HHL LEIPZIG GRADUATE SCHOOL OF MANAGEMENT

HHL gemeinnützige GmbH . Jahnallee 59 . 04109 Leipzig

Herrn
Siegfried Zenker
Bürgermeister
Rathausplatz 2
01689 Weinböhla

Lehrstuhl für Marketing und Handel
Prof. Dr. Erik Maier
T +49 341 9851-884
erik.maier@hhl.de

Leipzig, 04. März 2022

Nahversorgerrelevanz Kleintextilanbieter „Ernsting's Family"

Sehr geehrter Herr Zenker,

Sie hatten mich um meine Einschätzung bezüglich der Nahversorgerrelevanz des Kleintextilanbieters „Ernsting's Family" gebeten. Dieser Bitte komme ich gern nach. Ich möchte an dieser Stelle darauf hinweisen, dass es sich hierbei um kein echtes Gutachten, sondern um meine persönliche Einschätzung als Professor und Wissenschaftler handelt. Ich befasse mich in meiner Forschung mit dem Thema Ansiedlung und Leerstand von Handelsimmobilien (u.a. zusammen mit dem Stadtplanungsamt Leipzig). Deshalb ist mir diese Einschätzung ein Vergnügen und ich verlange auch kein Honorar.

Bei der Beurteilung der Nahversorgerrelevanz eines Kleintextilanbieters wie „Ernsting's Family" gibt es meiner Meinung nach keine klares Ja oder Nein. Vielmehr handelt es sich meiner Ansicht nach um eine Ermessensentscheidung, bei der verschiedene raumplanerische Ziele abgewogen werden müssen. Hier steht (1) das Ziel der Stärkung bestehender Zentren gelegentlich im Widerspruch zum (2) Ziel der Sicherung der Nahversorgung der Bevölkerung. Der Landesentwicklungsplan betont beide Ziele: einerseits strebt er an, nichtnahversorgungsrelevanten Einzelhandel zu konzentrieren [„Stärkung der Zentralen Orte" und ein daraus abgeleitetes „Konzentrations- oder auch Zentralitätsgebot", vgl. Landesentwicklungsplan 2013, S. 14, 73], um die Attraktivität von zentralen Orten zu sichern und einen „Wildwuchs" auf der „grünen Wiese" zu verhindern. Gleichzeitig besteht aber auch das Ziel, eine möglichst gute Versorgung der Bevölkerung mit Lebensmitteln und Waren des täglichen Bedarfs abzusichern (vgl. Landesentwicklungsplan 2013, S. 73: siehe Endnote 1). Die Nahversorgung ist, meiner Meinung nach, vor allem im ländlichen Raum gefährdet, da die Standortattraktivität für Händler geringer und die Wege zu Alternativen für die Bürger deutlich länger sind, als in der Stadt. Auch im vorliegenden Fall stehen beide Ziele meiner Auffassung nach im Widerspruch. Im konkreten Fall würde ich dafür plädieren, den Kleintextilanbieter „Ernsting's Family" wohlwollend als nahversorgungsrelevant anzusehen. Dafür habe ich folgende Gründe:

- *Breite Definition von „Nahversorgungsrelevanz" durchaus üblich:* Es ist in der Praxis durchaus üblich, Kleintextilhändler als nahversorgungsrelevant zu betrachten, wie Beispiele aus Nordrheinwestfalen zeigen (Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung, 2013, S. 10; Innovationsagentur Stadtumbau NRW, 2009, S. 8). Auch Brandenburg klassifiziert Klein-

textilhändler als „Waren des täglichen Bedarfs“ (GVBl.II/92, S. 8). Grundlegende Überlegung ist hierbei, dass nicht die Art der Warengruppe über die Nahversorgungsrelevanz entscheidet, sondern ob Konsumentinnen und Konsumenten diese im täglichen Bedarf nötig haben. Dies kann man bei Kleintextilien (wie Unterwäsche, Kinderkleidung, etc.) durchaus so sehen. In der Corona-Krise war allgemein auch eine sehr breite Auslegung der „Waren des täglichen Bedarfs“ zu beobachten. Es wäre also denkbar, „Ernsting’s“ als nahversorgungsrelevant zu deklarieren.

- *Zusammenschluss von Händlern sind häufig notwendig, da die Flächenproduktivität einzelner Unternehmen nicht genügt:* Vor allem Lebensmittelhändler sind für die Nahversorgung der Bevölkerung essentiell. Besonders im ländlichen Raum tragen sich einzelne Lebensmittelhändler aber häufig nicht mehr, da Ihnen Käufer und Kaufkraft fehlen. Im Leipziger Umland zieht sich beispielsweise die Konsum Leipzig Genossenschaft aus vielen ländlichen Standorten zurück, obwohl die Gemeinden teils keine oder nur eine sehr geringe Miete verlangen, da die Flächenproduktivität in kleinen Gemeinden oder deren Ortsteilen auch ohne Mietkosten nicht ausreicht, um profitabel zu arbeiten. Deshalb bestehen große Handelsketten heute häufig darauf, weitere Händler mitanzusiedeln, um die Attraktivität und Anziehungskraft des Standortes zu erhöhen. In der Forschung spricht man hier von Aggregationseffekten. Dieses Vorgehen ist auch im Projekt in Weinböhla zu beobachten: die Händler versuchen, weitere Händler an einen Standort zu bekommen, damit sich die Anziehungskraft des Standortes erhöht und sich dieser somit eher rechnet. Obwohl dieses Vorgehen der gemeinschaftlichen Ansiedlung der „reinen Lehre“ des Zentralitätsgebotes widerspricht, muss hier vor allem das Ziel der Nahversorgung in den Blick genommen werden. Wenn man nicht in begrenztem Maße gemeinschaftliche Ansiedlung zulässt, wird es in Zukunft in vielen kleineren Gemeinden und Ortsteilen keine Versorgung der Bevölkerung mehr geben.
- *Geringe zu erwartende Umlenkung von Kundenströmen im vorliegenden Fall:* Die vom Bauträger angefragte Auswirkungsanalyse der Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung (2021) geht bereits auf die geringe zu erwartende Umlenkung von Kundenströmen ein. Dies sehe ich ähnlich. Die beiden bereits genehmigten Ansiedlungen von Netto und Rossmann dienen als Ankermieter mit „Frequenzbringerfunktion“. Eine weitere Ansiedlung (hier: Ernsting’s Family) dürfte keine weitere Sogwirkung entfalten. Sicher kann man diese Argumentation nicht beliebig erweitern, um immer weitere Mitansiedlungen zu rechtfertigen, bis man ein ganzes Fachmarktzentrum auf der grünen Wiese hat. Aber darum geht es im konkreten Fall ja nicht, sondern um die Ergänzung um einen einzelnen, flächenmäßig vernachlässigbaren Händler (+190m² entsprechen 13% der Fläche der anderen beiden Ansiedlungen).
- *Größere Bedrohung des stationären Einzelhandels durch den Onlinehandel, nicht durch „Wildwuchs“ in den Ansiedlungen:* Die größte Bedrohung für den sächsischen Handel und die Zentren liegt nicht in der Zersiedelung der Handelslandschaft. Der drohende Abzug der Händler auf die grüne Wiese, aus der sich die Zentralisierungsgebote der Landes- und städtischen Entwicklungspläne ableiten, ist ein Problem der 1990er Jahre. Heute steht der stationäre Handel insgesamt v.a. im Wettbewerb zum Onlinehandel. Diese neue Wettbewerbssituation macht es auch nötig, neu über Ansiedlungsregelungen und Handelsförderung nachzudenken. Formate wie der von den Staatsministern Schmidt und Dulig initiierte „Runde Tische Innenstadt“, dessen Mitglied ich bin, zeigen, dass die veränderten Herausforderungen ernst genommen werden. Ich gehe davon aus, dass auch eine Neufassung des Landesentwicklungsplanes mit Bezug auf den Handel hier zu anderen Einschätzungen kommt, als die Fassung von 2013 (als der Onlineanteil am Einzelhandel noch bei 7% lag, und nicht bei 13% wie heute, HDE 2021, S. 8). Man könnte zwar argumentieren, dass der Onlinehandel ja die Nahversorgung vom stationären Handel übernehmen könnte – dies greift aber zu kurz, da nicht alle Bürgerinnen und Bürger gleich am Onlinehandel teilnehmen (z.B. Hochbetagte in Altersheimen) und v.a. Lebensmittel im Onlinehandel nicht in der Fläche sondern nur in

Großstädten angeboten werden. Deshalb sehe ich in der nötigen Abwägung das Ziel Zentrumsförderung als weniger gewichtig an, da wir vielmehr versuchen sollten, den stationären Handel allgemein zu fördern.

Zusammengefasst erkenne ich einen Zielkonflikt bei einer Entscheidung über die Nahversorgungsrelevanz des Kleintextilhändlers „Ernsting's Family" im Ansiedlungsprojekt Weinböhla. Ich glaube aber, dass das Ziel der Nahversorgung im konkreten Fall gewichtiger ist, als das der Zentrumsförderung. Erstens, lassen sich Kleintextilhändler durchaus als nahversorgungsrelevant betrachten. Zweitens, ist die Nahversorgung mit Lebensmitteln im ländlichen Raum gefährdet, wenn man gemeinschaftliche Ansiedlungen von Händlern nicht zulässt. Drittens, sind die Auswirkungen im konkreten Fall („Ernsting's") begrenzt. Natürlich könnten Händler auf Basis dieser Argumentation immer versuchen, das örtliche Bedürfnis nach Nahversorgung als Begründung dafür zu nutzen, neue Standorte mit mehreren Händlern zu entwickeln—und sie würden bei den betroffenen Gemeinden (wie der Ihren) ein offenes Ohr finden. Allerdings sollten wir, meiner Auffassung nach, hier pragmatisch bleiben und nicht zu grundlegend und prinzipiell werden: es geht hier schließlich nicht um ein ganzes Einkaufszentrum, sondern um eine kleinen zusätzlichen Laden. Und jeder Fall ist zu spezifisch, als dass man damit einen Präzedenzfall schaffen könnte.

Ich hoffe, diese Einschätzung hilft Ihnen weiter.

Mit freundlichen Grüßen
Ihr

Prof. Dr. Erik Maier
Leipzig, 04.03.2022

Endnoten:

[1] „Bei der Ansiedlung und Entwicklung von großflächigen Handelseinrichtungen ist auch die Notwendigkeit der Sicherung der Nahversorgung in den Stadtteilzentren und in den umliegenden Ortsteilen zu berücksichtigen. In kleineren Orten und Stadtteilen haben Handelseinrichtungen auch eine gesellschaftliche und soziale Funktion als Kommunikationspunkt für viele Menschen. Bestehende Infrastruktureinrichtungen und -netze müssen angepasst und alternative Angebotsformen in Betracht gezogen werden.“ (Landesentwicklungsplan 2013, S. 73).

Quellen:

Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung (2013): Stellungnahme zur Entwicklung eines Nahversorgungszentrums in Düsseldorf-Heerdt (im Auftrag der Stadt Düsseldorf).

Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung (2021): Einordnung eines möglichen Fachgeschäfts für Kleintextilien und Anmerkung zur Gültigkeit der Auswirkungsanalyse vom 09.04.2021.

GVBl.II/92, [Nr. 01], S.8: Verordnung über Waren des täglichen Bedarfs auf Wochenmärkten in Brandenburg.

HDE (2021): Onlinemonitor 2021.

Innovationsagentur Stadtumbau NRW (2009): Einzelhandel im Wandel. Innovative Nahversorgungskonzepte für eine bewohnernahe Versorgung.

Landesentwicklungsplan (2013).