

ecostra GmbH · Bahnhofstrasse 42 · D-65185 Wiesbaden

An die
EDEKA Handelsgesellschaft Südwest mbH
Olaf Rabener
Edekastraße 1

D-77656 Offenburg

Ihr Ansprechpartner	Dr. Joachim Will
Telefon	+49 (0)611 - 716 95 75-0
Ihr Schreiben vom	16. Januar 2024
Ihr Zeichen	
Datum	25. Januar 2024

Vorab per Email: olaf.rabener@edeka-suedwest.de

Fachliche Überprüfung des Gutachtens des Büros Stadt+Handel zur geplanten Verlagerung und Erweiterung des EDEKA-Marktes in Ihringen (LK Breisgau-Hochschwarzwald)

Sehr geehrter Herr Rabener,

für die Übersendung des im Auftrag der Gemeinde Merdingen erstellten Gutachtens des Büros Stadt+Handel (nachfolgend: S+H) vom September 2023 zur geplanten Verlagerung und Erweiterung des EDEKA-Marktes in Ihringen danken wir Ihnen.¹ Diesem Gutachten war auch die darauf basierende Beschlussvorlage der Gemeinde Merdingen vom 19.12.2023 sowie die Stellungnahme dieser Gemeinde zum B-Plan „Ihringen-Süd – Kleinried“ vom 20.12.2023 beigefügt.

Zu diesem Vorhaben liegt bereits eine im Auftrag der Gemeinde Ihringen erstellte Verträglichkeitsuntersuchung des Büros Acocella vom April 2023 vor, die u.a. zum Ergebnis kommt, dass die geplante Verlagerung und Erweiterung des bestehenden EDEKA-Marktes von derzeit ca. 800 m² VK auf zukünftig ca. 1.450 m² VK den Zielen der Landes- und Regionalplanung entspricht und mit diesem Vorhaben keine Verletzung des Beeinträchtigungsverbotes gegeben ist.²

Im Gegensatz zur Verträglichkeitsuntersuchung des Büros Acocella konstatiert das Gutachten von S+H nun, dass durch die vorliegende Planung u.a. ein Verstoß gegen das Beeinträchtigungsverbot vorliegt. Vor dem Hintergrund dieser gegensätzlichen Untersuchungsergebnisse hatten Sie uns gebeten, zu prüfen, ob die von S+H festgestellte Verletzung des Beeinträchtigungsverbots durch das Planobjekt in Ihringen aus fachlicher Sicht korrekt ermittelt wurde oder ob dieses Ergebnis aufgrund von methodischen Mängeln oder fehlerhafter bzw. unvollständiger Eingangsparameter in Frage zu stellen ist. Eine fachliche Überprüfung der ebenfalls vorgelegten Verträglichkeitsuntersuchung des Büros Acocella ist nicht Gegenstand dieser Stellungnahme.

¹ Vgl. Stadt+Handel: Gutachten. Auswirkungsanalyse für die geplante Verlagerung und Erweiterung des EDEKA-Marktes in Ihringen gem. § 11 Abs. 3 BauNVO. Dortmund / Karlsruhe, 18.09.2023

² Vgl. Dr. Donato Acocella: B-Plan "Ihringen Süd - Kleinried". Verträglichkeitsuntersuchung zur geplanten Verlagerung eines Lebensmittelmarktes in Ihringen. Lörrach, 26. April 2023

1. Überprüfung der allgemeinen fachlichen und methodischen Grundlagen des S+H-Gutachtens

Seite 2

In Kapitel 2 erläutert S+H die der Untersuchung zugrunde liegende Vorgangsweise und Methodik, wobei folgende Ausführungen getroffen werden:

- Untersuchungsgegenstand ist in Anbetracht der Projektkonzeption des Vorhabens in Ihringen der Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel
- Im August 2023 wurde im Untersuchungsraum eine sog. „sortimentsscharfe“ Erhebung der Verkaufsflächen im Lebensmittelhandel durchgeführt, wobei alle Anbieter mit einer Lebensmittel-Mindestverkaufsfläche von 200 m² erfasst wurden. Hierbei wurde nach innen- und außenliegender Verkaufsfläche differenziert.
- Auf Basis der Erhebungsdaten wurde für den im Untersuchungsraum erfassten Bestand an LEH-Betrieben eine Umsatzschätzung durchgeführt, wobei u.a. branchenübliche Leistungskennziffern aus diversen Branchenberichten, Angaben der Fachliteratur etc. zur Anwendung kamen.
- Die Umsatzerwartung des Planobjektes wurde von S+H *„konkret anhand eines sortimentsspezifischen Marktanteilskonzepts (= Marktanteilsmodell) abgeleitet, sodass der spezifischen Ausgangssituation für die in Rede stehenden Planvorhaben Rechnung getragen wird. Der zu erwartende Marktanteil und der daraus resultierende Vorhabenumsatz bestimmen sich jeweils anhand der konkret zu analysierenden und zu bewertenden standortrelevanten und wettbewerbsrelevanten Rahmenbedingungen.“*¹
- S+H geht davon aus, dass nach der Verlagerung das bisherige Baurecht am Altstandort in Ihringen bestehen bleibt und somit eine Nachnutzung des Altobjektes durch einen anderen Lebensmittelanbieter nicht ausgeschlossen werden kann. Aus Sicht von S+H ist aber aufgrund der limitierten Nachfrageplattform eine Nachnutzung *„des Altstandortes durch einen weiteren klassischen Lebensmittelmarkt (...) nicht realistisch.“*² S+H geht hier von der Nachnutzung des Altstandortes durch einen Getränkemarkt mit ca. 500 m² VK aus, wobei dies als „worst-case-Ansatz“ bewertet wird.
- Bei der Analyse der Auswirkungen des Planobjektes betrachtet S+H nicht allein die Erweiterungsfläche im Sinne einer Saldierung zwischen Bestand und Planung, d.h. einem Flächenzuwachs vom ca. 650 m² VK in Ihringen, sondern berücksichtigt die aus der Standortverlagerung und Erweiterung resultierende Attraktivitätssteigerung des Planobjektes insgesamt.
- Zur städtebaulichen Analyse wurden die in den kommunalen Einzelhandelskonzepten abgegrenzten zentralen Versorgungsbereiche herangezogen.

¹ Stadt+Handel: op.cit., S. 3

² Op.cit.

- Die Berechnung der Umsatzumverteilung durch das Planobjekt erfolgte auf Basis eines Gravitationsmodells, wobei ein sog. realitätsnaher worst-case verfolgt wurde.
- Ausgehend von dem Anhaltswert für mögliche negative städtebauliche Auswirkungen von ca. 10 % wurde auch die konkrete Situation der betroffenen ZVBs bzw. sonstiger Standorte in die Bewertung eingestellt, so dass dieser Anhaltswert nicht statisch betrachtet wurde.
- S+H geht von einer sog. „dynamischen Wirkungsanalyse“ dahingehend aus, als mit dem Markteintritt des Planobjektes in frühestens 4 Jahren gerechnet wird, d.h. im Jahr 2027. Entsprechende Marktveränderungen (Entwicklung Bevölkerung, Nachfrage und Wettbewerb) sind demnach zu beachten. Hierzu wird auf eine lt. S+H „umfassende Studie des BBSR / HDE aus dem Jahr 2017 zurück(gegriffen), welche auf verschiedenen Studien sowie Experteninterviews fußt.“¹ Diese Studie prognostiziert lt. S+H eine positive jährliche Umsatzentwicklung des stationären Handels bis Ende des Jahres 2023. Vor dem Hintergrund der Auswirkungen der Corona-Pandemie und der Preisentwicklung geht S+H zwar weiterhin von einer positiven Entwicklung des Lebensmittelhandels aus, konstatiert aber, dass im Sinne eines „worst-case-Ansatzes“ die erwarteten Kaufkraftsteigerungen allerdings nicht berücksichtigt werden, sondern „zur Ermittlung des Kaufkraftvolumens zum Markteintritt des Planvorhabens lediglich die weitestgehend stagnierende Bevölkerungsentwicklung herangezogen“² wird. Hinsichtlich der für eine solche „dynamische“ Prognose ebenfalls relevanten Wettbewerbsveränderung im Untersuchungsraum bis zum Jahr 2027 verweist S+H auf „eine entsprechende Darstellung (...) in Kapitel 4.2“³ des Gutachtens.

Seite 3

Die zu den Datengrundlagen sowie zur verwendeten Methodik ihres Gutachtens von S+H einleitend dargestellte Vorgehensweise ist aus fachlicher Sicht wie folgt zu bewerten:

- Die zur Erfassung der Bestandsdaten sowie zur Umsatzeinschätzung beschriebene Vorgehensweise ist zunächst plausibel und entspricht den relevanten fachlichen Standards für Auswirkungsanalysen. Inwieweit es aber bei der Bestandserhebung des Lebensmittelhandels von Bedeutung ist, zwischen der innenliegenden und außenliegenden Verkaufsfläche zu differenzieren sei einmal dahingestellt. Aus den in Kap. 4.2 der S+H-Studie dargestellten Bestandsdaten des LEH im Untersuchungsraum geht jedenfalls nicht hervor, dass außenliegende Verkaufsflächen irgendeine Rolle gespielt hätten.
- Die Annahme von S+H, dass in Anbetracht der in Ihringen begrenzten Nachfrageplattform eine Nachnutzung des Altstandortes durch einen Supermarkt oder LM-Discounter unrealistisch ist, dürfte korrekt sein. Ob allerdings am Altstandort die Ansiedlung eines Getränkemarktes mit ca. 500 m² VK realistisch

¹ Op.cit., S. 5

² Op.cit., S. 6

³ Op.cit., S. 7

sein kann, wäre mit einigen Fragezeichen zu versehen. Immerhin gibt es in nur geringer Entfernung zum Altstandort in Ihringen in der Gewerbestraße 2 mit dem Getränkeland Hunziker bereits einen durchaus leistungsstarken Getränkemarkt.

Seite 4

- Eine sog. „dynamische Wirkungsanalyse“, bei der die Marktsituation für den Zeitpunkt des Markteintritts eines Planobjektes zu prognostizieren ist, stellt zwar grundsätzlich eine zulässige Methodik zur Analyse der Auswirkungen dar. Allerdings sind hier – prognosebedingt – einige Unwägbarkeiten zu beachten, so dass diese Methodik fachlich umstritten ist.¹
- Bei den Erläuterungen zu den Eingangsparametern für diese „dynamische Wirkungsanalyse“ verweist S+H auf eine gemeinsame Studie des difu Deutschen Institut für Urbanistik mit der BBE Handelsberatung, welche vom BBSR im April 2017 herausgegeben wurde.² Die Untersuchungen für diese Studie wurden im März 2016 abgeschlossen. Damit sind sämtliche Daten und Annahmen aus dieser Studie bereits über 7 Jahre alt und somit eindeutig veraltet. Unabhängig von dem Umstand, dass die damaligen Studienautoren die Strukturbrüche aus Corona, Ukraine-Krieg und Energiepreisentwicklung gar nicht kennen und einschätzen konnten, endet der Prognosezeitraum dieser Studie nach eigenen Angaben von S+H im Jahr 2023, d.h. zum Zeitpunkt der Erstellung des S+H-Gutachtens für die Planung in Ihringen. Für eine Prognose im Rahmen einer „dynamischen Wirkungsanalyse“ zum Zeitpunkt des erwarteten Markteintritts des Planobjektes 2027 ist diese BBSR / HDE-Studie somit völlig untauglich. Die entsprechenden Daten und Annahmen aus dieser Studie wären dann über 10 Jahre alt. Für die weiteren Analyseschritte von S+H verbleiben somit lediglich die Angaben zur Bevölkerungsentwicklung im Raum sowie die für Kap. 4.2 angekündigte Darstellung der Wettbewerbsveränderungen; hier findet sich jedoch keine einzige Neuansiedlung, Flächenerweiterung oder auch Schließung eines relevanten Lebensmittelanbieters im Untersuchungsraum.

Zwischenfazit: Damit stellen sich bereits zu Beginn der Prüfung des S+H-Gutachtens einige Fragen zu den verwendeten Datengrundlagen und zur Methodik. Die von S+H für das vorliegende Gutachten angekündigte „dynamische Wirkungsanalyse“ zeigt alles andere als „dynamische“ Elemente. Irgendeine mögliche Veränderung innerhalb der regionalen Wettbewerbsstruktur im LEH wird nicht benannt, die Bevölkerungsentwicklung stagniert offensichtlich und die zitierte Quelle für weitere Annahmen zur Marktentwicklung ist völlig veraltet und trifft für den von S+H anvisierten Prognosezeitraum bis 2027 überhaupt keine Aussage.

¹ Zur Kritik dieses methodischen Ansatzes vgl. gif Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. (Hrsg.): Qualitätskriterien für Einzelhandelsgutachten. Wiesbaden, 07 / 2020, S. 116ff

² Vgl. BBSR Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (Hrsg.): Online-Handel - Mögliche räumliche Auswirkungen auf Innenstädte, Stadtteil- und Ortszentren. BBSR-Online-Publikation Nr. 08/2017. Bonn, 04 / 2017

Ob bzw. inwieweit die ansonsten beschriebenen methodischen Ansätze in der weiteren Folge durch S+H sach- und fachgerecht angewendet wurden und hieraus nachvollziehbare und plausible Ergebnisse abgeleitet und bewertet wurden, wird in der weiteren Folge dieser Stellungnahme noch detailliert geprüft.

Seite 5

2. Überprüfung der Markt- und Standortanalyse im S+H-Gutachten

Die in Kap. 3 des S+H-Gutachtens vorgenommene Standortbeschreibung (Makro- / Mikrostandort) kann hier vernachlässigt werden. Zur Prüfung der verwendeten Methodik v.a. in Bezug auf das Beeinträchtigungsverbot kommt der Bestimmung des Einzugsgebietes, der Erfassung und Bewertung des Wettbewerbes eine sicherlich größere Bedeutung zu.

Hier definiert S+H ein Einzugsgebiet, das aus 3 Zonen einer abgestuften Anbindungsintensität an das Planobjekt besteht. Dabei umfasst

- Zone I das gesamte Siedlungsgebiet der Gemeinde Ihringen
- Zone II den zu Breisach zählenden Stadtteil Gündlingen und
- Zone III die Gemeinde Merdingen.

Aus Sicht von ecostra hat diese Einzugsgebietsabgrenzung und -zonierung in Anbetracht der Wettbewerbssituation und der verkehrlichen Erreichbarkeitsfaktoren in diesem Raum durchaus eine gewisse Plausibilität und ist nicht zu beanstanden.

Dagegen entspricht aber die Darstellung und Aufbereitung der erfassten Bestandsdaten zu den Wettbewerbsstandorten im Lebensmittelhandel im Untersuchungsraum nicht den fachlichen Anforderungen an Transparenz und Nachvollziehbarkeit. Abgesehen von einer Einzugsgebietskarte, in der die Logos von Lebensmittelmärkten an den jeweiligen Standorten untergebracht sind, werden im S+H-Gutachten hierzu nur aggregierte Werte auf Ebene der einzelnen Gemeinden bzw. relative Ausstattungskennzahlen (Lebensmittelverkaufsfläche pro Kopf der Wohnbevölkerung) dargestellt, wobei für Breisach nur ein südlicher Teilraum berücksichtigt wurde. In der Fußzeile der Tabelle 2 mit der Darstellung der Verkaufsflächen und dem Umsatz des erfassten Lebensmittelhandels im Untersuchungsraum verweist S+H darauf, dass „aus datenschutzrechtlichen Gründen (...) einzelbetriebliche Verkaufsflächen und Umsätze in Spannweiten dargestellt“¹ werden. Allerdings spielt der Datenschutz an dieser Stelle überhaupt keine Rolle, da die Verkaufsflächen der einzelnen Betriebe für jedermann zugänglich sind und erhoben werden können und die Umsätze – auch nach eigenen Angaben von S+H – auf Grundlage von ebenfalls öffentlichen Branchenberichten und Kennzahlen geschätzt wurden.

Damit ergibt sich für das S+H-Gutachten bei der Wettbewerbsdarstellung und -bewertung durch eine unnötigerweise eingeschränkte Transparenz und Nachvollziehbarkeit ein nicht unbeachtliches fachliches Defizit. Die gif-Richtlinie zu den „Qualitätskriterien für Einzelhandelsgutachten“ führt hierzu folgendes aus:

¹ Stadt+Handel: op.cit., S. 15 (hier Fußzeile von Tab. 2)

„Pauschale Zusammenfassungen von Bestandsdaten des Wettbewerbs ohne Einzeldarstellung (z. B. 15 Lebensmittelmärkte mit insgesamt 12.000 m² VK) sind zur Einschätzung und Bewertung der Wettbewerbssituation in einer Auswirkungsanalyse keinesfalls hinreichend, da sie eine Überprüfung sehr erschweren. Auch bei einer ‚sortimentscharfen‘ Erhebung muss zunächst eine Einzeldarstellung der relevanten Wettbewerber erfolgen, da bei der späteren Aggregation z. B. der Verkaufsfläche für Lebensmittel nicht mehr nachvollziehbar ist, welcher Anteil für die Betriebstypen des Lebensmitteleinzelhandels, des Droge- und Droge-warenhandels bzw. auch auf Warenhäuser (mit LEH-Sortimenten) entfallen.“¹

Dass sich S+H nicht an diese Vorgaben hält ist erstaunlich, da S+H in ihrem Gutachten selbst immer wieder auf diese gif-Richtlinie verweist bzw. daraus zitiert.

Ebenfalls begründete Rückfragen zur Validität der von S+H verwendeten Bestands- und Leistungsdaten für den Untersuchungsraum ergeben sich, wenn z.B. die auf Ebene der Gemeinden des Einzugsgebietes von S+H genannten Umsatzdaten des Lebensmitteleinzelhandels der Kaufkraft für Lebensmittel der jeweils örtlichen Wohnbevölkerung gegenübergestellt werden. Hier ergibt sich z.B. für die Gemeinden Ihringen und Merdingen dann aktuell folgendes Bild:

Gemeinde	VK in m ²	Kaufkraft Food in Mio. €	Umsatz LEH in Mio. €	LEH-Branchen- zentralität in %
Ihringen	1.700	18,6	9,4	50,5
Merdingen	1.200	7,9	6,0	75,9

Quelle: ecostra-Berechnungen auf Basis von Angaben von S+H

Damit ist auf Grundlage der S+H-Daten festzustellen, dass per Saldo der Kaufkraftzu- und Abflüsse im Lebensmittelhandel die Gemeinde Ihringen – trotz eines Supermarktes (EDEKA) und eines LM-Discounters (Penny) - eine nur sehr schwache Branchenzentralität und somit sehr starke Kaufkraftabflüsse aufweist, während die Nachbargemeinde Merdingen mit nur einem Supermarkt (REWE) eine deutlich höhere Branchenzentralität und somit deutlich geringere Kaufkraftabflüsse zeigt. Zwar konzidiert S+H, dass die Verkaufsflächenausstattung im LEH in Ihringen „mit rd. 0,26 m² VKF NuG / EW deutlich unterdurchschnittlich“² sei und kommt unter Einbezug der geplanten Erweiterungsfläche des EDEKA zum Ergebnis, dass sich diese Ausstattungskennziffer dann auf ca. 0,36 m² VK für NuG (Food) erhöht, kommentiert dies dann aber dahingehend, dass „das Vorhaben für Ihringen zur Sicherung der Grundversorgung überdimensioniert ist“³. Leider weist S+H die entsprechende Ausstattungskennziffer für Merdingen nicht aus, welche heute ca. 0,46 m² VK für NuG beträgt und damit deutlich höher als die Flächenausstattung in Ihringen nach der geplanten EDEKA-Erweiterung ist. Wie sich aber aus dem Vergleich dieser Ausstattungskennziffern die Behauptung von S+H ableiten lässt, dass

¹ gif Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.: op.cit., S. 126

² Stadt+Handel: op.cit., S. 18

³ Op.cit, S. 14, identisch auch auf S. 18

das Vorhaben für Ihringen überdimensioniert sei, wäre von den S+H-Gutachtern einmal nachvollziehbar zu erklären. Die entsprechenden Werte deuten vielmehr genau das Gegenteil an.

Seite 7

Unabhängig davon deutet eine solche Einschätzung auf Grundlage der genannten Ausstattungskennziffern im Lebensmittelhandel darauf hin, dass S+H hier Elemente einer Bedarfsprüfung verwendet, welche nach der neueren Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofes (Verfahren Visser / Appingedam) nicht nur unzulässig, sondern verboten ist.¹

Zwischenfazit: Die Einzugsgebietsabgrenzung und -zonierung im S+H-Gutachten erscheint plausibel und fachgerecht. Dagegen ist die Aufbereitung der Wettbewerbsdaten intransparent und entspricht nicht den üblichen fachlichen Standards. Außerdem leitet S+H aus Kennzahlen zur relativen Verkaufsflächenausstattung im Lebensmittelhandel in Teilräumen des Einzugsgebietes die Feststellung ab, dass das Planobjekt zur Sicherung der Grundversorgung überdimensioniert sei; eine Feststellung, welche selbst auf der von S+H ausgewiesenen Datengrundlage einer fachlichen Überprüfung nicht standhält. Nicht zuletzt deutet sich in den hier von S+H vorgenommenen Berechnungen und Bewertungen eine nach den Vorgaben der Rechtsprechung unzulässige Bedarfsprüfung an.

3. Überprüfung der Vorhabendaten und der Ermittlung der Umsatzerwartung des Planobjekts im S+H-Gutachten

Eine weitere wesentliche Datengrundlage für eine Auswirkungsanalyse bilden selbstverständlich die Angaben zur sortimentspezifischen Flächenkonzeption des Objekts bzw. Projekts. Hier stellt S+H die Verkaufsflächenbelegung des bestehenden EDEKA mit ca. 800 m² VK der Flächenbelegung des erweiterten Planobjekts mit ca. 1.450 m² VK gegenüber.

Überraschenderweise ergibt sich für das Bestandsobjekt mit ca. 800 m² VK und das Planobjekt mit ca. 1.450 m² VK aber eine prozentual völlig identische Flächenverteilung bei den projektrelevanten Sortimenten. S+H verweist hier auf „vergleichbare Planvorhaben nach Erhebungen von Stadt + Handel 2008 – 2023“², welche wohl eine solche Flächenkonzeption nahelegen würden. Es ist nach allen Erfahrungen aber so, dass ein Supermarkt mit ca. 800 m² VK einen merklich höheren Flächenanteil in seinem Kernsortiment Lebensmittel hat, als ein Supermarkt mit ca. 1.450 m² VK. Dies wird in den S+H-Objekt- und Projektdaten aber nicht abgebildet.

Es ist davon auszugehen, dass S+H somit nicht nur den Flächenanteil des Planobjekts für Food, sondern auch den entsprechenden Umsatzanteil zu hoch eingeschätzt hat. Dies könnte im Rahmen einer solchen Analyse ggf. noch mit einem „worst-case“ begründet werden.

¹ Vgl. hierzu Ulrich Battis & Jan Hennig: Unionsrechtliche Anforderungen an die Steuerung des Einzelhandels. In Deutsches Verwaltungsblatt (DVBl), 02 / 2019, Heft 4, S. 197ff

² Stadt+Handel: op.cit., S. 20 (hier Fußzeile von Tab. 5)

Die Vernachlässigung der Nonfood 1- (Drogeriewaren) und Nonfood 2-Sortimente (sonstige integrierte Nonfood-Waren) bei der weiteren Analyse der Auswirkungen ist in Anbetracht der hier in Frage stehenden Flächen- und Umsatzgrößen des Planobjekts sachgerecht und nicht zu kritisieren. Es ist weitestgehend ausgeschlossen, dass aus diesen Sortimentsbereichen relevante Auswirkungen zu erwarten sein werden.

In Kap. 5.3 versucht S+H sodann die Umsatzerwartung für den verlagerten und erweiterten EDEKA-Supermarkt in Ihringen einzuschätzen und konstatiert, dass hierzu ein sog. Marktanteilsmodell verwendet wurde (siehe hierzu auch die Ausführungen auf S. 2 dieser Stellungnahme). Die Höhe der Umsatzerwartung sowie die räumliche Umsatzherkunft sind innerhalb einer Auswirkungsanalyse ganz entscheidende Parameter und beeinflussen unmittelbar das Untersuchungsergebnis. Beide Parameter werden unmittelbar aus dem Marktanteilsmodell abgeleitet, weshalb die fachgerechte Anwendung dieses Modells von außerordentlich großer Bedeutung ist.

Zur Erläuterung der Methodik des von S+H verwendeten Marktanteilsmodells verweisen die Autoren auf die gif-Richtlinie zu den „Qualitätskriterien für Einzelhandelsgutachten“ und führen aus, dass in dieser Richtlinie „*qualitative Basismodelle und modellhafte Herleitungen unterschieden*“¹ werden, wobei die Angabe der Marktanteile auf den Branchenkenntnissen des Gutachters fußen kann.

In den weiteren Erläuterungen zur Methodik führt S+H dann aber aus, dass zur Ermittlung der Marktanteile des Planobjekts hier keines der qualitativen Basismodelle, sondern „*die gutachterlich anerkannte **modellhafte Herleitung** gewählt (wird), gleichzeitig wird die sich hieraus ergebene Flächenproduktivität plausibilisiert.*“² Auf dieser Grundlage konstatiert S+H für die hier vorgenommene Arbeit: „**Der gutachterliche Standard hinsichtlich der Ermittlung der Marktanteile wird demnach eingehalten.**“³

Ob dies tatsächlich so ist, wird nachfolgend einer fachgutachterlichen Prüfung unterzogen.

S+H greift die auch in der gif-Richtlinie dargestellte Formel zu dieser modellhaften Herleitung der Marktanteile auf, welche wie folgt lautet:

$$Ma_i = KA_i * V_i * E_i * S_i * LFB$$

S+H erläutert in einer Fußnote auch die einzelnen Werte, welche in die Variablen dieser Formel einzusetzen sind. Entscheidend für das Ergebnis, d.h. die jeweilige Höhe des Marktanteils des Planobjektes in den einzelnen Zonen des Einzugsgebietes ist, welche Werte bei den jeweiligen Variablen eingesetzt werden. Im Einzelnen:

¹ Op.cit., S. 22

² Op.cit., S. 23; Hervorhebung durch Fettschrift und Unterstreichung durch ecostra!

³ Op.cit., Hervorhebung durch Fettschrift auch im Original!

- Als Wert für KA_i ist lt. S+H der „*Marktanteil, der grundsätzlich im Gesamtmarkt auf den jeweiligen Betriebstyp entfällt (hier: LM-Vollsortimenter)*“¹ anzusetzen. Hier geht S+H für alle Zonen des Einzugsgebietes davon aus, dass der Marktanteil der LM-Vollsortimenter identisch ist und 80,0 % beträgt. Seite 9
- Die Variable V stellt die Verkaufsflächenrelation dar, d.h. der Anteil der Verkaufsfläche des Planvorhabens an der Verkaufsfläche aller Wettbewerber des gleichen Betriebstyps in der jeweiligen Zone. Hier setzt S+H für die Zone I (Ihringen) den Wert 47 %, für die Zone II (Breisach-Gündlingen) ebenfalls 47 % und für die Zone III (Merdingen) den Wert 35 % ein.
- Der Wert der Variablen E wird durch die mittlere Entfernung von Kunden in der jeweiligen Zone zum Planvorhaben gebildet. Hier schwanken die von S+H für diese Variable eingesetzten Werte zwischen 58 % (Zone I, Ihringen) und jeweils 33 % (Zonen II & III, Breisach-Gündlingen & Merdingen).
- Die Variable S bewertet die Verkehrsanbindung und Sichtbarkeit des Planvorhabens aus der jeweiligen Zone im Vergleich zu relevanten Wettbewerbern. Hier geht S+H bei der Zone I mit einem Wert von 100 % von einer im Vergleich zum Wettbewerb identischen Anbindung und Sichtbarkeit aus, in der Zone II (Breisach-Gündlingen) ist dies mit 95 % nur wenig schlechter und auch in der Zone III (Merdingen) ist dies mit 90 % zwar nochmals etwas geringer, aber gleichwohl fast auf einem ähnlichen Niveau.
- Der Wert für die Variable LFB bildet die Leistungsfähigkeit des Betreibers des Planvorhabens im Vergleich zu einem durchschnittlichen Betreiber. Hier vermutet S+H eine etwas überdurchschnittliche Leistungsfähigkeit des Betreibers EDEKA und setzt hier in die Formel den Wert 110 % ein.

Nachfolgend ist die auf dieser Grundlage von S+H vorgenommene Berechnung dargestellt:

Tabelle 6: Modellhafte Herleitung der Marktanteile für den EDEKA (Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel)

Zone	MA	KA	V	E	S	LFB
I	24 %	80,0 %	47 %	58 %	100 %	110%
II	13 %		47 %	33 %	95 %	
III	9 %		35 %	33 %	90 %	

E: max. Distanz bis zum Rand des Einzugsgebiets: 7,0 km, KA: Quelle: Berechnungen Stadt + Handel auf Basis EHI 2023.

Quelle: S+H-Gutachten, 09 / 2023, S. 23

Werden aber die von S+H bei der modellhaften Herleitung der Marktanteile die bei den jeweiligen Variablen eingesetzten Werte einer näheren Prüfung unterzogen, ist schnell

¹ Op.cit.

erkennbar, dass hier einige wirklich grobe handwerkliche Fehler enthalten sind. Im Einzelnen:

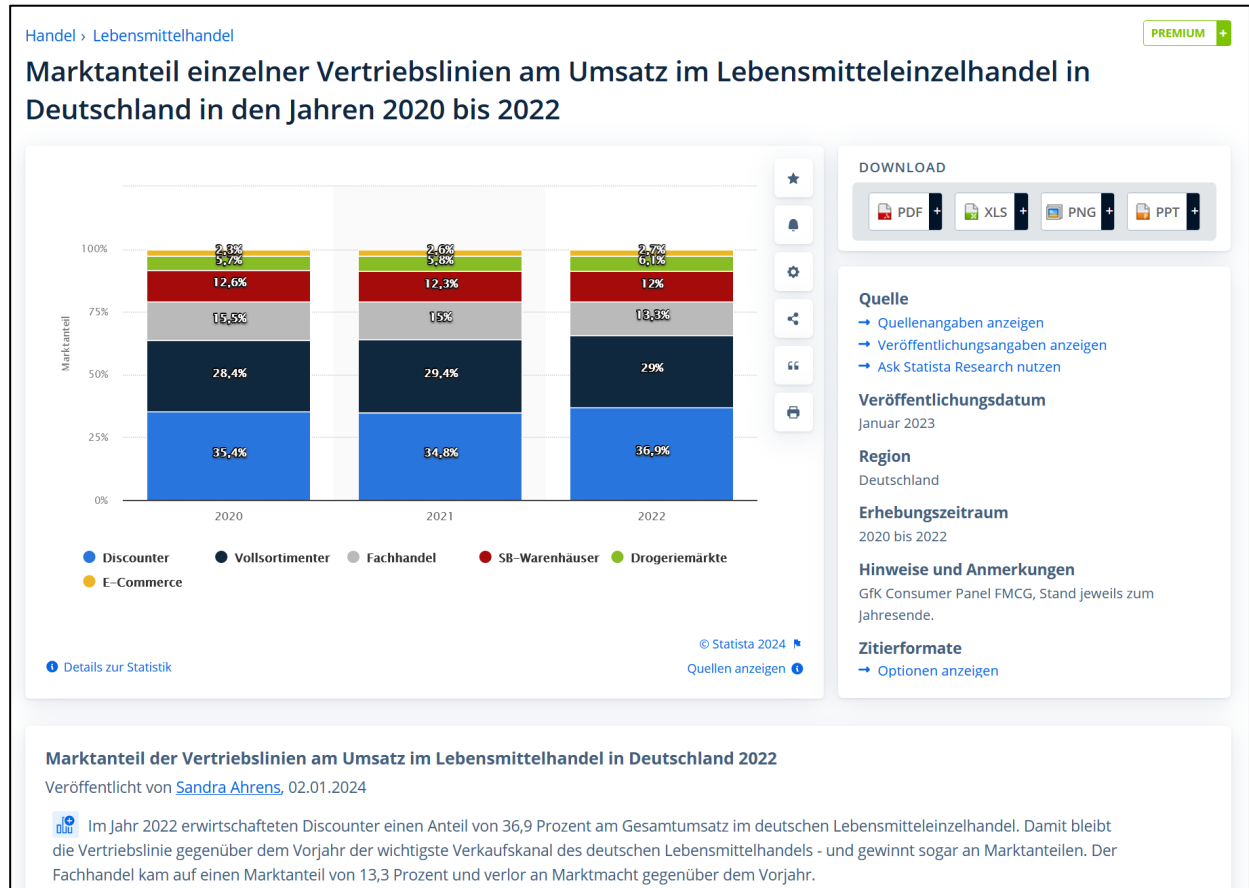
Seite 10

- S+H setzt bei der Variablen KA als Marktanteil des Betriebstyps des Planobjektes innerhalb des Gesamtmarktes – hier Supermarkt – den Wert von 80 %. Zwar verweist S+H in der erläuternden Fußzeile darauf, dass dies der Wert für LM-Vollsortimenter sei. Die Formel verlangt hierfür aber eigentlich den „Betriebstyp des Planobjektes“; also Supermarkt. Inwieweit LM-Vollsortimenter ein Betriebstyp ist oder lediglich eine qualitative Zusammenfassung mehrerer Betriebstypen des Lebensmitteleinzelhandels ist zumindest strittig.
- Denn einem LM-Vollsortimenter lassen sich grundsätzlich mehrere Betriebstypen des Lebensmittelhandels zuordnen. Die fachliche Definition eines LM-Vollsortimenters lautet wie folgt:

„Ein Lebensmittel-Vollsortimentsmarkt bietet ein breites und tiefes Sortiment mit einem flächenbezogenen Frischeanteil (Obst & Gemüse, Molkereiprodukte, Tiefkühl, Bedienungstheken) von ca. 30 %. Einen wesentlichen Schwerpunkt stellen die Bedienungstheken in den Sortimentsgruppen Fleisch / Wurst, Käse und Feinkostprodukte sowie Frischfleisch dar. Das Angebot konzentriert sich im Wesentlichen auf den kurzfristigen Lebensmittelbedarf mit einem Umfang von mind. 12.000 unterschiedlichen Artikeln sowie einem ergänzenden Non-Food Sortiment von ca. 10 – 15 %. Das Sortiment umfasst sowohl Markenartikel (Herstellermarken) als auch Handels-(Eigen-)marken. Die Umsetzung dieses Vertriebstyps bedingt eine zusammenhängende Verkaufsflächengröße von etwa 1.400 m², allerdings mit zunehmend größerer Mindestverkaufsfläche. Das Vertriebskonzept bietet einen umfangreichen Service- und Bedienungsgrad, welches einer qualifizierten Personalstärke von mind. 20 Vollzeitarbeitsplätzen entspricht. Häufig wird mit dem Vollsortimenter ein Supermarkt assoziiert, jedoch sind auch Verbrauchermärkte und SB-Warenhäuser als Vollsortimenter zu klassifizieren.“¹

- Auf welcher Grundlage S+H zu der Annahme kommt, der Marktanteil von Vollsortimentern im Gesamtmarkt (hier ist Deutschland gemeint) würde bei 80 % liegen, wird leider nicht erläutert. Auch bei extrem großzügiger Auslegung dürfte dieser Wert völlig überzogen sein, da entsprechend obiger Definition jedenfalls die LM-Discounter, LM-Läden, LM-SB-Märkte und andere Distributionskanäle **nicht als Vollsortimenter** betrachtet werden können.

¹ gif Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. (Hrsg.): Definitionen zur Einzelhandelsanalyse. Wiesbaden, 02 / 2014, S. 72



Quelle: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/202096/umfrage/marktanteile-im-deutschen-einzelhandel-nach-betriebsform/>

Vorliegende Marktdaten (siehe obige Abbildung) nennen für Vollsortimenter in Deutschland einen Marktanteil im Jahr 2022 von ca. 29,0 %.¹ Werden die SB-Warenhäuser mit ca. 12,0 % hier auch noch den Vollsortimentern zugerechnet, ergibt sich ein Gesamtwert des Marktanteils von ca. 41 %. Sofern die von S+H herangezogene „modellhafte Herleitung der Marktanteile“ also sachgerecht verwendet und die korrekten Marktdaten eingesetzt werden, müsste bei der Variablen KA also ein Wert von ca. 41 % angesetzt werden. Wird dies dann so gemacht ergeben sich folgende Marktanteile (MA):

¹ Nahezu identische Marktanteile werden auch durch das EHI Retail Institut für das Jahr 2022 ausgewiesen; vgl. <https://www.handelsdaten.de/deutschsprachiger-einzelhandel/umsatzanteil-lebensmitelhandel-umsatz-food-gesamt-nach>. Dies muss insofern überraschen, als S+H in der Fußzeile der Tab. 6 (S. 23) als Quelle für die Variable KA „Berechnungen Stadt+Handel auf Basis EHI 2023“ angibt. Damit scheint diesbezüglich auf eine Quelle verwiesen zu werden, welche den von S+H dann für den Marktanteil der Vollsortimenter verwendeten Wert überhaupt nicht hergibt.

Modellhafte Herleitung der Marktanteile bei Korrektur des Wertes der Variable KA						
Zone	MA	KA	V	E	S	LFB
Zone I	12,3 %		47 %	58 %	100 %	
Zone II	6,6 %	41 %	47 %	33 %	95 %	110 %
Zone III	4,7 %		35 %	33 %	90 %	

Quelle: ecostra-Berechnungen auf Grundlage von S+H

Folgt man den weiteren Analyseschritten von S+H wären diese Marktanteile nun in die auf S. 24 des S+H-Gutachtens dargestellten Tabelle einzusetzen. Durch den prozentualen Marktanteil an dem Kaufkraftvolumen für Lebensmittel in der jeweiligen Zone des Einzugsgebietes ergibt sich die jeweilige Höhe und der Anteil des Umsatzes des Planvorhaben in diesen Zonen. Dies wird nun nachfolgend umgesetzt, wobei aber sämtliche sonstigen Werte in den anderen Variablen – d.h. Einwohner und Kaufkraft – gegenüber dem S+H-Gutachten unverändert bleiben:

Einzugsgebiet	Einwohner (2027)	Kaufkraft in Mio. €	Marktanteil in %	Umsatz in Mio. €
Zone I	6.229	18,5	12,3	2,3
Zone II	2.160	6,2	6,6	0,4
Zone III	2.556	7,8	4,7	0,4
Zonen gesamt	10.944	32,6	9,5	3,1
Streuumsätze von 10 %				0,3
Umsatz inkl. Streuumsatz				3,4

Quelle: ecostra-Berechnungen auf Grundlage von S+H

Damit errechnet sich selbst bei sehr großzügiger Auslegung der Marktanteile für Vollsortimenter und einer **entsprechend sachgerechten Korrektur allein (!!)** der Variablen KA – d.h. alle anderen Variablen der S+H Modellrechnung sind unverändert geblieben - für das Planobjekt eine Umsatzerwartung im Lebensmittelbereich in Höhe von ca. 3,4 Mio. €. Bei einer lt. S+H auf Lebensmittel entfallende Verkaufsflächengröße des Planobjekts von ca. 1.244 m² ergibt sich eine Flächenproduktivität von ca. 2.730,- € / m² VK.

- Neben dem Marktanteil sind auch noch weitere von S+H bei den jeweiligen Variablen eingesetzte Werte nur wenig plausibel bzw. müssen kritisch hinterfragt werden. Dies bezieht sich einerseits auf den Verkaufsflächenvergleich; so soll das Planobjekt nach seiner Realisierung einen Anteil von 47 % in der Zone I (Ihringen), einen identischen Anteil bezogen auf den LEH in der Zone II (Breisach-Gündlingen) und einen Anteil von ca. 35 % gegenüber dem LEH in der Zone III (Merdingen) haben. In der Zone II gibt es aber lt. S+H überhaupt keine relevanten Lebensmittelanbieter und in der Zone III (Merdingen) nur den REWE-Supermarkt mit etwa 950 m² VK. Dies gilt weiterhin für die Variable E, welche die mittlere Entfernung von Kunden in der jeweiligen Zone zum Planob-

jekt abbilden soll. Wie hier für die Zone I (Ihringen) ein Wert von 58 % realistisch erscheinen soll, wäre von den S+H-Gutachtern einmal nachvollziehbar zu erläutern. Noch dramatischer stellt sich dies dann bei den Werten für die Variable S dar, welche als Wert die Sichtbarkeit und verkehrliche Anbindung der Kunden aus der jeweiligen Zone gegenüber dem relevanten Wettbewerb ausdrücken soll. Hier ist das Planobjekt lt. S+H für die Wohnbevölkerung von Ihringen nur unwesentlich besser sichtbar und erreichbar als für die Wohnbevölkerung von Breisach-Gündlingen und Merdingen. Dies ist völlig unglaubwürdig!

Seite 13

Zwischenfazit: Sofern bei nur einer einzigen Variablen der von S+H zur Ermittlung der räumlichen Umsatzherkunft und der Umsatzerwartung des Planobjektes verwendete Modellrechnung der tatsächlich sachgerechte Wert (hier: Marktanteil des Betriebstyps im Gesamtmarkt) eingesetzt wird, ergibt sich eine Umsatzerwartung für das erweiterte Planobjekt in Ihringen, welche mit großer Sicherheit deutlich unterhalb des bereits heute erwirtschafteten Umsatzes des bestehenden EDEKA liegt. Es ist somit mit Sicherheit davon auszugehen, dass die von S+H hier zur Umsatzermittlung des Planobjektes verwendete Modellrechnung völlig untauglich ist und zu falschen Ergebnissen führt.

An dieser Stelle muss nochmals die im Rahmen der Erläuterungen zu diesem Marktanteilsmodell aufgestellte Behauptung von S+H aufgegriffen werden, Stadt+Handel habe „die gutachterlich anerkannte modellhafte Herleitung gewählt“¹, mit der „gleichzeitig die sich hieraus ergebende Flächenproduktivität plausibilisiert“² werden kann. Das Ganze gipfelt dann ist der Feststellung von S+H: „**Der gutachterliche Standard hinsichtlich der Ermittlung der Marktanteile wird demnach eingehalten.**“³

Dies kann aus fachlicher Sicht nicht unwidersprochen bleiben. Zwar zitiert S+H einige allgemeine Ausführungen der gif-Richtlinie zum Marktanteilskonzept, welche sich v.a. auf die qualitativen Basismodelle beziehen, verzichtet aber darauf, die ebenfalls in dieser Richtlinie abgedruckte Kritik an der von S+H dann verwendeten modellhaften Herleitung der Marktanteile anzusprechen.⁴ In der gif-Richtlinie steht hierzu aber folgendes:

„Der Vorteil dieses Ansatzes liegt in dem Umstand, dass mehrere wichtige Einflussfaktoren auf die Höhe des Marktanteils sichtbar werden, wobei auch zwei Faktoren aufgegriffen werden, die in der theoretischen Diskussion um das (...) dargestellte Huff-Modell eine besondere Rolle spielen, nämlich die Distanz zum Planobjekt und die Verkaufsflächenrelation. Kritisch ist allerdings anzumerken, dass in dem dargestellten Ansatz zwar bei der Verkaufsfläche, der Sichtbarkeit

¹ Stadt+Handel: op.cit., S. 23

² Op.cit.

³ Op.cit.; Hervorhebung durch Fettschrift auch im Original!

⁴ Die von S+H verwendete modellhafte Herleitung der Marktanteile darf aufgrund der Namensähnlichkeit nicht mit der ebenfalls in der gif-Richtlinie ausführlich beschriebenen Marktanteilmethode verwechselt werden, welche andere methodische Grundlagen und eine andere Vorgehensweise erfordert; hierzu GIF GESELLSCHAFT FÜR IMMOBILIENWIRTSCHAFTLICHE FORSCHUNG E.V. (07 / 2020): op.cit., S. 143ff (Kap. 3.5.2)

und der Leistungsfähigkeit auf einen Vergleich des Betreibers mit seinen Konkurrenten abgestellt wird, nicht jedoch bei der Entfernung, die die Verbraucher zurück legen müssen, um ihre Einkäufe zu tätigen; hier wird nur auf die Entfernung zum Planvorhaben abgestellt. Außerdem ist zu erörtern, welche Anbieter jeweils zu berücksichtigen sind. So kann es sein, dass für Kunden aus einer Zone nicht nur die Anbieter in dieser Zone von Relevanz sind, sondern auch solche aus benachbarten Zonen; umgekehrt können Anbieter aus derselben Zone irrelevant sein, wenn sie zu weit entfernt liegen (z.B. bei einer kreisförmigen Zonierung auf der anderen Seite des Kreises). Wenn bei der Größe E_i die tatsächliche Fahrzeit in einen Marktanteilssenkungsfaktor umgerechnet wird, stellt sich die Frage, ob dabei eine lineare oder nichtlineare Funktion zu verwenden ist und welche Parameter verwendet werden sollten. Insgesamt greift das Modell Faktoren auf, die auch für das Huff-Modell kennzeichnend sind, auch wenn sie dort auf andere Weise (und in einer plausibler erscheinenden Form) verarbeitet werden."¹

Seite 14

Zwischenfazit: Bei der von S+H hier verwendeten modellhaften Herleitung der Marktanteile handelt es sich – anders als behauptet – eben nicht um eine „gutachterlich anerkannte“ Methode und nicht um einen „gutachterlichen Standard“. Im Gegenteil: diese Methode und die entsprechende Formel unterliegt einer beachtlichen fachlichen Kritik und wird – soweit bekannt – nur von einem Institut in Deutschland verwendet.

4. Überprüfung der von S+H ermittelten Auswirkungen des Planobjekts (Beeinträchtigungsverbot)

In Anbetracht der bereits grob fehlerhaften Ermittlung der Kaufkraftabschöpfung des Planobjektes aus den Zonen des Einzugsgebietes und somit auch der fehlerbehafteten Einschätzung der Umsatzerwartung für den in Ihringen erweiterten EDEKA hat sich eigentlich eine weitere Überprüfung der in der Folge von S+H ermittelten absatzwirtschaftlichen und städtebaulichen Auswirkungen erübrigt. Wenn mit der Umsatzerwartung und der Kaufkraftabschöpfung aus dem Einzugsgebiet bereits der wichtigste Eingangsparameter für eine Auswirkungsanalyse grob fehlerhaft ist, dann können auch die weiteren Analyseschritte kein realitätsnahes Ergebnis mehr bieten.

Gleichwohl treten bei der S+H-Studie weitere Aspekte zu Tage, welche eine objektive und sachgerechte Untersuchung des Sachverhalts sehr fraglich erscheinen lassen:

- Als Nachnutzung des Altstandortes des EDEKA in Ihringen wird von S+H ein Getränkemarkt mit ca. 500 m² VK angenommen, welcher einen Umsatz von ca. 0,8 Mio. € erwirtschaften soll. Dieser Umsatz des neuen Getränkemarktes wird zu dem lt. S+H zusätzlichen Umsatz des erweiterten EDEKA in Höhe von ca. 3,2 Mio. € addiert, so dass sich eine gesamte umsatzumverteilungsrelevante Größenordnung von ca. 4,0 Mio. € ergibt.²

¹ GIF GESELLSCHAFT FÜR IMMOBILIENWIRTSCHAFTLICHE FORSCHUNG E.V. (07 / 2020): op.cit., S. 148

² Vgl. Stadt+Handel: op.cit., S. 25 (hier Tab. 8), S. 26 & S. 27 (hier Tab. 9)

- Gegenüber dem bestehenden sonstigen Lebensmitteleinzelhandel in Ihringen (u.a. Penny, Getränkemarkt Hunziker) hat S+H einen Umsatzabzug in Höhe von insgesamt ca. 0,7 Mio. € ermittelt. Bei einem Gesamtumsatz des betroffenen Lebensmittelbestandes in den Lagen außerhalb des ZVB Ortszentrum von Ihringen in Höhe von ca. 4,3 Mio. € entspricht dies lt. S+H einer Umsatzumverteilungsquote von ca. 16 %.¹
- Bei der Kommentierung der Auswirkungen in Ihringen erläutert S+H sodann mit Bezug auf den bestehenden Penny LM-Discounter, dass „die einzelbetrieblichen absatzwirtschaftlichen Auswirkungen für den Betrieb (...) bei über 15 %² liegen. Dies bedeutet, dass nahezu die gesamten 0,7 Mio. € der von S+H für Ihringen ermittelten Umsatzabzüge des Planobjektes (inkl. des neu angesiedelten Getränkemarktes) allein gegenüber dem bestehend Penny umverteilt werden. Gleichwohl behauptet S+H, dass auch der bestehende Getränkemarkt Hunziker im Büchleweg „deutlich über 10 %³ seines Umsatzes einbüßen wird, wobei aber S+H darauf verzichtet, die absolute Größenordnung dieses Umsatzabzuges in € zu benennen. Wenn hier von „deutlich über 10 %“ die Rede ist, dann sollte S+H auch über die absoluten Werte verfügen und diese nicht verschleiern. Es ist davon auszugehen, dass wenn die erforderliche Datentransparenz gewährleistet wäre, würde vermutlich schnell deutlich, dass S+H in Ihringen mehr umverteilt, als in der entsprechenden Tabelle 9 von S+H für Ihringen angegeben wurde. Ob und inwieweit der am EDEKA-Altstandort neu angesiedelte Getränkemarkt auch im Wettbewerb mit dem neuen EDEKA stehen und dessen Umsatzerwartung somit (zumindest im Getränke-segment) negativ beeinflussen wird, spielt für S+H offensichtlich keine Rolle bzw. wird vernachlässigt.
- Immerhin weist S+H darauf hin, dass zumindest ein Teil der möglicherweise gegenüber dem REWE-Supermarkt in Merdingen umverteilten Summe in Höhe von ca. 1,1 Mio. € auf Kaufkraft der Wohnbevölkerung von Ihringen zurückzuführen ist, welche bislang an diesen Wettbewerbsstandort abgeflossen ist und nun durch ein attraktiviertes Angebot vor Ort in Ihringen gebunden wird.⁴ Diese eigentlich gewünschte raumordnerische Entwicklung – d.h. verstärkte Kaufkraftbindung vor Ort – findet dann aber in der S+H-Komentierung der Auswirkungen keinen Niederschlag mehr.
- Auch bleibt bei der S+H-Analyse völlig offen, ob es sich bei dem ermittelten Umsatzabzug des Planobjektes gegenüber dem REWE-Supermarkt in Merdingen ausschließlich um Kaufkraft aus Ihringen handelt. Immerhin hat ja S+H selbst für Ihringen eine Lebensmittelkaufkraft in Höhe von ca. 18,6 Mio. € ermittelt, der aktuell nur ein Lebensmittelumsatz durch den entsprechenden Ihringer Einzelhandel in Höhe von ca. 9,4 Mio. € gegenübersteht. Selbst unter der unwahrscheinlichen Annahme, dass es sich bei den 9,4 Mio. € Lebensmittelumsatz in Ihringen nur und ausschließlich um Kaufkraft der Ihringer Wohnbevölkerung

Seite 15

¹ Vgl. op.cit., S. 27 (hier Tab. 9)
² Op.cit., S. 28
³ Op.cit.
⁴ Vgl. op.cit., S. 29

handelt, wäre zu fragen, wo die Ihringer Wohnbevölkerung denn die verbleibenden ca. 9,2 Mio. € an Kaufkraft für Lebensmittel ausgibt. Vermutlich würde eine vertiefte Analyse der Kaufkraftströme auf Basis dieser S+H-Daten zum Ergebnis kommen, dass die von dem Planobjekt in Ihringen ausgelösten Umsatzumverteilungen gegenüber Wettbewerbsstandorte im überörtlichen Umfeld nur auf Kaufkraft der Ihringer Wohnbevölkerung zurückzuführen ist, welche derzeit aufgrund eines fehlenden adäquaten Angebotes abfließt. Aber dies würde dann automatisch die Schlussfolgerung nahelegen, dass die geplante Verlagerung und Erweiterung des EDEKA in Ihringen ausschließlich der örtlichen Grundversorgung der Gemeinde Ihringen selbst dient.

Seite 16

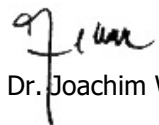
Zwischenfazit: Auch die von S+H auf Grundlage einer grob fehlerhaften Umsatzermittlung vorgenommene Darstellung der Umsatzumverteilungswirkungen gegenüber dem Lebensmitteleinzelhandel im Untersuchungsraum zeigt aufgrund von zweifelhaften und nur wenig nachvollziehbaren Daten eine nur geringe Plausibilität. Vielmehr ist – bei Verwendung der von S+H selbst genannten Kaufkraft- und Umsatzdaten für den Lebensmittelhandel in Ihringen – davon auszugehen, dass es sich bei den Umsatzumverteilungswirkungen des Planobjekts gegenüber dem überörtlichen Wettbewerb (nahezu) ausschließlich um eine Rückholung bereits heute aus Ihringen abfließender Kaufkraft für Lebensmittel handelt. Aber – und dies muss an dieser Stelle nochmals betont werden – bestehen erhebliche Zweifel, dass die von S+H aufbereiteten Marktdaten auch nur annähernd den tatsächlichen Gegebenheiten entsprechen.

5. Zusammenfassendes Fazit

Bei dem vorliegenden Gutachten des Büros Stadt+Handel zu den Auswirkungen der in Ihringen geplanten Verlagerung und Erweiterung des bestehenden EDEKA-Supermarktes handelt es sich um eine Ausarbeitung, welche u.a. bei der Ermittlung der Marktanteile und damit der Umsatzerwartung des Planobjektes grob fehlerhafte Werte in einer Rechenformel verwendet, wobei zudem zweifelhaft ist, dass diese „modellhafte Herleitung der Marktanteile“ für diese Zwecke überhaupt geeignet ist und realitätsnahe Ergebnisse liefern kann. Das Ganze wird unterfüttert mit weiteren Daten und Ausführungen, welche bei einer meist wenig transparenten Darstellung nur eine geringe Plausibilität besitzen und darauf angelegt scheinen, ein gewünschtes Ergebnis zu erzielen. Aufgrund der genannten Defizite und z.T. groben Fehler ist die vorliegende Auswirkungsanalyse von Stadt+Handel aus fachgutachterlicher Sicht zur Bewertung der Wirkungen des Planobjekts in Ihringen gerade auch hinsichtlich der Einhaltung des Beeinträchtigungsverbotes völlig ungeeignet.

Für Rückfragen und weitere Informationen stehen wir jederzeit gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen



Dr. Joachim Will