



**Dr. Lademann & Partner**  
Wissen bewegt.

# **Perspektiven der Einzelhandelsentwicklung im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“**

Verbundweites Einzelhandels- und  
Zentrenkonzept



## **Endbericht**

Im Auftrag der Stadtverwaltung Wilthen  
Hamburg/Dresden, 24.03.2022



**Dr. Lademann & Partner**  
Wissen bewegt.

## **Perspektiven der Einzelhandelsentwicklung im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“**

Verbundweites Einzelhandels- und Zentrenkonzept

Projektnummer: 21DLP3074

Exemplarnummer: 01

Projektleitung: Boris Böhm

Bearbeitet unter Mitarbeit von: Jonas Hopfmann

Im Auftrag der

**Stadtverwaltung Wilthen**

**Bahnhofstraße 5**

**02681 Wilthen**

erarbeitet durch

**Dr. Lademann & Partner**

Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH

Friedrich-Ebert-Damm 311, 22159 Hamburg

Altmarkt 10d, 01067 Dresden

Prinzenallee 7, 40549 Düsseldorf

Königstraße 10c, 70173 Stuttgart

Das Gutachten ist urheberrechtlich geschützt und unter der Projektnummer registriert. Die im Gutachten enthaltenen Karten und Daten sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht aus dem Gutachten separiert oder einer anderen Nutzung zugeführt werden. Ausschließlich der Auftraggeber ist berechtigt, das Gutachten im Rahmen der Zwecksetzung an Dritte außer an Mitbewerber der Dr. Lademann & Partner Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH weiterzugeben. Ansonsten sind Nachdruck, Vervielfältigung, Veröffentlichung und Weitergabe von Texten oder Grafiken - auch auszugsweise - sowie die EDV-seitige oder optische Speicherung nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung der Dr. Lademann & Partner Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH erlaubt. Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung mehrerer geschlechtsspezifischer Personenbezeichnungen verzichtet. Die gewählte männliche Form schließt stets auch andere Geschlechter mit ein.

# Inhalt

	Abbildungsverzeichnis	IV
	Tabellenverzeichnis	VI
<b>1</b>	<b>Grundlagen</b>	<b>1</b>
1.1	Ausgangslage und Aufgabenstellung	1
1.2	Untersuchungsdesign	3
1.3	Vorgehensweise	8
<b>2</b>	<b>Allgemeine Entwicklungstrends im Einzelhandel</b>	<b>9</b>
2.1	Demografischer Wandel	9
2.2	Betriebsformenwandel	10
2.3	Verkaufsflächen- und Umsatzentwicklung	13
2.4	Entwicklungen im Online-Handel	17
	2.4.1 Der Online-Handel erobert die Märkte	17
	2.4.2 Der Online-Handel im ländlichen Raum	21
2.5	Entwicklungen im kurzfristigen Bedarfsbereich	22
2.6	Entwicklungstendenzen im Einzelhandel im Lichte der Covid19-Pandemie	26
2.7	Prognose zur Entwicklung des Online-Handels	30
<b>3</b>	<b>Rahmenbedingungen für die örtliche Einzelhandelsentwicklung</b>	<b>33</b>
3.1	Lage im Raum	33
3.2	Zentralörtliche Funktion und regionale Wettbewerbssituation	36
3.3	Sozioökonomische Rahmenbedingungen	40
3.4	Raumordnerische Vorgaben der Einzelhandelsentwicklung	45
<b>4</b>	<b>Lokale Nachfragesituation</b>	<b>48</b>
4.1	Marktgebiet des grundzentralen Verbunds „Oberland“	48
4.2	Nachfragepotenzial im Marktgebiet des grundzentralen Verbunds „Oberland“	52

<b>5</b>	<b>Angebotssituation des örtlichen Einzelhandels</b>	<b>56</b>
5.1	Verkaufsflächen- und Branchenstruktur	56
5.2	Raumstruktur des Einzelhandels	59
5.3	Betriebsgrößenstruktur	61
5.4	Leerstandssituation	64
5.5	Umsatzsituation des Einzelhandels im grundzentralen Verbund „Oberland“	65
5.6	Einzelhandelsrelevante Planvorhaben	68
<b>6</b>	<b>Versorgungslage und Zentralitätsanalyse</b>	<b>69</b>
6.1	Verkaufsflächendichten im grundzentralen Verbund „Oberland“	69
6.2	Bedeutung der Ortskerne im örtlichen Einzelhandelsgefüge	72
6.3	Nahversorgungssituation im grundzentralen Verbund „Oberland“	75
6.4	Zentralitätsanalyse für den Einzelhandel im grundzentralen Verbund „Oberland“	84
6.5	Analyse der Nachfrageverflechtungen	90
6.6	Zusammenfassende Stärken- und Schwächen-Analyse zum Einzelhandelsstandort Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“	92
<b>7</b>	<b>Einzelhandelsentwicklungskonzept für den grundzentralen Verbund „Oberland“</b>	<b>95</b>
7.1	Tragfähigkeitsrahmen für die Entwicklung des Einzelhandels bis 2030	95
7.1.1	Antriebskräfte der Einzelhandelsentwicklung	95
7.1.2	Verkaufsflächenspielräume bis zum Jahr 2030	99
7.2	Strategische Orientierungsprinzipien	105
<b>8</b>	<b>Zentrenkonzept für den grundzentralen Verbund „Oberland“</b>	<b>111</b>
8.1	Hierarchie und Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche	111
8.2	Gesamtüberblick Zentrenkonzept für den grundzentralen Verbund „Oberland“	114
8.2.1	Ortskern Wilthen	118
8.2.2	Ortskern Neukirch/Lausitz	120

8.2.3	Ortskern Schirgiswalde	122
8.2.4	Ortskern Sohland a. d. Spree	124
8.3	Zur Zentrenrelevanz der Sortimentsliste des grundzentralen Verbunds „Oberland“	126
<b>9</b>	<b>Kommunalspezifische Entwicklungsempfehlungen</b>	<b>127</b>
<b>10</b>	<b>Zusammenfassung</b>	<b>133</b>
<b>I</b>	<b>Glossar</b>	<b>138</b>

# Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Lebenszyklus der Betriebsformen	11
Abbildung 2: Marktanteilsverschiebung im deutschen Einzelhandel	12
Abbildung 3: Verkaufsflächenentwicklung in Deutschland	13
Abbildung 4: Anzahl der Unternehmen im deutschen Einzelhandel	14
Abbildung 5: Umsatzentwicklung des deutschen Einzelhandels	15
Abbildung 6: Gesamtentwicklung stationärer und Online-Umsatz	17
Abbildung 7: Entwicklung des Anteils des interaktiven Handels am Einzelhandelsumsatz	18
Abbildung 8: Wesentliche Standorttrends des Lebensmitteleinzelhandels	25
Abbildung 9: HDE-Konsumbarometer	27
Abbildung 10: Passantenfrequenzen in ausgewählten deutschen Großstädten im Sommer 2021	28
Abbildung 11: Marktanteilsprognose zur Entwicklung des Online-Handels nach Branchen bis 2030	31
Abbildung 12: Lage im Raum	33
Abbildung 13: Wettbewerbsstrukturen im Untersuchungsraum	38
Abbildung 14: Kaufkraftkennziffern im Vergleich	43
Abbildung 15: Marktgebiet des Einzelhandels im grundzentralen Verbund „Oberland“	49
Abbildung 16: Nachfragepotenzial im Marktgebiet des grundzentralen Verbunds „Oberland“	52
Abbildung 17: Sortimentsstruktur des örtlichen Einzelhandels	56
Abbildung 18: Branchenstruktur des Einzelhandels	57
Abbildung 20: Räumlich-funktionale Struktur des örtlichen Einzelhandels	60
Abbildung 21: Leerstehende Einzelhandelsimmobilie im Ortskern von Sohland a. d. Spree	64
Abbildung 22: Leerstehende Ladeneinheit im „Handelszentrum Oberland“ (Ortskern Wilthen)	64
Abbildung 23: Umsatzstruktur des Einzelhandels im grundzentralen Verbund „Oberland“	66

Abbildung 25: Nahversorgungssituation im grundzentralen Verbund „Oberland“	76
Abbildung 26: Netto-Lebensmitteldiscounter in Schirgiswalde-Kirschau (Ortschaft Kirschau)	82
Abbildung 27: Aldi-Discounter im Ortskern von Wilthen	82
Abbildung 28: Nahkauf-Supermarkt in Neukirch (Lausitz)	83
Abbildung 29: Einzelhandelsrelevante Zentralitäten im grundzentralen Verbund „Oberland“	85
Abbildung 30: Nachfragestromanalyse des Einzelhandels im grundzentralen Verbund „Oberland“	90
Abbildung 31: Hauptansatzpunkte der Flächenentwicklung im grundzentralen Verbund „Oberland“	98
Abbildung 32: Expansionsrahmen für die Weiterentwicklung des örtlichen Einzelhandels	102
Abbildung 33: Übergeordnete strategische Orientierungsprinzipien	107
Abbildung 34: Strategieempfehlung „Konzentration auf die bestehenden Nahversorgungsstandorte“	108
Abbildung 35: Zentren- und Standortstruktur im grundzentralen Verbund „Oberland“	117
Abbildung 36: Ortskern von Wilthen	119
Abbildung 37: Räumliche Abgrenzung des Ortskerns Wilthen	119
Abbildung 38: Ortskern von Neukirch (Lausitz) – Foto des Lidl-Standorts vor Fertigstellung des Umbaus	121
Abbildung 39: Räumliche Abgrenzung des Ortskerns von Neukirch (Lausitz)	121
Abbildung 40: Ortskern von Schirgiswalde – das rechte Foto zeigt die Potenzialfläche an der Sauerstraße	123
Abbildung 41: Räumliche Abgrenzung des Ortskern von Schirgiswalde	123
Abbildung 42: Ortskern von Sohland a. d. Spree	125
Abbildung 43: Räumliche Abgrenzung des Ortskerns von Sohland a. d. Spree	125

# Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Standortanforderungen der Betriebstypen des Lebensmitteleinzelhandels	26
Tabelle 2: Einwohnerentwicklung in den zum Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ gehörenden Kommunen im regionalen Vergleich	41
Tabelle 3: Altersstruktur der örtlichen Bevölkerung im kommunalen Vergleich	42
Tabelle 4: Entwicklung der Arbeitslosenquoten	44
Tabelle 5: Ein- und Auspendler im Vergleich	44
Tabelle 6: Einwohnerzahlen im Marktgebiet des örtlichen Einzelhandels	50
Tabelle 7: Angebotssituation im kommunalen Vergleich	58
Tabelle 8: Betriebsgrößenstruktur des Einzelhandels im grundzentralen Verbund „Oberland“	61
Tabelle 9: Großflächige Einzelhandelsbetriebe im grundzentralen Verbund „Oberland“	62
Tabelle 10: Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur des Einzelhandels	67
Tabelle 11: Verkaufsflächendichten im Vergleich	69
Tabelle 12: Verkaufsflächendichten im kommunalen Vergleich	71
Tabelle 13: Verkaufsflächenanteile der Ortskerne an der jeweiligen Gesamtverkaufsfläche	72
Tabelle 14: Anteile der Betriebsformen des klassischen Lebensmitteleinzelhandels	79
Tabelle 15: Übersicht über die strukturprägenden Lebensmittelmärkte im grundzentralen Verbund „Oberland“	80
Tabelle 16: Einzelhandelszentralitäten im kommunalen Vergleich	87
Tabelle 17: Zur Zentrenrelevanz von Sortimenten	126

# 1 Grundlagen

## 1.1 Ausgangslage und Aufgabenstellung

Die im Südosten des Bundeslands Sachsen gelegenen und in das Oberlausitzer Bergland eingebetteten Kommunen Neukirch/Lausitz, Sohland an der Spree, Schirgiswalde-Kirschau und Wilthen bilden gemeinsam den **Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“**. Die dem Verbund angehörigen Städte und Gemeinden sind allesamt dem insgesamt ländlich geprägten Landkreis Bautzen zugeordnet und befinden sich an dessen südöstlichem Rand. Die Große Kreisstadt Bautzen befindet sich rd. 12 km nördlich, die nächstgelegene Großstadt Dresden rd. 35 km westlich des Städte- und Gemeindeverbunds, welcher im Süden (bei Sohland a. d. Spree) zudem unmittelbar an das tschechische Staatsgebiet angrenzt.

Derzeit leben in den zum Verbund gehörigen Städten und Gemeinden **rd. 22.360 Einwohner** – mit deutlich rückläufiger Tendenz. Die einwohnerreichste Stadt ist Sohland a. d. Spree mit derzeit rd. 6.600 Einwohnern, die bevölkerungsärmste Stadt ist Wilthen mit aktuell weniger als 4.800 Einwohnern. Drei der vier verbundangehörigen Kommunen verfügen über nur einen Kernort und jeweils mehrere dispers um diesen verteilte Ortsteile. Für die Stadt Schirgiswalde-Kirschau ergibt sich hingegen eine Sondersituation, da diese erst in jüngerer Vergangenheit durch die Fusion mehrerer ehemals selbstständiger Kommunen entstanden ist. Über die beiden Bundesstraßen 96 und 98 sowie die örtlichen Bahnanschlüsse ist insgesamt eine **gute regionale Verkehrsanbindung** (u.a. an die Städte Bischofswerda und Bautzen) gegeben, wenngleich kein Anschluss an das Bundesautobahnnetz besteht.

Vonseiten der Regionalplanung wird dem Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ die **zentralörtliche Funktion eines grundzentralen Verbunds** zugewiesen, welcher für die Einwohner in seinem Verflechtungsbereich Versorgungseinrichtungen des allgemeinen und täglichen Bedarfs vorhalten und die soziale und medizinische Grundversorgung sicherstellen soll. Da eine einzelne Kommune nicht dazu in der Lage wäre, die Grundversorgung für den gesamten, vergleichsweise großen Verflechtungsbereich umfassend zu gewährleisten, sollen die vier Kommunen die Versorgung der lokalen Bevölkerung in **Kooperation und Funktionsteilung** übernehmen. Diesbezüglich haben die betreffenden Kommunen im Juni 2015 eine Vereinbarung zur Gründung einer Arbeitsgemeinschaft grundzentraler Verbund „Oberland“ (gemäß § 73a SächsKomZG) unterzeichnet und die seitens der Regionalplanung schon länger vorgesehene und bereits praktizierte grundzentrale Funktionsteilung auch vertraglich fixiert. Zum grundzentralen Verflechtungsbereich (**Nahbereich**) zählen neben dem Verbundgebiet auch die Gemeinde Steinigtwolmsdorf und in Überlagerung mit dem Nahbereich des Grundzentrums Ebersbach-Neugersdorf die Gemeinde Oppach.

Die **grundzentralen Versorgungsstrukturen** im periodischen Einzelhandel sind derzeit geprägt durch:

- zwei Lebensmitteldiscounter und einen Vollsortimenter in Sohland a. d. Spree;
- zwei Lebensmitteldiscounter und zwei kleine Supermärkte in Neukirch/Lausitz;
- zwei Lebensmitteldiscounter und einen Vollsortimenter in der Stadt Wilthen sowie
- einen Lebensmitteldiscounter in der Stadt Schirgiswalde-Kirschau, wobei hier in der jüngeren Vergangenheit zwei strukturprägende Lebensmittelanbieter aus dem Markt ausgeschieden sind.

Wenngleich jede der verbundangehörigen Kommunen über mindestens einen strukturprägenden Lebensmittelmarkt verfügt, lassen sich durchaus noch bestehende Versorgungslücken sowie ein gewisses Ungleichgewicht innerhalb des Städte- und Gemeindeverbunds erkennen. Derzeit gibt es jedoch mehrere Anfragen aus dem Segment des Lebensmitteleinzelhandels (Erweiterung/Neuaufstellung von Bestandsbetrieben und Neuansiedlungen von Betrieben) innerhalb des grundzentralen Verbunds, die es in Anbetracht der vorgesehenen und angestrebten Funktionsteilung einzuordnen und zu bewerten gilt.

Vor diesem Hintergrund und weil weder einzelne Mitglieder des Städte- und Gemeindeverbunds über ein kommunales Einzelhandelskonzept verfügen noch ein gemeinsames Einzelhandelskonzept für den Verbund vorliegt, soll nunmehr ein solches **gemeinsames Einzelhandelsentwicklungskonzept für den Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“** erarbeitet werden. Auf der Basis einer detaillierten Analyse der Angebots- und Nachfragesituation und unter konsequenter Berücksichtigung der vereinbarten grundzentralen Funktionsteilung sollen in diesem Zuge die Entwicklungsperspektiven der einzelnen Kommunen im Hinblick auf die jeweilige Ausstattung mit Einzelhandelsflächen ausgelotet werden. Die notwendige Einordnung und Bewertung der diskutierten Planvorhaben soll auf der Grundlage dieses Einzelhandelsentwicklungskonzepts erfolgen. Überdies sind vor allem die zentralen Versorgungsbereiche innerhalb der Kommunen zu identifizieren und räumlich abzugrenzen, um diese Standortlagen für großflächige Einzelhandelsvorhaben zu legitimieren, und die einzelnen Sortimente hinsichtlich ihrer Zentrenrelevanz einzustufen.

Das Einzelhandelsentwicklungskonzept soll im Sinne eines städtebaulichen Entwicklungskonzepts nach § 1 Abs. 6 Nr. 11 BauGB zur Steuerung der künftigen Einzelhandelsentwicklung aufgestellt werden und dabei die Entwicklungsperspektiven der einzelnen Kommunen sowie die städtebaulichen Zielvorstellungen und Leitlinien für die künftige Entwicklung des Einzelhandels im grundzentralen Verbund aufzeigen. Damit kann das Konzept künftig als belastbare Entscheidungsgrundlage für Politik und Verwaltung im Umgang mit Einzelhandelsplanungen dienen und Investoren, Eigentümern und Händlern zugleich Planungssicherheit für ihre Investitionsentscheidungen bieten.

## 1.2 Untersuchungsdesign

Das Untersuchungskonzept zur Erstellung des Einzelhandels- und Zentrenkonzepts für den Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ umfasste folgende Schritte:

### Trends der allgemeinen Einzelhandelsentwicklung

Dem Einzelhandelskonzept wurde eine Übersicht über die wesentlichen Rahmenbedingungen und Trends der Einzelhandelsentwicklung in Deutschland vorangestellt, die auf die konkrete Situation im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ heruntergebrochen wurden. Dabei ging es zum einen um die

- Darstellung der wesentlichen **Entwicklungstrends auf der Nachfrageseite** (Demografie, Konsumverhalten etc.) sowie zum anderen um eine
- Darstellung der wesentlichen **Entwicklungstrends auf der Angebotsseite** (Konzentration, Betriebstypenwandel, Nahversorgung, Online-Handel etc.).

Einer vertiefenden Betrachtung wurden dabei vor allem zwei Aspekte unterzogen:

- Aktuelle Entwicklungen im **Lebensmitteleinzelhandel**, der für die Versorgungsfunktion von Grundzentren eine maßgebliche Rolle spielt, inkl. Darstellung und Erläuterung der veränderten Standort- und Flächenanforderungen des Lebensmitteleinzelhandels;
- Darstellung der Folgeeffekte der **Corona-Pandemie** auf den Einzelhandel: Wie hat sich der stationäre Einzelhandel unter dem Einfluss der Corona-Pandemie, differenziert nach Branchen, entwickelt? Welche Rolle spielt die Corona-Pandemie für die Dynamik im Online-Handel? Mit welchen Verschiebungen vom stationären Einzelhandel in den Online-Handel ist mittelfristig zu rechnen und welche Konsequenzen hat dies für die Zukunftsfähigkeit der unterschiedlichen Einzelhandelslagen? Welche Funktionen neben dem Einzelhandel werden künftig eine noch größere Rolle für die Attraktivitätssicherung der Innenstädte und Ortskerne spielen?<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Hierzu wurde vor allem auf den Branchenreport Online-Handel 2020 des renommierten IFH Köln abgestellt, der im Dezember 2020 herausgegeben wurde und sich sehr differenziert mit den Entwicklungsperspektiven des Einzelhandels in den verschiedenen Branchen unter dem Einfluss der Corona-Pandemie beschäftigt.

## Situationsdarstellung

Die Basis der Untersuchung stellte eine gründliche Analyse der IST-Situation des Einzelhandels im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ dar. Dabei erfolgten eine umfassende Erhebung und Analyse der Nachfrage- und Angebotssituation. Zudem wurden die Vorgaben der Landes- und Regionalplanung sowie die sozioökonomischen Rahmendaten analysiert und im Hinblick auf die Einzelhandelsentwicklung im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ bewertet:

- Darstellung der **planerischen Ausgangssituation**; Vorgaben der Landes- und Regionalplanung<sup>2</sup>, zentralörtliche Bedeutung und Versorgungsfunktion; Darstellung der regionalen Wettbewerbssituation;
- makrostandörtliche Einordnung sowie Stand und Entwicklung der **sozioökonomischen Eckdaten** im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ als Rahmenbedingungen für die Einzelhandelsentwicklung (Einwohnerentwicklung und -prognose, Altersstruktur, einzelhandelsrelevantes Kaufkraftniveau, Tourismusaufkommen, Pendlerbeziehungen, Arbeitslosenquoten, Erreichbarkeitsbeziehungen etc.);
- Einschätzung und Bewertung der einzelhandelsrelevanten **Nachfragesituation**; Ermittlung des faktischen Marktgebiets des Einzelhandels im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ (im Abgleich mit dem raumordnerisch zugewiesenen Nahbereich); Ermittlung des branchenspezifischen Nachfragepotenzials<sup>3</sup> innerhalb des Marktgebiets aktuell und für den Prognosehorizont 2030<sup>4</sup>;
- Ermittlung und Analyse der aktuellen Angebotssituation des Einzelhandels (aktiv betriebene Flächen) im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“; Darstellung und Analyse nach Lagen/Standorten, Branchen und Betriebstypen mit Angaben zu Betriebszahlen, Verkaufsflächen, Umsätzen und Flächenproduktivitäten<sup>5</sup>; Darstellung sämtlicher, den Gutachtern bekannter einzelhandelsrelevanter Planvorhaben im Untersuchungsraum;
- **städtebauliche und versorgungsstrukturelle Analyse** der prägenden Einzelhandelslagen im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“; Aussagen zur Versorgungsfunktion und Funktionsfähigkeit der einzelnen Standortlagen.

---

<sup>2</sup> Landesentwicklungsplan Sachsen 2013 und Regionalplan Oberlausitz-Niederschlesien 2010 sowie Entwurfsfassung zu dessen zweiter Gesamtfortschreibung mit Stand Dezember 2019.

<sup>3</sup> Dabei wurde auch berücksichtigt, dass der örtliche Einzelhandel in gewissem Maße von Nachfragezuflüssen aus dem tschechischen Staatsgebiet profitieren kann.

<sup>4</sup> Bei der Ermittlung des Nachfragepotenzials ist zu berücksichtigen, dass ein signifikanter Anteil davon in den Online-Handel abfließt und dem stationären Handel gar nicht zur Verfügung steht. Dies ist bei der späteren Bestimmung der Entwicklungspotenziale für den Einzelhandel insbesondere vor dem Hintergrund zu beachten, als dass sich der Online-Handel unter dem Einfluss der Corona-Pandemie aktuell sehr dynamisch entwickelt und auch für die nächsten Jahren weiterhin eine erhebliche Kaufkraft- und Umsatzverschiebung in den Online-Handel zu erwarten ist.

<sup>5</sup> Im Rahmen der Angebotsanalyse erfolgte eine einzelbetriebliche Umsatzabschätzung, in deren Rahmen für jeden Betrieb der Umsatz geschätzt wurde. Hierfür wurden zunächst vertriebslinienspezifische Standard-Flächenproduktivitäten vergeben, die unter Berücksichtigung der Standort-/Lagequalität, der Wettbewerbssituation und der Kaufkraftverhältnisse entsprechend nach oben oder nach unten angepasst wurden.

## Bewertung der Versorgungssituation im Städte- und Gemeindeverbund

Auf Basis der Analysen zur Bestandssituation wurden die dem Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ angehörigen Kommunen dann einer gutachterlichen Bewertung hinsichtlich der aktuellen Einzelhandels- und Versorgungssituation unterzogen. Die Bewertung erfolgte sowohl für den Verbund insgesamt als auch bezogen auf die einzelnen Mitgliedskommunen.

- Bewertung der **Versorgungslage** im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ (Verkaufsflächendichten nach Branchen); Vergleich wichtiger einzelhandelsrelevanter Kennzahlen mit bundesdeutschen Durchschnittswerten sowie geeigneten kommunalen/regionalen Vergleichsdaten; Identifizierung von **Angebots- und Branchenlücken**;
- Bestimmung der aktuellen **Einzelhandelszentralität**<sup>6</sup> des grundzentralen Verbunds sowie der jeweiligen Kommunen, gegliedert nach Hauptbranchengruppen; dabei auch Ermittlung und Bewertung der Kaufkraftbindung der ortsansässigen Bevölkerung, der Kaufkraftzuflüsse aus dem Umland und der Kaufkraftabflüsse in das Umland sowie in den Online-Handel auf Basis einer **Kaufkraftstromanalyse**;
- Bewertung der **Leistungs- und Zukunftsfähigkeit der wohnstandortnahen Nahversorgungsstruktur** insgesamt sowie differenziert nach den jeweiligen Kommunen des Städte- und Gemeindeverbunds:
  - Ermittlung und Bewertung der Nahversorgungsdichten zur Ermittlung der quantitativen Versorgungssituation
  - Identifizierung möglicher räumlicher Versorgungslücken (unter Berücksichtigung künftiger Wohngebietsausweisungen und Planvorhaben)
  - Analyse der nahversorgungsrelevanten Betriebstypenstruktur zur Ermittlung und Bewertung der qualitativen Versorgungssituation und etwaiger Angebotslücken
  - Bewertung der strukturprägenden Lebensmittelbetriebe hinsichtlich möglicher Anpassungsbedarfe und ihrer Zukunftsfähigkeit.
- **Identifizierung der Ortskerne** und sonstiger Einzelhandelslagen, Bewertung der **Bedeutung und Funktionswahrnehmung der einzelnen Einzelhandelslagen** für die Bevölkerung im Städte- und Gemeindeverbund sowie im Hinblick auf die grundzentrale Versorgungsfunktion für den Nahbereich; Einordnung der Ortskerne in das verbundweite Einzelhandelsgefüge;
- zusammenfassende **Stärke- und Schwächenanalyse** für den Einzelhandelsstandort Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“.

---

<sup>6</sup> Die Einzelhandelszentralität beschreibt das Verhältnis von vor Ort vorhandener Nachfrage zu den vor Ort getätigten Umsätzen und beschreibt damit die Anziehungskraft und Attraktivität einer Kommune als Einzelhandelsstandort.

## Städtebauliche Zielstellungen und Zentrenkonzept

Im Rahmen der konzeptionellen Festlegungen ging es neben der Bestimmung des künftigen Entwicklungsrahmens und der Definition eines Entwicklungsleitbilds vor allem um die Festlegung einer arbeitsteiligen Zentren- und Standortstruktur, die Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche und die Definition einer örtlichen Sortimentsliste.

- Darstellung der **Hauptantriebskräfte und Restriktionen der künftigen Flächenentwicklung** (z.B. Einwohner- und Kaufkraftentwicklung, Wohnsiedlungsentwicklung, Versorgungslücken und Zentralitätsdefizite, Betriebstypendynamik und veränderte Flächenanforderungen des Einzelhandels, strukturelle Defizite, Tourismuspotenzial, demografischer Wandel, Entwicklung des Online-Handels) sowie deren Ausprägung im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“;
- Ableitung des quantitativen **Entwicklungsrahmens**<sup>7</sup> (Verkaufsflächenpotenziale differenziert nach Branchen, Betriebstypen und Standorten) für den Einzelhandel im grundzentralen Verbund insgesamt sowie bezogen auf die einzelnen Kommunen des Verbunds;
- Formulierung grundsätzlicher und übergeordneter **städtebaulicher Zielvorstellungen zur künftigen Einzelhandelsentwicklung** innerhalb des grundzentralen Verbunds;
- Festlegung der **Zentren- und Standortstruktur** (z.B. Ortskerne, Nahversorgungslagen, Sonderstandorte/Sonstige Standorte) innerhalb des grundzentralen Verbunds; diesbezüglich wurden Vorschläge für eine langfristig tragfähige, räumlich-funktionale Aufgabenteilung der einzelnen Standorte unterbreitet und die zentralen Versorgungsbereiche festgelegt; dabei wurden faktisch vorhandene zentrale Versorgungsbereiche genauso berücksichtigt wie perspektivisch geplante/ zu entwickelnde zentrale Versorgungsbereiche;
- **räumliche Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche**<sup>8</sup> (inkl. Kartierung) sowie weiterer prägender Einzelhandelslagen; für die zentralen Versorgungsbereiche wurden sogenannte Zentrenpässe erstellt, die die Standorte charakterisieren und die wesentlichen Stärken und Schwächen sowie deren Entwicklungsperspektiven darstellen;

<sup>7</sup> Nach einem Urteil des EuGH (Visser/Appingedam) ist die europäische Dienstleistungsrichtlinie auch auf städtebauliche Pläne zur Steuerung von Einzelhandel anwendbar. Nachfrage- und kaufkraftorientierte Untersuchungen werden danach als unzulässige wirtschaftliche Bedarfsprüfungen grundsätzlich in Frage gestellt. Insofern sei darauf hingewiesen, dass der im Rahmen eines Einzelhandelskonzepts ermittelte Entwicklungsrahmen nur als Orientierungsrahmen zu verstehen ist und nicht ohne einzelfallbezogene Verträglichkeitsuntersuchungen in die Bauleitplanung übernommen werden kann.

<sup>8</sup> Dr. Lademann & Partner orientierten sich für die räumliche Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche grundsätzlich an der aktuellen Rechtsprechung zur Erarbeitung von Einzelhandelskonzepten und zur Definition und Abgrenzung von zentralen Versorgungsbereichen, um die Rechtssicherheit des Einzelhandels- und Zentrenkonzepts zu gewährleisten. Maßgeblich ist hier vor allem der Leitsatz aus dem Urteil vom 11.10.2007 des BVerwG (4 C 7.07).

- Aufstellung einer **ortstypischen Sortimentsliste** zur Einstufung der Zentrenrelevanz der einzelnen Sortimente. Die Zentrenrelevanz wurde sowohl anhand der faktischen Situation als auch anhand planerischer Überlegungen zur Attraktivitätssteigerung der zentralen Versorgungsbereiche vorgenommen und berücksichtigt zudem die Eigenschaften der Warengruppen hinsichtlich Transportsensibilität und Platzbedarf. Dabei wurde Bezug auf die Klassifikation der Wirtschaftszweige des Statistischen Bundesamts (WZ 2008) genommen.

### Maßnahmen und Handlungsempfehlungen

Abschließend wurden (kommunalspezifische) Handlungsempfehlungen für die Sicherung und Weiterentwicklung des Einzelhandels im grundzentralen Verbund „Oberland“ formuliert.

- **Übergeordnete/gesamstädtische Empfehlungen** zur Sicherung und Stärkung der (arbeitsteiligen) grundzentralen Versorgungsfunktionen sowie zur Sicherung einer möglichst flächendeckenden wohnortnahen Grundversorgung innerhalb des Städte- und Gemeindeverbunds;
- Empfehlungen zur **Strukturentwicklung des Einzelhandels** (Branchenmix, Betriebstypenbesatz, Schließung von Angebotslücken); dabei wurde darauf geachtet, dass es sich um realistische Empfehlungen handelt, die die grundzentrale Versorgungsfunktion unter dem Einfluss des wachsenden Online-Handels sowie die ländlichen Strukturen im Untersuchungsraum berücksichtigen;
- Herausarbeiten **kommunal- und standortspezifischer Handlungsempfehlungen** für die wesentlichen Einzelhandelsstandorte im grundzentralen Verbund; dabei auch konkrete Empfehlungen zur Absicherung bestehender Nahversorgungsstandorte sowie Entwicklungsempfehlungen zur Stabilisierungs- und Stärkung der zentralen Standortlagen (insbesondere der Ortskerne);
- **Einordnung aktueller Einzelhandelsvorhaben** in die Zentren- und Standortstruktur sowie in den aufgezeigten Entwicklungsrahmen für den grundzentralen Verbund insgesamt sowie für die einzelnen Kommunen; gutachterliche Empfehlungen zum Umgang mit den bestehenden Einzelhandelsvorhaben vor dem Hintergrund der zuvor festgelegten städtebaulichen Zielstellungen.

## 1.3 Vorgehensweise

Folgende Primär- und Sekundärerhebungen waren insgesamt erforderlich, um das skizzierte Untersuchungskonzept umsetzen zu können:

- **Durchsicht und Auswertung** von übergeordneten Planungen (LEP, Regionalplan) und ggf. vorliegenden städtebaulichen Konzeptionen/Einzelhandelsgutachten;
- **Sekundäranalyse** der Daten des Statistischen Landesamts sowie einschlägiger Institute bezüglich der sozioökonomischen Rahmendaten;
- **vollständige und flächendeckende Bestandserhebung<sup>9</sup>** aller Einzelhandelsbetriebe innerhalb des grundzentralen Verbunds differenziert nach Standorten, Branchen und Betriebstypen;
- **gründliche Begehungen aller Standortbereiche** des Einzelhandels im grundzentralen Verbund sowie wesentlicher interkommunaler Wettbewerbsstandorte.

Gegenstand der Untersuchung war der stationäre Einzelhandel im engeren Sinne. Nachfrageseitig wurde zudem der nicht-stationäre Handel (Online- und Versandhandel) berücksichtigt, da die Grenzen zwischen stationärem und nicht-stationärem Handel im Sinne einer Omni-Channel-Strategie vieler Einzelhändler zunehmend verwischen und sich die Ausgaben der Verbraucher auch nicht immer eindeutig dem stationären oder dem interaktiven Betriebskanal zuordnen lassen (z.B. Click & Collect).

In Abstimmung mit dem Auftraggeber wurde **das Jahr 2030 als Prognosehorizont** zugrunde gelegt.

---

<sup>9</sup> Die Bestandserhebungen erfolgten durch physische Begehungen jeglicher Ladenlokale nach dem sogenannten Angebotsprinzip. D.h. Randsortimente wurden nicht dem Hauptsortiment zugeschlagen, sondern sortimentsgenau erfasst. Die Erhebung erfolgte mit Unterstützung einer eigens hierfür programmierten App.

## 2 Allgemeine Entwicklungstrends im Einzelhandel

Im Folgenden werden die wesentlichen Trends der Einzelhandelsentwicklung als grundlegende Rahmenbedingungen für das Einzelhandels- und Zentrenkonzept erörtert. Die Covid-19-Pandemie muss als eine deutliche Zäsur in der Entwicklung des Einzelhandels eingeordnet werden. Daher werden nicht nur die allgemeinen Entwicklungstendenzen im Einzelhandel dargestellt, sondern es wird im Speziellen auch darauf eingegangen, welchen Einfluss die Covid-19-Pandemie aktuell sowie perspektivisch im Hinblick auf die weitere Entwicklung des Online-Handels und den stationären Einzelhandel haben wird.

### 2.1 Demografischer Wandel

Der demografische Wandel stellt den deutschen Einzelhandel anhaltend vor **neue Herausforderungen** und setzt diesen einem starken Anpassungsdruck aus. Nach einem langen Zeitraum des Wachstums steht in den nächsten Jahrzehnten erstmals ein Rückgang der Einwohnerzahl bevor. Und während die Lebenserwartung vor 100 Jahren noch durchschnittlich 46 Jahre betrug, wird in einigen Jahren fast die Hälfte der deutschen Bevölkerung 50 Jahre oder älter sein.

Für den Einzelhandel bedeutet dies konkret, dass der demografische Wandel ...

- ... sich langfristig und stetig vollzieht, seine Ausprägungen und Auswirkungen nicht grundsätzlich umkehrbar, aber durch politische Entscheidungen in Teilen steuerbar sind. Der Einzelhandel kann sich frühzeitig anpassen und Wettbewerbsvorteile generieren.
- ... mit unterschiedlicher Intensität in den einzelnen Regionen sowie auch zeitversetzt voranschreitet. Bundesweit ist ein Bevölkerungsrückgang bei gleichzeitig absoluter Zunahme der über 60-Jährigen zu erwarten. Grundsätzlich leiden die meisten Regionen in den Neuen Ländern – wie auch der Landkreis Bautzen – stärker unter Bevölkerungsschrumpfung und Überalterung als die Alten Bundesländer, in welchen teilweise noch immer starke Einwanderungsüberschüsse zu verzeichnen sind. Aber auch im Osten von Deutschland bleiben wachsende und besonders attraktive Ballungsräume für den Einzelhandel vorhanden (z.B. Dresden und Leipzig).
- ... je nach regionaler Ausgangslage unterschiedliche Herausforderungen für den Einzelhandel mit sich bringt. So ist in einzelnen Teilen mit starker Urbanisierung, in anderen mit Suburbanisierung zu rechnen. Wieder andere Regionen überaltern stark und andere wiederum ziehen verstärkt jüngeres Publikum an. Daher müssen Standortumfeld und Marketingkonzepte aufeinander abgestimmt werden.

Zieht man zusätzlich die soziografischen und ökonomischen Tendenzen

- Veränderung der Konsumentenbedürfnisse,
- Haushaltstypenverschiebung („Singlesierung“) und
- Absinken/ Stagnation des Einzelhandels-Anteils am privaten Verbrauch

mit in Betracht, so folgt daraus ein **starker Anpassungsdruck für den Einzelhandel**, der sich auch im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ zeigt.

## 2.2 Betriebsformenwandel

Der Einzelhandel in Deutschland sieht sich zahlreichen Veränderungen ausgesetzt. Mit den o.g. demografischen Entwicklungen gehen bei den Verbraucherbedürfnissen **Präferenzverschiebungen** einher. U.a. sind im Bereich des Food- und Nearfood-Segments in Verbindung mit diversifizierten Arbeitszeitmodellen ein gesteigertes Gesundheitsbewusstsein und Nachfrage nach mehr „Convenience“, der Wunsch nach Fair Trade/Bio, Regionalität und „Handwerk“ gestiegen. Veränderte Haushaltsgrößen („Singlesierung“) fragen zudem andere Produktgrößen nach. Im Bereich Nonfood spielt u.a. der Trend zur Individualisierung – jedoch bei Produkten ohne Mehrwert nach wie vor auch der Preis – eine Rolle. Dieser demografische und sozioökonomische Wandel macht es für den Einzelhandel unumgänglich, **neue Konzepte** zu entwickeln, um Konkurrenz- und somit auch überlebensfähig wirtschaften zu können.

Dabei ist zu prüfen, ob der Lebenszyklus (Wandel) einzelner Betriebsformen von temporärer Natur ist (z.B. durch Nachfrageschwäche) oder ob sich hierin bereits Vorzeichen eines (nur hinausschiebbaren) Niedergangs ausdrücken (siehe Abbildung 1). So hat beispielsweise das Warenhaus seinen Zenit bereits überschritten, was sich anhand der Insolvenz des KarstadtKaufhof-Konzerns aktuell gut ablesen lässt. Handelsmanager dieser Vertriebsform sind folglich gezwungen, das Format anzupassen und durch einen Relaunch des Marketingkonzepts den weiteren Abschwung zu verhindern.

Eine ähnliche Entwicklung zeigt sich derzeit für den Betriebstyp des SB-Warenhauses und damit für ein Großflächenformat mit Kernkompetenz im Food-Segment, welches sich gegenüber kleineren Betriebsformen des Lebensmitteleinzelhandels u.a. durch einen erhöhten Verkaufsflächenanteil für Nonfood-Sortimente kennzeichnen lässt. Anfang 2020 wurde bekannt, dass die Handelskette real seitens ihres bisherigen Eigentümers, der Metro-Gruppe, veräußert wurde. Dies war gleichbedeutend mit dem (sich aktuell noch vollziehenden) weitgehenden Marktaustritt der bis dahin bereits „kränkelnden“ Vertriebslinie. Der neue Eigentümer begann umgehend mit der umfassenden Umstrukturierung der über 270 real-Filialen, welche derzeit noch voll im Gang ist. Während eine nicht unerhebliche Anzahl der Filialen vollständig vom Markt genommen wurde bzw. noch vom Markt genommen wird und einige Filialen ihren Betrieb auch weiterhin unter dem Markennamen „real“ fortführen werden, geht der Großteil der bisher

von real betriebenen Märkte an andere Lebensmitteleinzelhandelsketten (z.B. Kaufland) über<sup>10</sup>. In vielen Fällen werden die bisher von real genutzten Flächen (teilweise mehr als 10.000 qm) allerdings nicht vollständig vom neuen Betreiber belegt, sondern stattdessen mit weiteren Nutzungen (z.B. ergänzender Einzelhandel) „aufgefüllt“. Dies zeigt, dass derart große Flächen mit ausgedehnten Nonfood-Angeboten im Lebensmitteleinzelhandel nur noch bedingt ökonomisch tragfähig betrieben werden können und daher oftmals eine Redimensionierung notwendig ist.

Im Gegensatz dazu werden kleinflächige Betriebskonzepte entweder aus dem Markt gedrängt oder müssen sich zunehmend spezialisieren („Nischenplayer“). Absatzkanäle hingegen wie der **B2C E-Commerce**<sup>11</sup> sind weiterhin aufstrebend und verfügen über hohes Wachstumspotenzial.

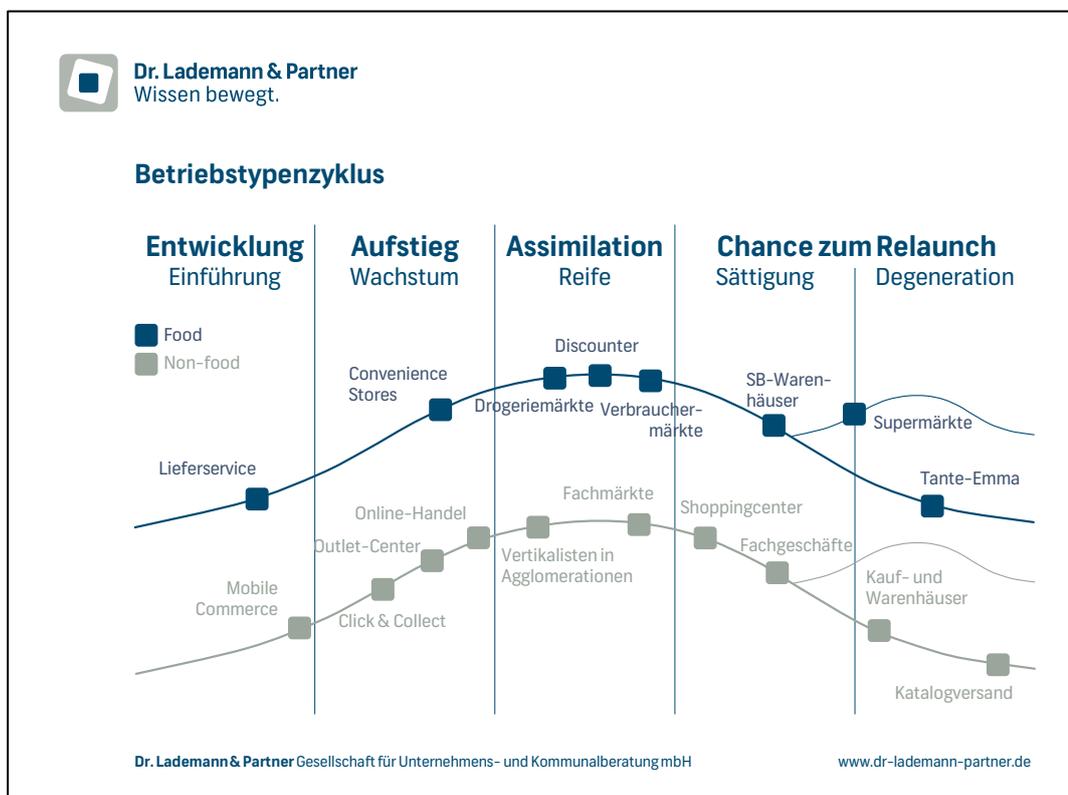


Abbildung 1: Lebenszyklus der Betriebsformen

Wirft man einen Blick auf die Marktanteilsverschiebung im gesamten Einzelhandel (Food- und Nonfood-Bereiche), so neigt sich das **Gewicht hin zu discount- und fachmarktorientierten Konzepten**. In den vergangenen Jahren ist der Marktanteil der Fachmärkte und Lebensmitteldiscounter stark angestiegen, wengleich sich der Trend

<sup>10</sup> Mittlerweile ist zudem klar, dass knapp 60 bestehende real-Standorte im Bundesgebiet auch zukünftig weiter unter dem Markennamen „real“ betrieben werden sollen.

<sup>11</sup> B2C steht für Business-to-Consumer und somit für den Teil des Online-Handels, der zwischen einem Unternehmen und einem Konsumenten stattfindet. Im Gegensatz dazu definiert der B2B E-Commerce den elektronischen Handel zwischen zwei Unternehmen bzw. der C2C E-Commerce zwischen zwei Privatpersonen.

nicht gleichermaßen fortgesetzt hat und zuletzt gerade im Lebensmittelsegment auch wieder hochwertigere Angebotsformate (Super- und Verbrauchermärkte) auf dem „Vormarsch“ sind. Während der inhabergeführte bzw. nicht-filialisierte Fachhandel bereits seit Jahren stetig an Marktanteilen verliert, hat zuletzt auch der filialisierte Fachhandel erstmals wieder Marktanteile eingebüßt, wobei die Folgen der Corona-Pandemie hierbei eine tragende Rolle gespielt haben dürften.

Zu den Gewinnern der nächsten Jahre werden jüngere Vertriebswege wie der Online-Handel oder stark fachmarktgeprägte Angebotsformen wie fachmarktorientierte Shopping-Center gehören. In klassischen Shopping-Centern zeigt sich in den letzten Jahren ein Frequenzzrückgang, welchem u.a. mit der Ausweitung des Food-Courts und der Integration von handelsergänzenden und digitalen Angeboten mit dem Ziel der Steigerung der Besuchsanlässe und der Erhöhung der Verweildauer entgegengewirkt wird („Third-Place“). Weiterhin an Marktanteilen verlieren werden voraussichtlich die Warenhäuser sowie traditionelle Fachgeschäfte. Diese Entwicklung unterstreicht den Fortlauf der Betriebstypendynamik in Deutschland, die sich in einem Verdrängungsprozess älterer Betriebstypen durch neuere Betriebstypen darstellt.

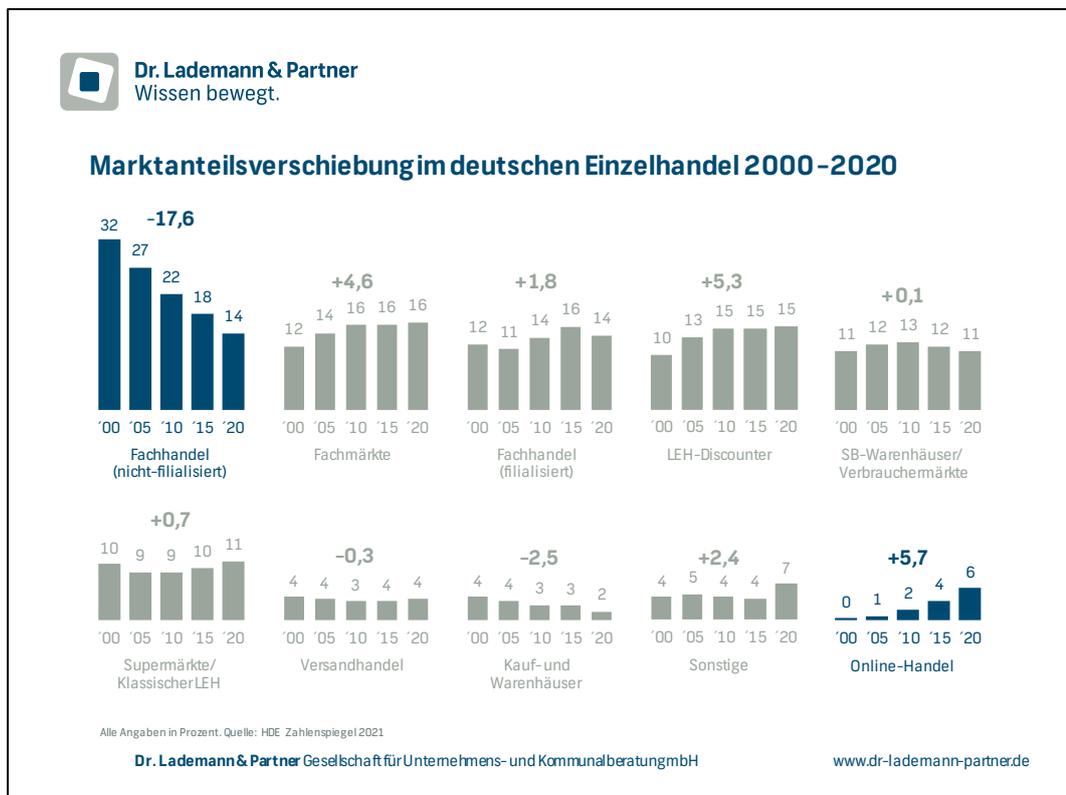


Abbildung 2: Marktanteilsverschiebung im deutschen Einzelhandel

## 2.3 Verkaufsflächen- und Umsatzentwicklung

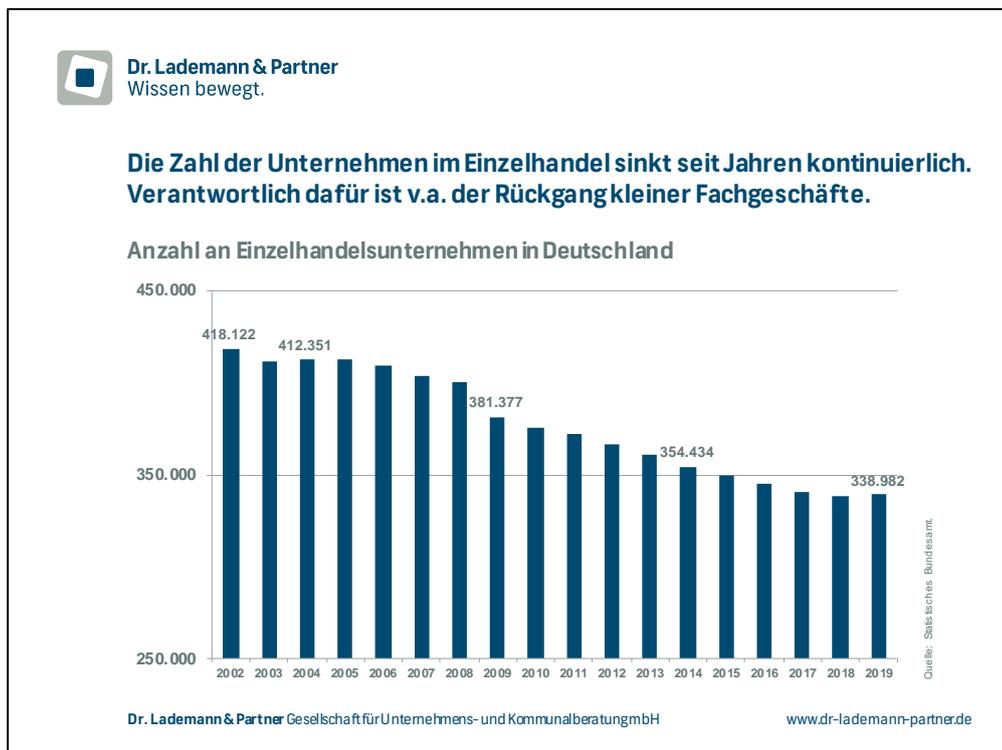
Die **Verkaufsflächenentwicklung** in Deutschland stagniert seit 2010 weitgehend. Sind bis 2010 noch erhebliche Wachstumssprünge zu erkennen, so ist die Verkaufsfläche in Deutschland in den letzten zehn Jahren nur noch geringfügig angestiegen. Wachstumsfaktoren in den letzten Jahren waren vor allem die Expansionsbestrebungen im Lebensmitteleinzelhandel und im Drogeriemarktsegment sowie die Tendenzen zur Verkaufsflächenerweiterung dieser Läden. Im Gegensatz dazu wirkten sich Warehausschließungen, die Redimensionierung bei Elektrofachmärkten und großen SB-Warenhäuser sowie der voranschreitende Verkaufsflächenschwund von kleinen Ladengeschäften vor allem in Kleinstädten, die absatzwirtschaftlich über ein zu geringes Bevölkerungspotenzial verfügen oder dem anhaltenden Konkurrenzdruck durch größere Handelsstandorte sowie dem Online-Handel nicht mehr gewachsen sind, negativ auf das Flächenwachstum aus. Hinzu kommen Firmeninsolvenzen (z.B. Max Bahr/Praktiker, Schlecker) sowie Ausdünnungen von Filialnetzen (z.B. bei der Warenhauskette Galeria Karstadt Kaufhof sowie im Zuge der vollständigen Aufgabe zahlreicher, bisher durch real betriebener SB-Warenhäuser), die schlagartig zu umfangreichen Flächenaufgaben führten. Noch offen ist, wie stark sich die wirtschaftlichen Folgeeffekte der derzeitigen Corona-Pandemie auf die Verkaufsflächenentwicklung auswirken werden.



Abbildung 3: Verkaufsflächenentwicklung in Deutschland

Auch die **Entwicklung der Shoppingcenter-Fläche** in Deutschland ist weitgehend zum Erliegen gekommen. Wuchs die Centerfläche zwischen 2000 und 2015 noch um rd. 5,6 Mio. qm Verkaufsfläche, betrug der Anstieg zwischen 2015 und 2021 lediglich noch rd. 1,1 Mio. €. Von 2020 auf 2021 kamen nur noch rd. 120.000 qm Fläche neu hinzu.<sup>12</sup>

Stark rückläufig ist die **Anzahl der Unternehmen im Einzelhandel**, die zwischen 2009 und 2019 von rd. 381.000 auf rd. 339.000 zurückgegangen ist, was einem Rückgang von über 10 % bzw. über 40.000 Unternehmen entspricht<sup>13</sup>. Da im selben Zeitraum die Verkaufsfläche weitgehend stabil geblieben ist, deutet dies auf eine **Substitution von kleinen Händlern durch mittlere und größere Filialisten und Fachmärkte hin**. Während die Zahl der kleinen, inhabergeführten Fachgeschäfte (auch aufgrund der Nachfolgeproblematik) stetig abnimmt, steigt die Zahl großer Fachhandelsunternehmen leicht an, kann den Rückgang der kleinen Unternehmen aber nicht kompensieren. Ein Betriebsrückgang hat vor allem im Modehandel sowie im Segment Glas/Porzellan/Keramik stattgefunden. Erhöht hat sich die Zahl der Unternehmungen nur in wenigen Branchen wie z.B. im Fahrrad- und Sportfachhandel oder bei Haus- und Heimtextilien.



**Abbildung 4: Anzahl der Unternehmen im deutschen Einzelhandel**

<sup>12</sup> EHI Shoppingcenter Report 2021

<sup>13</sup> Aktuellere Daten liegen zum jetzigen Zeitpunkt nicht vor. Es kann jedoch davon ausgegangen werden, dass die Anzahl an Einzelhandelsunternehmen in jüngerer Vergangenheit weiter gesunken ist. Dabei dürften auch die verschiedenen Corona-Eindämmungsmaßnahmen (u.a. Geschäftsschließungen, Zutrittsbeschränkungen) sowie die ökonomischen Folgeeffekte der Pandemie eine Rolle gespielt haben, wodurch insbesondere der ohnehin schon gebeutelte nicht-filialisierte Fachhandel weiter unter Druck gesetzt wurde bzw. auch weiterhin unter Druck gesetzt wird.

Nach den Jahren der Finanzkrise konnten die **Umsätze im Einzelhandel** seit 2010 insgesamt um knapp 150 Mrd. € zulegen. Nach Angaben des HDE (Handelsverband Deutschland) erwirtschaftete der gesamte Einzelhandel in Deutschland (inklusive Distanzhandel) im Jahr 2020 einen Netto-Umsatz von rd. 577 Mrd. Euro. Das Wachstum betrug im Vergleich zum Vorjahr damit rd. 5,7 %. Wachstumstreiber im Einzelhandel ist zwar in erster Linie der Online-Handel, aber auch im stationären Handel sind die Umsätze kontinuierlich angestiegen (siehe hierzu auch Abb. 6)<sup>14</sup>. Bei gleichzeitig stagnierender Verkaufsflächenentwicklung haben die Flächenproduktivitäten im stationären Einzelhandel (wenn auch nicht in allen Branchen und nicht an allen Standorten) im Schnitt leicht zugelegt.



**Abbildung 5: Umsatzentwicklung des deutschen Einzelhandels**

Aufgrund der bereits hohen Verkaufsflächenausstattung in Deutschland und dem stark wachsenden Online-Handel **befindet sich der stationäre Einzelhandel zunehmend in einer Phase der Marktsättigung und Konsolidierung.** Angesichts der

<sup>14</sup> Sowohl die deutliche Steigerung des Einzelhandelsumsatzes insgesamt als auch insbesondere der (nicht unerhebliche) Umsatzzuwachs im stationären Einzelhandel im Jahr 2020 erscheint vor dem Hintergrund der Corona-Eindämmungsmaßnahmen, welche u.a. deutschlandweite Geschäftsschließungen für den Handel mit aperiodischen Bedarfsgütern mit sich brachten, auf den ersten Blick verwunderlich. Das der Einzelhandelsumsatz deutlich angewachsen ist, ist zum einen darauf zurückzuführen, dass der Online-Handel zwischen 2019 und 2020 ein noch nie dagewesenes Umsatzplus (+ rd. 10 Mrd. € im Vergleich zum Jahr 2019) verzeichnen konnte. Aufgrund der flächendeckenden Schließungen im Gastronomiektor hat zudem der Lebensmitteleinzelhandel, der auch weiterhin ganz überwiegend über den stationären Einkaufskanal abgewickelt wird, Rekordumsätze verbuchen können. Deutliche Umsatzzuwächse konnten zudem im Segment Bau- und Heimwerkerbedarf generiert werden, welches wiederum von den coronabedingten Reiseeinschränkungen profitiert hat und von den Geschäftsschließungen ebenso ausgenommen war wie der Lebensmittel- und Drogerieeinzelhandel. Insgesamt konnten die deutlichen Umsatzzuwächse in diesen Segmenten die Umsatzrückgänge anderer Branchen (z.B. Bekleidung/Schuhe) deutlich überkompensieren.

Entwicklungstendenzen im Online-Handel, worauf im Folgenden auch noch einmal gesondert eingegangen wird, muss davon ausgegangen werden, **dass die Verkaufsflächenausstattung in Deutschland perspektivisch rückläufig sein wird.** Denn wenn der Anteil der in den Online-Handel abfließenden Kaufkraft stetig zunimmt, geraten die Flächenproduktivitäten im stationären Einzelhandel zunehmend unter Druck, sodass Flächenaustritte unausweichlich sind.

Gleichwohl wird sich die Verkaufsflächenentwicklung regional und sektoral sehr unterschiedlich vollziehen. Der Handel wird sich zunehmend aus der Fläche zurückziehen und stattdessen auf zentrale Standorte mit günstigen Rahmenbedingungen wie einer stabilen Einwohner- und Kaufkraftentwicklung, einer verkehrsgünstigen Lage und einem weiträumigen Einzugsgebiet konzentrieren.

Starke und über Jahre etablierte Handelsstandorte, wie die Top 7-Städte (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, München, Köln und Stuttgart), sich dynamisch entwickelnde Großstädte (z.B. Leipzig und Dresden) sowie kaufkraftstarke Mittelstädte mit über die Stadtgrenzen hinausreichenden Einzugsgebieten und/oder erhöhter Tourismusrelevanz werden weit weniger von Flächenaustritten betroffen sein als Kleinstädte und schrumpfende Mittelstädte sowie unattraktive Nebenzentren in größeren Städten. Insbesondere in vielen Regionen der Neuen Bundesländer, aber auch in einigen strukturschwachen Gebieten der Alten Bundesländer zeigen sich stagnierende bis zum Teil deutlich rückläufige Einwohnerzahlen, die vielerorts bereits dazu geführt haben, dass sich zwischen Verkaufsflächenbestand und Umsatzpotenzial eine immer größere Diskrepanz aufgetan hat. Die Konsequenz sind sinkende Flächenproduktivitäten und Marktaustritte. **Somit wird es in Zukunft zu einer stärkeren Polarisierung der Verkaufsflächenentwicklung kommen.**

Im nahversorgungsrelevanten Einzelhandel ist im Gegensatz zum Nonfood-Einzelhandel eher von einem weiteren Ausbau der Verkaufsflächenausstattung auszugehen, da sich der nahversorgungsrelevante Einzelhandel gegenüber dem Online-Handel deutlich resilienter zeigt.

Rückläufig haben sich bereits in den letzten Jahren die Einkaufsfrequenzen entwickelt. Sowohl die Anzahl der Shoppingtrips als auch die Anzahl der Konsumenten, die stationär einkaufen gehen zurück, wovon insbesondere der innerstädtische Einzelhandel betroffen ist.

**Für den Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ kann festgehalten werden, dass aufgrund des schrumpfenden Kaufkraftpotenzials von Kleinstädten im ländlichen Raum eher ungünstige Rahmenbedingungen für die Entwicklung des stationären (Nonfood-)Einzelhandels bestehen und tendenziell von einem Rückgang der Betriebe im aperiodischen Einzelhandel ausgegangen werden muss.**

## 2.4 Entwicklungen im Online-Handel

### 2.4.1 Der Online-Handel erobert die Märkte

Wie bereits dargestellt, ist der Einzelhandelsumsatz in Deutschland in den letzten zehn Jahren stetig angestiegen. Hierzu hat auch der stationäre Einzelhandel beigetragen, welcher nach einer kurzen Schwächephase während der Finanzkrise zwischen 2008 und 2010 ein kontinuierliches Umsatzwachstum verzeichnen konnte.

#### Allerdings weist der interaktive Handel ein deutlich stärkeres Wachstum auf.

Während der stationäre Einzelhandelsumsatz im Zeitraum von 2010 bis 2020 um rd. 24 % gewachsen ist, konnte der Online-Handel im selben Zeitraum um rd. 265 % zulegen und hat sich damit deutlich mehr als verdreifacht. Nichtsdestotrotz weist der stationäre Handel in absoluten Zahlen weiterhin ein hohes Gewicht auf und konnte zwischen 2010 und 2020 immerhin um rd. 100 Mrd. € wachsen. Der Online-Handel hat dagegen lediglich um rd. 43 Mrd. € zugelegt, allerdings mit einer deutlich höheren Wachstumsdynamik. Hinzu kommt, dass der stationäre Handel fast nur noch im Food-Segment sowie in einzelnen Nonfood-Branchen (z.B. Fahrräder, Bau- und Heimwerkerbedarf) wächst, während in vielen Branchen des stationären Nonfood-Handels stagnierende oder schrumpfende Umsatzzahlen (v.a. bei Elektro/Technik, Bekleidung, Wohnaccessoires, Bücher, Spielwaren) zu erkennen sind.

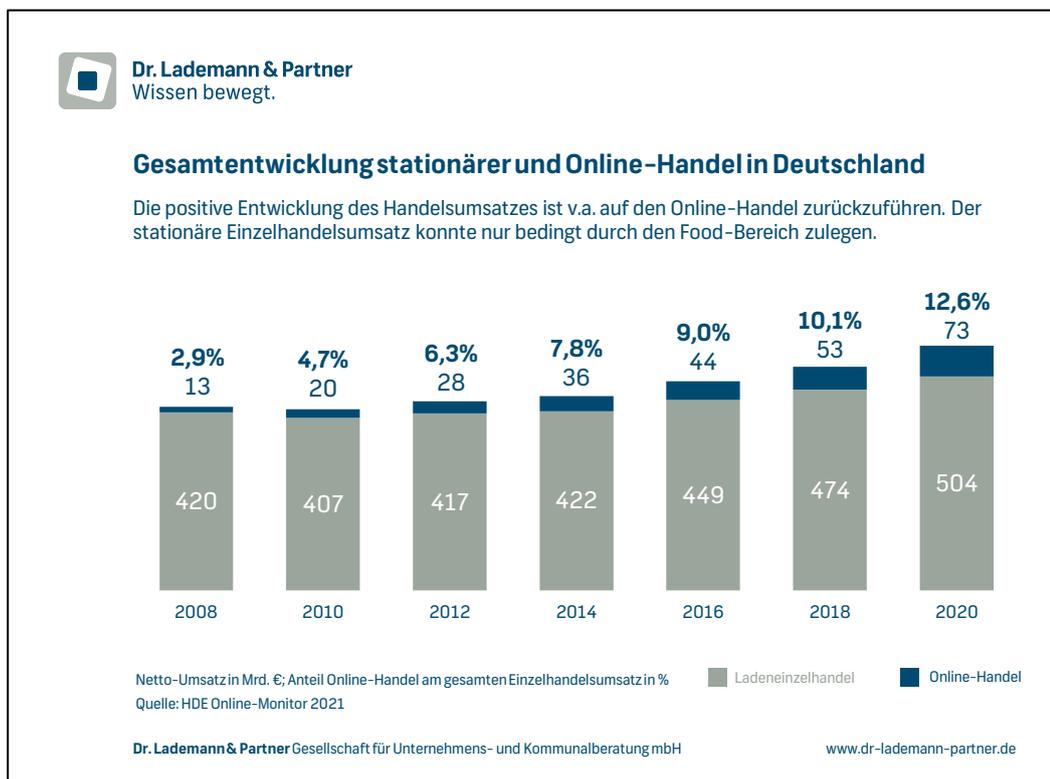
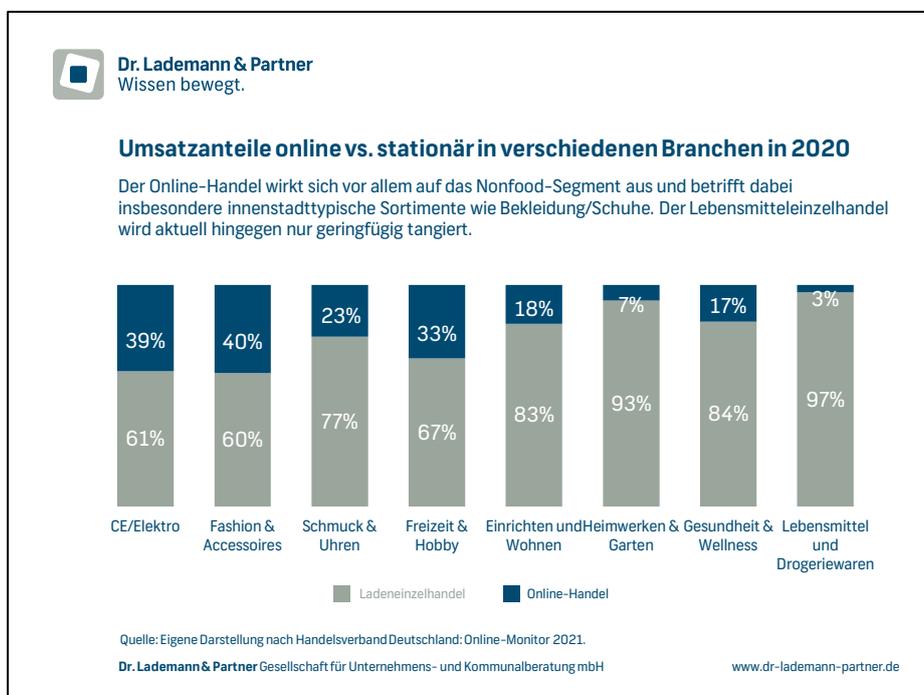


Abbildung 6: Gesamtentwicklung stationärer und Online-Umsatz

Der Vormarsch des Online-Handels führt dazu, dass der Anteil und somit die Bedeutung des Online-Handels am langsamer wachsenden Gesamteinzelhandel (stationär und nicht-stationär) stetig zunimmt. Während der Online-Handel im Jahr 2008 lediglich rd. 2,9 % Marktanteil am gesamten Einzelhandelsumsatz verzeichnen konnte, waren es im Jahr 2020 bereits 12,6 %<sup>15</sup>. In einzelnen Nonfood-Branchen (z.B. Bekleidung, Schuhe/Lederwaren, Unterhaltungselektronik oder Bücher) erreichte der Online-Handel jedoch bereits 2020 Marktanteile von zum Teil weit über 30, wobei im Modischen Bedarf sogar ein Marktanteil in Höhe von etwa 40 % erreicht wurde.<sup>16</sup>

Die nachfolgende Abbildung gibt einen Überblick über die Umsatzanteile (online vs. stationär) verschiedener Einzelhandelsbranchen im Jahr 2020.



**Abbildung 7: Entwicklung des Anteils des interaktiven Handels am Einzelhandelsumsatz**

Es verwundert daher nicht, dass der Vormarsch des Online-Handels zu beträchtlichen Umsatzverlagerungen gerade zu Lasten des innerstädtischen Einzelhandels geführt hat, da innenstadttypische Sortimente wie Bekleidung, Schuhe, Spielwaren, Bücher oder Elektronik besonders stark vom Online-Handel betroffen sind. Dabei verliefen die Wachstumsraten in den einzelnen Sortimenten in den vergangenen Jahren sehr unterschiedlich. Der stationäre Handel gerät durch den Online-Handel unter Druck,

<sup>15</sup> Nach jüngsten Zahlen des bevh (Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V.) konnte im Online-Handel im Jahr 2021 ein Netto-Umsatz von rd. 84 Mrd. € erwirtschaftet werden. Damit wurde der Umsatz im Vergleich zum Jahr 2020 um rd. 11,3 Mio. € gesteigert, was einem erneuten Rekordzuwachs entspricht. Der Marktanteil des Online-Handels am gesamten Einzelhandelsumsatz ist damit verbunden auf etwa 14,3 % angestiegen.

<sup>16</sup> Bei der Ermittlung der Entwicklungspotenziale für den grundzentralen Verbund „Oberland“ wird berücksichtigt, dass ein Teil des vorhandenen Nachfragepotenzials dem stationären Einzelhandel nicht zur Verfügung steht und stattdessen vom Online-Handel gebunden wird.

- wo Branchen durch Innovationen auf den Kopf gestellt werden (z.B. Buchhandel);
- wo man als Händler durch den Fokus auf austauschbare Herstellermarken unmittelbar in einen Preisvergleich hineinkommt (z.B. Elektrofachmärkte);
- wo der Kunde keinen echten Zusatznutzen für einen tendenziell höheren Preis bekommt (geringe Aufenthaltsqualität, geringe Beratungsqualität);
- wo der Kunde anonym bleibt und Kundenbindung auch nicht angestrebt wird;
- wo man als Händler stationär aufgrund rechtlicher Restriktionen oder faktischem Platzmangel nicht wachsen kann;
- wo die (Innen-)Stadt kein attraktives und ausreichend großes Angebot im stationären Einzelhandel aufweist und dieses nicht ausreichend vermarktet wird (z.B. Auffindbarkeit und Informationen im Internet);
- wo es dem stationären Handel nicht gelingt, Einkaufserlebnisse für seine Kunden zu erzeugen.

Daraus wird deutlich, dass die Entwicklung des Online-Handels nicht nur allgemein für den stationären Handel eine große Herausforderung darstellt, sondern aufgrund der starken Bedeutung im Bereich der Innenstadtleitsortimente zu Umsatzverlusten und folglich verstärktem Strukturwandel in den Zentren geführt hat. Hierbei zeigt sich, dass „Verlierer“ der Entwicklung kleinere Mittelstädte sowie die Stadtteilzentren von Großstädten sind. Umgekehrt ist für die Metropolen und Großstädte in Deutschland **sowie für Mittelstädte mit beachtlichem Einzugsgebiet und Tourismusbedeutung ein weiteres Wachstum zu erwarten.**

Wie bereits angedeutet, schlägt sich das Wachstum des Online-Handels branchenspezifisch in unterschiedlichem Maße nieder. Während das Nonfood-Segment besonders stark vom interaktiven Handel betroffen ist, werden die Umsätze im periodischen Bedarfsbereich auch weiterhin ganz überwiegend im stationären Lebensmittel- und Drogerieeinzelhandel generiert. Die Sortimente des täglichen Bedarfs werden vom Online-Handel derzeit nur geringfügig tangiert, was u.a. in der komplexen Logistik (z.B. gekühlte Lebensmittel) begründet liegt.

Bei der Prognose von Umsatzanteilen der Kanäle „stationär“ bzw. „interaktiv“ muss allerdings darauf hingewiesen werden, dass eine exakte Trennung von Kanälen nicht mehr möglich ist. Für den örtlichen Einzelhandel müssen die Abflüsse in den nicht-stationären Handel nicht zwangsläufig mit einem Umsatzrückgang gleichzusetzen sein. Durch **Multichannel-Strategien** (wie click-and-collect) verschwimmen vielmehr zunehmend die Grenzen zwischen stationär und online (sog. Seamless Shopping). Mehr als die Hälfte aller stationären Nonfood-Käufe wird mittlerweile online vorbereitet, während die kaufvorbereitende stationäre Informationssuche beim Online-Kauf („Beratungsklau“) immer mehr an Bedeutung verliert.

Faktisch muss auch auf die Innovationskraft des stationären Handels hingewiesen werden, der sowohl in den zurückliegenden Jahren stets Konzept- oder Sortimentsanpassungen vornahm und auch heute erfolgreich mit neuen Konzepten und Omnichannel-Lösungen auf den intensivierten Wettbewerb reagiert. Zugleich besteht die Möglichkeit für stationäre Händler, Waren zusätzlich über Online-Marktplätze wie eBay und Amazon abzusetzen. So trägt die Verknüpfung der Vertriebskanäle<sup>17</sup> zur Stabilisierung des stationären Handels bei. **Der stationäre Handel wird also auch künftig noch eine bedeutende Rolle einnehmen.**

Insgesamt betrachtet wird der stationäre Handel durch die weiterhin starken Wachstumstendenzen des Online-Handels aber weiter unter Druck gesetzt werden und durch Verkaufsflächenrückgänge gekennzeichnet sein. Tendenziell kann man davon ausgehen, dass die „Großstädter“ vor allem bedingt durch ihre jüngere Altersstruktur zwar onlineaffiner sind, die Kaufkraftabwanderungen ins Netz können attraktive Großstädte aber durch Kaufkraftzuflüsse aus den ländlichen Regionen, wo die Angebotsvielfalt bereits vielerorts spürbar zurückgegangen ist, und durch Touristen weitgehend auffangen. **Trotz erhöhter Onlineaffinität zeigen sich die Großstädte daher etwas resilienter in Bezug auf den Online-Handel als die Klein- und Mittelstädte.**

So ist derzeit nicht zu beobachten, dass die ländliche Bevölkerung massenweise ins Netz abwandert, wenn die Angebotsvielfalt vor Ort zurückgeht. Vielmehr hat Shopping als Freizeitattraktion immer noch eine sehr hohe Bedeutung<sup>18</sup> gewonnen und treibt die Verbraucher in Richtung der großen Einkaufsdestinationen in den Großstädten. Dieser Effekt fällt umso höher aus, je stärker sich das Angebot für die Verbraucher vor Ort verknappt und je attraktiver die konkurrierende Einkaufsdestination im Hinblick auf Angebotsvielfalt, Einkaufsatmosphäre und Aufenthaltsqualität ist. Eher resilient gegen die Zunahme des Online-Handels sind zudem Tourismusorte, da Shoppen als Freizeitbeschäftigung einen hohen Stellenwert genießt und viele Konsumenten ihre Shoppingaktivitäten in den Urlaub verlagern. **Der stationäre (Nonfood-)Einzelhandel im grundzentralen Verbund „Oberland“ gerät damit von zwei Seiten unter Druck: Zum einen entzieht der Online-Handel dem stationären Handel zunehmend Kaufkraft, zum anderen entfalten die umliegenden Mittel- und Oberzentren (u.a. Bautzen und Dresden) eine erhöhte Sogkraft auf die in den verbundangehörigen Kommunen lebenden Verbraucher, was zu einer zusätzlichen Kaufkraftabwanderung führt und den lokalen Einzelhandel schwächt.** Wie von raumordnerischer Seite ohnehin vorgesehen, muss der Fokus bei der zukünftigen Einzelhandelsentwicklung somit noch stärker auf den periodischen Bedarf gelegt werden.

<sup>17</sup> D.h., dass bisher rein stationär aktive Einzelhändler (z.B. mit einem Laden in der Innenstadt) neue Vertriebswege erschließen und z.B. durch die Einrichtung eines eigenen Online-Shops den Online-Handel stärker in den Verkaufsprozess einbinden. Hiermit können potenzielle Kunden über verschiedene Kommunikations- und Vertriebskanäle erreicht und zum Kauf angeregt werden. Mit einer Verknüpfung von Offline- und Online-Aktivitäten können sich Einzelhändler breiter aufstellen und die Vorteile des stationären Handels mit den Vorteilen des interaktiven Handels verknüpfen.

<sup>18</sup> Fast 90 % der Konsumenten geben Shopping als (mindestens selten ausgeübte) Freizeitaktivität an.

## 2.4.2 Der Online-Handel im ländlichen Raum

Seit vielen Jahren hat sich der Trend des Rückzugs von Versorgungseinrichtungen für Güter des täglichen Bedarfs in ländlichen Räumen verstetigt. Hierzu tragen vor allem die bereits beschriebenen nachfrageseitig veränderten Rahmenbedingungen (demografischer Wandel, Ausdifferenzierung von Konsummustern, erhöhte Mobilität) bei. Auf diese Entwicklungen haben die Anbieter entsprechend mit Anpassungen reagiert, die vor allem von Konzentrationsprozessen, einer sinkenden Anzahl von Verkaufsstellen, größeren Verkaufsflächen und höheren Mindesteinwohnerzahlen in Einzugsbereichen gekennzeichnet sind und mit neuen Standortanforderungen einhergehen. In diesem Zusammenhang kam es in den vergangenen Jahrzehnten zu einer signifikanten Ausdünnung der stationären Einzelhandelsangebote im ländlichen Raum. Hiervon sind vor allem Gebiete und Kommunen betroffen, welche unterdurchschnittliche Bevölkerungsdichten und Kaufkraftniveaus aufweisen und von Bevölkerungsrückgängen betroffen sind.

Insgesamt hat sich die Lage der stationären Nahversorgung im dünn besiedelten ländlichen Raum wesentlich verschlechtert. Dies wiederum hat dazu geführt, dass der Online-Handel vor allem in ländlichen Räumen mit einer unterdurchschnittlichen Versorgungslage stark an Bedeutung gewonnen hat. Dies gilt aber im Wesentlichen für onlineaffine Sortimente (z.B. Elektroartikel, Bücher, Bekleidung) und weniger für nahversorgungsrelevante Sortimente wie Lebensmittel und Drogeriewaren. Denn der Online-Handel mit Lebensmitteln, insbesondere mit verderblichen Waren, stellt sehr hohe Ansprüche an die Logistik, die häufig nur durch hohe Preisauflschläge zu bewerkstelligen ist. Je ländlicher der Raum, desto stärker steigen dabei die Logistikkosten. Gerade preissensible Kunden in Deutschland sind i.d.R. jedoch nicht bereit, entsprechend hohe Aufschläge zu bezahlen. So werden Lebensmittel derzeit vor allem dort online vertrieben, wo das Standortnetz eigentlich dicht genug ist (in Städten) und eben nicht dort, wo es Lücken in der Versorgungsstruktur gibt (auf dem Land).

Vor diesem Hintergrund sind in den letzten Jahren digitale Nahversorgungskonzepte in den Fokus gerückt, die als Chance für ländliche Räume gesehen werden können, gleichzeitig aber einen erheblichen Entwicklungsaufwand mit sich bringen. Einen nicht gänzlich neuen Ansatz bilden Online-Marktplätze, die vornehmlich dazu dienen, den lokalen stationären Händlern einen weiteren Vertriebskanal zu erschließen und damit sinkenden stationären Umsätzen durch die Frequenzverluste im ländlichen Raum entgegenzuwirken. Dies kann die Präsenz vor Ort mittelfristig durch online getätigte Zusatzumsätze sichern. Da erfolgreicher Online-Handel immer mit einer stabilen Präsenz im Internet verbunden ist, ist der zeitliche, personelle und monetäre Aufwand für viele kleine Händler aber oftmals zu hoch. Hierbei lohnt es sich eher auf bereits bestehende, bekannte Strukturen (wie z.B. eBay) zurückzugreifen, die den Einrichtungsaufwand für kleine Händler begrenzen können.

Ein gutes Beispiel für die Vernetzung von lokalen Händlern und Kunden über einen Online-Marktplatz stellt die niedersächsische Stadt Diepholz mit ihrem Projekt „Digitale Innenstadt Diepholz“<sup>19</sup> dar. Über den Online-Marktplatz eBay erhielten alle Händler aus Diepholz die Chance, ihre Waren auf einer speziell eingerichteten Website anzubieten und so erste Erfahrungen im Online-Handel zu sammeln. Gleichzeitig bekamen die Kunden die Möglichkeit, bevorzugte Waren nicht nur im stationären Geschäft, sondern auch online einzukaufen und sich die entsprechende Ware entweder liefern zu lassen oder diese direkt im Geschäft abzuholen. Der Marktplatzbetreiber Ebay hat jüngst in zehn deutschen Städten und Kommunen das Projekt "Ebay Deine Stadt" gestartet. Dieses ermöglicht Kommunen, regionale Marktplätze einzurichten. Zum Start sind zehn Städte und Gemeinden dabei, die auf ihren Plattformen über 2,5 Millionen Produkte von mehr als 5000 Händlern anbieten.

## 2.5 Entwicklungen im kurzfristigen Bedarfsbereich

Durch die flächendeckende Einführung der Selbstbedienung haben sich die ursprünglichen Funktionen des Einzelhandels als Verteiler von Waren stark gewandelt. Es ist ein Netz der Filialisierung und Massendistribution mit **ganz unterschiedlichen Betriebsformen** entstanden. Die Betriebsformen unterscheiden sich in Sortiment, Preisgestaltung, Verkaufsform und Größe. Im Lebensmittelsegment gibt es folgende Betriebsformen:

- Lebensmittelgeschäft (bis zu 400 qm Verkaufsfläche)
- Supermarkt (400 bis 799 qm Verkaufsfläche)
- Kleiner Verbrauchermarkt (800 bis 1.499 qm Verkaufsfläche)
- Großer Verbrauchermarkt (1.500 bis 4.999 qm Verkaufsfläche)
- SB-Warenhaus (ab 5.000 qm) sowie
- Lebensmitteldiscounter<sup>20</sup> (heute zumeist bis 1.200 qm Verkaufsfläche, in (aktuell noch) selteneren Fällen aber auch 1.400 qm und mehr)

Zusätzlich zur Angebotsform wird nach Sortimenten und Branchen differenziert. Das Gesamtsortiment Nahversorgung beinhaltet folgende Sortimentsgruppen mit den entsprechenden Inhalten:

- Nahrungs- und Genussmittel mit Bäckern, Fleischern, Getränkehandel, Tabakwaren, Kioskanbietern, Reformhäusern sowie dem gesamten Lebensmittelhandel;

---

<sup>19</sup> Die Stadt Diepholz siegte im Jahr 2016 mit einem überzeugenden Konzept im bundesweiten Städtewettbewerb „Die digitale Innenstadt“. Seither hat die Stadt in Kooperation mit dem Handelsverband Deutschland (HDE) und dem Online-Handelsunternehmen eBay das Projekt „Diepholz bei eBay“ stetig vorangetrieben.

<sup>20</sup> Discounter unterscheiden sich von den übrigen Lebensmittelbetrieben v.a. durch ihre aggressive Preisstruktur und die auf eine beschränkte Artikelzahl fokussierte Sortimentspolitik.

- Gesundheits- und Körperpflege mit Drogeriewaren, Wasch- und Putzmitteln sowie medizinischen und pharmazeutischen Angeboten
- Tiernahrung als gängiges Randsortiment von Lebensmittel- und Drogeriemärkten.

Ein wesentlicher Faktor in der Nahversorgungsentwicklung ist durch die **betriebswirtschaftlich bedingten Maßstabsprünge** der durchschnittlichen Betriebsgrößen und einer damit verbundenen abnehmenden Anzahl von Betrieben und Standorten bedingt. So liegt die mindestoptimale Verkaufsfläche für Vollversorger aktuell bei rd. 1.500 qm, bei Discountern häufig bei etwa 1.000 qm. Die Folge ist, dass die Versorgungsfunktion einer ursprünglich großen Anzahl kleinerer Betriebseinheiten von immer weniger, dafür aber größeren Betrieben übernommen wird. Die angestrebten und auch betriebswirtschaftlich notwendigen Einzugsgebiete dieser Betriebe werden größer, was neben dem Wettbewerbsdruck unter den Betreiberfirmen auch zu einer deutlichen Präferenz von PKW-orientierten Standorten an wichtigen Verkehrsachsen geführt hat.

Größere Lebensmittelanbieter spielen allerdings auch eine wichtige Rolle für Stadtteil- und Wohngebietszentren durch ihre **Funktion als Magnetbetriebe und Frequenzbringer**. Vor diesem Hintergrund ist eine Integration dieser Betriebe in gewachsene, integrierte Standorte nach Möglichkeit zu fördern.

Die Erosion integrierter Nahversorgungslagen wird jedoch keineswegs nur durch den Angebotsausbau an peripheren Standorten und der damit verbundenen Verschiebung der Nachfrageströme zu Lasten bestehender, wohngebietsintegrierter Nahversorgungsbereiche ausgelöst oder verstärkt. Hierbei spielen zunehmende Aktivitätskopplungen der Verbraucher zwischen dem Einkauf von Sortimenten des kurzfristigen Bedarfsbereichs und dem Arbeitsweg eine immer größere Rolle. So werden vor allem Lebensmittel und Drogeriewaren verstärkt an verkehrsgünstig und unmittelbar auf dem Arbeitsweg gelegenen Standorten nachgefragt. Daraus ergibt sich die Gefahr, dass die eigentlich am Wohnort verfügbare Kaufkraft zunehmend bereits am Arbeitsstandort abgeschöpft wird. Hieraus wiederum resultieren Umsatzrückgänge bei wohngebietsintegrierten Nahversorgungsbetrieben. Dies betrifft vor allem Gemeinden, die beispielsweise aufgrund der Nähe zu einem attraktiven Oberzentrum, über stark negative Pendlersalden verfügen. Dies wird noch durch Suburbanisierungsprozesse forciert, die teils zu einer Präferenzverschiebung<sup>21</sup> der Wohnbevölkerung führen, was wiederum Auswirkungen auf die Nahversorgungsstrukturen im Raum hat.

Wie eigene empirische Untersuchungen von Dr. Lademann & Partner gezeigt haben, präferieren die Kunden für ihre Nahversorgung einen **Standortverbund von einem leistungsfähigen, aber nicht zu großen Vollversorger und einem Discounter, bestenfalls noch ergänzt um Spezialisten wie Drogeriemärkte und Betriebe des Lebensmittelhandwerks**. Bei der Kombination eines Vollversorgers, eines Discounters

---

<sup>21</sup> Durch die soziodemografischen Veränderungen verschieben sich die Ansprüche der Verbraucher an die Nahversorgung.

und eines Drogeriemarkts handelt es sich daher um eine „idealtypische“ Nahversorgungskonstellation, die eine besondere Sogkraft auf die Verbraucher im Raum ausüben kann.

Eine wesentliche städtebauliche Herausforderung für die Nahversorgung stellt das **Vordringen der Lebensmitteldiscounter** mit verhältnismäßig reduzierter Sortimentsvielfalt auf größeren Flächen dar. Selbst diese Flächen werden immer weniger in oder an zentralen Standortbereichen entwickelt, sondern an verkehrlich gut erschlossenen Lagen oder in Gewerbegebieten mit der Gefahr der Verdrängung von gewerblichen Nutzungen oder von verkehrlichen Gemengelagen. Dabei ist die Verkaufsflächenexpansion der Discounter deutlich dynamischer verlaufen als die Entwicklung der Umsätze, was zu einem Absinken der durchschnittlichen Flächenproduktivitäten (Umsatz je qm Verkaufsfläche) der Discounter geführt hat.

Nicht unerheblich trägt darüber hinaus auch das unternehmerische Potenzial zur Akzeptanz und Stabilität von Nahversorgungsstandorten und -bereichen bei, was stark auch mit der Dynamik **mindestoptimaler Ladengrößen** mit Blick auf eine Sicherung des Auskommens der Betreiber zusammenhängt. Die Problematik mindestoptimaler Betriebsgrößen wird wiederum durch die **ausufernde Sortimentsentwicklung** infolge der **von den Herstellern betriebenen Produktdifferenzierung** forciert, die seit Jahrzehnten zu einer Zunahme der durchschnittlichen Betriebsgrößen geführt hat.

**Hinzu kommt, dass die Flächenbedarfe durch die gestiegenen Kundenerwartungen an Bequemlichkeit und Warenpräsentation (breite Gänge, niedrige Regale) angewachsen sind** sowie veränderte Flächenansprüche durch Pfandsysteme und Bake-off-Stationen ausgelöst werden. Im Bereich des Lebensmitteleinzelhandels wird heutzutage mehr Platz für die Bereiche Halbfertig- und Fertigprodukte (Convenience Food) benötigt. Bei Getränkeabholmärkten und breit aufgestellten Verbrauchermärkten (i.d.R. > 10.000 Artikel) ist zudem der Trend zur Sortimentskomplexität hinsichtlich Sortiment und Gebinde- bzw. Portionsgrößen als Antwort auf die Diversifizierung der Nachfrage zu sehen.

Auf die veränderten Marktbedingungen und den verschärften Strukturwandel reagiert der Lebensmitteleinzelhandel insbesondere mit einer **Ausdifferenzierung des Angebots** hinsichtlich seiner Frischekompetenz durch mehr Vielfalt und Inszenierung der Obst-Gemüse-Abteilung und Fleisch-/Käse-/Fischabteilung bzw. in Bezug auf Getränkeabholmärkte durch ein gegenüber den klassischen Lebensmittelmärkten deutlich umfassenderes Angebot, das auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnitten ist.<sup>22</sup> All diese Maßnahmen haben zum Ziel, den Kunden Aufenthaltsqualität zu bieten und die

---

<sup>22</sup> Dabei reicht es i.d.R. nicht aus „nur“ ein bestimmtes Produkt vorzuhalten. Dies zeigt sich z.B. im Bereich der Getränkeabholmärkte: In Abhängigkeit der Verkaufsflächengröße des Getränkemarkts werden gleiche Produkte in unterschiedlichen Gebinde- und Verpackungsgrößen angeboten (d.h. Mehrweg Glas, Mehrweg Plastik, Einweg Plastik, Einweg Dose, u.a. - in den Größen 0,2 l, 0,33 l, 0,5 l, 1,0 l und 1,5 l). Hinzu kommt die allgemeine Produktdifferenzierung und Sortimentskomplexität, die sich z.B. im Bereich der Produktpalette des Craft-Biers gut nachvollziehen lässt.

Aufenthaltsdauer und den Bezug zum Markt mit einem zugleich breiten und tiefen Angebot zu verbessern.

Darüber hinaus ist an einer Reihe von Standorten eine grundlegende Konzeptumstellung von einstigen SB-Warenhäusern zu erkennen (z.B. Umstellung real SB-Warenhaus in Markthallen-Konzept in der Vergangenheit, Nachnutzung der ehemaligen real SB-Warenhäuser durch andere Vertriebslinien des Lebensmitteleinzelhandels und damit verbundene Redimensionierung der Flächen in der Gegenwart). Durch die verbesserte Inszenierung der Großfläche, die deutliche Reduzierung von innenstadttypischen Sortimenten sowie durch die Verbindung von Frische, Produktion und Gastronomie können moderne Konzepte gerade auch solche Kunden ansprechen, die Wert auf Qualität, Genuss und Gesundheit legen. Diese „Flaggschiffe“ haben aufgrund ihrer Spezialisierung jedoch die klassische Nahversorgungsfunktion für die angrenzenden Wohnquartiere verlassen.

Zusammenfassend lassen sich folgende **Tendenzen im Lebensmitteleinzelhandel** in Deutschland festmachen:

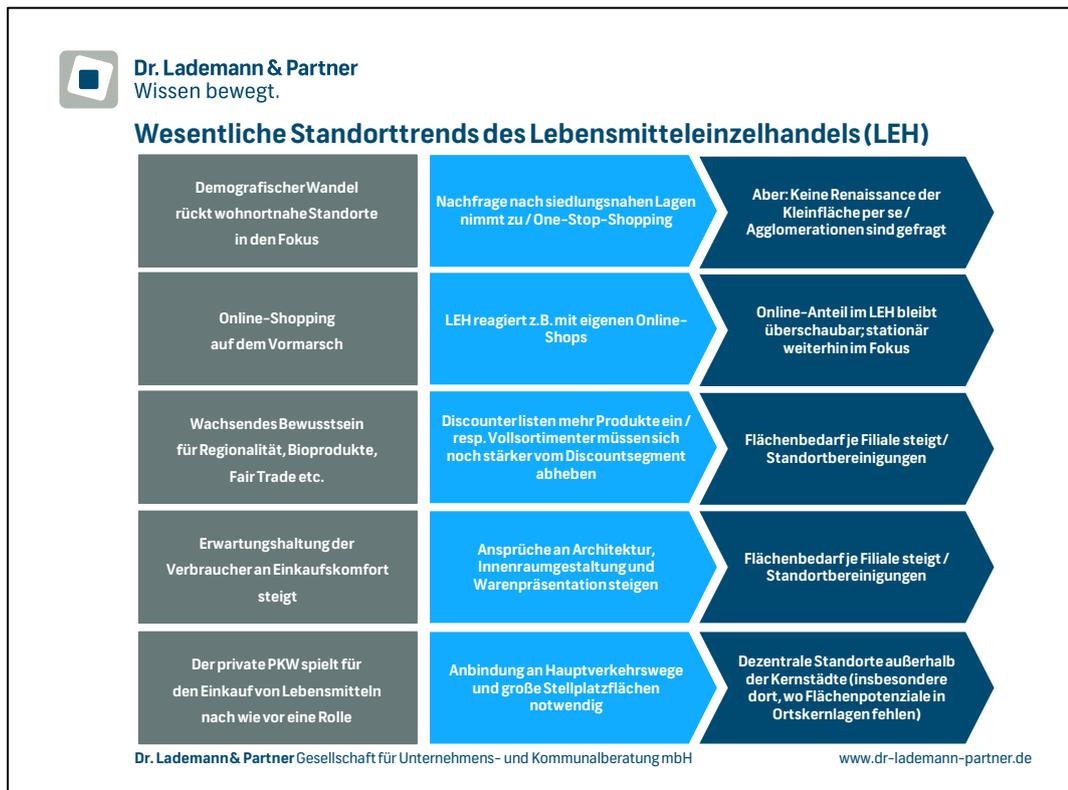


Abbildung 8: Wesentliche Standorttrends des Lebensmitteleinzelhandels

## Die Standortanforderungen der einzelnen Betriebstypen des Lebensmitteleinzelhandels zeigen dabei in der Regel folgendes Bild:

Standortanforderungen der Betriebstypen des Lebensmitteleinzelhandels

Merkmale	Betriebstypen		
Betriebstyp	Verbrauchermarkt	Discounter	großer Verbrauchermarkt/ SB-Warenhaus
Beispiele	Edeka, Rewe	Aldi, Lidl, Netto, Penny, Norma	E-Center, Rewe-Center, Kaufland, Globus, Marktkauf
Verkaufsfläche (ca., inkl. aperiod. Randsortimente)	1.200 bis 2.500 qm	800 bis 1.500 qm	ab 2.500 qm
Foodanteil	85 bis 90 %	80 bis 85 %	70 bis 75 %
Einzugsgebiet	ab 5.000 EW	ab 3.000 EW	ab 10.000 EW
Sortimentstiefe Food	8.000 bis 15.000	1.000 bis 4.000	8.000 bis 20.000
Grundstücksgröße	ab 5.000 qm	ab 4.000 qm	ab 6.000 qm
Parkplätze	ab 80	ab 60	ab 150
Kompetenz	typischer Nahversorger mit Vollsortiment, großes Frischeangebot; Markenartikel mit steigendem Handelsmarktanteil	autoorientiert, preisaggressiv, hoher Eigenmarkenanteil, zusätzlich Markenartikel, positioniert sich verstärkt als Nahversorger	oftmals autoorientiert; Vollsortiment, großzügige Warenpräsentation, hohe Frishekompetenz

Quelle: u.a. Expansionsbroschüren der Edeka, Rewe Group, Aldi Nord, Aldi Süd, Lidl, Netto Marken-Discount, Kaufland

**Tabelle 1: Standortanforderungen der Betriebstypen des Lebensmitteleinzelhandels**

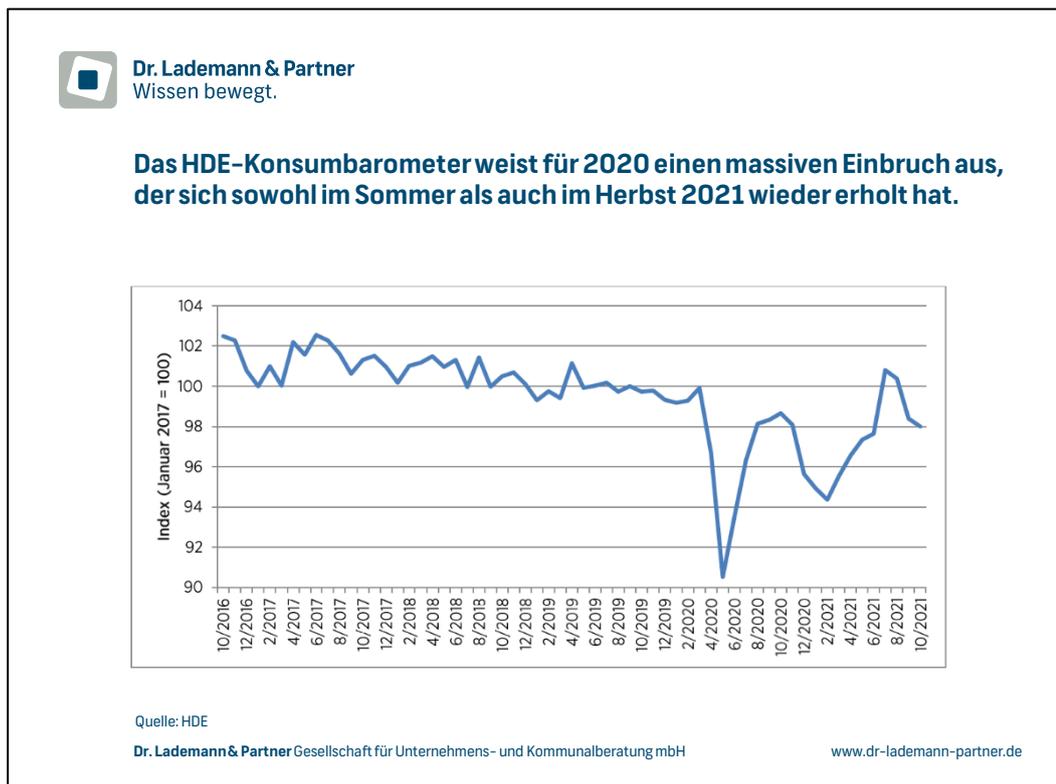
## 2.6 Entwicklungstendenzen im Einzelhandel im Lichte der Covid19-Pandemie

Durch die Corona-Pandemie und deren ökonomische und soziale Folgeeffekte hat sich die gesamtwirtschaftliche Situation in Deutschland und damit auch die Situation für den Einzelhandel im Jahr 2020 dramatisch verändert. Dieser Trend hält auch im Jahr 2021 sowie zu Beginn des Jahres 2022 weiter an. Die angeordneten Geschäftsschließungen im Zuge der „Lockdowns“ im Frühjahr 2020 und im Winter/Frühjahr 2020/21 haben den stationären Nonfood-Einzelhandel unmittelbar betroffen, zumal auch das für den Einzelhandel so wichtige Weihnachtsgeschäft beeinflusst war. Aber nicht nur aufgrund von Geschäftsschließungen, sondern auch aufgrund der Schließung von Gastronomie-, Freizeit- und Kultureinrichtungen sowie der Absage fast aller Veranstaltungen und der Einschränkungen im Tourismus war insbesondere der innerstädtische Einzelhandel von deutlichen Frequenzrückgängen betroffen.

Die von den angeordneten Geschäftsschließungen betroffenen Händler mussten während der Schließzeit nahezu einen kompletten Umsatzausfall verkraften, der durch eigens eingerichtete Lieferservices oder interaktive Vertriebskanäle nicht annähernd ausgeglichen werden konnte. Laut einer Umfrage des HDE hat der Innenstadteinzelhandel von der ersten November-Woche 2020 bis zur ersten Februar-Woche 2021 je nach

Woche zwischen 17 und 80 % weniger Umsätze erlöst als im Vorjahr.<sup>23</sup> Dies hat sich z.T. auch bereits im innerstädtischen Besatz niedergeschlagen. So ist die Verfügbarkeitsquote in den Innenstädten der „BIG 9“ (die neun größten deutschen Städte) laut Erhebungen von JLL von 11 % in den Jahren 2018 und 2019 auf 15 % in 2021 angestiegen.<sup>24</sup>

Nach dem ersten „Lockdown“ und der Wiedereröffnung der Läden im Sommer 2020 erholte sich der Umsatz nur langsam, was auch in den geringen Passantenfrequenzen in den ersten Wochen nach der Wiedereröffnung abzulesen war, die deutlich unter dem Vorjahresniveau lagen.<sup>25</sup> Ursächlich hierfür war die massiv eingebrochene Konsumlaune der Verbraucher, die zum einen durch Arbeitsplatz- und Einkommensverluste und zum anderen durch die Einschränkungen des Einkaufskomforts in Folge von Maskenpflicht, Abstandsregelungen und Zugangsbeschränkungen negativ beeinflusst wurde. Hinzu kommt, dass insbesondere die Risikogruppen aus Angst vor einer Infektion den stationären Einkauf gemieden haben. Dies spiegelt sich auch im massiven Einbruch des HDE-Konsumbarometers wider.



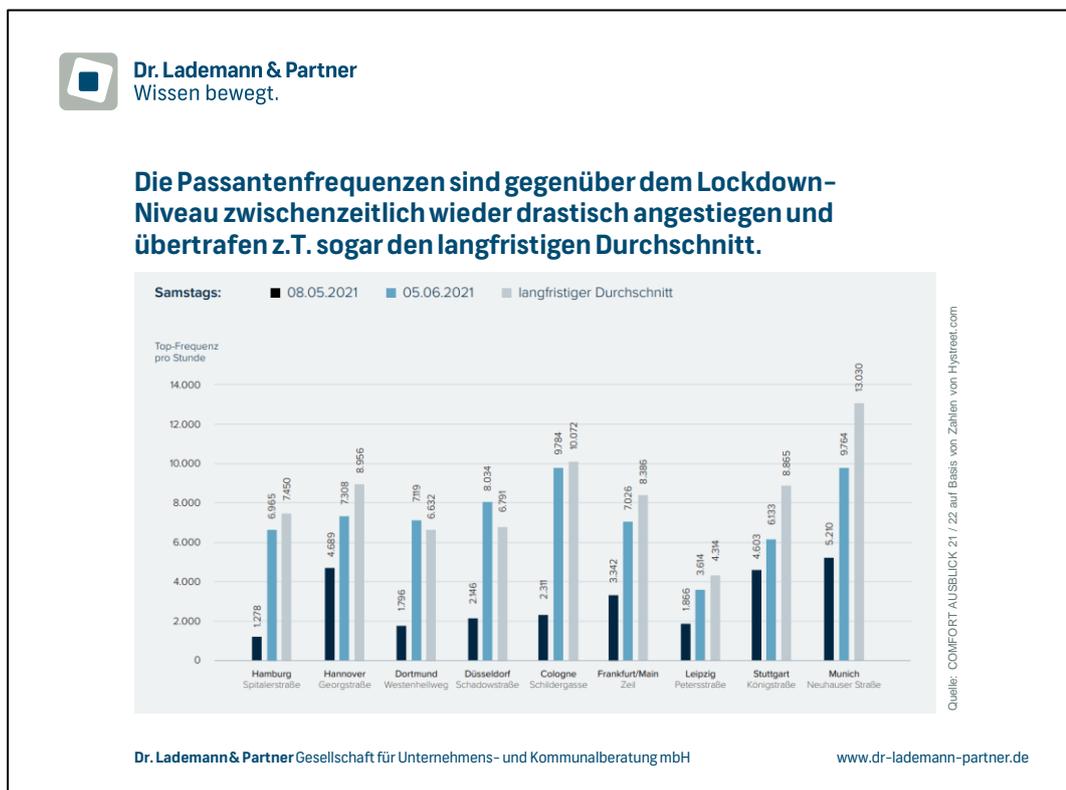
**Abbildung 9: HDE-Konsumbarometer**

<sup>23</sup> Jahrespressekonferenz Handelsverband Deutschland (HDE), Februar 2021.

<sup>24</sup> JLL – Einzelhandelsmarktüberblick H1, Juli 2021 und JLL – Einzelhandelsmarktüberblick Deutschland | 4. Quartal 2019

<sup>25</sup> Laut Echtzeit-Daten von Hystreet.com lagen die Passantenfrequenzen in den Innenstadtlagen im Durchschnitt während des Lockdowns (KW 15 + 16) bei 19 % des Vorjahresniveaus. In der KW 17 (erste EH-Öffnungen) stiegen die Werte auf 37 %. In der KW 18 (bundesweite EH-Öffnungen) wurden 42 % erreicht und in der KW 19 im Schnitt 56 %. In der KW 24 konnten immerhin schon wieder 82 % des Vorjahresniveaus erreicht werden. Erste Zahlen für den November zeigen erneut erhebliche Einbrüche bei den Frequenzahlen gegenüber dem Vorjahresniveau.

Aufgrund des Impfortschritts hatte sich die Pandemielage in Deutschland gegenüber dem Jahr 2020 und dem ersten Halbjahr 2021 zwischenzeitlich deutlich entspannt. Wenngleich es zeitweise erneut zu hohen Infektionszahlen kam, blieb die Hospitalisierungsrate auf einem weitgehend niedrigen Niveau. Damit verbunden wurden die bislang geltenden Eindämmungsmaßnahmen flächendeckend deutlich gelockert. Mit der (zeitweisen) Rückkehr des öffentlichen Lebens hatte sich nicht nur die Konsumlaune der Verbraucher erhöht, auch die Frequenzen in den Einkaufslagen sowie die stationären Einzelhandelsumsätze konnten wieder zulegen. Teilweise überstiegen die Passantenfrequenzen sogar die langjährigen Durchschnittswerte und bewegten sich oberhalb des Vorcorona-Niveaus, wenngleich dabei sicherlich auch gewisse „Nachholeffekte“ bei den Konsumenten zu berücksichtigen waren. Nichtsdestotrotz lässt sich daraus schlussfolgern, dass der stationäre Einzelhandel (auch mit aperiodischen Gütern) für die Verbraucher nach wie vor eine gefragte Einkaufsalternative darstellt.



**Abbildung 10: Passantenfrequenzen in ausgewählten deutschen Großstädten im Sommer 2021**

Mit der raschen Ausbreitung neuer und z.T. hochansteckender Virusmutationen („Delta“-Variante, „Omikron“-Variante), welche zu vermehrten Impfdurchbrüchen geführt hat und eine zeitnahe Auffrischung des Impfschutzes (sog. „Booster“-Impfung) notwendig macht, hatte sich die Corona-Lage in Deutschland zum Jahreswechsel 2021/2022 wieder deutlich zugespitzt. Die Bundesregierung und die einzelnen Länder haben hierauf mit einer erneuten Verschärfung der zwischenzeitlich gelockerten Eindämmungsmaßnahmen reagiert, was auch den Einzelhandel (mit aperiodischen

Bedarfsgütern) wesentlich tangiert. Nachdem zunächst die sog. „3G-Regel“ flächendeckend eingeführt wurde, war der Zutritt zu den Einzelhandelslokalen, die Güter des aperiodischen Bedarfs anbieten, in vielen Bundesländern zwischenzeitlich nur noch genesenen und geimpften Personen („2G-Regel“) vorbehalten. Dies hat erneut zu einem deutlichen Frequenzrückgang und sinkenden Umsätzen im stationären Nonfood-Einzelhandel geführt, zumal abermals das sonst so lukrative Weihnachtsgeschäft betroffen war.

Wenngleich die bisherigen wissenschaftlichen Erkenntnisse zur derzeit vorrangig auf der Welt grassierenden „Omikron“-Variante des Corona-Virus darauf hoffen lassen, dass die Pandemie in naher Zukunft an Dynamik verlieren wird, ist derzeit noch nicht abzusehen, wie sich die Lage in den kommenden Monaten entwickeln wird. Nachdem zuletzt eine deutliche Lockerung bzw. sogar die vollständige Aufhebung der Eindämmungsmaßnahmen vorgesehen war (es war vom sog. „Freedom Day“ die Rede), haben Bund und Länder angesichts eines rapiden Anstiegs der Infektionszahlen zunächst wieder zurückgerudert. Inwieweit eine vollständige Aufhebung der Corona-Schutzmaßnahmen in naher Zukunft angemessen erscheint, ist aktuell noch unklar. Jedoch lassen v.a. die milderen Krankheitsverläufe (u.a. bedingt durch den Fortschritt der Impfkampagne) den Schluss zu, dass die Pandemie deutlich ausgebremst werden konnte. Zumindest im ersten Quartal des Jahres 2022 waren jedoch weiterhin gewisse Einschränkungen vorhanden, die sich letztlich auch auf die Frequenzen und Umsätze im stationären (Nonfood-)Einzelhandel in Deutschland ausgewirkt haben.

Insgesamt ist die Situation für den stationären Einzelhandel somit auch weiterhin als angespannt zu beurteilen. Auch wenn die hohen Umsätze des Online-Handels während der „Lockdowns“ von temporärer Natur waren, da den Verbrauchern überhaupt kein anderer Einkaufskanal zur Verfügung stand, muss von einer nachhaltigen Umsatzverschiebung in den Online-Handel ausgegangen werden, was den stationären Einzelhandel unter Druck setzt. Viele Einzelhändler konnten zudem nur durch Hilfszahlungen und Überbrückungskredite von der Insolvenz bewahrt werden. Hier wird sich zeigen, ob die Geschäftsmodelle auch nachhaltig noch funktionieren. Jedenfalls kann nicht ausgeschlossen werden, dass es künftig zu weiteren Insolvenzen und Marktaustritten kommen wird, die mit der Covid19-Pandemie in Verbindung stehen. **Dies wird allerdings vor allem solche Unternehmen betreffen, die schon vor der Coronakrise erhebliche strukturelle Probleme hatten und für deren Niedergang die Pandemie lediglich als Katalysator für eine Marktberreinigung wirkte.**

Wie viele Geschäfte tatsächlich in Folge der Corona-Krise schließen werden, kann derzeit nicht mit hinreichender Sicherheit angenommen werden. Blickt man auf die Anzahl der Insolvenzen in der besonders stark von der Covid19-Pandemie betroffenen Branche Bekleidungseinzelhandel zeigt sich allerdings, dass es im Krisenjahr 2020 keinen signifikanten Anstieg der Insolvenzen gegeben hat. Der IWH-Insolvenztrend des Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle lässt derzeit auch nicht erkennen, dass es

in den nächsten Monaten zu einem massiven Anstieg von Unternehmensinsolvenzen in Deutschland kommen könnte. Die von vielen Beobachtern (u.a. vom Handelsverband) vorhergesagte dramatische Insolvenzwelle ist bisher jedenfalls ausgeblieben, was vor allem an den staatlichen Unterstützungsleistungen liegen dürfte.

Für die nächsten Jahre kann davon ausgegangen werden, dass sich die Rahmenbedingungen für den stationären Einzelhandel wieder erholen werden. So ist zum einen zu erwarten, dass die Covid19-Pandemie mit der ausreichenden Zahl von Impfstoffen zumindest so weit in den Griff zu bekommen ist, dass mittelfristig keine Beschränkungen mehr notwendig sein werden. Zum anderen lassen die Prognosen von Wirtschaftsinstituten erwarten, dass auch die ökonomischen Folgewirkungen mit entsprechenden Effekten auf Arbeitsplätze und Einkommen bis Mitte der 2020er Jahre weitgehend ausgeglichen sein sollten und sich damit auch das Marktumfeld für den Einzelhandel wieder verbessern wird.<sup>26</sup>

Dabei haben insbesondere die Klein- und Mittelstädte durchaus Chancen für eine Belegung ihrer Innenstädte. Denn die Zwangsschließungen und die Reisebeschränkungen haben vor allem die Innenstädte der Großstädte und Metropolen stark belastet. Das Ausbleiben von Tagesbesuchern aus dem Umland, internationalen Touristen und Berufspendlern hat die Frequenz hier sehr deutlich absinken lassen. Durch die während der Pandemie gestiegene Bereitschaft, im Homeoffice zu arbeiten, und den erkennbaren Trend, dass auch nach Überwindung der Pandemie vermehrt im Homeoffice gearbeitet werden wird, kaufen die Verbraucher wieder mehr „vor der eigenen Haustür“ ein. So sind nach einer aktuellen Studie des EHI Retail Institute<sup>27</sup> für 60 % der Expansionsverantwortlichen im Handel das geänderte Mobilitätsverhalten und die vermehrte Homeoffice-Arbeit als Chance für Klein- und Mittelstädte zu begreifen.

## 2.7 Prognose zur Entwicklung des Online-Handels

Wie bereits dargelegt, muss davon ausgegangen werden, dass die Covid-19-Pandemie als Wachstumsbeschleuniger für den Online-Handel fungiert. Je mehr Kaufkraft in den Online-Handel abfließt, desto stärker wird der stationäre Einzelhandel unter Druck geraten, da die Marktanteilszuwächse des Online-Handels nicht ohne Umsatzrückgänge im stationären Handel verlaufen werden. Auch wenn Mitte der 2020er Jahre wieder

---

<sup>26</sup> Das ifw (Institut für Weltwirtschaft) geht in seiner Konjunkturprognose vom Frühjahr 2021 davon aus, dass nach einem Einbruch des BIP von rd. -5,2 % in 2020, für das Jahr 2021 ein Wachstum von rd. 3,1 % und für das Jahr 2022 von rd. 4,5 % zu erwarten ist. Für die privaten Konsumausgaben wird für das Jahr 2020 von einem Rückgang von rd. -6,1 % ausgegangen, während für 2021 ein Anstieg um rd. 0,2 % und für 2022 um rd. 10,0 % prognostiziert wird. [Vgl. Kieler Konjunkturberichte Nr. 77 (2021; Q1) – Deutsche Wirtschaft im Frühjahr 2021; 18. März 2021].

Das ifo-Institut geht in seiner Konjunkturprognose vom Frühjahr 2021 davon aus, dass das BIP nach einem Einbruch in 2020 von rd. -4,9 % in 2021 um rd. 3,7 % und in 2022 um rd. 3,2 % wachsen wird. Für die privaten Konsumausgaben wird für das Jahr 2020 von einem Rückgang von rd. -6,1 % ausgegangen, während für 2021 ein Anstieg um rd. 2,4 % und für 2022 um rd. 5,9 % prognostiziert wird. [Vgl. ifo Konjunkturprognose Frühjahr 2021 des ifo Institut – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München e. V.; 19. März 2021].

<sup>27</sup> EHI – WHITEPAPER Expansionstrends 2021; September 2021

von einer Normalisierung des gesellschaftlichen Lebens ausgegangen werden kann und auch wieder mit einem Anstieg der Konsumausgaben zu rechnen ist, werden diese die Abflüsse in den Online-Handel (im Nonfood-Segment) bei weitem nicht kompensieren können.

Bezogen auf den Prognosehorizont 2030 ist somit von einer erheblichen Marktanteilsverschiebung vom stationären Handel in den Online-Handel auszugehen, der je nach Branche sehr unterschiedlich ausfällt. Nach den Prognosen des IFH Köln<sup>28</sup> werden differenziert nach Branchen/Sortimenten vor allem im Modischen Bedarf sowie bei Elektro/Technik die Online-Umsätze weiter stark ansteigen und es in diesen Segmenten zu signifikanten Umsatzrückgängen und Flächenabschmelzungen im stationären Einzelhandel kommen. Hohe Marktanteile des Online-Handels sind aber auch für Wohnaccessoires, Bücher/Musik/Spielwaren und Sport/Freizeit zu erwarten. Auch im Periodischen Bedarf muss zwar von steigenden Online-Umsätzen ausgegangen werden. Flächenabschmelzungen sind hier jedoch nicht zu erwarten, da der Onlineanteil moderat bleiben wird und die Umsatzverlagerungen in den Online-Handel durch steigende Konsumausgaben für Lebensmittel<sup>29</sup> kompensiert werden können.

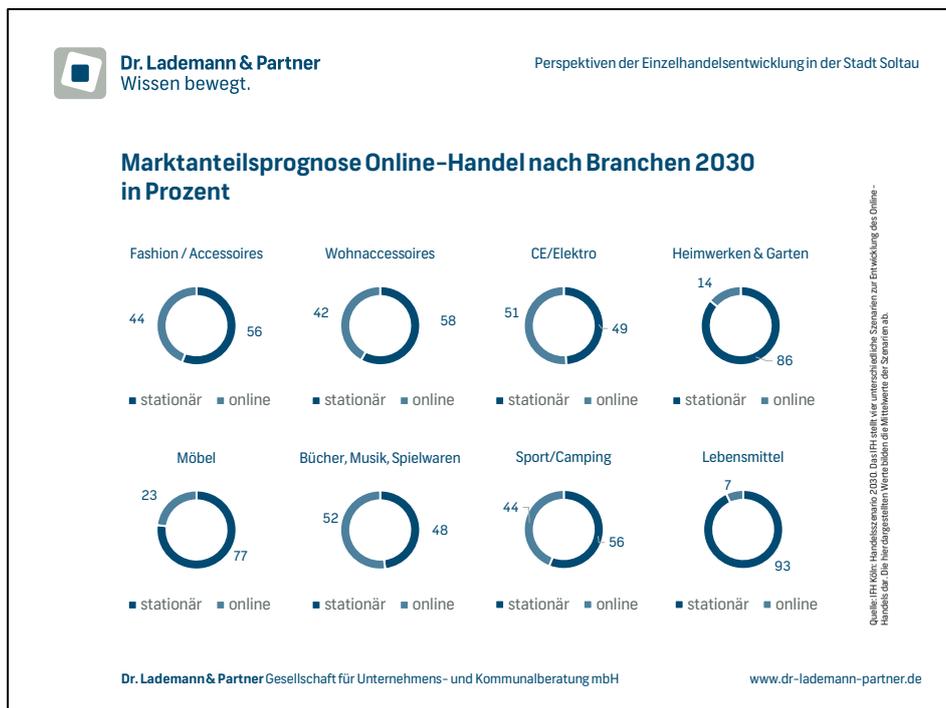


Abbildung 11: Marktanteilsprognose zur Entwicklung des Online-Handels nach Branchen bis 2030

<sup>28</sup> Das IFH Köln stellt in dem im März 2021 herausgegebenen „Handelsszenario 2030 – Wettbewerb zwischen Wertschätzung und Wertschöpfung“ insgesamt vier Entwicklungsszenarien dar, wie sich der stationäre und der Online-Handel bis zum Jahre 2030 entwickeln könnten. Die hier dargestellten Marktanteile des Online-Handels bilden jeweils den Mittelwert der vier Szenarien ab.

<sup>29</sup> Nach Angaben des international tätigen und renommierten Marktforschungsinstituts „IBISWorld“ sind die durchschnittlichen Konsumausgaben für Lebensmittel und alkoholfreie Getränke seit 2016 im Mittel um 4,4 % pro Jahr angestiegen. Damit verbunden haben auch die Umsätze im Lebensmitteleinzelhandel seit 2016 weiterhin stark zugenommen (von rd. 117,8 Mrd. € im Jahr 2016 auf rd. 139,4 Mrd. € im Jahr 2020). Dies haben jährliche Auswertungen der GfK (GfK Consumer Panels) ergeben, welche zuletzt in einer Ausgabe der Lebensmittel Zeitung aus dem Januar 2021 veröffentlicht worden sind.

Die Einzelhandelsentwicklung in Deutschland ist in den letzten Jahren von einer rückläufigen Anzahl von Betrieben bei gleichzeitig stagnierender Verkaufsflächenentwicklung geprägt gewesen. Signifikante Verkaufsflächenzuwächse sind dabei zuletzt nur noch im Bereich des Handels mit Lebensmitteln und Drogeriewaren zu beobachten gewesen. Auch die Einzelhandelsumsätze haben sich zwar kontinuierlich positiv entwickelt, allerdings zeigte der Online-Handel dabei eine deutlich dynamischere Entwicklung als der stationäre Einzelhandel und erreichte in einigen Nonfood-Segmenten bereits vor der Covid-19-Pandemie Marktanteile von mehr als 20 und 30 %. Im stationären Einzelhandel konnten dagegen nur wenige Branchen Umsatzzuwächse verzeichnen, wozu vor allem der Handel mit Gütern des täglichen Bedarfs zählt.

Ausgelöst durch die Corona-Pandemie zeigen sich im stationären Nonfood-Handel nie dagewesene Umsatzeinbrüche. Die Corona-Pandemie wirkt dabei als „Wachstumsbeschleuniger“ für den Online-Handel, wenngleich aber auch unabhängig von der Pandemie langfristig davon ausgegangen werden muss, dass der stationäre Nonfood-Einzelhandel an Bedeutung verlieren wird, während der stationäre Einzelhandel mit periodischen Bedarfsgütern nach wie vor eine sehr gute Perspektive besitzt.

Angesichts der dynamischen Entwicklung des Online-Handels im Nonfood-Segment, gepaart mit der rückläufigen Bevölkerungsentwicklung von Kleinstädten und Gemeinden im ländlichen Raum Sachsens, muss für den Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ perspektivisch von restriktiven Rahmenbedingungen für den Einzelhandel ausgegangen werden. Ausgenommen davon ist jedoch der Einzelhandel mit periodischen Bedarfsgütern, der auch in den verbundangehörigen Kommunen noch Entwicklungspotenziale aufweist und für die Funktionsfähigkeit grundzentraler Einzelhandelsstandorte von maßgeblicher Bedeutung ist.

## 3 Rahmenbedingungen für die örtliche Einzelhandelsentwicklung

### 3.1 Lage im Raum

Der aus den vier Kommunen Neukirch/Lausitz, Sohland a. d. Spree, Schirgiswalde-Kirschau und Wilthen bestehende **Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“** befindet sich im Südosten des Freistaates Sachsen und zugleich am südöstlichen Rand des Landkreises Bautzen. Während der Städte- und Gemeindeverbund im Osten bzw. Südwesten unmittelbar an die benachbarten Landkreise Görlitz und Sächsische Schweiz-Osterzgebirge angrenzt, bildet der südliche Abschnitt der Gemeindegebietsgrenze von Sohland a. d. Spree zugleich die Staatsgrenze zum Nachbarland Tschechien.

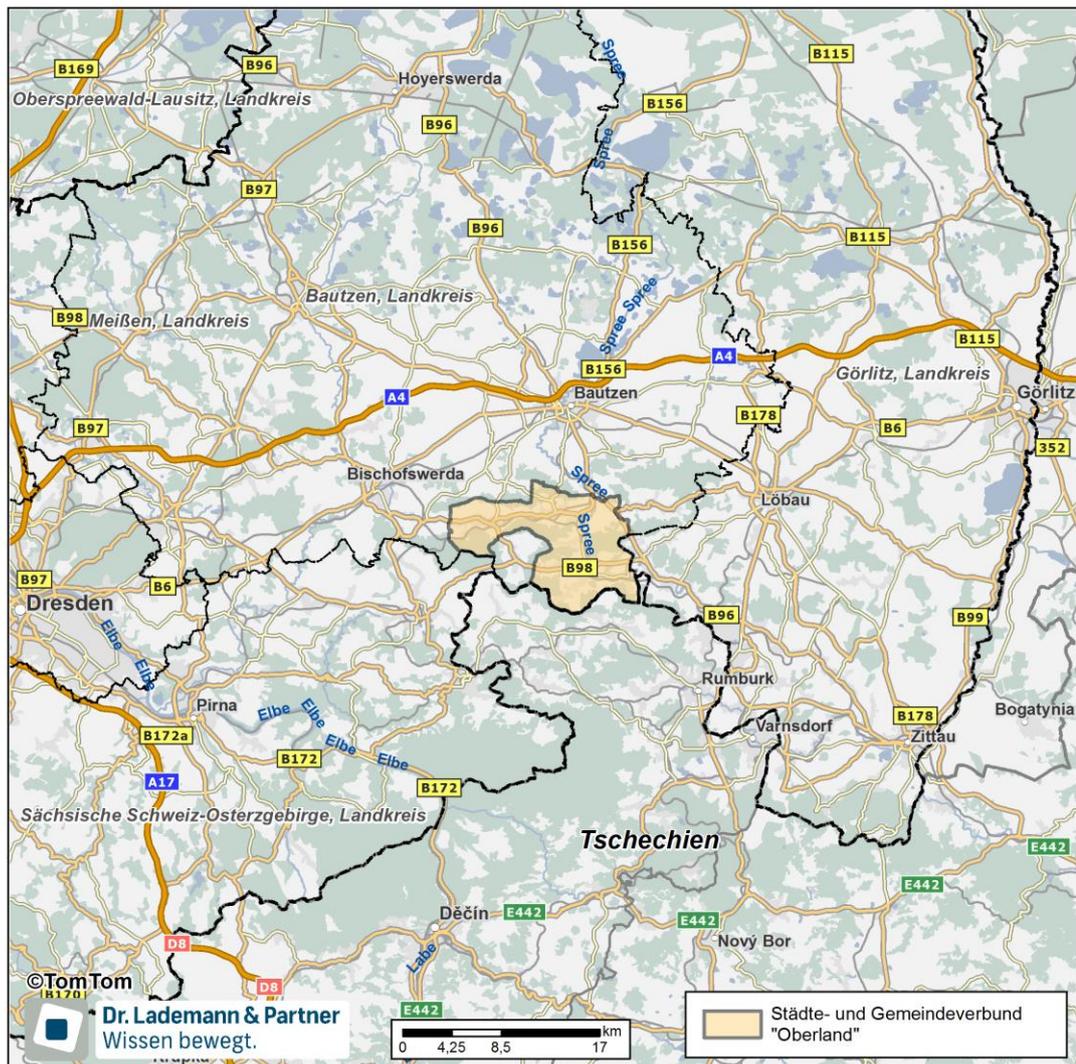


Abbildung 12: Lage im Raum

Die Kern- bzw. Hauptorte der Gemeinden Neukirch/Lausitz und Sohland a. d. Spree sowie der Stadt Wilthen erstrecken sich überwiegend bandartig und straßenbegleitend entlang der zentralen Erschließungsachsen der jeweiligen kommunalen Gebiete. Von einem kompakten Kernstadtgebiet kann dabei allenfalls für die Stadt Wilthen gesprochen werden. Die weiteren Ortsteile dieser Kommunen verteilen sich dispers um den Kernort, sind eher dörflich geprägt und überwiegend dünn besiedelt. Dies gilt v.a. für die Gemeinde Sohland a. d. Spree, deren zahlreiche Ortsteile sich über eine relativ große Fläche verteilen (Flächengemeinde). Gleichwohl sind die verschiedenen Ortsteile verkehrlich überwiegend gut an den jeweiligen Hauptort angebunden.

Für die Stadt Schirgiswalde-Kirschau ergibt sich in Bezug auf die Siedlungsstruktur eine Sondersituation. Die Stadt entstand zum 1. Januar 2011 aus der freiwilligen Fusion der vorher selbstständigen Stadt Schirgiswalde und den beiden ehemals selbstständigen Gemeinden Kirschau und Crostau. Entsprechend verfügt Schirgiswalde-Kirschau über mehrere Hauptorte<sup>30</sup>, die im Falle von Schirgiswalde und Kirschau nahezu fließend ineinander übergehen. Wie der neu gebildete Stadtname bereits nahelegt, sind diese beiden Ortschaften von übergeordneter Bedeutung und stellen die Bevölkerungsschwerpunkte innerhalb des Stadtgebiets dar, wobei sich auch die örtlichen Versorgungsstrukturen im Wesentlichen auf diese beiden Ortschaften verteilen.

Von hervorgehobener Bedeutung hinsichtlich der **örtlichen sowie regionalen verkehrlichen Anbindung des Städte- und Gemeindeverbunds „Oberland“** sind die beiden Bundesstraßen 96 und 98. Die **Bundesstraße 96**, welche das Gebiet des Städte- und Gemeindeverbunds nur randlich tangiert (im östlichen Stadtgebiet von Schirgiswalde-Kirschau), durchzieht den südöstlichen Teil des Freistaats Sachsen größtenteils als Nord-Süd-Achse und verbindet dabei u.a. die Landkreise Görlitz und Bautzen miteinander. Während die B 96 südlich des Städte- und Gemeindeverbunds weitgehend parallel zur tschechischen Staatsgrenze verläuft und dabei über Ebersbach-Neugersdorf bis nach Zittau und damit in den äußersten Südosten von Sachsen führt, stellt sie in nördlicher Richtung eine leistungsfähige Verkehrsanbindung an die Kreisstadt Bautzen her. Im Bautzener Stadtgebiet kreuzt sich die B 96 zudem mit der BAB 4 (Görlitz – Dresden), womit an der Anschlussstelle „Bautzen-West“ für die Bevölkerung aus dem Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ eine der nächstgelegenen Autobahnanbindungen gegeben ist. Nördlich von Bautzen passiert die B 96 zunächst das ländlich geprägte Landkreisgebiet, ehe sie nordwestlich von Hoyerswerda die Bundeslandgrenze nach Brandenburg überschreitet.

Die **Bundesstraße 98** entspringt im Gemeindegebiet von Oppach aus der B 96 und fungiert innerhalb des Städte- und Gemeindeverbunds als wichtige Ost-West-Achse. Nachdem sie zunächst das Stadtgebiet von Sohland a. d. Spree durchquert und dort als eine Art Sammelstraße den Verkehr aus den dispers verteilten Ortsteilen Sohlands

---

<sup>30</sup> Die Stadt Schirgiswalde-Kirschau setzt sich administrativ aus den vier Ortschaften Schirgiswalde, Kirschau, Crostau und Rodewitz/Spree zusammen, die wiederum aus einzelnen Ortsteilen bestehen.

aufnimmt, führt sie anschließend über Steinigtwolmsdorf nach Neukirch/Lausitz, wo sie ebenfalls die bedeutendste Verkehrsachse darstellt. Große Teile der Siedlungsgebiete von Neukirch/Lausitz erstrecken sich straßenbegleitend entlang der B 98, wobei auch die örtlichen Grundversorgungsangebote im Wesentlichen entlang dieser Verkehrsachse angeordnet sind. Westlich von Neukirch/Lausitz durchquert die B 98 zunächst das Gemeindegebiet von Schmölln-Putzkau, ehe sie die Stadt Bischofswerda erreicht, dort in Richtung Norden abschwenkt und als Umgehungsstraße<sup>31</sup> dient. Nördlich von Bischofswerda schneidet sich die B 98 an der Autobahnanschlussstelle „Burkau“ mit der BAB 4, sodass der Bevölkerung aus dem Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ an dieser Stelle eine weitere Autobahnanbindung zur Verfügung steht.

**Wenngleich kein direkter Autobahnanschluss vorhanden ist, sichern die beiden Bundesstraßen 96 und 98 dem Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ insgesamt eine gute regionale sowie überregionale verkehrliche Anbindung.** Hiervon profitieren die Gemeinden Neukirch/Lausitz und Sohland a. d. Spree in besonderem Maße, da sie von der B 98 unmittelbar durchquert werden und diese somit auch von großer Bedeutung für die kleinräumige Erschließung der dortigen Siedlungsgebiete ist.

Dahingegen werden die Stadtgebiete von Wilthen und Schirgiswalde-Kirschau nicht (bzw. nicht unmittelbar) von einer Bundesstraße durchzogen. Die Erschließung des Stadtgebiets von Wilthen erfolgt in Ost-West-Richtung im Wesentlichen über die Dresdener Straße bzw. die Zittauer Straße. Über diese Verkehrsachsen ist Wilthen im Westen direkt mit der Gemeinde Neukirch/Lausitz und im Osten unmittelbar mit der Stadt Schirgiswalde-Kirschau verbunden. Das diffuse Stadtgebiet von Schirgiswalde-Kirschau wird in erster Linie mittels einer in Nord-Süd-Richtung und weitgehend parallel zum Flussverlauf der Hauptsprees verlaufenden Verkehrsachse erschlossen, die zu großen Teilen als Bautzener Straße geführt wird. Diese durchquert die Ortschaften Schirgiswalde und Kirschau und bindet die Gesamtstadt unmittelbar an Sohland a. d. Spree sowie die dortige B 98 an. Unmittelbar nördlich des Kirschauer Siedlungskörpers zweigt die direkt nach Wilthen führende Wilthener Straße von der Bautzener Straße ab. Die Bautzener Straße, die in der Folge in die Hauptstraße übergeht, führt hingegen weiter in Richtung der Ortschaft Rodewitz und mündet letztlich in die B 96. **Somit sind auch die Städte Wilthen und Schirgiswalde-Kirschau regional gut vernetzt.** Gleichwohl bestehen gegenüber Neukirch/Lausitz und Sohland a. d. Spree gewisse Nachteile hinsichtlich der verkehrlichen Anbindung.

Hinsichtlich einer **Anbindung an den schienengebundenen Nahverkehr** lässt sich feststellen, dass alle verbundangehörigen Kommunen über örtliche Bahnhöfe verfügen, welche allesamt von Zügen der regional bedeutsamen „Die Länderbahn GmbH“

<sup>31</sup> Erst in jüngerer Vergangenheit wurde die B 98 als Ortsumgehung von Bischofswerda neu gebaut. Ursprünglich führte die B 98 direkt durch das Kernstadtgebiet. Um den Durchgangsverkehr und die damit verbundenen Lärm- und Schadstoffemissionen im Stadtzentrum zu reduzieren, wurde die B 98 auf einem mehr als sechs Kilometer langen Abschnitt zwischen Putzkau und Rammenau als Ortsumfahrung neu trassiert. Die neue Ortsumfahrung wurde im Jahr 2011 für den Verkehr freigegeben.

(unter dem Markennamen „trilex“) angefahren werden. Diese Züge pendeln zwischen Dresden und Zittau, womit in allen Kommunen des Städte- und Gemeindeverbunds eine leistungsfähige ÖPNV-Anbindung an die Landeshauptstadt Dresden besteht. Unterschiede ergeben sich lediglich in Bezug auf die Fahrplankonfiguration. Während die Bahnhöfe „Wilthen“ und „Neukirch/Lausitz (Ost)“ sowohl von der regulären trilex-Linie (RB 61) als auch der Express-Linie (RE 2) bedient werden und somit von einer etwas dichteren Taktung profitieren können, verkehrt an den lokalen Bahnhöfen in Schirgiswalde-Kirschau und Sohland lediglich die Linie RB 61 in einem zweistündigen Takt. Ergänzt wird das lokale ÖPNV-Angebot durch einen überörtlichen Busverkehr, der nicht nur die verbundangehörigen Kommunen miteinander vernetzt, sondern auch die peripher gelegenen Ortsteile an die jeweiligen Kernorte anbindet.

## 3.2 Zentralörtliche Funktion und regionale Wettbewerbssituation

Vonseiten der Regionalplanung<sup>32</sup> werden die Städte und Gemeinden Neukirch/Lausitz, Schirgiswalde-Kirschau, Sohland a. d. Spree und Wilthen **zum grundzentralen Verbund „Oberland“** zusammengefasst. Die im Regionalplan ausgewiesenen Grundzentren und grundzentralen Verbünde ergänzen das von der Landesplanung festgelegte Netz der höherrangigen zentralen Orte (Mittel- und Oberzentren) und sollen als übergemeindliche Zentren über Versorgungseinrichtungen des allgemeinen und täglichen Bedarfs und der sozialen und medizinischen Grundversorgung verfügen. Die zum grundzentralen Verbund „Oberland“ gehörenden Kommunen sollen diese grundzentralen Versorgungsfunktionen für ihren Verflechtungsbereich in **Kooperation und Funktionsteilung** wahrnehmen. Aus regionalplanerischer Sicht wäre eine einzelne dieser Kommunen nicht dazu in der Lage, die Grundversorgung in dem vergleichsweise großen Verflechtungsbereich in Alleinverantwortung sicherzustellen. Die theoretisch denkbare Ausweisung mehrerer autarker Grundzentren kommt deshalb nicht in Betracht, da diese den siedlungsstrukturellen Gegebenheiten nicht gerecht werden und mit hoher Wahrscheinlichkeit zu einer ungewollten Konkurrenzsituation zwischen den verbundangehörigen Kommunen führen würde.

Alle in der Planungsregion Oberlausitz-Niederschlesien definierten Grundzentren bzw. grundzentralen Verbünde verfügen über einen zugewiesenen, übergemeindlichen Verflechtungsbereich<sup>33</sup>. Für diesen Verflechtungsbereich (Nahbereich) sollen die

---

<sup>32</sup> Regionalplan für die Region Oberlausitz-Niederschlesien 2010 sowie Entwurfsfassung zur Zweiten Gesamtfortschreibung des Regionalplans mit Stand Dezember 2019.

<sup>33</sup> Bei der Definition der Grundzentren wurde von Seiten der Regionalplanung u.a. darauf geachtet, dass die entsprechenden Zentralen Orte auch grundzentrale Versorgungsaufgaben für die umgebenden Gemeinden übernehmen können. Dort wo die nötige „Tiefenwirkung“ in den ländlichen Raum nicht gegeben war, wurde auf eine Ausweisung von Grundzentren verzichtet. Dies betrifft v.a. das Umland höherrangiger Zentraler Orte. Mit Ausnahme von Großröhrsdorf existiert in der Planungsregion Oberlausitz-Niederschlesien demnach auch kein Grundzentrum, welches ausschließlich das eigene Stadt- bzw. Gemeindegebiet versorgt.

Grundzentren bzw. grundzentralen Verbünde dieselben grundzentralen Versorgungsaufgaben wahrnehmen, wie für das eigene Stadt-/Gemeinde- bzw. Verbundgebiet. Zum **grundzentralen Verflechtungsbereich des grundzentralen Verbunds „Oberland“** zählen neben den Siedlungsgebieten der verbundangehörigen Städte und Gemeinden auch die Gemeinden Steinigtwolmsdorf (vollständig) sowie die Gemeinde Oppach (lediglich partiell).

Die konkrete Ausdehnung der grundzentralen Verflechtungsbereiche hängt stark mit den Siedlungsstrukturen innerhalb der Planungsregion zusammen. Aufgrund der siedlungsstrukturellen Besonderheiten sowie der ausgeprägten ländlichen Strukturen in der Region zwischen der tschechischen Staatsgrenze und der Kreisstadt Bautzen verfügt der grundzentrale Verbund „Oberland“ über einen relativ großen bzw. bevölkerungsreichen<sup>34</sup> Verflechtungsbereich. Zu einer Überlappung mit dem Nahbereich eines anderen Grundzentrums (Ebersbach-Neugersdorf) kommt es nur im Falle von Oppach.

In einem besonderen **interkommunalen Wettbewerb** steht der grundzentrale Verbund „Oberland“ v.a. mit den umliegenden Zentralen Orten. Als gleichrangige Grundzentren in der näheren Umgebung lassen sich hierbei Bischofswerda (rd. 7 km westlich von Neukirch/Lausitz), Neustadt in Sachsen (rd. 7 km südwestlich von Neukirch/Lausitz) und Ebersbach-Neugersdorf (rd. 8 km südöstlich von Sohland a. d. Spree) anführen. Die nächstgelegenen Zentralen Orte mit höherrangiger Funktion sind das Mittelzentrum Löbau (rd. 14 km östlich) sowie das rd. 10 km nördlich gelegene Oberzentrum Bautzen (als Teil eines oberzentralen Städteverbunds mit Görlitz und Hoyerswerda).

Die Karte auf der nachfolgenden Seite veranschaulicht die **regionalen Wettbewerbsstrukturen im Lebensmittel- und Drogerieeinzelhandel** (strukturprägende Lebensmittel- und Drogeriemärkte > 400 qm Verkaufsfläche), welchem hinsichtlich der Wahrnehmung der grundzentralen Versorgungsfunktion des Städte- und Gemeindeverbunds die zentrale Bedeutung beizumessen ist. Die Wettbewerbssituation bestimmt nicht nur die räumliche Ausdehnung des grundzentralen Verflechtungsbereichs, sondern auch die Ausprägung des relevanten Marktgebiets, welches im Rahmen von Kapitel 4 noch näher definiert wird.

Wie die Karte zeigt, sind innerhalb des grundzentralen Verbunds zahlreiche strukturprägende Lebensmittelmärkte ansässig, welche sich auf die Kernsiedlungsgebiete der verbundangehörigen Kommunen konzentrieren. Wenngleich diese Anbieter in erster Linie auf die Nahversorgung der Bevölkerung im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ ausgerichtet sind, unterstützen diese auch die Grundversorgung in den umliegenden Gemeinden. Dies gilt v.a. für jene Kommunen, die stark dörflich geprägt sind und selbst allenfalls ein rudimentäres Grundversorgungsangebot bereitstellen können.

---

<sup>34</sup> Gemäß der in der Entwurfsfassung zur Zweiten Gesamtfortschreibung des Regionalplans für die Planungsregion Oberlausitz-Niederschlesien enthaltenen Tabelle 1.1-1 leben im Nahbereich des grundzentralen Verbunds „Oberland“ rd. 26.800 Einwohner. Lediglich im Nahbereich des Grundzentrums Ebersbach-Neugersdorf (rd. 28.950 Einwohner) lebten zum Zeitpunkt der Erstellung der Entwurfsfassung noch mehr Menschen.

Hierzu zählen neben der Gemeinde Steinigtwolmsdorf, wo lediglich ein kleiner nah & gut-Supermarkt verortet ist, auch die Gemeinden Schmölln-Putzkau, Doberschau-Gaußig und Obergurig, welche verkehrlich allesamt gut an den grundzentralen Verbund „Oberland“ angebunden sind.



Abbildung 13: Wettbewerbsstrukturen im Untersuchungsraum

Wie der Karte weiter entnommen werden kann, gibt es im direkten Umland durchaus auch einige nicht-zentrale Orte, die ihren Bewohnern eigene Grundversorgungsstrukturen bereitstellen<sup>35</sup>. Hierzu zählen v.a. die östlich des grundzentralen Verbunds gelegenen Gemeinden Cunewalde und Oppach. Hierdurch wird die räumliche Ausstrahlungskraft des Einzelhandels im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ zwar in

<sup>35</sup> Im Entwurf zur zweiten Gesamtfortschreibung des Regionalplans Oberlausitz-Niederschlesien werden diejenigen nicht-zentralen Orte, die über eine gewisse grundzentrale Ausstattung verfügen, als sog. „Selbstversorgerorte“ bezeichnet. Für solche Orte stellt sich die Zuordnung zum Verflechtungsbereich eines Grundzentrums grundsätzlich schwierig dar, da davon auszugehen ist, dass die örtliche Nachfrage nach Gütern des periodischen Bedarfs in solchen Kommunen bereits in nicht unerheblichem Maße vor Ort gebunden werden kann. Die (den periodischen Bedarf betreffenden) Kaufkraftabflüsse an umliegende Grundzentren bzw. Zentrale Orte fallen entsprechend überschaubar aus.

einem gewissen Maße begrenzt, aufgrund guter Erreichbarkeitsbeziehungen und örtlicher Angebotslücken (in Cunewalde gibt es z.B. keinen modernen Vollversorger) ist allerdings auch für diese Kommunen von gewissen Nachfrageströmen in Richtung des grundzentralen Verbunds auszugehen.

Zu einer stärkeren Angebotskonzentration im periodischen Bedarf kommt es funktionsgerecht in den umliegenden Grundzentren (sowie im Oberzentrum Bautzen). Hervorzuheben sind die Grundzentren Bischofswerda<sup>36</sup>, Neustadt in Sachsen und Ebersbach-Neugersdorf, welche den Verbrauchern allesamt eine breite Angebotspalette im periodischen Bedarf (jeweils mehrere Discounter, Verbrauchermärkte und einen Drogeriemarkt) offerieren. Allerdings sind die genannten Grundzentren und die dort ansässigen Nahversorgungsbetriebe räumlich bereits relativ weit von den verbundangehörigen Kommunen entfernt (rd. 15 Fahrminuten von Neukirch/Lausitz nach Bischofswerda, rd. 20 Fahrminuten von Neukirch/Lausitz nach Neustadt in Sachsen und ebenfalls rd. 20 Fahrminuten von Sohland a. d. Spree nach Ebersbach-Neugersdorf). Angesichts der Distanzsensibilität der Verbraucher beim Einkauf von Lebensmitteln und Drogeriewaren ist im periodischen Bedarf somit nicht von signifikanten, wechselseitigen Nachfrageverflechtungen zwischen dem grundzentralen Verbund „Oberland“ und den umliegenden Grundzentren auszugehen.

Ähnliches gilt auch für das Oberzentrum Bautzen, wenngleich zu berücksichtigen ist, dass die Stadt Bautzen einen wichtigen Arbeitsstandort im Landkreis darstellt und es daher zu erhöhten Pendlerverflechtungen mit dem Umland (und damit verbundenen Einkaufsverflechtungen – Kopplung von Arbeitsweg und Versorgungseinkauf) kommt und in Bautzen auch bezogen auf den periodischen Bedarf Angebote vorhanden sind, die im grundzentralen Verbund fehlen und auch zukünftig nicht darstellbar sein werden (v.a. Marktkauf SB-Warenhaus<sup>37</sup>). Insgesamt ist dennoch von einer **moderaten interkommunalen Wettbewerbssituation** auszugehen. Damit ergibt sich für den grundzentralen Verbund „Oberland“ die Chance, die lokal vorhandene Kaufkraft zu großen Teilen selbst zu binden und Kaufkraftabflüsse an Versorgungsstandorte außerhalb des Verbunds zu minimieren. Hierfür ist es jedoch unabdingbar, dass der Städte- und Gemeindeverbund seiner grundzentralen Versorgungsaufgabe vollständig nachkommt, um für die lokal ansässige Bevölkerung (bzw. die Bevölkerung im gesamten grundzentralen Verflechtungsbereich) eine sowohl unter quantitativen als auch qualitativen Gesichtspunkten hochwertige Grundversorgung sicherzustellen.

Als wichtiger Einkaufsstandort für Güter des mittel- und langfristigen Bedarfs fungiert das verkehrlich gut zu erreichende Oberzentrum Bautzen. Dieses offeriert verschiedene Einzelhandelsangebote, welche im grundzentralen Verbund „Oberland“ nicht

---

<sup>36</sup> Hier besteht derzeit die Planung zur Ansiedlung eines großzügig dimensionierten EDEKA-Verbrauchermarkts auf einem innenstadtnahen Areal zwischen der Wesenitz und der Stolpener Straße.

<sup>37</sup> Nach Zahlen der Marktforschungsinstitute GfK und IRI belief sich der Umsatzanteil der SB-Warenhäuser am Gesamtumsatz im Lebensmitteleinzelhandel im Jahr 2021 immerhin auf rd. 14,9 %.

oder nur sehr eingeschränkt vorhanden sind (z.B. große Möbelhäuser und Baumärkte). Diesem Umstand trägt auch die Landesplanung Rechnung, indem alle verbundangehörigen Kommunen dem Mittelbereich<sup>38</sup> von Bautzen zugeordnet sind. Hinsichtlich des Einkaufs aperiodischer Sortimente wird gleichwohl auch die Landeshauptstadt Dresden eine nicht unbedeutende Rolle spielen, da diese angesichts sehr attraktiver und breit aufgestellter Angebotsstandorte eine große Sogkraft auf die Verbraucher im östlichen Teil von Sachsen entfalten kann. Hier ist u.a. das typische Shopping-Sortiment Bekleidung/Schuhe stark vertreten, womit v.a. die multifunktionale Dresdener Innenstadt hinsichtlich des sog. „Lust-/Erlebnis“-Einkaufs, der häufig im Rahmen der Freizeitgestaltung stattfindet, eine wichtige Rolle spielt. Für die mittel- und langfristigen Güter sind von Seiten der Raumordnung ohnehin gewisse Einkaufsorientierungen der Bevölkerung aus dem grundzentralen Verbund auf die höherrangigen Zentren in der Umgebung vorgesehen.

### 3.3 Sozioökonomische Rahmenbedingungen

Den Zahlen des Statistischen Landesamts des Freistaats Sachsens zufolge verlief die Bevölkerungsentwicklung in allen zum Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ zählenden Kommunen zwischen den Jahren 2016 und 2021 negativ<sup>39</sup>. Der jährlich verzeichnete Einwohnerrückgang bewegte sich dabei zwischen -0,7 % (in Sohländ a. d. Spree) und -1,2 % (in Wilthen). Damit sind die verbundangehörigen Kommunen dem Schrumpfungstrend im Landkreis Bautzen (rd. -0,5 % p.a.) sowie im Freistaat Sachsen (rd. -0,1 % p.a.)<sup>40</sup> zwar grundsätzlich gefolgt, haben im Vergleich jedoch überdurchschnittlich stark an Bevölkerung verloren. Gleiches gilt auch für die umliegenden Grundzentren Bischofswerda (rd. -1,4 % p.a.) und Ebersbach-Neugersdorf (rd. -1,3 % p.a.), die im Vergleichszeitraum sogar noch deutlichere Einwohnerverluste hinnehmen mussten, sowie die Kreisstadt Bautzen (rd. -0,9 % p.a.). Letztlich ist zu konstatieren, dass sich sowohl die zum grundzentralen Verbund „Oberland“ zählenden Kommunen als auch der ländlich geprägte Landkreis Bautzen durch einen fortwährenden demografischen Schrumpfungstrend kennzeichnen lassen, welcher einen gewichtigen Einfluss auf die Perspektiven der Einzelhandelsentwicklung ausübt<sup>41</sup>.

Am 01.01.2021 lebten in den Städten und Gemeinden des grundzentralen Verbunds „Oberland“ insgesamt rd. 22.360 Einwohner.

---

<sup>38</sup> Aufgrund großräumiger Überschneidungen werden im Landesentwicklungsplan 2013 Sachsen keine Oberbereiche (Verflechtungsbereiche der Oberzentren) dargestellt.

<sup>39</sup> Die jüngsten gemeindebezogenen Einwohnerzahlen des Statistischen Landesamts (Stand: 31.10.2021) zeigen zudem, dass die Bevölkerung in den zum Verbund gehörigen Städten und Gemeinden im vergangenen Jahr flächendeckend weiter geschrumpft ist.

<sup>40</sup> Dabei konnte die negative Bevölkerungsentwicklung in den ländlich geprägten Teilen von Sachsen durch die z.T. erheblichen Einwohnerzuwächse in den Ballungsräumen Dresden und Leipzig zu großen Teilen kompensiert werden.

<sup>41</sup> Bereits an dieser Stelle sei darauf verwiesen, dass perspektivisch mit weiter steigenden Konsumausgaben im Einzelhandel (v.a. im periodischen Bedarf) zu rechnen ist, womit Bevölkerungsrückgänge kompensiert werden können.

Den Bevölkerungsschwerpunkt stellte mit rd. 6.630 Einwohnern die Stadt Sohland a. d. Spree dar, wohingegen die Stadt Wilthen mit rd. 4.790 Einwohnern die niedrigste Bevölkerungszahl verzeichnete.

Einwohnerentwicklung in den zum Städte- und Gemeindeverbund "Oberland" gehörenden Kommunen im regionalen Vergleich

Stadt/Gemeinde, Landkreis, Land	2016	2021	abs.	+/- 16/21	
				in %	Veränderung p.a. in %
<b>Wilthen</b>	<b>5.091</b>	<b>4.786</b>	<b>-305</b>	<b>-6,0</b>	<b>-1,2</b>
<b>Schirgiswalde-Kirschau</b>	<b>6.399</b>	<b>6.142</b>	<b>-257</b>	<b>-4,0</b>	<b>-0,8</b>
<b>Sohland an der Spree</b>	<b>6.876</b>	<b>6.628</b>	<b>-248</b>	<b>-3,6</b>	<b>-0,7</b>
<b>Neukirch/Lausitz</b>	<b>5.066</b>	<b>4.806</b>	<b>-260</b>	<b>-5,1</b>	<b>-1,0</b>
Bischofswerda	11.573	10.788	-785	-6,8	-1,4
Ebersbach-Neugersdorf	12.484	11.679	-805	-6,4	-1,3
Neustadt in Sachsen	12.516	11.962	-554	-4,4	-0,9
Bautzen	39.845	38.006	-1.839	-4,6	-0,9
<b>Landkreis Bautzen</b>	<b>306.273</b>	<b>298.010</b>	<b>-8.263</b>	<b>-2,7</b>	<b>-0,5</b>
<b>Freistaat Sachsen</b>	<b>4.084.851</b>	<b>4.056.941</b>	<b>-27.910</b>	<b>-0,7</b>	<b>-0,1</b>

Quelle: Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (Stand jeweils 01.01.)

**Tabelle 2: Einwohnerentwicklung in den zum Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ gehörenden Kommunen im regionalen Vergleich**

Für die **Prognose der Bevölkerungsentwicklung** kann in Anlehnung an die 7. Regionalisierte Bevölkerungsvorausberechnung für den Freistaat Sachsen bis zum Jahr 2035<sup>42</sup> unter Berücksichtigung der tatsächlichen Entwicklung in den letzten Jahren davon ausgegangen werden, dass die Einwohnerzahlen auch in den nächsten Jahren weiter deutlich rückläufig sein werden. Im Jahr 2030 ist im grundzentralen Verbund „Oberland“ mit einer Bevölkerungszahl zu rechnen von

### **rd. 20.320 Einwohnern.**

Gemäß der amtlichen Prognose wird die Stadt Wilthen dabei am stärksten an Bevölkerung verlieren (rd. – 1,5 % p.a.), wohingegen der Bevölkerungsrückgang in der Stadt Schirgiswalde-Kirschau vergleichsweise moderat ausfallen wird (rd. – 0,7 % p.a.). Für das Umland des grundzentralen Verbunds ist ebenfalls mit anhaltenden und flächen-deckenden, signifikanten Bevölkerungsrückgängen zu rechnen.

<sup>42</sup> Die 7. Regionalisierte Bevölkerungsvorausberechnung für den Freistaat Sachsen bis zum Jahr 2035, die im Mai 2020 veröffentlicht wurde, basiert weitgehend auf der Analyse der Bevölkerungsentwicklung der Jahre 2014 bis 2018. Dabei stellt der 31.12.2018 den letzten offiziellen Bevölkerungsstand und somit die Prognosebasis dar. Die Bevölkerungsvorausberechnung erfolgte in zwei Varianten, denen unterschiedliche Annahmen hinsichtlich der Auslandswanderung, des Geburtenverhaltens und des Wanderungsaustauschs mit dem Bundesgebiet zugrunde liegen. Beide Varianten gehen für die verbundangehörigen Kommunen von einem Bevölkerungsrückgang in den kommenden Jahren aus.

Die tatsächliche Bevölkerungsentwicklung zwischen Ende 2018 und Ende 2020 ist differenziert zu bewerten. Während die Bevölkerungszahlen in Schirgiswalde-Kirschau und Neukirch/Lausitz sogar noch weniger stark zurückgegangen sind als es die positivere Variante 1 prognostiziert hat, haben Wilthen und Sohland a. d. Spree etwas stärker an Bevölkerung verloren als angenommen. Da die Kommunen insgesamt aber stark bemüht sind, dem Bevölkerungsrückgang so gut es geht entgegenzuwirken (z.B. mit der Ausweisung von Wohnbauflächen), haben Dr. Lademann & Partner hinsichtlich der Bevölkerungsprognose für die verbundangehörigen Kommunen auf die leicht optimistischere Variante 1 der Regionalisierten Bevölkerungsvorausberechnung abgestellt. Diese geht zwar davon aus, dass der Bevölkerungsrückgang bis zum angesetzten Prognosejahr 2030 insgesamt etwas milder ausfallen wird, unterscheidet sich von der etwas negativeren Variante 2 letztlich aber nur geringfügig.

Die **Altersstruktur** der örtlichen Bevölkerung entspricht dem Trend des demografischen Wandels. Wie die nachstehende Tabelle veranschaulicht, waren die Bevölkerungsgruppen im Erwerbsalter im Zeitraum zwischen 2017 und 2021 in allen verbundangehörigen Kommunen von Schrumpfung und Alterung betroffen. Der Anteil der Altersgruppe ab 65 Jahren an der Gesamtbevölkerung ist im gleichen Zeitraum hingegen jeweils deutlich gestiegen. Im Jahr 2021 lag der Anteil der Bevölkerung ab 65 Jahren zwischen rd. 33 % in Wilthen und rd. 28 % in Sohland a. d. Spree. Im Durchschnitt waren Anfang des Jahres 2021 etwa 30 % der Bevölkerung im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ 65 Jahre und älter. Zum Vergleich: Im Landkreis Bautzen lag dieser Anteil bei rd. 28 %, im Land Sachsen hingegen sogar nur bei rd. 27 %. Damit zeigt sich, dass der Anteil Hochbetagter (65 +) im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ bzw. im Landkreis Bautzen höher ist als im Land Sachsen insgesamt. Erfreulich ist hingegen, dass sich der Anteil der jungen Altersgruppen (unter 15 Jahre sowie 15 bis unter 25 Jahre) im Zeitraum zwischen 2017 und 2021 flächendeckend erhöht hat, was auf geburtenstarke Jahrgänge in der jüngeren Vergangenheit hindeutet.

Im Hinblick auf das **Durchschnittsalter** zeigt sich, dass die Stadt Wilthen mit einem Altersdurchschnitt von rd. 52,5 Jahren durch die älteste Bevölkerung aller verbundangehörigen Kommunen gekennzeichnet ist. In der Gemeinde Sohland a. d. Spree fällt das Durchschnittsalter mit rd. 48,9 Jahren am geringsten aus. In Schirgiswalde-Kirschau (rd. 49,5 Jahre) und Neukirch/Lausitz (rd. 49,1 Jahre) bewegt sich der Altersdurchschnitt ebenfalls (noch) unterhalb von 50 Jahren. Nichtsdestotrotz liegt der Altersdurchschnitt in allen verbundangehörigen Kommunen über dem Durchschnitt des Landkreises Bautzen (rd. 48,5 Jahre) sowie dem Landesschnitt (rd. 46,9 Jahre).

Altersstruktur der örtlichen Bevölkerung in %

Altersgruppen	Wilthen		Schirgiswalde-Kirschau		Sohland a. d. Spree		Neukirch/Lausitz	
	2017	2021	2017	2021	2017	2021	2017	2020
unter 15 Jahre	10,8%	11,4%	13,2%	13,3%	13,5%	13,4%	12,1%	12,5%
15 bis unter 25 Jahre	5,2%	5,8%	6,3%	7,0%	6,4%	7,5%	7,8%	8,0%
25 bis unter 50 Jahre	24,8%	22,0%	26,9%	24,3%	27,1%	24,9%	28,3%	25,3%
50 bis unter 65 Jahre	27,4%	27,4%	26,8%	25,7%	26,1%	25,8%	24,3%	25,0%
ab 65 Jahre	31,9%	33,4%	26,9%	29,7%	26,8%	28,4%	27,5%	29,2%

Quelle: Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (Stand jeweils 01.01.)

**Tabelle 3: Altersstruktur der örtlichen Bevölkerung im kommunalen Vergleich**

Auch perspektivisch ist eine weitere **Verschiebung der Altersstruktur** zu erwarten. Der 7. Regionalisierten Bevölkerungsvorausberechnung für den Freistaat Sachsen bis zum Jahr 2035 folgend<sup>43</sup>, wird der Anteil der ab 65-jährigen in den verbundangehörigen Kommunen im Jahr 2030 zwischen 34 und 41 % liegen. Dabei wird dieser Trend stärker ausgeprägt sein als im Bundesland Sachsen allgemein. Im Freistaat wird der Anteil der ab 65-jährigen im Jahr 2030 voraussichtlich bei lediglich rd. 29 % liegen.

<sup>43</sup> Hierbei wurde ebenfalls auf die Variante 1 abgestellt, welche eine insgesamt positivere Entwicklung der Bevölkerung voraussagt.

Die Herausforderungen des demografischen Wandels wirken sich auch auf die Einzelhandelsentwicklung im Verbund aus, indem wohnungsnahen Versorgungsstandorten für immobile Bevölkerungsgruppen künftig ein noch höherer Stellenwert zuzuschreiben ist. Darüber hinaus sollte sich der Einzelhandel auf ein zielgruppenspezifisches Angebot mit besonderem Fokus auf Senioren einstellen, um auf Verschiebungen im Einkaufsverhalten (z.B. höhere Serviceaffinität) und sich weiter verändernde Verbraucheranforderungen (z.B. breite Gänge und niedrige Regale) reagieren zu können.

Die Basis für das am Ort bzw. im Marktraum zur Verfügung stehende einzelhandelsbezogene Nachfragepotenzial bildet neben der Einwohnerzahl die **einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffer**<sup>44</sup>. Das einzelhandelsrelevante Kaufkraftniveau im grundzentralen Verbund „Oberland“ bewegt sich zwischen 84,1 in Wilthen und 89,7 in Schirgiswalde-Kirschau. Damit bewegt es sich (mehr oder weniger deutlich) unter dem Schnitt des Landkreises Bautzen (90,1) und unterhalb des Landesschnitts (90,2). Dies wirkt sich restriktiv auf das einzelhandelsrelevante Nachfragepotenzial aus.

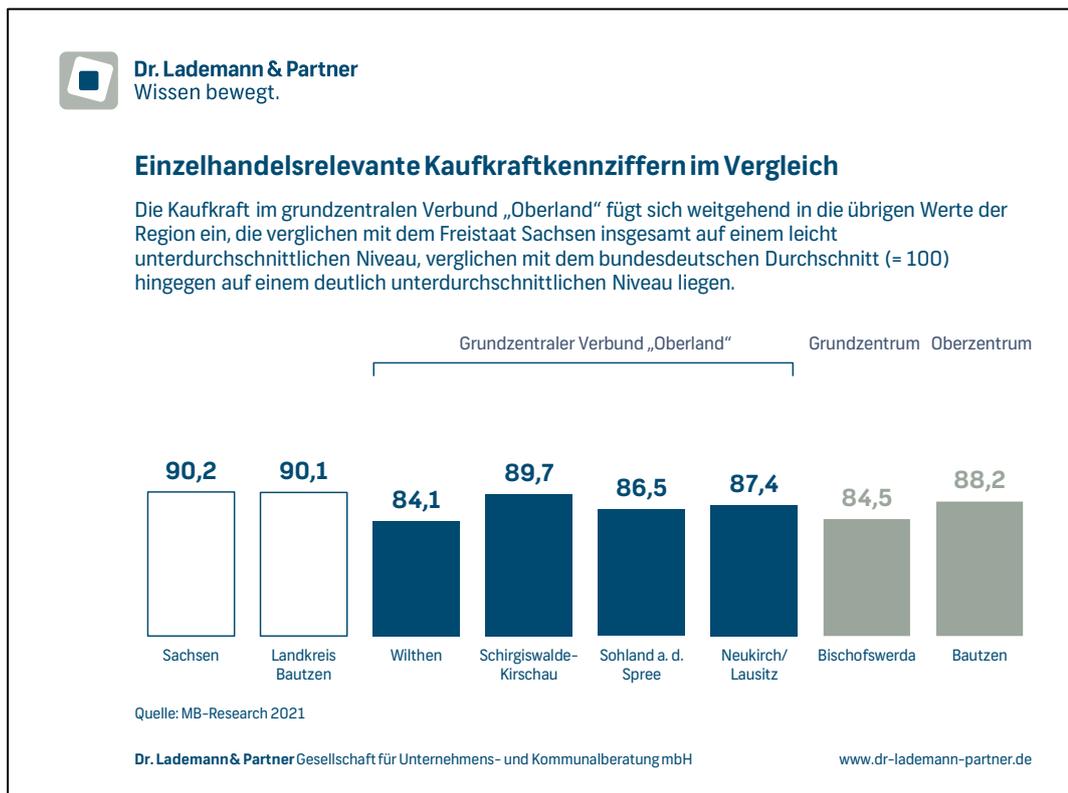


Abbildung 14: Kaufkraftkennziffern im Vergleich

Die **Beschäftigungssituation** im Landkreis Bautzen hat sich zwischen 2017 und 2020 deutlich verbessert. Die Arbeitslosenquote ist in diesem Zeitraum um rd. 0,9 %-Punkte gesunken und lag im Jahr 2018 bei rd. 5,3 %. Damit ist die Arbeitslosenquote im Vergleichszeitraum noch stärker zurückgegangen als im Land Sachsen (- 0,6 %-Punkte)

<sup>44</sup> Vgl. MB-Research 2021, Einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffern.

und dem östlichen Bundesgebiet (- 0,6 %-Punkte). Darüber hinaus bewegt sich die Arbeitslosenquote im Landkreis Bautzen auf einem niedrigeren Niveau als im Bundesland Sachsen (6,1 %) sowie dem östlichen Bundesgebiet insgesamt (7,0 %). Dies wirkt sich positiv auf die Nachfragesituation im Einzelhandel aus.

### Entwicklung der Arbeitslosenquoten

Gebietseinheit	Arbeitslosenquote in %		+/- 17/20 %-Punkte
	2017	2020	
Landkreis Bautzen	6,2	5,3	-0,9
Freistaat Sachsen	6,7	6,1	-0,6
Bundesgebiet (Ost)	7,6	7,0	-0,6

Quelle: Bundesagentur für Arbeit: Arbeitsmarktstatistik 2018/21 - Jahreszahlen/-durchschnitte

**Tabelle 4: Entwicklung der Arbeitslosenquoten**

Einen wichtigen Anhaltspunkt für die Verflechtungsbeziehungen des grundzentralen Verbunds „Oberland“ mit seinem Umland (auch hinsichtlich der zu ermittelnden Einkaufsorientierungen) liefert ein Blick auf die **Aus- und Einpendlerströme**. Die verbundangehörigen Kommunen verfügten im Jahr 2020 allesamt über einen negativen Pendlersaldo. Während dieser in der Stadt Wilthen mit rd. 393 Personen am niedrigsten ausgefallen ist, musste die Stadt Schirgiswalde-Kirschau den höchsten Auspendlerüberschuss (rd. 1.117 Personen) hinnehmen. Im Vergleich zum Jahr 2017 ist der Pendlersaldo, mit Ausnahme der Stadt Wilthen, wo sich der Auspendlerüberschuss deutlich verringert hat, auf einem relativ konstanten Niveau geblieben. Die Zahl der Einpendler ist im Vergleichszeitraum ebenfalls weitgehend konstant geblieben bzw. sogar leicht angestiegen, was auf eine stabile Arbeitsmarktsituation vor Ort hinweist. Wie Tabelle 5 verdeutlicht, ist davon auszugehen, dass zahlreiche Erwerbstätige mit Wohnsitz im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ zum Arbeiten nach Bischofswerda oder Bautzen pendeln. Beide Städte verfügen über eine hohe Einpendlerzahl und einen deutlich positiven Pendlersaldo.

Ein- und Auspendler der zum Städte- und Gemeindeverbund "Oberland" gehörigen Kommunen im regionalen Vergleich

Stadt/Gemeinde, Landkreis	Auspendler		Einpendler		Saldo	
	2017	2020	2017	2020	2017	2020
<b>Wilthen</b>	<b>1.305</b>	<b>1.171</b>	<b>746</b>	<b>778</b>	<b>-559</b>	<b>-393</b>
<b>Schirgiswalde-Kirschau</b>	<b>2.105</b>	<b>2.076</b>	<b>991</b>	<b>959</b>	<b>-1.114</b>	<b>-1.117</b>
<b>Sohland an der Spree</b>	<b>1.882</b>	<b>1.949</b>	<b>1.007</b>	<b>1.110</b>	<b>-875</b>	<b>-839</b>
<b>Neukirch/Lausitz</b>	<b>1.474</b>	<b>1.494</b>	<b>1.048</b>	<b>1.050</b>	<b>-426</b>	<b>-444</b>
Bischofswerda	2.475	2.291	3.818	3.896	1.343	1.605
Bautzen	6.842	6.725	18.281	17.660	11.439	10.935
<b>Landkreis Bautzen</b>	<b>35.940</b>	<b>35.646</b>	<b>27.895</b>	<b>29.355</b>	<b>-8.045</b>	<b>-6.291</b>

Quelle: Bundesagentur für Arbeit: Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte 2017/20 (Stand jeweils 30.06.)

**Tabelle 5: Ein- und Auspendler im Vergleich**

Vor dem Hintergrund häufiger Kopplungsbeziehungen zwischen Arbeits- und Versorgungsweg – insbesondere im Segment des periodischen bzw. kurzfristigen Bedarfs – besteht die Gefahr von erhöhten Kaufkraftabflüssen. Dieser sollte mit einem attraktiven und vielfältigen Angebot vor Ort begegnet werden, um die örtlich vorhandene Nachfrage weitgehend vor Ort binden zu können und diese nicht dauerhaft an Standorte außerhalb des grundzentralen Verbunds zu verlieren.

Auf eine Darstellung aktueller Tourismuszahlen wurde an dieser Stelle verzichtet, da dem Tourismus im grundzentralen Verbund „Oberland“ eine eher untergeordnete Bedeutung beizumessen ist und dieser für die künftige Entwicklung des örtlichen Einzelhandels somit auch keinen wesentlichen Faktor darstellt.

## 3.4 Raumordnerische Vorgaben der Einzelhandelsentwicklung

Die Ansiedlung, Erweiterung und wesentliche Änderung von großflächigen Einzelhandelseinrichtungen wird in Kapitel 2.3.2 (Handel) des [Landesentwicklungsplans Sachsen 2013](#) geregelt. Die folgenden additiv verknüpften Ziele und Grundsätze sind bei entsprechenden Vorhaben im Geltungsbereich qualifizierter Bebauungspläne zu beachten und beeinflussen auch die Zielstellungen des Einzelhandelskonzepts<sup>45</sup>:

### Z 2.3.2.1 (Konzentrationsgebot)

Die Ansiedlung, Erweiterung oder wesentliche Änderung von Einkaufszentren und großflächigen Einzelhandelsbetrieben sowie sonstigen großflächigen Handelsbetrieben, die im Hinblick auf den Verkauf an letzte Verbraucher und auf die Auswirkungen den vorstehend bezeichnenden großflächigen Einzelhandelseinrichtungen vergleichbar sind, ist nur in Ober- und Mittelzentren zulässig. Die Ansiedlung, Erweiterung oder wesentliche Änderung von Factory-Outlet-Centern ist nur in Oberzentren zulässig.

### Z 2.3.2.2 (Konzentrationsgebot)

Die Ansiedlung, Erweiterung oder wesentliche Änderung von großflächigen Einzelhandelseinrichtungen ist zur Sicherung der verbrauchernahen Versorgung mit Gütern des kurzfristigen Bedarfs auch in Grundzentren zulässig.

### Z 2.3.2.3 (Integrationsgebot)

Bei überwiegend innenstadtrelevanten Sortimenten oder bei einer Verkaufsfläche von mehr als 800 m<sup>2</sup> ist die Ansiedlung, Erweiterung oder wesentliche Änderung von großflächigen Einzelhandelseinrichtungen nur in städtebaulich integrierter Lage zulässig.

---

<sup>45</sup> Dabei ist zu beachten, dass die Ziele der Raumordnung (Z) im Rahmen der Bauleitplanung zwingend zu berücksichtigen sind, während die Grundsätze der Raumordnung (G) der Abwägung zugänglich sind.

In den Zentralen Orten, in denen zentrale Versorgungsbereiche ausgewiesen sind, sind diese Vorhaben nur in den zentralen Versorgungsbereichen zulässig.

#### **Z 2.3.2.4 (Kongruenzgebot)**

Die Ansiedlung, Erweiterung oder wesentliche Änderung von großflächigen Einzelhandelseinrichtungen soll nicht dazu führen, dass der Einzugsbereich den Verflechtungsbereich des Zentralen Orts wesentlich überschreitet.

#### **Z 2.3.2.5 (Beeinträchtungsverbot)**

Die Ansiedlung, Erweiterung oder wesentliche Änderung von großflächigen Einzelhandelseinrichtungen darf weder durch Lage, Größe des Vorhabens oder Folgewirkungen das städtebauliche Gefüge, die Funktionsfähigkeit des zentralörtlichen Versorgungszentrums oder die verbrauchernahe Versorgung des Zentralen Orts sowie der benachbarten Zentralen Orten substantziell beeinträchtigen.

#### **G 2.3.2.6 (ÖPNV)**

Bei der Ansiedlung von großflächigen Einzelhandelseinrichtungen soll eine ausreichende Anbindung an den ÖPNV gewährleistet werden.

#### **Z 2.3.2.7 (Agglomerationsverbot)**

Die Ziele Z 2.3.2.1 bis Z 2.3.2.5 und Grundsatz G 2.3.2.6 gelten entsprechend für die Ansiedlung, Erweiterung oder wesentliche Änderung von nicht großflächigen Einzelhandelseinrichtungen in enger Nachbarschaft zu einer oder mehreren bereits bestehenden Einzelhandelseinrichtungen, wenn sie in ihrer Gesamtheit wie großflächige Einzelhandelseinrichtungen wirken.

Im geltenden **Regionalplan für die Region Oberlausitz-Niederschlesien** aus dem Jahr 2010 wurden die Ziele und Grundsätze des damals gültigen LEP Sachsen 2003 nicht weiter konkretisiert. In Absatz 5.2 (Handel und Dienstleistungen) werden lediglich einige grundsätzliche Aussagen zur Steuerung der Einzelhandelsentwicklung getroffen, die v.a. auf eine Stärkung der Innenstädte des oberzentralen Städteverbunds (Bautzen – Hoyerswerda – Görlitz) und der Mittelzentren im Planungsraum abzielen. Explizite Aussagen zur Einzelhandelsentwicklung in den Grundzentren sind im Planwerk hingegen nicht enthalten.

Der Regionalplan für die Region Oberlausitz-Niederschlesien wird derzeit fortgeschrieben und befindet sich aktuell im Beteiligungsverfahren. In die in diesem Zusammenhang vorliegende Entwurfsfassung wurden mit Verweis auf die bestehende, erhebliche Regelungsdichte des gültigen LEP 2013, keine vertiefenden Regelungen hinsichtlich der Einzelhandelssteuerung in der Planungsregion aufgenommen. Das einzige im Absatz 3.3 (Handel und Dienstleistungen) verankerte Ziel bezieht sich ausschließlich auf den oberzentralen Städteverbund und die Mittelzentren und ist für die weitere

Einzelhandelsentwicklung im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ somit nicht von Relevanz. In der Begründung zum ebenfalls in diesem Absatz angeführten Grundsatz 3.3.2, welcher den Zentralen Orten im Planungsraum die Erarbeitung von Einzelhandels- und Nahversorgungskonzepten nahelegt, wird explizit darauf verwiesen, dass es aus regionalplanerischer Sicht notwendig erscheint, dass der Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ ein gemeinsames Einzelhandels- und Zentrenkonzept als Grundlage für die Standortsteuerung erarbeitet. Diesem Erfordernis wird nunmehr entsprochen.

Die sozioökonomischen Rahmenbedingungen für den Einzelhandel im grundzentralen Verbund „Oberland“ sind insgesamt restriktiv zu bewerten. Neben einer seit Jahren anhaltenden und flächendeckend rückläufigen Einwohnerentwicklung wirken sich auch die überdurchschnittlich alte Bevölkerungsplattform, das unterdurchschnittliche einzelhandelsrelevante Kaufkraftniveau sowie die z.T. deutlichen Auspendlerüberschüsse in den verbundangehörigen Kommunen einschränkend auf die Entwicklungsperspektiven im Einzelhandel aus.

Dem Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ ist von Seiten der Raumordnung eine grundzentrale Versorgungsfunktion zugewiesen, womit die verbundangehörigen Kommunen dazu angehalten sind, die Versorgung mit Gütern und Dienstleistungen des qualifizierten Grundbedarfs sowohl für die eigene Bevölkerung als auch die Bevölkerung im zugewiesenen grundzentralen Verflechtungsbereich sicherzustellen. Angesichts der moderaten regionalen Wettbewerbssituation ergibt sich dabei die Chance, das örtlich vorhandene Kaufkraftpotenzial im periodischen Bedarf zu großen Teilen innerhalb des grundzentralen Verbunds zu binden. Grundvoraussetzung hierfür ist ein attraktives Angebot vor Ort.

## 4 Lokale Nachfragesituation

### 4.1 Marktgebiet des grundzentralen Verbunds „Oberland“

Das Marktgebiet einer Stadt bezeichnet den räumlichen Bereich, den die Summe aller Einzelhandelsbetriebe einer Stadt (= der örtliche Einzelhandel) insgesamt anzusprechen vermag. Dieser ist in höherrangigen Zentralen Orten häufig deckungsgleich mit der Reichweite des jeweiligen Innenstadteinzelhandels. In Grundzentren entspricht das Marktgebiet i.d.R. dem Einzugsgebiet der strukturprägenden Nahversorgungsstandorte, welche aufgrund der oftmals kleinteiligen Bebauungsstrukturen in den zentralen Stadtlagen der Grundzentren aber nicht immer in der Innenstadt bzw. im Ortskern gelegen sein können. Dies bedeutet jedoch nicht, dass die Einwohner innerhalb des Marktgebiets alle ihre Einkäufe in der entsprechenden Stadt tätigen, sondern sie weisen lediglich eine deutliche Orientierung auf den lokalen Einzelhandel auf.

Die Ermittlung des Marktgebiets erfolgte auf Basis der Zeit-Distanz-Methode unter Berücksichtigung der zentralörtlichen Struktur der Region. Daneben wurden die spezifische Wettbewerbssituation im Raum und deren Veränderungen in den letzten Jahren sowie die infrastrukturellen und topografischen Verhältnisse berücksichtigt. Zudem wurden die Vorgaben der Landes- und Regionalplanung beachtet. Eine teilweise Überschneidung/Überlappung mit den Marktgebieten benachbarter Zentraler Orte ist dabei immer gegeben.

Das Marktgebiet des Einzelhandels im grundzentralen Verbund „Oberland“ ist in drei Zonen untergliedert, die der unterschiedlich hohen Intensität der Nachfrageabschöpfung in diesem Gebiet entsprechen. Dabei stellen die Stadt- bzw. Gemeindegebiete der verbundangehörigen Kommunen die **Zone 1** dar. Hier ist, insbesondere aufgrund der räumlichen Nähe zwischen den Wohnstandorten und den örtlichen Einzelhandelsangeboten, mit der größten Marktdurchdringung bzw. Nachfragebindung zu rechnen.

Die **Zone 2** des Marktgebiets wird durch die Gemeinde Steinigtwolmsdorf gebildet, welche an alle zum grundzentralen Verbund „Oberland“ zählenden Kommunen direkt angrenzt und über die Bundesstraße 98 verkehrlich v.a. an die Gemeinden Neukirch/Lausitz und Sohland a. d. Spree sehr gut angebunden ist. Aufgrund der räumlichen Nähe zu den dort gelegenen Angebotsstandorten, der vergleichsweise großen Distanz zum nächstgelegenen Grundzentrum Neustadt/Sachsen und des rudimentären Grundversorgungsangebots in Steinigtwolmsdorf selbst, ist davon auszugehen, dass die Einwohner von Steinigtwolmsdorf signifikante Einkaufsorientierungen auf die Einzelhandelsangebote im grundzentralen Verbund „Oberland“ (und insbesondere in

den zugehörigen Gemeinden Neukirch/Lausitz und Sohland a. d. Spree) aufweisen. Angesichts der Distanz- und Zeitsensibilität der Verbraucher beim Einkauf von Gütern des täglichen Bedarfs gilt dies insbesondere für den periodischen Bedarfsbereich. Entsprechend ist davon auszugehen, dass die Einzelhandelsbetriebe im grundzentralen Verbund „Oberland“ einen beträchtlichen Teil der in Steinigtwolmsdorf vorhandenen Nachfrage abschöpfen können. Diesem Umstand trägt auch die Regionalplanung Rechnung, indem sie die Gemeinde Steinigtwolmsdorf dem grundzentralen Verflechtungsbereich des Städte- und Gemeindeverbunds „Oberland“ vollständig zuordnet.

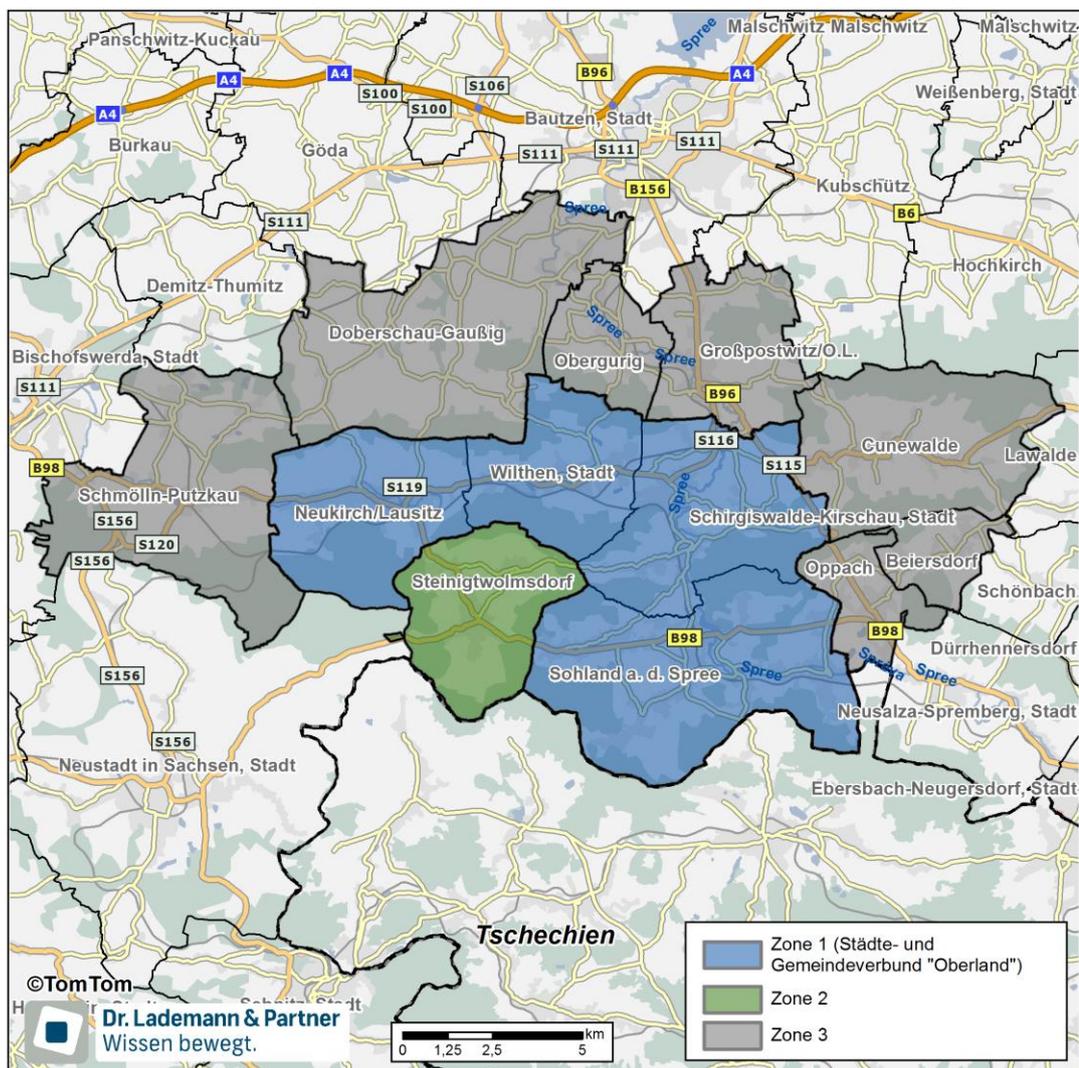


Abbildung 15: Marktgebiet des Einzelhandels im grundzentralen Verbund „Oberland“

Wie der Abbildung 14 entnommen werden kann, zählen zur **Zone 3** des Marktgebiets die Gemeinden Oppach, Beiersdorf, Cunewalde, Großpostwitz/Oberlausitz, Obergurig, Schmölln-Putzkau und Döberschau-Gaußig. Die dort lebenden Verbraucher können die verschiedenen Versorgungsstandorte in den verbundangehörigen Kommunen verkehrlich gut erreichen. Während die Bevölkerung aus Oppach und Beiersdorf sehr gut an die Gemeinde Sohland a. d. Spree angebunden ist, sind die Städte Schirgiswalde-

Kirschau und Wilthen v.a. für die Verbraucher aus den Gemeinden Cunewalde, Großpostwitz/Oberlausitz, Obergurig und Doberschau-Gaußig zügig erreichbar. Für die Verbraucher aus Doberschau-Gaußig ist, wie auch für die Gemeinde Schmölln-Putzkau, zudem von gewissen Einkaufsorientierungen nach Neukirch/Lausitz auszugehen. Da die genannten Gemeinden z.T. aber über eigene Grundversorgungsstrukturen verfügen (v.a. Oppach und Cunewalde) und auch Angebotsstandorte in anderen zentralen Orten (z.B. in den Grundzentren Bischofswerda und Ebersbach-Neugersdorf, aber auch im Oberzentrum Bautzen) verkehrlich gut erreicht werden können, muss davon ausgegangen werden, dass die Nachfrageabschöpfung in der Zone 3 deutlich abfällt.

An dieser Stelle lässt sich festhalten, dass das definierte und in Abbildung 14 kartografisch dargestellte Marktgebiet des Einzelhandels im grundzentralen Verbund „Oberland“ in nicht unerheblichem Maße über den für diesen Verbund raumordnerisch festgelegten Nahbereich hinausreicht<sup>46</sup>. Während die Gemeinde Oppach zumindest noch anteilig zum grundzentralen Verflechtungsbereich gezählt wird, sind die Gemeinden Großpostwitz, Cunewalde, Beiersdorf, Obergurig, Doberschau-Gaußig und Schmölln-Putzkau dem Nahbereich nicht mehr zugeordnet, wenngleich faktisch von signifikanten Einkaufsorientierungen der hier lebenden Bevölkerung auf die Einzelhandelsstandorte im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ ausgegangen werden muss.

In dem Marktgebiet leben derzeit **rd. 45.160 Personen**, wobei der Einwohnerschwerpunkt auf die Zone 1 bzw. den Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ entfällt. Auf Basis der o.g. Bevölkerungsprognose<sup>47</sup> ist von einem erheblichen Rückgang des Einwohnerpotenzials bis zum Jahr 2030 auf **rd. 41.580 Personen** auszugehen.

#### Marktgebiet des Einzelhandels im grundzentralen Verbund "Oberland"

Bereich	Zonen	2021	2030
Grundzentraler Verbund	Zone 1	22.362	20.320
Nahbereich	Zone 2	2.801	2.540
Weiteres Umland	Zone 3	20.001	18.720
<b>Einzugsgebiet</b>	<b>Gesamt</b>	<b>45.164</b>	<b>41.580</b>

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

**Tabelle 6: Einwohnerzahlen im Marktgebiet des örtlichen Einzelhandels**

<sup>46</sup> Für die weiteren Betrachtungen und insbesondere hinsichtlich der Ableitung von zukünftigen Entwicklungspotenzialen für den örtlichen Einzelhandel wurde ausschließlich auf den raumordnerisch definierten, grundzentralen Verflechtungsbereich des Städte- und Gemeindeverbunds „Oberland“ (Zonen 1 und 2 des Marktgebiets sowie dem Verflechtungsbereich partiell zugeordnete Gemeinde Oppach) abgestellt. Damit ist gewährleistet, dass die ermittelten Entwicklungspotenziale auf raumordnungskonformen Annahmen fußen und vollständig von raumordnerisch „ungewollten“ Kaufkraftzuflüssen von außerhalb des grundzentralen Verflechtungsbereichs unabhängig sind.

<sup>47</sup> Wie für die verbundangehörigen Kommunen ist auch für die zum Marktgebiet zählenden Umlandgemeinden von einem Rückgang der Bevölkerungsplattform bis zum Jahr 2030 auszugehen. Für die Prognose der Bevölkerungsentwicklung in den Umlandgemeinden wurde, unter Berücksichtigung der tatsächlichen Einwohnerentwicklung in den vergangenen Jahren, dabei ebenfalls auf die moderatere Variante 1 der 7. Regionalisierten Bevölkerungsprognose für den Freistaat Sachsen bis zum Jahr 2035 abgestellt.

Darüber hinaus ist noch mit Streukunden zu rechnen. Diese Streukunden setzen sich aus solchen Personen zusammen, die zwar außerhalb des definierten Marktgebiets leben, die Einzelhandelsstandorte im grundzentralen Verbund „Oberland“ (z.B. im Rahmen der Kopplung von Arbeitsweg und Versorgungseinkauf) aber dennoch regelmäßig oder gelegentlich aufsuchen. Diesbezüglich ist auch auf die räumliche Nähe zur tschechischen Staatsgrenze hinzuweisen, wobei die Gemeinde Sohland a. d. Spree im Süden unmittelbar an das tschechische Staatsgebiet angrenzt und dort der einzige Grenzübergang (Sohland – Šluknov) im Umkreis von etwa 10 km besteht (der nächstgelegene Grenzübergang befindet sich in Ebersbach-Neugersdorf). Die in Tschechien gelegene Grenzstadt Šluknov ist über die Schluckenauer Straße somit unmittelbar an die Stadt Sohland a. d. Spree sowie die dortigen Einzelhandelsangebote angebunden.

Da die Preise für konventionelle Lebensmittel sowie Drogeriewaren in Deutschland zu großen Teilen geringer ausfallen als im tschechischen Einzelhandel und sich die Qualität der Güter in Deutschland zugleich oftmals auf dem gleichem oder sogar auf einem höheren Niveau bewegt<sup>48</sup>, kaufen tschechische Kunden auch Waren des täglichen Bedarfs gelegentlich in Lebensmittelmärkten auf deutschem Staatsgebiet ein. Dies gilt vor allem dann, wenn die nächstgelegenen Einkaufsmöglichkeiten auf deutschem Staatsgebiet für die tschechischen Kunden verkehrlich noch gut zu erreichen sind und die Qualität der Versorgungsangebote den erhöhten Zeit- und Wegeaufwand rechtfertigt. Dies trifft in erster Linie auf den zeitgemäß aufgestellten Edeka-Verbrauchermarkt in Sohland a. d. Spree zu, welcher erst kürzlich modernisiert wurde und unmittelbar an der Verbindungsachse zwischen Deutschland und Tschechien gelegen ist. Insbesondere für diesen Anbieter kann daher durchaus davon ausgegangen werden, dass er einen messbaren Teil seines Umsatzes mit Kunden aus Tschechien (und v.a. aus der Grenzstadt Šluknov) generieren kann<sup>49</sup>.

Für die weiteren Einzelhandelsstandorte im grundzentralen Verbund „Oberland“ kann hingegen nur noch sehr bedingt davon ausgegangen werden, dass diese in signifikantem Maße von Nachfragezuflüssen aus dem tschechischen Staatsgebiet profitieren können. Die Kaufkraftzuflüsse aus Tschechien werden von den Einzelhandelsanbietern in Sohland a. d. Spree bereits weitgehend „abgefangen“. Nichtsdestotrotz kann der örtliche Einzelhandel insgesamt somit von zusätzlichen Umsatzpotenzialen durch Kunden profitieren, die zwar außerhalb des definierten Marktgebiets leben, die Einzelhandelsangebote im grundzentralen Verbund „Oberland“ aber dennoch gelegentlich aufsuchen. Hinsichtlich der Bezifferung des Streukundenpotenzials sind grundsätzlich

---

<sup>48</sup> Eine von der Sächsischen Zeitung im Jahr 2016 durchgeführte Studie im grenznahen Raum hat ergeben, dass tschechische Kunden bei einem Einkauf in Deutschland bis zu 20 Prozent weniger Geld ausgeben müssen als bei einem Einkauf der gleichen Güter des täglichen Bedarfs (Lebensmittel und Drogeriewaren) bei Supermärkten auf tschechischem Staatsgebiet. Eine Studie der Technologischen Hochschule Prag, in deren Rahmen 24 tschechische Produkte getestet und mit ihren deutschen Äquivalenten verglichen wurden, kam ergänzend zu dem Ergebnis, dass insgesamt 14 Artikel in Deutschland günstiger waren als in Tschechien und sich die tschechischen Produkte hinsichtlich Zusammensetzung und Geschmack z.T. wesentlich von den deutschen Vergleichsprodukten unterscheiden, wobei die in Deutschland produzierten Waren fast flächendeckend besser abgeschnitten haben.

<sup>49</sup> Nach Angaben des örtlichen Edeka-Händlers beläuft sich jener Anteil des Gesamtumsatzes, den der EDEKA-Markt mit tschechischen Kunden erwirtschaftet, auf etwa 10 %.

auch immer Berufspendler und Touristen relevant, wobei sowohl die Zahl der Einpendler (siehe Tabelle 5) als auch das Tourismuspotenzial im grundzentralen Verbund „Oberland“ überschaubar ausfällt.

## 4.2 Nachfragepotenzial im Marktgebiet des grundzentralen Verbunds „Oberland“

Auf Grundlage der Einwohnerzahlen und der Kaufkraft im Marktgebiet sowie des bundesdeutschen Pro-Kopf-Ausgabesatzes<sup>50</sup> errechnet sich für 2021 ein **einzelhandelsrelevantes Nachfragepotenzial** über alle Sortimente<sup>51</sup> innerhalb des Marktgebiets von

**rd. 283,7 Mio. €.**

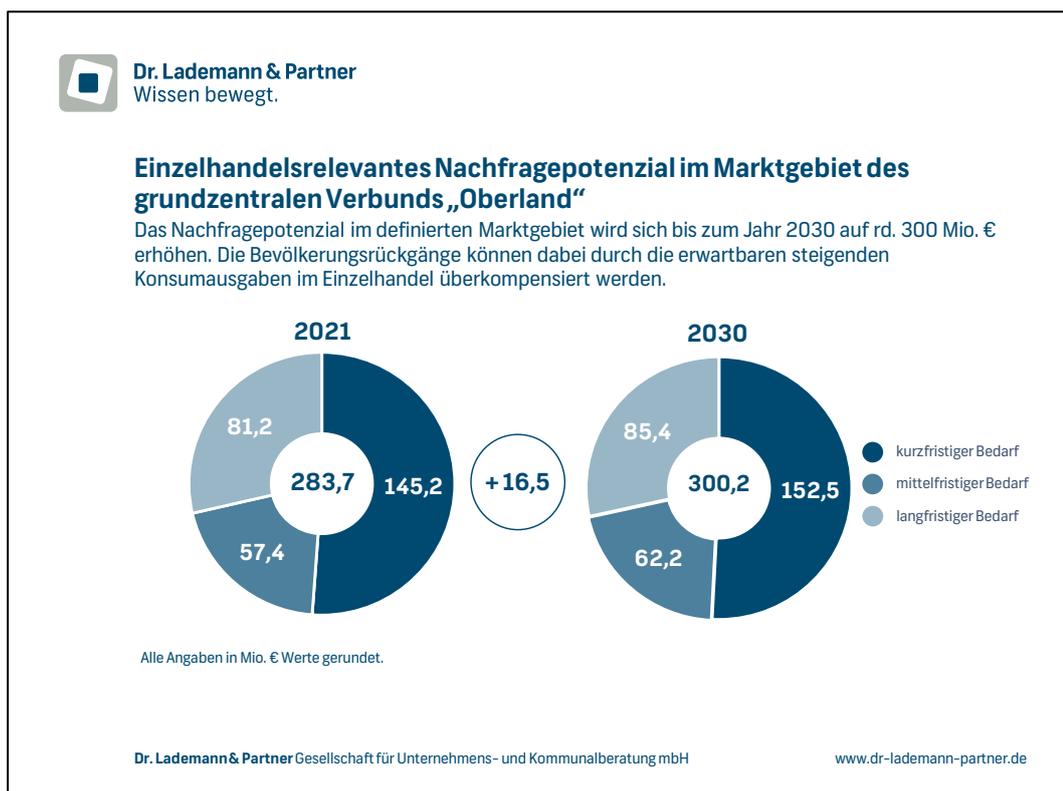


Abbildung 16: Nachfragepotenzial im Marktgebiet des grundzentralen Verbunds „Oberland“

<sup>50</sup> Vgl. Pro-Kopf-Ausgabesätze MB-Research Prognose 2022. Über alle Sortimente liegt der Pro-Kopf-Ausgabesatz bei 7.070 €.

Zugrunde gelegt wurden hier für das Jahr 2022 prognostizierte Ausgabesätze und nicht die aktuellen Ausgabesätze des Jahres 2021, da diese durch die Corona-Pandemie verzerrt sind (z.B. deutlich erhöhte Ausgaben für Lebensmittel aufgrund der Schließung von Gastronomiebetrieben, Kantinen, Mensen usw.). Für die kommenden Jahre ist eher von einer Rückkehr auf das Vorcorona-Niveau auszugehen, weshalb die durch die Folgen der Pandemie überhöhten Ausgabesätze für 2021 in der vorliegenden Untersuchung keine Anwendung finden.

<sup>51</sup> Die Sortimente werden nach Sortimenten des kurzfristigen (v.a. Lebensmittel), mittelfristigen (Sortimente, die für die Innenstadt und die Zentren von Bedeutung sind) und langfristigen (Sortimente, die aufgrund ihrer Spezifikationen nicht zwingend auf die Zentren zu verweisen sind) Bedarfs gegliedert.

Dabei handelt es sich um das Volumen, das die Bewohner aus dem Marktgebiet des grundzentralen Verbunds „Oberland“ jährlich im Einzelhandel ausgeben – in den verbundangehörigen Kommunen selbst, an anderen Versorgungsstandorten (z.B. in den Oberzentren Bautzen oder Dresden) oder bei anderen Einkaufskanälen (v.a. im stark wachsenden Online-Handel).

Korrelierend mit den Einwohnerzahlen offerieren die Kommunen Schirgiswalde-Kirschau (rd. 39 Mio. €) und Sohland a. d. Spree (rd. 40,5 Mio. €) dem Einzelhandel derzeit das größte Nachfragepotenzial. In der Stadt Wilthen (rd. 28,5 Mio. €) sowie in der Gemeinde Neukirch/Lausitz (rd. 29,7 Mio. €) fallen die Nachfrageplattformen deutlich kleiner aus. Dies war hinsichtlich der Bewertung der aktuellen Versorgungslage sowie insbesondere im Rahmen der Zentralitätsanalyse (Kapitel 6) zu berücksichtigen.

Trotz der signifikanten Bevölkerungsrückgänge wird sich das einzelhandelsrelevante Nachfragepotenzial im Marktgebiet des grundzentralen Verbunds „Oberland“ bis zum Prognosehorizont 2030 erhöhen. Dies ist darauf zurückzuführen, dass sich der bereits in den vergangenen Jahren verzeichnete Trend stetig ansteigender Konsumausgaben<sup>52</sup> auch künftig weiter fortsetzen wird<sup>53</sup>. Hierdurch können die Bevölkerungsrückgänge im Untersuchungsraum sogar überkompensiert werden. Insgesamt ist für das Marktgebiet des grundzentralen Verbunds „Oberland“ bis zum Jahr 2030 mit einer Erhöhung des einzelhandelsrelevanten Nachfragepotenzials auf

**rd. 300,2 Mio. €** zu rechnen, wobei der größte Anstieg im periodischen Bedarf<sup>54</sup> zu verzeichnen sein wird.

Hinzu kommt noch das Potenzial der nur sporadisch auf die Einzelhandelsangebote im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ orientierten Streukunden, welches die Gutachter auf eine Größenordnung in Höhe von etwa 5 % vom verbundweiten Gesamtumsatz ansetzen. Unter den Streukunden werden Durchreisende, Touristen, Pendler und tschechische Kunden<sup>55</sup> zusammengefasst.

<sup>52</sup> Wie in Kapitel 2 bereits dargestellt, ist der Umsatz im deutschen Einzelhandel seit dem Jahr 2010 stetig (und teils erheblich) angestiegen. Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung waren steigende Pro-Kopf-Ausgaben der deutschen Bevölkerung

<sup>53</sup> Dies geht u.a. aus der aktuellen Studie „Handelsszenario 2030“ des IFH Köln hervor. Das IFH geht zwar nicht davon aus, dass der Handel an die Wachstumsraten der letzten Dekade anknüpfen kann, jedoch ist in Abhängigkeit verschiedener Faktoren (u.a. konjunkturelle Entwicklung, Konsumstimmung der Verbraucher) auch künftig mit einem Einzelhandelswachstum zu rechnen. Vor diesem Hintergrund haben Dr. Lademann & Partner den erwartbaren Anstieg der Konsumausgaben im Rahmen der vorliegenden Untersuchung in quantitativer Hinsicht berücksichtigt (Dynamisierung der Pro-Kopf-Ausgabesätze). In Anlehnung an die benannte Studie des IFH wurden dabei sortimentspezifische Wachstumsraten angesetzt (z.B. jährliches Wachstum im Segment Nahrungs- und Genussmittel in Höhe von rd. 1,5 %), um den Anstieg der Konsumausgaben auch möglichst differenziert abbilden zu können.

<sup>54</sup> Für die nahversorgungsrelevanten Güter Lebensmittel und Drogeriewaren ist, analog zu den vergangenen Jahren, von einem starken Anstieg der Pro-Kopf-Ausgaben auszugehen. Hierzu trägt u.a. das stetig steigende Gesundheits- und Umweltbewusstsein der Verbraucher bei, was sich in der jüngeren Vergangenheit bereits durch einen starken Anstieg des Umsatzes mit Bio-Lebensmitteln (während im Jahr 2014 noch rd. 8,7 Mio. € Umsatz durch den Verkauf von Bio-Lebensmitteln erwirtschaftet werden konnten, waren es im Jahr 2020 bereits rd. 15 Mio. €) geäußert hat. Da bio-zertifizierte Produkte in aller Regel (z.T. deutlich) teurer sind als vergleichbare konventionelle Produkte, müssen die Verbraucher für einen umweltbewussten Lebensstil mehr Geld aufwenden, womit die haushaltsbezogenen Ausgaben für Lebensmittel und Drogeriewaren ansteigen.

<sup>55</sup> An dieser Stelle sei nochmals darauf hingewiesen, dass dabei primär (bzw. fast ausschließlich) die Einzelhandelsanbieter in der an das tschechische Staatsgebiet direkt angrenzenden und an die tschechische Grenzstadt Šluknov verkehrlich gut angebundenen Gemeinde Sohland a. d. Spree von Nachfragezuflüssen aus Tschechien profitieren können.

Wenngleich die steigenden Konsumausgaben (bzw. der Anstieg des einzelhandelsrelevanten Nachfragepotenzials) grundsätzlich zu höheren Erlösen der örtlichen Einzelhandelsanbieter führen werden, ist dies nicht unbedingt mit einer Gewinnsteigerung für die Unternehmen gleichzusetzen. Der Zuwachs der Pro-Kopf-Ausgaben wird nicht nur aus veränderten Konsummustern (u.a. steigendes Gesundheits- und Umweltbewusstsein) resultieren, sondern auch in bedeutendem Maße inflationsgetrieben sein. Die damit verbundenen Preissteigerungen, die sich aktuell bereits in vielen Lebensbereichen deutlich bemerkbar machen, betreffen Verbraucher und Händler gleichermaßen. Die den Händlern entstehenden höheren Kosten (z.B. im Einkauf, bei der Anlieferung oder der Energieversorgung) werden also letztlich an die Verbraucher weitergegeben. Mit den Preissteigerungen zielen Händler daher weniger auf eine Gewinnmaximierung als vielmehr auf die Sicherung aktueller Gewinnspannen ab. Zusätzliche Verkaufsflächenpotenziale lassen sich über den inflationsbedingten Teil des Anstiegs des einzelhandelsrelevanten Nachfragepotenzials daher nicht ableiten.

Bei dem für den örtlichen Einzelhandel zur Verfügung stehenden Nachfragepotenzial muss weiterhin darauf hingewiesen werden, dass sich das Wachstum des Online-Handels in Deutschland seit Jahren fortsetzt. Dabei nimmt der Anteil und somit die Bedeutung am langsamer wachsenden Gesamteinzelhandel (stationär und nicht-stationär) – wenn auch abgeschwächt – weiter zu. Im ersten Krisenjahr 2020 entfielen bereits rd. 11 % des örtlichen Nachfragepotenzials auf den nicht-stationären Handel. Je nach Branche variieren die Marktanteile des Online-Handels jedoch erheblich. So floss beispielsweise im Bundesschnitt im Segment Bekleidung/Schuhe bereits 2020 deutlich mehr als ein Drittel der Nachfrage in den Online-Handel ab. Das Segment des periodischen Bedarfs ist dahingegen aktuell (noch) weitgehend onlineresistent. Hier flossen 2020 lediglich rd. 3 % der Nachfrage ab.

Wie bereits ausgeführt, ist die Covid-19-Pandemie jedoch als ein Wachstumstreiber des Online-Handels einzustufen, sodass bis zum Prognosehorizont 2030 von einer deutlichen weiteren Verschiebung von Kaufkraft und Umsätzen vom stationären (Non-food)-Einzelhandel in den Online-Handel ausgegangen werden muss. Auch wenn das Gesamtumsatzvolumen des Einzelhandels in diesem Zeitraum steigen wird, werden die Abflüsse in den Online-Handel – mit Ausnahme im Segment des periodischen Bedarfs – nicht annähernd kompensiert werden können. Die stationären Einzelhändler im grundzentralen Verbund „Oberland“ werden von der Erhöhung des einzelhandelsrelevanten Nachfragepotenzials also nur teilweise profitieren können.

Das Marktgebiet des grundzentralen Verbunds „Oberland“ umfasst neben den Gebieten der verbundangehörigen Städte und Gemeinden (= Zone 1) auch die vollständig zum grundzentralen Verflechtungsbereich zählende Gemeinde Steinigtwolmsdorf (= Zone 2) sowie die Gemeinden Oppach, Großpostwitz/Oberlausitz, Cunewalde, Beiersdorf, Obergurig, Schmölln-Putzkau und Doberschau-Gaußig (= Zone 3), welche überwiegend nicht mehr dem raumordnerisch definierten Nahbereich des grundzentralen Verbunds zugeordnet sind. Im Marktgebiet leben derzeit rd. 45.160 Personen. Trotz der deutlich rückläufigen Bevölkerungsentwicklung (im Jahr 2030 werden nur noch rd. 41.600 Personen im Marktgebiet leben) wird sich das einzelhandelsrelevante Nachfragepotenzial aufgrund des erwartbaren weiteren Anstiegs der Konsumausgaben bis zum Jahr 2030 um rd. 16,5 Mio. € auf dann rd. 300 Mio. € erhöhen.

Vor dem Hintergrund des enorm wachsenden Online-Handels wird jedoch ein immer größerer Teil des Nachfragepotenzials dem stationären Einzelhandel künftig nicht mehr zur Verfügung stehen. Es wird daher vor allem darauf ankommen, die bestehenden Angebote nachhaltig abzusichern bzw. zu stärken und diese zielgerichtet zu ergänzen, um über eine moderate Erhöhung der Nachfragebindung das Kaufkraftvolumen für den stationären Einzelhandel im grundzentralen Städteverbund zu stabilisieren. Dem zugewiesenen Grundversorgungsauftrag entsprechend, ist der Fokus dabei auf eine weitere, bedarfsgerechte Qualifizierung des Grundversorgungsangebots zu lenken. Um allen Verbrauchern innerhalb des grundzentralen Verflechtungsbereichs einen möglichst wohnortnahen Zugang zu Angeboten der qualifizierten Grundversorgung ermöglichen zu können und im Sinne der angestrebten grundzentralen Kooperation/Funktionsteilung, sollte zudem auf ein Versorgungsgleichgewicht innerhalb des grundzentralen Verbunds hingewirkt werden.

## 5 Angebotssituation des örtlichen Einzelhandels

### 5.1 Verkaufsflächen- und Branchenstruktur

Im Januar 2022 verfügten die verbundangehörigen Kommunen Wilthen, Neukirch/Lausitz, Schirgiswalde-Kirschau und Sohland a. d. Spree in 120 Ladengeschäften über eine aktiv betriebene<sup>56</sup> **einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche** von insgesamt **rd. 12.740 qm.**

Die Unterteilung nach einzelnen Sortimentsbereichen zeigt folgendes Bild:

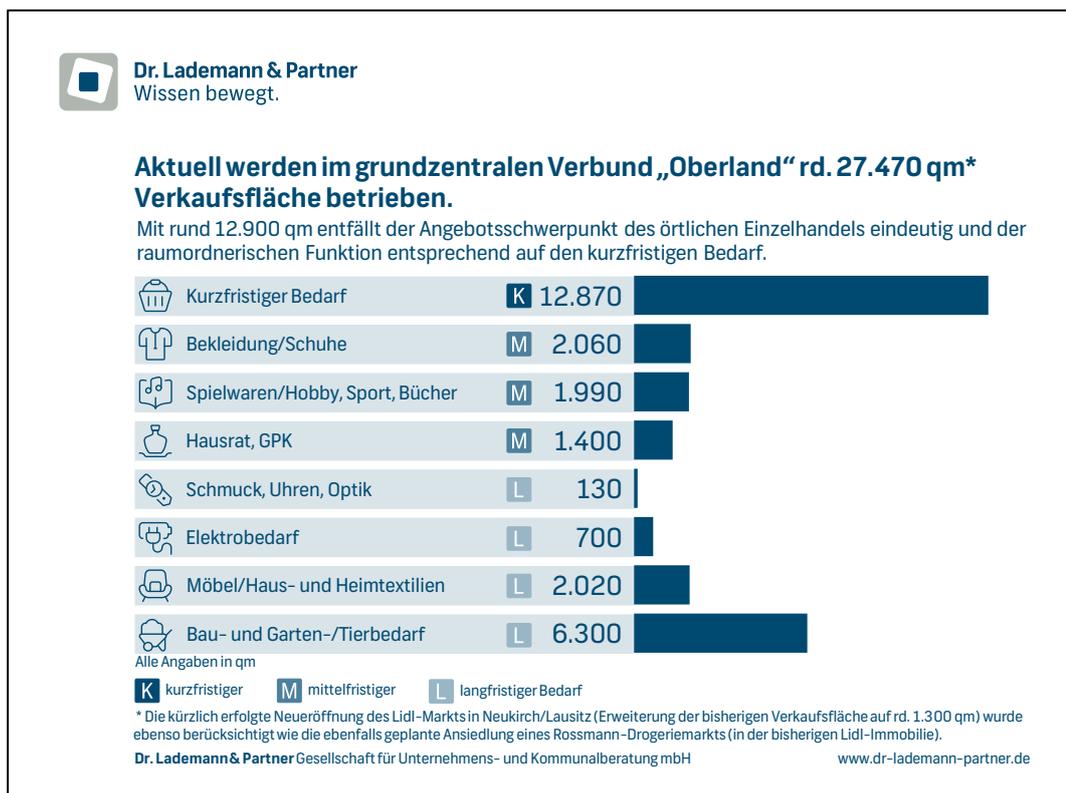


Abbildung 17: Sortimentsstruktur des örtlichen Einzelhandels

Die dargestellte Differenzierung nach Branchengruppen lässt erkennen, dass der Sortimentsschwerpunkt, wie für Grundzentren (bzw. grundzentrale Verbünde) typisch und funktionsgerecht, eindeutig auf den kurzfristigen bzw. periodischen Bedarf entfällt. Im mittelfristigen Bedarf sticht das Segment Bekleidung/Schuhe hervor, welches für einen grundzentralen Versorgungsstandort vergleichsweise gut aufgestellt ist.

<sup>56</sup> Ohne Leerstände, aber inklusive der im Zuge eines Abriss- und Neubauvorhabens mittlerweile realisierten Lidl-Erweiterung in Neukirch sowie der bereits gesicherten Neuansiedlung von Rossmann in Neukirch (in der ehemaligen Lidl-Immobilie).

Bezogen auf den langfristigen Bedarf wird ein signifikanter Verkaufsflächenbestand im Segment Bau-/Garten- und Tierbedarf vorgehalten. Die weiteren aperiodischen Sortimente sind z.T. nur sehr untergeordnet vertreten, was für einen grundzentralen Versorgungsstandort aber grundsätzlich nicht zu beanstanden ist.

Insgesamt gesehen weist der örtliche Einzelhandel eine Branchenstruktur auf, die tendenziell stärker durch Verkaufsflächen des kurzfristigen Bedarfs geprägt ist:

- Mit rd. 12.870 qm entfallen rd. 47 % der Gesamtverkaufsfläche auf den **periodischen bzw. kurzfristigen Bedarf**. Der Anteil gemessen an der Anzahl der Betriebe beläuft sich auf rd. 54 %. Damit bedient mehr als die Hälfte aller Einzelhandelsbetriebe innerhalb des grundzentralen Verbunds den kurzfristigen Bedarfsbereich.
- Mit rd. 5.450 qm entfallen rd. 20 % der Gesamtverkaufsfläche auf den **mittelfristigen Bedarf**. Der Anteil gemessen an der Anzahl der Betriebe beläuft sich dabei auf rd. 30 %.
- Der **langfristige Bedarf** verfügt über einen Anteil von rd. 33 % an der Gesamtverkaufsfläche (rd. 9.150 qm), womit langfristige Sortimente in der örtlichen Einzelhandelsstruktur relativ stark vertreten sind. Gemessen an der Anzahl der Betriebe beträgt der Anteil allerdings nur rd. 16 %, was die überwiegend flächenextensive Betriebsstruktur im langfristigen Bedarf widerspiegelt.

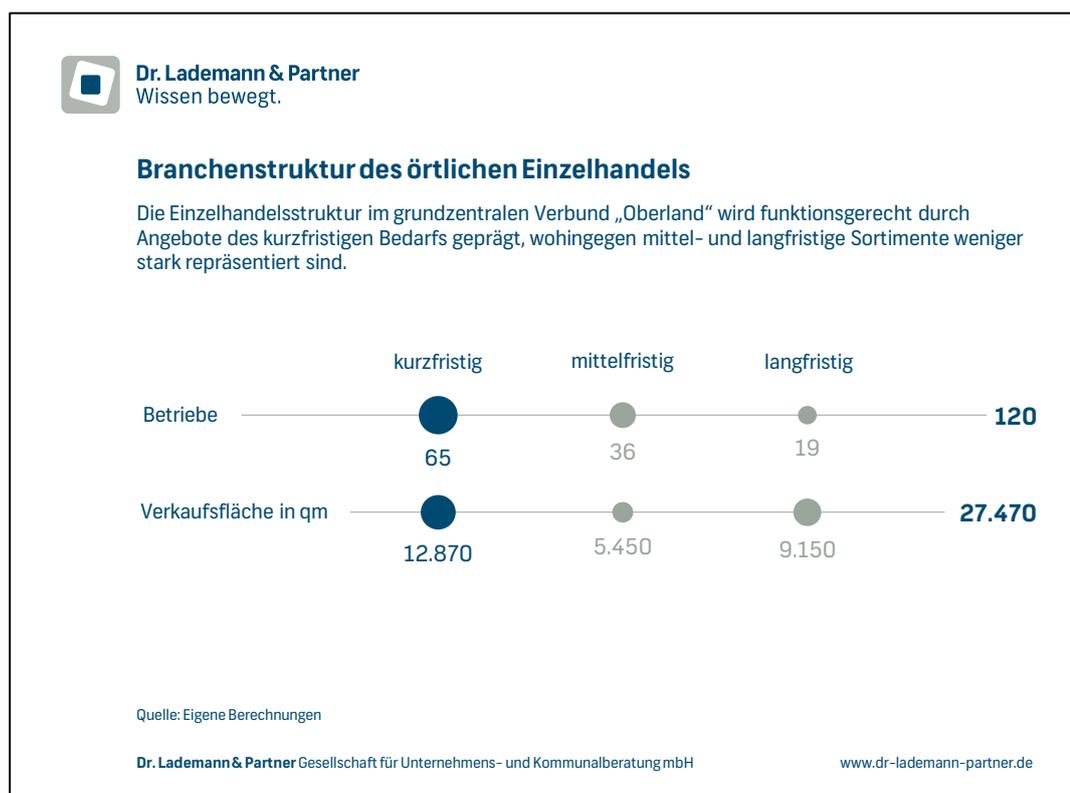


Abbildung 18: Branchenstruktur des Einzelhandels

Die nachfolgende Tabelle veranschaulicht die Angebotssituation innerhalb des grundzentralen Verbunds „Oberland“ im kommunalen Vergleich. Wie der Tabelle entnommen werden kann, stellt die Gemeinde Neukirch/Lausitz derzeit diejenige Gemeinde mit dem größten Verkaufsflächenangebot (rd. 10.140 qm) aller verbundangehörigen Kommunen dar. In der Stadt Sohland a. d. Spree fällt die Verkaufsflächenausstattung (rd. 4.450 qm) hingegen am geringsten aus. Die Städte Wilthen und Schirgiswalde-Kirschau liegen bezogen auf die Gesamtverkaufsfläche dazwischen (rd. 6.410 qm bzw. rd. 6.470 qm) und halten sich dabei in etwa die Waage.

#### Angebotssituation im kommunalen Vergleich

Branche	Wilthen	Schirgiswalde-Kirschau	Sohland a. d. Spree	Neukirch/Lausitz
Kurzfristiger Bedarf	3.290	1.630	3.740	4.210
Mittelfristiger Bedarf	2.280	1.090	410	1.670
Langfristiger Bedarf	840	3.750	300	4.260
<b>Summe</b>	<b>6.410</b>	<b>6.470</b>	<b>4.450</b>	<b>10.140</b>

Quelle: Eigene Erhebungen von Dr. Lademann & Partner.

**Tabelle 7: Angebotssituation im kommunalen Vergleich**

Bezogen auf die verschiedenen Bedarfsstufen lässt sich im kommunalen Vergleich Folgendes festhalten:

- In der **Stadt Wilthen** dominieren periodische Sortimente, welche auf einer Verkaufsfläche von rd. 3.300 qm angeboten werden. Auf die Stadt Wilthen entfällt zudem der größte Anteil an der Gesamtverkaufsfläche für mittelfristige Bedarfsgüter (rd. 2.300 qm). Langfristige Sortimente werden hingegen in einem vergleichsweise geringen Umfang vorgehalten.
- Die **Stadt Schirgiswalde-Kirschau** weist im kurzfristigen Bedarf das geringste Verkaufsflächenangebot aller verbundangehörigen Kommunen auf. Der Angebotschwerpunkt entfällt stattdessen auf den langfristigen Bedarf, der mit einer Verkaufsfläche von rd. 3.750 qm stark vertreten ist. Hier weist nur die Gemeinde Neukirch/Lausitz einen noch größeren Verkaufsflächenbestand auf.
- Während aperiodische Sortimente (mittel- und langfristige Bedarfsgüter) in der Angebotsstruktur der **Gemeinde Sohland a. d. Spree** eine stark untergeordnete Rolle spielen (hier werden die jeweils geringsten Verkaufsflächenbestände aller verbundangehörigen Kommunen vorgehalten), ist der periodische Bedarf mit einer Verkaufsfläche von rd. 3.740 qm in einem für ein Grundzentrum angemessenen Umfang vertreten.
- Die größten Verkaufsflächenbestände sowohl im kurz- als auch langfristigen Bedarf (rd. 4.210 qm bzw. rd. 4.260 qm) finden sich in der **Gemeinde Neukirch/Lausitz** wieder. Bezogen auf den mittelfristigen Bedarf entfällt ebenfalls ein nicht unerheblicher Anteil der Gesamtverkaufsfläche auf die Gemeinde Neukirch/Lausitz.

Mit Blick auf die Branchenstruktur des örtlichen Einzelhandels lässt sich zusammenfassend feststellen, dass der Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ insgesamt über ein recht **differenziertes Angebotsspektrum** verfügt, welches aufgrund des beachtlichen Angebots im aperiodischen Bedarf z.T. deutlich über die Grundversorgung hinausreicht und in Teilen mittelzentrale Charakterzüge annimmt. Dies erklärt sich v.a. mit der relativ großen Distanz zu den nächstgelegenen zentralen Orten höherer Hierarchie (Mittel- und Oberzentren), welche eine Etablierung von aperiodischen Angeboten und die Attraktivität des Einzelhandelsstandorts insgesamt begünstigt.

Hinsichtlich der Verkaufsflächenausstattung zeigt sich weiterhin, dass derzeit noch **deutliche interkommunale Unterschiede** bestehen. Im Hinblick auf die grundzentrale Versorgungsfunktion und den hierfür relevanten kurzfristigen Bedarfsbereich fällt besonders auf, dass die Stadt Schirgiswalde-Kirschau, trotz einer vergleichsweise großen Einwohner- und Nachfrageplattform, relativ schwach aufgestellt ist, wohingegen die Verkaufsflächenbestände in den anderen Kommunen auf einem zumindest annähernd ähnlichen und für Grundzentren angemessenen und auch anzustrebenden Niveau liegen. Diesem verkaufsflächenseitigen Ungleichgewicht innerhalb des Verbunds sollte im Sinne der anvisierten interkommunalen Kooperation und grundzentralen Funktionsteilung entgegengewirkt werden.

## 5.2 Raumstruktur des Einzelhandels

Im Hinblick auf eine der zentralen Fragestellungen des Gutachtens bezüglich der Entwicklungsmöglichkeiten des Einzelhandels an den verschiedenen Standortlagen im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ wurden die Daten der Flächenerhebung nicht nur auf die kommunale Ebene heruntergebrochen, sondern auch auf der Ebene der strukturprägenden Einzelhandelsstandorte im gesamten Verbundgebiet räumlich differenziert aufbereitet.

Dabei wurden die folgenden Standortlagen unterschieden:

- Identifizierte Ortskerne der verbundangehörigen Kommunen<sup>57</sup>,
- Sonderstandort Bahnhofstraße in Sohland a. d. Spree<sup>58</sup> sowie
- sonstige Lagen/dezentrale Standortlagen.

---

<sup>57</sup> Im Rahmen von Kapitel 8 wird umfassend erläutert anhand welcher Kriterien die Identifizierung und räumliche Abgrenzung der unterschiedlichen Ortskernlagen erfolgt ist. Zudem werden die Ortskerne im Rahmen von Kapitel 8 hinsichtlich ihrer räumliche Abgrenzung kartographisch dargestellt und einer städtebaulichen und versorgungsstrukturellen Analyse unterzogen.

<sup>58</sup> Im gesamten Verbundgebiet konnte nur ein Einzelhandelsstandort identifiziert werden, der sich außerhalb der abgegrenzten Ortskerne befindet und dennoch einen erhöhten Agglomerationsgrad aufweist.

Bezogen auf die einzelnen Lagebereiche zeigt sich folgendes Bild in der örtlichen Einzelhandelsstruktur:

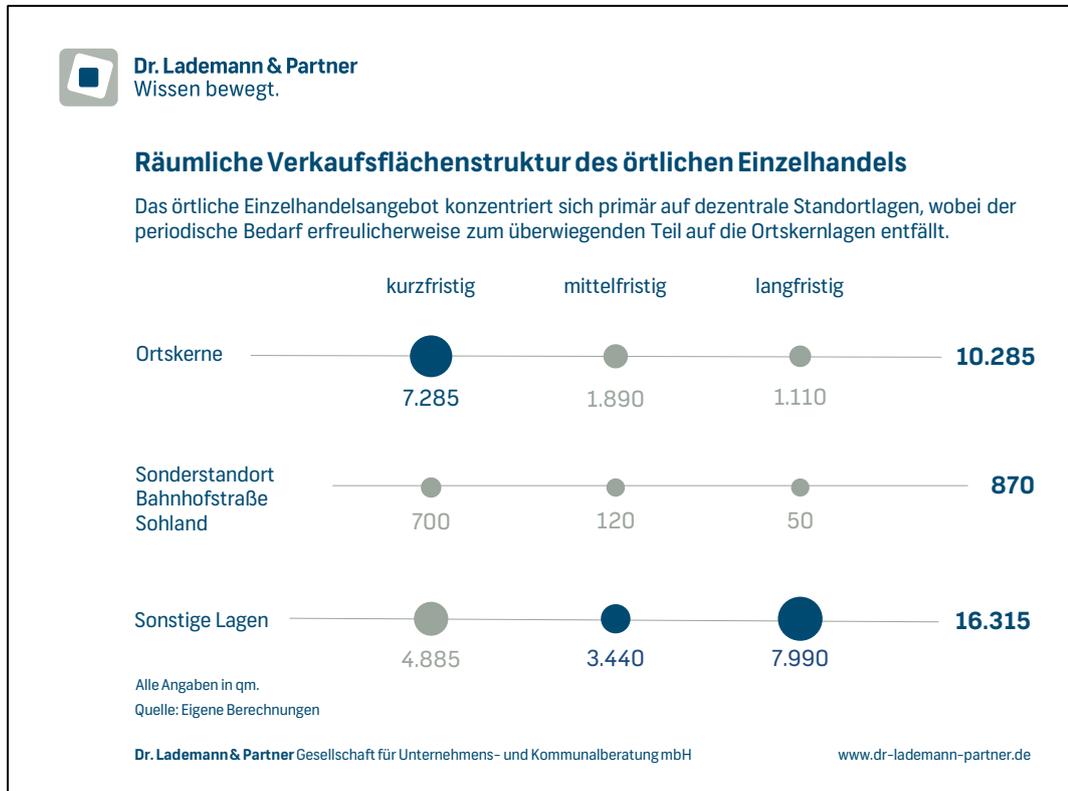


Abbildung 19: Räumlich-funktionale Struktur des örtlichen Einzelhandels

Die sortimentsspezifischen Verkaufsflächenanteile verteilen sich auf folgende Standortlagen:

- Insgesamt knapp 37 % der Gesamtverkaufsfläche im grundzentralen Verbund „Oberland“ entfallen auf die verschiedenen **Ortskernlagen**. Dies entspricht einem erfreulich hohen Wert und zeigt, dass den Ortskernen in der verbundweiten Einzelhandelsstruktur schon heute eine große Bedeutung beizumessen ist. Der deutlich überwiegende Teil der in den Ortskernen vorgehaltenen Verkaufsfläche entfällt dabei auf Anbieter periodischer Sortimente. Mit einem Anteil von rd. 57 % an der Gesamtverkaufsfläche im periodischen Bedarf **fungieren die Ortskerne als dominante Angebotsstandorte für nahversorgungsrelevante Sortimente**. Sie spielen damit sowohl hinsichtlich der Wahrnehmung der grundzentralen Versorgungsfunktion als auch hinsichtlich der Sicherung einer verbrauchernahen Versorgung der örtlichen Bevölkerung eine tragende Rolle. Mit einem Anteil von rd. 35 % am Gesamtverkaufsflächenbestand im mittelfristigen Bedarf sind die Ortskerne auch als Angebotsstandorte für mittelfristige Sortimente relevant. Im langfristigen Bedarf wird hingegen ein Wert von lediglich rd. 12 % an der Gesamtverkaufsfläche erreicht, was aber keineswegs untypisch ist. Eine weniger allgemeine und differenziertere Darstellung in Bezug auf die verschiedenen Ortskerne erfolgt in Kapitel 6.2.

- Auf den **Sonderstandort Bahnhofstraße in Sohland a. d. Spree** entfallen lediglich rd. 3 % der Gesamtverkaufsfläche im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“, womit dieser Standort eine **deutlich untergeordnete Rolle im verbundweiten Einzelhandelsgefüge** einnimmt. Dies ist allerdings nicht verwerflich, da es sich hierbei um einen verkehrsorientierten und nicht-raumordnungskonformen Einzelhandelsstandort handelt, dem eine gewisse überörtliche Versorgungsfunktion angesichts seiner Lage an einer Bundesstraße zwar nicht abgesprochen werden kann, der jedoch keinen wesentlichen Beitrag zur Sicherung der wohnortnahen Versorgung der lokalen Bevölkerung leistet.
- Unter den **Sonstigen Lagen** werden die übrigen Angebotsstandorte erfasst. Dabei handelt es sich vor allem um solitäre Lagen, die sich im Wesentlichen auf die Kernstädte der verbundangehörigen Kommunen verteilen. Mit rd. 60 % entfällt auf diese Einzelhandelslagen der größte Anteil an der Gesamtverkaufsfläche im grundzentralen Verbund „Oberland“. Dies gilt auch bezogen auf den mittel- und langfristigen Bedarfsbereich. Angesichts ihres hohen Flächenbedarfs befinden sich v.a. Anbieter des langfristigen Bedarfs (wie z.B. Bau- und Gartenmärkte) typischerweise in diesen Streulagen und damit außerhalb der Siedlungskerne. Zudem entfällt auch ein signifikanter Anteil des kurzfristigen Bedarfs auf die sonstigen Lagen. Die dort verteilten strukturprägenden Lebensmittelmärkte leisten einen wichtigen (ortskernergänzenden) Beitrag zur verbrauchernahen Versorgung der lokalen Bevölkerung.

## 5.3 Betriebsgrößenstruktur

Die **durchschnittliche Betriebsgröße** der Einzelhandelsbetriebe im grundzentralen Verbund „Oberland“ liegt aktuell bei rd. 230 qm Verkaufsfläche. Im Vergleich zu eigenen Untersuchungsergebnissen aus anderen Grundzentren im Freistaat Sachsen lässt sich hierüber weder eine besondere Kleinteiligkeit des örtlichen Einzelhandels noch das überdurchschnittliche Vorkommen großmaßstäblicher Handelsstrukturen ableiten. Differenziert nach den im vorherigen Kapitel dargestellten **Standortbereichen** ergibt sich jedenfalls folgendes Bild:

Betriebsgrößenstruktur des Einzelhandels im grundzentralen Verbund "Oberland" nach Standortbereichen

Branche	Ortskerne		Sonderstandort		Sonstige Lagen		Gesamt	
	Anzahl Betriebe	Ø-Größe						
kurzfristig	18	405	2	350	45	109	65	198
mittelfristig	8	236	1	120	27	127	36	151
langfristig	7	159	1	50	11	726	19	482
<b>Summe</b>	<b>33</b>	<b>312</b>	<b>4</b>	<b>218</b>	<b>83</b>	<b>197</b>	<b>120</b>	<b>229</b>

Quelle: Dr. Lademann & Partner.

**Tabelle 8: Betriebsgrößenstruktur des Einzelhandels im grundzentralen Verbund „Oberland“**

Die Durchschnittsgröße fällt mit rd. 200 qm je Betrieb in den sonstigen Lagen am niedrigsten aus. Angesichts der dortigen Präsenz größerer Fachmarktformate (u.a. Baumärkte) erscheint dies auf den ersten Blick verwunderlich. Jedoch sind zahlreiche Kleinflächen an dezentralen Standorten verortet, wozu v.a. Bäckereien zählen, die z.B. auch in den peripher gelegenen Ortsteilen gehäuft anzutreffen sind. Die größte durchschnittliche Betriebsgröße (rd. 310 qm je Betrieb) lässt sich hingegen für die Ortskernlagen feststellen. Dort sind zahlreiche strukturprägende Lebensmittelmärkte (> 400 qm Verkaufsfläche) ansässig, weshalb die durchschnittliche Betriebsgröße hier auf einem relativ hohen Niveau liegt.

**Sortimentsbezogen** erreichen die Anbieter langfristiger Sortimente aufgrund der flächenextensiven Strukturen (z.B. Bau- und Gartenmärkte) mit rd. 480 qm naturgemäß eine größere durchschnittliche Verkaufsfläche als die kurz- und mittelfristigen Angebote, die durch eine größere Zahl kleinerer Spezialanbieter wie Bäcker/Fleischer und kleinerer Fachgeschäfte geprägt sind.

Im grundzentralen Verbund „Oberland“ entfallen insgesamt **rd. 44 % der Einzelhandelsverkaufsfläche auf acht großflächige Betriebe (VKF > 800 qm)**. Der nachstehenden Tabelle lässt sich dabei entnehmen, dass jede der verbundangehörigen Kommunen über mindestens einen großflächigen Einzelhandelsbetrieb verfügt. Allein vier großflächige Anbieter sind in der Gemeinde Neukirch (Lausitz) ansässig.

#### Einzelhandelsbetriebe > 800 qm VKF im grundzentralen Verbund "Oberland"

Standortlage	Betrieb	Sortimentskategorie
Streulage (Schirgiswalde-Kirschau)	Baumarkt Eisen Krämer	langfristig
Ortskern Wilthen	Edeka-Verbrauchermarkt	kurzfristig
Ortskern Sohland	Edeka-Verbrauchermarkt	kurzfristig
Streulage (Neukirch)	Werkers Welt	langfristig
Ortskern Neukirch	Lidl-Lebensmitteldiscounter	kurzfristig
Streulage (Neukirch)	Gärtnerei Milius*	langfristig
Ortskern Wilthen	Ihre Preisbombe	mittelfristig
Streulage (Neukirch)	Raum & Trend Wünsche	langfristig

Quelle: Eigene Erhebungen. \* inkl. Außenverkaufsflächen

**Tabelle 9: Großflächige Einzelhandelsbetriebe im grundzentralen Verbund „Oberland“**

Wie die Übersicht weiterhin zeigt, verteilen sich die Betriebe zu gleichen Anteilen auf die Ortskernlagen sowie dezentrale Standorte und sind überwiegend dem aperiodischen Bedarfsbereich zuzuordnen. Während die großflächigen Betriebe mit nahversorgungsrelevantem Kernsortiment allesamt in den Ortskernen verortet sind, sind die großflächigen Anbieter mittel- und langfristiger Sortimente überwiegend an dezentralen Standorten ansässig. Es sei an dieser Stelle darauf hingewiesen, dass die Ansiedlung von großflächigen Einzelhandelsbetrieben des mittel- und langfristigen Bedarfs nach

den in Sachsen aktuell gültigen Zielen der Raumordnung gemäß LEP 2013 (Z 2.3.2.1) nicht zulässig ist. Sämtliche großflächigen Betriebe im grundzentralen Verbund „Oberland“ sind somit nach heutigen Gesichtspunkten nicht raumordnungskonform<sup>59</sup>.

Darüber hinaus wird die Einzelhandelsstruktur im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ durch eine ganze Reihe von strukturprägenden Anbietern mit mittelgroßen Verkaufsflächen (400 – 800 qm Verkaufsfläche) geprägt. Hierzu zählen neben zahlreichen Lebensmittelmärkten (u.a. Aldi-Discounter in Wilthen oder Penny-Discounter in Sohland a. d. Spree) auch fachmarktorientierte Konzepte mit mittel- und langfristigen Angebotscharakter (z.B. Textildiscounter Kik in Wilthen, Sonderpreisbaumarkt in Schirgiswalde-Kirschau oder Fahrradfachmarkt Little John Bikes in Neukirch/Lausitz).

Aktuell beträgt das Gesamtverkaufsflächenangebot im grundzentralen Verbund „Oberland“ rd. 27.470 qm Verkaufsfläche, wobei der Angebotsschwerpunkt (funktionsgerecht) auf den kurzfristigen Bedarf entfällt. Da signifikante Verkaufsflächenbestände auch im mittel- und langfristigen Bedarf vorgehalten werden, weist der grundzentrale Verbund „Oberland“ insgesamt eine relativ breite Angebotsstruktur auf, was für Grundzentren nicht unbedingt typisch ist. Im kommunalen Vergleich zeigt sich hinsichtlich der Verkaufsflächenausstattung aktuell noch ein gewisses Ungleichgewicht. Im Sinne der angestrebten grundzentralen Funktionsteilung sollte dieses bei der künftigen Einzelhandelsentwicklung im grundzentralen Verbund „Oberland“ besonders im Blick behalten werden.

Ein wesentlicher Anteil (rd. 37 %) der Gesamtverkaufsfläche entfällt auf die verschiedenen Ortskernlagen. Im periodischen Bedarf stellen die Ortskerne sogar den dominanten Angebotsstandort dar, womit ihnen schon heute sowohl hinsichtlich der Wahrnehmung der grundzentralen Versorgungsfunktion als auch hinsichtlich der Sicherung einer verbrauchernahen Versorgung eine tragende Rolle zukommt. Die erfreulich gute Positionierung der Ortskerne sollte in jedem Fall gesichert und ggf. noch weiter ausgebaut werden.

<sup>59</sup> In der Vergangenheit erteilte Baugenehmigungen bleiben hiervon unberührt. Für die betreffenden und bereits im grundzentralen Verbund „Oberland“ ansässigen Anbieter gilt der Bestandsschutz. Sofern diese Betriebe jedoch Veränderungen (z.B. eine Erweiterung ihrer Verkaufsfläche) anstreben und hierfür ein Bauleitplanverfahren (z.B. Änderung eines ggf. vorliegenden B-Plans) angestoßen werden muss, sind die definierten Ziele der Raumordnung zwingend zu beachten.

## 5.4 Leerstandssituation

Zum Zeitpunkt der Vor-Ort-Begehungen konnten in den Ortskernlagen der verbundangehörigen Kommunen einige Leerstände ausgemacht werden. Dabei wurden mehrere Immobilien/Ladenflächen identifiziert, die in der Vergangenheit augenscheinlich durch Einzelhandel oder einzelhandelsnahe Nutzungen (z.B. Dienstleistungen) belegt waren. Bei den Leerständen handelt es sich zum einen um relativ kleine Flächen von schätzungsweise jeweils 30 bis 50 qm potenzieller Verkaufsfläche, die v.a. in den kleinteilig strukturierten Bereichen der Ortskerne vorzufinden waren, sowie zum anderen um größere Geschäftsflächen oder Immobilien, welche in der Vergangenheit z.B. von Lebensmittelmärkten genutzt wurden.



Abbildung 20: Leerstehende Einzelhandelsimmobilie im Ortskern von Sohland a. d. Spree



Abbildung 21: Leerstehende Ladeneinheit im „Handelszentrum Oberland“ (Ortskern Wilthen)

**Wenngleich die Leerstandssituation innerhalb der Ortskerne insgesamt moderat ausfällt**, lassen sich einige Bereiche identifizieren, wo Leerstände verstärkt auftreten bzw. besonders negativ wahrgenommen werden können. Dies gilt insbesondere für den Ortskern von Wilthen bzw. das dort gelegene Einkaufszentrum „Handelszentrum Oberland“ (HZO). Innerhalb des Objekts stehen aktuell mehrere Mieteinheiten leer, was sich (neben den ohnehin bestehenden städtebaulichen und funktionalen Mängeln des Objekts) negativ auf die Einkaufsqualität am Standort auswirkt. Grundsätzlich sollte versucht werden, die leerstehenden Geschäftseinheiten schnellstmöglich einer standortadäquaten Nachnutzung zuzuführen. Da die Flächen u.a. aufgrund des schlechten Objektzustands aber kaum noch attraktiv sind und nur schwer zu vermieten sein dürften, wird dies voraussichtlich nur im Zuge eines umfassenden Modernisierungsvorhabens gelingen können. Den Gutachtern ist dabei jedoch bewusst, dass es hierfür einer Eigeninitiative des Objektseigentümers bedarf.

Insgesamt gilt es der Leerstandssituation aktiv zu begegnen und entsprechende Nachnutzungen zu fördern, da Leerstände v.a. in den Zentren stark negativ wahrgenommen werden und zu weiteren Trading-down-Effekten führen können. Allerdings dürfte sich die Nachvermietung an einigen Stellen schwierig erweisen, da einige leerstehende Flächen, soweit einsehbar, nur über geringe Verkaufsflächengrößen verfügen und dementsprechend den heutigen Ansprüchen der Betreiber kaum noch genügen. Die Belegung der kleinteiligen Ortskernbereiche allein mit attraktiven Einzelhandelsangeboten wird unter Berücksichtigung der aufgezeigten Entwicklungstrends im Einzelhandel und den eher restriktiven sozioökonomischen Rahmenbedingungen im grundzentralen Verbund „Oberland“ jedoch zukünftig kaum zu realisieren sein. Deshalb sollte auch auf eine Nachnutzung leerstehender Ladenlokale durch zentrenergänzende Funktionen wie Dienstleistungen, Gastronomie, soziale Einrichtungen etc. hingearbeitet werden.

## 5.5 Umsatzsituation des Einzelhandels im grundzentralen Verbund „Oberland“

Die Umsätze des Einzelhandels wurden auf Basis branchenüblicher und standortgewichteter Flächenproduktivitäten der einzelnen Betriebsformen/Betreiber sowie der erhobenen Verkaufsflächen geschätzt. Demnach beläuft sich der **Bruttoumsatz** aller Einzelhandelsbetriebe im grundzentralen Verbund „Oberland“ (bereinigt um die temporären Effekte der Covid-19-Pandemie<sup>60</sup>) aktuell auf **rd. 89,7 Mio. €**.

<sup>60</sup> Die für die Jahre 2020 und 2021 vorliegenden Umsatzzahlen des Einzelhandels zeigen, dass bundesweit der Einzelhandel mit periodischen Bedarfsgütern erhebliche Umsatzzuwächse erzielen konnte. Im mittel- und langfristigen Bedarf waren dagegen aufgrund der angeordneten Geschäftsschließungen teils dramatische Umsatzrückgänge zu beobachten. Lediglich im Segment Fahrräder sowie im Bereich Bau- und Gartenbedarf konnte der stationäre Nonfood-Einzelhandel in den vergangenen zwei Jahren an Umsatz zulegen. Wenngleich diese Effekte eher temporärer Natur sind, hat die Corona-Pandemie das Wachstum des Online-Handels befeuert, weshalb künftig davon ausgegangen werden muss, dass die Flächenproduktivitäten in dem vom Online-Handel besonders betroffenen Branchen (v.a. Bekleidung/Schuhe) nicht mehr auf das Vorcorona-Niveau zurückkehren werden.



Abbildung 22: Umsatzstruktur des Einzelhandels im grundzentralen Verbund „Oberland“

Hieraus ergibt sich eine durchschnittliche **Flächenproduktivität** von etwa 3.300 € pro qm Verkaufsfläche und Jahr, welche insbesondere von dem tendenziell umsatzstarken kurzfristigen bzw. periodischen Bedarfsbereich getrieben wird. Das erreichbare Produktivitätsniveau wird zudem dadurch begünstigt, dass die nächstgelegenen Grundzentren räumlich bereits relativ weit entfernt sind und die interkommunale Wettbewerbssituation bezogen auf den periodischen Bedarf moderat ausfällt. Dämpfend auf die erzielbare durchschnittliche Flächenleistung wirkt hingegen das (z.T. deutlich) unterdurchschnittliche Kaufkraftniveau in den verbundangehörigen Kommunen.

Wie die Analyse des Einzelhandelsumsatzes nach Branchengruppen (Abbildung 22) zeigt, entfällt der Umsatzschwerpunkt im grundzentralen Verbund „Oberland“ funktionsgerecht deutlich auf den **periodischen bzw. kurzfristigen Bedarf**. Der Anteil am Gesamtumsatz des örtlichen Einzelhandels beträgt dabei rd. 71 % (rd. 63,3 Mio. €). Die durchschnittliche Flächenproduktivität liegt bei etwa 4.800 € je qm Verkaufsfläche und fällt damit im Branchenvergleich erwartungsgemäß am höchsten aus. Diese wird dabei vor allem von den üblicherweise umsatzstarken Lebensmitteldiscountern (v.a. Lidl und Aldi) getrieben.

Auf den **mittelfristigen Bedarf** entfällt mit rd. 12,8 Mio. € weniger als ein Fünftel des gesamtstädtischen Einzelhandelsumsatzes. Die Flächenleistung beträgt hier durchschnittlich rd. 2.300 Mio. € je qm Verkaufsfläche. Während die fachmarktorientierten und eher discountbasierten Anbieter (KiK, NKD, Sonderpostenmärkte) eher geringere

Flächenleistungen erzielen, erreichen die kleinteiligen Fachgeschäfte tendenziell ein etwas höheres Produktivitätsniveau.

Wenngleich langfristige Bedarfsgüter im grundzentralen Verbund „Oberland“ in einem deutlich größeren Umfang angeboten werden als Sortimente des mittelfristigen Bedarfs, kann im **langfristigen Bedarf** mit rd. 13,6 Mio. € (rd. 15 % des Gesamtumsatzes) lediglich ein geringfügig höherer Umsatz erzielt werden als im mittelfristigen Bedarf. Dies liegt daran, dass die Flächenproduktivität im langfristigen Bedarf mit rd. 1.500 € je qm Verkaufsfläche verhältnismäßig gering ausfällt. Dies wiederum ist auf die branchentypischen flächenextensiven Angebotsformate (v.a. Baumärkte) zurückzuführen.

Im **kommunalen Vergleich** (Tabelle 9) zeigt sich, dass die Umsätze, trotz der unterschiedlichen Flächenproduktivitäten der verschiedenen Bedarfsbereiche, stark mit den Verkaufsflächenbeständen korrelieren. Entsprechend wird in der Gemeinde Neukirch/Lausitz mit rd. 32,3 Mio. € der größte Umsatz generiert, wohingegen in der Stadt Schirgiswalde-Kirschau nicht mal die Hälfte des in Neukirch/Lausitz erzielten Umsatzes (rd. 15,4 Mio. €) erwirtschaftet werden kann.

Umsatzsituation\* im kommunalen Vergleich

Branche	Wilthen	Schirgiswalde-Kirschau	Sohland a. d. Spree	Neukirch/Lausitz
Kurzfristiger Bedarf	15,7	8,0	18,0	21,5
Mittelfristiger Bedarf	4,2	2,6	1,3	4,7
Langfristiger Bedarf	1,8	4,8	0,9	6,1
<b>Summe</b>	<b>21,8</b>	<b>15,4</b>	<b>20,2</b>	<b>32,3</b>

Quelle: Eigene Berechnungen von Dr. Lademann & Partner. \* in Mio. €

**Tabelle 10: Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur des Einzelhandels**

Umsatzseitig wird der Einzelhandel im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ funktionsgerecht deutlich durch den kurzfristigen Bedarf dominiert. Mit Blick auf den kommunalen Vergleich muss festgehalten werden, dass derzeit eine z.T. deutliche Diskrepanz zwischen den verschiedenen verbundangehörigen Kommunen besteht. In der Gemeinde Neukirch/Lausitz kann aktuell mehr als doppelt so viel Umsatz generiert werden wie in der Stadt Schirgiswalde-Kirschau. Dies ist unter dem Gesichtspunkt der vorgesehenen grundzentralen Funktionsteilung bedenklich und sollte hinsichtlich der künftigen Einzelhandelsentwicklung zwingend berücksichtigt werden.

## 5.6 Einzelhandelsrelevante Planvorhaben

Die folgenden einzelhandelsrelevanten Planvorhaben befinden sich derzeit in der Umsetzung (bzw. sind schon umgesetzt) oder lassen sich bereits hinreichend konkretisieren:

- Am Ostbahnhof in der Gemeinde Neukirch/Lausitz ist seit vielen Jahren ein Lidl-Lebensmitteldiscounter ansässig. Dieser wurde bis zuletzt auf einer Verkaufsfläche von rd. 900 qm betrieben. Bereits im Jahr 2019 begannen allerdings die Planungen der **Firma Lidl für eine Modernisierung und Erweiterung ihres Markts**. Hierfür sollte der Lidl-Markt auf einem unmittelbar benachbarten Grundstück vollständig neu errichtet werden. Die bis dahin von Lidl genutzte Immobilie sollte einer einzelhandelsrelevanten Nachnutzung zugeführt werden, um den Standort selbst sowie den Ortskern von Neukirch insgesamt zu stärken. Nachdem die erforderliche Baugenehmigung erteilt wurde, begannen die Bauarbeiten Anfang des Jahres 2021. Mit der im Februar 2022 erfolgten Neueröffnung des erweiterten Lidl-Markts (auf einer Verkaufsfläche von etwa 1.300 qm) wurde bereits ein großer Teil des Gesamtvorhabens umgesetzt. In Kürze wird das ehemals von Lidl genutzte Gebäude durch einen Rossmann-Drogeriefachmarkt sowie kleinere Einzelhandelsnutzungen (Bäcker, Fleischer) neu belegt werden. Das Gesamtvorhaben trägt nicht nur zu einer Stärkung der Nahversorgung in Neukirch sowie des Neukircher Ortskerns bei, sondern stützt auch die grundzentrale Versorgungsfunktion des Städte- und Gemeindeverbunds insgesamt, da die gegenwärtig (noch) bestehende Versorgungslücke im Drogeriesegment geschlossen werden kann.
- Der Stadt **Schirgiswalde-Kirschau** liegt seitens der Firma EDEKA die **Anfrage zur Ansiedlung eines modernen Verbrauchermarkts** auf einer weitläufigen Potenzialfläche im Kurvenbereich der Sauerstraße vor. Das Grundstück befindet sich bereits im Eigentum der Firma EDEKA. Das derzeit zu großen Teilen brach liegende Areal ist unmittelbar an die Hauptdurchfahrtsstraße angebunden und unweit des traditionellen Schirgiswalder Ortskerns gelegen. Es handelt sich somit um einen städtebaulich-integrierten und verkehrlich sehr gut zu erreichenden Standort. Das Vorhaben soll im Zuge eines Bauleitplanverfahrens und somit über die Neuaufstellung eines Bebauungsplans umgesetzt werden.
- In der **Gemeinde Sohland a. d. Spree beabsichtigt die Firma Rewe die Ansiedlung eines Verbrauchermarkts** auf einem an den Sonderstandort Bahnhofstraße (Penny) angrenzenden Areal, welches unmittelbar am dortigen Kreisverkehr bzw. der Bundesstraße 98 gelegen ist. Wenngleich den Gutachtern die baurechtliche Situation am Standort nicht im Detail bekannt ist, bleibt festzuhalten, dass eine Realisierung über den § 34 BauGB für den unbeplanten Innenbereich ausscheidet, da es an einem großflächigen Einzelhandelsvorbild im Nahumfeld fehlt. Im Rahmen der entsprechend notwendigen Aufstellung/Änderung eines B-Plans wären die Ziele der Raumordnung zwingend zu beachten.

## 6 Versorgungslage und Zentralitätsanalyse

### 6.1 Verkaufsflächendichten im grundzentralen Verbund „Oberland“

Die Verkaufsflächendichte (qm Verkaufsfläche/1.000 Einwohner) ist ein Indiz für die quantitative Flächenausstattung einer Stadt bzw. eines Orts. Nach der nachfolgenden Übersicht erreicht die **Verkaufsflächendichte** im grundzentralen Verbund „Oberland“ einen Wert von

**rd. 1.230 qm je 1.000 Einwohner (1,2).**

Differenziert nach den unterschiedlichen Sortimentsgruppen fällt die Angebotssituation des örtlichen Einzelhandels allerdings sehr unterschiedlich aus:

Flächendichte des Städte- und Gemeindeverbunds "Oberland" im Vergleich

Branchen	Flächendichte*	
	Grundzentraler Verbund "Oberland"	Freistaat Sachsen**
periodischer Bedarf	576	530
Bekleidung/Schuhe/Lederwaren	92	240
Sonstige Hartwaren	157	220
Elektrobedarf/elektronische Medien	31	80
Möbel/Haus- und Heimtextilien	90	280
Bau- und Gartenbedarf	282	340
<b>Summe</b>	<b>1.228</b>	<b>1.690</b>

Quelle: Eigene Berechnungen.

\* in qm Verkaufsfläche je 1.000 Einwohner.

\*\* Vergleichswerte aus dem Handelsatlas Sachsen 2015.

**Tabelle 11: Verkaufsflächendichten im Vergleich**

Nach Angaben des Statistischen Bundesamts liegt die durchschnittliche Verkaufsflächendichte in Deutschland über alle Städte und Gemeinden bei rd. 1.800 qm je 1.000 Einwohner (im Freistaat Sachsen bei etwa 1.700 qm je 1.000 Einwohner). Damit liegt die Flächenausstattung im grundzentralen Verbund „Oberland“ rein rechnerisch sowohl deutlich unter dem Bundesschnitt als auch deutlich unter dem Landesschnitt des Freistaats Sachsen. Allerdings liegen die Verkaufsflächendichten von Grundzentren – in Abhängigkeit von der Größe des überörtlichen Marktgebiets des Einzelhandels und der interkommunalen Wettbewerbssituation – regelmäßig unterhalb der bundesdeutschen Durchschnittswerte. Dies ist allein schon darauf zurückzuführen, dass sich in Grundzentren üblicherweise kein umfangreiches Angebot im mittel- und langfristigen

Bedarf wiederfindet, da ein solches von Seiten der Landes- und Regionalplanung auch nur in Mittel- und Oberzentren vorgesehen ist. Dies spiegelt sich auch im grundzentralen Verbund „Oberland“ wider, indem die örtlichen Verkaufsflächendichten hinsichtlich der mittel- und langfristigen Sortimente flächendeckend unterhalb des Durchschnitts des Freistaates Sachsen insgesamt liegen. In den Segmenten „Sonstige Hartwaren“ und „Bau- und Gartenbedarf“ werden hingegen höhere Werte erreicht, die für Grundzentren eigentlich eher untypisch sind.

Ein Vergleich mit anderen grundzentralen Orten gestaltet sich schwierig, da die durchschnittlichen Verkaufsflächendichten in Grundzentren z.T. weit auseinanderliegen, was, wie beschrieben, u.a. mit der jeweiligen interkommunalen Wettbewerbssituation sowie der Größe des überörtlichen Verflechtungsbereichs zusammenhängt. Während im Grundzentrum Bischofswerda, welches von einer relativ solitären Lage im Raum und einem entsprechend weiträumigen Nahbereich profitiert, ein sehr hoher Wert von rd. 2.900 qm je 1.000 Einwohner erreicht wird, bewegt sich die durchschnittliche Verkaufsflächendichte in den Grundzentren Hartha (990 qm/1.000 Einwohner) und Treuen (1.020 qm/1.000 Einwohner) im Bereich von 1.000 qm je 1.000 Einwohner und somit auf einem eher geringen Niveau<sup>61</sup>. Die beiden letztgenannten Städte sind dabei einem intensiven interkommunalen Wettbewerb ausgesetzt.

Letztlich ist der Vergleich der sortimentsübergreifenden Flächendichte ohnehin wenig zielführend und nur begrenzt aussagekräftig, da hinsichtlich der Wahrnehmung einer grundzentralen Versorgungsfunktion der periodische Bedarf die zentrale Rolle spielt. Entsprechend ist die Verkaufsflächendichte im kurzfristigen Bedarfsbereich (**nahversorgungsrelevante Verkaufsflächendichte**) von besonderem Interesse. Wie der Tabelle 12 entnommen werden kann, liegt diese bezogen auf das Verbundgebiet bei rd. 580 qm je 1.000 Einwohner und somit sowohl über dem gesamtsächsischen (rd. 530 qm je 1.000 Einwohner) als auch leicht über dem bundesdeutschen Durchschnitt (rd. 560 qm je 1.000 Einwohner<sup>62</sup>). Sie erreicht somit ein solides Niveau, was zeigt, **dass der Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ seiner grundzentralen Versorgungsfunktion insgesamt bereits heute weitgehend nachkommen kann.**

Allerdings muss die Verkaufsflächendichte vor dem Hintergrund relativiert werden, dass die Gemeinde Steinigtwolmsdorf dem grundzentralen Verflechtungsbereich des Städte- und Gemeindeverbunds „Oberland“ ebenfalls vollständig zugeordnet ist und dieser somit eine überörtliche Ausdehnung erfährt<sup>63</sup>. Entsprechend muss davon ausgegangen werden, dass insbesondere die Verbraucher aus Steinigtwolmsdorf auch auf

---

<sup>61</sup> Die angegebenen Werte entstammen eigenen Untersuchungen von Dr. Lademann & Partner aus der jüngeren Vergangenheit.

<sup>62</sup> Eigene Berechnungen auf der Basis von Daten einschlägiger Institute und Verbände (v.a. EHI Retail Institute, TradeDimensions).

<sup>63</sup> Zwar ist die Gemeinde Oppach dem grundzentralen Verflechtungsbereich des Städte- und Gemeindeverbunds „Oberland“ zumindest anteilig zugeordnet, jedoch können die Verbraucher aus Oppach sowohl auf ähnlich weit entfernte Grundversorgungsangebote in Ebersbach-Neugersdorf zurückgreifen als auch Nahversorgungsstrukturen im Gemeindegebiet von Oppach („Selbstversorgerort“) vorfinden. Bezogen auf den periodischen Bedarf ist daher lediglich von überschaubaren Kaufkraftströmen aus Oppach in Richtung des grundzentralen Verbunds „Oberland“ auszugehen.

Versorgungsangebote im grundzentralen Verbund orientiert sind. Bezogen auf den überlappungsfreien grundzentralen Verflechtungsbereich liegt die Flächendichte im kurzfristigen Bedarf bei lediglich rd. 510 qm je 1.000 Einwohner<sup>64</sup> und damit unter dem bundesdeutschen Durchschnitt. **Hierüber lassen sich noch gewisse Entwicklungsspielräume ableiten.**

Verkaufsflächendichten\* im kommunalen Vergleich

Stadt/Gemeinde	Kurzfristiger Bedarf	Mittelfristiger Bedarf	Langfristiger Bedarf	Gesamt
Wilthen	685	480	175	1.340
Neukirch/Lausitz	875	345	885	2.105
Schirgiswalde-Kirschau	265	175	610	1.050
Sohland a. d. Spree	565	60	45	670
<b>Durchschnitt</b>	<b>575</b>	<b>245</b>	<b>410</b>	<b>1.230</b>

Quelle: Eigene Erhebungen und Berechnungen. \* in qm je 1.000 Einwohner

**Tabelle 12: Verkaufsflächendichten im kommunalen Vergleich**

Im **kommunalen Vergleich** (siehe Tabelle 13) lassen sich hinsichtlich der Verkaufsflächendichten wesentliche Unterschiede zwischen den verbundangehörigen Kommunen erkennen. Dabei rückt die nahversorgungsrelevante Verkaufsflächendichte erneut in den Blickpunkt. Diese fällt in der Gemeinde Neukirch/Lausitz mit rd. 875 qm je 1.000 Einwohner stark überdurchschnittlich aus, was darauf hindeutet, dass die hier verorteten Grundversorgungsstrukturen auch auf Kaufkraft von außerhalb des Gemeindegebiets abzielen (bzw. abzielen müssen, um einen tragfähigen Betrieb sicherstellen zu können). Ebenfalls überdurchschnittlich fällt die Verkaufsflächendichte in der Stadt Wilthen aus (rd. 685 qm je 1.000 Einwohner). Während in Sohland a. d. Spree noch ein durchschnittliches Niveau erreicht wird, bewegt sich die nahversorgungsrelevante Verkaufsflächendichte in Schirgiswalde-Kirschau auf einem deutlich unterdurchschnittlichen Niveau. Diese Kommune kann derzeit nur einen geringen Beitrag zur Wahrnehmung des grundzentralen Versorgungsauftrags leisten, womit hier (im Sinne der angestrebten Funktionsteilung) noch ein signifikantes Ausbaupotenzial besteht.

Die Verkaufsflächendichte im grundzentralen Verbund „Oberland“ liegt bei insgesamt rd. 1.230 qm je 1.000 Einwohner. Im periodischen Bedarf wird eine leicht überdurchschnittliche Verkaufsflächendichte erreicht, die vor dem Hintergrund des überörtlichen Verflechtungsbereichs aber zu relativieren ist. Im kommunalen Vergleich zeigt sich ein erhebliches Ungleichgewicht, welches standortspezifischen Handlungsbedarf (Schirgiswalde-Kirschau) nahelegt.

<sup>64</sup> Die in Steinigtwolmsdorf vorhandenen Verkaufsflächenbestände, die insgesamt aber gering ausfallen, blieben an dieser Stelle dieser unberücksichtigt.

## 6.2 Bedeutung der Ortskerne im örtlichen Einzelhandelsgefüge

Jede Kommune im Städte- und Gemeindeverbund verfügt über einen Ortskern, der jeweils auch den Anforderungen an einen zentralen Versorgungsbereich weitgehend gerecht werden kann (vgl. Kapitel 8). Die Ausführungen in Kapitel 5.3 haben gezeigt, dass die Ortskerne insgesamt einen erheblichen Teil der gesamtstädtischen Verkaufsfläche auf sich vereinen (rd. 37 % Anteil an der Gesamtverkaufsfläche), wobei im periodischen Bedarf insgesamt sogar eine dominante Stellung (rd. 60 % Anteil an der Gesamtverkaufsfläche) erreicht werden kann. Dies sagt jedoch noch nichts über die Positionierung der verschiedenen Ortskerne in Bezug auf die jeweilige gesamtgemeindliche/gesamtstädtische Einzelhandelsstruktur aus. Nachfolgend wird deshalb der Frage nachgegangen, inwiefern die Ortskerne auch bezogen auf die jeweilige Standortkommune einer wünschenswerten übergeordneten Versorgungsfunktion nachkommen können.

Die nachfolgende Tabelle gibt einen branchenspezifischen Überblick über den Verkaufsflächenanteil der verschiedenen Ortskerne am jeweiligen gesamtörtlichen Verkaufsflächenbestand. Im Sinne der grundzentralen Versorgungsfunktion stehen die Verkaufsflächenanteile im kurzfristigen Bedarf besonders im Fokus.

Verkaufsflächenbestände in den jeweiligen Ortskernen und Verhältnis zur jeweiligen Gesamtverkaufsfläche im Ort

Ortskerne	Kurzfristiger Bedarf	Mittelfristiger Bedarf	Langfristiger Bedarf	Gesamt
<b>VKF im Ortskern Wilthen in qm</b>	<b>2.300</b>	<b>1.450</b>	<b>840</b>	<b>4.590</b>
Anteil an der Gesamt-VKF	70%	64%	95%	71%
<b>VKF im Ortskern Neukirch/Lausitz in qm</b>	<b>2.625</b>	<b>200</b>	<b>70</b>	<b>2.895</b>
Anteil an der Gesamt-VKF	62%	12%	3%	29%
<b>VKF im Ortskern Schirgiswalde in qm</b>	<b>80</b>	<b>160</b>	<b>130</b>	<b>370</b>
Anteil an der Gesamt-VKF	5%	15%	3%	6%
<b>VKF im Ortskern Sohland a. d. Spree in qm</b>	<b>2.280</b>	<b>80</b>	<b>110</b>	<b>2.470</b>
Anteil an der Gesamt-VKF	61%	20%	37%	56%

Quelle: Dr. Lademann & Partner GmbH

**Tabelle 13: Verkaufsflächenanteile der Ortskerne an der jeweiligen Gesamtverkaufsfläche**

Die Tabelle verdeutlicht, dass hinsichtlich des Anteils der Ortskerne am jeweiligen gesamtstädtischen/gesamtgemeindlichen Verkaufsflächenbestand und damit auch hinsichtlich der Bedeutung der Ortskerne im jeweiligen kommunalen Einzelhandelsgefüge differenziert werden muss. Insgesamt lässt sich Folgendes festhalten:

- Der **Ortskern von Wilthen** spielt in der gesamtstädtischen Einzelhandelsstruktur die tragende Rolle. In jedem der drei Bedarfsbereiche werden deutlich mehr als 50 % der gesamtstädtischen Verkaufsfläche im Ortskern vorgehalten. Im periodischen Bedarf liegt der Anteil an der Gesamtverkaufsfläche sogar bei rd. 70 %, **wo- mit dem Ortskern hinsichtlich der grundzentralen Versorgungsfunktion die zentrale Bedeutung zukommt**. Dies sollte unbedingt aufrechterhalten werden.

- Auf den **Ortskern von Neukirch/Lausitz** entfallen etwa 30 % des gesamtgemeindlichen Verkaufsflächenbestandes. Im mittel- und langfristigen Bedarf spielt der Ortskern dabei eine untergeordnete Rolle, was v.a. darauf zurückzuführen ist, dass außerhalb der Ortskernlage mehrere flächenextensive Fachmärkte (u.a. Werkers Welt, Little John Bikes) verortet sind, die sich nicht in den Ortskern integrieren lassen. Dies sollte aber auch zukünftig nicht das Ziel sein, da der Fokus hier auf den periodischen Bedarf gelegt werden sollte. Durch die Modernisierung und Erweiterung des Lidl-Markts und die (noch bevorstehende) Ansiedlung eines Rossmann-Drogeriefachmarkts konnte der Anteil des Ortskerns an der gesamtgemeindlichen Verkaufsfläche im periodischen Bedarf zuletzt erheblich gesteigert werden. Nunmehr wird ein erfreulich hoher Wert von 62 % erreicht, der verdeutlicht, **dass der Ortskern von Neukirch (Lausitz) als wichtigster Träger der grundzentralen Versorgungsfunktion fungiert.**
- Das Verkaufsflächenangebot im **Ortskern von Schirgiswalde** fällt insgesamt sehr überschaubar aus, was dessen Anteil am gesamtstädtischen Verkaufsflächenangebot von lediglich rd. 6 % (rd. 5 % im periodischen Bedarf) untermauert. Dies ist zum einen darauf zurückzuführen, dass die Stadt Schirgiswalde-Kirschau erst in jüngerer Vergangenheit aus der Fusion mehrerer ehemals selbstständiger Kommunen hervorgegangen ist. Dadurch bedingt ist das städtische Einzelhandelsgefüge relativ stark zersplittert. Stärker konzentrierte Einzelhandelslagen sind so gut wie nicht vorhanden. Im historischen Ortskern von Schirgiswalde wird ein Angebotsausbau zudem noch zusätzlich dadurch erschwert, dass sich hier nur äußerst kleinteilige Bebauungsstrukturen vorfinden lassen. **Um die Positionierung des Ortskerns im gesamtstädtischen Einzelhandelsgefüge überhaupt stärken zu können und diesem einen Beitrag zur Wahrnehmung des grundzentralen Versorgungsauftrags zu vermitteln, muss auf Flächenpotenziale außerhalb der kleinteiligen Ortskernstruktur zurückgegriffen werden.**
- Mit einem Anteil an der Gesamtverkaufsfläche von rd. 56 % lässt sich der **Ortskern von Sohland a. d. Spree** als bedeutendster Einzelhandelsstandort innerhalb des Gemeindegebiets identifizieren. Die Verkaufsflächenanteile fallen im mittel- und langfristigen Bedarf zwar gering aus, jedoch wird in der Gemeinde Sohland a. d. Spree in diesen Segmenten ohnehin nur ein sehr begrenztes Angebot vorgehalten. Dies ist aus raumordnerischer Sicht aber auch nicht zu beanstanden. Im Hinblick auf den periodischen Bedarf ist mit einem Vollsortimenter und einem Lebensmittel-discounter jedenfalls ein ausgewogenes Grundversorgungsangebot vorhanden, womit der Anteil des Ortskerns an der gesamtstädtischen Verkaufsfläche bezogen auf den periodischen Bedarf bei rd. 61 % liegt und damit einen erfreulich hohen Wert erreicht. **Hinsichtlich der grundzentralen Funktionswahrnehmung ist der Ortskern bereits heute von elementarer Bedeutung.** Diese Stellung sollte auch zukünftig gesichert werden.

Zusammenfassend lässt sich somit festhalten, dass die Ortskerne in drei der vier verbundangehörigen Kommunen schon heute die wichtigsten Einzelhandelsstandorte, insbesondere bezogen auf den periodischen Bedarf, im jeweiligen Stadt- bzw. Gemeindegebiet darstellen. **Sie bilden somit die tragenden Säulen der grundzentralen Funktionswahrnehmung des Städte- und Gemeindeverbunds „Oberland“.** Einzig in Schirgiswalde-Kirschau ist der Ortskern derzeit noch sehr schwach aufgestellt.

Bezogen auf den periodischen Bedarf nehmen die jeweiligen Ortskerne in drei der vier verbundangehörigen Kommunen eine dominante Stellung im gesamtstädtischen/gesamtgemeindlichen Einzelhandelsgefüge ein und fungieren bereits heute als Träger der grundzentralen Versorgungsfunktion. Diese starke Position der Ortskerne sollte unbedingt gesichert werden.

Lediglich in Schirgiswalde-Kirschau fällt der Verkaufsflächenbestand im Ortskern äußerst gering aus. Daher sollte versucht werden, die zukünftigen Entwicklungsbestrebungen nach Möglichkeit auf den Ortskern zu lenken, um eine noch stärkere Zersplitterung der örtlichen Einzelhandelsstruktur zu vermeiden und dem Ortskern eine erhöhte Versorgungsbedeutung zu verleihen.

## 6.3 Nahversorgungssituation im grundzentralen Verbund „Oberland“

Eines der zentralen Ziele der Einzelhandels- und Stadtentwicklung ist die flächendeckende und leistungsfähige Versorgung der Bevölkerung mit Gütern des täglichen Bedarfs. Für grundzentrale Standorte, wie den Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ gilt dies in besonderem Maße, da ihnen diese Aufgabe vonseiten der Raumordnung explizit zugewiesen wird.

Im Verbundgebiet sind mit Stand Februar 2022 insgesamt zehn strukturprägende Lebensmittelbetriebe<sup>65</sup> mit einer nahversorgungsrelevanten Verkaufsfläche<sup>66</sup> von insgesamt knapp 8.700 qm ansässig. Diese teilen sich wie folgt auf die verbundangehörigen Kommunen auf:

- Edeka-Verbrauchermarkt sowie Lebensmitteldiscounter Aldi und Netto in der Stadt Wilthen,
- Netto-Lebensmitteldiscounter in der Stadt Schirgiswalde-Kirschau,
- Lebensmitteldiscounter Netto und Lidl sowie Nahkauf-Supermarkt in der Gemeinde Neukirch/Lausitz und
- Edeka-Verbrauchermarkt sowie Lebensmitteldiscounter Netto und Penny in Sohland a. d. Spree.

Mit den beiden Edeka-Verbrauchermärkten in Wilthen und Sohland a. d. Spree und dem neuen Lidl-Lebensmitteldiscounter in Neukirch/Lausitz überschreiten dabei drei Anbieter die Grenze zur Großflächigkeit von 800 qm Verkaufsfläche. Hinzu kommen noch ein strukturprägender Drogeriefachmarkt (perspektivisch Rossmann in Neukirch/Lausitz), mehrere Getränkemärkte, zahlreiche Kleinflächen (z.B. Lebensmittelhandwerk, Drogeriefachgeschäft) sowie die Randsortimente anderer Anbieter (z.B. Sonderpostenmärkte). Inklusive aller Kleinflächen (Lebensmittelhandwerk u.a.) liegt die Flächendichte, wie bereits in Kapitel 6.1 ausführlich beschrieben, im kurzfristigen Bedarf bei ca. 580 qm Verkaufsfläche je 1.000 Einwohner, bezogen auf das Verbundgebiet, und somit auf einem moderaten und (unter Berücksichtigung der überörtlichen Versorgungsfunktion) noch ausbaufähigen Niveau.

Die quantitative Verkaufsflächenausstattung je Einwohner sagt allerdings noch nichts über die **Qualität der Nahversorgung** sowie über die **räumliche Verteilung des Angebots** aus. Zur Bewertung der Nahversorgungssituation bzw. der räumlichen Verteilung des Angebots wurden die – aktuell betriebenen – Nahversorgungsbetriebe im

<sup>65</sup> Der nah & frisch-Supermarkt in Neukirch/Lausitz verfügt über eine Verkaufsfläche von lediglich rd. 360 qm und entspricht per definitionem nicht mehr dem Typus eines strukturprägenden Lebensmittelmarkts (ab 400 qm Verkaufsfläche). Bei den nachfolgenden Betrachtungen zur Nahversorgungssituation im grundzentralen Verbund „Oberland“ wurde der Anbieter dennoch berücksichtigt, da er für die verbrauchernahe Versorgung in Neukirch/Lausitz eine wichtige Rolle spielt.

<sup>66</sup> Ohne aperiodische Randsortimente.

Stadtgebiet ab einer Verkaufsfläche von ca. 400 qm (ohne Drogerie- und Getränkefachmärkte) kartiert. Die 700-m-Isochronen um die jeweiligen Standorte entsprechen dabei durchschnittlich bis zu 10 Gehminuten. Die innerhalb dieser Radien lebenden Einwohner finden in einem fußläufigen Bereich mindestens einen signifikanten Anbieter vor, sodass die Nahversorgung grundsätzlich gegeben ist.

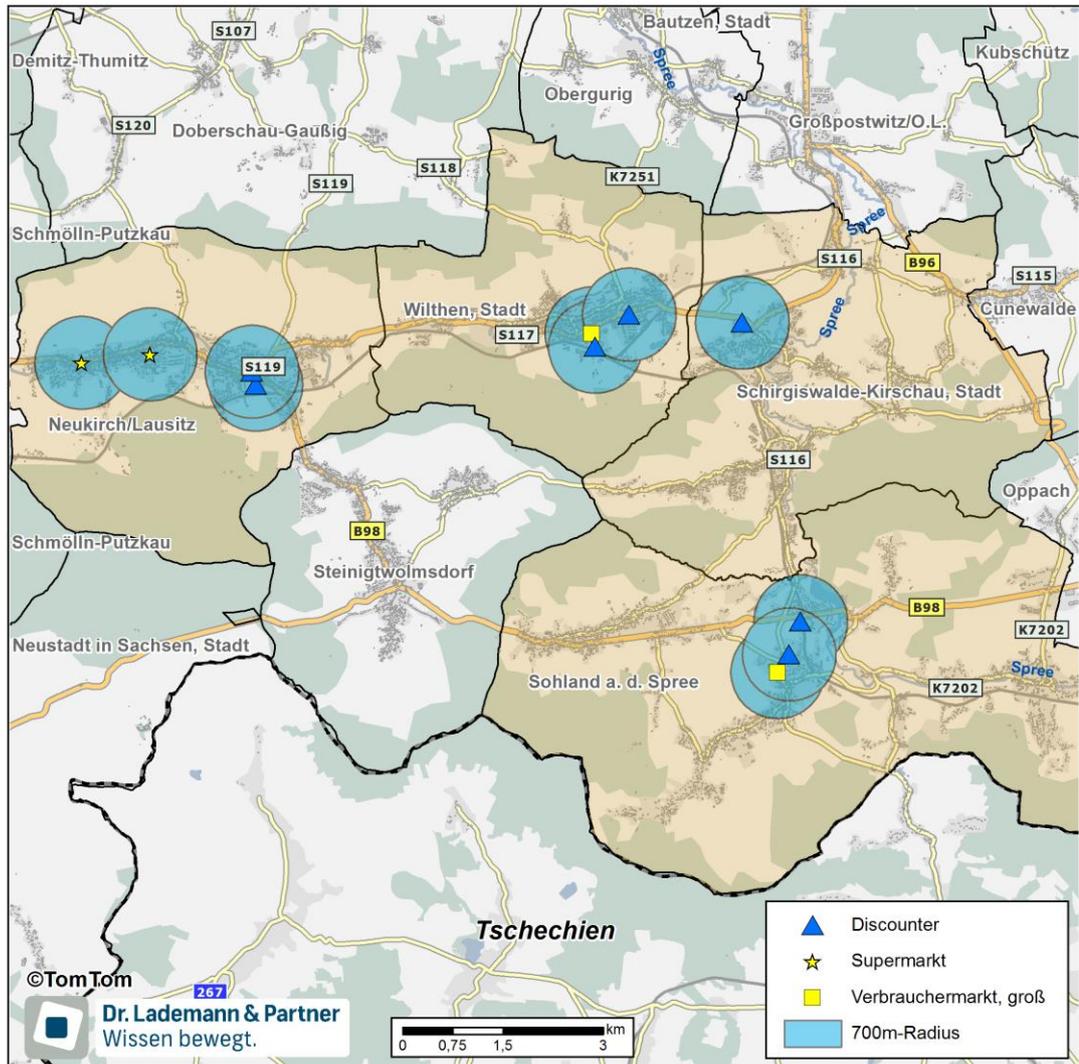


Abbildung 23: Nahversorgungssituation im grundzentralen Verbund „Oberland“

Wie die vorstehende Karte veranschaulicht, sind die von Wohnstrukturen geprägten Teile der **verschiedenen Kernstadtgebiete überwiegend gut versorgt**. Dies ist zum einen darauf zurückzuführen, dass in allen verbundangehörigen Kommunen (mit Ausnahme von Schirgiswalde-Kirschau) mehrere strukturprägende Lebensmittelmärkte ansässig sind. Diese sind zum anderen entweder relativ zentral innerhalb der Kernstadt gelegen (insbesondere in Wilthen) oder verteilen sich relativ gleichmäßig über das (langgezogene) Gemeindegebiet (Neukirch/Lausitz).

In der Stadt Schirgiswalde-Kirschau ist derzeit nur ein strukturprägender Lebensmittelmarkt verortet, welcher in der Ortschaft Kirschau ansässig ist. In der Ortschaft

Schirgiswalde, welche die einwohnerreichste Ortschaft der Gesamtstadt darstellt, werden nahversorgungsrelevante Sortimente hingegen ausschließlich von spezialisierten Betriebsformen angeboten. In der Stadt Schirgiswalde-Kirschau bzw. der Ortschaft Schirgiswalde ergibt sich somit eine **räumliche Versorgungslücke**. Um der Bevölkerung im grundzentralen Verbund „Oberland“ den wohnortnahen Zugang zu Angeboten der Grundversorgung aber möglichst flächendeckend zu ermöglichen (= Kern des grundzentralen Versorgungsauftrags), ist es ein erklärtes Ziel des vorliegenden Einzelhandels- und Zentrenkonzepts, diese Versorgungslücke nachhaltig zu schließen.

Wie sich aus den Zahlen in der Tabelle 14 errechnen lässt, können derzeit etwa 14.850 Bewohner des Städte- und Gemeindeverbunds „Oberland“ einen Nahversorger in fußläufiger Entfernung vorfinden. Dies entspricht einem Anteil an der Gesamtbevölkerung von etwa 66 %. Angesichts der z.T. äußerst dispersen Siedlungsstrukturen (v.a. in Sohländ a. d. Spree und Schirgiswalde-Kirschau) stellt dies einen beachtlichen Wert dar, welcher beibehalten werden sollte. Durch die gezielte Schließung bestehender Versorgungslücken (v.a. in der Ortschaft Schirgiswalde) besteht zudem die Möglichkeit den Wert noch weiter zu steigern.

Es zeigt sich weiterhin, dass in den dünn besiedelten Randgebieten der Kernstädte sowie den z.T. dörflich geprägten und peripheren Ortschaften/Ortsteilen, die sich relativ dispers im Raum verteilen, Versorgungslücken bestehen<sup>67</sup>. Diese werden angesichts wenig kompakter Siedlungsstrukturen und der z.T. abgelegenen Lage der Ortsteile auch künftig kaum zu schließen sein. Wenngleich es Formate gibt, die ausschließlich auf die Nahversorgung der Bevölkerung in kleinen Einzugsbereichen ausgerichtet sind (u.a. nah & gut als Format der Edeka-Gruppe), ist die Ansiedlung eines solchen Anbieters v.a. aufgrund der stark begrenzten Einwohner- und Kaufkraftpotenziale in den peripheren Ortschaften/Ortsteilen unrealistisch. Hier kommt es darauf an, alternative Nahversorgungsangebote für die nicht-motorisierte Bevölkerung zu schaffen sowie die örtlichen verkehrlichen Erreichbarkeiten, und dabei insbesondere den ÖPNV<sup>68</sup> zu sichern und ggf. zu ertüchtigen.

Als alternatives Versorgungsmodell lässt sich beispielsweise ein Nachbarschafts- bzw. Bürgerladen anführen, der sich dadurch auszeichnet, dass er auf ehrenamtlicher Basis von den örtlichen Bewohnern (z.B. im Rahmen eines Vereines oder einer Genossenschaft) betrieben wird, keine Gewinnabsichten verfolgt und auf kleiner Fläche ein Sortiment der Grundversorgung (v.a. Lebensmittel) anbietet. Um das Angebot dabei auch tatsächlich auf die örtliche Nachfrage zuschneiden zu können, können engagierte

---

<sup>67</sup> Dies gilt v.a. für die Kommunen Schirgiswalde-Kirschau und Sohländ a. d. Spree, da sich diese durch besonders disperse Siedlungsstrukturen kennzeichnen lassen. Im Fall von Schirgiswalde-Kirschau hängt dies auch damit zusammen, dass die Stadt in jüngerer Vergangenheit aus der Fusion mehrerer ehemals eigenständiger Kommunen entstanden ist und die verschiedenen Ortschaften siedlungsstrukturell kaum miteinander verknüpft sind.

<sup>68</sup> Vor dem Hintergrund der schrumpfenden Bevölkerungsplattform und der gleichzeitig fortschreitenden demografischen Alterung wird es perspektivisch v.a. darauf ankommen, bedarfsorientierte Formen des ÖPNV (z.B. Rufbusse oder Sammeltaxis) zu etablieren, um eine gute verkehrliche Erreichbarkeit der Nahversorgungsangebote für alle Teile der Bevölkerung aufrechtzuerhalten bzw. verbessern zu können.

Bürger bei der Sortimentsgestaltung und Preispolitik mitwirken. Damit verbunden soll auch erreicht werden, dass sich die Bürger in hohem Maße mit ihrem Laden identifizieren und dort bevorzugt einkaufen, denn eine hohe Kaufkraftabschöpfung im Ort ist die Basis der wirtschaftlichen Tragfähigkeit eines Bürgerladens. Letztlich haben die Kommunen aber nur begrenzten Einfluss auf die Etablierung eines solchen Ladens, da hierfür ein dauerhaftes Engagement seitens der örtlichen Bevölkerung notwendig ist.

Nicht-stationäre Versorgungsmodelle können eine weitere Alternative darstellen, um die Grundversorgung auch in dörflich geprägten Siedlungsbereichen und für weniger mobile Bevölkerungsgruppen sicherstellen zu können. Mobile Angebote sind dabei vor allem dort interessant, wo stationäre Versorgungsstrukturen an wirtschaftliche Tragfähigkeitsgrenzen stoßen. Die sog. „mobilen Supermärkte“ fahren zentral gelegene und wohnungsnah Haltepunkte an und offerieren den Bewohnern ein Grundversorgungsangebot „aus dem Auto heraus“. Dabei besteht teilweise die Möglichkeit im Vorfeld bestimmte Artikel zu bestellen, da ein mobiler Supermarkt nur bedingt dazu in der Lage ist, den vollen Sortimentsumfang eines stationären Anbieters anzubieten. Das solche mobilen Versorgungsmodelle durchaus erfolgreich sein können, haben in den vergangenen Jahren Beispiele aus den Niederlanden gezeigt, wo sich Liederdienste für Lebensmittel einer hohen Akzeptanz erfreuen. Dort greifen nicht nur ältere und auf Bringdienste angewiesene Bevölkerungsgruppen, sondern regelmäßig auch jüngere Familien auf derartige Angebote zurück.

Letztlich können auch durch Nachbarschaftshilfe getragene Versorgungsansätze dazu beitragen, allen Bevölkerungsschichten den Zugang zu Grundversorgungsangeboten zu ermöglichen. Bürgergetragene Fahrgemeinschaften stellen hierfür ein Beispiel dar. Wenngleich der Impuls zur Organisation einer solchen gemeinnützigen Fahrgemeinschaft („Bürgerbus“) grundsätzlich auch von der Kommune ausgehen kann, ist für den langfristigen Erhalt die Einsatzbereitschaft der örtlichen Bevölkerung zwingend erforderlich. Hierauf kann die Stadt wiederum nur bedingt einwirken.

**Qualitativ** ist der periodische bzw. nahversorgungsrelevante Bedarf durch insgesamt sieben Lebensmitteldiscounter geprägt, welche zusammen genommen rd. 57 % der relevanten nahversorgungsrelevanten Verkaufsfläche (exkl. Kleinflächen unter 400 qm VKF, Getränke- und Drogeriemärkte sowie Lebensmittelhandwerk) einnehmen. Im Vergleich zum bundesdeutschen Durchschnitt ist im grundzentralen Verbund „Oberland“ sowohl gemessen an der Anzahl der Betriebe (+ 7 %) als auch gemessen an der Verkaufsfläche (+ 19 %) ein **Überhang discountorientierter Lebensmittelanbieter** zu erkennen, der durch die erhebliche Erweiterung des Lidl-Discounters in Neukirch/Lausitz zuletzt noch weiter zugenommen hat.

Wenngleich die beiden in Neukirch/Lausitz verorteten Supermärkte grundsätzlich eine vollsortimentierte Angebotsstruktur vorweisen, kommt verschärfend hinzu, dass diese Anbieter die Grenze zur Großflächigkeit nicht überschreiten. Entsprechend verfügen

beide Märkte über Verkaufsflächendimensionierungen, die die Präsentation eines modernen und attraktiven Vollsortiments überhaupt nicht zulassen. Beide Supermärkte können sich hinsichtlich des Sortimentsumfangs nicht entscheidend von den Discountern im Verbundgebiet absetzen und sind primär auf die (fußläufige) Grundversorgung der lokalen Bevölkerung ausgerichtet. Dies gilt erst recht für den nah & frisch-Supermarkt im westlichen Gemeindegebiet von Neukirch/Lausitz, der mit einer Verkaufsfläche von weniger als 400 qm ein kaum noch zeitgemäßes Nahversorgungsformat darstellt. Auch unter Berücksichtigung des unterdurchschnittlichen Kaufkraftniveaus im Verbundgebiet wird derzeit eine **erhebliche Schieflage zu Lasten vollsortimentierter Anbieter im Verbundgebiet erkennbar**, die auf einen Nachholbedarf hinweist.

#### Anteile der Betriebsformen des klassischen LEH (gemessen an der Anzahl der Betriebe)\*

	Anteil im GZV "Oberland"	Anteil Deutschland	Abweichung in %-Punkte
Vollsortimenter (inkl. Supermärkte)	36%	44%	-7%
Discounter	64%	56%	7%
<b>Summe</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

Quelle: Dr. Lademann & Partner GmbH und Trade Dimensions 2021. \*Ohne Kleinflächen und Spezialeinzelhandel.

#### Anteile der Betriebsformen des klassischen LEH (gemessen an der VKF der Betriebe)\*

	Anteil im GZV "Oberland"	Anteil Deutschland	Abweichung in %-Punkte
Vollsortimenter (inkl. Supermärkte)	43%	62%	-19%
Discounter	57%	38%	19%
<b>Summe</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	

Quelle: Dr. Lademann & Partner GmbH und Trade Dimensions 2021. \*Ohne Kleinflächen und Spezialeinzelhandel.

#### Tabelle 14: Anteile der Betriebsformen des klassischen Lebensmitteleinzelhandels

Da die Versorgung der Bevölkerung mit Gütern des täglichen Bedarfs auch unter qualitativen Gesichtspunkten in allen verbundangehörigen Kommunen gesichert werden sollte, ist es grundsätzlich erstrebenswert, in jeder der zum Städte- und Gemeindeverbund gehörigen Kommunen sowohl eine modernen Lebensmitteldiscounter als auch einen modernen Vollsortimenter anzusiedeln. Dies ist auch unter marktseitigen Gesichtspunkten realistisch, da ein tragfähiger Betrieb dieser Märkte über das jeweilige örtliche Nachfragepotenzial in jedem Fall gesichert werden könnte<sup>69</sup>.

<sup>69</sup> Beispiel: Die Stadt Wilthen, welche die einwohner- und somit nachfrageschwächste der verbundangehörigen Kommunen darstellt, offeriert den Anbietern periodischer Sortimente ein nahversorgungsrelevantes Nachfragepotenzial in Höhe von rd. 14,6 Mio. €. Setzt man für einen modernen Vollsortimenter eine Verkaufsfläche von 1.600 qm sowie eine durchschnittliche Flächenproduktivität von 4.500 € je qm Verkaufsfläche an, ergibt sich für diesen Markt ein Brutto-Umsatz in Höhe von rd. 7,2 Mio. €. Ein moderner Lebensmitteldiscounter sollte eine Verkaufsfläche von etwa 1.000 qm aufweisen, was im grundzentralen Verbund „Oberland“ aktuell aber nur auf einen Anbieter zutrifft. Da Lebensmitteldiscounter i.d.R. höhere Flächenleistungen erzielen können als Verbrauchermärkte, ist hier eine durchschnittliche Flächenproduktivität von 5.500 € je qm Verkaufsfläche anzunehmen, womit ein Lebensmitteldiscounter mit 1.000 qm Verkaufsfläche einen Brutto-Umsatz in Höhe von rd. 5,5 Mio. € erwirtschaften würde. In Summe würden diese beiden Anbieter also einen Umsatz in Höhe von rd. 12,7 Mio. € (inkl. immer vorhandener und räumlich nicht genau zuordenbarer Streuumsätze) generieren können. Der erzielbare Umsatz liegt unterhalb des verfügbaren Nachfragepotenzials, womit ein ökonomisch tragfähiger Betrieb beider Betriebsformen von Kaufkraftzuflüssen aus angrenzenden Bereichen grundsätzlich unabhängig wäre. Auch unter Berücksichtigung der Kaufkraftströme im Raum (während Teile der örtlichen Kaufkraft an Versorgungsstandorte außerhalb Wilthens abfließen werden (z.B. an vor Ort nicht vorhandene Angebotsformate), fließt den örtlichen Anbietern Nachfrage aus dem unzureichend versorgten Umland (z.B. aus Obergurig) zu) stünden den weiteren Anbietern periodischer Sortimente (z.B. Betrieben des Lebensmittelhandwerks) jedenfalls noch immer Teile der örtlichen Nachfrage zur Verfügung, sodass auch diese weiterhin am Markt gehalten werden könnten.

Während sowohl die Stadt Wilthen als auch die Gemeinde Sohland a. d. Spree den örtlichen Bewohnern im Hinblick auf die Betriebsformen des klassischen LEH bereits heute ein qualitativ hochwertiges und für ein Grundzentrum angemessenes Nahversorgungsangebot bereitstellen können, lassen sich in Neukirch (Lausitz), wo jedoch das mit Abstand modernste Discountformat ansässig ist, und Schirgiswalde-Kirschau noch **qualitative Versorgungsdefizite** feststellen.

Positiv schlägt zu Buche, dass die aktuell (noch) bestehende Versorgungslücke im **Drogeriesegment** durch die (in Kürze erfolgende) Ansiedlung eines leistungsfähigen Rossmann-Drogeriefachmarkts im Ortskern von Neukirch (Lausitz) geschlossen werden kann. Damit verbunden wird nicht nur die grundzentrale Versorgungsfunktion des Städte- und Gemeindeverbunds „Oberland“ insgesamt gestärkt werden, sondern (in Verbindung mit der bereits erfolgten Lidl-Erweiterung) auch die Leistungsfähigkeit des Ortskerns von Neukirch wesentlich gesteigert werden. Da moderne Drogeriefachmärkte i.d.R. auf Einzugsgebiete mit 20.000 Einwohnern abzielen, ist die Ansiedlung eines weiteren Drogeriefachmarkts im grundzentralen Verbund „Oberland“, auch vor dem Hintergrund der erwartbaren Bevölkerungsrückgänge, wenig realistisch.

Ein Vergleich mit üblichen **Betriebsgrößen** (siehe hierzu auch Tabelle 14) verdeutlicht, dass die Lebensmittelmärkte hinsichtlich ihrer aktuellen Verkaufsflächendimensionierung differenziert zu bewerten sind. Die beiden Edeka-Verbrauchermärkte in Wilthen und Sohland wurden erst kürzlich modernisiert und verfügen jeweils über eine Verkaufsfläche von rd. 1.600 qm. Damit können sie die Anforderungen an moderne Vollversorger, die für die Umsetzung eines zeitgemäßen und wettbewerbsfähigen Betriebskonzepts mittlerweile Verkaufsflächen zwischen 1.400 und 2.000 qm benötigen, vollumfänglich erfüllen. Wie bereits beschrieben, gilt dies für die beiden Supermärkte in Neukirch/Lausitz nicht. Diese Anbieter genügen den Ansprüchen an moderne Vollversorger bei Weitem nicht, sprechen eher kleinräumige Einzugsgebiete an und sind in erster Linie auf die Versorgung umliegenden Siedlungsbereiche ausgerichtet.

Strukturprägende Lebensmittelmärkte\* (> 400 qm VKF) im grundzentralen Verbund "Oberland"

Betrieb	Adresse	Ort	Typ	Bewertung Größe	Lagety	Einwohner im 700m-Radius
Edeka Raue	Zittauer Straße 12	Wilthen	VG	+	Ortskern Wilthen	2.491
Edeka Nestler	Gerhart-Hauptmann-Str. 10	Sohland a. d. Spree	VG	+	Ortskern Sohland a. d. Spree	814
Nahkauf	Dresdener Straße 15	Neukirch (Lausitz)	SM	o	Streulage	963
nah & frisch	Parkstraße 1	Neukirch (Lausitz)	SM	-	Streulage	1.642
Lidl	Am Ostbahnhof 5a	Neukirch (Lausitz)	DC	+	Ortskern Neukirch (Lausitz)	1.354
Aldi	Zittauer Straße 12	Wilthen	DC	-	Ortskern Wilthen	1.433
Netto	Zittauer Straße 44	Wilthen	DC	-	Streulage	2.542
Netto	Gerhart-Hauptmann-Str. 2a	Sohland a. d. Spree	DC	-	Ortskern Sohland a. d. Spree	634
Netto	Hauptstraße 12	Neukirch (Lausitz)	DC	-	Ortskern Neukirch (Lausitz)	1.332
Netto (schwarz)	Wiltener Straße 1	Schirgiswalde-Kirschau	DC	-	Streulage	856
Penny	Bahnhofstraße 46	Sohland a. d. Spree	DC	-	Sonderstandort Bahnhofstraße	785

Quelle: Dr. Lademann & Partner. DC=Discounter, SM = Supermarkt < 800 qm VKF, VK = kleiner Verbrauchermarkt 800 - 1.500 qm, VG = großer Verbrauchermarkt > 1.500 qm  
 + = entsprechend der Betriebsform markt-gängig; o = für Betriebsform übliche Verkaufsfläche; - = für Betriebsform unterdurchschnittliche Dimensionierung  
 \*inkl. nah & frisch-Supermarkt

**Tabelle 15: Übersicht über die strukturprägenden Lebensmittelmärkte im grundzentralen Verbund „Oberland“**

Für das Discountsegment lässt sich festhalten, dass der Lidl-Discounter in Neukirch/Lausitz im Zuge der kürzlich erfolgten Erweiterung in eine für Lebensmitteldiscounter absolut marktgerechte Größenordnung vorgestoßen ist. Lebensmitteldiscounter benötigen für einen zeitgemäßen Marktauftritt mittlerweile überwiegend zwischen 1.000 und 1.400 qm Verkaufsfläche. Einige Vertriebslinien (u.a. Netto und Penny) geben sich regelmäßig aber auch mit Verkaufsflächen zwischen 800 und 1.000 qm zufrieden. Selbst diese Größenordnung kann jedoch von keinem weiteren Lebensmitteldiscounter im Städte- und Gemeindeverbund erreicht werden. Entsprechend ist die Mehrzahl der discountorientierten Anbieter nur noch bedingt zeitgemäß aufgestellt. Besonders bedenklich ist dabei die Situation des Aldi-Markts im Ortskern von Wilthen, der lediglich eine Verkaufsfläche von etwas mehr als 600 qm aufweist und das moderne Betriebskonzept von Aldi, für dessen Umsetzung mindestens 1.000 qm Verkaufsfläche notwendig sind, derzeit überhaupt nicht verwirklichen kann.

Aus der Tabelle 14 lässt sich weiter entnehmen, dass die im grundzentralen Verbund „Oberland“ ansässigen Lebensmittelmärkte auch hinsichtlich ihrer Einwohnerzahlen in im Nahumfeld (700m-Radius) differenziert zu bewerten sind. Während die Anbieter in Wilthen, auch bedingt durch die vergleichsweise kompakte städtische Siedlungsstruktur, signifikante Einwohnerzahlen in ihrem fußläufigen Umfeld aufweisen können, fallen die Einwohnerzahlen in den 700m-Radien rund um die strukturprägenden Lebensmittelmärkte in Sohland relativ gering aus<sup>70</sup>. Für den Penny-Markt an der Bahnhofstraße ist zusätzlich zu berücksichtigen, dass er von städtebaulichen/naturräumlichen Barrieren (B 98, Bahntrasse) umrahmt wird. Dies schränkt die fußläufige Erreichbarkeit dieses Standorts zusätzlich erheblich ein. Die beiden Märkte im Sohlander Ortskern sind zwar ebenfalls vordergründig auf den verkehrsorientierten Versorgungseinkauf ausgerichtet, können zu einem gewissen Grad aber auch fußläufig erreicht werden.

Wenngleich der Netto-Markt in Kirschau aufgrund seiner Lage am Siedlungsrand ebenfalls nur auf ein begrenztes Einwohnerpotenzial im fußläufigen Umfeld zurückgreifen kann, ist er als aktuell einziger strukturprägender Lebensmittelmarkt in Schirgiswalde-Kirschau von hervorgehobener Bedeutung hinsichtlich der Sicherung der örtlichen Grundversorgung. In Neukirch (Lausitz) fallen die Einwohnerzahlen in den jeweiligen 700m-Radien rund um die strukturprägenden Grundversorger zwar ebenfalls überschaubar aus, hier ist aber auf die straßenbegleitende und besonders langgezogenen Siedlungsstruktur hinzuweisen, welche durch die bestehende relativ gleichmäßige Verteilung der Nahversorgungsanbieter gut kompensiert werden kann.

---

<sup>70</sup> Dies resultiert in erster Linie daraus, dass sich die Ortsteile von Sohland a. d. Spree sehr dispers über das weitflächige Gemeindegebiet verteilen und es an kompakten Siedlungsstrukturen mangelt. Es ist vor diesem Hintergrund (wie in ländlich geprägten Räumen allgemein) nicht möglich, die verbrauchernahe Versorgung im Sinne einer flächendeckenden fußläufigen Nahversorgung sicherzustellen. Vielmehr kommt es darauf an, solche Einzelhandelsstandorte am Markt zu etablieren bzw. zu sichern, die verkehrlich für möglichst große Teile der örtlichen Bevölkerung gut zu erreichen und an den ortsüblichen ÖPNV angeschlossen sind. Der Fokus sollte dennoch auf „hybride“ Versorgungsstandorte gelegt werden, die aufgrund ihrer guten verkehrlichen Anbindung einerseits dem autoorientierten Versorgungseinkauf Rechnung tragen, angesichts ihrer wohngebietsintegrierten bzw. wohnortnahen Lage andererseits aber auch eine gewisse fußläufige Erreichbarkeit aufweisen und somit als „klassische“ Nahversorger fungieren können.

**Im Sinne einer Aufrechterhaltung der wohnortnahen und möglichst flächendeckenden Versorgungsstruktur sollten die verbrauchernah gelegenen Nahversorgungsstandorte zukunftsfähig abgesichert werden.** Diesen Standorten sollte grundsätzlich die Möglichkeit eingeräumt werden, sich maßvoll weiterzuentwickeln, um sich an die aktuellen Marktanforderungen des Lebensmitteleinzelhandels anpassen zu können. Gleichzeitig ist darauf zu achten, dass Neuansiedlungsvorhaben auf städtebaulich-integrierte bzw. wohngebietsnahe Lagen gelenkt werden, um die (fußläufige) verbrauchernahe Versorgung weiter zu stärken.



Abbildung 24: Netto-Lebensmitteldiscounter in Schirgiswalde-Kirschau (Ortschaft Kirschau)



Abbildung 25: Aldi-Discounter im Ortskern von Wilthen



Abbildung 26: Nahkauf-Supermarkt in Neukirch (Lausitz)

Rein quantitativ betrachtet und bezogen auf das gesamte Verbundgebiet wird im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ bereits heute ein dem grundzentralen Versorgungsauftrag entsprechendes Nahversorgungsangebot vorgehalten. Mit Blick auf die auch überörtliche Versorgungsfunktion (v.a. für die Gemeinde Steinigtwolmsdorf) besteht allerdings noch ein gewisses Ausbaupotenzial.

Räumlich gesehen lässt sich in der Stadt Schirgiswalde-Kirschau bzw. der zugehörigen Ortschaft Schirgiswalde eine Versorgungslücke identifizieren, die im Sinne der möglichst flächendeckenden Sicherung der wohnortnahen Grundversorgung perspektivisch geschlossen werden sollte. Unter qualitativen Gesichtspunkten ist zudem eine Schiefelage zu Lasten vollsortimentierter Anbieter feststellbar. Zudem ist die Mehrzahl der strukturprägenden Lebensmittelmärkte nur noch bedingt zeitgemäß aufgestellt. In Anbetracht dieser strukturellen Defizite ist ein gewisser Nachholbedarf gegeben, dem zielgerichtet und standortgerecht nachgekommen werden sollte.

## 6.4 Zentralitätsanalyse für den Einzelhandel im grundzentralen Verbund „Oberland“

Die Einzelhandelszentralität (Z) bildet das Verhältnis des am Ort getätigten Umsatzes zu der am Ort vorhandenen Nachfrage ab:

$$\text{Einzelhandelszentralität (Z)} = \frac{\text{am Ort getätigter Umsatz}}{\text{am Ort vorhandene Nachfrage}} \times 100$$

Ist dieser Wert größer als 100, zeigt dies insgesamt Nachfragezuflüsse aus dem Umland an. Je größer der Z-Wert ist, desto stärker ist die Sogkraft, die vom zentralen Ort ausgeht. Ein Wert unter 100 zeigt an, dass hier höhere Nachfrageabflüsse an das Umland bestehen. U.a. kann man also an der Zentralität die **Einzelhandelsattraktivität eines zentralen Orts** im Vergleich zu anderen, konkurrierenden Kommunen ablesen.

Auf Basis der Nachfragestromanalyse sowie der Umsatzschätzung errechnet sich für den grundzentralen Verbund „Oberland“ eine einzelhandelsrelevante Zentralität von **rd. 65 %**.

Der getätigte Umsatz vor Ort liegt demnach rd. 35 % unterhalb der am Ort vorhandenen Nachfrage. Dies deutet darauf hin, dass ein nicht unerheblicher Teil der lokalen Nachfrage an Einzelhandelsstandorte außerhalb des Verbundgebiets abfließt.<sup>71</sup> Mit anderen Worten: Derzeit können etwa zwei Drittel **der lokalen Nachfrage von Einzelhandelsbetrieben im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ gebunden werden**. Da der Städte- und Gemeindeverbund als grundzentraler Verbund jedoch vorwiegend auf die Grundversorgung der Bevölkerung mit Gütern des täglichen Bedarfs ausgerichtet sein soll, sind Kaufkraftabflüsse in den Sortimenten des mittel- und langfristigen Bedarfs raumordnerisch keinesfalls zu beanstanden. Vielmehr ist es durchaus „gewollt“, dass ein wesentlicher Teil der Nachfrage nach Gütern des mittel- und langfristigen Bedarfs (z.B. Bekleidung/Schuhe) in umliegende Mittel- und Oberzentren (v.a. nach Bautzen und Dresden) abfließt. Die vor Ort vorhandene Nachfrage in allen Branchen vollständig zu binden, kann und sollte vor dem Hintergrund der zugewiesenen Versorgungsfunktion und der dynamischen Entwicklung des Online-Handels auch zukünftig kein erklärtes Ziel der Einzelhandelsentwicklung im grundzentralen Verbund „Oberland“ sein. **Vielmehr sollte eine sortimentspezifische, der grundzentralen Versorgungsfunktion des Städte- und Gemeindeverbunds entsprechende Erhöhung der Nachfragebindung angestrebt werden**.

Die einzelnen **Branchenzentralitäten** geben Aufschluss über die Angebotsstärken und -schwächen des örtlichen Einzelhandels sowie über die branchenspezifische interkommunale Konkurrenzsituation.

<sup>71</sup> Zu beachten ist dabei allerdings, dass bereits heute ein erheblicher Teil der Kaufkraft (etwa 13 %) in den Online-Handel abfließt und dem stationären Einzelhandel komplett entzogen wird.



Abbildung 27: Einzelhandelsrelevante Zentralitäten im grundzentralen Verbund „Oberland“

- Die Branchenzentralität innerhalb des **kurzfristigen Bedarfs** beträgt derzeit rd. 90 %. Sie stellt damit zwar den wesentlichen Treiber der sortimentsübergreifenden Einzelhandelszentralität im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ dar, liegt aber dennoch auf einem leicht unterdurchschnittlichen Niveau und das, obwohl von (raumordnerisch so vorgesehenen) Kaufkraftzuflüssen aus dem überörtlichen grundzentralen Verflechtungsbereich auszugehen ist. Diese Kaufkraftzuflüsse können die bestehenden Kaufkraftabflüsse in das Umland nicht vollständig kompensieren. Wenngleich die nächstgelegenen Zentralen Orte relativ weit entfernt sind, bestehen intensive Pendlerverflechtungen zwischen den verbundangehörigen Kommunen und den bedeutenden Arbeitsstandorten im Umland (Bischofswerda, Bautzen). Im Sinne einer für die Verbraucher zeitsparenden Kopplung von Arbeitsweg und Versorgungseinkauf begünstigen die z.T. deutlichen Auspendlerüberschüsse der verbundangehörigen Kommunen dabei Kaufkraftabflüsse an Versorgungsstandorte außerhalb des Verbundgebiets.

Zudem finden sich im Umland Angebotsformate wieder, die im grundzentralen Verbund „Oberland“ nicht zur Verfügung stehen und sich auch künftig nicht werden etablieren lassen (Großflächenformate Kaufland und Marktkauf in Neustadt in Sachsen bzw. Bautzen). Hierüber lassen sich Kaufkraftabflüsse ebenfalls herleiten. Diesem Umstand sollte mit einem attraktiven und ausdifferenzierten lokalen Angebot begegnet werden. Ziel sollte es sein, einen für einen grundzentralen Verbund mit einem, wenn auch eher überschaubaren, überörtlichen Verflechtungsbereich

angemessenen Zentralitätswert in Richtung 100 % bzw. im Optimalfall von leicht über 100 % zu erreichen. Dies ist angesichts des kaum beeinflussbaren Auspendlerüberschusses zwar ein ambitioniertes Ziel, kann mit einer bedarfsgerechten Weiterentwicklung des örtlichen Einzelhandels aber durchaus erreicht werden.

- Die Sortimente des **mittelfristigen Bedarfs** weisen mit einer Einzelhandelszentralität von im Schnitt rd. 46 % einen deutlich unterdurchschnittlichen Wert auf. Sortimentsbezogen erreichen dabei die Segmente Hausrat/GPK (rd. 94 %) <sup>72</sup> und Sportbedarf/Camping (rd. 69 %) <sup>73</sup> höhere Werte. Ein unterdurchschnittlicher Zentralitätswert im mittelfristigen Bedarf ist für Grundzentren jedoch nicht untypisch. Von raumordnerischer Seite sind Kaufkraftabflüsse in die nächstgelegenen Mittel- und Oberzentren (z.B. Bautzen und Dresden) ausdrücklich vorgesehen. Zudem ist auf die wachsende Bedeutung des Online-Handels zu verweisen, von welchem vor allem die innenstadttypischen Sortimente (wie Bekleidung/Schuhe) besonders stark betroffen sind. Es wird somit zukünftig gerade für kleine Grundzentren sehr schwer sein, die vor Ort vorhandene Nachfrage nach Gütern des mittelfristigen Bedarfs in einem größeren Umfang im lokalen stationären Einzelhandel zu binden. Vor diesem Hintergrund wird eine Zentralitätserhöhung zukünftig kaum möglich sein. Selbst die Erhaltung der derzeit erreichten Zentralitätswerte wird sich sehr schwierig gestalten.
- Der **langfristige Bedarfsbereich** verfügt mit rd. 35 % ebenfalls über eine deutlich unterdurchschnittliche Einzelhandelszentralität. Hier bestehen starke Kaufkraftabflüsse an andere Einkaufsstandorte (oder in den Online-Handel). Dies ist v.a. auf den niedrigen Angebotsbestand in einigen Teilsegmenten des langfristigen Bedarfs zurückzuführen. Während im Segment Bau- und Gartenbedarf ein für einen grundzentralen Versorgungsstandort recht umfangreiches Angebot vorgehalten werden kann (Zentralitätswert von rd. 53 %), sind insbesondere die Segmente Elektrobedarf und Möbel/Haus- und Heimtextilien nur schwach vertreten. Da sich die Angebotsstruktur im Segment des langfristigen Bedarfs stark auf große Fachmärkte mit weitläufigen Einzugsgebieten fokussiert, die in Kleinstädten nur in Ausnahmefällen zu erreichen sind, wird es auch zukünftig äußerst schwer werden, die bestehenden Angebotslücken zu schließen. Stattdessen wird es im langfristigen Bedarf auch künftig zu wesentlichen (und raumordnerisch auch so vorgesehenen) Nachfrageabflüssen an Versorgungsstandorte in höherrangigen Zentralen Orten (wie z.B. Bautzen) kommen. Dabei ist auch auf die hohe Sogkraft der großen und bei den Verbrauchern beliebten Möbelvollsortimenter Ikea und Höffner zu verweisen, die über verkehrsgünstig gelegene Standorte in Dresden (Elbepark Dresden) verfügen.

---

<sup>72</sup> In diesem Segment wird im grundzentralen Verbund „Oberland“ ein üppiges Angebot vorgehalten, was für einen grundzentralen Versorgungsstandort eher untypisch ist.

<sup>73</sup> Die sortimentspezifische Einzelhandelszentralität im Segment Sportbedarf/Camping wird v.a. durch Anbieter im Fahrradsegment getrieben, welche im grundzentralen Verbund „Oberland“ relativ stark vertreten sind (u.a. Little John Bikes).

Im Hinblick auf eine der zentralen Fragestellungen des vorliegenden Gutachtens, inwieweit die angestrebte grundzentrale Funktionsteilung bereits heute erreicht werden kann, ist eine vergleichende Betrachtung der kommunalspezifischen Einzelhandelszentralitäten notwendig. Diese zeigt folgendes Bild:

Einzelhandelszentralitäten im kommunalen Vergleich

Kaufkraft-Umsatz-Relation	Wilthen			Schirgiswalde-Kirschau			Sohland a. d. Spree			Neukirch/Lausitz		
	KB	MB	LB	KB	MB	LB	KB	MB	LB	KB	MB	LB
Nachfragepotenzial in Mio. €	14,6	5,8	8,1	19,9	7,9	11,1	20,7	8,2	11,6	15,2	6,0	8,5
Umsatz in Mio. €	15,7	4,2	1,8	8,0	2,6	4,8	18,0	1,3	0,9	21,5	4,7	6,1
Einzelhandelszentralität	108%	73%	22%	40%	33%	43%	87%	16%	8%	141%	78%	72%
<b>Zentralität gesamt</b>	<b>77%</b>			<b>40%</b>			<b>50%</b>			<b>109%</b>		

Quelle: Eigene Berechnungen von Dr. Lademann & Partner.

**Tabelle 16: Einzelhandelszentralitäten im kommunalen Vergleich**

Erwartungsgemäß sind im mittel- und langfristigen Bedarf in allen Kommunen wesentliche (aber unbedenkliche) Nachfrageabflüsse zu verzeichnen. Hinsichtlich des kurzfristigen Bedarf muss jedoch differenziert werden. In der Stadt Wilthen sowie in der Gemeinde Neukirch/Lausitz liegen die nahversorgungsrelevanten Einzelhandelszentralitäten über einem Wert von 100 % und somit auch über dem verbundweiten Durchschnittswert (rd. 90 %). Die in diesen Kommunen erwirtschafteten Umsätze übersteigen die örtliche Nachfrage, was auf ein umfangreiches örtliches Nahversorgungsangebot und bestehende Kaufkraftzuflüsse von außerhalb des jeweiligen Stadt- bzw. Gemeindegebiets hinweist. Wenngleich beide Kommunen durchaus auf Nachfrage von außerhalb des Verbundgebiets (z.B. aus Schmölln-Putzkau oder Doberschau-Gaußig) zugreifen können, muss davon ausgegangen werden, dass diese auch von Nachfragezuflüssen aus den weiteren verbundangehörigen Kommunen profitieren können.

Für die **Gemeinde Neukirch/Lausitz**, wo ein Zentralitätswert im periodischen Bedarf von hohen rd. 141 % erreicht werden kann<sup>74</sup>, gilt dies v.a. deshalb, weil hier der einzige Drogeriefachmarkt im gesamten Verbundgebiet ansässig ist (bzw. zeitnah ansässig sein wird)<sup>75</sup>. Dieser stellt für nahezu alle Verbraucher aus dem Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ den nächstgelegenen spezialisierten Drogeriefachanbieter dar, weshalb davon auszugehen ist, dass er von diesen gelegentlich bzw. regelmäßig aufgesucht werden wird. Die Gemeinde Neukirch/Lausitz profitiert entsprechend von Nachfragezuflüssen aus allen weiteren verbundangehörigen Kommunen. Im Gegenzug verlieren diese somit einen gewissen und nicht unerheblichen Teil der örtlichen Nachfrage nach Gütern des täglichen Bedarfs. Da sich aus marktseitigen Gründen innerhalb

<sup>74</sup> Da die Ansiedlung des Rossmann-Drogeriefachmarkts in Neukirch/Lausitz unmittelbar bevorsteht, wurde dieser, wie bereits beschrieben, als faktischer Bestand berücksichtigt und ist entsprechend in die Umsatzschätzung eingeflossen.

<sup>75</sup> Die vollzogene Lidl-Erweiterung hat ebenfalls zu einer erhöhten Sogkraft des Neukircher Einzelhandels beigetragen, da hier nunmehr das mit Abstand modernste Discountformat im gesamten Städte- und Gemeindeverbund ansässig ist. Insofern sind auch das Drogeriesegment betreffende Nachfragezuflüsse aus dem weiteren Verbundgebiet nicht unrealistisch.

des Verbundgebiets aber kein weiterer spezialisierter Drogeriefachmarkt wird etablieren lassen, sind verbundinterne Nachfrageverflechtungen bezogen auf das Drogeriesegment nicht zu beanstanden. Im Gegenteil: Mit der bevorstehenden Ansiedlung des Rossmann-Drogeriefachmarkts können Nachfrageabflüsse an Versorgungsstandorte außerhalb des Verbundgebiets (z.B. in Ebersbach-Neugersdorf oder Bautzen) verhindert werden, was zu einer allgemeinen Stärkung der grundzentralen Versorgungsfunktion des Städte- und Gemeindeverbunds beiträgt.

Da es in Neukirch/Lausitz allerdings an einem modernen Vollsortimenter fehlt (die beiden in Neukirch verorteten Supermärkte können den Ansprüchen an einen „echten“ Vollversorger mit hoher Service- und Frischekompetenz nicht genügen), sind durchaus auch gewisse Nachfrageabflüsse an andere Versorgungsstandorte im Verbundgebiet (v.a. in Wilthen) zu verzeichnen. Diese Abflüsse können, ebenso wie die Abflüsse an Versorgungsstandorte außerhalb des Verbundgebiets, durch die bestehenden (und v.a. das Drogeriesegment betreffenden) erheblichen Kaufkraftzuflüsse allerdings deutlich überkompensiert werden.

Für die **Stadt Wilthen** errechnet sich eine nahversorgungsrelevante Einzelhandelszentralität von rd. 108 %. Da in Wilthen sowohl zwei Discountformate als auch ein moderner Vollsortimenter ansässig sind, kann die vorhandene Nachfrage nach Gütern des täglichen Bedarfs weitgehend vor Ort gebunden werden. Wie beschrieben, kommt es lediglich im Drogeriesegment zu gewissen Nachfrageabflüssen. Allerdings profitiert Wilthen davon, dass weder in der westlich angrenzenden Gemeinde Neukirch/Lausitz noch in der östlich angrenzenden Stadt Schirgiswalde-Kirschau ein moderner Vollversorger vorhanden ist. Insofern ist davon auszugehen, dass die Verbraucher aus diesen beiden Kommunen regelmäßig den EDEKA-Verbrauchermarkt in Wilthen aufsuchen. Die leichten Nachfrageabflüsse an andere Versorgungsstandorte im Verbundgebiet (Drogeriemarkt in Neukirch) sowie außerhalb des Verbundgebiets können durch Nachfragezuflüsse (v.a. bezogen auf das Vollsortiment) überkompensiert werden, worüber sich die leicht überdurchschnittliche nahversorgungsrelevante Einzelhandelszentralität erklären lässt.

In der **Gemeinde Sohland a. d. Spree** liegt die Zentralitätskennziffer im periodischen Bedarf bei rd. 89 % und somit fast genau im verbundweiten Durchschnitt. Mit zwei Lebensmitteldiscountern (Penny und Netto) und einem modern aufgestellten Verbrauchermarkt (Edeka) wird die örtliche Nachfrage nach Gütern des täglichen Bedarfs (auch unter qualitativen Gesichtspunkten) adäquat bedient und kann somit zu großen Teilen vor Ort gebunden werden. Die vor allem durch den erheblichen Auspendlerüberschuss bedingten Kaufkraftabflüsse kommen primär vor Ort nicht vorhandenen Angebotsformaten (Drogeriemarkt, SB-Warenhaus) zugute. Aus Marktsicht werden sich diese Angebotslücken aber auch künftig nicht schließen lassen, weshalb der Fokus v.a. auf eine Sicherung und ggf. maßvolle und standortgerechte Weiterentwicklung der bestehenden Angebotsstrukturen gelegt werden sollte.

**Für die genannten Kommunen lässt sich an dieser Stelle somit festhalten, dass diese die Versorgung der örtlichen Bevölkerung mit Gütern des täglichen Bedarfs bereits heute in adäquater Form sicherstellen können.** Sie leisten somit allesamt wichtige Beiträge hinsichtlich der Wahrnehmung der grundzentralen Versorgungsfunktion des Städte- und Gemeindeverbunds „Oberland“. Die örtlichen Grundversorgungsstrukturen werden der angestrebten Funktionsteilung weitgehend gerecht.

In der **Stadt Schirgiswalde-Kirschau**, die über eine beträchtliche Nachfrageplattform verfügt, stellt sich die Situation grundlegend anders dar. Aufgrund wesentlicher quantitativer (deutlich unterdurchschnittliche Verkaufsflächendichte) und qualitativer (kein vollsortimentierter Anbieter) Angebotsdefizite ist von erheblichen Nachfrageabflüssen auszugehen, was die ermittelte nahversorgungsrelevante Einzelhandelszentralität von lediglich rd. 40 % widerspiegelt. Die Kaufkraftabflüsse kommen neben Standorten außerhalb des Verbundgebiets (Pendlerverflechtungen) v.a. anderen Einkaufsstandorten im Verbundgebiet zugute. Die Stadt Schirgiswalde-Kirschau ist aktuell also nur sehr bedingt dazu in der Lage, die Grundversorgung der eigenen Bevölkerung angemessen sicherzustellen, weshalb die örtliche Bevölkerung gegenwärtig zwangsläufig auf Versorgungsstandorte außerhalb des Stadtgebiets ausweichen muss. Die grundzentrale Versorgungsfunktion der Stadt Schirgiswalde-Kirschau wird derzeit zu einem großen Teil von den weiteren verbundangehörigen Kommunen übernommen. **Vor dem Hintergrund der vorgesehenen bzw. angestrebten Funktionsteilung besteht in Schirgiswalde-Kirschau somit noch akuter Handlungsbedarf.**

Per saldo fließen derzeit rd. 35 % der lokalen Nachfrage an Einkaufsstandorte außerhalb des Verbundgebiets sowie in den Online-Handel ab. Im periodischen Bedarf wird hingegen eine Einzelhandelszentralität von rd. 90 % erreicht, sodass die Kaufkraftabflüsse die Kaufkraftzuflüsse nur leicht übersteigen. Dieser Wert erscheint angesichts der überörtlichen Versorgungsfunktion noch leicht steigerbar, wozu v.a. die Schließung bestehender Angebotslücken beitragen kann.

Im kommunalen Vergleich zeigt sich, dass sowohl die Stadt Wilthen als auch die Gemeinden Neukirch/Lausitz und Sohland a. d. Spree dem ihnen zugewiesenen Versorgungsauftrag adäquat nachkommen können. Die Stadt Schirgiswalde-Kirschau ist derzeit jedoch nicht dazu in der Lage, die grundzentrale Versorgungsfunktion hinreichend zu erfüllen. Hier besteht dringender Handlungsbedarf.

## 6.5 Analyse der Nachfrageverflechtungen

Der Zentralitätswert ist eine Saldo-Größe aus den Nachfragezuflüssen aus dem Umland und den Nachfrageabflüssen aus dem Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ in das Umland. Mit Hilfe einer Nachfragestromanalyse können diese Zu- und Abflüsse quantifiziert werden.<sup>76</sup>

Entsprechend den Ergebnissen der Nachfragestromanalyse, die im Wesentlichen auf der Umsatzschätzung und Zentralitätsanalyse aufbaut, liegt die Nachfragebindung im grundzentralen Verbund „Oberland“ (eigene Bevölkerung) über alle Sortimente bei ca. 54 %, sodass die Abflüsse in den stationären Handel in anderen Orten und den nicht-stationären Handel rd. 63,5 Mio. € p.a. betragen.

Dem steht ein **Brutto-Zufluss** in Höhe von insgesamt etwa 16 Mio. € p.a. gegenüber. Dieser Nachfragezufluss generiert sich durch Einkaufsverflechtungen mit dem Umland (Zonen 2 und 3 des Marktgebiets) sowie das Streukundenpotenzial, welches sich aus Gelegenheitskunden, Pendlern und sonstigen Kunden (z.B. tschechischen Verbrauchern) zusammensetzt. Während sich der Nachfragezufluss aus dem Umland auf rd. 11,1 Mio. € beläuft, wurde seitens der Gutachter ein Streukundenpotenzial in Höhe von rd. 5 % unterstellt, was einem Umsatz in Höhe von rd. 4,5 Mio. € entspricht.

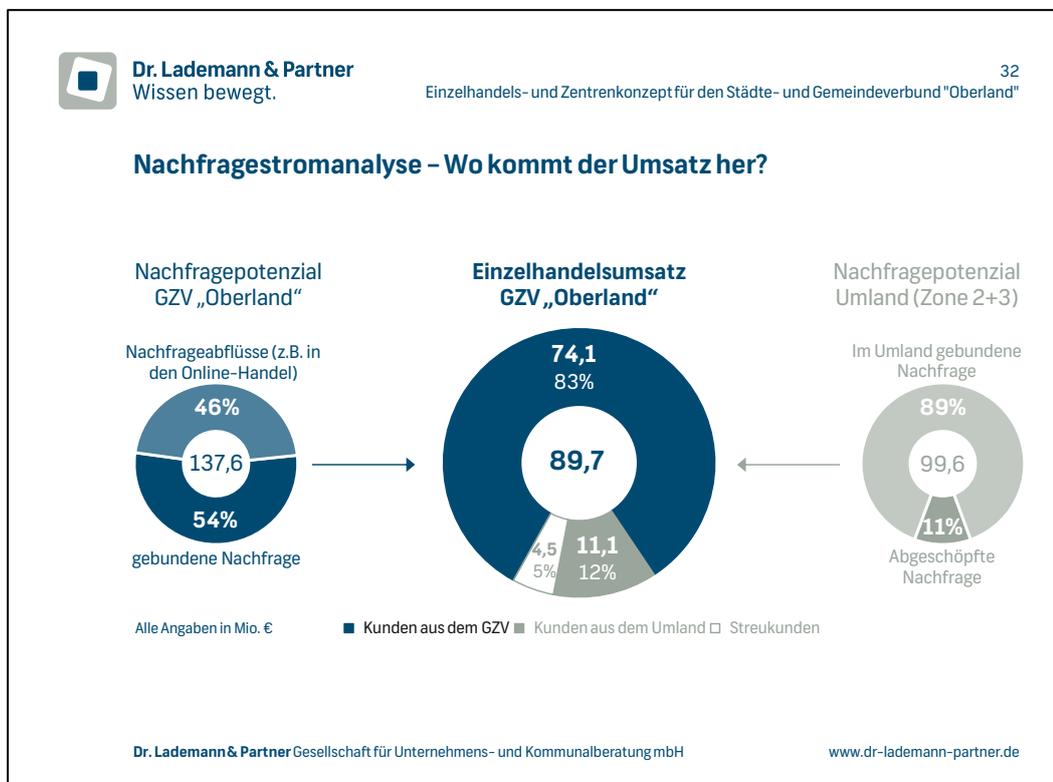


Abbildung 28: Nachfragestromanalyse des Einzelhandels im grundzentralen Verbund „Oberland“

<sup>76</sup> Die Nachfragestromanalyse ist um die durch die Covid-19-Pandemie ausgelösten Effekte bereinigt und bildet die Verhältnisse des Vor-Corona-Niveaus ab.

Wie die Abbildung 28 veranschaulicht, erzielen die örtlichen Einzelhandelsanbieter rd. 83 % ihrer Umsätze mit Bewohnern aus dem Gebiet des Städte- und Gemeindeverbunds „Oberland“. Lediglich rd. 12 % der Umsätze werden hingegen mit Kunden aus dem Umland bzw. dem weiteren Marktgebiet des lokalen Einzelhandels erzielt. Damit können etwa 11 % der in den Zonen 2 und 3 des Marktgebiets vorhandenen Nachfrage von den bestehenden Einzelhandelsbetrieben im grundzentralen Verbund gebunden werden. Während dieser Wert in der Gemeinde Steinigtwolmsdorf (= grundzentraler Verflechtungsbereich bzw. Zone 2) am höchsten ausfällt, fällt die erzielbare Nachfrageabschöpfung in der Zone 3, die überwiegend nicht mehr zum grundzentralen Verflechtungsbereich gehört, deutlich ab.

Differenziert nach **Hauptwarengruppen** liegt die Nachfragebindung bei den nahversorgungsrelevanten Sortimenten (kurzfristiger Bedarf) im grundzentralen Verbund „Oberland“ mit rd. 75 % am höchsten, da nahversorgungsrelevante Einkäufe in der Regel wohnortnah getätigt werden. Dieser Wert zeigt unter Berücksichtigung des grundzentralen Versorgungsauftrags jedoch zugleich, dass im Bereich der Nahversorgung durchaus noch gewisse Ausbaupotenziale bestehen, um die derzeitigen Nachfrageabflüsse an Versorgungsstandorte außerhalb des Verbundgebiets zu reduzieren.

Bei den mittelfristigen (rd. 36 %) und langfristigen Hauptwarengruppen (rd. 29 %) liegt die Nachfragebindung zwar deutlich niedriger, die Werte bewegen sich aber dennoch auf einem für Grundzentren recht hohen Niveau. Nichtsdestotrotz bestehen in diesen Segmenten zum Teil erhebliche Angebotslücken, die für Grundzentren jedoch nicht untypisch sind. Funktionsgerecht schöpfen die umliegenden Mittel- und Oberzentren einen beträchtlichen Teil des örtlichen Kaufkraftvolumens ab. Zudem sind die Segmente des mittel- und langfristigen Bedarfs deutlich onlineaffiner, weshalb damit zu rechnen ist, dass ein bedeutender Teil der Nachfrage in den interaktiven Handel abfließt. Dieser Effekt wurde durch die Maßnahmen zur Eindämmung der Corona-Pandemie und deren Folgeeffekte in jüngerer Vergangenheit noch zusätzlich verstärkt. Wie verschiedene Studien (u.a. vom IFH Köln) belegen, muss davon ausgegangen werden, dass es auch künftig zu weiteren Nachfrageverschiebungen in den Online-Handel kommen wird.

Der lokale Einzelhandel kann rd. 54 % der eigenen Nachfrage vor Ort binden. Darüber hinaus fließen rd. 16 Mio. € von außen zu (Nachfrageabschöpfung aus dem Umlandeinzugsgebiet sowie Streukundenpotenzial in Höhe von etwa 5 %). Insbesondere im periodischen Bedarf lässt die derzeit erreichte Nachfragebindung noch auf gewisse Ausbaupotenziale schließen.

## 6.6 Zusammenfassende Stärken- und Schwächen-Analyse zum Einzelhandelsstandort Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“

Die wichtigsten **Stärken** des Einzelhandelsstandorts Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ lassen sich wie folgt charakterisieren:

- Angesichts der relativ **großen räumlichen Distanzen zu den nächstgelegenen zentralen Orten gleicher oder höherer Hierarchie**, wird die Einkaufsorientierung der örtlichen Verbraucher auch zukünftig überwiegend auf die Einzelhandelsangebote im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ ausgerichtet sein. Es ergibt sich somit grundsätzlich die Chance, die örtlich vorhandene Kaufkraft (v.a. im periodischen Bedarf) zu großen Teilen vor Ort binden zu können. Hierfür ist jedoch ein flächendeckend attraktives Grundversorgungsangebot notwendig.
- Noch begünstigt durch die z.T. rudimentären Nahversorgungsstrukturen im Umland (v.a. im nördlichen Umland) ist der örtliche Einzelhandel somit dazu in der Lage, ein **relativ weiträumiges Einzugsgebiet (Marktgebiet)** anzusprechen. Wenngleich sich der von Seiten der Raumordnung zugewiesene überörtliche Verflechtungsbereich (Nahbereich) auf die Gemeinden Steinigtwolmsdorf und Oppach (anteilig) beschränkt, kann der Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ faktisch auf ein relativ großes, zusätzliches Nachfragepotenzial im Umland zurückgreifen, was die Leistungsfähigkeit des örtlichen Einzelhandels begünstigt. Hinsichtlich der Ableitung zusätzlicher Verkaufsflächenpotenziale ist aber darauf zu achten, dass diese auf raumordnungskonformen Annahmen fußt.
- Wenngleich ein direkter Autobahnanschluss fehlt, kann die **Erreichbarkeit der örtlichen Einzelhandelsangebote** als überwiegend sehr gut bewertet werden. Über die beiden Bundesstraßen 96 und 98 sind die verbundangehörigen Kommunen z.T. sowohl untereinander als auch mit ihrem Umland verknüpft. Zwar werden die Städte Wilthen und Schirgiswalde-Kirschau nicht unmittelbar von einer Bundesstraße erschlossen, jedoch sind auch hier leistungsfähige Verkehrswege vorhanden, die den Verbrauchern eine gute Erreichbarkeit der örtlichen Versorgungsstrukturen gewährleisten. Darüber hinaus verfügen alle verbundangehörigen Kommunen über einen direkten Anschluss an den schienengebundenen Nahverkehr.
- Insgesamt gesehen kann der Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ seiner **grundzentralen Versorgungsfunktion weitgehend gerecht** werden. Hierfür sprechen die leicht überdurchschnittliche nahversorgungsrelevante Verkaufsflächendichte, die zu großen Teilen flächendeckende wohnortnahe Grundversorgung in den Kernstadtgebieten sowie die nahversorgungsrelevante Einzelhandelszentralität von rd. 90 %, die zwar noch leicht steigerbar erscheint, jedoch darauf hinweist, dass die vorhandene Nachfrage zu großen Teilen an Einzelhandelsstandorten innerhalb des Verbundgebiets gebunden werden kann.

- Mit zahlreichen Lebensmitteldiscountern, zwei vollsortimentierten und leistungsfähig aufgestellten Verbrauchermärkten (sowie zusätzlich zwei Supermärkten) und einem modernen Drogeriefachmarkt (in naher Zukunft) verfügt der Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ insgesamt über ein **umfassendes und auch qualitatives Nahversorgungsangebot**, womit potenziellen Kaufkraftabflüssen bereits heute entgegengewirkt werden kann.
- Ein nicht unwesentlicher Teil der Gesamtverkaufsfläche entfällt auf die verschiedenen Ortskernlagen, wobei im periodischen Bedarf sogar eine dominante Stellung erreicht werden kann. **Die jeweiligen Ortskerne fungieren in drei der vier verbundangehörigen Kommunen schon heute als wichtige Träger der grundzentralen Versorgungsfunktion.** Die guten Positionierungen der Ortskerne sollten unbedingt gesichert werden.
- In den vergangenen Jahren ist es nicht nur gelungen, das **Nahversorgungsangebot insgesamt aufzuwerten**, sondern zugleich auch **die verschiedenen Ortskernlagen zu stärken und zu attraktivieren**. Hierzu haben zunächst die Modernisierungen der beiden Edeka-Verbrauchermärkte in Wilthen und Sohland a. d. Spree beigetragen. Mit dem Neubau und der erheblichen Erweiterung des Lidl-Markts am Ostbahnhof und der (bevorstehenden) Ansiedlung eines modernen Drogeriefachmarkts (Rossmann) konnte auch der Ortskern von Neukirch/Lausitz zuletzt deutlich gestärkt werden.

Die wesentlichen **Schwächen** des Einzelhandels im grundzentralen Verbund „Oberland“ lassen sich aus unserer Sicht wie folgt zusammenfassen:

- Die **sozioökonomischen Rahmenbedingungen** des Einzelhandels im grundzentralen Verbund „Oberland“ (v.a. prognostizierter Bevölkerungsrückgang, demografischer Wandel, niedriges Kaufkraftniveau) wirken sich, trotz eines erwartbaren (aber zu großen Teilen inflationsbedingten) Anstiegs der Konsumausgaben, insgesamt restriktiv auf die Entwicklungsmöglichkeiten im Stadtgebiet aus. Insbesondere für den stationären Nonfood-Einzelhandel haben sich die Rahmenbedingungen in Folge der Covid-19-Pandemie, die als Wachstumstreiber für den Online-Handel einzuordnen ist, perspektivisch erheblich verschlechtert.
- Hinsichtlich der im Fokus stehenden Verkaufsflächenausstattung im periodischen Bedarf besteht ein **nicht unerhebliches interkommunales Ungleichgewicht**. Während die Kommunen Neukirch/Lausitz, Wilthen und Sohland a. d. Spree allesamt gut aufgestellt sind und über ein für einen grundzentralen Versorgungsstandort angemessenes Verkaufsflächenangebot im periodischen Bedarf verfügen, fällt der Verkaufsflächenbestand im periodischen Bedarf in der Stadt Schirgiswalde-Kirschau gering aus. Hierzu haben auch die Schließungen zweier Lebensmittelmärkte in der jüngeren Vergangenheit beigetragen.
- Damit muss, auch im Hinblick auf die nahversorgungsrelevante Einzelhandelszentralität, die bezogen auf Schirgiswalde-Kirschau auf deutliche Kaufkraftabflüsse

hindeutet, konstatiert werden, dass die **Stadt Schirgiswalde-Kirschau derzeit nicht dazu in der Lage ist, die Grundversorgung der eigenen Bevölkerung adäquat sicherzustellen**. Die weiteren verbundangehörigen Kommunen müssen die grundzentralen Versorgungsaufgaben von Schirgiswalde-Kirschau z.T. mitübernehmen. Dies ist vor dem Hintergrund der angestrebten grundzentralen Funktionsteilung in jedem Fall zu beanstanden und hinsichtlich der künftigen Einzelhandelsentwicklung im grundzentralen Verbund zwingend im Blick zu behalten.

- Die Nahversorgungsstruktur des Städte- und Gemeindeverbunds „Oberland“ ist aktuell durch eine **gewisse Schieflage zu Lasten vollsortimentierter Anbieter** gekennzeichnet. Dies gilt auch deshalb, weil die beiden Supermärkte in Neukirch/Lausitz den Anforderungen an moderne Vollsortimenter nicht gerecht werden können. Auf kommunaler Ebene fehlt es sowohl der Stadt Schirgiswalde-Kirschau als auch der Gemeinde Neukirch/Lausitz an einem zeitgemäß aufgestellten vollsortimentierten Anbieter. Um die Nahversorgung der örtlichen Bevölkerung auch unter qualitativen Gesichtspunkten in allen verbundangehörigen Kommunen gleichermaßen sicherstellen zu können, sollte grundsätzlich in jeder Kommune sowohl ein vollsortimentiertes als auch ein discountorientiertes Angebot (in adäquater Größendimensionierung) vorgehalten werden.
- **Die Mehrzahl der im grundzentralen Verbund ansässigen Lebensmittelbetriebe ist verhältnismäßig klein dimensioniert** und nur noch bedingt dazu in der Lage, die aktuellen Marktanforderungen adäquat zu erfüllen. Neben den beiden Supermärkten Nahkauf und nah & frisch gilt dies, trotz der kürzlich erfolgten Lidl-Erweiterung in Neukirch (Lausitz), v.a. für das Discountsegment. Hier lässt sich somit noch ein gewisser Anpassungsbedarf ableiten, dem v.a. an den wohngebietsnahen Standorte nachgekommen werden sollte.
- Wenngleich die fußläufige Grundversorgung bereits heute für etwa zwei Drittel der Einwohner des Städte- und Gemeindeverbunds gegeben ist, ergibt sich in der Stadt Schirgiswalde-Kirschau eine signifikante **räumliche Versorgungslücke**. Diese betrifft die einwohnerreichste Ortschaft Schirgiswalde. Es sollte versucht werden diese Versorgungslücke zu schließen, um den Anteil der fußläufig versorgten Bevölkerung weiter zu erhöhen. Gleichwohl ist darauf hinzuweisen, dass eine flächendeckende fußläufige Nahversorgung aufgrund der z.T. sehr stark dispersen Siedlungsstrukturen (v.a. in Sohland a. d. Spree und Schirgiswalde-Kirschau) nicht zu realisieren ist.
- Zwar lassen sich, wie beschrieben, die jeweiligen Ortskerne von drei der vier verbundangehörigen Kommunen schon heute als bedeutendste Einzelhandelsstandorte identifizieren, jedoch ist der **Ortskern von Schirgiswalde-Kirschau derzeit sehr schwach aufgestellt** und spielt im gesamtstädtischen Einzelhandelsgefüge eine allenfalls untergeordnete Rolle. Es sollte das Ziel sein, den für die Stadt Schirgiswalde-Kirschau ohnehin empfohlenen Angebotsausbau auf den Ortskern zu lenken, um diesen zu einem grundzentralen Funktionsträger zu entwickeln.

# 7 Einzelhandelsentwicklungskonzept für den grundzentralen Verbund „Oberland“

## 7.1 Tragfähigkeitsrahmen für die Entwicklung des Einzelhandels bis 2030

### 7.1.1 Antriebskräfte der Einzelhandelsentwicklung

Für die weitere Entwicklung des grundzentralen Verbunds „Oberland“ als Einzelhandelsstandort ist die Frage entscheidend, welche Perspektiven der örtliche Einzelhandel insgesamt besitzt.

Die grundsätzlichen Hauptantriebskräfte der Einzelhandelsexpansion sind in erster Linie

- externe **Wachstumskräfte** (Bevölkerungs- und Demografieentwicklung, Kaufkraftentwicklung und Betriebstypendynamik);
- **Defizitfaktoren** des Einzelhandelsstandorts (unzureichende Zentralitätswerte und Fernwirkung, Strukturdefizite im Angebotsmix, unterdurchschnittliche Flächenausstattung und kleinräumige Versorgungslücken).

Betrachtet man Wachstums- und Defizitfaktoren aus der lokalspezifischen Situation des grundzentralen Verbunds „Oberland“ heraus, zeichnen sich folgende Entwicklungstendenzen ab:

- Die **Einwohnerzahlen** in den verbundangehörigen Kommunen und der Region (Landkreis Bautzen) werden perspektivisch weiter rückläufig sein, womit grundsätzlich zunächst ein Rückgang des Nachfragepotenzials verbunden ist. Diesbezüglich ist jedoch auf den erwartbaren weiteren **Anstieg der Konsumausgaben** im Einzelhandel (Pro-Kopf-Ausgabesätze) hinzuweisen, wodurch die Einwohnerrückgänge insgesamt sogar überkompensiert werden können. Da der Anstieg der Konsumausgaben aber in gewissem Maße von inflationsbedingten Effekten (Preissteigerungen in nahezu allen Bereichen) getrieben wird, führen höhere Konsumausgaben nicht zwangsläufig zu höheren Gewinnen bei den Unternehmen. Entsprechend lassen sich hierüber letztlich auch nur begrenzte zusätzliche Verkaufsflächenpotenziale ableiten. Die **demografische Entwicklung** wird zunehmend Veränderungen im Einkaufsverhalten auslösen, womit auch die Bedeutung einer fußläufigen bzw. im modal split gut erreichbaren Nahversorgung zunimmt.

- Hinsichtlich der steigenden Konsumausgaben ist zusätzlich auf die stark wachsende Bedeutung des **Online-Handels** hinzuweisen, wobei sich die derzeitige Corona-Pandemie als Wachstumsbeschleuniger ausgewirkt hat bzw. noch weiter auswirkt. Große Teile der einzelhandelsrelevanten Nachfrage werden den stationären Versorgungsangeboten künftig nicht mehr zur Verfügung stehen und stattdessen in den Internethandel abfließen. Dies betrifft vor allem die innenstadttypischen Sortimente wie z.B. Bekleidung/Schuhe und wird somit v.a. die Innenstädte der Mittel- und Oberzentren unter Druck setzen. Der periodische Bedarf, der für die Funktionsfähigkeit von Grundzentren die zentrale Rolle spielt, erweist sich hingegen auch weiterhin als weitgehend onlineresistent.
- Die **Betriebstypendynamik** schlägt sich auch im grundzentralen Verbund „Oberland“ nieder. So ist davon auszugehen, dass aus den allgemeinen Strukturverschiebungen zugunsten der Großflächen<sup>77</sup> v.a. bei den nahversorgungsrelevanten Anbietern Verkaufsflächenpotenziale entstehen. Dies haben die kürzlich realisierten Erweiterungs- und Modernisierungsvorhaben verschiedener Anbieter im grundzentralen Verbund „Oberland“ (v.a. Neuaufstellung der Edeka-Märkte in Wilthen und Sohland sowie Erweiterung des Lidl-Markts in Neukirch/Lausitz) verdeutlicht. Die Bestandsentwicklung der letzten Jahre zeigt zudem nach wie vor eine ansteigende durchschnittliche Verkaufsfläche je Betriebseinheit. Die Betriebstypendynamik erweist sich als stetiger Prozess.

Darüber hinaus sind strukturelle Defizite im grundzentralen Verbund „Oberland“ feststellbar:

- Die **Flächenausstattung** im periodischen Bedarf liegt im grundzentralen Verbund „Oberland“, verglichen mit der Flächenausstattung im Freistaat Sachsen sowie dem bundesdeutschen Durchschnitt, auf einem leicht überdurchschnittlichen Niveau. Jedoch ist zu berücksichtigen, dass dem grundzentralen Verbund ein überörtlicher und überlappungsfreier Verflechtungsbereich (Gemeinde Steinigtwolmsdorf) zugewiesen ist, für welchen die gleichen Grundversorgungsaufgaben wahrgenommen werden sollen wie für das Verbundgebiet. Bezogen auf den gesamten Verflechtungsbereich liegt die nahversorgungsrelevante Verkaufsflächendichte auf einem unterdurchschnittlichen Niveau. Hieraus lassen sich noch gewisse Ausbaupotenziale ableiten, die jedoch an den richtigen Standorten genutzt werden sollten. Um diese Standorte identifizieren zu können ist eine Differenzierung auf der kommunalen Ebene notwendig. Diesbezüglich lässt sich festhalten, dass sich die Flächenausstattung in der Mehrzahl der verbundangehörigen Kommunen auf einem für ein Grundzentrum adäquaten Niveau bewegt. In Schirgiswalde-Kirschau gilt dies jedoch nicht. Hier wird gegenwärtig ein deutlich unterdurchschnittlicher Wert erreicht, womit v.a. hier noch Verkaufsflächenspielflächen gegeben sind.

---

<sup>77</sup> Die Betriebstypendynamik wird weiter dafür sorgen, dass der Flächenanspruch der Einzelhandelsbetriebe (auch der im Bestand) um etwa 0,3 % p.a. steigen wird.

- Die **Einzelhandelszentralität** bewegt sich mit rd. 65 % auf einem moderaten Niveau. Derzeit bestehen in allen Sortimentsbereichen z.T. erhebliche Nachfrageabflüsse. Während Kaufkraftabflüsse im mittel- und langfristigen Bedarf, unter Würdigung des grundzentralen Versorgungsauftrags, raumordnerisch nicht zu beanstanden sind und sich für die betreffenden Segmente deshalb auch keine wesentlichen Entwicklungsspielräume ergeben, sollte auf eine weitere Reduzierung der bestehenden Kaufkraftabflüsse im kurzfristigen bzw. periodischen Bedarf hingewirkt werden. Während die örtliche Kaufkraft in Wilthen, Neukirch/Lausitz und Sohland a. d. Spree weitgehend vor Ort gebunden werden kann (und z.T. sogar Kaufkraftzuflüsse bestehen), fließt in Schirgiswalde-Kirschau ein erheblicher Teil der örtlichen Nachfrage nach Gütern des täglichen Bedarfs ab. Im Sinne der angestrebten Funktionsteilung sollte diesem Umstand entgegengetreten werden.
- Der **Verkaufsflächenanteil der Ortskernlagen** am verbundweiten Verkaufsflächenbestand liegt bei rd. 37 % bzw. rd. 60 % bezogen auf den periodischen Bedarf. Dieser erfreulich hohe Wert kann aber nur in drei der vier verbundangehörigen Kommunen erreicht werden. In Schirgiswalde-Kirschau ist der Ortskern deutlich abgehängt und spielt im gesamtstädtischen Einzelhandelsgefüge ein stark untergeordnete Rolle. Diesem Umstand sollte, sofern möglich, entgegengewirkt werden, um den Ortskern zu stärken und diesen perspektivisch als für die grundzentrale Funktionswahrnehmung wichtigsten Einzelhandelsstandort zu positionieren.
- Derzeit besteht in der verbundweiten Nahversorgungsstruktur eine **erhebliche Schiefelage zulasten vollsortimentierter Anbieter**. Insgesamt sieben Lebensmitteldiscountern stehen nur zwei marktgerecht positionierte Vollsortimenter gegenüber. Damit verbunden kommt es nicht nur zu gewissen Kaufkraftabflüssen an Versorgungsstandorte außerhalb des Verbundgebiets, sondern auch zu verbundinternen Kaufkraftströmen. Diese sind zwar nicht grundsätzlich zu beanstanden, werden aber dann bedenklich, wenn eine einzelne verbundangehörige Kommune ihre grundzentrale Versorgungsfunktion aufgrund eines mangelnden Angebots vor Ort bzw. wesentlicher qualitativer Versorgungsdefizite auslagern muss. Dies ist für die Stadt Schirgiswalde-Kirschau der Fall, da es hier vollständig an einem vollsortimentierten Angebot mangelt. Wenngleich das Grundversorgungsangebot in der Gemeinde Neukirch/Lausitz gut aufgestellt ist, fehlt es auch hier an einem modernen Vollsortimenter, womit gewisse Kaufkraftabflüsse einhergehen. Im Lebensmittelvollsortiment besteht somit noch Ausbaupotenzial, wobei dieses vordergründig in Schirgiswalde-Kirschau und dabei idealerweise in möglichst siedlungsstrukturell-integrierter Lage innerhalb des Stadtgebiets genutzt werden sollte.
- Die Analyse der Nahversorgungssituation hat ergeben, dass die in den jeweiligen Kernstadtgebieten lebenden Menschen räumlich weitgehend gut versorgt sind. Eine Ausnahme stellt jedoch die Stadt Schirgiswalde-Kirschau dar. Da sich in der Ortschaft Schirgiswalde, der einwohnerstärksten Ortschaft der Stadt, kein strukturprägender Lebensmittelmarkt befindet, ist die verbrauchernahe Versorgung

hier nur eingeschränkt gegeben. An dieser Stelle lässt sich eine **räumliche Versorgungslücke** ausmachen, welche im Sinne einer möglichst flächendeckenden wohnortnahen Grundversorgung perspektivisch möglichst geschlossen werden sollte.

Die in den dörflich geprägten Ortschaften/Ortsteilen bestehenden Versorgungslücken werden aufgrund fehlender ökonomischer Tragfähigkeitspotenziale voraussichtlich nicht geschlossen werden können, weshalb sich hieraus auch keine zusätzlichen Entwicklungsspielräume ableiten lassen. In diesem Zusammenhang ist jedoch nochmal darauf hinzuweisen, dass im Zuge des demografischen Wandels und einer eingeschränkten Mobilität die wohnortnahe Versorgung immer mehr an Bedeutung gewinnt und somit zumindest eine adäquate ÖPNV-Anbindung der nicht fußläufig versorgten Ortsteile zu sichern ist.

Spielräume zum Ausbau des Einzelhandelsangebots ergeben sich damit v.a. aus folgenden Quellen:

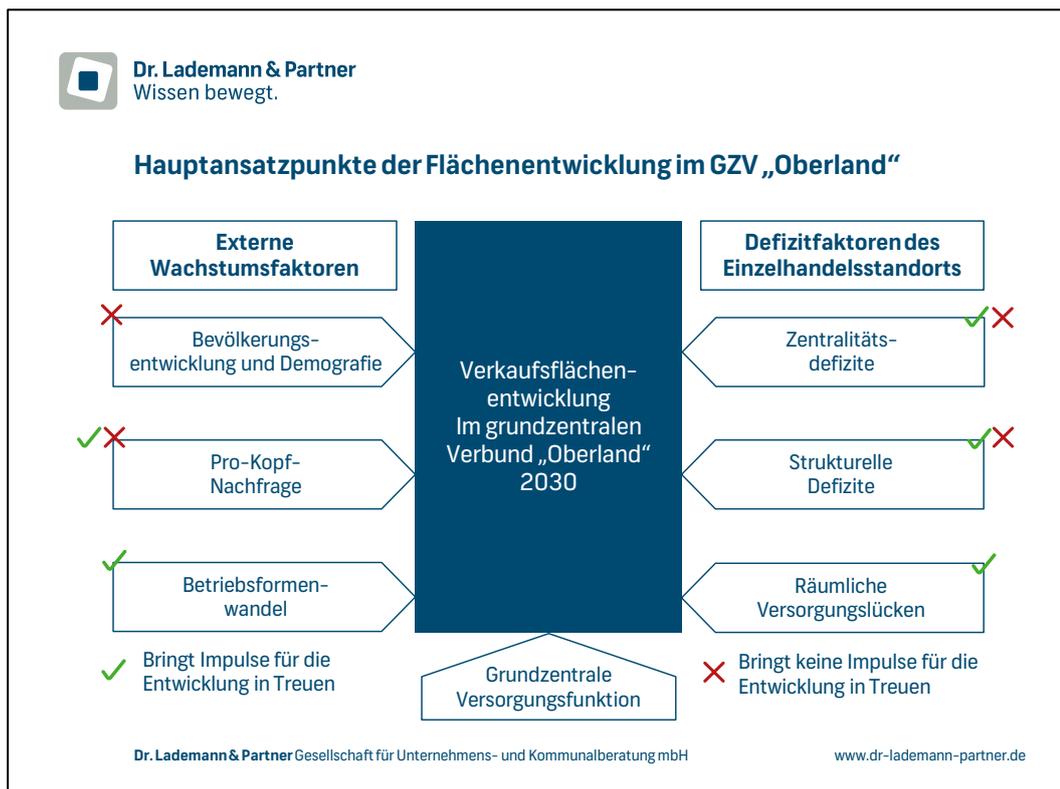


Abbildung 29: Hauptansatzpunkte der Flächenentwicklung im grundzentralen Verbund „Oberland“

Über diesen weitgehend verdrängungsneutralen Entwicklungsrahmen hinaus ergeben sich zusätzliche Expansionspotenziale durch die Berücksichtigung einer verträglichen Umsatzumverteilung. Denn letztlich wird und kann ein Ansiedlungsvorhaben in einem verträglichen Umfang Nachfrage zulasten anderer Standorte in seinem Einzugsgebiet umverteilen (Umsatzumverteilung). Dabei setzen Dr. Lademann & Partner in einer vorsichtigen Betrachtung mit rd. 8 % eine Umsatzumverteilungsquote unter dem in der Rechtsprechung gängigen Schwellenwert von rd. 10 % an. Damit ist sichergestellt, dass

in dieser pauschalen Betrachtung die prospektiven Auswirkungen nicht mehr als unwesentlich sein werden. Bei konkreten Vorhaben ist aber dennoch eine Einzelfalluntersuchung zur Ermittlung und Bewertung der spezifischen Auswirkungen erforderlich.

## 7.1.2 Verkaufsflächenspielräume bis zum Jahr 2030

Der Entwicklungsrahmen für den Einzelhandel im grundzentralen Verbund „Oberland“ ergibt sich im Wesentlichen aus einer höheren Nachfragebindung im Marktgebiet bzw. im grundzentralen Verflechtungsbereich, welche durch eine Attraktivitätssteigerung des Einzelhandelsangebots und eine damit verbundene stärkere Ausstrahlungskraft des lokalen Einzelhandels erreicht werden kann. Auch städtebauliche Aufwertungen, arrondierende Nutzungen und weitere städtebauliche Maßnahmen (z.B. Verbesserung der verkehrlichen Erreichbarkeit) können darüber hinaus zu einer Erhöhung der Nachfragebindung beitragen.

Das definierte Marktgebiet des Einzelhandels im grundzentralen Verbund „Oberland“ umfasst neben den verbundangehörigen Kommunen und der Gemeinde Steinigtwolmsdorf, welche dem grundzentralen Verflechtungsbereich vollständig zuzuordnen sind, auch die Gemeinden Oppach, Beiersdorf, Cunewalde, Großpostitz/Lausitz, Obergurig, Doberschau-Gaußig und Schmölln-Putzkau. Mit Ausnahme der Gemeinde Oppach, die dem Nahbereich zumindest noch anteilig zugeordnet ist, zählen diese Gemeinden allesamt nicht mehr zum raumordnerisch definierten grundzentralen Verflechtungsbereich des Städte- und Gemeindeverbunds „Oberland“. Nachfragezuflüsse aus diesen Gemeinden in das Verbundgebiet sind von raumordnerischer Seite also nicht „gewollt“. Um sicherstellen zu können, dass die ermittelten Verkaufsflächenpotenziale vollständig auf raumordnungskonformen Annahmen beruhen, wurde für die Herleitung zusätzlicher Entwicklungsspielräume ausschließlich auf den grundzentralen Verflechtungsbereich (Nahbereich) und somit nur auf jene Nachfrage abgestellt, welche den Einzelhandelsbetrieben im grundzentralen Verbund „Oberland“ von raumordnerischer Seite auch zugestanden wird<sup>78</sup>. Von Kaufkraftzuflüssen von außerhalb des Nahbereichs ist der ermittelte Entwicklungsrahmen somit vollständig unabhängig.

Derzeit liegt die Nachfragebindung im grundzentralen Verbund „Oberland“ über alle Sortimente bei rd. 54 %. Dr. Lademann & Partner gehen davon aus, dass es mittels einer bedarfsgerechten Stärkung der örtlichen Einzelhandelsstrukturen und einer damit verbundenen besseren Positionierung des stationären Einzelhandels im interkommunalen Wettbewerb sowie im Wettbewerb mit dem Online-Handel, gelingen kann, die

---

<sup>78</sup> Wie bereits beschrieben, befindet sich die Gemeinde Oppach im Überlappungsbereich der Verflechtungsbereiche des grundzentralen Verbunds „Oberland“ einerseits sowie des Grundzentrums Ebersbach-Neugersdorf andererseits. Hilfsweise wurde deshalb angenommen, dass dem Einzelhandel im grundzentralen Verbund „Oberland“ theoretisch nur die Hälfte der in der Gemeinde Oppach verfügbaren einzelhandelsrelevanten Nachfrage zusteht. Die andere Hälfte des Oppacher Nachfragepotenzials ist hingegen dem Grundzentrum Ebersbach-Neugersdorf vorbehalten. Entsprechend wurden in die Berechnung des Expansionsrahmens auch nur 50 % der Nachfrage im Oppacher Gemeindegebiet eingestellt.

Nachfragebindung im grundzentralen Verbund „Oberland“ noch leicht zu steigern. Unter Berücksichtigung der grundzentralen Versorgungsfunktion sowie des stark wachsenden Online-Handels, der v.a. die mittel- und langfristigen Bedarfsgüter betrifft, wurde unterstellt, dass die Nachfragebindung im grundzentralen Verbund „Oberland“ um lediglich rd. 2 % auf dann rd. 56 % gesteigert werden kann.

Die größte Steigerung der Nachfragebindung wird dabei im **periodischen bzw. kurzfristigen Bedarf** möglich sein. Die derzeitige Nachfragebindung im kurzfristigen Bedarf liegt bei rd. 75 %, was einen für ein Grundzentrum (bzw. einen grundzentralen Verbund) grundsätzlich noch steigerbaren Wert darstellt. Restriktiv wirkt sich allerdings der insgesamt stark negative Pendlersaldo aus, der nur bedingt beeinflusst werden kann und Kaufkraftabflüsse begünstigt. Nachfrageabflüsse bestehen aber auch deshalb, weil die Grundversorgung aktuell noch nicht in allen verbundangehörigen Kommunen flächendeckend und auf einem hohen qualitativen Niveau gegeben ist. Diesem Umstand kann jedoch entgegengewirkt werden, womit durchaus noch ein gewisses Ausbaupotenzial besteht. Aus der Sicht von Dr. Lademann & Partner scheint eine Nachfragebindung im periodischen Bedarf von 80 % erstrebenswert. Diese ist auch deshalb realistisch erreichbar ist, weil kurzfristige Bedarfsgüter nur geringfügig von Abflüssen in den Online-Handel betroffen sind<sup>79</sup>.

Im **mittel- und langfristigen Bedarf** erscheint eine Erhöhung der Nachfragebindung unter den derzeitigen Rahmenbedingungen nicht realistisch. Neben dem interkommunalen Wettbewerb mit den umliegenden Mittel- und Oberzentren (Bautzen, Dresden) ist insbesondere auf die hohe Bedeutung des Online-Handels zu verweisen. Für die kommenden Jahre muss davon ausgegangen werden, dass der Online-Handel weiterhin dynamisch wachsen und es damit verbunden zu weiteren Kaufkraftabwanderungen in das Internet kommen wird, die durch den allgemeinen Anstieg des Marktvolumens auch nicht kompensiert werden können. Die Nachfrageabwanderungen in das Internet werden vor allem die innenstadttypischen Segmente (v.a. Bekleidung/Schuhe) und somit den mittelfristigen Bedarf betreffen. Vor diesem Hintergrund ist sogar damit zu rechnen, dass die Nachfragebindung im mittelfristigen Bedarf perspektivisch absinken wird<sup>80</sup>. Da einige Segmente des langfristigen Bedarfs (v.a. Bau- und Gartenbedarf) weniger stark vom Online-Handel betroffen sind und ein (z.T. signifikanter) Anstieg der Konsumausgaben zu erwarten ist, wird die Nachfragebindung in diesem Bedarfsbereich voraussichtlich gehalten bzw. sogar noch leicht ausgebaut werden können.

<sup>79</sup> Gemäß den aktuellsten Daten des Handelsverbands Deutschland (Online-Monitor 2021) beläuft sich der Online-Anteil am Gesamtmarkt bei den kurzfristigen Bedarfsgütern (insbesondere Lebensmittel), trotz überdurchschnittlicher Zuwachsraten in den vergangenen Jahren, auf lediglich rd. 3,3 %. Mit anderen Worten: Fast 97 % des Umsatzes mit Gütern des kurzfristigen Bedarfs werden noch immer im stationären Einzelhandel erwirtschaftet. Insofern ist davon auszugehen, dass auch im grundzentralen Verbund „Oberland“ nur geringfügige Kaufkraftabflüsse in den Online-Handel bestehen und der ganz überwiegende Teil der Nachfrage den stationären Einzelhändlern zur Verfügung steht. Wenn es gelingt, das Grundversorgungsangebot im grundzentralen Verbund insgesamt weiter zu qualifizieren und attraktive Nahversorgungsstrukturen in allen verbundangehörigen Kommunen zu etablieren bzw. langfristig zu sichern, kann die Nachfragebindung im periodischen Bedarf durchaus noch weiter gesteigert werden.

<sup>80</sup> Der erwartbare Anstieg der Konsumausgaben, der in einigen Segmenten des mittelfristigen Bedarfs ohnehin überschaubar ausfällt, wird die zunehmenden Kaufkraftabflüsse dabei bei Weitem nicht kompensieren können.

Der Einzelhandel im grundzentralen Verbund „Oberland“ kann derzeit rd. 46 % der Nachfrage aus dem überörtlichen Teil des grundzentralen Verflechtungsbereichs (Gemeinde Steinigtwolmsdorf sowie Gemeinde Oppach anteilig) abschöpfen. Dieser Wert erscheint v.a. deshalb noch leicht steigerbar, weil die Gemeinde Steinigtwolmsdorf zwischen den beiden Gemeinden Neukirch/Lausitz und Sohland a. d. Spree gelegen und an diese jeweils über die Bundesstraße 98 sehr gut angebunden ist. Während der Ortskern von Neukirch/Lausitz lediglich rd. 6 Fahrminuten entfernt ist, müssen die Verbraucher aus Steinigtwolmsdorf rd. 8 Fahrminuten zurücklegen, um die Versorgungsangebote im Ortskern von Sohland a. d. Spree zu erreichen. Das nächstgelegene Grundzentrum Neustadt in Sachsen ist hingegen bereits rd. 15 Fahrminuten entfernt. In Bezug auf die Erreichbarkeitsbeziehungen lässt sich für die Verbraucher aus der Gemeinde Steinigtwolmsdorf daher schon heute eine deutliche Einkaufsorientierung auf die Angebote im grundzentralen Verbund „Oberland“ ableiten<sup>81</sup>.

Die Gemeinde Oppach verfügt als sog. „Selbstversorgerort“ über eigene Grundversorgungsstrukturen, wobei hier sowohl ein discountorientierter (Aldi) als auch ein vollsortimentierter Lebensmittelmarkt (Edeka) ansässig ist. Es wird somit auch unter qualitativen Gesichtspunkten ein attraktives Nahversorgungsangebot vorgehalten. Unter zusätzlicher Berücksichtigung der Distanzempfindlichkeit der Verbraucher beim Einkauf von Gütern des täglichen Bedarfs, ist davon auszugehen, dass die Bevölkerung aus Oppach ihre Nachfrage nach periodischen Bedarfsgütern bereits heute überwiegend vor Ort deckt. Dies wird sich auch dann nicht wesentlich ändern, wenn die Grundversorgungsstrukturen im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ weiter aufgewertet werden. Insofern wird sich die Nachfrageabschöpfung in Oppach nur noch in sehr begrenztem Maße steigern lassen.

Sofern es dem Einzelhandel im grundzentralen Verbund „Oberland“ gelingt, seine Ausstrahlungskraft durch eine weitere Qualifizierung bzw. Ergänzung des grundzentralen Angebots weiter zu erhöhen und damit eine noch stärkere Marktdurchdringung im Umland (bzw. insbesondere in der Gemeinde Steinigtwolmsdorf) zu erreichen, gehen die Gutachter davon aus, dass die Nachfrageabschöpfung im Umland um rd. 4 %-Punkte auf dann rd. 50 % gesteigert werden könnte. Unter Beachtung des grundzentralen Versorgungsauftrags des Städte- und Gemeindeverbunds „Oberland“ würde sich diese Steigerung v.a. aus einer erhöhten Nachfrageabschöpfung im kurzfristigen Bedarf speisen<sup>82</sup>, wobei der erwartbare Rückgang der Nachfrageabschöpfung im mittel-

---

<sup>81</sup> Mit einem Kaufland-Verbrauchermarkt besteht in Neustadt in Sachsen allerdings ein Handelsformat, welches im grundzentralen Verbund „Oberland“ derzeit nicht vorzufinden ist. Trotz ihres vollsortimentierten Sortimentscharakters kennzeichnen sich Kaufland-Verbrauchermärkte durch eine erhöhte Preisorientierung, womit sie als eine Art „Großflächen-Discounter“ agieren. Aufgrund der Kombination von Merkmalen eines „klassischen“ Verbrauchermarkts und eines Discounters stellt Kaufland v.a. in kaufkraftschwächeren Regionen ein beliebtes Nahversorgungsformat dar. Vor diesem Hintergrund ist es wahrscheinlich, dass Verbraucher aus Steinigtwolmsdorf gelegentlich einen erhöhten Zeit- und Wegeaufwand in Kauf nehmen, um bei Kaufland in Neustadt in Sachsen einzukaufen.

<sup>82</sup> Für den periodischen Bedarf gehen die Gutachter davon aus, dass eine Erhöhung der Nachfrageabschöpfung von derzeit etwa 70 % auf dann rd. 75 % realistisch erscheint. Wenngleich gewisse Nachfrageabflüsse an Einzelhandelsstandorte außerhalb des grundzentralen Verbunds (u.a. bedingt durch Pendlerverflechtungen) nicht verhindert werden können, begünstigen die beschriebenen verkehrlichen Erreichbarkeitsbeziehungen die Nachfrageabschöpfung in Steinigtwolmsdorf.

fristigen Bedarf überkompensiert werden kann. Entsprechend lassen sich v.a. für den periodischen Bedarf noch Steigerungspotenziale ableiten. Im aperiodischen Bedarf wird der ganz überwiegende Teil der Nachfrage aus dem überörtlichen Verflechtungsbereich auch zukünftig den umliegenden Mittel- und Oberzentren (und perspektivisch noch deutlich stärker dem Online-Handel) zufließen. Bezogen auf diese Bedarfsbereiche wäre es bereits als Erfolg zu verbuchen, wenn die derzeit erreichte Nachfrageabschöpfung auch künftig beibehalten werden kann.

Unter Berücksichtigung der o.g. Faktoren errechnet sich für den Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ ein **tragfähiger Flächenrahmen bis zum Jahr 2030** von insgesamt

**rd. 1.850 bis 4.050 qm Verkaufsfläche<sup>83</sup>.**

Der Expansionsrahmen für den grundzentralen Verbund „Oberland“ entfällt in der sektoralen Differenzierung auf die in der Tabelle dargestellten Branchen:



**Dr. Lademann & Partner**  
Wissen bewegt.

**Entwicklungsrahmen\* für die Weiterentwicklung des örtlichen Einzelhandels bis zum Jahr 2030**

	K	M	L	
	kurzfristiger Bedarf	mittelfristiger Bedarf	langfristiger Bedarf	Summe
VKF-Bestand	13.000	5.500	9.000	<b>27.500</b>
Verdrängungsneutraler Expansionsrahmen	1.700	-550	750	<b>1.900</b>
Potenziale aus der Umsatzumverteilung von max. 8 %	1.000	450	750	<b>2.200</b>
<b>Summe 2030</b>	<b>15.700</b>	<b>5.400</b>	<b>10.500</b>	<b>31.600</b>

\*Werte gerundet. Alle Angaben in qm

Dr. Lademann & Partner Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH
www.dr-lademann-partner.de

**Abbildung 30: Expansionsrahmen für die Weiterentwicklung des örtlichen Einzelhandels**

In diesem Zusammenhang sei darauf hingewiesen, dass Flächenbedarfsprognosen und/oder Rechenmodelle zur Bestimmung künftiger Verkaufsflächenzuwächse nach

<sup>83</sup> Die kleinere Zahl der Spannweite entspricht dabei einem weitgehend verdrängungsneutralen Entwicklungsrahmen. Nimmt man bis zu rd. 8 % Umsatzumverteilung in Kauf, sind Flächenentwicklungen bis zum oberen Bereich der Spannweite rechnerisch möglich. Will man den noch als vertretbar angesehenen Grenzwert von 10 % Umverteilung akzeptieren, so ergeben sich noch weitere Ansiedlungsspielräume, die jedoch sehr genau abgewogen werden sollten.

einem Urteil des EuGHs aus 2018 nicht mehr zulässig sind. Zwar verstoßen solche Prognosen allein noch nicht gegen Art. 14 Nr. 5 der Europäischen Dienstleistungsrichtlinie<sup>84</sup> (der EuGH hat klargestellt, dass Einzelhandel eine Dienstleistung ist und damit unter die Europäische Dienstleistungsrichtlinie fällt), da ein Einzelhandelskonzept keine rechtliche Verbindlichkeit entfaltet. Stützt sich jedoch ein Bebauungsplan auf die abgeleiteten Entwicklungskorridore, werden diese in die verbindliche Bauleitplanung überführt und unterliegen damit der Dienstleistungsrichtlinie.

Insofern sollte der ermittelte Expansionsrahmen lediglich als grober Orientierungsrahmen verstanden werden, der unter Abwägung der Vor- und Nachteile ggf. auch überschritten werden kann. Keinesfalls sollte sich eine Bauleitplanung ausschließlich auf diesen Expansionsrahmen stützen. Vielmehr ist im Rahmen der Bauleitplanung für ein Einzelhandelsvorhaben eine detaillierte, einzelfallbezogene Verträglichkeitsanalyse notwendig.

#### ■ **Kurzfristiger bzw. periodischer Bedarf:**

Für den kurzfristigen bzw. nahversorgungsrelevanten Bedarf ergeben sich insgesamt Flächenpotenziale zwischen **rd. 1.700 und 2.700 qm** Verkaufsfläche. Dieser Entwicklungsrahmen sollte im Sinne der angestrebten Funktionsteilung schwerpunktmäßig zur Stärkung der grundzentralen Versorgungsfunktion der Stadt Schirgiswalde-Kirschau und zur Beseitigung der dort identifizierten strukturellen Versorgungsdefizite genutzt werden. Dabei drängt sich in erster Linie die Ansiedlung eines leistungsfähigen Vollsortimenters mit hoher Service- und Frischekompetenz<sup>85</sup> auf, da ein solcher Anbieter in der aktuell ausschließlich discountbasierter Nahversorgungsstruktur der Stadt Schirgiswalde-Kirschau vollständig fehlt. Die Ansiedlung eines solchen Anbieters würde sich vollständig in den ermittelten Expansionsrahmen einfügen und könnte dabei sogar weitgehend verdrängungsneutral umgesetzt werden. Standortseitig wäre die Ansiedlung eines solchen Anbieters im Schirgiswalder Ortskern wünschenswert, um dessen Position im gesamtstädtischen Einzelhandelsgefüge zu stärken und diesem überhaupt erst einen Beitrag zur grundzentralen Versorgungsfunktion der Stadt Schirgiswalde-Kirschau zu verleihen.

Der hergeleitete Expansionsrahmen im periodischen Bedarf sollte grundsätzlich auch einer maßvollen Verkaufsflächenerweiterung der für die verbrauchernahe

---

<sup>84</sup> Art. 14 Nr. 5 der Europäischen Dienstleistungsrichtlinie: Die Mitgliedstaaten dürfen die Aufnahme oder Ausübung einer Dienstleistungstätigkeit in ihrem Hoheitsgebiet nicht von einer der folgenden Anforderungen abhängig machen [...] einer wirtschaftlichen Überprüfung im Einzelfall, bei der die Erteilung der Genehmigung vom Nachweis eines wirtschaftlichen Bedarfs oder einer Marktnachfrage abhängig gemacht wird, oder der Beurteilung der tatsächlichen oder möglichen wirtschaftlichen Auswirkungen der Tätigkeit oder der Bewertung ihrer Eignung für die Verwirklichung wirtschaftlicher, von der zuständigen Behörde festgelegter Programmziele; dieses Verbot betrifft nicht Planungerfordernisse, die keine wirtschaftlichen Ziele verfolgen, sondern zwingenden Gründen des Allgemeininteresses dienen; [...].

<sup>85</sup> Um die volle Sortimentsbreite und -tiefe und ein umfassendes Frischeangebot offerieren zu können und sich damit entscheidend von den Discountern, deren Flächenbedarf in den vergangenen Jahren ebenfalls erheblich gestiegen ist und den Wettbewerbsdruck auf die Verbrauchermärkte erhöht hat, abzuheben, benötigen leistungsfähige Vollversorger üblicherweise Verkaufsflächen von mindestens 1.400 qm (davon etwa 1.250 qm im periodischen Bedarf). Damit wird auch den gestiegenen Ansprüchen der Verbraucher und der Generationenfreundlichkeit Rechnung getragen.

Versorgung besonders wichtigen Anbieter zugutekommen, um deren Bestand nachhaltig abzusichern. Dabei rücken v.a. jene Anbieter in den Fokus, die den Marktanforderungen des Lebensmitteleinzelhandels nicht mehr oder nur noch unzureichend gerecht werden können. Hierfür bestehen auch bei gleichzeitiger Ansiedlung eines zeitgemäß dimensionierten Vollversorgers in Schirgiswalde-Kirschau noch ausreichend Flächenpotenziale.

Über den Expansionsrahmen hinausgehende Entwicklungen würden sodann zulasten der bestehenden Strukturen gehen, weshalb dessen Überschreitung sorgfältig abzuwägen und durch ein vorhabenspezifisches Verträglichkeitsgutachten zu untersetzen ist.

#### ■ **Mittelfristiger Bedarf:**

Den Sortimenten des mittelfristigen Bedarfs werden aufgrund der restriktiven sozioökonomischen Rahmenbedingungen und der weiterhin dynamischen Entwicklung des Online-Handels, die durch die derzeitige Covid-19-Pandemie noch beschleunigt wird, **keine Entwicklungspotenziale zur Verfügung** stehen. Im Gegenteil: Es dürfte schwierig werden, die derzeitigen Bestandsstrukturen zu sichern und Flächenabschmelzungen zu vermeiden. Aus raumordnerischer Sicht ist dies jedoch nicht bedenklich, da Sortimente des mittelfristigen Bedarfs ohnehin auf die Mittel- und Oberzentren zu lenken sind und ein Angebotsausbau an grundzentralen Versorgungsstandorten streng reglementiert ist (Konzentrationsgebot).

#### ■ **Langfristiger Bedarf:**

Der ermittelte Entwicklungsrahmen für den langfristigen Bedarf bewegt sich in einer Spannbreite zwischen **rd. 750 und 1.500 qm**. Der Angebotsbestand im langfristigen Bedarf fällt im grundzentralen Verbund „Oberland“ (zumindest bezogen auf einige Segmente) bereits heute vergleichsweise hoch aus. Größere Expansionspielräume sind insofern nicht gegeben, wobei großflächige Ansiedlungen angesichts der raumordnerischen Vorgaben (Konzentrationsgebot) ohnehin nicht möglich sind. Die ermittelten Potenziale sollten daher zur Arrondierung des bestehenden Angebots (z.B. durch Fachgeschäfte in der Innenstadt) oder zur Schließung von Angebotslücken (z.B. im Möbelsegment) sowie für Modernisierungen/Erweiterungen von Bestandsbetrieben genutzt werden.

Der Entwicklungsrahmen für den Einzelhandel im grundzentralen Verbund „Oberland“ beträgt rd. 1.850 bis 4.050 qm Verkaufsfläche. Der größte Anteil hiervon entfällt auf den kurzfristigen Bedarfsbereich, der bei der Einzelhandelsentwicklung von grundzentralen Standorten besonders im Fokus steht. Die ermittelten Verkaufsflächenspielräume sollten vornehmlich zur Schließung von Versorgungslücken und zur weiteren standortadäquaten Qualifizierung der örtlichen Nahversorgungsstrukturen eingesetzt werden.

## 7.2 Strategische Orientierungsprinzipien

Im Rahmen der Strategiediskussion soll zunächst die Bandbreite künftiger Strategieentwürfe dargestellt werden:

### Strategieoption „Erhalt des Status quo“:

Mit der Strategieoption „Erhalt des Status quo“ lässt sich ein Konzept abgrenzen, das im Wesentlichen auf die Konservierung der heutigen Einzelhandelsstruktur abzielt. Dies schließt eine konsequente Ablehnung von (großflächigen) Ansiedlungsbegehren sowie umfänglichere Erweiterungen bestehender Betriebe, insbesondere außerhalb der Ortskerne, ein. Diese Strategie erlaubt, soweit überhaupt möglich, lediglich eine geringfügige Arrondierung des Einzelhandelsangebots in den Ortskernen. Weitere Entwicklungen werden nicht forciert (Deckelung des Status quo), bestehende Planvorhaben würden nicht weiter vorangetrieben werden. Dies würde zwar zum Schutz der bestehenden Anbieter beitragen. Da die identifizierten Angebotsdefizite und Versorgungslücken nicht beseitigt werden könnten, bestünde jedoch gleichzeitig die Gefahr, dass sich die Kaufkraftabflüsse verstetigen und der Städte- und Gemeindeverbund die angestrebte Funktionsteilung hinsichtlich des grundzentralen Versorgungsauftrags nicht vollständig verwirklichen kann, wenn keine Möglichkeiten eingeräumt werden, die bestehenden Strukturen weiterzuentwickeln.

Wie aus den bisherigen Ausführungen deutlich geworden ist, kann **ein vollständiger Stillstand der Einzelhandelsentwicklungen im grundzentralen Verbund angesichts des bestehenden einzelhandelseitigen Ungleichgewichts zwischen den verbundangehörigen Kommunen nicht als zukunftsfähige Alternative angesehen werden.** Dies würde zu einer Verstetigung von Kaufkraftabflüssen an Standorte außerhalb des Verbundgebiets führen und die Möglichkeit zur Erreichung eines übergeordneten Ziels der örtlichen Einzelhandelsentwicklung (Funktionsteilung im Hinblick auf die grundzentrale Versorgungsfunktion) mittelfristig verbauen.

### Strategieoption „Freies Spiel der Kräfte“:

Die Strategieoption ‚Freies Spiel der Kräfte‘ umfasst eine weitgehend dem Markt überlassene (auch hinsichtlich der Sortimentsstruktur), unregulierte Entwicklung aller Vorhaben und Anfragen. Die Position des grundzentralen Verbunds im interkommunalen Wettbewerb könnte hierüber sicherlich gestärkt werden. Diese Option wäre jedoch auch mit deutlichen Risiken behaftet: Diese Strategie birgt die Gefahr einer Überschätzung der tatsächlichen Einzelhandelspotenziale und eines nicht mehr maßvollen Flächenzuwachses. Die Folge wäre eine Flächenübersättigung und die Destabilisierung vorhandener und für die Versorgung der Bevölkerung wichtiger Standorte. Dabei könnte die flächendeckende wohnortnahe Versorgung der lokalen Bevölkerung gefährdet werden, wenn die hierfür notwendigen Anbieter aufgrund unkontrollierter Entwicklungen an dezentralen Standorten wegbrechen. Ein Aktivieren neuer Standorte

ginge also u.U. mit der Zersplitterung des Standortnetzes und einer Funktionsgefährdung der Nahversorgung einher.

Zudem sei darauf hingewiesen, dass die Einzelhandelsentwicklung im Städte- und Gemeindeverbund den gesetzlichen und landesplanerischen Bestimmungen unterliegt. Nicht alles, was sich marktseitig realisieren ließe, lässt sich mit den raumordnerischen und landesplanerischen Bestimmungen in Einklang bringen. Dies gilt insbesondere hinsichtlich der Standorte und der Verkaufsflächendimensionierungen.

**Diese Strategieoption wird ebenfalls nicht empfohlen, da die ermittelten Entwicklungspotenziale begrenzt sind und ein ungesteuerter Ausbau des Angebots die verbrauchernahe Versorgung in ihrer Funktionsfähigkeit erheblich belasten würde. Zudem stünden dieser Strategieoption auch die Ziele der Raumordnung entgegen.**

#### **Strategieoption „Spezialisieren bzw. Konzentrieren“:**

Die Strategieoption ‚Spezialisieren‘ zielt auf die Vertiefung der räumlich-funktionalen Spezialisierung des Standortnetzes ab und würde die arbeitsteilige Struktur der verbundangehörigen Kommunen sowie der bestehenden Einzelhandelsstandorte im Verbundgebiet mit ihren unterschiedlichen Profilen aufgreifen. Insgesamt wäre so ein konzentriertes und gezieltes Ausnutzen des Entwicklungsrahmens mit dem klaren Ziel einer Stärkung der bestehenden Einzelhandelsstandorte möglich. Der Fokus würde hierbei auf einem standortadäquaten und zielgerichteten Ausbau bzw. einer Qualifizierung des Nahversorgungsangebots liegen. Dabei werden sowohl den verschiedenen Ortskernen (sofern realisierbar) als auch den wohnortnah gelegenen und die Ortskerne ergänzenden Standorten, die für die grundzentrale Versorgungsfunktion sowie die verbrauchernahe eine maßgebliche Rolle spielen, Entwicklungsprioritäten eingeräumt, wenngleich dafür Sorge zu tragen ist, dass integrierte Einzelhandelsstandorte nicht in ihrer Funktionsfähigkeit beeinträchtigt werden.

**Es wird empfohlen, die künftige Einzelhandelsentwicklung im grundzentralen Verbund „Oberland“ an dieser Strategieoption auszurichten. Dies beinhaltet einen – unter Berücksichtigung der ermittelten Entwicklungspotenziale und der identifizierten räumlichen und qualitativen Angebotslücken sowie im Sinne der vorgesehenen und angestrebten grundzentralen Funktionsteilung – angemessenen Ausbau der Angebotsstrukturen sowie eine Absicherung der verbrauchernahe Versorgung in allen verbundangehörigen Kommunen.**

Der stationäre Einzelhandel vermag durch einen vielfältigen Betriebstypen- und Standortmix die Urbanität und Attraktivität eines zentralen Orts, aber auch seine Prosperität positiv zu beeinflussen. Diese primär städtebaulichen Ziele lassen sich jedoch nur erreichen, wenn durch die Bauleitplanung die investitionsseitigen Voraussetzungen geschaffen werden, sodass sich eine Nachfrage nach städtebaulich erwünschten Standorten einstellt, die der betriebswirtschaftlichen Tragfähigkeit gerecht wird. Ge-

rade im Zuge einer anhaltenden Verkaufsflächenentwicklung sollte daher versucht werden, die Bauleitplanung im Einzelhandel innerhalb des grundzentralen Verbunds „Oberland“ **am Prinzip der räumlich-funktionalen Arbeitsteilung** des Standortnetzes zu orientieren.



Abbildung 31: Übergeordnete strategische Orientierungsprinzipien

Eine derartige arbeitsteilige Versorgungsstruktur lässt sich jedoch im Wettbewerb nicht ohne **bauleitplanerische Rahmenbedingungen** erhalten bzw. herbeiführen. Es kommt dabei darauf an, eine verträgliche und standortspezifische Verkaufsflächenentwicklung innerhalb des Verbundgebiets sowie eine gezielte Verbesserung der ökonomischen Rahmenbedingungen am Gesamthandelsstandort sicherzustellen.

Neben der räumlich-funktionalen Arbeitsteilung als leitendes Prinzip der Stadtentwicklung kann bauleitplanerisch die Sogkraft des Einzelhandels durch den Grad der Standortkonzentration (Agglomerationsgrad) beeinflusst werden. Generell gilt, dass ein auf viele Standorte zersplittertes Einzelhandelsnetz weniger sogkräftig ist als ein stärker konzentriertes. Das **Prinzip der dezentralen Konzentration** lässt je nach Stadtgröße eine unterschiedliche Anzahl von Standortagglomerationen zu.

Als Herausforderung ist dabei grundsätzlich der interkommunale Wettbewerb mit den umliegenden zentralen Orten auf der einen Seite und der dynamisch wachsende Online-Handel auf der anderen Seite anzusehen. **Die zentralörtliche Position des Städte- und Gemeindeverbunds „Oberland“ sollte vor dem Hintergrund der grundzentralen Versorgungsfunktion für die eigene Bevölkerung gesichert und**

**gestärkt werden.** Anzustreben ist dabei aber nicht nur eine Arbeitsteilung der unterschiedlichen Einzelhandelsstandorte je Kommune, sondern auch die Funktionsteilung zwischen den verbundangehörigen Kommunen. Übergeordnetes Ziel ist es, dass jede Kommune selbst dazu in der Lage ist, die verbrauchernahe Bevölkerung für die lokale Bevölkerung unter quantitativen und qualitativen Gesichtspunkten zu gewährleisten und somit der grundzentralen Versorgungsfunktion zu entsprechen. Signifikante Ungleichgewichte in der verbundweiten Versorgungsstruktur sollten vermieden bzw. nach Möglichkeit behoben werden.

Die Einzelhandelsentwicklung sollte dabei künftig in erster Linie an einem **räumlich fokussierten Angebotsausbau sowie einer qualitativen Verbesserung** orientiert werden, sodass u.a. die Ergänzung und Modernisierung der Versorgungsstrukturen zu Attraktivitätssteigerungen führen. Insbesondere sollten die Bemühungen darauf abzielen, die Ortskerne und die bestehenden Nahversorgungsstandorte als Träger der grundzentralen Versorgungsfunktion zu sichern, zielorientiert weiterzuentwickeln und damit nachhaltig zu stärken.

Konkret ist somit folgende Ausrichtung der einzelnen Standortbereiche anzusteuern:

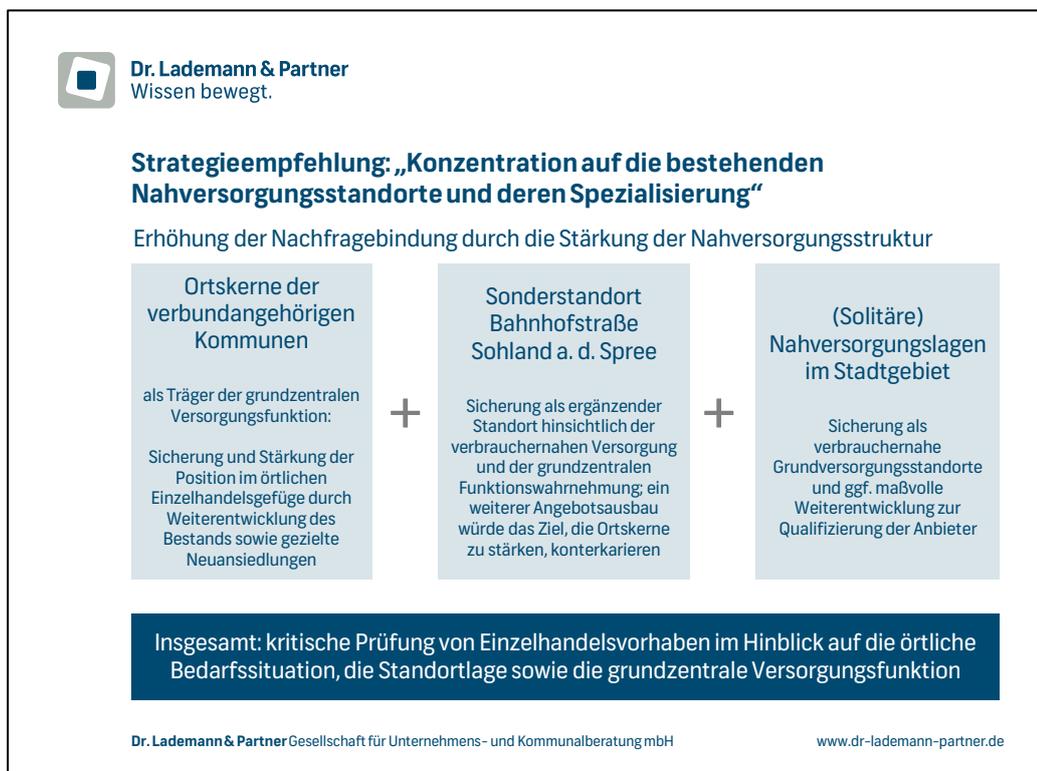


Abbildung 32: Strategieempfehlung „Konzentration auf die bestehenden Nahversorgungsstandorte“

Grundsätzliche Entwicklungsstrategie **„Konzentration auf die bestehenden Zentren und Nahversorgungsstandorte“**, hierbei:

- Sicherung der **Ortskerne** als Träger der grundzentralen Versorgungsfunktion sowie Stärkung ihrer Position im jeweiligen gesamtstädtischen/gesamtgemeindlichen

bzw. verbundweiten Einzelhandelsgefüge durch die Konzentration nahversorgungsrelevanter Anbieter. Das Hauptaugenmerk sollte daraufgelegt werden, dass die in den Ortskernen ansässigen Magnetbetriebe gesichert bzw. weiterentwickelt werden. In Schirgiswalde-Kirschau sollte versucht werden, einen solchen Magnetbetrieb und Frequenzbringer im Ortskern zu etablieren. Zudem sollte die **qualitative Nahversorgungsfunktion der Ortskerne** durch eine Konzentration einander ergänzender Anbieter gesichert bzw. gestärkt werden. Weiterhin sind auch die Anbieter zentrenrelevanter Sortimente in den jeweiligen Ortskernen zu sichern. Da eine Wiederbelegung von leerstehenden Ladenlokalen ausschließlich mit Einzelhandelsangeboten ebenso unrealistisch erscheint wie ein Angebotsausbau im mittelfristigen Bedarf, steht in den Zentren künftig auch der Erhalt und Ausbau des Angebots arrondierender Nutzungen und Funktionen (z.B. Gastronomie) im Mittelpunkt. Hierüber kann die Multifunktionalität und Aufenthaltsqualität in den verschiedenen Ortskernen erhöht werden.

- Der am nördlichen Siedlungsrand der Kernstadt und primär autoorientiert gelegene **Sonderstandort an der Bahnhofstraße in Sohland a. d. Spree** ist hinsichtlich der Wahrnehmung der grundzentralen Versorgungsfunktion der Gemeinde Sohland a. d. Spree und aufgrund der guten verkehrlichen Erreichbarkeit auch hinsichtlich der Sicherung der Grundversorgung der Bevölkerung im dispers strukturierten Gemeindegebiet durchaus von wichtiger Bedeutung. Allerdings handelt es sich angesichts der städtebaulichen Gegebenheiten, des mangelnden räumlich-funktionalen Zusammenhangs mit Wohnstrukturen und des Fehlens zentrentypischen Komplementärnutzungen faktisch nicht um ein Nahversorgungszentrum (siehe hierzu auch Kapitel 8). Diese Standortlage steht zudem im direkten Wettbewerb mit dem Sohlander Ortskern. Aufgrund seiner Versorgungsbedeutung für periphere Ortsteile Sohlands (u.a. Wehrsdorf) sowie das Umland (überörtlicher Verflechtungsbereich) gilt es gleichwohl, diesen Einzelhandelsstandort bestandorientiert zu sichern. Einem flächenmäßigen Ausbau nahversorgungs- und zentrenrelevanter Sortimenter, der sich ohnehin nicht raumordnungskonform vollziehen ließe, sollte jedoch entgegengewirkt werden, um die Funktionsfähigkeit des Sohlander Ortskerns nicht zu gefährden.
- Die **(solitären) Nahversorgungslagen** im Verbundgebiet sollten als wichtige Standorte hinsichtlich einer flächendeckenden verbrauchernahen Grundversorgung gesichert werden. Diese Anbieter stehen in Ergänzung zu den Ortskernen. Um den Bestand der Nahversorgungsstandorte langfristig zu erhalten, wäre eine maßvolle Weiterentwicklung zur Qualifizierung der entsprechenden Anbieter nicht nur denkbar, sondern auch wünschenswert. Hinsichtlich der als maßvoll anzusehenden Verkaufsflächendimensionierungen dieser Anbieter sollte sich an den derzeit marktgängigen Verkaufsflächen vergleichbarer Anbieter orientiert werden.
- Darüber hinaus sollte eine **restriktive und kritische Bewertung von Vorhaben in Streulagen** erfolgen, um eine weitere Zersplitterung der Einzelhandelsstrukturen

zu vermeiden und den Wettbewerbsdruck auf die städtebaulich gewünschten und versorgungsstrukturell zu sichernden Standorte einzudämmen. Auch die Entwicklung eines weiteren (peripheren) Einzelhandelspols ist vor dem Hintergrund des begrenzten Flächenrahmens weder möglich noch empfehlenswert. Bestehende kleinflächige Angebote, die der wohnortnahen Grundversorgung dienen, sollten in ihrem Bestand jedoch gesichert werden. Dazu gehören z.B. Bäcker in Wohngebieten oder in peripher gelegenen Ortsteilen. Vorhaben mit nicht-zentrenrelevanten Kernsortimenten sind prinzipiell auch außerhalb der Kernstadtlagen vorstellbar, sollten aber vorzugsweise auf bestehende Standortlagen (z.B. Sonderstandort Bahnhofstraße) fokussiert werden und eine der grundzentralen Versorgungsfunktion entsprechende angemessene Dimensionierung aufweisen (maximal 800 qm Verkaufsfläche).

## 8 Zentrenkonzept für den grundzentralen Verbund „Oberland“

### 8.1 Hierarchie und Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche

Im Rahmen der Analyse wurden die Versorgungsstandorte im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ unter städtebaulichen und funktionalen Gesichtspunkten bewertet und hinsichtlich ihrer Einordnung in das hierarchische Zentrenmodell auf der Grundlage der im Folgenden dargestellten Kriterien beurteilt. Das Zentrenmodell umfasst neben den eigentlichen Zentren (Ortskerne) auch agglomerierte Standorte ohne Zentrenstatus (Sonderstandorte) sowie solitäre Nahversorgungsstandorte.

Die Begrifflichkeit der zentralen Versorgungsbereiche ist schon länger in den planungsrechtlichen Normen (§ 11 Abs. 3 BauNVO) verankert und beschreibt diejenigen Bereiche, die aus städtebaulichen Gründen vor mehr als unwesentlichen Auswirkungen bzw. vor Funktionsstörungen geschützt werden sollen. Im Jahr 2004 setzte das Europaanpassungsgesetz Bau (EAG Bau) den Begriff in den bundesrechtlichen Leitsätzen zur Bauleitplanung (§ 2 Abs. 2 BauGB) und in den planungsrechtlichen Vorgaben für den unbeplanten Innenbereich neu fest (§ 34 Abs. 3 BauGB).

In der Novellierung des BauGB vom 01.01.2007 wurde die „Erhaltung und Entwicklung zentraler Versorgungsbereiche“ schließlich auch zum besonders zu berücksichtigenden Belang der Bauleitplanung erhoben (§ 1 Abs. 6 Nr. 4 BauGB). Somit berechtigt das Sicherungs- und Entwicklungsziel für zentrale Versorgungsbereiche die Aufstellung einfacher Bebauungspläne nach § 9 Abs. 2a BauGB.

Hinsichtlich der aktuell geltenden Rechtsprechung im Bau- und Bauordnungsrecht, u.a. im § 34 Abs. 3 BauGB, ist darauf hinzuweisen, dass lediglich die „echten“ Zentrenstypen (Innenstadt, Ortsteil- und/oder Nahversorgungszentren) als zentrale Versorgungsbereiche fungieren und somit schützenswert sind.

Es ist daher sinnvoll bzw. notwendig, die relevanten Zentren abzugrenzen, um diese bei der zukünftigen Einzelhandelsentwicklung besonders berücksichtigen zu können. Der § 34 Abs. 3 BauGB sieht eine Prüfung von einzelhandelsrelevanten Ansiedlungsvorhaben bezüglich ihrer Auswirkungen auf die ausgewiesenen zentralen Versorgungsbereiche vor. Die Definition und Abgrenzung von zentralen Versorgungsbereichen ist somit eine Möglichkeit, den bestehenden kommunalen Einzelhandelsbestand zu schützen bzw. dessen Entwicklung in geordnete/gewünschte Bahnen zu lenken. Für eine eindeutige Zuordnung der jeweiligen Grundstücke bzw. Betriebe zu einem zentralen Versorgungsbereich ist eine genaue Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche

notwendig, da nur diese Bereiche gemäß den Zielen der Stadtentwicklung einen schützenswerten Charakter besitzen.

Die **Rechtsprechung und die kommentierende Literatur**<sup>86</sup> haben dazu eine Reihe von Kriterien aufgestellt. Danach wird ein **zentraler Versorgungsbereich** als räumlich abgrenzbarer Bereich definiert, dem aufgrund vorhandener oder noch zu entwickelnder Einzelhandelsnutzungen eine Versorgungsfunktion über den unmittelbaren Nahbereich hinaus zukommt oder zukommen soll. Das Angebot wird i.d.R. durch diverse Dienstleistungen und gastronomische Angebote ergänzt.

Eine zentrale Lage setzt eine städtebauliche Integration voraus. Ein zentraler Versorgungsbereich muss dabei mehrere konkurrierende oder einander ergänzende Angebote umfassen (Maßnahmen zum Schutz zentraler Versorgungsbereiche sollen nicht auf den Schutz eines Einzelbetriebs vor Konkurrenz hinauslaufen). Zugleich sind anders genutzte „Lücken“ in der Nutzungsstruktur eines zentralen Versorgungsbereichs – solange ein Zusammenwirken der zentrentypischen Nutzungen im Sinne eines „Bereichs“ angenommen werden kann – möglich.

Ein zentraler Versorgungsbereich hat nach Lage, Art und Zweckbestimmung eine für die Versorgung der Bevölkerung in einem bestimmten Einzugsbereich zentrale Funktion. Diese Funktion besteht darin, die Versorgung eines Gemeindegebiets oder eines Teilbereiches mit einem auf den Einzugsbereich abgestimmten Spektrum an Waren des kurz-, mittel- oder langfristigen Bedarfs sicherzustellen.

Der Begriff ‚zentral‘ ist grundsätzlich nicht geografisch im Sinne einer Innenstadtlage oder Ortsmitte, sondern funktional zu verstehen. Ein zentraler Versorgungsbereich muss über einen gewissen, über seine eigenen Grenzen hinausreichenden räumlichen Einzugsbereich mit städtebaulichem Gewicht haben. Er muss damit über den unmittelbaren Nahbereich hinauswirken; er kann auch Bereiche für die Grund- und Nahversorgung umfassen.

**Kein zentraler Versorgungsbereich** sind Agglomerationen einzelner Fachmärkte, wie man sie oftmals in ehemaligen Gewerbegebieten findet. Durch ihre hoch spezialisierte Aufstellung befriedigen sie lediglich einen geringen und eingeschränkten Bedarf an Waren. Darüber hinaus fehlen andere Nutzungen wie Dienstleistungs- oder Gastronomieangebote in vielen Fällen. Obwohl besagte Fachmarkttagglomerationen i.d.R. allein wegen ihrer Größe ein weitläufiges Einzugsgebiet bedienen, fehlt ihnen vor allem aufgrund der fehlenden Integration die für einen zentralen Versorgungsbereich unabdingbare Zentrumsfunktion für eben dieses Einzugsgebiet.

Ebenso nicht als zentrale Versorgungsbereiche einzuordnen sind solitär gelegene Standorte des Lebensmitteleinzelhandels, die, unter der Voraussetzung eines räumlich-funktionalen Zusammenhangs mit Wohnstrukturen, für die wohnortnahe

---

<sup>86</sup> Vgl. u.a. OVG NRW, Urteil vom 22.11.2010 – 7 D 1/09.NE –, S.27 sowie Kuschnerus, Ulrich, 2007: Der standortgerechte Einzelhandel.

Grundversorgung eine wichtige Funktion einnehmen. Die Versorgungsfunktion beschränkt sich dabei aber im Wesentlichen auf das nahe gelegene Umfeld oder räumlich abgesetzte Ortsteile. Ergänzende Funktionen weisen die Standorte in der Regel ebenfalls nicht auf. Insofern geht von diesen Standorten auch kein Zentrumscharakter aus. Da das Baurecht keinen einzelbetrieblichen Konkurrenzschutz vorsieht, entfaltet sich demnach für solitäre Nahversorgungsstandorte auch nicht der Schutzstatus der zentralen Versorgungsbereiche. Nach Vorstellungen des Städtebaurechts und der Landes- und Regionalplanung handelt es sich bei städtebaulich-integrierten Standorten gleichwohl um bedeutsame Nahversorgungsstandorte, die in Ergänzung zu den Zentren ein wichtiges Rückgrat einer funktionsfähigen und verbrauchernahen Nahversorgung darstellen.

Die im Folgenden näher erläuterten **funktionalen und städtebaulichen Kriterien** ermöglichen neben einer **hierarchischen Einordnung** auch eine Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche untereinander und bilden somit die Grundlage für einen eindeutigen räumlichen Bezugsrahmen für die Einzelhandelsentwicklung im grundzentralen Verbund „Oberland“:

- der bestehende Einzelhandelsbesatz,
- der Umfang an ergänzenden Nutzungen (konsumnahe Dienstleistungsbetriebe, Gastronomiebetriebe, kulturelle, öffentliche und Freizeiteinrichtungen),
- die allgemeine städtebauliche Gestalt/Qualität sowie
- eine fußläufige Erreichbarkeit und Anbindung an den MIV (Motorisierter Individualverkehr) sowie ÖPNV (Öffentlicher Personennahverkehr).

Entsprechende Standortbereiche müssen dabei jedoch noch nicht vollständig als Versorgungsbereich entwickelt sein. Auch ein Entwicklungsziel kann als Kriterium zur Abgrenzung herangezogen werden. So ist es z.B. denkbar, Potenzialflächen in den zentralen Versorgungsbereich mit aufzunehmen, die mittel- und langfristig entsprechend entwickelt werden sollen.

Diese Faktoren werden dabei sowohl auf quantitative als auch qualitative Kriterien hin untersucht. Hierbei wird in den einzelnen Hierarchiestufen unterschieden:

#### **Innenstadt/Ortskern**

- Größerer Einzugsbereich: In der Regel gesamtes Stadtgebiet und ggf. weiteres Umland
- Regelmäßig breites Spektrum an Waren und Dienstleistungsangeboten: Zentrentypische und nahversorgungsrelevante Sortimente; Waren für den kurz-, mittel- und langfristigen Bedarf; diverse zentreneergänzende Nutzungen
- Im Idealfall: erhöhte städtebauliche Qualitäten/Aufenthaltsqualitäten

### Nahversorgungs- und Nebenzentren

- Kleiner bis mittlerer Einzugsbereich: In der Regel beschränkt auf bestimmte Bezirke und Stadtteile größerer Städte
- Begrenztes Spektrum an Waren und Dienstleistungsangeboten: Fokussierung auf Sortimente und Dienstleistungen des kurzfristigen Bedarfs

Standortbereiche mit spezifischer Versorgungsbedeutung, die jedoch die Kriterien eines zentralen Versorgungsbereichs nicht vollständig erfüllen, sind insbesondere:

### (Integrierte) Nahversorgungsstandorte

- Einzugsbereich: direkter Nahbereich (wohnungsnahe Grundversorgung)
- oftmals Solitärstandort eines Nahversorgers oder kleiner Verbundstandort mit Angeboten des kurzfristigen Bedarfs
- in der Regel keine oder nur stark begrenzte ergänzende Nutzungen
- kein bis geringer Wettbewerb am Standort

### Zentralitätsbildender Sonderstandort/Ergänzungsstandort

- Zumeist gesamtgemeindlicher und z.T. auch überörtlicher Einzugsbereich
- Zumeist flächenextensive Sortimente aller Bedarfsstufen
- Agglomeration funktionaler Fachmarktkonzepte, die sich i.d.R. in autokundenorientierter Lage befinden
- Geringe Aufenthaltsqualität, geringes Angebot arrondierender Nutzungen

## 8.2 Gesamtüberblick Zentrenkonzept für den grundzentralen Verbund „Oberland“

Das vorliegende Einzelhandelskonzept für den Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ konkretisiert die Entwicklungsvorstellungen für städtebaulich sinnvolle Standortlagen. Dabei wurden die Einstufung und Abgrenzung des zentralen Versorgungsbereichs auf Basis der o.g. quantitativen als auch qualitativen Kriterien vorgenommen.

Im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ lassen sich **insgesamt vier Standortbereiche** identifizieren, die im Sinne des § 34 BauGB sämtliche Kriterien zur Einstufung eines zentralen Versorgungsbereichs vollständig oder zumindest weitgehend erfüllen können. Hierbei handelt es sich um den **Ortskern Wilthen**, den **Ortskern Neukirch/Lausitz**, den **Ortskern Schirgiswalde** sowie den **Ortskern Sohland a. d. Spree**. Somit verfügt jede der verbundangehörigen Kommunen über einen zentralen Versorgungsbereich.

Der **Sonderstandort Bahnhofstraße in Sohland a. d. Spree** ist hingegen nicht als zentraler Versorgungsbereich im Sinne des § 34 BauGB zu verstehen. Voranzustellen ist dabei zunächst, dass sich diese Standortlage aus der Sicht von Dr. Lademann & Partner nicht in den Ortskern integrierten lässt bzw. nicht als Teil von diesem angesehen werden kann. Es fehlt insbesondere an einem räumlich-funktionalen Bezug sowohl zum Sohlander Kernstadtgebiet als auch zu den dort verorteten Einzelhandelsnutzungen. Zwischen dem Netto-Discounter an der Gerhart-Hauptmann-Straße (nördlicher Teil des Ortskerns) und dem Penny-Markt sind fast ausschließlich Freiflächen verortet, die den Sonderstandort Bahnhofstraße räumlich deutlich vom Kernstadtgebiet abtrennen. Zudem besteht zwischen diesen Einzelhandelslagen keine Sichtbeziehung. Eine Wahrnehmung als zusammenhängender Einzelhandelsstandort, die zu den Grundanforderungen an einen zentralen Versorgungsbereich zählt, kann daher nicht gegeben sein.

Ein wichtiger Beitrag zur Sicherung der Grundversorgung der Bevölkerung in der weitflächigen Kommune Sohland a. d. Spree sowie dem überörtlichen grundzentralen Verflechtungsbereich ist dem Sonderstandort Bahnhofstraße gleichwohl nicht abzuspreehen. Aufgrund der Lage an der B 98 ist der Standort an der Bahnhofstraße verkehrlich sehr gut zu erreichen. Dies gilt insbesondere für den Sohlander Ortsteil Wehrsdorf sowie die zum überörtlichen grundzentralen Verflechtungsbereich gehörenden Gemeinden Steinigtwolmsdorf und Oppach. Eine Einstufung als Nahversorgungszentrum scheidet aus den folgenden Gründen aber aus:

- Bei dem Sonderstandort Bahnhofstraße handelt es sich um eine Einkaufslage am nördlichen Rand der Sohlander Kernstadt. Das Standortumfeld wird z.T. bereits von randstädtischen Strukturen geprägt. Während sich sowohl westlich als auch südlich augenscheinlich landwirtschaftlich genutzte Freiflächen anschließen, verläuft unmittelbar östlich des Standorts eine Bahntrasse. Im Norden wird die Ausdehnung des Standortbereichs von der B 98 begrenzt. Nördlich der B 98 sind Gewerbestrukturen vorherrschend. Einzig in nordöstlicher Richtung sind geringfügig verdichtete Wohnstrukturen lokalisiert, wobei diese sowohl durch die Zittauer Straße (B 98) als auch die Bahntrasse räumlich von der Handelslage separiert werden. Da die B 98 stark befahren ist geht von dieser eine beachtliche trennende Wirkung aus. **Insofern handelt es sich um eine allenfalls teilintegrierte Stadtrandlage**, die nicht in einem unmittelbaren baulich verdichteten Siedlungszusammenhang mit wesentlichen Wohnanteilen steht.
- Da Wohnstrukturen im unmittelbaren Standortumfeld eine eher untergeordnete Rolle spielen, weist auch der in Abbildung 25 dargestellte 700m-Radius rund um die Einzelhandelslage bzw. den Penny-Markt mit lediglich etwas mehr rd. 790 Einwohnern eine vergleichsweise geringe Bevölkerungsplattform auf. Wie bereits in Kapitel 6.3 beschrieben, ist ein größerer Teil der im 700m-Radius lebenden Bevölkerung fußläufig zudem überhaupt nicht an den Penny-Markt angebunden, was die

Einwohnerzahl im 700m-Echt-Einzugsgebiet<sup>87</sup> rund um den Penny-Markt von lediglich rd. 450 Einwohnern belegt. Entsprechend ist die Standortlage an der Bahnhofstraße nur für einen sehr geringen Teil der Sohlander Bevölkerung fußläufig erreichbar und somit auch nur von eingeschränkter Bedeutung für die wohnortnahe, fußläufige Grundversorgung<sup>88</sup>. **Insgesamt ist der verkehrsorientierte Versorgungsstandort ganz überwiegend auf Autokunden ausgerichtet**, was auch die großzügige Stellplatzanlage vor den Objekten verdeutlicht.

- Wie für fachmarktgeprägte Handelsagglomerationen typisch, sind am Sonderstandort Bahnhofstraße keinerlei zentrenergänzende Nutzungen ansässig. **Entsprechend handelt es sich um einen monofunktionalen Standort**. Die für zentrale Versorgungsbereiche typische Multifunktionalität ist nicht gegeben. Damit verbunden lassen sich für den Standort keinerlei Aufenthalts- und Verweilqualitäten ableiten, die z.B. durch ein gastronomisches Angebot gefördert werden.

Insgesamt lässt sich somit festhalten, dass der Einzelhandelsstandort an der Bahnhofstraße in Sohland a. d. Spree die Kriterien zur Ausweisung eines zentralen Versorgungsbereichs nicht in vollem Umfang erfüllen kann. Es handelt sich um einen allenfalls teilintegrierten und autoorientierten Einkaufsstandort, der zwar eine beachtliche Versorgungsbedeutung für die Gesamtstadt sowie das ländlich geprägte Umland aufweist und damit die grundzentrale Versorgungsfunktion der Gemeinde Sohland a. d. Spree bzw. des Städte- und Gemeindeverbunds „Oberland“ stützt. Für die Sicherung einer wohnortnahen, fußläufigen Grundversorgung spielt der Standort aber eine untergeordnete Rolle und steht zudem in Konkurrenz zu den besser integrierten Handelsstandorten (insbesondere Ortskern Sohland a. d. Spree).

Bei allen weiteren Handelsstandorten innerhalb des grundzentralen Verbunds „Oberland“ handelt es sich um weitgehend solitäre Lagen, die den Anforderungen an zentrale Versorgungsbereiche nicht gerecht werden können. Hervorzuheben sind jedoch die **strukturprägenden Lebensmittelmärkte außerhalb der Zentren, die für die wohnortnahe Grundversorgung in Ergänzung zu den Ortskernen eine wichtige Rolle spielen**. Hierzu gehören die folgenden Anbieter:

- Ein Netto-Lebensmitteldiscounter in der zur Stadt Schirgiswalde-Kirschau gehörigen Ortschaft Kirschau, welcher mittlerweile<sup>89</sup> den einzigen Lebensmittelmarkt im

---

<sup>87</sup> Hier wurde kein Radius angesetzt, der „echte“ fußläufige Erreichbarkeitsbeziehungen grundsätzlich unbeachtet lässt, sondern ein fußläufiges Echt-Einzugsgebiet, welches das sowohl Fußwegenetz als auch städtebauliche und naturräumliche Barrieren sehr wohl berücksichtigt.

<sup>88</sup> Den Gutachten ist bewusst, dass es in einer weitflächigen Gemeinde mit einer stark dispersen Siedlungsstruktur, wie Sohland a. d. Spree eine solche darstellt, nicht gelingen kann, die fußläufige Grundversorgung der örtlichen Bevölkerung flächendeckend zu sichern. Hier spielt der Pkw beim Einkauf von Waren des täglichen Bedarfs gezwungenermaßen eine wichtige Rolle. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass Einkaufsstandorte etabliert werden, die für große Teile der ortsansässigen Bevölkerung verkehrlich gut zu erreichen sind. Neben dem Sohlander Ortskern, der v.a. für die Verbraucher aus dem Kernstadtgebiet gut zu erreichen ist, zählt hierzu auch der Sonderstandort Bahnhofstraße. Nichtsdestotrotz sind hinsichtlich der künftigen kommunalen Einzelhandelsentwicklung jene Standorte zu priorisieren, die mehrere Funktionen erfüllen können und sowohl mit dem Pkw, dem ÖPVN als auch zu Fuß gut erreichbar sind.

<sup>89</sup> In der jüngeren Vergangenheit haben zwei ehemals in Schirgiswalde-Kirschau ansässige Lebensmittelmärkte ihren Betrieb dauerhaft eingestellt.

Stadtgebiet darstellt. Trotz seiner Ortsrandlage ist er für die verbrauchernahe Versorgung der ortsansässigen Bevölkerung somit von hervorgehobener Bedeutung.

- Die Supermärkte Nahkauf und nah & frisch in Neukirch/Lausitz, die die verbrauchernahe Versorgung der lokalen Bevölkerung im westlichen Teil des Gemeindegebiets sichern und somit in Ergänzung zum Ortskern im östlichen Stadtgebiet treten.
- Ein Netto-Discounter in Wilthen, der zwar nicht mehr zum dortigen Ortskern zählt, für die wohnortnahe Versorgung im relativ kompakten Kernstadtgebiet aber eine wichtige Rolle spielt (signifikante Bevölkerungsplattform im Nahumfeld).

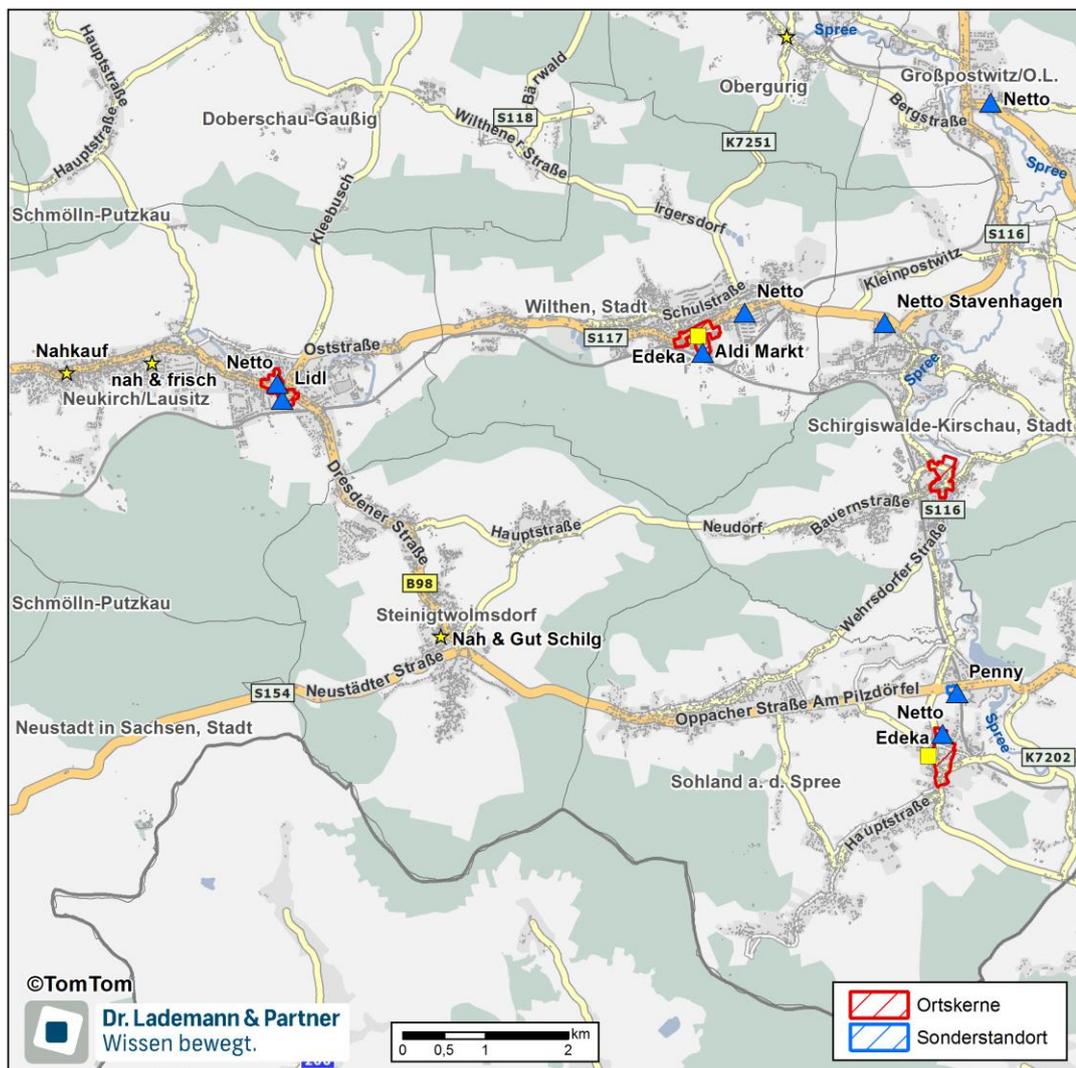


Abbildung 33: Zentren- und Standortstruktur im grundzentralen Verbund „Oberland“

Nachfolgend werden die identifizierten und in Abbildung 33 räumlich verorteten zentralen Versorgungsbereiche (Ortskerne) einer städtebaulichen, funktionalen und versorgungsstrukturellen Analyse unterzogen. Neben einer kriteriengestützten Beschreibung und Bewertung erfolgt dabei auch eine kartographische Darstellung der räumlichen Abgrenzung dieser Standortbereiche. Zudem werden an dieser Stelle Entwicklungspotenziale eruiert und standortbezogene Maßnahmenempfehlungen abgeleitet.

# Zentrenpass

## 8.2.1 Ortskern Wilthen

### Räumliche Analyse

#### Lagebeschreibung

Der zentral im Stadtgebiet gelegene Ortskern erstreckt sich straßenbegleitend entlang der Zittauer Straße und erfährt größere Nord-Süd-Ausdehnungen im Bereich der Bahnhofstraße (Rathaus) und nördlich des Wilthener Bahnhofs (v.a. „Handelszentrum Oberland“)

#### Versorgungsfunktion

Gesamtstädtische Versorgungsfunktion sowie z.T. überörtliche Versorgungsfunktion (z.B. für Schirgiswalde-Kirschau sowie Teile von Dober-schau-Gaußig und Obergurig)

#### Umfeldnutzungen

Aufgrund des vergleichsweise kompakten Siedlungskörpers der Stadt Wilthen finden sich im näheren Umfeld überwiegend Wohnstrukturen wieder, die v.a. in Richtung Norden und Osten z.T. auch stärker verdichtet sind; nördlich des Ortskerns verläuft die Bahntrasse

### Funktionale Analyse

#### Einzelhandelsstruktur

das Einzelhandelsangebot konzentriert sich auf das kompakte Einkaufszentrum „Handelszentrum Oberland“ (HZO) und wird von filialisierten Formaten dominiert; kleinere, inhabergeführte Fachgeschäfte befinden v.a. im Bereich des Rathauses

#### Branchen-Mix

relativ breiter Angebotsmix mit einem Schwerpunkt im periodischen Bedarf; signifikante Verkaufsflächenbestände im mittelfristigen Bedarf

#### Magnetbetriebe

Edeka-Verbrauchermarkt, Aldi-Lebensmitteldis-counter

#### Ergänzende Nutzungen

handelsergänzende Nutzungen sind in überschaubarem Umfang vorhanden (u.a. Stadtbibliothek und -verwaltung)

### Städtebauliche Analyse

#### Bebauungsstruktur

eingeschossiges und teilüberdachtes Einkaufszentrum „HZO“ prägt die Bebauung der Ortskernlage; das „HZO“ ist sichtlich in die Jahre gekommen und weist städtebauliche und funktionale Mängel auf, die sich auch auf die Immobilie des Aldi-Markts nahe dem Bahnhof übertragen; immerhin konnte der Edeka-Markt kürzlich modernisiert werden; im Bereich des Rathauses findet sich ein kleinteiliger Nutzungsbesatz wieder

#### Erreichbarkeit MIV/ÖPNV

keine unmittelbare Anbindung an eine Bundesstraße, aber Lage an der Ortsdurchfahrt; der Bahnhof Wilthen sowie mehrere Bushaltepunkte („Wilthen Hauptzentrum“) befinden sich innerhalb bzw. unmittelbar außerhalb des Ortskerns

#### Fußläufige Erreichbarkeit

die fußläufige Erreichbarkeit wird durch die zentrale Lage des Ortskerns im Kernstadtgebiet grundsätzlich begünstigt; eine gewisse Barriere-wirkung geht von der Dresdener Straße aus

#### Stellplatzangebot

größzügiges Stellplatzangebot vor dem HZO sowie in dessen Umfeld (z.B. vorgelagert bei Aldi)

#### Aufenthaltsqualitäten

Wenngleich das HZO grundsätzlich gewisse Potenziale für eine erhöhte Aufenthaltsqualität bietet, wird diese v.a. durch die gravierenden städtebaulichen Mängel stark begrenzt

#### Leerstandssituation

Leerstände innerhalb des HZO; größerer Leerstand östlich des Freibads (ehemals Edeka)

#### Potenzialflächen und Planvorhaben

Die ehemals von Edeka genutzte und derzeit leerstehende Immobilie stellt ein größeres Flächenpotenzial dar; durch eine Umstrukturierung im Bestand ist zudem eine Flächenoptimierung (z.B. Zusammenlegung leerstehender Ladeneinheiten) innerhalb des HZO möglich und ratsam



Abbildung 34: Ortskern von Wilthen

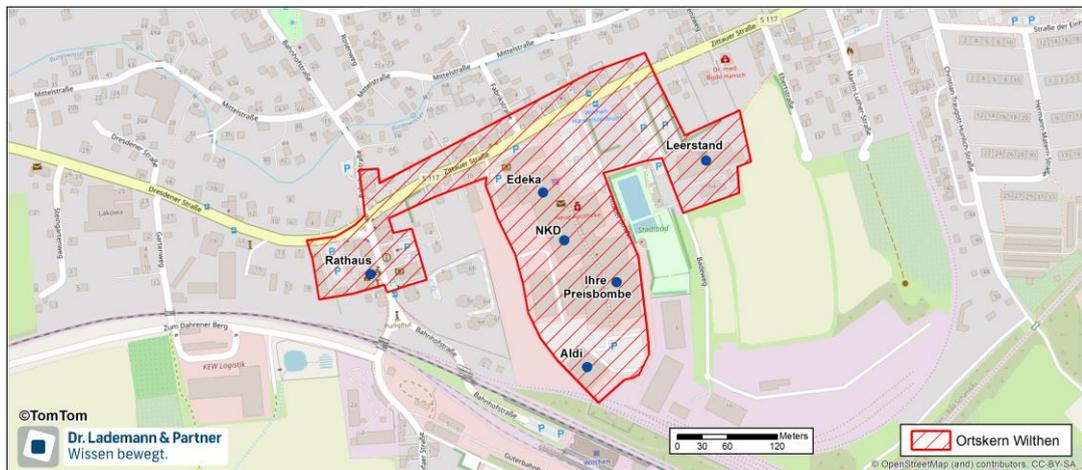


Abbildung 35: Räumliche Abgrenzung des Ortskerns Wilthen

Da sich der Verkaufsflächenbestand in der Stadt Wilthen zu großen Teilen auf den Ortskern konzentriert, verfügt dieser über eine dominante Stellung im gesamtstädtischen Einzelhandelsgefüge. Dies gilt nicht nur für den periodischen Bedarf, sondern auch für aperiodische (v.a. mittelfristige) Sortimente. Seine Nahversorgungsfunktion kann der Ortskern mit einem EDEKA-Verbrauchermarkt und einem Aldi-Discounter auch in qualitativer Hinsicht voll erfüllen. Beide Anbieter konzentrieren sich auf den fachmarktgeprägten Ortskernteil nahe dem Freibad, wohingegen der Bereich nördlich des Rathauses kleinteilig geprägt ist. Während der Edeka-Markt seine Marktposition im Rahmen der kürzlich erfolgten Modernisierung zuletzt wesentlich stärken konnte, muss jedoch in Frage gestellt werden, ob der Aldi-Markt an seinem Bestandsstandort und in seinem Bestandsobjekt noch zukunftsfähig betrieben werden kann.

Wie die Aldi-Immobilie weist auch das Einkaufszentrum „Handelszentrum Oberland“ erhebliche städtebauliche und funktionale Mängel (z.B. in Form von Leerständen) auf, die sich negativ auf die Einkaufsatmosphäre und Aufenthaltsqualitäten vor Ort auswirken. **Nichtdestotrotz kann der Ortskern von Wilthen insgesamt als leistungsfähiger Einzelhandelsstandort bewertet werden**, der auch davon profitiert, dass er zentral im relativ kompakten Wilthener Kernstadtgebiet gelegen ist.

# Zentrenpass

## 8.2.2 Ortskern Neukirch/Lausitz

### Räumliche Analyse

#### Lagebeschreibung

Das Zentrum befindet sich im östlichen Gemeindegebiet und erstreckt sich auf einer Länge von etwa 440 Metern straßenbegleitend entlang der B 98/Zittauer Straße; es umfasst im Osten auch das Gemeindeamt von Neukirch (Höhe Schulstraße) und findet im Osten auf der Höhe des Ostbahnhofs seinen Abschluss

#### Versorgungsfunktion

Gesamtstädtische Versorgungsfunktion sowie z.T. überörtliche Versorgungsfunktion (z.B. für Teile von Schmölln-Putzkau, aber auch größere Teile des Verbundgebiets (einziger Fachanbieter im Drogeriesegment))

#### Umfeldnutzungen

Im Nahumfeld finden sich überwiegend aufgelockerte und durchgrünte Wohnstrukturen wieder, die für weite Teile von Neukirch charakteristisch sind; südlich verläuft die Bahntrasse

### Funktionale Analyse

#### Einzelhandelsstruktur

die Einzelhandelsstruktur wird von den fachmarktgeprägten Standorten nördlich und südlich der B 98 geprägt; eine Arrondierung findet durch wenige kleine Fachgeschäfte statt

#### Branchen-Mix

Eine für ein Grundzentrum angemessene Branchenstruktur mit klarem Fokus auf den periodischen Bedarf; mittel- und langfristige Sortimente überwiegend als Randsortiment; discountorientierter Sortimentscharakter

#### Magnetbetriebe

Kürzlich neu eröffneter Lidl-Discounter; Netto-Discounter; Rossmann-Drogeriefachmarkt

#### Ergänzende Nutzungen

geringfügiger Besatz zentrenergänzender Nutzungen, hier besteht noch deutliches, wenn auch nur begrenzt ausnutzbares, Ausbaupotenzial

### Städtebauliche Analyse

#### Bebauungsstruktur

typisch funktionale Architektur der Fachmarktimmobilien; kleinteiligere, uneinheitliche und straßenbegleitende Bebauung rund um die beiden Einzelhandelspole; die Umstrukturierung des Lidl-Standorts hat zur Aufwertung der baulichen Strukturen im Ortskern beigetragen

#### Erreichbarkeit MIV/ÖPNV

Die Zittauer Straße (B 98) fungiert als Durchfahrtsstraße innerhalb von Neukirch, womit das Zentrum aus dem gesamten Gemeindegebiet verkehrlich bestens zu erreichen ist; der nahegelegene Bahnhof (Neukirch (Lausitz) Ost) sichert dem Zentrum eine Anbindung an den ÖPNV

#### Fußläufige Erreichbarkeit

Angesichts des langgezogenen Siedlungskörpers sind die Einzelhandelsangebote im Ortskern nur für einen begrenzten Teil der örtlichen Bevölkerung auch fußläufig zu erreichen

#### Stellplatzangebot

die den Magnetbetrieben vorgelagerten Stellplatzanlagen bieten den Kunden ein ausreichendes und kostenfreies Parkraumangebot

#### Aufenthaltsqualitäten

eine erhöhte Aufenthaltsqualität ist angesichts der funktionalen Gestaltung öffentlicher Räume und dem Mangel an Ruhezonen, Sitzmöglichkeiten und gastronomischen Angeboten nicht vorhanden – es handelt sich um einen reinen, aber wohngebietsintegrierten Versorgungsstandort

#### Leerstandssituation

keine offensichtlichen Leerstände vorhanden

#### Potenzialflächen und Planvorhaben

im Zuge des Umbaus am Lidl-Standort wurde eine bestehende Potenzialfläche genutzt, die ehemals von Lidl belegte Immobilie wird zeitnah von Rossmann nachgenutzt werden; rund um den Netto-Discounter bestehen aber noch aktivierbare Flächenpotenziale



Abbildung 36: Ortskern von Neukirch (Lausitz) – Foto des Lidl-Standorts vor Fertigstellung des Umbaus

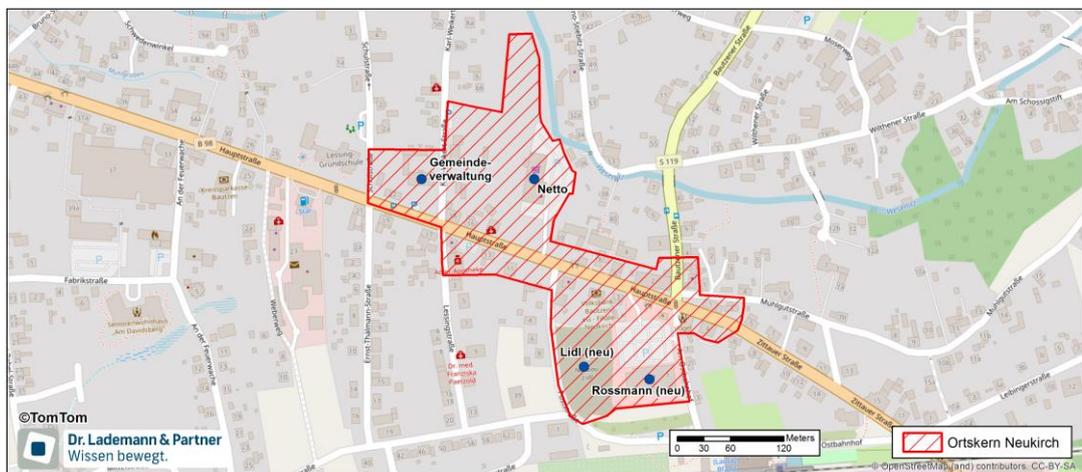


Abbildung 37: Räumliche Abgrenzung des Ortskerns von Neukirch (Lausitz)

Wenngleich die räumliche Verortung des Ortskerns innerhalb des Gemeindegebiets als nicht optimal zu bewerten ist, ist er als wichtigste Handelslage hinsichtlich der Sicherung der verbrauchernahen Versorgung einzustufen. Dies verdeutlicht auch der Verkaufsflächenanteil des Ortskerns am gesamtstädtischen Einzelhandelsbestand im periodischen Bedarf. Mit der kürzlich erfolgten Neueröffnung des erweiterten Lidl-Markts, der das mit Abstand modernste Discountformat im gesamten Verbundgebiet darstellt, ist ein wesentlicher Teil des Umstrukturierungsprozesses nahe dem Ostbahnhof mittlerweile abgeschlossen. Mit der (bevorstehenden) Ansiedlung eines Rossmann-Drogeriemarkts wird der Ortskern nicht nur eine weitere erhebliche qualitative Aufwertung erfahren, sondern auch ein Alleinstellungsmerkmal generieren können.

**Die Funktionsfähigkeit des Neukircher Ortskerns konnte mit dem Gesamtverhalten am Ostbahnhof zuletzt also wesentlich gestärkt werden.** Da es derzeit aber an

einem vollsortimentierten Anbieter fehlt (ein solcher fehlt im Gemeindegebiet generell, jedenfalls in zeitgemäßer Dimensionierung), kann der Ortskern nicht alle qualitativen Anforderungen an einen leistungsstarken Nahversorgungsstandort erfüllen. Die Neukircher Bevölkerung muss entsprechend auch auf andere Versorgungsstandorte außerhalb des Gemeindegebiets ausweichen.

# Zentrenpass

## 8.2.3 Ortskern Schirgiswalde

### Räumliche Analyse

#### Lagebeschreibung

zentrale Lage in der Ortschaft Schirgiswalde; das Zentrum erstreckt sich im Wesentlichen entlang der Sauerstraße und umfasst dabei nicht nur die Bereiche rund um den historischen Marktplatz, sondern auch den gesamten Kurvenbereich (als Entwicklungsoption)

#### Versorgungsfunktion

Grundsätzlich gesamtstädtische Versorgungsfunktion, die derzeit aber nur sehr begrenzt wahrgenommen werden kann; keine bzw. nur sehr eingeschränkte überörtliche Ausstrahlung

#### Umfeldnutzungen

heterogene Bebauungsstrukturen prägen das Standortumfeld; Mix aus aufgelockerter Wohnbebauung, Grün- und Freiflächen (u.a. entlang der Hauptspreet) sowie mischgenutzten Strukturen (u.a. Gewerbe westlich der Bahntrasse)

### Funktionale Analyse

#### Einzelhandelsstruktur

das Einzelhandelsangebot verteilt sich ausschließlich auf kleinere und inhabergeführte Fachgeschäfte, die sich v.a. rund um den Markt konzentrieren; ein durchgängiger Nutzungsbesatz ist nicht vorhanden; filialisierte oder großmaßstäbliche Strukturen fehlen vollständig

#### Branchen-Mix

Grundsätzlich werden alle Bedarfsbereiche bedient, wobei das Verkaufsflächenangebot aber flächendeckend sehr überschaubar ausfällt; dies gilt v.a. für den periodischen Bedarf

#### Magnetbetriebe

Es fehlt derzeit vollständig an einem frequenzzeugenden Magnetbetrieb (Lebensmittelmarkt)

#### Ergänzende Nutzungen

zentrentypische Nutzungen sind in geringer Zahl vorhanden; ein größerer Teil der Ortskernfläche entfällt auf das Kirchengelände

### Städtebauliche Analyse

#### Bebauungsstruktur

kleinteilige Bebauungs- und Geschäftsstruktur im Bereich des traditionellen Marktplatzes, die sich im nördlichen Ortskern erheblich auflockert; hier befindet sich allerdings das Gelände rund um die Pfarrkirche, welches für eine zentrentypische Entwicklung nicht zur Verfügung steht

#### Erreichbarkeit MIV/ÖPNV

gute verkehrliche Erreichbarkeit aufgrund der Lage unmittelbar an der Bautzener Straße, die als wichtigste Erschließungsstraße im Stadtgebiet fungiert; die ÖPNV-Anbindung wird über die Bushaltestelle „Schirgiswalde Markt“ gesichert; Bahnhof in fußläufiger Entfernung vorhanden

#### Fußläufige Erreichbarkeit

ist aufgrund der geringen Besiedlungsdichte im Umfeld sowie bestehender Barrieren (u.a. Bahntrasse im Osten) nur bedingt gegeben

#### Stellplatzangebot

vereinzelte Parkmöglichkeiten bestehen v.a. im Bereich des Marktplatzes (z.B. Parkplatz an der Ecke Sauerstraße/Niedermarkt)

#### Aufenthaltsqualitäten

im Bereich des verkehrsberuhigten Marktplatzes sind grundsätzlich erhöhte Aufenthaltsqualitäten gegeben, die aber noch besser genutzt werden müssen (z.B. durch ein Gastronomieangebot mit Außenbewirtschaftung)

#### Leerstandssituation

kleinteilige Leerstände entlang der Rämischstraße, für die nur eingeschränkte Nachnutzungspotenziale bestehen

#### Potenzialflächen und Planvorhaben

an der u-förmigen Kurve im nördlichen Bereich des Ortskerns befindet sich eine groß dimensionierte Potenzialfläche, die aktuell nur im vorderen Bereich bebaut ist und auch kurzfristig aktiviert werden könnte – Anfrage zur Ansiedlung eines Verbrauchermarkts liegt vor



Abbildung 38: Ortskern von Schirgiswalde – das rechte Foto zeigt die Potenzialfläche an der Sauerstraße

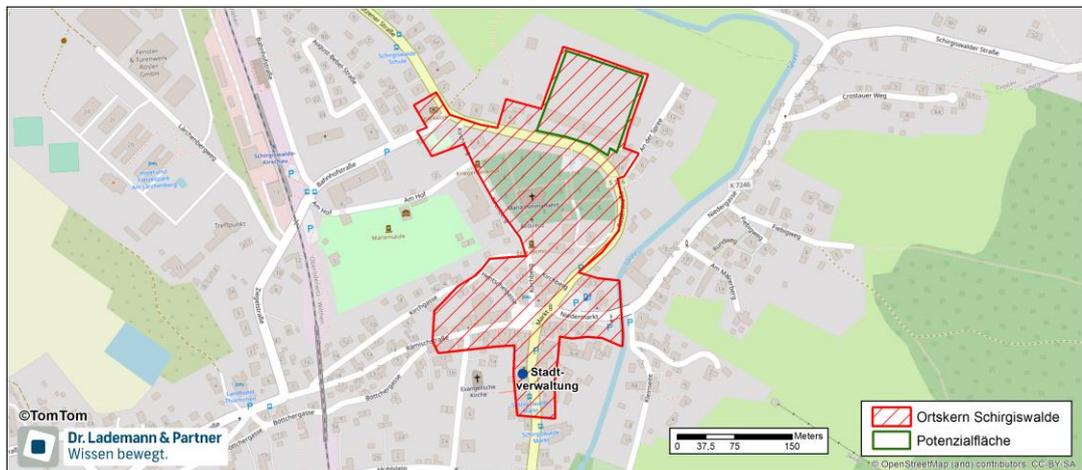


Abbildung 39: Räumliche Abgrenzung des Ortskerns von Schirgiswalde

Von allen Ortskernen im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ verfügt der Ortskern von Schirgiswalde über das geringste Verkaufsflächenangebot, was v.a. daran liegt, dass es vollständig an einem großflächigen Magnetbetrieb mit Frequenzwirkung fehlt. Dies wiederum ist auf die äußerst kleinteiligen Bebauungsstrukturen rund um den örtlichen Marktplatz zurückzuführen, die eine Ansiedlung marktgängiger Einzelhandelsformate unmöglich machen. **Insgesamt leistet der Ortskern derzeit weder einen entscheidenden Beitrag zur Wahrnehmung der grundzentralen Versorgungsfunktion noch ist er hinsichtlich der verbrauchernahen Versorgung der lokalen Bevölkerung von wesentlicher Bedeutung.**

Positiv schlägt jedoch zu Buche, dass nördlich des Marktplatzes eine weitgehend brachliegende und somit kurzfristig entwickelbare Potenzialfläche vorhanden ist, die sich hinsichtlich ihrer Dimensionierung und der guten verkehrlichen Anbindung für die Ansiedlung eines großflächigen Einzelhandelsmagneten eignet. Seitens der Firma EDEKA besteht hier das Bestreben zur Ansiedlung eines Verbrauchermarkts. Dieses Vorhaben könnte dem Ortskern einen deutlichen Entwicklungsschub verleihen und zugleich die (derzeit nur bedingt wahrgenommene) grundzentrale Versorgungsfunktion der Stadt Schirgiswalde-Kirschau stärken.

# Zentrenpass

## 8.2.4 Ortskern Sohland a. d. Spree

### Räumliche Analyse

#### Lagebeschreibung

zentrale Lage innerhalb des Sohlander Kernstadtgebiets; Nord-Süd-Ausdehnung vom historischen Markt ausgehend bis zur Netto-Immobilie; größere Ost-West-Ausdehnung zwischen der Gerhart-Hauptmann-Straße und der Bahnhofstraße

#### Versorgungsfunktion

Gesamtgemeindliche Versorgungsfunktion; z.T. überörtliche Versorgungsfunktion (u.a. für Teile des Verbundgebiets (Schirgiswalde-Kirschau) sowie Steinigtwolmsdorf und Oppach)

#### Umfeldnutzungen

insgesamt dünne und vorwiegend straßenbegleitende Besiedlungsstrukturen mit einem großen Freiflächenanteil (v.a. in Richtung Norden sowie Osten)

### Funktionale Analyse

#### Einzelhandelsstruktur

Vor dem Hintergrund der geringen Betriebsanzahl im Ortskern wird die örtliche Einzelhandelsstruktur sehr deutlich von den beiden Lebensmittelmärkten dominiert, die allerdings keinen „echten“ Standortverbund bilden; es mangelt insgesamt an Kompaktheit

#### Branchen-Mix

(Funktionsgerecht) klarer Fokus auf den periodischen Bedarfsbereich (sowohl im preisorientierten als auch im gehobenen Segment); ein Anbieter langfristiger Sortimente

#### Magnetbetriebe

Edeka-Verbrauchermarkt, Netto-Lebensmittel-discounter – wechselseitige Angebotsergänzung

#### Ergänzende Nutzungen

sehr geringer Besatz zentrenergänzender Nutzungen (v.a. im Bereich Gastronomie), worunter die Multifunktionalität des Sohlander Ortskerns leidet

### Städtebauliche Analyse

#### Bebauungsstruktur

heterogene Bebauungsstruktur mit einem Mix aus Fachmarktimmobilien (an der Gerhart-Hauptmann-Straße) und einem kleinteiligeren Nutzungsbesatz entlang der Bahnhofstraße und am Markt; bedingt durch die lückenhafte und wenig kompakte Bebauungs- und Nutzungsstruktur und die unzureichende Verknüpfung der verschiedenen Ortskernbereiche wird die Wahrnehmung als zusammenhängender Einzelhandelsstandort getrübt

#### Erreichbarkeit MIV/ÖPNV

Wenngleich der Ortskern nicht unmittelbar an die Bundesstraße 98 angebunden ist, besteht eine gute verkehrliche Erreichbarkeit über die von dieser abzweigende Gerhart-Hauptmann-Straße; eine ÖPNV-Anbindung (Bushaltepunkt) besteht im nördlichen Teil des Ortskerns

#### Fußläufige Erreichbarkeit

die fußläufige Erreichbarkeit ist zwar grundsätzlich gegeben, die Bevölkerungsplattform im Nahumfeld aber stark begrenzt

#### Stellplatzangebot

in Form von den Lebensmittelmärkten vorgelagerten Parkplätzen besteht ein ausreichendes Stellplatzangebot

#### Aufenthaltsqualitäten

Verweilqualitäten sind kaum gegeben, was insbesondere auf die geringe Nutzungsdichte (v.a. mangelndes Gastronomieangebot) und das Fehlen eines zentralen Platzes zurückzuführen ist

#### Leerstandssituation

Größerer Leerstand an der Gerhart-Hauptmann-Straße südöstlich des Edeka-Markts

#### Potenzialflächen und Planvorhaben

Die leerstehende Immobilie südöstlich von Edeka offeriert ein recht groß dimensioniertes Flächenpotenzial; gewisse Flächenpotenziale bestehen auch im Umfeld der beiden Lebensmittelmärkte



Abbildung 40: Ortskern von Sohland a. d. Spree

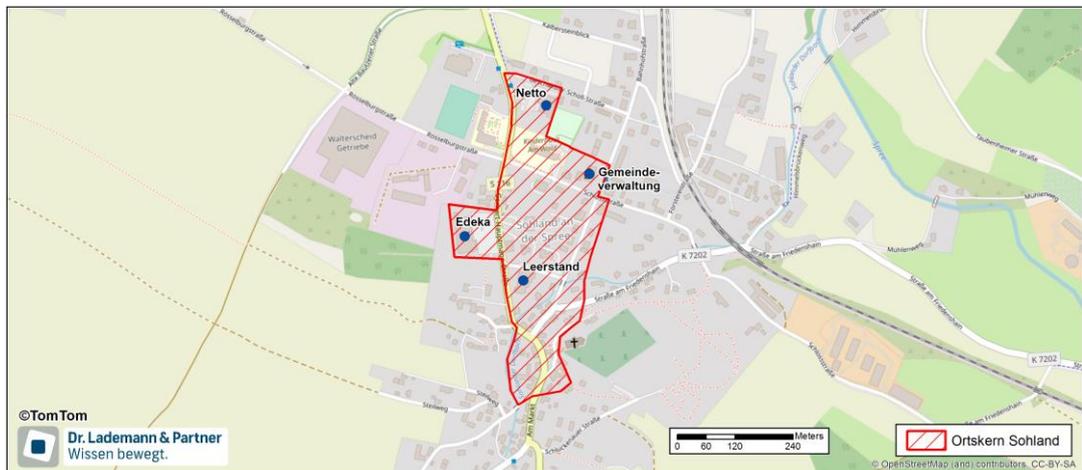


Abbildung 41: Räumliche Abgrenzung des Ortskerns von Sohland a. d. Spree

Der Sohlander Ortskern kennzeichnet sich, wie das gesamte Gemeindegebiet, durch eine wenig kompakte Bebauungs- und Nutzungsstruktur, was dessen Ausstrahlungskraft und Attraktivität insgesamt einschränkt. Der Einzelhandelsbestand konzentriert sich im Wesentlichen auf die beiden Magnetbetriebe EDEKA und Netto, welche nur in geringfügigem Maße durch kleinteiligen Einzelhandel oder zentrentypische Nutzungen ergänzt werden. Obwohl kein idealer räumlich-funktionaler Zusammenhang (im Sinne eines Standortverbunds mit gemeinsamer Stellplatzanlage) zwischen den beiden Lebensmittelmärkten besteht, ergänzen sich diese wechselseitig in ihrem Angebot, womit der **Ortskern als zentraler Träger der grundzentralen Versorgungsfunktion fungiert**. Im Zuge einer kürzlich vollzogenen Modernisierung konnte der EDEKA-Verbrauchermarkt seine Marktposition zudem wesentlich stärken.

Unter versorgungsstrukturellen Gesichtspunkten besteht für den Ortskern von Sohland a. d. Spree derzeit **kein akuter Handlungsbedarf**. Da dieser jedoch im Wettbewerb mit dem verkehrsgünstiger gelegenen Sonderstandort Bahnhofstraße steht, ist sicherzustellen, dass zukünftige Entwicklungen auf den Ortskern gelenkt werden. Hierfür bietet sich die leerstehende Immobilie südöstlich des EDEKA-Markts an, deren Nachnutzung grundsätzlich anzustreben ist.

## 8.3 Zur Zentrenrelevanz der Sortimentsliste des grundzentralen Verbunds „Oberland“

Eine wichtige Bedeutung in der Bewertung künftiger Einzelhandelsvorhaben kommt der Frage nach der **Nahversorgungs- und Zentrenrelevanz der Sortimente** zu. Sortimentslisten fungieren als wichtiges Steuerungsinstrument für die Einzelhandelsentwicklung einer Stadt oder Gemeinde. Ziel dieser ortstypischen Sortimentsliste ist es, Ansiedlungsvorhaben mit innenstadttypischen Sortimenten in die höherrangigen zentralen Versorgungsbereiche zu integrieren und somit dysfunktionale Planvorhaben abwenden zu können. Zudem dient die ortstypische Sortimentsliste als Grundlage für Ausschluss- und Beschränkungsfestsetzungen in beplanten Gebieten und im unbeplanten Innenbereich.

Insgesamt empfehlen Dr. Lademann & Partner folgende Einstufung der Nahversorgungs- und Zentrenrelevanz für die Einzelhandelsentwicklung:

Zur Zentrenrelevanz von Sortimenten (Sortimentsliste des grundzentralen Verbunds "Oberland")

nahversorgungsrelevant*	zentrenrelevant	nicht-zentrenrelevant
Lebensmittel	Bekleidung, Wäsche	Möbel, Küchen
Getränke	Lederwaren, Schuhe	Campingartikel und -möbel
Drogerie-, Parfümerie-, Kosmetikartikel	Hausrat/ Haushaltswaren	Antiquitäten/Kunst
Zeitungen, Zeitschriften	Glas, Porzellan, Keramik	Bettwaren, Matratzen
pharmazeutischer Bedarf	Geschenkartikel, Wohnaccessoires	Haus- und Heimtextilien, Gardinen und Zubehör
Schnittblumen	Foto, Film, Optik, Akustik	Bodenbeläge, Teppiche
Tiernahrung	Uhren, Schmuck, Silberwaren	Kfz-Zubehör
	Sportartikel und -bekleidung	Bau- und Heimwerkerbedarf
	Bücher	Gartenbedarf, Pflanzen
	Papier, Schreibwaren	Tierbedarf (ohne Tiernahrung)
	Unterhaltungselektronik, Computer und Telekommunikation	Lampen/Leuchten/ Sonstige Elektroartikel
	Spielwaren	Weiß Ware/Haushaltselektronik
	Baby- und Kinderartikel	Fahrräder und Zubehör
	Kurzwaren, Handarbeiten, Wolle, Stoffe	
	Musikalien, Musikinstrumente, Tonträger	
	Waffen und Jagdbedarf	
	Sanitätswaren	
	Parfümerie	

Quelle: Dr. Lademann & Partner. \* zugleich i. d. R. auch zentrenrelevant.

Nicht aufgeführte Sortimente sind dem nicht-zentrenrelevanten Bedarf zuzuordnen.

**Tabelle 17: Zur Zentrenrelevanz von Sortimenten**

Die Einstufung der Sortimente erfolgte durch Dr. Lademann & Partner v.a. anhand der faktischen Zentrenrelevanz der einzelnen Sortimente innerhalb des Stadtgebiets. Auch die Eigenschaften der einzelnen Sortimente (z.B. Transportsensibilität) wurden bei der Einstufung berücksichtigt. Darüber hinaus spielte aber auch eine Rolle, welche strategischen Ziele mit der Ansiedlung bestimmter Sortimente in den stadträumlichen Lagen verbunden sind.

## 9 Kommunalspezifische Entwicklungsempfehlungen

Im Rahmen dieses Kapitels sollen die kommunalspezifischen Entwicklungsempfehlungen abschließend noch einmal auf den Punkt gebracht werden. In Anlehnung daran, werden die im Kapitel 5.6. dargestellten Planvorhaben im Hinblick auf ihre Kompatibilität mit den zentralen Zielstellungen des Einzelhandels- und Zentrenkonzepts für den Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ kurz eingeordnet bzw. bewertet. Im Sinne der grundzentralen Versorgungsfunktion beziehen sich die nachfolgenden Handlungsempfehlungen in erster Linie auf den nahversorgungsrelevanten Einzelhandel. Es sei an dieser Stelle nochmal darauf hingewiesen, dass sich das für den nahversorgungsrelevanten Einzelhandel ermittelte Entwicklungspotenzial (rd. 1.700 – bis 2.700 qm) auf das gesamte Verbundgebiet bezieht und somit nicht von jeder verbundangehörigen Kommune in voller Höhe ausgenutzt werden kann. Vielmehr sollte das (begrenzte) Potenzial für Neuansiedlungen prioritär auf jene Orte gelenkt werden, die Defizite in der Nahversorgungsstruktur (z.B. räumliche Versorgungslücken, qualitative Angebotsdefizite) aufweisen.

### Stadt Wilthen

Mit einer überdurchschnittlichen Verkaufsflächendichte, einer nahversorgungsrelevanten Einzelhandelszentralität von mehr als 100 % und einem breiten Angebot im Lebensmittelsegment (Discounter und Vollsortimenter) weist die Stadt Wilthen schon heute eine unter quantitativen und qualitativen Gesichtspunkten hochwertige Nahversorgungsstruktur auf und ist somit dazu in der Lage, dem grundzentralen Versorgungsauftrag vollständig nachzukommen und die verbrauchernahe Versorgung der lokalen Bevölkerung adäquat sicherzustellen. Der Ortskern erlangt eine dominante Stellung im gesamtstädtischen Einzelhandelsgefüge und ist essenzieller Träger der grundzentralen Versorgungsfunktion. Vor diesem Hintergrund **besteht in versorgungsstruktureller Hinsicht kein grundsätzlicher Handlungsbedarf mehr.** Neuansiedlungen im nahversorgungsrelevanten Segment sind aus der Sicht von Dr. Lademann & Partner weder notwendig noch realistisch.

Der Fokus für die künftige Einzelhandelsentwicklung sollte somit auf eine **zukunftsfähige Absicherung der Bestandsstrukturen im Ortskern** gelegt werden. Die im vergangenen Jahr erfolgte Modernisierung des EDEKA-Markts hat hierzu bereits einen wichtigen Beitrag geleistet. Dieser Anbieter ist als zeitgemäß aufgestellter Vollversorger am Markt platziert und kann sich gegenüber den Discountern deutlich abheben. Der im Ortskern ebenfalls ansässige Aldi-Discounter ist hingegen sichtlich in die Jahre gekommen (v.a. im Hinblick auf seine Verkaufsflächendimensionierung), verfügt nur über eine suboptimale Standortlage und weist insgesamt keinen zeitgemäßen Marktauftritt mehr auf. Es muss angezweifelt werden, ob der Aldi-Markt seinen Betrieb unter

den jetzigen Rahmenbedingungen an seinem Bestandsstandort mittel- und langfristig aufrechterhalten kann. Durch die jüngsten Entwicklungen im Nachbarort Neukirch/Lausitz wurde dieser Anbieter zusätzlich unter Druck gesetzt, da Lidl als schärfster Konkurrent von Aldi anzusehen ist, mittlerweile auf einer mehr als doppelt so großen Verkaufsfläche agiert und seine Wettbewerbsvorteile gegenüber dem Aldi-Markt in Wilthen somit noch ausbauen konnte.

Da es im gesamten Verbundgebiet keinen weiteren Aldi-Markt gibt, halten es Dr. Lademann & Partner aus marktstrategischen Gründen für unwahrscheinlich, dass sich die Firma Aldi vollständig aus dem Städte- und Gemeindeverbund zurückziehen und das „Feld“ somit dem Wettbewerb überlassen würde. Es besteht somit grundsätzlich eine gute Chance, den Anbieter in Wilthen zu halten. Hierfür sollten allerdings (weitere) Anstrengungen unternommen werden, um dem Aldi-Markt eine Perspektive für eine Neuaufstellung in Wilthen bzw. im Wilthener Ortskern geben zu können und eine mögliche Abwanderung zu verhindern.

Weiterhin sollte darauf hingewirkt werden, die städtebaulichen und funktionalen Mängel innerhalb des Ortskerns zu beheben. Diese betreffen in erster Linie das „Handelszentrum Oberland“, wo sich mehrere leerstehende Ladeneinheiten konzentrieren. Allerdings kann die Stadt Wilthen hierauf nur bedingt einwirken, da es einer Eigeninitiative des Objekteigentümers bedarf. Nach Angaben der Stadt Wilthen gestalten sich die Gespräche mit dem Objekteigentümer jedoch schwierig, was die vorhandenen Modernisierungsbestrebungen bislang wesentlich ausbremst. Es bleibt also abzuwarten, ob in naher Zukunft eine Lösung gefunden werden kann. Dies gilt auch in Bezug auf die ehemals von Edeka genutzte und derzeit leerstehende Immobilie östlich des Freibads, deren (einzelhandelsrelevante) Nachnutzung ebenfalls erstrebenswert erscheint. Denkbar wäre diesbezüglich beispielsweise eine Standortverlagerung des derzeit noch außerhalb des Ortskern ansässigen Textildiscounters KiK. Eine solche würde die Position des Ortskerns im gesamtstädtischen Einzelhandelsgefüge weiter stärken, ohne dass hierfür ein wesentlicher Flächenausbau notwendig wäre.

### **Gemeinde Neukirch/Lausitz**

Von allen verbundangehörigen Kommunen weist die Gemeinde Neukirch/Lausitz, trotz der vergleichsweise geringen Einwohnerzahl, gegenwärtig das größte Verkaufsflächenangebot auf. Dies spiegelt auch die ermittelte Einzelhandelszentralität von insgesamt rd. 109 % wider. Bezogen auf den periodischen Bedarf liegt diese sogar bei sehr hohen rd. 141 %, was auf erhebliche Kaufkraftzuflüsse von außerhalb des Gemeindegebiets hinweist.

Relativierend ist jedoch anzuführen, dass in Neukirch/Lausitz der einzige strukturprägende Drogeriefachanbieter innerhalb des Städte- und Gemeindeverbunds „Oberland“ verortet ist bzw. zeitnah verortet sein wird, sodass es naturgemäß zu Kaufkraftzuflüssen aus dem gesamten Verbundgebiet kommt bzw. kommen wird. Da es

aufgrund marktseitiger Restriktionen (moderne Drogeriefachmärkte benötigen i.d.R. Einzugsgebiete mit rd. 20.000 Einwohnern) nicht gelingen kann, in jeder verbundangehörigen Kommune einen Drogeriefachmarkt zu etablieren, sind diese Kaufkraftzuflüsse aber nicht bedenklich. Es ist im Gegenteil erfreulich, dass es gelungen ist, ein bisher noch nicht im grundzentralen Verbund ansässiges Handelsformat zu gewinnen, eine bestehende Angebotslücke zu schließen und damit verbunden Kaufkraftabflüsse an Versorgungsstandorte außerhalb des Verbundgebiets zu reduzieren.

Nichtsdestotrotz bestehen in der Gemeinde Neukirch/Lausitz **unter quantitativen Gesichtspunkten keine wesentlichen Ausbaupotenziale mehr**. Im Zuge der Umstrukturierungen am Ostbahnhof (Ortskern) wurde das Angebot im periodischen Bedarf zuletzt bereits deutlich ausgebaut. Hiermit konnte sowohl die grundzentrale Versorgungsfunktion der Gemeinde Neukirch/Lausitz insgesamt als auch die Position des Ortskerns im gesamtgemeindlichen Einzelhandelsgefüge weiter gestärkt werden. Die verbrauchernahe Versorgung wird durch mehrere, relativ gleichmäßig über das Gemeindegebiet verteilte Anbieter gesichert, sodass auch keine räumlichen Versorgungslücken gegeben sind.

**Lediglich in qualitativer Hinsicht lässt sich in Neukirch/Lausitz ein gewisses Angebotsdefizit feststellen**. Es fehlt derzeit an einem modernen Vollsortimenter mit hoher Service- und Frischekompetenz. Die beiden Supermärkte Nahkauf und nah & frisch können die Anforderungen an einen solchen (u.a. aufgrund ihrer sehr begrenzten Verkaufsflächendimensionierung) nicht erfüllen und sich von den Discountern im Gemeindegebiet nicht entscheidend abheben. Im Sinne einer Optimierung der örtlichen Nahversorgungsstruktur und um die das Vollsortiment betreffenden Kaufkraftabflüsse zu minimieren, wäre daher allenfalls die Ergänzung des derzeitigen Angebots durch einen modernen Vollversorger denkbar. Eine solche Neuentwicklung sollte jedoch konsequent auf den Ortskern gelenkt werden, um dessen dominante Position im örtlichen Einzelhandelsgefüge nicht in Frage zu stellen und eine Zersplitterung des Standortnetzes zu vermeiden. Ein Vollversorger würde zudem das letzte „Puzzlestück“ hinsichtlich der Schaffung einer idealtypischen Nahversorgungskonstellation (Vollversorger + Discounter + Drogeriefachmarkt) im Ortskern darstellen.

Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass die Angebotsdichte innerhalb des Neukircher Gemeindegebiets schon heute hoch und das ermittelte Entwicklungspotenzial begrenzt ist. Die Ansiedlung eines Vollversorgers könnte jedenfalls nicht mehr verdrängungsneutral umgesetzt werden und würde v.a. den Wettbewerbsdruck auf die beiden Supermärkte im westlichen Gemeindegebiet spürbar erhöhen. Weitere Entwicklungen im Ortskern sind gegenüber der Sicherung der Nahversorgung im westlichen Gemeindegebiet sorgfältig abzuwägen<sup>90</sup>.

---

<sup>90</sup> Im Zuge eines Baugenehmigungsverfahrens müsste mittels einer einzelfallbezogenen Auswirkungsanalyse, die im Rahmen eines übergeordneten Einzelhandels- und Zentrenkonzepts nicht vorgenommen werden kann, ohnehin nachgewiesen werden, ob sich ein solches Vorhaben verträglich in die bestehenden Bestandsstrukturen einfügen würde.

## Stadt Schirgiswalde-Kirschau

Im Gegensatz zu den Kommunen Wilthen und Neukirch/Lausitz wurden in der Stadt Schirgiswalde-Kirschau wesentliche **strukturelle Versorgungsdefizite** festgestellt. Die nahversorgungsrelevante Verkaufsflächendichte liegt sowohl sehr deutlich unter dem verbundweiten Durchschnitt als auch sehr deutlich unter dem bundesdeutschen Durchschnitt. Dies ist v.a. darauf zurückzuführen, dass in Schirgiswalde-Kirschau nur ein strukturprägender Lebensmittelmarkt ansässig ist, wohingegen in den anderen verbundangehörigen Kommunen jeweils drei strukturprägende Lebensmittelanbieter verortet sind. Hinzu kommt ein qualitatives Versorgungsdefizit, das aus dem Fehlen eines modernen Vollversorgers resultiert. Damit verbunden liegt die nahversorgungsrelevante Einzelhandelszentralität auf einem sehr geringen Niveau. Letztlich kann die örtliche Nachfrage gegenwärtig nicht adäquat bedient werden, wodurch die Verbraucher auf Versorgungsstandorte außerhalb des Stadtgebiets ausweichen müssen.

Ein erhöhter Zeit- und Wegeaufwand für die lokalen Verbraucher ergibt sich auch dadurch, dass in der Ortschaft Schirgiswalde, der einwohnerreichsten Ortschaft der Stadt, aktuell kein strukturprägender Anbieter ansässig ist. Hier ergibt sich eine räumliche Versorgungslücke. In der Ortschaft Schirgiswalde befindet sich zudem der einzige zentrale Versorgungsbereich innerhalb des Stadtgebiets (Ortskern Schirgiswalde), welchem aber eben ein strukturprägender Anbieter und Magnetbetrieb aus dem Lebensmittelsegment fehlt, um einen echten Beitrag zur Sicherung der örtlichen Grundversorgung leisten zu können. Im Gegensatz zu den anderen verbundangehörigen Kommunen, wo sich die Ortskerne schon heute als dominante Einzelhandelsstandorte und Träger der grundzentralen Versorgungsfunktion präsentieren, kommt dem Ortskern von Schirgiswalde im gesamtstädtischen Einzelhandelsgefüge eine deutlich untergeordnete Bedeutung zu.

Die **Behebung der angeführten Versorgungsdefizite in Schirgiswalde-Kirschau zählt zu den zentralen Zielstellungen des vorliegenden Einzelhandels- und Zentrenkonzepts**. Aktuell ist die Stadt Schirgiswalde-Kirschau nicht dazu in der Lage, die Grundversorgung der eigenen Bevölkerung adäquat sicherzustellen. Ein wesentlicher Teil der im Stadtgebiet vorhandenen Nachfrage nach Gütern des täglichen Bedarfs fließt aktuell stattdessen v.a. an andere Versorgungsstandorte im Verbundgebiet (v.a. in Wilthen und Sohland a. d. Spree) ab, womit die grundzentrale Versorgungsfunktion von Schirgiswalde-Kirschau faktisch an die anderen verbundangehörigen Kommune „ausgelagert“ ist. Dies ist jedoch nicht im Sinne der vorgesehenen grundzentralen Kooperation bzw. Funktionsteilung. Die Stadt Schirgiswalde-Kirschau soll dem grundzentralen Versorgungsauftrag in gleichem Maße nachkommen wie die weiteren verbundangehörigen Kommunen. Entsprechend hat sie ebenso den Anspruch, Einzelhandelsbetriebe vorzuhalten, die für die Erfüllung dieses Auftrags essenziell sind.

Das in Kapitel 5.6 geschilderte Einzelhandelsvorhaben, die geplante Ansiedlung eines EDEKA-Verbrauchermarkts auf einem derzeit weitgehend brachliegenden Areal im

Kurvenbereich der Sauerstraße, würde gleich in mehrfacher Hinsicht zur Beseitigung bzw. wesentlichen Reduzierung der beschriebenen Versorgungsdefizite beitragen können. Zunächst könnte grundsätzlich dem bestehenden Ungleichgewicht hinsichtlich der Verkaufsflächenausstattung (im periodischen Bedarf) innerhalb des Städte- und Gemeindeverbunds entgegengewirkt werden. Mit der Ansiedlung eines modernen Vollversorgers (EDEKA), der in eine wechselseitige Angebotsergänzung zu dem discountorientierten Netto-Markt in der Ortschaft Kirschau treten würde, könnte zudem das qualitative Versorgungsdefizit abgebaut werden. Hierdurch käme es zu einer spürbaren Reduzierung der derzeitigen Nachfrageabflüsse und einer Minimierung der Zeit- und Wegeaufwände für die örtlichen Verbraucher. Aufgrund der Lage des Planstandorts in der aktuell unterversorgten Ortschaft Schirgiswalde bzw. in der Nähe zum historischen Ortskern von Schirgiswalde könnte eine räumliche Versorgungslücke geschlossen und gleichzeitig der Ortskern von Schirgiswalde massiv gestärkt werden.

**Insgesamt würde das Planvorhaben an der Sauerstraße zu einer quantitativen, qualitativen und räumlichen Verbesserung der örtlichen Nahversorgungsstruktur, einer deutlichen Stärkung der grundzentralen Versorgungsfunktion der Stadt Schirgiswalde-Kirschau sowie einer wesentlich verbesserten Position des Schirgiswalder Ortskerns im gesamtstädtischen Einzelhandelsgefüge führen und letztlich der vorgesehenen grundzentralen Funktionsteilung, als übergeordnetes Ziel der verbundweiten Einzelhandelsentwicklung, Rechnung tragen.** Im Rahmen des anstehenden Bauleitplanverfahrens bzw. mittels einer einzelfallbezogenen Verträglichkeitsuntersuchung wäre nichtdestotrotz nachzuweisen, dass von dem Vorhaben keine mehr als unwesentlichen Auswirkungen auf die bestehenden Einzelhandelsstrukturen im grundzentralen Verbund „Oberland“ ausgehen. Weder dürfen die zentralen Versorgungsbereiche in anderen Kommunen in ihrer Funktionsfähigkeit beeinträchtigt werden, noch darf es zu einer Störung der verbrauchernahen Versorgung im Betrachtungsraum kommen.

### **Gemeinde Sohland a. d. Spree**

In der Gemeinde Sohland a. d. Spree sind derzeit drei strukturprägende Lebensmittelmärkte ansässig, die die Grundversorgung der Bevölkerung innerhalb des zerklüfteten Siedlungsgebiets in räumlich-funktionaler Arbeitsteilung sichern. Die wesentlichen Indikatoren zur Bewertung der aktuellen Versorgungslage (Verkaufsflächendichte und Einzelhandelszentralität) liegen bezogen auf das gesamte Verbundgebiet auf einem durchschnittlichen Niveau. Weder lassen sich gravierende quantitative Mängel feststellen, noch ist (im Lebensmittelsegment) von erheblichen Kaufkraftabflüssen auszugehen. Dies ist v.a. darauf zurückzuführen, dass sowohl das Discountsegment (Penny und Netto) als auch das Vollsortiment (EDEKA-Markt) abgedeckt und damit keine Schieflage in der örtlichen Nahversorgungsstruktur gegeben ist. **Ihrer grundzentralen Versorgungsfunktion kann die Gemeinde Sohland a. d. Spree hinreichend nachkommen,** womit sie ihren Beitrag zur grundzentralen Funktionsteilung leistet.

Vor diesem Hintergrund und weil der Ortskern von Sohland bereits heute den dominanten Einzelhandelsstandort im Gemeindegebiet darstellt und über leistungsfähige Magnetbetriebe verfügt, wird es künftig vordergründig darauf ankommen, **die bestehenden Einzelhandelsstrukturen im Ortskern zu sichern**. Dies inkludiert auch eine marktadäquate Weiterentwicklung der prägenden Anbieter. Während der EDEKA-Markt bereits in jüngerer Vergangenheit modernisiert wurde und einen absolut zeitgemäßen Marktauftritt aufweist, ist der Netto-Markt im nördlichen Teil des Ortskerns nur noch bedingt zeitgemäß aufgestellt. Hier käme eine maßvolle Verkaufsflächenerweiterung (auf eine für Lebensmitteldiscounter bzw. Netto-Märkte marktgängige Verkaufsfläche im Bereich von 1.000 qm) in Betracht. Die Position des Ortskerns könnte auch dann weiter gestärkt werden, wenn es gelingen könnte, die derzeit leerstehende Immobilie an der Gerhart-Hauptmann-Straße südöstlich des EDEKA-Markts einer einzelhandelsrelevanten (und bevorzugt nahversorgungsrelevanten) Nachnutzung zuzuführen. Inwieweit dies seitens der Stadt Sohland (z.B. unter eigentumsrechtlichen Gesichtspunkten) beeinflusst werden kann, kann nicht abschließend bewertet werden.

Für den für die verbrauchernahe Versorgung zwar durchaus wichtigen, aber allenfalls teilintegriert gelegenen Sonderstandort Bahnhofstraße ist ebenfalls eine Sicherung des derzeitigen Bestands anzustreben. Im Gegensatz zum Ortskern sollte einem **Angebotsausbau an dieser Stelle jedoch entgegengewirkt werden**, da zwischen dem (zu schützenden bzw. prioritär zu entwickelnden) Ortskern und dem Sonderstandort Bahnhofstraße eine unmittelbare Wettbewerbsbeziehung besteht. Mit der Ansiedlung eines Verbrauchermarkts an der Bahnhofstraße (siehe Kapitel 5.6) würde diese massiv verschärft werden, da ein solcher einen direkten Konkurrenten des im Ortskern ansässigen EDEKA-Markts darstellt und das örtliche Nachfragepotenzial für den Betrieb von zwei großen Vollsortimentern nicht ausreicht. Es käme in der Folge zu einer erheblichen Umlenkung der Kaufkraftströme, wobei der Sonderstandort Bahnhofstraße gegenüber dem Ortskern gewisse Wettbewerbsvorteile (v.a. Verkehrsanbindung) generieren könnte. Damit würde nicht nur die zuletzt erfolgte Modernisierung des EDEKA-Markts bzw. die damit verbundene Stärkung des Ortskerns konterkariert, sondern auch die Funktionsfähigkeit des Ortskerns insgesamt in Frage gestellt werden.

Ohnehin ist darauf zu verweisen, dass sich das beschriebene Planvorhaben bzw. ein nahversorgungsrelevanter Angebotsausbau (> 800 qm Verkaufsfläche) im Allgemeinen am Sonderstandort Bahnhofstraße **nicht raumordnungskonform** umsetzen ließe. Aus den in Kapitel 8 beschriebenen Gründen kann der Standort nicht als zentraler Versorgungsbereich ausgewiesen werden. Damit stünde ein solches Vorhaben in einem Konflikt zum städtebaulichen Integrationsgebot gemäß LEP Sachsen 2013, welches im Rahmen der Bauleitplanung zwingend zu beachten wäre und nicht „weggewogen“ werden kann. Da in Sohland zudem weder wesentliche quantitative noch qualitative Angebotsdefizite bestehen, müsste auch die Einhaltung des Beeinträchtigungsverbots zumindest in Zweifel gezogen werden.

## 10 Zusammenfassung

Zusammenfassend lässt sich für die Perspektiven der Einzelhandelsentwicklung im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ Folgendes festhalten:

Die **sozioökonomischen Rahmenbedingungen** für den Einzelhandel im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ sind durch einen stetigen und z.T. erheblichen Bevölkerungsrückgang, die fortschreitende demografische Alterung und ein im regionalen Vergleich unterdurchschnittliches Kaufkraftniveau gekennzeichnet. Zudem weisen alle verbundangehörigen Kommunen z.T. deutliche Auspendlerüberschüsse auf. Vor diesem Hintergrund sind die Entwicklungspotenziale des örtlichen Einzelhandels, trotz eines erwartbaren, aber zu gewissen Teilen inflationsbedingten Anstiegs der Konsumausgaben, überwiegend restriktiv zu bewerten. Gleichwohl profitiert der Einzelhandel innerhalb des Städte- und Gemeindeverbunds von der relativ großen Entfernung zu den nächstgelegenen Zentralen Orten und der damit einhergehenden **moderaten interkommunalen Wettbewerbssituation**. Für den Einzelhandel mit Gütern des täglichen Bedarfs, der durch eine hohe Distanzempfindlichkeit seitens der Verbraucher gekennzeichnet ist, ergibt sich daher die Chance, die örtlich vorhandene Nachfrage weitgehend im Verbund selbst zu binden. Grundvoraussetzung hierfür ist jedoch ein möglichst flächendeckendes attraktives und breit aufgestelltes Angebot in Wohnortnähe.

Vonseiten der Raumordnung wird dem Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ eine **gemeinsame grundzentrale Versorgungsfunktion** zugewiesen. Die verbundangehörigen Kommunen sollen die Versorgung der Bevölkerung mit Gütern und Dienstleistungen des qualifizierten Grundbedarfs in **Funktionsteilung** sicherstellen. Überdies ist dem grundzentralen Verbund ein überörtlicher grundzentraler Verflechtungsbereich zugewiesen, für welchen die gleichen Grundversorgungsaufgaben wahrzunehmen sind wie für das Verbundgebiet. Wenngleich dieser nur die Gemeinde Steinigtwolmsdorf sowie anteilig die Gemeinde Oppach umfasst und damit eher überschaubar ausfällt, sichert dies dem örtlichen Einzelhandel zusätzliche Umsatzpotenziale. Gleichzeitig wird der Verbund aber auch vor die Herausforderung gestellt, adäquate Versorgungsstrukturen für die Bevölkerung im gesamten Nahbereich bereitzustellen.

Das **Marktgebiet** des örtlichen Einzelhandels umfasst neben dem Verbundgebiet auch die Gemeinde Steinigtwolmsdorf sowie zusätzlich die Gemeinden Oppach, Beiersdorf, Cunewalde, Großpostwitz/Oberlausitz, Obergurig, Doberschau-Gaußig und Schmölln-Putzkau. Damit überschreitet das Marktgebiet den raumordnerisch zugewiesenen grundzentralen Verflechtungsbereich zwar erheblich, es muss aufgrund verkehrlicher Erreichbarkeitsbeziehungen und „traditioneller“ Einkaufsorientierungen aber davon ausgegangen werden, dass dem örtlichen Einzelhandel faktisch auch Kaufkraft von außerhalb des überörtlichen grundzentralen Verflechtungsbereichs zufließt. Nichtsdestotrotz wird die Nachfrageabschöpfung bzw. Marktdurchdringung im Umland (v.a. in

Zone 3) deutlich abfallen. Hinsichtlich der Ermittlung des Expansionsrahmens für den örtlichen Einzelhandel wurde ohnehin nur auf die Nachfragebasis aus dem raumordnerisch definierten Nahbereich abgestellt, womit die hergeleiteten Entwicklungspotenziale auf raumordnungskonformen Annahmen fußen.

Im abgegrenzten Marktgebiet leben aktuell insgesamt etwa 45.200 Personen, wovon der überwiegende Teil auf das Verbundgebiet entfällt. Vor dem Hintergrund des prognostizierten Bevölkerungsrückgangs im grundzentralen Verbund sowie im Umland wird sich die Bevölkerungsplattform im Marktgebiet perspektivisch weiter verringern. Die Bevölkerungsrückgänge können durch den erwartbaren Anstieg der Konsumausgaben jedoch überkompensiert werden, weshalb das **Nachfragepotenzial** bis zum Jahr 2030 sogar auf rd. 300 Mio. € ansteigen wird. Der Anstieg der Pro-Kopf-Ausgaben wird allerdings zu gewissen Teilen inflationsgetrieben sein und ist daher nicht mit erheblichen zusätzlichen Verkaufsflächenpotenzialen gleichzusetzen. Zudem wird ein beträchtlicher Teil der Nachfrage in den Online-Handel (vor allem in den Nonfood-Segmenten) abfließen, der – befeuert durch die Folgeeffekte der Corona-Pandemie – perspektivisch noch weiter zunehmen wird und die Entwicklungsperspektiven des über den periodischen Bedarf hinausgehenden Einzelhandels zusätzlich einschränkt.

Aktuell beträgt das **Gesamtverkaufsflächenangebot im grundzentralen Verbund „Oberland“ rd. 27.500 qm**. Der Großteil des Angebots entfällt funktionsgerecht auf den kurzfristigen Bedarf. Die Sortimente des mittel- und langfristigen Bedarfs spielen, wie für grundfunktionale Versorgungsstandorte typisch, eine eher untergeordnete Rolle und werden in deutlich geringerem Umfang vorgehalten. Im kommunalen Vergleich zeigt sich, dass das größte Verkaufsflächenangebot auf die Gemeinde Neukirch/Lausitz entfällt, wohingegen die Gemeinde Sohland a. d. Spree jene verbundangehörige Kommune mit dem geringsten Angebotsbestand darstellt. Bezogen auf den periodischen Bedarf, der hinsichtlich der grundzentralen Versorgungsfunktion von maßgeblicher Bedeutung ist, besteht zwischen den Kommunen Sohland a. d. Spree, Neukirch/Lausitz und Wilthen in etwa ein Gleichgewicht, während die Stadt Schirgiswalde-Kirschau (auch hinsichtlich der Anzahl strukturprägender Lebensmittelmärkte) deutlich abgehängt ist.

Analog hierzu ergibt sich eine ähnliche Situation auch hinsichtlich der kommunalspezifischen Werte der **nahversorgungsrelevanten Verkaufsflächendichte** sowie der **Einzelhandelszentralität**. Diese Werte liegen in der Stadt Wilthen sowie in den Gemeinden Neukirch/Lausitz und Sohland a. d. Spree auf einem (bezogen auf das Verbundgebiet) überdurchschnittlichen bzw. zumindest durchschnittlichen Niveau und deuten darauf hin, dass die Nahversorgungsstrukturen in diesen Kommunen bereits heute gut ausgebildet sind und die grundzentralen Versorgungsfunktionen grundsätzlich wahrgenommen werden können. In der Stadt Schirgiswalde-Kirschau besteht hingegen ein gravierendes quantitatives Versorgungsdefizit, wobei sich in der Ortschaft Schirgiswalde auch eine wesentliche räumliche Versorgungslücke auftut. Die Stadt

Schirgiswalde-Kirschau ist derzeit nicht dazu in der Lage, die verbrauchernahe Versorgung der eigenen Bevölkerung adäquat sicherzustellen und kann dem grundzentralen Versorgungsauftrag nicht hinreichend nachkommen. Im Sinne der vorgesehenen und angestrebten Funktionsteilung sollte dieses Defizit dringend behoben werden.

Unter **qualitativen Gesichtspunkten** lässt sich in der verbundweiten Nahversorgungsstruktur aktuell eine gewisse Schiefelage zu Lasten vollsortimentierter Anbieter erkennen, die noch dadurch verstärkt wird, dass die beiden Supermärkte in Neukirch/Lausitz nicht mehr zeitgemäß dimensioniert sind und den Ansprüchen an moderne Vollsortimenter bei Weitem nicht gerecht werden können. Hieraus resultieren gewisse (das Vollsortiment betreffende) überörtliche Nachfrageströme, die z.T. auf Versorgungsstandorte außerhalb des Verbundgebiets ausgerichtet sind, überwiegend aber zwischen den verbundangehörigen Kommunen bestehen. Damit kann die Kaufkraft zum großen Teil zwar innerhalb des grundzentralen Verbunds gehalten werden, der angestrebten grundzentralen Funktionsteilung und dem damit verbundenen Anspruch jeder einzelnen verbundangehörigen Kommune, die verbrauchernahe Versorgung der ortsansässigen Bevölkerung auch in qualitativer Hinsicht selbst sicherzustellen, ist dies jedoch nicht zuträglich. **In jenen Kommunen, für die im Lebensmittelsegment von erhöhten Kaufkraftabflüssen auszugehen ist, bestehen somit noch signifikante Ausbaupotenziale.** Dies gilt in erster Linie für Schirgiswalde-Kirschau, mit Abstrichen und bezogen auf das Vollsortiment aber auch für Neukirch/Lausitz.

Im Hinblick auf die räumliche Verteilung des Einzelhandels zeigt sich, dass die **Ortskerne** bereits heute überwiegend eine wichtige Rolle in der jeweiligen gesamtstädtischen/gesamtgemeindlichen Versorgungsstruktur spielen. Dies gilt insbesondere bezogen auf den periodischen Bedarf, dessen Verkaufsflächenbestand in Wilthen, Sohland a. d. Spree und Neukirch/Lausitz erfreulicherweise zu mindestens 60 % auf den jeweiligen Ortskern entfällt. **Damit sind diese siedlungsstrukturell-integrierten Standorte tragende Säulen der grundzentralen Versorgungsfunktion.** Lediglich in der Stadt Schirgiswalde-Kirschau ist der Ortskern von stark untergeordneter Bedeutung und trägt kaum etwas zur Erfüllung des grundzentralen Versorgungsauftrags bei. Hier besteht noch dringender Nachholbedarf.

Der ermittelte **Entwicklungsrahmen für den Einzelhandel** im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ bis zum Jahr 2030 bewegt sich zwischen rd. 2.000 und rd. 4.000 qm zusätzlicher Verkaufsfläche. Während Expansionsspielräume im mittel- und langfristigen Bedarf aufgrund der grundzentralen Versorgungsfunktion des Verbunds, den damit verbundenen vorgesehenen Kaufkraftabflüssen an umliegende Mittel- und Oberzentren und der dynamischen Entwicklung des Online-Handels in diesen Bedarfsgruppen stark begrenzt bzw. überhaupt nicht vorhanden sind, ergibt sich das größte Entwicklungspotenzial mit rd. 1.700 bis rd. 2.700 qm für den kurzfristigen Bedarf. Diese Entwicklungsspielräume sollten dafür genutzt werden, das bestehende versorgungsstrukturelle Ungleichgewicht zwischen den verbundangehörigen Kommunen zu

verringern, die angestrebte Funktionsteilung damit verbunden zu optimieren und die örtlichen Nahversorgungsstrukturen qualitativ weiter aufzuwerten.

Räumlich gesehen sind im Sinne der empfohlenen **Strategieoption „Konzentration auf die bestehenden Zentren und Nahversorgungsstandorte“** die verschiedenen Ortskernlagen bei Ansiedlungs- und Modernisierungsvorhaben zu priorisieren, um deren Bedeutung im jeweiligen örtlichen Einzelhandelsgefüge zu sichern bzw. zu erhöhen und eine Zersplitterung der Versorgungsstruktur zu vermeiden. Aufgrund der identifizierten Angebotsdefizite steht dabei der Ortskern von Schirgiswalde im Vordergrund, dem es derzeit an einem sogkräftigen Magnetbetrieb fehlt.

Das künftige **Standort- und Zentrenmodell** für den Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ sieht daher auch die Ortskerne von Neukirch/Lausitz, Wilthen, Schirgiswalde und Sohland a. d. Spree als zentrale Versorgungsbereiche vor. An diesen städtebaulich-integrierten und verbrauchernah gelegenen Standorten konzentrieren sich die zu sichernden (bzw. weiterzuentwickelnden) grundzentralen Versorgungsstrukturen. Darüber hinaus wird die **Versorgungslage an der Bahnhofstraße in Sohland als Sonderstandort** ausgewiesen. Hier mangelt es einerseits an einem räumlich-funktionalen Bezug zum Sohlander Ortskern, die eine Zuordnung zu diesem nicht zulässt. Andererseits erfüllt der verkehrsorientiert gelegene Standort die Anforderungen an einen zentralen Versorgungsbereich nicht, sodass auch die Ausweisung als Nahversorgungszentrum nicht in Betracht kommen kann. Zwar sollte das dort bestehende Angebot gesichert werden, da dem Standort eine wichtige Funktion hinsichtlich der Grundversorgung der Sohlander Bevölkerung sowie der Bevölkerung im überörtlichen grundzentralen Verflechtungsbereich nicht abgesprochen werden kann. Ein weiterer Angebotsausbau an diesem allenfalls teilentegrierten Standort sollte in Anbetracht der direkten Konkurrenz zum Ortskern von Sohland jedoch nicht forciert werden.

Den **für die verbrauchernahe Grundversorgung wichtigen Lebensmittelmärkten außerhalb der Zentren** sollten gewisse Entwicklungsspielräume eingeräumt werden, um sich an die aktuellen Marktanforderungen anpassen und mittel- und langfristig einen zukunftsfähigen Betrieb sicherstellen zu können.

Die im Wesentlichen aus der Analyse der Versorgungslage im Städte- und Gemeindeverbund „Oberland“ abgeleiteten **kommunalspezifischen Handlungsempfehlungen** lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Für die **Stadt Wilthen** lässt sich **kein grundsätzlicher versorgungsstruktureller Handlungsbedarf** ableiten. Die örtliche Bevölkerung ist (auch qualitativ) gut versorgt, da sich die beiden Discounter und der moderne EDEKA-Verbrauchermarkt in ihrem Angebot ergänzen und eine attraktive Nahversorgungsstruktur bilden. Zukünftig gilt es vordergründig den Einzelhandelsbestand im prinzipiell gut aufgestellten Wilthener Ortskern zu sichern und diesen (wenn möglich) städtebaulich und funktional aufzuwerten. Hierbei ist v.a. der Aldi-Markt in den Blick zu nehmen,

dessen Fortbestand in Anbetracht der suboptimalen standort- und immobilienseitigen Rahmenbedingungen gefährdet ist.

- Die **Gemeinde Neukirch/Lausitz** verfügt über das derzeit größte nahversorgungsrelevante Verkaufsflächenangebot aller verbundangehörigen Kommunen und ist quantitativ damit sehr gut versorgt. Im Zuge der (nahezu) abgeschlossenen Umstrukturierung des Einzelhandelsstandorts am Ostbahnhof (Lidl-Erweiterung, Ansiedlung eines Drogeriemarkts) konnte sowohl die verbrauchernahe Versorgung aufgewertet als auch die Versorgungsbedeutung des Ortskerns gesteigert werden. **Lediglich in qualitativer Hinsicht (Fehlen eines modernen Vollversorgers) besteht noch ein gewisser Nachholbedarf**, dem aber allenfalls im Ortskern begegnet werden sollte. Angesichts der bereits hohen Angebotsdichte wäre die potenzielle Ansiedlung eines Vollsortimenters (insbesondere gegenüber der Nahversorgung im westlichen Stadtgebiet) aber sorgfältig abzuwägen.
- **Akuter Handlungsbedarf lässt sich für die Stadt Schirgiswalde-Kirschau ableiten**. Angesichts der geschilderten quantitativen, qualitativen und räumlichen Versorgungsdefizite ist die Stadt derzeit nicht dazu in der Lage, die Grundversorgung der lokalen Bevölkerung adäquat sicherzustellen. Ein wesentlicher Teil des ermittelten Expansionsrahmens im periodischen Bedarf sollte genutzt werden, um die strukturellen Defizite zu reduzieren, die verbrauchernahe Versorgung aufzuwerten und die Wahrnehmung des grundzentralen Versorgungsauftrags zu fördern. **Das beschriebene Planvorhaben (Ansiedlung eines Vollversorgers) könnte hierzu einen entscheidenden Beitrag leisten**, zumal es auf einer Potenzialfläche innerhalb des Schirgiswalder Ortskerns realisiert werden soll und somit einer raumordnungskonformen Weiterentwicklung dieses zentralen Versorgungsbereichs dienen und dessen Stellung im gesamtstädtischen Einzelhandelsgefüge stärken könnte.
- Ihrer grundzentralen Versorgungsfunktion kann die **Gemeinde Sohland a. d. Spree** bereits heute sowohl unter quantitativen als auch qualitativen Gesichtspunkten in adäquater Form nachkommen. Hier geht es in erster Linie um die **Sicherung und ggf. Weiterentwicklung (v.a. Nachnutzung des bestehenden Leerstands) der Bestandsstrukturen im Ortskern**. Die zuletzt bereits erfolgte Weiterentwicklung des EDEKA-Markts sollte durch einen, ohnehin nicht raumordnungskonform umsetzbaren, Angebotsausbau am verkehrsorientierten und mit dem Ortskern im direkten Wettbewerb stehenden Sonderstandort Bahnhofstraße nicht konterkariert werden.

Hamburg/Dresden, 24.03.2022

Boris Böhm

Jonas Hopfmann

Dr. Lademann & Partner GmbH

# I Glossar<sup>91</sup>

## Betriebstypen im Einzelhandel:

### Food-Einzelhandel

#### ■ Lebensmitteldiscounter

Lebensmittelmarkt mit Verkaufsflächen bis etwa 1.200 qm (im Einzelfall auch höhere Verkaufsfläche), der ein auf Waren mit hoher Umschlagshäufigkeit beschränktes Sortiment sowie ein wöchentlich wechselndes Aktionssortiment (im Mittel 2.100 Artikel) mittels aggressiver Niedrigpreispolitik verkauft.

#### ■ Supermarkt

Einzelhandelsbetrieb, der auf einer Verkaufsfläche von mindestens 400 qm bis 800 qm Nahrungs- und Genussmittel einschließlich Frischwaren und Drogeriewaren, Wasch-, Putz und Reinigungsmittel anbietet.

#### ■ Verbrauchermarkt, klein

Einzelhandelsbetrieb mit Sortimentsschwerpunkt „tägliches Bedarfs“, der überwiegend auf einer Verkaufsfläche zwischen 800 und 1.500 qm geführt wird.

#### ■ Verbrauchermarkt, groß

Einzelhandelsbetrieb mit Angebotsschwerpunkt „tägliches Bedarfs“, der aufgrund der Flächenbedarfe meist an Pkw-orientierten Standorten auf einer Verkaufsfläche zwischen 1.500 und unter 5.000 qm geführt wird.

#### ■ SB-Warenhaus

Einzelhandelsbetrieb ab 5.000 qm Verkaufsfläche mit Umsatzschwerpunkt bei Waren des täglichen Bedarfs und zahlreichen Nonfood-Warengruppen (bis zu 50 % der Artikel), die überwiegend an Pkw-orientierten Standorten angeboten werden.

#### ■ Vollsortimenter

Einzelhandelsbetrieb, welcher ein breites und tiefes Sortiment mit einem flächenbezogenen Frischeanteil von ca. 30 % anbietet und durch größere Bedienungstheken gekennzeichnet ist. Das Angebot konzentriert sich im Wesentlichen auf den Periodischen Bedarf (Lebensmittel) mit einem Umfang von mind. 12.000 Artikeln, ergänzt um ein Non-Food Sortiment von etwa 10 bis 15 %. SB-Warenhäuser und Verbrauchermärkte

---

<sup>91</sup> Die Definitionen sind in Anlehnung an folgende Quellen formuliert:

Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln, Ausschuss für Begriffsdefinitionen aus der Handels- und Absatzwirtschaft, 1995: Katalog E Begriffsdefinitionen aus der Handels- und Absatzwirtschaft

Metro-Handelslexikon 2009/2010

Definitionen zur Einzelhandelsanalyse der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. 2014

sind regelmäßig als Voll-sortimenter zu bezeichnen. Supermärkte erreichen dagegen oftmals nicht die nötige Sortimentstiefe und -breite.

### **Nonfood-Einzelhandel**

#### ■ Fachgeschäft

Einzelhandelsbetrieb mit i.d.R. deutlich weniger als 800 qm Verkaufsfläche, der ein auf einen Warenbereich beschränktes Nonfood-Sortiment in tiefer Gliederung mit unterschiedlichen Bedienungskonzepten (Fremd- und Selbst-bedienung, Vorwahl) und oft weiteren Service- und Beratungsleistungen verkauft.

#### ■ Fachmarkt

Einzelhandelsbetrieb mit meist über 800 qm Verkaufsfläche, der ein auf eine Warengruppe beschränktes, preisorientiertes Nonfood-Sortiment mit eingeschränkten Service- und Beratungsleistungen an Pkw-orientierten Standorten anbietet.

#### ■ Warenhaus

Einzelhandelsgroßbetrieb mit umfassendem Sortiment aus unterschiedlichen Warengruppen, der mit unterschiedlichen Bedienungskonzepten (oft in Fremdbedienung mit Vorwahl) geführt wird und sich in der Regel an integrierten Standorten oder in Einkaufszentren befindet.

#### ■ Kaufhaus

Großflächiger Einzelhandelsbetrieb, der Waren aus mehreren Nonfood-Branchen, davon mindestens eine in tieferer Gliederung, und unterschiedlichen Bedienungs- und Servicekonzepten verkauft. Verortet sind Kaufhäuser in der Regel an integrierten Standorten oder in Einkaufszentren (umfasst z.B. auch Textilkaufhäuser) befindet.

#### ■ Sonderpostenmarkt

Discountorientierter Fachmarkt, der nicht an spezielle Warengruppen oder Bedarfsbereiche ausgerichtet ist, sondern Waren aller Art für den discountorientierten Impulskauf anbietet. Die Waren werden zu niedrigen Preisen als Rest- und Sonderposten verkauft. Das Sortiment wechselt demnach häufig.

### **Agglomerationen, Einkaufszentren und Spezialformen**

#### ■ Fachmarkttagglomeration

Ansammlung von branchengleichen/branchenverschiedenen Fachmärkten an einem Standortbereich, denen (trotz ab und zu praktizierter gemeinsamer Stellplatznutzung) ein einheitliches Management fehlt.

#### ■ Fachmarktzentrum

Funktionales Einkaufszentrum, das an Pkw-orientierten Standorten (oft peripher) Betriebe unterschiedlicher Branchen, Betriebsgrößen und Betriebsformen mit Dominanz von preisaktiven Fachmärkten in der Regel unter einheitlichem Standortmanagement in einer meist überdachten Mall integriert.

#### ■ Einkaufszentrum/Shopping-Center

Einzelhandelsimmobilie mit i.d.R. mehr als 10.000 qm VKF, die – einheitlich geplant und gemanagt – Einzelhandelsbetriebe aus unterschiedlichen Branchen, Betriebsgrößen und Betriebsformen mit überwiegend Sortimenten des mittelfristigen Bedarfs in einer meist überdachten Mall zusammenfasst.

#### ■ Outlet-Center (auch Factory Outlet Center oder Designer Outlet Center)

Eine besondere Form eines Einkaufszentrums, in der in einer Agglomeration vieler Ladeneinheiten innerhalb eines einheitlich geplanten Gebäudekomplexes oder einer räumlich zusammenhängenden Anlage – meist an autoorientierten Standorten – Waren mit einem Preisabschlag von mindestens 25 % direkt vom Hersteller verkauft werden. Der Schwerpunkt liegt auf Markenartikeln des gehobenen Bedarfs sowie auf dem Premium- und Luxussegment. Das Warenangebot umfasst dabei B-Ware, Überproduktionen, Retouren, Vorsaison-Ware und Produktmuster.

#### ■ Distanzhandel

Bestimmte Form des institutionellen Einzelhandels, bei dem der Käufer den Anbieter nicht in dessen Geschäft aufsucht, um einen Kauf auszulösen, sondern andere Formate gewählt werden, um die Ware zu präsentieren, die Bestellung vorzunehmen und die Ware zu übergeben. Unter Distanzhandel werden vor allem der Onlinehandel, der Kataloghandel sowie Teleshopping zusammengefasst.

#### ■ Filialbetrieb (Filialist)

Ein Filialbetrieb verfügt über mindestens fünf unter einheitlicher Leitung stehende Verkaufsfilialen an unterschiedlichen Standorten. Die einzelnen Filialen treten unter einheitlichem Namen auf und weisen in ihrem Erscheinungsbild starke Gemeinsamkeiten auf, ohne dass sie vollständig im Marketing-Mix übereinstimmen müssen. Es gibt sowohl internationale und nationale Filialisten als auch regionale und lokale Filialisten.

### Begriffe aus dem Bauplanungsrecht<sup>92</sup>

#### ■ Großflächigkeit

Das Merkmal der Großflächigkeit kennzeichnet die Schwelle, ab der Einzelhandelsbetriebe nach Maßgabe des § 11 (3) BauNVO nur noch in einem Kerngebiet i.S.v. § 7

---

<sup>92</sup>Quelle: In Anlehnung an Metro-Handelslexikon 2009/2010.

BauNVO oder in einem Sondergebiet für Einzelhandel i.S.v. § 11 BauNVO zulässig sind, sofern die Vermutungsregel des § 11 (3) BauNVO nicht wiederlegt werden kann, die von negativen Auswirkungen (u.a. auf die Entwicklung zentraler Versorgungsbereiche und die Versorgung der Bevölkerung) ausgeht. Die Rechtsprechung geht davon aus, dass die Grenze der Großflächigkeit ab einer Verkaufsfläche von 800 qm beginnt.

#### ■ Zentraler Versorgungsbereich

Unter einem zentralen Versorgungsbereich ist nach der Rechtsprechung ein räumlich abgrenzbarer Bereich einer Gemeinde, dem aufgrund vorhandener Einzelhandelsnutzungen, häufig ergänzt durch diverse Dienstleistungen und gastronomische Angebote, eine Versorgungsfunktion über den unmittelbaren Nahbereich hinaus zukommt. Ein zentraler Versorgungsbereich kann sich sowohl aus planerischen Festsetzungen als auch aus den tatsächlichen Verhältnissen ergeben. Voraussetzung ist, dass dieser sich in einer städtebaulich integrierten Lage befindet. Isolierte Standorte bilden keinen zentralen Versorgungsbereich.

### Differenzierung von Standortlagen

#### ■ A-Lage

Standortlage, die innerhalb eines bestimmten Bezugsraums die höchste Passantenfrequenz und Passantenqualität (Passanten mit Kaufabsicht) aufweist. Weitere Merkmale sind ein dichter Geschäftsbesatz, ein hoher Filialisierungsgrad, ein hoher Anteil innenstadtypischer Sortimente sowie vergleichsweise hohe Einzelhandelsmieten.

#### ■ B-Lage

Standortlage, die meistens einen Aus- und Zulauf einer A-Lage oder eine Solitärlage mit fehlender Anbindung an die A-Lage darstellt. Dieser Bereich wird im Wesentlichen durch eine mittlere Frequenz von Passanten innerhalb eines bestimmten Bezugsraumes gekennzeichnet. Im Gegensatz zu den A-Lagen sind die B-Lagen keine klassischen Konsumlagen, da Geschäfte hier oftmals gezielt aufgesucht werden und die Laufkundschaft von geringerer Bedeutung ist. Neben innenstadtypischen Sortimenten (mittelfristiger Bedarf) rücken auch Sortimente des kurzfristigen Bedarfs sowie Dienstleistungs- und Gastronomieangebote in den Vordergrund. Der Anteil inhabergeführter Läden ist deutlich höher als in der A-Lage und das Mietniveau ist geringer.

#### ■ C-Lage

Standortlage, die meistens einen Aus- und Zulauf einer B-Lage oder auch kleinere, aus Kundensicht weniger attraktive Seitenstraßen der A-Lage darstellt. Diese Lagen sind durch eine niedrige und unregelmäßige Fußgängerfrequenz gekennzeichnet und zählen nicht zu den Konsumlagen. Der Geschäftsbesatz ist deutlich ausgedünnt – teilweise dominieren Dienstleister und Gastronomiebetriebe. Mitunter zeigen sich auch

Mindernutzungen. Die Sortimentsstruktur ist vor allem auf den kurzfristigen Bedarf fokussiert. Das Mietniveau liegt noch unter dem der B-Lagen.

### Sonstige Definitionen

#### ■ Einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffer

Gibt Auskunft über die regionale Verteilung der einkommensbedingten, potenziellen Endverbrauchernachfrage in Konsumgütermärkten. In Verbindung mit den Zahlen zur ortsansässigen Bevölkerung erlaubt die Kaufkraftkennziffer quantitative Angaben zur Einschätzung der lokalen Nachfrage. Kaufkraftkennziffern werden jährlich von Marktforschungsinstituten ermittelt und zeigen, ob ein bestimmtes Gebiet tendenziell über oder unter dem Bundesdurchschnitt von 100 liegt. Die Kaufkraftkennziffer gibt insofern die relative Verteilung der Kaufkraft an.

#### ■ Ausgabesatz

Ausgabesätze geben die durchschnittlichen Pro-Kopf-Ausgaben im Einzelhandel innerhalb eines Jahres an. Sie werden sortimentspezifisch ermittelt und geben somit Auskunft über die Höhe der Ausgaben der Bevölkerung, bezogen auf die jeweiligen Sortimente des Einzelhandels. Kombiniert mit der örtlichen Kaufkraftkennziffer und der örtlichen Einwohnerzahl lässt sich darüber das Nachfragepotenzial in einem abgegrenzten Raum ermitteln.

#### ■ Einzelhandelsrelevantes Kaufkraft-/Nachfragepotenzial

Als einzelhandelsrelevante Kaufkraft wird diejenige Geldmenge bezeichnet, die den privaten Haushalten innerhalb eines bestimmten Zeitraums für Ausgaben im Einzelhandel potenziell netto zur Verfügung steht. Man unterscheidet dabei „Nachfragepotenzial im engeren Sinne“ (stationärer Einzelhandel inkl. Ladenhandwerk) und „Nachfragepotenzial im weiteren Sinne“ (inkl. Ausgaben im nicht-stationären Handel).

#### ■ Flächenproduktivität

Die Flächenproduktivität misst das Verhältnis zwischen dem erzielten Brutto-Umsatz zur eingesetzten Verkaufsfläche und kann als Durchschnittswert für ein Verkaufslokal insgesamt, aber auch für einzelne Sortimente ermittelt werden.

#### ■ Periodischer Bedarf

Unter dem periodischen Bedarf werden die Branchen Nahrungs- und Genussmittel und Drogeriewaren sowie Wasch-, Putz- und Reinigungsmittel zusammengefasst. Der periodische Bedarf entspricht somit weitgehend dem Lebensmitteleinzelhandel und ist in erster Linie auf die tägliche Versorgung ausgerichtet.

#### ■ Aperiodischer Bedarf

Unter dem aperiodischen Bedarf werden alle übrigen Branchen zusammengefasst, die auf die mittel- bis langfristige Versorgung der Bevölkerung ausgerichtet sind.

#### ■ Nahversorgung

Unter Nahversorgung ist die wohnortnahe Versorgung mit Gütern des Periodischen Bedarfs zu verstehen. Damit sind Einkaufsmöglichkeiten in fußläufiger Entfernung zum Wohnstandort gemeint, häufig ergänzt um einzelhandelsnahe Dienstleistungen wie Post, Bank, Frisör, Ärzte etc. Was unter einer fußläufigen Entfernung zu verstehen ist, ist nicht einheitlich und verbindlich definiert. Häufig wird eine Entfernung von etwa 10 Gehminuten für angemessen erachtet, was ca. 500 bis 800m Laufweg entspricht.