



Dr. Lademann & Partner
Wissen bewegt.

Die Fritz-Karl-Henkel-Straße 6 in der Gemeinde Haßloch als Einzelhandelsstandort

Verträglichkeitsanalyse zur Ansiedlung
einer BAUHAUS DRIVE-IN-ARENA



Endbericht

Im Auftrag der BAUHAUS GmbH & Co. KG Südwest
Hamburg, 30.07.2024



Dr. Lademann & Partner
Wissen bewegt.

Die Fritz-Karl-Henkel-Straße 6 in der Gemeinde Haßloch als Einzelhandelsstandort

Verträglichkeitsanalyse zur Ansiedlung einer BAUHAUS
DRIVE-IN-ARENA

Projektnummer: 24DLP3631

Exemplarnummer: 01

Projektleitung und -bearbeitung: Sandra Emmerling

Bearbeitet unter Mitarbeit von: David Kamin

Im Auftrag der

BAUHAUS GmbH & Co. KG Südwest

Gutenbergstraße 21

68167 Mannheim

erarbeitet durch

Dr. Lademann & Partner

Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH

Friedrich-Ebert-Damm 311, 22159 Hamburg

Altmarkt 10d, 01067 Dresden

Prinzenallee 7, 40549 Düsseldorf

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

Inhalt

	Abbildungsverzeichnis	III
	Tabellenverzeichnis	IV
1	Einführung	1
1.1	Ausgangslage und Aufgabenstellung	1
1.2	Vorgehensweise	1
2	Analyse von Mikrostandort und Vorhaben	4
2.1	Mikrostandort	4
2.2	Vorhabenkonzeption	6
3	Rahmendaten des Makrostandorts	10
3.1	Lage im Raum und zentralörtliche Struktur	10
3.2	Sozioökonomische Rahmendaten	11
4	Einzugsgebiet und Nachfragepotenzial	14
4.1	Methodische Vorbemerkungen	14
4.2	Wettbewerb im Untersuchungsraum	14
4.3	Herleitung des Einzugsgebiets	16
4.4	Nachfragepotenzial im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe)	18
5	Analyse der Angebotsstrukturen im Untersuchungsraum	20
5.1	Einzelhandelsstruktur im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) innerhalb des Einzugsgebiets	20
5.2	Untersuchungsrelevante Angebotsstruktur an Standorten außerhalb des Einzugsgebiets	24
5.3	Städtebauliche und versorgungsstrukturelle Ausgangslage	25
6	Vorhaben- und Wirkungsprognose	28
6.1	Marktanteils- und Umsatzprognose	28

6.2	Wirkungsprognose	31
6.2.1	Vorbemerkungen	31
6.2.2	Prospektive Umsatzumverteilungswirkungen im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe)	32
7	Bewertung des Vorhabens	36
7.1	Zu den Bewertungskriterien	36
7.2	Zur zentralörtlichen Zuordnung (Zentralitäts- und Kongruenzgebot)	38
7.3	Zu den Auswirkungen auf die zentralen Versorgungsbereiche und dem Gleichgewicht der Versorgung im Raum (Nichtbeeinträchtigungsgebot)	40
7.4	Zur städtebaulichen Integration des Vorhabenstandorts (Integrationsgebot)	44
7.5	Zur Kompatibilität mit dem kommunalen Einzelhandelskonzept	45
8	Fazit	48

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Lage des Mikrostandorts	4
Abbildung 2: Blick auf den Vorhabenstandort (derzeitige Nutzung als BAUHAUS-Abhollager)	5
Abbildung 3: Blick auf den benachbarten Hauptmarkt von BAUHAUS	6
Abbildung 4: Blick in das derzeit als Abhollager genutzte Vorhabengebäude	6
Abbildung 5: Regalmodule zur Bestellung der Waren für das Abhollager im Haupthaus von BAUHAUS	7
Abbildung 6: Beispielhafte Innenansicht der BAUHAUS DRIVE-IN-ARENA in Speyer	8
Abbildung 7: Lage im Raum	10
Abbildung 8: Strukturprägende Bau- und Gartencenter im Raum (Sekundärdaten / keine abschließende Darstellung; > 400 qm VKF)	15
Abbildung 9: Einzugsgebiet des Vorhabens	17
Abbildung 10: I&M BAUZENTRUM MAYER & RUPPERT in Hochdorf-Assenheim (Zone 1)	21
Abbildung 11: GLOBUS Baumarkt in Neustadt a.d.W. (Zone 3)	21
Abbildung 12: H&H HANDRICH in Neustadt a.d.W. (Zone 3)	22
Abbildung 13: Wettbewerbssituation im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) im Einzugsgebiet	23
Abbildung 14: BAUHAUS in Speyer (Iggelheimer Straße 30) direkt außerhalb des Einzugsgebiets	24
Abbildung 15: TOOM in Bad Dürkheim (Bruchstraße 11) direkt außerhalb des Einzugsgebiets	25
Abbildung 16: Blick entlang der Langgasse im ZVB Ortsmitte Haßloch	26
Abbildung 17: RAIFFEISEN-MARKT im ZVB Ortsmitte Haßloch	27

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Bevölkerungsentwicklung im Vergleich	12
Tabelle 2: Kundenpotenzial im Einzugsgebiet des Vorhabens	18
Tabelle 3: Nachfragepotenzial zum Zeitpunkt der Marktwirksamkeit	18
Tabelle 4: Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) innerhalb des prospektiven Einzugsgebiets	20
Tabelle 5: Marktanteile der BAUHAUS DRIVE-IN-ARENA innerhalb des Einzugsgebiets	28
Tabelle 6: Umsatzstruktur des Vorhabens	29
Tabelle 7: Prospektive Umsatzumverteilungswirkungen der BAUHAUS DRIVE-IN-ARENA in Haßloch	34
Tabelle 8: Umsatzumverteilungswirkungen an Standorten außerhalb des Einzugsgebiets	35

1 Einführung

1.1 Ausgangslage und Aufgabenstellung

In der Gemeinde Haßloch (Landkreis Bad Dürkheim) befindet sich ein BAUHAUS-Bau- und Gartencenter. Nunmehr ist es beabsichtigt **das angrenzende Abhollager als DRIVE-IN-ARENA umzuwandeln**. Durch die Umwandlung des Abhollagers entstehende Verkaufsfläche beläuft sich auf **rd. 2.900 qm**, die ausschließlich nicht-zentrenrelevante Sortimente umfasst.

Für das Vorhaben ist die Änderung des zugrundeliegenden Bebauungsplans „Nördlich des Bahndamms“ mit Ausweisung als Sondergebiet für den großflächigen Einzelhandel (Zweckbestimmung Baustoffhandel) beabsichtigt. Prüfungsmaßstab ist damit § 11 Abs. 3 BauNVO i.V.m. § 1 Abs. 6 Nr. 4, 8a und 11 BauGB, § 2 Abs. 2 BauGB sowie § 1 Abs. 4 BauGB.

Die **Aufgabenstellung** der Untersuchung bestand somit insbesondere in der Ermittlung und Bewertung der (städtebaulichen und) raumordnerischen Auswirkungen des Vorhabens auf den Einzelhandel im Untersuchungsraum im Hinblick auf das raumordnerische Versorgungsgleichgewicht. Darüber hinaus waren die landes- und regionalplanerischen Bestimmungen in Rheinland-Pfalz und im Verband Region Rhein-Neckar zu beachten. Prüfungsmaßstab ist damit **§ 11 Abs. 3 BauNVO** i.V.m. § 1 Abs. 6 Nr. 8a BauGB und § 1 Abs. 4 BauGB.

1.2 Vorgehensweise

Zur Bearbeitung der Aufgabenstellung wurde folgendes Untersuchungskonzept angewendet:

- Darstellung und Bewertung des **Mikrostandorts** und seiner planungsrechtlichen Gegebenheiten;
- Darstellung des Vorhabens im Hinblick auf das geplante Sortiment sowie hinsichtlich seiner möglichen **Zentrenrelevanz** unter Würdigung des angrenzenden BAUHAUS-Fachcentrums;
- Kurzdarstellung und Bewertung der relevanten **sozioökonomischen Rahmenbedingungen** und deren Entwicklungstendenzen am Makrostandort (Bevölkerungsentwicklung, Kaufkraftniveau, Erreichbarkeitsbeziehungen);
- **Herleitung des Einzugsgebiets** des Vorhabens u.a. auf Basis der Wettbewerbsstrukturen bei den strukturprägenden Bau- und Gartenmärkten unter Würdigung

der Ausstrahlkraft des benachbarten Fachcentrums sowie kartographische Darstellung; Identifizierung typgleicher und strukturprägender typähnlicher Anbieter;

- Darstellung und Bewertung der **vorhabenrelevanten Angebotssituation** im Einzugsgebiet des Vorhabens für das Hauptsortiment (Baubedarf);
- Abschätzung der **Umsätze und Flächenproduktivitäten** im vorhabenrelevanten Einzelhandel;
- **Versorgungsstrukturelle Analyse** des Versorgungsniveaus im Einzugsgebiet für das Hauptsortiment (Zentralität im Einzugsgebiet) und hinsichtlich der Wahrnehmung des zentralörtlichen Versorgungsauftrags der jeweiligen Standortkommune;
- **Kurze städtebauliche Analyse** zur Einschätzung der Funktionsfähigkeit bei den vorhabenrelevanten Sortimenten sowie Identifizierung ggf. vorhandener Vorschädigungen;
- **Vorhabenprognose** bezüglich des Einzugsgebiets, Nachfragepotenzials, Umsatzes und zu den Marktanteilen aufgeteilt auf die vorhabenrelevanten Sortimente des Vorhabens;
- **Wirkungsprognose** bezüglich der zu erwartenden **Umsatzumverteilungseffekte** im Hauptsortiment (Baubedarf) durch das Vorhaben zu Lasten des Einzelhandels im Einzugsgebiet nach Standortlagen und Zonen; darüber hinaus werden auch die Effekte zulasten der Einkaufsalternativen unmittelbar außerhalb des Einzugsgebiets abgeschätzt;
- **Kurze städtebauliche und intensive raumordnerische Bewertung** des Vorhabens gemäß den Anforderungen im Sinne von § 11 Abs. 3 BauNVO i.V.m. § 1 Abs. 4 und 8a BauGB sowie § 2 Abs. 2 BauGB sowie vor dem Hintergrund der o.g. landes- und regionalplanerischen Bestimmungen unter besonderer Berücksichtigung des Versorgungsgleichgewichts innerhalb des Untersuchungsraums;
- Einordnung des Vorhabens in die Aussagen des **Einzelhandels- und Zentrenkonzepts der Gemeinde Haßloch**;
- **Zusammenfassende Bewertung** der Verträglichkeit der geplanten Umwandlung des Abhollagers in Baustoffhandel (DRIVE-IN-ARENA) unter Berücksichtigung der Untersuchungsergebnisse.

Um die Verträglichkeit des Vorhabens beurteilen zu können, waren eine Reihe von **Pri-mär- und Sekundärerhebungen** durchzuführen:

- **Sekundäranalysen** der Daten des Statistischen Landesamts sowie einschlägiger Institute bezüglich der sozioökonomischen Rahmendaten;
- **Vor-Ort-Erhebung** der vorhabenrelevanten Angebotssituation im Einzugsgebiet des Vorhabens (Baubedarf inkl. Baustoffe ab ca. 200 qm VKF) und der prägenden Einkaufsalternativen (maßgebliche, überörtlich bedeutsame Wettbewerber);
- **Begehungen des Mikrostandorts** zur Beurteilung der Eignung für das geplante Vorhaben;
- **Begehungen der wesentlichen Wettbewerbsstandorte** zur Beurteilung ihrer Leistungs- und Funktionsfähigkeit.

Als **Prognosehorizont** wurde das Jahr 2026 als mögliches erstes Jahr der Marktwirksamkeit des Vorhabens angesetzt.

2 Analyse von Mikrostandort und Vorhaben

2.1 Mikrostandort

Der **Vorhabenstandort** befindet sich an der Fritz-Karl-Henkel-Straße in der rheinland-pfälzischen Gemeinde Haßloch. Innerhalb von Haßloch ist der Standort im nördlichen Gemeindegebiet verortet. Bereits heute befindet sich der Bau- und Gartenmarkt BAUHAUS am Standort, dessen räumlich getrenntes Abhollager im Zuge der Vorhabenrealisierung in eine DRIVE-IN-ARENA umfunktioniert werden soll (baulich selbstständig nutzbar).



Abbildung 1: Lage des Mikrostandorts

Die **verkehrliche Anbindung** des Vorhabenstandorts erfolgt mit dem PKW über die Landesstraße (L 530) in Verbindung mit den Straßen Am Bahndamm und Fritz-Karl-Henkel-Straße. Die L 530 stellt sowohl für die Bewohner von Haßloch als auch für die direkt angrenzenden Kommunen eine zentrale Verkehrsachse dar. Darüber hinaus ist für die regionale Erreichbarkeit des Vorhabenstandorts noch auf die Nähe zur Bundesautobahn (BAB 65) zu verweisen. Die Erschließung des gesamten Areals erfolgt über zwei Zu- und Abfahrten von der Fritz-Karl-Henkel-Straße. Darüber hinaus halten die bestehenden Nutzungen von Fachzentrum und Abhollager eine ausreichende Anzahl an Stellplätzen vor.

An den **ÖPNV** ist der Vorhabenstandort über den in rd. 500 m fußläufiger Entfernung befindlichen Bahnhof der Gemeinde Haßloch angebunden, welcher als ÖPNV-Knoten für den schienengebunden Verkehr als auch für den örtlichen Busverkehr fungiert. Aufgrund des kompakten Siedlungskörpers der Gemeinde Haßloch ist der Vorhabenstandort zudem für die Bewohner der umliegenden Siedlungsbereiche zudem sehr gut zu Fuß und mit dem Rad zu erreichen. Allerdings werden **Einkäufe des Bau- und Gartenbedarfs i.d.R. mit dem eigenen PKW oder mit Kleintransportern erledigt, so dass sich die Qualität der verkehrlichen Erreichbarkeit vor allem an der MIV-Anbindung bemisst, welche als sehr gut eingestuft werden kann.**



Abbildung 2: Blick auf den Vorhabenstandort (derzeitige Nutzung als BAUHAUS-Abhollager)

Das **Standortumfeld** ist im Bereich Rudolf-Diesel-Straße und Fritz-Karl-Henkel-Straße durch Gewerbebetriebe (u.a. Handwerksbetriebe, Autowerkstätten) geprägt. In Richtung Süden grenzt die Bahntrasse an das Areal des bereits heute ansässigen BAUHAUS-Bau- und Gartenmarkts und in Richtung Osten folgen nach der L 530 landwirtschaftlich genutzte Flächen.

Nach dem kommunalen Einzelhandelskonzept der Gemeinde Haßloch ist der Vorhabenstandort als **Ergänzungsstandort für den nicht-zentrenrelevanten Einzelhandel** aufgeführt.



Abbildung 3: Blick auf den benachbarten Hauptmarkt von BAUHAUS

2.2 Vorhabenkonzeption

Gegenstand der vorliegenden Untersuchung ist die Umwandlung eines dem Bau- und Gartencenter BAUHAUS zugehörigen Abhollagers zu einer DRIVE-IN-ARENA an der Fritz-Karl-Henkel-Straße in der Gemeinde Haßloch. Es handelt sich um eine baulich selbstständig nutzbare Verkaufsstätte (inkl. eigener Personalräume, etc).



Abbildung 4: Blick in das derzeit als Abhollager genutzte Vorhabengebäude

Die Gesamtverkaufsfläche der geplanten DRIVE-IN-ARENA soll sich gemäß der aktuellen Kubatur des Gebäudes auf rd. 2.900 qm belaufen, welche vollständig dem Baubedarf (inkl. Baustoffe) zugeordnet werden kann und gemäß „Haßlocher Sortimentsliste“ als nicht-zentrenrelevant eingestuft wird. Arrondierende Neben- oder Randsortimente sind in der DRIVE-IN-ARENA damit nicht geplant.

Aktuell gestaltet sich der **Bestellprozess für das Abhollager** über das benachbarte Haupthaus von BAUHAUS, wo auf einem Regalmodul mit etwa 200 qm die Produktmuster ausgestellt sind und mittels Bestellterminals reserviert werden können. Im Zuge der Umwandlung des Abhollagers zu einer DRIVE-IN-ARENA wird diese Fläche zu einer Aktionsfläche für Fliesen und Bodenbeläge umgewandelt. Es findet somit eine Nachnutzung im nicht-zentrenrelevanten Hauptsortiment statt.



Abbildung 5: Regalmodule zur Bestellung der Waren für das Abhollager im Haupthaus von BAUHAUS

Das **Konzept der DRIVE-IN-ARENA** von BAUHAUS ermöglicht dem Kunden, in der Regel schwere und/ oder sperrige Waren sowie Waren, welche in großen Mengen benötigt werden, nicht innerhalb des Hauptgebäudes von BAUHAUS kaufen zu müssen, sondern in einer befahrbaren Halle in Nachbarschaft zum Hauptgebäude zu kaufen. **Das Sortiment bezieht sich dabei überwiegend auf Baustoffe, Baumaterialien und Fliesen**¹. Innerhalb der DRIVE-IN-ARENA werden ferner Serviceleistungen wie u.a. Liefer-, Leih- und Bestellservice angeboten.

Folglich kommt es durch das Vorhaben der Umwandlung des räumlich getrennten Abhollagers in Verkaufsfläche zu einer **Ergänzung des Gesamtstandorts**, welcher sich für das Haupthaus von BAUHAUS durch die Etablierung einer DRIVE-IN-ARENA ergibt. **Für die Wirkungsprognose in Kapitel 6 muss allerdings berücksichtigt werden, dass das bestehende BAUHAUS seine Wirkungen bereits in der Vergangenheit induziert hat.** Dies gilt auch zu einem gewissen Teil für das Abhollager, welches seine Umsätze mittels der Bestellterminals innerhalb des Haupthauses erzielt. Da allerdings die etwa 200 qm für Produktmuster zukünftig in Aktionsflächen für Fliesen und Bodenbeläge umgewandelt werden sollen (also weiterhin als Verkaufsfläche für

¹ Typisches Sortiment einer DRIVE-IN-ARENA: insb. Drainage-Rohre, Putz, Zement, Mörtel, Bauholz, Bauplatten, Gipsfaserplatten, Bitumenschindeln, Dachpappe, Trittschalldämmung, Fliesen, Geräte, Gerüste und Garagentore.

Baubedarf genutzt werden), wird das Vorhaben der Etablierung einer DRIVE-IN-ARENA vollständig als Ansiedlungsvorhaben geprüft (äußerster worst Case). **Somit ist nur der prospektive Umsatz der DRIVE-IN-ARENA für die Wirkungsanalyse prüfungsrelevant. Das bestehende Baurecht² für das baulich selbstständig genutzte Fachzentrum bleibt somit von dem hier zu prüfenden Vorhaben unberührt. Per Saldo betrachtet wird dieses auch nicht spürbar an Attraktivität gewinnen, da das Abhollager schon heute den Besuch des Fachcentrums abgerundet.³**

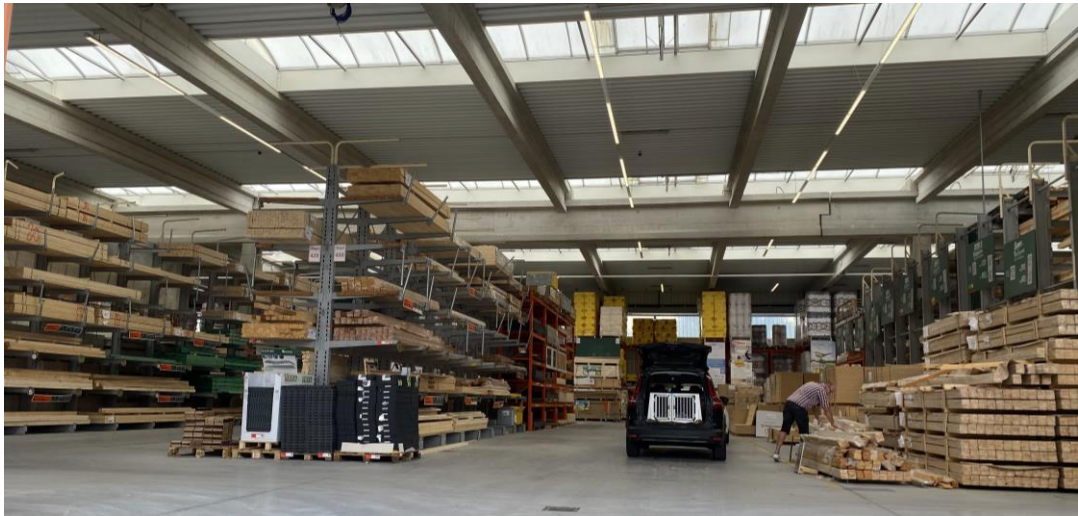


Abbildung 6: Beispielhafte Innenansicht der BAUHAUS DRIVE-IN-ARENA in Speyer

Für das Vorhaben ist die Änderung des zugrundeliegenden Bebauungsplans „Nördlich des Bahndamms“ beabsichtigt, der für das heutige Abhollager ein Gewerbegebiet nach BauNVO festsetzt. Die geplante Umwandlung des bestehenden Abhollagers in Verkaufsfläche soll über ein Sondergebiet für den großflächigen Einzelhandel (Zweckbestimmung Baustoffhandel) gesichert werden. Prüfungsmaßstab ist damit § 11 Abs. 3 BauNVO i.V.m. § 1 Abs. 6 Nr. 4, 8a und 11 BauGB, § 2 Abs. 2 BauGB sowie § 1 Abs. 4 BauGB.

² Vgl. B-Plan Nördlich des Bahndamms – 3. Änderung aus März 2019: Die zulässige Verkaufsflächenzahl im SO Baumarkt (= BAUHAUS-Fachzentrum) beträgt max. 0,4 (ca. max. 10.748 qm VKF).

³ Die vorliegende Verträglichkeitsanalyse stellt dennoch auf den worst Case ab und prüft das Vorhaben der DRIVE-IN-ARENA als vollständige Neuansiedlung, gleichwohl anteilige Umsätze schon heute über das Haupthaus abgewickelt werden.

An der Fritz-Karl-Henkel-Straße in der Gemeinde Haßloch ist die Umwandlung eines dem Bau- und Gartencenter BAUHAUS zugehörigen Abhollagers zu einer DRIVE-IN-ARENA geplant. Die Gesamtverkaufsfläche der geplanten DRIVE-IN-ARENA soll sich entsprechend der heutigen Kubatur auf rd. 2.900 qm belaufen, welche vollständig dem Baubedarf (nicht-zentrenrelevantes Sortiment gemäß „Haßlocher Sortimentsliste“) zugeordnet werden kann. Die Gesamtverkaufsfläche des Fachcentrums soll demgegenüber nicht verändert werden.

Die überregionale **verkehrliche Anbindung** von Haßloch wird mit dem PKW über die Bundesautobahn BAB 65 (Ludwigshafen – Neustadt a.d.W. – Landau – Wörth am Rhein) gewährleistet. Südlich von Haßloch verläuft zudem die Bundesstraße B 39 (Neustadt – Speyer). Über die Landesstraßen L 529, L 530 und L 532 ist ferner die regionale Erreichbarkeit der Gemeinde gesichert. An das schienengebundene Verkehrsnetz ist Haßloch über den Bahnhof Haßloch angebunden, wo Regionalzüge (RE 1, RB 45 und RB 69) als auch S-Bahnen (S 1, S 2, S 3, S 4, S 44) in regelmäßiger Taktung verkehren.

Von Seiten der Landes- und Regionalplanung ist sowohl **Haßloch als auch Neustadt a.d.W. als kooperierendes Mittelzentrum** in der verdichteten Randzone der Metropolregion Rhein-Neckar ausgewiesen (mittelzentraler Verbund kooperierender Zentren). **Die kooperierenden Mittelzentren sollen einen gemeinsamen Beitrag zur mittelzentralen Versorgung leisten**. Der ausgewiesenen Mittelbereich umfasst neben Haßloch und Neustadt a.d.W. noch die Verbandsgemeinden Deidesheim und Lambrecht (Pfalz).

Die **nächstgelegenen Oberzentren** sind Ludwigshafen und Mannheim in Richtung Osten sowie die Stadt Kaiserslautern in Richtung Westen. Die nächstgelegenen weiteren Mittelzentren sind Schifferstadt, Speyer, Edenkoben und Bad Dürkheim. Darüber hinaus lassen sich im Nahbereich einige Grundzentren verorten (u.a. Deidesheim, Dannstadt-Schauernheim, Böhl-Iggelheim), welche jedoch vorrangig der qualifizierten Grundversorgung mit periodischen Angeboten dienen.

3.2 Sozioökonomische Rahmendaten

Die **Bevölkerungsentwicklung** in Haßloch verlief seit 2018 auf einem stabilen Niveau. Demgegenüber verzeichnen die umliegenden Kommunen im gleichen Zeitraum Einwohnerzuwächse (zw. +0,2 % bis +0,8 % p.a.). Gleiches gilt auch für den Landkreis Bad Dürkheim (+0,3 % p.a.) als auch für das gesamte Bundesland Rheinland-Pfalz (+0,4 % p.a.).

Insgesamt lebten in Haßloch zu Beginn des Jahres 2023

rd. 20.390 Einwohner.

Einwohnerentwicklung in Haßloch im Vergleich

Gemeinde, Stadt, Landkreis, Land			+/- 18/23		Veränderung
	2018	2023	abs.	in %	p.a. in %
Haßloch	20.433	20.387	-46	-0,2	0,0
Neustadt a.d. Weinstraße	53.353	53.981	628	1,2	0,2
Bad Dürkheim	18.469	18.818	349	1,9	0,4
Grünstadt	13.505	14.057	552	4,1	0,8
Schifferstadt	20.073	20.615	542	2,7	0,5
Böhl-Iggelheim	10.262	10.583	321	3,1	0,6
Landkreis Bad Dürkheim	132.739	134.546	1.807	1,4	0,3
Rheinland-Pfalz	4.073.679	4.159.150	85.471	2,1	0,4

Quelle: Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz (Stand jeweils 01.01.)

Tabelle 1: Bevölkerungsentwicklung im Vergleich

Für die **Prognose der Bevölkerungsentwicklung** in Haßloch kann in Anlehnung an die Prognose von MB-Research⁴ unter Berücksichtigung der tatsächlichen Entwicklung in den letzten Jahren davon ausgegangen werden, dass sich die Einwohnerzahlen auch in den nächsten Jahren nahezu stabil bleiben. Im Jahr 2026 (dem möglichen Zeitpunkt der Marktwirksamkeit des Vorhabens) ist in Haßloch daher mit einer Bevölkerungszahl zu rechnen von

etwa 20.360 Einwohnern.

Die Gemeinde Haßloch verfügt über eine **einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffer⁵** von 101,1. Die Kaufkraftkennziffer fällt damit im Vergleich zum Schnitt des Landkreises Bad Dürkheim (107,0) unterdurchschnittlich sowie zum Landesdurchschnitt (98,5) leicht überdurchschnittlich aus.

Haßloch ist raumordnerisch als kooperierendes Mittelzentrum mit der Stadt Neustadt a.d.W. eingestuft. Die kooperierenden Mittelzentren sollen einen gemeinsamen Beitrag zur mittelzentralen Versorgung innerhalb ihres Mittelbereichs leisten.

⁴ Vgl. kleinräumige Bevölkerungsprognose von MB-Research 2024. Die Modellrechnung berücksichtigt insbesondere die Angaben des Statistischen Bundesamts (prozentuale Veränderung auf Ebene der Stadt- und Landkreise sowie Gemeinden > 2.000 Einwohner: 15. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung).

⁵ Vgl. MB-Research: Einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffern 2024. Durchschnitt Deutschland=100.

Die sozioökonomischen Rahmenbedingungen im Untersuchungsraum induzieren aufgrund der nahezu stabilen Einwohnerplattform sowie der durchschnittlichen Kaufkraft leichte Impulse für die künftige Einzelhandelsentwicklung in Haßloch. Dies wurde bei der nachfolgenden Wirkungsprognose des Vorhabens berücksichtigt.

4 Einzugsgebiet und Nachfragepotenzial

4.1 Methodische Vorbemerkungen

Zur Ermittlung des vorhabenspezifischen Einzugsgebiets wurden die Einzugsbereiche vergleichbarer Bestandsobjekte ausgewertet und im Analogieschlussverfahren auf das Vorhaben in Haßloch übertragen.

Dabei ist neben der Erreichbarkeit des Standorts und dem Agglomerationsumfeld vor allem die Wettbewerbssituation im Raum für die konkrete Ausdehnung des Einzugsgebiets ausschlaggebend. Die Wettbewerbsstruktur im Raum kann sowohl limitierend als auch begünstigend auf die Ausdehnung des Einzugsgebiets wirken. Auch das eigene Filialnetz von BAUHAUS ist als limitierender Faktor zu berücksichtigen.

4.2 Wettbewerb im Untersuchungsraum

Im Wettbewerb steht das Vorhaben insbesondere zum einen mit den typgleichen Bau- und Gartenmärkten sowie zum anderen auch mit den Baustoffmärkten, welche einen deutlichen Fokus auf Baumaterialien haben und gerade deshalb auch eine starke einzugsgebietslimitierende Wirkung ausüben. Hinzu kommen weitere spezialisierte Fachmärkte (z.B. für Fliesen und/ oder Bodenbeläge).

Innerhalb der **Gemeinde Haßloch** ist neben dem Bau- und Gartenmarkt BAUHAUS noch ein kleinflächiger RAIFFEISEN-MARKT im Ortskern vorhanden. Dieser hat sein Angebotsschwerpunkt im Bereich Tier- und Gartenbedarf, so dass von einer deutlich untergeordneten Wettbewerbsbeziehung zum Vorhaben besteht. Demnach stellt das BAUHAUS – welches durch die räumlich separierte DRIVE-IN-ARENA arrondiert werden soll – den einzigen Bau- und Gartenmarkt im Gemeindegebiet von Haßloch. Innerhalb der Gemeinde Haßloch ist somit eine sehr niedrige Wettbewerbssituation ausgeprägt.

In der nachfolgenden Karte sind die wesentlichen **Wettbewerbsstrukturen im Bereich der Bau- und Gartenmärkte und Baustoffhändler** dargestellt, welche Auswirkungen auf die Ausstrahlung des vorhabenbezogenen Einzugsgebiets haben könnten:

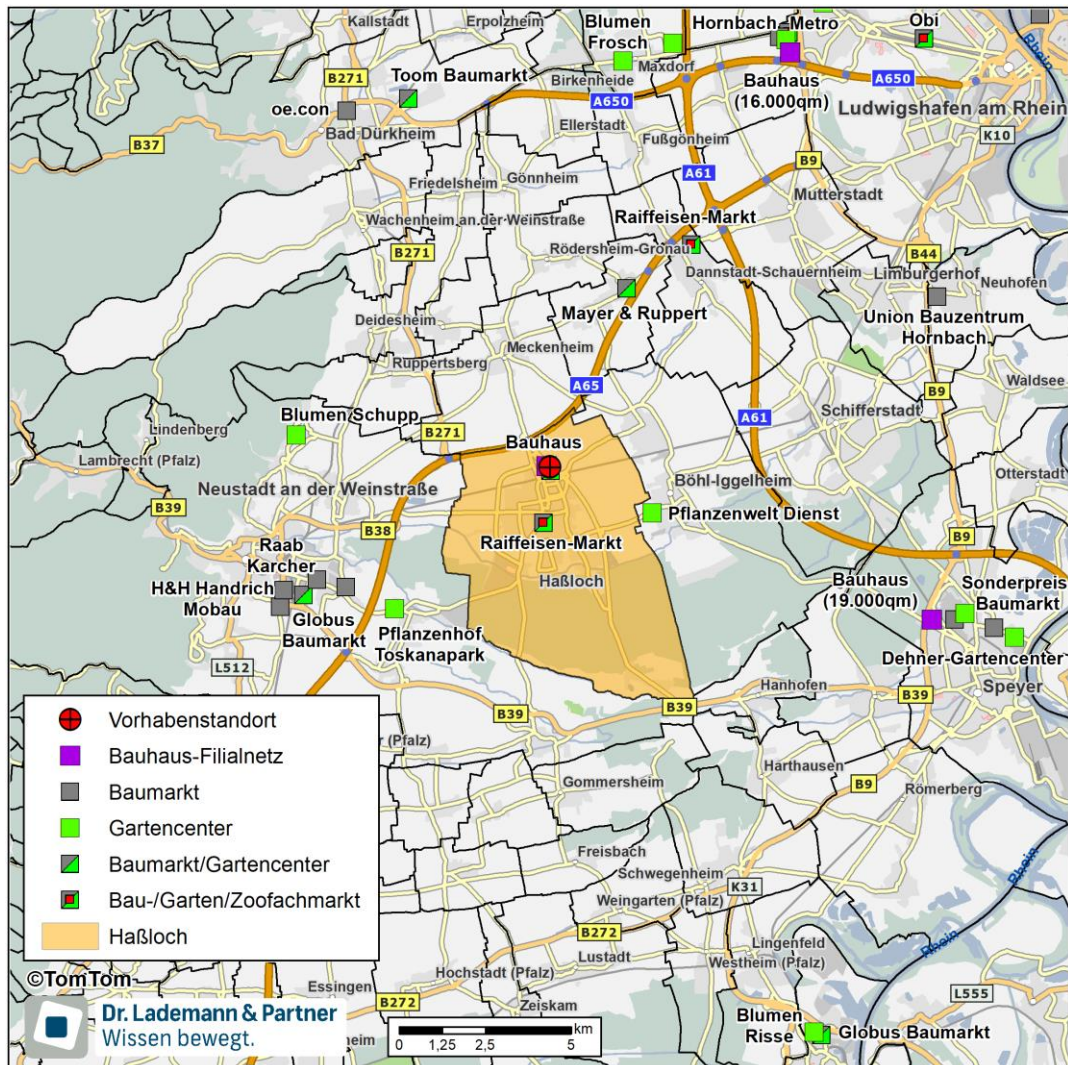


Abbildung 8: Strukturprägende Bau- und Gartencenter im Raum (Sekundärdaten / keine abschließende Darstellung⁶; > 400 qm VKF)

In den umliegenden Kommunen **außerhalb der Gemeinde Haßloch** sind weitere Bau- und Gartenmärkte und Baustoffhändler ansässig. Als wesentliche überörtliche Wettbewerber sind folgende Standorte aufzuführen:

- So agiert in der westlich an Haßloch angrenzenden Stadt Neustadt a.d.W. ein GLOBUS-Baumarkt, welcher innerhalb des Weinstraßenzentrums von weiteren Fachmärkten (u.a. Dehner Gartencenter) umgeben ist. Ferner sind in Neustadt a.d.W. noch auf die beiden Baustoffhändler H & H HANDRICH und RAAB KARCHER zu verweisen.

⁶Eine Konkretisierung der Versorgungslage für den hier prüfungsrelevanten Baubedarf inkl. dem Baustoff-Segment wird erst im nachfolgenden Kapitel vorgenommen (vgl. Abb. 13).

- In Richtung Norden folgt der nächstgelegene Baumarkt in der Stadt Bad Dürkheim, wo ein TOOM-Baumarkt vorhanden ist. In der Gemeinde Hochdorf-Assenheim ist mit dem I&M Bauzentrum MAYER+RUPPERT ein weiterer Wettbewerber ansässig.
- Weiter in Richtung Nordosten wird die Wettbewerbsstruktur in der Stadt Ludwigshafen am Rhein deutlich dichter. Neben einem BAUHAUS agieren hier als Bau und Gartenmärkte u.a. noch OBI und HORNBACH.
- Auch in Richtung Südosten besteht in der Stadt Speyer eine dichte Baumarkt-Struktur (u.a. BAUHAUS, SONDERPREIS BAUMARKT). Sowohl das BAUHAUS in Ludwigshafen am Rhein (Stadtteil Oggersheim) als auch in Speyer verfügen jeweils über eine eigene DRIVE-IN ARENA, so dass diese mit ihrer eigenen Ausstrahlung das vorhabenbezogene Einzugsgebiet limitieren.

Insgesamt ist somit von einer **hohen vorhabenrelevanten Wettbewerbsintensität** im erweiterten Untersuchungsraum auszugehen, die sich limitierend auf die Ausdehnung des Einzugsgebiets auswirkt. Zudem ist auf das **Filialnetz von BAUHAUS** zu verweisen, welches sich ebenfalls limitierend auf die Ausdehnung des Einzugsgebiets auswirkt.

4.3 Herleitung des Einzugsgebiets

Das **Einzugsgebiet des Vorhabens** erstreckt sich neben der Standortkommune auch über die umliegenden Städte und Gemeinden. Dabei gehen die Gutachter nicht davon aus, dass es durch die Umwandlung des Abhollagers zu einer DRIVE-IN-ARENA zu einer signifikanten Änderung der räumlichen Ausdehnung des Einzugsgebiets des benachbarten BAUHAUS Bau- und Gartenmarkts kommen wird. Vielmehr ist eine Erhöhung der Marktdurchdringung im bereits bestehenden Einzugsgebiet zu erwarten.

Aufgrund der Distanzempfindlichkeit der Verbrauchernachfrage sinkt der Marktanteil mit zunehmender Entfernung zwischen Wohn- und Vorhabenstandort, weshalb das Einzugsgebiet für die weiteren Betrachtungen in **unterschiedliche Zonen** untergliedert wurde:

- Die **Zone 1** umfasst neben der Gemeinde Haßloch (= Vorhabenkommune) noch die angrenzenden Gemeinden Böhl-Iggelheim, Meckenheim und Hochdorf-Assenheim, wo lediglich ein maßgeblicher Wettbewerber (Baustoffe) verortet ist.
- Darüber hinaus gehören der **Zone 2** die Kommunen Dannstadt-Schauernheim, Wachenheim an der Weinstraße, Deidesheim, Rödgersheim-Gronau, Niederkirchen bei Deidesheim, Gönheim, Friedelsheim, Ruppertsberg, Forst an der Weinstraße, Fußgönheim sowie der nördliche Siedlungsbereich von Neustadt an der Weinstraße. Maßgebliche Wettbewerber im Baubedarf inkl. Baustoff-Segment sind hier nicht vorzufinden.

- Der **Zone 3** wird ferner der südliche Siedlungsbereich von Neustadt an der Weinstraße zugeordnet, der über eine hohe Wettbewerbsdichte im Baubedarf inkl. Baustoff-Segment verfügt.

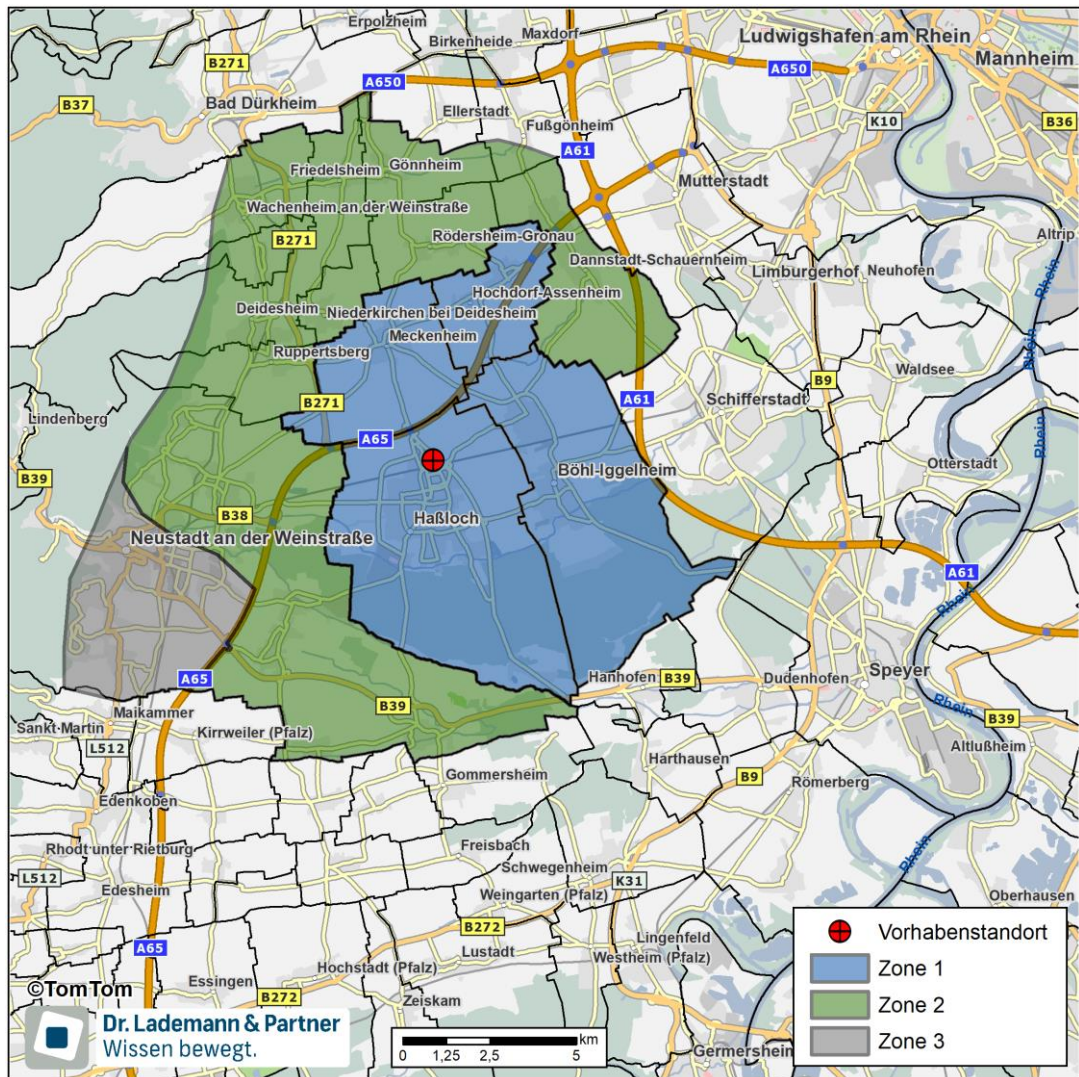


Abbildung 9: Einzugsgebiet des Vorhabens

In dem prospektiven Einzugsgebiet der DRIVE-IN-ARENA – welches maßgeblich durch die Attraktivität des benachbarten BAUHAUS-Fachcentrums geprägt wird – leben derzeit knapp 116.250 Personen. Aufgrund der prognostizierten Bevölkerungsveränderungen kann von einem wachsenden **Einwohnerpotenzial im Einzugsgebiet** ausgegangen werden von insgesamt

knapp 116.800 Einwohnern.

Einzugsgebiet des Vorhabens in Haßloch

Bereich	2023	2026
Zone 1	37.759	38.060
Zone 2	46.552	46.640
Zone 3	31.936	32.090
Einzugsgebiet	116.247	116.790

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

Tabelle 2: Kundenpotenzial im Einzugsgebiet des Vorhabens

4.4 Nachfragepotenzial im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe)

Auf der Grundlage der Einwohnerzahlen und der Kaufkraft⁷ im Einzugsgebiet sowie des zugrunde gelegten Pro-Kopf-Ausgabesatzes⁸ beträgt das **Nachfragepotenzial** für das vorhabenrelevante Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) aktuell rd. 59,7 Mio. €.

Bis zur prospektiven Marktwirksamkeit des Vorhabens im Jahr 2026 ist angesichts der prognostizierten Bevölkerungszuwächse im Einzugsgebiet von einer leichten **Erhöhung des Nachfragepotenzials auszugehen auf**

rd. 59,9 Mio. € (+0,3 Mio. €).

Nachfragepotenzial des Vorhabens 2026 in Mio. €

Daten	Zone 1	Zone 2	Zone 3	Gesamt
Baubedarf (inkl. Baustoffe)	18,9	24,7	16,3	59,9
Gesamt	18,9	24,7	16,3	59,9

Quelle: Eigene Berechnungen.

Tabelle 3: Nachfragepotenzial zum Zeitpunkt der Marktwirksamkeit

⁷ Vgl. Einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffern MB-Research 2024.

⁸ Vgl. Pro-Kopf-Ausgabesätze MB-Research 2023.

Für das Vorhaben ist von einer hohen Wettbewerbsintensität im erweiterten Untersuchungsraum auszugehen, was sich limitierend auf die Ausdehnung des Einzugsgebiets auswirkt. Insgesamt beträgt das Kundenpotenzial im Einzugsgebiet des Vorhabens aktuell knapp 116.250 Personen, welches bis zum Zeitpunkt der Marktwirksamkeit im Jahr 2026 leicht anwachsen wird. Dementsprechend wird auch das vorhabenrelevante Nachfragepotenzial im Einzugsgebiet für das Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) bis zur Marktwirksamkeit um etwa +0,3 Mio. € auf zukünftig knapp 60 Mio. € ansteigen.

5 Analyse der Angebotsstrukturen im Untersuchungsraum

Im folgenden Kapitel werden die vorhabenrelevanten Angebotsstrukturen sowie die städtebauliche und versorgungsstrukturelle Ausgangslage in den betroffenen zentralen Versorgungsbereichen innerhalb des prospektiven Einzugsgebiets analysiert und bewertet.

5.1 Einzelhandelsstruktur im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) innerhalb des Einzugsgebiets

Zur Bestimmung der vorhabenrelevanten Wettbewerbs- und Angebotssituation wurde im Mai 2024 durch Dr. Lademann & Partner eine Erhebung des marktaktiven Bestands ab 200 qm VKF im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) im prospektiven Einzugsgebiet (gemäß Kap. 4.3) des Vorhabens durchgeführt. Die Umsätze für den prüfungsrelevanten Einzelhandel im Einzugsgebiet wurden auf der Grundlage allgemeiner Branchenkennziffern, der ermittelten Verkaufsflächen sowie der spezifischen Wettbewerbssituation standortgewichtet ermittelt.

Den Ergebnissen dieser Erhebung zufolge wird im prospektiven Einzugsgebiet des Vorhabens eine **Verkaufsfläche im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe)** vorgehalten von

rd. 31.150 qm.

Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) im Einzugsgebiet

Baubedarf (inkl. Baustoffe)	Verkaufsfläche in qm	Umsatz in Mio. €
Zone 1	10.100	15,6
Zone 2	0	0,0
Zone 3	21.050	27,2
Einzugsgebiet gesamt	31.150	42,9

Quelle: Dr. Lademann & Partner. Werte gerundet.

Tabelle 4: Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) innerhalb des prospektiven Einzugsgebiets

Der **Brutto-Umsatz** im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) innerhalb des Einzugsgebiets beläuft sich auf insgesamt

rd. 42,9 Mio. €.



Abbildung 10: I&M BAUZENTRUM MAYER & RUPPERT in Hochdorf-Assenheim (Zone 1)

Die **durchschnittliche Flächenproduktivität** für diese Sortimentsgruppe beträgt insgesamt rd. 1.400 € je qm Verkaufsfläche.

Die aus der Gegenüberstellung von Nachfragepotenzial und Umsatz resultierende **Einzelhandelszentralität im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe)** von rd. 72 % innerhalb des Einzugsgebiets deutet auf Kaufkraftabflüsse an Standorte außerhalb des Einzugsgebiets (u.a. BAUHAUS in Speyer und TOOM in Bad Dürkheim).

In Bezug auf die kooperierenden Mittelzentren Neustadt a.d.W. und Haßloch zeigt sich, dass Neustadt a.d.W. trotz der seitens der Fa. Globus erfolgten Schließung des Hela-Bau- und Gartenmarkts weiterhin über eine gute Versorgungslage verfügt (Zentralität von etwa 110 %).



Abbildung 11: GLOBUS Baumarkt in Neustadt a.d.W. (Zone 3)

Die **wesentlichen und strukturprägenden Anbieter in Form von Baumärkten und weiteren Fachmärkten des Baubedarfs** sind:

- BAUHAUS, Fritz-Karl-Henkel-Straße 6 in Haßloch (Zone 1);
- I&M BAUZENTRUM MAYER & RUPPERT, Ludwigshofer Straße 2 in Hochdorf-Assenheim (Zone 1);
- GLOBUS Baumarkt, Adolf-Kolping-Straße 130 in Neustadt a.d.W. (Zone 3);
- H&H HANDRICH, Landauer Straße 281 in Neustadt a.d.W. (Zone 3);
- RAAB KARCHER, Europastraße 5 in Neustadt a.d.W. (Zone 3);
- WÄSSA & SCHUSTER, Adolf-Kolping-Straße 126 in Neustadt a.d.W. (Zone 3);
- WÜRTH, Oswald-Wiersich-Straße 3 in Neustadt a.d.W. (Zone 3).



Abbildung 12: H&H HANDRICH in Neustadt a.d.W. (Zone 3)

Mit Blick auf die **räumliche Verteilung der Angebote im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe)** innerhalb des Einzugsgebiets kann ferner konstatiert werden, dass in der Gemeinde Haßloch der Baumarkt BAUHAUS den einzigen Anbieter stellt und in der Zone 1 noch durch das I&M BAUZENTRUM MAYER & RUPPERT in Hochdorf-Assenheim ergänzt wird. Der Angebotsschwerpunkt innerhalb des Einzugsgebiets im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) ist in der Stadt Neustadt a.d.W. ausgeprägt, wo neben dem GLOBUS-Baumarkt noch weitere Fachmärkten des Baubedarfs ansässig sind. In der Zone 2 werden keine Angebote im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) vorgehalten.

Folgende Darstellung gibt einen Überblick über die räumliche Lage der untersuchungsrelevanten Betriebe innerhalb des prospektiven Einzugsgebiets des Vorhabens.

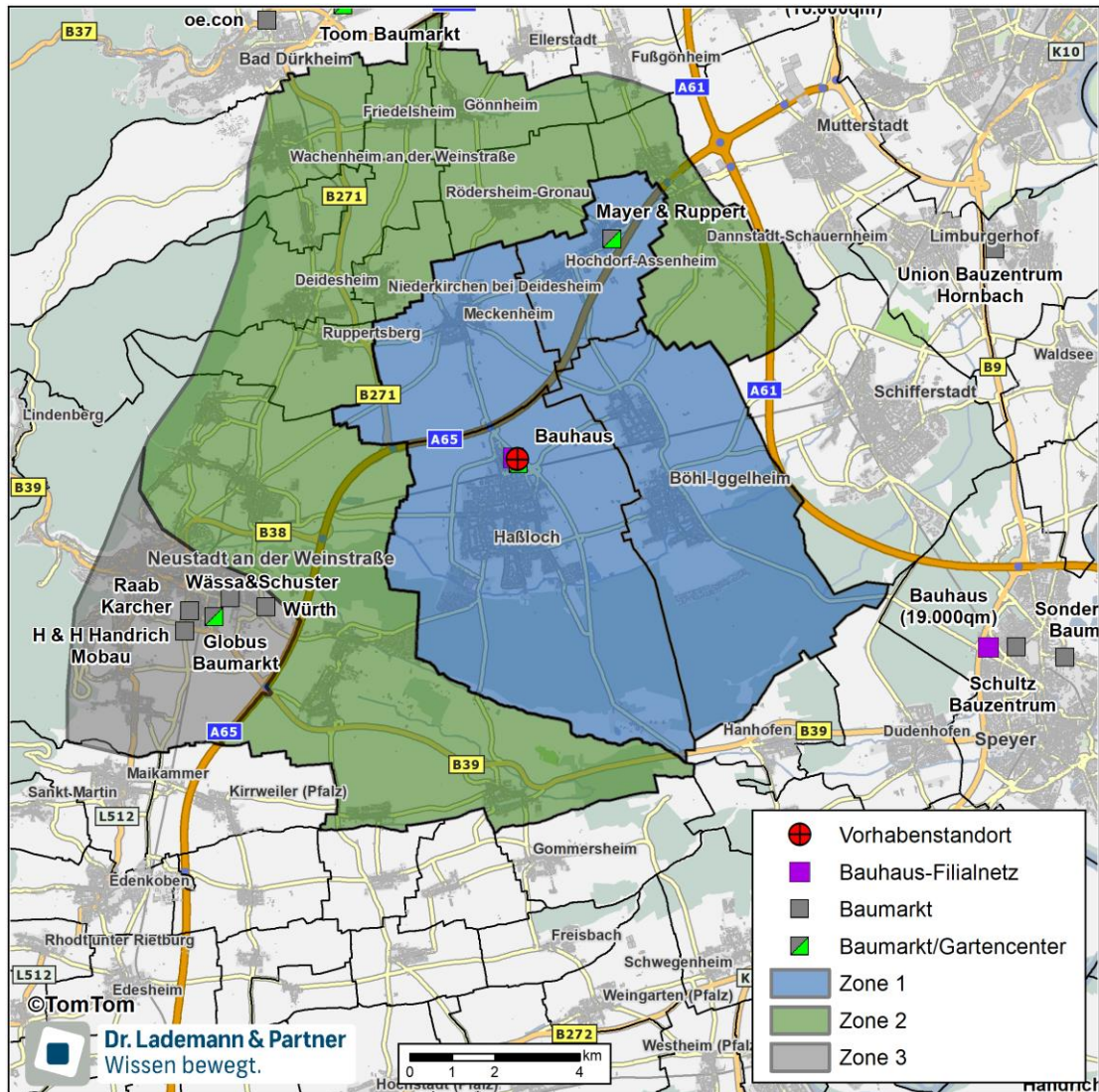


Abbildung 13: Wettbewerbssituation im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) im Einzugsgebiet

Auf einer Verkaufsfläche von insgesamt rd. 31.150 qm im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) innerhalb des prospektiven Einzugsgebiets werden rd. 42,9 Mio. € Umsatz generiert. Die Zentralität von rd. 72 % deutet auf Kaufkraftabflüsse an Standorte außerhalb des Einzugsgebiets.

5.2 Untersuchungsrelevante Angebotsstruktur an Standorten außerhalb des Einzugsgebiets

Angesichts der unterdurchschnittlichen Einzelhandelszentralität innerhalb des Einzugsgebiets kann davon ausgegangen werden, dass derzeit **Kaufkraftabflüsse an außerhalb des Einzugsgebiets gelegene Einzelhandelsstandorte** bestehen. Daher sollen auch die prägenden Einzelhandelslagen außerhalb des Einzugsgebiets in den Untersuchungsraum einbezogen und hinsichtlich ihrer Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur kurz dargestellt werden.

Als prägende Angebotsstandorte direkt außerhalb des Einzugsgebiets sind dabei die beiden Bau- und Gartenmärkte **BAUHAUS in Speyer** (Iggelheimer Straße 30) und **TOOM in Bad Dürkheim** (Bruchstraße 11) aufzuführen, die die größte Überschneidung mit dem Vorhaben (DRIVE IN) i.V.m. dem angrenzenden BAUHAUS-Fachzentrum aufweisen. Beide Betriebe befinden sich jeweils in Gewerbegebietslagen am Siedlungsrand und werden durch weitere Fachmärkte im Umfeld ergänzt. **Zusammen erzielen die beiden Betriebe im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) auf einer Verkaufsfläche von rd. 22.100 qm einen Umsatz von rd. 32,1 Mio. €.**



Abbildung 14: BAUHAUS in Speyer (Iggelheimer Straße 30) direkt außerhalb des Einzugsgebiets



Abbildung 15: TOOM in Bad Dürkheim (Bruchstraße 11) direkt außerhalb des Einzugsgebiets

5.3 Städtebauliche und versorgungsstrukturelle Ausgangslage

Gemäß den Festlegungen im [Einzelhandelskonzept der Gemeinde Haßloch](#) aus dem Jahr 2015 besteht mit der [Ortsmitte ein als zentraler Versorgungsbereich](#) definierter Einzelhandelsstandort innerhalb des Gemeindegebiets von Haßloch. Wenngleich das Vorhabensortiment Baubedarf inkl. Baustoffe im Einzelhandelskonzept als nicht-zentrenrelevant definiert ist – und damit nicht Bewertungsmaßstab ist –, soll der nächstgelegene zentrale Versorgungsbereich, die Ortsmitte Haßloch, nachfolgend charakterisiert und hinsichtlich seiner Funktionsfähigkeit bewertet werden.

ZVB Ortsmitte Haßloch

Zentrenpass

Räumliche Analyse

Lage / Verortung

Lage zentral im Gemeindegebiet

Standortumfeld

Setzt sich aus einer verdichteten Wohnbebauung im Kernort von Haßloch zusammen

Abgrenzung

Kompaktes Zentrum entlang Langgasse, Kirchgasse und Schillerstraße

Städtebauliche Analyse

Städtebau / Erscheinungsbild

Rathausplatz als zentraler Ankerpunkt; straßenbegleitend Wohngebäude mit Handelsnutzungen im Erdgeschoss; Bereich Schillerstraße durch funktionale Immobilien (LIDL u. RAIFFEISEN-MARKT) geprägt

Aufenthaltsqualität

Im Bereich des Rathausplatzes ausgeprägt

Leerstandssituation

Kaum leerstehende Ladeneinheiten vorhanden; kein strukturelles Problem ersichtlich

Verkehrliche Analyse

MIV-Anbindung / Stellplätze

Erreichbarkeit über die L 532 in Verbindung mit u.a. der Langgasse und Kirchgasse

ÖPNV-Anbindung

Mehrere Bushaltestellen sichern die ÖPNV-Anbindung im gesamten ZVB

Fußläufigkeit

Aus den umliegenden Siedlungsbereichen des Kernorts zu Fuß als auch mit dem Rad gegeben

Funktionale Analyse

Einzelhandelsstruktur

Schwerpunkt im mittelfristigen bzw. zentrenrelevanten Bedarf sowie im Bereich des periodischen Bedarfs; guter Mix aus filialisierten und inhabergeführten Angeboten

Magnetbetriebe

LIDL, NKD, KIK, STREET ONE, TEDI

Komplementärnutzungen

Vielzahl an ergänzenden Nutzungen im gesamten ZVB ausgeprägt (u.a. Dienstleistungsangebote, ärztliche Einrichtungen, gastronomische Einrichtungen); zudem Wochenmarkt auf dem Rathausplatz

Einzugsbereich / Versorgungsfunktion

Hauptzentrum für die Gemeinde Haßloch sowie für den mittelzentralen Versorgungsbereich



Abbildung 16: Blick entlang der Langgasse im ZVB Ortsmitte Haßloch

Der **zentrale Versorgungsbereich Ortsmitte** befindet sich zentral im Gemeindegebiet von Haßloch und übernimmt die Funktion eines Hauptzentrums. Der Angebotsschwerpunkt ist dabei auf den mittelfristigen bzw. zentrenrelevanten Bedarfsbereich ausgerichtet und wird durch einen breiten Mix an inhabergeführten sowie filialisierten Betrieben gewährleistet. Mit Blick auf das vorhabenrelevante **Segment Baubedarf** (inkl. Baustoffe) ist **in der Innenstadt kein Angebot vorhanden**. Zwar besteht mit dem RAIFFEISEN-MARKT an der Schillerstraße ein Anbieter, der eine Angebotsüberschneidung mit dem Haupthaus von BAUHAUS an der Fritz-Karl-Henkel-Straße aufweist (Bereich Tier- und Gartenbedarf), jedoch kein Angebot im hier prüfungsrelevanten Sortiment des Baubedarfs (inkl. Baustoffe) vorhält. **Somit kann festgehalten werden, dass keine Angebotsüberschneidung im Ortskern von Haßloch mit der geplanten BAUHAUS DRIVE-IN-ARENA besteht.**



Abbildung 17: RAIFFEISEN-MARKT im ZVB Ortsmitte Haßloch

Aufgrund des Prüfgegenstands (ausschließlich nicht-zentrenrelevantes Sortiment, welches keinen Zentrumschutz besitzt) wurde auf eine Darstellung sonstiger Zentren verzichtet.

Der kompakte zentrale Versorgungsbereich Ortsmitte von Haßloch ist leistungs- und funktionsfähig aufgestellt. Neben mehreren Einzelhandelsbetrieben (Schwerpunkt im zentrenrelevanten Bedarfsbereich) ist innerhalb des Zentrums auch auf die Vielzahl an ergänzenden Nutzungen zu verweisen. Zudem ist keine strukturelle Leerstandsproblematik ausgeprägt. Mit Blick auf das vorhabenrelevante Sortiment der geplanten BAUHAUS DRIVE-IN-ARENA (Baubedarf) sind keine Angebotsüberschneidung im Ortskern von Haßloch vorhanden.

6 Vorhaben- und Wirkungsprognose

6.1 Marktanteils- und Umsatzprognose

Bei der Betrachtung des Einzugsgebiets eines Einzelhandelsbetriebs sind zwei Dimensionen zu beachten:

- die räumliche Ausdehnung des Einzugsgebiets und
- die Höhe der Nachfrageabschöpfung in diesem Gebiet.

Während das Einzugsgebiet den Raum repräsentiert, aus dem ein Handelsstandort regelmäßig seine Kunden gewinnt, bezeichnet der **Marktanteil** den Umfang an Nachfrage, den ein Handelsstandort aus diesem Gebiet binden kann.

Die **Umsatzprognose** für das Vorhaben basiert auf der Einschätzung erzielbarer Nachfrageabschöpfungen (Marktanteile) der geplanten Nutzung im Einzugsgebiet auf Grundlage von umfangreichen Erfahrungswerten und empirischen Untersuchungen. Neben der Entfernung zum Vorhabenstandort wurden dabei auch die Wettbewerbssituation im Raum sowie das Agglomerationsumfeld berücksichtigt.

Für das Vorhaben der Ansiedlung einer BAUHAUS DRIVE-IN-ARENA ist davon auszugehen, dass es insgesamt einen **Marktanteil im Einzugsgebiet** von etwa 6 % erreichen wird. Der prospektiv höchste Marktanteil wird dabei mit rd. 8 % in der Zone 1 und mit rd. 6 % in der Zone 2 liegen. Zugleich wird aus diesen Bereichen der größte Vorhabenumsatz gespeist (rd. 83 %). In der Zone 3 (rd. 3 %) sind im Lichte der zunehmenden Entfernung i.V.m. der Wettbewerbsstruktur deutlich geringe Marktanteile zu erwarten (rd. 3 %).

Marktanteile der BAUHAUS DRIVE-IN-ARENA nach Vorhabenrealisierung*

Baubedarf (inkl. Baustoffe)	Zone 1	Zone 2	Zone 3	Gesamt
Marktpotenzial (Mio. €)	18,9	24,7	16,3	59,9
Umsatz Vorhaben (Mio. €)	1,5	1,4	0,4	3,3
Marktanteile	8%	6%	3%	6%
Gesamt				
Marktpotenzial (Mio. €)	18,9	24,7	16,3	59,9
Umsatz Vorhaben (Mio. €)	1,5	1,4	0,4	3,3
Marktanteile	8%	6%	3%	6%

Quelle: Eigene Berechnungen. Werte gerundet. *Ohne Streuumsätze.

Tabelle 5: Marktanteile der BAUHAUS DRIVE-IN-ARENA innerhalb des Einzugsgebiets

Unter Berücksichtigung zusätzlicher Streuumsätze von 5 %, die räumlich nicht genau zuzuordnen sind und aus der Potenzialreserve⁹ gespeist werden, errechnet sich das Gesamtumsatzpotenzial des Vorhabens. Danach wird sich der **einzelhandelsrelevante Brutto-Umsatz des Vorhabens** bei einer durchschnittlichen Flächenproduktivität von rd. 1.200 € je qm Verkaufsfläche auf insgesamt

rd. 3,5 Mio. € belaufen. Der Umsatz entfällt dabei vollständig auf Hauptsortiment Baubedarf (inkl. Baustoffe).

Umsatzstruktur der BAUHAUS DRIVE-IN-ARENA

Branchenmix	Verkaufsfläche in qm	Flächen- produktivität*	Umsatz in Mio. €
Baubedarf (inkl. Baustoffe)	2.900	1.200	3,5
Gesamt	2.900	1.200	3,5

Quelle: Berechnungen Dr. Lademann & Partner. *in €/qm VKF. Werte gerundet.

Tabelle 6: Umsatzstruktur des Vorhabens

Die Umsatzschätzung stellt dabei den **absoluten Worst Case** dar und unterstellt im Lichte der unterdurchschnittlichen Zentralität im Einzugsgebiet einen überdurchschnittlich leistungsfähigen Anbieter. **Laut Auftraggeber liegt die Umsatzerwartung für die DRIVE-IN-ARENA in Haßloch deutlich unter den von Dr. Lademann & Partner ermittelten Worst Case-Annahmen.** Dies liegt insbesondere an der Warensammensetzung der DRIVE-IN-ARENA, welche überwiegend schwere und / oder sperrige Sortimente aus dem Bereich Baustoffe, Baumaterialien und Fliesen führt. Folglich liegt die Flächenproduktivität der DRIVE-IN-ARENA in der Realität deutlich unter der im Haupthaus von BAUHAUS erzielten Flächenproduktivität. Darüber hinaus ist bei der Ermittlung der Flächenproduktivität auch zu berücksichtigen, dass es sich bei der DRIVE-IN-ARENA um eine **überdachte Kalthalle** handelt. **So haben die Verkaufsflächen von Freiflächen und Kalthallen stets eine deutlich geringere Flächenproduktivität (z.B. bedingt durch den Verkauf von saisonalen Waren) als die Verkaufsflächen in der Warmhalle.** Auch wäre noch zu beachten, dass der Betreiber stattdessen mit einer höheren Relevanz der B2B-Kunden rechnet, was nicht über ein Verträglichkeitsgutachten zu bewerten ist.

Dies gilt es im Nachfolgenden bei der Vorhabenbewertung zu berücksichtigen.

⁹ Diese setzt sich aus Streukunden zusammen, die nur sporadisch am Vorhabenstandort einkaufen werden (z.B. Pendler, Zufallskunden sowie Verbraucher, die außerhalb des Einzugsgebiets leben und nur hin und wieder am Standort einkaufen).

Für das Vorhaben ist von einem prospektiven Marktanteil innerhalb des Einzugsgebiets von insgesamt rd. 6 % auszugehen. Der prospektiv höchste Marktanteil wird dabei mit rd. 8 % in der Zone 1 liegen. Nach den Modellrechnungen ergibt sich daraus, unter zusätzlicher Berücksichtigung von Streuumsätzen, ein Umsatzpotenzial für die BAUHAUS DRIVE-IN-ARENA im Hauptsortiment Baubedarf (inkl. Baustoffe) von max. 3,5 Mio. €. Die Umsatzschätzung stellt dabei den absoluten Worst Case dar und unterstellt einen überdurchschnittlich leistungsfähigen Anbieter.

6.2 Wirkungsprognose

6.2.1 Vorbemerkungen

Im Rahmen der **Wirkungsprognose** wird untersucht, wie sich der prognostizierte Umsatz der BAUHAUS DRIVE-IN-ARENA unter Berücksichtigung der räumlichen Verteilung auf den Einzelhandel im Einzugsgebiet auswirken wird. Hierbei wird angenommen, dass das Vorhaben bis zum Jahr 2026 versorgungswirksam wird.

Die Umverteilungswirkungen werden auf Basis der bestehenden Einzelhandelsumsätze (stationärer Einzelhandel im jeweiligen Bezugsraum) ermittelt. Dabei muss zunächst die Verteilung der Wirkung des Vorhabenumsatzes mit Kunden aus der jeweiligen Einzugsgebietszone auf die einzelnen untersuchten Versorgungslagen (i.d.R. zentraler Versorgungsbereich, Streulagen bzw. sonstige Lagen) prognostiziert werden. Einen wichtigen Anhaltspunkt dafür liefern die bisherige Verteilung der Umsätze, die Typgleichheit bzw. Typähnlichkeit des Angebots sowie die Entfernung zum Vorhabenstandort. Daneben ist zu berücksichtigen, dass ein stärker agglomerierter Standort tendenziell geringer betroffen ist.

Die **Auswirkungen der Ansiedlung einer BAUHAUS DRIVE-IN-ARENA** sind im Hauptsortiment des Baubedarfs (inkl. Baustoffe) nicht direkt am Marktanteil ablesbar. Vielmehr müssen für eine fundierte Wirkungsabschätzung die Veränderungen der Nachfrageplattform bis zum Zeitpunkt der Marktwirksamkeit des Vorhabens (prospektiv 2026) sowie die Nachfrageströme berücksichtigt werden:

- Die bereits vorhandenen Betriebe (in Höhe der aktuellen Bindung des Nachfragepotenzials) werden insgesamt von einem leichten **Marktwachstum** infolge der Bevölkerungszunahme profitieren. Dieser Effekt ist zwar nicht vorhabeninduziert, erhöht allerdings die Kompensationsmöglichkeiten des Einzelhandels und ist somit **wirkungsmildernd** zu berücksichtigen.
- Wenngleich das BAUHAUS-Fachzentrum keine Veränderung in der Gesamtverkaufsfläche erfahren wird, sondern die räumlich getrennte DRIVE-IN-ARENA Prüfgegenstand ist, ist im Sinne einer worst Case-Betrachtung der **Umsatz des bestehenden BAUHAUS-Markts vom Umsatz innerhalb des Einzugsgebiets abzuziehen, um Wirkungen „gegen sich selbst“ nicht wirkungsmildernd zu berücksichtigen.**
- **Wirkungsmildernd** schlägt ebenfalls zu Buche, dass das Vorhaben in der Lage sein wird, bisherige Nachfrageabflüsse aus dem Einzugsgebiet bzw. den eigenen Einzugsgebietszonen zu reduzieren. Das heißt, der mit Kunden aus dem Einzugsgebiet getätigte Vorhabenumsatz muss nicht vollständig zuvor den Händlern vor Ort zugutegekommen sein. Vielmehr **lenkt das Vorhaben auch bisherige Nachfrageabflüsse auf sich um.** Dieser Effekt schlägt umso stärker zu Buche, je höher die

Kaufkraftabflüsse derzeit sind. Für das betreffende Einzugsgebiet (Zone 1 und 2) ist aktuell von signifikanten Kaufkraftabflüssen auszugehen. Die Verbraucher kaufen somit gegenwärtig in beträchtlichem Maße an Standorten außerhalb der Zonen 1 und 2 ein (sowohl in Zone 3 als auch außerhalb des Einzugsgebiets). Da mit der Vorhabenrealisierung ein Teil dieser Kaufkraftabflüsse zurückgeholt werden kann, führt das Vorhaben auch zu spürbaren Umsatzrückgängen an Standorten außerhalb des Einzugsgebiets, die von den Abflüssen profitieren.

- Die in der Zone 3 des Einzugsgebiets vorhandenen Betriebe profitieren umgekehrt von Zuflüssen aus den angrenzenden Bereichen. **Von diesen Zuflüssen kann das Vorhaben einen Teil auf sich umlenken**, was sich **wirkungsverschärfend** auf die Betriebe innerhalb der Zone 3 des Einzugsgebiets auswirkt.¹⁰

Erst für den so bereinigten Umverteilungsumsatz ist anzunehmen, dass er zulasten anderer bestehender Einzelhandelsbetriebe im Einzugsgebiet umverteilt wird.

Das Vorhaben wird einen Teil seiner Umsätze auch aus der **Rückholung von Nachfrageabflüssen** generieren. Im Sinne einer worst-case-Betrachtung werden diese Umsätze überschlägig gegen die **Einkaufsalternativen direkt außerhalb des Einzugsgebiets** (vgl. Kapitel 5.2) gerechnet. Damit ist sichergestellt, dass der Vorhabenumsatz vollständig raumwirksam abgebildet wird. Faktisch sind diffus weitere Einkaufsalternativen tangiert. Ein Einbezug würde jedoch zu einer rechnerischen Nivellierung der Quoten führen.

6.2.2 Prospektive Umsatzumverteilungswirkungen im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe)

Aktuell generieren die innerhalb des prospektiven Einzugsgebiets ansässigen Baumärkte und Baustoffhändler einen Umsatz von insgesamt rd. 42,9 Mio. €. Aufgrund des einwohnerentwicklungsinduzierten Marktwachstums wird dieser bis zum Zeitpunkt der Marktwirksamkeit des Vorhabens in 2026 um rd. 0,1 Mio. € ansteigen. Da im Sinne einer worst Case-Betrachtung die BAUHAUS DRIVE-IN-ARENA nicht gegen das benachbarte Haupthaus von BAUHAUS wirken kann¹¹, ist der aktuelle Umsatz im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) des BAUHAUS-Fachcentrums in Höhe von 11,9 Mio. € vom Bestandsumsatzvolumen abzuziehen. Somit beläuft sich der **Gesamtumsatz im Segment Baubedarf** (inkl. Baustoffe) innerhalb des Einzugsgebiets zum Jahr der prospektiven Marktwirksamkeit in 2026 auf **rd. 31,1 Mio. €** (ohne das BAUHAUS-Fachzentrum in Haßloch).

¹⁰ Dieser Effekt wird wirkungsverschärfend mit berücksichtigt, sofern die Zentralität einer Einzugsgebietszone über 100 % liegt, d.h. die Nachfragezuflüsse die Nachfrageabflüsse deutlich übersteigen.

¹¹ Was diese faktisch allerdings machen wird, da die anteiligen Vorhabenumsätze bislang vom Haupthaus selbst erwirtschaftet wurden.

Das Vorhaben wird mit Kunden aus seinem Einzugsgebiet im worst Case einen Umsatz im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) von rd. 3,3 Mio. € erzielen (ohne rd. 0,2 Mio. € Streuumsätze). Wirkungsmildernd ist zu berücksichtigen, dass das Vorhaben dazu in der Lage sein wird, bisherige Kaufkraftabflüsse aus dem Einzugsgebiet bzw. insbesondere aus der Zone 1 und der Zone 2 zu binden (rd. 2,6 Mio. €)¹². Das Vorhaben wird aber auch Umsätze auf sich lenken, die bisher den Betrieben innerhalb der Zone 3 des Einzugsgebiets von der Zone 1 sowie der Zone 2 zugeflossen sind (rd. 1,6 Mio. €) und auf diese wirkungsverschärfend wirken. Nach Berücksichtigung dieser Effekte beträgt der innerhalb des Einzugsgebiets **umverteilungsrelevante Vorhabenumsatz rd. 2,3 Mio. €**. Stellt man diesen dem Einzelhandelsumsatz im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) innerhalb des Einzugsgebiets in Höhe von 31,1 Mio. € (ohne den BAUHAUS-Markt in Haßloch) gegenüber, ergibt sich prospektiv eine Umsatzumverteilung von

im Schnitt rd. 7 %.

Das Vorhaben wirkt sich jedoch unterschiedlich stark auf die untersuchten Standortlagen im Einzugsgebiet aus. So liegen die Umsatzumverteilungsquoten gegenüber den Betrieben in der Zone 1 als auch der Zone 3 bei etwa 7 %. Da in der Zone 2 kein Angebot im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) besteht, findet hier lediglich eine Rückholung von Kaufkraftabflüssen statt.

Im Folgenden sind die Umverteilungswirkungen für die einzelnen Zonen innerhalb des Einzugsgebiets dargestellt. Die Kompensations- und Wirkungsverschärfungseffekte wurden jeweils separat ermittelt.

¹² Gegenüber der Zone 3 wird keine Rückholung von Kaufkraftabflüssen erwartet, da hier der Angebotsschwerpunkt innerhalb des Einzugsgebiets zu verorten ist und die Stadt Neustadt a.d.W. ein attraktives Angebot im Bereich Baubedarf (inkl. Baustoffe) vorhält.

Wirkungsprognose der Ansiedlung einer BAUHAUS DRIVE-IN-ARENA in Haßloch - Umsatzzuwachs (2026)

Baubedarf (inkl. Baustoffe)	Zone 1 Gesamt	Zone 2 Gesamt	Zone 3 Gesamt	Gesamt
Umsatz vor Ort aktuell	15,63	-	27,24	42,87
zzgl. Umsatzanstieg durch Marktwachstum	0,03	-	0,07	0,10
abzgl. Bestandumsatz des BAUHAUS-Markts	-11,88	-	-	-11,88
Umsatz vor Ort (2026)	3,78	-	27,31	31,09
Vorhabenumsatz (ohne Streuumsätze)	1,46	1,43	0,42	3,31
abzgl. Rückholung von Kaufkraftabflüssen	-1,18	-1,43	-	-2,61
zzgl. Umlenkung von Kaufkraftzuflüssen	-	-	1,57	1,57
innerhalb des Einzugsgebiets umverteilungsrelevanter Vorhabenumsatz	0,28	-	1,98	2,26
Umsatzumverteilung in % vom Umsatz des bestehenden Einzelhandels (2026)	7,4%	-	7,3%	7,3%

Quelle: Eigene Berechnungen. Werte gerundet. Umsatzrückgänge < 0,1 Mio. € rechnerisch nicht nachweisbar.

Tabelle 7: Prospektive Umsatzumverteilungswirkungen der BAUHAUS DRIVE-IN-ARENA in Haßloch

Wie bereits dargestellt, ist davon auszugehen, dass die Einwohner des Einzugsgebiets auch an Standorten außerhalb des Einzugsgebiets einkaufen. Durch das Vorhaben wird perspektivisch ein gewisser Teil dieser **derzeit abfließenden Kaufkraft** innerhalb des Einzugsgebiets gebunden werden, und der Nachfrageabfluss damit reduziert werden können. Somit wird das Vorhaben auch zu potenziellen Umsatzrückgängen an Standorten direkt außerhalb des Einzugsgebiets führen, welche aktuell von den Zuflüssen profitieren.

Um die Wirkungen auf umliegende Standorte bewerten zu können, haben Dr. Lademann & Partner in einer überschlägigen **Worst-Case-Betrachtung** die Streuumsätze sowie den Umsatzanteil des Vorhabens, welcher derzeit **Standorten außerhalb des Einzugsgebiets** zufließt und durch das Vorhaben in das Einzugsgebiet zurückgeholt werden kann (rd. 1,2 Mio. €¹³), vollständig gegen die nächstgelegenen Einzelhandelsstandorte außerhalb des Einzugsgebiets gerechnet.

¹³ Dieser Betrag setzt zusammen aus: 1,0 Mio. € Rückgang der Nachfrageabflüsse und 0,2 Mio. € Streuumsätze.

Daraus resultieren folgende Umsatzrückgänge:

Vorhabeninduzierte Umsatzrückgänge an Standorten außerhalb des Einzugsgebiets
Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe)

Standortlage	Umsatz vor Ort in Mio. €	Vorhabeninduzierter Umsatzrückgang in Mio. €	Vorhabeninduzierter Umsatzrückgang in %
Wettbewerber: BAUHAUS in Speyer und TOOM in Bad Dürkheim	32,1	1,2	4%

Quelle: Eigene Berechnungen nach Dr. Lademann & Partner.

Tabelle 8: Umsatzumverteilungswirkungen an Standorten außerhalb des Einzugsgebiets

Wie der Tabelle entnommen werden kann, werden sich die Umsatzumverteilungsquoten für die untersuchten prägenden Wettbewerber außerhalb des Einzugsgebiets im Worst Case bei rd. 4 % bewegen.

Die Umsatzumverteilungswirkungen durch die Umnutzung des Abhollagers in eine BAUHAUS DRIVE-IN-ARENA erreichen nach den Prognosen von Dr. Lademann & Partner im Worst Case im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) innerhalb des Einzugsgebiets Werte von im Schnitt etwa 7 %. Dabei sind die höchsten Auswirkungen mit maximal rd. 7 % sowohl gegenüber den Betrieben in der Zone 1 als auch der Zone 3 zu erwarten. Bei den untersuchten prägenden Wettbewerbern außerhalb des Einzugsgebiets sind überschlägige Umsatzrückgänge von rd. 4 % zu erwarten.

7 Bewertung des Vorhabens

7.1 Zu den Bewertungskriterien

Die Vorhabenrealisierung soll über die Änderung des B-Plans erfolgen, welches für das Vorhabenareal aktuell ein Gewerbegebiet festsetzt. Die Bewertung des Einzelhandelsvorhabens mit einer Gesamtverkaufsfläche von 2.900 qm bemisst sich somit anhand von **§ 1 Abs. 6 Nr. 4, 8a und 11 BauGB, des § 2 Abs. 2 BauGB sowie des § 1 Abs. 4 BauGB¹⁴** in Verbindung mit den raumordnerischen Bestimmungen der Landesplanung Rheinland-Pfalz¹⁵ und des Einheitlichen Regionalplans Rhein-Neckar¹⁶.

Für die Zulässigkeit eines großflächigen Einzelhandelsvorhabens sind demnach folgende, additiv verknüpfte Kriterien von Bedeutung:¹⁷

Landesentwicklungsprogramm (LEP IV) Rheinland-Pfalz:

- **LEP IV – G 56:** Die Sicherung einer wohnortnahen und qualitativen Versorgung der Bevölkerung mit öffentlichen und privaten Einrichtungen und Dienstleistungen soll durch die zentralen Orte in den Mittelbereichen und in Aufgabenteilung in den mittelzentralen Verbänden wahrgenommen werden.
- **LEP IV – Z 57:** Die Errichtung und Erweiterung von Vorhaben des großflächigen Einzelhandels ist nur in zentralen Orten zulässig (**Zentralitätsgebot**). Betriebe mit mehr als 2.000 qm Verkaufsfläche kommen nur in Mittel- und Oberzentren in Betracht. Ausnahmsweise sind in Gemeinden ohne zentralörtliche Funktion mit mehr als 3.000 Einwohnerinnen und Einwohnern großflächige Einzelhandelsvorhaben bis zu insgesamt 1.600 qm Verkaufsfläche zulässig, wenn dies zur Sicherung der Grundversorgung der Bevölkerung erforderlich ist.
- **LEP IV – Z 58:** Die Ansiedlung und Erweiterung von großflächigen Einzelhandelsbetrieben mit innenstadtrelevanten Sortimenten ist nur in städtebaulich integrierten Bereichen, das heißt in Innenstädten und Stadt- sowie Stadtteilzentren, zulässig (**städtebauliches Integrationsgebot**). Die städtebaulich integrierten Bereiche (»zentrale Versorgungsbereiche« im Sinne des BauGB) sind von den zentralen Orten in Abstimmung mit der Regionalplanung verbindlich festzulegen und zu begründen. Diese Regelungen müssen auch eine Liste innenstadtrelevanter und nicht innenstadtrelevanter Sortimente umfassen.

¹⁴ Nach § 1 Abs. 4 BauGB sind die Bauleitpläne den Zielen der Raumordnung anzupassen.

¹⁵ Vgl. Landesentwicklungsprogramm (LEP IV) Rheinland-Pfalz 2008.

¹⁶ Vgl. Einheitlicher Regionalplan Rhein-Neckar 2014.

¹⁷ Dargestellt werden nur die für das konkrete Vorhaben relevanten Bestimmungen.

- **LEP IV - Z 59:** Die Ansiedlung und Erweiterung großflächiger Einzelhandelsbetriebe mit nicht innenstadtrelevanten Sortimenten ist auch an **Ergänzungsstandorten** der zentralen Orte zulässig. Diese sind ebenfalls von den Gemeinden in Abstimmung mit der Regionalplanung festzulegen und zu begründen. Innenstadtrelevante Sortimente sind als Randsortimente auf eine innenstadtverträgliche Größenordnung zu begrenzen.
- **LEP IV - Z 60:** Durch die Ansiedlung und Erweiterung von großflächigen Einzelhandelsbetrieben dürfen weder die Versorgungsfunktion der städtebaulich integrierten Bereiche der Standortgemeinde noch die der Versorgungsbereiche (Nah- und Mittelbereiche) benachbarter zentraler Orte wesentlich beeinträchtigt werden (**Nichtbeeinträchtigungsgebot**). Dabei sind auch die Auswirkungen auf Stadtteile von Ober- und Mittelzentren zu beachten.
- **LEP IV - Z 61:** Der Bildung von Agglomerationen nicht großflächiger Einzelhandelsbetriebe mit innenstadtrelevanten Sortimenten außerhalb der städtebaulich integrierten Bereiche ist durch Verkaufsflächenbegrenzungen in der Bauleitplanung entgegenzuwirken (**Agglomerationsverbot**). Haben sich bereits Agglomerationsbereiche außerhalb der städtebaulich integrierten Bereiche gebildet, so sind diese als Sondergebiete des großflächigen Einzelhandels in der Bauleitplanung auszuweisen und in ihrem Bestand festzuschreiben.

In der 2. Teilfortschreibung des LEP (2015) wird in der Begründung/Erläuterung zu Z 61 erläutert, dass Agglomeration im raumordnungsrechtlichen Sinn einen räumlichen und funktionalen Zusammenhang von mehreren Betrieben abbildet: „Ein Anhaltspunkt dafür ist, wenn die Luftlinie zwischen den Eingängen einzelner Einzelhandelsgebäude unter 150 m liegt.“
- **LEP IV - G 62:** Die Ergänzungsstandorte, die außerhalb der städtebaulich integrierten Bereiche eines zentralen Ortes liegen, sollen in örtliche bzw. regionale ÖPNV-Netze eingebunden werden.

Einheitlicher Regionalplan (ERP) Rhein-Neckar:

- **ERP - Z 1.7.2.3 Kongruenzgebot:** Verkaufsfläche, Warensortiment und Einzugsbereich von Einzelhandelsgroßprojekten sind insbesondere auf die Einwohnerzahl der Standortgemeinde und deren Verflechtungsbereich sowie auf die zentralörtliche Funktionsstufe abzustimmen. Dabei darf der zentralörtliche Verflechtungsbereich nicht wesentlich überschritten werden.
- **ERP - Z 1.7.2.4 Beeinträchtigungsverbot:** Einzelhandelsgroßprojekte dürfen die städtebauliche Entwicklung, Ordnung und Funktionsfähigkeit der Stadt- und Ortskerne der Standortgemeinde, anderer Zentraler Orte sowie die Nahversorgung der Bevölkerung im Einzugsbereich nicht wesentlich beeinträchtigen.
- **ERP - Z 1.7.2.5 Integrationsgebot:** Einzelhandelsgroßprojekte sind an städtebaulich integrierten Standorten anzusiedeln. Ausnahmsweise kommen für Vorhaben

mit nicht zentrenrelevanten Warensortimenten (vgl. Sortimentsliste; Begründung zu Z 1.7.3.3) entsprechend Z 1.7.3.2. auch andere Standorte in Betracht.

- **ERP - Z 1.7.3.2 Ergänzungsstandorte für Einzelhandelsgroßprojekte:** Einzelhandelsgroßprojekte mit nicht-zentrenrelevanten Sortimenten sind auch in den in der Raumnutzungskarte gebietsscharf festgelegten „Ergänzungsstandorten für Einzelhandelsgroßprojekte“ zulässig, sofern für solche Betriebe in den „Zentralörtlichen Standortbereichen für Einzelhandelsgroßprojekte“ keine geeigneten Flächen zur Verfügung stehen.

Im Einzelfall ist die Ausweisung, Errichtung und Erweiterung von Einzelhandelsgroßprojekten mit nicht-zentrenrelevanten Sortimenten außerhalb der „Ergänzungsstandorte für Einzelhandelsgroßprojekte“ ausnahmsweise möglich, wenn in diesen keine geeigneten Flächen verfügbar sind, die raumordnerische Verträglichkeit entsprechend Z 1.7.2.1 nachgewiesen wird und sich das Vorhaben in ein kommunales Einzelhandelskonzept einfügt.

- **ERP - Z 1.7.3.3 Zentrenrelevante Randsortimente:** Zentrenrelevante Randsortimente sind in den „Ergänzungsstandorten für Einzelhandelsgroßprojekte“ sowie in den unter Z 1.7.3.2 definierten Ausnahmefällen zulässig, sofern sie gemäß Z 1.7.2.1 raumordnerisch abgestimmt sind. Sie sind auf insgesamt maximal zehn Prozent der Gesamtverkaufsfläche, höchstens jedoch 800 qm Verkaufsfläche zu begrenzen.

Weitere Belange der Raumordnung und Landesplanung (Natur und Umwelt, Wirtschaft, Arbeitsmarkt, Wohnen, Landschaft etc.) sind nicht Gegenstand dieser v.a. marktanalytischen Untersuchung.

Nach den Bestimmungen des BauGB ist neben den bereits angesprochenen Belangen der Raumordnung zu prüfen, ob das Vorhaben zentrale Versorgungsbereiche und die verbrauchernahe Versorgung mehr als unwesentlich beeinträchtigt. Darüber hinaus ist das Vorhaben auf seine Kompatibilität mit dem kommunalen Einzelhandelskonzept der Gemeinde Haßloch aus 2015 hin zu prüfen.

7.2 Zur zentralörtlichen Zuordnung (Zentralitäts- und Kongruenzgebot)

Das „**Zentralitätsgebot**“, wonach ein Vorhaben nach Umfang und Zweckbestimmung der jeweiligen Stufe des Zentralen Orts entsprechen muss, zielt auf die Einfügung in den Verflechtungsraum ab.

Die **Gemeinde Haßloch** ist gemäß LEP IV Rheinland-Pfalz zusammen mit Neustadt a.d.W. als **kooperierendes Mittelzentrum in der verdichteten Randzone der Metropolregion Rhein-Neckar** ausgewiesen (mittelzentraler Verbund kooperierender Zentren). **Von ihrer raumordnerischen Funktion her ist die Gemeinde Haßloch**

demnach als Standort für großflächige Einzelhandelsbetriebe mit mehr als 2.000 qm Verkaufsfläche geeignet. Funktional entspricht das Vorhaben den Versorgungsaufgaben eines Mittelzentrums. **Das Vorhaben steht daher im Einklang mit dem im LEP IV formulierten Ziel des Zentralitätsgebots (LEP IV - Z 57).**

Im einheitlichen Regionalplan der Planungsgemeinschaft Rhein-Neckar wird darüber hinaus noch das Kongruenzgebot (Z 1.7.2.3) aufgeführt, nach welchem der zentralörtliche Verflechtungsbereich des zentralen Ortes von dem Vorhaben nicht wesentlich überschritten werden. Von den Einwohnern innerhalb des vorhabenbezogenen Einzugsgebiets sind knapp dreiviertel (rd. 84.200 Personen) dem raumordnerisch zugewiesenen Verflechtungsbereich von Haßloch (gemeinsamer Mittelbereich Haßloch/Neustadt a.d.W.) zuzuordnen. Somit geht das Einzugsgebiet räumlich leicht über den raumordnerisch festgelegten Verflechtungsbereich hinaus. Die Verflechtungen mit Kunden aus den angrenzenden Mittelbereichen sind der östlichen Randlage der Gemeinde Haßloch innerhalb des eigenen Verflechtungsbereichs geschuldet. So sind beispielsweise die Bewohner in den Kommunen Böhl-Iggelheim und Hochdorf-Assenheim dem Mittelbereich von Schifferstadt zuzuordnen. Für diese Bewohner stellt der Bau- und Gartenbedarf dar, weshalb diese Bewohner unabhängig der raumordnerischen Abgrenzungen ihre Einkäufe nach Nähe und Angebot ausrichten.

Mit Blick auf die **Umsatzherkunft** entfallen mindestens rd. 72 % der Umsatzleistung auf Kunden aus dem gemeinsamen Mittelbereich von Neustadt a.d.W. und Haßloch. **Das Vorhaben trägt sich also maßgeblich aus der Kaufkraft innerhalb des Verflechtungsbereichs.** Mit Verbrauchern aus den umliegenden Kommunen außerhalb des Verflechtungsbereichs werden hingegen nur rd. 23 % des Gesamtumsatzes generiert. Rechnet man noch die Streuumsätze in Höhe von 5 %¹⁸ dazu, beträgt der Umsatzanteil des Vorhabens, der sich nicht aus dem Verflechtungsbereich generiert, maximal rd. 28 %. **Die Überschreitung des raumordnerisch festgelegten Verflechtungsbereichs ist somit unwesentlich.** Eine raumordnerische Schiefelage zulasten des umliegender Zentraler Orte und derer Verflechtungsbereiche¹⁹ kann ausgeschlossen werden.

Das Vorhaben in der Gemeinde Haßloch wird sowohl dem Zentralitätsgebot (vgl. LEP IV Z 59 und ERP Z 1.7.2.2) als auch dem Kongruenzgebot (vgl. ERP Z 1.7.2.3) gerecht.

¹⁸ Da es sich bei den Streukunden um sporadisch am Vorhabenstandort einkaufende Personen handelt, ist die Herkunft räumlich nicht genau zuzuordnen. Allerdings sei angemerkt, dass zu einem gewissen Anteil auch Personen aus dem Verflechtungsbereich der Gemeinde Haßloch als Streukunden gewertet werden, sofern diese nur hin und wieder am Standort einkaufen sowie ggf. außerhalb des Einzugsgebiets leben (bspw. Kunden aus der Verbandsgemeinde Lambrecht). Der Anteil der Umsatzherkunft mit Kunden aus dem raumordnerischen Verflechtungsbereich von 72 % stellt daher ein im Sinne des Worts Case dargestelltes Minimum dar. Faktisch dürfte der Anteil noch etwas höher ausfallen.

¹⁹ Gewisse Überlappungen des Einzugsgebiets ergeben sich mit den Verflechtungsbereichen des Mittelzentrums Bad Dürkheim und des Mittelzentrums Schifferstadt.

7.3 Zu den Auswirkungen auf die zentralen Versorgungsbereiche und dem Gleichgewicht der Versorgung im Raum (Nichtbeeinträchtigungsgebot)

Ausgewogene Versorgungsstrukturen im Raum und damit die Funktionsfähigkeit von Zentralen Orten setzen voraus, dass die zentralen Versorgungsbereiche und das Gleichgewicht der Versorgung im Raum nicht mehr als unwesentlich beeinträchtigt werden. Ein möglichst verbrauchernahes Einzelhandelsangebot dient primär dem Ziel, einen aufgrund der Bedarfs- und Einkaufshäufigkeit unverhältnismäßigen Zeit- und Wegeaufwand mit allen negativen Sekundärwirkungen zu vermeiden.

Voranzustellen ist, dass einzelne Betriebe in der vorliegenden Prüfung keinen Schutzanspruch nach § 11 Abs. 3 BauNVO in Anspruch nehmen können. Das Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) stellt grundsätzlich ein nicht-zentrenrelevantes Sortiment dar, weshalb der Bewertungsfokus auch nicht auf die Zentren zu legen ist. Die ermittelten Quoten sind allein aus einer versorgungsstrukturellen Perspektive zu beurteilen.

Die Überprüfung der eventuellen Beeinträchtigung zentralörtlicher Funktionen erfolgte im Kapitel zur Wirkungsprognose. Es stellt sich die Frage, ob es über die im Rahmen der Wirkungsprognose ermittelten marktanalytischen Auswirkungen hinaus zu Beeinträchtigungen des bestehenden Einzelhandels kommen kann. Im Kern geht es um die **Einschätzung, ob** die ermittelten Umsatzumverteilungseffekte für eine größere Anzahl von Betrieben so gravierend sind, dass als Folge von Betriebsaufgaben **eine Funktionsschwächung der Zentralen Orte und ein Ungleichgewicht in der Versorgung im Raum droht.**

Die Beantwortung der Frage, wann Zentrale Orte in ihrer Funktionsfähigkeit beeinträchtigt sind, bedarf einer Prüfung der konkreten Umstände im Einzelfall. Allerdings ist in der Rechtsprechung verschiedener Oberverwaltungsgerichte (vgl. u.a. OVG Münster, AZ 7A 2902/93, OVG Bautzen, Beschluss 1 BS 108/02, 06.06.2002) die Meinung vertreten worden, dass als Anhaltswert ab einer Umsatzumverteilung von 10 % mehr als unwesentliche Auswirkungen auf den bestehenden Einzelhandel nicht auszuschließen sind (sog. Abwägungsschwellenwert). Dabei ist allerdings immer die jeweilige Ausgangslage an den Versorgungsstandorten zu berücksichtigen. Insbesondere bei den nicht-zentrenrelevanten Sortimenten geht es dabei nicht um einen Wettbewerbschutz, sondern lediglich um die Aufrechterhaltung der den Zentralen Orten zugeschriebenen Versorgungsfunktionen. M.a.W.: Bei der Bewertung der BAUHAUS DRIVE-IN-ARENA sind aufgrund des Sortimentskonzepts (ausschließlich Baubedarf inkl. Baustoffe) in besonderem Maße versorgungsstrukturelle Aspekte einzubeziehen. So sind **im Hinblick auf die nicht-zentrenrelevanten Sortimente höhere Schwellenwerte** anerkannt. Diese können etwa doppelt so hoch angesetzt werden wie im Hinblick auf

zentrenrelevante Sortimente in zentralen Versorgungsbereichen, nämlich bei **bis zu 20 %** (vgl. u.a. Einzelhandelserlass Baden-Württemberg). Neben der Höhe der ermittelten Umsatzumverteilungen stellt zudem die **branchenspezifische Zentralitätskennziffer einer Stadt (und in Bezug auf ihren Verflechtungsraum) und ihre Veränderung in Folge der Vorhabenrealisierung** als Maßstab für die angemessene Erfüllung der zugewiesenen zentralörtlichen Funktion eine wichtige Kenngröße dar.

Das Vorhaben wird im Segment Baubedarf inkl. Baustoffe eine prospektive **Umsatzumverteilungsquote von im Schnitt 7 % innerhalb des Einzugsgebiets** auslösen und damit den Abwägungsschwellenwert unterschreiten.

Dabei kann zunächst konstatiert werden, dass von dem Vorhaben der Etablierung einer BAUHAUS DRIVE-IN-ARENA an der Fritz-Karl-Henkel-Straße in Haßloch keine ‚mehr als unwesentliche Auswirkungen‘ im Sinne einer Funktionsstörung gegenüber dem zentralen Versorgungsbereich Ortsmitte Haßloch und hinsichtlich der Ausgewogenheit der Versorgungsstruktur ausgelöst werden. Zwar besteht mit dem RAIFFEISEN-MARKT an der Schillerstraße ein Anbieter innerhalb des Hauptzentrums von Haßloch, der eine Angebotsüberschneidung mit dem Haupthaus von BAUHAUS an der Fritz-Karl-Henkel-Straße aufweist (Bereich Tier- und Gartenbedarf), jedoch kein Angebot im vorhabenrelevanten Sortiment des Baubedarfs (inkl. Baustoffe) vorhält. Folgerichtig wurde das Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) im Rahmen des Einzelhandelskonzepts der Gemeinde Haßloch als nicht-zentrenrelevant eingestuft. ‚Mehr als unwesentliche Auswirkungen‘ im Sinne einer Funktionsstörung des ZVB Ortsmitte Haßloch sowie der verbrauchernahen Versorgung können daher ausgeschlossen werden.

In absoluten Zahlen gemessen sind die **Betriebe in der Zone 3 bzw. der Stadt Neustadt a.d.W.** am stärksten von dem Vorhaben betroffen. Gegenüber den dort ansässigen Betrieben ab ca. 200 qm VKF, welche alle außerhalb der Innenstadt von Neustadt a.d.W. in Gewerbegebietslage verortet sind, beträgt die Umsatzumverteilungsquote rd. 7 %. Als wesentliche Wettbewerber agieren hier der Bau- und Gartenmarkt GLOBUS sowie der Anbieter für Baubedarf H&H HANDRICH aufzuführen. Während der GLOBUS-Bau- und Gartenmarkt in einer vergleichbaren Größenordnung und Sortimentsstruktur (moderner Vollsortimenter für Bau- und Gartenbedarf) wie das Haupthaus von BAUHAUS in Haßloch agiert, liegt die Überschneidung mit dem Anbieter H&H HANDRICH (Baustoffhändler mit angeschlossenen Heimwerkermarkt) insbesondere im Bereich der Baustoffe. Beide Betriebe sind als leistungsfähig einzustufen und verfügen über einen etablierten Kundenstamm. Zudem wird der GLOBUS-Baumarkt noch durch eine Vielzahl von weiteren Fachmärkten (u.a. DEHNER, GLOBUS-SB-Warenhaus) in seinem autokundenorientierten Umfeld in Gewerbegebietslage flankiert, so dass dieser – anders als der BAUHAUS-Standort in Haßloch – bereits heute als auch zukünftig von erheblichen Synergiepotenzialen profitiert. Darüber hinaus sind in der Zone 3 (bzw. der Stadt Neustadt a.d.W.) noch weitere spezialisierte Fachmärkte für Baubedarf ansässig (RAAB KARCHER, WÄSSA & SCHUSTER, WÜRTH), welche ebenfalls leistungsfähig

aufgestellt sind und in einem schwächeren Konkurrenzverhältnis zum Vorhabenmarkt stehen. **„Mehr als unwesentliche Auswirkungen“ im Sinne einer Funktionsstörung der sortimentspezifischen Versorgungssituation gegenüber den Betrieben in den sonstigen Lagen der Zone 3 können angesichts der Höhe der rechnerisch ermittelten Auswirkungen vollständig ausgeschlossen werden.**

Auch eine Funktionsschwächung des mit Haßloch kooperierenden Mittelzentrums Neustadt a.d.W., welches überschlägig über eine rechnerische Vollversorgung im Segment Baubedarf inkl. Baustoffe verfügt, bzw. ein Ungleichgewicht in der Versorgung im Raum kann durch die Umwandlung des Abhollagers in die Verkaufsfläche einer DRIVE IN-ARENA ausgeschlossen werden.

Ebenfalls mit einer Umsatzumverteilungsquote von rd. 7 % sind die **Lagen in der Zone 1** von dem Vorhaben tangiert. Hier ist neben dem BAUHAUS an der Fritz-Karl-Henkel-Straße in Haßloch noch das I&M BAUZENTRUM MAYER & RUPPERT in Hochdorf-Assenheim (rd. 8 km Entfernung zum Vorhabenstandort) als wesentlicher Wettbewerber aufzuführen. Der Baustoffhändler mit angeschlossenen Heimwerkermarkt liegt in verkehrsgünstiger Lage an der L 530 und stellt einen Solitäranbieter in Ortsrandlage innerhalb eines nicht zentralen Ortes dar. **Eine Betriebsschließung des leistungsfähig aufgestellten Baustoffhändlers I&M BAUZENTRUM kann angesichts einer Umsatzumverteilungsquote von rd. 7 % im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) nicht erwartet werden.** Zumal dieser stärker auf Gewerbekunden ausgerichtet ist. Gleichwohl ist darauf hinzuweisen, dass großflächige Einzelhandelsbetriebe mit nicht-nahversorgungsrelevanten Sortimenten nach Vorstellung der Raumordnung vorrangig auf zentrale Orte mittlerer und höherer Stufe zu lenken sind, eine mögliche Verschlechterung der Versorgungslage selbst bei Schwächung der Angebote in nicht zentralen Orten insofern in der Per-Saldo-Betrachtung nicht gegeben wäre. **Ein versorgungsstrukturelles Ungleichgewicht in der Versorgung im Raum zulasten von Zentralen Orten kann ausgeschlossen werden.**

In der **Zone 2** werden **keine Angebote im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe)** vorgehalten. **Folglich kommt es auch in diesen Lagen weder zu einer vorhabeninduzierten Betriebsschließung noch zu einer Störung des Versorgungsgleichgewichts im Raum.**

Im Sinne einer Worst-Case-Betrachtung wurde für die Einkaufsalternativen („vollwertige Bau- und Gartenmärkte) direkt **außerhalb des Einzugsgebiets** (vgl. Kapitel 5.2) eine Untersuchung bzgl. der Betroffenheit durch die Rückholung derzeit dorthin abfließender Nachfrage sowie der Umlenkung von Streuumsätzen durchgeführt. Rein rechnerisch ergibt sich hier eine Umverteilungswirkung von rd. 4 %. Faktisch werden sich allerdings diese Umsätze aber auf deutlich mehr „Schultern“ verteilen. **Es sind folglich keine mehr als unwesentlichen Auswirkungen für die untersuchte Einkaufsalternative direkt außerhalb des Einzugsgebiets zu erwarten.**

Vorhabeninduzierte Betriebsschließungen sind in jedem Fall auszuschließen. Sowohl das BAUHAUS in Speyer als auch der TOOM in Bad Dürkheim verfügen über einen leistungsfähigen Marktauftritt. Auch das regionale, zentralörtliche Gefüge wird durch die Umwandlung des Abhollagers in Haßloch in Verkaufsfläche nicht beeinträchtigt.

Zusammenfassend kann daher festgehalten werden, dass ein vorhabeninduzierter Marktaustritt eines für das Versorgungsgleichgewicht im Raum relevanter Anbieter innerhalb als auch außerhalb des Einzugsgebiets nicht zu erwarten ist. **„Mehr als unwesentliche Auswirkungen“ im Sinne einer Funktionsstörung der sortimentspezifischen Versorgungssituation können angesichts der Höhe der rechnerisch ermittelten Auswirkungen vollständig ausgeschlossen werden.**

Mit der Umwandlung des Abhollagers in eine DRIVE-IN-ARENA gehen für den voraussichtlich nicht erreichbaren worst-Case folgende Veränderungen der **branchenspezifischen Einzelhandelszentralität** im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) einher:

- Mittelzentrum Haßloch: Zentralität:
aktuell rd. 122 %, später max. 150 %
- Mittelzentrum Neustadt a.d.W.:
aktuell rd. 110 %, später mind. 100 %
- Anteiliger²⁰ Verflechtungsbereich der kooperierenden Mittelzentren:
aktuell rd. 78 %, später ca. 81 %.

Ein abwägungsrelevantes, räumliches Ungleichgewicht innerhalb des gemeinsamen Verflechtungsbereichs der kooperierenden Mittelzentren Neustadt a.d.W. und Haßloch lässt sich in der betroffenen Sortimentsgruppe aktuell und nach Vorhabenrealisierung selbst für den worst-Case nicht ableiten. Es zeigt sich, dass für den Verflechtungsbereich der kooperierenden Mittelzentren insgesamt sogar eine rechnerische Zentralitätslücke von knapp 20 %-Punkten vorliegt, weiterhin demnach noch gewisse Entwicklungsreserven vorliegen, die in Neustadt a.d.W. z.B. dazu genutzt werden könnten, die marktaktiven Angebote zu modernisieren²¹, um den aktuellen Umsatz zu halten.

²⁰ Ohne solche Orte des Verflechtungsbereichs die nicht im Einzugsgebiet des Vorhabens liegen.

²¹ Der absolute Angebotsschwerpunkt (Umsatz, Verkaufsfläche) liegt auch zukünftig in der Stadt Neustadt a.d.W. (fünf maßgebliche Anbieter im Segment Baubedarf).

Ein Umschlagen der wettbewerblichen Auswirkungen des Vorhabens in städtebaulich oder raumordnerisch relevante Folgewirkungen im Sinne einer Funktionsstörung der zentralen Versorgungsbereiche kann durch das nicht-zentrenrelevante Sortiment ausgeschlossen werden. Die jeweilige zentralörtliche Funktion der (höherstufigen) Zentralen Orte resp. der zentralörtlichen Verbünde wird durch das Vorhaben nicht beeinträchtigt werden. Dem Nichtbeeinträchtigungsgebot (vgl. LEP IV - Z 60 sowie ERP 1.7.2.4) wird das Vorhaben damit gerecht.

7.4 Zur städtebaulichen Integration des Vorhabenstandorts (Integrationsgebot)

Gemäß den landes- und regionalplanerischen Vorgaben in Rheinland-Pfalz sind Einzelhandelsgroßprojekte an städtebaulich integrierten Standorten anzusiedeln. Der **Vorhabenstandort** für die geplante BAUHAUS DRIVE-IN-ARENA an der Fritz-Karl-Henkel-Straße in der Gemeinde Haßloch befindet sich im nördlichen Kernstadtgebiet und ist im ERP 2014 als geplante gewerbliche Baufläche ausgewiesen. Der Standort ist folglich als nicht städtebaulich integriert einzustufen (= **kein zentraler Versorgungsbereich im Sinne des BauGB**).

Bei dem Vorhaben handelt es sich jedoch um einen großflächigen Betrieb mit ausschließlich nicht-zentrenrelevanten Warensortiment, weshalb eine Ansiedlung ausnahmsweise auch außerhalb der städtebaulich integrierten Standortbereiche in den in der Raumnutzungskarte gebietsscharf festgelegten „Ergänzungsstandorten für Einzelhandelsgroßprojekte“ zulässig ist, sofern keine Flächen innerhalb der zentralörtlichen Standortbereiche für Einzelhandelsgroßprojekte zur Verfügung stehen. In der **Bewertung der Ausnahmeregelung** kann dabei zunächst festgehalten werden, dass innerhalb des Ortskerns von Haßloch keine Flächen für das sehr flächenintensive Vorhaben zur Verfügung stehen sowie städtebauliche, funktionale und verkehrliche Gründen gegen die Ansiedlung eines Betriebs mit dem Hauptsortiment Baubedarf (inkl. Baustoffen) bestehen. Allerdings **liegt der Vorhabenstandort außerhalb eines ausgewiesenen „Ergänzungsstandorts für Einzelhandelsgroßprojekte“**.

Gemäß Z 1.7.3.2 des Einheitlichen Regionalplans sind im Einzelfall auch Einzelhandelsgroßprojekte mit nicht-zentrenrelevanten Sortimenten auch außerhalb der „Ergänzungsstandorte für Einzelhandelsgroßprojekte“ ausnahmsweise möglich, wenn in diesen keine geeigneten Flächen verfügbar sind, die raumordnerische Verträglichkeit entsprechend Z 1.7.2.1 nachgewiesen wird und sich das Vorhaben in ein kommunales Einzelhandelskonzept einfügt. Da für die gesamte Gemeinde Haßloch keine „Ergänzungsstandorte für Einzelhandelsgroßprojekte“ ausgewiesen wurden, kann das

Vorhaben folglich auf keine Standortalternative verwiesen werden. Zudem wurde die raumordnerische Verträglichkeit im Rahmen der Wirkungsprognose (vgl. Kapitel 6.2) sowie der Ausführungen zum Nichtbeeinträchtigungsverbot (vgl. Kapitel 7.3) ausführlich dargestellt. Ferner fügt sich das Vorhaben in das Einzelhandelskonzept der Gemeinde Haßloch aus dem Jahr 2015 ein (vgl. Kapitel 7.5). **Das Vorhaben entspricht somit den landes- und regionalplanerischen Zielsetzungen des Integrationsgebots.**

Darüber hinaus verfügt der Vorhabenstandort aufgrund der fußläufigen Nähe zum Bahnhof der Gemeinde Haßloch (rd. 500 m Entfernung) über eine **leistungsfähige ÖPNV-Anbindung**. Diese fungiert als ÖPNV-Knoten für den schienenengebunden Verkehr als auch für den örtlichen Busverkehr. **Der landesplanerischen Anforderung des Grundsatzes 62 wird somit ebenfalls entsprochen.**

Das Vorhaben der Etablierung einer BAUHAUS DRIVE-IN-ARENA an der Fritz-Karl-Henkel-Straße in der Gemeinde Haßloch steht somit im Einklang mit den landes- und regionalplanerischen Zielsetzungen zur räumlichen Steuerung von Einzelhandelsgroßprojekten mit nicht-zentrenrelevantem Hauptsortiment.

7.5 Zur Kompatibilität mit dem kommunalen Einzelhandelskonzept

Die Gemeinde Haßloch verfügt über ein beschlossenes kommunales Einzelhandelskonzept²² aus 2015. Nach § 1 Abs. 6 Nr. 11 BauGB sind die Ergebnisse eines von der Gemeinde beschlossenen städtebaulichen Entwicklungskonzepts bei der Aufstellung/Änderung der Bauleitpläne zu berücksichtigen.

Innerhalb des Einzelhandelskonzepts wurden folgende **Ziele für die Entwicklung des Einzelhandelsstandorts Haßloch** festgelegt:

- Erhalt und Ausbau der mittelzentralen Versorgungsfunktion,
- Sicherung und Weiterentwicklung des Ortskernes als zentraler Versorgungsbe- reich,
- Sicherung und Stabilisierung der wohnortnahen Grundversorgung,
- Eine geregelte Entwicklung in den Gewerbegebieten.

²² Vgl. Fortschreibung des Einzelhandelskonzeptes für die Gemeinde Haßloch (Pfalz) aus dem Jahr 2015.

Zudem wurde ein **Zentren- und Standortkonzept** für die einzelnen Lagen innerhalb von Haßloch erstellt. Mit dem Ortskern von Haßloch konnte dabei ein zentraler Versorgungsbereich identifiziert werden. Der Vorhabenstandort schmiegt sich an den **Ergänzungsstandort „Nördlich des Bahndamms“ für nicht-zentrenrelevanten Einzelhandel** an. Zu diesem heißt es: *„Da in der Gemeinde Haßloch nur eingeschränkte Entwicklungsspielräume im nicht zentrenrelevanten Sortimentsbereich bestehen, ist eine räumliche Bündelung am Standort „Nördlich des Bahndamms“ zu empfehlen. Der Standort bietet ein ausreichendes Flächenpotenzial sowie eine verkehrsgünstige Lage und eignet sich damit besonders, die vorab aufgezeigten Angebotslücken (v.a. im Bau- und Heimwerkersegment bzw. bei Möbel) zu schließen.“*

In Kapitel 6 des Einzelhandelskonzepts der Gemeinde Haßloch werden zudem **Empfehlungen zur zukünftigen Entwicklung des Areals** „Nördlich des Bahndamms“ formuliert. Mit oberster **Priorität wurde dabei die Entwicklung eines Bau- bzw. Baustoffhandels ggf. mit angegliedertem Gartenmarkt festgesetzt.**

Das Vorhaben der Umwandlung des Abhollagers in eine BAUHAUS DRIVE-IN-ARENA im ausgewiesenen Ergänzungsstandort „Nördlich des Bahndamms“ für nicht-zentrenrelevanten Einzelhandel ist mit den Zielsetzungen des kommunalen Einzelhandelskonzepts der Gemeinde Haßloch kompatibel. Es handelt sich bei der Standortlage an der Fritz-Karl-Henkel-Straße um einen konzeptionell erwünschten Standort für nicht-zentrenrelevanten Einzelhandel.

Fazit

8 Fazit

In der **Gemeinde Haßloch** (Landkreis Bad Dürkheim) befindet sich ein BAUHAUS-Bau- und Gartencenter. Nunmehr ist es beabsichtigt das angrenzende Abhollager in der bestehenden Kubatur als DRIVE-IN-ARENA umzuwandeln (kann eigenständig betrieben werden). Durch die Umwandlung des Abhollagers entstehende Verkaufsfläche beläuft sich auf **rd. 2.900 qm**, welche vollständig dem **Baubedarf inkl. Baustoffe** (nicht-zentrenrelevantes Sortiment gemäß „Haßlocher Sortimentsliste“) zugeordnet werden kann.

In der Bewertung des Vorhabens nach § 11 Abs. 3 BauNVO i.V.m. § 1 Abs. 6 Nr. 4, 8a und 11 BauGB, § 2 Abs. 2 BauGB sowie § 1 Abs. 4 BauGB in Verbindung mit den raumordnerischen Bestimmungen ist Folgendes festzuhalten:

Für das Vorhaben ist von einer hohen Wettbewerbsintensität im erweiterten Untersuchungsraum auszugehen, was sich limitierend auf die **Ausdehnung des Einzugsgebiets** auswirkt. Dabei gehen die Gutachter nicht davon aus, dass es durch die Umwandlung des Abhollagers in eine DRIVE-IN-ARENA zu einer Änderung der räumlichen Ausdehnung des Einzugsgebiets des benachbarten BAUHAUS-Bau- und Gartenmarkts kommen wird. Vielmehr ist eine Erhöhung der Marktdurchdringung im bereits bestehenden Einzugsgebiet zu erwarten.

Insgesamt beträgt das **Kundenpotenzial im Einzugsgebiet** des Vorhabens im Jahr der Marktwirksamkeit rd. 116.800 Personen. Das vorhabenrelevante Nachfragepotenzial im Einzugsgebiet wird für das Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) bis zur Marktwirksamkeit auf rd. 60 Mio. € ansteigen.

Auf einer Verkaufsfläche von insgesamt rd. 31.150 qm im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) innerhalb des prospektiven Einzugsgebiets werden rd. 43 Mio. € Umsatz generiert. Die **Zentralität deutet auf gewisse Kaufkraftabflüsse an Standorte außerhalb des Einzugsgebiets**. Mit Blick auf die räumliche **Verteilung der Angebote** innerhalb des Einzugsgebiets kann ferner konstatiert werden, dass in der Gemeinde Haßloch der Baumarkt BAUHAUS den einzigen Anbieter stellt. Der Angebotsschwerpunkt innerhalb des Einzugsgebiets im Segment Baubedarf ist in der Stadt Neustadt a.d.W. ausgeprägt (u.a. GLOBUS-Baumarkt).

Für das Vorhaben ist von einem **prospektiven Marktanteil** innerhalb des Einzugsgebiets von insgesamt rd. 6 % auszugehen. Der prospektiv höchste Marktanteil wird dabei mit rd. 8 % in der Zone 1 liegen. Nach den Modellrechnungen ergibt sich daraus, unter zusätzlicher Berücksichtigung von Streuumsätzen, ein Umsatzpotenzial für die BAUHAUS DRIVE-IN-ARENA im Baubedarf (inkl. Baustoffe) von insgesamt rd. 3,5 Mio. €. **Die Umsatzschätzung stellt dabei den absoluten Worst Case dar und unterstellt einen überdurchschnittlich leistungsfähigen Anbieter**. Zumal die bestehende Nutzung

des Abhollagers heute bereits einen Teilumsatz des Vorhabens erwirtschaftet, was faktisch zu geringeren Mehrumsätzen für die DRIVE-IN-ARENA führen wird.

Die **Umsatzumverteilungswirkungen** durch die Etablierung einer BAUHAUS DRIVE-IN-ARENA erreichen nach den Prognosen von Dr. Lademann & Partner im Worst Case im Segment Baubedarf (inkl. Baustoffe) innerhalb des Einzugsgebiets **Werte von im Schnitt etwa 7 %**. Dabei sind die höchsten Auswirkungen mit maximal rd. 7 % sowohl gegenüber den Betrieben in der Zone 1 als auch der Zone 3 zu erwarten. Bei den untersuchten Standortlagen außerhalb des Einzugsgebiets sind überschlägige Umsatzrückgänge von rd. 4 % zu erwarten. **Ein Umschlagen der wettbewerblichen Auswirkungen des Vorhabens in städtebaulich oder raumordnerisch relevante Folgewirkungen im Sinne einer mehr als unwesentlichen Beeinträchtigung der sortimentspezifischen Versorgungssituation kann ausgeschlossen werden. Die jeweilige zentralörtliche Funktion der (höherstufigen) Zentralen Orte resp. der zentralörtlichen Verbünde wird durch das Vorhaben nicht mehr als unwesentlich tangiert. Dem Nichtbeeinträchtigungsgebot (vgl. LEP IV - Z 60 sowie ERP 1.7.2.4) wird das Vorhaben damit gerecht.**

Darüber hinaus wird das Vorhaben in der Gemeinde Haßloch sowohl dem **Zentralitätsgebot** (vgl. LEP IV Z 59 und ERP Z 1.7.2.2) als auch dem **Kongruenzgebot** (vgl. ERP Z 1.7.2.3) gerecht. Zudem steht das Vorhaben im Einklang mit den landes- und regionalplanerischen Zielsetzungen zur räumlichen Steuerung von Einzelhandelsgroßprojekten mit nicht zentrenrelevantem Hauptsortiment (**Integrationsgebot**). Auch die Zielsetzungen des kommunalen Einzelhandelskonzepts der Gemeinde Haßloch werden erfüllt. Es handelt sich bei der Standortlage an der Fritz-Karl-Henkel-Straße um einen planerisch begrüßten Standort für nicht-zentrenrelevanten Einzelhandel.

Das Vorhaben ist mit der projektierten Gesamtverkaufsfläche von rd. 2.900 qm mit den prüfungsrelevanten Kriterien des § 11 Abs. 3 BauNVO i.V.m. § 1 Abs. 6 Nr. 4, 8a und 11 BauGB, § 2 Abs. 2 BauGB sowie § 1 Abs. 4 BauGB in Verbindung mit den raumordnerischen Bestimmungen in Rheinland-Pfalz in Einklang zu bringen.

Hamburg, 30. Juli 2024

Sandra Emmerling

David Kamin

Dr. Lademann & Partner GmbH