

Stellungnahme

Qualitative gutachterliche Stellungnahme zur Beteiligung des Handelsverbandes Bayern im Rahmen der Ansiedlung WEKO Küchenfachmarkt in Rosenheim

für die

WEKO Wohnen Rosenheim GmbH & Co. KG

Am Gittersbach 1

83026 Rosenheim

Ihr Ansprechpartner

Timm Jehne

Head of Real Estate Consulting

Mobil: +49 152 0414 7365

E-Mail jehne@bbe.de

BBE Handelsberatung GmbH

Brienner Straße

80333 München

Deutschland

© BBE Handelsberatung GmbH

Der Auftraggeber kann die vorliegende Unterlage für Druck und Verbreitung innerhalb seiner Organisation verwenden; jegliche – vor allem gewerbliche – Nutzung darüber hinaus ist nicht gestattet.

Diese Entwurfsvorlagen und Ausarbeitungen usw. fallen unter § 2, Abs. 2 sowie § 31, Abs. 2 des Gesetzes zum Schutze der Urheberrechte. Sie sind dem Auftraggeber nur zum eigenen Gebrauch für die vorliegende Aufgabe anvertraut. Weitergabe, Vervielfältigungen und Ähnliches, auch auszugsweise, sind nur mit ausdrücklicher schriftlicher Zustimmung des Verfassers gestattet. Sämtliche Rechte, vor allem Nutzungs- und Urheberrechte, verbleiben bei der BBE Handelsberatung GmbH.

Wissen schafft Zukunft.

München · Hamburg · Berlin · Köln · Leipzig · Erfurt



Inhaltsverzeichnis

1 Ausgangslage und Aufgabenstellung.....3

2 Qualitative gutachterliche Einschätzung4

1 Ausgangslage und Aufgabenstellung

Die WEKO Wohnen Rosenheim GmbH & Co. KG, Rosenheim, befasst sich seit einiger Zeit mit der Ansiedlung eines Küchenfachmarktes am Standort des bestehenden WEKO Einrichtungshauses in Rosenheim. In diesem Zusammenhang wurde der vorhabenbezogene Bebauungsplan Nr. 206 „WEKO Küchenfachmarkt“ aufgestellt.

Im Rahmen der Beteiligung Träger öffentlicher Belange nahm der Handelsverband wie folgt Stellung zum B-Plan:

„Wir danken für die Beteiligung und die Möglichkeit, uns als Handelsverband Bayern e.V. zur oben genannten Bebauungsplanänderung äußern zu können.

Ziel der Änderung ist die Ausweisung des Sondergebietes „Küchenfachmarkt“ und die Erweiterung des Möbeleinrichtungshauses WEKO um einen Küchenfachmarkt mit 4.400 m² Verkaufsfläche. Randsortimente wie Haushaltselektronik und Haushaltswaren sollen gemäß der Sortimentsliste Innenstadtbedarf im Landesentwicklungsprogramm Bayern ausgeschlossen sein und sollen so die Konkurrenzsituation zur Innenstadt nicht verschärfen.

Wie aus den Unterlagen hervorgeht, sieht die höhere Landesplanungsbehörde der Regierung von Oberbayern von einem Raumordnungsverfahren ab. Dies ist nach den geltenden Bestimmungen im Landesentwicklungsprogramm nur noch dann durchzuführen, wenn von einer erheblich überörtlich raumbedeutsamen Bedeutung auszugehen ist.

Wir hätten es begrüßt, wenn uns dennoch die in der Begründung erwähnte und im Vorfeld erstellte Analyse zur landesplanerischen Verkaufszulässigkeit für die Ansiedlung des Küchenfachmarktes der BBE Handelsberatung aus dem Jahr 2022 zur Verfügung gestanden hätte.

Durch die Erweiterung um einen Küchenfachmarkt wird die Attraktivität des Möbelhauses insgesamt gestärkt, was wir grundsätzlich begrüßen. Wir sehen aber auch die Gefahr der Kaufkraftumlenkung im Bereich der Randsortimente des Innenstadtbedarfs im Möbelhaus selbst, wenn dessen Anziehungskraft gestärkt wird.“

Vor dem Hintergrund der Abwägung wünscht das Unternehmen WEKO eine kurze gutachterliche Stellungnahme zur möglichen Attraktivitätssteigerung sowie zu ggf. möglichen Umsatzumverteilungseffekten im Bereich der innenstadtrelevanten Randsortimente.

Die nachstehende qualitative Stellungnahme basiert auf vorliegenden Berechnungen und Einschätzungen der Firma WEKO zum prospektiven zusätzlichen Kundenverkehr im Küchenfachmarkt sowie Einschätzungen der Gutachter.

2 Qualitative gutachterliche Einschätzung

Wir teilen die Auffassung, dass die Auslagerung des Küchengeschäfts mit einer Attraktivitätssteigerung des Standortes generell einhergeht. Ob sich dies jedoch auch signifikant im Kundenverkehr und im Abverkauf bei innenstadtrelevanten Randsortimenten des Möbelhauses niederschlägt, gilt es nachstehend zu untersuchen. Zunächst ein Blick auf die möglichen zusätzlichen Kundenverkehre.

Das Unternehmen WEKO teilt hierzu mit, dass eine im Jahr 2020 beauftragte Umsatzprognose für einen 5.000 m² großen Küchenfachmarkt am WEKO-Standort Rosenheim für den „best case“ ein Umsatzvolumen von 17,694 Mio. € ergab. In 2020 wurde im WEKO Einrichtungshaus in der Küchenabteilung ein Umsatz von 12,671 Mio. € realisiert. Für einen separaten Küchenfachmarkt am Standort Rosenheim wurde somit ein Mehrumsatz von 5,023 Mio. € p.a. im best case prognostiziert.

Bei einem Küchen-Durchschnittsumsatz WEKO Rosenheim von 9.601,- € pro Küchen-Kommission (2021) ergäben sich beim prognostizierten Mehrumsatz (5,023 Mio. € p.a., best case) dadurch ungefähr 523 Küchen-Kommissionen pro Jahr mehr.

Geht man im Schnitt von ca. 1,5 – 1,8 Kundenbesuchen (Erfahrungswerte WEKO und Branchenwissen BBE) bis zum Kauf der Küche aus, so ergeben sich ca. 941 zusätzliche Kundenbesuche pro Jahr (523 Küchen-Kommissionen x 1,8 Kundenbesuche). Das sind bei rund 300 Öffnungstagen pro Jahr im Schnitt 3,14 Kundenbesuche pro Tag.

Insofern ist zunächst festzuhalten, dass infolge der Auslagerung des Küchengeschäfts und der damit einhergehenden Attraktivitätssteigerung nicht mit außergewöhnlich mehr Kundenverkehren zu rechnen ist. Zudem sieht der aktuelle B-Plan eine Verkaufsfläche von 4.400 m² vor.

Ein weiterer Blick ist auf mögliche Umsatzsteigerungen bei innenstadtrelevanten Randsortimenten des Möbelhauses infolge der gestiegenen Attraktivität des Standortbereichs zu werfen. Aktuell verfügt das Möbelhaus über eine Verkaufsfläche von rund 3.500 m² im innenstadtrelevanten Randsortiment (vorwiegend Glas, Porzellan, Keramik, Haushaltswaren, Heimtextilien, Gardinen, Dekostoffe, Bilder), die im Zuge der Auslagerung des Küchengeschäfts nicht vergrößert werden soll, sodass Mehrumsatz sich nur aus einer signifikant höheren Frequenz ableiten lassen würde, was, wie vorstehend erläutert, nicht realistisch erscheint. Auch eine deutliche Umsatzsteigerung infolge der rund 1.000 zusätzlichen Kundenbesuche des Standortes pro Jahr dürfte nicht mit signifikanten Mehrumsätzen einhergehen.

Erfahrungen aus dem Möbelhandel zeigen zudem, dass eine Küchenplanung durchschnittlich zwischen 3 und 4 Stunden in Anspruch nimmt und Kunden nach dieser oft anspruchsvollen Zeit oftmals keine weiteren Einkäufe mehr tätigen. Selbst unter der hoch gegriffenen Annahme, dass das Gros der zusätzlichen Besuche am Standort mit einer durchschnittlichen Ausgabe von 100 € pro Besuch einhergeht, läge der Mehrumsatz bei rund 0,1 Mio. € p.a.

Aus diesem Mehrumsatz Auswirkungen oder gar schädliche Auswirkungen auf zentrale Versorgungsbereiche wie die Rosenheimer Innenstadt abzuleiten, ist aus Gutachtersicht nicht plausibel, da die Umsatzumverteilungen absolut auf einem nicht nachweisbaren Niveau liegen dürften.

Somit ist auch mit Blick auf den resultierenden absoluten Mehrumsatz im dargestellten best case Szenario festzuhalten, dass signifikante Umsatzumverteilungen aufgrund der Attraktivitätssteigerung auszuschließen sind.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die geplante Ansiedlung eines Küchenfachmarktes am Standort des bestehenden WEKO Einrichtungshauses mit einer Attraktivitätssteigerung einhergeht. Jedoch dürfte sich diese nicht in einer signifikanten Steigerung an Kundenbesuchen und höheren Abverkaufszahlen im Bereich der innenstadtrelevanten Sortimente widerspiegeln, sodass ökonomische und städtebauliche Auswirkungen auf zentrale Versorgungsbereiche in Rosenheim und angrenzenden Gemeinden aus Gutachtersicht auszuschließen sind.