

Verträglichkeitsanalyse für ein DOC in Remscheid

- Verkehrsband: Herleitung des
induzierten Verkehrsaufkommens

Verfasser:

Dipl.-Ing. Marc Föhrer
M.A. Ulf Braun
M. Sc. Mathias Tetzlaff

Dortmund, 28. Februar 2019

STADT+HANDEL

Im Auftrag von:

Stadt Remscheid
Ludwigstraße 14
42853 Remscheid

Auftragnehmer

STADT+HANDEL

Hörder Hafenstraße 11 44263 Dortmund	Tibarg 21 22459 Hamburg	Beiertheimer Allee 22 76137 Karlsruhe	Markt 9 04109 Leipzig
Fon: +49 231 8626890	Fon: +49 40 53309646	Fon: +49 721 14512262	Fon: +49 341 92723942
Fax: +49 231 8626891	Fax: +49 40 53309647	Fax: +49 721 14512263	Fax: +49 341 92723943

Stadt + Handel
Beckmann und Föhrer Stadtplaner PartGmbH

info@stadt-handel.de
www.stadt-handel.de

Amtsgericht Essen, Partnerschaftsregisternummer PR 3496, Hauptsitz: Dortmund

STADT+HANDEL

Für die Verkehrsplanung stellt sich im Rahmen der neu gewonnenen Erkenntnisse im Zuge der aktuellen Verträglichkeitsanalyse für die Ansiedlung eines Designer Outlet Centers (DOC) in Remscheid-Lennep die Frage nach der großräumigen Kundenherkunft bzw. der Anzahl der zu erwartenden Besucher (Kunden + Nicht-Kunden).

Stadt + Handel wurde diesbezüglich gebeten, basierend auf den für die Verträglichkeitsanalyse durchgeführten Untersuchungen eine Abschätzung hinsichtlich der Kundenherkunftsverteilung vorzunehmen.

Die Analyse basiert auf folgenden aktualisierten Eingangsparametern:

- Neue Erkenntnisse hinsichtlich des Umsatzes im Worst Case.
 - Analyse 2014: max. 137,9 Mio. Euro p. a.
 - Analyse 2018: max. 146,9 Mio. Euro p. a.
- Über fachgutachterliche Annahmen zum durchschnittlichen Kundenbon im DOC Remscheid (auf Basis von Kundenbefragungen im DOC Ochtrup 08/2018 und im DOC Wolfsburg, vgl. Dr. Acocella 2010) kann daraus die Anzahl der Kunden und darauf aufbauend die Besucherzahl abgeleitet werden.
 - von innerhalb der 30 Minuten-Isochrone: Ø rd. 96 Euro/Kunde;
 - von außerhalb der 30 Minuten-Isochrone: Ø rd. 124 Euro/Kunde.
 - Unter Berücksichtigung der Annahme eines Kundenanteils von 45 % von innerhalb bzw. 55 % von außerhalb der 30 Minuten-Isochrone ergibt sich somit ein durchschnittlicher Kundenbon von rd. 111 Euro. Die Annahme der Analyse aus 2014¹ lag bei rd. 90 Euro.
 - Im Sinne einer vorsichtigen Annahme (Worst Case) wird für die Berechnungen ein Abschlag von 10 % auf den ermittelten durchschnittlichen Kundenbon zu Grunde gelegt (sodann: rd. 100 Euro).
- Es ist aus fachgutachterlicher Sicht anzunehmen, dass aufgrund der verkehrsgünstigen, zentralen Lage die Zahl der Nicht-Kunden im DOC Remscheid einen nennenswerten Anteil aufweist. Im Sinne einer Worst Case-Betrachtung wird für die Verkehrsplanung analog zur Analyse 2014¹ mit einem Anteil der Nicht-Kunden von rd. 35 - 40 % gerechnet.

¹ Stadt + Handel (2014): Prognostizierte Zufahrtswege der Besucher des Designer Outlet Center Remscheid, Dortmund.

Demnach ergeben sich die in der folgenden Tabelle dargestellten Ergebnisse.

Tabelle 3: Ermittlung der Besucherzahl für das DOC Remscheid

Parameter	Analyse 2014	Analyse 2018
Anzahl Kunden		
Umsatzprognose DOC	max. 137,8 Mio. Euro	max. 146,9 Mio. Euro
durchschnittlicher Kundenbon (2018: inkl. Sicherheitsabschlag)	rd. 90 Euro	rd. 100 Euro
rechnerische Kundenanzahl	rd. 1,5 Mio.	rd. 1,5 Mio. Kunden
Anzahl Nicht-Kunden		
Anteil Nicht-Kunden an der Besucherzahl (35 - 40 %)	rd. 0,8 - 1,0 Mio.	rd. 0,8 - 1,0 Mio.
Anzahl Besucher		
Anzahl Kunden + Anzahl Nicht-Kunden per anno	rd. 2,4 - 2,5 Mio. Besucher	rd. 2,4 - 2,5 Mio. Besucher

Quelle: Eigene Darstellung Stadt + Handel 2014 bzw. 2019.

Für das DOC Remscheid ist damit unter den oben angegebenen Prämissen (insb. Sicherheitsabschlag von 10 % beim Durchschnittsbon) ein Besucheraufkommen von maximal **rd. 2,5 Mio. Personen** per anno anzunehmen.

Der Wert liegt entspricht in etwa dem Prognosewerte aus dem Jahre 2014, so dass die dem Satzungsbeschluss aus 2016 zugrunde liegende Prognose ein Worst Case-Szenario darstellt.