

# Auswirkungsanalyse

## Umstrukturierung von Möbel Kieppe in der Ichtershäuser Straße 40 in 99310 Arnstadt

---

Auftraggeber:

Möbel Kieppe  
Ichtershäuser Straße 40  
99310 Arnstadt

Projektleitung:

Dipl.-oec. Mathias Vlcek

Gesamtleitung:

Dr. Silvia Horn

BBE Handelsberatung GmbH

Büro Erfurt

Futterstraße 14

99084 Erfurt

Telefon (0361) 77 80 660

Fax (0361) 77 80 612

E-Mail vlcek@bbe.de

© 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. Sämtliche Rechte, vor allem Nutzungs- und Urheberrechte, verbleiben bei der BBE Handelsberatung GmbH.

**Wissen schafft Zukunft.**

München · Hamburg · Köln · Leipzig · Münster · Erfurt

## Inhaltsverzeichnis

<b>1. Aufgabenstellung und methodische Vorgehensweise .....</b>	<b>5</b>
1.1. Ausgangssituation / Projektdaten .....	5
1.2. Methodische Vorgehensweise.....	8
<b>2. Makrostandort Arnstadt.....</b>	<b>11</b>
<b>3. Mikrostandort .....</b>	<b>15</b>
<b>4. Markt-/ Wettbewerbsanalyse der projektrelevanten Branchen .....</b>	<b>17</b>
4.1. Prospektives Einzugsgebiet des Möbelhauses .....	17
4.2. Marktpotenzial im Einzugsgebiet.....	20
4.3. Angebotsanalyse der projektrelevanten Branchen.....	21
4.3.1. Angebot in Arnstadt .....	21
4.3.2. Angebot im überörtlichen Einzugsgebiet .....	25
4.3.3. Angebot außerhalb des Einzugsgebiets .....	27
<b>5. Städtebauliche Beurteilung des Vorhabens.....</b>	<b>30</b>
5.1. Rechtliche Beurteilungsgrundlagen.....	30
5.2. Umsatzprognose.....	32
5.3. Umsatzherkunft.....	35
5.4. Wirkungsprognose des Projektvorhabens.....	38
5.4.1. Methodische Vorgehensweise .....	38
5.4.2. Städtebauliche Auswirkungen auf die Angebotsstrukturen in Arnstadt .....	40
5.4.3. Städtebauliche Auswirkungen auf die Angebotsstrukturen im überörtlichen Einzugsgebiet.....	46
5.4.4. Städtebauliche Auswirkungen auf die Angebotsstrukturen außerhalb des Einzugsgebiets.....	48
5.4.5. Kompatibilität des Projektvorhabens mit dem Zentrenkonzept der Stadt Arnstadt .....	51
5.4.6. Kompatibilität des Projektvorhabens mit dem Regionalen Einzelhandelskonzept .....	53
5.4.7. Landesplanerische Bewertung des Projektvorhabens.....	55
<b>6. Zusammenfassung.....</b>	<b>58</b>

**Tabellenverzeichnis**

Tabelle 1: Sortimentskonzept von Möbel Kieppe .....6

Tabelle 2: Prüfungsrelevante Verkaufsflächen im Segment zentrenrelevante Sortimente..... 10

Tabelle 3: Bevölkerungsentwicklung Arnstadt im Vergleich..... 12

Tabelle 4: Marktpotenzial der Möbelbranche (inkl. Randsortimente) im Einzugsgebiet .....20

Tabelle 5: Angebot des Möbeleinzelhandels in Arnstadt .....22

Tabelle 6: Bindungsquote der Möbelbranche in Arnstadt .....22

Tabelle 7: Angebot des Einzelhandels mit projektrelevanten Randsortimenten in Arnstadt .....23

Tabelle 8: Angebot des Möbeleinzelhandels im überörtlichen Einzugsgebiet von Möbel Kieppe .....25

Tabelle 9: Bindungsquote der Möbelbranche im überörtlichen Einzugsgebiet von Möbel Kieppe .....25

Tabelle 10: Angebot des Einzelhandels mit projektrelevanten Randsortimenten im Einzugsgebiet .....26

Tabelle 11: Bindungsquote der Möbelbranche im gesamten Einzugsgebiet von Möbel Kieppe .....27

Tabelle 12: Orientierungswerte der Umsatzverlagerungen bei großflächigen Ansiedlungsvorhaben .....30

Tabelle 13: Marktanteilsprognose des Möbelhauses Kieppe im Einzugsgebiet (nur Möbel) .....32

Tabelle 14: Umsatzplanung der zentrenrelevanten Randsortimente des Möbelhauses (worst-case).....33

Tabelle 15: Prospektive Raumleistung des Möbelhauses .....33

Tabelle 16: Umsatzherkunft des projektierten Möbelhauses .....36

Tabelle 17: Sortimentsspezifische Umsatzumlenkungen des erweiterten Möbelhauses .....38

Tabelle 18: Prognostizierte Umsatzumlenkungen für Möbelanbieter in Arnstadt .....41

Tabelle 19: Prognostizierte Umsatzumlenkungen für Anbieter mit Randsortimenten in Arnstadt .....43

Tabelle 20: Prognostizierte Umsatzumlenkungen für Möbelanbieter im Einzugsgebiet.....46

Tabelle 21: Prognostizierte Umsatzumlenkungen für Anbieter mit Randsortimenten im Einzugsgebiet.....47

Tabelle 22: Summierte Umsatzumlenkungen des Projektvorhabens außerhalb des Einzugsgebiets.....49

**Kartenverzeichnis**

Karte 1: Raumstruktur Mittelthüringen (Ausschnitt) ..... 11

Karte 2: Standortbereiche des Einzelhandels in Arnstadt..... 14

Karte 3: Lage des Projektstandortes an der Ichtershäuser Straße in Arnstadt..... 15

Karte 4: Relevante Angebotsorte im regionalen Umfeld von Arnstadt und Erreichbarkeitsisochronen..... 18

Karte 5: Zonierung des Einzugsgebiets von Möbel Kieppe ..... 19

Karte 6: Strukturprägende Möbelanbieter außerhalb des Einzugsgebiets von Möbel Kieppe .....28

Karte 7: Schematische Darstellung der zu erwartenden Kaufkraftrückholung durch Möbel Kieppe .....48

### Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Objektsituation am Projektstandort Ichtershäuser Straße 40 in Arnstadt .....	5
Abbildung 2: Potenzialfläche südlich des Möbelhauses Kieppe in der Ichtershäuser Straße .....	6
Abbildung 3: Lageplan von Möbel Kieppe in der Ichtershäuser Straße in Arnstadt.....	7
Abbildung 4: Ausgewählte einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffern.....	12
Abbildung 5: Ausgewählte Zentralitätskennziffern .....	13
Abbildung 6: Möbelanbieter in Arnstadt (Auswahl) .....	21
Abbildung 7: Anbieter mit projektrelevanten Randsortimenten in Arnstadt (Auswahl) .....	23
Abbildung 8: Randsortimentsabteilungen von betroffenen Anbietern in Arnstadt (Auswahl) .....	23
Abbildung 9: Möbelanbieter im überörtlichen Einzugsgebiet (Auswahl) .....	25
Abbildung 10: Anbieter mit projektrelevanten Randsortimenten im Einzugsgebiet (Auswahl) .....	26
Abbildung 11: Bundesdurchschnittliche Raumleistungen im Möbeleinzelhandel .....	34
Abbildung 12: Quellen der Umsatzherkunft eines Einzelhandelsvorhabens .....	35
Abbildung 13: Positionierung/Merkmalsdimensionierung im deutschen Möbelfachhandel .....	40
Abbildung 14: Standortkriterien zur Ansiedlung von nicht-zentrenrelevantem Einzelhandel gem. Arnstädter Zentrenkonzept .....	51
Abbildung 15: Sortimentskriterien zur Ansiedlung von nicht-zentrenrelevantem Einzelhandel gem. Arnstädter Zentrenkonzept .....	51
Abbildung 16: Standortkriterien zur Ansiedlung von nicht-zentrenrelevantem Einzelhandel gem. REK .....	53
Abbildung 17: Sortimentskriterien zur Ansiedlung von nicht-zentrenrelevantem Einzelhandel gem. REK ..	53

### Anlageverzeichnis

Anlage 1: Lokale Einkaufsorientierung in Arnstadt .....	61
Anlage 2: Überblick über die Angebotssituation des Möbeleinzelhandels in Thüringen .....	62
Anlage 3: Betriebstypen des stationären Möbeleinzelhandels.....	63

# 1. Aufgabenstellung und methodische Vorgehensweise

## 1.1. Ausgangssituation / Projektdaten

Das Unternehmen **Möbel Kieppe** betreibt bereits langjährig in Arnstadt in der Ichtershäuser Straße ein Möbelhaus. Der Standort ist in einer autokundenorientierten Lage im nördlichen Bereich von Arnstadt etabliert. Das Umfeld des Möbelhauses ist durch weitere großformatige Handelsbetriebe und andere Gewerbenutzungen geprägt.

**Abbildung 1: Objektsituation am Projektstandort Ichtershäuser Straße 40 in Arnstadt**



Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Aufnahmen

Die Verkaufsfläche von Möbel Kieppe beträgt knapp 2.600 m<sup>2</sup>. Die Fläche des Möbelhauses fällt sowohl für die Kundenbedürfnisse als auch aus Betreibersicht zu klein dimensioniert aus. Die aktuelle **Mindestbetriebsgröße** liegt für entsprechende Konzepte bei rd. 5.000 m<sup>2</sup>. Neben dem veränderten Kundenverhalten und der dynamischen Entwicklung im Möbelhandel<sup>1</sup> wird die notwendige Umstrukturierung des Möbelhauses durch folgende Markttrends unterlegt:

- Kunden erwarten eine hohe Auswahlbreite und -tiefe des Möbelkernsortimentes,
- alle verfügbaren Waren sollen sichtbar präsentiert werden,
- Spezialsortimente (bspw. „Junges Wohnen“, Küchen [inkl. Einbaugeräte], Büromöbel) müssen flächenseitig umfassend präsentiert werden, auch um gegenüber dem Online-Handel wettbewerbsfähig zu sein,
- die Präsentation (insbesondere in Wohnkojen) der Ausstellung muss optisch ansprechend und großzügig erfolgen (Erlebniseinkauf),
- Kunden erwarten breite und übersichtliche Lauf- und Zugangswege in einem Möbelhaus,
- Serviceeinrichtungen (bspw. (Klein-)Gastronomie) werden kundenseitig vorausgesetzt, wobei diese Fläche rechtlich als Verkaufsfläche gilt.

Möbel Kieppe plant im Rahmen der Umstrukturierung die **flächenseitige Erweiterung** des bestehenden Möbelhauses auf rd. 5.000 m<sup>2</sup>. Die Sortimente setzen sich aus rd. 4.500 m<sup>2</sup> für Möbel (inkl. Bodenbeläge, Teppiche) und rd. 500 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche für zentrenrelevante Sortimente<sup>2</sup> (u.a. Haushaltwaren, Heimtextilien, Wohneinrichtungsbedarf) zusammen. Die flächenseitige Erweiterung des Möbelhauses erfolgt durch die Hinzunahme von Lager-, Werkstatt- und Nebenflächen innerhalb des Bestandsgebäudes, so dass die

<sup>1</sup> Die Möbelverkaufsfläche ist in Deutschland in den letzten 10 Jahren um rd. 868.000 m<sup>2</sup> deutlich gestiegen (Zeitraum 2005-2014).  
Quelle: BBE Handelsberatung GmbH, Möbelatlas 2015, Übersicht 11.

<sup>2</sup> vgl. Stadt + Handel. Einzelhandels- und Zentrenkonzept für die Stadt Arnstadt, 02.10.2014, Definition der zentren/ nicht-zentrenrelevanten Sortimente in Tabelle 12.

Kubatur der Immobilie wie auch die Standortvoraussetzungen des Möbelhauses (u.a. Erreichbarkeit, Zufahrt, Fernwirkung, Lage der Parkplätze) unverändert bleiben.

Im Rahmen der **Neupositionierung** ist in einem 2. Schritt zu einem späteren Zeitpunkt geplant, nach der Umstrukturierung des „Stammhauses“ den Betrieb flächenseitig noch zu erweitern. Dies soll durch die Hinzunahme von Grundstücken erfolgen, die sich südlich des Möbelhauses befinden. Auf dieser Potenzialfläche soll ein späterer Anbau an das bestehende Möbelhaus erfolgen.

**Abbildung 2: Potenzialfläche südlich des Möbelhauses Kieppe in der Ichtershäuser Straße**



Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Aufnahmen

Die geplante Verkaufsfläche auf dieser Potenzialfläche wird rd. 3.000 m<sup>2</sup> umfassen, wobei rd. 2.700 m<sup>2</sup> mit Möbeln und Bodenbelägen und maximal 300 m<sup>2</sup> mit sog. zentrenrelevanten Randsortimenten belegt werden sollen. Nachstehende Tabelle stellt die avisierten Gesamtflächen bzw. das Sortimentskonzept überblicksartig dar.

**Tabelle 1: Sortimentskonzept von Möbel Kieppe**

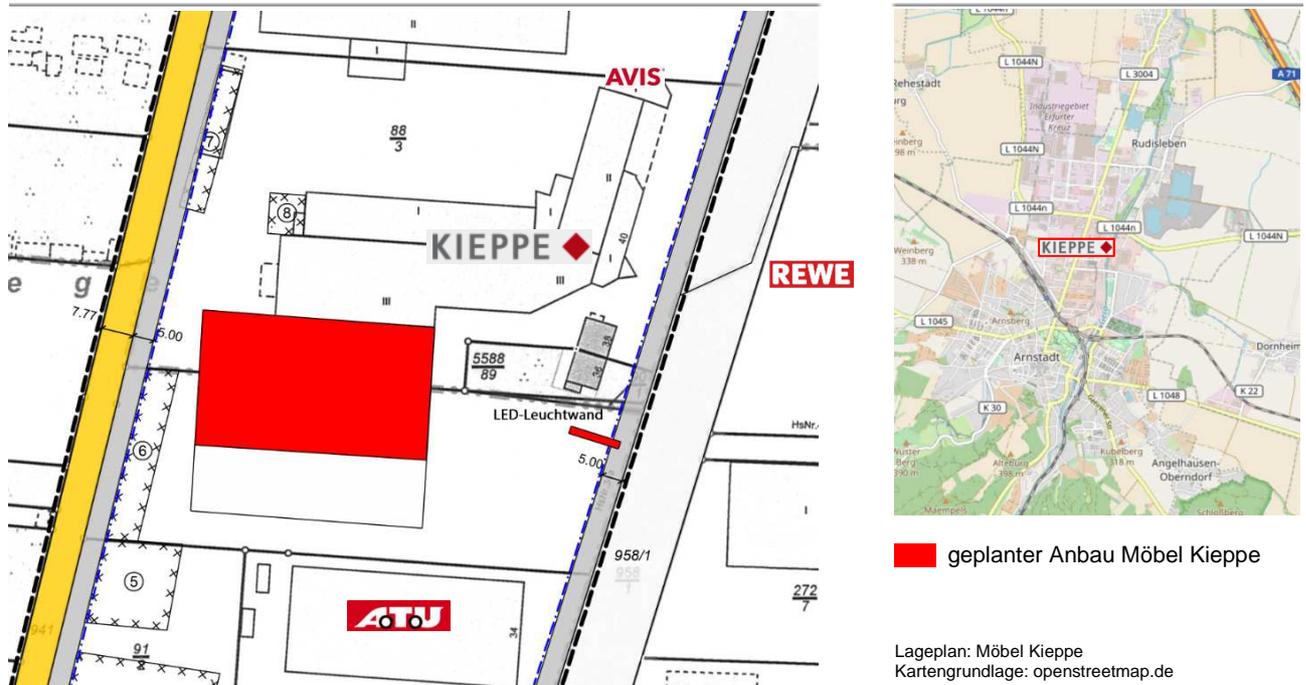
	IST m <sup>2</sup>	PLAN I m <sup>2</sup>	PLAN II m <sup>2</sup>	PLAN GESAMT m <sup>2</sup>
Möbel (inkl. Küchen/Bettwaren/Matratzen)	2.500	4.000	2.400	6.400
Bodenbeläge/ Teppiche/ Auslegware	20	500	300	800
Hausrat/ Glas/ Porzellan/ Keramik/ Geschenkartikel	20	200	100	300
Heimtextilien (Gardinen, Dekostoffe, Sicht-/ Sonnenschutz, Haus-/ Bett-/ Tischwäsche)	20	200	100	300
Wohneinrichtungsbedarf/ Bilder/ Poster/ Bil- derrahmen/ Kunstgegenstände	20	100	100	200
<b>Gesamt</b>	<b>2.580</b>	<b>5.000</b>	<b>3.000</b>	<b>8.000</b>

Quelle: Angaben Möbel Kieppe

Auf dem genannten Projektgrundstück ist ferner auf rd. 2.000 m<sup>2</sup> Nutzfläche ein **Informationszentrum** für Haus, Bau und Energie geplant. Hier sollen Hersteller Neuheiten und aktuelle Entwicklungen zu den Themen Bauen, Renovieren, Service und Nachhaltigkeit ausstellen können. Den potenziellen Kunden soll die Möglichkeit geboten werden, sich fundiert zu diesen Themen informieren und beraten zu lassen. Hierbei handelt es sich nicht um Verkaufsfläche, da diese Fläche lediglich für Beratung, Information und Service genutzt wird.

Nachfolgender objektbezogener **Lageplan** stellt den Standort des Möbelhauses Kieppe und die südlich befindliche Potenzialfläche im räumlichen Kontext dar.

**Abbildung 3: Lageplan von Möbel Kieppe in der Ichtershäuser Straße in Arnstadt**



Im Rahmen der Weiterentwicklung der Verkaufsfläche wird seitens der Stadt Arnstadt beabsichtigt, für das gesamte Vorhabenareal ein Sondergebiet Einzelhandel nach **§ 11 Abs. 3 BauNVO** auszuweisen.<sup>3</sup> Für die Schaffung der bauplanungsrechtlichen Voraussetzungen wird eine Analyse und Bewertung möglicher Auswirkungen der Ansiedlung zur Abwägung im B-Planverfahren benötigt. In dem zu erstellenden Gutachten ist aufzuzeigen, inwieweit Auswirkungen auf die Versorgung der Bevölkerung im Einzugsbereich und die Entwicklung zentraler Versorgungsbereiche in der Ansiedlungsgemeinde<sup>4</sup> oder in anderen Gemeinden im Sinne von § 11 Abs. 3 Satz 2 BauNVO anzunehmen sind.

Bei einer Sondergebietsausweisung sind die Ziele und Grundsätze der **Landes- und Regionalplanung** zu beachten. Die relevanten Ziele / Grundsätze sind dabei im aktuell gültigen Landesentwicklungsprogramm des Freistaates Thüringen<sup>5</sup> und im nachgeordneten Regionalplan Mittelthüringen<sup>6</sup> verbindlich geregelt und werden im Rahmen der Auswirkungsanalyse bewertet.

Ferner erfolgt auch eine Prüfung der Kompatibilität des Vorhabens mit dem **Regionalen Einzelhandelskonzept**<sup>7</sup> der Region Mittelthüringen und dem aktuellen **Arnstädter Einzelhandels- und Zentrenkonzept**,<sup>8</sup> da gemäß des § 6 Abs. 1 Satz 11 BauGB bei der Aufstellung der Bauleitpläne insbesondere die Ergebnisse eines von der Gemeinde beschlossenen städtebaulichen Entwicklungskonzeptes zu berücksichtigen sind.

Nachstehend werden die Ergebnisse der im November/Dezember 2017 durchgeführten Untersuchung detailliert beschrieben.

3 vgl. Stadt Arnstadt, 2. Änderung Bebauungsplan „Westlich der Ichtershäuser Straße“ (Vorentwurf).

4 vgl. Ausweisung der zentralen Versorgungsbereiche im Einzelhandels- und Zentrenkonzept für die Stadt Arnstadt vom 02.10.2014.

5 vgl. Ministerium für Bau, Landesentwicklung und Verkehr, Landesentwicklungsprogramm Thüringen 2025.

6 vgl. Regionale Planungsgemeinschaft Mittelthüringen, Regionalplan Mittelthüringen 2011.

7 Dr. Donato Acocella, Regionales Einzelhandelskonzept Mittelthüringen, 12.09.2014.

8 Stadt + Handel, Einzelhandels- und Zentrenkonzept für die Stadt Arnstadt, 02.10.2014.

## 1.2. Methodische Vorgehensweise

Das vorliegende Gutachten basiert auf **Vor-Ort-Recherchen** im gesamten Einzugsgebiet des projektierten Vorhabens. Darüber hinaus wurden ebenfalls Untersuchungen in den über das Einzugsgebiet hinausgehenden Bereichen vorgenommen, da durch das geplante Vorhaben mit einer Rückholung von abfließender Kaufkraft nach Arnstadt auszugehen ist und somit auch umliegende Möbel-Standorte absatzwirtschaftlich tangiert werden. In Ergänzung erfolgte eine Aufbereitung von sekundärstatistischen Daten.

Im Einzelnen wurden folgende Erhebungen durchgeführt bzw. Quellen verwendet:

- Vor-Ort-Recherchen zur Bewertung des Projektstandortes Ichtershäuser Straße in Arnstadt,
- Erhebung der projektrelevanten Sortimente im Einzugsgebiet des Möbelhauses Kieppe, Differenzierung der erhobenen Betriebe nach zentralen Versorgungsbereichen, Nahversorgungslagen bzw. sonstigen Lagen,
- Erhebung der angebotsaffinen Möbelanbieter im regionalen Umfeld von Arnstadt (u.a. im Großraum Erfurt, Weimar, Ilmenau, Gotha, Saalfeld, Rudolstadt)
- Umsatzschätzung für die erfassten Einzelhandelsbetriebe unter Berücksichtigung der standortbezogenen Rahmenbedingungen sowie branchen- und betriebsformenspezifischer Leistungskennziffern,
- Aufbereitung relevanter sekundärstatistischer Daten und Informationsquellen (u.a. Einzelhandelskonzepte der untersuchungsrelevanten Städte, soziodemografische Kennzahlen),
- Verwendung von aktuellen Datenmaterialien (z.B. aktuelle Einwohnerzahlen des Statistischen Landesamtes, Kaufkraftkennziffern, sortimentspezifische Pro-Kopf-Ausgaben etc.).

Die Untersuchung der zu erwartenden absatzwirtschaftlichen Auswirkungen der geplanten Flächenerweiterung von Möbel Kieppe basiert auf einer **Markt- und Standortanalyse**, die im Wesentlichen folgende Aspekte beleuchtet:

- Bewertung der makro- und mikroräumlichen Standortsituation,
- Ermittlung des Einzugsgebiets des Planvorhabens (unter Berücksichtigung des aktuellen Einzugsbereiches von Möbel Kieppe) und Berechnung des Nachfragevolumens in den projektrelevanten Branchen,
- Darstellung und Bewertung der projektrelevanten Angebotssituation im Einzugsgebiet unter quantitativen und qualitativen Aspekten.

Darauf aufbauend werden folgende gutachterliche Bewertungsschritte im Rahmen der Auswirkungsanalyse vorgenommen:

- Umsatzschätzung der geplanten Erweiterung von Möbel Kieppe,
- Berechnung der zu erwartenden Umsatzumlenkungen, die durch die Erweiterungsfläche von umliegenden Betrieben ausgelöst werden,
- Bewertung des Vorhabens in Bezug auf die zu erwartenden städtebaulichen Auswirkungen,
- Prüfung der landesplanerischen Rahmenbedingungen für die geplante Erweiterung,
- Prüfung der Aussagen des regionalen und des kommunalen Einzelhandelskonzeptes für die geplante Umstrukturierung.

In Anlehnung an die wissenschaftliche Arbeit von Huff ("Defining and Estimating a Trading Area"<sup>9</sup>) werden die derzeitigen und durch das Planvorhaben beeinflussten **zukünftigen Kaufkraftbewegungen**<sup>10</sup> für die jeweiligen projektrelevanten Warengruppen prognostiziert. Dabei werden u.a. folgende Faktoren berücksichtigt:

- Zeitdistanzen zwischen den Wohnortstandorten im Einzugsbereich und den projektrelevanten Einzelhandelsstandorten.
- Einwohnerzahlen im Untersuchungsgebiet.
- Einzelhandelsrelevantes und sortimentspezifisches Kaufkraftniveau der Kommunen im Untersuchungsgebiet.
- Attraktivität der überörtlich relevanten Einkaufsziele im Untersuchungsgebiet (v.a. des Möbelangebots in Erfurt, Weimar, Ilmenau, Gotha, Saalfeld und Rudolstadt), ausgedrückt durch das Verkaufsflächenangebot, die Angebotsstruktur und die Erreichbarkeit.
- Bereitschaft der Konsumenten zur „Raumüberwindung“ beim Einkauf bestimmter Warengruppen: Während beispielsweise bei Artikeln des täglichen Bedarfes (v.a. Lebensmittel, Getränke) das Kriterium der räumlichen Nähe des Einkaufszieles gegenüber dem Kriterium der Attraktivität wichtiger ist, dominiert bei Artikeln des längerfristigen oder gehobenen Bedarfes (z.B. Oberbekleidung, Schuhe, Elektrogeräte, Möbel) das Kriterium der (vermuteten) Attraktivität.

Die Modellberechnung ermittelt für jeden der betrachteten Wohnortbereiche im Einzugsgebiet die Wahrscheinlichkeit, mit der ein Konsument die relevanten Einkaufsziele in seiner Umgebung aufsucht bzw. welche Verteilung seiner Ausgaben für die betrachteten Sortimente auf die verschiedenen Einkaufsorte zu erwarten ist. Je nach Entfernung der potenziellen Einkaufsorte zu seinem Wohnort und in Abhängigkeit von deren Attraktivität wird der Kunde möglicherweise an einem Standort einen Großteil seines Budgets ausgeben oder aber es auf mehrere Standorte aufteilen. Werden die einem Einkaufsort aus allen Wohnortbereichen potenziell zufließenden Budgetanteile zusammengezählt, ergibt sich der insgesamt dort zu erwartende Umsatz.

In einem zweiten Schritt wird die modellhaft abgebildete Realität der Möbelbranche in dem Untersuchungsgebiet der Situation nach Umstrukturierung von Möbel Kieppe gegenübergestellt. Die sonstigen Rahmenbedingungen werden als unverändert betrachtet, um den Effekt der Wettbewerbsbeeinflussung durch das Planvorhaben isoliert bewerten zu können. Selbstverständlich muss in der Realität im Lauf der Zeit auch mit Reaktionen der Marktteilnehmer und mit Änderungen sonstiger Rahmenbedingungen (Einwohnerzahlen, Kaufkraftniveau, Konsumentenverhalten, Bereitschaft zur Raumüberwindung etc.) gerechnet werden.

Bei Gegenüberstellung der Situation vor und nach Realisierung des Planvorhabens ergibt sich für jede Relation zwischen Wohnortbereichen (Kaufkraftherkunft) und Einkaufszielen (Kaufkraftbindung) eine Aussage zu möglichen Veränderungen. Je stärker das Möbelhaus Kunden auf sich ziehen kann – die zuvor anderen bestehenden Einkaufszielen zugeflossen ist – desto stärker sind Letztere absolut und relativ von der „Umsatzumverteilung“ betroffen.

Für das geplante Erweiterungsvorhaben von Möbel Kieppe kann sich – wenn auch langfristig – eine mögliche **Umgestaltung der geplanten Sortimentsstruktur** (vgl. Tab. 1) bei einer Änderung des Konsumentenverhaltens als notwendig erweisen. Da auch zukünftig mit weiteren Strukturveränderungen im Handel und somit innerhalb der Sortiments- bzw. Warengruppenzusammensetzung von stationären Einzelhandelsbetrieben zu rechnen ist, strebt Möbel Kieppe eine gewisse Flexibilität bei möglichen Sortimentsumstrukturierungen in der Zukunft an, um auf Marktentwicklungen adäquat reagieren zu können. Hierbei sind insbesondere

9 In: Journal of Marketing, Vol. 28 (1964), No. 3, S. 34 - 38

10 Für die Prognose der von dem Projektvorhaben ausgehenden absatzwirtschaftlichen Wirkungen wurde ein Gravitationsmodell eingesetzt, dass auf dem Modell von D.L. HUFF ("Defining and Estimating a Trading Area") basiert. Das HUFF-Modell ist ein ökonomisches Interaktions- und Prognosemodell zur Herleitung von Kaufkraftströmen bzw. des Einkaufsverhaltens der Konsumenten. Es berücksichtigt die Attraktivität der Einkaufsstätten ebenso wie die Zeitdistanzen zwischen Wohn- und Einkaufsorten. Das Modell wurde auf Grundlage der regionalen Einzelhandels- und Umsatzstrukturen im Einzugsgebiet des Vorhabens von Möbel Kieppe kalibriert, um eine Prognose der Umsatzumverlagerungen bei einer Umsetzung der geplanten Ansiedlungsvorhaben vornehmen zu können.

Flächenverschiebungen bei den **sog. zentrenrelevanten Sortimenten** wichtig, da von diesen Warengruppen möglicherweise schädliche Auswirkungen auf zentrale Versorgungsbereiche zu erwarten sind.

Auf der anderen Seite soll durch geeignete Festsetzungen sichergestellt werden, dass eine einseitige Nutzung der zulässigen Verkaufsflächen in dem Möbelhaus nicht **monofunktional durch ein einzelnes zentrenrelevantes Sortiment** erfolgen kann, wodurch sich bspw. auf Grund der Größe einer einzelnen Fläche möglicherweise negative Auswirkungen auf die Bestandsstrukturen des örtlichen Einzelhandels ergeben könnten. Für den aufzustellenden B-Plan ist angezeigt, die einzelnen zentrenrelevanten Sortimente flächenseitig zu begrenzen, um so u.a. eine übermäßig hohe oder gar einseitige Belegung durch ein Sortiment auszuschließen.

Wie vorstehend ausgeführt, soll dem Betreiber grundsätzlich auch eine gewisse Flexibilität innerhalb der zentrenrelevanten Randsortimentsgruppen ermöglicht werden. Somit wird diesen Warengruppen gegenüber der Planung ein gewisser flächenseitiger Zuschlag zugerechnet und für diese Maximalfächen werden in Folge die sortimentsgenauen absatzwirtschaftlichen Auswirkungen ermittelt (Tab. 1 vs. Tab. 2). So wird einerseits dem Ziel des aufzustellenden B-Plans einer sortimentsdifferenzierten Festsetzung entsprochen, andererseits besteht für den Betreiber ein gewisser flächenseitiger Spielraum für eine mögliche spätere Sortimentsanpassung in Bezug auf das aktuell geplante Sortimentskonzept.<sup>11</sup>

Nachfolgend wird das gesamte zu ermöglichende Vorhaben, das durch den in Aufstellung befindlichen B-Plan abgedeckt werden soll, mit den **maximal möglichen Verkaufsflächen** der jeweiligen zentrenrelevanten Sortimentsgruppen geprüft. Hierbei werden folgende relevante Festsetzungen des aufzustellenden B-Plans zu Grunde gelegt:

**Tabelle 2: Prüfungsrelevante Verkaufsflächen im Segment zentrenrelevante Sortimente**

	maximale Verkaufsfläche m <sup>2</sup>
Hausrat/ Glas/ Porzellan/ Keramik/ Geschenkartikel	300
Heimtextilien (Gardinen, Dekostoffe, Sicht-/ Sonnenschutz, Haus-/ Bett-/ Tischwäsche)	400
Wohneinrichtungsbedarf/ Bilder/ Poster/ Bilderrahmen/ Kunstgegenstände	300

Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Darstellung auf Basis des Vorentwurfs der 2. Änderung Bebauungsplan „Westlich der Ichtershäuser Straße“.

Die Verkaufsfläche der vorstehenden zentrenrelevanten Sortimente kann in Summe maximal 800 m<sup>2</sup> betragen, wobei die jeweils definierten sortimentspezifischen Obergrenzen nicht überschritten werden dürfen.

<sup>11</sup> Durch die Festsetzung von Verkaufsflächenobergrenzen wird dem Betreiber eine gewisse Flexibilität zugebilligt, so dass bei einer notwendigen Änderung der Sortimentsstruktur innerhalb der zentrenrelevanten Sortimente – wobei die Obergrenze von 800 m<sup>2</sup> nicht überschritten werden darf – keine Änderung des B-Plan notwendig ist oder die Genehmigung einer Freistellung beantragt werden muss.

## 2. Makrostandort Arnstadt

Die Stadt Arnstadt ist in Bezug auf ihre **geographische Lage** im zentralen Teil des Freistaates Thüringen im Ilm-Kreis verortet und fungiert als Verwaltungssitz dieses Landkreises. Die Lage der Stadt ist durch die Nähe zur Landeshauptstadt Erfurt geprägt. Naturräumlich befindet sich Arnstadt im Vorland des südlich liegenden Thüringer Waldes.

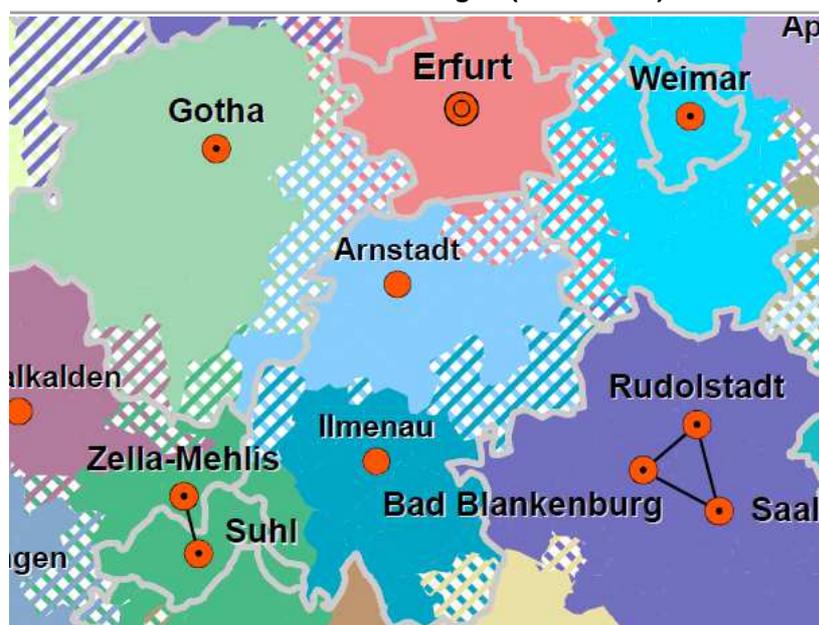
Die überörtliche **verkehrliche Erreichbarkeit** von Arnstadt erfolgt über die Autobahnen A 4 und A 71, wobei durch die insgesamt 6 Anschlussstellen im regionalen Umfeld eine hervorragende Anbindung der Stadt besteht. Die Trassierungen der Autobahnen verlaufen nördlich bzw. östlich der Stadt. Arnstadt liegt dabei unmittelbar am Autobahnkreuz „Erfurter Kreuz“.

Arnstadt besitzt keine direkte Anbindung an das Bundesstraßennetz, ist jedoch über zahlreiche, meist sehr gut ausgebaute Landes- und Kreisstraßen mit den umliegenden Orten vernetzt. Auf Grund der sternförmigen Bündelung dieser Landesstraßen in Arnstadt stellt die Stadt einen Verkehrsknotenpunkt dar und ist insgesamt durch eine sehr gute verkehrliche Erreichbarkeit geprägt.

Arnstadt ist an das Schienennetz der Deutschen Bahn angebunden und liegt an den Regionalbahnstrecken Erfurt - Suhl bzw. Erfurt - Saalfeld. Der Bahnhof befindet sich knapp 800 Meter vom Zentrum entfernt. Die Erschließung des Stadtgebietes durch den **ÖPNV** wird über die Regionalbusgesellschaft Arnstadt (RBA) sichergestellt, die mit zwei Stadtbuslinien und weiteren Regionalbuslinien zahlreiche innerörtliche Haltestellen in Arnstadt und den Ortsteilen anfährt.

Die Stadt Arnstadt wird in der **Landesplanung** als Mittelzentrum ausgewiesen. Gemäß dem Landesentwicklungsprogramm sollen in Mittelzentren die gehobenen Funktionen der Daseinsvorsorge mit mindestens regionaler Bedeutung für den jeweiligen Funktionsraum konzentriert und zukunftsfähig weiterentwickelt werden, wozu auch die regionale Einzelhandelsfunktion zählt.<sup>12</sup> Im landesplanerisch ausgewiesenen Verflechtungsbereich von Arnstadt, für den die Kreisstadt eine Versorgungsfunktion besitzt, leben laut Landesentwicklungsprogramm rd. 56.100 Einwohner.<sup>13</sup>

**Karte 1: Raumstruktur Mittelthüringen (Ausschnitt)**



### Zentrale Orte

- Oberzentrum
- Mittelzentrum mit Teilfunktion eines Oberzentrums
- Mittelzentrum

### Mittelzentrale Funktionsräume

- eindeutige Ausrichtung
- bilaterale Ausrichtung
- Kreisgrenze

Quelle: Ministerium für Bau, Landesentwicklung und Verkehr, Landesentwicklungsprogramm (LEP) Thüringen 2025, Karte 4

<sup>12</sup> Ministerium für Bau, Landesentwicklung und Verkehr, Landesentwicklungsprogramm (LEP) Thüringen 2025, Z 2.2.9 / Z 2.2.10.

<sup>13</sup> Ministerium für Bau, Landesentwicklung und Verkehr, Landesentwicklungsprogramm (LEP) Thüringen 2025, Tab. 3 (Stand 2012).

Die Stadt Arnstadt ist mit ca. 24.300 Einwohnern nach Ilmenau (ca. 25.950 Einwohner) die zweitgrößte Stadt im Ilm-Kreis. Die **Bevölkerungsentwicklung** von Arnstadt war in den letzten zehn Jahren mit -4,5 % rückläufig. Der Bevölkerungsrückgang lag prozentual unterhalb der Entwicklung im umliegenden Landkreis (-5,7 %) und ebenfalls unterhalb des Landesdurchschnitts (-6,6 %).

**Tabelle 3: Bevölkerungsentwicklung Arnstadt im Vergleich**

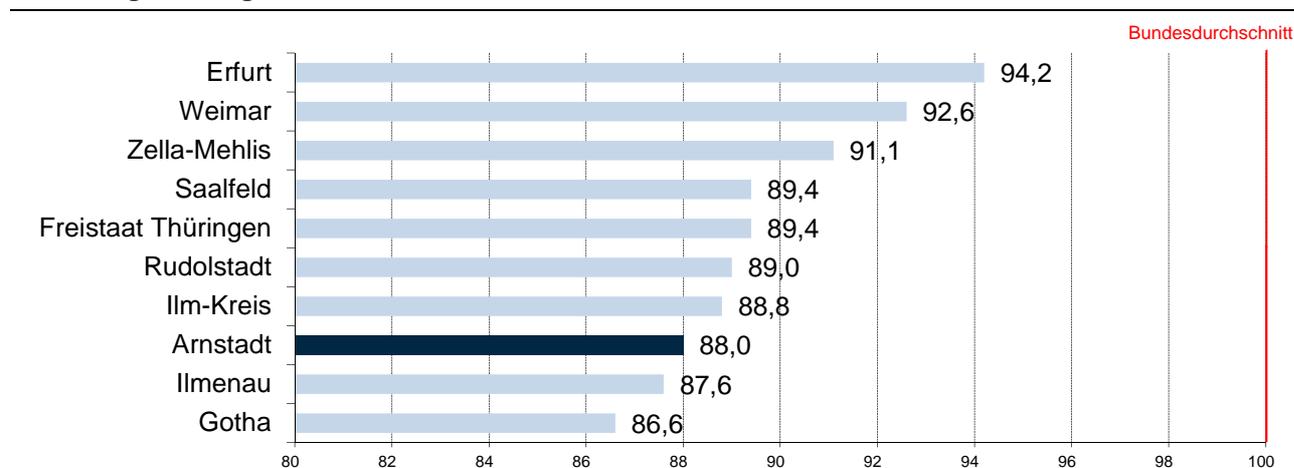
	Einwohner		Veränderung	Einwohner		Veränderung
	2006	2016		2025		
	abs.	abs.	%	abs.	%	
Arnstadt	25.500	24.340	-4,5	23.742	-2,5	
Ilm-Kreis	115.753	109.167	-5,7	102.775	-5,9	
Freistaat Thüringen	2.311.140	2.158.128	-6,6	2.024.365	-6,2	

Quelle: Thüringer Landesamt für Statistik, Bevölkerung zum 31.12.2006/2016; 1. regionalisierte Bevölkerungsvorausberechnung

Auf Basis von Vorausberechnungen des Statistischen Landesamts wird die **prognostizierte Einwohnerzahl** in Arnstadt im Jahr 2025 bei knapp über 23.700 Personen liegen, was einer geringfügig rückläufigen Entwicklung von -2,5 % entspricht. Demnach liegt der Rückgang deutlich unterhalb der Prognosewerte sowohl für den Ilm-Kreis (-5,9 %) als auch für den Freistaat Thüringen (-6,2 %).

Die **Pendler** stellen ein mögliches Potenzial für den Einzelhandel dar, da auch Besorgungen auf dem Arbeitsweg bzw. am Arbeitsort getätigt werden. Mit einem positiven Pendlersaldo von 3.265 Personen<sup>14</sup> besitzt Arnstadt deutlich mehr Ein- als Auspendler, was die Position der Stadt als wichtigen Wirtschafts- und Arbeitsplatzstandort verdeutlicht. Somit sind auf Grund der hohen Arbeitsplatzzentralität zusätzliche Kaufkraftpotenziale für die Stadt zu erwarten.

Das **einzelhandelsrelevante Kaufkraftniveau** wird durch die Einkommensverhältnisse der Bevölkerung bestimmt. Die Kennziffer gibt – unabhängig von der Größe der Stadt bzw. Region – das verfügbare Pro-Kopf-Einkommen im Verhältnis zum Gesamteinkommen der Bundesrepublik an, das nach Abzug von einzelhandelsfremden Aufwendungen (z.B. Miete, Vorsorgeleistungen, Versicherungen, Dienstleistungen, Reisen) potenziell für die Ausgaben im Einzelhandel (inkl. Versand-/ Onlinehandel) am Wohnort verfügbar ist.

**Abbildung 4: Ausgewählte einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffern**


Quelle: MB-Research Nürnberg, Einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffern 2017

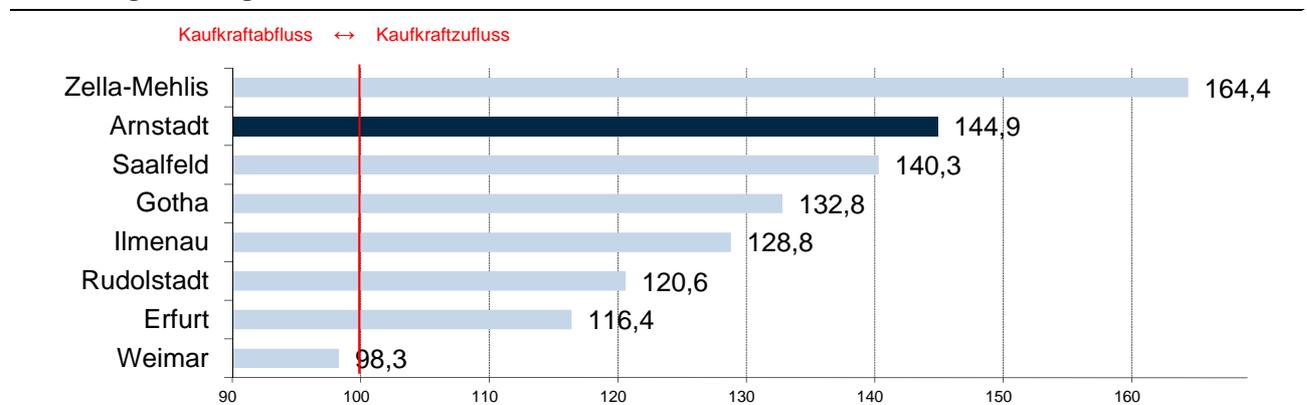
14 Bundesagentur für Arbeit, Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte nach Wohn- und Arbeitsort mit Pendlerdaten 2016.

Der einzelhandelsrelevante Kaufkraftindex von Arnstadt (88,0) liegt geringfügig unterhalb des Durchschnittswerts des Landkreises Ilm-Kreis (88,8) und des Freistaats Thüringen (89,4). Im nationalen Vergleich besitzt Arnstadt – wie der Großteil der ostdeutschen Kommunen – eine geringere Kaufkraft und liegt unter dem bundesdeutschen Durchschnitt (100,0).

Arnstadt nimmt im regionalen Kontext eine wichtige Stellung in Bezug auf den generierten **Einzelhandelsumsatz** ein, da die Stadt mit einem Jahresumsatz von 183,4 Mio. EUR<sup>15</sup> (vor Ilmenau mit 173,1 Mio. EUR) mit rd. 37 % den höchsten Umsatz im Ilm-Kreis (489,7 Mio. EUR) bindet.

Die **Einzelhandelszentralität**<sup>16</sup> stellt die Bindung der Einzelhandelsumsätze vor Ort unter Berücksichtigung der lokalen einzelhandelsrelevanten Kaufkraft dar. So können Aussagen über die Fähigkeit eines Ortes getroffen werden, die Kaufkraft seiner Bewohner und der Bewohner anderer Gebiete an den lokalen Einzelhandel zu binden. Die Zentralität ist somit ein Indikator für die Einzelhandelsattraktivität eines Ortes.<sup>17</sup>

**Abbildung 5: Ausgewählte Zentralitätskennziffern**



Quelle: MB-Research Nürnberg, Zentralitätskennziffern 2017<sup>18</sup>

Die Zentralitätskennziffer von Arnstadt liegt bei rd. 145 und weist somit einen Umsatzzufluss aus. Dies ist aus Sicht des örtlichen Einzelhandels positiv einzuschätzen, da per Saldo Kaufkraft nach Arnstadt fließt. Folglich versorgt der lokale Einzelhandel auch einen Teil seines Umlandes bzw. seines Verflechtungsbereiches (vgl. Karte 1) mit.

Die städtebaulichen Zielvorstellungen von Arnstadt zur Einzelhandelsentwicklung werden durch das **Einzelhandels- und Zentrenkonzept**<sup>19</sup> widerspiegelt. Die Einzelhandelsstruktur gliedert sich gemäß dem Arnstädter Zentrenkonzept in ein hierarchisches Zentrensystem, das aus

- einem Hauptgeschäftszentrum (Altstadt) und
- einem Nahversorgungszentren (Goethestraße)

besteht. Diese Einzelhandelslagen stellen zentrale Versorgungsbereiche dar, die im Sinne des BauGB/BauNVO schützenswerte Lagen sind. Weitere Nahversorgungsstandorte (Belegung durch Lebensmittelmärkte) und Sonderlagen (Standortbereiche Stadtilmer Straße/Ichtershäuser Straße) komplettieren das Einzelhandelsangebot in Arnstadt.

Ein Angebotsschwerpunkt befindet sich in der Arnstädter Altstadt, wo mit 105 Handelsbetrieben ein großer Teil der Betriebsstätten des Einzelhandels verortet ist. Das flächenseitige Angebot<sup>20</sup> beläuft sich aktuell auf

15 Quelle: MB-Research Nürnberg, Einzelhandelsumsatz 2017.

16 Die Zentralität errechnet sich aus dem Verhältnis des örtlichen Einzelhandelsumsatzes zur einzelhandelsrelevanten Kaufkraft.

17 Eine Zentralität von über 100 drückt aus, dass eine Stadt mehr Einzelhandelsumsatz bindet, als aus ihrem Einwohnerpotenzial zu erwarten ist. Bei einer Kennziffer von unter 100 besteht per Saldo ein Umsatzabfluss.

18 Anmerkung: Die ausgewählten Zentralitätskennziffern dienen als Orientierungswerte und sind nicht miteinander vergleichbar, da die Städte über unterschiedliche Einwohnerzahlen, Ortsgrößen, Bevölkerungs- und Siedlungsstrukturen, Einzelhandelsstrukturen etc. verfügen.

19 vgl. Stadt + Handel. Einzelhandels- und Zentrenkonzept für die Stadt Arnstadt, 02.10.2014.

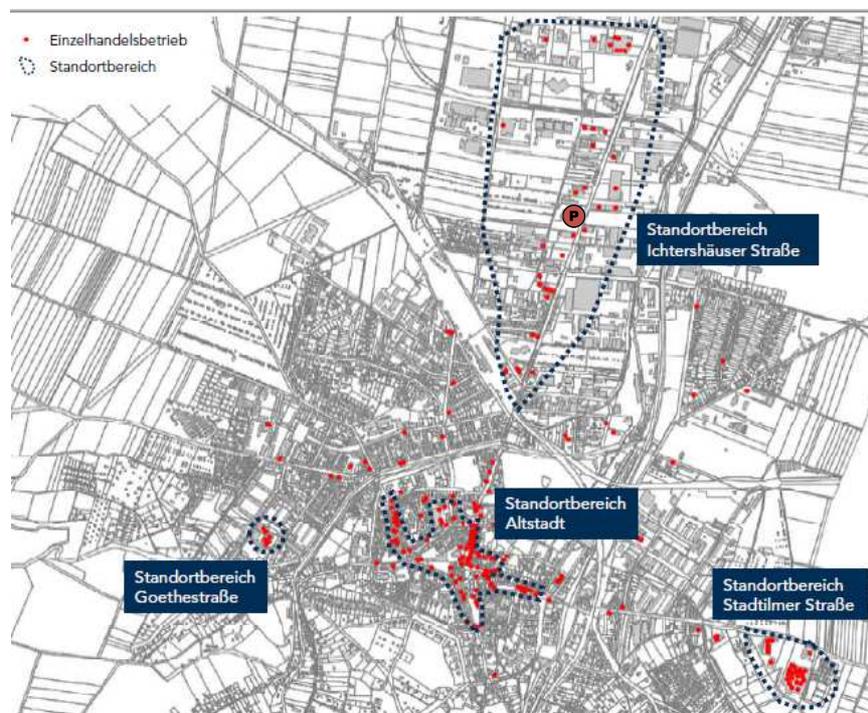
20 Quelle: Einzelhandelserhebung der BBE vom November 2017.

ca. 9.800 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche. Das Angebot ist vor allem durch sog. zentrenrelevante Sortimente (v.a. modische Sortimente sowie Lebensmittel/Drogeriewaren) geprägt. Das Einzelhandelsangebot wird wesentlich von kleinteiligen Ladeneinheiten dominiert. Lediglich am Standort Turnvater-Jahn-Straße sind mit REWE, dm und Reno großformatige Ladeneinheiten vorhanden.

Das Nahversorgungszentrum Goethestraße befindet sich in einer wohnsiedlungsintegrierten Lage. Der Handelsbesatz (ca. 2.300 m<sup>2</sup>) wird maßgeblich von REWE und von Lidl geprägt, deren Angebot durch vereinzelte kleinformige Komplementäre arrondiert wird.

Im Arnstädter Stadtgebiet ist weiterer Einzelhandel an dezentralen Standorten entwickelt worden, die u.a. auch eine wichtige Versorgungsfunktion für die Bevölkerung im Umland der Stadt übernehmen. Insbesondere sind hier die Einzelhandelsagglomerationen in Arnstadt-Ost (Ilmkreiscenter) und im Arnstädter Norden entlang der Ichtershäuser Straße zu nennen. Der Einzelhandel wird hier vorwiegend durch großformatige Fachmärkte dargestellt.

## Karte 2: Standortbereiche des Einzelhandels in Arnstadt



**P** Projektstandort

Quelle: Stadt + Handel. Einzelhandels- und Zentrenkonzept für die Stadt Arnstadt, 02.10.2014, Abb. 10.

### 3. Mikrostandort

Der **Projektstandort** liegt im nördlichen Bereich der Arnstädter Kernstadt (vgl. Karte 2). Der Standort des Möbelhauses ist zwischen der Ichtershäuser Straße und dem Bierweg direkt gegenüber dem Fachmarktzentrum i49 verortet. Südlich des bestehenden Möbelhauses befindet sich die noch zu bebauende Freifläche, hieran schließt sich der Autoteilefachmarkt ATU an. Nördlich liegt eine Gewerbeimmobilie, die u.a. durch eine Autovermietung (AVIS) und ein Autohaus (Autohaus Fair Play) genutzt werden.<sup>21</sup>

**Karte 3: Lage des Projektstandortes an der Ichtershäuser Straße in Arnstadt**



Kartengrundlage: openstreetmap.de  
Bearbeitung: BBE Handelsberatung

Die **Umfeldnutzung** des Projektstandortes ist maßgeblich durch großformatige Handelsbetriebe und durch autoaffines Gewerbe geprägt. Nordöstlich des Projektstandortes befindet sich der Baumarkt Hellweg mit einem Zoofachmarkt im Standortverbund. Die Fläche eines ehemaligen Möbelmarktes (Massivholzmöbel mit ca. 1.400 m<sup>2</sup> VK) steht leer. Auf der gegenüberliegenden westlichen Seite ist ein Möbelfachmarkt verortet, nördlich hiervon ist eine eingesprengte Wohnbebauung vorzufinden. Südlich des Möbelhauses Kieppe befinden sich mit ATU, Lidl und einem kleinerem Fachmarktzentrum (Action, Tedi, Matratzen Concord, Getränkemarkt) weitere fachmarkttypische Angebotsformate. Östlich von Möbel Kieppe liegt das Fachmarktzentrum i49, südöstlich dominieren autoaffine Betriebe.

Der Standort von Möbel Kieppe ist auf Grund der Lage an der Ichtershäuser Straße (Landesstraße L 3004) durch eine sehr gute **verkehrliche Erreichbarkeit** gekennzeichnet. Die L 3004 durchläuft die Arnstädter Kernstadt in Nord-Süd-Richtung, so dass das Möbelhaus zügig aus dem gesamten Stadtgebiet angefahren werden kann. Die An- und Abfahrt auf die gut einsehbare Parkplatzanlage des Möbelhauses – die unmittelbar vor dem Eingangsbereich liegt – erfolgt direkt aus der Ichtershäuser Straße.

<sup>21</sup> vgl. Mikrostandortkarte in Abbildung 3.

Die **fußläufige Erreichbarkeit** und die ÖPNV-Anbindung spielen für die potenzielle Kundschaft eines Möbelhauses keine wesentliche Rolle, da der Großteil der Kunden zum Einkauf dieser Waren ein Kfz benutzt. Das Möbelhaus Kieppe ist jedoch auch fußläufig über einen modernisierten bzw. kombinierten Fahrrad-/Fußweg erreichbar, der beidseitig bzw. straßenbegleitend zur Ichtershäuser Straße verläuft.

Die **ÖPNV-Anbindung** wird über eine Bushaltestelle („Arnstadt Hellweg“) sichergestellt, die in unmittelbarer Nähe des Möbelhauses am Baumarkt Hellweg liegt. Die Haltestelle wird während der Hauptverkehrszeiten in einer regelmäßigen Taktung durch den Stadt- und den Regionalbus bedient. Somit ist das Möbelhaus an das lokale bzw. regionale Busnetz angebunden und verfügt über einen ortsüblichen und qualifizierten ÖPNV-Anschluss.

Hinsichtlich der Einordnung des Standortes in das **lokale Einzelhandelsgefüge** ist auf das Einzelhandelskonzept von Arnstadt zu verweisen (vgl. Karte 2). Das Möbelhaus befindet sich außerhalb eines zentralen Versorgungsbereiches und ist auf Grund seiner dezentralen Lage nicht in die innerstädtischen Handelsstrukturen eingebunden. Der Betrieb befindet sich innerhalb des sog. Standortbereiches Ichtershäuser Straße, wobei diese Handelslage vorwiegend durch großformatige und fachmarkttypische Einzelhandelsbetriebe geprägt wird.

## 4. Markt-/ Wettbewerbsanalyse der projektrelevanten Branchen

### 4.1. Prospektives Einzugsgebiet des Möbelhauses

Als Einzugsgebiet wird ein räumlich abgegrenzter Bereich definiert, aus dem Konsumenten regelmäßig Versorgungsangebote eines Standortes in Anspruch nehmen. In diesem Bereich ist jedoch von keiner ausschließlichen Einkaufsorientierung zu dem Standort von Möbel Kieppe auszugehen, da sich Verbraucher polyorientiert verhalten und zur Deckung der Nachfrage – gerade bei langlebigen Einzelhandelsgütern – auch verstärkt konkurrierende Einzelhandelslagen aufsuchen.

Zur **Abgrenzung des Einzugsgebiets** von Möbel Kieppe sind vor allem folgende Kriterien eingeflossen:

- die Fristigkeit der Nachfrage nach Möbeln bzw. langfristigen Bedarfsgütern und der hierfür in Kauf genommene Zeitaufwand,<sup>22</sup>
- die Zeit- und Wegedistanzen zum Erreichen des Projektstandortes und die Verkehrsanbindung des Standortes,
- topographische und infrastrukturelle Barrieren,
- traditionelle Einkaufsorientierungen der Bevölkerung, die Attraktivität der Fachmarktlage an der Ichtershäuser Straße, bestehende Pendlerbeziehungen bzw. die Arbeitsplatzzentralität von Arnstadt,
- die Ergebnisse der Kundendatei des Möbelhauses Kieppe zur Herkunft der Kunden,<sup>23</sup>
- die Strahlkraft des Möbelhauses, die u.a. durch die Betriebsgröße, die Leistungsfähigkeit und den Bekanntheitsgrad des Konzeptes bedingt sind,
- die Standortqualität (u.a. Erreichbarkeit, Parkplätze, Fernwirkung, Agglomerationseffekten zu anderen Anbietern im Umfeld wie bspw. Hellweg Baumarkt oder Dänisches Bettenlager) und
- das bestehende und konkurrierende Angebot im Möbelhandel im regionalen Umfeld von Arnstadt bzw. die Strahlkraft von vergleichbaren Möbelhäusern.

Von besonderer Bedeutung für die Abgrenzung des Einzugsgebiets ist neben der Erreichbarkeit insbesondere die Angebotssituation im Möbelhandel im regionalen Umfeld zu sehen. Der maßgebliche **Konkurrenzort** ist die Landeshauptstadt Erfurt, da hier verschiedene großformatige Möbelhäuser verortet sind. Dies sind insbesondere die naheliegenden Anbieter Höffner und Sconto, wobei Arnstadt im Naheinzugsgebiet dieses Möbelkompetenzstandortes liegt. Ferner ist in Erfurt mit IKEA ein kundenattraktiver Möbelmarkt mit einer thüringenweiten Ausstrahlung vorhanden. Neben den weiteren Erfurter Möbelhäusern ist vor allem auf das im Umfeld der Landeshauptstadt befindliche Angebot in Mönchenholzhausen (Rieger) und in Elxleben (Finke, Möbel Boss) hinzuweisen, wobei diese Standorte aus Arnstadt zügig angefahren werden können.

Die Leistungsstärke des Erfurter Möbelhandels und die damit einhergehende Begrenzung des Marktgebietes des Arnstädter Handels wird auch durch die Ergebnisse einer Haushaltsbefragung<sup>24</sup> bezüglich der räumlichen Einkaufsorientierung von Arnstädter Konsumenten verdeutlicht, da 54 % der befragten Personen Möbel hauptsächlich in Erfurt einkaufen. Der Erfurter Handel erzielt auch in den projektrelevanten Warengruppen Hausrat bzw. Einrichtungsgegenstände sowie Teppiche/Gardinen hohe Marktanteile in Arnstadt (vgl. Anlage 1).

<sup>22</sup> Mit zunehmender Häufigkeit der Bedarfsdeckung und abnehmendem spezifischen Wert des nachgefragten Gutes nimmt der zum Einkauf akzeptierte Zeitaufwand ab. Demzufolge sind bei einem Angebot der Grundversorgung (z.B. Lebensmittel) die Aktionsradien räumlich deutlich enger als bei Angeboten des langfristigen Bedarfsbereichs (z.B. Bau- und Gartenmarktartikel, Möbel). Da die Sortimente des Möbelhauses dem langfristigen Bedarfsbereich zuzuordnen sind, sind Kunden grundsätzlich bereit größere Entfernungen zum Einkauf zurückzulegen und fokussieren ihre Nachfrage stärker als bei anderen Branchen auf regional bedeutsame Standorte.

Auf Grund der geplanten Größe des Möbelhauses ist von einer maximalen Fahrzeit von ca. 0,5 Stunden auszugehen.

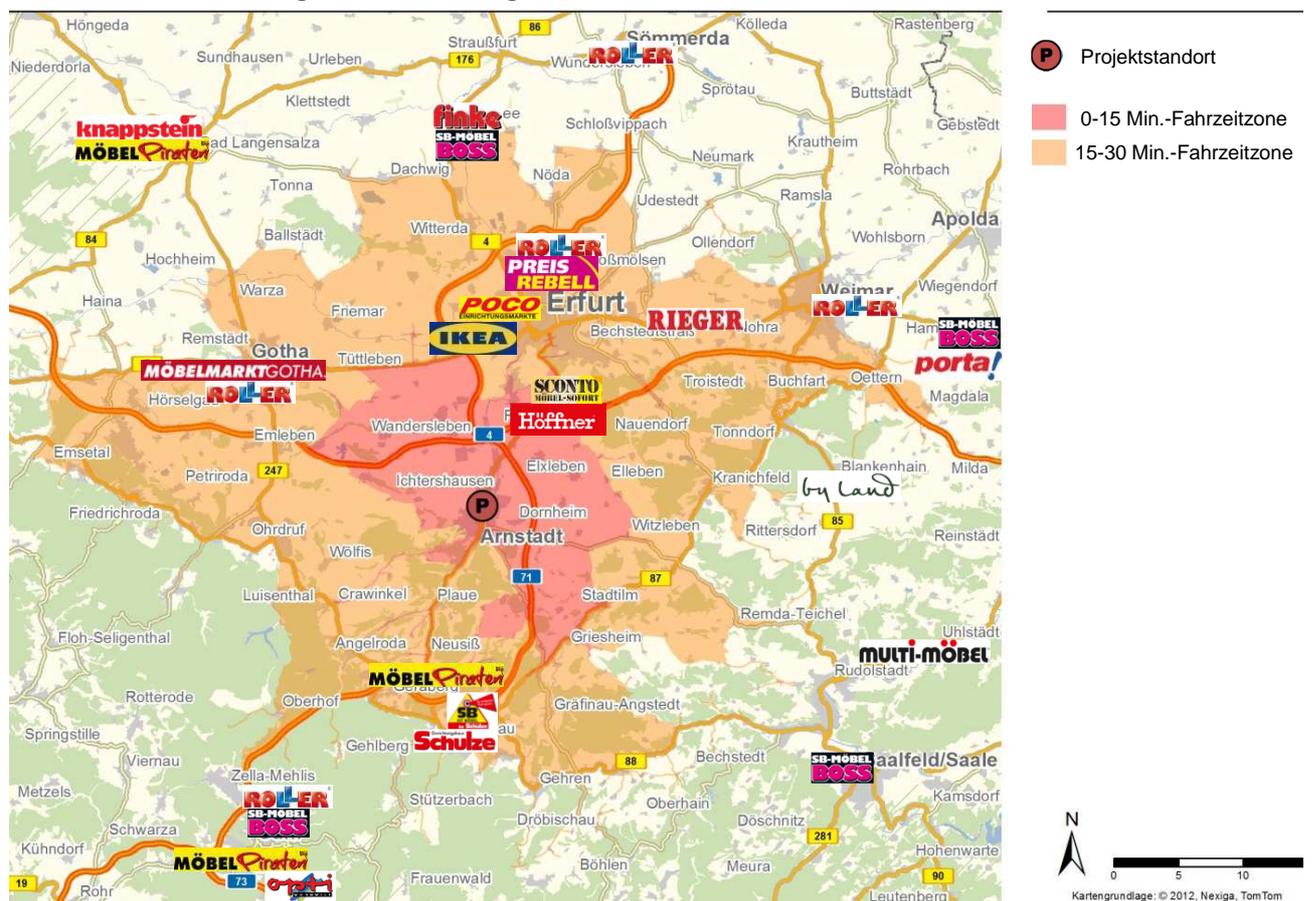
<sup>23</sup> Das Möbelhaus Kieppe schließt i.d.R. Kaufverträge ab, so dass die Kundenherkunft grundsätzlich bekannt ist.

<sup>24</sup> vgl. Stadt + Handel, Einzelhandels- und Zentrenkonzept für die Stadt Arnstadt, 02.10.2014, Pkt. 5.2.1, Telefonische Haushaltsbefragung 08/2013, n = 240.

Südlich von Arnstadt wird in Ilmenau ein attraktives Möbelangebot präsentiert, das sich u.a. aus einem Vollsortimentshaus (Schulze) und einem Möbeldiscounter (Hit Möbel) zusammensetzt. Deutlich entfernter liegt der Standort Suhl/Zella-Mehlis, der in Summe ein differenziertes und kundenattraktives Angebot – bestehend aus einem Vollsortimentshaus (opti) und drei Möbeldiscountern (Roller, Boss, Möbelpiraten) – aufweist. Im regionalen Umfeld sind u.a. in Weimar, Jena, Blankenhain, Rudolstadt, Saalfeld oder Gotha weitere größere Möbelanbieter verortet, die zwar nur eine geringe bzw. kaum eine Magnetwirkung auf die Arnstädter Konsumenten ausüben, jedoch auf die Verbraucher im Einzugsgebiet von Möbel Kieppe (gerade in den Randbereichen) ausstrahlen. Somit besitzen diese Anbieter eine begrenzend Wirkung für den Einzugsbereich von Möbel Kieppe, wobei auch auf Grund der erhöhten Zeit- und Wegedistanzen in weiter entfernt liegenden Bereichen von einer geringen Marktdurchdringung von Möbel Kieppe auszugehen ist.

Die nachfolgend dargestellten Möbelanbieter – wobei hier nur die **Hauptwettbewerber** betrachtet wurden – begrenzen das Einzugsgebiet von Möbel Kieppe. Eine überblicksartige landesweite Skizzierung der Angebotsituation befindet sich in der Anlage 2.

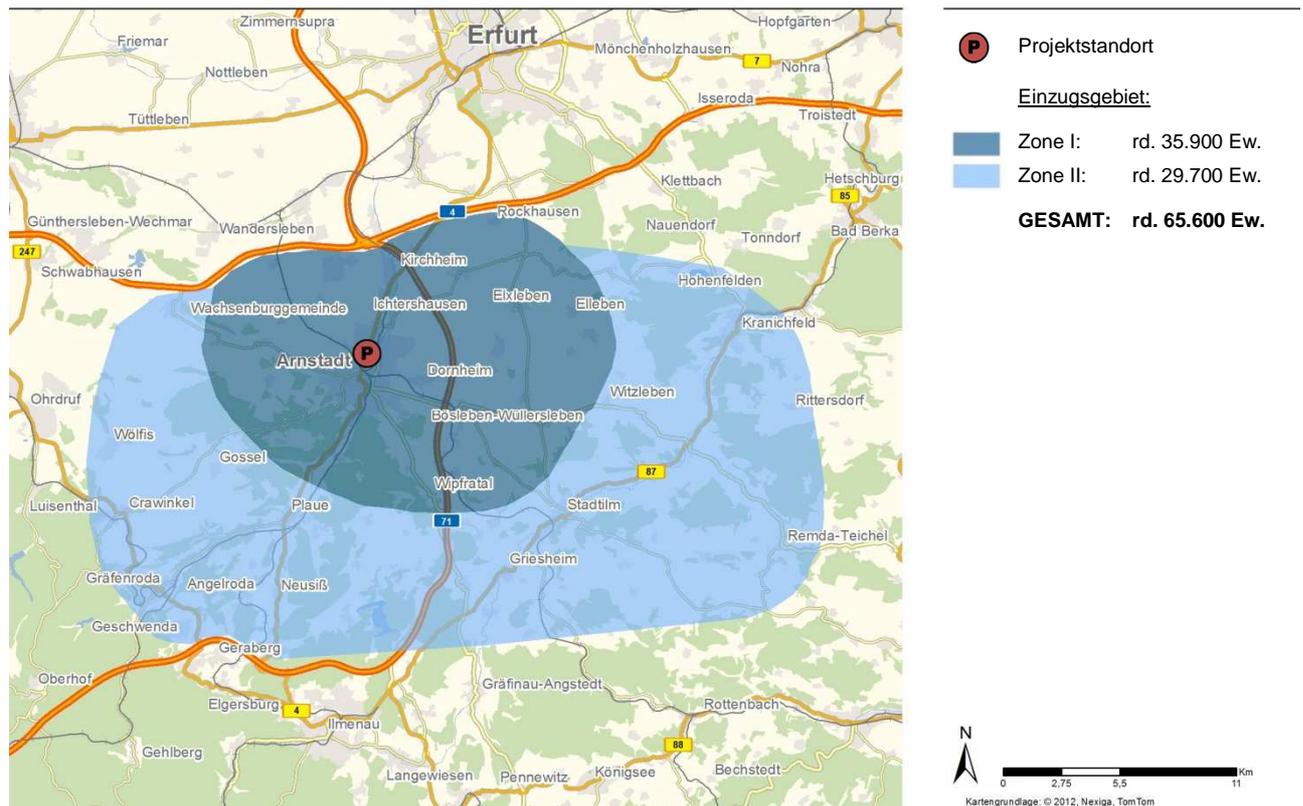
**Karte 4: Relevante Angebotsorte im regionalen Umfeld von Arnstadt und Erreichbarkeitsisochronen**



Unter besonderer Berücksichtigung der vorstehenden Faktoren und auch der bestehenden Kundenverflechtungen von Möbel Kieppe wird nachfolgend das prospektive **Einzugsgebiet** nach den zu erwartenden Intensitätsabstufungen hinsichtlich der Kundenbindung zoniert. Im Einzugsgebiet der Zone I sind auf Grund der Nähe die intensivsten Einkaufsverflechtungen zu erwarten. Aus diesem Bereich ist der Standort von Möbel Kieppe in einer kurzen Zeit- und Wegedistanz erreichbar, so dass mit einer hohen Marktdurchdringung zu rechnen ist. Der Kerneinzugsbereich von Möbel Kieppe umfasst insbesondere Arnstadt und die angrenzenden Gemeinden mit rd. 36.000 Personen.

Das erweiterte Einzugsgebiet (Zone II) umfasst im Wesentlichen große Teile des Ilm-Kreises, wobei hierzu auch angrenzende Orte im westlichen und östlichen Bereich zählen. Im Einzugsgebiet der Zone II wohnen knapp 30.000 Einwohner, so dass Möbel Kieppe in Summe auf ein maximales Konsumentenpotenzial von rd. 66.000 Personen zurückgreifen kann.

**Karte 5: Zonierung des Einzugsgebiets von Möbel Kieppe**



Grundlegend sind Einzugsgebiete nicht als statische Gebilde anzusehen, sondern vielmehr als modellhafte Abbildung eines Teilraumes, aus dem potenziell der wesentliche Kundenanteil des betrachteten Vorhabens stammt. Mögliche diffuse Zuflüsse von außerhalb liegen in der Natur der Sache. Das aufgezeigte Einzugsgebiet des Möbelhauses Kieppe endet deshalb nicht punktgenau an der dargestellten Grenze. Insbesondere ist bezüglich der guten verkehrlichen Erreichbarkeit des Standortes und der Strahlkraft der umliegenden Handelsbetriebe mit weiteren Umsatzpotenzialen zu rechnen, die aus sog. **Streuumsätzen** (diffuse Umsätze ohne direkten Ortsbezug) resultieren. Diese Streuumsätze werden bereits heute generiert, wobei mit der geplanten Erweiterung von einer geringfügigen Erhöhung dieser Streukunden auszugehen ist.

Die umliegenden Gebiete außerhalb des vorstehend zonierte Einzugsbereiches sind jedoch nicht zum Marktgebiet des projektierten Möbelhauses zu zählen, da die Verflechtungsintensität bzw. die Marktdurchdringung deutlich nachlässt und bereits mit verstärkten Einflüssen von zahlreichen Konkurrenzstandorten im weiteren Umfeld zu rechnen ist (vgl. Karte 4).

## 4.2. Marktpotenzial im Einzugsgebiet

Das Marktpotenzial wird durch die jährlichen bundesdurchschnittlichen **Pro-Kopf-Ausgaben** für den jeweils projektrelevanten Sortimentsbereich bestimmt. Bei diesen Verbrauchsausgaben werden die Ausgabevolumina für Direktvertrieb, Home-Shopping und sonstige Anbieter abgezogen, so dass nur die reinen Konsumausgaben für die vorhabenrelevante Möbelbranche (inkl. Teppiche/Bodenbeläge)<sup>25</sup> angesetzt werden.

Der Durchschnittswert der Verbrauchsausgaben wird mit Hilfe der **sortimentsspezifischen Kaufkraftkennziffer** an die jeweiligen lokalen Verhältnisse im Einzugsgebiet angepasst. Die sortimentsspezifische Kaufkraft spiegelt dabei die Nachfrage der privaten Haushalte bzw. Personen einer Stadt oder einer Region für spezielle Sortimente bzw. Warengruppen im Einzelhandel wider. Sie weicht von der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft ab, die zusammenfassend die Ausgaben über alle Sortimente im Einzelhandel darstellt (vgl. Abb. 4). Durch die sortimentsspezifische Kaufkraft werden die unterschiedlichen Elastizitäten innerhalb der einzelnen Branchen des Einzelhandels abgebildet.<sup>26</sup>

Die beiden vorstehenden Determinanten werden mit dem **Einwohnerpotenzial** in dem abgegrenzten Einzugsgebiet (vgl. Karte 5) multipliziert, so dass sich das einzelhandelsrelevante Nachfragevolumen nach Möbeln (inklusive Teppiche/Bodenbeläge) in dem Marktgebiet von Möbel Kieppe errechnet.

**Tabelle 4: Marktpotenzial der Möbelbranche (inkl. Randsortimente) im Einzugsgebiet**

	Einwohner	Verbrauchsausgaben p.a.	sortimentsspez. Kaufkraftindex	Marktpotenzial
	abs.	EUR p.P.		Mio. EUR p.a.
Zone I	35.900	492	88,5	15,63
Zone II	29.700	492	89,2	13,03
<b>Summe</b>	<b>65.600</b>			<b>28,66</b>

Quelle: Institut für Handelsforschung Köln, Marktvolumina 2017 / Ergänzungen und Berechnungen der BBE Handelsberatung MB-Research Nürnberg, Sortimentsspezifische Kaufkraftkennziffern 2017 für die Möbelbranche für die Orte im Einzugsgebiet

Basierend auf dem vorhandenen Konsumentenpotenzial, den jährlichen Verbrauchsausgaben und unter Berücksichtigung des lokalen sortimentsspezifischen Kaufkraftniveaus der Möbelbranche errechnet sich ein branchenbezogenes Nachfragepotenzial<sup>27</sup> von rd. 28,7 Mio. EUR p.a.

25 Für die projektrelevanten Sortimente werden folgende jährliche Pro-Kopf-Ausgabe-Beträge (EUR pro Person) in Ansatz gebracht: Möbel/ Küchen: 367 EUR, Bettwaren: 43 EUR, Teppiche/ Bodenbeläge: 82 EUR.

Quelle: Institut für Handelsforschung Köln, Marktvolumina 2017 / Ergänzungen und Berechnungen der BBE Handelsberatung.

26 Hinsichtlich der unterschiedlichen demographischen und einkommensseitigen Bestimmungswerte weichen die sortimentsspezifischen Kaufkraftkennziffern teilweise deutlich innerhalb der einzelnen Branchen und auch von der durchschnittlichen Kaufkraft einer Stadt oder einer Region ab.

27 Das Marktpotenzial wird ortsbezogen nach folgender Formel berechnet: Einwohnerzahl je Ort x Verbrauchsausgabe je Sortiment x sortimentsspezifische Kaufkraftkennziffer je Ort. Die berechneten Volumina stellen aggregierte Werte der einzelnen Orte im Einzugsgebiet dar.

## 4.3. Angebotsanalyse der projektrelevanten Branchen

### 4.3.1. Angebot in Arnstadt

Im Rahmen der folgenden Wettbewerbsanalyse wird der Fokus auf vergleichbare **Möbelanbieter** als Hauptwettbewerber des Möbelhauses Kieppe gelegt. Auf Basis zahlreicher eigener empirischer Studien für den Möbele Einzelhandel zeigt sich, dass abhängig von der Angebotssituation die höchsten Wettbewerbswirkungen mit systemgleichen Betrieben (d.h. mit anderen Möbel- und Einrichtungshäusern) im näheren räumlichen Umfeld eintreten werden.

Weiterhin bestehen auch Wettbewerbsbeziehungen zu anderen Möbelanbietern, wozu u.a. Möbelfachmärkte, Küchenstudios, Matratzenstudios oder Spezialanbieter zählen. Die gegenseitigen monetären Beeinträchtigungen fallen bezüglich der meist geringen konzeptionellen Sortimentsüberschneidungen i.d.R. verhältnismäßig niedrig aus.

In Arnstadt ist aktuell ein geringes flächenseitiges Angebot im Möbelhandel zu beobachten. Neben dem Möbelhaus Kieppe mit knapp 2.600 m<sup>2</sup> sind zwei prägende Möbelanbieter vorhanden, die allerdings ein eingeschränktes Angebot präsentieren. Die Firma Preis-Teufel verfügt über eine Möbelausstellung, die auf knapp über 700 m<sup>2</sup> überwiegend discountorientierte Waren anbietet. Die Ausstellung erfolgt mit einfachsten Mitteln, da die konzeptionelle Ausrichtung ausschließlich auf den Preis erfolgt. Die Innen- und Außengestaltung dieses Möbelabholmarktes ist als nicht-zeitgemäß zu beschreiben, da sich der Betrieb in einer veralteten, modernisierungsbedürftigen Handelsimmobilie befindet. Das zweigeschossige Geschäftshaus wird in der ersten Etage von Preis-Teufel genutzt, im Untergeschoss befindet sich ein Lebensmittelmarkt (nahkauf).

Die Firma Dänisches Bettenlager offeriert auf knapp über 1.100 m<sup>2</sup> in Nachbarlage zu Möbel Kieppe ein Fachmarktsortiment, das auf ausgewählte und schnell-umschlagende Warengruppen (fast ausschließlich Mitnahmemöbel und Bettwaren) ausgerichtet ist. Es wird ein konsumiges Preisniveau geführt, wobei die standardisierte Präsentation und Warendarstellung als attraktiv einzustufen ist. Neben Möbeln werden auch Heimtextilien, Wohnrichtungsbedarf und Deko-Artikel im Randsortiment angeboten.

#### Abbildung 6: Möbelanbieter in Arnstadt (Auswahl)



Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Aufnahmen

Neben den vorstehenden Möbelanbietern sind in Arnstadt fünf Spezialanbieter vorhanden. Hierbei handelt es sich um drei Küchenstudios, die ein attraktives und kompetentes Angebot in diesem Segment anbieten. Neben der individuellen Planung von Küchen werden auch Montage und weitere Serviceleistungen angeboten. Der Verkauf der Küchen beinhaltet bei allen Küchenstudios jeweils auch die dazugehörigen E-Geräte. Alle Anbieter sind als attraktive Betriebe einzustufen, wobei vor allem die höherwertige Ausstattung und die jeweiligen Küchenausstellungen überzeugen.

In Arnstadt sind zwei Spezialanbieter mit Bettwaren vorhanden, die in einem ausgewählten Möbelsegment etabliert sind. Beide fast analog ausgerichteten Betriebe (MFO Matratzen, Matratzen Concord) sind auf Matratzen und Lattenroste spezialisiert. Es wird ein Spezialsortiment gezeigt, das durch eine hohe Warendichte und eine gute Fachberatung geprägt ist. Beide Anbieter sind an der Ichtershäuser Straße verortet.

In der folgenden Tabelle wird das derzeitige Angebot von Betrieben, die Möbel (inkl. Randsortimente) führen, nach einzelnen Standortbereichen dargestellt. Hierbei erfolgt eine Unterteilung nach den Versorgungslagen in Arnstadt, d.h. nach den beiden zentralen Versorgungsbereichen (zVB) und nach sonstigen Lagen. In den zentralen Versorgungsbereichen sind aktuell keine Möbelanbieter angesiedelt.<sup>28</sup>

**Tabelle 5: Angebot des Möbeleinzelhandels in Arnstadt**

	Verkaufsfläche		Umsatz		Betriebe	
	m <sup>2</sup>	%	Mio. EUR	%	abs.	%
zVB Altstadt	0	0,0	0,00	0,0	0	0,0
zVB Goethestraße	0	0,0	0,00	0,0	0	0,0
sonstige Lagen	5.390	100	6,39	100	8	100
<b>Gesamt</b>	<b>5.390</b>	<b>100</b>	<b>6,39</b>	<b>100</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Erhebungen, November 2017

In der vorstehenden Tabelle werden summiert die Gesamtumsätze der Betriebe<sup>29</sup> aufgeführt, da für die spätere Berechnung der absatzwirtschaftlichen Beeinträchtigungen die Gesamtumsätze eines Betriebes und nicht die Umsatzverluste innerhalb einer Warengruppe relevant sind.

Nachfolgend wird die sortimentspezifische Bindungsquote (Umsatz-Kaufkraft-Relation) für Arnstadt berechnet, die das Verhältnis zwischen den erzielten Einzelhandelsumsätzen<sup>30</sup> und dem vorhandenen Nachfragevolumen nach Möbeln ausdrückt. Durch die Gegenüberstellung können Aussagen abgeleitet werden, ob per Saldo Kaufkraftzuflüsse (> 100) oder Kaufkraftabflüsse (< 100) aus Arnstadt existieren. Bei der Berechnung werden die Umsätze der bestehenden Möbelanbieter bereinigt, d.h. es werden lediglich die „reinen“ Erlöse mit Möbeln (ohne Randsortimente wie bspw. Elektrowaren, Heimtextilien) in Höhe von 5,47 Mio. EUR betrachtet. Die Gesamterlöse der insgesamt acht Arnstädter Möbelanbieter liegen bei rd. 6,39 Mio. EUR.

**Tabelle 6: Bindungsquote der Möbelbranche in Arnstadt**

	Marktpotenzial <sup>31</sup>	realisierte Umsätze	Bindungsquote
	Mio. EUR	Mio. EUR	%
<b>Möbel</b>	<b>10,56</b>	<b>5,47</b>	<b>52</b>

Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Berechnungen

Auf Basis des ladeneinzelhandelsrelevanten Nachfragevolumens in Arnstadt und der betriebs- bzw. ortstypischen Einzelhandelsumsätze errechnet sich im Segment Möbel eine Bindungsquote von rd. 52 %. Das bedeutet, dass die vorhandenen Anbieter von Möbeln – per Saldo – die lokale Kaufkraft nicht vollständig binden können, so dass ein hoher Kaufkraftabfluss an umliegende Angebotsstandorte besteht. Der Kaufkraftabfluss ist plausibel, da umliegende Städte ein vergleichbar besseres Möbelangebot aufweisen und demnach die Konsumenten auch zu anderen Angebotsstandorten in der Region (vgl. Karte 4) tendieren.

28 Vormalig war in der Rosenstraße 12-14 ein Möbel- und Sonderpostenmarkt (Fa. Reimelt) mit rd. 550 m<sup>2</sup> angesiedelt, der jedoch diesen Standort verlassen hat.

29 In den Umsätzen sind die Möbelumsätze, aber auch die Erlöse mit anderen Sortimenten wie Elektrowaren, Heimtextilien, Haushaltswarenartikel oder Wohneinrichtungsbedarf enthalten.

30 Die Bewertung des Umsatzes (Brutto-Jahresumsatz) jedes einzelnen Handelsbetriebes erfolgt auf Grundlage der ortstypischen Raumleistung, die mit der Verkaufsfläche des jeweiligen Betriebes multipliziert wird. Die Kennwerte der Raumleistung werden aus den Erfahrungen der einzelnen spezialisierten BBE-Berater abgeleitet. Ferner werden diese Raumleistungen auch mit der aktuellen Handelsliteratur oder mit Veröffentlichungen von Großbetriebsformen abgeglichen. Durch die Vor-Ort-Begehung jedes einzelnen Geschäftes werden in der Umsatzbewertung ebenfalls qualitative Aspekte, die Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Anbieter oder mikroräumliche bzw. lageseitige Standortbedingungen berücksichtigt.

31 Das Marktpotenzial für Arnstadt wurde auf Grundlage der Berechnungsmethodik gemäß Tabelle 2 ermittelt (Einwohner Arnstadt [24.300 Personen] x Verbrauchsausgaben [492 EUR p.P. für Möbel] x sortimentspezifischer Kaufkraftindex Arnstadt für Möbel [88,5]).

Neben den vorstehend aufgeführten Möbelhändlern existieren weitere Betriebe, welche die **projektrelevanten Randsortimente** von Möbel Kiepe (vgl. Tab. 1) im Kernsortiment anbieten. Hierbei handelt es sich um Fachgeschäfte, die Heimtextilien, Haushaltswarenartikel und Wohneinrichtungsbedarf führen. Insgesamt sind aktuell zehn Betriebe vorhanden. Die Anbieter sind überwiegend in der Arnstädter Innenstadt etabliert und bieten ein höherwertiges Sortiment mit entsprechender Beratung und Service an.

**Abbildung 7: Anbieter mit projektrelevanten Randsortimenten in Arnstadt (Auswahl)**



Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Aufnahmen

Die relevanten Sortimente werden ferner auch von Betrieben im Randsortiment geführt. Im Wesentlichen werden die Sortimente von großformatigen Fachmärkten angeboten, die als Sortimentsergänzung zu ihrem Kernsortiment auch verschiedene Randsortimente führen. Insbesondere sind dies Randsortimentsabteilungen in Baumärkten (v.a. Bodenbeläge, Deko-Artikel, Heimtextilien), in Verbrauchermärkten (v.a. Haushaltswaren, Deko-Artikel, Heimtextilien) und in Sonderpostenmärkten (v.a. Haushaltswaren, Deko-Artikel). Je nach Gesamtgröße des Betriebes bzw. des jeweiligen Konzeptes schwankt naturgemäß die Fläche der jeweiligen Randsortimentsabteilungen.

**Abbildung 8: Randsortimentsabteilungen von betroffenen Anbietern in Arnstadt (Auswahl)**



Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Aufnahmen

In der folgenden Tabelle wird das derzeitige Angebot von Betrieben, welche die relevanten Randsortimente des Möbelhauses führen, inklusive ihrer jeweiligen Gesamtverkaufsflächen und der generierten Gesamtumsätze zusammengefasst dargestellt.

**Tabelle 7: Angebot des Einzelhandels mit projektrelevanten Randsortimenten in Arnstadt**

	Verkaufsfläche		Umsatz		Betriebe	
	m <sup>2</sup>	%	Mio. EUR	%	abs.	%
zVB Altstadt	1.050	5	2,37	4	8	47
zVB Goethestraße	0	0	0,00	0	0	0
sonstige Lagen	20.570	95	55,16	96	9	53
<b>Gesamt</b>	<b>21.620</b>	<b>100</b>	<b>57,53</b>	<b>100</b>	<b>17</b>	<b>100</b>

Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Erhebungen, November 2017

Im Gesamtüberblick wird deutlich, dass in der Innenstadt überwiegend kleinformatische Anbieter vorhanden sind ( $\emptyset$  Geschäftsgröße = ca. 130 m<sup>2</sup>/Betrieb), welche die relevanten Randsortimente des Möbelhauses Kieppe anbieten. In den bestehenden Fachmarktlagen in Arnstadt (Standortbereiche Ichtershäuser Straße/Stadtilmer Straße) sind dagegen in den untersuchten Branchen größere Fachmärkte etabliert ( $\emptyset$  Geschäftsgröße = ca. 2.300 m<sup>2</sup>/Betrieb), die auch über leistungsstarke Randsortimentsabteilungen in den jeweiligen Warengruppen verfügen.<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup> In der vorstehenden Tabelle werden summiert die Gesamtumsätze der Betriebe aufgeführt, da für die spätere Berechnung der absatzwirtschaftlichen Beeinträchtigungen die Umsätze eines gesamten Betriebes und nicht die Umsatzverluste innerhalb einer betroffenen Warengruppe relevant sind.

#### 4.3.2. Angebot im überörtlichen Einzugsgebiet

In dem überörtlichen Einzugsgebiet ist ein eingeschränktes flächenseitiges **Möbelangebot** vorhanden. Der einzige größere Anbieter sind die sog. Möbelpiraten in Martinroda, die ein altes Fabrikgelände nachnutzen und auf einer unattraktiv gestalteten Verkaufsfläche ihre Möbelausstellung zeigen. Das Angebot ist als discountorientiert einzustufen und in Bezug auf die Ausgestaltung bzw. die Warenpräsentation sowie der räumlichen Verteilung auf mehrere Ausstellungsräume als unterdurchschnittlich attraktiv zu bewerten.

Weitere Möbelhändler sind lediglich noch in Kranichfeld und Stadtilm vorhanden, wobei es sich um Küchenstudios handelt. Diese Anbieter können lediglich einen Teilausschnitt zeigen und keine vollständige Bedarfsabdeckung an ihrem jeweiligen Ansiedlungsort erreichen.

**Abbildung 9: Möbelanbieter im überörtlichen Einzugsgebiet (Auswahl)**



Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Aufnahmen

In der folgenden Tabelle wird das Möbelangebot in dem überörtlichen Einzugsgebiet zusammengefasst dargestellt. Es wird deutlich, dass mit vier Anbietern lediglich ein geringes Angebot vorhanden ist; sowohl anzahl- als auch flächenmäßig. Die Betriebe generieren einen Umsatz von rd. 2,1 Mio. EUR p.a.

**Tabelle 8: Angebot des Möbele Einzelhandels im überörtlichen Einzugsgebiet von Möbel Kieppe**

	Verkaufsfläche m <sup>2</sup>	Umsatz Mio. EUR	Betriebe abs.
Überörtliches Einzugsgebiet	1.920	2,07	4

Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Erhebungen, November 2017

Bei der Berechnung der sortimentsspezifischen Bindungsquote wird deutlich, dass die Möbelanbieter bei Weitem die Nachfrage in dem betrachteten Gebiet nicht abdecken können. Die Möbelumsätze (ohne Randsortimente) liegen mit knapp 2,0 Mio. EUR deutlich unter dem Nachfragevolumen in dem betrachteten Gebiet, so dass die Anbieter – per Saldo – nur einen geringen Teil der Nachfrage vor Ort decken können.

**Tabelle 9: Bindungsquote der Möbelbranche im überörtlichen Einzugsgebiet von Möbel Kieppe**

	Marktpotenzial <sup>33</sup> Mio. EUR	realisierte Umsätze Mio. EUR	Bindungsquote %
Möbel	18,10	1,98	11

Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Berechnungen

Der Großteil der Möbelnachfrage fließt aus dem Untersuchungsgebiet ab. Dabei ist insbesondere mit Kundenabflüssen zu umliegenden bzw. leistungsfähigen Angebotsstandorten in Erfurt oder Ilmenau, aber zum

33 Das Marktpotenzial für das überörtliche Einzugsgebiet wurde auf Grundlage der Berechnungsmethodik gemäß Tabelle 2 ermittelt (Einwohner Einzugsgebiet [41.260 Personen] x Verbrauchsausgaben [492 EUR p.P. für Möbel] x sortimentsspezifischer Kaufkraftindex für Möbel [89,2]).

Teil auch nach Weimar, Rudolstadt, Saalfeld oder Gotha (vgl. Karte 4) zu rechnen. Je nach Lage bzw. Entfernung zu den vorstehend genannten Städten und deren Besitz an Möbelanbietern ergibt sich eine unterschiedliche Intensität der Kaufkraftbindung dieser Angebotsstandorte in dem betrachteten Einzugsgebiet.

Neben den vorstehend aufgeführten Möbelanbietern sind in dem überörtlichen Einzugsgebiet weitere Betriebe vorhanden, welche die **projektrelevanten Randsortimente** von Möbel Kieppe (vgl. Tab. 1) im Kern- bzw. auch im Randsortiment anbieten. Da die jeweilige gesamtörtliche Einzelhandelsdichte in den wenigen Kleinstädten bzw. den Gemeinden allgemein sehr niedrig ausfällt, ist in den projektrelevanten Sortimenten nur ein eingeschränktes Angebot vorhanden.

Hierbei handelt es sich um einige Fachgeschäfte in Stadtilm, Gräfenroda, Geraberg und Geschwenda, die vor allem Heimtextilien, Haushaltswaren und Wohneinrichtungsbedarf führen. Insgesamt sind aktuell lediglich vier Betriebe vorhanden, die eine Verkaufsfläche von knapp 500 m<sup>2</sup> aufweisen. Ferner ist in Stadtilm ein Sonderpostenmarkt verortet, der u.a. auch die relevanten Randsortimente führt.

**Abbildung 10: Anbieter mit projektrelevanten Randsortimenten im Einzugsgebiet (Auswahl)**



Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Aufnahmen

In der nachstehenden Tabelle wird das Angebot von Betrieben mit den relevanten Randsortimenten – jeweils mit der Gesamtverkaufsfläche und den generierten Gesamtumsätzen<sup>34</sup> – zusammenfassend dargestellt. Es wird deutlich, dass für die Einwohner in dem betrachteten Untersuchungsgebiet (ca. 41.300 Personen) nur ein geringes Angebot in den projektrelevanten Branchen vorhanden ist. Demnach tendieren die Verbraucher zum Einkauf dieser Waren auch an umliegende Angebotsstandorte.

**Tabelle 10: Angebot des Einzelhandels mit projektrelevanten Randsortimenten im Einzugsgebiet**

	Verkaufsfläche	Umsatz	Betriebe
	m <sup>2</sup>	Mio. EUR	abs.
Überörtliches Einzugsgebiet	830	1,30	5

Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Erhebungen, November 2017

<sup>34</sup> In der Aufstellung werden die Gesamtumsätze der Betriebe aufgeführt, da für die spätere Berechnung der absatzwirtschaftlichen Beeinträchtigungen die Umsätze eines gesamten Betriebes und nicht die Umsatzverluste innerhalb einer betroffenen Warengruppe relevant sind.

### 4.3.3. Angebot außerhalb des Einzugsgebiets

Aus der vorstehenden Angebotsanalyse in dem Einzugsgebiet von Möbel Kieppe ist abzulesen, dass die bestehenden Anbieter die regionale Möbelkaufkraft bei Weitem nicht binden können. Dies resultiert insbesondere aus dem geringen Angebot in dem überörtlichen Einzugsgebiet, wobei in kleineren Orten i.d.R. keine großformatigen Möbelanbieter angesiedelt sind. Diese sind oft in größeren Städten lokalisiert, so dass die Kaufkraft gerade aus ländlich geprägten Gebieten in umliegende Städte fließt. Dies wird auch im vorliegenden Fall deutlich, da die Anbieter in dem überörtlichen Einzugsgebiet im Segment Möbel lediglich eine Kaufkraftbindung von rd. 11 % (vgl. Tab. 9) erreichen.

Da jedoch auch in Arnstadt das Möbelangebot flächenseitig nur unzureichend ausgebildet ist, kann der lokale Möbelhandel bereits die Kaufkraft der Stadt nicht vollständig binden (vgl. Tab. 6), so dass – per Saldo – circa die Hälfte der **Nachfrage nach Möbeln** in andere Städte abfließt. Dies wird auch in der summierten Bindungsquote deutlich, wobei nur circa ein Viertel der Kaufkraft in dem Untersuchungsgebiet von dem hier ansässigen Möbelhandel gebunden werden kann.

**Tabelle 11: Bindungsquote der Möbelbranche im gesamten Einzugsgebiet von Möbel Kieppe**

	Marktpotenzial	realisierte Umsätze	Bindungsquote
	Mio. EUR	Mio. EUR	%
Arnstadt	10,56	5,47	52
Einzugsgebiet	18,10	1,98	11
<b>Summe</b>	<b>28,66</b>	<b>7,45</b>	<b>26</b>

Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Berechnungen

Auf Basis der vorstehenden Ausführungen ergibt sich, dass ein Teil der Kunden aus dem zonierte Einzugsgebiet – insbesondere aus den Randbereichen – seine Nachfrage nach Möbeln außerhalb des Einzugsgebiets deckt. Demnach bestehen **Einkaufs- und Kundenverflechtungen** zu anderen Orten, wobei die abfließende Kaufkraft für Möbel auf aktuell rd. 21,2 Mio. EUR (vgl. Tab. 11) zu quantifizieren ist. Die derzeitigen Umsatzabflüsse werden vor allem von kundenattraktiven und leistungsstarken Möbelanbietern in umliegenden Städten induziert. Die Kundenverflechtungen beziehen sich nicht auf einen speziellen Ort, sondern sind hinsichtlich der Zeit- und Wegedistanzen, bestehender Pendlerverflechtungen oder bereits ausgebildeter Einkaufsbeziehungen auf verschiedene Städte im regionalen Umfeld von Arnstadt verteilt.

In der Landeshauptstadt Erfurt ist aktuell im Möbeleinzelhandel eine Verkaufsfläche von rd. 94.000 m<sup>2</sup> vorhanden, so dass eine umfangreiche Angebotsdarstellung innerhalb dieser Branche möglich ist. Das flächenseitige Angebot wird durch die beiden Einrichtungshäuser Möbel Höffner und IKEA geprägt. Beide Anbieter sind an dezentralen Standorten auf der „Grünen Wiese“ etabliert. Das weitere Angebot umfasst verschiedene Möbeldiscounter, wobei hier mit insgesamt vier Anbietern eine hohe Auswahlbreite besteht. Das vorstehende Angebot wird durch Polstermöbelfachmärkte, Möbelfachmärkte und zahlreiche Spezialanbieter arrondiert. Bezüglich der großen Angebotsdichte besitzt Erfurt im Sortiment Möbel eine hohe regionale Strahlkraft. Unmittelbar nördlich von Erfurt ist in Elxleben das Einrichtungshaus Finke angesiedelt. Möbel Finke ist mit ca. 33.000 m<sup>2</sup> ein attraktiver und moderner Anbieter. Im Standortverbund zu Möbel Finke befindet sich mit Möbel Boss ein Discounteranbieter (ca. 3.500 m<sup>2</sup>), so dass in Bezug auf die Auswahlbreite und -tiefe eine hohe Sortimentskompetenz vor Ort existiert. Bezüglich der sehr guten Verkehrsanbindung des Standortes über die mehrspurige Bundesstraße B 4 besteht eine optimale Erreichbarkeit aus dem regionalen Umfeld. Östlich von Erfurt befindet sich in Mönchenholzhausen das bereits langjährig bestehende Einrichtungshaus von Möbel Rieger. Das mehretägige Vollsortimentshaus zeigt auf rd. 25.000 m<sup>2</sup> eine attraktive Ausstellung. Dieses Angebot wird durch einen nebenliegenden Möbeldiscountmarkt (Rieger Discount) mit rd. 5.000 m<sup>2</sup> ergänzt, so dass ein leistungsfähiger Möbelstandort besteht.



Bei der vorstehenden Kurzdarstellung wurden lediglich die wesentlichen Angebotsstandorte – die eine maßgebliche Einkaufsalternative für die Konsumenten in dem betrachteten Marktgebiet darstellen – berücksichtigt. Bezüglich der Marktreichweiten von umliegenden Möbelhäusern bzw. Möbelverbundstandorten sind naturgemäß auch weitergehende Einkaufsbeziehungen vorhanden. Weiter entfernt liegende Möbelstandorte bzw. Städte, die eine regionale Ausstrahlung erreichen, sind zusätzlich in der Karte 4 abgebildet. So strahlen insbesondere Verbundstandorte in Jena-Isserstedt (Porta, Möbel Boss), Jena-Lobeda (Finke, Möbel Roller) oder in Zella-Mehlis (Möbel Roller, Möbel Boss) auch partiell auf die Konsumenten im Umfeld von Arnstadt aus. Bezüglich der ansteigenden Zeit-/ Wegedistanzen ist jedoch von keinen regelmäßigen Austauschbeziehungen zu diesen Standorten auszugehen.

Des Weiteren wurden bei der vorstehenden Betrachtung lediglich die größeren Möbelanbieter berücksichtigt, die auch eine unmittelbare Einkaufsalternative zu dem geplanten Möbelhaus Kieppe darstellen und somit als direkte Wettbewerber zu sehen sind. Naturgemäß sind weitere zahlreiche Möbelanbieter vorhanden, die jedoch bezüglich der konzeptionellen Ausrichtung keinen direkten Wettbewerber zu Möbel Kieppe darstellen.

## 5. Städtebauliche Beurteilung des Vorhabens

### 5.1. Rechtliche Beurteilungsgrundlagen

Für das projektierte Erweiterungs- bzw. Ansiedlungsvorhaben von Möbel Kieppe in Arnstadt ist die Ausweisung eines Sondergebiets für großflächigen Einzelhandel nach § 11 Abs. 3 BauNVO geplant.<sup>35</sup> Für die Schaffung der bauplanungsrechtlichen Voraussetzungen ist daher u.a. zu untersuchen, ob von dem Projektvorhaben nicht nur unwesentliche **Auswirkungen auf die städtebauliche Ordnung und Entwicklung** ausgehen. Im Rahmen der vorliegenden Untersuchung ist insbesondere zu prüfen, welche

- Auswirkungen auf die verbrauchernahe Versorgung der Bevölkerung und
- auf die Entwicklung zentraler Versorgungsbereiche in der Ansiedlungsgemeinde bzw. auch umliegenden Gemeinden

im Sinne von § 11 Abs. 3 Satz 2 BauNVO anzunehmen sind. Dabei spielen insbesondere die ökonomischen Auswirkungen (d.h. die Umsatzumlenkungen) auf die jeweiligen zentralen Versorgungsbereiche bzw. bestehende Nahversorgungslagen eine wesentliche Rolle. Dadurch soll der Schutz des Einzelhandels an solchen Standorten sichergestellt werden, die funktionsgerecht in das städtebauliche Ordnungssystem eingebunden sind.

Ein fest definierter Schwellenwert für einen städtebaulich beachtlichen Kaufkraftabfluss, ab dessen Höhe mit schädlichen städtebaulichen Folgen zu rechnen wäre, ist gesetzlich nicht vorgegeben.<sup>36</sup> In der Planungs- und Rechtsprechungspraxis hat sich jedoch (abgeleitet aus der Zulässigkeit von Vorhaben nach § 34 Abs. 3 BauGB) als **quantitative Orientierungsgröße** etabliert, dass bei zentren- und nahversorgungsrelevanten Sortimenten ein Umsatzverlust i.d.R. ab 10 %, bei anderen Sortimenten ab 20 % zu Geschäftsaufgaben führen kann und als abwägungsrelevant angesehen wird.<sup>37</sup>

**Tabelle 12: Orientierungswerte der Umsatzverlagerungen bei großflächigen Ansiedlungsvorhaben**

	Sortiment	
	zentrenrelevant	nicht-zentrenrelevant
Abwägungsschwellenwert, Folgen auf den Wettbewerb sind wahrscheinlich	< 10 %	< 10 %
Nicht nur unwesentliche städtebauliche Folgen sind wahrscheinlich	10 – 20 %	> 20 %
Nicht nur unwesentliche raumordnerische Folgen sind wahrscheinlich	> 20 %	20 – 30 %
Unverträglichkeit	> 20 %	> 30 %

Quelle: eigene Darstellung nach: Auswirkungen großflächiger Einzelhandelsbetriebe, Langzeitstudie im Auftrag der Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg 1998

35 vgl. Stadt Arnstadt, 2. Änderung Bebauungsplan „Westlich der Ichtershäuser Straße“ (Vorentwurf).

36 Das OVG Nordrhein-Westfalen führt in einem Urteil zu dieser Thematik aus: „Auch in der obergerichtlichen Rechtsprechung wird die Frage, ob und gegebenenfalls bei welchen Prozentsätzen ein prognostizierter Kaufkraftabzug den Schluss auf negative städtebauliche Folgen für die davon betroffene Gemeinde zulässt, mit unterschiedlichen Ergebnissen diskutiert. Der Bandbreite der angenommenen Werte, die von mindestens 10 % bis hin zu etwa 30 % reicht, ist allerdings die Tendenz zu entnehmen, dass erst Umsatzverluste ab einer Größenordnung von mehr als 10 % als gewichtig angesehen werden.“

vgl. Urteil OVG Nordrhein-Westfalen [10A 1676/08] vom 30.09.2009.

37 Die Diskussion der obergerichtlichen Rechtsprechung, ab welchen „Schwellenwerten“ negative städtebauliche Folgen zu erwarten sind, reicht von einer Umsatzumlenkung von 10 % (OVG Brandenburg [3 B 116/98] vom 16.12.1998, OVG NRW [7 A 2902/93] vom 05.09.1997, OVG Koblenz [8 A 11441/ 00] vom 25.04.2001), über 10 bis 20 % (OVG Koblenz [8 B 12650/98] vom 08.01.1999, BayVG [26 N 99.2961] vom 07.06.2000) bis zu etwa 30 % (Thüringer OVG [1 N 1096/03] vom 20.12.2004).

Diese Richtwerte sind allerdings schematisch und berücksichtigen nicht die Situation im Einzelfall. Die städtebauliche Verträglichkeit von Einzelhandelsvorhaben ist immer auch aus den individuellen lokalen Gegebenheiten betroffener Bereiche und deren Stabilität abzuleiten. Daher müssen weitere Aspekte (u.a. Sortimentsausrichtung betroffener Betriebe, qualitative Aspekte, städtebauliche Gegebenheiten, Einzelhandelsstruktur, etwaige Vorschädigungen von Versorgungsbereichen) in die Bewertung der Auswirkungen mit einbezogen werden.

Insbesondere sind beispielsweise bei einer bestehenden Vorschädigung oder bei Attraktivitätsmängeln (z.B. geringe städtebauliche Qualität, niedrige Aufenthaltsqualität des Stadtraums, geringe Einzelhandelsdichte, Ladenleerstände, unattraktives Angebot) oder bei Erreichbarkeitsdefiziten (z.B. schlechte Straßenanbindung, geringes Stellplatzangebot, fehlende ÖPNV-Anbindung) Stabilitätsverluste zu erwarten. Der Abwägungsschwellenwert von 10 bzw. 20 % ist somit ein wesentlicher Indikator für mögliche schädliche Auswirkungen, jedoch nicht als „Demarkationslinie“ zu sehen.<sup>38</sup>

Neben der Berechnung der Umsatzumlenkungen aus zentralen Versorgungsbereichen können noch **weitere Indikatoren** geprüft werden, um die Auswirkungen des Planvorhabens besser zu beurteilen. Dazu können u.a. die Entfernung des Planvorhabens zu den jeweils betroffenen zentralen Versorgungsbereichen und die städtebauliche Beurteilung dieser Lagen zählen. Des Weiteren ist zu prüfen, inwieweit das Planvorhaben auf solche Sortimente abzielt, die in dem jeweiligen zentralen Versorgungsbereich von einem „Magnetbetrieb“ angeboten werden, dessen unbeeinträchtigter Bestand maßgebliche Bedeutung für die weitere Funktionsfähigkeit des zentralen Versorgungsbereiches hat.<sup>39</sup>

Mögliche Umsatzumlenkungen, die keine schädlichen städtebaulichen Folgen haben, sind bezüglich der Beurteilung der baurechtlichen Genehmigungsfähigkeit hinzunehmen, da die Genehmigungsverfahren kein Instrument zur Wettbewerbssteuerung darstellen. Schädliche Auswirkungen dürfen also nicht unter dem Aspekt des Wettbewerbsschutzes gesehen werden. Selbst ein größerer Umsatzverlust in einzelnen Branchen gilt als unschädlich, solange der gesamte Versorgungsbereich in keine kritische Lage versetzt wird. Grundsätzlich sind jedoch schädliche Auswirkungen auf zentrale Versorgungsbereiche dann zu erwarten, wenn deren Funktionsfähigkeit so nachhaltig gestört wird, dass sie ihren Versorgungsauftrag generell oder hinsichtlich einzelner Branchen nicht mehr substantiell wahrnehmen können.<sup>40</sup>

Derartige Versorgungsbereiche sind i.d.R. in städtebaulichen Konzepten definiert oder können nachvollziehbar an den eindeutigen Verhältnissen vor Ort identifiziert werden. Diese Bereiche können neben der besonders zu schützenden Innenstadt auch Stadtteil-, Quartiers- und Ortsteilzentren umfassen. Im vorliegenden Fall besitzt die Stadt Arnstadt ein **Einzelhandels- und Zentrenkonzept**, in dem zentrale Versorgungsbereiche definiert sind. Demzufolge sind gemäß dem Prüfauftrag die Auswirkungen auf die beiden ausgewiesenen zentralen Versorgungsbereiche (vgl. Karte 2) zu untersuchen.

Für die anderen **Orte im Einzugsgebiet** liegt kein entsprechendes Konzept vor. In der Kleinstadt Stadtilm konnte jedoch ein (faktischer) zentraler Versorgungsbereich identifiziert werden. Hierbei handelt es sich um ein Innenstadtzentrum, das sich im Wesentlichen um den Stadtilmer Markt erstreckt.

Nach der Überprüfung der lokalen Gegebenheiten in den weiteren Orten im Einzugsgebiet konnten jeweils keine zentralen Versorgungsbereiche erkannt werden. Dies war in allen Orten auf den flächenseitig niedrigen Einzelhandelsbesatz in den jeweiligen Kernbereichen zurückzuführen, so dass den jeweiligen Ortskernen keine zentrale Versorgungsfunktion zuzusprechen ist.

---

38 Das OVG NRW führt in einem Urteil zu dieser Thematik aus: „Ein bestimmter Schwellenwert für einen städtebaulich beachtlichen Kaufkraftabfluss ist gesetzlich nicht vorgegeben. Prozentual ermittelte – und prognostisch nur bedingt verlässlich greifbare – Umsatzumverteilungssätze lassen nicht lediglich einen einzigen logischen Schluss zu. In der Tendenz kann – faustformelartig – davon ausgegangen werden, dass erst Umsatzverluste ab einer Größenordnung von mehr als 10 % als gewichtig anzusehen sind. Allerdings bietet das 10 %-Kriterium nicht mehr als einen Anhalt. Es muss im Zusammenhang mit den sonstigen Einzelfallumständen gewertet werden.“ (vgl. Urteil OVG NRW [D 63/11.NE] vom 09.11.2012).

39 vgl. Urteil BVerwG [4 C 7.07] vom 11.10.2007 und Urteil OVG NRW [10A 1417/07] vom 06.11.2008.

40 vgl. Urteil BVerwG [4 C 7.07] vom 11.10.2007.

## 5.2. Umsatzprognose

Für die Bewertung der absatzwirtschaftlichen und städtebaulichen Auswirkungen einer Einzelhandelsansiedlung oder -erweiterung ist der Umsatz des jeweiligen Planvorhabens relevant, da dieser teilweise in Form von Umsatzumlenkungen wettbewerbswirksam wird.

Nachfolgend wird für das flächenseitig erweiterte Möbelhaus eine Umsatzherkunftsprognose auf Basis des potenziell erzielbaren Marktanteils im Einzugsgebiet (= **Marktanteilkonzept**<sup>41</sup>) erstellt. Auf Grundlage

- der Lagequalität des Projektstandortes,
- der Größe, des Betriebstyps und des Sortimentskonzeptes des Möbelhauses,
- des Nachfragepotenzials im Einzugsgebiet,
- der Wettbewerbsintensität und
- bereits bestehender Kundenbeziehungen bzw. -verflechtungen von Möbel Kieppe

ergibt sich für das projektierte Möbelhaus in seiner Endausbaustufe von 8.000 m<sup>2</sup> ein zu erwartender Jahresumsatz mit Möbeln von ca. 5,2 Mio. EUR. Hierbei wird im Naheinzugsgebiet die höchste Marktdurchdringung erreicht. Vor allem durch den Einfluss von weiteren Möbelanbietern im regionalen Umfeld sowie durch die ansteigenden Zeit-/ Wegedistanzen zum Erreichen des Vorhabenstandortes aus der Region verringert sich mit wachsender Entfernung vom Projektstandort die Bindungsintensität des Möbelhauses.

Folgende Tabelle stellt die **Umsatzprognose** (vgl. Karte 5 i.V.m. Tab. 4) für das Möbelsortiment in dem Einzugsgebiet dar.

**Tabelle 13: Marktanteilsprognose des Möbelhauses Kieppe im Einzugsgebiet (nur Möbel)**

Vorhaben	Bereich	Marktpotenzial	Ø Marktanteil <sup>42</sup>	Umsatz
		Mio. EUR	%	Mio. EUR p.a.
Möbelhaus	Zone I	15,63	~18	2,82
	Zone II	13,03	~14	1,82
	<i>Zwischensumme</i>	<i>28,66</i>	<i>~16</i>	<i>4,64</i>
	Streuumsätze			0,59
	<b>Gesamt</b>			<b>5,23</b>

Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Berechnungen

Im Naheinzugsgebiet des Möbelhauses (Zone I, vgl. Karte 5) ist mit einem durchschnittlichen Marktanteil von rd. 18 % zu rechnen, was einer Umsatzabschöpfung von ca. 2,8 Mio. EUR entspricht. Der hohe Marktanteil resultiert aus der zu erwartenden Attraktivität und Strahlkraft des Möbelhauses und der guten Standortqualität an der Ichtershäuser Straße. Grundsätzlich verbleiben auch nach der geplanten Erweiterung des Möbelhauses offene Nachfragevolumina, die von anderen lokalen Anbietern gebunden werden können.

Durch den Einfluss weiterer Möbelanbieter im Einzugsgebiet und darüber hinaus (vgl. Karte 4) sowie durch die ansteigenden Zeit-/ Wegedistanzen zum Erreichen des Standortes von Möbel Kieppe verringert sich mit wachsender Entfernung vom Projektstandort die Bindungsintensität des Möbelhauses. Im Einzugsgebiet der Zone II ist daher mit einer nachlassenden Umsatzbindung zu rechnen, die auf durchschnittlich rd. 14 % des hier vorhandenen Marktvolumens (vgl. Tab. 4) bzw. auf rd. 1,8 Mio. EUR zu prognostizieren ist.

41 Bei dem sog. Marktanteilkonzept werden das relevante Nachfragevolumen im Einzugsgebiet und die mögliche Kaufkraftabschöpfung eines Vorhabens (= Marktanteil) gegenübergestellt. Der ausgewiesene Umsatz versteht sich als Bruttoumsatz, d.h. inklusive Mehrwertsteuer.

42 Die Marktanteile wurden jeweils separat für die einzelnen Orte bzw. Ortsteile im Einzugsgebiet prognostiziert. Der in der Tabelle ausgewiesene Marktanteil stellt somit einen aggregierten Wert dar.

Neben den vorstehenden Umsatzquellen ist mit Erlösen von rd. 0,6 Mio. EUR aus diffusen Zuflüssen zu rechnen. Diese Streuumsätze<sup>43</sup> resultieren von Kunden außerhalb des Einzugsgebiets und sind u.a. auf die gute Standortqualität des Möbelhauses, die zu erwartende Leistungsfähigkeit und auf Agglomerationseffekte zu den umliegenden Anbietern (v.a. Hellweg, Dänisches Bettenlager) zurückzuführen.

Für die Umsatzschätzung der zentrenrelevanten Randsortimente ist die Herleitung über eine Marktanteilsprognose nicht zielführend, da – unter Beibehaltung der maximalen Gesamtfläche von 800 m<sup>2</sup> – eine Ausweitung der jeweiligen Fläche der Randsortimente möglich ist (vgl. Tab. 1 i.V.m. Tab. 2). Demzufolge ist die jeweilige Maximalfläche je Sortiment als prüfungsrelevant anzusetzen (worst-case), da diese theoretisch in der Zukunft ausgeschöpft werden könnte. Im real-case werden die geplanten Flächen unter den im B-Plan festzusetzenden Einzelflächen liegen, da diese in Summe maximal 800 m<sup>2</sup> einnehmen dürfen.

Die nachfolgende Umsatzplanung wird über die Flächen- bzw. Raumleistung erstellt. Hierbei wird keine nivellierende Betrachtung der Raumleistung über alle Randsortimente, sondern eine branchenspezifische Bewertung der einzelnen Warengruppen vorgenommen. Diese sortimentsbezogene Prognose erfolgt unter Berücksichtigung des konkreten Planstandortes, der Marktpotenziale im Einzugsgebiet, der Kaufkraftverhältnisse, der Wettbewerbssituation und der Größe der geplanten Verkaufsfläche je Sortiment.

**Tabelle 14: Umsatzplanung der zentrenrelevanten Randsortimente des Möbelhauses (worst-case)**

Branche	Verkaufsfläche m <sup>2</sup>	Raumleistung TEUR/m <sup>2</sup>	Umsatzprognose Mio. EUR
Hausrat	300	1,8	<b>0,54</b>
Heimtextilien	400	1,7	<b>0,68</b>
Wohneinrichtungsbedarf	300	2,0	<b>0,60</b>

Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Berechnungen

Die vorstehenden Erlöse stellen einen Maximalwert dar, da für diese Sortimente eine Flächenbegrenzung von maximal 800 m<sup>2</sup> gilt. Somit sind niedrigere Gesamtumsätze in diesem Randsortimentsbereich zu erwarten.

Nachfolgend wird auf Basis der Umsatzprognose für Möbel (vgl. Tab. 13) und der Randsortimente<sup>44</sup> die **Raumleistung**<sup>45</sup> des Möbelhauses berechnet. Somit wird die Kapazitätsauslastung der Verkaufsfläche deutlich und kann Vergleichswerten gegenübergestellt werden. Insbesondere kann so eine Plausibilitätsprüfung erfolgen, inwieweit die Umsatzprognose für das Planvorhaben belastbar ist und realitätsnahe Planzahlen vorliegen.

**Tabelle 15: Prospektive Raumleistung des Möbelhauses**

Branche	Betriebstyp	Umsatzprognose Mio. EUR	Verkaufsfläche m <sup>2</sup>	Raumleistung TEUR/m <sup>2</sup>
Möbel	Möbelhaus	6,68	8.000	0,84

Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Berechnungen

Die vorstehend errechnete Raumleistung des Möbelhauses – wobei hier die konzeptseitig geplanten Verkaufsflächen für die einzelnen Randsortimente zugrunde gelegt wurden (vgl. Tab. 1) – liegt im oberen

43 Dies sind Umsätze, welche durch Kunden von außerhalb des Einzugsgebiets zufließen. Streuumsätze resultieren aus keinen dauerhaften und ausgeprägten Einkaufsbeziehungen und können hinsichtlich der Herkunft nicht genau lokalisiert werden. Diese Umsätze ergeben sich bspw. aus sporadischen Einkäufen bzw. von Zufallskunden.

44 Die Raum- bzw. Flächenleistung (Umsatz pro m<sup>2</sup> Verkaufsfläche) kennzeichnet die Verkaufsflächenproduktivität eines Handelsbetriebes.

45 Der Umsatz der einzelnen Randsortimente ergibt sich aus der Multiplikation der geplanten Einzelflächen je Sortiment (vgl. Tab. 1) mit der üblichen Flächenleistung dieser Sortimente (vgl. Tab. 14). Der Umsatz mit Randsortimenten wird in Summe bei ca. 1,45 Mio. EUR liegen.

Bereich bundesdurchschnittlicher Vergleichswerte für diese Vertriebschiene des Möbeleinzelhandels, da in „kleineren“ Vollsortimentshäusern üblicherweise eine durchschnittliche Flächenleistung von rd. 0,70 TEUR/m<sup>2</sup> erzielt wird, wobei eine Spannweite der Flächenleistung von 0,65 bis 0,85 TEUR/m<sup>2</sup> zu beobachten ist.

**Abbildung 11: Bundesdurchschnittliche Raumleistungen im Möbeleinzelhandel**

Betriebsform	MIN	Durchschnitt	MAX
	€/m <sup>2</sup> p.a.	€/m <sup>2</sup> p.a.	€/m <sup>2</sup> p.a.
Möbelvollsortimenter (bis 20.000 m <sup>2</sup> )	650	700	850
Wohnkaufhäuser (über 20.000 m <sup>2</sup> )	1.100	1.200	1.300
Mitnahmemöbelhäuser	1.000	1.150	1.300
Küchenfachmarkt	2.100	2.500	2.900

Quelle: BBE Handelsberatung im Auftrag Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft und Medien, Energie und Technologie, Struktur- und Marktdaten im Einzelhandel 2017, Seite 38

Die Raumleistung für das projektierte Möbelhaus ist aus gutachterlicher Sichtweise nicht weiter steigerungsfähig. Dies ergibt sich aus

- der im Bundesvergleich niedrigen einzelhandelsrelevanten Kaufkraft in Arnstadt und in dem regionalen Umfeld (vgl. Abb. 4),
- dem hohen Wettbewerbsdruck durch weitere leistungsfähige Möbelanbieter, insbesondere in Erfurt bzw. im direkten Umland der Landeshauptstadt (vgl. Karte 4),
- einem nicht wesentlich zu steigernden Marktanteil,<sup>46</sup>
- dem begrenzten und auch zukünftig nicht ausdehnbaren Einzugsgebiet, das durch zahlreiche Möbelanbieter im regionalen Umfeld limitiert wird und
- dem verhältnismäßig geringen Nachfragevolumen im Einzugsgebiet.

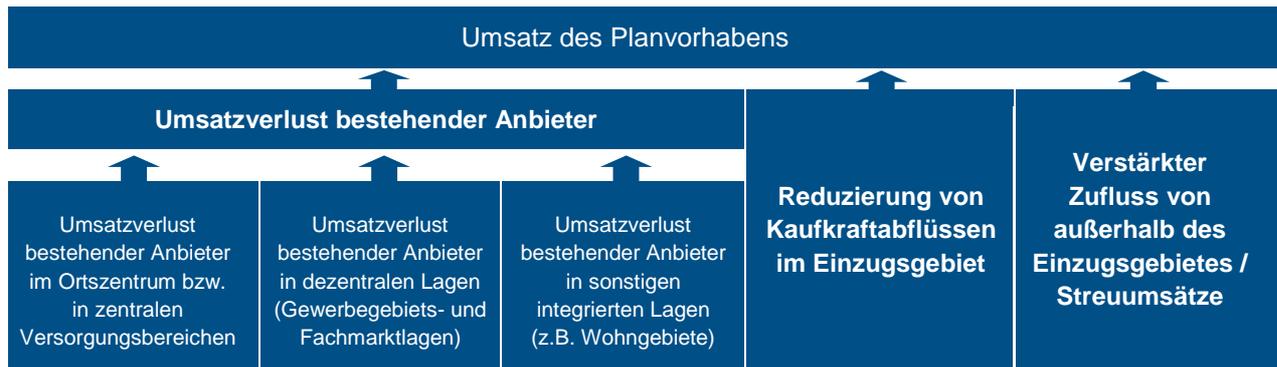
Somit handelt es sich bei der Umsatzprognose unter Berücksichtigung der ortsspezifischen Gegebenheiten um einen Maximalwert für das Vorhaben, so dass die folgenden absatzwirtschaftlichen Auswirkungen für die betroffenen Anbieter im Einzugsgebiet den worst-case darstellen.

<sup>46</sup> Eine vollständige bzw. 100 %-ige Marktabdeckung durch nur ein Möbelkonzept ist nicht möglich, da sich Konsumenten i.d.R. bei mehreren Betriebsformen (vgl. Anlage 3) versorgen. Da die Marktdurchdringung eines Einrichtungshauses, eines Möbeldiscounters oder von Spezialkonzepten nicht beliebig steigerungsfähig ist, ist eine wesentliche Erhöhung des Marktanteils von Möbel Kieppe nicht realistisch und auch nicht umsetzbar. Demnach stellt auch die ausgewiesene Raumleistung einen Maximalwert für dieses Möbelhaus dar.

### 5.3. Umsatzherkunft

Die Umsätze eines Einzelhandelsvorhabens setzen sich aus mehreren Faktoren zusammen. In Abhängigkeit von Art, Größe und Lage des Vorhabens sowie der Wettbewerbssituation fallen die verschiedenen Quellen der **Umsatzherkunft** unterschiedlich ins Gewicht.

**Abbildung 12: Quellen der Umsatzherkunft eines Einzelhandelsvorhabens**



Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Darstellung

Prinzipiell resultiert bei einem unter dem örtlichen Nachfragepotenzial liegenden Angebot ein Umsatzanteil aus der Reduzierung von Kaufkraftabflüssen aus dem Einzugsgebiet. Je geringer das bestehende Angebot an einem Standort in Relation zur dort durch die Verbraucher erzeugten Nachfrage ist, desto höher ist regelmäßig der Umsatzanteil aus der Reduzierung von Kaufkraftabflüssen. In Arnstadt ist dabei mit einer hohen Umsatzrückholung zu rechnen, was aus der geringen Kaufkraftbindung und aus dem damit verbundenen hohen Umsatzabfluss von Möbelkaufkraft resultiert.

Ein verstärkter Umsatzzufluss von außerhalb des Einzugsgebietes ist vor allem durch sog. Streuumsätze möglich. Diese diffusen Umsätze, deren Herkunft nicht genau bestimmt werden kann, resultieren bspw. aus einer verkehrsgünstigen Lage des Projektstandortes, einem Pendlerüberschuss der Ansiedlungsgemeinde oder von Besuchern eines Ortes.

Mögliche Umsatzumverteilungen entstehen, wenn ein Attraktivitätsgefälle zwischen den bestehenden lokalen Anbietern und dem Planvorhaben besteht. Sie fallen umso höher aus, je größer der Unterschied zu den bestehenden Anbietern ist. Städtebaulich relevant sind Umsatzumverteilungen jedoch nur, wenn sie zu Lasten sog. schützenswerter Bereiche gehen und dabei eine bestimmte Schwelle überschreiten (vgl. Pkt. 5.1).

Für die nachfolgende Betrachtung der absatzwirtschaftlichen Auswirkungen der geplanten Erweiterung des Möbelhauses ist grundsätzlich nur der zu erwartende **Zusatzumsatz** von Relevanz, so dass von dem prognostizierten Gesamtumsatz des erweiterten Möbelhauses Kieppe der aktuelle Bestandsumsatz subtrahiert wird. Diese Betrachtungsweise ist gemäß der aktuellen Rechtsprechung üblich, da das genehmigte Möbelhaus bereits seit vielen Jahren Bestandteil des lokalen Einzelhandelsangebots in Arnstadt ist.

Demzufolge sind die Wettbewerbswirkungen der Bestandsflächen am Markt schon eingetreten bzw. der Wettbewerb hat sich auf den langjährig etablierten Anbieter eingestellt.<sup>47</sup> Somit werden durch den „Be-

<sup>47</sup> Das BVerwG hat dazu u.a. in einem Urteil ausgeführt, dass „... bei der Prognose der Auswirkungen [...] von der gegebenen städtebaulichen Situation auszugehen [ist]. Diese wird nicht nur von den anderen vorhandenen Einzelhandelsbetrieben, sondern auch durch den Betrieb, dessen Erweiterung geplant ist, in seinem bisherigen Bestand geprägt.“ (vgl. BVerwG [4 B 3.09] vom 12.02.2009). In einem Urteil schreibt des OVG Nordrhein-Westfalen, dass „...im Rahmen der Prognoseentscheidung über schädlichen Auswirkungen im konkreten Einzelfall jedoch zu berücksichtigen [ist], dass die Klägerin bereits am Erweiterungsstandort ein genehmigtes Lebensmitteldiscountgeschäft mit einer Verkaufsfläche von 727,97 m<sup>2</sup> seit 1995 betreibt und sich der Markt hierauf eingestellt hat. In die Prognose ist somit nicht die Neuansiedlung eines Discounters mit einer Verkaufsfläche von 899,40 m<sup>2</sup> einzustellen, sondern die Erweiterung eines Geschäftes mit 727,97 m<sup>2</sup> um 171,43 m<sup>2</sup>, das dadurch großflächig wird.“ (vgl. OVG Nordrhein-Westfalen [10 A 1417/07] vom 06.11.2008). Das OVG Nordrhein-Westfalen führt in einem Urteil zur Erweiterung eines Shopping-Centers aus: „Das Gutachten prognostiziert zu Recht nur die durch die geplante [...] Erweiterung bewirkten Umsatzumverteilungen. Dieser Ansatz ist nachvollziehbar und plausibel.“ (vgl. OVG Nordrhein-Westfalen [10 D 148/04.NE] vom 06.06.2005).

standsumsatz“ von Möbel Kieppe keine zusätzlichen städtebaulich relevanten Umsatzumverteilungen auslöst. Als Prüfmaßstab ist demnach lediglich der zusätzlich durch die Mehrverkaufsfläche induzierte Umsatz anzusetzen.

Nachfolgend werden die Umsatzquellen des Erweiterungsvorhabens auf Basis eines computergestützten Simulationsmodells dargestellt. Hierbei ist anzumerken, dass die untersuchungsrelevanten Umsätze jeweils die zu erwartenden Umsätze mit Möbeln enthalten. Bei den Randsortimenten wurde die **maximal mögliche Konfiguration je Einzelsortiment** (vgl. Tab. 14) für die Untersuchung angesetzt, die in der Praxis nicht umgesetzt werden kann, da die Höchstfläche für diese Sortimente auf 800 m<sup>2</sup> festgesetzt ist. Somit stellt der für die Untersuchung angesetzte Umsatz von 7,05 Mio. EUR<sup>48</sup> gleichfalls den worst-case dar, da der tatsächlich zu erwartende Umsatz mit rd. 6,68 Mio. EUR (vgl. Tab. 15) unterhalb des untersuchungsrelevanten Umsatzes liegt.

**Tabelle 16: Umsatzherkunft des projektierten Möbelhauses**

	Umsatzherkunft	
	Mio. EUR	%
Umsatzprognose (vgl. Tab. 13/14)	7,05	100
davon aus:		
Umsatz Bestandsbetrieb Möbel Kieppe	2,37	34
Rückholung von Kaufkraftabflüssen aus dem Einzugsgebiet	3,52	50
Zusätzliche Streuumsätze	0,15	2
Umsatzumlenkung zu Lasten von Betrieben im Einzugsgebiet	1,01	14
davon aus Arnstadt	(0,87)	
davon aus dem Einzugsgebiet	(0,14)	

Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Berechnungen

Die Umsatzherkunft des Erweiterungsvorhabens von Möbel Kieppe setzt sich aus folgenden Faktoren zusammen:

- Ein großer Teil der Erlöse des erweiterten Möbelhauses resultiert aus den aktuell generierten Umsätzen von Möbel Kieppe (rd. 2,4 Mio. EUR). Diese Umsätze werden nach der Erweiterung des Möbelhauses naturgemäß weiterhin am Standort gebunden.
- Im Fall des zu beurteilenden Vorhabens spielt die Rückholung von Kaufkraftabflüssen aus dem Einzugsgebiet eine wesentliche Rolle, da circa die Hälfte der Erlöse aus dieser Umsatzquelle stammt. Dies ist aus der geringen Zentralität der Möbelbranche in dem betrachteten Einzugsgebiet abzuleiten, da mit einer Kaufkraftbindung von lediglich rd. 26 % ein hoher Kaufkraftabfluss besteht (vgl. Tab. 11). Der rechnerische Umsatzabfluss liegt allein bei der Kaufkraft für Möbel bei aktuell rd. 21,2 Mio. EUR, wobei durch das Projektvorhaben nur ein Teil dieser Kaufkraftabflüsse zurückgeholt werden kann. Eine vollständige Kaufkraftbindung vor Ort ist nicht zu erwarten, da auch weiterhin ein Teil der Konsumenten in anderen Städten – vor allem in Erfurt – seine Nachfrage nach Möbeln tätigen wird. Dies ist auf ein umfangreicheres (Gesamt-)Angebot, bestehende Einkaufsbeziehungen in die Landeshauptstadt oder die bereits eingeführten Kundenbeziehungen der Erfurter Möbelhäuser zurückzuführen (vgl. auch Anlage 1).

<sup>48</sup> Der untersuchungsrelevante Umsatz ergibt sich aus den Erlösen für Möbel (5,23 Mio. EUR, vgl. Tab. 13) und die Erlöse auf den maximal möglichen Flächen für die Randsortimente (1,82 Mio. EUR, vgl. Tab. 16).

- Durch die erweiterte Verkaufsfläche von Möbel Kieppe werden nur marginale zusätzliche Streuumsätze<sup>49</sup> induziert. Bei dem Vorhaben handelt es sich lediglich um eine Erweiterung eines langjährig etablierten Bestandsanbieters und keine Neueröffnung, wodurch das Vorhaben kein neuartiges Angebot für die Konsumenten inner- und auch außerhalb des Einzugsbereichs darstellt. Somit sind wesentlich erhöhte Streuumsätze von außerhalb des Einzugsgebiets auszuschließen.
- Für die Betrachtung der zu erwartenden städtebaulichen Auswirkungen sind die durch das Erweiterungsvorhaben induzierten Umsatzumlenkungseffekte für die ansässigen Betriebe relevant. Dabei geht der im Realisierungsfall am Standort zu erwartende Umsatz zwangsläufig Wettbewerbern an anderer Stelle verloren, da durch die Realisierung nicht mehr Kaufkraft entsteht, sondern diese lediglich zwischen den unterschiedlichen Wettbewerbern bzw. Wettbewerbsstandorten umgelenkt wird. Die Auswirkungen dieser Umsatzverlagerungen von rd. 1,0 Mio. EUR auf die anderen Marktteilnehmer im Einzugsgebiet werden im Folgenden diskutiert.

---

<sup>49</sup> Bei dem ausgewiesenen Wert handelt es sich um eine Erhöhung der Streuumsätze, da derzeit bereits Erlöse von außerhalb des Einzugsgebiets dem Möbelhaus zufließen. Die bereits generierten Erlöse von außerhalb des Einzugsgebiets resultieren vor allem aus der verkehrsgünstigen Lage des Möbelhauses und aus bestehenden Agglomerationseffekten von umliegenden Fachmarktanbietern an der Ichtershäuser Straße.

## 5.4. Wirkungsprognose des Projektvorhabens

### 5.4.1. Methodische Vorgehensweise

Im Rahmen einer qualifizierten Auswirkungsanalyse ist eine sachgerechte Bewertung der Auswirkungen einer geplanten Einzelhandelsansiedlung bzw. -erweiterung auf die bestehende städtebauliche Situation bzw. die Nutzungsstruktur in dem Ansiedlungsort und in dem Einzugsgebiet erforderlich. Für die Beurteilung der Auswirkungen ist die Überprüfung möglicher **Umsatzverlagerungsprozesse** – die insbesondere aus zentralen Versorgungsbereichen oder von Nahversorgungsstandorten in Arnstadt oder in Orten im Einzugsgebiet induziert werden könnten – von entscheidender Bedeutung. Insofern erfolgt eine Analyse und Bewertung der möglichen Umsatzzumlenkungen, die durch das Planvorhaben von Möbel Kieppe hervorgerufen werden.

Die Ermittlung der Umsatzzumlenkungen erfolgt unter Anwendung eines Gravitationsmodells<sup>50</sup>, in welches die für den Untersuchungsraum relevanten Berechnungskennwerte einfließen. Die Eingangswerte des Gravitationsmodells sind dabei

- die bestehenden sortimentspezifischen Verkaufsflächen im Untersuchungsraum,
- der erzielte Umsatz bzw. die Raumleistung eines jeden Betriebes,
- die Betriebstypenzugehörigkeit der einzelnen Anbieter,
- die Raumdistanzen bzw. räumlichen Widerstände zwischen den Anbietern und dem Projektstandort,
- die räumliche Verortung des Konsumentenpotenzials und
- der Prognoseumsatz des Projektvorhabens.

Mit der Erweiterung von Möbel Kieppe wird sich das räumliche Angebotsgefüge im Untersuchungsraum nicht verändern, da das Möbelhaus bereits langjährig in Arnstadt etabliert ist.<sup>51</sup> Mit dem Hinzutreten der erweiterten Verkaufsfläche werden jedoch in Folge Umsatzverlagerungen zu Lasten einzelner Standorte bzw. einzelner Betriebe ausgelöst. Somit liefert das Modell eine Berechnung der wahrscheinlichen absatzwirtschaftlichen Auswirkungen, welche dann in einem zweiten Schritt unter **Berücksichtigung der konkreten Standortgegebenheiten** der betroffenen Betriebe bewertet werden müssen. Auf Grundlage der absatzwirtschaftlichen Untersuchung erfolgt eine Einschätzung von möglichen städtebaulichen Auswirkungen des Projektvorhabens.

Folgende Tabelle stellt die zu erwartenden Umsatzzumverlagerungen aus Arnstadt bzw. aus dem überörtlichen Einzugsgebiet des Möbelhauses lagespezifisch dar.

**Tabelle 17: Sortimentsspezifische Umsatzzumlenkungen des erweiterten Möbelhauses**

Einzugsgebiet	Umsatzverlagerung im Einzugsgebiet	Umsatzzumverlagerung gegenüber Betrieben des ...	
		Möbelhandels	sonstigen Betrieben
	Mio. EUR	Mio. EUR	Mio. EUR
Arnstadt	0,87	0,25	0,62
Einzugsgebiet	0,14	0,10	0,04
<b>Summe</b>	<b>1,01</b>	<b>0,35</b>	<b>0,66</b>

Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Berechnungen

<sup>50</sup> Das Möbelhaus Kieppe wurde bereits im Jahr 1997 in Arnstadt eröffnet.

<sup>51</sup> Das Gravitationsmodell liefert Wahrscheinlichkeitsaussagen über mögliche Kaufkraftumverteilungen, die durch das Vorhaben ausgelöst werden. Dabei sind die dargestellten Quellen der Umsatzherkunft („Aus welchem Gebiet kommen die künftigen Kunden her“ – vgl. Tab. 13) mit den ausgelösten Umsatzzumverteilungen („Wo haben die Kunden bislang eingekauft, welcher Handelsbetrieb bzw. welche Lage wird Umsatz verlieren“ – vgl. Tab. 18-21) nicht identisch.

Nach der Erweiterung des Möbelhauses werden sich für die Anbieter im Einzugsgebiet Umsatzzumverlagerungen von rd. 1,01 Mio. EUR (vgl. Tab. 16) ergeben. Der Großteil dieser Umsätze (rd. 0,87 Mio. EUR) wird von dem bestehenden Möbelhandel bzw. den Anbietern der projektrelevanten Randsortimente in Arnstadt abgezogen. Ein geringerer Teil der Umsatzzumverlagerungen (rd. 0,14 Mio. EUR) geht zu Lasten der Anbieter im überörtlichen Einzugsgebiet.

### 5.4.2. Städtebauliche Auswirkungen auf die Angebotsstrukturen in Arnstadt

Auf Grundlage der prognostizierten Umsatzumlenkungen, die durch die Erweiterung von Möbel Kieppe in Arnstadt ausgelöst werden (0,87 Mio. EUR, vgl. Tab. 17), errechnet sich für die lokalen Möbelanbieter eine durchschnittliche **Umsatzumlenkungsquote** von rd. 6 % (vgl. Tab. 18); für die Anbieter der untersuchungsrelevanten Randsortimente von rd. 1 % (vgl. Tab. 19) des jeweiligen Bestandsumsatzes.

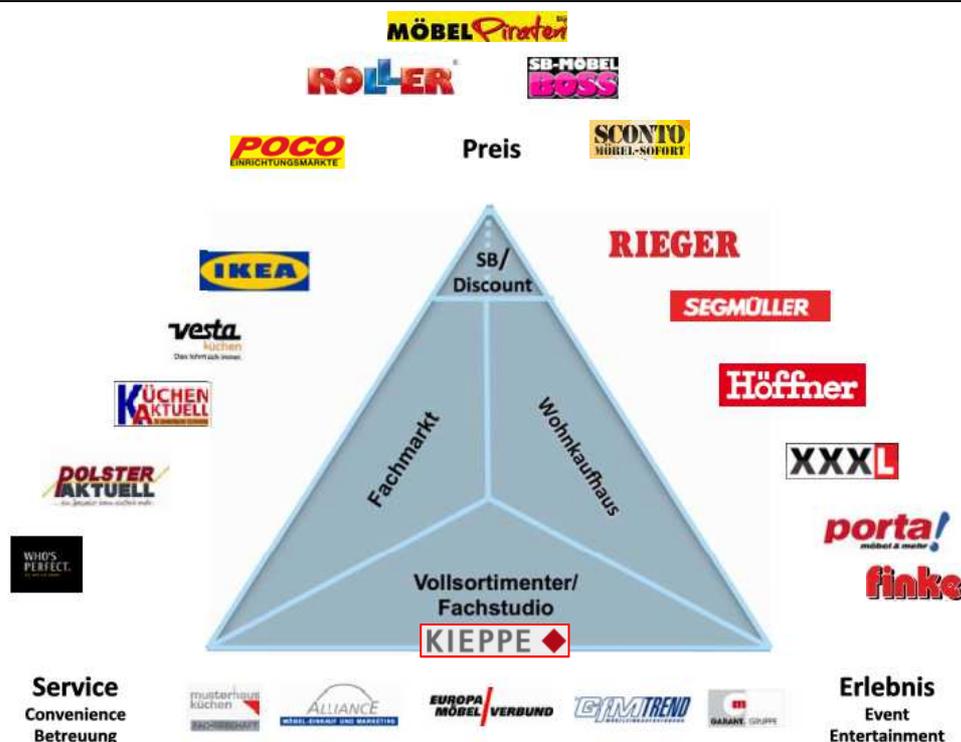
Der vorstehende Wert der Umsatzverlagerung stellt den Durchschnittswert aller Anbieter dar. Insbesondere variiert auf Grund

- der Sortimentsstruktur betroffener Betriebe bzw. der Betriebstypenausrichtung,
- der Entfernung betroffener Betriebe zum Projektstandort und
- des spezifischen Einkaufsverhaltens der Konsumenten

lagespezifisch die prozentuale Umsatzumlenkung der einzelnen Anbieter im Umfeld des Projektstandortes.

Durch die Sortimentszusammensetzung von Möbel Kieppe werden absatzwirtschaftlich in erster Linie die Betriebe tangiert, die Einrichtungssortimente mit einem vergleichbaren Betreiberkonzept führen. Somit sind vorwiegend sog. Möbelvollsortimenter und Möbeldiscounter<sup>52</sup> betroffen, die als ähnlich positionierte Systemwettbewerber (vgl. folgende Abbildung) von Möbel Kieppe einzustufen sind. Andere Anbieter – bspw. Küchenstudios, Designstudios, Matratzenstudios, Spezialanbieter – die nur Teilsortimente anbieten, werden deutlich geringere Auswirkungen zu verkraften haben.

**Abbildung 13: Positionierung/Merkmalsdimensionierung im deutschen Möbelfachhandel**



Quelle: BBE Handelsberatung GmbH, Möbelatlas 2015, Übersicht 10

Des Weiteren werden sich für näher am Projektstandort liegende Anbieter tendenziell höhere Umsatzverluste ergeben, da mit abnehmender Erreichbarkeit und der Zunahme von Einkaufsalternativen im weiteren Umfeld weniger Kunden zu dem Vorhabenstandort tendieren. Dies resultiert aus der Tatsache, dass für den

52 vgl. auch Definition der Betriebstypen in Anlage 3.

Verbraucher die Attraktivität von Einzelhandelsbetrieben mit zunehmender Zeitdistanz und dem hiermit verbundenen steigenden Zeit- und Kostenaufwand geringer wird.

Die folgende Tabelle 18 beschreibt zusammenfassend die zu erwartenden absatzwirtschaftlichen Auswirkungen auf die **MÖBELANBIETER** in Arnstadt. Die betroffenen Betriebe werden in Summe einen durchschnittlichen Umsatzverlust von ca. 6 % zu verkraften haben. Dieser Wert der Umsatzumverlagerung liegt mit einem hohen Sicherheitspuffer unter dem Abwägungsschwellenwert der Unverträglichkeit von rd. 20 % (vgl. Tab. 12), so dass lediglich von einer Intensivierung des Wettbewerbs auszugehen ist. Etwaige Abschmelzungstendenzen sind aus diesen Werten der durchschnittlichen Umsatzrückgänge nicht abzuleiten, ebenso wie ein Umschlagen von rein wirtschaftlichen zu städtebaulichen Auswirkungen (bspw. Leerstand und daraus folgende Trading-down-Tendenzen im Umfeld dieser Standorte) auszuschließen ist.

Da in Arnstadt in den beiden ausgewiesenen zentralen Versorgungsbereichen keine Möbelanbieter vorhanden sind (vgl. Tab. 5), ergeben sich die absatzwirtschaftlichen Auswirkungen lediglich auf Anbieter in sonstigen Lagen (d.h. außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche).

**Tabelle 18: Prognostizierte Umsatzumlenkungen für Möbelanbieter in Arnstadt**

	Bestandsumsatz	Umsatzumlenkung	
	Mio. EUR	Mio. EUR	%
Arnstadt - sonstige Lagen	4,02	0,25	<b>6,2</b>

Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Berechnungen

\* Anmerkung: Bei dem Bestandsumsatz in Arnstadt - sonstige Lagen wurde der von Möbelhaus Kieppe getätigte Umsatz (2,37 Mio. EUR, vgl. Tab. 16) subtrahiert, da das Möbelhaus naturgemäß nicht von den Umsatzumlenkungen der eigenen Erweiterung betroffen sein kann.

Wie vorstehend bereits angemerkt, ist in den beiden **zentralen Versorgungsbereichen** Altstadt und Goethestraße kein angebotsgleicher Betrieb mit dem Kernsortiment Möbel vorhanden, so dass eine Schädigung dieser Bereiche naturgemäß auszuschließen ist. Durch das Erweiterungsvorhaben von Möbel Kieppe wird auch der weiteren Entwicklung der zentralen Versorgungsbereiche i.S.d. § 11 Abs. 3 Satz 2 BauNVO – insbesondere des Innenstadtzentrums<sup>53</sup> – nicht entgegengewirkt.

Eine Beeinträchtigung der Entwicklung wäre bspw. anzunehmen, wenn durch das Projektvorhaben die geplante Realisierung eines vergleichbaren Ansiedlungsvorhabens in der Innenstadt von Arnstadt gefährdet wäre. Hierzu ist anzumerken, dass die flächenseitigen Ansiedlungsvoraussetzungen für ein großformatiges Möbelhaus im Bestand nicht gegeben sind. Der Immobilienbestand des Arnstädter Stadtkerns setzt sich aus einer kleinteiligen und kompakten Bebauungsstruktur zusammen. Mögliche Potenzialflächen, die für eine Bebauung mit einem Möbelhaus infrage kommen würden, sind augenscheinlich nicht vorhanden. Hierzu wäre eine ebenerdige Grundfläche von deutlich über 10.000 m<sup>2</sup> notwendig, wobei dieses Flächenpotenzial in der Innenstadt augenscheinlich nicht besteht.

Des Weiteren sind die für ein entsprechend großes Möbelhaus notwendigen Standortvoraussetzungen auch hinsichtlich der Erreichbarkeit, des induzierten Verkehrs und der logistischen Voraussetzung (Anfahrbarkeit des Lieferverkehrs) im Zentrum von Arnstadt nicht gegeben. Gerade der enge Zuschnitt der innerstädtischen Erschließungsstraßen ist nicht geeignet, größere Lieferverkehre oder die Fahrzeugbewegungen zum Abtransport der meist großvolumigen Waren aufzunehmen.

Ferner ist unter versorgungsstrukturellen Aspekten die Ansiedlung eines Möbelhauses in dem innerstädtischen zentralen Versorgungsbereich bzw. auch in dem Nahversorgungszentrum Goethestraße nicht sinnvoll, da die Nachfragehäufigkeit nach diesen Sortimenten gering ist und somit keine frequenzsteigernden

53 Ein Nahversorgungszentrum ist auf die Versorgung der umliegenden Bevölkerung ausgerichtet und soll funktionsgerecht sog. nahversorgungsrelevante Sortimente vorhalten. Demnach ist ein solcher Standort für die Ansiedlung von großflächigen Handelsbetrieben mit nicht-zentrenrelevanten Sortimenten grundsätzlich nicht geeignet.

Impulse für diese Versorgungslagen zu erwarten sind. Des Weiteren werden durch das Möbelsortiment keine maßgeblichen Kopplungseffekte bzw. Synergien zu den anderen zentrenrelevanten Sortimenten (gerade zu der innenstadtprägenden Modebranche oder auch zur Lebensmittelbranche in dem Nahversorgungszentrum) ausgelöst.

**Fazit:** Mit der geplanten Vergrößerung des Möbelhauses Kieppe an der Ichtershäuser Straße werden keine negativen Auswirkungen auf die beiden zentralen Versorgungsbereiche in Arnstadt einhergehen, insbesondere wird auch die weitere Entwicklung des Innenstadtbereiches nicht negativ tangiert.

Die Umsatzumlenkungen, die durch die Erweiterung des Möbelhauses ausgelöst werden, beziehen sich auf Möbelanbieter in **sonstigen Lagen** (d.h. außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche) in Arnstadt. In Summe werden diese Möbelanbieter einen Umsatzverlust von durchschnittlich rd. 6 % (vgl. Tab. 18) hinnehmen müssen. Auf Basis der betriebstypenspezifischen Ausrichtung und der jeweiligen Entfernung zum Vorhabenstandort werden die einzelnen Anbieter in unterschiedlichem Ausmaß von dem Erweiterungsvorhaben von Möbel Kieppe betroffen sein:

**Prognostizierte einzelbetriebliche Umsatzverluste der Möbelanbieter in sonstigen Lagen in Arnstadt**

Dänisches Bettenlager (Ichtershäuser Straße)	~9 %
Preis-Teufel (Wollmarkt)	~5 %
restliche Möbelanbieter	n.n. <sup>54</sup>

n.n. = nicht nachweisbar

Für die vorstehenden Möbelanbieter sind vorhabeninduzierte Umsatzverluste zu erwarten, die jeweils einzelbetrieblich deutlich unterhalb des Abwägungsschwellenwertes der Unverträglichkeit von rd. 20 % (vgl. Tab. 12) liegen. Demnach ist grundsätzlich kein „Anfangsverdacht“ für eine mögliche Schädigung dieser Anbieter zu sehen.

Für das Dänische Bettenlager ergeben sich Umsatzverluste, die aus einer gewissen Sortimentsüberschneidung des (Möbel-)Mitnahmesortiments und der Randsortimente (insbesondere Heimtextilien und Wohneinrichtungsbedarf) dieses Möbelfachmarktes mit dem Möbelhaus Kieppe resultieren. Eine Absiedlung dieses Anbieters ist nicht zu erwarten, da die Umsatzverluste als verkraftbar einzustufen sind. Dies ergibt sich insbesondere aus der Leistungsfähigkeit, da dieser Großfilialist – der bereits seit dem Jahr 1984 auf dem deutschen Markt vertreten ist – mit weit über 900 Filialen eine hohe Leistungsfähigkeit und Marktdurchdringung besitzt. Der Anbieter präsentiert ein optimal abgestimmtes Sortimentskonzept, das eine hohe Kundenakzeptanz aufweist.

Ferner kann das Dänische Bettenlager in Arnstadt auf eine sehr gute Standortqualität zurückgreifen. Der Fachmarkt ist an der wichtigsten Hauptdurchfahrtsstraße etabliert und besitzt eine direkte Sichtachse zu diesem Straßenträger, so dass eine optimale Werbesichtanbindung besteht. Konzeptkonform ist eine ausreichend dimensionierte Parkplatzanlage vor dem Eingang des Marktes vorhanden, ebenso sind durch die weiteren Anbieter mit Einrichtungsgegenständen im Umfeld (u.a. Hellweg, Möbel Kieppe) gute Kopplungen möglich. Die Verkaufsfläche stellt sich ebenfalls optimal dar, da nach Hinzunahme der Fläche des vormals im Standortverbund befindlichen Teppichmarktes mit über 1.100 m<sup>2</sup> eine – auch langfristig betrachtet – ausreichende Fläche vorhanden ist. Aus der vorstehenden Diskussion ist abzuleiten, dass ein vorhabeninduzierter Rückzug dieses Anbieters nicht realistisch ist.

Für die Firma Preis-Teufel sind nur geringe Umsatzrückgänge zu erwarten, da dieser Anbieter im Gegensatz zu Möbel Kieppe in einem unteren bzw. discountorientierten Preisniveau etabliert ist. Dies zeigt sich auch in der Optik dieses Anbieters, da das Ladenlokal – das zudem im Obergeschoss einer zweietagigen Handel-

54 Für diese Anbieter sind einzelbetriebliche Umsatzverluste von deutlich unter 0,10 Mio. EUR zu erwarten. Umsatzumlenkungseffekte von unter 0,10 Mio. EUR sind auf einzelne Betriebe mit den Mitteln der prognostischen Marktforschung nicht mehr nachweisbar bzw. lassen sich mit einer modellbasierenden Wahrscheinlichkeitsrechnung nicht mehr hinreichend genau ermitteln (vgl. auch Urteil OVG Nordrhein-Westfalen [10 A 1676/08] vom 30.09.2009). Unterhalb dieses Wertes sind i.d.R. keine städtebaulich negativen Auswirkungen zu erwarten.

simmobilie liegt – als nicht-zeitgemäß bzw. modernisierungsbedürftig einzustufen ist. Da der Anbieter insbesondere in seiner konzeptionellen Ausrichtung auf eine eher kaufkraftschwächere Klientel abzielt, ist keine direkte Übereinstimmung hinsichtlich beider Konzepte zu beobachten. Somit ist eine negative Beeinträchtigung dieses Möbelabholmarktes – insbesondere eine vorhabenbedingte Absiedlung – nicht zu erwarten.

Für die restlichen Möbelanbieter (3 Küchenstudios, 2 Matratzenmärkte) sind keine monetären einzelbetrieblichen Auswirkungen nachweisbar. Dies ergibt sich aus der unterschiedlichen Ausrichtung dieser Möbelhändler auf spezielle Warengruppen und der jeweils hohen Angebotskompetenz und Spezialisierung in dem jeweiligen Segment. Daher ist von einer geringen Beeinträchtigung dieser Betriebe auszugehen, so dass eine Absiedlung dieser Firmen bzw. grundsätzlich eine Abnahme der Angebotsvielfalt in Arnstadt auszuschließen ist.

Die zu erwartenden absatzwirtschaftlichen Auswirkungen auf die betroffenen Möbelanbieter werden schrittweise erfolgen und somit nicht mit einem Mal wirksam werden, da die Umstrukturierung des Möbelhauses in zwei Teilschritten erfolgen wird. Demnach relativieren sich die zu erwartenden Umsatzumverlagerungen, da sich die betroffenen Möbelhändler in Arnstadt und auch in dem überörtlichen Einzugsgebiet zwischenzeitlich auf die verstärkte Konkurrenz durch Möbel Kieppe einstellen können. Die Umstrukturierung des Stammhauses und die Erhöhung der Verkaufsfläche um rd. 2.400 m<sup>2</sup> ist dabei zeitnah geplant, wobei die Inwertsetzung der angrenzenden Potenzialfläche und die Neubebauung bzw. die Schaffung von rd. 3.000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche für die nächsten Jahre geplant ist.

**Fazit:** Durch die avisierte Flächenerweiterung von Möbel Kieppe werden sich keine vorhabeninduzierten schädlichen Auswirkungen auf die bestehenden Angebotsstrukturen des Arnstädter Möbelhandels ergeben. Es ist keine Abschmelzung – insbesondere bestehender wohnortnaher Versorgungsangebote<sup>55</sup> – zu erwarten.

Die flächenseitige Erweiterung des Möbelhauses erfolgt auch bei zentrenrelevanten **RANDSORTIMENTEN**, so dass für die lokalen Anbieter dieser Sortimentsgruppen ebenfalls Umsatzverluste (0,62 Mio. EUR, vgl. Tab. 17) zu erwarten sind. Diese werden in Arnstadt auf Basis der Erlöse der Bestandsbetriebe (vgl. Tab. 7) bei durchschnittlich rd. 1 % liegen. Auf Grund des unterschiedlichen Betriebstypenbesatzes fallen die absatzwirtschaftlichen Auswirkungen lagebezogen unterschiedlich hoch aus.

**Tabelle 19: Prognostizierte Umsatzumlenkungen für Anbieter mit Randsortimenten in Arnstadt**

	Bestandsumsatz	Umsatzumlenkung	
	Mio. EUR	Mio. EUR	%
Arnstadt - zVB Altstadt	2,37	0,10	<b>4,2</b>
Arnstadt - sonstige Lagen	55,16	0,52	<b>0,9</b>
Gesamt	57,53	0,62	<b>1,1</b>

Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Berechnungen

Die summierten Umsatzumverlagerungen liegen für die Anbieter dieser Warengruppen im innerstädtischen **zentralen Versorgungsbereich** bei durchschnittlich rd. 4 %, so dass die Umsatzverluste mit einem hohen Sicherheitspuffer unterhalb des Abwägungsschwellenwertes der Unverträglichkeit von rd. 10 % (vgl. Tab. 12) ausfallen werden. Demnach ist lediglich von einem verstärkten Wettbewerb auszugehen, so dass durch das Erweiterungsvorhaben von Möbel Kieppe keine schädlichen Auswirkungen auf den Innenstadtbereich ausgelöst werden.

In Bezug auf die berechnete Höhe der Umsatzverluste ist anzumerken, dass dieser Wert die maximale absatzwirtschaftliche Auswirkung darstellt. Bei der Umsatzplanung wurden die Randsortimente in ihrer jeweils

55 Im Gegensatz zu den beiden Matratzenfachmärkten an der Ichtershäuser Straße sind die drei Küchenstudios in integrierten Lagen verortet.

maximal möglichen Konfiguration je Einzelsortiment (vgl. Tab. 14)<sup>56</sup> berücksichtigt, die so gemäß der Limitierung im Bebauungsplan nicht umgesetzt werden kann. Somit werden sich für die betroffenen Innenstadthändler definitiv noch geringere absatzwirtschaftliche Auswirkungen ergeben.

Grundsätzlich sind für die acht relevanten Anbieter geringe Umsatzrückgänge zu erwarten. Die prognostizierten bzw. rechnerisch ermittelten Umsatzverluste aller Betriebe im innerstädtischen zentralen Versorgungsbereich liegen lediglich bei ca. 0,10 Mio. EUR (vgl. Tab. 19). Da sich dieser Kaufkraftabzug auf acht Handelsbetriebe verteilt, werden die einzelbetrieblichen Umsatzverluste deutlich unterhalb der sog. Nachweisbarkeitsgrenze<sup>57</sup> von 0,10 Mio. EUR liegen. Unterhalb dieses Schwellenwertes sind unter Zugrundelegung der prognostischen Marktanalyse keine monetären Auswirkungen – insbesondere für einzelne Anbieter – nachweisbar. Der vorstehend prognostizierte Umsatzrückgang liegt im Rahmen einer unterjährigen bzw. saisonalen Umsatzschwankung im Handel, so dass diese Umsatzverluste für einzelne Betriebe monetär nicht spürbar sein werden. Ein vorhabeninduzierter Rückzug von Anbietern mit Heimtextilien, Haushaltswaren oder Wohneinrichtungsbedarf ist daher mit großer Sicherheit auszuschließen.

Neben dem einzigen größeren Anbieter Mc Pfennig<sup>58</sup> sind ausschließlich kleinere Fachgeschäfte betroffen, die ausgewählte Warengruppen in den Segmenten Heimtextilien, Haushaltswaren/Geschenkartikel oder Wohneinrichtungsbedarf/Bilder/Dekorationen anbieten. Auf Grund der relativ geringen Fläche der Geschäfte<sup>59</sup> sind diese auf spezialisierte Warengruppen ausgerichtet und überzeugen vordringlich durch eine hohe Beratungskompetenz und auch durch Service bzw. Dienstleistungen (insbesondere Anbieter von Artikeln/Produkten für Raumausstattung). Somit stellen diese Fachgeschäfte keine direkte Konkurrenz zu dem geplanten Möbelhaus dar, sondern sind als Ergänzung zu diesem großformatigen Anbieter zu sehen.

**Fazit:** Durch die geplante Flächenerweiterung der Randsortimente von Möbel Kieppe sind auf Basis der geringen Umsatzverluste keine Absiedlungstendenzen von Anbietern im zentralen Versorgungsbereich Altstadt auszumachen.

In dem Nahversorgungszentrum Goethestraße sind keine vorhabenrelevanten (Rand-)Sortimente vorhanden, so dass schädliche Auswirkungen auf diesen Bereich auszuschließen sind. Für die anderen Anbieter in den **sonstigen Lagen** (außerhalb zentraler Versorgungsbereiche) sind Umsatzverluste von durchschnittlich knapp 1 % (vgl. Tab. 19) zu erwarten. Auf Grund der geringen Höhe ist eine Absiedlung von bestehenden Betrieben auszuschließen. Dies ergibt sich aus der Tatsache, dass die relevanten Sortimente meist im Randsortiment von großformatigen Fachmärkten geführt werden. Somit betreffen die zu erwartenden Umsatzverluste nicht den gesamten Betrieb, sondern nur einzelne Sortimente bzw. Warengruppen.<sup>60</sup>

Die Umsatzverluste fallen – gesamtbetrieblich gesehen – äußerst gering aus und werden nicht zu einem Rückzug bestehender Anbieter führen. Dies ergibt sich einerseits aus der Tatsache, dass fast ausschließlich fachmarktorientierte Filialisten betroffen sind, die über eine hohe Marktstärke verfügen. Zum anderen besteht bei diesen Anbietern grundsätzlich die Möglichkeit, neben Kosteneinsparungen ggf. auch mit einer Sortimentsänderung auf die verstärkte Konkurrenz zu reagieren. Dies wird jedoch bezüglich der geringen, kaum spürbaren Umsatzrückgänge nicht notwendig sein, da sich die Umsatzverluste von rd. 0,52 Mio. EUR auf insgesamt neun Anbieter (vgl. Tab. 7) verteilen. Somit werden die durchschnittlichen Umsatzrückgänge je Betrieb unterhalb der Nachweisbarkeitsgrenze von 0,10 Mio. EUR liegen.

56 Die Summe der untersuchungsrelevanten Einzelflächen würde eine Verkaufsfläche von 1.000 m<sup>2</sup> ergeben, wobei gemäß den Festsetzungen des B-Planes nur maximal 800 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche zulässig sind.

57 Umsatzumlenkungseffekte von unter 0,10 Mio. EUR sind auf einzelne Betriebe mit den Mitteln der prognostischen Marktforschung nicht mehr nachweisbar bzw. lassen sich mit einer modellbasierenden Wahrscheinlichkeitsrechnung nicht mehr hinreichend genau ermitteln (vgl. auch Urteil OVG Nordrhein-Westfalen [10 A 1676/08] vom 30.09.2009). Unterhalb dieses Wertes sind i.d.R. keine städtebaulich negativen Auswirkungen zu erwarten.

58 Mc Pfennig (Ried 11) führt u.a. Haushaltswaren und Deko-Gegenstände, so dass lediglich diese beiden Randsortimente durch das Erweiterungsvorhaben von Möbel Kieppe geringfügig tangiert werden.

59 Die durchschnittliche Ladengröße liegt unter 60 m<sup>2</sup> je Geschäft.

60 Beispielsweise wird in einem Verbrauchermarkt lediglich die Abteilung Haushaltswaren/Hausrat und Heimtextilien betroffen. In Baumärkten sind gewissen Umsatzverluste bei den Spezialabteilungen Gardinen/Sonnenschutz oder bei Bilderrahmen/Poster zu erwarten, in Sonderpostenmärkten werden die Segmente Einrichtungsbedarf/Deko-Gegenstände oder Heimtextilien tangiert.

Grundsätzlich ist darauf zu verweisen, dass die prognostizierten Umsatzzumlenkungen als hinnehmbar einzustufen sind. Dies ergibt aus der dezentralen Lage der betroffenen Betriebe, da diese Anbieter außerhalb eines schützenswerten zentralen Versorgungsbereiches verortet sind und ebenfalls das Kriterium der verbrauchernahen Versorgung nicht erfüllen. Demnach besitzen diese Handelsbetriebe, die überwiegend im Standortbereich Ichtershäuser Straße angesiedelt sind, keine „Schutzwürdigkeit“ im Sinne des BauGB bzw. der BauNVO.

**Fazit:** Durch die Erweiterung des Möbelhauses Kieppe werden die Randsortimentsabteilungen einiger Fachmärkte marginal tangiert, wobei ein Rückzug dieser Anbieter auszuschließen ist.

### 5.4.3. Städtebauliche Auswirkungen auf die Angebotsstrukturen im überörtlichen Einzugsgebiet

Im überörtlichen Einzugsgebiet des Möbelhauses Kieppe ist ein eingeschränktes flächenseitiges **MÖBELANGEBOT** vorhanden, das sich auf vier Betriebe beschränkt. Für diese Anbieter, die einen Jahresumsatz von rd. 2,1 Mio. EUR (vgl. Tab. 8) erzielen, sind Umsatzrückgänge von durchschnittlich knapp 5 % zu erwarten.

**Tabelle 20: Prognostizierte Umsatzumlenkungen für Möbelanbieter im Einzugsgebiet**

	Bestandsumsatz	Umsatzumlenkung	
	Mio. EUR	Mio. EUR	%
Überörtliches Einzugsgebiet	2,07	0,10	<b>4,8</b>

Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Berechnungen

Die drei Küchenstudios in Stadtilm bzw. in Kranichfeld werden nur marginale Umsatzverluste zu verkraften haben, die für die einzelnen Anbieter deutlich unterhalb der Nachweisbarkeitsgrenze von 0,10 Mio. EUR liegen. Somit sind für diese Betriebe keine wesentlichen Umsatzrückgänge zu erwarten, die zu einer Absiedlung dieser Anbieter – insbesondere des Küchenstudios am Stadtilmer Marktplatz<sup>61</sup> – führen würden. Dies resultiert insbesondere aus der Spezialisierung der Küchenstudios und der Entfernung der jeweiligen Betriebe nach Arnstadt, wobei alle Anbieter auf ein lokales Einzugsgebiet ausgerichtet sind.

#### **Prognostizierte einzelbetriebliche Umsatzverluste der Möbelanbieter im Einzugsgebiet**

Möbelpiraten (Martinroda)	~5 %
restliche Möbelanbieter	n.n.

n.n. = nicht nachweisbar

Für den Discountanbieter Möbelpiraten in Martinroda ist ein Umsatzverlust von rd. 5 % zu prognostizieren. Der zu erwartende Umsatzrückgang liegt mit einem deutlichen Abstand unterhalb des Schwellenwertes der Unverträglichkeit von rd. 20 %, so dass sich hieraus kein Anfangsverdacht für eine mögliche Absiedlung ableiten lässt.

Die sog. Möbelpiraten sind in Martinroda im Obergeschoss eines alten Fabrikgebäudes etabliert, wobei sowohl die Außenwirkung als auch die Möbelausstellung als unterdurchschnittlich attraktiv zu bezeichnen sind. Jedoch wird durch diesen Auftritt der Discountcharakter des Anbieters unterstrichen, so dass eine klare Zielgruppenansprache dieses Marktes erfolgt. Dementsprechend fallen auf Grund der andersartigen Positionierung die Umsatzumverlagerungen von diesem Anbieter gering aus und werden nicht zu einem Rückzug der Möbelpiraten führen.

Auf Basis des Marktpotenzials in dem Einzugsgebiet der Zone II und der hier erzielten Möbelumsätze wird deutlich, dass nur ein äußerst geringer Teil der Nachfrage in diesem Gebiet gebunden werden kann. Dies wird auch bei der Berechnung der Zentralität deutlich, da aktuell lediglich eine Bindungsquote von rd. 11 % (vgl. Tab. 9) der Nachfrage erreicht wird. Daraus ergibt sich, dass für die Möbelanbieter in diesem Gebiet eine hohe Nachfrage und somit auch Potenzialbasis vorhanden ist. Demnach kann mit einem attraktiven Möbelkonzept ein existenzsichernder Umsatz erzielt werden, so dass für die bestehenden Anbieter auch weiterhin gute Marktchancen gegeben sind.

**Fazit:** Durch die Flächenerweiterung von Möbel Kieppe werden sich auf Grund der geringen Umsatzumverlagerungen keine schädlichen Auswirkungen auf die Möbelanbieter im überörtlichen Einzugsgebiet ergeben.

61 Der Standort des Küchenstudios am Markt befindet sich in dem innerstädtischen zentralen Versorgungsbereich von Stadtilm.

Für die Anbieter mit **RANDSORTIMENTEN** im überörtlichen Einzugsgebiet von Möbel Kieppe sind nur geringe absatzwirtschaftliche Auswirkungen zu erwarten, die sowohl in der Summe als auch einzelbetrieblich deutlich unterhalb der Nachweisbarkeitsgrenze liegen. Demnach ist eine Absiedlung dieser Anbieter auszuschließen.

Die marginalen Umsatzverluste ergeben sich aus der geringfügigen konzeptionellen Überschneidung der einzelnen kleineren Fachgeschäfte (vgl. Abb. 10) mit dem Großflächenkonzept des Möbelhauses Kieppe. Ferner sind diese Anbieter vorwiegend auf die wohnortnahe Angebotsabdeckung ausgerichtet, wobei die Nachfrage nach solchen Waren und Dienstleistungen (Gardinen oder Raumausstattung einschließlich des dazugehörigen Service) i.d.R. vor Ort erfolgt. Demzufolge ist lediglich mit geringen Umsatzverlusten dieser Anbieter zu rechnen, da Möbel Kieppe in dem überörtlichen Einzugsgebiet lediglich eine geringe Marktdurchdringung erreichen wird.

**Tabelle 21: Prognostizierte Umsatzumlenkungen für Anbieter mit Randsortimenten im Einzugsgebiet**

	Bestandsumsatz	Umsatzumlenkung	
	Mio. EUR	Mio. EUR	%
Überörtliches Einzugsgebiet	1,30	0,04	3,1

Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Berechnungen

Die Umsatzverluste sind bezüglich der geringen Höhe für einzelne Anbieter nicht nachweisbar, so dass für die insgesamt fünf relevanten Betriebe keine schädlichen Auswirkungen zu erwarten sind. Dies ist insbesondere für die Firma Heimdesign am Stadtilmer Markt von Bedeutung, da dieser Anbieter im innerstädtischen zentralen Versorgungsbereich liegt. Eine Schädigung dieses Bereiches, die bei einem Rückzug der genannten Firma zu erwarten wäre, ist daher auszuschließen.

**Fazit:** Für die Anbieter mit Raumausstattungsartikeln, Heimtextilen oder Haushaltswaren, die im überörtlichen Einzugsgebiet von Möbel Kieppe liegen, sind nach dem Hinzutreten der geplanten Randsortimente des Möbelhauses keine schädlichen Auswirkungen zu erwarten.

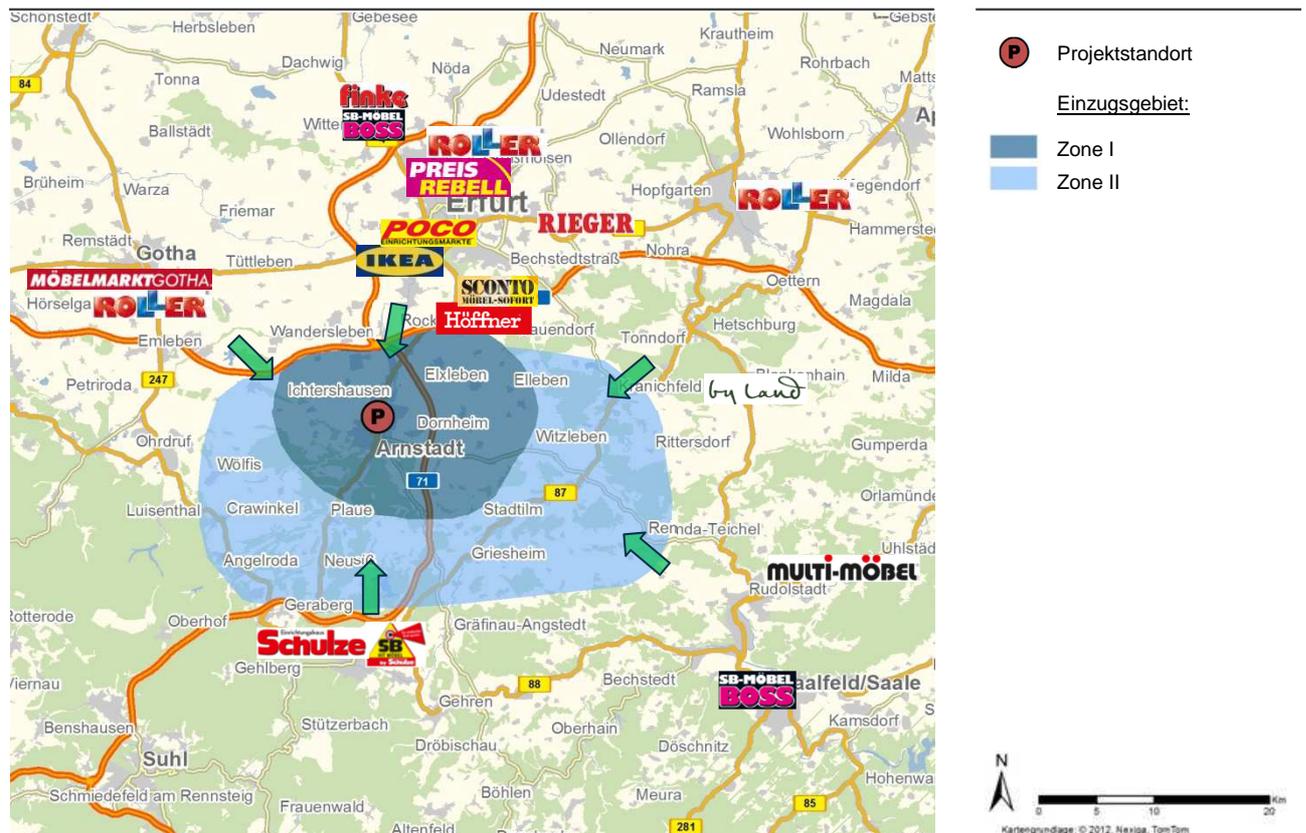
#### 5.4.4. Städtebauliche Auswirkungen auf die Angebotsstrukturen außerhalb des Einzugsgebiets

Eine relevante Wirkung des Erweiterungsvorhabens von Möbel Kieppe auf Bereiche außerhalb des dargestellten Einzugsgebietes wäre zu erwarten, wenn mit der Realisierung des Planvorhabens die bestehenden Angebotsstrukturen auf Grund von Wettbewerbseffekten gravierenden Beeinträchtigungen ausgesetzt wären und somit die Grundversorgung der Bevölkerung oder die Funktion von zentralen Versorgungsbereichen gefährdet wäre.

Da derzeit Kunden aus dem zonierten Einzugsgebiet – insbesondere aus den Randbereichen – ihre Nachfrage nach Möbeln und den projektrelevanten Randsortimenten vor allem außerhalb von Arnstadt decken, bestehen demnach **Einkaufs- und Kundenverflechtungen** zu anderen Orten. Die abfließende Möbelkaufkraft ist auf aktuell rd. 21,2 Mio. EUR (vgl. Tab. 11) zu quantifizieren. Die derzeitigen Umsatzabflüsse werden vor allem durch kundenattraktive und leistungsstarke Möbelerbieter in umliegenden Städten induziert. Die Kundenverflechtungen beziehen sich nicht auf einen speziellen Ort, sondern sind hinsichtlich der Zeit- und Wegedistanzen, bestehender Pendlerverflechtungen oder ausgebildeter Einkaufsbeziehungen auf verschiedene Städte im Umfeld von Arnstadt verteilt.

Die nachstehende Karte stellt die maßgeblichen Konkurrenzorte überblicksartig dar.

**Karte 7: Schematische Darstellung der zu erwartenden Kaufkraftrückholung durch Möbel Kieppe**



Der aktuelle Kaufkraftabfluss wird aus der berechneten Bindungsquote der Möbelbranche in Arnstadt deutlich, die mit 52 % auf eine hohe Abwanderung der Nachfrage hinweist (vgl. Tab. 11). In dem gesamten Marktgebiet von Möbel Kieppe liegen die Umsatzabflüsse bezüglich des geringen Angebots noch höher, worauf die Bindungsquote von 11 % deutet. Die Umsätze, die zukünftig durch das flächenseitig erweiterte Möbelhaus in Arnstadt gebunden bzw. in die Stadt „zurückgeholt“ werden, gehen naturgemäß umliegenden Standorten außerhalb des dargestellten Einzugsbereiches verloren. In Summe ist von einer **Rückholung von derzeit abfließender Kaufkraft** von rd. 3,52 Mio. EUR (vgl. Tab. 16) auszugehen.

Bei dieser Umsatzrückholung handelt es sich nicht um überdimensionale Werte, die bspw. auf eine über das Einzugsgebiet hinaus gehende Versorgungsfunktion des Planvorhabens deuten. Das ergibt sich aus der Tatsache, dass durch das Erweiterungsvorhaben von Möbel Kieppe nur ein **Teil der abfließenden Umsätze** zurückgeholt werden kann. Dies wird aus der Gegenüberstellung der vorstehenden Werte der zu erwartenden Umsatzrückholung (3,52 Mio. EUR, vgl. Tab. 16) im Vergleich zum bestehenden Kaufkraftabfluss in dem zonierten Einzugsgebiet des Vorhabens (21,3 Mio. EUR, vgl. Tab. 11) deutlich.

Somit wird auch nach der Erweiterung des Möbelhauses die branchenspezifische Zentralität in dem betrachteten Einzugsgebiet deutlich unter 100 % liegen, so dass die Möbelkaufkraft nicht vollständig vor Ort bzw. in dem Einzugsgebiet gebunden werden kann und weiterhin Kaufkraftabflüsse zu umliegenden Handelsstandorten erfolgen werden. Dies resultiert einerseits aus der Flächendimensionierung des projektierten Betriebes bzw. dessen Strahlkraft, da solch ein Möbelhaus – in der geplanten Flächenkonfiguration – keine vollständige Umsatzbindung des gesamten lokalen Nachfragepotenzials erzielen kann. Ferner existieren auch weiterhin Pendler- und Kundenverflechtungen (gerade aus den Randbereichen des Einzugsgebietes) zu anderen, größeren Städten der Region, so dass auch Möbeleinkäufe u.a. in diesen Orten getätigt werden.

Die wesentlichen **Konkurrenzorte**, von denen die derzeit abfließende Kaufkraft nach Arnstadt zurückgeholt wird, sind in der vorstehenden Karte 7 dargestellt.<sup>62</sup> Die projektrelevanten Anbieter, die hier verortet sind, generieren aktuell einen Umsatz von rd. 304,4 Mio. EUR, so dass sich unter Berücksichtigung der zu erwartenden Kaufkraftrückholung (rd. 3,52 Mio. EUR) eine annualisierte Umsatzumverlagerungsquote von durchschnittlich rd. 1 % ergibt.

Dieser Wert liegt im Rahmen einer üblichen unterjährigen Umsatzschwankung im Möbelhandel und wird somit für die einzelnen Möbelhäuser fast nicht spürbar werden. Ferner liegen die prognostizierten Umsatzverluste von durchschnittlich rd. 1 % mit einem hohen Sicherheitsabstand unterhalb des Abwägungsschwellenwertes der Unverträglichkeit von rd. 20 % (vgl. Tab. 12), so dass keine schädlichen Auswirkungen auf die Anbieter in diesen Städten zu erwarten sind.

**Tabelle 22: Summierte Umsatzumlenkungen des Projektvorhabens außerhalb des Einzugsgebiets**

Region	Bestandsumsatz <sup>63</sup>		Umsatzumlenkung	
	Mio. EUR		Mio. EUR	%
Erfurt/Raum Erfurt	244,78		3,06	1,3
Weimar/Weimarer Land	11,99		0,08	0,7
Saalfeld/Rudolstadt	17,55		0,14	0,8
Ilmenau	15,18		0,13	0,9
Gotha	14,93		0,11	0,7
<b>Gesamt</b>	<b>304,43</b>		<b>3,52</b>	<b>1,2</b>

Quelle: BBE Handelsberatung, eigene Berechnungen

Die berechnete durchschnittliche Umsatzumlenkungsquote stellt einen maximalen Wert dar, da Konsumenten nicht nur bei den aufgezeigten Möbelhäusern, sondern auch teilweise bei anderen Möbelanbietern in den genannten Städten einkaufen. Wenngleich bei anderen Betriebsformen (bspw. Polstermöbelmärkte, Spezialstudios, Möbelfachmärkte) nur verhältnismäßig geringe Umsätze mit Arnstädter Kunden erzielt werden, so fallen die Umsatzverluste der vorstehend genannten Anbieter dennoch niedriger aus.

62 Die BBE Handelsberatung, die seit dem Jahr 1992 in Erfurt ein Regionalbüro besitzt, hat gerade in Thüringen bereits schon zahlreiche Marktuntersuchungen vorgenommen, so dass die Angebots- und Nachfragestrukturen sowie auch die Kundenorientierungen bekannt sind.

63 In diesem Bestandsumsatz sind die summierten Erlöse folgende Möbelhäuser enthalten: Erfurt/Raum Erfurt: Möbel Höffner/Sconto, IKEA, Preis Rebell, Möbel Roller, Finke/Möbel Boss (Elxleben), Möbel Rieger/Rieger Discount. Weimar/Weimarer Land: Möbel Roller, Möbelhaus by land. Saalfeld/Rudolstadt: Möbel Boss, Multi-Möbel. Ilmenau: Möbel Schulze, Hit Möbel. Gotha: Möbel Roller, Möbelmarkt Gotha.

Da die Kaufkraftrückholung der **legitimen Eigenbindung von Kunden** in der als Mittelzentrum ausgewiesenen Stadt Arnstadt dient und somit eine verstärkte Kundenbindung vor Ort erfolgt, sind die zu erwartenden Auswirkungen in anderen Orten prinzipiell als hinnehmbar einzustufen. Das Vorhaben dient der lokalen Versorgung der Einwohner von Arnstadt bzw. auch des direkten Umfelds der Stadt, so dass zukünftig Einkaufsfahrten zu anderen Angebotsorten minimiert werden können.

**Fazit:** Für umliegende Handelsdestinationen werden die absatzwirtschaftlichen Auswirkungen, die aus der legitimen Kunden- und Kaufkraftrückholung des erweiterten Möbelhauses resultieren, insbesondere auf Grund der breiten räumlichen Streuung der Umsatzherkunft und der geringen einzelbetrieblichen Höhe nicht zu einer Absiedlung von bestehenden Anbietern führen. Somit ist keine schädliche Beeinträchtigung der Funktionsfähigkeit bestehender Handelsstandorte im regionalen Umfeld von Arnstadt – insbesondere in gleich- oder höherrangigen zentralen Orten – zu erwarten. Prinzipiell ist festzuhalten, dass alle genannten Möbelanbieter außerhalb von zentralen Versorgungsbereichen verortet sind, so dass eine Schädigung dieser schützenswerten Bereiche auszuschließen ist.

#### 5.4.5. Kompatibilität des Projektvorhabens mit dem Zentrenkonzept der Stadt Arnstadt

Bei der Aufstellung von Bauleitplänen sind gemäß des § 6 Abs. 1 Satz 11 BauGB insbesondere die Ergebnisse eines von der Gemeinde beschlossenen städtebaulichen Entwicklungskonzeptes zu berücksichtigen sind. Um solch ein Konzept handelt es sich bei dem Einzelhandels- und Zentrenkonzept der Stadt Arnstadt.

Zur Bewertung des Projektvorhabens in Bezug auf die Kompatibilität mit dem Arnstädter Einzelhandelskonzept wird auf die formulierten Grundsätze zur Einzelhandels- und Zentrenentwicklung in diesem städtebaulichen Entwicklungskonzept zurückgegriffen. Unter dem Punkt 6.8.2 wird definiert, an welchen **Standorten** Ansiedlungsvorhaben des Einzelhandels mit nicht-zentrenrelevanten Sortimenten erfolgen sollten.

#### **Abbildung 14: Standortkriterien zur Ansiedlung von nicht-zentrenrelevantem Einzelhandel gem. Arnstädter Zentrenkonzept**

---

**Leitsatz III: Nicht zentrenrelevanter Einzelhandel im gesamten Stadtgebiet; primär am Sonderstandort Ichtershäuser Straße.**

---

Quelle: Stadt + Handel, Einzelhandels- und Zentrenkonzept für die Stadt Arnstadt, 02.10.2014, Seite 118

Laut Einzelhandelskonzept sollen Einzelhandelsvorhaben mit nicht-zentrenrelevantem Kernsortiment zur Angebotsbereicherung vordringlich in dem Standortbereich Ichtershäuser Straße angesiedelt werden, um diese Angebote aus Kundensicht räumlich zu bündeln und einer Dispersion des Einzelhandels entgegenzuwirken.

Der Standort von Möbel Kieppe liegt zentral innerhalb dieses Standortbereiches an der Ichtershäuser Straße (vgl. Karte 2), so dass dieser Maßgabe des Einzelhandelskonzeptes vollumfänglich entsprochen wird. Der Standort ordnet sich in die räumliche Angebotsstruktur ein und stellt – nach seiner Erweiterung – eine Angebotsbereicherung für diesen Standortbereich dar. Insbesondere entsteht durch die Bündelung von überwiegend nicht-zentrenrelevanten Sortimenten in diesem Bereich (u.a. durch Hellweg, Dänisches Bettenlager) ein aus Kundensicht kompetenter Angebotsstandort („Cluster“) für Einrichtungsgegenstände.

Im Leitsatz IV des Einzelhandelskonzeptes wird eine Beschränkung der zentrenrelevanten **Randsortimente** formuliert. Hierbei wird eine prozentuale und flächenseitige Höchstgrenze für diese Sortimentsgruppen definiert.

#### **Abbildung 15: Sortimentskriterien zur Ansiedlung von nicht-zentrenrelevantem Einzelhandel gem. Arnstädter Zentrenkonzept**

---

**Leitsatz IV: Zentrenrelevanter Einzelhandel als Randsortiment begrenzt zulässig.**

---

- Bis zu max. 10% der Verkaufsfläche eines Vorhabens, max. 800 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche.

Quelle: Stadt + Handel, Einzelhandels- und Zentrenkonzept für die Stadt Arnstadt, 02.10.2014, Seite 119

Zur Ermittlung der Zentrenrelevanz des Sortiments von Möbel Kieppe wird auf die Arnstädter Sortimentsliste<sup>64</sup> zurückgegriffen, um die Einteilung der geführten Sortimente bzw. Warengruppen des Möbelhauses (vgl. Tab. 1) vorzunehmen. Im Abgleich der Arnstädter Sortimentsliste mit dem Sortimentskonzept von Möbel Kieppe ergibt sich, dass die sog. zentrenrelevanten Sortimente des Möbelhauses (d.h. Hausrat/ Glas/ Porzellan/ Keramik/ Geschenkartikel, Heimtextilien und Wohneinrichtungsbedarf/ Bilder/ Poster/ Bilderrahmen/ Kunstgegenstände) die festgelegte Grenze von 800 m<sup>2</sup> nicht übersteigen. Der prozentuale Anteil dieser Sortimente wird ebenfalls nicht über 10 % der Gesamtverkaufsfläche liegen. Somit wird dieser im Einzelhandelskonzept formulierte Leitsatz eingehalten.

---

<sup>64</sup> Stadt + Handel, Einzelhandels- und Zentrenkonzept für die Stadt Arnstadt, 02.10.2014, Tab. 12.

Des Weiteren soll gemäß den Ausführungen im Einzelhandelskonzept stets eine deutliche Zuordnung des Randsortiments zum Hauptsortiment gegeben sein (z.B. Wohneinrichtungsgegenstände als Randsortiment zu Möbeln).<sup>65</sup> Aus gutachterlicher Sicht ist zu konstatieren, dass grundsätzlich ein direkter und funktionaler Zusammenhang bei allen Randsortimenten zum Kernsortiment des Möbelhauses Kieppe gegeben ist, da die relevanten Sortimentsgruppen Hausrat/Haushaltwaren, Heimtextilien und Wohneinrichtungsbedarf (vgl. Tab. 1) eine deutliche Affinität zum Möbelsortiment haben. Diese Waren werden oft in Kombination zum Möbelsortiment erworben und auch genutzt.

Da die genannten Randsortimente inklusive des Möbelsortiments auch unter dem Begriff Einrichtungsbedarf zusammengefasst werden, dienen die Sortimente insgesamt grundsätzlich dem Wohnen bzw. dem Einrichten. Demnach besteht bei allen Randsortimenten ein funktionaler Zusammenhang zu dem Hauptsortiment Wohnen. Dies wird auch in der Sortimentszusammensetzung anderer Möbelhäuser deutlich, die eine vergleichbare Sortimentsstruktur besitzen. Da innerhalb aller geplanter Sortimentsgruppen ein direkter und funktionaler Zusammenhang besteht, wird auch dieser sortimentsseitigen Vorgabe im Einzelhandelskonzept entsprochen.

**Fazit:** Das Vorhaben von Möbel Kieppe ordnet sich vollumfänglich in die formulierten Leitsätze zur Einzelhandelsentwicklung des Arnstädter Einzelhandels- und Zentrenkonzepts ein.

---

65 Stadt + Handel, Einzelhandels- und Zentrenkonzept für die Stadt Arnstadt, 02.10.2014, Seite 119.

#### 5.4.6. Kompatibilität des Projektvorhabens mit dem Regionalen Einzelhandelskonzept

Bei der Bewertung des Vorhabens von Möbel Kieppe hinsichtlich der Kompatibilität mit dem Regionalen Einzelhandelskonzept (REK) der Region Mittelthüringen<sup>66</sup> ist auf die Ausführungen unter dem Punkt 9.2 in diesem Konzept zu verweisen. Hier wird Folgendes zur **Standortwahl** von Betrieben mit sog. nicht-zentrenrelevanten Sortimenten ausgeführt:

#### Abbildung 16: Standortkriterien zur Ansiedlung von nicht-zentrenrelevantem Einzelhandel gem. REK

**Zusammenfassung: nicht zentrenrelevanter Einzelhandel vorrangig an durch Einzelhandel etablierten nicht integrierten Standorten**

- an integrierten Standorten - Zentren, sonstige integrierte Standorte - regelmäßig unterhalb der Großflächigkeit konzeptkonform, großflächig nur nachgeordnet
- an nicht integrierten und nicht einzelhandelsgeprägten Standorten auch künftig kein Einzelhandel, d.h. auch kein nicht zentrenrelevanter Einzelhandel

Quelle: Dr. Donato Acocella, Regionales Einzelhandelskonzept Mittelthüringen, 12. September 2014, Seite 102

Das Möbelhaus Kieppe ist in der Ichtershäuser Straße verortet. Dieser gesamte Standortbereich ist im Sinne des Einzelhandels- und Zentrenkonzeptes der Stadt Arnstadt als städtebaulich nicht integriert einzustufen.<sup>67</sup> Der Standort von Möbel Kieppe besitzt eine langjährige Einzelhandelsvorprägung, da das Möbelhaus bereits im Jahr 1997 eröffnet wurde. Die Einzelhandelsvorprägung besteht auch für das gesamte Umfeld, da hier zahlreiche, meist fachmarkttypische Handelsbetriebe verortet sind. Dies wird ebenfalls in dem Arnstädter Einzelhandelskonzept bestätigt, da hier angabengemäß knapp 31.200 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche vorhanden sind.<sup>68</sup> Demnach besitzt der Standort eindeutig die gewünschte Einzelhandelsvorprägung.

Zusammenfassend handelt es sich um einen i.S.d. Regionalen Einzelhandelskonzeptes etablierten Einzelhandelsstandort, so dass sich das Vorhaben bezüglich seiner Standortgegebenheiten in die im Regionalen Einzelhandelskonzept formulierten Zielsetzungen einfügt.

In Bezug auf die zentrenrelevanten **Randsortimente** wird ausgeführt, dass diese nur in einem begrenzten Umfang und nur bei einem direkten Bezug zum Kernsortiment<sup>69</sup> zulässig sein sollten. Die Obergrenze der nahversorgungs- und zentrenrelevanten Rand- und Ergänzungssortimente soll – bezogen jeweils auf die Gesamtheit des diesbezüglichen Angebots eines Betriebes – 10 % der Gesamtverkaufsfläche bei einer maximalen Verkaufsfläche von 800 m<sup>2</sup> sein.<sup>70</sup>

#### Abbildung 17: Sortimentskriterien zur Ansiedlung von nicht-zentrenrelevantem Einzelhandel gem. REK

e. Ausnahme für nicht integrierte, einzelhandelsgeprägte Standorte: zentrenrelevante Sortimente als Randsortimente bis max. 10 % der Verkaufsfläche ausnahmsweise zulässig (max. 800 qm)

Quelle: Dr. Donato Acocella, Regionales Einzelhandelskonzept Mittelthüringen, 12. September 2014, Seite 99

Der in dem Regionalen Einzelhandelskonzept Mittelthüringen festgelegte Maximalwert von 800 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche für zentrenrelevante Sortimente wird gemäß dem aufgestellten Sortimentskonzept von Möbel Kieppe eingehalten (vgl. Tab. 1). Der Anteil der zentrenrelevanten Sortimente wird maximal 10 % der Gesamtver-

66 Dr. Donato Acocella, Regionales Einzelhandelskonzept Mittelthüringen, 12. September 2014.

67 vgl. Stadt + Handel. Einzelhandels- und Zentrenkonzept für die Stadt Arnstadt, 02.10.2014, Seite 27.

68 vgl. Stadt + Handel. Einzelhandels- und Zentrenkonzept für die Stadt Arnstadt, 02.10.2014, Seite 31/32.

69 Unter dem vorstehenden Punkt 5.4.5 wurde bereits dargelegt, dass die geführten Randsortimente des Möbelhauses einen direkten Bezug zu dem Kernsortiment Möbel haben.

70 Dr. Donato Acocella, Regionales Einzelhandelskonzept Mittelthüringen, 12. September 2014, Seite 100.

kaufsfläche einnehmen, so dass diese Maßgabe des Regionalen Einzelhandelskonzepts unzweifelhaft erfüllt wird.

Die flächenseitige Sortimentsbegrenzung spiegelt sich auch in den Festsetzungen des aktuell in Aufstellung befindlichen Bebauungsplans wider, da in dem entsprechendem Sondergebiet für das Möbelhaus insgesamt 8.000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche für zulässig erklärt werden, wobei die zentrenrelevanten Sortimente einen Anteil von 10 % der Verkaufsfläche, insgesamt jedoch 800 m<sup>2</sup> nicht übersteigen dürfen.<sup>71</sup>

**Fazit:** Das geplante Vorhaben ist mit den Zielen des Regionalen Einzelhandelskonzepts der Region Mittelthüringen kompatibel.

---

71 vgl. Stadt Arnstadt, 2. Änderung Bebauungsplan „Westlich der Ichtershäuser Straße“ (Vorentwurf), Pkt. 1.2.1 Art der baulichen Nutzung.

#### 5.4.7. Landesplanerische Bewertung des Projektvorhabens

Für das Projektvorhaben ist die Aufstellung eines Bebauungsplanes mit Festsetzung für ein Sondergebiet für großflächigen Einzelhandel nach § 11 Abs. 3 BauNVO geplant.<sup>72</sup> Bei einer Sondergebietsausweisung sind die Ziele und Grundsätze der Raumordnung zu beachten. Dabei sind die Ziele der Raumordnung verbindliche Vorgaben, die im Rahmen öffentlicher Planungen zu berücksichtigen sind, d.h. diese können nicht abgewogen werden. Die Grundsätze der Raumordnung enthalten Aussagen zur Entwicklung, Ordnung und Sicherung des Raums als Vorgaben für nachfolgende Abwägungs- oder Ermessensentscheidungen.<sup>73</sup>

Die Ziele und die Grundsätze sind im **Landesentwicklungsprogramm Thüringen**<sup>74</sup> und im nachgeordneten Regionalplan Mittelthüringen<sup>75</sup> verbindlich geregelt. Nachfolgend wird geprüft, inwieweit das Vorhaben mit den Maßgaben der Landesplanung kompatibel ist. Auf eine Kompatibilitätsprüfung mit dem Regionalplan Mittelthüringen wird verzichtet, da die Aussagen der Regionalplanung<sup>76</sup> mit dem Landesentwicklungsplan deckungsgleich sind.

**Ziel 2.6.1: „Die Ansiedlung, Erweiterung und wesentliche Änderung von Einzelhandelsgroßprojekten ist nur in Zentralen Orten höherer Stufe zulässig (Konzentrationsgebot).“**

Die Stadt Arnstadt ist in der Landesplanung als Mittelzentrum ausgewiesen. Demnach ist hier ein großflächiges Einzelhandelsprojekt grundsätzlich zulässig, so dass das im LEP formulierte Konzentrationsgebot eingehalten wird.

**Grundsatz 2.6.2: „Die Ansiedlung, Erweiterung und wesentliche Änderung von Einzelhandelsgroßprojekten soll sich in das zentralörtliche Versorgungssystem einfügen (Kongruenzgebot). Als räumlicher Maßstab gelten insbesondere die mittelzentralen Funktionsräume.“**

Der Kerneinzugsbereich des Möbelhauses Kieppe umfasst im Wesentlichen den ausgewiesenen Verflechtungsbereich des Mittelzentrums Arnstadt. Demnach liegt der betriebliche Einzugsbereich innerhalb des landesplanerisch definierten mittelzentralen Funktionsraumes von Arnstadt (vgl. Karte 5 i.V.m. Karte 1).

Der Marktbereich von Möbel Kieppe überschreitet den abgegrenzten Funktionsraum jedoch in einigen Bereichen und umfasst u.a. auch Gebiete, die als Überschneidungsbereiche ausgewiesen sind. Für die Einwohner in diesen Bereichen wird eine bilaterale Ausrichtung konstatiert. Die Überschreitung ist mit dem regelmäßig größeren Einzugsbereich von Möbelhäusern zu begründen, die meist ein regionales Einzugsgebiet ausbilden.

Gerade Vollsortimentshäuser erschließen bezüglich ihrer Attraktivität große Einzugsbereiche und übernehmen auch teilweise eine regionale Versorgungsfunktion. Trotz der geringfügigen Überschreitung des mittelzentralen Versorgungsbereiches ist bezüglich des Ansiedlungsortes keine Verletzung des Kongruenzgebots zu erkennen, da Mittelzentren im Allgemeinen eine zentrale bzw. gehobene Einzelhandelsfunktion mit mindestens regionaler Bedeutung<sup>77</sup> übernehmen sollen.

Das Möbelhaus Kieppe kann auf Grund seines im Stadtgebiet integrierten Standortes (keine ausschließlich autokundenorientierte Lage auf der „Grünen Wiese“)<sup>78</sup> und auch seiner konzeptionellen Ausrichtung (insbesondere unter Berücksichtigung der Gesamtverkaufsfläche) keine überregionale Ausstrahlung erreichen. Demzufolge ist ein wesentlich größerer Einzugsbereich dieses Möbelhauses nicht realistisch, zumal auch

72 vgl. Stadt Arnstadt, 2. Änderung Bebauungsplan „Westlich der Ichtershäuser Straße“ (Vorentwurf).

73 vgl. § 3 Abs. 1 Nr. 2 und 3 ROG.

74 vgl. Ministerium für Bau, Landesentwicklung und Verkehr, Landesentwicklungsprogramm (LEP) Thüringen 2025, Pkt. 2.2.9.

75 vgl. Regionale Planungsgemeinschaft Mittelthüringen, Regionalplan Mittelthüringen 2011, Punkt 2.3.

76 Im Regionalplan Mittelthüringen wird lediglich das Konzentrationsgebot thematisiert.

77 vgl. Ministerium für Bau, Landesentwicklung und Verkehr, Landesentwicklungsprogramm (LEP) Thüringen 2025, Pkt. 2.2.10.

78 Vergleichsweise ist hier auf andere Standorte von Möbelhäusern hinzuweisen, die an nicht-siedlungsintegrierten Standorten bzw. an überörtlichen Verkehrsachsen liegen („Grüne Wiese“). Diese sind bspw. Möbel Höffner, IKEA (beide Erfurt), Möbel Rieger (Mönchenholzhausen), Möbel Schulze (Ilmenau), Multimöbel (Kirchhasel bei Rudolstadt) oder Möbel Finke/Möbel Boss (Elxleben bei Erfurt).

der Wettbewerb in anderen umliegenden – insbesondere in Erfurt bzw. im Umfeld der Landeshauptstadt – den Marktbereich von Möbel Kieppe deutlich limitiert.

**Grundsatz 2.6.3: „Die verbrauchernahe Versorgung der Bevölkerung im Versorgungsbereich und die Funktionsfähigkeit anderer Orte sollen durch eine Ansiedlung, Erweiterung und wesentliche Änderung von Einzelhandelsgroßprojekten nicht oder nicht wesentlich beeinträchtigt werden (Beeinträchtungsverbot).“**

Gegen das Beeinträchtungsverbot wird i.d.R. verstoßen, wenn durch das Vorhaben im Ansiedlungsort der zentralörtliche Versorgungskern oder Nahversorgungsstandorte bzw. die Versorgungsstrukturen in anderen Gemeinden im überörtlichen Einzugsgebiet beeinträchtigt werden. Diese negativen Effekte sind i.d.R. zu unterstellen, wenn infolge der geplanten Entwicklung des Vorhabens Betriebe geschlossen werden, die für die Funktionsfähigkeit bestehender zentraler Versorgungsbereich oder die wohnortnahe Versorgung wichtig sind.

Auf Basis der ermittelten vorhabeninduzierten Umsatzumlenkungseffekte ist nicht davon auszugehen, dass die zentralen Versorgungsbereiche in Arnstadt bzw. in umliegenden Orten im Einzugsgebiet funktionsgefährdend tangiert werden. Dies trifft sowohl für das Kernsortiment Möbel als auch für diegeführten Randsortimente zu.

Ferner ist ebenfalls keine Schädigung für die bestehenden Anbieter mit Möbeln oder den Randsortimenten in integrierten Versorgungslagen in Arnstadt – die der wohnortnahen Versorgung dienen – zu erwarten, was sich aus den geringen prognostizierten Umsatzumlenkungsquoten ableitet. Dieser Fakt trifft ebenfalls auf integrierte Lagen in den einzelnen Orten im Einzugsgebiet zu.

Aus den vorstehenden Berechnungen und Darstellungen wird deutlich, dass die bestehenden Möbelanbieter in dem Untersuchungsgebiet bei Weitem das Nachfragepotenzial nicht abdecken können. Dies wird auch nach der Erweiterung von Möbel Kieppe der Fall sein, da die Bindungsquote bei Möbeln weiterhin deutlich unter 100 % liegen wird und somit auf einen Kaufkraftabfluss aus dem Marktgebiet von Möbel Kieppe hinweist. Im Fazit besteht auch weiterhin für alle Anbieter in der Region Arnstadt eine breite und ausreichende Umsatz- bzw. Potenzialbasis.

**Grundsatz 2.6.4: „Ansiedlung, Erweiterung und wesentliche Änderung von Einzelhandelsgroßprojekten mit überwiegend zentrenrelevantem Sortiment sollen in städtebaulich integrierter Lage und mit einer den örtlichen Gegebenheiten angemessenen Anbindung an den ÖPNV erfolgen (Integrationsgebot).“**

Ein Möbelvollsortimenter bzw. ein Einrichtungshaus kann – in der geplanten Dimensionierung von rd. 8.000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche – nicht in einem zentralen Versorgungsbereich etabliert werden. Hierzu sind die flächenseitigen, die verkehrstechnischen und auch die logistischen Voraussetzungen in Arnstadt nicht vorhanden. Gerade bezüglich der kleinteiligen und kompakten Bebauungsstruktur der Arnstädter Innenstadt sind hier die Ansiedlungsvoraussetzungen für einen solchen großformatigen Einzelhandelsbetrieb nicht gegeben. Gleiches trifft auch für andere integrierte Lagen in Arnstadt zu. Daher werden solche Betriebe regelmäßig an dezentralen bzw. autokundenorientierten Standorten angesiedelt.

Im vorliegenden Fall ist zu konstatieren, dass der Standort von Möbel Kieppe relativ innenstadtnah verortet ist und nicht auf der „Grünen Wiese“ liegt. Die Erreichbarkeit ist aus der Arnstädter Innenstadt gegeben, da die Entfernung von Möbel Kieppe zum südlich liegenden Zentrum lediglich rd. 1 km beträgt.

Des Weiteren verfügt der Standort über eine ÖPNV-Anbindung, da sich an dem naheliegenden Baumarkt Hellweg eine Bushaltestelle befindet. Diese wird in einer regelmäßigen Taktung durch den Stadt- und den Regionalbus angefahren, so dass das Möbelhaus an das lokale bzw. regionale Busnetz angebunden ist und somit über einen ortsüblichen und qualifizierten ÖPNV-Anschluss verfügt.

**Ziel 2.6.5: „Einzelhandelsagglomerationen liegen vor bei einer räumlichen und funktionalen Konzentration von Einzelhandelsbetrieben, auch wenn diese einzeln nicht als großflächige Einzelhandelsbe-**

***triebe einzustufen sind. Sie sind wie großflächige Einzelhandelsbetriebe zu behandeln, sofern von einem großflächigen Einzelhandelsbetrieb vergleichbare negative raumordnerische Wirkungen zu erwarten sind.“***

Im vorliegenden Fall ist die Unterbringung des großflächigen Einzelhandelsbetriebes in einem Sondergebiet im Sinne des § 11 Abs. 3 BauNVO vorgesehen. Somit wird auch die Umfeldnutzung planungsrechtlich im Sinne einer geordneten Stadtentwicklung abgesichert.

**Fazit:** Für das geplante Vorhaben ist eine Kompatibilität mit den Zielen bzw. Grundsätzen des Landesentwicklungsprogramms Thüringen 2025 gegeben.

## 6. Zusammenfassung

Nachfolgend werden die wichtigsten Aspekte der vorliegenden Untersuchung zu den Auswirkungen, die aus der geplanten Umstrukturierung von Möbel Kieppe in Arnstadt resultieren können, zusammengefasst.

- Möbel Kieppe betreibt bereits langjährig in Arnstadt ein Möbelhaus mit knapp 2.600 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche. Auf Grund der veränderten Kundenansprüche und der gestiegenen Flächenanforderungen des Handels ist eine konzeptionelle Neuausrichtung des Möbelhauses notwendig. Im Rahmen einer Umstrukturierung ist die **flächenseitige Erweiterung** auf rd. 5.000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche geplant. Die Erweiterung erfolgt durch die Hinzunahme von Lager-, Werkstatt- und Nebenflächen innerhalb des Bestandsgebäudes, so dass die Kubatur der Immobilie wie auch die Standortvoraussetzungen des Möbelhauses (u.a. Erreichbarkeit, Zufahrt, Fernwirkung, Lage der Parkplätze) unverändert bleiben.
- Im Rahmen einer langfristigen **Neupositionierung** ist in einem zweiten Schritt geplant, nach der Umstrukturierung des „Stammhauses“ durch die Hinzunahme von Grundstücken südlich des Möbelhauses einen Anbau mit einer Verkaufsfläche von rd. 3.000 m<sup>2</sup> vorzunehmen. Auf dem Projektgrundstück ist ferner auf rd. 2.000 m<sup>2</sup> Nutzfläche ein **Informationszentrum** für Haus, Bau und Energie geplant, wobei diese Fläche lediglich für Beratung, Information und Service genutzt werden soll.
- Die prospektive **Gesamtverkaufsfläche wird ca. 8.000 m<sup>2</sup>** betragen. Hiervon sind maximal 10 %, d.h. 800 m<sup>2</sup> für sog. zentrenrelevante Randsortimente i.S.d. Arnstädter Sortimentsliste vorgesehen. Die bauplanungsrechtliche Zulässigkeit des Vorhabens wird über einen Bebauungsplan geregelt, der das Vorhabenareal als Sondergebiet nach § 11 Abs. 3 BauNVO ausweist.
- Der **Standort** des Möbelhauses befindet sich ca. 1 km nördlich der Arnstädter Innenstadt und ist dem sog. Standortbereich Ichtershäuser Straße zugeordnet. Gemäß den Aussagen im Arnstädter Einzelhandelskonzept sollen Einzelhandelsvorhaben mit nicht-zentrenrelevantem Kernsortiment primär in diesem Standortbereich angesiedelt werden. Demnach ist der Standort für den Betrieb eines Möbelhauses prädestiniert.
- Der betriebliche **Kerneinzugsbereich** von Möbel Kieppe wird durch größere Möbelhäuser im regionalen Umfeld begrenzt. Insbesondere stellt das Möbelangebot im Großraum Erfurt einen limitierenden Faktor für den gesamten Arnstädter Möbelhandel dar. Der Marktbereich von Möbel Kieppe umfasst im Wesentlichen den nördlichen und den zentralen Bereich des Ilm-Kreises und auch angrenzende Gebiete. In dem Einzugsbereich kann Möbel Kieppe auf ein Konsumentenpotenzial von rd. 66.000 Einwohnern zurückgreifen, die eine jährliche Nachfrage nach Möbeln von rd. 28,7 Mio. EUR generieren.
- In Arnstadt ist aktuell ein flächenseitig begrenztes Angebot an **Möbelhändlern** vorhanden, da neben dem Möbelhaus Kieppe lediglich ein Möbelfachmarkt und ein Möbelabholmarkt vorhanden sind. Dieses Angebot wird durch einzelne Spezialanbieter (Küchen-/ Matratzenstudios) ergänzt. Das eingeschränkte Angebot spiegelt sich in der Zentralität der Möbelbranche in Arnstadt wider, wobei die Bindungsquote von 52 % auf einen hohen Kaufkraftabfluss deutet. In dem überörtlichen Einzugsgebiet besteht mit Ausnahme eines Möbeldiscounters in Martinroda kein weiteres strukturprägendes Angebot, so dass circa drei Viertel und somit der Großteil der Kaufkraft aus dem Marktgebiet abfließt und an umliegenden Angebotsstandorten gebunden wird.
- Auf Grund der Standortqualität und der geplanten Größe des Möbelhauses ist für Möbel Kieppe langfristig ein **Umsatz** von rd. 6,7 Mio. EUR p.a. zu erwarten. Dies entspricht einer üblichen bundesdurchschnittlichen Raumleistung für diesen Betriebstyp von rd. 0,8 TEUR/m<sup>2</sup> Verkaufsfläche. Bei der zu erwartenden Marktdurchdringung – wobei Möbel Kieppe einen Marktanteil von durchschnittlich rd. 16 % erzielen wird – kann der Betrieb keine marktbeherrschende Stellung in der Region einnehmen. Somit verbleiben auch nach der Erweiterung offene Nachfragepotenziale, die von anderen Möbelanbietern in Arnstadt bzw. in der Region gebunden werden können.

- Der Umsatz der erweiterten Verkaufsfläche wird naturgemäß aus **Verdrängungsumsätzen** zu Lasten von bestehenden Möbelanbietern bzw. auch von Betrieben mit sog. Randsortimenten aus dem Umfeld von Möbel Kieppe rekrutiert. Die prognostizierten Umsatzverluste liegen über alle Möbelanbieter hinweg deutlich unterhalb des Schwellenwertes der Unverträglichkeit von rd. 20 % und erreichen auch einzelbetrieblich für keinen Anbieter einen Wert, der auf eine Geschäftsaufgabe schließen lässt. Auf Grundlage der Höhe der Umsatzverluste ist somit keine Abschmelzung des bestehenden Angebots zu prognostizieren. Dies trifft sowohl auf andere Möbelmärkte als auch auf Spezialanbieter im gesamten Einzugsgebiet zu.
- In den geplanten **Randsortimenten** werden durch das Umstrukturierungsvorhaben von Möbel Kieppe nur geringe Umsatzumlenkungen auf die betroffenen Anbieter ausgelöst. Auf Grund der geringen Höhe dieser Verdrängungsumsätze ist eine vorhabeninduzierte Abschmelzung von bestehenden Betrieben – insbesondere in der Arnstädter Innenstadt – mit großer Sicherheit auszuschließen. Ferner ist auch keine Absiedlung der wenigen Anbieter mit Randsortimenten in dem überörtlichen Einzugsgebiet zu erwarten.
- Die **absatzwirtschaftlichen Auswirkungen** auf die betroffenen Anbieter werden schrittweise erfolgen und somit nicht mit einem Mal wirksam werden. Demnach verteilen bzw. relativieren sich die zu erwartenden Umsatzumverlagerungen, da sich die betroffenen Handelsbetriebe zwischenzeitlich auf die verstärkte Konkurrenz durch Möbel Kieppe einstellen können. Die Umstrukturierung des Stammhauses wird dabei zeitnah erfolgen, die Inwertsetzung bzw. die Neubebauung der Potenzialfläche ist für die nächsten Jahre geplant.
- Für die **baurechtliche Bewertung** des Erweiterungsvorhabens ist entscheidend, ob durch die erzeugten Umsatzverlagerungseffekte zentrale Versorgungsbereiche in ihrer Funktionalität beeinträchtigt werden oder negative Auswirkungen auf die verbrauchernahe Versorgung der Bevölkerung im Sinne des § 11 Abs. 3 Satz 2 BauNVO zu erwarten sind. Eine Beeinträchtigung des innerstädtischen zentralen Versorgungsbereiches in Arnstadt bzw. auch in den Orten im überörtlichen Einzugsgebiet ist auf Basis der durchgeführten Analyse auszuschließen. Dies ist insbesondere aus der geringen Höhe der absatzwirtschaftlichen Beeinträchtigung für diese Bereiche abzuleiten, zumal hier keine angebotsaffinen Betriebe verortet sind. Ebenso ist kein vorhabeninduzierter Abbau von verbrauchernah liegenden Betrieben zu erwarten, da eine Absiedlung prägender Möbelanbieter oder sonstiger Anbieter mit den projektrelevanten Randsortimenten nicht anzunehmen ist.
- Derzeit decken Kunden aus Arnstadt und aus dem Umfeld der Stadt ihre Nachfrage nach Möbeln und auch nach den projektrelevanten Randsortimenten zum großen Teil in anderen Städten. Mit der Umsetzung des Projektvorhabens werden Konsumenten auf Grund der zu erwartenden Attraktivität von Möbel Kieppe verstärkt auch dieses Möbelhaus aufsuchen und hier einkaufen. Ein Großteil des Umsatzes des Erweiterungsvorhabens wird sich somit aus der **Rückholung von derzeit abfließender Kaufkraft** zusammensetzen, wobei die verstärkte Bindung der lokalen Kaufkraft vor Ort unter raumordnerischen Gesichtspunkten positiv einzustufen ist. Eine vollständige Bindung der gesamten Möbelkaufkraft in Arnstadt durch Möbel Kieppe ist jedoch – auch zukünftig – nicht möglich. Dies resultiert aus der eingeschränkten Marktdurchdringung des geplanten Möbelhauses und der limitierten Gesamtgröße.
- Die Umsätze, die umliegenden Möbel-Standorten außerhalb des Einzugsgebietes verloren gehen, werden bezüglich der breiten räumlichen Streuung und der geringen jeweiligen Höhe nicht zu einer Absiedlung von anderen Möbelanbietern im regionalen Umfeld von Arnstadt führen. Eine Schädigung – vor allem gleich- oder höherrangiger zentraler Orte – ist nicht zu erwarten, so dass das zentralörtlich abgestufte Versorgungssystem der Region durch die avisierte Erweiterung nicht beeinträchtigt wird. Grundsätzlich handelt es sich bei der zu erwartenden Konsumenten- bzw. Umsatzrückholung um eine **legitime Eigenbindung des lokalen Nachfragepotenzials** in der als Mittelzentrum ausge-

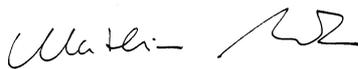
wiesenen Stadt Arnstadt, so dass die prognostizierten Umsatzrückverlagerungen prinzipiell als hinnehmbar einzustufen sind.

- Das Projektvorhaben ordnet sich in die formulierten Ziele des **Einzelhandels- und Zentrenkonzeptes der Stadt Arnstadt** sowie des **Regionalen Einzelhandelskonzepts Mittelthüringen** ein, da den hier formulierten Maßgaben zur Standortentwicklung und zur Sortimentsfestsetzung entsprochen wird.
- Für das geplante Vorhaben ist eine Kompatibilität mit den relevanten Zielen bzw. Grundsätzen des **Landesentwicklungsprogramms Thüringen 2025** (Konzentrationsgebot, Kongruenzgebot, Beeinträchtigungsverbot, Integrationsgebot) gegeben.

---

Vorstehendes Gutachten dient als Beurteilungsgrundlage für den Planungs- und Genehmigungsprozess des Vorhabens.

#### **BBE Handelsberatung GmbH**



i.V. Dipl.-oec. Mathias Vlcek  
Projektleitung

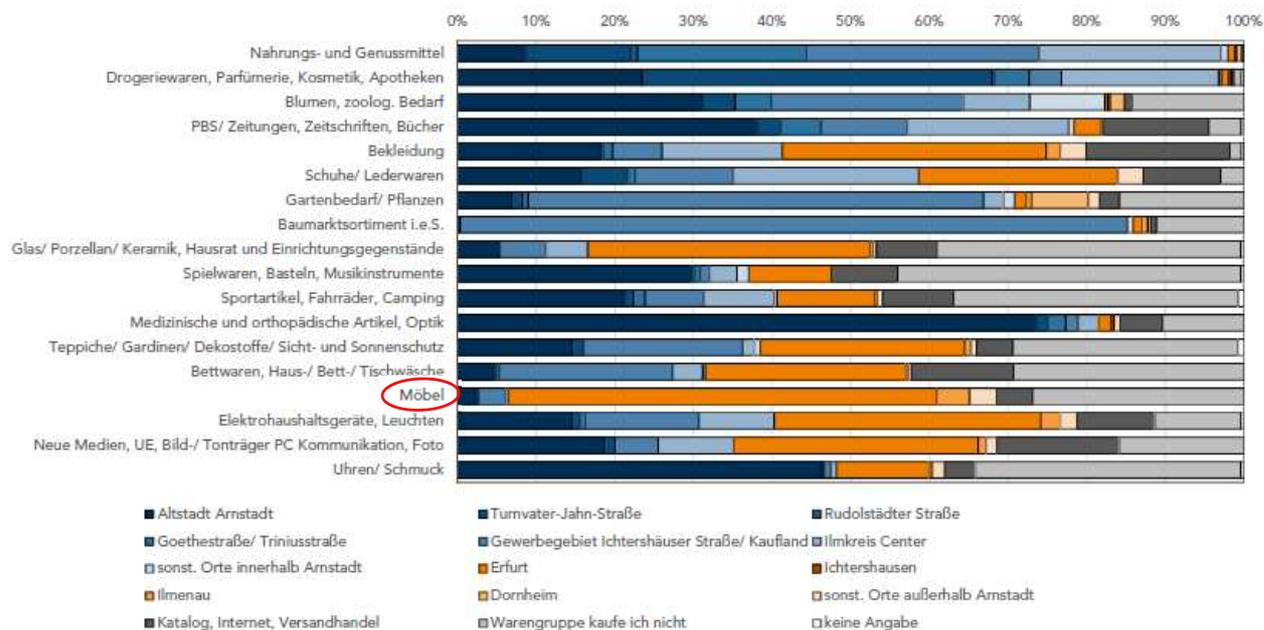


i.V. Dipl.-Geogr. Eva Hauke

Erfurt, 19. Januar 2018

**Anlage 1: Lokale Einkaufsorientierung in Arnstadt**

**Abbildung 15: Lokale Einkaufsorientierung in Arnstadt**

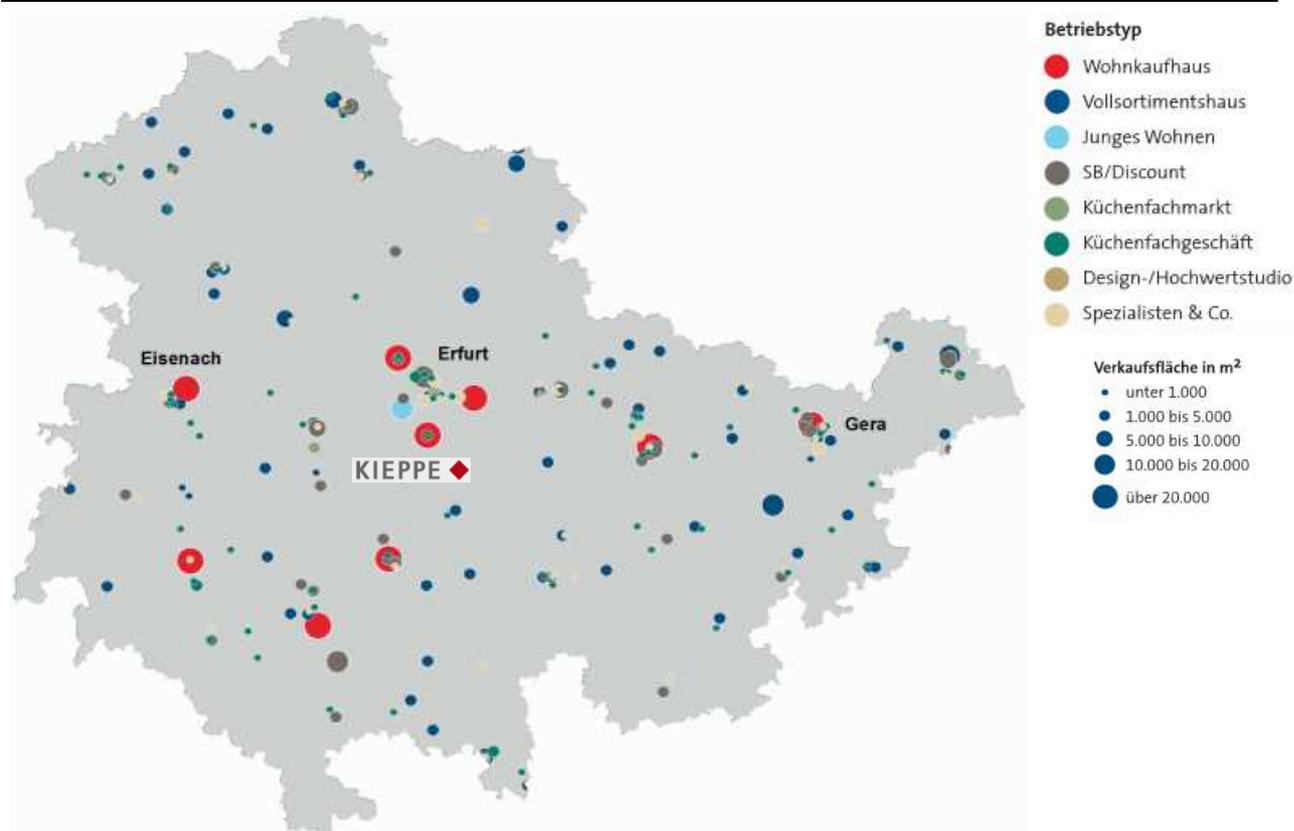


Quelle: Telefonische Haushaltsbefragung i. A. Stadt + Handel 08/ 2013, n = 240; UE = Unterhaltungselektronik; PBS = Papier/ Bürobedarf/ Schreibwaren; GPK = Glas/ Porzellan, Keramik.

Quelle Stadt + Handel. Einzelhandels- und Zentrenkonzept für die Stadt Arnstadt, 02.10.2014, Abb. 15

**Anlage 2: Überblick über die Angebotssituation des Möbeleinzelhandels in Thüringen**

**Angebotslage im Möbeleinzelhandel in Thüringen (Überblick)**



**Anzahl, Verkaufsfläche und Wettbewerbsdichte des Möbelhandels nach Betriebstypen in Thüringen 2005/2014**

	Anzahl in absolut		Verkaufsfläche in m <sup>2</sup>		Wettbewerbsdichte Index D=100	
	2005	2014	2005	2014	2005	2014
Junges Wohnen	1	1	18.000	18.000	56	45
SB/Discount	26	44	99.534	187.512	155	230
Vollsortimentshaus	66	63	231.970	234.394	97	125
Wohnkaufhaus	8	9	226.000	256.869	139	143
Küchenfachmarkt	1	1	2.000	3.000	46	33
Küchenfachgeschäft	91	85	36.390	33.235	110	104
Design-/Hochwertstudio	3	3	2.020	2.020	9	12
Spezialisten & Co.	37	39	34.343	39.534	82	93
<b>Thüringen gesamt</b>	<b>233</b>	<b>245</b>	<b>650.257</b>	<b>774.564</b>	<b>108</b>	<b>132</b>

Quelle: BBE Handelsberatung GmbH, Möbelatlas 2015 (hier: Strukturdaten des Möbelfachhandels in Thüringen)

**Anlage 3: Betriebstypen des stationären Möbeleinzelhandels**

	<b>Innerstädtische Möbelfach- geschäfte</b>	<b>Voll- sortimentierter Möbelhandel</b>	<b>Discounter</b>	<b>Große Vollsortimenter</b>	<b>IKEA</b>
Standort	Innenstadt	Periphere Standorte, Stadtrandlage	Periphere Standorte; bevorzugt Agglomerationen	Periphere Standorte, auch Einzelstandorte	Periphere Standorte; bevorzugt Agglomerationen
Größe	Meistens unter 5.000 qm	Zwischen 10.000 und 30.000 qm	Zwischen 2.000 und 10.000 qm	Ab 30.000 qm	Meistens unter 20.000 qm
Möbelsortiment	Schmal bis breit, meist nicht tief; exklusiv	Breites und tiefes Sortiment	Schmal, viele Handelsmarken	Breites und tiefes Sortiment	Breites und tiefes Sortiment
Zusatzsortimente	Mittel bis stark, designorientiert (Concept-Stores)	Mittel	Schwach bis mittel	Stark	Stark
Preisniveau	Mittel bis hoch	Niedrig, mittel und hoch	Niedrig	Niedrig, mittel und hoch	Niedrig bis mittel
Werbung	Zielgruppenorientierung	Flyer	Flyer, Radio, TV	Flyer, Radio, TV	Flyer, Radio, TV
Beispiele	BoConcept, Domicil	Porta, Möbel Martin	Poco, ROLLER	Höffner, XXXLutz	Ikea, neu: Ikea City

Quelle: EHI Retail Institute Köln