

**Marketing-** und **Vertriebsconsulting**

# Regionales Einzelhandelskonzept für das Ruhrgebiet und angrenzende Bereiche



Helpen diese Konzepte auch heute ?

## Inhaltsverzeichnis Seite

### 1 Aufgabenstellung und Auftragsdurchführung

- 1.1 Aufgabe und Zielsetzung der Untersuchung
- 1.2 Methodische Vorgehensweise und Primärerhebungen

### 2 Rahmenbedingungen der Einzelhandelsentwicklung in der Untersuchungsregion

- 2.1 Räumliche Grundstrukturen der Untersuchungsregion
- 2.2 Bevölkerungsstruktur und -entwicklung
- 2.3 Einzelhandelserlass Nordrhein-Westfalen als Instrument zur Steuerung der Einzelhandelsentwicklung

### 3.0 Die neue Situation 2008/2009

#### 3 Die Situation des Einzelhandels in der Untersuchungsregion

- 3.1 Angebotssituation und Standortstruktur
  - 3.1.1 Gesamtüberblick
  - 3.1.2 Einzelhandelsstrukturen der City-Standorte
  - 3.1.3 Nebenzentren mit überörtlicher Bedeutung
  - 3.1.4 Großflächiger Einzelhandel an nicht integrierten Standorten
- 3.2 Nachfragesituation
  - 3.2.1 Kaufkraftpotenzial
  - 3.2.2 Einkaufsorientierung in der Untersuchungsregion - Ergebnisse der Primärerhebungen
- 3.2.3 Umsatz und Zentralität
- 3.2.4 Kaufkraftbewegungen

### 4 Prognosen der Einzelhandelsentwicklung

- 4.1 Einzelhandelsrelevante Strukturveränderungen und Trends
  - 4.1.1 Veränderung der Rahmenbedingungen
  - 4.1.2 Entwicklung des Einzelhandels in Deutschland
  - 4.1.3 Aktuelle Schwerpunktthemen
- 4.2 Ökonomische Modellbetrachtung der Kaufkraftentwicklung in der Untersuchungsregion und Verkaufsflächenprojektion
  - 4.2.1 Prognose der Kaufkraftentwicklung in der Untersuchungsregion
  - 4.2.2 Absehbare Veränderungen der Angebotsstruktur

## 5 Standortentwicklungskonzept und Empfehlungen

- 5.1 Leitvorstellungen zur regionalen Einzelhandelsentwicklung
- 5.2 Empfehlungen zur Einzelhandelsentwicklung in den Zentren und Nebenzentren
- 5.3 Empfehlungen zur Sicherung der Nahversorgung in den Stadtteilen
- 5.4 Empfehlungen zur Einzelhandelsentwicklung an nicht - integrierten Standorten

## 6 Verfahren zur interkommunalen Abstimmung bei Ansiedlungsvorhaben des großflächigen Einzelhandels

- 6.1 Träger des Verfahrens und Aufgabenverteilung
- 6.2 Prüfschema zur interkommunalen Abstimmung von Ansiedlungsvorhaben großflächiger Einzelhandelsbetriebe
  - 6.2.1 „Regionaler Konsens“
  - 6.2.2 Prüfkriterien
  - 6.2.3 Betriebsformenspezifische Prüfschemata
- 6.3 Datenbasis
- 6.4 Erfassung und Verwaltung der Daten

## 7 Auswirkungen und Konsequenzen der Anwendung in der Praxis

- 7.1 Entwicklungsempfehlungen für die wichtigsten Betriebsformen des großflächigen Einzelhandels
  - 7.1.1 Großflächiger Einzelhandel mit Umsatzschwerpunkt in zentrenrelevanten Sortimenten
  - 7.1.2 Verbrauchermärkte und SB-Warenhäuser
  - 7.1.3 Baumärkte und Gartencenter
  - 7.1.4 Möbelhäuser und Einrichtungscener
- 7.2 Schlussfolgerungen für die wichtigsten Planvorhaben in der Untersuchungsregion

---

## Abbildungsverzeichnis

Abb. 1	Kundenstruktur in Dortmund
Abb. 2	Kundenstruktur in Bochum
Abb. 3	Kundenstruktur in Unna, Schwerte, Bönen, Fröndenberg, Holzwickede und Werl
Abb. 4	Kundenstruktur in Witten, Hagen, Herdecke und Wetter
Abb. 5	Kundenstruktur in Castrop-Rauxel, Lünen, Datteln, Selm, Waltrop und Werne
Abb. 6	Kundenstruktur in Hamm, Bergkamen und Kamen
Abb. 7	Eigenbindung der Kaufkraft in den Kommunen der Untersuchungsregion
Abb. 8	Umsatzstruktur des Einzelhandels in den Kommunen der Untersuchungsregion
Abb. 9	Verkaufsflächenentwicklung in Deutschland 1990 - 2010
Abb. 10	Veränderungen der Einzelhandelsstruktur
Abb. 11	Prüfschema für großflächigen Einzelhandel mit Umsatzschwerpunkt in zentrenrelevanten Sortimenten
Abb. 12	Prüfschema für Verbrauchermärkte und SB-Warenhäuser
Abb. 13	Prüfschema für Baumärkte und Gartencenter
Abb. 14	Prüfschema für Möbelhäuser und Einrichtungscenter

---

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1	Einwohnerentwicklung in der Untersuchungsregion
Tabelle 2	Räumliche Verteilung des großflächigen Einzelhandels in der Untersuchungsregion
Tabelle 3	Branchenstruktur des großflächigen Einzelhandels in der Untersuchungsregion nach Städten/ Gemeinden
Tabelle 4	Branchenstruktur des großflächigen Einzelhandels in der Untersuchungsregion nach Standorten
Tabelle 5	Verkaufsflächen-Größenklassen des großflächigen Einzelhandels in der Untersuchungsregion nach Branchen
Tabelle 6	Einzelhandelsrelevantes Kaufkraftpotenzial in der Untersuchungsregion
Tabelle 7	Einzelhandelsumsatz und Zentralität in der Untersuchungsregion
Tabelle 8	Arbeitsmarkt Ruhrgebiet
Tabelle 9	Entwicklung der Besucherzahlen nach Ortsgrößenklassen
Tabelle 10	Entwicklung der einzelhandelsrelevanten Verbrauchsausgaben pro Kopf der Bevölkerung in der Untersuchungsregion
Tabelle 11	Entwicklung des einzelhandelsrelevanten Kaufkraftpotenzials in der Untersuchungsregion
Tabelle 12	Mögliche Veränderung der Verkaufsflächenausstattung mit großflächigem Einzelhandel in der Untersuchungsregion
Tabelle 13	Die wichtigsten Einzelvorhaben in der Untersuchungsregion

Tabelle 14

Verkaufsflächen-Produktivitäten der Baumärkte

## 1 Aufgabenstellung und Auftragsdurchführung

### 1.1 Aufgabe und Zielsetzung der Untersuchung

"Handel im Wandel" - dies gilt in besonderem Maße für eine dicht besiedelte Region wie das „Ruhrgebiet und angrenzende Bereiche“, wo

- ? in einem kompakten Raum ein Kaufkraftpotenzial von rd. 2,1 Mio. Einwohnern vorhanden ist,
- ? erheblicher Ansiedlungsdruck des großflächigen Einzelhandels wahrzunehmen ist,
- ? „gewachsene“ Innenstädte und Nebenzentren mit

peripheren Einkaufsbereichen im Wettbewerb stehen. Die Steuerung der Entwicklung von zukunftsfähigen Einzelhandelsstrukturen in der Region sind in dieser Situation nicht leicht und kann nur auf der Grundlage eines möglichst weitgefassten, abgestimmten Ansatzes gelingen.

Dieser Herausforderung hat sich das Vertriebsconsulting mit der Erarbeitung eines „Regionalen Einzelhandelskonzepts für das Ruhrgebiet und angrenzende Bereiche“ angenommen. Die Untersuchung wird von den Städten und Gemeinden Bergkamen, Bochum, Bönen, Castrop-Rauxel, Datteln, Dortmund, Fröndenberg, Hagen, Hamm, Herdecke, Holzwickede, Kamen, Lünen, Schwerte, Selm, Unna, Waltrop, Werl, Werne, Wetter und Witten getragen.

Ziele des regionalen Einzelhandelskonzepts waren die Erarbeitung von Entwicklungsperspektiven für den Einzelhandel im Ruhrgebiet und angrenzenden Bereichen unter Berücksichtigung des Einzelhandelserlasses der NRW-Landesregierung aus dem Jahre 1996 sowie die Entwicklung und Festlegung von Instrumenten zur Steuerung einer geordneten und zielgerichtete Einzelhandelsentwicklung. Die Erarbeitung eines Zentrenkonzeptes soll die interkommunale Abstimmung bei der Ansiedlung von großflächigen Einzelhandelseinrichtungen erleichtern und die Entwicklungschancen bestehender Einzelhandelsstandorte verbessern. Andererseits wird ein Verfahren vorgeschlagen, das die kommunale Abstimmung bei allen Ansiedlungsfragen größerer Einzelhandelseinrichtungen konsequent gewährleistet und ein an der Praxis orientiertes Instrumentarium zur Verfügung stellt.

### 1.2 Methodische Vorgehensweise und Primärerhebungen

Das regionale Einzelhandelskonzept für das „Ruhrgebiet und angrenzende Bereiche“ basiert auf einer Analyse der vorhandenen Einzelhandelsstrukturen, Kaufkraftpotenziale, -bewegungen und Bindungen. Im Vordergrund steht dabei die Verteilung der überörtlich bedeutsamen Einzelhandelsstandorte und deren Auswirkungen auf die Region. Auf dieser quantitativen Analyse baut eine qualitative Bewertung der vorhandenen Strukturen auf. Einbezogen in die Bewertung wurden die zukünftigen Entwicklungstendenzen im nationalen und internationalen Einzelhandel sowie Veränderungen im Verbraucherverhalten.

Auf der Grundlage der Ergebnisse der Situationsanalyse und deren Bewertung wurden die Entwicklungsperspektiven für den Einzelhandel in der Untersuchungsregion erarbeitet. Den Hintergrund bilden dabei die bestehenden landes- und regionalplanerischen Entwicklungsvorgaben, der Einzelhandelserlass NRW sowie die Entwicklung der Verkaufsflächen auf der Grundlage der Planungen der Kommunen, Projektentwickler und Investoren.

Grundlagen der Situationsanalysen sind neben einer intensiven Begehung der Standorte die Auswertung vorliegender sekundärstatistischer Unterlagen der Kommunen, Gebietskörperschaften, Kammern und weiterer relevanter Institutionen, die Strukturdaten aller großflächigen Einzelhandelsbetriebe mit mindestens 1.000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche sowie die Durchführung von Kurzinterviews zum Kaufverhalten in den Standorten des Ruhrgebiets und angrenzender Bereiche. Auf der Basis der durchgeführten Befragungen erfolgte eine Modellberechnung zur Kaufkraftverflechtung mit einer Gravitationsmethode auf Basis einer wissenschaftlichen Arbeit. Diese Modellbetrachtung berücksichtigt Rahmendaten der Angebotsseite (Verkaufsflächen, Branchenstruktur, Attraktivität), der Nachfrageseite (Einwohnerzahl, sortimentspezifisches Kaufkraftniveau), der Raumstruktur (Zeitdistanzen) und der Mobilität (sortiments-spezifische Bereitschaft zur Distanzüberwindung beim Einkauf).

## 2 Rahmenbedingungen der Einzelhandelsentwicklungen der Untersuchungsregion

### 2.1 Räumliche Grundstrukturen der Untersuchungsregion

Der Untersuchungsraum umfasst die kreisfreien Städte Bochum, Dortmund, Hagen und Hamm, die Kommunen des Kreises Unna, die Städte Herdecke und Wetter im Ennepe-Ruhr-Kreis sowie die Stadt Werl im Kreis Soest (Regierungsbezirk Arnsberg). Aus dem Gebiet des Kreises Recklinghausen und

somit aus dem Regierungsbezirk Münster kommen die Städte Castrop-Rauxel, Datteln und Waltrop hinzu.

### Siedlungsräumliche Grundstruktur

Im Landesentwicklungsplan NRW (LEP NRW/ 1995) werden die beteiligten Kommunen mit Ausnahme der Stadt Werl im Kreis Soest der „Europäischen Metropolregion Rhein-Ruhr“ zugeordnet; dabei gehören die Oberzentren Bochum, Dortmund und Hagen sowie die Mittelzentren Castrop-Rauxel, Lünen, Waltrop und Witten dem Ballungskern, die übrigen Städte der Ballungsrandzone an (siehe hier und im Folgenden die Karte Raumstrukturelle Zielsetzungen des Landesentwicklungsplanes NRW 1995). Mit der Einordnung des Verdichtungsraumes Rhein-Ruhr in den europäischen Kontext werden vom LEP NRW/ 1995 besondere Handlungsschwerpunkte vor allem zur infrastrukturellen Weiterentwicklung der Metropolregion aufgezeigt.

### Entwicklungsachsen

Vor diesem Hintergrund erhalten die großräumigen Entwicklungsachsen eine besondere Bedeutung. Aus Sicht der Landesplanung soll sich die räumliche Entwicklung auf ein System von Entwicklungsschwerpunkten und -achsen konzentrieren. Auf diese Weise sollen der Verkehrswegebau vermindert und durch eine maßvolle Verdichtung Transportpotenziale erhöht werden, die dem Öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV), insbesondere dem Schienenpersonennahverkehr (SPNV), zugute kommen. Die Untersuchungsregion wird von mehreren Entwicklungsachsen durchzogen, deren Darstellung in den Gebietsentwicklungsplänen in Form der vorhandenen und geplanten regionalen Verkehrsinfrastruktur erfolgt. Diese folgen im Wesentlichen dem Bundesfernstraßennetz. Für die Region von Bedeutung ist dabei auch, dass der LEP NRW/ 1995 nunmehr konkrete Aussagen zum „Transeuropäischen Hochgeschwindigkeitsnetz“ trifft, welches ausnahmslos über die Stadt Dortmund verläuft und den Dortmunder Hauptbahnhof somit zusammen mit dem Kölner

Seite 7



Hauptbahnhof zum wichtigsten Netzknoten in Nord- rhein- Westfalen aufwertet. Für die Erschließung der Untersuchungsregion sind folgende Verkehrswege von besonderer Bedeutung:

#### Straßeninfrastruktur

- ? Bundesautobahn (BAB) 1 (Wuppertal) - Hagen - West/Wetter - Unna - Hamm/ Bergkamen – (Münster)
- ? BAB 2 (Oberhausen) - Castrop-Rauxel – Dortmund- Nordwest/ Lünen - Kamen - Hamm (Hannover)
- ? Ruhrschnellweg BAB 40/ Bundesstraße (B) 1 (Duisburg) - Bochum - Dortmund-Zentrum - Unna
- ? BAB 42 (Oberhausen) - Herne - Castrop-Rauxel – Dortmund- Bodelschwingh
- ? BAB 44 Bochum - Witten - Dortmund - Unna -Werl
- ? BAB 45 (Siegen) - Hagen - Schwerte-Westhofen - Dortmund-Nordwest
- ? BAB 46 (Iserlohn) – Hagen
- ? BAB 445/ B 63 (Arnsberg) - Werl - Hamm – (Münster)
- ? B 236 Lünen – Schwerte

#### Schieneinfrastruktur

- ? S-Bahn-Linie (S) 1 (Düsseldorf) - Bochum Hbf – Dortmund Hbf
- ? S 2 (Duisburg) - Castrop-Rauxel - Dortmund Hbf
- ? S 4 Dortmund- Lütgen- Dortmund - Dortmund Hbf -Unna
- ? S 5 Hagen - Witten - Dortmund
- ? Regional-Express-Linie (RE) Bochum - Dortmund - Hamm
- ? RE-Linie Dortmund Hbf - Unna - Werl - (Soest)
- ? RE-Linie Hagen - Schwerte - Unna - Hamm
- ? RE-Linie Hagen - Schwerte - Arnsberg

- ? Regional-Bahn-Linie (RB) (Iserlohn) - Schwerte - Dortmund- Hörde - Dortmund Hbf
- ? RB-Linie Hagen - Herdecke - Dortmund Hbf
- ? RB-Linie Hagen - Witten - Bochum Hbf
- ? RB-Linie Dortmund Hbf - Lünen - Selm - (Lüdinghausen)
- ? RB-Linie Dortmund Hbf - Lünen - Werne - (Münster Hbf)

#### Zentralörtliche Gliederung

Mit dem LEP NRW/ 1995 wurde das **System der zentralen Orte** auf die drei Stufen Ober-, Mittel- und Unterzentrum vereinfacht. Die Ober- und Mittelzentren sind dabei gleichzusetzen mit den Entwicklungsschwerpunkten im Sinne des Landesentwicklungsprogramms und verfügen somit über einen Versorgungsbereich mit mindestens 25.000 Einwohnern. In diesen Gemeinden ist aus Sicht der Landesplanung eine „... bevorzugte Förderung der Konzentration von Wohnungen und Arbeitsstätten in Verbindung mit zentralörtlichen Einrichtungen...“ (LEPro § 23) anzustreben. Neben den Oberzentren Bochum, Dortmund und Hagen werden die übrigen Kommunen des Untersuchungsgebietes bis auf wenige Ausnahmen als Mittelzentren eingestuft. Lediglich Holzwickede (ca. 17.500 Einwohner), Bönen (ca. 19.000 Einwohner) und Fröndenberg (ca. 22.400 Einwohner) werden aufgrund ihres geringeren Bevölkerungspotenzials als Grundzentren in die zentralörtliche Gliederung aufgenommen.

#### 2.2 Bevölkerungsstruktur und –Entwicklung

Im Bezugsjahr **1997 leben in den Gemeinden der Untersuchungsregion etwa 2,15 Millionen Einwohner (EW)**. Über das mit Abstand größte Bevölkerungspotenzial verfügt die Stadt Dortmund mit annähernd 600.000 EW, die Stadt Bochum weist einen Bevölkerungsstand von fast 400.000 EW auf, die Stadt Hagen als das dritte Oberzentrum der Region hat etwa 210.000 EW (siehe Tabelle 1).



**Tabelle 1 Einwohnerentwicklung in der Untersuchungsregion  
(1987-1997; Prognosezeitpunkt 2005)**

	<b>Einwohner 1987 Anzahl</b>	<b>Einwohner 1997 Anzahl</b>	<b>Zu-/ Abnahme 87-97 in %</b>	<b>Einwohner 2005</b>	<b>Zu-/ Abnahme 97-05 in %</b>
Bochum	386.271	398.467	3,2	381.315	-4,3
Dortmund	584.089	597.024	2,2	566.945	-5,0
Hagen	209.363	210.950	0,8	199.667	-5,3
<b>Oberzentren gesamt</b>	<b>1.179.723</b>	<b>1.206.441</b>	<b>2,3</b>	<b>1.147.927</b>	<b>-4,9</b>
Bergkamen	47.660	52.388	9,9	54.078	3,2
Bönen	18.002	18.977	5,4	19.589	3,2
Castrop-Rauxel	77.081	78.726	2,1	78.232	-0,6
Datteln	36.504	37.786	3,5	37.549	-0,6
Fröndenberg	20.429	22.424	9,8	23.148	3,2
Hamm	169.676	182.213	7,4	177.010	-2,9
Herdecke	25.238	26.174	3,7	25.703	-1,8
Holzwickede	15.878	17.498	10,2	18.063	3,2
Kamen	44.002	47.160	7,2	48.682	3,2
Lünen	84.664	91.707	8,3	94.666	3,2
Schwerte	48.344	50.812	5,1	52.452	3,2
Selm	23.895	26.400	10,5	27.252	3,2
Unna	56.499	67.338	19,2	69.511	3,2
Waltrop	28.127	30.618	8,9	30.426	-0,6
Werl	27.067	30.219	11,6	31.764	5,1
Werne	28.056	30.601	9,1	31.588	3,2
Wetter	28.160	29.424	4,5	28.895	-1,8
Witten	102.902	104.267	1,3	102.392	-1,8
<b>übrige Städte gesamt</b>	<b>882.184</b>	<b>944.732</b>	<b>7,1</b>	<b>950.999</b>	<b>0,7</b>
<b>Untersuchungsregion</b>	<b>2.061.907</b>	<b>2.151.173</b>	<b>4,3</b>	<b>2.098.926</b>	<b>-2,4</b>

### 3.0 Die neu Situation 2008/2009

- ? Rahmenbedingungen habe sich geändert
- ? Das Unternehmen
- ? Von den (Großen) Profitieren
- ? Innovation

Die neuen **Rahmenbedingungen** des klassischen Vertrieb/ Produktion/ Dienstleistung/ Produktentwicklung: Liberalisierung der Beschaffungs-/ Vertriebsmärkte, weiterhin steigender Kostendruck und verkürzte Handelszyklen, voranschreitende Globalisierung und verstärkte Kostenminimierung erfordert durchweg eine Abkehr von isolierten Optimierungsversuchen. Die Nachfrage nach ganzheitlichen Lösungsansätzen, die dem klassischen Vertrieb/ Produktion/ Dienstleistung, technologischen und politischen Bestimmungsgrößen berücksichtigen und durch modernes Vertriebsconsulting unterstützt werden.

Man sollte jedes **Unternehmen**, als eine globale Gegebenheit betrachten, mit unendlich vielen Verästelungen welche in Wachstumszeiten entstanden sind. Jedoch jeder Zweig birgt die Möglichkeit, des Innovativen Unternehmensausbau.

Von den (Großen) **Profitieren** es klingt paradox, aber Deutschlands Chemieunternehmen sind vor allem deswegen so erfolgreich – und damit krisenresistenter – weil sie immer weniger auf klassische Chemie setzen. Sie produzieren längst mehr als Standard-Kunststoffe und Kunststoffvorprodukte mit Jahreskapazitäten von Hunderttausenden Tonnen. Stattdessen haben sie ihr Geschäft systematisch auf Sparten ausgeweitet, die mit der Produktion chemischer Grundstoffe wie Ethylen oder Propylen kaum noch etwas gemein haben: Flüssigkristalle, Medikamente oder Silizium sind die Renner im Produktprogramm. Sie spezialisieren sich zudem auf erfolgreiche Nischenprodukte wie Lackbeschichtungen oder Aromen.

**Innovatives** Denken setzt sich durch, Dynamik und Zielstrebigkeit sind die Kennzeichen von **Vertriebsconsulting** Höfinghoff. Unter einem Netzwerk vereint, die den Willen und die Kompetenz zur kontinuierlichen Innovation mit einem absoluten Qualitätsanspruch verbinden. Diese Werte bilden die Basis für die erfolgreichen Aktivitäten der **Vertriebsconsulting** Höfinghoff.

Innovation ist der Motor für Fortschritt – und Fortschritt ist die Grundlage jeglicher Zukunftsperspektive. Gerade angesichts eines harten globalen Wettbewerbs kommt es immer stärker auf richtungweisende Ideen an, um sich erfolgreich im Markt positionieren zu können. Bei der Vertriebsconsulting Höfinghoff gehört kontinuierliche Innovation zu den Leitlinien der Unternehmenskultur.

Für Fragen stehe ich gerne zur Verfügung.  
Mit freundlichen Grüßen

Thomas Höfinghoff