahmen des Konzeptes gutachterliche Abwägungen vorgenommen. In Teilen spiegeln somit die Konzeptaussagen nicht vollumfänglich die Meinungen einzelner Vertreter der Arbeitsgruppe wider.

Insgesamt tagte der begleitende Arbeitskreis viermal. Vertreter folgender Institutionen wurden zur Teilnahme durch die Stadt Rostock eingeladen:

Für die Verwaltung:

- Hansestadt Rostock, Vertreter des Amtes für Stadtentwicklung, Stadtplanung und Wirtschaft

Für den Einzelhandel und die Region:

- Vertreter des Ministeriums für Energie, Infrastruktur und Landesentwicklung Mecklenburg-Vorpommern
- Vertreter der Industrie- und Handelskammer zu Rostock
- Vertreter des Einzelhandelsverbandes Nord

## 4 Markt- und Standortanalyse

Die Markt- und Standortanalyse besteht einerseits aus der Untersuchung und Bewertung der im Rahmen dieses Branchenkonzepts wichtigen Angebots- und Nachfragedaten, andererseits aus der flankierenden Analyse städtebaulicher Merkmale der bedeutenden Standorte des Möbeleinzelhandels in Rostock. Einführend werden zunächst die wesentlichen Standortrahmenbedingungen erörtert.

### 4.1 Trends im Möbeleinzelhandel

Bevor im Folgenden die konkrete Situation des Möbeleinzelhandels in der Hansestadt Rostock analysiert wird, werden einleitend wichtige Trends der bundesdeutschen Einzelhandelsentwicklung im Möbelsegment skizziert. Dabei handelt es sich um Faktoren, die es bei der Erstellung dieses Konzepts aufgrund ihrer räumlichen und wirtschaftlichen Auswirkungen zu beachten gilt.

Der Einzelhandel im Allgemeinen ist als dynamischer Wirtschaftsbereich zu charakterisieren und unterliegt seit einigen Jahrzehnten einem fortwährenden, dynamischen Veränderungsprozess. Maßgeblich sind dabei Veränderungen sowohl auf der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite, die in einem engen gegenseitigen Wirkungszusammenhang stehen. Viele dieser allgemeinen Entwicklungsprozesse im Einzelhandelssektor können auch auf den Möbeleinzelhandel übertragen werden. Im Sinne einer nachholenden Entwicklung sind die prozessualen Trends in diesem Marktsegment bislang jedoch vergleichsweise gering ausgeprägt und haben erst in der letzten Dekade an Dynamik gewonnen.

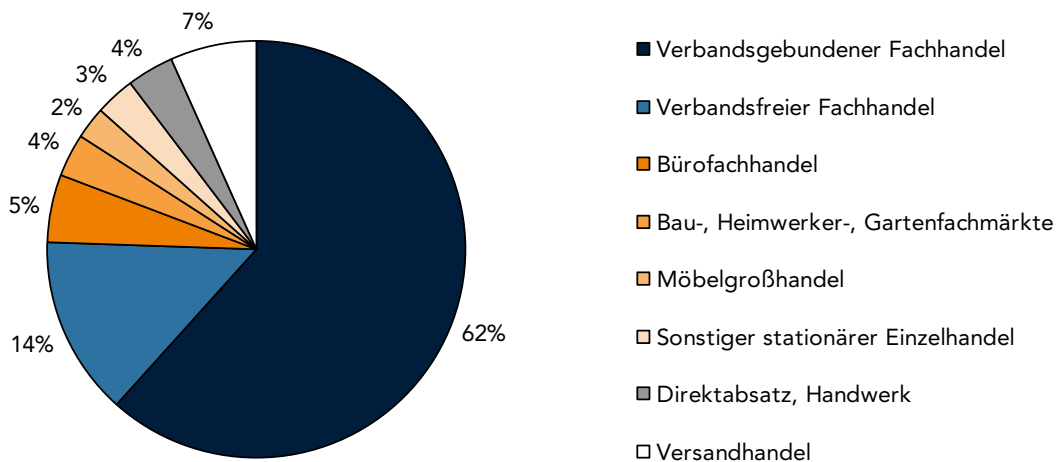
#### **Verkaufsflächenwachstum, Konzentrationstendenzen**

Der Möbeleinzelhandel ist eine typisch mittelständische Branche mit einer großen Bandbreite an Vertriebsformen und -kanälen. Insgesamt sind rd. 80 % der Möbeleinzelhändler in einem Einkaufsverbund organisiert, weswegen auch kleinere Strukturen am Markt existieren können (vgl. Abbildung 1). Aufgrund komplexer Wertschöpfungs- und Lieferketten entfällt somit ein hoher Anteil des Möbeleinzelhandels auf den traditionellen Fachhandel, der mit rd. 78 % der Einzelhandelsbetriebe im Jahre 2010 bislang strukturprägend ist.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Vgl. BVDM 2010, S. 95

Abbildung 1: Anteil der Vertriebswege im Möbel- und Küchenfachhandel am Gesamtumsatz



Quelle: Eigene Darstellung, verändert nach BWB 2011

Zunehmend lassen sich jedoch im Möbele Einzelhandel Konzentrationsprozesse beobachten. Große Einzelhandelsketten expandieren hinsichtlich der Betriebsanzahl und der Verkaufsfläche. So erhöhte sich von 1999 bis 2011 die Verkaufsfläche der Top 30 Unternehmen im deutschen Möbele Einzelhandel um rd. 18 %, von rd. 1,2 Mio. m<sup>2</sup> auf rd. 1,5 Mio. m<sup>2</sup> VKF.<sup>7</sup> Zudem ist eine verstärkte Übernahme und Integration ehemals selbständiger Möbele Einzelhändler zu beobachten. Die anhaltenden Konzentrationsprozesse werden auch zukünftig weiter fortschreiten. So prognostiziert die BBE für die kommende Dekade eine Steigerung der Marktanteile der 25 größten Möbele Einzelhandelsbetriebe um 17 % durch eigene Umsatzsteigerungen sowie Übernahmen und Marktaufgaben anderer Anbieter.

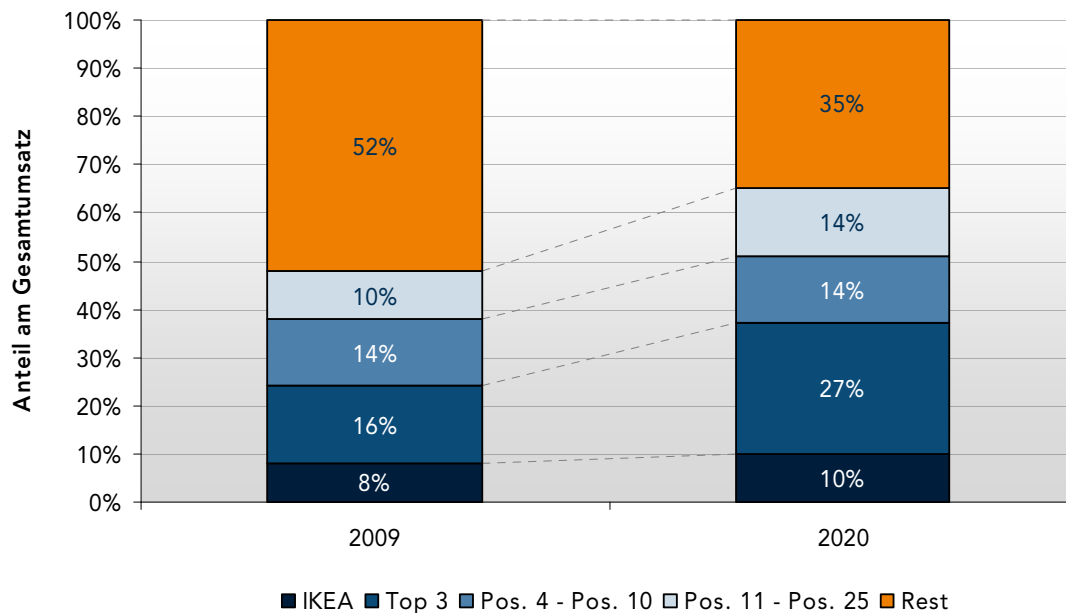
Hinsichtlich der Expansionsdynamik ist auch eine Differenzierung zwischen den Betriebstypen erkennbar. So konnte insbesondere Bereich der Wohnkaufhäuser in den letzten 20 Jahren ein starkes Flächenwachstum verzeichnet werden. Zwischen 1993 und 2003 stieg die Gesamtverkaufsfläche der Wohnkaufhäuser um 53,6 %, zwischen 1993 und 2012 sogar um insgesamt 528 % auf aktuell rd. 5,2 Mio. m<sup>2</sup> VKF in Deutschland. Ebenso wuchs die Anzahl der Märkte von 121 im Jahr 2002 auf 165 im Jahr 2012.<sup>8</sup> Die durchschnittliche Verkaufsfläche ist infolge dieser Prozesse inzwischen auf 34.588 m<sup>2</sup> VKF gestiegen. Die TOP 30 Häuser liegen bei durchschnittlich 48.060 m<sup>2</sup> VKF.<sup>9</sup>

<sup>7</sup> Vgl. EHI 2012

<sup>8</sup> Vgl. Möbel Kultur 2012, S. 3

<sup>9</sup> Vgl. BVDM 2010, S. 71

**Abbildung 2: Prognostizierte Entwicklung der Umsätze im Möbele Einzelhandel**



Quelle: Eigene Darstellung, verändert nach BBE 2011

## Umsatzentwicklung

Das Möbelsortiment zählt zu den konjunkturanfälligsten höherwertigen und langlebigen Gebrauchsgütern. Im Saldo stehen den steigenden Verkaufsflächen der letzten Jahre insgesamt sinkende Umsätze gegenüber. So sind gemäß Berechnungen der BBE Unternehmensberatung die Umsatzvolumina der Branche zwischen 1995 und 2008 nominal um mehr als 20 % gesunken.<sup>10</sup>

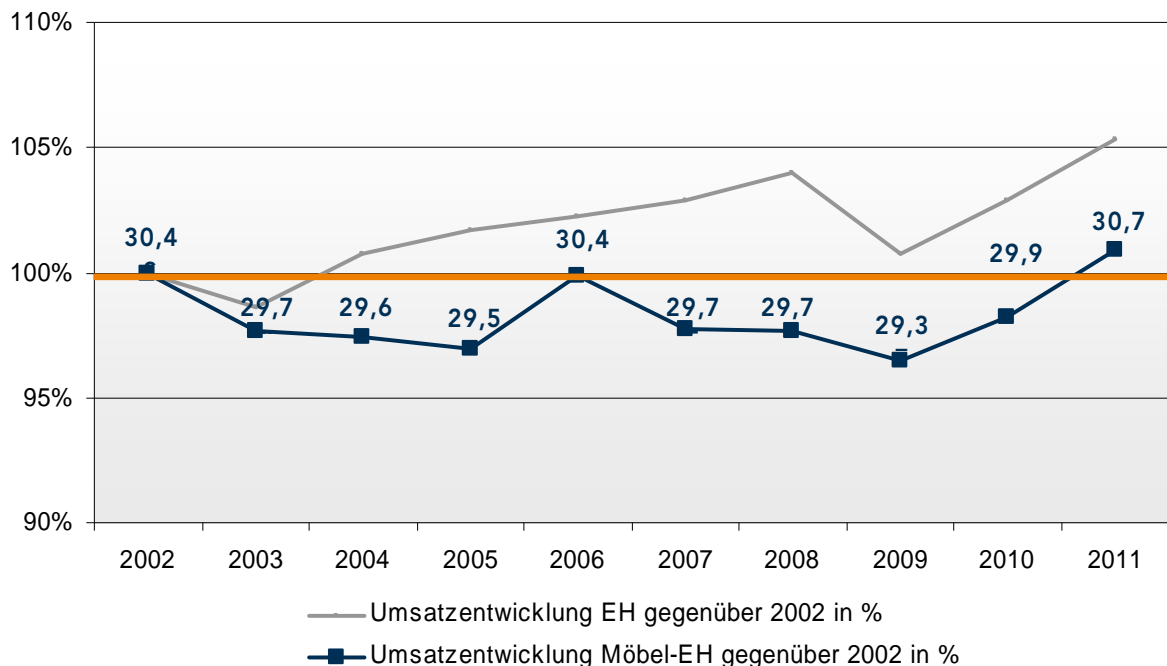
Zwischenzeitlich konnte jedoch eine gewisse Konsolidierung erreicht werden. So gestaltete sich die Umsatzentwicklung im deutschen Möbel- und Küchenfachhandel in den letzten Jahren aufgrund der zunehmenden Bautätigkeit leicht positiv. Im Jahr 2010 wurde ein Gesamtumsatz von rd. 30 Mrd. Euro erwirtschaftet.<sup>11</sup> Eine sinkende Anzahl von Ersteinrichtern sowie eine steigende Zahl an Haushalten durch Zunahme von Ein- und Zweipersonenhaushalten (Singularisierung) im Zuge des demographischen Wandels bilden zukünftig gegenläufige Impulse für den Möbele Einzelhandel, weshalb bis 2020 stagnierende Umsatzvolumina prognostiziert werden.<sup>12</sup>

<sup>10</sup> Vgl. EMV 2010, S. 2

<sup>11</sup> Inklusive der über den Möbele Einzelhandel verkauften Fachsortimente wie Teppiche und Heimtextilien mit einem Volumen von ca. 6 Mrd. Euro. Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken, Ifo Institut 2012, S. 2.

<sup>12</sup> Vgl. EMV 2010, S. 2.

**Abbildung 3: Umsatzentwicklung im Möbele Einzelhandel im Vergleich zum Einzelhandel (gesamt)**



Quelle: Eigene Darstellung; nach EHI 2012

Hemmend für die weitere Umsatzentwicklung im Möbele Einzelhandel dürfte das Konsumverhalten sein. Die Ausgaben der privaten Haushalte für haushaltsbezogene Einrichtungsgegenstände und Wohnmöbel sind seit Mitte der 1990er Jahre rückläufig. Seitdem sank der Anteil des Haushaltsbudgets, welches für Möbel ausgegeben wurde, von 3,5 % auf knapp 2 %.<sup>13</sup>

## Spezialisierung, Ausdifferenzierung der Betriebstypen

Eine Reaktion des Möbele Einzelhandels auf die veränderten Rahmenbedingungen ist eine Spezialisierung auf Marken, Sortimente oder Zielgruppen.<sup>14</sup> Dabei kommt es als Reaktion auf die Pluralisierung der Lebensstile zunehmend zu einer Differenzierung zwischen Formaten mit einem breiten Sortiment (sog. Generalisten) und Anbietern mit einem tiefen Sortiment (sog. Spezialisten).<sup>15</sup> Darüber hinaus vollzieht sich eine Differenzierung zwischen Märkten die auf den Versorgungseinkauf ausgerichtet sind (z.B. discountorientierte Formate) und Märkten, die auf eine Erlebnisorientierung des Konsumenten ausgerichtet sind (z.B. Wohnkaufhäuser). Dabei sind insbesondere die filialisierten Anbieter zumeist in verschiedenen Betriebsformen bzw. Formaten am Markt präsent, wie beispielsweise die XXL Lutz

<sup>13</sup> Vgl. BVDM 2010, S. 93.

<sup>14</sup> Eine differenzierte Auflistung der in der Handelslandschaft abgrenzbaren Betriebstypen des Möbele Einzelhandels entsprechend Ihrer Merkmale und Zielgruppenspezifischen Ausrichtung befindet sich im Anhang.

<sup>15</sup> Z.B. spezialisierte Angebotes für junges Wohnen, Kinder, Senioren oder Themenhäuser zu Küche/ Bad



Gruppe mit Wohnkaufhäusern (XXXL Lutz), Discountmärkten (Möbelix) und Mitnahmemärkten (Mömax). In Ballungsgebieten verhalten sich Möbeleinzelhändler vielfach konkurrenzsuchend, so dass häufig Standortagglomerationen mit großflächigen Anbietern sowie spezialisierten Anbietern mit jeweils unterschiedlicher Ausrichtung entstehen.

Für den Möbeleinzelhandel hat die Warengruppen Glas, Porzellan, Keramik/ Wohnaccessoires in den letzten Jahren deutlich an Bedeutung gewonnen. Diese Warengruppen haben sich in den größeren Märkten zunehmend von einem arrondierenden Angebot zu einem maßgeblichen Frequenzbringer mit steigenden Umsatzanteilen entwickelt. Teilweise werden Shop-in-Shop Konzepte mit bekannten Marken angeboten.<sup>16</sup> Durch die Erweiterung des Produktportfolios und dem damit verbundenen Wandel von Möbelhäusern zu Einrichtungshäusern treten diese zunehmend auch in eine Konkurrenzbeziehung zu den innerstädtischen Einkaufslagen.

Anhand unterschiedlicher Vertriebskonzepte, Zielgruppenausrichtungen und weiterer Merkmale lassen sich die im Folgenden charakterisierten Formate voneinander abgrenzen.

- **Konventionelle Anbieter:** Das Segment der konventionellen Anbieter wird insbesondere durch mittelständische Möbelmärkte mit einer Verkaufsflächengröße von 500 bis 10.000 m<sup>2</sup> geprägt. Nur wenige Anbieter dieses Betriebstypus erreichen Verkaufsflächen über 10.000 m<sup>2</sup>. Die konventionellen Möbelmärkte werden insbesondere durch ein qualitativ hochwertiges Angebot mit einer erhöhten Beratungsintensität (Fachgeschäftscharakter) und zahlreichen arrondierenden Dienstleistungsangeboten charakterisiert. Aufgrund ihrer Zielgruppenausrichtung und der zunehmenden Preissensibilität der Konsumenten verzeichnen diese Anbieter jedoch abnehmende Marktanteile und befinden sich in einem starken Konsolidierungsprozess.
- **Wohnkaufhäuser:** Als Wohnkaufhäuser werden Möbelmärkte mit Verkaufsflächen über 20.000 m<sup>2</sup> und einem überregionalen Einzugsgebiet bezeichnet. Die Märkte bieten ein breites und tiefes Vollsortiment im Möbeleinzelhandel, welches auf bis zu 20 % der Fläche mit Randsortimenten ergänzt wird. In dem Segment ist eine zunehmende Expansion zu beobachten, die auch mit einer Vergrößerung der neu errichteten Märkte einher geht. So weisen Neuansiedlungen zumeist Verkaufsflächen von über 30.000 m<sup>2</sup> auf.
- **Mitnahmemöbelmärkte:** Im Unterschied zu den Wohnkaufhäusern und konventionellen Anbietern werden in den Mitnahmemöbelmärkten ausschließlich Waren zur sofortigen Mitnahme durch den Käufer angeboten. Wie in den Wohnkaufhäusern wird auch in den Mitnahmemärkten ein breites und tiefes Vollsortiment im Möbelsegment angeboten welches jedoch mit einem umfangreicheren Randsortiment ergänzt wird und in der Warenpräsentation überwiegend auf Selbstbedienung ausgerichtet ist.

<sup>16</sup> Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken, Ifo Institut 2012, S. 3

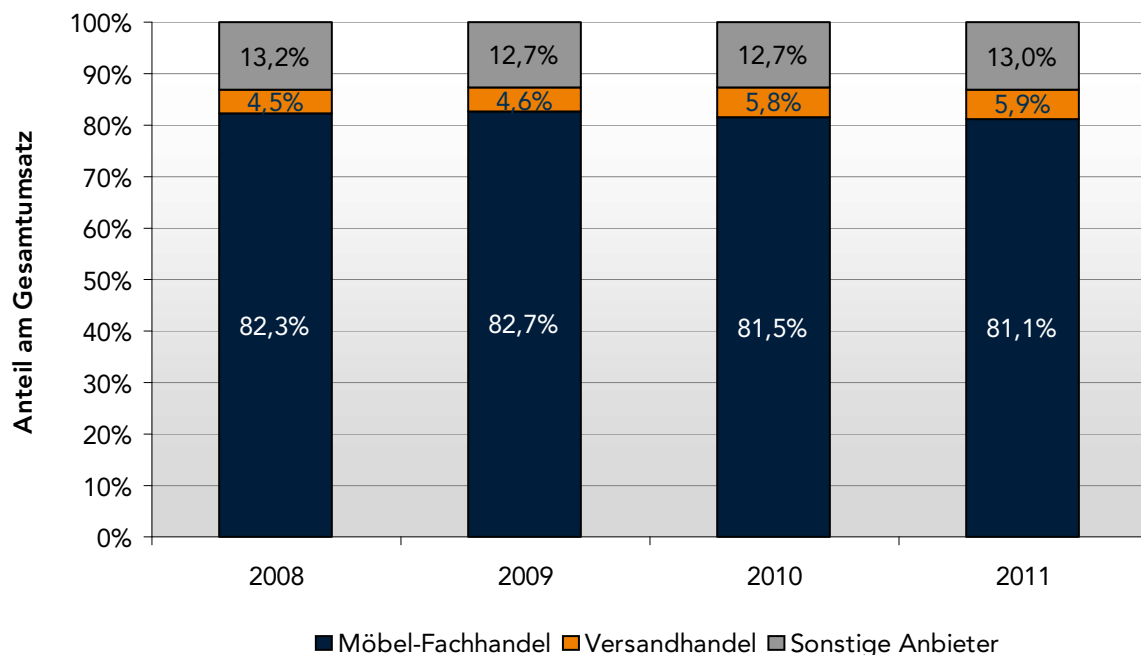
- **Möbeldiscounter/ SB-Möbelmärkte:** Eine spezifische Form der Mitnahmemöbelmärkte sind die überwiegend auf ein niedriges Preisniveau orientierten Möbeldiscounter. Das Konzept ist aufgrund der ausschließlich angebotenen umsatzstarken Artikel auf den Massenkonsum ausgelegt und richtet sich an Konsumenten mit geringer Trend- und Qualitäts- aber starker Preisorientierung. Im Gegensatz zu den Mitnahmemöbelmärkten dominiert eine überwiegend einfache und funktionale Warenpräsentation bzw. -gestaltung der Märkte. Bei einer deutlichen Orientierung auf das Niedrigpreissegment werden die Waren teilweise auch nur Aktionshallen angeboten. Möbeldiscounter und Mitnahmemöbelmärkte werden aufgrund der ähnlichen Ausrichtung bzw. betriebstypologischen Merkmale im Rahmen des vorliegenden Branchenkonzepthes teilweise zusammengefasst.
- **Spezialisierte Anbieter:** Bei der Gruppe der spezialisierten Anbieter kann einerseits zwischen Anbietern unterschieden werden, welche sich auf ein Sortiment spezialisiert haben und in diesem ein entsprechend tiefes Angebot offerieren (Sortimentspezialisten) und andererseits zwischen Anbietern, die sich auf bestimmte Zielgruppen orientieren (z.B. Konsumenten mit sehr hohen Qualitätsansprüchen) und ein entsprechend daraufhin ausgerichtetes Warenportfolio anbieten (sog. Zielgruppenspezialisten). Je nach Standort und Angebot existieren sowohl kleinflächige Ladenlokale mit Fachgeschäftscharakter (sog. Studios) als auch großflächige Einheiten mit Fachmarktcharakter. Das Wachstumspotenzial dieses Marktsegmentes gestaltet sich entsprechend seiner heterogenen Ausprägung sehr unterschiedlich. Während Fachgeschäfte (wie beispielsweise Küchenstudios) abnehmende Marktanteile verzeichnen, ergeben sich insbesondere für Fachmärkte hohe Wachstumspotenziale.

Die skizzierte Betriebstypenklassifizierung findet im Rahmen des vorliegenden Branchenkonzepthes Verwendung. Ausführliche Beschreibungen der einzelnen Betriebsformen des Möbeleinzelhandels und eine diesbezügliche Klassifizierung der Rostocker Anbieter finden sich im Anhang wieder.

## Anteil des E-Commerce

Der Online-Handel weist im Möbelsegment ein bislang vergleichsweise geringes Marktvolumen auf. Rund 6 % des Umsatzes im Möbeleinzelhandel werden gegenwärtig über diesen Vertriebsweg getätigt. Aufgrund der moderaten Steigerungsraten von rd. 1 % im Zeitraum von 2008 – 2011 sind die unmittelbaren Auswirkungen auf den Stationären Einzelhandel gegenwärtig nur in einem begrenzten Umfang zu verzeichnen.

Abbildung 4: Entwicklung des anteiligen Umsatzes von Vertriebsformen 2008 bis 2011



Quelle: Eigene Darstellung; nach EHI 2012; Versandhandel und Internet wurden zusammengefasst

Bei höherpreisigen Artikeln wie Möbeln kombiniert ein großer Anteil der Konsumenten die beiden Vertriebskanäle des Internets und des stationären Handels. Dem Internet kommt dabei in zunehmenden Maße die Bedeutung einer vorgelagerten Informationsquelle (im Sinne eine Vorauswahl) zu. So recherchiert gemäß einer Studie des E-Commerce-Center Handel bereits rund die Hälfte aller Internetnutzer online zum Thema Möbel.<sup>17</sup> Aufgrund der hohen Bedeutung der Haptik erfolgt jedoch zumeist eine zusätzliche Begutachtung der zu erwerbenden Waren im stationären Handel. Lediglich bei niedrigpreisigen Artikeln ist ein direkter Bezug der Waren über das Internet stärker ausgeprägt. Diese als Cross-Channel Handel bekannten Wechselwirkungen unterstreichen die zunehmende Notwendigkeit einer parallelen Präsenz von Möbelhändlern in unterschiedlichen Vertriebskanälen.

## 4.2 Räumliche und sozioökonomische Rahmenbedingungen

Relevante Standortfaktoren für die Analyse und Bewertung der Einzelhandels- und Standortstruktur des Rostocker Möbeleinzelhandels werden nachfolgend vorgestellt.

### Lage, Siedlungs- und Verkehrsinfrastruktur

Das Oberzentrum Rostock zeichnet sich durch seine herausgehobene Stellung als Wirtschafts- und Handelszentrum in Mecklenburg-Vorpommern aus. Die Hansestadt ist mit rd.

<sup>17</sup> Vgl. Website ECC

200.000 Einwohnern die mit Abstand größte Stadt des Bundeslandes. Das unmittelbare Einzugsgebiet Rostocks ist überwiegend ländlich geprägt nach Norden durch die Küstenlage begrenzt. Die nächstgelegenen Oberzentren Schwerin und Greifswald-Stralsund befinden sich mit rd. 80 – 90 km in vergleichsweise großen räumlichen Entfernungen.

Verkehrlich ist Rostock für den MIV von allen Richtungen über Bundesautobahnen und -straßen gut erreichbar. Im Norden verläuft die B 105, im Osten die A 19 Richtung Berlin. Südlich von Rostock liegt die A 20 (Stralsund – Lübeck), welche am Autobahnkreuz Rostock auf die A 19 trifft. Im Westen Rostocks verläuft die B 103. Die Hansestadt verfügt über insgesamt drei Bahnhöfe. Der Rostocker Hauptbahnhof und der Bahnhof Warnemünde haben Anschluss an den Nah- und Fernverkehr. Am Bahnhof Seehafen Nord besteht eine S-Bahn-Anbindung. Innerhalb des Stadtgebietes verkehren zudem zahlreiche Straßenbahn- sowie lokale und regionale Buslinien. Daneben existieren zwei Fährlinien über die Warnow.

## 4.3 Angebotsanalyse

Innerhalb des Rostocker Stadtgebietes sind 35 Einzelhandelsbetriebe mit dem Sortimentschwerpunkt Möbel angesiedelt, deren Gesamtverkaufsfläche rd. 45.200 m<sup>2</sup> umfasst. Unter Berücksichtigung der zehn weiteren Möbelstandorte in Bentwisch, Broderstorf, Roggentin und Sievershagen sind insgesamt 45 Möbeleinzelhändler mit einer Gesamtverkaufsfläche von rd. 90.110 m<sup>2</sup> im Stadt-Umland-Raum Rostock zu verzeichnen. Abzüglich der Randsortimente ergibt sich für den SUR Rostock in der Warengruppe Möbel somit eine Verkaufsfläche von rd. 68.180 m<sup>2</sup>, die sich auf insgesamt sechs konventionelle Anbieter, ein Wohnkaufhaus, einen Mitnahmемöbelmarkt sowie elf Möbel-Discountmärkte und 26 Spezialisierte Anbieter verteilt (vgl. Tabelle 19 im Anhang). Das quantitative Angebot im Möbelsegment ist dabei im Umland trotz der begrenzten Anzahl von Betriebseinheiten mit rd. 33.300 m<sup>2</sup> durchaus vergleichbar mit dem des Stadtgebietes (rd. 34.900 m<sup>2</sup> VKF im Sortiment Möbel). Darüber hinaus werden noch auf insgesamt rd. 950 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche Möbel an den A-, B- und C-Zentren sowie F-Zentren als Randsortimente von Anbietern mit abweichendem Hauptsortiment angeboten. Andere Standorte (wie Nahversorgungszentren, städtebaulich integrierte Lagen oder nicht integrierte Lagen) wurden nicht berücksichtigt (vgl. auch Kapitel 3). Bei einer sortimentsdifferenzierten Betrachtung des gesamten Einzelhandelsbestandes im SUR Rostock wäre demnach ein leicht erhöhter Wert zu erwarten. Im Vergleich zu den im Rahmen der Bestandserhebung ermittelten Verkaufsflächensummen dürften diese jedoch marginal ausfallen.

**Tabelle 2: Bestand des Möbeleinzelhandels in der Hansestadt Rostock und im Stadt-Umland-Raum Rostock**

	Hansestadt Rostock		Sonstiger Stadt-Umland-Raum Rostock		Stadt-Umland-Raum Rostock gesamt	
	Anzahl Betriebe	VKF in m²*	Anzahl Betriebe	VKF in m²*	Anzahl Betriebe	VKF in m²*
<b>Möbeleinzelhandel</b>						
Konventionelles Möbelhaus	6	11.120	-	-	6	11.120
Einrichtungshäuser/ Wohnkaufhäuser	-	-	1	27.000	1	27.000
Mitnahmemöbelmärkte/ Discounter	7	30.020	5	16.880	12	46.900
Spezialisierte Anbieter	22	4.070	4	1.020	26	5.090
<b>Summe</b>	<b>35</b>	<b>45.200</b>	<b>10</b>	<b>44.900</b>	<b>45</b>	<b>90.110</b>
Davon Anteil Randsortimente		10.320		11.610		21.930
<b>Sonstiger Einzelhandel</b>						
Sonstige Anbieter mit Randsortiment Möbel**	16	950	-	-	16	950

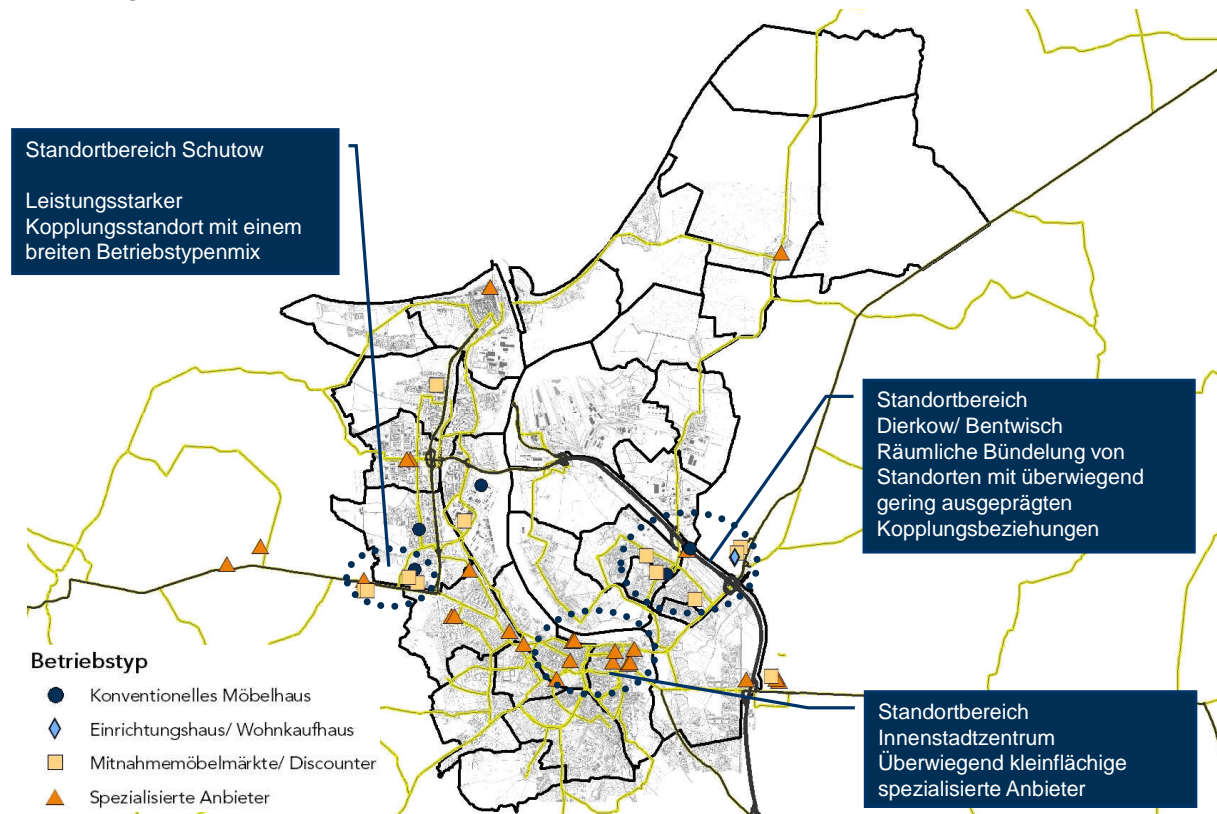
Quellen: Einzelhandelsbestandserhebung Stadt Rostock 2011; Stadt + Handel 08/2013; \* sortimentsübergreifend: Wohnmöbel und Randsortimente; \*\* Randsortimentsanteile der Warengruppe Möbel - nur teilträumlich erfasst (A-/B- und C-Zentren sowie F-Zentren der Hansestadt Rostock); auf 10 m² gerundet, Abweichungen rundungsbedingt

Das Angebot setzt sich insbesondere aus spezialisierten Anbietern (in Form von Küchenstudios oder hochwertiger Anbieter) und discountorientierten Anbietern zusammen, wobei ein nicht unerheblicher Anteil auf Restpostenmärkte und Aktionshallen entfällt. Im Zusammenspiel mit einem Mitnahmemöbelmarkt (IKEA), einem Wohnkaufhaus (Höffner) sowie sechs weiteren konventionellen Anbietern weist der SUR Rostock gegenwärtig einen vollumfänglichen Betriebstypenmix und somit ein breites Angebotsspektrum im Möbeleinzelhandel auf.

Analog zu den spezifischen Größenstrukturen und den Anforderungen an die verkehrliche Erschließung ist eine differenzierte Standortwahl unter den Anbietern erkennbar. Während die großmaßstäblichen Anbieter mit einer geringen Flächenleistung insbesondere verkehrsorientierte Standorte bevorzugen, sind Spezialisierte Anbieter vereinzelt auch in den zentralen Lagen der Hansestadt verortet. So befinden sich immerhin fünf Spezialisierte Anbieter und ein Möbeldiscounter innerhalb der zentralen Versorgungsbereiche. Weitere sechs Märkte arrondieren das Angebot in den innerhalb des Stadtgebietes gelegenen

Fachmarktzentren (F-Zentren). Ein Großteil der Märkte (33 Betriebe) ist jedoch an anderweitigen Standorten lokalisiert.

**Abbildung 5: Möbelstandorte in Rostock**



Quelle: Einzelhandelsbestandserhebung Stadt Rostock 2011; Stadt + Handel 08/2013; Kartengrundlage: Hansestadt Rostock; OpenStreetMap (2010) – Veröffentlicht unter CC-BY-SA 2.0

Anhand der Bestandsstrukturen lassen sich gegenwärtig drei Standortbereiche mit Verdichtungstendenzen im Stadtgebiet bzw. den angrenzenden Gemeinden identifizieren (vgl. Abbildung 5):

- **Standortbereich Innenstadtzentrum:** Der Standortbereich Innenstadtzentrum umfasst sowohl die Rostocker Altstadt als auch die räumlich angrenzenden verdichteten Gebiete der Kröpeliner Tor Vorstadt. In diesen Bereichen sind sieben Anbieter verortet, die ausschließlich dem Betriebstypus der Spezialisierten Anbieter zugeordnet werden können und deren Ladenlokale mit durchschnittlich 130 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche ausschließlich kleinteilig strukturiert sind. Durch Ihre Lage im innerstädtischen Kontext ergänzen diese Anbieter das Warenangebot der angrenzenden Einzelhandelsbetriebe. Am Standortbereich sind sowohl Sortimentsspezialisten (Küchenstudios) als auch Zielgruppenspezialisten (hochwertiges Wohnen) verortet. Aufgrund der großen räumlichen Distanzen zwischen den



einzelnen Einzelhandelsbetrieben sind diese jedoch überwiegend als Solitärstandorte mit rudimentär ausgeprägten Wechselbeziehungen zueinander zu betrachten.

- **Standortbereich Dierkow/ Bentwisch:** Dieser Standortbereich umfasst einen nahezu vollumfänglichen Betriebstypenmix aus verschiedenen Discountanbietern, konventionellen Möbelhäusern sowie dem Wohnkaufhaus Höffner und verfügt mit rd. 40.200 m<sup>2</sup> VKF über ein vergleichsweise hohes Standortgewicht. Die Märkte auf Rostocker Stadtgebiet sind überwiegend verkehrsgünstig gelegen und befinden sich in ausgewiesenen Gewerbegebieten oder im räumlichen Kontext zur Großwohnsiedlung Dierkow-Neu. Die zwei Anbieter Höffner und Sconto sind im peripheren Fachmarktzentrum Hansecenter Bentwisch<sup>18</sup> verortet. Aufgrund der großen räumlichen Ausdehnung des Standortbereiches, der damit verbundenen räumlichen Distanzen zwischen den Märkten und den zumeist nicht gegebenen Blickbeziehungen ergibt sich in der Wahrnehmung des Konsumenten keine einheitliche Agglomerationswirkung. Vielmehr handelt es sich bei dem Standortbereich Dierkow/ Bentwisch um eine räumliche Konzentration von Solitärstandorten, zwischen denen in der Summe nur gering ausgeprägte Kopplungsbeziehungen zu erwarten sind.
- **Standortbereich Schutow/ Sievershagen:** Mit insgesamt sechs Anbietern und 34.860 m<sup>2</sup> VKF weist der Standortbereich Schutow/ Sievershagen ein deutliches Standortgewicht im gesamtstädtischen Gefüge des Möbeleinzelhandels auf. Er kann dabei in zwei Teilbereiche untergliedert werden: das Fachmarktzentrum Schutow, welches innerhalb der Gemeindegrenze liegt und das periphere Fachmarktzentrum Sievershagen, welches das Shopping Center Ostsee-Park umfasst. Durch die Ansiedlung des bislang einzigen IKEA Marktes im Bundesland Mecklenburg-Vorpommern hat der Standort infolge des überregionalen Einzugsgebietes des Anbieters eine deutliche Aufwertung erfahren. Mit einem Mitnahmемöbelmarkt, drei Discountmärkten, einem konventionellen Möbeleranbieter (Möbel Wikinger) und einem spezialisierten Küchenstudio weist der Standortbereich bereits gegenwärtig einen nahezu vollumfänglichen Betriebstypenmix auf. Die räumliche Kompaktheit des Standortes, die gute verkehrliche Erreichbarkeit<sup>19</sup> und das breite Angebotsspektrum im Möbelsegment sowie in den arrondierenden Randsortimenten, geben dem Standort somit bereits gegenwärtig aus Perspektive der Konsumenten eine hohe Attraktivität.

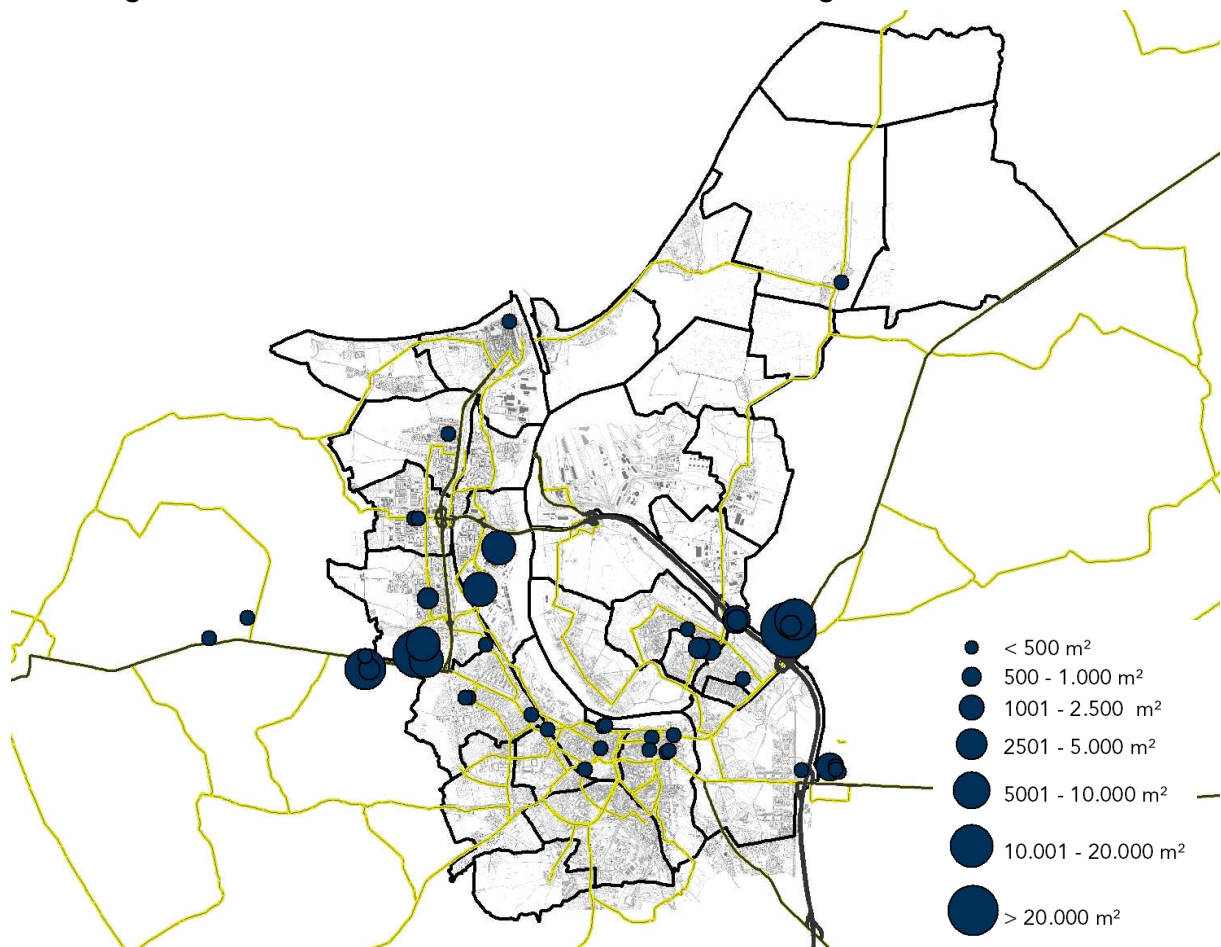
Die Darstellung der Möbelstandorte nach Verkaufsflächengröße (vgl. Abbildung 6) verdeutlicht das Standortgewicht der Agglomerationen in Schutow/ Sievershagen sowie in Dierkow/ Bentwisch. Es wird zudem das Ungleichgewicht ersichtlich, welches im Zusam-

<sup>18</sup> Gemäß Ausweisung im Zentrenkonzept der Hansestadt Rostock.

<sup>19</sup> Diese ist insbesondere auf den MIV orientiert, der für die Einkäufe im Möbeleinzelhandel eine traditionell einen hohen Stellenwert einnimmt. Eine Erschließung des Standortbereiches für den ÖPNV ist durch die Buslinien 25 und 33 ebenfalls gegeben.

menhang mit der räumlichen Verteilung der Möbelverkaufsflächen zwischen dem Oberzentrum Rostock und den angrenzenden Umlandgemeinden ohne zentralörtliche Funktion besteht. Infolge der IKEA Ansiedlung konnte das Gewicht der Möbelstandorte innerhalb des Stadtgebietes zwar gestärkt werden, dessen ungeachtet befindet sich gegenwärtig etwa die Hälfte der Verkaufsflächen in der Warengruppe Möbel außerhalb des Stadtgebietes. Dabei muss jedoch berücksichtigt werden, dass der Kunde diese Lagen nur bedingt differenzieren kann.

**Abbildung 6: Möbelstandorte in Rostock nach Verkaufsflächengröße**



Quelle: Einzelhandelsbestandserhebung Stadt Rostock 2011; Stadt + Handel 08/2013; Kartengrundlage: Hansestadt Rostock; OpenStreetMap (2010) – Veröffentlicht unter CC-BY-SA 2.0

## 4.4 Markteinzugsgebiet des Rostocker Möbele Einzelhandels

Für das Segment des Möbele Einzelhandels ist aufgrund des weitmaschigen Standortnetzes mit zumeist großmaßstäblichen Anbietern und den damit verbundenen großen räumlichen Einzugsgebieten, neben der lokalen Kaufkraft auch die Ableitung des Markteinzugsgebietes eine wichtige Grundlage zur Plausibilisierung der Umsatzkennziffern. Dabei sind für die Modellierung eines Markteinzugsgebietes neben den infrastrukturellen Rahmenbedingun-



gen und den siedlungsräumlichen Gegebenheiten sowohl anbieterseitige als auch nachfragerseitige Einflussfaktoren zu berücksichtigen und entsprechend zu gewichten:

## **Anbieterseitige Faktoren:**

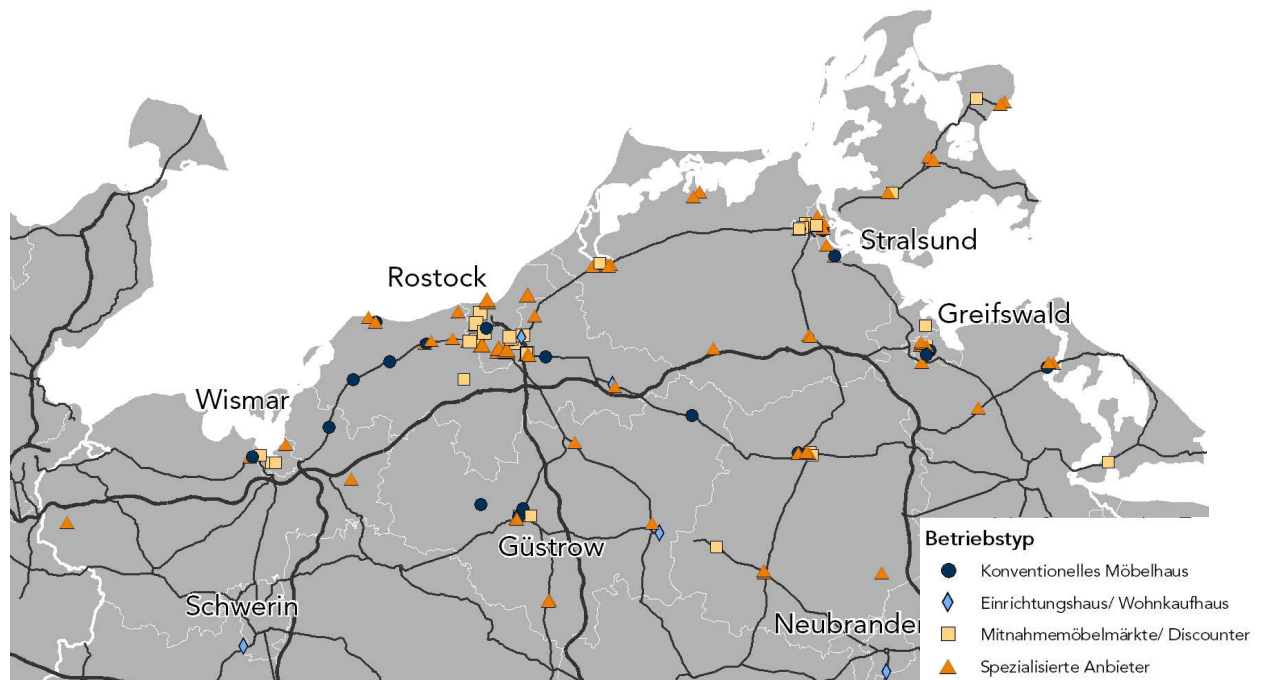
- Netzdichte der Anbieter in Abhängigkeit vom jeweiligen Betriebstypus
- Die Anzahl der Konkurrenzstandorte im Umland in Abhängigkeit von ihrer jeweiligen Attraktivität aus Perspektive der Konsumenten
- Sondereffekte leistungsfähiger Anbieter mit hohem Bekanntheitsgrad

## **Nachfrageseitige Faktoren**

- Fahrtzeit bzw. Distanz und die damit verbundenen Raumüberwindungskosten (z. B. infolge von Kraftstoffverbrauch).
- Die sortimentsabhängige „Distanzempfindlichkeit“ der Konsumenten – d.h. die Bereitschaft des Konsumenten für bestimmte Waren mit geringer Anschaffungshäufigkeit auch größere Distanzen in Kauf zu nehmen. Für den Möbele Einzelhandel werden je nach Wettbewerbssituation Fahrzeiten von bis zu 60 Minuten als üblich erachtet

Vor diesem Hintergrund wird in Abbildung 7 die Wettbewerbssituation im erweiterten Umland Rostocks dargestellt. Im weiteren Umland der Hansestadt Rostock sind 155 Möbele Einzelhändler mit insgesamt rd. 244.500 m<sup>2</sup> VKF zu verzeichnen. Davon entfallen 45 Möbele Einzelhändler bzw. 90.110 m<sup>2</sup> auf den SUR Rostock.

**Abbildung 7: Strukturprägende Standorte Möbele Einzelhandel im erweiterten Einzugsgebiet Rostocks**

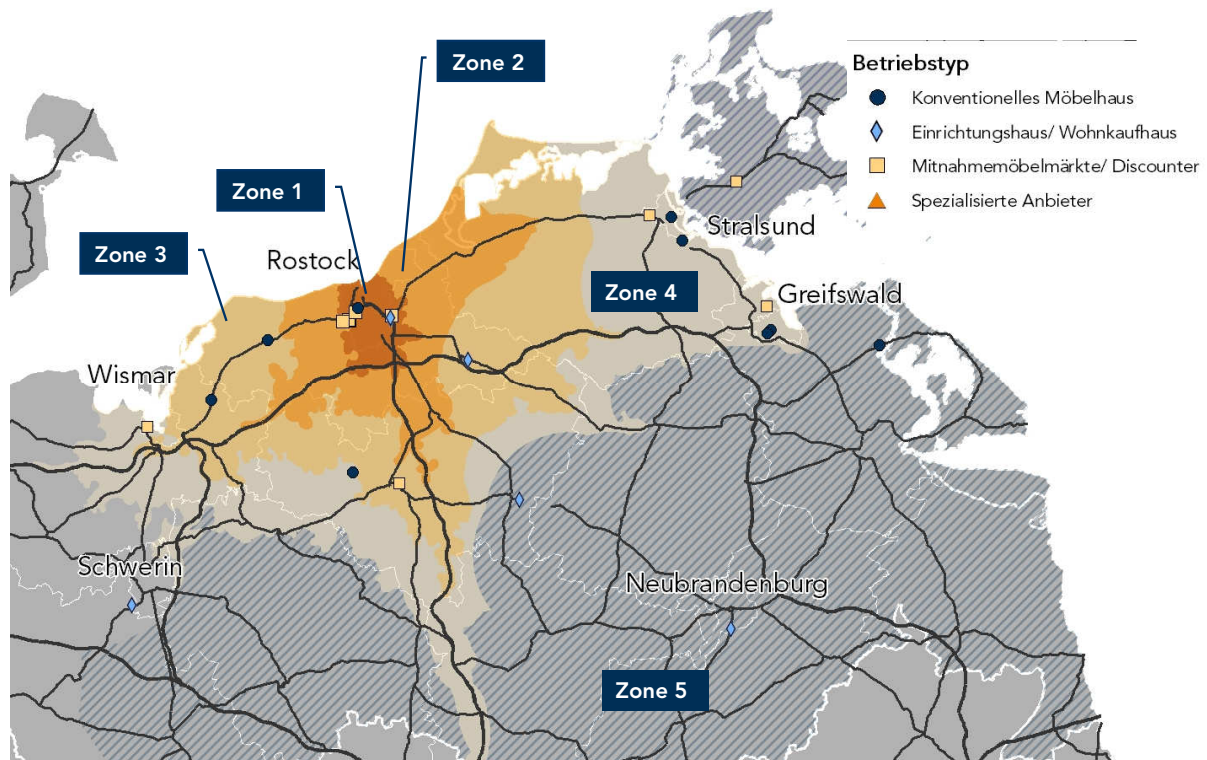


Quelle: Einzelhandelsbestandserhebung Stadt Rostock 2011; Stadt + Handel 08/2013; Einzelhandelsdaten Land Mecklenburg-Vorpommern; Kartengrundlage: Bundesamt für Kartographie und Geodäsie (2009), OpenStreetMap (2010) - Veröffentlicht unter CC-BY-SA 2.0

Das Angebot im erweiterten Einzugsgebiet wird insbesondere durch konventionelle und discountorientierte Anbieter mit überwiegend unterdurchschnittlichen Verkaufsflächengrößen geprägt. Als leistungsfähige Anbieter im Umland sind neben Möbel Rück in Schwerin insbesondere auch die Banuat Märkte in Teterow und Tessin zu nennen. Insbesondere der letztgenannte Anbieter begrenzt aufgrund seiner räumlichen Nähe und der Dimensionierung das südöstliche Einzugsgebiet des Rostocker Möbele Einzelhandels.

Entsprechend der sich gegenseitig beeinflussenden Faktoren und Rahmenbedingungen lässt sich für den Rostocker Möbele Einzelhandel das in Abbildung 8 dargestellte Markteinzugsgebiet ableiten.

Abbildung 8: Zoniertes Markteinzugsgebiet des Rostocker Möbeleinzelhandels



Quelle: Einzelhandelsbestandserhebung Stadt Rostock 2011; Stadt + Handel 08/2013; Einzelhandelsdaten Land Mecklenburg-Vorpommern; Kartengrundlage: Bundesamt für Kartographie und Geodäsie (2009), OpenStreetMap (2010) - Veröffentlicht unter CC-BY-SA 2.0;

#### 4.5 Marktpotenzial und Marktanteile des Rostocker Möbeleinzelhandels

Zur Berechnung sind die Merkmale der regionalen Nachfrageseite von hoher Bedeutung. Dabei wird für die Abbildung der Nachfragesituation in der vorliegenden Untersuchung u. a. auf sekundärstatistische Rahmendaten der IBH RETAIL CONSULTANTS GmbH (IBH) zurückgegriffen.

Rostock verfügt gemäß Angaben der IBH im Stadtgebiet über eine einzelhandelsrelevante Kaufkraft im Möbelsegment von durchschnittlich rd. 248 Euro je Einwohner und Jahr. Im gesamten Stadt-Umland-Raum liegt der gemittelte Wert mit rd. 250 Euro leicht darüber. Im weiteren Umland liegen die Werte mit durchschnittlich rd. 233 € (Zone 3) bzw. 239 € (Zone 4) deutlich unter den Vergleichswerten.

Gegenüber dem Bundesdurchschnitt von 282 Euro weist der Einzugsbereich daher eine um rund 12 (Stadtgebiet) bzw. 11 Prozentpunkte (SUR) und 17 bzw. 15 Prozentpunkte (weiteres Umland) verminderte einzelhandelsrelevante Kaufkraft im Möbeleinzelhandel auf. Die sortimentsbezogene Kaufkraft je Zone des Einzugsbereichs stellen sich wie folgt dar:

- Zone 1: 50,2 Mio. Euro

- Zone 2: 25,6 Mio. Euro
- Zone 3: 36,8 Mio. Euro
- Zone 4: 65,5 Mio. Euro

Für das Marktgebiet wurde entsprechend der oben genannten Rahmenbedingungen eine Marktanteilsberechnung für die einzelnen Zonen durchgeführt (vgl. Tabelle 3). Diese wird in Tabelle 4 im Hinblick auf die wesentlichen Betriebstypen des Möbeleinzelhandels weiter konkretisiert.

**Tabelle 3: Zonen des Markteinzugsgebietes des Möbeleinzelhandels im SUR Rostock**

Zone Markteinzugsgebiet	Einwohner	KK Möbel in Mio. €	Kaufkraftabschöpfung
<b>Zone 1:</b> Hansestadt Rostock	~ 202.000	~ 50,2	~ 95 %
<b>Zone 2:</b> Naheinzugsgebiet	~ 102.600	~ 25,6	~ 82 %
<b>Zone 3:</b> Erweitertes Einzugsgebiet	~ 157.800	~ 36,8	~ 35 %
<b>Zone 4:</b> Ferneinzugsgebiet	~ 274.900	~ 65,6	~ 25 %
<b>Zone 5:</b> Erweitertes Ferneinzugsgebiet (IKEA)	-	-	-

Quellen: Eigene Darstellung Stadt + Handel

Während im Stadtgebiet von Rostock die einzelhandelsrelevante Kaufkraft im Möbelsegment nahezu vollumfänglich durch Anbieter im SUR gebunden werden kann und lediglich Abflüsse i. H. v. 5 % zu verzeichnen sein dürften (tradierte Einkaufsbeziehungen etc.), nimmt die Kaufkraftabschöpfung erwartungsgemäß mit der Entfernung zum Oberzentrum ab. Im Naheinzugsgebiet, welches insbesondere die angrenzenden Städte und Gemeinden (bis ca. 30 Minuten Fahrtzeit) umfasst, ergeben sich lediglich geringfügige Kaufkraftabflüsse i. H. v. 18 %. In dieser Zone des Markteinzugsgebietes selbst sind keine strukturprägenden Anbieter verortet. Zwar befinden sich einzelne Betriebe aus der angrenzenden Zone 3 teilweise in kürzerer Entfernung als die Möbelstandorte der Hansestadt, aufgrund der Attraktivität der Anbieter des Stadt-Umland-Raums, vermögen diese jedoch einen vergleichsweise großen Anteil der Kaufkraft an sich zu binden.

In den Zonen 3 und 4 befinden sich mehrere strukturprägende Konkurrenzstandorte in kürzerer Fahrtstanz, zudem bekommt die Distanzempfindlichkeit der Konsumenten aufgrund der Fahrtzeiten von bis zu 45 bzw. 60 Minuten (teilräumlich auch mehr) eine deutlich höhere Gewichtung. Demnach vermögen nur die leistungsfähigen Anbieter (Wohnkaufhaus Höffner; Mitnahmemarkt IKEA) aus diesen Einzugsbereichen im nennenswerten Umfang Umsatz zu generieren. Für den Mitnahmemöbelmarkt IKEA kann aufgrund seines hohen Bekannt-

heitsgrades, der spezifischen Angebotsstrukturierung und der ausgeprägten Marken-Affinität einzelner Konsumentengruppen ein zusätzliches erweitertes Ferneinzugsgebiet (Zone 5) angenommen werden, in dem die Umsatzgenerierung über den üblichen Umfang von Streuumsätzen hinaus geht.

#### 4.6 Umsatz und Zentralität des Rostocker Möbeleinzelhandels

Insgesamt lässt sich aus den oben dargestellten Kennziffern und Annahmen ein gesamtstädtischer Einzelhandelsumsatz im Möbeleinzelhandel von rund 98,9 Mio. Euro brutto je Jahr ermitteln (vgl. Tabelle 4). Der Umsatz dürfte sich dabei wie folgt auf die einzelnen Betriebstypen des Möbeleinzelhandels verteilen:

**Tabelle 4: Umsatzherkunft des Rostocker Möbeleinzelhandels nach Betriebstyp und Einzugsbereich (in Mio. €)**

	Zone 1	Zone 2	Zone 3	Zone 4	Zone 5	Gesamt
Wohnkaufhaus	15,1	6,4	3,7	3,3	0,2	28,6
Mitnahmemöbelmärkte/ Möbeldiscounter	18,6	8,5	6,3	10,5	3,0	46,8
Sonstige Anbieter	14,1	6,2	2,9	0,3	0,1	23,5
<b>Summe</b>	<b>47,7</b>	<b>21,0</b>	<b>12,9</b>	<b>14,0</b>	<b>3,3</b>	<b>98,9</b>

Quellen: Eigene Berechnung auf Basis Einzelhandelsbestandserhebung Hansestadt Rostock 2011; Stadt + Handel 08/2013; Werte beziehen sich ausschließlich auf den Möbeleinzelhandel (EH-Betriebe mit dem Hauptsortiment Möbel)

Im Zusammenhang mit den in Tabelle 4 ausgewiesenen Daten ist zu berücksichtigen, dass die Umsatzwerte nur Einzelhandelsbetriebe mit dem Hauptsortiment Möbel beinhalten. Um Aussagen zur gesamtstädtischen Zentralität im Möbelsegment zu tätigen und interkommunale Vergleiche zur quantitativen Ausstattung der Hansestadt zu ermöglichen, werden für das nachfolgende Benchmarking die Ergebnisse der Bestandserhebungen in den städtischen Zentren (A – C-Zentren) und Sonderstandorten (F-Zentren) in der Gesamtbetrachtung berücksichtigt. Darüber hinaus werden für die sonstigen Lagen ergänzend anhand des Stadt + Handel Datenportfolios anteilige Verkaufsflächensummen für Einzelhandelsbetriebe mit abweichendem Hauptsortiment (z.B. Möbelverkaufsflächen in Baumärkten) abgeleitet und den Referenzwerten für die Hansestadt sowie dem Stadt-Umland-Raum prozentual zugeschlagen. Somit ergibt sich für die Hansestadt Rostock (ohne angrenzende Nachbarkommunen) eine quantitative Verkaufsflächenausstattung von rd. 0,18 m<sup>2</sup> je EW bzw. eine Zentralität von 113 %. Unter Berücksichtigung der Einzelhandelsbetriebe aus den angrenzenden Umlandgemeinden und den spezifischen Kaufkraftkennziffern liegen die Werte für den gesamten Stadt-Umland-Raum Rostock bei rd. 0,28 m<sup>2</sup> je EW bzw. 164 % Zentralität.

## 4.7 Benchmark mit anderen Oberzentren

Zur weiteren Einordnung der Ergebnisse der Bestandserhebung werden die einzelhandelsrelevanten Daten in der nachfolgenden Tabelle mit Werten aus anderen Kommunen verglichen. Dabei handelt es sich um eine rein quantitative Betrachtung, die bei einer Bewertung in einen Zusammenhang mit den bereits geschilderten qualitativen Aspekten gestellt werden muss. Aufgrund ähnlicher Rahmenbedingungen und des umfangreichen Datenmaterials, welches infolge einer landesweiten Erfassung für Brandenburg vorliegt, wurden hier Kommunen aus dem benachbarten Bundesland für das Benchmarking herangezogen. Wesentliche Kriterien bei der Auswahl der Kommunen waren ein überwiegend ländlich geprägter Einzugsbereich sowie die landesplanerische Ausweisung als Oberzentrum. Im Vergleich zu den Referenzkommunen weist die Hansestadt Rostock im Stadtgebiet eine unterdurchschnittliche quantitative Verkaufsflächenausstattung je Einwohner auf, die auch unterhalb des Bundesdurchschnitts von 0,19 m<sup>2</sup> je EW liegt. Auch die Relation von Umsatz zu einzelhandelsrelevanter Kaufkraft (Zentralität) gestaltet sich in den brandenburgischen Vergleichskommunen durchweg positiver.<sup>20</sup>

Die Darstellung der Referenzwerte des Stadt-Umland-Raums wurde in der nachfolgenden Tabelle ergänzt. Stellt man den gesamten SUR Rostock in das Zentrum der Betrachtung, nähern sich die Ausstattungskennwerte den Vergleichswerten der brandenburgischen Kommunen an und übertreffen diese hinsichtlich der Zentralitätswerte teilweise. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass die Datengrundlagen aufgrund des differierenden Zuschnitts der Gebietseinheiten nur bedingt mit den Daten der Kommunen aus Brandenburg vergleichbar sind.<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup> Ein Vergleich zwischen den Referenzwerten der brandenburgischen Kommunen zum Stadt-Umland-Raum Rostock ist dabei aufgrund des räumlichen Zuschnitts der Gebietseinheiten nicht zielführend (kommunaler vs. regionaler Zuschnitt). Die Daten für den SUR werden daher in Tabelle 5 nur ergänzend dargestellt.

<sup>21</sup> Bei den brandenburgischen Vergleichskommunen wurden ausschließlich die Einwohnerzahlen der Oberzentren und die Verkaufsflächen innerhalb der Stadtgrenzen (also ohne Umland) berücksichtigt.



**Tabelle 5:      Ausstattungsrelevante Kennziffern des Möbeleinzelhandels im interkommunalen Vergleich**

Stadt	Verkaufsfläche je EW im Sortiment Möbel	Zentralität in %	Stand Daten
Hansestadt Rostock (nur Stadtgebiet)*	~ 0,18	~ 113	2013
SUR Rostock*	~ 0,29	~ 164	2013
Cottbus	0,44	201	2011
Brandenburg an der H.	0,30	123	2011
Frankfurt/ Oder	0,34	151	2011
Bundesdurchschnitt	0,19	-	2009

\* Werte inklusive Möbelverkaufsflächen in Betrieben mit abweichendem Hauptsortiment (im Randsortiment)

Quelle: Eigene Berechnung auf Basis Einzelhandelsbestandserhebung Hansestadt Rostock 2011; Stadt + Handel 08/2013; Einzelhandelserfassung Brandenburg Stadt + Handel 07/2010 – 01/2011; EHI 2005 bis 2011; BBE 2011

#### **4.8 Zwischenfazit: Handlungsbedarf zur Fortentwicklung der Einzelhandelsituation in Rostock**

Die in Kapitel 4.1 skizzierten Trends im Möbeleinzelhandel weisen darauf hin, dass der Strukturwandel im Möbeleinzelhandel mit einer zunehmenden Ausdifferenzierung der Betriebstypen hinsichtlich ihrer konzeptionellen Ausrichtung sowie Marktbedeutung einhergeht. Insbesondere aus der jeweiligen Entwicklungsdynamik und den individuellen Lageanforderungen lassen sich die im Folgenden dargestellten allgemein erkennbaren Planungs- und Steuerungserfordernisse für die einzelnen Betriebstypen des Möbeleinzelhandels ableiten.

Abbildung 9: Erkennbare Planungs- und Steuerungserfordernisse aus der Marktbeobachtung

	VKF in m <sup>2</sup>	Randsortiments- anteile	Bevorzugter Standort*	Expansions- tätigkeit	Sonstiges Planungserfordernis
Wohnkaufhaus	> 20.000	~ 10 – 20%	niL	+	- Flächenverbrauch - Verkehrsinduktion
Mitnahmemöbelmärkte	10.000 – 20.000	bis 40%	niL	+	
Möbeldiscounter	< 10.000	< 10%	niL	+	
Spezialisierte Anbieter	< 10.000	< 10%	niL ZVB	+	
Konventionelle Möbelmärkte	500 – 20.000	~ 10 – 20%	niL siL ZVB	-	- Nachnutzungsoptionen für Leerstände?

\* ZVB – zentraler Versorgungsbereich    siL – städtebaulich integrierte Lage    niL – nicht integrierte Lage

Quelle: Eigene Darstellung Stadt + Handel.

- Die umfangreichsten Planungs- und Steuerungserfordernisse ergeben sich insbesondere im expansiven Segment der Wohnkaufhäuser. Aufgrund der Dimensionierung und der Anforderungen an die Verkehrserschließung werden überwiegend Standorte in Stadtrandlage präferiert. Handlungserfordernisse lassen sich insbesondere im Hinblick auf den Anteil zentrenrelevanter Randsortimente erkennen, deren Umfang nicht die Entwicklung der zentralen Versorgungsbereiche gefährden darf. Zudem sind der mit einer Ansiedlung verbundene Flächenverbrauch und die verkehrsinduzierende Wirkung zu berücksichtigen.
- Auch bei den Mitnahmemöbelmärkten ergeben sich infolge der großflächigen Dimensionierung der Märkte und der hohen Randsortimentsanteile Steuerungserfordernisse, um eine verträgliche Dimensionierung der zentrenrelevanten Sortimente im Hinblick auf den Bestand in den zentralen Versorgungsbereichen zu gewährleisten.
- Aufgrund der sinkenden Marktanteile konventioneller Anbieter und der zukünftig zu erwartenden Betriebsaufgaben sind bereits frühzeitig Nachnutzungsoptionen für leerfallende Immobilien auszuloten (z.B. im Rahmen der Fortschreibung des Einzelhandelsentwicklungskonzeptes)

Neben den skizzierten allgemein erkennbaren Planungs- und Steuerungserfordernissen, sind die relevanten Standortfaktoren der Einzelhandels- und Standortstruktur des Rostocker Möbeleinzelschäfts zu berücksichtigen.



Zu den für den Möbele Einzelhandel in Rostock wesentlichen Rahmenbedingungen zählt:

- Die einzelhandelsrelevante Kaufkraft für die Warengruppe Möbel liegt in Rostock mit 248 Euro deutlich unter dem Bundesdurchschnitt.
- Der Rostocker Möbele Einzelhandel verfügt über ein verhältnismäßig großes, aber überwiegend ländlich strukturiertes Einzugsgebiet mit einer überwiegend niedrigen Bevölkerungsdichte.
- Die Hansestadt Rostock nimmt als das mit Abstand bevölkerungsreichste Oberzentrum Mecklenburg-Vorpommerns (rd. 200.000 EW) und aufgrund seiner wirtschaftlichen sowie verkehrsinfrastrukturellen Rahmenbedingungen eine herausgehobene Stellung innerhalb der Städtehierarchie des Bundeslandes ein.

Dabei können folgende wesentliche Erkenntnisse aus der Strukturanalyse abgeleitet werden:

- Innerhalb des Stadtgefüges lassen sich drei Standortbereiche erkennen, in denen eine gewisse teilträumliche Agglomeration von Betrieben des Möbele Einzelhandels erkennbar ist. Dabei weist lediglich der Standortbereich Schutow Merkmale eines funktionalen Kopplungsstandortes mit einem breiten Betriebstypenmix im Möbelsegment auf.
- Aufgrund ihrer Großmaßstäblichkeit weisen die Möbele Einzelhändler in den Rostocker Umlandgemeinden ein vergleichsweise großes Standortgewicht auf. So befindet sich etwa die Hälfte der Gesamtverkaufsfläche des Möbele Einzelhandels im Stadt-Umland-Raum außerhalb der Rostocker Stadtgrenzen.
- Die Zentralität im Bereich Möbel liegt aktuell bei rd. 164% im SUR (bzw. rd. 113% - bezogen auf das Stadtgebiet HRO). Absatzwirtschaftlich - und bezogen auf die Hansestadt Rostock - sind die Werte kontrovers zu interpretieren. Bezogen auf den SUR ist der Wert als moderat steigerbar anzusehen, die absatzwirtschaftlichen Potenziale konzentrieren sich jedoch auf das Segment der Wohnkaufhäuser und sind quantitativ durchaus begrenzt (s.u.). Bezogen auf die Hansestadt selber ist der Wert als deutlich ausbaufähig zu bezeichnen; es ergeben sich deutliche Verkaufsflächen-Steigerungspotenziale, die im Zusammenspiel mit den Erkenntnissen für den SUR jedoch zu einem nicht unwesentlichen Anteil zu Lasten des Umlandes innerhalb des SUR gehen würden.

Handlungsbedarf ergibt sich insgesamt zudem daraus, dass einerseits die vorhandenen positiven Einzelhandelsmerkmale Rostocks für die Zukunft gesichert und nachfragegerecht weiterentwickelt werden müssen. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund einer sehr aktiven überörtlichen Konkurrenz gerade in den benachbarten Oberzentren, die ihr Angebot ständig fortentwickeln. Die Ermittlung eines absatzwirtschaftlich tragfähigen Entwicklungskorridors erfolgt im nachfolgenden Kapitel. Dabei ist eine Steigerung der Ausstrahlung nur unter Berücksichtigung der Trends und Betriebstypenausdifferenzierung im

Möbele Einzelhandel realistisch. Demnach ist für die weitere Entwicklung des Möbele Einzelhandels ferner zu beachten:

- Die Ausstattungsdaten deuten unter Einbeziehung peripherer Standorte auf eine quantitativ und qualitativ gute Ausstattung im Bereich Mitnahme- und konventioneller Möbelmärkte hin.
- Im Bereich der Wohnkaufhäuser ist das Standortpotenzial noch nicht ausgereizt. Das einzige Wohnkaufhaus Höffner (Bentwisch) liegt im Rostocker Umland und verfügt zudem mit rd. 27.000 m<sup>2</sup> VKF über eine (für den Betriebstypus) eher geringe Verkaufsflächengröße. (Übliche Spannweite von Wohnkaufhäusern: 20.000 bis über 50.000 m<sup>2</sup> VKF)
- Spezialisierte Anbieter sind zu einem nicht unwesentlichen Teil auch in den zentralen Versorgungsbereichen verortet und tragen zu deren Attraktivität bei.
- Die ermittelten Daten verdeutlichen, dass die Potenziale bzw. Entwicklungsoptionen je nach räumlichen Bezugsrahmen nicht unwesentlich differieren dürften (zwischen dem SUR einerseits und der Hansestadt in der Solitär Betrachtung andererseits). So sind die absatzwirtschaftlichen Potenziale für den SUR angesichts der festgestellten Ausstattungskennziffern absehbar eher begrenzt. Angesichts der derzeit eher geringen Ausstattungswerte und der stadtentwicklungspolitischen Grundsatzhaltung, oberzentrale Versorgungseinrichtungen (wie große Möbelmärkte) auf die Hansestadt selber zu konzentrieren, ergeben sich für Rostock deutlich größere Potenziale, wobei explizit darauf hinzuweisen ist, dass eine Ausschöpfung dieser Potenziale in nicht unwesentlichem Umfang zu Lasten der Anbieter im Umland gehen dürfte. In der konzeptionellen Ausarbeitung ist diese Kontroverse entsprechend zu würdigen.

## **5 Absatzwirtschaftliche Entwicklungspotenziale**

Nachfolgend werden konkrete absatzwirtschaftliche Entwicklungspotenziale für den Möbeleinzelhandel in der Hansestadt Rostock ausgelotet, bevor darauf aufbauend verschiedene Entwicklungswege hinsichtlich ihrer Chancen und Risiken diskutiert werden.

### **5.1 Absatzwirtschaftliche Entwicklungspotenziale**

Die Ermittlung von absatzwirtschaftlichen Entwicklungspotenzialen dient – als absatzwirtschaftliche Kenngröße – der Einordnung und Bewertung zukünftiger Einzelhandelsentwicklungen im Möbelsegment. Im Rahmen der Potenzialermittlung werden Angebots- und nachfrageseitige Rahmenbedingungen zusammengeführt und auf ihre zukünftige perspektivische Entwicklung – unterteilt nach bestimmten Angebotssegmenten im Möbeleinzelhandel – hin untersucht.

#### **5.1.1 Vorbemerkungen zu den ermittelten Entwicklungspotenzialen**

Der nachfolgend vorgestellte Entwicklungsrahmen ist im kommunalen Abwägungsprozess unter Berücksichtigung folgender Gesichtspunkte zu interpretieren:

- Er kann und soll aufgrund seines naturgegebenen mit Unsicherheiten behafteten Prognosecharakters grundsätzlich keine „Grenze der Entwicklung“ (etwa als oberer Grenzwert), sondern vielmehr eine von mehreren Abwägungsgrundlagen zur künftigen städtebaulich begründeten Steuerung des Einzelhandels darstellen.
- Auch Vorhaben, die den absatzwirtschaftlich tragfähigen Entwicklungsrahmen überschreiten, können im Einzelfall zur gewünschten Attraktivitätssteigerung des Einzelhandelsangebotes beitragen, wenn sie mit dem räumlichen Entwicklungsleitbild sowie den Zielen und Leitsätzen der zukünftigen Einzelhandelsentwicklung in Rostock korrespondieren und wenn sie an stadtentwicklungspolitisch gewünschten Standorten angesiedelt werden.
- Vorhaben, die diesen Zielen und dem vorliegenden Konzept jedoch nicht entsprechen und die sich aufgrund ihrer Dimensionierung nicht in den ermittelten absatzwirtschaftlichen Entwicklungsrahmen einfügen, können die städtebaulich präferierten Zentren und Standorte durch Umverteilungseffekte im Einzelfall gefährden.
- Dies impliziert, dass der hier beschriebenen absatzwirtschaftlichen Potenziale im engen Kontext mit den räumlichen Entwicklungsvorstellungen zu sehen sind. Erst im Kontext des räumlich gefassten Standortkonzeptes kann der absatzwirtschaftliche Entwicklungsrahmen zur Verfolgung stadtentwicklungspolitischer Ziele eingesetzt werden.

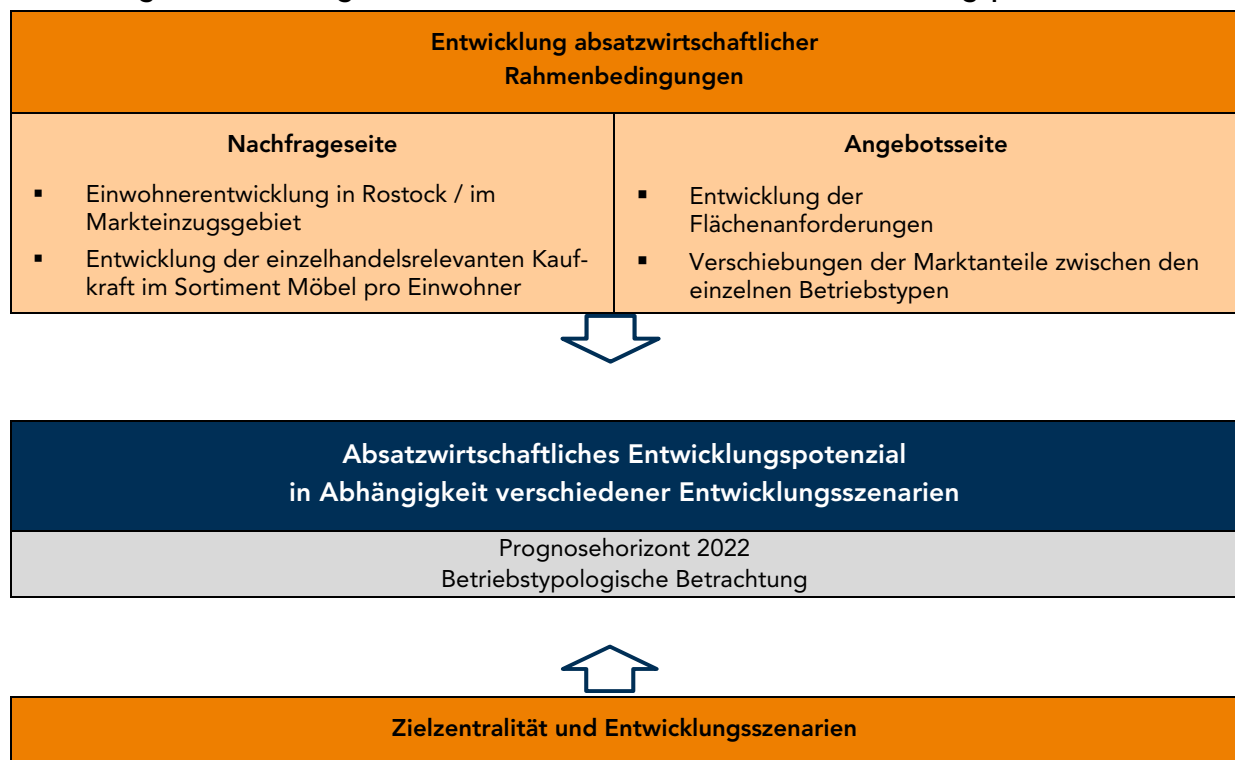
Für spezialisierte oder neuartige Anbieter sind Entwicklungsspielräume auch oberhalb der Verkaufsflächenangaben in den jeweiligen Warengruppen grundsätzlich denkbar, da sie in der aktuellen Form der Potenzialanalyse noch keine Berücksichtigung finden können. Eben-

so können Betriebsverlagerungen innerhalb Rostocks gesondert beurteilt werden, weil sie sich gegenüber dem Neuansiedlungspotenzial neutral verhalten, solange mit der Verlagerung keine Betriebserweiterung verbunden ist.

## 5.1.2 Methodik und Berechnung

Grundsätzlich ist anzumerken, dass für eine zuverlässige Prognose des Verkaufsflächenbedarfs die gegenwärtigen, die vergangenen Entwicklungen sowie die angebots- und nachfrageseitigen Zielgrößen einbezogen werden. Aufbauend auf der gegenwärtigen Situation von Angebot und Nachfrage in Rostock werden der Berechnung die nachfolgenden Parameter zugrunde gelegt:

**Abbildung 10: Ermittlungsmethodik der absatzwirtschaftlichen Entwicklungspotenziale**



Quelle: Eigene Darstellung Stadt + Handel.

Neben der Entwicklung angebots- und nachfrageseitiger Rahmenbedingungen ist der Versorgungsauftrag einer Kommune bei der Quantifizierung absatzwirtschaftlicher Entwicklungsspielräume von Bedeutung. Der anzustrebende Versorgungsgrad einer Kommune korrespondiert mit ihrer seitens der Regional- und Landesplanung angestrebten zentralörtlichen Aufgabenzuweisung. Dies ist in Rechtsprechung und Literatur grundsätzlich anerkannt. So sollen Oberzentren wie Rostock beispielsweise zentrale Einzelhandelsfunktionen mit breit gefächerten Einzelhandelsangeboten auch für ihr zugeordnetes Einzugsgebiet wahrnehmen.

Im Folgenden werden die Eingangsgrößen für die Ermittlung des Entwicklungsrahmens einzeln erörtert.

## Entwicklung der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft für Möbel pro Einwohner

Die Konsumausgaben der privaten Haushalte in Deutschland sind in den letzten 15 Jahren um insgesamt knapp 34 % (rd. 350 Mrd. Euro) auf rd. 1.400 Mrd. Euro gestiegen. Die einzelhandelsrelevante Kaufkraft (über alle Warengruppen) dagegen stagniert im gleichen Zeitraum bei etwa 360 bis 390 Mrd. Euro je Jahr. So lag der Einzelhandelsanteil an den Gesamtkonsumausgaben 1992 noch bei 37 %, während er 2010 nach stetigem Rückgang in den vergangenen Jahren nur noch rd. 28 % ausmacht.

In der Summe stagnieren somit die realen einzelhandelsrelevanten Ausgaben<sup>22</sup> seit Jahren. Ob dieser Trend für die nächsten Jahre fortgeschrieben werden kann, ist angesichts der aktuellen unsicheren konjunkturellen Lage für den Einzelhandel und dessen einzelne Branchen nicht präzise vorherzusagen. Für die Ermittlung des absatzwirtschaftlichen Entwicklungspotenzials für den Rostocker Möbeleinzelhandel wurde daher eine konstante Entwicklung eingestellt. Berücksichtigung bei der Prognose der Konsumausgaben im Einzelhandel findet dabei zudem die Verschiebung der Vertriebswege, die einen moderat steigenden Anteil des E-Commerce als nicht stationärer Einzelhandel aufweist (vgl. auch Kap. 4.1).

Insofern dürfte bei gleichbleibenden sortimentsspezifischen Konsumausgaben insbesondere die Einwohnerentwicklung im Einzugsbereich von Bedeutung sein.

## Zukünftige Bevölkerungsentwicklung im Einzugsbereich

Zur Untersuchung der künftigen einzelhandelsrelevanten Kaufkraft in Rostock werden die kommunale Bevölkerungsvorausberechnung der Hansestadt sowie die Bevölkerungsprognosen der Bertelsmann Stiftung und des Rostocker Zentrums für demografische Entwicklung zugrunde gelegt.<sup>23</sup> Diese Prognosen wurden jeweils um die Berechnungswerte für das Rostocker Umland ergänzt und mit der tatsächlichen Entwicklung seit dem Referenzjahr 2009 verglichen. Die Bevölkerungsprognosen umfassen drei Entwicklungsvarianten für die Hansestadt, die hier übernommen werden: im Ergebnis berücksichtigt die optimistische Variante eine Zunahme der Bevölkerungszahl bis 2022 um rund 3 %. Eine mittlere Variante geht im gleichen Zeitraum von einem Rückgang von rund 3 % aus. In der pessimistischen Variante geht die Bevölkerungszahl um rund 7 % gegenüber dem Ausgangswert zurück.<sup>24</sup> Berücksichtigt man die dynamischen Wanderungsbewegungen der letzten Jahre

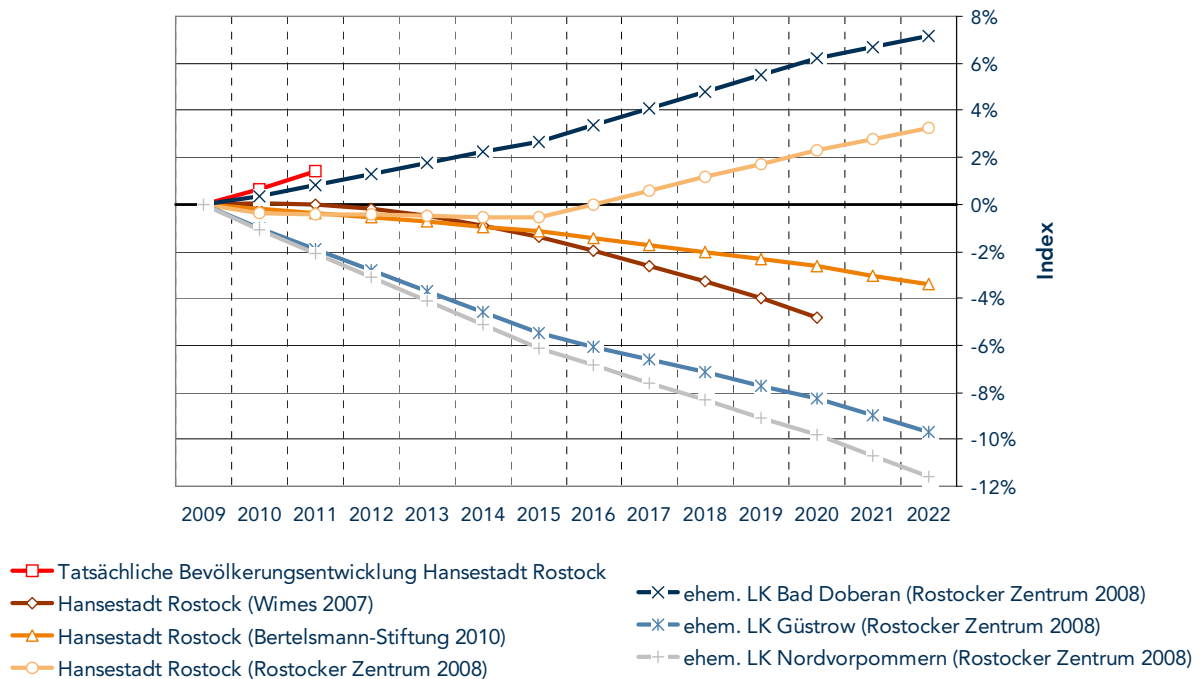
<sup>22</sup> Grundsätzlich ist zwischen der nominalen und der realen Steigerung der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft zu differenzieren. Da die nominale Entwicklung die inflationären Entwicklungen unberücksichtigt lässt, lassen sich aus der nominalen Entwicklung keine Rückschlüsse auf ein zusätzliches absatzwirtschaftlich tragfähiges Entwicklungspotenzial ziehen. Daher wird auf inflationsbereinigte Werte zurückgegriffen, die die reale Entwicklung beschreiben.

<sup>23</sup> Vgl.: Wimes Wirtschaftsinstitut 2007; Rostocker Zentrum zur Erforschung des demografischen Wandels 2008; Bertelsmann-Stiftung 2010

<sup>24</sup> Bei analoger Fortschreibung der prozentualen Entwicklungstendenzen bis zum Jahre 2020 für den Zeitraum bis 2022.

in der Hansestadt und bezieht die tatsächlichen Einwohnerzahlen seit 2009 in die Betrachtung mit ein, so ergibt sich hinsichtlich der Bevölkerungsentwicklung ein positiveres Bild.

**Abbildung 11: Zukünftige Bevölkerungsentwicklung in Rostock und dem SUR Rostock bis 2022**



Quelle: Bertelsmann-Stiftung 2010; Rostocker Zentrum zur Erforschung des demografischen Wandels 2008; Wimes Wirtschaftsinstitut 2007.

Für die regionale Betrachtung der Bevölkerungsentwicklung im Markteinzugsgebiet des Rostocker Möbeleinzelhandels wurden im Folgenden die Prognosen des Rostocker Zentrums zur Erforschung des demografischen Wandels (2008) zu Grunde gelegt. In dieser Vorausberechnung werden Aussagen zur Bevölkerungsentwicklung auf der räumlichen Ebene der Alt-Landkreise bis zum Jahr 2030 getroffen.<sup>25</sup> Projiziert man die Prognosewerte auf die in Kapitel 4.4 dargestellten Zonen des Markteinzugsgebietes, ergeben sich die in Tabelle 6 dargestellten relativen Bevölkerungsentwicklungen.

Auf Ebene der einzelnen Zonen des Markteinzugsgebietes spiegeln sich die teilräumlichen Unterschiede der Bevölkerungsentwicklung im Bundesland Mecklenburg-Vorpommern wieder. Während für die Hansestadt Rostock und das unmittelbare Umland (Zone 1 + 2) eine konstante bzw. leicht positive Entwicklung prognostiziert wird, sind im erweiterten Einzugsgebiet (Zone 3) und im Ferneinzugsgebiet Bevölkerungsrückgänge zu erwarten. Diese Entwicklungen sind mit entsprechenden Auswirkungen auf die absolute sortimentspezifische Kaufkraft in den einzelnen Zonen verbunden.

<sup>25</sup> Die Verwendung der alten Landkreisabgrenzungen im Rahmen der Studie wirkt sich letztlich positiv auf die Aussagekraft der Potenzialberechnung aus, da durch die vergleichsweise kleinteiligeren Bezugsebenen teilräumliche Entwicklungsunterschiede besser berücksichtigt werden können.

**Tabelle 6: Bevölkerungsentwicklung im Markteinzugsgebiet des Rostocker Möbele Einzelhandels**

	Zone 1	Zone 2	Zone 3	Zone 4	Gesamt
Bevölkerungsentwicklung	+ 4%	+ 2%	- 4%	- 4%	-1 %

Quelle: Eigene Berechnung auf Basis Rostocker Zentrum zur Erforschung des demografischen Wandels 2008

Bezieht man in die Betrachtung die gegenwärtigen Kaufkraftabschöpfungsquoten des Rostocker Möbele Einzelhandels ein, lassen sich im Saldo der Entwicklungen bis zum Jahr 2022 leicht positive Impulse für die künftige einzelhandelsrelevante Kaufkraft für i. H. v. insgesamt rund 1,3 Mio. Euro erwarten. Dies resultiert aus einer positiven Entwicklung für die Zonen 1 und 2, welche die Kaufkraftrückgänge im Ferneinzug ausgleicht (vgl. Tabelle 7).

**Tabelle 7: Umsatzherkunft nach Betriebstyp 2022 und Einzugsbereich (in Mio. €) – bei Annahme gleichbleibenden Kaufkraftabschöpfungsquoten zum Referenzjahr 2012**

	Zone 1	Zone 2	Zone 3	Zone 4	Zone 5	Gesamt*
Wohnkaufhaus	15,6	6,6	3,5	3,2	0,2	<b>29,1</b> (+0,5)
Mitnahmemöbelmärkte/ Möbel-discounter	19,3	8,7	6,0	10,1	3,0	<b>47,1</b> (+0,3)
Sonstige Anbieter	14,6	6,3	2,8	0,3	0,1	<b>24,1</b> (+0,6)
<b>Summe</b>	<b>49,5</b>	<b>21,5</b>	<b>12,4</b>	<b>13,6</b>	<b>3,3</b>	<b>100,3</b> (+1,3)

Quelle: Eigene Berechnung auf Basis Einzelhandelsbestandserhebung Hansestadt Rostock 2011; Stadt + Handel 08/2013; Werte beziehen sich ausschließlich auf den Möbele Einzelhandel (EH-Betriebe mit dem Hauptsortiment Möbel); \* Werte in Klammern: Veränderung zum Jahr 2012, Abweichung rundungsbedingt

Es zeigt sich demnach, dass aus den nachfrageseitigen Entwicklungen nur ein eingeschränktes Entwicklungspotenzial resultieren wird. Gleichwohl ergeben sich unter Berücksichtigung der einzelhandelsbezogenen Rostocker Entwicklungsziele Chancen für zusätzliche Entwicklungen im Möbele Einzelhandelsbereich (siehe folgende Kapitel).

## 5.2 Zusätzliche Absatzwirtschaftliche Entwicklungspotenziale

Im Bereich der Mitnahmemöbelmärkte und discountorientierten Anbieter sind die Potenziale aufgrund der hohen Anzahl an Möbel-Discountern und Aktionshallen im Stadtgebiet und des leistungsfähigen Anbieters IKEA weitestgehend ausgeschöpft. Demnach ergeben sich im Betrachtungszeitraum bis 2022 aufgrund der Strukturdaten absehbar keine wesentlichen absatzwirtschaftlichen Entwicklungspotenziale für



strukturprägende Neuansiedlungen. Von dieser Betrachtung sind jedoch Erweiterungsspielräume bereits bestehender Anbieter ausgenommen.

Aufgrund der gegenwärtigen Entwicklungstrends im Möbele Einzelhandel sind demgegenüber im expansiven (Teil-)Segment der spezialisierten Anbieter mit Fachmarktcharakter (z.B. Küchenfachmärkte, Polsterfachmärkte) absehbar weitere Entwicklungspotenziale in der Hansestadt Rostock vorhanden. Aufgrund der speziellen Zielgruppe bzw. des vergleichsweise geringen Marktumfangs des Segments sind diese jedoch nicht weiter Quantifizierbar.

Für den Wohnkaufhausbereich stellt sich die Situation anders dar. Stadt + Handel geht davon aus, dass eine attraktive Wohnkaufhausentwicklung zu einer nennenswerten Neubindung von bisher nicht in Rostock oder dem SUR gebunden Kaufkraft führen kann. Dies begründet sich in der bisher eher unterdurchschnittlichen VKF-Ausstattung des Angebotes, welches zudem derzeit nicht in einer für den Kunden attraktiven Kopplung (bspw. mit einem größeren Mitnahmemöbelmarkt) existiert.

Die Etablierung eines zweiten Wohnkaufhauses kann nachhaltig zur Profilierung des Möbelstandortes Rostock in der Wahrnehmung der Konsumenten beitragen. Insbesondere die Ansiedlung an einem leistungsfähigen Kopplungsstandort kann dabei die lokale Kaufkraftbindung erhöhen und zu einer nennenswerten Steigerung der Kaufkraftzuflüsse aus dem Umland beitragen. Die absatzwirtschaftlichen Folgeeffekte sind im Folgenden quantifiziert (dabei wird von einem sehr attraktiven Standort möglichst in Kopplung mit bestehenden Angeboten ausgegangen).

**Tabelle 8: Umsatzherkunft 2022 (in Mio. €) bei Annahme Etablierung eines zweiten leistungsfähigen Wohnkaufhauses (Werte in Klammern: Veränderung zu Prognosewerten 2022)**

	Zone 1	Zone 2	Zone 3	Zone 4	Zone 5	Gesamt
Wohnkaufhaus	19,3 (+3,6)	8,9 (+2,4)	5,3 (+1,8)	7,7 (+4,6)	2,2 (+2,0)	43,3 (+14,3)
Mitnahmемöbelmärkte/ Möbeldiscounter	19,3 (+0,0)	8,7 (+0,0)	6,0 (+0,0)	10,1 (+0,0)	3,0 (+0,0)	47,1 (+0,0)
Sonstige Anbieter	11,5 (- 3,1)	4,7 (- 1,6)	2,8 (+/- 0,0)	0,3 (+ 0,1)	0,3 (+ 0,2)	19,6 (- 4,5)
<b>Summe</b>	<b>50,0</b> (+ 0,5)	<b>22,3</b> (+ 0,8)	<b>14,2</b> (+ 1,8)	<b>18,1</b> (+ 4,6)	<b>5,5</b> (+ 2,2)	<b>110,1</b> (+ 9,8)

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis Einzelhandelsbestandserhebung Hansestadt Rostock 2011; Stadt + Handel 08/2013; Abweichungen rundungsbedingt; Werte beziehen sich ausschließlich auf den Möbele Einzelhandel (EH-Betriebe mit dem Hauptsortiment Möbel).

Unter Berücksichtigung dieser optimierten Standortrahmenbedingungen erscheint eine Steigerung der Kaufkraftzuflüsse um rd. + 9,8 Mio Euro gegenüber den Prognosewerten für das Jahr 2022 möglich (Status Quo). Aufgrund vorhandener Schnittmengen bei den



Zielgruppen und ähnlicher Betriebstypologien, ist die Ansiedlung eines weiteren Wohnkaufhauses voraussichtlich auch mit einer Umsatzumverteilung zu Lasten der Sonstigen Anbieter (insbes. konventionelle Möbelhäuser) verbunden. Darüber hinaus sind aufgrund der abweichenden Preis-/ Qualitäts- und Zielgruppenausrichtung eher geringe Verschiebungen der Umsatzanteile zu Lasten der Rostocker Möbeldiscounter zu erwarten, die durch einen Umsatzzuwachs des Mitnahmemöbelmarktes IKEA weitestgehend ausgeglichen werden.

Unter Berücksichtigung dieser optimierten Rahmenbedingungen sind im Wohnkaufhaussegment voraussichtlich Umsätze in Höhe von rd. 43 Mio. Euro per anno generierbar (bezogen auf den SUR). Dementsprechend sind zusätzliche Verkaufsflächenpotenziale prinzipiell gegeben, deren Größenordnung dabei von der Leistungsfähigkeit des Anbieters und der Mindestflächenproduktivität im Bereich des Wohnkaufhaussegments abhängig ist. Je nach zugrunde gelegter Flächenproduktivität sind die in Tabelle 9 dargestellten Verkaufsflächen im Wohnkaufhaussegment (zusätzlich zu dem bestehenden Angebot) ohne größere absatzwirtschaftliche Folgewirkungen für den bestehenden Anbieter in Bentwisch möglich.

**Tabelle 9: Verkaufsflächenrahmen im Wohnkaufhaussegment (Sortiment Möbel) bei unterschiedlichen Annahmen zur Flächenproduktivität**

Flächenproduktivität in € je m <sup>2</sup>	Zusätzlich Realisierbare Verkaufsfläche Wohnkaufhäuser in m <sup>2</sup>
1.800	+ 4.000
1.500	+ 8.800
1.200	+ 16.100

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis Einzelhandelsbestandserhebung Hansestadt Rostock 2011; Stadt + Handel 08/2013

Die Berechnungen verdeutlichen, dass es im SUR Rostock nennenswerte Entwicklungspotenziale für den Wohnkaufhausbereich gibt. Insofern kann eine Weiterentwicklung in diesem Segment für Rostock als zielführend bezeichnet werden, da sie den wesentlichen entwicklungsbezogenen Vorstellungen der Hansestadt Rostock entspricht (Profilierung des Möbelstandortes Rostock in der Wahrnehmung der Konsumenten, Rückgewinnung bisher in das Umland abfließender Kaufkraft).

Das mögliche Maß einer Steigerung der Leistungsfähigkeit des Rostocker Möbeleinzelhandels (auch quantitativ in der sog. Zentralität ausgedrückt) ist dabei in hohem Maße abhängig von den räumlichen Entwicklungsansätzen. So dürfte das maximale Attraktivitätsmaß nur bei einer attraktiven Bündelung der einzelnen Betriebsformen an gut erreichbaren und für den Kunden somit hoch attraktiven Standorten gelingen. Dies hat jedoch Auswirkungen auf die Rostocker Bestandsstrukturen bzw. die des SUR. Insofern wurden im Rahmen der Erstellung des Branchenkonzeptes unterschiedliche Entwicklungs-

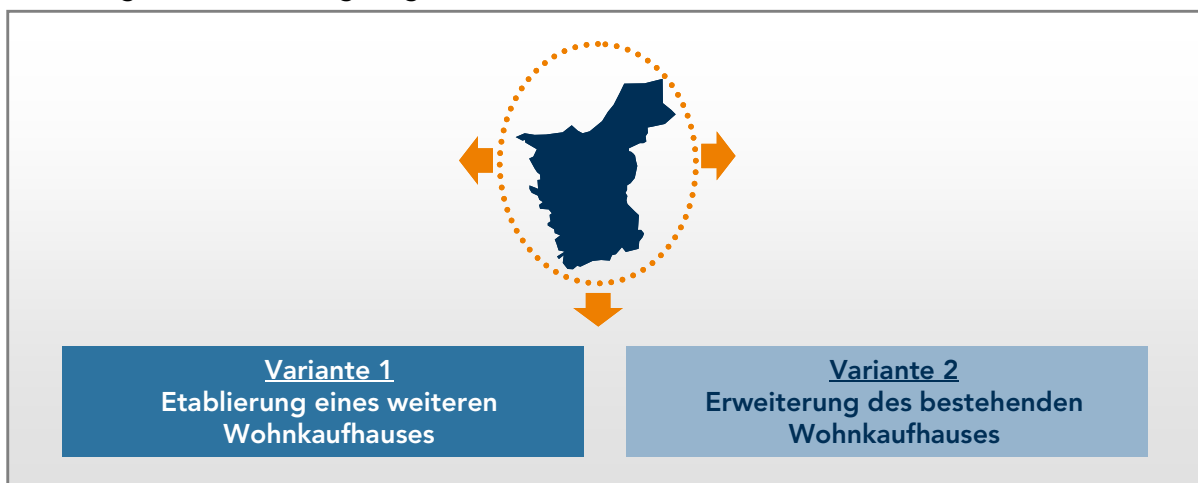
wege diskutiert und eine Empfehlung für einen für Rostock geeigneten Weg ausgesprochen.

## 6 Bewertung der Konsequenzen unterschiedlicher Ansätze zur Weiterentwicklung im Wohnkaufhausbereich

Das Aufzeigen von möglichen Entwicklungswegen für die künftige Entwicklung des Möbele Einzelhandels stellt einen zentralen Baustein des Branchenkonzepts bei der Erarbeitung der Zielebene dar. Die Szenarien basieren auf unterschiedlichen politischen und planerischen Annahmen und werden hinsichtlich ihrer jeweiligen unterschiedlichen ökonomischen und städtebaulichen Chancen und Risiken beschrieben. Es wurden im Zusammenhang Entwicklungswege hinsichtlich der Chancen und Risiken für Rostock bewertet.

Die Entwicklungswege basieren auf der Annahme einer proaktiven Steuerung durch die Kommune mit der Zielstellung einer standort- und marktgerechten Weiterentwicklung im Wohnkaufhausbereich entsprechend der aufgezeigten Entwicklungspotenziale. Um die Voraussetzungen für eine langfristige Profilierung des „Möbelstandortes Rostock“ zu erreichen sollte unter Berücksichtigung der allgemeine Trends im Möbele Einzelhandel insbesondere ein nachhaltig attraktives Angebot im Segment der Wohnkaufhäuser im Fokus stehen. Daher erfolgt in diesem Szenario eine vertiefende Betrachtung einer standort- und marktgerechte Weiterentwicklung des „Möbelstandortes Rostock“ in zwei Varianten:

**Abbildung 12: Entwicklungswege des Rostocker Möbele Einzelhandels**



Quelle: Eigene Darstellung.

Die damit einhergehenden Chancen und Risiken werden folgend in übersichtlicher Form aufgezeigt.

**Tabelle 10: Chancen und Risiken der Entwicklungswege des Rostocker Möbeleinzelhandels**

Chancen		
<b>Stärkung des Kompetenzstandortes Rostock</b> für den Bereich Möbel im Sinne der zentralörtlichen Funktion und der Stellung in der Städtehierarchie Mecklenburg-Vorpommerns	✓	<b>Variante 1:</b> erfüllt; durch die Ansiedlung eines Wohnkaufhauses am Standort Rostock würde die funktionale Bedeutung der Hansestadt Rostock gestärkt
	(✓)	<b>Variante 2:</b> teilweise gegeben, da sich der Standort nicht in Rostock befindet: Auf Betrachtungsebene des gesamten Stadt-Umland-Raums Rostock tritt jedoch eine Stärkung ein
<b>Reaktion auf Markttrends</b> - Erweiterung des Angebotes in einem wachsendem Segment des Möbeleinzelhandels unter Nutzung bislang unausgeschöpfter Potenziale	✓	<b>Variante 1:</b> erfüllt; bei Etablierung eines Wohnkaufhauses in Rostock würde zur Stärkung der Kaufkraftbindung in Rostock sowie zur Erhöhung der Kaufkraftzuflüsse aus dem Markteinzugsgebiet beitragen
	✓	<b>Variante 2:</b> erfüllt; die Erweiterung des bestehenden Wohnkaufhauses würde zur Stärkung der Kaufkraftbindung auf Ebene des SUR Rostock sowie zur Erhöhung der Kaufkraftzuflüsse aus dem weiteren Markteinzugsgebiet beitragen
<b>Etablierung eines leistungsfähigen Kopplungsstandortes für den Bereich Möbel</b> mit vollumfänglichem Betriebstypenmix	✓	<b>Variante 1:</b> erfüllt; am Standort Schutow würde mit der Etablierung eines Wohnkaufhauses ein Standort mit einem vollumfänglichen Betriebstypenmix im Möbeleinzelhandel entstehen
	x	<b>Variante 2:</b> nicht erfüllt. Der Standort Bentwisch weist aufgrund des eingeschränkten Betriebstypenmixes und der großen räumlichen Ausdehnung eine vergleichsweise geringere Standortattraktivität auf
<b>Übertragung des bestehenden Baurechts am Standort Brinckmansdorf (10.000 m² VKF)</b>	✓	<b>Variante 1:</b> erfüllt; Es ergibt sich die Möglichkeit zur Übertragung des Baurechts auf den hinsichtlich Außenwirkung besser geeigneten Kopplungsstandort Schutow
	x	<b>Variante 2:</b> eine Übertragung des bestehenden Baurechts ist nicht möglich, da der Standort Bentwisch außerhalb der Stadtgrenzen Rostocks gelegen ist
Risiken		
<b>Standortaufgabe Höffner</b> kann in Abhängigkeit von der Dimensionierung eines zweiten Wohnkaufhauses nicht ausgeschlossen werden	x	<b>Variante 1:</b> Das Risiko einer Standortaufgabe von Höffner besteht aufgrund der geringeren Standortattraktivität bzw. Größenordnung des Wohnkaufhauses in Bentwisch (Nachnutzungsmöglichkeiten der Immobilie?)
	✓	<b>Variante 2:</b> Risiko besteht nicht
<b>Beschleunigung des Strukturwandels:</b> Es sind Umsatzumverteilungseffekte zu Lasten der konventionellen Möbelanbieter zu erwarten (Standortaufgaben möglich)	x	<b>Variante 1:</b> Risiko besteht; Der Beeinträchtigungsgrad kann je nach Standort bis zu 20% betragen
	(x)	<b>Variante 2:</b> Risiko besteht in Abhängigkeit von der Dimensionierung einer Erweiterung
<b>Stärkung von Konkurrenzstandorten</b> der Rostocker Zentren durch Arrondierung des Angebotsspektrums	x	<b>Variante 1:</b> Risiko besteht, da räumliche Nähe zum Ostseepark Sievershagen gegeben ist
	x	<b>Variante 2:</b> Risiko besteht, da räumliche Nähe zum Fachmarktzentrum Hanse-Center Bentwisch gegeben ist

Quelle: Eigene Darstellung Stadt + Handel; Anmerkung: bezüglich der Rücknahme von Baurecht sind jeweils die Aussagen in Kapitel 7.1 zum Planschadensrecht zu berücksichtigen.

## Empfehlungen und Bewertung der Entwicklungswege

Im Rahmen der Projektbearbeitung wurden die Wege und ihre absehbaren Folgeeffekte diskutiert und bewertet. Unter Gewichtung der mit den einzelnen Entwicklungsszenarien verbundenen Chancen und Risiken und der Abwägung mit der grundsätzlichen stadtentwicklungspolitischen Zielstellung, oberzentrale Versorgungseinrichtungen (wie sie insbesondere große Wohnkaufhäuser zweifelsohne darstellen) in der Hansestadt selber zu konzentrieren, wird gutachterlicherseits das Szenario einer standort- und marktgerechten Weiterentwicklung des Rostocker Möbeleinzelhandels empfohlen. Diese Variante impliziert bei entsprechender Umsetzung absehbar absatzwirtschaftliche Auswirkungen auf bestehende Strukturen (bspw. die Marktfähigkeit des dortigen Wohnkaufhauses) in den direkten Umlandkommunen (also den Bereich des SUR). Diese Auswirkungen werden jedoch aus gutachterlicher Sicht voraussichtlich keine städtebaulich oder raumordnerisch negativen Auswirkungen mit sich führen, da es sich dort ganz überwiegend um nicht-zentrale Standortbereiche in Gemeinden ohne zentralörtliche Funktion handelt. Für den Bereich der konventionellen Möbelmärkte sind jedoch die Auswirkungen vertiefend zu prüfen, da auf einzelbetrieblicher Ebene mehr als unerhebliche Umsatzumverteilungseffekte zu Lasten der bestehenden Anbieter möglich sein können.

Insofern wurde die Variante 2 (Erweiterung außerhalb Rostock in Bentwisch) trotz der gemäß gültigem Bebauungsplan bestehenden Verkaufsflächenreserven in Höhe von 8.000 m<sup>2</sup> VKF als wenig geeignet angesehen: Da die Attraktivität im Möbeleinzelhandel in der Wahrnehmung des Kunden insbesondere über die Verkaufsflächengröße beeinflusst wird, kann zwar die Erweiterung des bestehenden Wohnkaufhausstandortes in Bentwisch zu einer Steigerung der Kaufkraftzuflüsse aus dem weiteren Umland beitragen, aufgrund der geringeren Standortattraktivität gegenüber einem Koppelstandort bspw. mit einem größeren Mitnahmemarkt (wie IKEA) dürften diese im Vergleich dieser Variante jedoch tendenziell niedriger ausfallen. Gleichzeitig wäre die Wahrnehmung der Hansestadt als Kompetenzzentrum für das Sortiment Möbel aus Verbrauchersicht in dieser Variante vergleichsweise geringer ausgeprägt, insbesondere da diese Variante vorrangig einer Stärkung der peripheren Fachmarkttagglomeration in Bentwisch dient. Dabei ist zu berücksichtigen, dass der Gemeinde landesplanerisch kein spezifischer zentralörtlicher Versorgungsauftrag zukommt und der Standort im Rahmen des Regionalen Einzelhandelsentwicklungskonzepts als Begrenzungsstandort klassifiziert wurde.

Die prinzipiell beste Möglichkeit zur Stärkung des Möbelstandortes Rostock unter Berücksichtigung der gegenwärtigen Marktentwicklungen und der stadtentwicklungspolitischen Zielstellung der Stärkung der oberzentralen Funktion wird in der Etablierung eines großen Wohnkaufhauses in Rostock gesehen. Dieses sollte in Kopplung zu bestehenden Möbelhäusern - bestenfalls einem großen Mitnahmemarkt - stehen, um optimale Synergien auszulösen.

Als Standort rückt hier der Bereich Schutow in den Fokus, der aufgrund des breiten Betriebstypenmixes und der damit verbundenen Kopplungsmöglichkeiten eine überregionale

Strahlkraft entfalten kann. Darüber hinaus ergibt sich infolge der Realisierung dieser Variante die Möglichkeit ein laut gültigem B-Plan bestehendes Baurecht über 10.000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche im Möbelsegment am Standort Brinckmansdorf, welches nur bedingt den Zielstellungen des Standortkonzeptes entspricht (kein Kopplungsstandort), zu übertragen.<sup>26</sup> Die F-Zentren Gorsdorf und Brinckmansdorf sind aufgrund ihrer nicht vorhandenen Vorprägung durch den Möbele Einzelhandel sowie der sonstigen Voraussetzungen nicht für die Ansiedlung eines leistungsfähigen Wohnkaufhauses zu empfehlen.

Gemäß der in Kapitel 5.2 durchgeführten Potenzialberechnungen, ergibt sich für das Wohnkaufhaussegment ein zusätzlich realisierbares Verkaufsflächenpotenzial in Höhe von 4.000 bis 16.100 m<sup>2</sup> VKF für den Prognosezeitraum. Für die Neuansiedlung eines leistungsfähigen und marktgerecht aufgestellten Wohnkaufhauses mit einer Gesamtverkaufsfläche von 30.000 bis 40.000 m<sup>2</sup> VKF wären unter Berücksichtigung eines bis zu 20 %igen Randsortimentsanteils jedoch Verkaufsflächenpotenziale in Höhe von mindestens rd. 24.000 m<sup>2</sup> bis 32.000 m<sup>2</sup> VKF im Möbelsortiment vonnöten.

Demnach sind mit einer möglichen Realisierung dieser Entwicklungsvariante verschiedene Risiken verbunden, die es bei einer Entscheidungsfindung zu berücksichtigen und sorgfältig abzuwägen gilt (vgl. auch Tabelle 10).

Aufgrund der zwar gegebenen aber insgesamt für den SUR begrenzten absatzwirtschaftlichen Entwicklungsspielräume im Möbelbereich wäre die Ansiedlung eines leistungsfähigen Wohnkaufhauses somit mit Folgeeffekten für die vorhandenen Standortstrukturen verbunden. Einerseits sind aufgrund der begrenzten Umsatzpotenziale und der vergleichsweise geringeren Standortattraktivität des Wohnkaufhauses in Bentwisch Auswirkungen auf diesen Standort zu erwarten. Die Umsatzumverteilungseffekte führen demnach voraussichtlich zu einem deutlichen absinken der Flächenproduktivität, so dass eine Standortaufgabe des Wohnkaufhausstandortes in Bentwisch nicht ausgeschlossen werden kann.

Zudem könnte mit der Ansiedlung eines Wohnkaufhauses in Schutow eine Beschleunigung des Strukturwandels im Möbele Einzelhandel verbunden sein. Aufgrund einer ähnlichen Zielgruppenausrichtung und vorhandenen Schnittmengen bei den Betriebstypologien, ist die Ansiedlung eines weiteren Wohnkaufhauses voraussichtlich auch mit einer Umsatzumverteilung zu Lasten der konventionellen Möbelhäuser im Rostocker Stadtgebiet sowie im weiteren Umland verbunden, die bei einem überschreiten des Verkaufsflächenpotenzials entsprechend anwachsen. In Abhängigkeit von der Konkurrenzfähigkeit sowie den Möglichkeiten der einzelnen Anbieter zur betriebswirtschaftlichen Anpassung, können auch in diesem Segment des Möbele Einzelhandels Standortaufgaben nicht ausgeschlossen werden. Die Auswirkungen

<sup>26</sup> Die bestehenden, aber ungenutzten Baurechte des IKEA Marktes sind in diesem Zusammenhang - aufgrund der im vorliegenden Konzept erfolgten differenzierten Potenzialermittlung entsprechend der Marktsegmente im Möbele Einzelhandel - nicht zu berücksichtigen (IKEA als Mitnahmemöbelmarkt mit abweichender Sortimentierung/ Zielgruppenausrichtung). Sonstige bestehende Baurechte im Stadtgebiet sind entsprechend der stadtentwicklungspolitischen Zielstellungen (z.B. entsprechend des Einzelhandelsentwicklungskonzeptes) zu behandeln.

sind umso gewichtiger einzuschätzen, da der Wohnkaufhausstandort Bentwisch gemäß gültigem Bebauungsplan über ein ungenutztes zusätzliches Verkaufsflächenpotenzial in Höhe von 8.000 m<sup>2</sup> verfügt. Die Aktivierung dieser ungenutzten Verkaufsflächenreserven im Wohnkaufhaussegment wird jedoch aus kommunaler Sicht als unwahrscheinlich eingestuft.<sup>27</sup>

Um die damit einhergehenden Risiken bei einer möglichen Umsetzung dieser Variante zu minimieren wurde die Umsetzungsempfehlung dieser Variante seitens der Mitglieder des Arbeitskreises mit der Forderung nach einer konzeptionellen Begleitung verbunden. Diese sollte insbesondere die im Folgenden genannten Punkte berücksichtigen:

- Um eine verträgliche Dimensionierung für das Innenstadtzentrum sowie anderer zentraler Versorgungsbereiche zu gewährleisten, ist eine Begrenzung der angebotenen Randsortimente notwendig (vgl. hierzu auch Kapitel 8).
- Im Zusammenhang mit zu erwartenden Umstrukturierungen und Marktanpassungen im Möbeleinzelhandel sind verträgliche (Nach-)nutzungsoptionen für einzelne Märkte auszuloten (z.B. im Rahmen der Fortschreibung des Einzelhandelsentwicklungskonzeptes).
- Zudem ist eine perspektivische Rücknahme bestehender Baurechte im Segment Möbel außerhalb der im Rahmen des Standortkonzeptes als geeignet identifizierten Standorte anzustreben.<sup>28</sup>

Es kann demnach zusammenfassend festgehalten werden, dass

1. die Chancen einer marktgängigen und attraktiven Wohnkaufhausentwicklung in Rostock - angesichts der aufgezeigten absatzwirtschaftlichen Potenziale für Rostock in Verbindung mit den stadtentwicklungspolitischen Grundsatzzielstellungen der Stärkung der oberzentralen Funktion - gegenüber den Risiken überwiegen. Die damit verbundenen Folgeeffekte stärken in der räumlichen Bilanzierung voraussichtlich insbesondere den Möbelstandort Rostock (Stadtgebiet), während die damit verbundenen Risiken insbesondere auf das Umland sowie das weitere Einzugsgebiet entfallen. So kann die Etablierung eines Wohnkaufhauses in der Hansestadt nachhaltig zur Profilierung des Oberzentrums Rostock als Möbelstandort in der Wahrnehmung der Konsumenten beitragen. Insbesondere die Entwicklung an einem leistungsfähigen Kopplungsstandort kann dabei die lokale Kaufkraftbindung erhöhen und zu einer nennenswerten Steigerung bzw. langfristigen Sicherung der Kaufkraftzuflüsse aus dem Umland beitragen. Gleichzeitig sind mit dem Szenario einer attraktiven Wohnkaufhausentwicklung infolge der Umsatzumverteilungseffekte jedoch auch Risiken für die bestehenden konventionellen Möbelanbieter sowie die

<sup>27</sup> Gegenwärtig erfolgt ein entsprechendes B-Plan Änderungsverfahren, welches jedoch voraussichtlich eine Aktivierung im Bereich des Möbeldiscount-Segments anstrebt.

<sup>28</sup> In diesem Zusammenhang sind die spezifischen Vorgaben des Planschadensrechts zu berücksichtigen (vgl. nähere Ausführungen im Kapitel 7).

lokalen und interkommunalen Standortstrukturen verbunden, die es gilt sorgfältig abzuwägen.

2. für eine Wohnkaufhausentwicklung in Rostock demnach insbesondere der Bereich Schutow die gewünschten Folgeeffekte gewährleisten könnte (Vorprägung/ Agglomeration/ Flächenverfügbarkeit/ Außenwirkung/ Verkehrs- und Infrastruktur-bündelung).
3. eine Wohnkaufhauserweiterung im Umland Rostocks aufgrund der vorgenannten Aspekte aus Rostocker Sicht nicht empfehlenswert ist und landesplanerische Vorgaben dem im Kern entgegenstehen.<sup>29</sup> Zudem wird im Einzelhandelsentwicklungskonzept für den SUR Rostock betont, dass eine Weiterentwicklung bspw. in Bentwisch nicht gewollt ist.
4. um eine verträgliche Dimensionierung für das Innenstadtzentrum sowie anderer zentraler Versorgungsbereiche zu gewährleisten, eine Begrenzung der angebotenen Randsortimente notwendig ist (vgl. Kapitel 8). Im Zusammenhang mit zu erwartenden Umstrukturierungen und Marktanpassungen im Möbeleinzelhandel sind verträgliche (Nach-)nutzungsoptionen auszuloten (z.B. im Rahmen der Fortschreibung des Einzelhandelsentwicklungskonzeptes). Zudem ist eine perspektivische Rücknahme bestehender Baurechte im Segment Möbel außerhalb der im Rahmen des Standortkonzeptes als geeignet identifizierten Standorte anzustreben.

---

<sup>29</sup> Baurechtlich genehmigte Verkaufsflächen können landesplanerisch natürlich nicht mehr beeinflusst werden.



## 7 Räumlich-funktionales Steuerungskonzept

Auf Basis der dargestellten absatzwirtschaftlichen und räumlichen Entwicklungsrahmenbedingungen bzw. Zielstellungen werden im Folgenden konkrete konzeptionelle Umsetzungsinstrumente dargestellt. Diese sind neben dem Standortkonzept für den Möbele Einzelhandel (Kapitel 7.1) und dem Sortimentskonzept für den Möbele Einzelhandel (Kapitel 7.2) auch die bei Standortanfragen anzuwendenden räumlich-funktionalen Steuerungsgrundlagen (Kapitel 7.3). Diese Prüfkriterien dienen der Vorbereitung konkreter Ansiedlungs-, Verlagerungs- oder Erweiterungsbegehren im Möbele Einzelhandel und sollen im Zusammenspiel mit den (im Falle eines grundsätzlich konzeptkonformen Entwicklungsvorhabens) nachgelagerten projektspezifischen Auswirkungsanalysen, in denen die städtebaulichen und absatzwirtschaftlichen Auswirkungen des Vorhabens überprüft werden, eine stadtverträgliche Integration von Einzelhandelsansiedlungen im Möbelsegment gewährleisten.

Das Standort- und Sortimentskonzept bzw. die daraus resultierenden Steuerungsgrundlage greifen wie folgt ineinander:

**Tabelle 11: Prüfkriterien und -schritte zur Vorbereitung konkreter Ansiedlungs-, Verlagerungs- oder Erweiterungsbegehren im Möbele Einzelhandel**

Prüfkriterium		Prüfschritt
Steuerungsgrundlagen des Branchenkonzepts (Kapitel 7.3)	1. Standort	Gemäß Branchenkonzept (Kapitel 7.1)
	2. Umfang zentrenrelevante Randsortimente	Gemäß Branchenkonzept (Kapitel 7.2)
→ <b>Bewertung der Konformität zum Branchenkonzept</b>		
Sofern grundsätzlich konform zum Branchenkonzept		
3. vorhabenbezogene städtebauliche und raumordnerische Verträglichkeitsanalyse		<ul style="list-style-type: none"> <li>- § 11 Abs. 3 BauNVO</li> <li>- LEP M-V</li> <li>- § 2 Abs. 2 BauGB</li> <li>- in Kapitel 6.1. bis 6.3 aufgezeigte Prüfroutinen</li> </ul>

Quelle: Eigene Darstellung Stadt + Handel

### 7.1 Standortkonzept für den Möbele Einzelhandel

Im Standortkonzept für den Möbele Einzelhandel wird dargestellt, welche Ansiedlungsempfehlungen für Möbele Einzelhandelsbetriebe zugunsten einer gewinnbringenden gesamtstädtischen Standortbalance zu formulieren sind. Dabei wird den spezifischen Anforderungsprofilen der einzelnen Betriebstypen (z.B. hinsichtlich verkehrliche Anbindung,

Flächenbedarf) durch eine betriebstypenspezifische Differenzierung Rechnung getragen. Das nachfolgend dargestellte Standortkonzept sieht sich somit als sektorale Vertiefung des bestehenden Zentrenkonzeptes und ist im Zusammenhang einer möglichen Fortschreibung des Einzelhandelsentwicklungskonzeptes entsprechend in dieses zu integrieren.

Die gezielte Ausweisung von geeigneter Standortbereichen für eine vorrangige Ansiedlung von Möbeleinzelhandelsbetrieben und die nähere planerische Befassung mit ihnen trägt begünstigend dazu bei, dass

- Angebotsflächen für geeignete Vorhaben sehr kurzfristig zur Verfügung gestellt werden können, weil die realen Flächen dazu frühzeitig vorbereitet werden und die örtliche Bauleitplanung diesbezügliche Angebote bereits im Vorfeld gestalten kann,
- ihre Leistungsfähigkeit gezielt optimiert werden kann, z. B. in erschließungstechnischen Fragestellungen,
- sie durch Aufgabenteilung, Spezialisierung, Größe sowie die Bündelungswirkung auch in der überörtlichen Nachfrage als Einkaufsstandort für den Möbeleinzelhandel deutlich wahrgenommen werden,
- benachbarte Nutzungsarten durch eine räumlich klare Fassung der jeweiligen Standorte vor einem schleichend unter Druck geratenden Bodenpreisgefüge, der von der Einzelhandelsfunktion ausgehen könnte, geschützt werden. Dieses wird insbesondere den auf günstige Grundstücke und Entwicklungsspielräume angewiesenen sonstigen Gewerbe- oder Handwerksbetrieben zugutekommen.

Eine gesamtstädtische Konzentration auf einige wenige, dafür leistungsfähige Standorte des Möbeleinzelhandels ist sinnvoll, weil eine solche Standortbündelung aus Kundensicht attraktivere und damit auch für das überörtliche Nachfragepotenzial im oberzentralen Einzugsgebiet interessantere Standorte schafft. Demnach ist eine Bündelung an den im Zentrenkonzept der Hansestadt Rostock ausgewiesenen F-Zentren (innerhalb des Stadtgebietes) - als Sonderstandorte des großflächigen Einzelhandels - anzustreben. Um eine größtmögliche Attraktivität der Standorte aus der Konsumentenperspektive zu gewährleisten und um auf deren Profilierung hinzuwirken, ist zudem die Vorprägung der F-Zentren mit Möbeleinzelhandelsbetrieben zu berücksichtigen. Von den drei F-Zentren im Rostocker Stadtgebiet weist bislang lediglich die Fachmarktagglomeration Schutow eine Vorprägung durch Möbeleinzelhandel auf, weswegen eine Ansiedlung an diesem Standortbereich - insbesondere für den Bereich Wohnkaufhaus – im Sinne der o. g. Zielstellungen zu priorisieren ist. Zumal die anderen im Einzelhandelsentwicklungskonzept ausgewiesenen F-Zentren (Fachmarktzentren Gorsdorf und Brinckmansdorf) nicht die Voraussetzungen für ein Möbelkaufhaus in der marktgerechten Größenordnung erfüllen.

Neben den F-Zentren ist eine Ansiedlung von Möbeleinzelhandelsbetrieben auch im Innenstadtzentrum und den weiteren ausgewiesenen zentralen Versorgungsbereichen der Hansestadt empfehlenswert, sofern dies entsprechend der Standortanforderungen realisierbar ist. Unter Berücksichtigung der spezifischen Anforderungsprofile der einzelnen

Betriebstypen im Möbele Einzelhandel erscheint eine Ansiedlung insbesondere für spezialisierte Anbieter mit Fachgeschäftscharakter realistisch. Bei gegebenen Voraussetzungen hinsichtlich der verkehrlichen Erschließung und der Verfügbarkeit entsprechender Flächenkapazitäten ist zudem die Ansiedlung konventioneller Anbieter sowie spezialisierter Anbieter mit Fachmarkt Charakter in den zentralen Versorgungsbereichen nachrangig zu prüfen, da sie auch zu einer Arrondierung des Einzelhandelsangebotes in diesen Lagen beitragen.

In der Verschneidung der betriebstypologischen und standortspezifischen Aspekte lässt sich folgende Matrix ableiten. Dabei werden die dargestellten Standorte in drei Prioritäten klassifiziert:

- **Prioritäre Standorte:** Die Standortbereiche weisen im Sinne der Zielstellungen des Branchenkonzeptes eine für den jeweiligen Betriebstypen bestmögliche funktionale Eignung auf. Bei Ansiedlungsgesuchen ist die Flächenverfügbarkeit in diesen Standortbereichen prioritär zu prüfen.
- **Standorte mit nachgelagerter Priorität:** Die Standortbereiche weisen im Sinne der Zielstellungen des Branchenkonzeptes eine für den jeweiligen Betriebstypen gute funktionale Eignung auf. Bei nachweislich nicht ausreichend aktivierbaren Flächenpotenzialen an den jeweils mit Priorität ausgewiesenen Standortbereichen, ist die Flächenverfügbarkeit in diesen Standortbereichen mit nachgelagerter Priorität zu prüfen.
- **Standorte ohne Priorität:** Der Standortbereich weist im Sinne der Zielstellungen des Branchenkonzeptes für den jeweiligen Betriebstypen nur eine bedingte funktionale Eignung auf. Eine Prüfung der Flächenverfügbarkeit sollte an diesen Standorten ohne Priorität und unter Berücksichtigung möglicher städtebaulich nicht gewünschter Folgeeffekte<sup>30</sup> erfolgen.

Im Zusammenhang mit den o.g. Zielstellungen der Konzentration und Bündelung der künftigen Entwicklungen zugunsten der dargestellten Entwicklungsbereiche kann eine gezielte Rücknahme bestehender Baurechte im Segment Möbel außerhalb der dargestellten Bereiche als durchaus zielführend erachtet werden. In diesem Zusammenhang sind jedoch die Vorgaben des Planschadensrechts zu berücksichtigen (§§ 39 ff BauGB). Hierbei sind insbesondere die Ausführungen des § 42 BauGB relevant, welcher sich mit Entschädigungsleistungen bei Änderung oder Aufhebung einer (zuvor) zulässigen Nutzung befasst. Durch die Rücknahme von Baurecht können demnach gegenüber der Kommune bei dem erbrachten Nachweis einer mehr als unwesentlichen Wertminderung des Grundstücks unter Umständen Schadensersatzforderungen entstehen. Relevant für die Höhe der Entschädigungsleistungen ist dabei insbesondere der Zeitpunkt der letzten Änderung des Bebauungsplanes (ab Zulässigkeit). Sofern eine Kassation oder Änderung des Baurechts

<sup>30</sup> Z.B. unter gesonderter Berücksichtigung verkehrsinduzierender Aspekte sowie städtebaulich/gestalterischer Aspekte.

(hier: Nutzungsarten) innerhalb einer Frist von sieben Jahren ab Zulässigkeit erfolgt, ist eine Entschädigung in Höhe der Differenz des Grundstückswerts mit und ohne Nutzungsänderung zu leisten.<sup>31</sup> Nach Ablauf der Frist sind lediglich Entschädigungen, welche im unmittelbaren Zusammenhang mit bereits ausgeübten Nutzungen stehen, zu leisten.

Wesentlich ist dabei der Aspekt einer mehr als unerheblichen Wertminderung. Ob diese durch den Ausschluss von Einzelhandelsnutzungen entsteht, ist jeweils vom Einzelfall abhängig. Demnach empfiehlt sich stets eine vertiefende juristische Prüfung.

**Abbildung 13: Standortkonzept Möbele Einzelhandel**

	Innenstadt-zentrum	sonstige ZVB	FMA Goorstorfer Straße	FMA Brinckmans-dorf	FMA Schutow	Sonstige Lagen
Konventionelles Möbelhaus	nachgelagerte Priorität	nachgelagerte Priorität	nachgelagerte Priorität	nachgelagerte Priorität	prioritär	keine Priorität
Einrichtungshäuser/ Wohnkaufhäuser	keine Priorität	keine Priorität	nachgelagerte Priorität	nachgelagerte Priorität	prioritär	keine Priorität
Mitnahmemöbelmärkte/ Discounter	keine Priorität	keine Priorität	nachgelagerte Priorität	nachgelagerte Priorität	prioritär	keine Priorität
Spezialisierte Anbieter mit Fachgeschäfts-/Studio-Charakter	prioritär	prioritär	nachgelagerte Priorität	nachgelagerte Priorität	nachgelagerte Priorität	keine Priorität
Spezialisierte Anbieter mit Fachmarkt-Charakter	nachgelagerte Priorität	nachgelagerte Priorität	nachgelagerte Priorität	nachgelagerte Priorität	prioritär	keine Priorität

Quelle: Eigene Darstellung Stadt + Handel.

Gemäß Angaben des Stadtplanungsamtes der Hansestadt Rostock bestehen gegenwärtig im SUR Rostock die nachfolgend aufgelisteten und bislang noch nicht ausgeschöpften Bau-rechte, welche für den Möbele Einzelhandel (theoretisch) nutzbar sind.

<sup>31</sup> Dies gilt ebenfalls, wenn der Eigentümer durch eine Veränderungssperre, eine befristete Zurückstellung oder durch zeitliche Verzögerungen bei der Genehmigung an der Ausübung einer bislang bodenrechtlich zulässigen Tätigkeit gehindert worden ist. Dabei hat der Investor die Bereitschaft und Möglichkeit zur Verwirklichung des Vorhabens darzulegen.

**Abbildung 14: Untersuchungsrelevante ungenutzte Flächenpotenziale im SUR Rostock**

Standort	Ungenutztes Potenzial (in m <sup>2</sup> )	Bemerkung
<b>Erweiterungspotenziale bestehender Anbieter</b>		
IKEA (Fachmarktagglomeration Schutow)	+ 6.500	Nicht ausgeschöpfter Verkaufsflächenrahmen im Abgleich zum genehmigten Bebauungsplan
Möbel Wikinger (Fachmarktagglomeration Schutow)	+ 5.000	Noch nicht genehmigt, Antrag auf B-Plan Änderung
Möbel Höffner (Bentwisch)	+ 8.000	Nicht ausgeschöpfter Verkaufsflächenrahmen im Abgleich zum genehmigten Bebauungsplan
<b>Ungenutzte Potenziale und Leerstände</b>		
Brinckmansdorf (Timmermannsstrat)	10.000	Gemäß gültigem Bebauungsplan
Neu Hinrichsdorfer Straße (ehem. allkauf)	4.100	Gemäß gültigem Bebauungsplan
Wohnwelt Sievershagen	3.000	Gemäß gültigem Bebauungsplan

Quelle: Eigene Darstellung Stadt + Handel auf Basis Amt für Stadtentwicklung, Stadtplanung und Wirtschaft der Hansestadt Rostock.

Wie die oben dargestellte Auflistung verdeutlicht, existieren im SUR Rostock mit insgesamt rd. 36.600 m<sup>2</sup> noch erhebliche Flächenpotenziale, welche theoretisch für den Möbele Einzelhandel aktivierbar sind.<sup>32</sup> Dabei sind jedoch die standort- und marktseitigen Rahmenbedingungen der einzelnen Objekte (Potenziale) sowie die strategischen Flächenreserven der einzelnen Anbieter bei der Bewertung der Realisierungschancen (im Sinne einer Realisierung weitere Verkaufsflächen mit der Warengruppe Möbel) zu berücksichtigen.

Rund 19.500 m<sup>2</sup> entfallen auf die bauplanungsrechtlich genehmigten, aber bislang nicht ausgeschöpften Verkaufsflächenrahmen bereits bestehender Anbieter. Für diese strategischen Potenzialflächen kann eine zeitnahe (Re-)Aktivierung aufgrund veränderter marktseitiger Positionierungen der Anbieter nicht vollumfänglich ausgeschlossen werden, wobei die Wahrscheinlichkeit bei einzelnen Objekten als vergleichsweise gering eingeschätzt wird.<sup>33</sup>

<sup>32</sup> Bei der Auflistung ist zu berücksichtigen, dass hier auch Flächenpotenziale berücksichtigt wurden, welche sich außerhalb der kommunalen Verwaltungsgrenzen befinden.

<sup>33</sup> Beispielsweise bei Objekten mit vollumfänglich belegten Baufeldern, bei denen eine Verkaufsflächenausweitung lediglich zu Lasten bestehender Lagerflächen oder durch die vergleichsweise kostenintensive und aus absatzwirtschaftlichen Gesichtspunkten häufig kritisch zu bewertende bauliche Ergänzung eines Stockwerkes möglich wäre.

Der größtenteils leer stehende Komplex in der Neu Hinrichsdorfer Straße (ehemals Allkauf) weist hinsichtlich seiner Standortqualitäten (verkehrliche Anbindung, Bodenpreisgefüge) vergleichsweise attraktive Rahmenbedingungen für Möbeleinzelhändler auf. Hier sind jedoch die baulichen Gegebenheiten zu berücksichtigen, die sich aus der Vornutzung ergeben. Aufgrund der begrenzten Verkaufsflächenpotenziale ist der Komplex vorrangig für Spezialisierte Anbieter sowie konventionelle Möbelhäuser und Möbeldiscounter (hier insbesondere Aktionshallen) interessant. Da je nach Nutzungskonzept vergleichsweise wenige bauliche Maßnahmen erfolgen müssten<sup>34</sup>, ist eine Nachnutzung des Objektes durch Möbeleinzelhandel (bei Betrachtung der baulichen Aspekte/ Standortrahmenbedingungen) als nicht unwahrscheinlich einzustufen. Für eine realistische Einschätzung ist hier jedoch die weitestgehend saturierte Marktsituation im Bereich der Möbeldiscounter sowie konventionellen Anbieter zu berücksichtigen.

Ein quantitativ deutlich umfangreicheres Potenzial ergibt sich im Bereich des Timmermannsstrat in Brinckmansdorf durch ein bestehendes Baurecht (i.H.v. 10.000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche), welches auch den Möbeleinzelhandel inkludiert. Auch dieser Standort verfügt über eine vergleichsweise attraktive verkehrliche Erschließung (BAB 19, Autobahnausfahrt Rostock Süd) und wird bereits durch weitere Einzelhandelsnutzungen geprägt (u.a. Media Markt, Aldi). Das Areal ist gegenwärtig unbebaut und weist unter Berücksichtigung der genehmigten Nutzungsarten sowie der Standortrahmenbedingungen theoretisch vergleichsweise gute Realisierungschancen auf. Dabei sind jedoch die gegenwärtigen Eigentumsverhältnisse zu berücksichtigen, die eine Bebauung und Nutzung durch den Möbeleinzelhandel in absehbarer Zeit als unrealistisch erscheinen lassen.

## 7.2 Sortimentskonzept für den Möbeleinzelhandel

Das Sortimentskonzept für den Möbeleinzelhandel bildet ein vorgelagertes Prüfkriterium anhand dessen die Verkaufsflächenanteile möbelmarkttypischer Randsortimente für die jeweiligen Betriebstypen des Möbeleinzelhandels abgeleitet werden können. Bei Erweiterungs-/ Ansiedlungsanfragen dient es der Kommune im Sinne einer ersten Auswirkungsabschätzung vor einer konkreten absatzwirtschaftlichen Prüfung der Innenstadtverträglichkeit entsprechend der landesplanerischen Vorgaben und ermöglicht eine an aktuellen bzw. künftigen Trends im Möbeleinzelhandel orientierte sortimentsbezogene Bewertung. Dies gewinnt insbesondere bei großflächigen Ansiedlungsvorhaben wie Mitnahmемöbelmärkten oder Wohnkaufhäusern an Relevanz, deren Ansiedlung/ Erweiterung aufgrund der hohen Flächenanteile zentrenrelevanter Randsortimente mit erheblichen absatzwirtschaftlichen Auswirkungen auf die Bestandsstrukturen der zentralen Versorgungsbereichen/Nahversorgungsstandorten der Hansestadt verbunden sein können.

<sup>34</sup> Insbesondere im Teilsegment der Möbel-Aktionshallen (Teilsegment der Möbeldiscounter) kann häufig beobachtet werden, dass leergefallene Hallen ohne aufwändige und kostenintensive bauliche Maßnahmen nachgenutzt werden. Dies hängt insbesondere mit den vergleichsweise geringen Anforderungen an die Präsentation der Waren in diesem Teilsegment des Möbeleinzelhandels zusammen, welches sich primär über den Preis profiliert.

Zudem ist angesichts der relativ geringen Flächenproduktivität im Kernsortiment "Möbel" bei den Anbietern aus betriebswirtschaftlichen Gründen tendenziell eine Erweiterung der Randsortimente wie auch der Verkaufsflächen für Randsortimente zu beobachten.

Wesentlicher Bestandteil des Sortimentskonzeptes sind die durchschnittlichen Randsortimentsdimensionierungen, welche im Anhang für die einzelnen Betriebstypen des Möbeleinzelhandels dargestellt sind (Anhang: Abbildungen 14 – 18). Diese Spannen der Randsortimentsanteile wurden auf Basis laufender Marktbeobachtungen des Gutachterbüros Stadt + Handel und einer umfangreichen Auswertung vorliegender Bestandserfassungen abgeleitet. Mit einer Stichprobengröße von mehr als 200 Referenzmärkten des Möbeleinzelhandels lassen sich aus der Datengrundlage valide Aussagen zu den Randsortimentsanteilen in den Betriebstypen ableiten, wobei eine Darstellung hinsichtlich des Mittelwertes und der jeweiligen Spannen erfolgte (vgl. Anhang). Die Balken sind dabei analog zu einer Häufigkeitsverteilung zu interpretieren und bilden eine Spannweite der Randsortimentsanteile im Sinne eines „marktüblichen Rahmens“ ab. Die dunkle Färbung symbolisiert eine hohe Anzahl von Anbietern, die einen entsprechenden Anteil des Sortiments an der Gesamtverkaufsfläche im Rahmen der Bestandserhebungen aufwiesen. Mit abnehmender Farbintensität (mit jeweils zunehmenden bzw. abnehmenden Randsortimentsanteil gegenüber dem Mittelwert) nimmt auch die Anzahl der erfassten Anbieter ab. Die Übersicht ermöglicht eine erste Einordnung des vorhabenbezogenen Flächenprogramms durch die Kommune, da sie marktübliche Randsortimentsanteile der einzelnen Betriebstypen des Möbeleinzelhandels transparent macht.

Ein Lesebeispiel für das Segment der Wohnkaufhäuser stellt sich demnach wie folgt dar:

- Gemäß der Auswertungsergebnisse umfasst das durchschnittliche Flächenprogramm von Wohnkaufhäusern im Randsortiment insbesondere die Warengruppen Glas/ Porzellan/ Keramik, Hausrat/ Einrichtungszubehör; Elektro/ Leuchten/ Haushaltsgeräte sowie Bettwaren, Haus/ Bett-/ Tischwäsche und Teppiche/ Gardinen/ Sicht- und Sonnenschutz.
- Die Warengruppe Glas/ Porzellan/ Keramik, Hausrat/ Einrichtungszubehör wird in bestehenden Wohnkaufhäusern auf durchschnittlich 8 % der Gesamtverkaufsfläche angeboten, wobei in der Hälfte der Märkte (50 %) der Verkaufsflächenanteil dieser Warengruppe zwischen 6 % und 10 % der Gesamtverkaufsfläche umfasst.
- Die Warengruppe Elektro/ Leuchten/ Haushaltsgeräte wird in bestehenden Wohnkaufhäusern auf durchschnittlich 3 % der Gesamtverkaufsfläche angeboten, wobei in der Hälfte der Märkte (50 %) der Verkaufsflächenanteil dieser Warengruppe zwischen 2 % und 4 % der Gesamtverkaufsfläche umfasst. Eine - hinsichtlich der Vorgehensweise - ähnliche gelagerte Ableitung würde für die beiden anderen dargestellten Warengruppen erfolgen.

Bei den hier dargestellten warengruppenspezifischen Randsortimentsanteilen handelt es dabei stets um Anhaltswerte, die jeweils separat zu betrachten und nicht miteinander auf-



zusummieren sind. Dies resultiert aus der Tatsache, dass es sich um Durchschnittswerte handelt. Auf der Bezugsebene des Einzelmarktes werden in der Praxis erhöhte Verkaufsflächenanteile in einzelnen Randsortimentswarengruppen in der Regel durch niedrigere Verkaufsflächenanteile in anderen Randsortimentswarengruppen substituiert. Es ist daher im Einzelfall stets eine Prüfung im Sinne des unten dargestellten Schemas durchzuführen.

Die sortimentsbezogene Prüfung von Standortanfragen im Möbele Einzelhandel sollte in einem abgestimmten Vorgehen erfolgen:

1. In einem ersten Schritt sind die vom Vorhabenträger vorgesehenen Verkaufsflächenanteile zentrenrelevanter Randsortimente mit den aufgezeigten Querschnitten des jeweiligen Betriebstypus (vgl. Anhang; Abbildungen 14 – 18, Lesebeispiel) abzugleichen. Befindet sich der Verkaufsflächenanteil des Randsortiments innerhalb der aufgezeigten Spannweiten des Betriebstyps, ist von einer marktüblichen Dimensionierung auszugehen. Weichen einzelne Randsortimentsanteile deutlich von den oberen Grenzen ab, ist das angestrebte Flächenprogramm kritisch zu hinterfragen.

Nach erfolgter Überprüfung hinsichtlich der Konformität des vorgesehenen Flächenprogramms zum Sortimentskonzept für den Möbele Einzelhandel ist eine vorhabenbezogene städtebauliche und raumordnerische Verträglichkeitsanalyse durchzuführen. Im Rahmen der Analyse sind dabei (mindestens) folgende Auswirkungen des Vorhabens zu bestimmen:

2. Grundlage für die städtebauliche und raumordnerische Bewertung des Vorhabens ist die Bestimmung der sortimentspezifischen absatzwirtschaftlichen Auswirkungen auf die Zentren- und Nahversorgungsstrukturen in der Hansestadt Rostock bzw. den SUR Rostock.
3. Darauf aufbauend sind die sortimentsbezogenen Verkaufsflächen des Vorhabens mit den jeweiligen Angebotsstrukturen der zentralen Versorgungsbereiche sowie Nahversorgungsstandorte der Hansestadt Rostock bzw. des SUR in Relation zu setzen und zu bewerten. Dabei sind neben den quantitativen Relationen (hinsichtlich VKF) auch die einzelbetrieblichen Strukturen (durchschnittliche Größenstrukturen der Betriebe) und die Standortattraktivität zu berücksichtigen. Darauf aufbauend ist eine konkrete städtebauliche Einordnung der dargestellten Auswirkungen und eine Bewertung entsprechend der Zielstellungen des Einzelhandelsentwicklungskonzeptes vorzunehmen.
4. Ein weiterer wesentlicher Bestandteil der Verträglichkeitsanalyse ist die Ableitung verträglicher sortimentspezifischer Obergrenzen für die einzelnen zentrenrelevanten Sortimente sowie einer Obergrenze für zentrenrelevante Randsortimente insgesamt, entsprechend der zuvor durchgeführten absatzwirtschaftlichen und städtebaulichen Einordnung.
5. Abschließend ist eine Bewertung der städtebaulichen und raumordnerischen Verträglichkeit gemäß § 11 Abs. 3 BauNVO und LEP M-V vorzunehmen.



Im Hinblick auf die diskutierte Ansiedlung eines Wohnkaufhauses im Schutow und der hohen städtebaulichen/ versorgungsstrukturellen Tragweite einer solchen Entwicklung wird die Herleitung eines verträglichen Randsortimentsumfanges als notwendiger Bestandteil des Branchenkonzeptes angesehen und in das Branchenkonzept aufgenommen (vgl. Kapitel 8).

### **7.3 Zusammenfassung der räumlich-funktionalen Steuerungsgrundlagen für den Bereich Einrichtungsbedarf**

Die Räumlich-funktionalen Steuerungsgrundlagen konkretisieren die übergeordneten Entwicklungsziele des bestehenden Einzelhandelsentwicklungskonzeptes hinsichtlich des Möbelsegmentes und ermöglichen somit eine Steuerung im Sinne der städtebaulich bestmöglichen Einzelhandelsentwicklung im Bereich Einrichtungsbedarf in der Zukunft.

Diese räumlich funktionalen Steuerungsgrundlagen stellen ein Regelwerk dar, das transparente, nachvollziehbare Zulässigkeitsentscheidungen und bauleitplanerische Abwägungen für den Bereich Einrichtungsbedarf vorbereitet. Sie gewährleisten zudem die notwendige Flexibilität hinsichtlich künftig ggf. erforderlicher Einzelfallentscheidungen. Sie dienen dazu, die Standortstruktur des Rostocker Möbeleinzelhandels insbesondere zugunsten einer gesamtstädtisch gewinnbringenden Entwicklung zu sichern und weiter auszugestalten.

Durch die aus gesamtstädtischen Zielstellungen hergeleiteten Empfehlungen zur räumlich-funktionalen Weiterentwicklung und somit für alle Beteiligten transparenten Standortbewertungen tragen diese Steuerungsgrundlagen im Zusammenspiel mit der Rostocker Sortimentsliste (Einzelhandelsentwicklungskonzept der Stadt Rostock 2007) zu einer im hohen Maße rechtssicheren Ausgestaltung von Zulässigkeitsentscheidungen und Bauleitplänen bei und garantieren somit Planungs- und Investitionssicherheit sowohl für bestehende Einzelhandelsbetriebe als auch für ansiedlungsinteressierte Betreiber noch nicht in Rostock ansässiger Einzelhandelsbetriebe.<sup>35</sup>

Die gefassten Steuerungsempfehlungen differenzieren Einzelhandelsbetriebe nach den Betriebstypen im Möbeleinzelhandel. Die räumlich-funktionalen Steuerungsgrundlagen sind für Neubau- wie auch Erweiterungsvorhaben des Möbeleinzelhandels konzipiert. Auf bestehende Einzelhandelsbetriebe, die nicht verändert werden, sind sie nicht anzuwenden; der übliche genehmigungsrechtliche Bestandsschutz wird somit gewährleistet.

Folgende Räumlich-funktionale Steuerungsgrundlagen werden für den Bereich Einrichtungsbedarf in Rostock empfohlen:

---

<sup>35</sup> Wesentliche Voraussetzung für die gewinnbringende Nutzung der in diesem Branchenkonzept enthaltenen Steuerungsempfehlungen ist die politisch gestützte Bekräftigung dieser Inhalte, verbunden mit einer konsequenten künftigen Anwendung. Auf diese Weise entfalten die Steuerungsempfehlungen ihre Potenziale für die Rechtssicherheit kommunaler Instrumente, für die Investitionssicherheit sowie für die Sicherung und strategische Weiterentwicklung der Einzelhandelsstandorte in Rostock.

## **Leitsatz I: Die Ansiedlung eines Wohnkaufhauses (> 20.000 m<sup>2</sup> VKF)...**

- Im Ergebnis der durchgeführten Analysen und Untersuchungen weist der Standortbereich Schutow aufgrund seiner Vorprägung und der spezifischen Eigenschaften des Standortbereichs die beste Eignung hinsichtlich einer potenziellen Ansiedlung eines Wohnkaufhauses auf.<sup>36</sup>
- Im Sinne des Zieles der Stärkung des Gesamtstandortes Rostock empfiehlt sich eine attraktive und dem aktuellen Markttrend entsprechende Konzeptionalisierung (hinsichtlich VKF, Parkplätze, Andienung) wobei die absatzwirtschaftlichen Auswirkungen auf den bestehenden Möbele Einzelhandel in Rostock und entsprechende Folgewirkungen beachtet und in die Abwägung zur Begründung einer geeigneten VKF-Dimensionierung einzubeziehen sind.

Im Bereich der zentrenrelevanten Randsortimente empfiehlt sich eine stringente Steuerung zugunsten des Erhalts und der Weiterentwicklung der Rostocker zentralen Versorgungsbereiche. Dabei sind die in Kapitel 8 abgeleiteten Verkaufsflächenobergrenzen bindend für eine Neuansiedlung.

## **Leitsatz II: Spezialisierte Möbele Einzelhändler (Sortiments- und Zielgruppenspezialisten) mit Fachmarktcharakter...**

- sind primär an den ausgewiesenen städtischen F-Zentren anzusiedeln.
- Ergänzend dazu in den zentralen Versorgungsbereichen bzw. im räumlich-funktionalen Zusammenhang
- Im Bereich der zentrenrelevanten Randsortimente empfiehlt sich eine stringente Steuerung zugunsten des Erhalts und der Weiterentwicklung der Rostocker zentralen Versorgungsbereiche. Grundsätzlich empfiehlt sich eine sortimentsbezogene Prüfung der Verträglichkeit für die zentralen Versorgungsbereiche (siehe Kapitel 7.2).
- Es empfiehlt sich eine stringente Orientierung dieser Prüfung an den im Sortimentskonzept (vgl. Kapitel 7.2) dargelegten Prüfroutinen.

## **Leitsatz III: kleinflächige Sortiments- und Zielgruppenspezialisten (Fachgeschäftscharakter/Studios)...**

- Primäre Prüfung, ob Ansiedlung im Innenstadtzentrum oder den zentralen Versorgungsbereichen bzw. im jeweiligen räumlich-funktionalen Zusammenhang möglich ist
- Ergänzend dazu in den ausgewiesenen städtischen F-Zentren

---

<sup>36</sup> Sofern nicht landesplanerische und städtebauliche Gründe (etwa der Schutz von zentralen Versorgungsbereichen in Nachbarkommunen bzw. das Beeinträchtigungsverbot) eine (Teil-)Begrenzung erforderlich werden lassen.

- Aufgrund der Kleinflächigkeit und der betriebstypologischen Anlage dürfte das Thema der zentrenrelevanten Randsortimente auch bei Standorten außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche keine wesentliche Rolle spielen.

**Leitsatz IV: Sonstiger Möbeleinzelhändler (Mitnahmemöbelmärkte/ konventionelle Möbelanbieter)...**

- Sind primär an den ausgewiesenen städtischen F-Zentren anzusiedeln
- Ergänzend dazu in den zentralen Versorgungsbereichen bzw. im räumlich-funktionalen Zusammenhang
- Im Bereich der zentrenrelevanten Randsortimente empfiehlt sich bei Standorten außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche eine stringente Steuerung zugunsten des Erhalts und der Weiterentwicklung der Rostocker zentralen Versorgungsbereiche. Grundsätzlich empfiehlt sich eine sortimentsbezogene Prüfung der Verträglichkeit für die zentralen Versorgungsbereiche (siehe Kapitel 7.2).
- Es empfiehlt sich eine stringente Orientierung dieser Prüfung an den im Sortimentskonzept (vgl. Kapitel 7.2) dargelegten Prüfroutinen.

**Leitsatz V: Rücknahme von Baurecht...**

- Im Sinne der Konzentrationswirkung ist außerhalb der im Standortkonzept als funktionell geeignet identifizierten Standorte (zentrale Versorgungsbereiche sowie die städtischen F-Zentren) eine perspektivische Rücknahme bestehender Baurechte im Segment Möbel anzustreben.
- Bei der Standortverlagerung bestehender Möbeleinzelhandelsbetriebe ist eine mögliche Nachnutzung der in diesem Zusammenhang leerfallenden Handelsimmobilie durch andere einzelhandelsbezogene Nutzungen zu berücksichtigen. Um eine Nachnutzung durch Anbieter mit zentrenrelevanten Sortimenten und eine damit möglicherweise einhergehende Gefährdung der Entwicklung der zentralen Versorgungsbereiche der Hansestadt Rostock auszuschließen, ist eine Rücknahme der bestehenden Baurechte anzustreben.

## 8 Herleitung eines vertraglichen Sortiments- und Verkaufsflächenumfangs für eine Wohnkaufhausansiedlung im Schutow

Entsprechend der oben dargestellten Diskussionsergebnisse werden im nachfolgenden Kapitel anhand der gegenwärtigen Einzelhandelsstrukturen in den Rostocker Zentren betreiberunabhängig quantitativ vertragliche Verkaufsflächenumfänge für einzelne Randsortimente eines Wohnkaufhauses ermittelt.

- Dabei wird nicht eine quantitative Zielgröße im Sinne eines Maximalwertes ermittelt, sondern insbesondere eine „städtebaulich sinnvolle“ Größenordnung abgeleitet.
- Eine Entwicklung der Rostocker Zentren (insbesondere der beiden A-Zentren sowie der Teilraumzentren) im Sinne der konzeptionellen Zielvorgaben des EHK Rostock soll demnach nicht konterkariert werden.
- Die Analyse macht neben rein absatzwirtschaftlichen Kennwerten insbesondere auch eine genaue städtebauliche Analyse der zentralen Versorgungsbereiche (A und B-Zentren) erforderlich, da hier entsprechende Angebote mit einem Beitrag zur Funktionalität/ Attraktivität des jew. ZVB zumindest zu erwarten sind. Insofern spielen auch Aspekte wie VKF Relation, Angebotsqualität etc. eine Rolle bei der Bewertung.
- Eine solche Ableitung bildet eine spiegelbildliche Betrachtung zu der üblicherweise angesetzten vorhabenbezogenen Prüfung der Verträglichkeit eines Vorhabens ab und vermag die stadtentwicklungspolitischen und konzeptionellen Zielstellungen der Kommune besser abzusichern. Darüber hinaus liefert sie wertvolle und für ein Planverfahren anwendbare Begründungszusammenhänge für die städtebauliche und raumordnerische Verträglichkeitsbewertung nach § 11 Abs. 3 BauNVO.

### Ergänzende Bestandserhebungen in den untersuchungsrelevanten Sortimenten

Zur Herleitung eines vertraglichen Verkaufsflächenumfangs für ein Wohnkaufhaus wurden im Juli und August 2014 - ergänzend zu den im Methodikkapitel (vgl. Kapitel 3) erläuterten Untersuchungen - in den A- und B-Zentren der Stadt Rostock mittels einer Verkaufsflächen-Vollerhebung Randsortimente des Möbeleinzelhandels analysiert, um darauf aufbauend die quantitative und qualitative Ausprägung der einzelnen Sortimente in den Zentren beurteilen zu können.<sup>37</sup>

Die untersuchten Randsortimente des Möbeleinzelhandels bzw. eines Wohnkaufhauses setzten sich in Anlehnung an die Rostocker Sortimentsliste aus den folgenden sechs Sortimenten zusammen:

- Glas/ Porzellan/ Keramik/ Hausrat/ Einrichtungszubehör
- Kunstgewerbe und Antiquitäten, Bilder

<sup>37</sup> Das vorliegende Kapitel bildet eine Ergänzung zum Branchenkonzept und wurde auf Anregung der Stadtratsmitglieder konzipiert. Diese hatten das Branchenkonzept in einer ersten Lesung am 15. März 2014 behandelt.

- Elektrokleingeräte
- Heimtextilien/ Haus-/ Tischwäsche
- Bettwaren (Bettwäsche etc.)
- Lampen/ Leuchten

Diese werden im Weiteren als untersuchungsrelevante Randsortimente bezeichnet. Analysiert wurden die genannten Sortimente in den A- und B-Zentren der Stadt Rostock, weil sich anhand der ortsspezifischen Strukturen entweder eine Vorprägung für diese Lagebereiche ergibt oder eine Konzentration dieser Sortimente gemäß konzeptioneller Zielstellungen des Rostocker Einzelhandelskonzeptes vorrangig angestrebt wird.

### **Ermittlung eines verträglichen Sortiments- und Verkaufsflächenumfangs anhand eines Gravitationsmodells**

Da die zu prüfende Ansiedlung eines Wohnkaufhauses die Schwelle der Großflächigkeit (800 m<sup>2</sup> VKF/ 1.200 m<sup>2</sup> BGF) deutlich überschreiten würde, wird demnach die Regelvermutung gemäß § 11 Abs. 3 BauNVO ausgelöst. Mehr als unwesentliche Auswirkungen auf den Bestand oder die Entwicklung zentraler Versorgungsbereiche und/ oder Nahversorgungsstrukturen können demnach nicht per se ausgeschlossen werden. Eine Voraussetzung für die Realisierung eines solchen Vorhabens ist somit der Nachweis der Verträglichkeit gemäß § 11 Abs. 3 BauNVO. Ein wesentlicher Aspekt, den es dabei zu prüfen gilt, ist ob negative Auswirkungen auf den Bestand und/oder Entwicklungsmöglichkeiten der Versorgung der Bevölkerung im Einzugsbereich und/oder zentrale Versorgungsbereiche in der Gemeinde oder in Nachbargemeinden zu erwarten sind.

Da die Kongruenz zu den raumordnerischen Zielstellungen des LEP Mecklenburg-Vorpommerns<sup>38</sup> bei der Ansiedlung eines Wohnkaufhauses im größten Oberzentrum des Bundeslandes absehbar gegeben ist und die siedlungsräumlichen Strukturen keine Auswirkungen auf zentrale Versorgungsbereiche im SUR erwarten lassen, stehen insbesondere die absatzwirtschaftlichen Auswirkungen gegenüber den zentralen Versorgungsbereichen im Rostocker Stadtgebiet im Fokus.

Wesentliche Kennziffern zu angebots- und nachfrageseitigen Parametern im Rostocker Möbeleinzelhandel sind in den vorangegangenen Kapiteln des Branchenkonzepts zusammengefasst. Darüber hinaus wurden mittels eines Gravitationsmodells Umsatzumverteilungen zu Lasten von Wettbewerbsstandorten (A- und B-Zentren) ermittelt. Die Berechnung der Umsatzumverteilung erfolgte dabei unter Berücksichtigung der folgenden relevanten Eingangsparameter der Modellberechnung:

- Die bestehenden Verkaufsflächen im Einzugsgebiet sowie die Umsatzsummen des bestehenden Einzelhandels,

<sup>38</sup> Ausgenommen des Beeinträchtigungsverbotes.

- Kennwerte der Nachfrage im Einzugsbereich des Vorhabens,
- die Attraktivität der erfassten Standorte unter Einbeziehung der Kopplungswirkungen nach Einzelhandels- und Dienstleistungsgesichtspunkten,
- die Wettbewerbsrelevanz der Anbieter und Angebotsstandorte zueinander,
- die Raumwiderstände nach Entfernung/Fahrtzeit.

Ferner erfolgte die Berechnung anhand verschiedener Varianten, die jeweils unterschiedliche Grundannahmen als Gegenstand haben und auch sog. städtebauliche/raumordnerische worst-case Annahmen beinhalten. Mit der daraus resultierenden Bestimmung von „Auswirkungskorridoren“ wird eine Spannweite eröffnet, welche unter Berücksichtigung einer maximalen Auswirkung einen hinreichenden und erforderlichen Abwägungsspielraum für den kommunalen Planungsprozess und die interkommunale Abstimmung zulässt

## 8.1 Kurzcharakterisierung der betrachteten A- und B-Zentren

Bevor im Kapitel 8.3 die jeweilige Prägung der betrachteten Zentren durch die untersuchungsrelevanten Sortimente analysiert wird, wird nachfolgend eine generalisierte Beschreibung der Zentrenstrukturen und ihrer Versorgungsbedeutung vorgenommen. Dies erfolgt dabei unter konsequenter Berücksichtigung der übergeordneten Zielstellung des vorliegenden Branchenkonzeptes in generalisierter und komprimierter Form. Für eine ausführliche Charakterisierung der Rostocker Zentren sei auf das Einzelhandelskonzept der Hansestadt verwiesen.

Die **A-Zentren** bilden den zentrale Versorgungsbereich City-Kernbereich in der Stadtmitte und den zentrale Versorgungsbereich Warnemünde. Beide Zentren nehmen aufgrund ihrer Einzelhandelsfunktion eine herausgehobene Stellung in der Zentrenhierarchie und einzelhandelsbezogenen Versorgungsstruktur der Hansestadt ein.

Tabelle 12: Einzelhandelsbestand nach Lagebereichen

	A- und B-Zentren	A-Zentrum City – Kernbereich	A-Zentrum Warnemünde	B-Zentrum Nordwest – Lütten Klein	B-Zentrum Innenstadt – Doberaner Platz	B-Zentrum Marienehe - Handwerkers traße
Anzahl Einzelhandelsbetriebe* 2014		248	179	69	105	17
Verkaufsfläche in m²* 2014	125.380	70.100	13.010	17.650	8.390	16.230
Verkaufsfläche in m² 2006 (Erhebung Lademann & Partner)	110.390	61.900	8.600	18.600	6.570	14.720

City-Kernbereich (2010): 66.350 m² VKF; 234 Betriebe

Quellen: Einzelhandelsbestandserhebung Stadt + Handel 08/2014, VKF-Angaben gerundet; Einzelhandelsbestandserhebung Dr. Lademann & Partner 2007

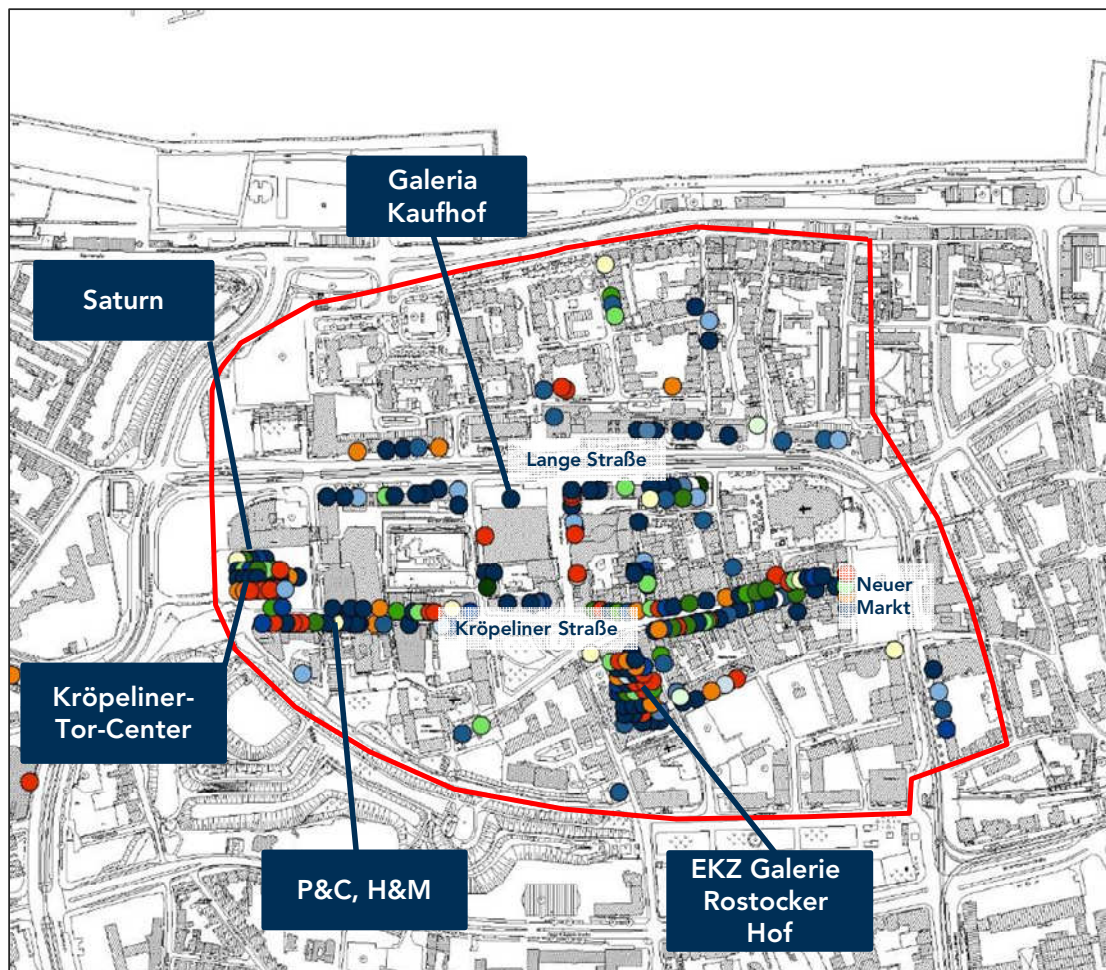
\*ohne Leerstand;

Beide A-Zentren lassen sich als touristische Anziehungspunkte charakterisieren und weisen jeweils einen Branchenschwerpunkt im innenstadttypischen Sortiment Bekleidung auf. Im **City-Kernbereich** befinden sich im Vergleich zu den anderen Rostocker Zentren die meisten Einzelhandelsbetriebe und ein hoher Anteil an Filialisten. In diesem Zusammenhang sei insbesondere auf die Angebotskonzentrationen in der Hauptlage entlang der Kröpeliner Straße verwiesen. Ein besonderer Filialisierungsschwerpunkt findet sich hier im westlichen Bereich um das Kröpeliner-Tor-Center. Der östliche Bereich der Hauptlage Kröpeliner Straße, Galerie Rostocker Hof und am Hopfenmarkt zeigt eine leichte Verringerung der Einzelhandelsdichte mit Zunahme der kleinteiligen, inhabergeführten Einzelhandelsstrukturen.

Die durchschnittliche VKF-Größe liegt im gesamten Zentrum bei 275 m² und die Leerstandsquote bei 4 %.



Abbildung 15: Branchenstruktur im A-Zentrum City-Kernbereich



## Branchenstruktur

### Hauptwarengruppen

#### Kurzfristiger Bedarfsbereich

- Nahrungs- und Genussmittel
- Drogerie/ Parfümerie/ Kosmetik, Apotheken
- Blumen, zoologischer Bedarf
- PBS, Zeitungen/ Zeitschriften, Bücher

#### Mittelfristiger Bedarfsbereich

- Bekleidung
- Schuhe/ Lederwaren
- GPK/ Hausrat/ Einrichtungszubehör
- Spielwaren/ Basteln/ Hobby/ Musikinstrumente
- Sportartikel/ Fahrräder/ Camping
- Baumarktsortiment i.e.S.
- Pflanzen/ Gartenbedarf

#### Langfristiger Bedarfsbereich

- Elektro/ Leuchten/ Haushaltsgeräte
- Neue Medien/ Unterhaltungselektronik
- Medizinische und orthopädische Artikel/ Optik
- Teppiche/ Gardinen/ Dekostoffe/ Sicht- und Sonnenschutz
- Uhren/ Schmuck
- Bettwaren, Haus-/ Bett-/ Tischwäsche
- Möbel

- gemischtes Warensortiment
- Sonstiges

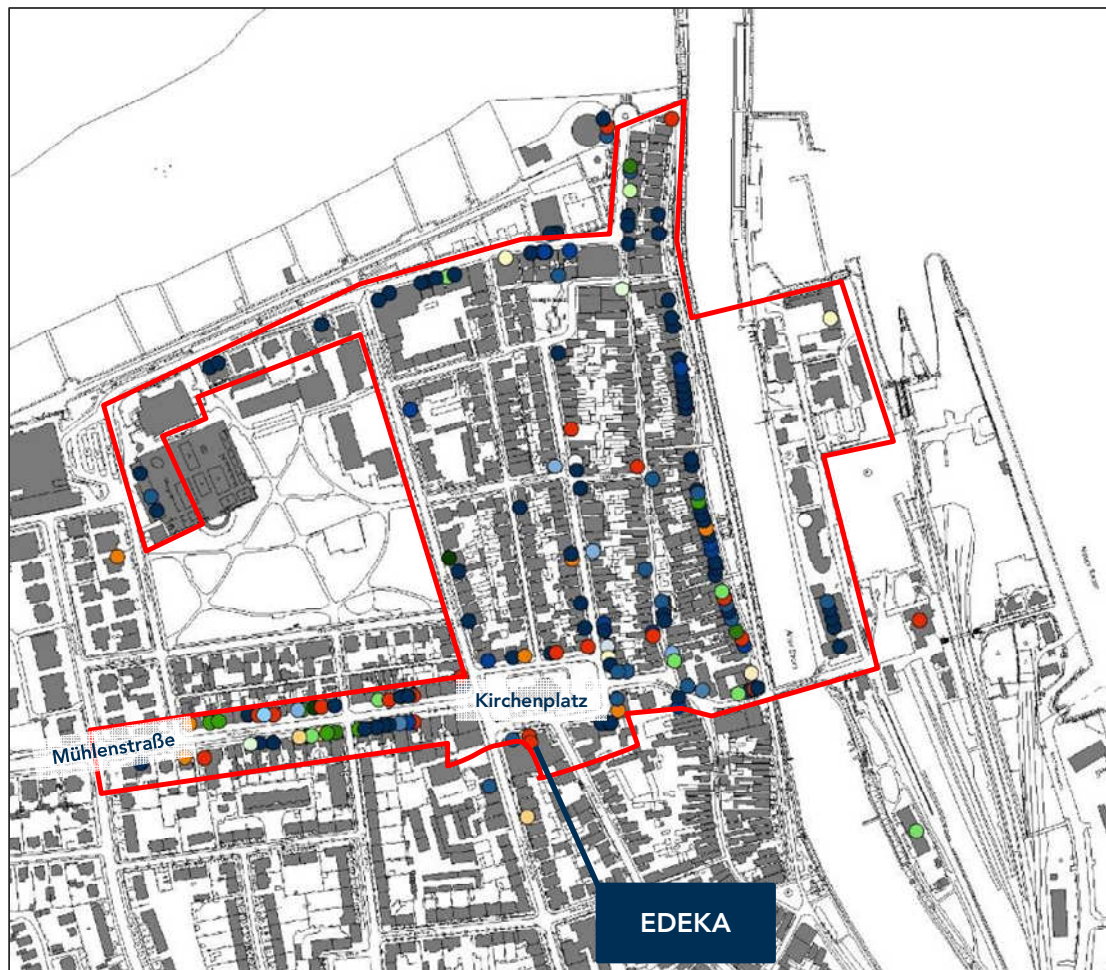
Quelle: Einzelhandelsbestandserhebung Stadt + Handel 07-08/2014,  
Kartengrundlage: Stadt Rostock

Der **ZVB Warnemünde** hingegen zeigt sich mit einer durchschnittlichen VKF-Größe von gerade mal 72 m<sup>2</sup> als sehr kleinteilig strukturiert. Das Angebot wird maßgeblich von Bekleidungsfachgeschäften geprägt, die mit insgesamt rd. 3.600 m<sup>2</sup> nahezu 48 % der Gesamtverkaufsfläche des Zentrums ausmachen. Warnemünde gilt als touristisches Zentrum von überregionaler Bedeutung, was sich in den teilweise qualitativ hochwertigen Angebotsstrukturen niederschlägt. Somit ist das vorrangige Einzugsgebiet des A-Zentrums nur in Teilen auf das Oberzentrum ausgerichtet. Ein Großteil der Umsätze der Händlerschaft (ins-



besondere in Warengruppenbereichen mit touristischer Affinität) dürfte nicht aus dem grundsätzlichen Einzugsgebiet des Oberzentrums Rostock entstammen. Die Vitalität des Zentrums findet auch in einer deutlich unterdurchschnittlichen Leerstandsquote in Höhe von 1,6 %. ihren Ausdruck.

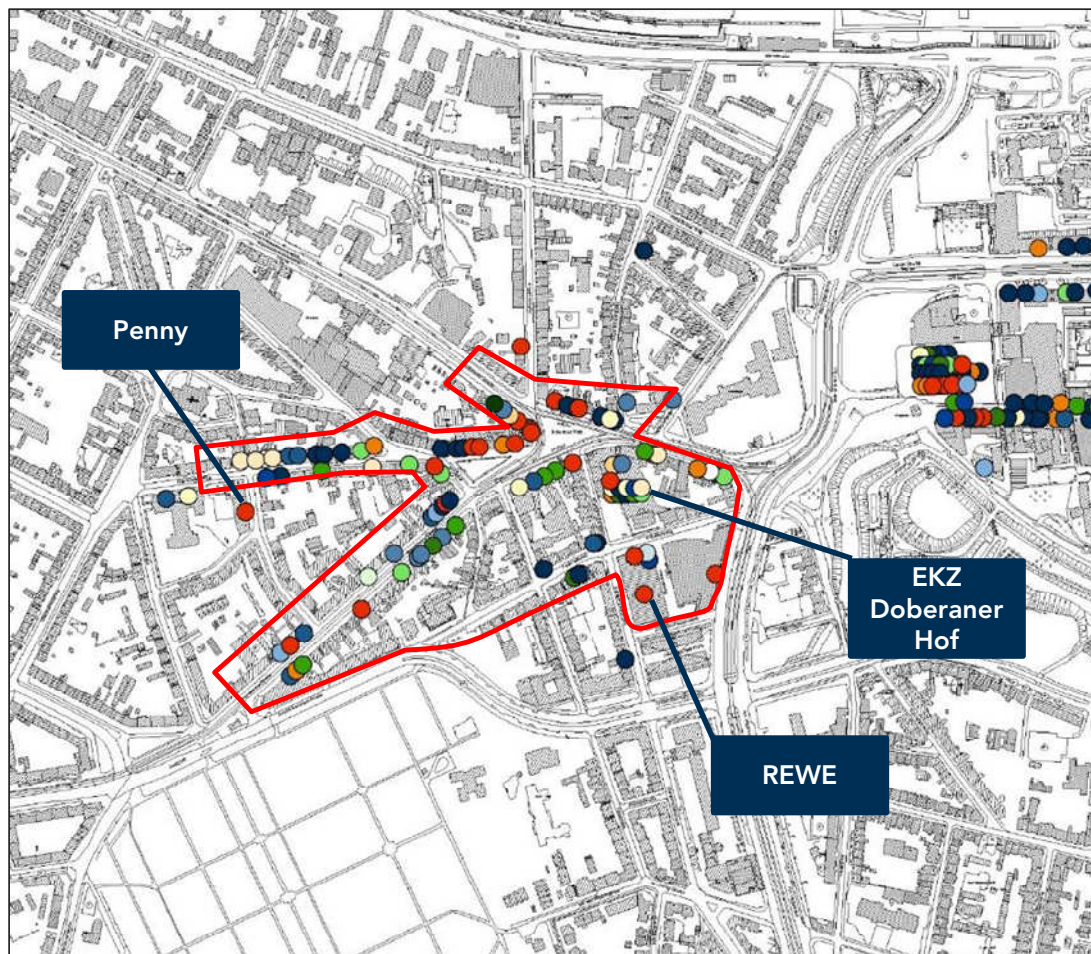
Abbildung 16: Branchenstruktur im A-Zentrum Warnemünde



Quelle: Einzelhandelsbestandserhebung Stadt + Handel 07-08/2014,  
Kartengrundlage: Stadt Rostock;  
Legende Branchenstruktur s. Abb. 15

Das B-Zentrum **Doberaner Platz** ist eingebettet in kleinteilige gründerzeitliche Strukturen und wird darüber hinaus durch die räumliche Nähe zur Einkaufscity geprägt. Westlich des Kröpeliner-Tor-Centers gelegen, weist es in seinem Branchenmix eine diversifizierte Angebotsstruktur auf. Eine relativ hohe Leerstandsquote von 11 % lässt Vorschädigungen des ZVB erkennen. Bereits im Einzelhandelskonzept der Hansestadt Rostock wurden im westlichen Bereich der Wismarschen Straße teilräumliche Trading-down Tendenzen identifiziert.

Abbildung 17: Branchenstruktur des B-Zentrum Innenstadt - Doberaner Platz



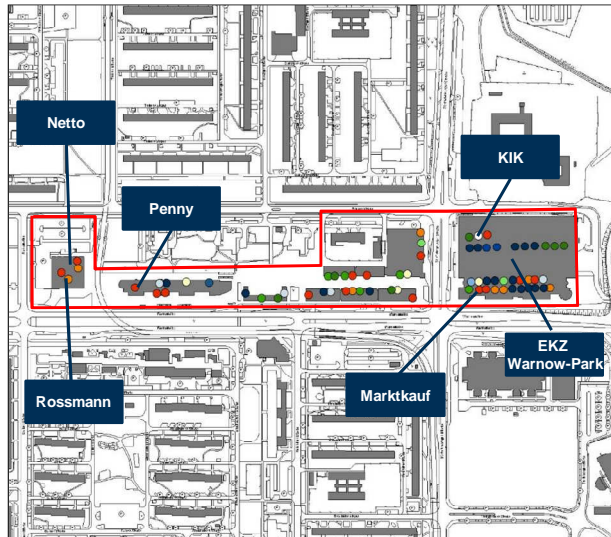
Quelle: Einzelhandelsbestandserhebung Stadt + Handel 07-08/2014,  
Kartengrundlage: Stadt Rostock;  
Legende Branchenstruktur s. Abb. 15

Die Teilraumzentren **Marienehe – Handwerkerstraße** und **Nordwest - Lütten Klein** weisen - im Gegensatz zu den beiden A-Zentren und dem B-Zentrum Doberaner Platz - eine stärkere Ausrichtung in ihrer Branchenstruktur auf den kurzfristigen Bedarf auf. Beide Zentren werden jeweils durch einen Verbrauchermarkt/ SB\_Warenhaus geprägt (Citti-Markt und Marktkauf), der eine maßgebliche Magnetfunktion für das Zentrum ausübt. Darüber hinaus sorgen im Zentrum Nordwest die Lebensmitteldiscounter Penny und Netto sowie der Drogeriefachmarkt Rossmann für eine Profilierung im kurzfristigen Bereich. Die Fristigkeitszuordnung der strukturprägenden Betriebe verdeutlicht somit die Versorgungsfunktion beider Zentren welches sich vorrangig auf die angrenzenden Stadtteile fokussiert.

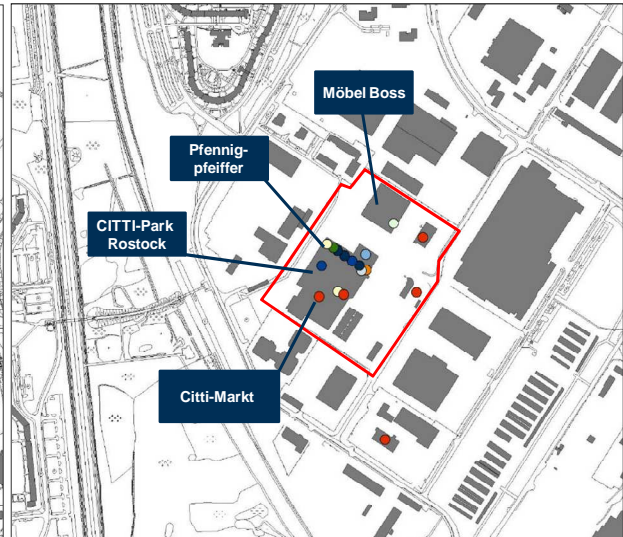


Abbildung 18: Branchenstruktur der Teilraumzentrums Marienehe und Lütten Klein

## B-Zentrum Nordwest – Lütten Klein



## B-Zentrum Marienehe – Handwerkerstraße

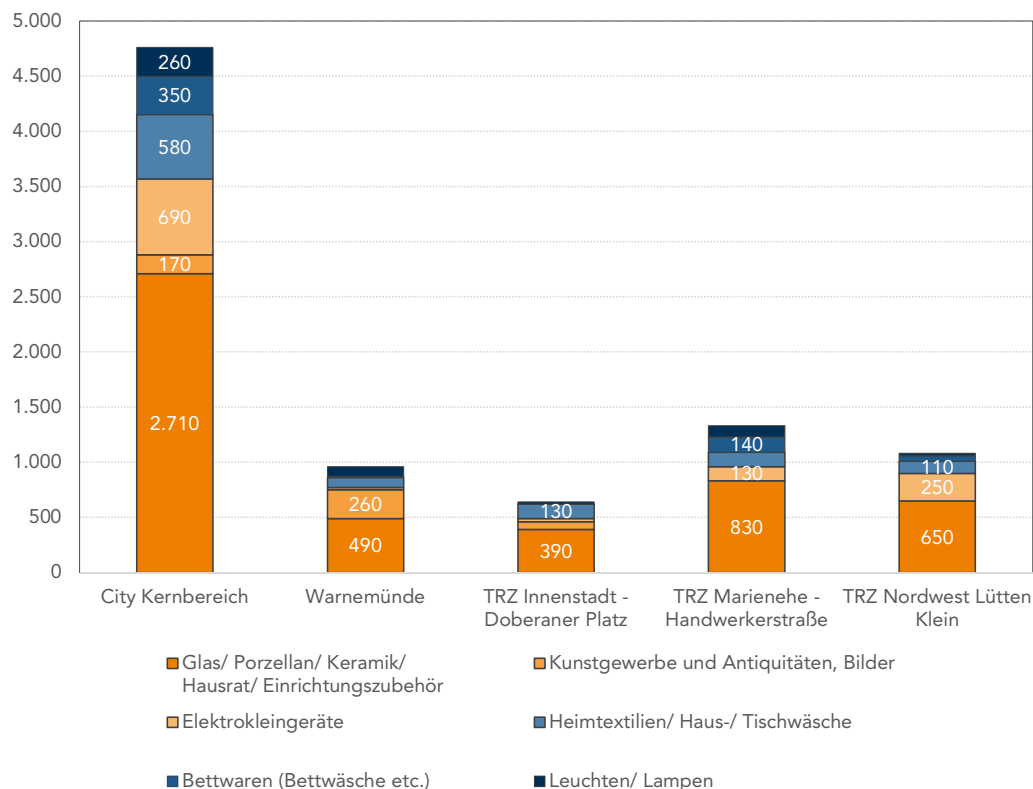


Quelle: Einzelhandelsbestandserhebung Stadt + Handel 07-08/2014,  
Kartengrundlage: Stadt Rostock;  
Legende Branchenstruktur s. Abb. 15

## 8.2 Angebotsanalyse der Randsortimente des Möbeleinzelhandels

Betrachtet man die räumliche Verteilung der untersuchungsrelevanten Sortimente anhand der Verkaufsflächensummen auf die A- und B-Zentren, so ergibt sich das nachfolgende Bild.

**Abbildung 19: Verkaufsflächenanteile untersuchungsrelevanter Sortimente in den zentralen Versorgungsbereichen**

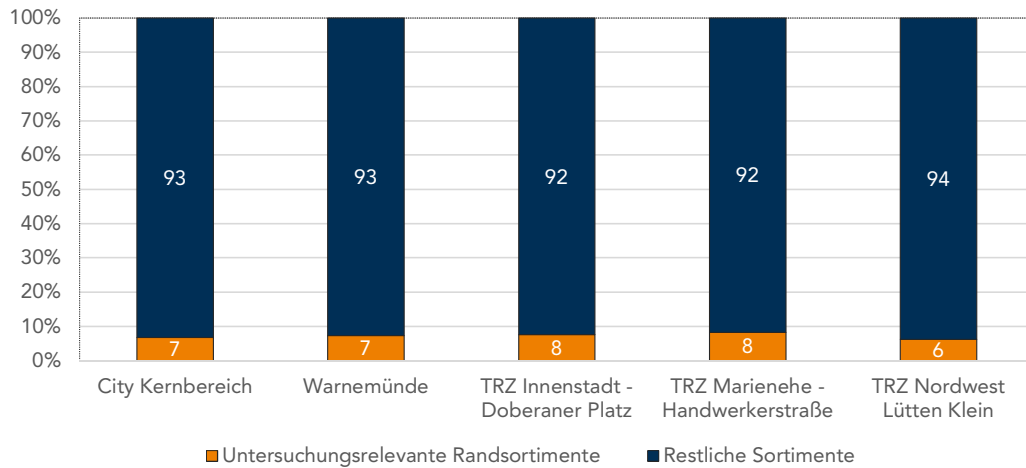


Quelle: Einzelhandelsbestandserhebung Stadt + Handel 07-08/2014

Die Abbildung zeigt eine starke Konzentration der Verkaufsflächensummen im City-Kernbereich. Dort lassen sich rd. 4.800 m<sup>2</sup> (54 %) Verkaufsfläche aller untersuchungsrelevanten Sortimente in den A- und B-Zentren verorten, wovon das Sortiment Glas/ Porzellan/ Keramik/ Hausrat/ Einrichtungszubehör knapp über die Hälfte ausmacht. Das A-Zentrum Warnemünde weist mit einer Gesamtverkaufsfläche von unter 1.000 m<sup>2</sup> noch eine geringere quantitative Ausprägung der untersuchungsrelevanten Sortimente als die B-Zentren Nordwest Lütten-Klein sowie Marienehe - Handwerkerstraße auf. Bezogen auf die Gesamtheit aller Sortimente, muss jedoch attestiert werden, dass die untersuchungsrelevanten Sortimente mit einem relativen Anteil von 6 % (Lütten-Klein) bis maximal 8 % (Doberaner Platz, Handwerkerstraße) eine quantitativ eher untergeordnete Rolle hinsichtlich der Anteile an der Gesamtverkaufsfläche des Zentrums spielen (vgl. folgende Abbildung und Anhang: Untersuchungsrelevante Randsortimente eines Wohnkaufhauses in den A- und B-Zentren).

In allen Zentren ist erkennbar, dass das Sortiment GPK/ Hausrat/ Einrichtungszubehör stets den größten absoluten Verkaufsflächenumfang einnimmt, wobei der Anteil teilweise über 50 % der Verkaufsflächen aller untersuchungsrelevanten Sortimente einnehmen kann.

**Abbildung 20: Anteil untersuchungsrelevanter Sortimente in den A- und B-Zentren**



Quelle: Einzelhandelsbestandserhebung Stadt + Handel 07-08/2014

## 8.3 Sortimentsspezifische Ableitung von Randsortimentsverkaufsflächenobergrenzen eines Wohnkaufhauses

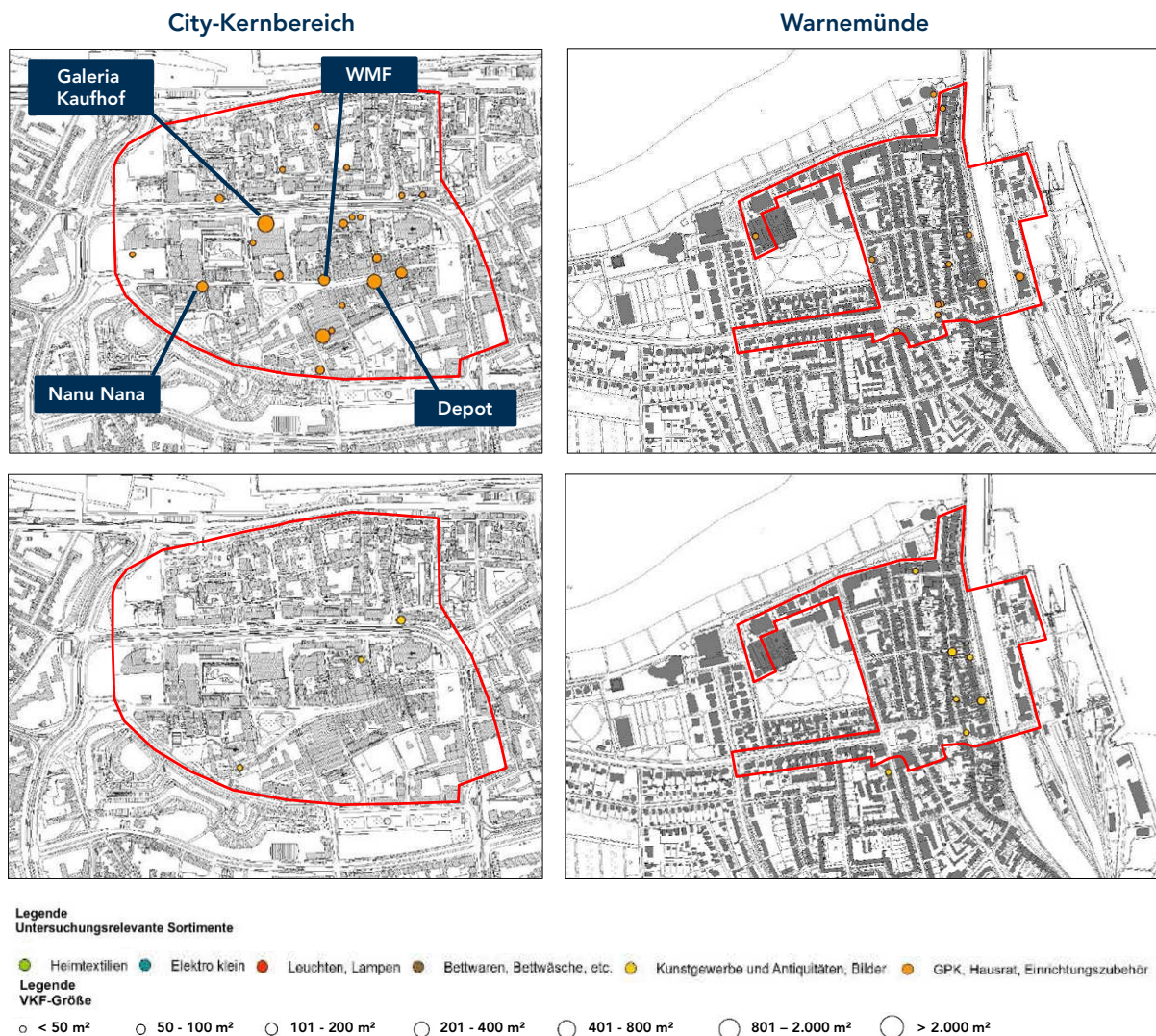
### 8.3.1 GPK/ Hausrat/ Einrichtungszubehör, Kunstgewerbe und Antiquitäten, Bilder

Wie eingangs beschrieben, konzentriert sich ein hoher Anteil der Warengruppe GPK/ Hausrat/ Einrichtungszubehör der A- und B-Zentren auf den City-Kernbereich. Dies spiegelt sich auch in der vergleichsweise hohen Anzahl von Betrieben mit entsprechendem Hauptsortiment wieder (strukturprägende Anbieter: Nanu Nana, Depot, WMF). Weitere Geschäfte bieten entsprechende Waren im Randsortiment an, davon sieben Betriebe in einem mehr als unerheblichen Umfang.<sup>39</sup> In diesem Zusammenhang sei insbesondere auf den strukturprägenden Anbieter Kaufhof verwiesen, dessen Verkaufsflächenanteil an GPK das mit Abstand größte Angebot des City Kernbereichs darstellt. Das Zentrum Warnemünde hingegen verfügt über einen geringeren Anteil an GPK/ Hausrat/ Einrichtungszubehör (vgl. folgende Abbildungen).

---

<sup>39</sup> D.h. entweder ab einer VKF-Summe der untersuchungsrelevanten Randsortimente von 200 m<sup>2</sup> oder ab einem Anteil dieser von mindestens 33 % der GVKF.

Abbildung 21: Sortimente nach VKF-Größe\* in den A-Zentren



Quelle: Einzelhandelsbestandserhebung Stadt + Handel 07-08/2014,

Kartengrundlage: Stadt Rostock

\*Berücksichtigt Anbieter mit untersuchungsrelevantem Hauptsortiment oder nennenswertem untersuchungsrelevantem Randsortimentsanteil ab 200 m² bzw. ab 33 % der GVKF











Dafür weist der ZVB Warnemünde aber einen verhältnismäßig hohen Anteil an Kunstgewerbe und Antiquitäten, Bilder auf. Dies ist auf die eingangs beschriebene touristische Ausrichtung des Zentrums zurückzuführen. Der kleinteilige Einzelhandel mit teilweise qualitativ hochwertigen Angebotsstrukturen wird dabei teilweise durch Antikhändler und Galerien ergänzt, einem Segment, welches nur bedingt in direkter Konkurrenz zum Angebotsportfolio des Randsortiments eines Möbelhauses steht.


In den B-Zentren sind die Verkaufsflächenanteile dieser Sortimente überwiegend in den Verbrauchermärkten als Randsortimente verortet. Im Teilraumzentrum Marienehe – Handwerkerstraße entfallen weitere Anteile auf die Anbieter Möbel Boss und Pfennigpfeif-





fer. Das Teilraumzentrum Innenstadt – Doberaner Platz weist demgegenüber den höchsten Anteil kleinteilig strukturierter Anbieter (18) auf, wovon acht jeweils eins der beiden Sortimente als Hauptwarengruppe führen.

Anhand der vorangegangenen Analysen der Bestandsstrukturen kann herausgestellt werden, dass das Sortiment GPK/ Hausrat / Einrichtungszubehör für die beiden A-Zentren eine prägende Wirkung entfaltet.<sup>40</sup> Darüber hinaus kann infolge der vielfältigen Angebotsstrukturen im ZVB Doberaner Platz für das Sortiment GPK/ Hausrat/ Einrichtungszubehör eine bedingte Prägung attestiert werden. In allen sonstigen B-Zentren wird das Sortiment überwiegend im Randsortiment von Mehrbranchenbetrieben angeboten und entfaltet keine standortprägende Wirkung. Die Strukturen der beiden A-Zentren sind somit für die Ableitung einer verträglichen Verkaufsflächengrößenordnung im Besonderen zu berücksichtigen.

	ZVB City-Kernbereich	ZVB Warnemünde	ZVB Nordwest - Lütten Klein	ZVB Innenstadt – Doberaner Platz	ZVB Marienehe – Handwerkerstraße
Glas/ Porzellan/ Keramik/ Hausrat/ Einrichtungszubehör					
Kunstgewerbe und Antiquitäten, Bilder					

 prägend

 bedingt prägend

 nicht prägend

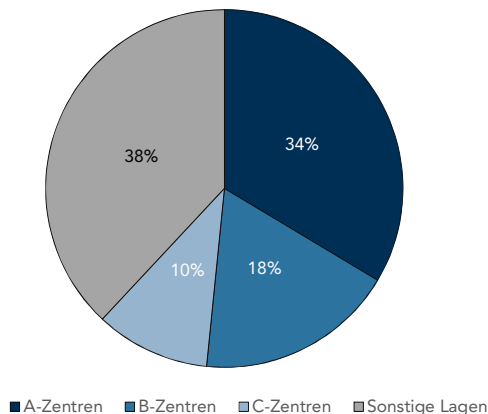
Setzt man die Summe der Verkaufsflächen beider Sortimente in Relation zu den Strukturen in den C-Zentren sowie den sonstigen Lagen der Hansestadt wird ferner die große Bedeutung offenbar, welche die Angebotsstrukturen in den Zentren haben.

<sup>40</sup> Dabei Glas/ Porzellan/ Keramik, Hausrat, Einrichtungszubehör im ZVB Warnemünde nur bedingt prägend.



**Abbildung 22: VKF-Anteile der Sortimente GPK/ Hausrat/ Einrichtungszubehör/ Kunstgewerbe und Antiquitäten, Bilder nach Lagebereichen in Rostock und im SUR Rostock**

**Hansestadt Rostock:**  
Verkaufsflächenanteile im Sortiment  
GPK/ Hausrat/ Einrichtungszubehör/  
Kunstgewerbe und Antiquitäten, Bilder  
nach Lagen in m<sup>2\*</sup>



\* A und B Zentren Bestandserhebung 2014;  
C Zentren, sonstige Lagen und SUR: Bestandserhebung 2013  
\*\* gerundet, Abweichungen in der Summe rundungsbedingt

	VKF GPK/ Hausrat/ Einrichtungszubehör/ Kunstgewerbe und Antiquitäten, Bilder in m <sup>2**</sup>
A-Zentren	3.620
B-Zentren	1.940
C-Zentren	1.120
Sonstige Lagen	4.100
<b>Rostock gesamt</b>	<b>10.790</b>
Sonstige Standorte SUR	4.150
<b>SUR Rostock gesamt</b>	<b>14.940</b>

Quelle: Einzelhandelsbestandserhebungen Stadt + Handel 2012 - 2014

Die Betrachtung aller Lagen und prägenden Strukturen im Rostocker Stadt-Umland-Raum zeigt eine Gesamtverkaufsfläche der Sortimente von rd. 15.000 m<sup>2</sup>. Die räumliche Verteilung und Prägung der Zentren durch dieses Sortiment bedingt einen sensiblen Umgang.

Um den konzeptionellen Zielstellungen des Einzelhandelskonzeptes bestmöglich zu entsprechen und mehr als unerhebliche Auswirkungen auf die zentralen Versorgungsbereiche möglichst ausschließen zu können, sollen die durch eine Wohnkaufhaus Ansiedlung potentiell initiierten Umsatzumverteilungen nicht einen Schwellenwert von mehr als 7 % der Umsätze in den zentralen Versorgungsbereichen überschreiten. Daraus ergibt sich eine Zielgröße des Verkaufsflächenanteils in einem Wohnkaufhaus mit maximal 1.500 m<sup>2</sup>. Diese Zielgröße entspricht rd. 10 % der Verkaufsfläche des SUR und spielt sowohl in der Relation zu der VKF der A- und B-Zentren (5.600 m<sup>2</sup>) als auch zur VKF des City-Kernbereichs (2.870 m<sup>2</sup>) eine untergeordnete Rolle.

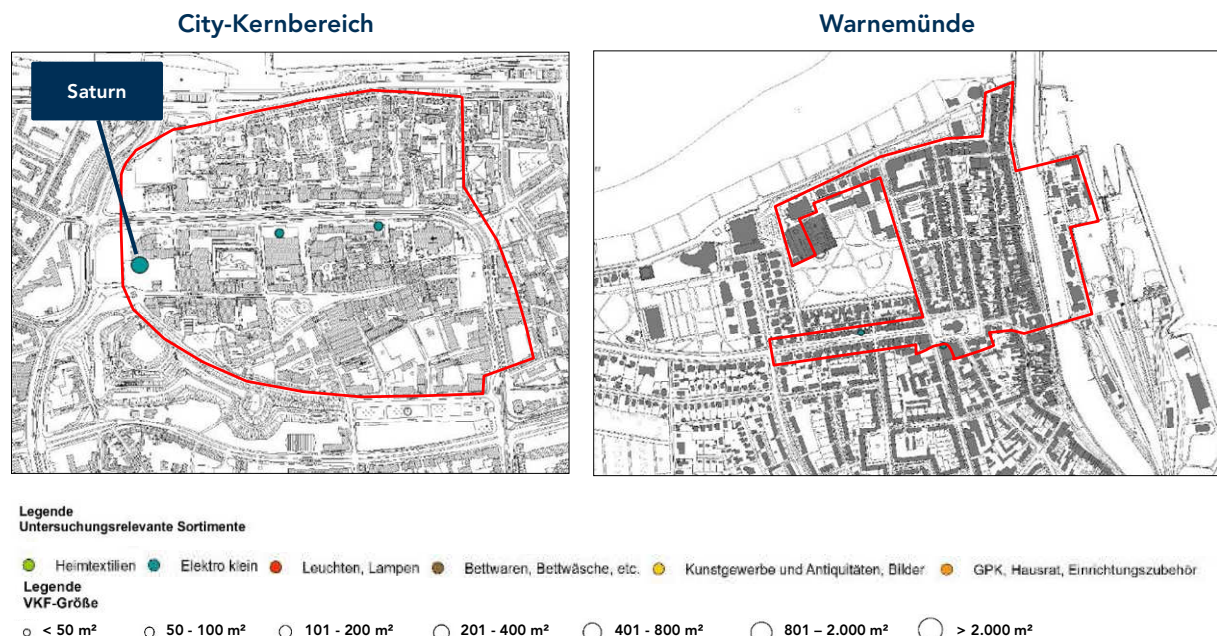
Die Zielgröße von 1.500 m<sup>2</sup> soll dabei wie folgt zwischen den Sortimenten differenziert werden:

- GPK/ Hausrat/ Einrichtungszubehör: 1.100 m<sup>2</sup>
- Kunstgewerbe und Antiquitäten, Bilder: 400 m<sup>2</sup>

## 8.3.2 Elektrokleingeräte

Das Sortiment Elektrokleingeräte weist im Vergleich der A- und B-Zentren seinen größten Verkaufsflächenanteil im City-Kernbereich auf. Der mit Abstand größte Anbieter ist dabei der Elektrofachmarkt Saturn, welchem als einer der prägenden Magnetbetriebe des Rostocker City-Kernbereichs auch eine besondere Bedeutung im Einzelhandelsgefüge zukommt. In den beiden Teilraumzentren Marienehe und Lütten Klein entfallen die größten Verkaufsflächenanteile auf die beiden SB-Warenhäuser. Darüber hinaus gibt es nur wenige Einzelhandelsbetriebe, die ein dementsprechendes Hauptsortiment im Bereich Elektrokleingeräte aufweisen.

Abbildung 23: Sortiment Elektrokleingeräte nach VKF-Größe in den A-Zentren



Quelle: Einzelhandelsbestandserhebung Stadt + Handel 07-08/2014,  
Kartengrundlage: Stadt Rostock

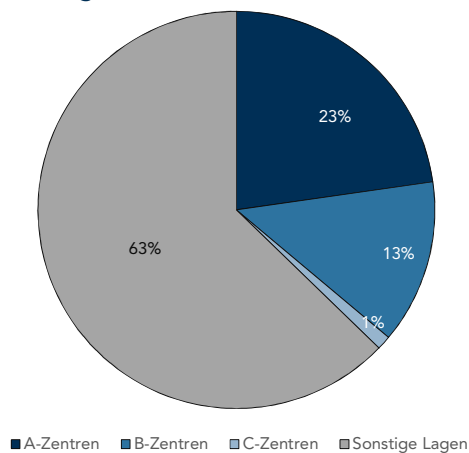
	ZVB City-Kernbereich	ZVB Warnemünde	ZVB Northwest-Lütten Klein	ZVB Innenstadt-Doberaner Platz	ZVB Marienehe-Handwerkerstraße
Elektrokleingeräte					
	<b>prägend</b>	<b>bedingt prägend</b>	<b>nicht prägend</b>		

Die räumliche Verteilung der Angebotsstrukturen im Bereich Elektrokleingeräte weist mit 63 % einen klaren Schwerpunkt in den sonstigen Lagen außerhalb der Zentren auf (vgl. Abbildung 24). Ausgeprägte Konkurrenzstandorte für das Sortiment Elektrokleingeräte liegen demnach in den sonstigen, überwiegend nicht integrierten Lagen mit großen Fachmärkten wie beispielsweise der Media-Markt im Ostsee-Park oder in Brinckmannsdorf. Aber auch

die wachsende Bedeutung des nicht stationären Online-Handels sollte in diesem Zusammenhang nicht außer Acht gelassen werden. So weisen sowohl Unterhaltungselektronik als auch technische Geräte mit knapp 18 % des Gesamtumsatzes die höchsten Umsatzanteile des Online Handels auf.<sup>41</sup>

**Abbildung 24: VKF-Anteile des Sortiments Elektrokleingeräte nach Lagebereichen in Rostock und im SUR Rostock**

**Hansestadt Rostock:**  
Verkaufsflächenanteile im Sortiment  
Elektrokleingeräte  
nach Lagen in m<sup>2</sup>\*



\* A und B Zentren Bestandserhebung 2014;  
C Zentren, sonstige Lagen und SUR: Bestandserhebung 2013  
\*\* gerundet, Abweichungen in der Summe rundungsbedingt

	VKF Elektroklein in m <sup>2</sup> **
A-Zentren	710
B-Zentren	420
C-Zentren	40
Sonstige Lagen	1.960
<b>Rostock gesamt</b>	<b>3.130</b>
<b>Sonstige Standorte SUR</b>	<b>1.250</b>
<b>SUR Rostock gesamt</b>	<b>4.380</b>

Quelle: Einzelhandelsbestandserhebungen Stadt + Handel 2012 - 2014

In der Gesamtschau erfordert das Sortiment Elektrokleingeräte somit eine differenzierte Betrachtung und Bewertung. Einerseits weist außer dem City-Kernbereich kein A- oder B-Zentrum prägende Angebotsstrukturen in diesem Segment auf. Andererseits kommt dem Magnetmieter Saturn eine bedeutende Funktion im Gesamtgefüge der Rostocker Innenstadt zu, die es zu bewahren gilt.

Um den konzeptionellen Zielstellungen des Einzelhandelskonzeptes bestmöglich zu entsprechen und mehr als unerhebliche Auswirkungen auf die zentralen Versorgungsbereiche möglichst ausschließen zu können, sollen die durch eine Wohnkaufhausansiedlung potentiell initiierten Umsatzumverteilungen nicht einen Schwellenwert von mehr als 7 % der Umsätze in den zentralen Versorgungsbereichen überschreiten. Daraus ergibt sich eine Zielgröße des Verkaufsflächenanteils in einem Wohnkaufhaus von maximal 400 m<sup>2</sup>. Diese Zielgröße entspricht rd. 10 % der Verkaufsfläche des SUR und spielt sowohl in der Relation zu der VKF der A- und B-Zentren (1.130 m<sup>2</sup>) als auch zur VKF des City-Kernbereichs (690 m<sup>2</sup>) eine untergeordnete Rolle.

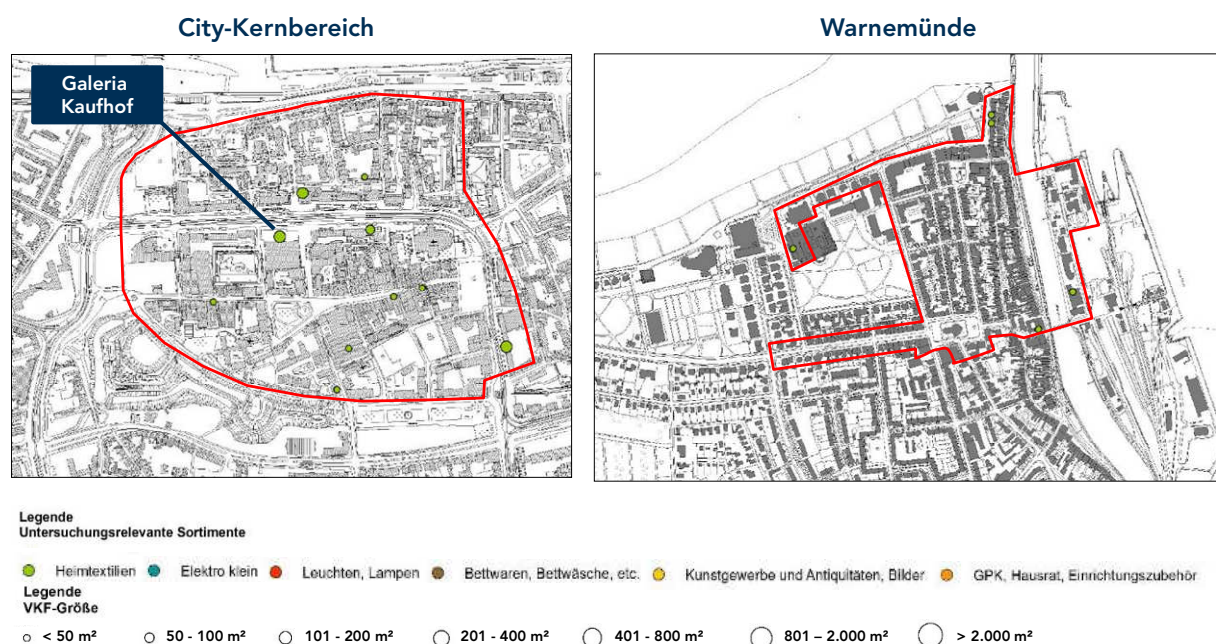
<sup>41</sup> Vgl.: IFH Köln 2013; Handelsdaten.de

Um jedoch der besonderen Bedeutung des Magnetmieters Saturn gerecht zu werden und die Angebotskompetenz der Rostocker Innenstadt zu unterstreichen, empfiehlt sich eine weitere Reduktion des maximalen Verkaufsflächenumfangs in einem Wohnkaufhaus. Auch unter Berücksichtigung einer erhöhten Sensitivität des Sortiments durch die bereits stark ausgeprägte Konkurrenz zum Online Handel, empfiehlt sich für die Zielgröße eine Verkaufsflächenreduktion der Obergrenze auf insgesamt 200 m<sup>2</sup>. In der Summe zeigt sich erst bei dieser Größenordnung eine quantitativ deutliche Unterordnung zu den Angeboten des City-Kernbereichs bzw. des Elektrofachmarkts. Dies ist vor dem Hintergrund der skizzierten Konkurrenzbeziehungen wichtig, um die Rostocker Innenstadt auch zukünftig als Kompetenzstandort für den Sortimentsbereich Elektrokleingeräte zu erhalten.

### 8.3.3 Heimtextilien/ Haus-/ Tischwäsche

Für das Sortiment Heimtextilien/ Haus-/ Tischwäsche sind in den A- und B-Zentren nahezu ausschließlich kleinteilige Strukturen (< 50 m<sup>2</sup> VKF) sowie die untergeordnete Präsentation als Randsortiment in Mehrbranchenbetrieben prägend. Nur im City-Kernbereich finden sich Anbieter, welche eine hohe sortimentstiefe und –breite aufweisen (Prünkist, Stoffhaus und Galeria Kaufhof mit jeweils mehr als 100 m<sup>2</sup> VKF). In den B-Zentren fehlen prägende Angebotsstrukturen gänzlich.

**Abbildung 25: Sortimente Heimtextilien/ Haus-/ Tischwäsche nach VKF-Größe in den A-Zentren**



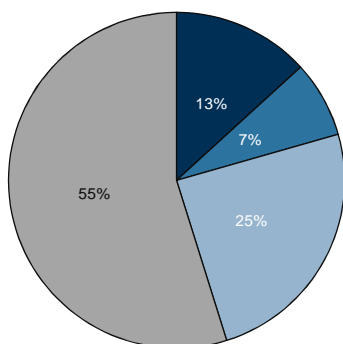
Quelle: Einzelhandelsbestandserhebung Stadt + Handel 07-08/2014,  
Kartengrundlage: Stadt Rostock

	ZVB City-Kernbereich	ZVB Warnemünde	ZVB Northwest-Lütten Klein	ZVB Innenstadt-Doberaner Platz	ZVB Marienehe-Handwerkerstraße
Heimtextilien/ Haus-/ Tischwäsche					
	prägend	bedingt prägend	nicht prägend		

Ein deutlich größeres Angebot findet sich aufgrund der großflächigen Verbraucher- und Sonderpostenmärkte in den Rostocker C-Zentren. Doch bereits heute findet sich die größte Angebotstiefe für Heimtextilien/ Haus-/ Tischwäsche in den Möbelhäusern und damit in sonstigen Lagen jenseits der Zentren. Einen besonderen Schwerpunkt dafür bildet gegenwärtig der Standort Bentwisch.

**Abbildung 26: VKF-Anteile des Sortiments Heimtextilien/ Haus-/ Tischwäsche nach Lagebereichen in Rostock und im SUR Rostock**

**Hansestadt Rostock:**  
Verkaufsflächenanteile im Sortiment  
Heimtextilien/Haus-/Tischwäsche  
nach Lagen in m<sup>2\*</sup>



■ A-Zentren ■ B-Zentren ■ C-Zentren ■ Sonstige Lagen

\* A und B Zentren Bestandserhebung 2014;

C Zentren, sonstige Lagen und SUR: Bestandserhebung 2013

\*\* gerundet, Abweichungen in der Summe rundungsbedingt

	VKF Heimtextilien/ Haus-/Tischwäsche in m <sup>2**</sup>
A-Zentren	670
B-Zentren	370
C-Zentren	1.240
Sonstige Lagen	2.770
<b>Rostock gesamt</b>	<b>5.160</b>
<b>Sonstige Standorte SUR</b>	<b>3.080</b>
<b>SUR Rostock gesamt</b>	<b>8.240</b>

Quelle: Einzelhandelsbestandserhebungen Stadt + Handel 2012 - 2014

Um den konzeptionellen Zielstellungen des Einzelhandelskonzeptes bestmöglich zu entsprechen und mehr als unerhebliche Auswirkungen auf die zentralen Versorgungsbereiche möglichst ausschließen zu können, sollen die durch eine Wohnkaufhausansiedlung potentiell initiierten Umsatzumverteilungen nicht einen Schwellenwert von mehr als 7 % der Umsätze in den zentralen Versorgungsbereichen überschreiten. Daraus ergibt sich eine Zielgröße des Verkaufsflächenanteils in einem Wohnkaufhaus von maximal 600 m<sup>2</sup>. Diese Zielgröße bildet weniger als 10 % der Verkaufsfläche des SUR Rostock (rd. 8.200 m<sup>2</sup>) ab und spielt in der Relation zu der VKF der A- und B-Zentren (1.000 m<sup>2</sup>) eine deutlich unter-

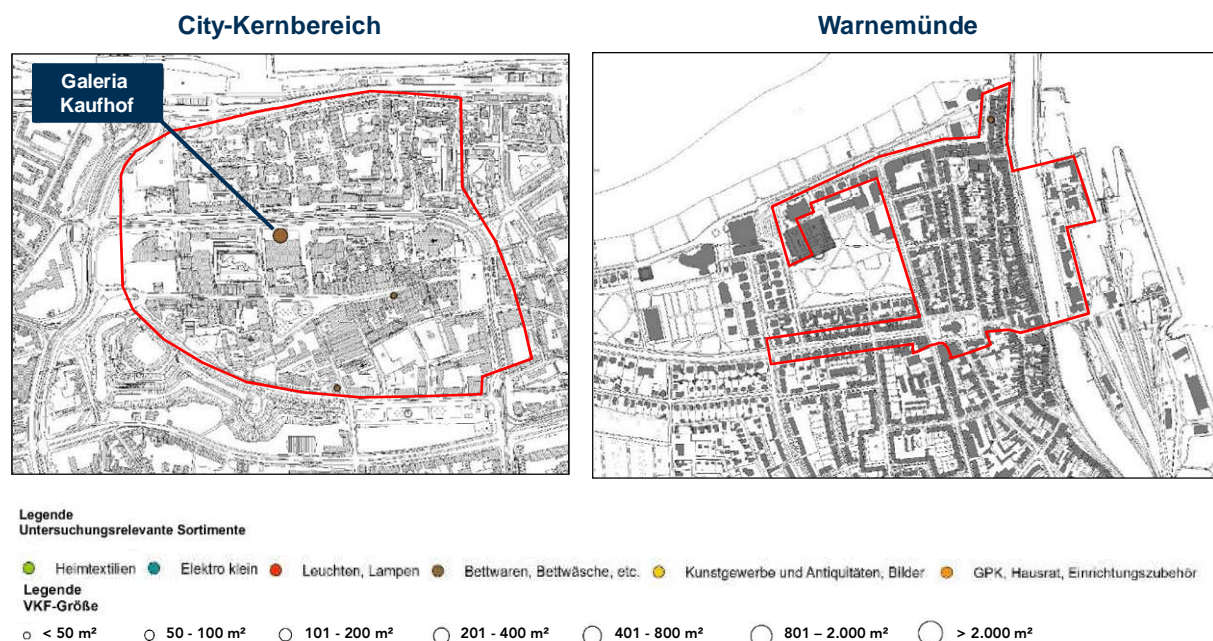


geordnete Rolle. Auch in der Relation zu der VKF der A-Zentren (670 m<sup>2</sup>), die nahezu vollumfänglich im City-Kernbereich verortet sind, spielt die Zielgröße von 600 m<sup>2</sup> in einem Wohnkaufhaus - besonders unter Anbetracht der zu erhaltenden Angebotskompetenz im City-Kernbereich - eine untergeordnete Rolle.

## 8.3.4 Bettwaren (Bettwäsche etc.)

Die Angebotsstrukturen des Sortiments Bettwaren weisen enge Bezüge und Analogien zum bereits beschriebenen Sortiment Heimtextilien/ Haus-/ Tischwäsche auf. Der einzige strukturprägende Anbieter mit mehr als 200 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche ist Galeria Kaufhof im City-Kernbereich. In den anderen B-Zentren und in Warnemünde sind Bettwaren als deutlich untergeordnete Randsortimente in Fach- oder Verbrauchermärkten (Bsp. KIK) mit insgesamt vergleichsweise geringen Verkaufsflächenanteilen zu finden. Dementsprechend können sie für den City-Kernbereich als bedingt prägend, für die übrigen A- und B-Zentren jedoch als nicht prägend eingestuft werden (vgl. folgende Abbildungen).

Abbildung 27: Sortiment Bettwaren nach VKF-Größe in den A-Zentren



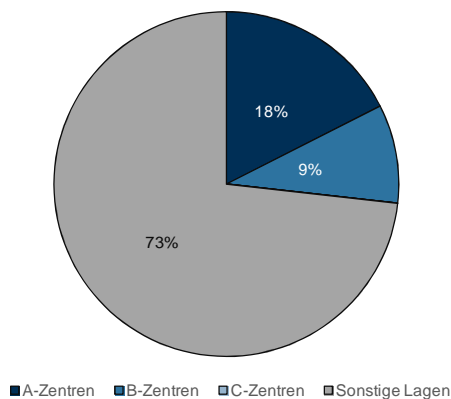
Quelle: Einzelhandelsbestandserhebung Stadt + Handel 07-08/2014,  
Kartengrundlage: Stadt Rostock

	ZVB City-Kernbereich	ZVB Warnemünde	ZVB Northwest-Lütten Klein	ZVB Innenstadt-Doberaner Platz	ZVB Marienehe-Handwerkerstraße
Bettwaren (Bettwäsche etc.)					
	prägend	bedingt prägend	nicht prägend		

Ein direkter Vergleich der quantitativen Verkaufsflächenrelationen zwischen den einzelnen Lagekategorien ist aufgrund der methodischen Unterschiede nur bedingt möglich.<sup>42</sup> Ungeachtet der konkreten Relationsausprägung zwischen den Lagebereichen weisen die Angebotsstrukturen außerhalb der Zentren jedoch ein hohes Gewicht auf. Sie werden überwiegend durch Möbelhäuser wie IKEA oder darüber hinaus durch Matratzen-Fachmärkte geprägt. Die sonstigen Standorte im SUR außerhalb der Stadt Rostock verfügen über vergleichsweise wenig Verkaufsfläche, wovon sich ungefähr die Hälfte am Standort des Fachmarktzentrums in Bentwisch mit Möbel Höffner befindet.

**Abbildung 28: VKF-Anteile des Sortiments Bettwaren nach Lagebereichen in Rostock und im SUR Rostock**

**Hansestadt Rostock:**  
Verkaufsflächenanteile im Sortiment  
Bettwaren (Bettwäsche etc.)  
nach Lagen in m<sup>2</sup>\*



\* A und B Zentren Bestandserhebung 2014;  
C Zentren, sonstige Lagen und SUR: Bestandserhebung 2013  
\*\* gerundet, Abweichungen in der Summe rundungsbedingt  
\*\*\* Werte nur bedingt vergleichbar, da bei den Bestandserhebungen 2012/ 13 auch teilweise Matratzen dem Sortiment zugeordnet wurden

	VKF Bettwaren in m <sup>2</sup> **
A-Zentren	360
B-Zentren	190
C-Zentren	0
Sonstige Lagen	1.490***
<b>Rostock gesamt</b>	<b>2.040</b>
<b>Sonstige Standorte SUR</b>	<b>310***</b>
<b>SUR Rostock gesamt</b>	<b>2.350</b>

Quelle: Einzelhandelsbestandserhebungen Stadt + Handel 2012 - 2014

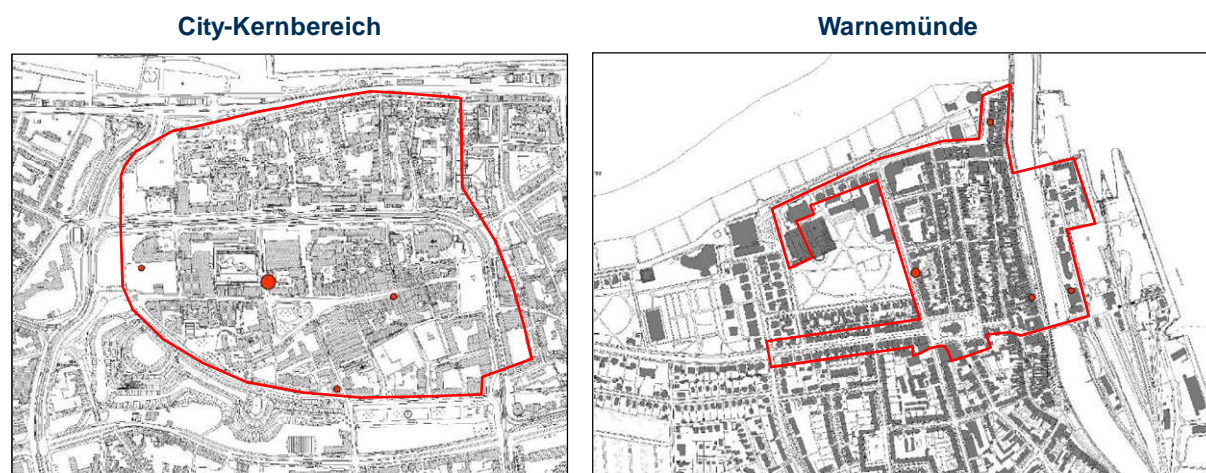
<sup>42</sup> So wurden im Rahmen der Bestandserhebung 2012/13 auch Matratzen dem Sortiment Bettwaren zugeordnet, welche jedoch gemäß der Rostocker Sortimentsliste ein eigenständiges Sortiment bilden.

Um den konzeptionellen Zielstellungen des Einzelhandelskonzeptes bestmöglich zu entsprechen und mehr als unerhebliche Auswirkungen auf die zentralen Versorgungsbereiche möglichst ausschließen zu können, sollen die durch eine Wohnkaufhaus Ansiedlung potentiell initiierten Umsatzumverteilungen nicht einen Schwellenwert von mehr als 7 % der Umsätze in den zentralen Versorgungsbereichen überschreiten. Daraus ergibt sich eine Zielgröße des Verkaufsflächenanteils in einem Wohnkaufhaus von maximal 200 m<sup>2</sup>. Diese Zielgröße bildet deutlich weniger als 10 % der Verkaufsfläche des SUR (2.350 m<sup>2</sup>) ab und spielt sowohl in der Relation zu der VKF der A- und B-Zentren (550 m<sup>2</sup>) als auch zur VKF des City-Kernbereichs und des Zentrums Warnemünde (zusammen rd. 360 m<sup>2</sup>) eine untergeordnete Rolle.

## 8.3.5 Leuchten/ Lampen

Das Sortiment Leuchten/ Lampen verfügt in den A- und B-Zentren, abgesehen von einem strukturprägenden Anbieter im City-Kernbereich (rd. 200 m<sup>2</sup>), mit insgesamt 350 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche lediglich über geringe Randsortimentsanteile und stellt sich somit gegenwärtig für die A- und B-Zentren als nicht prägend dar.

Abbildung 29: Sortiment Leuchten/ Lampen nach VKF-Größe in den A-Zentren



Quelle: Einzelhandelsbestandserhebung Stadt + Handel 07-08/2014,  
Kartengrundlage: Stadt Rostock

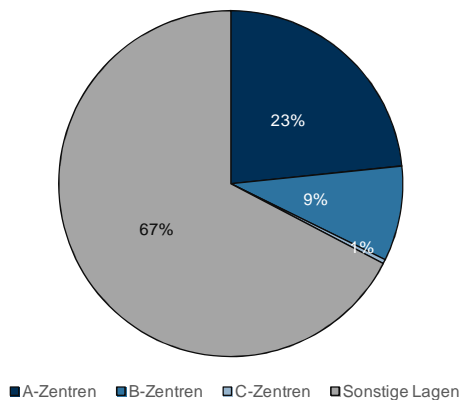
	ZVB City-Kernbereich	ZVB Warnemünde	ZVB Nordwest-Lütten Klein	ZVB Innenstadt-Doberaner Platz	ZVB Marienehe-Handwerkerstraße
Leuchten/ Lampen					
prägend	bedingt prägend	nicht prägend			



In der Relation der Lagebereiche innerhalb Rostocks zeigt sich für das Sortiment eine Konzentration außerhalb der Zentren. Ein ausgeprägter Angebotsschwerpunkt ist gegenwärtig außerhalb der Hansestadt am Standort Bentwisch verortet (insbesondere Höffner).

**Abbildung 30: VKF-Anteile des Sortiments Leuchten/ Lampen nach Lagebereichen in Rostock und im SUR Rostock**

**Hansestadt Rostock:  
Verkaufsflächenanteile im Sortiment  
Leuchten/ Lampen  
nach Lagen in m<sup>2</sup>\***



\* A und B Zentren Bestandserhebung 2014;  
C Zentren, sonstige Lagen und SUR: Bestandserhebung 2013  
\*\* gerundet, Abweichungen in der Summe rundungsbedingt

	VKF Leuchten/ Lampen in m <sup>2</sup> **
A-Zentren	350
B-Zentren	130
C-Zentren	0
Sonstige Lagen	1.010
<b>Rostock gesamt</b>	<b>1.500</b>
<b>Sonstige Standorte SUR</b>	<b>2.160</b>
<b>SUR Rostock gesamt</b>	<b>3.660</b>

Quelle: Einzelhandelsbestandserhebungen Stadt + Handel 2012 - 2014

Für die Ableitung eine Verkaufsflächenobergrenze für ein Wohnkaufhaus ist somit folgendes zu berücksichtigen:

- Das Sortiment entfaltet entgegen seiner zentrenrelevanten Einstufung im Rahmen der Rostocker Sortimentsliste gegenwärtig keine zentrenprägende Wirkung in den A- und B-Zentren.
- Die vereinzelt Lampengeschäfte in den zentralen Versorgungsbereichen heben sich hinsichtlich der qualitativen Ausrichtung zumeist deutlich von den Angeboten in den Möbelhäusern ab. Aufgrund der jeweils zielgruppenspezifischen Ausrichtung ergibt sich demnach nur eine verringerte Konkurrenzintensität zwischen den spezialisierten Fachgeschäften in den zentralen Versorgungsbereichen und den (zumeist großen) Randsortimentsverkaufsflächen in Möbelhäusern.
- Jenseits des Möbeleinzelhandels gibt es gegenwärtig kaum Flächenexpansionen überregional agierender Unternehmen, die Leuchten und Lampen im Hauptsortiment vertreiben. Eine zukünftig erhöhte Zentrenprägung ist demnach für diese Warengruppe nicht zu erwarten.

Unter Berücksichtigung der oben genannten Aspekte ergibt sich im Zusammenhang mit dem betrachteten Sortiment die Möglichkeit einer weniger restriktiv abgeleiteten quantitativen Größenordnung. Aufgrund der gegenwärtig nicht gegebenen Zentrenprägung sowie der nur bedingt erkennbaren Entwicklungsoptionen, sollte sich die Ableitung einer Verkaufsflächenobergrenze für ein Wohnkaufhaus im Sortiment Leuchten/ Lampen prioritär an üblichen Verkaufsflächenanteilen in Wohnkaufhäusern (durchschnittlich 3 – 4 %) und weniger an den gegenwärtigen Strukturen in der Hansestadt orientieren. Gleichzeitig kann das Sortiment aufgrund der beschriebenen Konstellation auch eine Art „zentrenverträgliche Profilierungsoption“ (z.B. gegenüber dem Wohnkaufhaus in Bentwisch) für ein potenzielles Wohnkaufhaus in Rostock darstellen. Vor diesem Hintergrund kann als Zielgröße ein Verkaufsflächenanteil in Höhe von maximal 2.000 m<sup>2</sup> empfohlen werden.

Berücksichtigt man die eingangs beschriebenen Analyseergebnisse ist ferner zu empfehlen, dass eine Neubewertung des Sortiments Lampen/ Leuchten im Rahmen der Fortschreibung des Einzelhandelskonzepts zu diskutieren ist.

## 8.4 Zusammenfassung der Ergebnisse

In der Zusammenschau können somit die nachfolgend benannten Verkaufsflächenobergrenzen für die betrachteten Randsortimente eines Wohnkaufhauses empfohlen werden. Diese Größenordnungen können sowohl hinsichtlich der damit potenziell abgeleiteten absatzwirtschaftlichen Umsatzumverteilungen, der damit verbundenen städtebaulichen Auswirkungen als auch hinsichtlich der Verkaufsflächenrelationen zu den bestehenden Angebotsstrukturen und im Kontext der jew. zentrenentwicklungspolitischen Zielstellungen als geeignete Ergänzung der Angebotsstrukturen in Rostock eingestuft werden.

**Tabelle 13:** Abgeleitete Verkaufsflächenobergrenzen für die betrachteten Randsortimente eines Wohnkaufhauses

	Verkaufsflächenumfang in m <sup>2</sup>
Glas/ Porzellan/ Keramik/ Hausrat/ Einrichtungszubehör	1.100
Kunstgewerbe und Antiquitäten, Bilder	400
Elektrokleingeräte	200
Heimtextilien / Haus-/ Tischwäsche	600
Bettwaren (Bettwäsche etc.)	200
<i>Leuchten/ Lampen</i>	<i>2.000</i>

Quellen: Eigene Darstellung

## 9 Zusammenfassende Bewertung und Empfehlungen

In einer zusammenfassenden Bewertung der durchgeführten Analyseschritte kann demnach festgehalten werden:

### Allgemeine Rahmenbedingungen

- Das **Oberzentrum Rostock** weist unter Berücksichtigung der Angebote in den Umlandgemeinden Bentwisch und Sievershagen zunächst ein **gutes quantitatives Ausstattungsniveau** in der Möbelbranche auf.
- Gut 50 % der Gesamtverkaufsfläche befindet sich in den Umlandgemeinden (primär Bentwisch und Sievershagen), so dass die Hansestadt selbst über eher unterdurchschnittliche Ausstattungsgrade im entsprechenden Angebotssegment verfügt.
- Die betriebstypologische Differenzierung des Möbelsegments verdeutlicht, dass es trotz der soliden Ausgangslage Optimierungsbedarf im Bereich ausgewählter Segmente des Möbeleinzelhandels (insbesondere im Segment Wohnkaufhäuser) gibt.

### Absatzwirtschaftlicher Entwicklungsrahmen

- Im **Marktsegment der „Wohnkaufhäuser“** ist bundesweit eine hohe Entwicklungsdynamik auszumachen. Der Standortfokus liegt dabei auf sehr gut erschlossenen, optimalerweise durch einrichtungsaffinen Einzelhandel vorgeprägten Lagen. Für die Hansestadt Rostock zeigen sich in diesem Segment zusätzliche **Entwicklungspotenziale**, die je nach zugrunde gelegter Flächenproduktivität von 4.000 m<sup>2</sup> bis zu 16.100 m<sup>2</sup> zusätzlich realisierbarer Verkaufsfläche betragen können.
- Absehbar weitere **Entwicklungspotenziale** in der Hansestadt lassen sich gemäß der gegenwärtigen Entwicklungstrends im Möbeleinzelhandel im expansiven (Teil-)Segment der **Spezialisierten Anbieter mit Fachmarktcharakter (z.B. Küchenfachmärkte, Polsterfachmärkte)** erkennen.
- Demgegenüber sind im Bereich der **Möbeldiscounter bzw. Mitnahmemöbelmärkte** aufgrund der guten Ausstattungskennziffern absehbar **kaum Entwicklungspotenziale** vorhanden.

### Konzeptionelle Empfehlungen für das Marktsegment Wohnkaufhäuser

- Unter Berücksichtigung der Entwicklungstrends im Wohnkaufhaussegment kann von einer marktgerechten Mindestgröße in Höhe von 30.000 bis 40.000 m<sup>2</sup> Gesamtverkaufsfläche bei einer Neuansiedlung ausgegangen werden. Die davon üblicherweise auf das Sortiment Möbel entfallenden rd. 24.000 m<sup>2</sup> bis 32.000 m<sup>2</sup> VKF übersteigen die im absatzwirtschaftlichen Entwicklungsrahmen ermittelten Potenziale in diesem Segment (je nach Annahme: 4.000 – 16.100 m<sup>2</sup> VKF) teilweise deutlich.

- Die Neuansiedlung eines Wohnkaufhauses wird daher nicht verdrängungsfrei möglich sein. Die mit einer Neuansiedlung eines Wohnkaufhauses verbundenen Umsatzumverteilungseffekte werden sich zu einem nicht unwesentlichen Teil auf das Rostocker Umland beziehen. Hier dürfte insbesondere das bestehende Wohnkaufhaus in Bentwisch unter Druck geraten. Ob oder inwiefern eine Marktaufgabe zu erwarten ist, wird von der konkreten Vorhabenkonzeption und den damit verbundenen Umsatzumverteilungseffekten abhängen. Grundsätzlich wäre eine Marktaufgabe jedoch aufgrund der Lage des Standortes aus städtebaulicher/ raumordnerischer Sicht als wenig problematisch zu erachten, was im Kontext der Chancen/Risiken Diskussion für eine Wohnkaufhausentwicklung in Rostock zu beachten ist. Neben Auswirkungen auf Umlandstandorte sind auch – in vermutlich geringerem Umfang – absatzwirtschaftliche Auswirkungen auf Rostocker Möbelstandorte zu erwarten. Ob diese Auswirkungen zu Marktaufgaben und damit ggf. städtebaulichen Herausforderungen führen können, wäre im Planverfahren entsprechend der Zielstellungen dieser Branchenkonzeption zu überprüfen.
- Für die Neuansiedlung eines Wohnkaufhauses in Rostock überwiegen - unter der Prämisse einer vorrangigen Fokussierung der damit verbundenen stadtentwicklungspolitischen Entwicklungszielstellung auf die prioritäre Entwicklung und Stärkung des Oberzentrums Rostock (Stadtgebiet) - in der Bilanzierung die Chancen (u.a. Profilierung des Möbelstandortes Rostock in der Wahrnehmung der Konsumenten, Rückgewinnung bisher in das Umland abfließender Kaufkraft) gegenüber den Risiken (u.a. Marktaufgabe bestehender konventioneller Anbieter, Stärkung peripherer Standorte). Die damit verbundenen Umsatzumverteilungseffekte sind insbesondere zu Lasten des Umlandes (insbesondere Wohnkaufhaus Höffner) zu erwarten. Ferner ist mit mehr als unerheblichen Umsatzumverteilungseffekten zu Lasten bestehender Anbieter im Rostocker Stadtgebiet zu rechnen, die bei einem Überschreiten des aufgezeigten Verkaufsflächenrahmens entsprechend anwachsen würden. Eine Neuansiedlung sollte daher unter einer sorgfältigen Prüfung und Abwägung der damit verbundenen Chancen und Risiken (vgl. Tabelle 10) sowie unter einer städtebaulichen und raumordnerischen Auswirkungsanalyse erfolgen. Das vorliegende Branchenkonzept liefert mit der Herleitung einer verträglichen Verkaufsflächenobergrenze für ein Wohnkaufhaus die Begründungszusammenhänge für ein potenziell anstehendes Bauleitplanverfahren.
- In diesem Zusammenhang sind auch die bislang nicht genutzten Flächenpotenziale und strategischen Flächenreserven der bestehenden Möbelanbieter in die Abwägung einzustellen, wobei die Chancen auf eine Realisierung respektive Nachnutzung durch den Möbeleinzelhandel bei einem Großteil der Flächen als vergleichsweise gering eingeschätzt werden. Da sich im Zusammenhang mit Marktbeobachtungen im Möbeleinzelhandel deutschlandweit eine Tendenz zur strategischen Sicherung von geeigneten Flächenreserven ohne konkrete

Nutzungsabsichten (um diese nicht der Konkurrenz zu überlassen) beobachten lässt, empfiehlt es sich bei künftigen Planvorhaben einen vorhabenbezogenen Bebauungsplan mit zeitlicher Befristung festzusetzen, um ein Höchstmaß an Planungssicherheit zu erlangen und ggf. sinnvolle Marktentwicklungen nicht für lange Zeiträume zu blockieren.<sup>43</sup>

## Konzeptionelle Empfehlungen für Sonstige Betriebstypen des Möbeleinzelhandels

- Aufgrund der begrenzten absatzwirtschaftlichen Entwicklungspotenziale im Bereich **Möbeldiscounter bzw. Mitnahmемöbelmärkte** ist eine Entwicklung neuer Standorte nicht zu empfehlen. Davon ausgenommen sind Erweiterungen bestehender Anbieter zur Sicherung eines marktadäquaten Auftritts. Eine mögliche Verlagerung bereits bestehender Märkte ist mit einer Rücknahme des bestehenden Baurechts am Alt-Standort zu verknüpfen, was sich in der juristischen Praxis vielfach als diffiziler Prozess erweist.<sup>44</sup>

## Standorte

- Im Hinblick auf eine potenzielle Wohnkaufhausansiedlung weist in einer vergleichenden Bewertung der **Standort Schutow die beste marktseitige und städtebauliche Eignung** auf (vgl. Kapitel 6). Nur an diesem Standort besteht die Chance zur Stärkung des Kompetenzstandortes Rostock für den Bereich Möbel im Sinne der zentralörtlichen Funktion bei gleichzeitiger Etablierung eines leistungsfähigen Kopplungsstandortes für den Bereich Möbel mit vollumfänglichem Betriebstypenmix. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit zur Übertragung des bestehenden Baurechts am Standort Brinckmansdorf (i.H.v. 10.000 m<sup>2</sup> VKF) auf den deutlich besser geeigneten Standort Schutow.
- Die beiden im EHK ausgewiesenen **F-Zentren Gorsdorf und Brinckmansdorf** weisen aufgrund der nicht vorhandenen Prägung durch den Möbeleinzelhandel vergleichsweise **schlechtere Rahmenbedingungen** auf. Das Ziel einer zukunftsfähigen Bündelung/Clusterung von einrichtungsaffinen Nutzungen an einigen wenigen Standorten im Stadtgebiet würde mit der Weiterentwicklung an diesen Standorten nicht erreicht. Bei Ansiedlung eines Wohnkaufhauses an diesen Standorten wären (in Relation zum Standort Schutow) somit geringere Kaufkraftzuflüsse aus dem Umland zu erwarten.
- Die **außerhalb des Stadtgebietes gelegenen F-Zentren** sind im Rahmen des Regionalen Einzelhandelskonzeptes als Begrenzungsstandorte klassifiziert worden. **Möbeleinzelhandelsbezogene Weiterentwicklungen an diesen Standortbereichen sind trotz bestehender Baurechte nicht zu empfehlen:** Eine Ansiedlung/ Erweiterung an diesen Standorten würde den Aussagen der Regionalen

<sup>43</sup> Hierbei kann beispielsweise eine zeitliche Befristung von 5 bis 10 Jahren als sinnvoll erachtet werden.

<sup>44</sup> Hierzu sind die Ausführungen im Kapitel 7.1 zu berücksichtigen.

Einzelhandelskonzeption sowie den übergeordneten Entwicklungszielstellungen des Einzelhandelskonzeptes der Hansestadt Rostock diametral entgegenstehen. Eine Ansiedlung von Möbeleinzelhändlern insbesondere an den Standorten Bentwisch und Sievershagen, trägt zu einer weiteren Attraktivierung der dort verorteten peripheren Fachmarkttagglomerationen aus Perspektive der Konsumenten bei und birgt somit ein zusätzliches Gefährdungspotenzial zur Schwächung der Rostocker zentralen Versorgungsbereiche. Zudem würde durch die Lage der Standorte in den Nachbargemeinden ein zusätzliches Abstimmungserfordernis entstehen.

## Sortimente

- Grundsätzlich sind bei Weiterentwicklungen im Bereich des Möbeleinzelhandels die in Kapitel 7 benannten **„Entwicklungsregeln“** zu beachten: Dies betrifft neben dem Standort insbesondere auch den **Umgang mit zentrenrelevanten Randsortimenten. Stadt + Handel empfiehlt demnach einen sehr gewissenhaften Umgang. Die Verträglichkeit geplanter Randsortimente für die zentralen Versorgungsbereiche sollte im Ansiedlungsfall überprüft werden.** Dabei sollte neben dem absolutem Umfang der zentrenrelevanten Randsortimente auch eine verträgliche Dimensionierung der einzelnen zentrenrelevanten Randsortimente absatzwirtschaftlich/städtebaulich hergeleitet und begründet werden. Eine entsprechende Herleitung wurde im Kapitel 8 aufgrund der potenziellen städtebaulichen/ versorgungsstrukturellen Tragweite für ein in der Diskussion stehendes Wohnkaufhaus im Schutow vorgenommen. Die darin ermittelten Verkaufsflächenobergrenzen für einzelne Randsortimente sind als bindend anzusehen.





## Anhang

### **Differenzierte Darstellung der Möbelanbieter nach Betriebstypen**

Im Folgenden werden die im Branchenkonzert verwendeten Betriebstypen des Möbeleinzelhandels anhand verschiedener Merkmale kategorisiert und hinsichtlich ihrer durchschnittlichen Randsortimentsanteile charakterisiert (vgl. auch Kapitel 4.1 und 7.2).

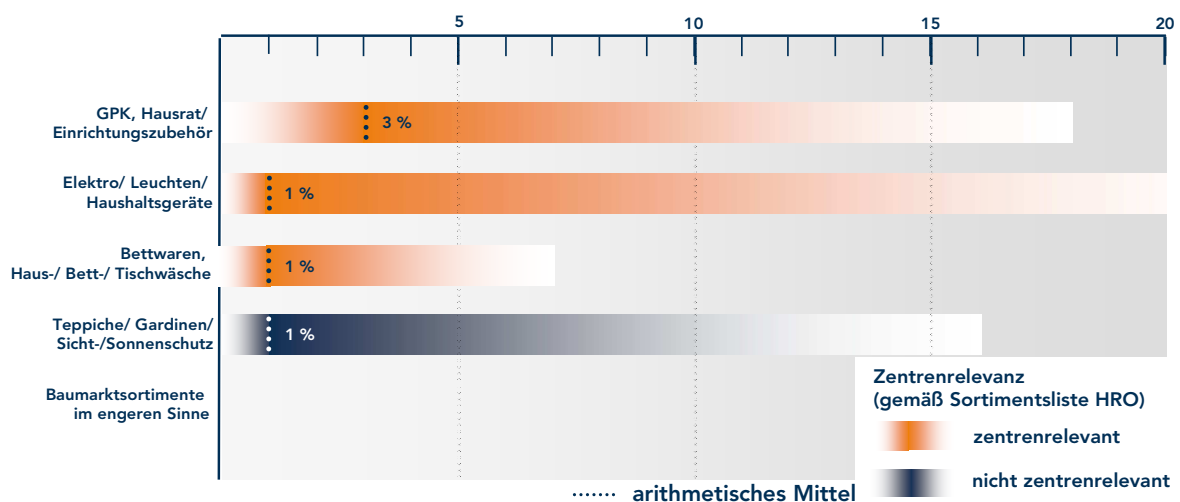
## Konventionelle Möbelhäuser

Tabelle 14: Betriebstyp: konventionelle Möbelhäuser

Konventionelle Möbelhäuser	
Bevorzugter Standort	In Innenstädten, Vororten vereinzelt in Nebenzentren
Standorte in Rostock	5 Standorte (z.B. Möbel Wikinger)
Größenstrukturen	500 - 20.000 m <sup>2</sup> VKF, mehrgeschossig; übliche Größenordnung Neuansiedlung: 1.000 m <sup>2</sup> VKF
Preispolitik	Mittleres bis gehobenes Preisniveau, aufgrund abnehmender Marktanteile zunehmend auch mit Sonderangeboten
Sortiment	Breites und tiefes Sortiment (Vollsortiment) mit verringertem Anteil an Randsortimenten/ Mitnahme
Merkmale	Beratungsintensives, qualitativ hochwertiges Angebot (Fachgeschäftscharakter) inkl. vielfältiger Dienstleistungen
	Zielgruppe: mittleres Alter / Best-Ager mit ausgeprägtem qualitäts-/ Markenbewusstsein; mittleren/gehobenem Einkommen
	Klassische Prägung durch den Mittelstand/ teilw. auch atypische Standorte (gewachsen/ Firmengeschichte)
	Abnehmende Marktanteile, starke Konsolidierungsprozesse

Quelle: laufende Marktbeobachtungen; BBE Unternehmensberatung 2005; Einzelhandelsbestandserhebung Stadt Rostock 2011; Stadt + Handel 08/2013

Abbildung 31: Randsortimentsdimensionierungen in ausgewählten konventionellen Möbelhäusern



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis diverser Einzelhandelsbestandserhebungen Stadt + Handel 2010 - 2012; Zentrenrelevanz gemäß Rostocker Sortimentsliste

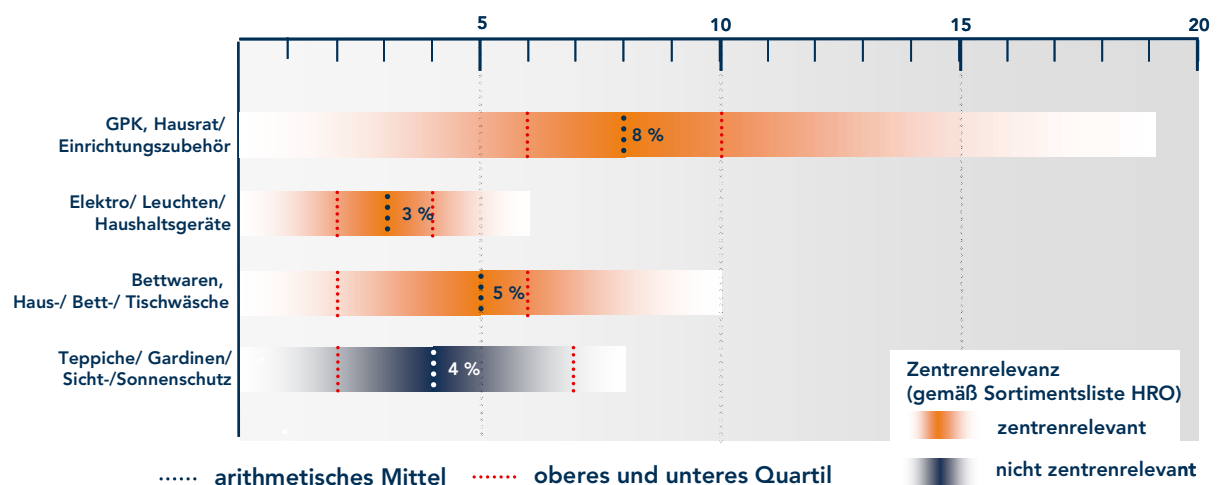
## Wohnkaufhäuser

Tabelle 15: Betriebstyp: Wohnkaufhäuser

Wohnkaufhäuser	
Bevorzugter Standort	Stadttrandlagen; selten auch innerstädtische Standorte (teilw. ehemalige Warenhaus-Immobilien)
Standorte in Rostock	1 Standort (Höffner)
Größenstrukturen	> 20.000 m² VKF (klassisches Wohnkaufhaus), mehrgeschossig; übliche Größenordnung Neuansiedlung: > 30.000 m² VKF
Preispolitik	Mittleres Preisniveau mit Tendenz zu niedrigen Preislagen/ Sonderangeboten
Sortiment	Breites und tiefes Sortiment (Vollsortiment) mit erhöhtem Anteil an Randsortimenten/ Mitnahme (bis zu 20%)
Merkmale	<p>Beratungsintensiv inkl. vielfältigem Serviceangebot</p> <p>Zielgruppe: Ersteinrichter / mittleres Alter mit Trendbewusstsein; mittleren/gehobenem Einkommen</p> <p>Orientierung auf Erlebniseinkauf und zunehmende Ausweitung des Warenspektrums mit zentrenrel. Sortimenten (z.B. Spielwaren)</p> <p>Expansives Segment trotz gleichbleibender/verringelter Marktanteile; Randsortimentsproblematik vielfach als Regulativ</p>

Quelle: laufende Marktbeobachtungen; BBE Unternehmensberatung 2005; Einzelhandelsbestandserhebung Stadt Rostock 2011; Stadt + Handel 08/2013

Abbildung 32: Randsortimentsdimensionierungen in ausgewählten Wohnkaufhäusern



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis diverser Einzelhandelsbestandserhebungen Stadt + Handel 2010 - 2012; Zentrenrelevanz gemäß Rostocker Sortimentsliste

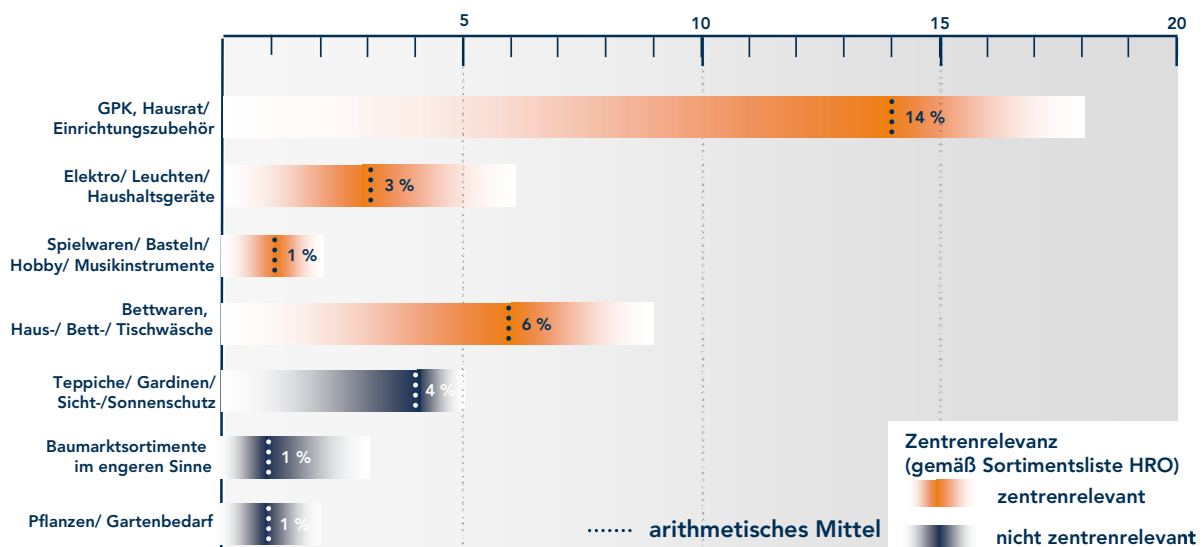
## Mitnahmemöbelmärkte

Tabelle 16: Betriebstyp: Mitnahmemöbelmärkte

Mitnahmemöbelmärkte	
Bevorzugter Standort	verkehrsorientierte Standorte Stadtrandlagen, Nebenzentren
Standorte in Rostock	1 Standorte (IKEA)
Größenstrukturen	10.000 bis ca. 20.000 m <sup>2</sup> VKF (teilw. darüber) mehrgeschossig;
Preispolitik	Niedriges bis mittleres Preisniveau, ausgeprägte Sonderangebotspolitik
Sortiment	Breites und tiefes Sortiment im Kernsortiment (Vollsortiment); ausschließlich Mitnahme; umfangreiches Randsortiment
Merkmale	Geringe Beratungsleistung/ SB; geringes Serviceangebot (z.B. Aufpreis bei Lieferung/ Montage)
	Zielgruppe: Ersteinrichter / mittleres Alter mit Trendbewusstsein und Preisorientierung
	Abgrenzung zum Möbeldiscount durch Warenpräsentation/-gestaltung
	Durchschnittliches Wachstumspotenzial

Quelle: laufende Marktbeobachtungen; BBE Unternehmensberatung 2005; Einzelhandelsbestandserhebung Stadt Rostock 2011; Stadt + Handel 08/2013

Abbildung 33: Randsortimentsdimensionierungen in ausgewählten Mitnahmemöbelmärkten



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis diverser Einzelhandelsbestandserhebungen Stadt + Handel 2010 - 2012; Zentrenrelevanz gemäß Rostocker Sortimentsliste

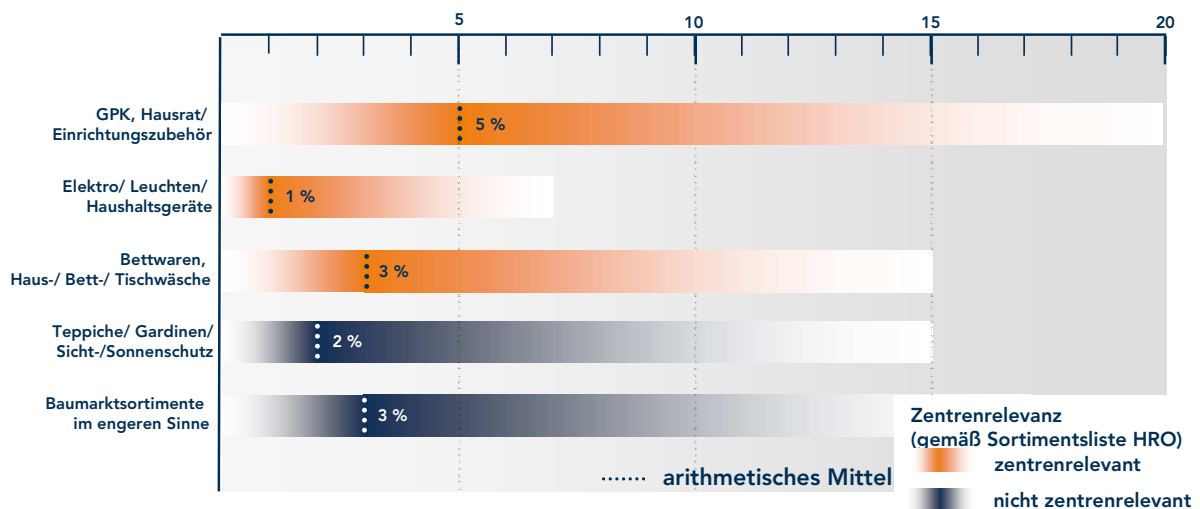
## Möbel-discounter/ SB-Möbelmärkte

Tabelle 17: Betriebstyp: Möbel-discounter/ SB-Möbelmärkte

Mitnahmemöbelmärkte: Möbel-discounter/ SB-Möbelmärkte	
Bevorzugter Standort	verkehrsorientierte Standorte Stadtrandlagen, Nebenzentren
Standorte in Rostock	10 Standorte (z.B. Roller, Sconto)
Größenstrukturen	2.000 – 10.000 m² VKF (teilw. darüber) mehrgeschossig;
Preispolitik	Niedriges Preisniveau, ausgeprägte Sonderangebotspolitik
Sortiment	Breites und tiefes Sortiment (ausschließlich umsatzstarke Artikel - Massenkonsument); ausschließlich Mitnahme; geringer Umfang Randsortiment
Merkmale	Geringe Beratungsleistung/ SB; geringes Serviceangebot (z.B. Aufpreis bei Lieferung/ Montage)
	Zielgruppe: Ersteinrichter / mittleres Alter mit geringer Trend-/ Qualitätsorientierung aber starker Preisorientierung
	Abgrenzung zum Mitnahmemöbelmarkt durch einfache Warenpräsentation/ -gestaltung teilw. nur Aktionshallen
	Durchschnittliches Wachstumspotenzial

Quelle: laufende Marktbeobachtungen; BBE Unternehmensberatung 2005; Einzelhandelsbestandserhebung Stadt Rostock 2011; Stadt + Handel 08/2013

Abbildung 34: Randsortimentsdimensionierungen in ausgewählten Möbel-discountern/ SB-Möbelmärkten



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis diverser Einzelhandelsbestandserhebungen Stadt + Handel 2010 - 2012; Zentrenrelevanz gemäß Rostocker Sortimentsliste

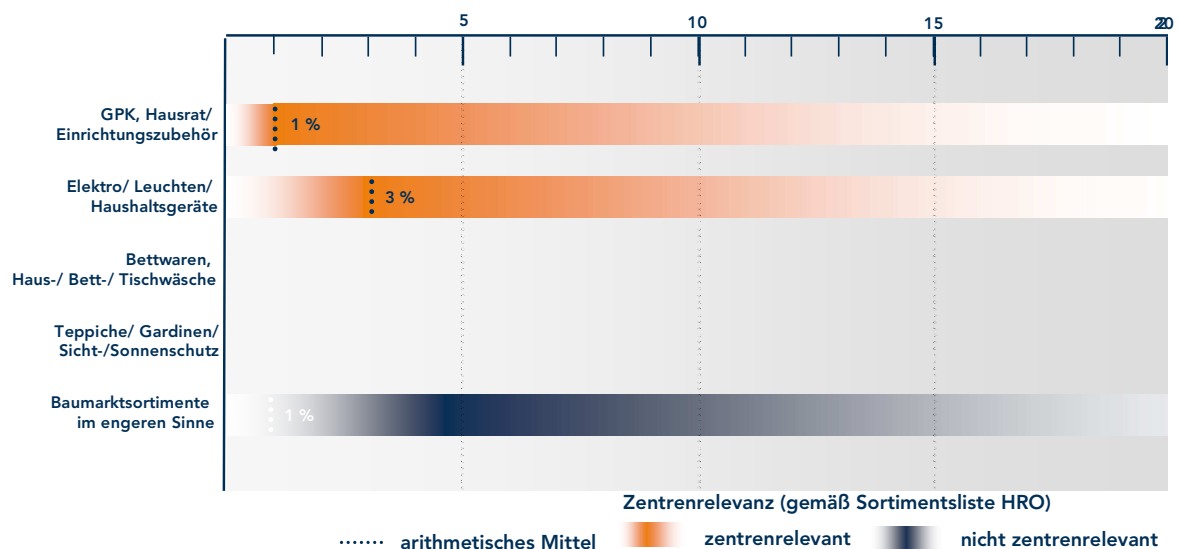
## Spezialisierte Anbieter

Tabelle 18: Betriebstyp: Spezialisierte Anbieter

Spezialisierte Anbieter	
Bevorzugter Standort	Stadttrandlage, Nebenzentren, teilw. Innenstadtlage (Fachmarkt vs. Studio) – häufig Kopplungslagen
Standorte in Rostock	18 Standorte (z.B. Möbel Design Freitag; Der Küchenprofi)
Größenstrukturen	500 – 9.000 m² VKF; übliche Größenordnung Neuansiedlung: ~1.500 m² VKF
Preispolitik	Studios/ Fachgeschäfte: mittlere bis gehobene Preislage (Luxus) Fachmärkte: alle Preislagen (auch niedrigpreisig)
Sortiment	Sehr tiefes Sortiment (Spezialisierung auf ein Sortiment ); geringer Umfang warengruppenspezifischer Randsortimente
Merkmale	<p>Sehr hohe Beratungskompetenz mit umfangreichen Serviceangebot</p> <p>Zielgruppe: mittleres Alter / Best-Ager mit mittlerem/ gehobenem Einkommen und hoher Qualitäts- und Markenorientierung in den Fachmärkten auch zunehmend preisbewusste Käuferschichten</p> <p>Aufgrund des geringen Randsortimentsanteils – geringes Konfliktpotenzial hinsichtlich Genehmigungsfähigkeit</p> <p>Fachgeschäfte (z.B. Küchenstudios) abnehmende Marktanteile Fachmärkte: hohes Wachstumspotenzial</p>

Quelle: laufende Marktbeobachtungen; BBE Unternehmensberatung 2005; Einzelhandelsbestandserhebung Stadt Rostock 2011; Stadt + Handel 08/2013

Abbildung 35: Randsortimentsdimensionierungen in ausgewählten Spezialisierten Anbietern



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis diverser Einzelhandelsbestandserhebungen Stadt + Handel 2010 - 2012; Zentrenrelevanz gemäß Rostocker Sortimentsliste



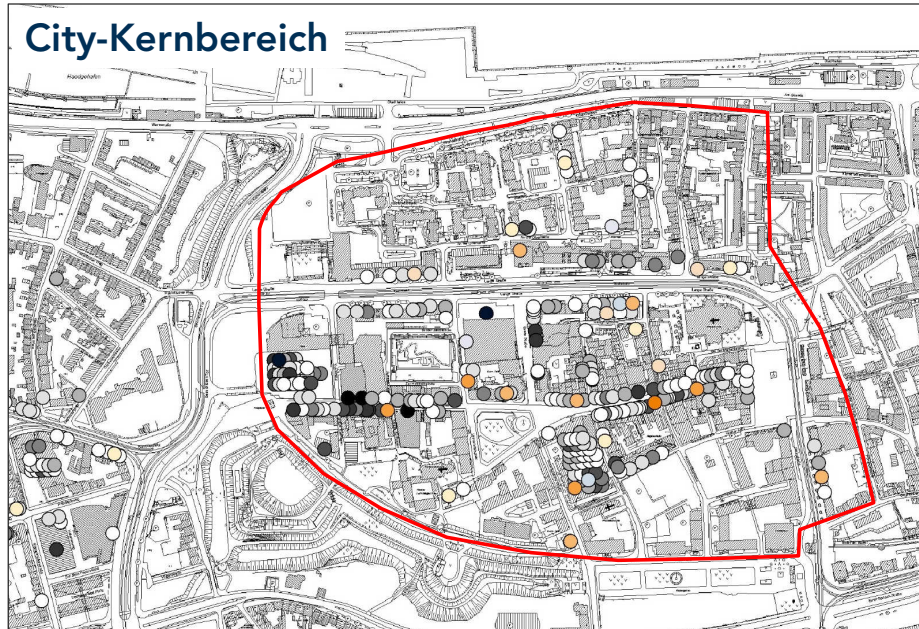
**Differenzierte Darstellung der Möbelmärkte des Stadt-Umland-Raums Rostock nach Betriebstypen**

**Tabelle 19: Möbelanbieter (Hauptsortiment) im SUR Rostock nach Betriebstypen**

Betriebstypus	Anbieter	Betriebstypus	Anbieter
Konvent. Möbelhaus	RS Möbel	Spezialisierte Anbieter	Bäder- und Küchenstudio Voth
Konvent. Möbelhaus	Yello Möbel	Spezialisierte Anbieter	Antik 9
Konvent. Möbelhaus	Möbel Harmann	Spezialisierte Anbieter	Casa Uno
Konvent. Möbelhaus	Möbel Wikinger	Spezialisierte Anbieter	Kontor
Konvent. Möbelhaus	City Möbel	Spezialisierte Anbieter	Küchen am Hopfenmarkt
Konvent. Möbelhaus	Siebrecht Service Möbelverkauf	Spezialisierte Anbieter	Küche & Co
Mitnahmemöbelmarkt	Ikea	Spezialisierte Anbieter	ratiomat Küchenhaus
Möbel-discounter	Möbel-Stübchen	Spezialisierte Anbieter	Cabinet
Möbel-discounter	Poco Domäne	Spezialisierte Anbieter	Wohnen Exklusiv
Möbel-discounter	Möbel Abritus	Spezialisierte Anbieter	Hoco Küchen-Studio
Möbel-discounter	SB-Möbel Boss	Spezialisierte Anbieter	D Po
Möbel-discounter	Feldmann	Spezialisierte Anbieter	Küchenstudio Hartmann & Möller
Möbel-discounter	Dance Boutique	Spezialisierte Anbieter	Küchen Atelier Rostock
Möbel-discounter	Sconto-Möbel	Spezialisierte Anbieter	Antik Fundgrube
Möbel-discounter	Roller	Spezialisierte Anbieter	NIK Küchenvertrieb
Möbel-discounter	Pico Möbel	Spezialisierte Anbieter	Die Korbscheune
Möbel-discounter	Dänisches Bettenlager	Spezialisierte Anbieter	Küchen am Turm
Möbel-discounter	Dänisches Bettenlager	Spezialisierte Anbieter	Sitzen & Liegen - Polstermöbel
Möbelkaufhaus	Möbel Höffner	Spezialisierte Anbieter	Möbel Design Freitag
Spezialisierte Anbieter	Der Küchenprofi	Spezialisierte Anbieter	Küchen Treff
Spezialisierte Anbieter	Möbelhaus Greif	Spezialisierte Anbieter	Albatros Studio für Wasserbetten
Spezialisierte Anbieter	Kücheneck Kuphal	Spezialisierte Anbieter	Küchen-As Noffz
Spezialisierte Anbieter	Bäder- und Küchenstudio Voth	Stadtgebiet HRO – hellgrau	Übriger SUR – dunkelgrau

Quelle: Betriebstypendifferenzierung: Stadt + Handel auf Basis eigene Bestandserhebung 08/2013;  
hellgrau – Stadtgebiet Rostock, dunkelgrau: Sonstige Gemeinden des SUR Rostock

## Untersuchungsrelevante Randsortimenten eines Wohnkaufhauses in den A- und B-Zentren



### VKF Größe nach untersuchungsrelevanten Sortimenten

Untersuchungsrelevantes Sortiment als Hauptsortiment

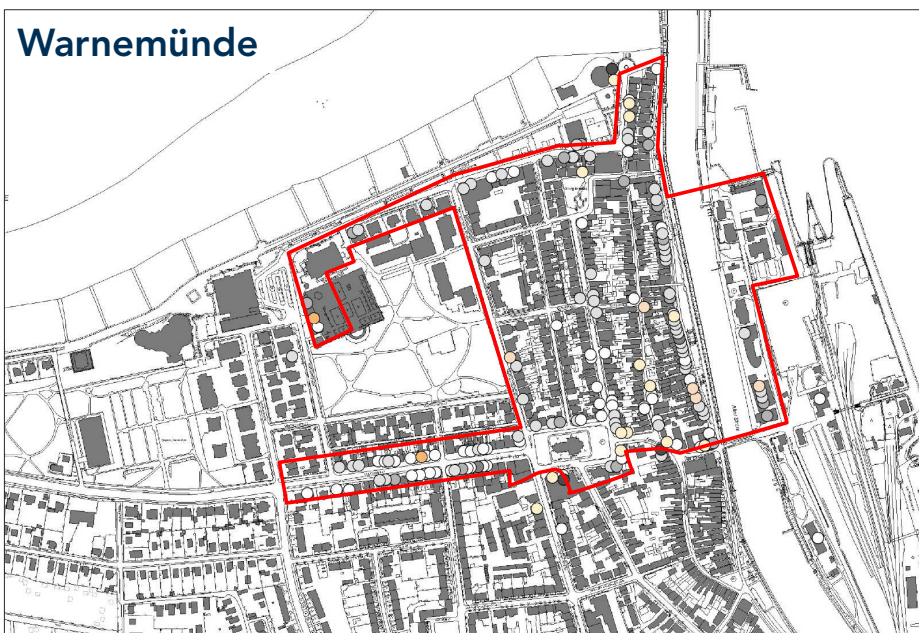
- < 50 qm
- 50 - 100 qm
- 101 - 200 qm
- 201 - 400 qm
- 401 - 800 qm
- 801 - 2.000 qm
- > 2.000 qm

Untersuchungsrelevantes Sortiment als Randsortiment\*

- < 50 qm
- 50 - 100 qm
- 101 - 200 qm
- 201 - 400 qm
- 401 - 800 qm
- 801 - 2.000 qm
- > 2.000 qm

### Abweichendes Hauptsortiment\*\*

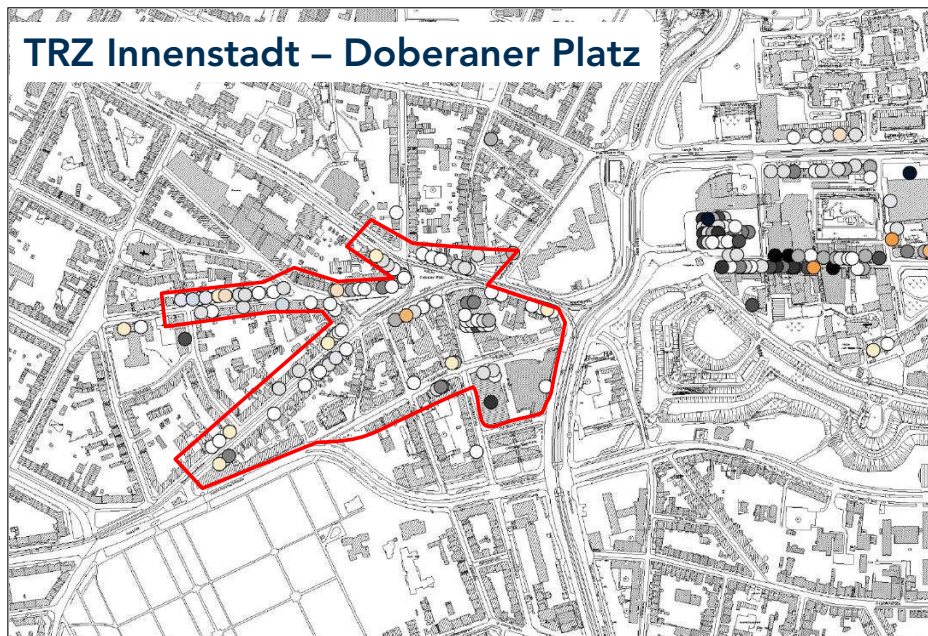
- < 50 qm
- 50 - 100 qm
- 101 - 200 qm
- 201 - 400 qm
- 401 - 800 qm
- 801 - 2.000 qm
- > 2.000 qm



\* Berücksichtigt Anbieter mit nennenswertem untersuchungsrelevanten Randsortimentsanteil ab 200 m<sup>2</sup> bzw. ab 33 % der GVKF

\*\* Beinhaltet z.T. auch Anbieter mit untersuchungsrelevantem Randsortiment unter 200 m<sup>2</sup> bzw. unter 33 % der GVKF (nicht prägend)

Quelle: Einzelhandelsbestandserhebung Stadt + Handel 07-08/2014, Kartengrundlage: Stadt Rostock



\* Berücksichtigt Anbieter mit nennenswertem untersuchungsrelevanten Randsortimentsanteil ab 200 m<sup>2</sup> bzw. ab 33 % der GVKF

\*\* Beinhaltet z.T. auch Anbieter mit untersuchungsrelevantem Randsortiment unter 200 m<sup>2</sup> bzw. unter 33 % der GVKF (nicht prägend)

## VKF Größe nach untersuchungsrelevanten Sortimenten

Untersuchungsrelevantes Sortiment als Hauptsortiment

- < 50 qm
- 50 - 100 qm
- 101 - 200 qm
- 201 - 400 qm
- 401 - 800 qm
- 801 - 2.000 qm
- > 2.000 qm

Untersuchungsrelevantes Sortiment als Randsortiment\*

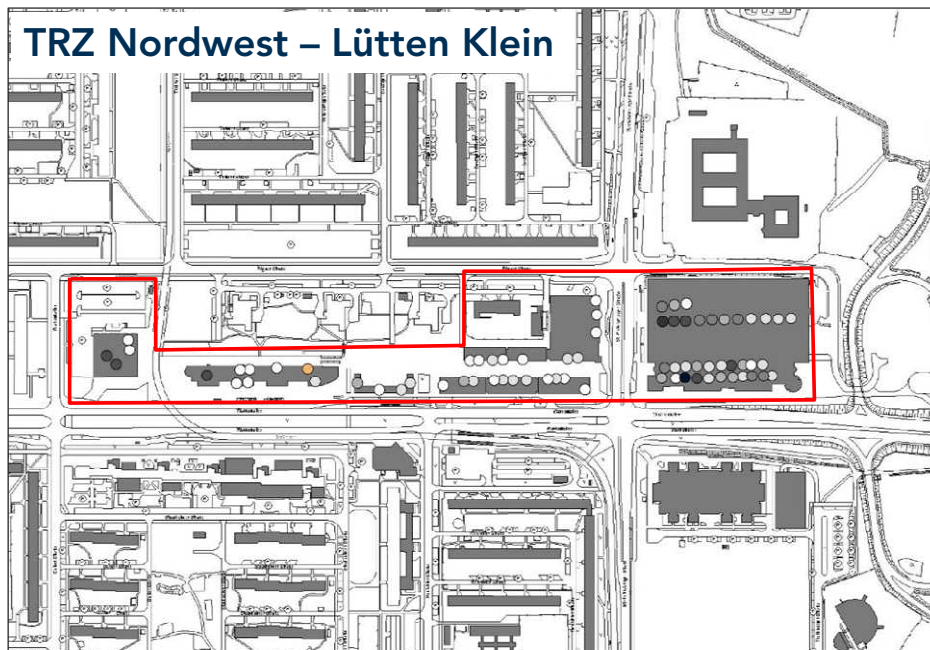
- < 50 qm
- 50 - 100 qm
- 101 - 200 qm
- 201 - 400 qm
- 401 - 800 qm
- 801 - 2.000 qm
- > 2.000 qm

Abweichendes Hauptsortiment\*\*

- < 50 qm
- 50 - 100 qm
- 101 - 200 qm
- 201 - 400 qm
- 401 - 800 qm
- 801 - 2.000 qm
- > 2.000 qm

Quelle: Einzelhandelsbestandserhebung Stadt + Handel 07-08/2014, Kartengrundlage: Stadt Rostock





### VKF Größe nach untersuchungsrelevanten Sortimenten

Untersuchungsrelevantes Sortiment als Hauptsortiment

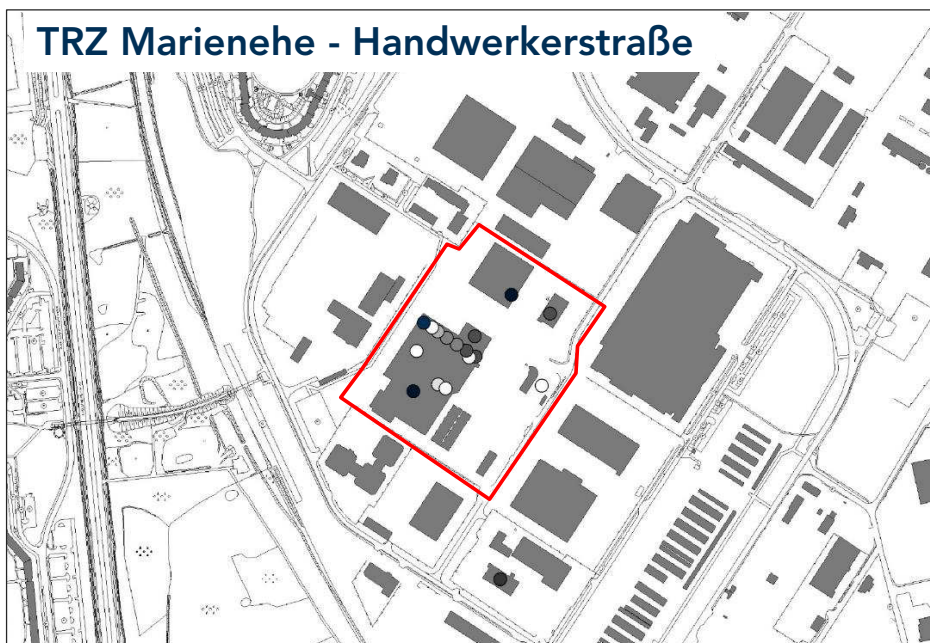
- < 50 qm
- 50 - 100 qm
- 101 - 200 qm
- 201 - 400 qm
- 401 - 800 qm
- 801 - 2.000 qm
- > 2.000 qm

Untersuchungsrelevantes Sortiment als Randsortiment\*

- < 50 qm
- 50 - 100 qm
- 101 - 200 qm
- 201 - 400 qm
- 401 - 800 qm
- 801 - 2.000 qm
- > 2.000 qm

Abweichendes Hauptsortiment\*\*

- < 50 qm
- 50 - 100 qm
- 101 - 200 qm
- 201 - 400 qm
- 401 - 800 qm
- 801 - 2.000 qm
- > 2.000 qm



\* Berücksichtigt Anbieter mit nennenswertem untersuchungsrelevanten Randsortimentsanteil ab 200 m<sup>2</sup> bzw. ab 33 % der GVKF

\*\* Beinhaltet z.T. auch Anbieter mit untersuchungsrelevantem Randsortiment unter 200 m<sup>2</sup> bzw. unter 33 % der GVKF (nicht prägend)

Quelle: Einzelhandelsbestandserhebung Stadt + Handel 07-08/2014, Kartengrundlage: Stadt Rostock



## Literatur- und Quellenverzeichnis

### Literatur und Handelsfachdaten

BBE Unternehmensberatung (2005): Branchenreport Mitnahmemöbel – Mobile Möbel für moderne Menschen. Köln.

BBE Unternehmensberatung (2010): Einzelhandelsentwicklungskonzept für den Stadt-Umland-Raum Rostock. Hamburg.

Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken, Ifo Institut (2012): VR Branchen Special Nr. 49 - Möbeleinzelhandel. Ohne Ort

BVDM (Bundesverband des Deutschen Möbel-, Küchen- und Einrichtungsfachhandels) (2010): Möbelhandel 2010. Expansion – Flächen – Umsätze – Vertriebsformen – POS-Konzepte – Adressen. Hamburg.

BVDM (Bundesverband des Deutschen Möbel-, Küchen- und Einrichtungsfachhandels) (2010): Online Shops. Wer vermöbelt das Netz. In: Möbel Kultur, H. 4/2010.

BWB (Bundesverband für Wohnen und Büro) (2011): Geschäftsbericht 2011/2012. Ohne Ort.

EHI Retail Institute (2005): Handel aktuell. Struktur, Kennzahlen und Profile des deutschen und internationalen Handels. Ausgabe 2005/2006. Köln.

EHI Retail Institute (2006): Handel aktuell. Struktur, Kennzahlen und Profile des deutschen und internationalen Handels. Ausgabe 2006/2007. Köln.

EHI Retail Institute (2007): Handel aktuell. Struktur, Kennzahlen und Profile des deutschen und internationalen Handels. Ausgabe 2007/2008. Köln.

EHI Retail Institute (2008): Handel aktuell. Struktur, Kennzahlen und Profile des internationalen Handels. Schwerpunkt Deutschland, Österreich, Schweiz Ausgabe 2008/2009. Köln.

EHI Handel aktuell 2008/2009, Köln.

EMV (2010): Konzentration in vollem Gange. In: Möbelmarkt. H. 12, 2010. Nürnberg

IBH (2011): Einzelhandelsrelevante Kaufkraft 2011. Köln.

IFH Köln (2013): Branchenreport Online Handel. Köln

Ministerium für Arbeit, Bau und Landesentwicklung Mecklenburg-Vorpommern (2005): Landesraumentwicklungsprogramm Mecklenburg-Vorpommern 2005. Schwerin

Möbel Kultur (2012): Paläste 2012. Ausgabe 02/2012.

Rostocker Zentrum zur Erforschung des demographischen Wandels (2008): Bevölkerungsprognose für Mecklenburg-Vorpommern auf Kreisebene bis zum Jahr 2030. (= Rostocker Zentrum – Diskussionspapier No. 22). Rostock



Statistisches Bundesamt (2008): Klassifikation der Wirtschaftszweige. Ausgabe 2008. Wiesbaden.

Van Baal, Sebastian, Hudetz, Kai (2004): Multi-Channel-Effekte im Handel, Köln.

Wimes Wirtschaftsinstitut (2007): Bevölkerungsprognose bis zum Jahr 2020 für die Gesamtstadt Rostock und für die 21 Stadtbereiche der Hansestadt. Rostock

## **Sonstige Quellen**

EHI – Website Handelsdaten.de, abgerufen 10.08.2012: <http://www.handelsdaten.de/>

Website ECC - E-Commerce Center Handel, abgerufen 13.09.2012: <http://www.ecc-handel.de/index.php>

Website Wegweiser Kommune der Bertelsmann Stiftung, abgerufen 20.07.2012: [www.wegweiser-kommune.de](http://www.wegweiser-kommune.de)

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Anteil der Vertriebswege im Möbel- und Küchenfachhandel am Gesamtumsatz _____	10
Abbildung 2:	Prognostizierte Entwicklung der Umsätze im Möbeleinzelhandel _____	11
Abbildung 3:	Umsatzentwicklung im Möbeleinzelhandel im Vergleich zum Einzelhandel (gesamt) _____	12
Abbildung 4:	Entwicklung des anteiligen Umsatzes von Vertriebsformen 2008 bis 2011 _____	15
Abbildung 5:	Möbelstandorte in Rostock _____	18
Abbildung 6:	Möbelstandorte in Rostock nach Verkaufsflächengröße _____	20
Abbildung 7:	Strukturprägende Standorte Möbeleinzelhandel im erweiterten Einzugsgebiet Rostocks _____	22
Abbildung 8:	Zoniertes Markteinzugsgebiet des Rostocker Möbeleinzelhandels _____	23
Abbildung 9:	Erkennbare Planungs- und Steuerungserfordernisse aus der Marktbeobachtung _____	28
Abbildung 10:	Ermittlungsmethodik der absatzwirtschaftlichen Entwicklungspotenziale _____	32
Abbildung 11:	Zukünftige Bevölkerungsentwicklung in Rostock und dem SUR Rostock bis 2022 _____	34
Abbildung 12:	Entwicklungswege des Rostocker Möbeleinzelhandels _____	39
Abbildung 13:	Standortkonzept Möbeleinzelhandel _____	48
Abbildung 14:	Untersuchungsrelevante ungenutzte Flächenpotenziale im SUR Rostock _____	49
Abbildung 15:	Branchenstruktur im A-Zentrum City-Kernbereich _____	60
Abbildung 16:	Branchenstruktur im A-Zentrum Warnemünde _____	61
Abbildung 17:	Branchenstruktur des B-Zentrum Innenstadt - Doberaner Platz _____	62
Abbildung 18:	Branchenstruktur der Teilraumzentren Marienehe und Lütten Klein _____	63
Abbildung 19:	Verkaufsflächenanteile untersuchungsrelevanter Sortimente in den zentralen Versorgungsbereichen _____	64
Abbildung 20:	Anteil untersuchungsrelevanter Sortimente in den A- und B-Zentren _____	65
Abbildung 22:	Sortimente nach VKF-Größe* in den A-Zentren _____	67

Abbildung 23:	VKF-Anteile der Sortimente GPK/ Hausrat/ Einrichtungszubehör/ Kunstgewerbe und Antiquitäten, Bilder nach Lagebereichen in Rostock und im SUR Rostock _____	69
Abbildung 24:	Sortiment Elektrokleingeräte nach VKF-Größe in den A- Zentren _____	70
Abbildung 25:	VKF-Anteile des Sortiments Elektrokleingeräte nach Lagebereichen in Rostock und im SUR Rostock _____	71
Abbildung 26:	Sortimente Heimtextilien nach VKF-Größe in den A-Zentren _____	72
Abbildung 27:	VKF-Anteile des Sortiments Heimtextilien/ Haus-/ Tischwäsche nach Lagebereichen in Rostock und im SUR Rostock _____	73
Abbildung 28:	Sortiment Bettwaren nach VKF-Größe in den A-Zentren _____	74
Abbildung 29:	VKF-Anteile des Sortiments Bettwaren nach Lagebereichen in Rostock und im SUR Rostock _____	75
Abbildung 30:	Sortiment Leuchten/ Lampen nach VKF-Größe in den A- Zentren _____	76
Abbildung 31:	VKF-Anteile des Sortiments Leuchten/ Lampen nach Lagebereichen in Rostock und im SUR Rostock _____	77
Abbildung 32:	Randsortimentsdimensionierungen in ausgewählten konventionellen Möbelhäusern _____	II
Abbildung 33:	Randsortimentsdimensionierungen in ausgewählten Wohnkaufhäusern _____	III
Abbildung 34:	Randsortimentsdimensionierungen in ausgewählten Mitnahmемöbelmärkten _____	IV
Abbildung 35:	Randsortimentsdimensionierungen in ausgewählten Möbeldiscountern/ SB-Möbelmärkten _____	V
Abbildung 36:	Randsortimentsdimensionierungen in ausgewählten Spezialisierten Anbietern _____	VI

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Übersicht über die verwendeten empirischen Erhebungsbausteine _____	6
Tabelle 2:	Bestand des Möbeleinzelhandels in der Hansestadt Rostock und im Stadt-Umland-Raum Rostock _____	17
Tabelle 3:	Zonen des Markteinzugsgebietes des Möbeleinzelhandels im SUR Rostock _____	24
Tabelle 4:	Umsatzherkunft des Rostocker Möbeleinzelhandels nach Betriebstyp und Einzugsbereich (in Mio. €) _____	25
Tabelle 5:	Ausstattungsrelevante Kennziffern des Möbeleinzelhandels im interkommunalen Vergleich _____	27
Tabelle 6:	Bevölkerungsentwicklung im Markteinzugsgebiet des Rostocker Möbeleinzelhandels _____	35
Tabelle 7:	Umsatzherkunft nach Betriebstyp 2022 und Einzugsbereich (in Mio. €) – bei Annahme gleichbleibenden Kaufkraftabschöpfungsquoten zum Referenzjahr 2012 _____	35
Tabelle 8:	Umsatzherkunft 2022 (in Mio. €) bei Annahme Etablierung eines zweiten leistungsfähigen Wohnkaufhauses (Werte in Klammern: Veränderung zu Prognose-werten 2022) _____	36
Tabelle 9:	Verkaufsflächenrahmen im Wohnkaufhaussegment (Sortiment Möbel) bei unterschiedlichen Annahmen zur Flächenproduktivität _____	37
Tabelle 10:	Chancen und Risiken der Entwicklungswege des Rostocker Möbeleinzelhandels _____	40
Tabelle 11:	Prüfkriterien und -schritte zur Vorbereitung konkreter Ansiedlungs-, Verlagerungs- oder Erweiterungsbegehren im Möbeleinzelhandel _____	45
Tabelle 12:	Einzelhandelsbestand nach Lagebereichen _____	59
Tabelle 13:	Abgeleitete Verkaufsflächenobergrenzen für die betrachteten Randsortimente eines Wohnkaufhauses _____	79
Tabelle 14:	Betriebstyp: konventionelle Möbelhäuser _____	II
Tabelle 15:	Betriebstyp: Wohnkaufhäuser _____	III
Tabelle 16:	Betriebstyp: Mitnahmемöbelmärkte _____	IV
Tabelle 17:	Betriebstyp: Möbeldiscounter/ SB-Möbelmärkte _____	V

Tabelle 18:      Betriebstyp: Spezialisierte Anbieter\_\_\_\_\_VI

Tabelle 19:      Möbelanbieter (Hauptsortiment) im SUR Rostock nach  
Betriebstypen\_\_\_\_\_VIII

## Glossar

### Betriebsform (Betriebstyp)

Eine Gruppe von Handelsbetrieben mit gleichen oder ähnlichen Merkmalsausprägungen. Es gibt starke Ähnlichkeiten der Betriebe innerhalb einer Betriebsform, während sich Betriebsformen in einem oder mehreren Merkmalen deutlich voneinander unterscheiden. Um Betriebstypen zu definieren, wird auf Merkmale zurückgegriffen, die das Erscheinungsbild des Handelsbetriebes gegenüber den Abnehmern gestalten. Sowohl im Groß- als auch im Einzelhandel werden Betriebsformen unterschieden. Es besteht eine Dynamik in den Betriebsformen, d. h. es entstehen neue Betriebstypen und alte scheiden aus. Seit neuester Zeit wird auch von Formaten und Vertriebssschienen gesprochen.

### Bindungsquote

Verhältnis zwischen Umsatz- und Kaufkraftpotenzial in einem Gebiet. An ihr ist ersichtlich, ob Kaufkraft in ein Gebiet zu- ( $> 100\%$ ) oder abfließt ( $< 100\%$ ). Anhand der Bindungsquote kann die Zentralität eines Ortes ermittelt werden, je nachdem, ob ein Kaufkraftzufluss, oder -abfluss vorliegt (Kaufkraft).

### Einzelhandel

Im funktionellen Sinne liegt Einzelhandel vor, wenn Marktteilnehmer Güter, die sie i. d. R. nicht selbst be- oder verarbeiten, von anderen Marktteilnehmern beschaffen und an private Haushalte absetzen.

Als Einzelhandel im institutionellen Sinne (auch Einzelhandelsbetrieb, Einzelhandelsunternehmung, Einzelhandlung) werden jene Institutionen bezeichnet, deren wirtschaftliche Tätigkeit ausschließlich oder überwiegend dem Einzelhandel im funktionellen Sinne zuzuordnen ist. Ein Betrieb wird dem Einzelhandel zugerechnet, wenn die Wertschöpfung der Einzelhandelstätigkeit größer ist, als aus sonstigen Tätigkeiten.

### Einzelhandelsrelevante Nachfrage

Der Teil der Verbrauchsausgaben privater Haushalte, der im Einzelhandel ausgegeben wird. Nicht berücksichtigt wird die Nachfrage nach Dienstleistungen.

### Flächenproduktivität

Auch Raumleistung oder Flächenleistung genannt. Bezeichnet den Umsatz eines Einzelhandelsbetriebs pro  $m^2$  Verkaufsfläche und Jahr.

### Grenzrentabilität

Grenze der Einnahmen-Kosten-Relation, unterhalb derer ein Einzelhandelsbetrieb – unter Berücksichtigung lokaler Nachfrage- und Wettbewerbsbedingungen sowie zeitgemäßer, handeltypischer Betriebsgestaltung – nicht dauerhaft wirtschaftlich zu betreiben ist.

## Kaufkraft

Die Geldmenge, die privaten Haushalten innerhalb eines bestimmten Zeitraums zur Verfügung steht. Errechnet wird sie aus den Nettoeinnahmen zuzüglich der Entnahme aus Ersparnissen und aufgenommenen Krediten, abzüglich der Bildung von Ersparnissen und der Tilgung von Schulden.

## Kaufkraftbindung

Der Teil der Kaufkraft einer Region, der in der Region selbst ausgegeben wird. Ein Kaufkraftabfluss liegt vor, wenn ein Teil der regionalen Kaufkraft außerhalb dieser ausgegeben wird. Ein Kaufkraftzufluss liegt vor, wenn Kaufkraftanteile aus Fremdregionen einem Marktgebiet zufließen.

## Kaufkraftkennziffer

Gibt Auskunft über die regionale Verteilung der Kaufkraft. Sie gibt an, wie viel Promille der gesamten Kaufkraft in Deutschland auf die betrachtete geographische Einheit entfällt. Errechnet wird sie durch Multiplikation des Bevölkerungsanteils des Gebiets an der Gesamtbevölkerung mit einem Kaufkraftfaktor, der nur aus Nettoeinkommen der im Gebiet ansässigen Bevölkerung besteht. Sie gibt die Höhe des durchschnittlichen Nettoeinkommens im Vergleich zum Bundesdurchschnitt an.

## Sortiment

Die Auswahl bzw. Struktur aller angebotenen Artikel eines Handelsunternehmens.

Unterschieden wird in Kern-, Grund- und Randsortiment.

Das Kernsortiment beinhaltet das eigentliche Sortiment z. B. Möbel beim Möbelhändler. Die Waren des Kernsortiments sollen die Rendite des jeweiligen Händlers sichern. Mit dem Kernsortiment wird der Hauptumsatz der jeweiligen Filiale gemacht.

Das Grundsortiment ist das Sortiment, mit dem der größte Umsatz gemacht wird. Kern- und Grundsortiment können identisch sein, weichen bei einigen Unternehmen aber voneinander ab. Dies wäre der Fall, wenn der Möbelhändler Leuchten ins Sortiment aufnimmt, die mehr Umsatz bringen als die Möbelprodukte.

Beim Randsortiment ist der Anteil am Umsatz gering. Solche Artikel werden geführt, um den Kunden einen zusätzlichen Service zu bieten (Abgrenzung gegenüber dem Wettbewerber) oder um einen zusätzlichen Gewinn zu erwirtschaften.

Die Sortimentstiefe hängt proportional davon ab, wie viele Varianten eines Artikels ein Händler anbietet. Die Sortimentsbreite hängt proportional davon ab, wie viele verschiedene Warengruppen ein Händler führt.

## Umsatz

Der Umsatz beschreibt die Absatzmengen eines Unternehmens, einer Branche, einer sonstigen Wirtschaftseinheit oder eines definierten Standortes innerhalb einer bestimmten zeitlichen Periode. Im vorliegenden Bericht wird der Umsatz i. d. R. als monetärer Brutto-Jahresumsatz angegeben.



## Verkaufsfläche

In die Verkaufsfläche eines Einzelhandelsbetriebs werden grundsätzlich nicht nur die von Kunden betretbaren Bereiche mit eingerechnet, sondern auch die Kassenzone, Pack- und Entsorgungszonen, Käse-, Fleisch- und Wursttheken und ein Windfang. Weitere Räumlichkeiten wie Personalbüros, Aufenthalts- und Lagerräume, reine Lagerflächen und für Kunden nicht sichtbare Bereiche zur Vorbereitung der Waren zählen jedoch nicht zur Verkaufsfläche.

## Zentralitätskennziffer

Die Zentralität (bzw. Zentralitätskennziffer) einer Kommune verdeutlicht das relative Verhältnis zwischen den erzielten Umsätzen und der potenziell verfügbaren Kaufkraft vor Ort. Sie wird als Quotient dieser beiden Werte ermittelt. Ein Wert unter 100 % beinhaltet, dass in der Summe aller Kaufkraftzuflüsse und -abflüsse Einzelhandelskaufkraft in andere Orte abfließt; ein Wert über 100 % beschreibt umgekehrt den per Saldo erkennbaren Gewinn aus anderen Orten.