



**Dr. Lademann & Partner**  
Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH

## Beantwortung der eingegangenen Stellungnahme von Junker und Kruse, Mai 2013

Erweiterung und Umstrukturierung des HUMA Einkaufsparks in Sankt  
Augustin

Hamburg, Juli 2013



## Inhalt

1	Vorbemerkungen	1
2	Bewertungskapitel nach Junker und Kruse	2
2.1	Flächenproduktivität und Verkaufsflächen des Vorhabens	2
2.2	Angebotsanalyse	8
2.3	Nachfrageanalyse	12
2.4	Einzugsbereich des Ansiedlungsvorhabens	16
2.5	Annahmen zur Kunden-/Umsatzherkunft	19
2.6	Ermittlung und Darstellung der Auswirkungen des Vorhabens im aperiodischen Bedarfsbereich	20
2.7	Ermittlung und Darstellung der Auswirkungen des Vorhabens im periodischen Bedarfsbereich	27
2.8	Umschlagen der absatzwirtschaftlichen in städtebauliche Auswirkungen	29
2.9	Einordnung in landesplanerische Vorgaben	29
2.10	Bewertung weiterer Potenzialflächen in der Stadt Sankt Augustin	31
3	Fazit	33



## 1 Vorbemerkungen

---

Um die planungsrechtlichen Voraussetzungen für eine Neuordnung und Revitalisierung des HUMA-Einkaufsparks zu schaffen, wird auf Initiative des Eigentümers des HUMA-Einkaufsparks - der Jost Hurler Beteiligungs- und Verwaltungsgesellschaft GmbH & Co. KG - der vorhabenbezogene Bebauungsplan Nr. 107 "Zentrum" aufgestellt. Der Entwurf des Bebauungsplans wurde erneut öffentlich ausgelegt.

Im Rahmen der Offenlage ging die „Fachliche Bewertung der vorliegenden Auswirkungenanalyse des Büros Dr. Lademann & Partner (DLP) unter besonderer Berücksichtigung der Auswirkungen i. S. v. § 11 (3) BauNVO auf die Umlandkommunen - Untersuchung im Auftrag der Städte Bonn, Königswinter, Siegburg und Troisdorf“ ein.

Diese vom Büro Junker und Kruse im Mai 2013 gefertigte Stellungnahme wird im Folgenden auf die wesentlichen enthaltenen Kritikpunkte von Dr. Lademann & Partner untersucht und ist Bestandteil der Abwägung.

Innerhalb der Stellungnahme war teilweise auf frühere Gutachtenversionen verwiesen worden. Diese sind jedoch nicht Gegenstand der aktuellen Offenlage. Auf die dazugehörigen Kritikpunkte wird daher nur eingegangen, wenn sie zum Erläutern der gültigen Gutachtenfassung des Verträglichkeitsgutachtens aus dem März 2013 geeignet sind.



## 2 Bewertungskapitel nach Junker und Kruse

---

### 2.1 Flächenproduktivität und Verkaufsflächen des Vorhabens

#### Junker und Kruse:

*„Hieraus [aus der Sortimentssystematik] ergibt sich jedoch insofern eine Plausibilitätsproblematik, als dass deutlich wird, dass in dieser Sammelgruppe [der sonstigen zentrenrelevanten Sortimente] höchst unterschiedliche und aus Sicht von Junker und Kruse klar voneinander abgrenzbare Sortimente zusammengefasst wurden. So wäre es inhaltlich sachgerechter gewesen, z. B. Foto / Film dem Bereich Elektronik zuzuordnen. Hinzu kommt, dass es sich bei den von DLP genannten Sortimenten teilweise überhaupt nicht um zentrenrelevante Sortimente handelt. So sind Zooartikel gemäß kommunaler Sortimentsliste in Sankt Augustin, wie auch in weiteren Nachbarkommunen, nicht als zentrenrelevant eingestuft. Die ausschließlich kumulierte Untersuchung zahlreicher Einzelbranchen - obwohl diese theoretisch jeweils bis 6.500 qm Verkaufsfläche ausgeweitet werden könnten - ist kritisch zu bewerten, diese zu einer deutlichen Nivellierung der Auswirkungen führen kann. Dies gilt in besonderem Maße vor dem Hintergrund der erfolgten Zusammenfassung von zentrenrelevanten und nicht-zentrenrelevanten Branchen.“*

#### Dr. Lademann & Partner:

Die im Gutachten vorgenommene Sortimentsgliederung in acht differenzierte Sortimentsgruppen ist als sehr weitgehend zu bewerten. Sicherlich gibt es immer die Möglichkeit, andere Sortimentszuordnungen zu wählen, entscheidend ist gleichwohl, dass eine Gliederung hinreichend differenziert vorgenommen wird. In vergleichbaren Untersuchungen, z.B. in der Auswirkungsanalyse zum Ansiedlungsvorhaben in Kaiserslautern, wurde bei der Ansiedlung eines innerstädtischen Shopping-Centers sogar nur eine Gliederung in drei Sortimentsgruppen (Periodischer Bedarf, Modischer Bedarf, Hartwaren/Elektro) als ausreichend bewertet (siehe auch: 8 C 10819/12.OVG OBERVERWALTUNGSGERICHT RHEINLAND-PFALZ, verkündet am 17.04.2013).

Das Sortiment Zooartikel ist laut der Sankt Augustiner Sortimentsliste richtigerweise als nicht zentrenrelevantes Sortiment eingestuft worden. Allerdings ist zu beachten, dass das Vorhaben deutlich über das Sankt Augustiner Stadtgebiet hinaus ausstrahlt. Daher ist auch die Einstufung der Zentrenrelevanz nach den übrigen im Einzugsgebiet befindlichen Kommunen zu berücksichtigen. Dabei zeigte sich, dass zum Beispiel in der Stadt Eitorf Zooartikel als zentrenrelevant



eingestuft wurde. Im Einzelhandelskonzept der Stadt Troisdorf wurde das Teilsortiment Tierfutter als nahversorgungs- bzw. zentrenrelevant bewertet. Vor diesem Hintergrund wurde in der Verträglichkeitsanalyse das Sortiment Zooartikel zu den sonstigen zentrenrelevanten Sortimenten hinzugezählt, um dieser Einstufung der Umlandkommunen im Sinne eines Worst Case-Ansatzes Rechnung zu tragen.

Junker und Kruse:

*„Trotz einer geringfügigen Anhebung, die nach wie vor als zu gering zu bewerten ist, wird die Flächenproduktivität in den sonstigen zentrenrelevanten Sortimenten mit nur 2.000 Euro / qm zu gering angenommen. Zum Vergleich: Für den Einzelhandelsbestand in den zentralen Versorgungsbereichen im Umland der Stadt Sankt Augustin legt DLP (2013, S. 23ff.) in dieser „Sammelbranche“ durchgängig höhere Flächenproduktivitäten zugrunde (Durchschnitt hier: 2.300 Euro / qm). Ähnliches gilt für die Sammelbranche Uhren / Schmuck, Lederwaren / Geschenkartikel, Parfümeriewaren mit 6.800 Euro / qm für das Vorhaben und 8.700 Euro / qm im Bestand. In der Innenstadt von Siegburg sind es sogar 9.700 Euro / qm. Die Abweichungen zwischen einzelnen Standorten können zwar auch darauf zurückzuführen sein, dass die Einzelsortimente der Sammelbranche sehr unterschiedliche Flächenproduktivitäten aufweisen (z. B. Uhren / Schmuck > Geschenkartikel); im Sinne des Worst-Case-Ansatzes hätte jedoch von einer möglichst produktiven Sortimentsstruktur des Vorhabens ausgegangen werden müssen, zumal es sich bei den geplanten maximal 2.000 qm fast ausschließlich um Verkaufsflächenzuwächse handelt (Bestand: 400 qm) und offenbar keine weitergehend differenzierten Vorgaben zur Sortimentsstruktur existieren.“*

Dr. Lademann & Partner:

Gutachterlich wird darauf hingewirkt, bei der Untersuchung möglichst homogene Sortimentsgruppen zu untersuchen. Eine vollständige Homogenität wird gleichwohl nie herstellbar sein – selbst dann nicht, wenn jedes denkbare Teilsortiment separat in die Berechnungen eingestellt würde. Denn: Nicht nur zwischen den Sortimenten gibt es Unterschiede in den Flächenproduktivitäten, sondern auch innerhalb der Sortimente sind in der Realität völlig unterschiedliche Preisniveaus vorhanden. So ist zum Beispiel innerhalb des Sortiments Uhren/Schmuck bei hochpreisigen Juwelieren eine deutlich höhere Flächenleistung erzielbar als in Modeschmuckläden von Bijou Brigitte oder ähnlich.

Richtig ist, dass im Sinne einer gebotenen Worst-Case-Betrachtung von der Obergrenze der erzielbaren Flächenleistungen für das zu prüfende Vorhaben ausgegangen werden muss. Allerdings muss es sich dabei immer noch um am Standort und im Objekt realistische Flächenproduktivitäten handeln.



Einerseits ist darauf zu verweisen, dass innerhalb von Shopping-Centern tendenziell in geringerem Umfang hochpreisige Juweliere vorhanden sind, als dieses beispielweise in den Premium- und Luxuslagen der Innenstädte der Fall ist.

Andererseits ist bei der Gegenüberstellung zu berücksichtigen, dass für das Center ein etwas höherer Flächenanteil für das Teilsortiment Geschenkartikel (z.B. Nanunana) zu erwarten ist. Dieser sehr centernaffine Betreiber verfügt gleichwohl über nur relativ geringe Flächenleistungen.

#### Junker und Kruse:

*Eine sogar geringere Flächenproduktivität als in den früheren Gutachtenversionen setzen DLP in der Branche Elektro mit 7.100 Euro / qm (statt 8.200 Euro / qm) an. Somit käme es hier (laut DLP) als einziger Branche infolge der Erweiterung und Umstrukturierung nicht zu einem Produktivitätszuwachs. Begründet wird diese Einschätzung mit dem Vorliegen „zahlreicher Planvorhaben im Umland“ (DLP 2013, S. 87). Dies ist nach Einschätzung von Junker und Kruse nicht ausreichend.*

#### Dr. Lademann & Partner:

Wie bereits innerhalb des Gutachtens erwähnt, ergeben sich zukünftig durch Planvorhaben von insgesamt 11.400 qm deutliche Wettbewerbsverschärfungen für das Elektrosortiment im Einzugsgebiet.

Daher ergibt sich zukünftig für alle Betriebe mit Elektronikartikeln – d.h. nicht nur für das Elektro-Sortiment im HUMA Park sondern auch für die Bestandsobjekte sowie die hinzutretenden Planvorhaben - eine deutlich geringere Flächenleistung.

So wurde beispielsweise für die Elektromarkt-Planvorhaben nur eine Flächenproduktivität von durchschnittlich 5.600 € je qm, für den Bestandseinzelhandel nur im Durchschnitt 5.200 € je qm Verkaufsfläche angenommen. Die sehr geringen Flächenleistungen für den Bestandseinzelhandel ergeben sich vor allen Dingen durch das Vorhandensein eher leistungsschwacher, häufig nicht filialisierter (Elektro-)Kleinbetriebe.

Die immer noch deutlich höhere Flächenproduktivität im HUMA Einkaufspark von 7.100 € je qm gegenüber dem Bestandseinzelhandel wird damit in jedem Falle einer Worst Case-Betrachtung gerecht.

Die für das Planvorhaben im Bereich Elektroartikel gesunkene Flächenproduktivität von 8.200 auf 7.100 € je qm ist einer deutschlandweit in den vergangenen Jahren zu beobachtenden Entwicklung geschuldet. So haben insbesondere die in der Vergangenheit sehr leistungsstarken Betreiber Media-Markt und Saturn durch



die stark gewachsenen Marktanteile des Onlinehandels durch Plattformen wie amazon, redcoon usw. ihrerseits Umsatz massiv eingebüßt.

Junker und Kruse:

*„In den Branchen Bekleidung und Schuhe wurden die Flächenproduktivitäten der früheren Gutachtenversionen beibehalten. Dies ist in mehrfacher Hinsicht zu kritisieren. Zum einen wurde bereits in der Vergangenheit kritisiert, dass insbesondere die Flächenproduktivität in der Branche Bekleidung mit nur 3.100 Euro / qm als zu gering zu bewerten ist, da moderne Filialisten, wie sie im Einkaufszentrum HUMA geplant sind, höhere Werte erzielen.“*

Dr. Lademann & Partner:

Vereinzelt erzielen Filialisten richtigerweise Flächenproduktivitäten oberhalb des erwarteten Durchschnittswert von 3.100 € je qm Verkaufsfläche. Ein Beispiel ist etwa das schwedische Filialunternehmen H & M, die mit durchschnittlich 3.800 €/qm als ein Branchenprimus gelten. Die Fläche im HUMA Park wird jedoch naturgemäß nicht vollständig von H & M belegt werden können.

Gleichzeitig gibt es auch eine Reihe von filialisierten Betreibern, die eine deutlich geringere Flächenleistung erwirtschaften. So generieren beispielsweise die großflächige Fachmarktkonzepte Adler (2.100 €/qm), Charles Vögele (1.600 €/qm) und Takko (2.000 €/qm) nur relativ geringe Flächenleistungen. Betreiber wie Street (2.400 €/qm) oder Vero Moda (2.900 €/qm) können als typische Centermieter mit durchschnittlichen Flächenleistungen von etwas unter 3.000 € je qm genannt werden (nach EHI 2013).

Die ermittelten 3.100 € je qm Verkaufsfläche stellen damit die Obergrenze der realistisch am Standort erwartbaren, durchschnittlichen Flächenleistung für das Sortiment Bekleidung dar.

Junker und Kruse:

*„[...] Zum anderen ist das verringerte Marktpotenzial in der Branche Bekleidung, auf dass sich DLP beruft, nicht nur dem verkleinerten Einzugsgebiet geschuldet, sondern insbesondere auch der Tatsache, dass DLP (2013) gegenüber der Vorgängeruntersuchung von einem erheblich geringeren Pro-Kopf-Kaufkraftvolumen in der Branche Bekleidung ausgeht - und das bereits bezogen auf den Status-Quo. Dies lässt sich z. B. anhand der Stadt Sankt Augustin selbst veranschaulichen, für die DLP 2013 mit 570 Euro pro Kopf ein gegenüber der Untersuchung aus dem Jahr 2011 (660 Euro pro Kopf) um 14 % verringertes Pro-Kopf-Kaufkraftvolumen zugrunde legt.“*



Dr. Lademann & Partner:

Bei der Erstellung von Gutachten ist es notwendig, die zum Zeitpunkt der Erstellung vorhandenen Kenntnisse nach bestem Wissen einfließen zu lassen. Aktuelle Veränderungen in der Handelslandschaft bedingen daher auch veränderte Annahmen, z.B. in Hinblick auf das zur Verfügung stehende Kaufkraftpotenzial.

Vor dem Hintergrund neuerer Veröffentlichungen des Bundesverbands des deutschen Versandhandels (BVH), der insbesondere für das Sortiment Bekleidung einen deutlichen Anstieg der im E-Commerce getätigten Umsätze aus gibt, wurde es für notwendig erachtet, auch den bisher verwendeten Ausgabesatz für Bekleidung (im stationären Einzelhandel) zu verringern.

Junker und Kruse:

*„Näher thematisiert oder begründet wird diese erhebliche Diskrepanz [des Pro-Kopf-Ausgabesatzes bei Bekleidung] nicht; sie ist daher grundsätzlich nicht unkritisch zu sehen (vgl. Kapitel 2.3). Viel gravierender wiegt jedoch, dass DLP das verringerte Marktpotenzial einseitig ausschließlich dazu heranzieht, die trotz des Kleinflächenkonzeptes unterlassene Anhebung der zukünftigen Flächenproduktivitäten zu begründen. Die Höhe der im Status-Quo für den HUMA Einkaufspark angesetzten Flächenproduktivitäten und Umsätze bleibt jedoch unverändert und unhinterfragt. Dies ist nicht plausibel. Deutlich wird dies auch anhand der Annahmen von DLP zu den derzeit erzielbaren Marktanteilen des HUMA Einkaufsparks, die von DLP 2013 u. a. in der Branche Bekleidung in allen Zonen so erhöht wurden, dass trotz deutlich geringerem Marktpotenzial (- 25 %) exakt das gleiche Bestandsumsatzvolumen wie in der Vorgängeruntersuchung resultiert. Dieses Vorgehen weckt nicht nur den Eindruck einer gewissen Beliebigkeit bei Durchführung der Marktanteilsbetrachtung als wesentlicher Grundlage der Untersuchung. Es führt insbesondere dazu, dass der Umsatzzuwachs infolge der Umstrukturierung zu gering abgebildet wird, da das vermeintlich erheblich verringerte Marktpotenzial nur im Rahmen der Prognose als mindernder Faktor berücksichtigt wird, nicht jedoch im Status Quo.“*

Dr. Lademann & Partner:

Die zur Verfügung stehende Kaufkraft hat und wird sich richtigerweise durch die Verkleinerung des Einzugsgebiets sowie den geringeren Pro-Kopf-Ausgabesatz bei Bekleidung deutlich verringern.

Bei gleich bleibenden Marktanteilen würde sich damit auch der Prognoseumsatz gleichermaßen verringern.



Mit der Erweiterung und Umstrukturierung des HUMA Einkaufsparks wurden allerdings im Verhältnis zur vorherigen Planung Veränderungen bei Konzept und Flächenlayout vorgenommen. Diese haben u.a. kleinflächigere Ladeneinheiten zur Folge, die in der Summe tendenziell höhere Umsätze je qm Verkaufsfläche erzielen. Daher wurde eine Anhebung der erwartbaren Marktanteile für das Prognosejahr vorgenommen. Aufgrund der geringen zur Verfügung stehenden Kaufkraft bleibt der prognostizierte Umsatz jedoch in diesem Falle unverändert bei – unter Ausnutzung der sortimentspezifischen Obergrenze von 17.200 qm – 53,3 Mio. € (brutto).

Der Ist-Umsatz des Objekts entspricht den unter den gegebenen Bedingungen erzielbaren Umsätzen innerhalb der genehmigten Verkaufsflächen. Hierbei muss darauf hingewiesen werden, dass im Zuge der sukzessiven Entmietung - bzw. den Mieterwechseln durch bevorstehenden Umbau - in den kommenden Jahren zunächst weitere Umsatzrückgänge zu erwarten sein werden. Diese Umsätze werden bzw. wurden durch Bestandseinzelhändler in der Region oder den Onlinehandel absorbiert.



## 2.2 Angebotsanalyse

### Junker und Kruse:

*„Generell kritisch zu sehen ist, dass außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche überhaupt keine Erhebungen des Angebotsbestandes erfolgten, allerdings im Rahmen der Umsatzumverteilungsberechnung erhebliche Abschläge für Umsatzumverteilungen an diesen Standorten vorgenommen wurden. Aufgrund der Intransparenz dieses Bearbeitungsschrittes kann nicht überprüft werden, ob die teilweise erhebliche Höhe dieser Abschläge für nicht-zentrale Standorte, durch die die Umsatzumverteilungen in den Zentren reduziert werden, plausibel ist (vgl. Kapitel 2.6). Im periodischen Bedarfsbereich werden von DLP (2013, S. 117) zwar kumulierte Angaben zum Verkaufsflächen- und Umsatzbestand aller sonstigen Standorte in den Zonen 1 und 2 gegeben. Diese Angaben beruhen jedoch nicht auf gutachterlichen Primärerhebungen, sondern auf Angaben eines Datenportals u. a. für Handelsdaten (OnGeo/TradeDimensions). Nähere Angaben zur Ermittlungsart oder -zeitpunkt werden nicht gemacht, weshalb die Belastbarkeit dieser aggregierten Daten durchaus kritisch gesehen werden muss. In den übrigen Branchen fehlen jegliche Angaben zu den außerhalb der Zentren angesetzten Verkaufsflächen und Umsätzen.“*

### Dr. Lademann & Partner:

Zur Bestimmung der vorhabenrelevanten Wettbewerbs- und Angebotssituation wurde durch Dr. Lademann & Partner im Oktober 2012 eine Einzelhandelserhebung aller vorhabenrelevanten, zentrenrelevanten Sortimente in den höherrangigen zentralen Versorgungsbereichen im prospektiven Einzugsgebiet des Umstrukturierungs- und Erweiterungsvorhabens durch eigene Mitarbeiter durchgeführt. Bei dieser umfangreichen Erhebung wurde über alle Sortimente ein Flächenvolumen von rd. 270.000 qm Verkaufsfläche physisch begangen und bewertet.

Dieses Vorgehen, sich bei der Erhebung auf die schützenswerten zentralen Versorgungsbereiche zu beschränken, ist übliche gutachterliche Praxis.

Gerade bei Einzelhandelsvorhaben mit einem sehr großen Einzugsgebiet, wie bei Shopping Centern und Factory Outlet Centern, können aufgrund des sehr hohen Erhebungsaufwands keine vollständigen Erhebungen stattfinden. Dieses käme den Bestandserhebungen von weit mehr als einem Dutzend Einzelhandelskonzepten gleich, welches nicht mehr verhältnismäßig wäre.



Darüber hinaus wurden – zur Ermittlung der Auswirkungen auf die Nahversorgung - nahversorgungsrelevante Betriebe in sämtlichen Nahversorgungszentren im für den periodischen Bedarf relevanten Einzugsgebiet erhoben.

Bei den Streulagen wurde auf aktuelle Daten der Firma Trade Dimensions zurückgegriffen. Diese Daten sind, wie jahrelange Arbeiten damit gezeigt haben, im Lebensmitteleinzelhandel als vollständig und verlässlich zu bewerten. Die Ladeneinheiten wurden im Zuge der Begehungen zudem begutachtet, um z.B. Abschätzungen zur Wettbewerbsstärke geben zu können. Darüber hinaus wurden vorliegende Gutachten zu kommunalen Einzelhandelskonzepten und zu Planvorhaben in der Region ausgewertet.

Abschließend ist zu bemerken, dass potenzielle Auswirkungen auf kleinteilige Einzelhandelsbetriebe in Solitärlagen nicht betriebsscharf prognostiziert werden können. Es ist somit gutachterliche Praxis, die Umsatzverlagerungseffekte nur nach Standortbereichen differenziert darzulegen.

Das heißt, sämtliche Bestandsstandorte, die im Hinblick auf die Ermittlung von Auswirkungen nach § 11 Abs. 3 BauNVO notwendig sind, wurden erhoben und bei der Begehung auf ihre städtebauliche Stabilität hin untersucht.

Junker und Kruse:

*„Es fällt jedoch auf, dass nach wie vor in einigen Branchen eine unplausible Relation zwischen den Flächenproduktivitäten des Bestandes und denen des Vorhabens besteht. Bereits herausgestellt (vgl. Kapitel 2.1) wurde dies für die Branchen Uhren / Schmuck, Lederwaren / Geschenkartikel, Parfümeriewaren sowie Sonstige zentrenrelevante Sortimente. Hier überschreiten die Flächenproduktivitäten des Bestandes die des Vorhabens nicht nur in Siegburg, sondern in fast allen untersuchten Städten. Im Vergleich mit dem Gutachten aus dem Jahr 2011 fällt zudem auf, dass die Flächenproduktivitäten des Bestandes hier erheblich angehoben wurden; so u. a. in Siegburg in der Branche Uhren / Schmuck, Lederwaren / Geschenkartikel, Parfümeriewaren auf mehr als das Doppelte des ursprünglichen Wertes [...]“*

Dr. Lademann & Partner:

In der Stellungnahme von Junker und Kruse wurde eine tabellarische Gegenüberstellung der Flächenproduktivitäten zwischen Vorhaben und – exemplarisch – der Siegburger Innenstadt vorgenommen. Dabei wurde kritisiert, dass der Bestands-einzelhandel im Verhältnis zum Vorhaben zu stark eingeschätzt wurde, mit der Folge von einer Unterbewertung der Auswirkungen.



Eine Durchsicht der Tabelle zeigte, dass hier fälschlicherweise nicht die gleichen Bezugsgrößen gegenübergestellt wurden. Und zwar ist in der ersten Spalte nicht die Flächenproduktivität des HUMA Einkaufspark im Jahr 2013 dargestellt, sondern jene nach der Realisierung des Refurbishments im Jahr 2017. Gegenübergestellt wurde diese mit den für die Siegburger Innenstadt im Jahr 2013 festgestellten Flächenproduktivitäten. Dieses ist gleichwohl nicht der richtige Bezugspunkt. Entscheidend ist, welche Flächenproduktivität die Siegburger Innenstadt nach der Realisierung der HUMA Erweiterung sowie der übrigen Planvorhaben im Einzugsgebiet im Jahr 2017 in den jeweiligen Branchen generiert. Denn einerseits sind die erwartbaren zukünftigen Flächenproduktivitäten im HUMA von dem dann vorhandenen Wettbewerb abhängig, andererseits sind auch die übrigen Angebotsstandorte vor dem Hintergrund der vorhandenen Wettbewerbssituation zu bewerten.

Darüber hinaus ist in Bezug auf Siegburg auf folgenden Sachverhalt erneut hinzuweisen:

Bei der Neuerhebung des Bestands und damit dem Rückgriff auf eigene aktuelle Daten für die Innenstadt von Siegburg haben sich auch Veränderungen der sortimentspezifischen Verkaufsflächen ergeben.

In der Gutachtenversion aus dem Jahr 2011 war auf Daten der BBE Handelsberatung aus dem kommunalen Einzelhandelskonzepts der Stadt Siegburg zurückgegriffen worden. Bei der erneut durchgeführten Erhebung aller Untersuchungsstandorte durch Dr. Lademann & Partner wurden die damaligen Bestandsdaten der BBE als deutlich zu gering identifiziert. Es wurden daher aufgrund der Aktualität und höheren Erhebungsgenauigkeit die eigens erhobenen Daten für die Stadt Siegburg verwendet.

Der Vergleich der Flächenproduktivitäten zeigt allerdings, dass – bis auf das Sortiment Uhren/Schmuck etc. – für das HUMA Vorhaben sehr wohl höhere Flächenproduktivitäten als für die Siegburger Innenstadt angesetzt wurden.



<b>Vergleich der Flächenproduktivitäten HUMA Vorhaben vs. Innenstadt Siegburg</b>			
<b>Sortimentsgruppen</b>	<b>HUMA Vorhaben nach Erweiterung 2017</b>	<b>Innenstadt Siegburg 2013 (vor HUMA Erweiterung)</b>	<b>Innenstadt Siegburg 2017 (nach Realisierung Planvorhaben und HUMA Erweiterung)</b>
Bekleidung	3.100	3.100	2.900
Schuhe	3.300	3.400	3.200
Elektro	7.100	5.900	5.150
Sportartikel	3.300	3.000	2.800
Bücher/Zeitschriften, Schreibwaren, Spielwaren	4.500	4.200	3.100
Uhren/Schmuck, Lederw./Geschenkart., Parfümeriew.	6.800	9.700	8.800
Sonstige zentrenrelevante Sortimente	2.000	2.400	2.300

Quelle: Darstellung auf Basis der im Verträglichkeitsgutachten enthaltenen Auswertungen.

Innerhalb der Sortimentsgruppe Uhren/Schmuck, Lederwaren/Geschenkartikel, Parfümeriewaren ergab sich in der Innenstadt von Siegburg ein höheres Flächengewicht der Sortimente Uhren/Schmuck und Parfümeriewaren, die im Gegensatz zu Lederwaren/Geschenkartikeln naturgemäß über deutlich höhere Flächenleistungen verfügen. Eine Veränderung der Flächenstruktur hat damit zwangsläufig auch eine Veränderung der Umsätze der Sortimentsgruppe zur Folge. Ähnlich verhält es sich im Bereich der sonstigen zentrenrelevanten Sortimente (siehe auch Kap. 2.1).

Bei der Erhebung wurden erwähnenswerten sämtlichen Flächenproduktivitäten erneut kritisch überprüft, so dass eine Überbewertung der Umsätze bei Bestandsflächen deutlich verneint werden kann.



## 2.3 Nachfrageanalyse

### Junker und Kruse:

*„In diesen Zusammenhang ist auch zu stellen, dass das aktuelle Gutachten keine Analysen der Einzelhandels- und Zentrenstrukturen der Stadt Sankt Augustin selbst enthält (Ausnahme: HUMA Einkaufspark). In den vorherigen Gutachten (DLP 2011, S. 22ff.) fanden sich noch Kennwerte und Analysen zur gesamtstädtischen Struktur sowie zu den einzelnen zentralen Versorgungsbereichen der Stadt. Auf diese wird in der aktuellen Fassung ohne nähere Begründung verzichtet. Dies ist auch insofern relevant, als dass DLP (2013, u. a. S. 81, 137, 138) im Gutachten an verschiedenen Stellen die Notwendigkeit der Vorhabenrealisierung mit der „stark gesunken[n] Einzelhandelszentralität“ der Stadt Sankt Augustin oder der „deutlich unterdurchschnittliche[n] Einzelhandelszentralität der Innenstadtleitsortimente Schuhe und Bekleidung“ begründet. Diese Aussagen bleiben im Gutachten jedoch gänzlich unbelegt, da die aktuellen gesamtstädtischen Kennwerte, wie z. B. die Zentralität der Stadt Sankt Augustin, nicht transparent gemacht werden.“*

### Dr. Lademann & Partner:

Über die (sortimentsspezifische) Einzelhandelszentralität ist der Saldo der Kaufkraftzu- oder abflüsse (einer Kommune bzw. einer anderen räumlichen Einheit) ablesbar. Er ist immer im Kontext mit der Größe der eigenen Stadt sowie dem Umland zu bewerten.

Im Einzelhandelskonzept der Stadt Sankt Augustin (Erhebungsdatum Herbst 2007, BBE) wurden auch die sortimentsspezifischen Einzelhandelszentralitäten (bzw. die Kaufkraftsaldi) dargestellt. Für den Bereich Bekleidung/Wäsche wurde damals nur eine Umsatz-Kaufkraft-Relation von 66 % ausgewiesen.

Auch in den folgenden Jahren hat die Stadt Sankt Augustin über den sukzessiven Attraktivitätsverlust des HUMA Einkaufsparks - und damit der Innenstadt - spürbar weitere Kaufkraft in den zentrenrelevanten Sortimenten verloren.

Aufgrund der mittlerweile vergangenen Zeitspanne von über 5 Jahren seit der Vollerhebung des Sankt Augustiner Einzelhandelsbestands im Rahmen des Einzelhandelskonzepts wurde - aufgrund der damit nicht mehr gegebenen Aktualität - dieser Wert nicht mehr zitiert. Dass gleichwohl auch heute noch maßgebliche Kaufkraftabflüsse aus der Stadt Sankt Augustin stattfinden, ist unumstritten.



Das zeigt auch die Veränderung der Einzelhandelszentralität, die regelmäßig von der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK Nürnberg) veröffentlicht wird. Nach den Daten der GfK sank die Einzelhandelszentralität sukzessive von 117,3 im Jahr 2003 auf 103,2 im Jahr 2009 und schlussendlich nur noch 95,4 im Jahr 2013. Noch deutlich stärker ist dabei der Rückgang in den zentrenrelevanten Sortimenten zu bewerten, da bei den nahversorgungsrelevanten Betrieben keine Flächenrückgänge zu beobachten waren.

Dieser Kaufkraftabfluss sowie die städtebaulich und funktionalen Missstände im Sankt Augustiner Stadtzentrum stellen für die Stadt einen wesentlichen Grund dar, das Projekt ‚Urbane Mitte Sankt Augustin‘ – mit der Umstrukturierung und Erweiterung des HUMA Einkaufsparks als wesentlichem Baustein – stadtentwicklungspolitisch zu forcieren.

Auf die Bewertung der städtebaulichen Verträglichkeit innerhalb des verfassten Einzelhandelsverträglichkeitsgutachtens hat diese – als inhaltliche Ergänzung zu bewertende Aussage zur Einzelhandelszentralität - gleichwohl bekanntermaßen keinen direkten Einfluss.

#### Junker und Kruse:

*„Mit Blick auf die von DLP (2013, S. 21ff.) im Umland der Stadt Sankt Augustin aktuell ermittelten Verkaufsflächen fällt auf, dass diese teilweise erhebliche Diskrepanzen zu den Erstuntersuchungen aufweisen. Diese werden von DLP (2013, S. 22) nur allgemein mit Bestandsveränderungen seit der Erhebung 2008 begründet, was jedoch nach Auffassung von Junker und Kruse nicht durchgängig plausibel ist. Dies betrifft in der Innenstadt Siegburg insbesondere die drei Sammelbranchen Branchen Bücher/ Zeitschriften, Schreibwaren, Spielwaren, Uhren / Schmuck, Lederwaren / Geschenkartikel, Parfümeriewaren und Sonstige zentrenrelevante Sortimente. [...]“*

#### Dr. Lademann & Partner:

Wie bereits in den Vorbemerkungen erwähnt, ist lediglich das im März 2013 verfasste Gutachten Grundlage der vorliegenden Planung. Mit der Neuerhebung ergaben sich auch Veränderungen, die seit der Erhebung im Jahr 2008 eingetreten waren.

In der Stadt Siegburg war damals auf den aktuellen, im Rahmen des Einzelhandelskonzepts von Siegburg erhobenen Einzelhandelsbestand von der BBE zurückgegriffen worden. Diese Vorgehensweise wurde gewählt, da die eigens erhobenen Bestandsdaten deutlich höher ausgefallen waren. Im Sinne einer Worst-Case Betrachtung sollte auf diese Weise einer Überwertung des Einzelhandelsbestands



und damit der funktionalen Stärke der Siegburger Innenstadt entgegengewirkt werden. Da sich bei der erneuten, aktualisierenden Erhebung jedoch die eigenen Daten deutlich plausibler darstellten, wurde auch auf diese neuen, eigenen Daten abgestellt.

Junker und Kruse:

*„Generell nicht unkritisch zu sehen ist zudem das Vorgehen von DLP (2013, S. 72f.), auf der Angebotsseite zahlreiche zum Untersuchungszeitpunkt noch nicht realisierte Vorhaben in die Berechnungen einzustellen. Dies führt zu einer tendenziellen Minderung der abgebildeten Auswirkungen, da durch die - fiktive - Erhöhung des Bestandsvolumens die prozentualen Umsatzumverteilungen reduziert werden. Dieses Vorgehen, Planungen künftiger Ansiedlungen bereits als Bestand zu behandeln, ist auch insofern als verzerrend zu bewerten, da umgekehrt im gleichen Zeitraum auch Betriebsaufgaben / -Insolvenzen eintreten werden, die sich jedoch - mit einzelnen Ausnahmen - nicht vorhersagen lassen. Die Vorgehensweise von DLP wurde bereits in der Vergangenheit von Junker und Kruse kritisiert. Mit Blick auf die aktuelle Gutachtenversion muss diese Kritik jedoch verschärft werden, denn während von DLP 2011 (S. 53) nur 1.800 qm geplante Bekleidungsverkaufsfläche in Troisdorf eingestellt wurde, zählt der Gutachter aktuell (2013, S. 72f.) Vorhaben mit einer Gesamtverkaufsfläche von über 40.000 qm auf, die „rechnerisch [...]berücksichtigt“ wurden. Dabei bleibt der Bearbeitungsschritt in hohem Maße intransparent, da vom Gutachten keine Angaben dazu gemacht werden, welche branchenspezifischen Verkaufsflächen und vor allem Umsätze für die einzelnen Vorhaben konkret angesetzt wurden.“*

Dr. Lademann & Partner:

Das Büro Dr. Lademann & Partner arbeitet bei der Erstellung von Verträglichkeitsgutachten generell mit dynamischen Prognosen (Gegenteil: statische Prognosen). In dynamischen Prognosen werden folgende, erkennbare Entwicklungen berücksichtigt:

- Planungsrechtlich gesicherte Einzelhandelsvorhaben (Bestandszuwachs),
- Einzelhandelsabgänge durch verlautbarte Geschäftsschließungen (Bestandsabnahme),
- Wachstumseffekte durch Bevölkerungszunahmen (Kaufkraftzuwachs),
- Verschärfungseffekte zulasten des Bestandseinzelhandel durch Bevölkerungsrückgänge (Kaufkraftabnahme).



Es ist richtig, dass Planvorhaben als zukünftiger Bestand in die Berechnungen eingestellt wurden. Von diesen Planvorhaben mit einer gesamten Verkaufsfläche von rd. 40.000 qm waren insgesamt rd. 28.000 qm vorhaben- und zentrenrelevanter Einzelhandel. Dieser zukünftige Bestand, der in die Huff-Modelle eingestellt wurde, hat allerdings im Modell nicht nur die Erhöhung des Bestandseinzelhandels sondern gleichsam auch eine Erhöhung der zukünftigen Nachfragebindung zur Folge. Das heißt: Die in Zukunft zur Verfügung stehende Kaufkraft verringert sich mit der Berücksichtigung der Planvorhaben.

Gleichzeitig wurden neben den Planvorhaben auch verlautbarte Geschäftsschließungen (wie 1.850 qm Verkaufsfläche der Buchhandlung Bouvier in der Bonner Innenstadt) bei der Prognose der Kaufkraftströme zum Zeitpunkt des Markteintritts des erweiterten HUMA Einkaufsparks berücksichtigt.

Die Region Köln/Bonn zählt wie bspw. die Metropolregionen Hamburg oder München zu den wachsenden Gebieten in Deutschland. Für die meisten Regionen Deutschlands werden jedoch Bevölkerungsrückgänge prognostiziert. Dr. Lademann & Partner berücksichtigt in diesen Fällen die Verschärfungseffekte, die sich aus dem Rückgang der Kaufkraft sowie den daraus für den Bestandseinzelhandel resultierenden Umsatzrückgängen ergeben.

Die dynamische Prognose, d.h. sämtliche absehbare Entwicklungen zu berücksichtigen, wird in allen Verträglichkeitsgutachten des Büros Dr. Lademann & Partner angewandt. Das Vorgehen ist damit in sich konsistent und bezieht im Gegensatz zu statischen Prognosen zukünftige Marktgegebenheiten besser ein. Verlässliche Prognosen können im Rahmen eines Verträglichkeitsgutachtens nur dann getroffen werden, wenn die Entwicklungsdynamik auf der Angebots- und Nachfrageseite bis zum Prognosezeitpunkt so umfänglich wie möglich eingestellt wird.

Junker und Kruse:

*„Besonders hohe Diskrepanzen ergeben sich im Hinblick auf die angenommene, einzelhandelsrelevante Pro-Kopf-Kaufkraft. [...] Die Größenordnung der sich aus den DLP-Zahlen ergebenden Diskrepanzen lässt sich z. B. anhand der Stadt Sankt Augustin veranschaulichen, für die DLP 2013 mit 570 Euro pro Kopf ein gegenüber der Untersuchung aus dem Jahr 2011 (660 Euro pro Kopf) um 14 % verringertes Pro-Kopf-Kaufkraftvolumen [bei Bekleidung] zugrunde legt. [...]“*

Dr. Lademann & Partner:

In den vergangenen Jahren haben sich z.T. signifikante Veränderungen in der Handelslandschaft ergeben. Insbesondere im Sortiment Bekleidung fließt ein



wachsender Anteil der Nachfrage in den Onlinehandel (siehe Bundesverband des deutschen Versandhandels). Im Jahr 2012 betrug der Anteil des Onlinehandels bei Bekleidung bereits 28 % (+ 11% zum Vorjahr). Insgesamt lag der Online-Anteil gemessen am gesamten Einzelhandelsumsatz im Jahr 2012 bei 9,2 %.

Bei weitestgehend stagnierenden Konsumausgaben im Einzelhandel sinkt damit bezogen auf den stationären Handel die verfügbare Kaufkraft der Bevölkerung. Dieser Entwicklung wurde nun durch die Verwendung eines geringeren (kaufkraftungewichteten) Pro-Kopf-Ausgabesatzes für Bekleidung (2011: 609 €, 2013: 525 €) Rechnung getragen. Das heißt, die Richtigkeit und Aktualität der Daten war hier wichtiger als die direkte Vergleichbarkeit mit der vorherigen Gutachtenversion.

Junker und Kruse:

*„[...] Aus Sicht des Büros Junker und Kruse ist die Prognose der einzelhandelsrelevanten Kennwerte [wie Bevölkerungsentwicklung und Einzelhandelsbestand] durch DLP nicht belastbar und führt im Ergebnis zu einer Überhöhung der zukünftig zur Verfügung stehenden, einzelhandelsrelevanten Kaufkraft [...].“*

Dr. Lademann & Partner:

Durch die Verringerung des Einzugsgebiets sowie des – für den stationären Handel relevanten Ausgabesatzes – hat sich auch das Nachfragepotenzial im Vergleich zur Vorgängerversion massiv um 600 Mio. € verringert (davon 187 Mio. € Bekleidung). In der Gutachtenversion aus dem Jahr 2011, welche noch das Prognosejahr 2015 zum Inhalt hatte, betrug das Nachfragepotenzial über alle Sortimente insgesamt 4,8 Mrd. €. In der aktuell gültigen Version aus März 2013 beträgt das Nachfragepotenzial für das Prognosejahr 2017 nur noch 4,2 Mrd. €.

Das Nachfragepotenzial, welches sich aus Einwohnerzahl, Ausgabesatz und der GfK-Kaufkraftkennziffer zusammensetzt, wurde folglich nicht überschätzt.

## 2.4 Einzugsbereich des Ansiedlungsvorhabens

Junker und Kruse:

*„Die von DLP (2013, S. 82ff.) vorgenommene Abgrenzung des Einzugsgebietes fällt gegenüber den vorherigen Gutachtenversionen kleiner aus, was der Gutachter auch transparent macht. Er begründet dies mit der verkleinerten Dimensionierung des Vorhabens sowie mit Konkurrenzvorhaben wie einem kürzlich eröffneten Einkaufszentrum in Koblenz. Diese Begründung ist nach Einschätzung von Junker und Kruse*



*nur teilweise nachvollziehbar. Denn die Behauptung, dass die Ausdehnung des Einzugsgebietes aufgrund des vergleichsweise geringeren Verkaufsflächenzuwachses reduziert worden sei, steht in Widerspruch zu der in allen Gutachtenversionen getroffenen Annahme von DLP, dass das derzeitige Einzugsgebiet des HUMA Einkaufsparks und das Einzugsgebiet nach der Umstrukturierung und Erweiterung sich in ihrer Gesamtausdehnung überhaupt nicht unterscheiden, sondern lediglich die Marktdurchdringung in diesem Gebiet gesteigert würde (vgl. u. a. DLP 2011, S. 59 und DLP 2013, S. 83). [...]"*

Dr. Lademann & Partner:

Die Abgrenzung des Einzugsgebiets wurde – wie im Gutachten dargelegt - anhand der IST-Situation im Frühjahr 2013 vorgenommen. Im Vergleich zum Jahr 2011 hat sich die Ausstrahlung des HUMA – im Wesentlichen begrenzt durch weitere Einzelhandelsobjekte wie das Einkaufszentrum in Koblenz - verringert. Diese aktuelle Ausdehnung des Einzugsgebiets kann sich auch mit der Attraktivierung und Erweiterung des HUMA Einkaufspark nicht vergrößern, sondern wird lediglich zu einer Erhöhung der Marktdurchdringung führen. Die erwähnte Verringerung der Gesamtverkaufsfläche von rd. 46.300 qm auf maximal 39.000 qm einzelhandelsrelevanter Verkaufsfläche hat dabei nur einen untergeordneten Einfluss auf die Ausdehnung des Einzugsgebiets. Vielmehr ist die neue Wettbewerbssituation entscheidend gewesen.

Dabei ist nochmal zu betonen, dass die – vor dem Hintergrund der bereits erfolgten und noch anstehenden Veränderungen im Bestand - Verringerung des Einzugsgebiets der Worst-Case-Betrachtung Rechnung trägt.

Junker und Kruse:

*„Folgt man dennoch der Argumentation von DLP und geht davon aus, dass innerhalb der letzten zwei Jahre eine deutliche Reduzierung des Einzugsgebietes des HUMA Einkaufsparks stattgefunden hat, stellt sich erneut die Frage, warum für den HUMA Einkaufspark in der aktuellen Untersuchung gegenüber dem letzten Gutachten unveränderte Flächenproduktivitäten und Umsätze angenommen wurden. Dieser Aspekt wurde bereits in Kapitel 2.1 thematisiert. Denn im Resultat bedingt die Reduzierung des Einzugsgebietes des HUMA Einkaufsparks eine Unterschätzung der Umsatzsteigerung durch die Erweiterung und Umstrukturierung, da Auswirkungen des reduzierten Nachfragepotenzials auf die erzielbaren Umsätze nur mit Blick auf die zukünftige Situation, nicht jedoch auf den Status-Quo bei DLP Berücksichtigung finden.“*



Dr. Lademann & Partner:

Im Zuge der Gutachtenerstellung wurden sämtliche relevante Annahmen und Kriterien erneut kritisch überprüft.

Wie bereits vorhergehend erwähnt, ergab sich dabei aufgrund neuer Wettbewerbsplanungen auch eine Verringerung des Einzugsgebiets. Ebenfalls neuerlich überprüft wurden die erzielbaren Marktanteile, die sich als zu gering erwiesen haben und daher nach oben angepasst werden mussten.

Im Resultat ergibt sich in der gültigen Gutachtenfassung für den aktuellen HUMA Einkaufspark (2012) ein gleich bleibender Brutto-Jahresumsatz von rd. 112 Mio. €.



## 2.5 Annahmen zur Kunden-/Umsatzherkunft

### Junker und Kruse:

*„Auch stellt es sich nicht plausibel dar, dass für Zone 4 in der aktuellen Untersuchung mit einer Verdreifachung die mit Abstand höchste Zunahme des Marktanteils gegenüber der Untersuchung aus 2011 angenommen wird. Damit wird unterstellt, dass sich die Umsatzherkunft des HUMA Einkaufsparks im Vergleich zur Vorgängeruntersuchung in Richtung weiter entfernter Zonen verschiebt. Dies steht in Widerspruch zu der Aussage von DLP, dass durch die verkleinerte Vorhabendimensionierung auch die räumliche Ausstrahlung des Vorhabens geringer ausfallen würde.“*

### Dr. Lademann & Partner:

Die Abgrenzung des Einzugsgebiets in diesem stark verdichteten Raum folgt nicht dem Modell von konzentrischen Kreisen. Vielmehr ist bei sorgfältiger Betrachtung des Einzugsgebiets zu erkennen, dass die Zone 4 mit Bonn als Einwohnerschwerpunkt relativ dicht an dem Vorhabenstandort in Sankt Augustin gelegen ist (< 10 km). Gleichwohl rd. 40 % der Einwohner des Einzugsgebiets aus diesem Raum kommen, werden nur rd. 10 % des Vorhabenumsatzes mit dort wohnhaften Kunden gemacht. Zwischen der Vorgänger- und der gültigen Gutachtenversion haben sich nur marginale Unterschiede bei der Umsatzherkunft ergeben. Allerdings sind bekanntermaßen Veränderungen, die von einem geringen Niveau ausgehen prozentual hoch, ohne dass sich die absolute Höhe signifikant verändert. Letzteres ist auch bei der Erhöhung des Marktanteils in Zone 4 beim Sortiment Bekleidung von 2 % auf 3 % der Fall. Darüber hinaus ist zu bemerken, dass eine Verringerung der Einwohnerzahlen im Einzugsgebiet als auch eine Verringerung des Pro-Kopf-Ausgabensatzes (hier Bekleidung) einen direkten Vergleich zwischen vormaligen Gutachtenversionen verbietet.

### Junker und Kruse:

*„Schließlich ist bei der Betrachtung der Veränderung der Marktanteile auch der in Zone 2 (u. a. Siegburg, Troisdorf) zu beobachtende „Einbruch“ nicht plausibel. Demnach wäre in Zone 2 eine deutlich geringere Erhöhung der Marktanteile als in allen anderen (näher und weiter entfernt gelegenen) Zonen erzielbar. Die sehr nivellierten Annahmen zu den erzielbaren Marktanteilen in der aktuellen Untersuchung führen nach Auffassung von Junker und Kruse dazu, dass die Auswirkungen im Nahbereich des Vorhabens (Zone 2) im Folgenden unterschätzt werden (vgl. Kapitel 2.6).*



Fast die Hälfte des Vorhabenumsatzes wird mit Kunden aus der Zone 2 generiert. Inklusive der Wohnbevölkerung von Sankt Augustin werden 67 % des Vorhabenumsatzes somit mit Einwohnern aus dem Nahbereich (Zone 1 und 2) des Vorhabens erwirtschaftet, welches einen sehr hohen Wert für ein Shopping-Center darstellt. Eine Unterbewertung oder gar Nivellierung kann daher eindeutig verneint werden.

## 2.6 Ermittlung und Darstellung der Auswirkungen des Vorhabens im aperiodischen Bedarfsbereich

### Junker und Kruse:

*„Sehr kritisch ist das nach wie vor verfolgte Vorgehen von DLP (2013, S. 73f) zu bewerten, nicht nur die Bestandsstrukturen in das Umverteilungsmodell einzustellen, sondern sowohl nachfrageseitige (einzelhandelsrelevante Kaufkraft) als auch angebotsseitige (Verkaufsflächen und Umsätze) Kennwerte in die Zukunft zu prognostizieren. Wie bereits ausgeführt wurde, ist dieser Bearbeitungsschritt mit großen Unsicherheiten behaftet und v. a. mit Blick auf die Angebotsseite seitens des Gutachters sehr intransparent gehalten.“*

### Dr. Lademann & Partner:

Siehe Beantwortung in Kap. 2.3, Kennzeichen der dynamischen Prognose.

### Junker und Kruse:

*„Zudem entspricht das Vorgehen des Gutachtes bei diesem Bearbeitungsschritt in mehrfacher Hinsicht nicht dem Worst-Case-Ansatz: Zum einen führt die Einstellung von noch nicht realisierten Planvorhaben in den Zentren in die Berechnungen zu einer fiktiven Erhöhung des Bestandsumsatzes (vgl. Kapitel 2.2) und dadurch zu einer Reduzierung der prozentualen Umsatzumverteilungen. Darüber hinaus geht DLP (2013, S. 99ff.) auf Basis einer deutlich zu optimistischen Prognose der einzelhandelsrelevanten Kaufkraftpotenziale (vgl. Kapitel 2.3) davon aus, dass Teile des Vorhabenumsatzes durch eine „Erhöhung des Nachfragepotenzials (steigende Einwohnerzahlen)“ erzielt werden können und dementsprechend keine Auswirkungen auf den bestehenden Einzelhandel haben werden. Wechselwirkungen zwischen den einzelnen, auswirkungsmildernd eingestellten Faktoren, so z. B. die Abschöpfung etwaiger zusätzlicher Nachfragepotenziale durch die zahlreichen anderen Planvorhaben, werden hierbei nicht thematisiert.“*



Dr. Lademann & Partner:

In die Prognose wurden nur Vorhaben eingestellt, die im Prognosejahr 2017 bereits längere Zeit am Markt präsent sein werden. Beispielsweise wird der Media-Markt am Friedenplatz in Bonn spätestens im Frühjahr 2014 eröffnet werden und somit im Jahre 2017 seinen Markteintritt vollständig vollzogen haben. Würde dieser Standort in der Prognose außen vor gelassen, würden die Wettbewerbsverhältnisse zwischen der City Bonn und dem Huma Einkaufspark völlig falsch abbilden.

Die Einstellung noch nicht realisierter, aber bauplanungsrechtlicher gesicherter Vorhaben reduziert zudem nicht zwangsläufig die prozentualen Umsatzumverteilungen, da sich einerseits die Nachfragebindung im Raum erhöht und andererseits die Planvorhaben auch Umsatzrückgänge zu Lasten der bestehenden Händler induzieren. Dieses wird innerhalb des Huff-Modells für das Prognosejahr 2017 ebenfalls berücksichtigt.

Die Erhöhung des Nachfragepotenzials durch Bevölkerungsveränderungen hat nur einen relativ geringen Einfluss auf die Ergebnisse innerhalb des Huff-Modells. Entscheidender ist, dass das gesamte Nachfragepotenzial – z.B. durch ein zu großes Einzugsgebiet – nicht überbewertet wird. Dieses wurde im vorliegenden Verträglichkeitsgutachten beachtet.

Siehe darüber hinaus auch Beantwortung in Kap. 2.3, Kennzeichen der dynamischen Prognose.

Junker und Kruse:

*„ Auch Entwicklungstrends, die die zu erwartenden Auswirkungen des Vorhabens für den lokalen Einzelhandel negativ beeinflussen könnten (so z. B. die wachsenden Marktanteile des Online-Handels zu Lasten des stationären Einzelhandels), bleiben bei DLP ausgeblendet.“*

Dr. Lademann & Partner:

„Die steigenden Marktanteile des Online-Handels spiegeln sich in der Verringerung der [für den stationären Einzelhandel relevanten] Pro-Kopf-Ausgabesätze wider. Siehe Beantwortung in Kap. 2.3, Veränderung Pro-Kopf-Ausgabesatz Bekleidung.

Junker und Kruse:

*Die Herleitung dieser erheblichen Abschläge durch DLP ist als absolut unzureichend zu bewerten. Dies gilt sowohl mit Blick auf die vermeintliche Rückgewinnung von*



*bislang aus dem Einzugsgebiet abfließender Kaufkraft. Diese wäre in der dargestellten Größenordnung allenfalls plausibel, wenn derzeit ein defizitäres Angebot im Einzugsgebiet mit entsprechend hohen Kaufkraftabflüssen bestünde. Eine Thematisierung dieser Aspekte und Kennzahlen findet bei DLP (2013) jedoch überhaupt nicht statt.“*

Dr. Lademann & Partner:

Insbesondere bei spezialisierten Sortimenten und Produkten gibt es zumeist einen Kaufkraftabfluss in Richtung der gut ausgestatteten Oberzentren. Häufig werden nur in diesen Marken und Produkte angeboten, die auch in relativ gut ausgestatteten Mittelzentren nicht vorhanden sind.

Im Fall der vorliegenden Auswirkungsanalyse fließt aktuell ein nicht unerheblicher Teil in Richtung des in der Region dominierenden Einkaufsstandorts Köln, welches sich z.B. in der geringen Einzelhandelszentralität in Sankt Augustin widerspiegelt.

Im Sortiment Bekleidung können rd. 5 Mio. € der bisher nach Köln abfließenden Kaufkraft mit der Revitalisierung des HUMA Einkaufsparks in Sankt Augustin und damit im Einzugsgebiet gebunden werden (siehe Verträglichkeitsgutachten, Seite 101). Die Höhe der bisherigen Nachfrageströme (z.B. in Richtung Köln) konnte anhand der in den kommunalen Einzelhandelskonzepten mehrheitlich enthaltenen Haushaltsbefragungen abgeleitet werden.

Wie auf Seite 83 des Gutachtens dargestellt, fließt darüber hinaus insbesondere an den Rändern des Einzugsgebiets Nachfrage an Standorte außerhalb des Einzugsgebiets ab. Das Einzugsgebiet ist kein „geschlossener“ Raum ohne Interaktion mit Standorten außerhalb des theoretisch abgegrenzten Bereichs. Deutliche Abflüsse an Standorte außerhalb des Einzugsgebiets – auch in einer beim Sortiment Bekleidung relevanten Größenordnung von 25 % bzw. rd. 10 Mio. € – sind daher als vollständig realistische Größenordnung zu bewerten.

Junker und Kruse:

*„Auch die Annahme von Umsatzrückgewinnungen gegenüber dem Onlinehandel ist aus Sicht des Büros Junker und Kruse nicht belastbar und entspricht insbesondere nicht dem Worst-Case-Ansatz. So ist nach Einschätzung von Junker und Kruse nicht davon auszugehen, dass das Vorhaben eine relevante Trendumkehr im Sinne einer Kaufkraftrückgewinnung bewirken kann. Vielmehr werden dem Online-Handel auch zukünftig weitere Zuwachsraten prognostiziert (siehe oben), was von DLP bei der Prognose nicht berücksichtigt wurde.“*



Dr. Lademann & Partner:

Dr. Lademann & Partner hat neben Verträglichkeitsgutachten seit der Gründung im Jahr 1986 eine Vielzahl von kommunalen Einzelhandelskonzepten erarbeitet, in denen über Haushaltsbefragungen die Einkaufsgewohnheiten der Verbraucher abgefragt wurden. Darin enthalten sind neben den (sortimentsseitigen) Ausgabenanteilen nach Standorten auch jene Anteile abgefragt worden, die in Richtung des interaktiven Handels fließen. Die laufende Auswertung dieser zeigt, dass es generell einen deutlichen Zusammenhang zwischen dem quantitativen Verkaufsflächenangebot vor Ort und der Onlineaffinität gibt.

So zeigte sich, dass an Standorten mit geringem stationärem Einzelhandelsbestand ein deutlich höherer Anteil der Kunden Online einkauft und umgekehrt.

Daraus lässt sich der Schluss ziehen, dass auch mit der quantitativen und qualitativen Verbesserung des Angebots in Sankt Augustin die Affinität der Kunden für Onlinekäufe lokal sinkt.

Ein Beispiel dafür sind z.B. die Erfahrungen des Unternehmens Decathlon, welches sowohl stationär als auch online Sportartikel vertreibt. Im Umfeld der Städte, in denen neue stationäre Filialen eröffnet wurden, sank der Onlineumsatz für das Unternehmen gleichzeitig spürbar.

Selbst wenn man hilfsweise argumentieren würde, dass es lokal keine Möglichkeiten der Rückholung von Onlineumsätzen gäbe, würde sich keine Unverträglichkeit der geprüften Sortimentsobergrenzen ergeben. Denn: Bei der Ermittlung der noch verträglichen Umverteilungsquoten wurden Sicherheitsabschläge im Sinne einer Worst Case-Betrachtung eingestellt.

Nähme man hilfsweise an, dass im Sortiment Bekleidung der Umsatzanteil, der aus der Rückholung der Onlineumsätze angenommen wurde, zu Lasten der untersuchten Innenstädte/Stadtteilzentren gerechnet würde, ergäbe sich im Durchschnitt eine Erhöhung der Umverteilungsquoten zwischen 6,3 bis maximal 9,2 % und damit um maximal 1 %-Punkt über den für das Sortiment Bekleidung im Gutachten ermittelten Umverteilungsquoten.

Junker und Kruse:

*„Im Vergleich mit den früheren Versionen des Gutachtens fällt auf, dass die Höhe der von DLP vorgenommenen Abschläge stetig wächst - ohne dass hierfür plausible Gründe bestehen. Eine exemplarische Übersicht für die Branche Bekleidung veranschaulicht, wie deutlich die Umsatzumverteilungen hier von DLP reduziert wurden (Tabelle 5). Während ursprünglich noch 26 Mio. Euro bzw. 80 % des zusätzlichen*



*Umsatzes des HUMA Einkaufsparks von 32,4 Mio. Euro gegenüber dem Einzelhandelsbestand in den untersuchten zentralen Versorgungsbereichen im Untersuchungsraum umverteilt wurden, sind es aktuell nur noch 52 % von 40,3 Mio. Euro bzw. 21 Mio. Euro. Das bedeutet: Bei einer Erhöhung des am Standort HUMA zu erwartenden Umsatzzuwachses um ca. 25 % wurde die Umsatzumverteilung gegenüber dem Bestand in den Zentren durch DLP rechnerisch sogar reduziert.“*

Dr. Lademann & Partner:

Dieser Sachverhalt, dass sich bei einer Erhöhung des zusätzlichen Umsatzes im HUMA Einkaufspark die Umsatzumverteilung gegenüber den anderen Zentren verringert, erscheint auf den ersten Blick nicht plausibel.

Begründet liegt dieses gleichwohl nicht an anders gewählten Parametern sondern an externen Einflüssen. Bei der damaligen Betrachtung wurde in die Berechnung eingestellt, dass im Zentrum von Sankt Augustin theoretisch auf der sog. „MK1-Fläche“ Verkaufsfläche im Bereich Bekleidung von 4.400 qm entstehen könnte. Diese einberechnete Kumulation von zusätzlichen Verkaufsflächen führte im Huff-Modell zu einer deutlichen Stärkung der Sankt Augustiner Innenstadt (bzw. Erhöhung der Umsatzbasis) und zu einem zusätzlichen theoretischen Umsatzanstieg von 13,2 Mio. €. Das heißt, der im Prognosejahr in der Innenstadt von Sankt Augustin berücksichtigte Umsatz betrug zuzüglich der 32,2 Mio. € durch die HUMA-Erweiterung insgesamt 45,2 Mio. €. In den folgenden Berechnungen wurde diese Potenzialfläche nicht mehr berücksichtigt, da nun ein Aufstellungsbeschluss zur Änderung des Bebauungsplanes - mit der Zielsetzung dort u.a. nur kleinflächigen Einzelhandel zuzulassen – besteht.

Tatsächlich resultierte daher auch bereits im Jahr 2010 im Gutachten zur frühzeitigen Beteiligung der ersten Vorhabenkonzeption mit rd. 55 % ein ähnliches Verhältnis zwischen zusätzlichem Umsatz in Sankt Augustin und Umverteilung gegenüber den untersuchten Zentren im Einzugsgebiet. Die Ergebnisse der Wirkungsanalyse in den verschiedenen Gutachtenversionen sind damit in sich schlüssig und untereinander plausibel.

Junker und Kruse:

*„Das Vorgehen von DLP, die Umsatzumverteilungen gegenüber den zentralen Versorgungsbereichen durch intransparente, und von Untersuchung zu Untersuchung weiter erhöhte Abschläge zu reduzieren, ist als nicht belastbar zu bewerten und entspricht nicht dem geforderten Worst-Case-Ansatz.“*



Dr. Lademann & Partner:

Wiederholung: siehe Beantwortung in den Kapiteln 2.2 und 2.6.

Junker und Kruse:

*„Eine der Grundannahmen des gravitationsbasierten Rechenmodells besteht darin, dass die Betroffenheit eines Standortes negativ mit seiner Entfernung zum Vorhabenstandort korreliert, was auch an den Berechnungsergebnissen ablesbar sein sollte. Darüber hinaus ist zu beachten, dass die (umsatz-)stärksten Wettbewerbsstandorte in der Regel auch die höchsten monetären Umsatzverluste durch den Vorhabeneintritt zu verbuchen haben, während jedoch die relative Betroffenheit (= prozentuale Umsatzumverteilung) tendenziell eher bei einem (umsatz-)schwächeren Standort höher ausfällt. Diese Faktoren sollten in einem differenzierten Gravitationsmodell angemessen abgebildet werden. Im Rahmen der Bewertungen der früheren Versionen der Verträglichkeitsanalyse durch Junker und Kruse wurden diesbezüglich Defizite festgestellt. So stand z. B. die sehr hohe prozentuale Umsatzumverteilung in der Innenstadt Bonn in einer unplausiblen Relation zu den Werten kleinerer und näher entfernter Angebotsstandorte, für die marginal höhere oder sogar geringere Quoten ausgewiesen wurden.“*

Dr. Lademann & Partner:

In der vorliegenden Verträglichkeitsuntersuchung wurde im Sortiment Bekleidung für die Innenstadt Bonn eine Umsatzumverteilung von 5,6 % ermittelt. Für die dem Nahbereich zugeordneten Innenstädte waren Umverteilungen zwischen 6,4 % (Niederkassel) und 8,2 % (Königswinter-Oberpleis) und damit höhere Umverteilungen als bspw. für die Innenstadt Bonn berechnet worden.

Junker und Kruse:

*„Mit Blick auf die aktuellen Ergebnisse von DLP (2013, S. 99ff.) konnte diesbezüglich eine leichte Verbesserung erzielt werden. So liegen die prozentualen Umsatzumverteilungen der Bonner Innenstadt nunmehr in fast allen Fällen unter denen der näher entfernten Angebotsstandorte. Jedoch wirken die prozentualen Umsatzumverteilungen nach wie vor relativ nivelliert und unterscheiden sich zwischen den einzelnen Zentren nur um wenige Prozentpunkte. Analog zur vorherigen Gutachtenversion macht der für die Innenstadt Bonn ermittelte, monetäre Umsatzentzug in der Branche Bekleidung 63 % des insgesamt in dieser Branche gegenüber den Zentren (Bestand) im Untersuchungsraum umverteilten Umsatzes aus. Die jeweils hohen Anteile der Innenstadt Bonn wirken sich mindernd auf die Umsatzumverteilungen in den potenziell eigentlich stärker von den Vorhabenauswirkungen betroffenen Zentren in Zone 2 und 3 aus.“*



Dr. Lademann & Partner:

Die absoluten Umsatzumverteilungen werden richtigerweise in der Innenstadt von Bonn mit rd. 13 Mio. € im Sortiment Bekleidung (bzw. 60 % des insgesamt in dieser Branche gegenüber den Zentren im Untersuchungsraum umverteilten Umsatzes) mit Abstand am höchsten ausfallen. Aufgrund der Nähe der Innenstadt von Bonn (weniger als 10 km vom Zentrum Sankt Augustin bzw. dem HUMA entfernt) und dem dort vorhandenen hohen Angebot ist dieses auch sachgerecht und modellkonform. Gerade beim Einkauf zentrenrelevanter Sortimente - insbesondere Bekleidung – wird Sankt Augustin zukünftig neben Bonn<sup>1</sup> ein prägender Wettbewerbsstandort in der Region sein.

Insofern ist es plausibel, dass ein großer Teil des wirkungsrelevanten Umsatzes gegen die Bonner Innenstadt wirkt. Eine Nivellierung der Umverteilungsquoten fand damit nicht statt.

<sup>1</sup> Bonn hat für den Rhein-Sieg-Kreis eine besondere Bedeutung als Einkaufsstandorte inne. Eine Befragung von dem Büro Acocella unter rd. 1.150 Passanten in der Bonner Innenstadt im März 2006 hat ergeben, dass damals 22,5 % der Innenstadtbesucher aus dem Rhein-Sieg-Kreis stammten. Die City Bonn generiert aktuell einen projektrelevanten Umsatz von 452,3 Mio. €. Entfällt davon auf Kunden aus dem Rhein-Sieg-Kreis ein Anteil von 22,5 %, errechnet sich ein Umsatz mit Kunden aus dem Kreisgebiet von über 100 Mio. €. Dass sich Kunden aus dem rechtsrheinischen Rhein-Sieg-Kreis in spürbarem Maße von Bonn auf den neuen HUMA Einkaufspark umorientieren werden, ist vor diesem Hintergrund folgerichtig.



## 2.7 Ermittlung und Darstellung der Auswirkungen des Vorhabens im periodischen Bedarfsbereich

### Junker und Kruse:

*„In Abweichung zu den Vorgängerversionen erfolgt im aktuellen Gutachten (DLP 2013, S. 116ff.) eine Ermittlung und Darstellung der Umsatzumverteilungen innerhalb und außerhalb der Stadt Sankt Augustin (Zonen 1 und 225). Diese beschränkt sich jedoch auf zentrale Versorgungsbereiche. Sonstige Nahversorgungsstandorte bleiben im Rahmen des Ausweises der Umsatzumverteilungen (DLP 2013, S. 120) ausgeblendet. An diesen Standorten fanden seitens DLP auch keine eigenen Erhebungen statt (vgl. Kapitel 2.2), sondern es wurde lediglich auf ein Datenportal u. a. für Handelsdaten zurückgegriffen, was die Frage nach der Belastbarkeit der Daten aufwirft.“*

### Dr. Lademann & Partner:

Siehe auch Kap. 2.2: Zur Ermittlung der Auswirkungen auf die Nahversorgung wurden nahversorgungsrelevante Betriebe in sämtlichen Nahversorgungszentren im für den periodischen Bedarf relevanten Einzugsgebiet erhoben. Bei den Streulagen wurde auf aktuelle Daten der Firma Trade Dimensions zurückgegriffen. Diese Daten sind, wie jahrelange Arbeiten damit gezeigt haben, im Lebensmittel Einzelhandel als vollständig und belastbar zu bewerten. Darüber hinaus wurden vorliegende Gutachten zu kommunalen Einzelhandelskonzepten und zu Planvorhaben in der Region ausgewertet.

Im Periodischen Bedarf erfolgte die Berechnung der Umverteilungsquoten sowohl zu Lasten der Nahversorgungszentren als auch zu Lasten der übrigen Nahversorgungsstandorte (z.B. Streulagen). Die Quoten wurden lediglich zur besseren Übersichtlichkeit nicht tabellarisch aufgeführt. Wie dem Gutachten auf Seite 119 zu entnehmen ist, betragen die Umverteilungsquoten in den Nachbargemeinden im Durchschnitt 1,5 %. Insgesamt die höchsten Quoten ergaben sich für die zentralen Versorgungsbereiche ‚Troisdorf – NVZ Friedrich-Wilhelm-Hütte‘ sowie ‚Bonn – NVZ Vilich-Müldorf‘ mit bis zu 3 %. Störung der Nahversorgung konnte bei derart geringen prozentualen Umsatzrückgängen ausgeschlossen werden.



Junker und Kruse:

*„Im periodischen Bedarfsbereich erfolgt durch DLP, anders als im aperiodischen, keine Prognose der nachfrageseitigen Kennwerte in die Zukunft und somit auch keine daraus resultierende Minderung der Auswirkungen. [...]“*

Dr. Lademann & Partner:

Auch bei Verträglichkeitsanalysen zu rein nahversorgungsrelevanten Vorhaben arbeitet Dr. Lademann & Partner üblicherweise mit der dynamischen Prognose. Aufgrund der nur geringen – und nur u.U. je nach Ausnutzung der sortiments-spezifischen Obergrenze eintretenden - Umsatzzuwächse in diesem Segment wurde auf die deutlich arbeitsintensivere dynamische Prognose verzichtet. Eine statische Prognose war hier als ausreichend erachtet worden.



## 2.8 Umschlagen der absatzwirtschaftlichen in städtebauliche Auswirkungen

### Junker und Kruse:

*„Bei isolierter Betrachtung dieses Analyseschrittes fällt auf, dass DLP (2013, S. 127ff.) anders als in den Vorgängerversionen des Gutachtens, eine städtebauliche Bewertung der absatzwirtschaftlichen Auswirkungen vornimmt. Diese bleibt jedoch insgesamt relativ knapp, was in Anbetracht der Umsatzumverteilungen, die u. a. in Königswinter, Siegburg und Troisdorf mehr als 7 %, teilweise sogar mehr als 8 % Umsatzumverteilung erreichen, nicht unkritisch zu sehen ist.“*

### Dr. Lademann & Partner:

Die Bewertung der städtebaulichen Auswirkungen erfolgte standort- und sortimentsbezogen in dem gebotenen Umfang. Sämtliche Umverteilungsquoten - insbesondere natürlich jene in den nahe gelegenen und am stärksten betroffenen zentralen Versorgungsbereichen – wurden auf ein Umschlagen absatzwirtschaftlicher in städtebaulich relevante Auswirkungen untersucht.

Darüber hinaus ist zu erwähnen, dass die absoluten Umverteilungen in einigen Fällen nur sehr gering sind. Ein Beispiel stellt die Altstadt von Königswinter dar: Hier wurde insgesamt ein Bekleidungsumsatz von nur 2,4 Mio. € bei der Erhebung ermittelt. Bei einer Umverteilungsquote von 8 % entspricht das einer Umverteilung von weniger als 200.000 €. Häufig wird daher bei sehr geringen absoluten Umverteilungen vollständig auf die Prognose von Auswirkungen verzichtet. Dieses Vorgehen praktiziert u.a. auch das Gutachterbüro Junker und Kruse.

## 2.9 Einordnung in landesplanerische Vorgaben

### Junker und Kruse:

*„Bezüglich der Ausführungen von DLP (2013, S. 124ff.) zur Übereinstimmung des Vorhabens mit den Zielen und Grundsätzen des Landesentwicklungsplans NRW (Entwurf) ist kritisch anzumerken, dass die Ausführungen von DLP zur Erfüllung des Beeinträchtigungsverbotes nach Einschätzung von Junker und Kruse nicht belastbar sind (vgl. Ausführungen der obigen Kapitel 2.1 bis 2.8).“*



Dr. Lademann & Partner:

Wie in den vorhergehenden Kapiteln aufgezeigt, wird diese Einschätzung durch das Büro Dr. Lademann & Partner nicht geteilt. Das Beeinträchtigungsverbot wird durch das Vorhaben nicht verletzt. Eine Übereinstimmung mit den Zielen und Grundsätzen der Landesplanung ist gegeben.



## 2.10 Bewertung weiterer Potenzialflächen in der Stadt Sankt Augustin

### Junker und Kruse:

*„[...] Vor diesem Hintergrund wäre es nach Auffassung von Junker und Kruse notwendig gewesen, die möglichen zusätzlichen Verkaufsflächen zu quantifizieren und in ihren summarischen Auswirkungen gemeinsam mit dem Umstrukturierungsvorhaben HUMA zu untersuchen. Denn auch kleinflächige Fachgeschäfte und -märkte können als Bestandteil einer Agglomeration entsprechende Auswirkungen entfalten, die bei der Analyse und Bewertung der regionalen Auswirkungen zu berücksichtigen sind. Hier liegt aus Sicht des Büros Junker und Kruse ein Defizit vor.“*

### Dr. Lademann & Partner:

Bei der früheren Fassung des Gutachtens wurde die Potenzialfläche MK 1, wie im Kapitel 2.6 ausgeführt, summarisch mit in die Auswirkungsanalyse eingestellt. Diese für das Bekleidungssortiment besonders relevante Fläche wurde aufgrund des entzogenen Baurechts nun nicht mehr in die Berechnungen eingestellt.

### Generell gilt darüber hinaus folgendes:

- Kumulationseffekte bzw. summarische Auswirkungen sind bei der Erstellung von Verträglichkeitsgutachten nicht zwingend zu berücksichtigen. Im Einzelfall kann die Prüfung der Auswirkung von sich räumlich und zeitlich überlagernden, Einzelhandelsvorhaben jedoch notwendig sein.
- Die Berücksichtigung weiterer in Sankt Augustin im Zentrum vorhandener Kerngebietsflächen ist nicht möglich, da – wie für MK-Gebiete typisch – keine weiteren sortimentsseitigen Festsetzungen getroffen wurden. Alle theoretisch für den Einzelhandel verfügbare Flächen zu summieren und diese – für jedes Sortiment – summarisch zum HUMA Vorhaben hinzuzurechnen, wäre nicht sachgerecht und völlig unrealistisch. Denn: Dieses würde implizieren, dass man auch für jede andere Stadt im Einzugsgebiet alle Kerngebietsflächen, die noch über Flächenpotenziale verfügen, einbeziehen müsste. Darüber hinaus wäre es ebenfalls denkbar, dass es Mieterwechsel gäbe, und damit – rein theoretisch – die absolut mögliche Verkaufsfläche (je nach realisierbarer Geschossigkeit) für jedes Sortiment angenommen werden müsste (D.h. die Gesamtfläche der Bonner Innenstadt wäre dann theoretisch wahlweise mit Bekleidung oder Schuhen oder jedem anderen Sortiment belegbar, wenn keine Sortiments- oder Verkaufsflächenbegrenzung in B-Plänen getroffen ist). Die-



ses „Gedankenspiel“ zeigt, dass nicht jede theoretisch denkbare Rechenvariante - im Sinne des Verweises auf die gebotene Worst-Case-Betrachtung - berücksichtigt werden muss. Vielmehr geht es darum, vor dem Hintergrund der lokalen Gegebenheiten realistische und absehbare Entwicklungen zu berücksichtigen.



### 3 Fazit

---

Die vorliegende Stellungnahme hatte zum Ziel, die aus Sicht des Büros Junker und Kruse unplausiblen und unbegründeten Annahmen zu erläutern.

Alle wesentlichen Kritikpunkte konnten durch das Aufzeigen von plausiblen Begründungen widerlegt werden:

- Es handelt sich bei den Flächenproduktivitäten um realistische, am Standort erwartbare Werte. Darüber hinaus gehende Flächenleistungen sind zwar im Einzelfall, nicht jedoch im Durchschnitt erzielbar.
- Bis auf die Sortimentsgruppe Uhren/Schmuck etc. wurden für den zukünftigen HUMA Park höhere Flächenproduktivitäten als für die Innenstadt von Siegburg angenommen. In der Sortimentsgruppe Uhren/Schmuck etc. lag dieses in dem vergleichsweise geringeren Anteil an hochpreisigen Juwelieren innerhalb des Centers gegenüber der Innenstadt begründet (= abweichende Sortimentsstruktur innerhalb der Sortimentsgruppe).
- Dr. Lademann & Partner verwendet generell dynamische Prognosen, die absehbare Bevölkerungs- und Bestandsveränderungen bis zum Prognosejahr beinhalten. Diese Veränderungen können sowohl wirkungsverschärfend als auch wirkungsmildernd wirken.
- Die Mehrheit des Vorhabenumsatz (67 %) wird im Gutachten mit Einwohnern aus dem Nahbereich erwirtschaftet. Dieses garantiert, dass die Auswirkungen auf den Nahbereich nicht unterschätzt wurden.
- Selbst wenn hilfsweise keine Rückholung von Onlineumsätzen angenommen würde, ergeben sich aufgrund der eingestellten Sicherheitsreserven noch verträgliche Umverteilungsquoten.
- Einzugsgebiete sind kein geschlossener Raum. Eine vollständige Umverteilung der Zusatzumsätze zu Lasten der untersuchten Zentren ist damit in der Realität nicht vorzufinden. Folglich handelt es sich nicht um Wirkungs-„Abschläge“, sondern vielmehr um größtenteils bereits heute vorhandene Kaufkraftströme in der Region.

Die im Gutachten getroffenen Annahmen und Vorgehensweisen, insbesondere die Prüfung von Sortimentsobergrenzen bei gleichzeitiger Deckelung der Gesamtverkaufsfläche, entsprechen dem Erfordernis der Worst Case-Betrachtung bei gleichwohl noch realistischen Werten.



Bei dem Verträglichkeitsgutachten handelt es sich damit um ein geeignetes Abwägungsmaterial für die Beurteilung der Auswirkungen nach § 11 Abs. 3 BauNVO.