

Standortanalyse zur Verbesserung der Nahversorgung auf dem Emmertsgrund und dem Boxberg



10. Mai 2002

Stadt Heidelberg
Amt für Stadtentwicklung und Statistik
Rathaus, Marktplatz 10
69117 Heidelberg

Telefon: 06221/58-2150
Telefax: 06221/58-462150
E-Mail: stadtentwicklung@heidelberg.de

Inhalt:

1	Problemstellung und Ziel der Untersuchung	1
2	Datengrundlage	2
3	Städtebauliche Situation	2
4	Bevölkerung	2
5	Marktpotential des kurzfristigen Bedarfs	3
6	Einzelhandelsbestand und vorhandene Verkaufsfläche	4
7	Konkurrierende Einzelhandelsstandorte	6
8	Wirtschaftlich tragfähige Verkaufsfläche bei zwei separaten Stadtteilzentren	7
8.1	Emmertsgrund	9
8.2	Boxberg	10
9	Verfügbare Einzelhandelsflächen	11
10	Analyse des Ansiedlungsvorhabens zwischen den Stadtteilen	14
10.1	Projektbeschreibung	14
10.2	Standortbewertung	14
10.3	Umsatzerwartung und Marktanteil des Projekts	16
10.4	Auswirkungen auf die bestehenden Stadtteilzentren	16
11	Resümee	18

Tabellen:

Tabelle 1: Ladeneinzelhandelsrelevante Kaufkraft in Deutschland 2002 (inkl. Bäckereien, Metzgereien und Apotheken, ohne Brenn- und Kraftstoffe)	3
Tabelle 2: Marktpotential im kurzfristigen Bedarf auf dem Emmertsgrund, dem Boxberg und in Heidelberg im Jahr 2002	4
Tabelle 3: Nahversorgungsbetriebe und Verkaufsfläche auf dem Emmertsgrund, April 2002	5
Tabelle 4: Nahversorgungsbetriebe und Verkaufsfläche auf dem Boxberg, April 2002	6
Tabelle 5: Umsätze, Flächenleistungen und Verkaufsflächen von Filialbetrieben 1999	8
Tabelle 6: Mögliche Angebotsvarianten auf dem Emmertsgrund 2002	9
Tabelle 7: Mögliche Angebotsvarianten auf dem Boxberg 2002	10
Tabelle 8: Standortanforderungen deutscher Lebensmittelfilialisten für Neueröffnungen	13
Tabelle 9: Mögliche Angebotsvarianten für einen neuen Einzelhandelsstandort zwischen dem Emmertsgrund und dem Boxberg	16

Karten:

Karte 1: Nahversorgungsbetriebe auf dem Boxberg und Emmertsgrund 2002 und geplantes Ansiedlungsvorhaben	17
---	----

1 Problemstellung und Ziel der Untersuchung

Im Stadtteil Emmertsgrund ist kein ausreichendes Nahversorgungsangebot mehr vorhanden.¹⁾ Der Edeka-aktiv-Lebensmittelmarkt im Forum hat zum 31.12.2001 seinen Standort aufgegeben. Im Frühjahr 2001 hat bereits der Spar-Markt in der Emmertsgrundpassage geschlossen. Inzwischen ist im gesamten Stadtteil kein einziger Vollsortimenter mehr vorhanden, der den Verbrauchern die Möglichkeit zu einem umfassenden Einkauf bieten würde. Hierunter leiden besonders weniger mobile Bevölkerungsgruppen wie beispielsweise Eltern mit kleinen Kindern, ältere Menschen und Personen, die über keinen PKW verfügen.

Für ein funktionierendes Stadtleben ist die Versorgung mit Waren des täglichen Bedarfs sehr wichtig.²⁾ Ziel ist es, wieder eine bedarfsgerechte Nahversorgung zu entwickeln, die langfristig Bestand hat – bevorzugt am Standort des bestehenden Stadtteilzentrums im Forum.

Die Stadt Heidelberg bemüht sich seit Oktober 2001, im Forum wieder einen Lebensmittelmarkt anzusiedeln, konnte aber bislang für diesen Standort keinen Interessenten finden. Allerdings gibt es Anfragen von Einzelhandelsketten für die Errichtung eines größeren Lebensmittelmarkts in Kombination mit einem Discounter an anderer Stelle. Aufgrund der beengten räumlichen Situation im Forum wird von den Filialisten ein neuer Standort im Stadtteil bzw. zwischen dem Emmertsgrund und dem Boxberg favorisiert. Das Einzugsgebiet eines solchen Vorhabens würde sowohl den Emmertsgrund als auch den Boxberg umfassen und Auswirkungen auf den bestehenden Einzelhandel haben. Daher werden in die folgende Untersuchung über ein nachfragegerechtes Angebot beide Stadtteile einbezogen.

Die wesentlichen Fragestellungen sind:

- Welcher Einzelhandelsbestand ist zur Zeit auf dem Emmertsgrund und auf dem Boxberg vorhanden?
- Wie viel Verkaufsfläche ist in den Stadtteilen Emmertsgrund und Boxberg wirtschaftlich tragfähig?
- Besteht eine Chance, das Forum auf dem Emmertsgrund als Einzelhandelszentrum zu erhalten?
- Wenn die wirtschaftliche Tragfähigkeit für ein Einzelhandelszentrum am Forum nicht mehr gegeben ist, könnte ein neuer Standort im Stadtteil oder zwischen den Stadtteilen Emmertsgrund und Boxberg die Nahversorgungsfunktion übernehmen?
- Welche Auswirkungen hätte dies für die bestehenden Stadtteilzentren?
- Wie ist der Standort zwischen den Stadtteilen aus städtebaulicher Sicht zu bewerten?

¹⁾ vgl. Amt für Stadtentwicklung und Statistik: Nahversorgung in den Heidelberger Stadtteilen. Heidelberger Statistische Berichte Nr. 39, Februar 2002.

²⁾ Stadt Heidelberg: Stadtteilrahmenplan Emmertsgrund, Teil 1 - Bestandsaufnahme, Prognose und Bewertung, Heidelberg 1994 und Teil 2 – Entwicklungskonzept und Maßnahmenvorschläge, Heidelberg 1999.

2 Datengrundlage

Als Datengrundlage wurden verwendet:

- Erhebung aller Einzelhandelsflächen im Rahmen einer Begehung durch Vertreter des Amts für Stadtentwicklung und Statistik im April 2002
- CONCEPTA, Gesellschaft für Markt- und Strategieberatung und AGENDA, Beratungsbüro für Stadt- und Regionalentwicklung: Einzelhandelsstrukturuntersuchung, Heidelberg – Berichtsband – 1997
- Einzelhandelskennzahlen der BBE-Unternehmensberatung GmbH, Köln 2002
- Einzelhandelskennzahlen der GfK-Marktforschung, Nürnberg 2001
- EHI EuroHandelsinstitut e.V.: Handel aktuell 2001, Köln.

3 Städtebauliche Situation

Der Emmertsgrund und der Boxberg liegen im Süden Heidelbergs am Westhang des Königstuhls. Die beiden Stadtteile sind unmittelbar benachbart, sind aber durch einen Hang vom in der Rheinebene liegenden Stadtteil Rohrbach getrennt. Die Höhendifferenz zwischen dem Emmertsgrund bzw. Boxberg und der Rheinebene beträgt ca. 130 m. Aufgrund ihrer topographischen Lage handelt es sich um weitgehend räumlich isolierte Stadtteile.

Der **Emmertsgrund** ist der jüngste Stadtteil Heidelbergs. Er wurde Anfang der 70er Jahre konzipiert und sollte vor allem die Nachfrage nach preiswertem Wohnraum für Familien abdecken. Der Emmertsgrund wird in seinem nördlichen und östlichen Teil geprägt durch eine hochverdichtete Hochhausbebauung. Im Süden und Westen herrscht eine kleinteiligere Bebauung vor. Der Wohnungsbestand besteht fast zur Hälfte aus Sozialwohnungen.³⁾

Der **Boxberg** wurde bereits Ende der 50er Jahre als Reaktion auf die massive Wohnungsnot geplant. Im östlichen Teil ist die Bebauung gekennzeichnet durch eine lockere Abfolge von Zeilenbauten und Hochhäusern, die in die Waldfläche eingestreut sind (Waldparksiedlung). Im westlichen Teil überwiegen Einzel- und Reihenhäuser sowie die vorwiegend in den 80er Jahren errichteten Terrassenbauten. Rund 40 % des Boxberger Wohnungsbestands sind Sozialwohnungen.⁴⁾

Die Stadtteile Emmertsgrund und Boxberg wurden jeweils mit eigenen Versorgungszentren und separater Infrastruktur geplant. Zwischen den beiden Stadtteilen besteht eine deutliche räumliche Zäsur, die den jeweils eigenständigen Charakter betont.

4 Bevölkerung

Auf dem **Emmertsgrund** leben zur Zeit rund 7.500 Einwohner mit Haupt- oder Nebenwohnsitz (Stand 31.12.2001). Seit der Errichtung des Stadtteils hat die Einwohnerzahl kontinuierlich zugenommen. Die ursprüngliche Absicht, in Hanglage mit Blick auf die Rheinebene einen Stadtteil mit ca. 11.000 Einwohnern zu entwickeln, wurde jedoch Mitte der 70er Jahre aufgegeben. Zur Zeit sind keine weiteren Neubaugebiete mehr in Realisierung oder in Planung. Daher wird die Bevölkerung in den nächsten Jahren nach den Schätzungen des Amts für Stadtentwicklung und Statistik nicht weiter anwachsen.

³⁾ Stadt Heidelberg: Stadtteilrahmenplan Emmertsgrund, Teil 1 - Bestandsaufnahme, Prognose und Bewertung, Heidelberg 1994 und Teil 2 – Entwicklungskonzept und Maßnahmenvorschläge, Heidelberg 1999.

⁴⁾ Stadt Heidelberg: Stadtteilrahmenplan Boxberg. Bestandsaufnahme, Prognose und Bewertung, Heidelberg 1996, S. 1.

Auf dem **Boxberg** leben zur Zeit rund 4.600 Einwohner. Das sind nahezu 2.000 Einwohner weniger als zu seiner einwohnerstärksten Phase im Jahr 1973. Seither hat die Bevölkerung nahezu kontinuierlich abgenommen. Die Ursache hierfür war vor allem der Fortzug der Kinder in der Haushaltsgründungsphase. Heute hat der Boxberg eine Bevölkerungsstruktur mit weit überdurchschnittlich vielen älteren Menschen. In Boxberg-West sind 32,2 % der Einwohner über 65 Jahre alt (HD: 15,9 %). Der Anteil der über 75-jährigen ist mit 22,4 % fast dreimal so hoch wie im Stadtdurchschnitt. In den nächsten Jahren wird sich am Boxberg ein Generationswechsel vollziehen, der voraussichtlich dazu führen wird, dass wieder mehr Familien mit Kindern nachziehen werden. Daher wird die Einwohnerzahl nach den Schätzungen des Amts für Stadtentwicklung und Statistik wieder leicht anwachsen.

5 Marktpotential des kurzfristigen Bedarfs

Für 2002 errechnete die BBE-Unternehmensberatung GmbH für Deutschland eine ladeneinzelhandelsrelevante Kaufkraft⁵⁾ von durchschnittlich 5.045 € pro Kopf und Jahr. Hierin sind die Umsätze der Bäckereien und Metzgereien mit inbegriffen. Die Umsätze der Apotheken werden im weiteren nicht berücksichtigt.

Tabelle 1: Ladeneinzelhandelsrelevante Kaufkraft in Deutschland 2002
(inkl. Bäckereien und Metzgereien, ohne Apotheken und Brenn- und Kraftstoffe)

	in %	€ pro Kopf und Jahr
ladeneinzelhandelsrelevante Kaufkraft	100,0	5.045
davon:		
kurzfristiger Bedarf	44,2	2.232
mittelfristiger Bedarf	30,2	1.526
langfristiger Bedarf	25,5	1.287

Quelle: BBE-Unternehmensberatung GmbH, Köln 2002

Für das Nahversorgungsangebot ist jedoch nur der Teil der Kaufkraft relevant, der für Güter des kurzfristigen Bedarfs ausgegeben wird. Hierzu gehören Nahrungs- und Genussmittel, Getränke, Drogeriewaren sowie Papierwaren, Zeitungen und Zeitschriften. Nach Berechnungen der BBE-Unternehmensberatung GmbH entfallen derzeit 44,2 % der ladeneinzelhandelsrelevanten Kaufkraft auf Güter des kurzfristigen Bedarfs. Dies sind durchschnittlich 2.232 € pro Kopf und Jahr.

Die **Kaufkraft**⁶⁾ der Bevölkerung auf dem Emmertsgrund und dem Boxberg ist nur unterdurchschnittlich. Auf dem Emmertsgrund beträgt die Kaufkraftkennziffer etwa 91 (je Einwohner, Index, BRD = 100) und auf dem Boxberg etwa 93.⁷⁾ Für die Gesamtstadt ermittelte die GfK-Marktforschung eine Kaufkraftkennziffer von 101,1 (Stand 2001).

⁵⁾ Die ladeneinzelhandelsrelevante Kaufkraft berücksichtigt nur den nachfrageorientierten Teil der Kaufkraft. Dazu werden von der gesamten Kaufkraft die pro Gebiet unterschiedlichen Ausgaben für Dienstleistungen, Wohnung, Reisen und Zukunftsvorsorge abgezogen. Ebenso bleiben Ausgaben für Kraftfahrzeuge, Brennstoffe und Reparaturen sowie die Umsätze des Versandhandels unberücksichtigt.

⁶⁾ Kaufkraft ist die Summe aller Nettoeinkünfte der Bundesbürger/innen. Grundlage der Berechnung ist die Lohn- und Einkommensstatistik des jeweiligen Land- bzw. Stadtkreises. Hinzugerechnet werden eine Vielzahl von staatlichen Transferleistungen (z.B. Sozialhilfe, Arbeitslosengeld und -hilfe, BAföG, Renten und Pensionen, Kindergeld etc.) und die Einkünfte von Landwirten. Die Kaufkraftkennziffer gibt die Abweichung der Pro-Kopf-Kaufkraft zum Bundesdurchschnitt an.

⁷⁾ Berechnung des Amts für Stadtentwicklung und Statistik auf Grundlage der GfK-Kaufkraftkennziffern

Bezieht man dies in die Berechnung ein, so ergibt sich für den **Emmertsgrund** ein jährlicher Ausgabebetrag von durchschnittlich 2.031 € je Einwohner für den kurzfristigen Bedarf. Bringt man die 7.500 Einwohner des Stadtteils in Ansatz, so errechnet sich für den Emmertsgrund ein Marktpotential von 15,2 Mio. € pro Jahr.

Die Kaufkraft des **Boxbergs** liegt ca. 7 Prozentpunkte unter dem Bundesdurchschnitt. Bei einem jährlichen Ausgabebetrag von durchschnittlich 2.076 € je Einwohner für den kurzfristigen Bedarf und 4.600 Einwohnern im Einzugsgebiet errechnet sich ein Marktpotential von 9,5 Mio. € pro Jahr.

Tabelle 2: Marktpotential im kurzfristigen Bedarf auf dem Emmertsgrund, dem Boxberg und in Heidelberg im Jahr 2002

	Emmertsgrund	Boxberg	Heidelberg
wohnberechtigte Einwohner 31.12.2001	7.500	4.600	147.400
Kaufkraftkennziffer je Einwohner 2001*	91	93	101,1
Ladeneinzelhandelsrelevante Kaufkraft pro Kopf 2002	4.593 €	4.692 €	5.095 €
davon kurzfristiger Bedarf	2.031 €	2.076 €	2.2.254 €
Marktpotential kurzfristiger Bedarf 2002	15,2 Mio. €	9,5 Mio. €	332,2 Mio. €

Quellen: Amt für Stadtentwicklung und Statistik: Statistische Datenblätter des Emmertsgrunds und des Boxbergs, Heidelberg 2001; GfK-Marktforschung: Kaufkraftkennziffern, Nürnberg 2001; BBE-Unternehmensberatung GmbH: Kennziffern zur Ladeneinzelhandelsrelevanten Kaufkraft, Köln 2002; Berechnungen des Amts für Stadtentwicklung und Statistik

* GfK-Marktforschung: Kaufkraftkennziffern nach Postleitzonen 2001, Nürnberg. Die Werte für den Emmertsgrund und den Boxberg wurden vom Amt für Stadtentwicklung und Statistik berechnet auf Grundlage der GfK-Kaufkraftkennziffern nach Postleitzonen 2001.

6 Einzelhandelsbestand und vorhandene Verkaufsfläche

Im Rahmen einer Begehung durch Vertreter des Amts für Stadtentwicklung und Statistik wurden im April 2002 alle Nahversorgungsbetriebe auf dem Emmertsgrund und Boxberg erhoben. Bei der Ermittlung der entsprechenden Verkaufsflächen war man auf Schätzungen angewiesen. Zur Nahversorgung zählen der Lebensmitteleinzelhandel, das Lebensmittelhandwerk (Bäckereien, Metzgereien), Drogerien und Apotheken sowie Geschäfte für Papierwaren, Zeitungen und Zeitschriften.

Das Einzelhandelsangebot am **Emmertsgrund** ist ausschließlich auf den kurzfristigen Bedarf beschränkt.⁸⁾ Es wurden sieben Nahversorgungsbetriebe mit insgesamt 280 m² Verkaufsfläche ermittelt. Im Lebensmittelsektor sind nur noch zwei kleine Lebensmittelgeschäfte, zwei Bäckereien und ein Getränkemarkt vorhanden. Davon befindet sich ein Lebensmittelgeschäft mit ca. 60 m² Verkaufsfläche im Wohnstift Augustinum. Es ist nicht für die Öffentlichkeit konzipiert. Das Forum, eine autofreie Ladenpassage, war als Stadtteilzentrum geplant. Seit der Schließung des Edeka-Markts sind dort aber nur noch ein kleines Lebensmittelgeschäft (ca. 40 m²), eine Bäckerei, ein Geschäft für Schreibwaren/Zeitschriften und eine Apotheke vorhanden. Durch die Schließung des Edeka-aktiv-Markts (570 m²) und des Spar-Markts in der Emmertsgrundpassage (215 m²) stehen zur Zeit 785 m² Verkaufsfläche leer.

⁸⁾ vgl. hierzu auch Amt für Stadtentwicklung und Statistik: Nahversorgung in den Heidelberger Stadtteilen. Heidelberger Statistische Berichte Nr. 39, Februar 2002.



Leerstände im Forum 5



Lebensmittelgeschäft im Forum 5

Tabelle 3: Nahversorgungsbetriebe und Verkaufsfläche auf dem Emmertsgrund, April 2002

Name des Unternehmens	Anschrift	Angebotstyp	Verkaufsfläche in m ² *	Bemerkungen
Obst und Gemüse	Forum 5	Lebensmittelfachgeschäft	40	
SB-Laden	Altenwohnstift Augustinum	Lebensmittelfachgeschäft	60	nicht für die Öffentlichkeit konzipiert
Bäckerei Mantei	Forum 5	Bäckerei	30	
Bäckerei Mantei	Emmertsgrundpassage 17	Bäckerei	20	
Getränkemarkt	Tiefgarage Forum 5	Getränkemarkt	50	
Forum-Apotheke	Forum 5	Apotheke	30	
Schreibwaren Zeitungen	Forum 5	Fachgeschäft für Schreibwaren / Zeitungen	50	
insgesamt			280	
Leerstand			785	

Quelle: Amt für Stadtentwicklung und Statistik

* Werte geschätzt

Das Einzelhandelsangebot des **Boxbergs** ist – mit Ausnahme eines Geschäfts für Beleuchtung/ Elektroinstallation – ebenfalls auf den kurzfristigen Bedarf beschränkt. Im April 2002 wurden zehn Nahversorgungsbetriebe mit insgesamt 865 m² Verkaufsfläche erhoben. Davon entfallen fünf Betriebe mit insgesamt 435 m² Verkaufsfläche auf den Lebensmittelsektor. Größter Anbieter ist ein Edeka-aktiv-Markt mit 270 m² Verkaufsfläche. Dieser Markt wird von einem Ehepaar als selbständiger Betrieb geführt. Das Stadtteilzentrum (Iduna-Center) befindet sich am Boxbergring 12-16. Es ist in die vorhandene Wohnbebauung integriert. Die Läden gruppieren sich um einen autofreien Platz. Zwei Ladenflächen mit ca. 70 m² bzw. 30 m² Verkaufsfläche stehen zur Zeit leer. Das Stadtteilzentrum ist von einigen Seiten nur über enge Unterführungen durch die Wohnblocks zugänglich. Durch die nach innen orientierte Anlage kann das Zentrum nicht in den öffentlichen Raum ausstrahlen.



Iduna-Center, Boxberggring 12-16



Iduna-Center, Boxberggring 12-16

Tabelle 4: Nahversorgungsbetriebe und Verkaufsfläche auf dem Boxberg, April 2002

Name des Unternehmens	Anschrift	Angebotstyp	Verkaufsfläche in m ² *	Bemerkungen
Edeka-aktiv	Boxberggring 12-16	Supermarkt	270	mit Fleisch- und Brottheke
Bulut Markthalle	Boxberggring 12-16	Obst- / Gemüse-Fachgeschäft	70	
Boxberger Minimarkt	Boxberggring 9-13	Lebensmittelfachgeschäft	20	
Raduga	Boxberggring 12-16	Spezialgeschäft für russische Spezialitäten	40	
Pankauke	Boxberggring 12-16	Bäckerei	20	
Café Backshop Wilk	Boxberggring 12-16	Bäckerei	15	
Boxberg-Apotheke	Boxberggring 12-16	Apotheke	30	
Drogerie Werner	Boxberggring 12-16	Drogerie	100	
Schlecker	Im Eichwald 8	Drogerie	150	
Zeitschriften	Boxberggring 12-16	Fachgeschäft für Schreibwaren / Zeitungen	150	
insgesamt			865	
Leerstand			100	

Quelle: Amt für Stadtentwicklung und Statistik, Stand April 2002

* Werte geschätzt

7 Konkurrierende Einzelhandelsstandorte

Die mit Abstand stärkste Konkurrenz für den Einzelhandel auf dem Emmertsgrund und dem Boxberg stellt das **Famila-Center** dar. Das im Gewerbegebiet Rohrbach-Süd gelegene Einkaufszentrum hat eine Gesamtfläche von ca. 15.000 m². Davon entfallen ca. 5.000 m² Verkaufsfläche auf das Famila-SB-Warenhaus.⁹⁾ Außerdem sind in dem Einkaufszentrum etwa 50 Mieter unterschiedlichster Branchen angesiedelt, z.B.:

- Bäckereien und Metzgereien
- Textilien, Schuhe und Lederwaren
- Spielwaren
- Elektroartikel, Bürozubehör und Heimwerkerbedarf

⁹⁾ Angaben der Famila-Zentrale Heidelberg

- Bücher, Zeitungen, Zeitschriften und Papierwaren
- Apotheke und Drogerien
- Blumen und Zoobedarf
- Geschenkartikel
- Gastronomiebetriebe
- Kosmetiksalon und Friseur
- Reisebüro
- Sonnenstudio
- Optiker
- Arztpraxen
- Tankstelle und Autowaschanlage.

In unmittelbarer Nachbarschaft des Familia-Centers befinden sich ein Bau- und Heimwerkermarkt (Praktiker) und ein großes Möbelhaus (Breitwieser). Die geplante Erweiterung des Familia-Centers um einen Media-Markt wird die Attraktivität dieses Einzelhandelsstandorts nochmals spürbar erhöhen.

Das Familia-Center befindet sich unmittelbar unterhalb des am Hang gelegenen Emmertsgrunds, direkt an dessen Haupt-Zufahrtstraße. Es ist nur 2,5 km vom Emmertsgrund entfernt und mit dem PKW in ca. 5 Minuten zu erreichen.

Als weitere wichtige Einkaufsziele für den kurzfristigen Bedarf ermittelte die Einzelhandelsstrukturuntersuchung¹⁰⁾ Bergheim und die Weststadt und andere Standorte in Rohrbach (z.B. Aldi in der Fabrikstraße oder Rohrbach-Markt). Darüber hinaus dürfte auch Leimen zu den Hauptzielorten der Kaufkraftabflüsse gehören.

8 Wirtschaftlich tragfähige Verkaufsfläche bei zwei separaten Stadtteilzentren

Die Größe der wirtschaftlich tragfähigen Verkaufsfläche eines Standorts hängt von vielen verschiedenen Faktoren ab. Wichtige Einflussgrößen sind:

- Konkurrenzsituation
- Kaufkraftzuflüsse aus anderen Stadtteilen
- Betriebsformen und –größen und spezifische Sortimentstruktur
- Attraktivität des Angebots am Standort
- Erzielbare Kaufkraftbindung bzw. Kaufkraftumlenkung
- Mindestverkaufsflächen verschiedener Betriebsformen.

Konkurrenzsituation

Die hohe Attraktivität des Familia-Centers und dessen hervorragende Erreichbarkeit schränken das realisierbare Einzelhandelsangebot auf dem Emmertsgrund und dem Boxberg stark ein.

Kaufkraftzuflüsse aus anderen Stadtteilen

Kaufkraftzuflüsse aus den in der Ebene liegenden Heidelberger Stadtteilen sowie aus den Umlandgemeinden können vernachlässigt werden. Dies ist zum einen durch die räumlich isolierte Lage des Emmertsgrunds und des Boxbergs begründet, zum anderen durch die Nähe des Familia-Centers. Geht man im folgenden von zwei eigenständigen Stadtteilzentren auf dem Emmertsgrund und dem Boxberg aus, so werden auch die Zuflüsse aus dem jeweiligen Nachbarstadtteil nur gering

¹⁰⁾ CONCEPTA, Gesellschaft für Markt- und Strategieberatung und AGENDA, Beratungsbüro für Stadt- und Regionalentwicklung: Einzelhandelsstrukturuntersuchung, Heidelberg – Berichtsband – 1997, S. 83.

sein. Die PKW-Anfahrtszeit zum Familia-Center wird in diesem Fall nur wenig länger sein als die Fahrtzeit in das Zentrum des jeweiligen Nachbarstadtteils. Die beiden Stadtteilzentren müssten sich daher auch in Zukunft in erster Linie aus dem lokalen Marktpotential des jeweiligen Stadtteils tragen.

Betriebsformen und –größen und spezifische Sortimentsstruktur

Den verschiedenen Betriebsformen liegen sehr unterschiedliche Vertriebskonzepte zugrunde (z.B. unterschiedlich personal- bzw. flächenintensiv). Hieraus ergeben sich erhebliche Unterschiede in den erzielbaren Flächenleistungen sowie dem benötigten Umsatzvolumen. Ein mittelgroßer Supermarkt erzielt beispielsweise im Durchschnitt einen Umsatz von 4.556 € je m² Verkaufsfläche und Jahr, ein durchschnittlicher Discounter einen von 4.339 € (Tabelle 5). Mit zunehmender Größe der jeweiligen Betriebe sinkt in der Regel die durchschnittliche Flächenleistung. Außerdem ist die Bandbreite zwischen den verschiedenen Anbietern erheblich. Bei Aldi geht man zur Zeit von einem jährlichen Umsatz von durchschnittlich ca. 7.500 € je m² Verkaufsfläche (Aldi-Nord: 6.123 €/m² VKF; Aldi-Süd: 9.171 €/m² VKF) aus.¹¹⁾ Aldi ist hinsichtlich seines Angebots nicht mit einem durchschnittlichen Lebensmitteldiscounter vergleichbar, da er große Sortimentsanteile von Gütern des mittelfristigen Bedarfs anbietet (z.B. Computer, Telefone, Textilien, Werkzeuge).¹²⁾

Je nach Anbieter, Betriebsform und jeweiliger Sortimentsstruktur ergeben sich daher bei gleicher Umsatzgröße unterschiedliche Verkaufsflächengrößen.

Tabelle 5: Umsätze, Flächenleistungen und Verkaufsflächen von Filialbetrieben 1999

Betriebstyp	durchschnittliche Verkaufsfläche je Betrieb in m ²	Umsatz je Betrieb in Tsd. €	Umsatz je m ² Verkaufsfläche und Jahr in €
Lebensmittel-SB-Geschäfte bis 399 m ²	323	1.672	5.187
Kleine Supermärkte 400 bis 799 m ²	567	2.538	4.556
Große Supermärkte 800 m ² und mehr	1.166	4.792	4.111
Discounter	492	2.109	4.339

Quelle: EHI EuroHandelsinstitut, Handel aktuell 2001, Köln, S. 223

Attraktivität des Angebots am Standort

Mit zunehmender Größe der vorhandenen Betriebe nimmt in der Regel die Attraktivität des Angebots und damit die erzielbare Kaufkraftbindung zu. Entscheidend ist aber nicht nur die Größe der ansässigen Betriebe, sondern auch die Kombination der Anbieter (Ermöglichung von Kopplungseinkäufen). So ergänzen sich beispielsweise ein preisaggressiver Discounter und ein Supermarkt mit einem breiten Frischeangebot. Sie werden daher in der Regel zusammen einen höheren Anteil des lokalen Marktpotentials abschöpfen können als zwei Supermärkte mit einer ähnlichen Sortimentsstruktur.

Erzielbare Kaufkraftbindung bzw. Kaufkraftumlenkung

Die erzielbare Kaufkraftbindung bzw. Kaufkraftumlenkung hängt neben dem lokalen Angebot entscheidend von Attraktivität und Erreichbarkeit der Konkurrenzstandorte ab. Weiterhin spielen die Einkaufsgewohnheiten der Bevölkerung eine Rolle.

¹¹⁾ EHI EuroHandelsinstitut, Handel aktuell 2001, Köln

¹²⁾ Angaben der BBE-Unternehmensberatung

Mindestverkaufsfläche verschiedener Betriebsformen

Die aus betriebswirtschaftlichen Gründen von den Betrieben als erforderlich erachtete Mindestverkaufsfläche ist in den letzten Jahren im Lebensmitteleinzelhandel immer weiter angestiegen. Nach Aussagen des EHI EuroHandelsinstituts eröffnen die großen Lebensmittelketten heute in den Wohngebieten in der Regel keine Supermärkte mehr mit weniger als 700 m² Verkaufsfläche. Diese Fläche ist notwendig, um ein Sortiment anbieten zu können, das von der Mehrzahl der Konsumenten erwartet wird. Nach Angaben der Rewe-Gruppe umfasst das Sortiment eines qualifizierten Supermarkts heute 5.000 bis 7.000 Artikel.¹³⁾ Discounter kommen aufgrund ihres eingeschränkten Sortiments zum Teil mit einem geringeren Flächenbedarf aus.

8.1 Emmertsgrund

Im folgenden werden anhand von Modellrechnungen einige sinnvoll erscheinende Betriebskombinationen dargestellt. Aus deren betriebstypabhängiger durchschnittlicher Flächenleistung wird der Jahresumsatz und die erforderliche Bindung des lokalen Marktpotentials ermittelt. Hierbei handelt es sich um eine stark vereinfachte Darstellung, da eine genaue Berechnung nur auf Grundlage eines detaillierten Vertriebskonzepts erfolgen kann.

Die erforderliche Kaufkraftbindung bezieht sich auf das in Kapitel 5 dargestellte Marktpotential für den kurzfristigen Bedarf. Auf dem Emmertsgrund beträgt dieses ca. 15,2 Mio. € pro Jahr.

Tabelle 6: Mögliche Angebotsvarianten auf dem Emmertsgrund 2002

Variante	Ø Flächenleistung Umsatz in € je m ² Verkaufsfläche und Jahr	Umsatzerwartung in Mio. € pro Jahr	erforderliche Kaufkraftbindung in % des Marktpotentials für kurzfristigen Bedarf
Variante I: Supermarkt mit ca. 800 m ² Verkaufsfläche	4.556	3,6	ca. 24 %
Variante II: Supermarkt mit ca. 800 m ² Verkaufsfläche und mehrere Lebensmittelfachgeschäfte mit insgesamt ca. 400 m ² Verkaufsfläche	Supermarkt: 4.556 Fachgeschäfte: 5.000	Supermarkt: 3,6 Fachgeschäfte: 2,0 insgesamt: 5,6	ca. 37 %
Variante III: Supermarkt mit ca. 1.200 m ² Verkaufsfläche	4.111	4,9	ca. 32 %
Variante IV: Großer Supermarkt mit ca. 1.200 m ² Verkaufsfläche und mehrere Lebensmittelfachgeschäfte mit insgesamt ca. 400 m ² Verkaufsfläche	Supermarkt: 4.111 Fachgeschäfte: 5.000	Supermarkt: 4,9 Fachgeschäfte: 2,0 insgesamt: 6,9	ca. 45 %

Quelle: Stadt Heidelberg, Amt für Stadtentwicklung und Statistik, eigene Berechnungen auf Basis der Flächenleistungskennziffern des EHI EuroHandelsinstituts, Handel aktuell 2001, Köln, S. 223

¹³⁾ Rewe: Qualitative Lebensmittelversorgung mit Vollsortimentern gefährdet. Pressemeldung auf der Internet-Site vom 13.02.2002, Köln.

Variante I:

Die erforderliche Kaufkraftbindung von ca. 24 % für einen Betrieb mit ca. 800 m² Verkaufsfläche erscheint erzielbar, da es sich um den einzigen größeren Anbieter vor Ort handeln würde.

Variante II:

Diese Variante würde bedeuten, dass jeder fast dritte Euro, der von der Bevölkerung des Emmertsgrunds für Güter des kurzfristigen Bedarfs ausgegeben wird, dem lokalen Einzelhandel zufließen müsste. Vor dem Hintergrund, dass das Familia-Center eine ungleich größere Sortimentsbreite und –tiefe bietet und außerdem die Koppelung mehrerer Aktivitäten ermöglicht (z.B. Besuch eines Friseurs, Buchung einer Reise, Autowäsche etc.), werden dort vermutlich weiterhin häufig Großeinkäufe getätigt. Daher erscheint die erforderliche Kaufkraftbindung von 37 % für den angedachten Betriebsformenmix relativ hoch. Hier dürfte wahrscheinlich eine Obergrenze der wirtschaftlichen Tragfähigkeit erreicht sein.

Variante III:

Die erforderliche Kaufkraftbindung von 32 % erscheint für einen Einzelbetrieb mit 1.200 m² Verkaufsfläche relativ hoch. Hier dürfte wahrscheinlich eine Obergrenze der wirtschaftlichen Tragfähigkeit erreicht sein.

Variante IV:

Für diese Variante müsste fast die Hälfte des vorhandenen Marktpotentials für Güter des kurzfristigen Bedarfs dem lokalen Einzelhandel auf dem Emmertsgrund zufließen. Dies erscheint unter den gegebenen Standortbedingungen wenig wahrscheinlich.

Fazit

Wie die obenstehenden Modellrechnungen zeigen, dürfte auf dem Emmertsgrund mindestens ein ausreichendes Marktpotential für einen Supermarkt mit ca. 800 m² Verkaufsfläche vorhanden sein. Um die Marktkraft zu stärken, empfiehlt sich eine Kombination von einem Supermarkt und mehreren Fachgeschäften mit einer Verkaufsflächenausstattung bis maximal 1.200 m².

8.2 Boxberg

Wie in Kapitel 5 dargestellt, beträgt das Marktpotential für kurzfristigen Bedarf auf dem Boxberg ca. 9,5 Mio. €.

Tabelle 7: Mögliche Angebotsvarianten auf dem Boxberg 2002

Variante	Ø Flächenleistung Umsatz in € je m ² Verkaufsfläche und Jahr	Umsatzerwartung in Mio. € pro Jahr	erforderliche Kaufkraftbindung in % des Marktpotentials für kurzfristigen Bedarf
Variante I: Discounter mit ca. 600 m ² Verkaufsfläche	4.339	2,6	ca. 27 %
Variante II: Supermarkt mit ca. 800 m ² Ver- kaufsfläche	4.556	3,6	ca. 38 %

Quelle: Stadt Heidelberg, Amt für Stadtentwicklung und Statistik, eigene Berechnungen auf Basis der Flächenleistungskennziffern des EHI EuroHandelsinstituts, Handel aktuell 2001, Köln, S. 223

Variante I:

Die erforderliche Kaufkraftbindung von 27 % erscheint für Discounter mit ca. 600 m² Verkaufsfläche erzielbar, da es sich um den einzigen größeren Anbieter vor Ort handeln würde. Angesichts der unterdurchschnittlichen Kaufkraft der Bevölkerung des Boxbergs dürfte ein Discounter eine hohe Anziehungskraft besitzen.

Variante II:

Die erforderliche Kaufkraftbindung von 38 % erscheint für einen Einzelbetrieb mit einem vergleichsweise eingeschränkten Sortiment angesichts der massiven Konkurrenz durch das Family-Center kaum erzielbar.

Fazit

Wie die obenstehenden Modellrechnungen zeigen, dürfte auf dem Boxberg ein ausreichendes Marktpotential für einen Discounter mit ca. 600 m² Verkaufsfläche vorhanden sein. Kombiniert man diesen mit einigen Fachgeschäften, so dürften bei Annahme durchschnittlicher Flächenleistungen maximal 800 m² Verkaufsfläche tragfähig sein.

9 Verfügbare Einzelhandelsflächen

Derzeit sind am Emmertsgrund folgende größere Einzelhandelsflächen verfügbar:

Forum 5

Das ehemalige Edeka-Geschäft hatte eine **Verkaufsfläche von ca. 570 m²**. Die gesamte Geschäftsfläche (inklusive Lager- und Andienungsflächen, Personalräume) beträgt 867 m². Der Standort weist für eine zeitgemäße Einzelhandelsnutzung erhebliche Mängel auf:

- Die Verkaufsfläche ist für einen zeitgemäßen Supermarkt relativ klein und eine bauliche Vergrößerung ist ohne erheblichen Investitionsaufwand nicht möglich. Nach Angaben des EHI EuroHandelsinstituts eröffnen die großen Lebensmittelketten heute in den Wohngebieten in der Regel keine neuen Märkte mehr mit weniger als 700 m² Verkaufsfläche (siehe Tabelle 8). Diese Fläche wird als notwendig erachtet, um ein Sortiment anbieten zu können, das von der Mehrzahl der Konsumenten erwartet wird.
- Es stehen nur wenige mit dem Einkaufswagen erreichbare PKW-Stellplätze zur Verfügung. Auf dem unterhalb des Forums gelegenen Platz sind ca. 15 Stellplätze vorhanden. Darüber hinaus gibt es noch einige Stellplätze im Straßenraum.
- Die Passage ist von den PKW-Stellplätzen aus sehr umständlich zu erreichen. Da sich der Parkplatz unterhalb der Passage befindet, muss zunächst eine Steigung überwunden werden. Anschließend muss entweder eine Treppe benutzt oder ein Umweg in Kauf genommen werden. Die Folge war, dass die Kundschaft des Edeka-aktiv-Markts überwiegend aus sogenannten „Taschenkunden“ bestand.¹⁴⁾ Für die Rentabilität ist es aber notwendig, dass ein größerer Teil der Kunden auch umfangreichere Einkäufe (Großeinkauf) tätigt und damit zu einem breiten und schnellen Warenumsatz beiträgt.
- Verkaufsfläche und Andienung befinden sich auf zwei verschiedenen Ebenen.
- Insbesondere Getränke sind mit einem LKW über eine enge Tiefgarageneinfahrt nicht optimal anzuliefern.

¹⁴⁾ Aussagen Edeka Handelsgesellschaft Südwest



Ehemaliger Edeka-aktiv, Forum 5



Ehemaliger Spar, Emmertsgrundpassage 22



Zugang zum Forum 5



Zugang zum Forum 5

Emmertsgrundpassage 22

Die ehemalige Fläche des Spar-Marktes hat eine **Verkaufsfläche von 215 m²**. Die gesamte Geschäftsfläche beträgt 424 m². Die Fläche steht seit April 2001 leer. Wesentliche Mängel der Fläche sind:

- sie ist für einen Supermarkt oder Discounter viel zu klein
- sie ist für Kunden nur über Treppen zugänglich
- sie kann nicht mit dem PKW erreicht werden
- Verkauf und Andienung befinden sich auf zwei verschiedenen Ebenen.

Aufgrund der geringen Größe kommt diese Fläche für einen Anbieter mit einem umfassenden Nahversorgungsangebot nicht in Frage. Nach Aussagen der Eigentümergesellschaft beabsichtigt der Stadtteilverein, diese Fläche zu mieten.

Mögliche Einzelhandelsgrundstücke

Zur Zeit ist auf dem Emmertsgrund nur ein Grundstück für die mögliche Ansiedlung eines Einzelhandelsbetriebs in Diskussion. Dieses befindet sich an der Otto-Hahn-Straße an der Grenze zum Stadtteil Boxberg.

Fazit

In den Anforderungsprofilen deutscher Lebensmittelfilialisten für Neueröffnungen werden heute Mindestverkaufsflächen gefordert, die erheblich über den vorhandenen Flächen im Forum 5 liegen. Zwar werden in Einzelfällen (z.B. bei Standorten in besonders guten Lagen) leichte Abstriche gemacht. Doch angesichts der Summe der Standortmängel im Forum dürfte es schwierig sein, einen der großen Lebensmittelfilialisten als Mieter zu gewinnen. Die Bemühungen müssen daher intensiviert und auf selbständige Einzelhändler ausgedehnt werden.

Der bestehende Edeka-aktiv-Markt auf dem Boxberg ist mit 270 m² Verkaufsfläche ebenfalls erheblich geringer als die heute gängigen Flächengrößen. Der Bestand dieses Marktes hängt wesentlich von den besonderen Fähigkeiten des Betreibers ab (z.B. Herstellung einer persönlichen Kundenbindung). Ob der Betrieb auch bei einem Inhaberwechsel weiter Bestand haben wird, ist angesichts des aktuellen Strukturwandels der Edeka-Gruppe fraglich. Die Edeka-Gruppe hat im Geschäftsjahr 2000 564 Geschäfte mit durchschnittlich 811 m² Verkaufsfläche neu eröffnet und 994 überwiegend kleinflächige Geschäfte mit durchschnittlich 237 m² Verkaufsfläche geschlossen. Damit hat Edeka seine Struktur weiter zugunsten größerer Einkaufsstätten verändert.¹⁵⁾ Als Hauptfrequenzbringer ist der Edeka-aktiv-Markt jedoch bestimmend für den Fortbestand des gesamten Zentrums.

Tabelle 8: Standortanforderungen deutscher Lebensmittelfilialisten für Neueröffnungen

Name	Betriebstyp	Grundstücksgröße in m ²	Verkaufsfläche* in m ²	Nebenräume in m ²	PKW-Stellplätze Stück
Minimal (Rewe-Gruppe)	Supermarkt		ab 1.500	ab 220	140
HL (Rewe-Gruppe)	Supermarkt		Innenstadtrandlagen: ab 1.000, Peripherie: ab 1.500	150 – 200	120
Rewe	Supermarkt	ab 4.000	Wunsch: ab 1.200 Minimum: 800	120 – 200	100
Penny (Rewe-Gruppe)	Discounter	ab 4.000	600 – 1.200	100 – 200	80
Edeka-Center	Verbrauchermarkt	ab 10.000	ab 3.000	ab 700	250 – 300
Edeka-Neukauf	Supermarkt	ab 6.000	1.200 – 3.000	270 – 700	120 – 150
Edeka-aktiv	Supermarkt	4.000 – 5.000	ab 800 – 1.200	180 – 300	80
Kaisers-Tengelmann	Supermarkt	ab 3.500	mindestens 700	150 – 200	20 – 80
Plus (Kaisers-Tengelmann-Gruppe)	Discounter	ab 3.500	650 – 700 (absolute Untergrenze in Top-Lagen: 620)	150 – 200	mindestens 70 zur ausschließlichen Nutzung von Plus, ebenerdig
Aldi-Süd	Discounter	ab 5.000	ab 1.000 m		

Quelle: Angaben der jeweiligen Expansionsabteilungen

*inklusive Vorkassenzone

¹⁵⁾ EDEKA-Zentrale: Positive Entwicklung der EDEKA-Gruppe. Presse-Meldung auf der Internet-Site vom 22. Mai 2001.

10 Analyse des Ansiedlungsvorhabens zwischen den Stadtteilen

10.1 Projektbeschreibung

Ziel ist es, auf dem Emmertsgrund wieder eine bedarfsgerechte Nahversorgung zu entwickeln.²⁰⁾ Hierbei soll es sich um ein langfristig tragfähiges Konzept handeln, das auf modernen Betriebsformen beruht. Die Untersuchung der Zentrenlagen im Emmertsgrund und Boxberg hat ergeben, dass beide Standorte in ihren Rahmenbedingungen nur bedingt die Ansiedlung größerer Einzelhandelsbetriebe zulassen. Es stellt sich demnach die Frage nach optimaleren Standortbedingungen. Ein verfügbares Grundstück für eine mögliche Neuansiedlung befindet sich zwischen den Stadtteilen Emmertsgrund und Boxberg. Hierdurch entstünde ein Einzugsgebiet, das beide Stadtteile umfasst. Um einen Standort zu schaffen, der gegen die Konkurrenz des Familia-Centers bestehen kann, müsste eine ausreichend große Eigenattraktivität erzeugt werden. Nur so kann eine langfristig tragfähige Nahversorgung sichergestellt werden. Daher erscheint eine Kombination von einem Supermarkt und einem Lebensmitteldiscounter sinnvoll. Im einzelnen ist an folgende Flächenstruktur gedacht:

- Supermarkt: ca. 1.000 bis 1.200 m² Verkaufsfläche (inkl. Getränkemarkt)
- Lebensmitteldiscounter: ca. 600 bis 800 m² Verkaufsfläche.



mögliches Ansiedlungsgrundstück



mögliches Ansiedlungsgrundstück – Blick Richtung Emmertsgrund

10.2 Standortbewertung

Lage

Der vorgesehene Standort befindet sich in der Otto-Hahn-Straße zwischen den Stadtteilen Emmertsgrund und Boxberg. Die Entfernung zum bestehenden Einkaufszentrum im Emmertsgrund beträgt ca. 600 m. Das Iduna-Center im Boxberggring ist ca. 400 m entfernt. Das Grundstück befindet sich am Waldrand zwischen einer Tennishalle, einem Spielplatz und einem Basketballplatz. Es ist zur Zeit unbebaut und ist als Wiese genutzt. Die Gesamtfläche erscheint für die vorgesehenen Nutzungen ausreichend. Nachteilig ist die Hanglage und die damit verbundene schlechtere fußläufige Erreichbarkeit (siehe Karte 1 und Fotos).

²⁰⁾ Stadt Heidelberg: Stadtteilrahmenplan Emmertsgrund, Teil 1 - Bestandsaufnahme, Prognose und Bewertung, Heidelberg 1994 und Teil 2 – Entwicklungskonzept und Maßnahmenvorschläge, Heidelberg 1999.

Verkehrsanbindung

Das Grundstück wird erschlossen über die Otto-Hahn-Straße. Es ist über das innerörtliche Straßennetz von beiden Stadtteilen direkt und zügig anfahrbar.

Die nächstgelegene Bushaltestelle (Mombertplatz) befindet sich in ca. 200 m Entfernung. Beide Stadtteile sind während der Ladenöffnungszeiten durchgehend im 10-Minutentakt angebunden. Es verkehren folgende Buslinien:

- Linie 28 Richtung Boxberg (während der Ladenöffnungszeiten im 20-Minutentakt)
- Linie 29 Richtung Boxberg (während der Ladenöffnungszeiten im 20-Minutentakt)
- Linie 31 Richtung Emmertsgrund (während der Ladenöffnungszeiten im 10-Minutentakt).

Einzugsgebiet

Wie in Kapitel 8 dargestellt, reicht das Einzugsgebiet nicht über die Stadtteile Emmertsgrund und Boxberg hinaus. Im Einzugsgebiet leben zur Zeit **rund 12.100 Einwohner** mit Haupt- oder Nebenwohnsitz. Davon können aber nur 5.600 Personen (46 %) den Standort fußläufig erreichen. Als obere Grenze der fußläufigen Erreichbarkeit wird hier eine Distanz von 500 m Luftlinie (bzw. 10 Minuten Gehzeit) zwischen Wohnung und Verkaufsstelle angenommen. 2.300 Personen (19 %) wohnen in Entfernung bis zu 250 m (bzw. fünf Minuten Gehzeit) zwischen Wohnung und dem möglichen Ansiedlungsvorhaben. Da im Nahbereich starke topographische Höhenunterschiede vorhanden sind, besteht möglicherweise eine geringere Bereitschaft zum fußläufigen Einkauf als dies bei einem in der Ebene liegenden Standort der Fall wäre.

Für das Grundstück ergibt sich folgende Standortbewertung:

	positiv 😊	negativ ☹️
Grundstück	unbebautes Grundstück in ausreichender Größe	Hangneigung führt zu erhöhten Baukosten Bebaubarkeit muss wegen Dolinen noch geprüft werden
Andienung	problemlos möglich	
Sichtanbindung	neue Standortbildung mit eigenem Charakter	bei Einfahrt in die Stadtteile ist ein Sichtkontakt nur teilweise gegeben
Verkehrslage	verkehrsgünstige Lage zwischen den Stadtteilen; über innerörtliches Straßennetz mit dem PKW zügig anfahrbar	ungünstige fußläufige Erreichbarkeit
ÖPNV-Anbindung	beide Stadtteilen haben eine Anbindung im 10-Minutentakt direkte Busanbindung potentiell möglich	Bushaltestelle gegenwärtig in 200 m Entfernung
Einzugsgebiet	rund 12.100 Einwohner	überwiegend PKW-orientiert
Einwohner im Nahbereich	Nahbereich umfasst sowohl Emmertsgrund als auch Boxberg	nur 46 % der Einwohner (bzw. 5.600 Personen) können den Standort fußläufig erreichen; aufgrund topographischer Höhenunterschiede im Nahbereich besteht möglicherweise eine geringe Bereitschaft zum fußläufigen Einkauf

Städtebauliche Integration	kein störender Eingriff in die Siedlungsstruktur	Siedlungsrandlage
Wettbewerbssituation	Verbesserung gegenüber der Sogwirkung des Familia-Centers	starke Konkurrenzsituation durch das nur 2 km entfernte Familia-Center Potentiell sind die beiden bestehenden Zentren gefährdet

10.3 Umsatzerwartung und Marktanteil des Projekts

Im Einzugsgebiet beider Stadtteile (Emmertsgrund und Boxberg) ist ein Marktpotential für Güter des kurzfristigen Bedarfs von **ca. 24,7 Mio. €** pro Jahr vorhanden. Auf Basis der oben angegebenen Verkaufsflächen und durchschnittlicher Raumleistungskennziffern für die angegebenen Betriebstypen errechnet sich folgende Umsatzerwartung und Marktabschöpfung:

Tabelle 9: Mögliche Angebotsvarianten für einen neuen Einzelhandelsstandort zwischen dem Emmertsgrund und dem Boxberg

Variante	Ø Flächenleistung Umsatz in € je m ² Verkaufsfläche und Jahr	Umsatzerwartung in Mio. € pro Jahr	erforderliche Kaufkraftbindung in % des Marktpotentials für kurzfristigen Bedarf
Variante I: Supermarkt mit ca. 1.000 m ² Verkaufsfläche, Discounter mit ca. 600 m ² Verkaufsfläche	Supermarkt: 4.111 Discounter: 4.339	Supermarkt: 4,1 Discounter: 2,6 insgesamt: 6,7	ca. 27 %
Variante II: Supermarkt mit ca. 1.200 m ² Verkaufsfläche, Discounter mit ca. 800 m ² Verkaufsfläche	Supermarkt: 4.111 Discounter: 4.339	Supermarkt: 4,9 Discounter: 3,5 insgesamt: 8,4	ca. 34 %

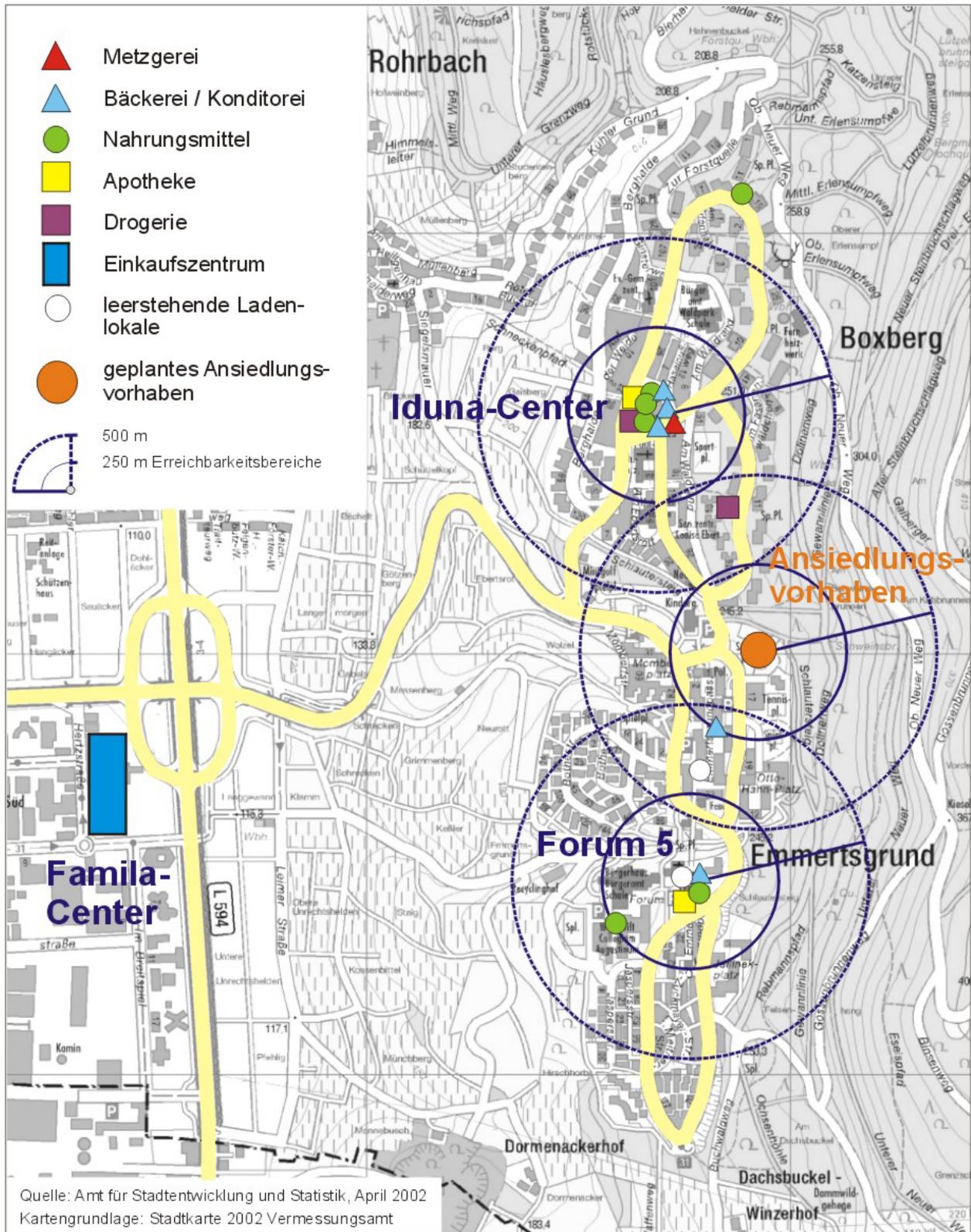
Quelle: Stadt Heidelberg, Amt für Stadtentwicklung und Statistik, eigene Berechnungen auf Basis der Flächenleistungskennziffern des EHI EuroHandelsinstituts, Handel aktuell 2001, Köln, S. 223

Durch die Kombination von Supermarkt und Discounter dürfte das Vorhaben über eine ausreichende Eigenattraktivität verfügen, um auch in der größeren Variante verwirklicht zu sein.

10.4 Auswirkungen auf die bestehenden Stadtteilzentren

In Kapitel 8 wurde für die Stadtteilzentren Emmertsgrund und Boxberg eine tragfähige Verkaufsfläche von schätzungsweise 2.000 m² ermittelt. Das geplante Ansiedlungsvorhaben verfügt über eine Verkaufsfläche von 1.600 bis 2.000 m². Es wird ersichtlich, dass für die bestehenden Zentren nach Verwirklichung eines solchen Vorhabens nur geringe Entwicklungsspielräume bestehen bleiben und potentiell Betriebsschließungen zu befürchten sind. Um dem entgegenzuwirken, sind besondere Anstrengungen der ansässigen Einzelhändler erforderlich, um über eine verstärkte Kundenbindung die örtliche Kaufkraftbindung zu erhöhen.

Karte 1: Nahversorgungsbetriebe auf dem Boxberg und Emmertsgrund 2002 und geplantes An-siedlungsvorhaben



11 Resümee

Auf dem Emmertsgrund ist seit der Schließung des letzten vorhandenen Supermarkts kein ausreichendes Nahversorgungsangebot mehr vorhanden. Ziel ist es, für den Stadtteil wieder eine bedarfsgerechte Nahversorgung zu entwickeln, die langfristig Bestand hat. Um eine entsprechende Sicherung der Nahversorgung zu gewährleisten, sollen moderne Betriebsformen unter entsprechenden Standortbedingungen angesiedelt werden.

Die verfügbare Ladenfläche im Forum ist mit 570 m² Verkaufsfläche deutlich kleiner als die von Lebensmittelfilialisten für Neueröffnungen geforderte Mindestverkaufsfläche (in der Regel ab 700 m²). Eine bauliche Vergrößerung dieser Fläche ist ohne erheblichen Investitionsaufwand und Eingriff in die Baustruktur nicht möglich. Hinzu kommen weitere Standortmängel wie eine viel zu geringe Zahl von PKW-Stellplätzen und deren mangelhafte Erreichbarkeit mit dem Einkaufswagen. Daher erscheint es schwierig, einen der großen Lebensmittelfilialisten als Mieter für die Fläche im Forum zu gewinnen. Die Bemühungen müssen daher intensiviert und auf selbständige Einzelhändler ausgedehnt werden.

Der bestehende Edeka-aktiv-Markt auf dem Boxberg hat mit 270 m² Verkaufsfläche nur ein Drittel der heute gängigen Flächengröße. Der Bestand dieses Marktes hängt wesentlich von den besonderen Fähigkeiten des Betreibers ab, trotz der kleinen Betriebsgröße weiterhin Kunden an sich zu binden. Als Hauptfrequenzbringer ist dieser Edeka-aktiv-Markt bestimmend für den Fortbestand des gesamten Zentrums.

Anhand von Modellrechnungen wurde für den Emmertsgrund eine wirtschaftlich tragfähige Verkaufsfläche von ca. 1.200 m² ermittelt. Auf dem Boxberg sind bei Annahme durchschnittlicher Flächenleistungen nicht mehr als 800 m² Verkaufsfläche tragfähig.

Generell sind zentrumsnahe Lagen zu favorisieren, wenn sie optimal erreichbar und expansionsfähig sind. Dies ist am Forum mit einem großen Fragezeichen zu versehen. Die verfügbare Standortalternative befindet sich zwischen den Stadtteilen Emmertsgrund und Boxberg. Hierdurch entsteht ein Einzugsgebiet, das beide Stadtteile umfasst. In ihm leben ca. 12.100 Menschen mit einem Marktpotential für Güter des kurzfristigen Bedarfs von ca. 24,7 Mio. € pro Jahr. Da der Standort gegen die Konkurrenz des Familia-Centers bestehen müsste, müsste eine ausreichend große Eigenattraktivität erzeugt werden. Nur so könnte ein langfristiger Bestand sichergestellt werden. Daher erscheint eine Kombination von einem größeren Supermarkt (ca. 1.000 bis 1.200 m² Verkaufsfläche) und einem Lebensmitteldiscounter (ca. 600 m² bis 800 m² Verkaufsfläche) sinnvoll.

Die Frage nach dem optimalen Standort, die sich für beide Stadtteile stellt, ist nicht einfach zu beantworten. Die vorhandenen Zentren bieten aus betriebswirtschaftlicher Sicht nur suboptimale Ausgangsbedingungen. Der neue angedachte Standort auf dem Emmertsgrund garantiert aller Voraussicht nach einen betriebswirtschaftlich tragfähigen Betrieb. Er ist zu Fuß jedoch nur schlecht erreichbar.

