

**LOKALREDAKTION SINSHEIM**

So erreichen Sie die Lokalredaktion:

Tel. Redaktion: 0 72 61 - 94 40 30  
Fax Redaktion: 0 72 61 - 94 40 39

E-Mail: red-sinsheim@tntz.de

# „Einzelhandel wird nicht beeinträchtigt“

**Forschungsinstitut „ecostra“ stellte Studie zum geplanten Outlet Center vor – Befürchtete Umsatzeinbußen in Sinsheim am größten**

Sinsheim. (wok) Das

geplante Designer Outlet Center (DOC) auf dem Gelände der Messe an der Neulandstraße wird den Einzelhandel in den benachbarten Innenstädten nicht maßgeblich beeinträchtigen. Zu diesem Ergebnis kommt jedenfalls eine umfangreiche Studie des Wiesbadener Forschungsinstituts „ecostra“, die gestern im Rathaus vorgestellt wurde. Das Gutachten ist als Grundlage für eine Entscheidung über die Zulassung des Outlets durch das Land Baden-Württemberg gedacht.

„Die Befürchtungen vor massiven Umsatzeinbußen des lokalen Einzelhandels sind unbegründet“, fasste Joachim Will, Geschäftsführer des Wiesbadener Instituts und Studienleiter, die Ergebnisse des Gutachtens zusammen. „Unseren Berechnungen zufolge kann es dann zwischen – im Idealfall – einem und acht Jahren dauern, bis das Outlet in der Neulandstraße eröffnet werden kann – wenn überhaupt. Nicht nur jeden ganz dicken Bretts gleichkommen – trotz positiver Zahlen.“

Im Herbst schon konnte der Gemeinderat ein Zielatlasverfahren beantragen, um die zahlreichen Planungsrechtlichen Hürden anzugehen. Je nach Widerstand auf den verschiedenen Ebenen konnte es dann zwischen – im Idealfall – einem und acht Jahren dauern, bis das Outlet in der Neulandstraße eröffnet werden kann – wenn überhaupt. Nicht nur jeden ganz dicken Bretts gleichkommen – trotz positiver Zahlen.“

Für Sinsheim haben die Experten Umsatzeinbußen von rund 5,6 Millionen Euro im Jahr (- 3,7 Prozent) errechnet. In Bad Rappenau-Stadt kamen 800 000 Euro (- 3,7 Prozent) und für Eppingen-Stadt etwa 600 000 Euro (- 3,9 Prozent) heraus.

Für die „Auswirkungsanalyse zur möglichen Anstellung eines DOC in Sinsheim“ untersuchte Will Einzugsgebiet, Bevölkerung und Kaufkraft sowie

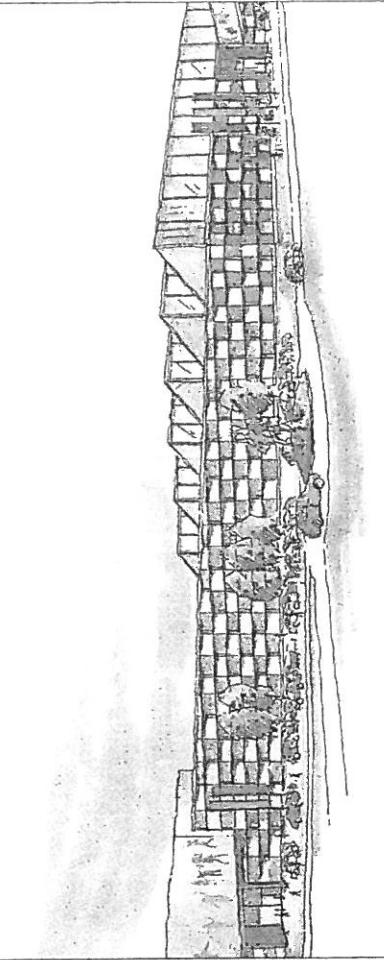
möglichen Wert ansetzt“, wie er betont. „Bei keinem Gewangungsverfahren für ein Outlet Center in Deutschland wurde bislang auch nur annahmbar mit einer so hohen Umsatzleistung pro Quadratmeter Verkaufsfläche kalkuliert.“ Damit wurden in der Auswirkungsanalyse die möglichen Auswirkungen des Vorhabens konkretisiert. „Die Studie weist außerdem nach, dass im Umkreis von 90 Fahrtminuten um den Standort Sinsheim mit Bekleidung, Schuhwaren und Sportartikeln zusammen fast 2,5 Milliarden Euro umgesetzt werden. Die zu erwartenden Umsatzeinbußen – je nach Sortiment und Standort bei einem bis etwa fünf Prozent. Die standige Rechtsprechung geht jedoch erst bei einem Schwellenwert von etwa zehn Prozent Umsatzrückgang von Bedeutung, umgangssprachlich als „Grenze“ bezeichnet.“

Berechnung des örtlichen Einzelhandels ausschließen“, erläuterte Berauer Will. In der zweitgrößten Stadt des Landes werden auf einer Gesamt-Terrfächenfläche von 600 000 Quadratmetern annähernd zwei Milliarden Euro umgesetzt. Das Sinsheimer DOC bietet eine Verkaufsfläche von lediglich 10 000 Quadratmetern mit etwa 50 Läden und ist damit im Vergleich zu anderen DOC wie Wertheim oder Zweibrücken ein Drittel bis zur Hälfte kleiner.

Für das Sinsheimer Outlet rechnet Will mit einer Umsatzeinlösung von 76,3 Millionen Euro, wenn man „den maximalen Nutzen“ aus dem Synergiepotential mit touristischen Einrichtungen der wirtschaftlich ohnehin dynamischen Region Rhein-Neckar auf Vorratbar setzen, meintzige en. Zudem west der Standort Sinsheim ein hohes Synergiepotential mit touristischen Angeboten für Touristen, die neben Burg (Steinsberg) und Museumsbesichtigungen, Wandertouren und Besuchen von Freizeitparks wie Tripstroll auch einen Einkaufsplatz im Marken-Outlet erleben wollen.“

## Sinsheim bohrt ein ganz dickes Brett

Von Wolfgang Kiehle



Man mag die Zahlen des „ecosta“-Gutachtens zum Designer Outlet Center auf dem ehemaligen Messegelände in Sinsheim und die daraus gezogenen Schlüsse bewerten wie man will. Zwarterei steht fest: Zum einen naus die Stadt jede Chance – zumal eine solche – zur Steigerung ihrer Attraktivität nutzen im immer schärfster werdenden Wettbewerb der Kommunen, also das Outlet versuchen anzusiedeln, um auf Dauer konkurrenzfähig zu bleiben. Es ist aber auch sicher, dass die Durchsetzung des Projekts dem Bohren eines ganz dicken Bretts gleichkommt – trotz positiver Zahlen.

Im Herbst schon konnte der Ge-

meinderat ein Zielatlasverfahren beantragen, um die zahlreichen Planungsrechtlichen Hürden anzugehen. Je nach Widerstand auf den ver-

schiedenen Ebenen konnte es dann zwischen – im Idealfall – einem und acht Jahren dauern, bis das Outlet in der Neulandstraße eröffnet werden kann – wenn überhaupt. Nicht nur jeden ganz dicken Bretts gleichkommen – trotz positiver Zahlen.“

Für Sinsheim haben die Experten Umsatzeinbußen von rund 5,6 Millionen Euro im Jahr (- 3,7 Prozent) errechnet. In

Bad Rappenau-Stadt kamen 800 000

Euro (- 3,7 Prozent) und für Eppingen-

Stadt etwa 600 000 Euro (- 3,9 Prozent).

Für die „Auswirkungsanalyse zur möglichen Anstellung eines DOC in Sinsheim“ untersuchte Will Einzugsge-

biet, Bevölkerung und Kaufkraft sowie

möglichen Wert ansetzt“, wie er betont.

„Bei keinem Gewangungsverfahren

für ein Outlet Center in Deutschland

wurde bislang auch nur annahmbar mit einer so hohen Umsatzleistung pro Quadratmeter Verkaufsfläche kalkuliert.“

Damit wurden in der Auswirkungs-

analyse die möglichen Auswirkun-

gen des Vorhabens konkretisiert.

„Die Studie weist außerdem nach,

dass im Umkreis von 90 Fahrtminu-

ten um den Standort Sinsheim mit Be-

kleidung, Schuhwaren und Sportartikeln

zusammen fast 2,5 Milliarden Euro un-

gesetzt werden. Die zu erwartenden Umsatzeinbußen – je nach Sorti-

gen – je nach Sortiment und Standort

bei einem bis etwa fünf Prozent. Die

standige Rechtsprechung geht jedoch

erst bei einem Schwellenwert von etwa

zehn Prozent Umsatzrückgang von Bedeu-

tung, umgangssprachlich als „Grenze“ be-

zeichnet.“

Berechnung des örtlichen Einzel-

handels ausschließen“, erläuterte Berauer

Will. In der zweitgrößten Stadt des

Landes werden auf einer

Gesamt-Terrfäche von

600 000 Quadratmetern

annähernd zwei Milliarden

Euro umgesetzt. Das Sinsheimer

DOC bietet eine Verkaufsfläche von lediglich

10 000 Quadratmetern mit et-

wa 50 Läden und ist damit im Vergleich

zu anderen DOC wie Wertheim oder Zweib-

rücken ein Drittel bis zur Hälfte kleiner.

Für das Sinsheimer Outlet rechnet

Will mit einer Umsatzeinlösung von 76,3

Millionen Euro, wenn man „den maximal

Nutzen“ aus dem Synergiepotential mit

touristischen Einrichtungen der wirtschaftlich

ohnehin dynamischen Region Rhein-Neckar

auf Vorratbar setzen, meintzige en.

Zudem west der Standort Sinsheim

ein hohes Synergiepotential mit touristi-

schen Einrichtungen der wirtschaftlich

ohnehin dynamischen Region Rhein-Neckar

auf Vorratbar setzen, meintzige en.

„Die Studie weist außerdem nach,

dass im Umkreis von 90 Fahrtminu-

ten um den Standort Sinsheim mit Be-

kleidung, Schuhwaren und Sportartikeln

zusammen fast 2,5 Milliarden Euro un-

gesetzt werden. Die zu erwartenden Umsatzeinbußen – je nach Sorti-

gen – je nach Sortiment und Standort

bei einem bis etwa fünf Prozent. Die

standige Rechtsprechung geht jedoch

erst bei einem Schwellenwert von etwa

zehn Prozent Umsatzrückgang von Bedeu-

tung, umgangssprachlich als „Grenze“ be-

zeichnet.“

Berechnung des örtlichen Einzel-

handels ausschließen“, erläuterte Berauer

Will. In der zweitgrößten Stadt des

Landes werden auf einer

Gesamt-Terrfäche von

600 000 Quadratmetern

annähernd zwei Milliarden

Euro umgesetzt. Das Sinsheimer

DOC bietet eine Verkaufsfläche von lediglich

10 000 Quadratmetern mit et-

wa 50 Läden und ist damit im Vergleich

zu anderen DOC wie Wertheim oder Zweib-

rücken ein Drittel bis zur Hälfte kleiner.

Für das Sinsheimer Outlet rechnet

Will mit einer Umsatzeinlösung von 76,3

Millionen Euro, wenn man „den maximal

Nutzen“ aus dem Synergiepotential mit

touristischen Einrichtungen der wirtschaftlich

ohnehin dynamischen Region Rhein-Neckar

auf Vorratbar setzen, meintzige en.

Zudem west der Standort Sinsheim

ein hohes Synergiepotential mit touristi-

schen Einrichtungen der wirtschaftlich

ohnehin dynamischen Region Rhein-Neckar

auf Vorratbar setzen, meintzige en.

„Die Studie weist außerdem nach,

dass im Umkreis von 90 Fahrtminu-

ten um den Standort Sinsheim mit Be-

kleidung, Schuhwaren und Sportartikeln

zusammen fast 2,5 Milliarden Euro un-

gesetzt werden. Die zu erwartenden Umsatzeinbußen – je nach Sorti-

gen – je nach Sortiment und Standort

bei einem bis etwa fünf Prozent. Die

standige Rechtsprechung geht jedoch

erst bei einem Schwellenwert von etwa

zehn Prozent Umsatzrückgang von Bedeu-

tung, umgangssprachlich als „Grenze“ be-

zeichnet.“

Berechnung des örtlichen Einzel-

handels ausschließen“, erläuterte Berauer

Will. In der zweitgrößten Stadt des

Landes werden auf einer

Gesamt-Terrfäche von

600 000 Quadratmetern

annähernd zwei Milliarden

Euro umgesetzt. Das Sinsheimer

DOC bietet eine Verkaufsfläche von lediglich

10 000 Quadratmetern mit et-

wa 50 Läden und ist damit im Vergleich

zu anderen DOC wie Wertheim oder Zweib-

rücken ein Drittel bis zur Hälfte kleiner.

Für das Sinsheimer Outlet rechnet

Will mit einer Umsatzeinlösung von 76,3

Millionen Euro, wenn man „den maximal

Nutzen“ aus dem Synergiepotential mit

touristischen Einrichtungen der wirtschaftlich

ohnehin dynamischen Region Rhein-Neckar

auf Vorratbar setzen, meintzige en.

Zudem west der Standort Sinsheim

ein hohes Synergiepotential mit touristi-

schen Einrichtungen der wirtschaftlich

ohnehin dynamischen Region Rhein-Neckar

auf Vorratbar setzen, meintzige en.

„Die Studie weist außerdem nach,

dass im Umkreis von 90 Fahrtminu-

ten um den Standort Sinsheim mit Be-

kleidung, Schuhwaren und Sportartikeln

zusammen fast 2,5 Milliarden Euro un-

gesetzt werden. Die zu erwartenden Umsatzeinbußen – je nach Sorti-

gen – je nach Sortiment und Standort

bei einem bis etwa fünf Prozent. Die

standige Rechtsprechung geht jedoch

erst bei einem Schwellenwert von etwa

zehn Prozent Umsatzrückgang von Bedeu-

tung, umgangssprachlich als „Grenze“ be-

zeichnet.“

Berechnung des örtlichen Einzel-

handels ausschließen“, erläuterte Berauer

Will. In der zweitgrößten Stadt des

Landes werden auf einer

Gesamt-Terrfäche von

600 000 Quadratmetern

annähernd zwei Milliarden

Euro umgesetzt. Das Sinsheimer

DOC bietet eine Verkaufsfläche von lediglich

10 000 Quadratmetern mit et-

wa 50 Läden und ist damit im Vergleich

zu anderen DOC wie Wertheim oder Zweib-

rücken ein Drittel bis zur Hälfte kleiner.

Für das Sinsheimer Outlet rechnet

Will mit einer Umsatzeinlösung von 76,3

Millionen Euro, wenn man „den maximal

Nutzen“ aus dem Synergiepotential mit

touristischen Einrichtungen der wirtschaftlich

ohnehin dynamischen Region Rhein-Neckar

auf Vorratbar setzen, meintzige en.

Zudem west der Standort Sinsheim

ein hohes Synergiepotential mit touristi-

schen Einrichtungen der wirtschaftlich

ohnehin dynamischen Region Rhein-Neckar

auf Vorratbar setzen, meintzige en.

„Die Studie weist außerdem nach,

dass im Umkreis von 90 Fahrtminu-

ten um den Standort Sinsheim mit Be-

kleidung, Schuhwaren und Sportartikeln

zusammen fast 2,5 Milliarden Euro un-

gesetzt werden. Die zu erwartenden Umsatzeinbußen – je nach Sorti-

gen – je nach Sortiment und Standort

bei einem bis etwa fünf Prozent. Die

standige Rechtsprechung geht jedoch

erst bei einem Schwellenwert von etwa

zehn Prozent Umsatzrückgang von Bedeu-

tung, umgangssprachlich als „Grenze“ be-

zeichnet.“

Berechnung des örtlichen Einzel-

handels ausschließen“, erläuterte Berauer

Will. In der zweitgrößten Stadt des

Landes werden auf einer

Gesamt-Terrfäche von

600 000 Quadratmetern

annähernd zwei Milliarden

Euro umgesetzt. Das Sinsheimer

DOC bietet eine Verkaufsfläche von lediglich

10 000 Quadratmetern mit et-

wa 50 Läden und ist damit im Vergleich

zu anderen DOC wie Wertheim oder Zweib-

rücken ein Drittel bis zur Hälfte kleiner.

Für das Sinsheimer Outlet rechnet

Will mit einer Umsatzeinlösung von 76,3

Millionen Euro, wenn man „den maximal

Nutzen“ aus dem Synergiepotential mit

touristischen Einrichtungen der wirtschaftlich

ohnehin dynamischen Region Rhein-Neckar

auf Vorratbar setzen, meintzige en.

Zudem west der Standort Sinsheim

ein hohes Synergiepotential mit touristi-

schen Einrichtungen der wirtschaftlich

ohnehin dynamischen Region Rhein-Neckar

auf Vorratbar setzen, meintzige en.

„Die Studie weist außerdem nach,

dass im Umkreis von 90 Fahrtminu-

ten um den Standort Sinsheim mit Be-

kleidung, Schuhwaren und Sportartikeln

zusammen fast 2,5 Milliarden Euro un-

gesetzt werden. Die zu erwartenden Umsatzeinbußen – je nach Sorti-

gen – je nach Sortiment und Standort

bei einem bis etwa fünf Prozent. Die

standige Rechtsprechung geht jedoch

erst bei einem Schwellenwert von etwa

zehn Prozent Umsatzrückgang von Bedeu-

tung, umgangssprachlich als „Grenze“ be-

zeichnet.“

Berechnung des örtlichen Einzel-

handels ausschließen“, erläuterte Berauer

Will. In der zweitgrößten Stadt des

Landes werden auf einer

Gesamt-Terrfäche von

600 000 Quadratmetern

annähernd zwei Milliarden

# DOC auch eine Hoffnung für gesamte Region

OB Rolf Geinert und Lorenz Glück hoffen nun auf eine sachliche Diskussion – „Kaufkraft hier halten“

Sinsheim. (wok) „Hier profitiert die ganze Region samt Hotellerie und Gastronomie“, kommentierte OB Rolf Greinert die Ergebnisse der „ecosta“-Studie, die gestern vorge stellt wurde (s. obigen Bericht). „Auch Arbeitsplätze entstehen durch den Betrieb eines Outlet Centers“, so das Stadtoberhaupt. Im Wertheimer DOC fanden mehr als 700 Menschen einen Arbeitsplatz. Über 70 Prozent der Stellen dort sind sozialversicherungspflichtig und unbefristet.

„Ich habe natürlich Verständnis für die Befürchtungen meiner Kollegen aus der Nachbarschaft“, erläutert Greinert weiter. „Jetzt gibt es aber harte Fakten, die aufzeigen, dass diese Ängste unbegründet sind. Nunmehr erwarte ich eine sachliche Diskussion um das Designer Outlet Center.“ Syndikus Lorenz Glück, der die Eigentümer des Messegebiäudes Sinsheim, die Familie Layher, bei diesem

Vorhaben vertritt, plädiert an die Landesbehörden auf der Grundlage des Gutachtens, „auf faire Weise unser Vorhaben zu prüfen.“ Der Rechtsanwalt sieht wenig Grund, warum das Land Baden-Württemberg dem Messegelände die neue Nutzung verwehren sollte.

„Der lokale Einzelhandel wird laut dem Gutachten nicht beeinträchtigt und bleibt erhalten. Der Standort direkt an der Autobahnausfahrt neben dem Technikmuseum, dem Stadion und künftig zusätzlich einem der größten Freizeitbäder Deutschlands, ist ideal. Uns liegen mehrere eindeutige Interessensbekundungen international erfahrener Betreiber von Outlet Centern vor. Da war sogar die Rede davon, dass es sich hier um einen der besten Standorte für ein DOC in ganz Europa handelt.“ erklärt er.

Glück blickt zudem über die Grenzen:

Meist deutlich größer dimensionierte De-

signer Outlet Center als in Deutschland entstehen im Elsass direkt an der Grenze, so in Roppenheim und bald auch in Colmar. Zudem stehen auch in der Schweiz derartige Center in Grenznähe. „Wir können doch nicht tatenlos zusehen, wie Kaufkraft aus dem Land fließt und uns eben in ganz Europa herrschenden Trend verschließen. Das kann nicht im Interesse der Verbraucher sein“, beträgt der Rechtsanwalt.

Bereits seit Sommer vergangenen Jahres ist das 30 000 Quadratmeter große Gelände der Messe verwaist, die dort bisher beliebten Messen sind abgewandert. Für 40 Millionen Euro soll dort in den nächsten Jahren ein Designer Outlet Center mit etwa 50 Shops entstehen, in denen Premium-Hersteller Kleidung, Sportartikel und Lederwaren aus Überhangproduktion oder Saison-Restbeständen zu Schnäppchenpreisen direktvertreiben.

## STICHWORT

Was ist ein Designer Outlet Center (DOC)?

Designer Outlet Center sind eine Weiterentwicklung der klassischen Fabrikverkaufsfächen. Hersteller oder autorisierte Einzelhändler vertrieben in verschiedenen Ladeneinheiten Auslaufmodelle, Überschussproduktion oder Zweite Wahl-Produkte direkt an den Endkunden. Die Preise müssen mindestens 25 Prozent unter dem Ladenverkaufspreis liegen. Koordination, Organisation und das Marketing erfolgen durch ein Centermanagement.

Die ursprünglich aus den USA stammenden DOC etablierten sich ab Mitte der 1980er Jahre in Europa. Die meisten DOC gibt es mit 40 Standorten in Großbritannien. Italien hat 25 DOC und steht somit an zweiter Stelle in Europa. Deutschland bildet mit lediglich sechs Standorten in der Relation zu Kaufkraft und Einwohneranzahl bislang das europäische Schlusslicht.

OKO 30.07.2018 27.07.2018