Dr. Lademann & Partner Friedrich-Ebert-Damm 311 22159 Hamburg

Karl-Heinz Herburg
Projektentwickler Immobilien
Ehlershäuser Weg 9
31303 Burgdorf

Friedrich Friedrich-Ebert-Damm 311
22159 Hamburg
Telefon +49 40 645577-0
Telefax +49 40 645577-33
www.dr-lademann-partner.de
info@dr-lademann-partner.de

Altmarkt 10d
01067 Dresden
Telefon +49 351 8134-502
dresden@dr-lademann-partner.de

Prinzenallee 7
40549 Düsseldorf
Telefon +49 211 52391-448
duesseldorf@dr-lademann-partner.de

Dresden, 3. April 2025

Verträglichkeitskurzcheck Einzelhandelsvorhaben Königswartha

Sehr geehrter Herr Herburg,

in der sächsischen Gemeinde Königswartha (Landkreis Bautzen) besteht auf einem weitläufigen, derzeit unbebauten und sich unmittelbar südlich an die Bebauungsstrukturen des Kernorts anschmiegenden Areal östlich der Bundesstraße 96 die Planung zur **Entwicklung eines neuen Wohngebiets samt Einkaufszentrum**. Mit diesem einzelhandelsrelevanten Planvorhaben setzt sich bereits das kommunale Einzelhandels- und Zentrenkonzept aus dem Jahr 2024 auseinander. Demnach ließe sich ein solches Planvorhaben dann mit den zentralen Zielen des Einzelhandels- und Zentrenkonzepts in Einklang bringen, wenn es zur qualitativen Aufwertung der örtlichen Nahversorgungsstruktur und damit zur Stärkung der grundzentralen Versorgungsfunktion Königswarthas beiträgt und zugleich ortskernergänzende Funktionen wahrnimmt.

Die detaillierte Analyse der Angebotssituation hat u.a. ergeben, dass es dem Grundzentrum Königswartha derzeit an einem **modernen Lebensmittelvollsortimenter** fehlt, der das aktuell discountgeprägte Nahversorgungsangebot sinnvoll ergänzen, das bestehende qualitative Versorgungsdefizit abbauen und die daraus resultierenden Kaufkraftabflüsse reduzieren könnte. Ein Vollversorger am Planstandort im südlichen Gemeindegebiet würde allerdings nicht nur die örtliche Nah- und Grundversorgungsstruktur ergänzen, sondern auch den Ortskern. Dort bestehen nämlich keine ausreichend groß dimensionierten Potenzialflächen zur Ansiedlung marktgängiger Handelsformate und bildet ein Lebensmitteldiscounter (Netto) den Magnetbetrieb und Funktionsträger. Der Ortskern mit Netto und die neue Nahversorgungslage mit einem Vollversorger würden sich wechselseitig in ihrem Angebot ergänzen, was der gutachterlich empfohlenen Entwicklungsstrategie einer räumlich-funktionalen Arbeitsteilung entspricht.

Geschäftsführer
Sandra Emmerling
Uwe Seidel
Boris Böhm

Commerzbank AG
IBAN: DE66 2004 0000
0220 1721 00
BIC: COBADEFF

Handelsregister
Hamburg HRB 36703

UST-IDNr. DE 118658500
Steuer-Nr. 50/739/00370

Allerdings wird im Einzelhandels- und Zentrenkonzept einerseits darauf hingewiesen, dass das Nachfragepotenzial in Königswartha bzw. im grundzentralen Verflechtungsbereich von Königswartha nicht dafür ausreicht, um drei Lebensmittelmärkten die ökonomische Tragfähigkeit zu sichern und einer der beiden Discountmärkte dem Vollversorger weichen müsste. Während der Netto-Markt im Ortskern als essenzieller Bestandteil des örtlichen Einzelhandelsgefüges anzusehen ist und zudem erst in jüngerer Vergangenheit zukunftsfähig aufgestellt wurde, **wäre eine Betriebsaufgabe des nur noch bedingt zeitgemäß aufgestellten Diska-Markts an der Hauptstraße 56A unter versorgungsstrukturellen Gesichtspunkten hinnehmbar.** Hierfür sprechen folgende Gründe:

- Derzeit wird das Discountsegment in Königswartha von zwei Lebensmittelmärkten abgedeckt. Die beiden Anbieter Netto und Diska weisen erhebliche Konzeptüberschneidungen auf und sprechen daher sehr ähnliche Zielgruppen an. Sie stehen damit weniger in Ergänzung zueinander als vielmehr im Wettbewerb. **Der Wegfall des Diska-Markts würde also keineswegs zu einer qualitativen Abwertung der Nahversorgungsstruktur führen.** Stattdessen würde der verbleibende Netto-Markt, der den modernen Marktanforderungen im Discountsegment (anders als der Diska-Markt) vollumfänglich entspricht, wettbewerblich „entlastet“ und nachhaltig gestärkt werden.
- **Die Entstehung einer räumlichen Versorgungslücke im Kernort Königswartha wäre mit einer Betriebsschließung von Diska ebenfalls nicht verbunden.** Denn: Im fußläufigen Einzugsbereich des Diska-Markts leben keine Personen, die nicht bereits durch den Netto-Markt im Ortskern fußläufig versorgt wären. Dies verdeutlicht auch die Abbildung 28 im Einzelhandels- und Zentrenkonzept. Damit weist der Netto-Markt hinsichtlich der Sicherung einer verbrauchernahen, fußläufigen Grundversorgung den strategisch besseren Standort auf und würde der Marktaustritt von Diska nicht zu einer Verschlechterung/Beeinträchtigung ebenjener führen.

Andererseits wird im Rahmen des Einzelhandels- und Zentrenkonzepts herausgestellt, dass es einer einzelfallbezogenen und detaillierten Verträglichkeitsuntersuchung bedarf, die nachweist, dass die mit der Ansiedlung eines Vollversorgers zweifellos verbundenen Kaufkraftumlenkungseffekte nicht zu einer Beeinträchtigung des Königswarthaer Ortskerns oder einer Gefährdung der verbrauchernahen Versorgung an anderer Stelle in einem noch zu definierenden Untersuchungsraum führen. Wenngleich eine solche Auswirkungsanalyse noch nicht vorliegt, **soll im Rahmen des vorliegenden Verträglichkeitskurzchecks dargelegt werden, bis zu welcher Verkaufsflächendimensionierung sich ein Voll-**

versorger in Königswartha noch verträglich in die örtlichen Bestandsstrukturen einfügen würde. Mit anderen Worten: Es wird im Rahmen einer Schwellenwertanalyse ermittelt, welche Verkaufsfläche ein potenzieller Vollversorger am Planstandort in Königswartha maximal aufweisen dürfte, um weder eine Kaufkraftbindung zu erreichen, die die Existenz der im Untersuchungsraum verorteten und für die Nahversorgung besonders wichtigen Anbieter bedroht, noch von weiträumigen Kaufkraftabzügen abhängig zu sein.

Diesbezüglich war in einem ersten Schritt und insbesondere anhand der Erreichbarkeitsbeziehungen im Raum sowie der wettbewerblichen Strukturen das **Einzugsgebiet eines potenziellen Vollversorgers** in Königswartha zu definieren. Nach Einschätzung von Dr. Lademann & Partner würde dieses neben der Standortgemeinde Königswartha (Zone 1) und den beiden Gemeinden Neschwitz und Puschwitz (überörtlicher Teil des grundzentralen Verflechtungsbereichs von Königswartha – Zone 2) auch Teile der Gemeinden Ralbitz-Rosenthal, Lohsa, Räckelwitz, Crostwitz und Radibor (Zone 3) umfassen. Für die im Einzugsgebiet lebenden Verbraucher würde ein Vollversorger in Königswartha künftig zu den nächstgelegenen und modern aufgestellten Einkaufsalternativen im Lebensmittelvollsortiment zählen.[1] In dem Einzugsgebiet lebten mit Stand vom 31.12.2023 rd. 14.900 Personen. Seine größte Nachfrageabschöpfung (Marktdurchdringung) würde der Vollversorger aufgrund der räumlichen Nähe zu den dort lebenden Verbrauchern in den Zonen 1 und 2 und damit innerhalb des Nahbereichs von Königswartha erreichen, wohingegen diese in der Zone 3 deutlich abfallen und auf einem geringen Niveau liegen würde.[2]

Der nachfolgenden **überschlägigen Wirkungsbetrachtung** liegt weiterhin die Annahme zugrunde, dass der Diska-Markt im Zuge der Neuansiedlung eines Vollversorgers ersatzlos geschlossen werden würde und dessen Umsätze an den neuen Standort „mitgenommen" werden. Damit ist im Sinne des Baurechts nur der Umsatz prüfungsrelevant, der sich aus der Gegenüberstellung des Status Quo-Umsatzes (Diska heute) und des künftig zu erwartenden Umsatzes eines potenziellen Vollversorgers am Planstandort ergibt (sog. Delta-Betrachtung).

[1] Der nahkauf-Supermarkt in Neschwitz ist konzeptbedingt grundsätzlich ebenfalls als Lebensmittelvollsortimenter einzuordnen, der die erzielbare Nachfrageabschöpfung eines potenziellen Vollversorgers im Marktgebiet des Grundzentrums Königswartha limitiert. Hinsichtlich der Verkaufsflächendimensionierung und des Sortimentsumfangs reichen allerdings weder das Format „nahkauf" im Allgemeinen noch der nahkauf-Supermarkt in Neschwitz im Speziellen an das Niveau eines „klassischen" Vollversorgers heran, sodass dessen einzugsgebietsbegrenzender Effekt überschaubar ausfällt.

[2] Nach den Berechnungen von Dr. Lademann & Partner würde ein Vollversorger in der nachfolgend ermittelten maximal verträglichen Größenordnung mehr als 75 % seines Umsatzes mit Verbrauchern generieren, die in den Einzugsgebietszonen 1 und 2 und damit innerhalb des Nahbereichs des Grundzentrums Königswartha leben. Damit wäre sichergestellt, dass es nicht zu wesentlichen Kaufkraftabzügen von außerhalb des raumordnerisch definierten Verflechtungsbereichs käme.

Weiterhin wurde im Sinne eines Kurzchecks unterstellt, dass sich ein Vollversorger nur dann verträglich in die bestehenden Einzelhandelsstrukturen einfügen ließe, wenn eine Umsatzumverteilungsquote von 10 %[3] nicht überschritten wird. Zur Ermittlung der Umsatzumverteilungsquoten wurde der Umsatz eines potenziellen Vollversorgers (jeweils in Abhängigkeit von der eingestellten Verkaufsfläche[4]) prognostiziert und dem Bestandsumsatz des Diska-Markts gegenübergestellt. Um die am Standort noch verträglich umsetzbare Verkaufsflächendimensionierung für einen Vollversorger abschätzen zu können, wurde die potenzielle Verkaufsfläche des potenziellen Vollversorgers in einem iterativen Verfahren also sukzessive und solange erhöht (die Flächenproduktivität wurde mit steigender Verkaufsfläche gleichzeitig schrittweise abgesenkt) bis eine Umsatzumverteilungsquote von max. 10 % bezogen auf den periodischen Bedarf und das Kerneinzugsgebiet (bzw. den dort verorteten Ortskern von Königswartha mit dem zwingend zu erhaltenden Netto-Discounter) erreicht wurde.

Gemäß den Berechnungen von Dr. Lademann & Partner dürfte ein Vollversorger am Planstandort in Königswartha maximal einen **Umsatz im Segment Nahrungs- und Genussmittel in Höhe von rd. 6,5 Mio. €** bzw. einen daraus resultierenden **Umsatzzuwachs in Höhe von rd. 3,3 Mio. €** erzielen, um eine Umsatzumverteilungsquote von 10 % bezogen auf den periodischen Bedarf und den Ortskern von Königswartha nicht zu überschreiten. Unter der einem realitätsnahen worst-case-Ansatz entsprechenden Annahme einer Flächenproduktivität von insgesamt rd. 4.800 € je qm Verkaufsfläche bezogen auf das Segment Nahrungs- und Genussmittel entspräche dies einer **maximal verträglichen Verkaufsflächengröße für den Vollversorger von insgesamt rd. 1.350 qm im Segment Nahrungs- und Genussmittel.** Da ein Vollversorger auf einem Teil seiner Gesamtverkaufsfläche (rd. 10 %) weitere Sortimente aus den Bereichen Nonfood I (Drogeriewaren, Tiernahrung) und Nonfood II (aperiodische Sortimente wie z.B. Haushaltswaren) anbieten würde, würde das verträglich umsetzbare Flä-

[3] In der Rechtsprechung verschiedener Oberverwaltungsgerichte (vgl. u.a. OVG Münster, AZ 7A 2902/93, OVG Bautzen, Beschluss 1 BS 108/02, 06.06.2002) ist 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 handelt es sich allerdings lediglich um einen Orientierungswert. Es kommt immer auch auf die konkrete Ausgangslage und die tatsächliche städtebauliche Situation vor Ort an. Das heißt, dass eine Umsatzumverteilungsquote von mehr als 10 % nicht zwangsläufig zu Betriebsaufgaben und damit verbundenen schädlichen Auswirkungen auf zentrale Versorgungsbereiche und die verbrauchernahe Versorgung führen muss.

[4] Es wurde dabei berücksichtigt, dass der Umsatz eines Lebensmittelmarkts in aller Regel nicht proportional zu seiner Verkaufsfläche anwächst. Vielmehr dient eine größere Gesamtfläche auch dazu, den gestiegenen Anforderungen der Kunden Rechnung zu tragen und die internen Betriebsabläufe zu optimieren. Größere zur Verfügung stehende Verkaufsflächen wirken sich dabei sowohl auf die Regalanordnung im Verkaufsraum (verbesserte Übersichtlichkeit und Warenpräsentation) als auch auf die Gangbreite (Generationenfreundlichkeit, Erhöhung der Regaltiefen) aus. Grundsätzlich gilt deshalb, dass sich auf kleineren Verkaufsflächen höhere Flächenleistungen erzielen lassen.

chenkontingent ausreichen, um einen Vollversorger mit einer marktadäquaten Verkaufsflächendimensionierung von insgesamt rd. 1.500 qm zu realisieren und es ihm somit zu ermöglichen, seine Kompetenzen (v.a. im Hinblick auf Sortiment, Service und Frische) als Vollversorger auch hinreichend „auszuspielen".

Nachfolgende Tabelle veranschaulicht die gutachterliche Ermittlung des prüfungsrelevanten Umsatzzuwachses:

Ermittlung des prüfungsrelevanten Umsatzzuwachses

Branchenmix	Diska-Markt		Vollversorger		Verkaufsflächen- und Umsatzdelta	
	Verkaufsfläche in qm	Umsatz in Mio. €	Verkaufsfläche in qm	Umsatz in Mio. €	Verkaufsfläche in qm	Umsatz in Mio. €
Nahrungs- und Genussmittel	630	3,2	1.350	6,5	720	3,3
Nonfood-Randsortimente	100	0,3	150	0,5	50	0,2
Gesamt	**730**	**3,5**	**1.500**	**7,0**	**770**	**3,5**

Quelle: Berechnungen Dr. Lademann & Partner.

Tabelle 1: Ermittlung des prüfungsrelevanten Umsatzzuwachses

Im Rahmen der überschlägigen Wirkungsprognose wurde einerseits berücksichtigt, dass der Vollversorger einen Teil seines Umsatzes mit solchen Personen erzielen könnte, die nicht in seinem Einzugsgebiet leben und nur sporadisch am Vorhabenstandort einkaufen würden (sog. Streukunden). Dieser Anteil wurde in einer Höhe von rd. 10 % des Gesamtumsatzes bzw. Mehrumsatzes angesetzt, da sich der Vorhabenstandort an einer bedeutenden Pendlerachse (B 96) befindet.

Andererseits waren für eine verlässliche Aussage zur maximal verträglichen Verkaufsflächendimensionierung die Nachfrageströme im Raum zu berücksichtigen. Wie auch dem Einzelhandels- und Zentrenkonzept entnommen werden kann, fließt derzeit ein nicht unerheblicher Teil der Nachfrage nach Waren des täglichen Bedarfs an Versorgungsstandorte außerhalb des Einzugsgebiets ab. Während dies einerseits auf einen deutlich negativen Pendlersaldo zurückzuführen ist, ist hierfür andererseits auch das Fehlen eines Vollversorgers (= qualitatives Versorgungsdefizit) verantwortlich. Mit der Ansiedlung eines solchen würde es zu einer verstärkten Nachfragebindung im Einzugsgebiet und somit zu einer Rückholung derzeit abfließender Kaufkraft kommen. Ein nicht unerheblicher Teil des Umsatzes/Mehrumsatzes eines potenziellen Vollversorgers würde sich also aus solcher Kaufkraft speisen, die dem Bestandseinzelhandel im Einzugsgebiet derzeit gar nicht zufließt und künftig somit auch nicht „wegbrechen" kann. Dieser nicht im Einzugsgebiet umverteilungsrelevante Teil des Vorhabenumsatzes repräsentiert quasi den verdrängungsneutralen Teil des im Rahmen des Einzelhandels- und Zentrenkonzepts hergeleiteten Expansions-/Entwicklungsrahmens,

also jenen Teil des in Königswartha zusätzlich entwickelbaren Verkaufsflächenvolumens, der sich aus einer verstärkten Bindung der im Nahbereich des Grundzentrums Königswartha vorhandenen Nachfrage und nicht aus Kaufkraftumlenkungen innerhalb des Gemeindegebiets/Nahbereichs ergibt.[5]

Nach Berücksichtigung dieser Effekte ergeben sich innerhalb des Einzugsgebiets eines potenziellen Vollversorgers folgende **Umsatzumverteilungsquoten** gegenüber den strukturprägenden Handelslagen:

Überschlägige Ermittlung der absatzwirtschaftlichen Auswirkungen – Nahrungs- und Genussmittel

Standortlage	Umsatzumverteilung in %
Ortskern Königswartha (v.a. Netto)	10%
Streulage Neschwitz (v.a. nahkauf)	8%

Quelle: Eigene Berechnungen von Dr. Lademann & Partner. Werte gerundet.

Tabelle 2: Überschlägige Ermittlung der absatzwirtschaftlichen Auswirkungen

Bei einer Umsatzumverteilungsquote in Höhe von rd. 10 % halten Dr. Lademann & Partner den Marktaustritt des Netto-Discounters im Ortskern von Königswartha für ausgeschlossen. Zwischen einem Lebensmitteldiscounter und einem hochwertigen Vollversorger bestehen erhebliche Unterschiede hinsichtlich des Sortimentsumfangs, der Preispolitik, der Warenpräsentation sowie der Service- und Frischekompetenz und damit auch im Hinblick auf die jeweilige Hauptzielgruppe. Wie bereits skizziert, würden die beiden Anbieter somit nicht ausschließlich in Konkurrenz zueinanderstehen, sondern sich auch wechselseitig ergänzen. Überdies wurde der Netto-Markt erst in jüngerer Vergangenheit modernisiert und erweitert, sodass er den modernen Marktanforderungen im Lebensmitteleinzelhandel/Discountsegment umfassend entsprechen kann. Letztlich wird der Netto-Markt auch davon profitieren, dass mit Diska ein direkter Wettbewerber aus dem Markt ausscheiden und er künftig die einzige discountorientierte Einkaufsalternative in Königswartha bzw. im Marktgebiet des Königswarthaer Einzelhandels darstellen würde (= Stärkung der Marktposition).

[5] Von den Nachfrageabflüssen aus dem Marktgebiet von Königswartha/dem Einzugsgebiet eines potenziellen Versorgers profitieren derzeit attraktive und sogstarke Versorgungsstandorte (v.a. Lebensmittelvollsortimenter) im Umland von Königswartha. An diesen Standorten würde es infolge der Ansiedlung eines Vollversorgers in Königswartha zu Umsatzrückgängen kommen. Diese würden allerdings breit in den Raum streuen, da sie sich an verschiedenen Standorten in Hoyerswerda (z.B. Kaufland, Globus), Bautzen (z.B. Marktkauf) und Kamenz (v.a. Kaufland) niederschlagen würden. Es ist somit nicht zu erwarten, dass es an diesen Standorten zu Umsatzrückgängen in einer kritischen Größenordnung käme, gleichwohl diese im Rahmen einer vollständigen Verträglichkeitsuntersuchung noch detailliert zu ermitteln wären.

Im Hinblick auf den nahkauf-Supermarkt in Neschwitz ist zu beachten, dass Umsatzrückgänge grundsätzlich sensibel zu bewerten sind, da u.a. aufgrund seiner begrenzten Ausstrahlungskraft nicht davon ausgegangen werden kann, dass dieser ein überdurchschnittliches Umsatzniveau erreicht. Als ein klar auf die Nahversorgung ausgerichteter und zugleich moderner Lebensmittelmarkt wird der nahkauf-Supermarkt für Kunden aus Neschwitz und Puschwitz aber auch künftig eine gefragte Einkaufsalternative bleiben. **Aus der Sicht von Dr. Lademann & Partner und vorbehaltlich einer detaillierten Verträglichkeitsuntersuchung steht eine Betriebsschließung des erst im Jahr 2023 neu eröffneten nahkauf-Supermarkts in Neschwitz bei einer Umsatzumverteilungsquote in Höhe von rd. 8 % (siehe Tabelle 2), die damit unterhalb des 10 %-Abwägungsschwellenwerts verbleibt, nicht zu befürchten.** Damit bliebe der Bevölkerung der nicht-zentralen Orte Neschwitz und Puschwitz auch künftig das Privileg erhalten, einen großflächigen Nahversorger in unmittelbarer Wohnortnähe vorfinden zu können.[6]

Über die Ermittlung der für einen potenziellen Vollversorger maximal verträglichen Verkaufsflächendimensionierung hinaus stellt sich noch die Frage, welche den Vollversorger ergänzenden Handelsformate am Projektstandort in Königswartha noch denkbar und auch verträglich umsetzbar wären. Während im Rahmen des Einzelhandels- und Zentrenkonzepts und zum Schutze des Ortskerns dringend davon abgeraten worden ist, am Standort kleinteiligen Fachhandel oder handelsergänzende Nutzungen anzusiedeln und dies seitens des Vorhabenträgers auch nicht vorgesehen ist, käme stattdessen die Ansiedlung von kleinflächigen und nicht in den Ortskern integrierbaren Fachmarktformaten mit periodischen und auch aperiodischen Sortimenten in Betracht. Unter Verträglichkeitsgesichtspunkten und auf der Grundlage überschlägiger Berechnungen von Dr. Lademann & Partner lässt sich Folgendes festhalten:

- Die zusätzliche Ansiedlung von **Fachmarktformaten mit dem Kernsortiment Nahrungs- und Genussmittel** (z.B. Getränkemarkt) ließe sich nicht realisieren, da eine Umsatzumverteilungsquote in Höhe von rd. 10 % gegenüber dem Königswarthaer Ortskern bereits bei der Ansiedlung eines Vollversorgers mit einer Verkaufsfläche von 1.500 qm erreicht wäre. Allenfalls denkbar wäre

[6] Aus raumordnerischer Sicht sind verstärkte Kaufkraftströme aus Neschwitz und Puschwitz in Richtung von Königswartha nicht nur nicht zu beanstanden, sondern absolut legitim. Die Gemeinde Königswartha ist als Grundzentrum ausgewiesen und zählt die Gemeinden Neschwitz und Puschwitz.zu ihrem grundzentralen Verflechtungsbereich (Nahbereich). Insofern ist Königswartha dazu bemächtigt bzw. angehalten, die Grundversorgungsaufgaben für Neschwitz und Puschwitz mit zu übernehmen und entsprechende Angebote (z.B. großflächige Lebensmittelmärkte) vorzuhalten. Umgekehrt sind großflächige Handelsformate in Neschwitz und Puschwitz eigentlich raumordnerisch unzulässig (Konzentrationsgebot).

ein Backshop im Vorkassenbereich des Vollversorgers, da dessen Einzelhandelsumsatz überschaubar ausfiele und die Umsatzumverteilungsquoten nur unwesentlich erhöhen würde.

- Ein **Drogeriefachmarkt** ließe sich angesichts des deutlich begrenzten Nachfragepotenzials im grundzentralen Verflechtungsbereich der Gemeinde Königswartha nur dann raumordnerisch und städtebaulich verträglich in die örtlichen Bestandsstrukturen einfügen, wenn dieser Drogeriewaren auf nicht mehr als 300 qm seiner Gesamtverkaufsfläche anbieten würde. Nur so wäre sichergestellt, dass der Drogeriemarkt nicht auf wesentliche Kaufkraftabzüge aus Bereichen von außerhalb des raumordnerischen Nahbereichs angewiesen wäre und er das raumordnerische Gleichgewicht nicht stören würde.
- Unter Verträglichkeitsgesichtspunkten wäre am Standort die Ansiedlung eines maßvoll dimensionierten **Bekleidungsfachmarkts** oder eines **Nonfood-Discounters** denkbar. Im Marktgebiet von Königswartha werden aperiodische Sortimente kaum angeboten. Wie von raumordnerischer Seite vorgesehen, fließt die Nachfrage zum deutlich überwiegenden Teil in die umliegenden Mittel- und Oberzentren ab. Zudem spielt der Online-Handel im Bereich des aperiodischen Bedarfs eine bedeutende Rolle. Die Umsätze von kleinflächigen Fachmarktformaten mit aperiodischen Sortimenten würden sich also nahezu vollständig aus der Rückholung von nicht im Marktgebiet des Königswarthaer Einzelhandels gebundener Nachfrage speisen. Die damit verbundenen Umsatzrückgänge würden breit in den Raum streuen (und u.a. Handelsstandorte in Hoyerswerda, Bautzen und Kamenz betreffen), zusätzlich durch eine Rückholung von derzeit in den Online-Handel abfließender Nachfrage abgesenkt werden und wären an einzelnen Standorten kaum spürbar.
- Ebenfalls verträglich umsetzen ließe sich ein kleinformatiger **Baumarkt**, da dessen Sortiment ausschließlich nicht-zentrenrelevant ist, dieser seine Umsätze ebenfalls fast vollständig mit der Rückholung von derzeit abfließender Nachfrage erwirtschaften würde und sich dessen Auswirkungen diffus im Raum (v.a. auf Angebotsstandorte in Hoyerswerda, Bautzen und Kamenz) verteilen würden. Dabei drängt sich insbesondere die Nachnutzung der derzeit von Diska belegten Immobilie durch einen kleinflächigen Baumarkt auf.

Mit freundlichen Grüßen

Gez. M. Sc. Jonas Hopfmann

Dr. Lademann & Partner GmbH