

# IHK- HANDELSREPORT RUHR 2024



## Überblick: Das Wichtigste zuerst

- Die Zahl der Betriebe ab 650 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche ist im Vergleich zu 2022 gegen den langjährigen Trend nicht gesunken.
- Dabei ist die Gesamtverkaufsfläche weiter rückläufig.
- Die Wachstumsdynamik der Nahversorgungsstandorte hat sich abgeschwächt.
- Die Leerstandsquote ist leicht gestiegen und liegt in vielen Innenstädten besonders hoch.

### Top-Fakten Einzelhandel im Ruhrgebiet 2024

			Trend
Anzahl Betriebe	gesamt	29.600	→
	davon „650+“	3.727	→
Verkaufsfläche (Mio. m <sup>2</sup> )	gesamt	9,36	↓
	davon „650+“	6,90	↓
Leerstandsquote	nach Verkaufsfläche	7,1%	↑
Einzelhandelsumsatz (Mrd. €)	stationär	37,9	↑
	online	7,0	↑

Quelle: BBE Handelsberatung GmbH

## Corona und aktuellen Krisen zum Trotz: Hoffnungsschimmer für die Handelslandschaft im Ruhrgebiet

Eine Auswertung der aktuellen kommunalen Einzelhandelskonzepte und Masterpläne Einzelhandel lässt den Schluss zu, dass die Gesamtzahl der Betriebe nicht weiter zurückgegangen ist. Zwischenzeitlich haben einige größere Städte ihre Daten aktualisiert und damit eine verlässlichere Prognose ermöglicht. Zugleich hat sich aber der seit Jahren beobachtete Verkaufsflächenrückgang fortgesetzt. Dabei überlagern sich offenbar mehrere Entwicklungen:

Einige große Betriebe unterschiedlicher Branchen wurden vom Markt genommen, darunter Real, Galeria (bis August 2023 Galeria Karstadt Kaufhof)<sup>1</sup>, Bekleidungskaufhäuser sowie

<sup>1</sup> Zur besseren Lesbarkeit wird im Folgenden für die ehemaligen Galeria Karstadt Kaufhof Standorte durchgängig die aktuelle Unternehmensbezeichnung verwendet. Nur wenn es für den Untersuchungszusammenhang relevant ist, wird darauf hingewiesen, ob es sich zuvor um einen Karstadt- oder um einen Kaufhof-Standort handelte.

einzelne Möbel- und Baumarktstandorte. Nahversorgungsstandorte sind hingegen weiter gewachsen, wenngleich langsamer als in den Vorjahren.

Der Boom des Onlinehandels als Folge der Covid-19-Lockdowns scheint zunächst gebremst, trotz Inflationsängsten und internationalen Krisen ist die Verbraucherstimmung (HDE-Konsumbarometer) seit dem Tiefpunkt im Oktober 2022 wieder im Aufwind.

---

## Gesamtstruktur und Veränderungen

**Die Gesamtverkaufsfläche im Ruhrgebiet schrumpft seit 2018 stetig. Im Saldo ist sie gegenüber 2022 um rund 97.000 m<sup>2</sup> zurückgegangen. Nur Lebensmittelmärkte expandieren noch leicht.**

---

- **Verkaufsfläche „650+“ sinkt weiter auf rund 6,9 Mio. m<sup>2</sup>**

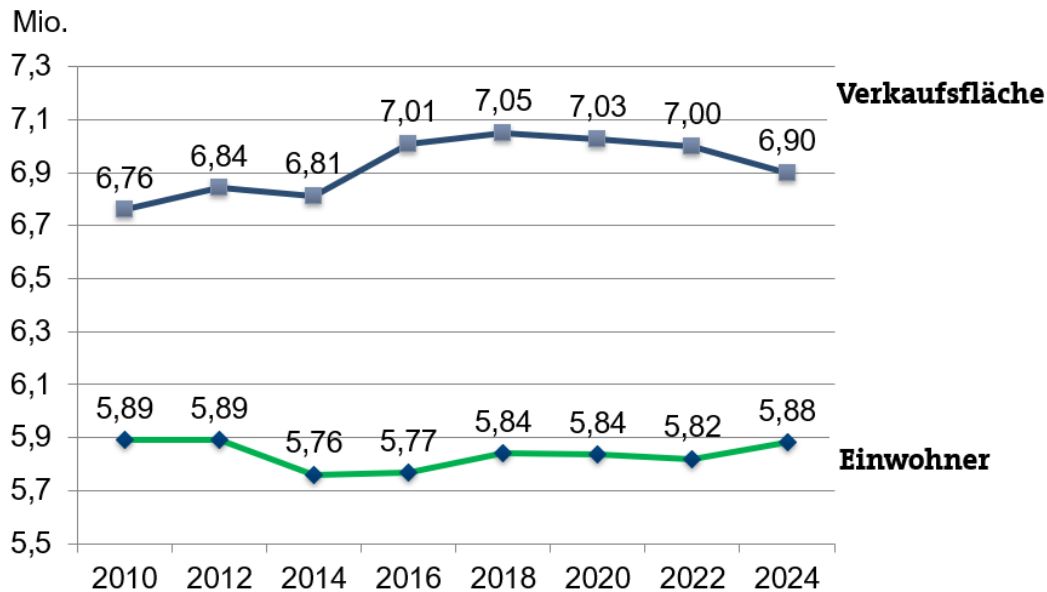
Die Zahl der Betriebe mit mindestens 650 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche („650+“) hat seit 2022 um elf Betriebe auf 3.727 erstmals seit Jahren wieder leicht zugenommen, die Verkaufsfläche sank zugleich um rund 97.000 m<sup>2</sup> auf rund 6,90 Mio. m<sup>2</sup>. Das ist ein deutlich stärkerer Rückgang als in den Jahren zuvor, wo ein Minus von 27.000 m<sup>2</sup> (2020-2022) beziehungsweise 22.000 m<sup>2</sup> (2018-2020) ermittelt wurden.

Der bis 2018 vorherrschende Wachstumstrend bei den Verkaufsflächen hat damit endgültig gedreht. Die aktuelle Entwicklung deutet sogar auf eine Beschleunigung des Verkaufsflächenrückgangs hin.

Die Entwicklungsdynamik bleibt insgesamt hoch, es gab bei rund 10 % aller Betriebe Veränderungen.

Auffällig ist dabei, dass es mehr Neueröffnungen als Schließungen gab, wenn auch in Summe auf weniger Fläche. Abgesehen vom neu errichteten und erweiterten Hagebaumarkt in Gladbeck sind keine Neueröffnungen mit mehr als 5.000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche festzustellen. Vielmehr handelt es sich in der Mehrzahl der Fälle um neu eröffnete Lebensmittelmärkte und Drogeriemärkte beziehungsweise Nonfood-Discounter im Rahmen von Filialnetzoptimierungen und -verdichtungen. Stark ins Gewicht fallen andererseits die prominenten Galeria-Schließungen in Duisburg, Gelsenkirchen und Hagen sowie der Rückzug der SB-Warenhauskette Real vom Markt. Auch die Schließung von Textilkaufhäusern im stark unter Druck geratenen Modeeinzelhandel trägt zu dieser Entwicklung bei. Beispielsweise gab es Geschäftsaufgaben von Primark in Gelsenkirchen oder C&A in Gladbeck und Unna. Hinzu kommt die Folge der Insolvenz ehemaliger „Branchenriesen“ anderer Branchen wie beispielsweise Staples.

## Verkaufsflächenentwicklung 2010 - 2024



Quelle: BBE Handelsberatung GmbH

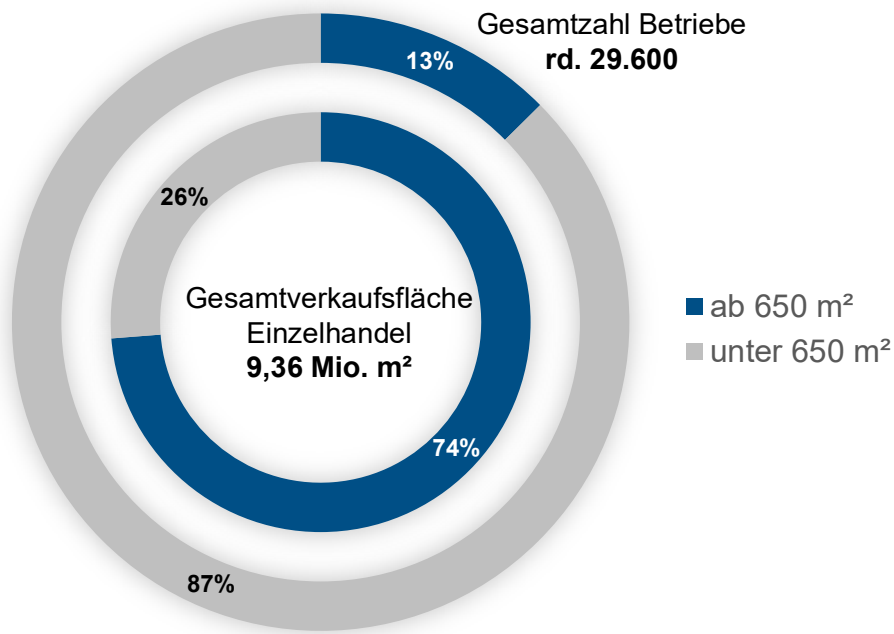
Der leichte Anstieg der Bevölkerungszahl ist im Zusammenhang mit der Aufnahme von Geflüchteten (besonders aus der Ukraine) zu sehen. Insofern ist offen, ob es sich um einen nachhaltigen Trend mit entsprechenden Wachstumsimpulsen handelt. Trotz der positiven Bevölkerungsentwicklung sind die Auswirkungen auf Kaufkraft und Einzelhandelsstrukturen daher noch nicht verlässlich abschätzbar und nicht überzubewerten.

- **Drei Viertel der Gesamtverkaufsfläche entfallen auf nur 13 % der „650+“ Betriebe**

Die Gesamtdimension der Einzelhandelsstruktur in der Region lässt sich auf Basis der aktuellen kommunalen Einzelhandelskonzepte und der flächendeckenden Erhebung aller Betriebe ab 650 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche („650+“) im Ruhrgebiet ableiten. Mit rund 9,36 Mio. m<sup>2</sup> ist die gesamte Verkaufsfläche im Vergleich zum Jahr 2022 weiter leicht zurückgegangen und liegt nun wieder auf dem Niveau von 2009 (rund 9,35 Mio. m<sup>2</sup>). Der zwischenzeitliche Boom bei den Verkaufsflächen scheint damit endgültig ein Ende gefunden zu haben.

Demgegenüber ist der Flächenanteil der Betriebe ab 650 m<sup>2</sup> mit rund 74 % nahezu unverändert geblieben. Insgesamt decken die strukturprägenden Einzelhandelsbetriebe („650+“), die derzeit 13 % aller Einzelhandelsbetriebe im Ruhrgebiet ausmachen, damit weiterhin knapp drei Viertel der Gesamtverkaufsfläche ab. Allerdings scheint der langjährige Trend zu immer größeren Betriebsgrößen gebrochen zu sein - so ist die durchschnittliche Verkaufsfläche der Betriebe „650+“ seit Beginn der Erhebungen im Jahr 2009 von 1.908 m<sup>2</sup> auf 1.852 m<sup>2</sup> um rund 3 % zurückgegangen - wengleich nach wie vor stark branchen- und standortabhängig.

## Anteil „650+“ am gesamten Einzelhandel



Quelle: BBE Handelsberatung GmbH

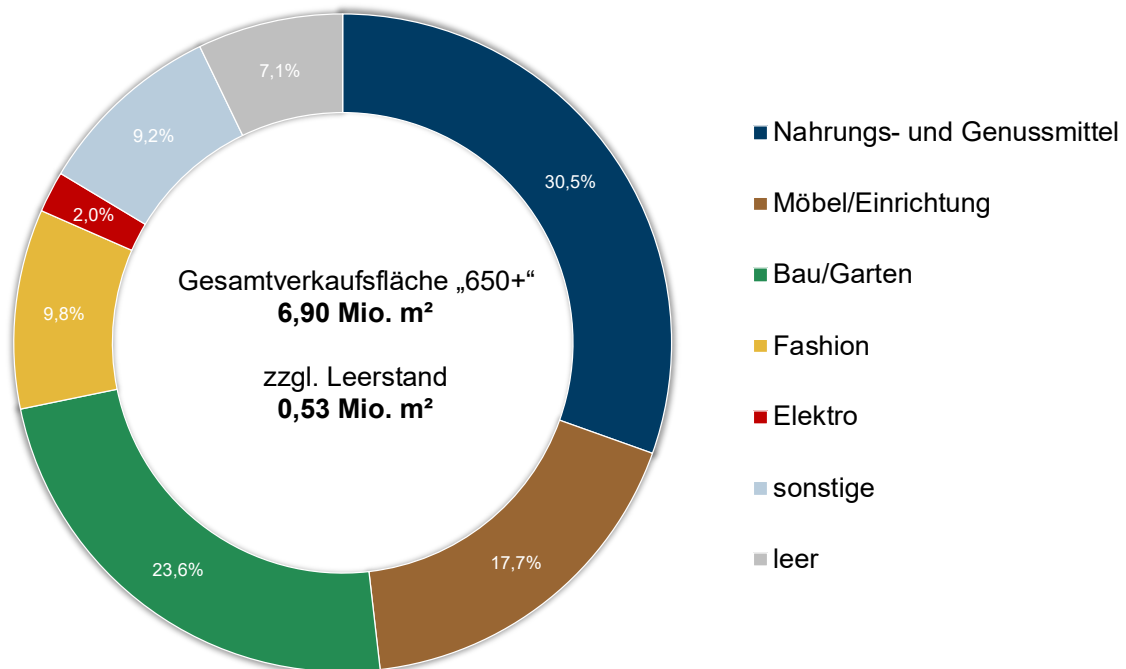
- **Verkaufsfläche „650+“: Branchenverteilung ist relativ stabil**

Das prozentuale Gewicht einzelner Branchen hat sich gegenüber 2022 kaum verändert. Nach wie vor sind Nahrungs- und Genussmittel mit einem Anteil von knapp einem Drittel an der Gesamtverkaufsfläche „650+“ der mit Abstand größte Sortimentsbereich. Dieser Anteil hat sich gegenüber 2022 nur leicht um 0,4 % erhöht, was allerdings die starke Dynamik innerhalb der Branche nur unzureichend widerspiegelt. Denn insbesondere die Aufgabe mehrerer großflächiger Lebensmittelanbieter (v.a. Real) überdeckt die Tatsache, dass immerhin rund 10 % der erfassten Lebensmittelmärkte „650+“ in den letzten beiden Jahren modernisiert und erweitert bzw. neu eröffnet wurden.

Mit insgesamt rund 5,3 Mio. m<sup>2</sup> bzw. knapp 72 % haben die drei Branchen Nahrungs- und Genussmittel, Möbel/Einrichtung sowie Bau- und Gartenmarkt aber nach wie vor den mit Abstand größten Anteil an den vorhandenen Verkaufsflächen „650+“.

Darüber hinaus stehen - soweit erkenn- und einsehbar - aktuell rund 531.000 m<sup>2</sup> potenzielle Verkaufsflächen „650+“ leer, ein Anstieg um rund 27.000 m<sup>2</sup> gegenüber 2022. Entsprechend hat sich auch der Anteil von rund 6,7 % auf aktuell rund 7,1 % erhöht.

## Branchenstruktur nach Sortimenten (nach VKF 650+)



Quelle: BBE Handelsberatung GmbH

### • Regionale Unterschiede bleiben auch 2024 bestehen

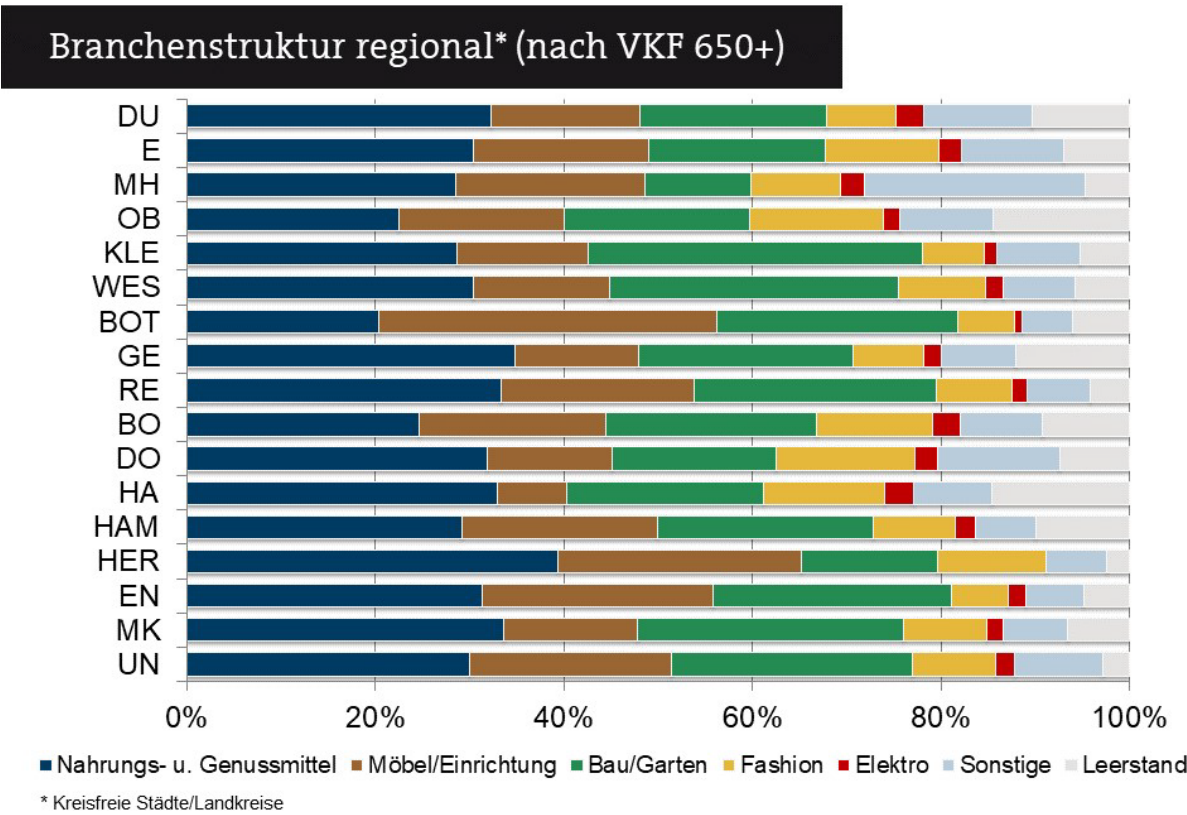
Die Dominanz der drei großen Branchengruppen Nahrungs- und Genussmittel, Möbel/Einrichtung und Bau-/Gartenmarkt zeigt sich auch bei der Betrachtung der regionalen Unterschiede. In Städten mit einem besonders hohen Möbelanteil ist dies meist auf einen einzelnen Großanbieter zurückzuführen, wie zum Beispiel Möbel Ostermann in Bottrop oder das Einrichtungshaus Zurbrüggen in Herne. In ländlich strukturierten Gebieten ist der Anteil der Gartencenter besonders hoch, zum Beispiel in den Kreisen Wesel und Kleve.

Insgesamt dominiert in der Region der Lebensmitteleinzelhandel. Besonders ausgeprägt ist dies in Herne, während vor allem in Bottrop, Oberhausen und Bochum ein deutlich geringerer Anteil erreicht wird.

Die Sortimente Mode und Elektrowaren sind als klassische Leitbranchen vor allem in den Großstädten mit starker Innenstadt beziehungsweise großen Einkaufszentren von Bedeutung, allen voran Oberhausen und Dortmund.

Auffällig ist nach wie vor das regional unterschiedliche Ausmaß der Leerstände: Während Hagen und Oberhausen bei Leerstandsquoten von 14-15 % liegen, bleiben die Werte in Herne und im Kreis Unna mit rund 2-3 % auch in diesem Jahr deutlich niedriger.

Sehr hohe Leerstände sind vor allem durch ehemalige Möbel- und Baumarktstandorte wie Möbel Finke in Oberhausen-Sterkrade oder Ziesak und Hardi in Bochum zu erklären. Neu hinzugekommen sind beispielsweise die ehemaligen Galeria-Standorte in Duisburg, Gelsenkirchen und Hagen (alle ehemals Kaufhof) sowie Real in Dinslaken, Gelsenkirchen und Kamp-Lintfort. Für einige Objekte liegen bereits Nachnutzungskonzepte vor.



Quelle: BBE Handelsberatung GmbH

## Veränderungen 2022–2024 im Detail

### Anhaltend hohe Flächenfluktuation und insgesamt Flächenrückgang, dabei aber uneinheitliche Tendenz bei einzelnen Branchen und Betriebsformen.

---

- **Auffälligste Veränderungen im Zeitraum 2022-2024**

Die Gesamtzahl der Betriebe „650+“ hat sich per Saldo kaum verändert, allerdings gab es eine Vielzahl von Neueröffnungen und Flächenerweiterungen, aber auch Schließungen und -seltener- Flächenreduzierungen.

So wurden allein rund 40 bisher leerstehende Flächen neu genutzt, gleichzeitig fielen rund 110 Standorte ehemaliger „650+“-Betriebe durch eine andere Nachnutzung als Einzelhandel oder Abriss aus der Statistik heraus.

Betreiberwechsel gab es im Beobachtungszeitraum vergleichsweise wenige. Hervorzuheben sind der von Sport Scheck übernommene Standort des ehemaligen Karstadt-Sports-Hauses in Dortmund sowie bisherige Saturn-Märkte in Dortmund und Hagen, die unternehmensintern an Media Markt übergeben wurden. Auch die Nachnutzung der ehemaligen Real-Märkte in Duisburg und Castrop-Rauxel durch Globus nach nur kurzer Umbauzeit ist beispielhaft zu nennen.

Mit insgesamt 135 Neueröffnungen sind gegenüber 2022 rund 167.000 m<sup>2</sup> zusätzliche „650+“-Verkaufsfläche auf den Markt gekommen, dabei stellt der Hagebaumarkt in Gladbeck mit rund 14.400 m<sup>2</sup> die nach Neubau und Erweiterung mit Abstand größte Veränderung dar. Auffällig ist auch die wiedererstartete Warenhauskette Woolworth, die zwischenzeitlich 15 Filialen mit insgesamt rund 15.500 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche eröffnet hat und dem durch die Schließung zahlreicher ehemaliger Galeria-Standorte entstandenen Bedeutungsverlust der Warenhäuser entgegenwirkt. Damit setzt sich auch im Zeitraum 2022-2024 das durch Neueröffnungen verursachte Wachstum in vergleichbarer Größenordnung fort.

Deutlich abgeschwächt hat sich dagegen das Verkaufsflächenwachstum durch Erweiterungen bestehender Betriebe. So fällt sowohl der Zuwachs mit knapp 16.000 m<sup>2</sup> um rund die Hälfte geringer aus als im Zeitraum 2020-2022 und auch die Anzahl der erfassten Erweiterungen ist deutlich zurückgegangen (- 44 %). In den meisten Fällen handelt es sich nach wie vor um Lebensmittel- und Drogeriemärkte, nur in Einzelfällen fanden auch Erweiterungen in anderen Branchen statt (zum Beispiel FloraWelt Dorsten).

Auf der anderen Seite sind 94 Ladenlokale der ehemaligen „650+“-Betriebe mit einer Gesamtverkaufsfläche von rund 187.000 m<sup>2</sup> zu Leerstand geworden. Zu den flächenmäßig größten zählen hier die prominenten Leerstände von ehemaligen Galeria-Standorten in den Innenstädten von Duisburg, Gelsenkirchen und Hagen, die ehemaligen Real-Märkte unter anderem in Dinslaken, Gelsenkirchen und Kamp-Lintfort, die aufgegebenen Möbelhäuser

Opti in Plettenberg und Kabs Polsterwelt in Dortmund sowie der ehemalige Primark in der Gelsenkirchener Innenstadt.



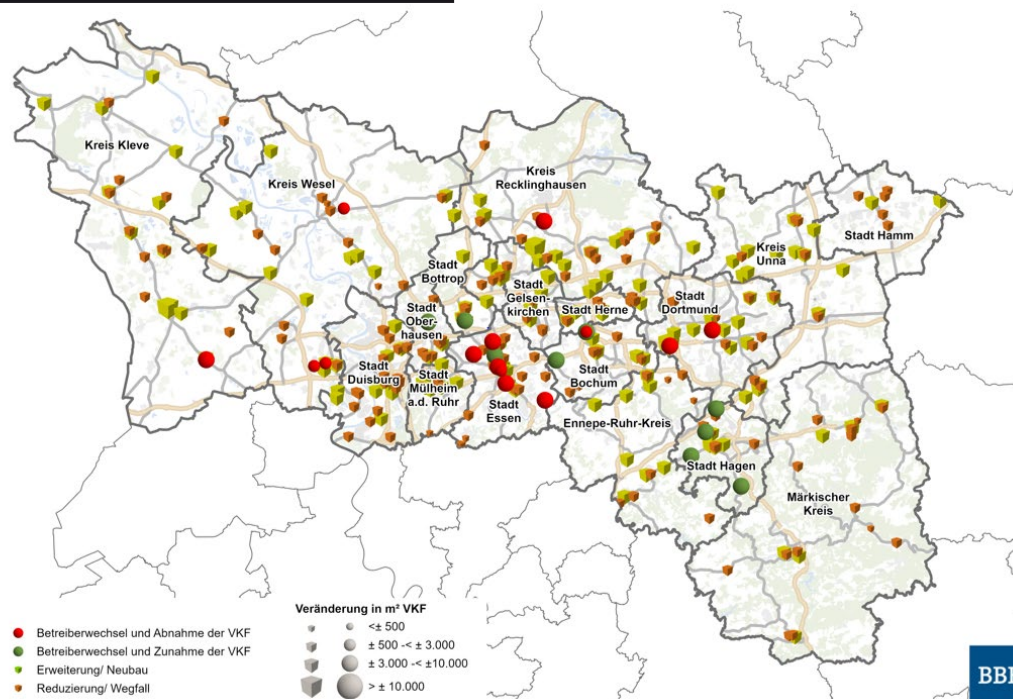
Umbauarbeiten des ehemaligen Real-Standorts in Witten



Ehemalige Staples-Filiale in Gladbeck

Auffällig ist auch die vermehrte Schließung von Fachmärkten. Neben der insolvenzbedingten Stilllegung aller acht Staples-Filialen im Untersuchungsgebiet - von denen vier bereits einer neuen Nutzung zugeführt wurden - sind zwischenzeitlich auch drei SB-Möbel Boss-Märkte in Essen, Hamm und Oberhausen, ein Roller-Mitnahmemarkt in Duisburg sowie drei Filialen des Hammer Einrichtungsfachmarktes in Dortmund, Hamm und Voerde geschlossen worden.

## Strukturwandel 2022/24



Quelle: BBE Handelsberatung GmbH

- **Branchentendenz: Flächenrückgang bei Bekleidung und Möbeln, nur beim Lebensmittelhandel noch geringes Wachstum**

Besonders auffällig ist der „Rückzug aus der Fläche“ im Zeitraum 2022 - 2024 bei den Leitbranchen der Innenstädte, allen voran Bekleidung. Selbst wenn man die Schließung mehrerer ehemaliger Galeria-Standorte - mit erheblichen Bekleidungsflächen - herausrechnet, fällt der Rückgang deutlich stärker aus als in den Vorjahren.

Flächenmäßig am stärksten betroffen waren die Innenstädte von Gelsenkirchen (vor allem Schließung von Primark), Dortmund (vor allem Schließung des Sinn Red Stores und Umzug/Verkaufsflächenreduzierung von Appelrath & Cüpper) und Essen (unter anderem Schließung von Zara und H&M). Drei kleinere C&A-Filialen in den Innenstädten von Emmerich, Gladbeck und Unna wurden ebenfalls geschlossen.

Hinzu kommt die dritte Insolvenz von Galeria nach bereits zwei durchlaufenen Insolvenzverfahren mit zahlreichen Standortschließungen, auch im Untersuchungsraum. Zwar hat die Gläubigerversammlung im Mai 2024 dem neuen Sanierungskonzept zugestimmt, es zeichnet sich aber auch ab, dass nicht alle Filialen erhalten werden können. So wurden die Galeria-Standorte in Duisburg, Gelsenkirchen und Hagen mit insgesamt rund 27.000 m<sup>2</sup> bereits im Sommer 2023 geschlossen.

Und das Ende der Fahnenstange ist noch nicht erreicht: Ende August 2024 sollen die beiden Häuser in Essen im Limbecker Platz sowie in der Weseler Innenstadt geschlossen werden.

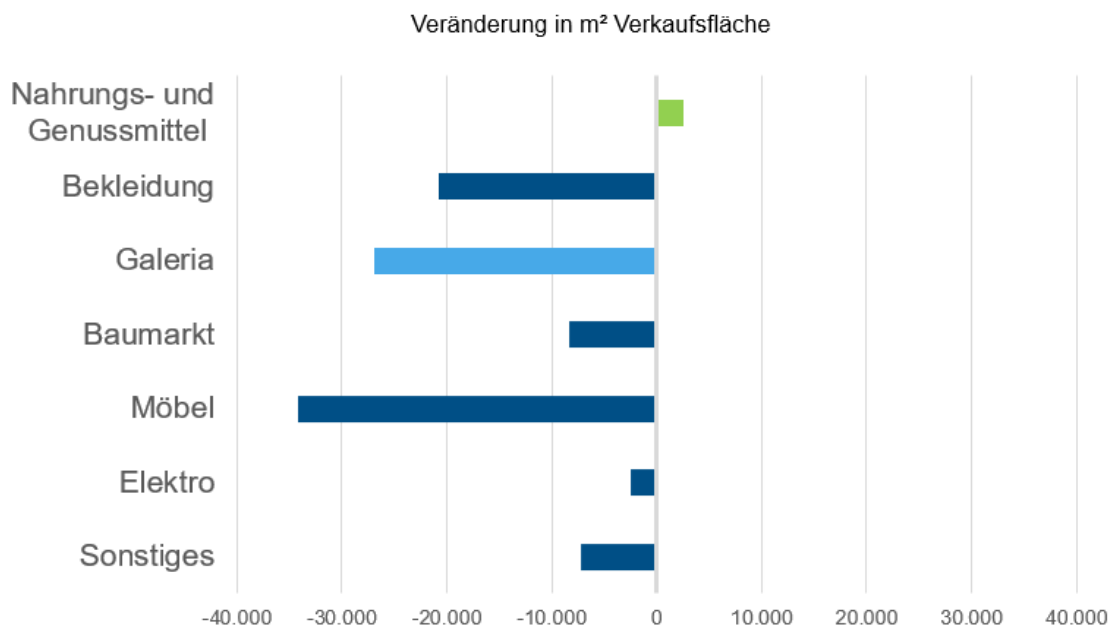
Relativ sicher scheint nur der Verbleib in absoluten Top-Einkaufsmeilen und großen Shoppingcentern wie dem Dortmunder Westenhellweg, dem Rhein-Ruhr-Zentrum in Mülheim, dem Westfield Centro in Oberhausen oder dem Westfield Ruhr Park (ehemals Ruhr Park) in Bochum. Auch der Fortbestand des Standortes Kleve, der bereits 2021 auf das neue Galeria-Konzept „Warenhaus 2.0“ umgestellt wurde, erscheint aus heutiger Sicht recht wahrscheinlich.

In der Möbelbranche ist ebenfalls ein starker Flächenrückgang zu verzeichnen, der auf die Betriebsaufgaben von insgesamt 21 Marktteilnehmern zurückzuführen ist. Darunter befinden sich größere Objekte wie der Opti Megastore in Plettenberg mit rund 9.000 m<sup>2</sup>, die Kabs Polsterwelt in Dortmund mit rund 5.500 m<sup>2</sup>, ein Roller-Möbeldiscounter in Duisburg mit rund 4.500 m<sup>2</sup>, sowie drei SB-Möbel Boss-Mitnahmemärkte mit insgesamt rund 10.000 m<sup>2</sup>.

Neben der Schließung einiger kleinerer Bau- und Heimwerkermärkte (unter anderem Raiffeisenmarkt in Sonsbeck, Holzhandlung Höttcke in Werne) ist ansonsten die Geschäftsaufgabe von zehn inhabergeführten Gartenfachmärkten mit insgesamt rund 22.000 m<sup>2</sup> zu nennen.

Lediglich im Bereich Nahrungs- und Genussmittel ist noch ein leichtes Flächenwachstum zu verzeichnen. Kennzeichnend für die Branche sind in vielen Einzelfällen kleinere Verkaufsflächenerweiterungen. Hinzu kommen einige Neueröffnungen, etwa eines rund 2.000 m<sup>2</sup> großen Edeka-Marktes im neuen Mühlencenter in Unna, eines neuen Rewe-Supermarktes im Gladbecker Stadtteil Zweckel sowie eines Marktkauf-Standortes in Herten in einer bereits seit Anfang 2021 leerstehenden ehemaligen Real-Immobilie.

## Flächenentwicklung 2022/24 nach Branchen



Quelle: BBE Handelsberatung GmbH

- **SB-Warenhäuser, Kaufhäuser und Fachmärkte mit deutlichem Flächenrückgang**

Die Schließung der letzten Real-Märkte hat zu einem deutlichen Flächenrückgang beim Betriebstyp SB-Warenhaus geführt. Denn nicht in allen Fällen sind andere SB-Warenhausbetreiber wie Globus in Bochum und Duisburg oder Marktkauf in Hagen und Hemer (geplant für Herbst 2024) als Nachnutzungen in die ehemaligen Real-Märkte eingezogen, sondern zum Beispiel auch ein Rewe-Center in Hagen. Darüber hinaus stehen noch einige Märkte leer, zum Beispiel in Dinslaken, Gelsenkirchen und Kamp-Lintfort.

Deutliche Flächenverluste gab es bei Kaufhäusern, vor allem mit Branchenschwerpunkt Bekleidung. Beispiele sind die Schließungen von Primark in Gelsenkirchen, von Sinn Red Store in Dortmund und von Adler Modemarkt in Duisburg beziehungsweise von H&M in Essen.

Bei den Fachmärkten sind insbesondere die Schließung mehrerer Möbelmitnahmemärkte unter anderem in Duisburg, Essen, Hamm und Oberhausen, die Schließung von drei Hammer-Heimtex-Filialen in Hamm, Dortmund und Voerde sowie die insolvenzbedingte Schließung aller Staples-Filialen zu nennen. Hinzu kommen rund 50 weitere ehemalige Fachmärkte mit zumeist deutlich kleineren Verkaufsflächen, die zwischenzeitlich anderweitig genutzt werden oder leer stehen.

Demgegenüber weisen die Betriebsformen des Lebensmitteleinzelhandels per Saldo weiterhin Verkaufsflächenzuwächse auf, wenn auch auf deutlich niedrigerem Niveau als zuvor.

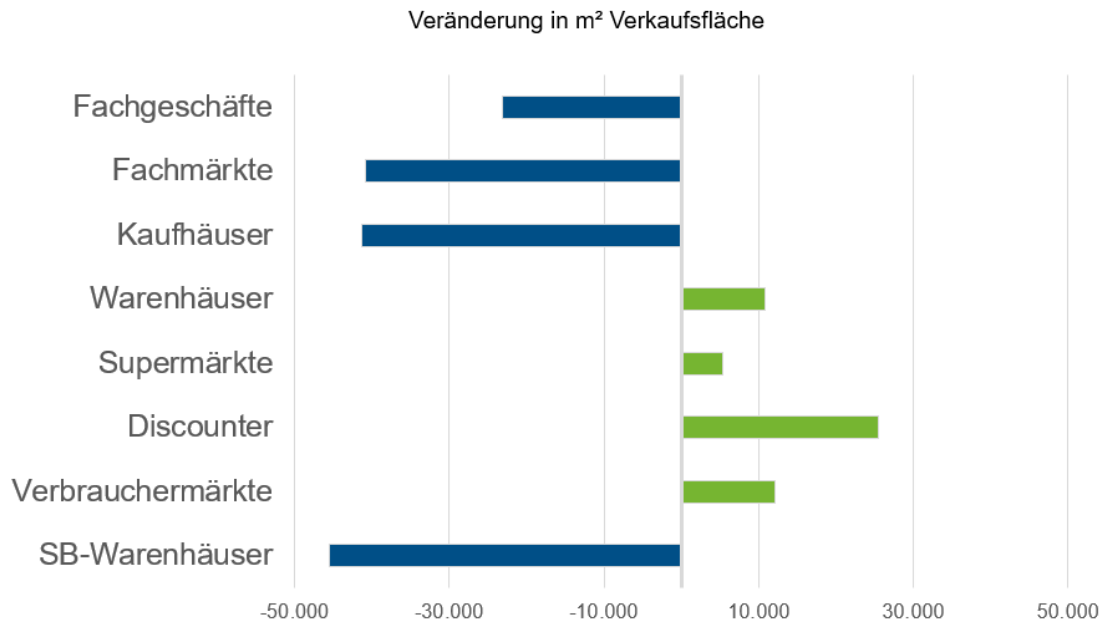
Das stärkste Wachstum ist erneut bei den Discountern zu verzeichnen, wo 25 Neueröffnungen nur 14 Betriebsaufgaben gegenüberstehen. Hinzu kommen zahlreiche Modernisierungen von bestehenden Standorten, meist verbunden mit einer Flächenerweiterung. Allein hierdurch sind die Lebensmitteldiscounter um rund 25.000 m<sup>2</sup> gewachsen.

Weniger Dynamik zeigt sich bei den Super- und Verbrauchermärkten, vor allem wenn vom Sondereffekt durch die Nachnutzung ehemaliger Real-Märkte abgesehen wird. Im Saldo ergibt sich ein Zuwachs von rund 17.000 m<sup>2</sup>.



Ehemaliges SB-Warenhaus von Real in Duisburg

## Flächenentwicklung 2022/24 nach Betriebsformen



Quelle: BBE Handelsberatung GmbH

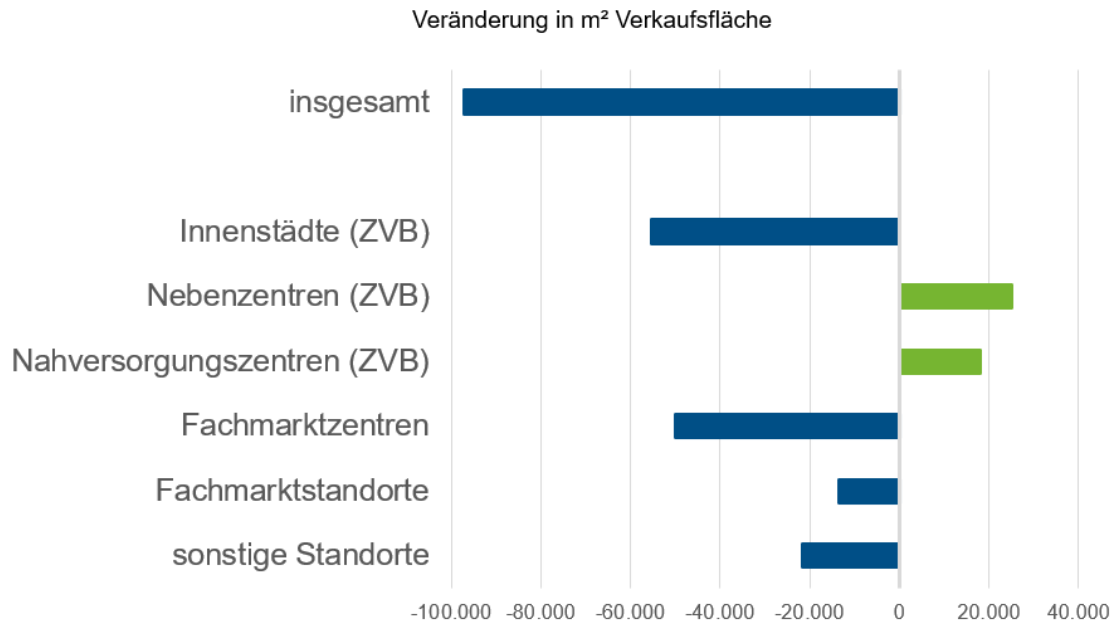
- **Nebenzentren und Nahversorgungszentren wachsen weiterhin, Fachmarktzentren erleben deutlichen Flächenverlust**

Wie schon in den Zeiträumen 2018-2020 und 2020-2022 haben die Innenstädte insgesamt Verkaufsflächen verloren, während Neben- und Nahversorgungszentren als kleinere zentrale Versorgungsbereiche (ZVB) zulegen konnten. Die Neben- und Nahversorgungszentren profitieren dabei vom Verkaufsflächenwachstum der Lebensmittel- und Drogeriemärkte.

Die für das Ruhrgebiet typischen Fachmarkttagglomerationen sind nicht immer als Fachmarktzentren organisiert und gemanagt. Hier hat es nur wenig Zuwachs gegeben, stattdessen sind einige Leerstände durch Schließungen festzustellen. Der dadurch entstandene Flächenrückgang umfasst rund 58.000 m<sup>2</sup> und wird durch Neueröffnungen oder Erweiterungen bei weitem nicht kompensiert.

Die rund hundert sonstigen Fachmarktstandorte im Untersuchungsraum mit lediglich einzelnen Anbietern haben im Saldo ebenfalls Verkaufsfläche verloren, beispielsweise durch Schließungen wie den Opti Megastore in Plettenberg.

## Flächenentwicklung 2022/24 nach Standortkategorien



Quelle: BBE Handelsberatung GmbH



Fachmarktzentrum Hamm Heessener Straße, Leerstand ehemals Hammer Heimtextilien

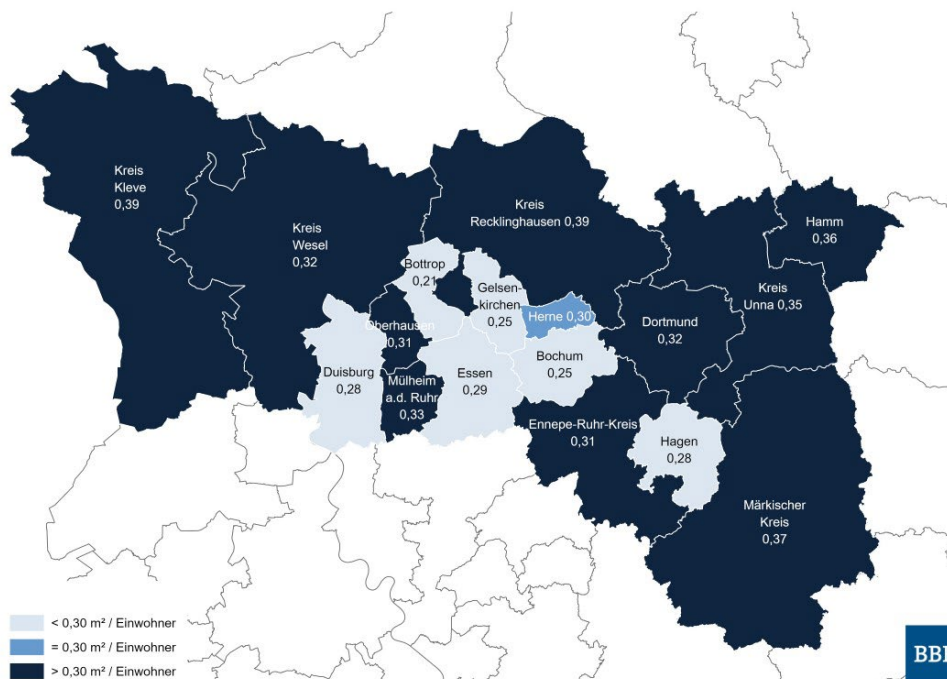
- **Nahversorgungsflächen wachsen weiterhin, der schwächer ausgestattete Kernraum hat aufgeholt**

Die Verkaufsflächen von Lebensmitteldiscountern, Supermärkten und Verbrauchermärkten sind seit 2010 stetig gewachsen, sowohl absolut als auch im Verhältnis zur Bevölkerungszahl: Je Einwohner stehen 2024 rund 0,32 m<sup>2</sup> zur Verfügung, 2010 waren es noch 0,26 m<sup>2</sup>.

Grund hierfür ist die weiter anhaltende Dynamik im Nahversorgungssegment mit Zuwächsen bei Discountern und (großen) Supermärkten. Noch nicht abgeschlossen ist der durch den Rückzug von Real ausgelöste Strukturwandel bei den SB-Warenhäusern.

Dabei legt der Kreis Recklinghausen gegenüber 2022 von 0,37 m<sup>2</sup> auf 0,39 m<sup>2</sup> je Einwohner zu und wird mit dem Kreis Kleve regionaler Spitzenreiter, gefolgt vom Märkischen Kreis mit 0,37 m<sup>2</sup>. Der im Verhältnis zur Bevölkerung seit jeher geringer ausgestattete Kernraum hat seit 2020 etwas aufgeholt, liegt aber immer noch deutlich unter dem regionalen Gesamtdurchschnitt. Dies trifft weiterhin besonders auf Bottrop (0,21 m<sup>2</sup>), Gelsenkirchen (0,25 m<sup>2</sup>) und Bochum (0,25 m<sup>2</sup>) zu. Auffällig ist ansonsten ein leichter Rückgang in Duisburg (von 0,29 auf 0,28 m<sup>2</sup>), der auf eine gestiegene Einwohnerzahl bei gleichzeitig geringerer Verkaufsfläche zurückzuführen ist.

### Verkaufsfläche Nahrungs- und Genussmittel je Ew. 2024



Quelle: BBE Handelsberatung GmbH

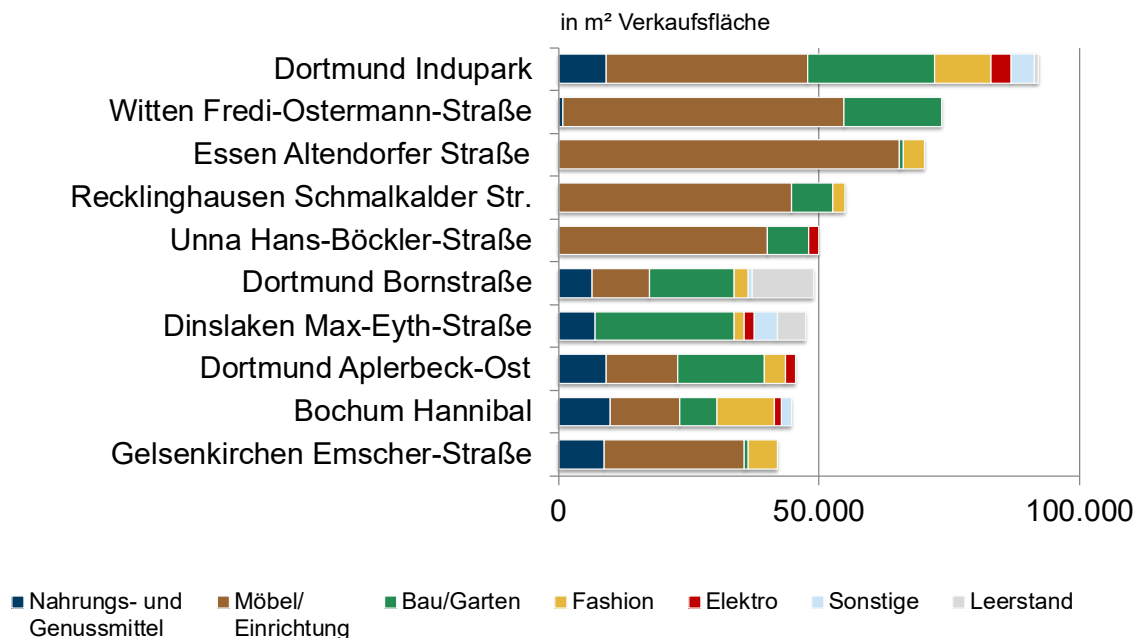
- **Fachmarktstandorte: Indupark Dortmund behält seine Führungsrolle**

An den regional bedeutsamen Fachmarktstandorten haben sich nur wenige Veränderungen bei den Verkaufsflächen ergeben. Meist sind sie durch große Möbelanbieter, Baumärkte und Gartencenter geprägt, ergänzt durch Nahversorgungsangebote und weitere Fachmärkte nahezu aller Nonfood-Branchen.

Größter Standortbereich dieser Art des gesamten Ruhrgebiets ist weiterhin der Dortmunder Indupark mit allein rund 92.000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche und 29 Anbietern („650+“), darunter IKEA, Hellweg Baumarkt und Roller Möbel. Prominente Neuzugänge waren der Modemarkt Röther und der Fahrradmarkt XXL Cube Store im ehemaligen Decathlon-Objekt.

Der Standort Altendorfer Straße westlich der Essener Innenstadt ist im Gegensatz dazu vor allem von zwei großen Möbelhäusern (XXXLutz Kröger, IKEA) und ergänzenden Einrichtungsspezialisten geprägt. Hier hat zuletzt ein Fahrradfachmarkt (B.O.C.) neu eröffnet.

### TOP 10 Fachmarktstandorte im Ruhrgebiet (nach VKF 650+)



Quelle: BBE Handelsberatung GmbH

### Shoppingcenter

Seit den Corona-Lockdowns in 2020 und 2021 stehen die lange Zeit erfolgsverwöhnten Shoppingcenter auch im Ruhrgebiet unter Druck.

- Neueröffnungen sind selten, Mixed-Use-Konzepte ersetzen klassische Einzelhandelscenter

Entsprechend dem bundesweiten Trend ändert sich auch im Ruhrgebiet die Nutzungs- und Mieterstruktur der Shoppingcenter von einer sehr starken Prägung durch zentrentypischen

## IHK-Handelsreport Ruhr 2024

Einzelhandel wie Fashion (Bekleidung, Schuhe, Sport) und Unterhaltungselektronik, hin zu einem durch Nahversorgungs-, Gastronomie- und Dienstleistungsangebote durchsetzten Mix.

Das Westfield CentrO in Oberhausen (ehemals CentrO) soll 2026 durch Karls Erlebnis-Dorf ergänzt werden, einen Freizeitpark, der in Nord- und Ostdeutschland bereits einige Standorte betreibt. Weiterhin soll in zwei Parkhäusern ein Bezahlssystem der bisher kostenfreien Parkhäuser eingeführt werden, um Mitgliedern des Westfield-Clubs ein bevorzugtes Parken zu ermöglichen.

Der Bochumer Ruhr Park feiert 2024 sein 60-jähriges Jubiläum und wird im September 2024 vom Eigentümer Unibail-Rodamco-Westfield ebenfalls umbenannt in Westfield Ruhr Park, um attraktiver für internationale Gäste zu werden. Zugleich wird der angrenzende Kaufland-Standort schließen.

Das Rhein-Ruhr-Zentrum in Mülheim an der Ruhr hat seit 2023 neue Investoren (Eurofund Group/Spanien, Signal Capital Partner/Großbritannien), die den Standort bis 2027 für rund 180 Millionen Euro modernisieren und umbauen wollen. Auch hier soll mit dem Ausbau von Entertainmentangeboten dem Leerstand von Einzelhandelsflächen entgegengewirkt werden. Eine ähnliche Entwicklung ist auch im Bochumer Westfield Ruhr Park zu beobachten (siehe oben), wo ebenfalls Gastronomie und Freizeitangebote stärker in den Fokus rücken.

Im Zuge der Schließungen von Galeria ist auch das Einkaufszentrum Limbecker Platz in Essen betroffen und verliert Ende August 2024 seinen Hauptmieter, der bisher rund 20.000 von 70.000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche nutzt. Nach dem Auszug des Warenhauses soll die Fläche umgestaltet und für drei bis vier neue Mieter aufbereitet werden, angekündigt wurden die Themen Mode, Sport und Nahversorgung. In direkter Nachbarschaft zum Shoppingcenter in Essen hat das Möbelhaus Maisons du Monde geschlossen.

Auch für die Thier-Galerie in der Dortmunder City ist man optimistisch, die oft durch Händlerinsolvenzen entstandenen Leerstände durch Neuvermietungen und Vergrößerungen bei Bestandsmietern wieder zu füllen, dies auch trotz der Schließung des benachbarten Galeria-Warenhauses auf dem Westenhellweg.

Das Palais Vest in Recklinghausen wird im Januar 2025 mit Kaufland einen seiner Magnetbetriebe verlieren, aber auch hier gibt es bereits Überlegungen zur Nachnutzung.

Nach einigen Verzögerungen und Planungsänderungen eröffnete im Oktober 2023 der erste Teil des Husemann Karees in der Bochumer City, zuvor unter dem Namen Viktoria Karree bekannt. Mit Woolworth, Rewe und Kult nimmt der Einzelhandel eine deutlich geringere Rolle ein als bei früheren Planungen. Hinzu kommen Gastronomie, ein Hotel und acht Fachbereiche der Stadtverwaltung Bochum auf allein rund 30.000 m<sup>2</sup>.

Die Hertener Höfe in Herten (ehemaliger Karstadt-Standort) sollen noch im Sommer oder Herbst 2024 eröffnen und werden mit Aldi, Edeka, Woolworth und Rossmann tendenziell Nahversorgung und Standardformate bieten.

Das Fashion Outlet Marl im Marler Stern soll bis Mitte 2025 erweitert werden, dabei soll die Zahl der Outlet-Geschäfte von aktuell 25 auf 60 wachsen.

## Kaufkraft

**Wachstumsimpulse für den stationären Einzelhandel sind bei insgesamt weiterhin niedrigem Kaufkraftniveau und nur geringem Bevölkerungswachstum im Ruhrgebiet kaum zu erwarten.**

---

- **Einzelhandelsrelevantes Kaufkraftniveau bleibt bei rund 95 % des Bundesdurchschnitts, dabei gibt es regional und auch innerhalb einzelner Städte große Unterschiede**

Die Niveauunterschiede bei der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft sind im Ruhrgebiet erheblich und bewegen sich zwischen 80 % (Kranenburg) und 118 % (Herdecke). Eine relativ große Spannbreite findet sich aber auch innerhalb der größeren Städte, etwa zwischen Gelsenkirchen (84 %) und Mülheim an der Ruhr (102 %).

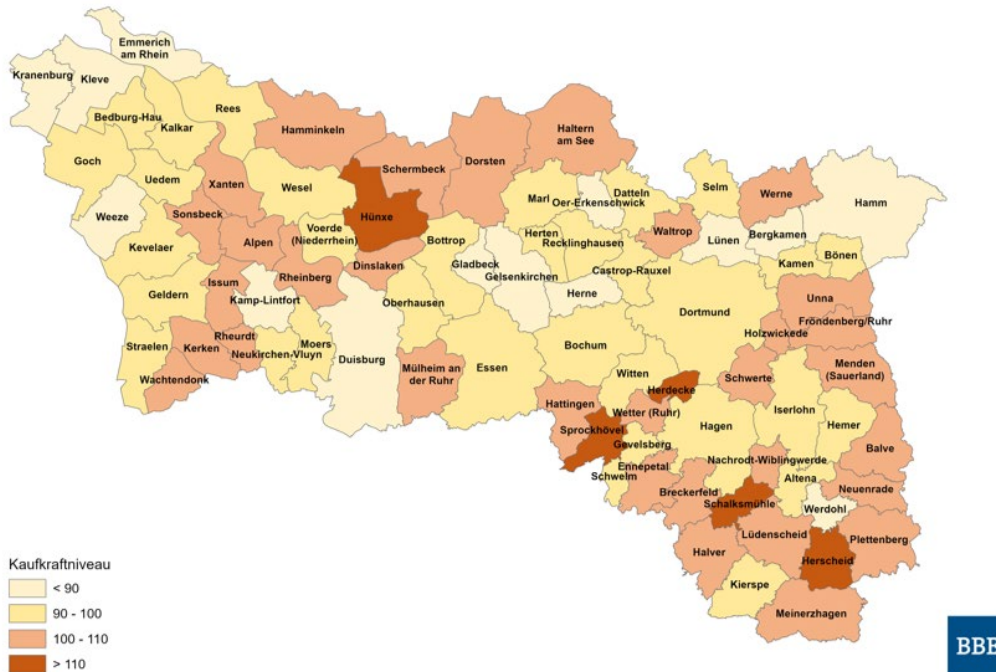
Das infolge der Corona-Pandemie sehr dynamische Wachstum des Onlinehandels hat sich seit 2022 zunächst nicht mehr fortgesetzt. Dennoch erwartet beispielsweise das IFH Köln (nach einer mehrjährigen Stagnationsphase) zuletzt wieder einen geringen Anstieg des Onlinehandels in Deutschland auf rund 88 Mrd. € netto (2024).

Die Bevölkerungszahl im Ruhrgebiet (einschließlich des Kreises Kleve und des Märkischen Kreises) ist von Anfang 2022 bis Mitte 2023 um rund 57.300 auf 5,88 Mio. Einwohner gestiegen, offenbar auch in Folge der hohen Zuwanderung von Geflüchteten aus der Ukraine, aus Syrien und anderen Krisenländern. Diese Situation hat in allen Teilräumen zu Wachstum geführt, besonders in Duisburg, Gelsenkirchen und Dortmund. In einigen kleineren Kommunen (vor allem im Märkischen Kreis) gab es hingegen leichte Rückgänge. Bis 2030 und anschließend erwartet IT.NRW allerdings einen Rückgang der Bevölkerungszahlen. Aus dem demographischen Wandel allein ergibt sich damit für die Region perspektivisch eher „Gegenwind“ für das einzelhandelsrelevante Kaufkraftpotenzial.

Wichtiger Bestimmungsfaktor für das Kaufkraftniveau sind die aus dem verfügbaren Einkommen der Haushalte abgeleiteten Pro-Kopf-Ausgaben für Einkäufe. Während der 2010er-Jahre vergrößerte das Wirtschaftswachstum für die meisten Verbraucher die finanziellen Spielräume, allerdings nahm auch die Spannbreite zwischen einkommensstarken und sozial schwachen Haushalten zu. Nach dem Ende der Corona-Pandemie drücken die Sorgen aufgrund von Inflation und Ukrainekrieg zwar weiterhin auf die Konsumlaune, ein leichter Aufwärtstrend lässt sich dennoch im ersten Halbjahr 2024 feststellen. Grund dafür sind spürbare Einkommensverbesserungen und eine insgesamt hohe Beschäftigungsquote in Deutschland.

Im Ergebnis ist mittelfristig ein nur wenig verändertes Marktpotenzial für den Einzelhandel im Ruhrgebiet zu erwarten. Bei vorsichtiger Übertragung der aktuellen Prognosen für Deutschland lässt sich 2024 in der Region ein Gesamtumsatz von rund 45 Mrd. € absehen, davon rund 7 Mrd. € im Onlinehandel.

## Einzelhandelsrelevantes Kaufkraftniveau 2024



Quelle: BBE Handelsberatung GmbH

## Leerstand

**Schließung von Kauf- und Warenhausstandorten führt zu mehr Leerstand in einigen betroffenen Innenstädten. Oft sind aber bereits Nachnutzungen absehbar**

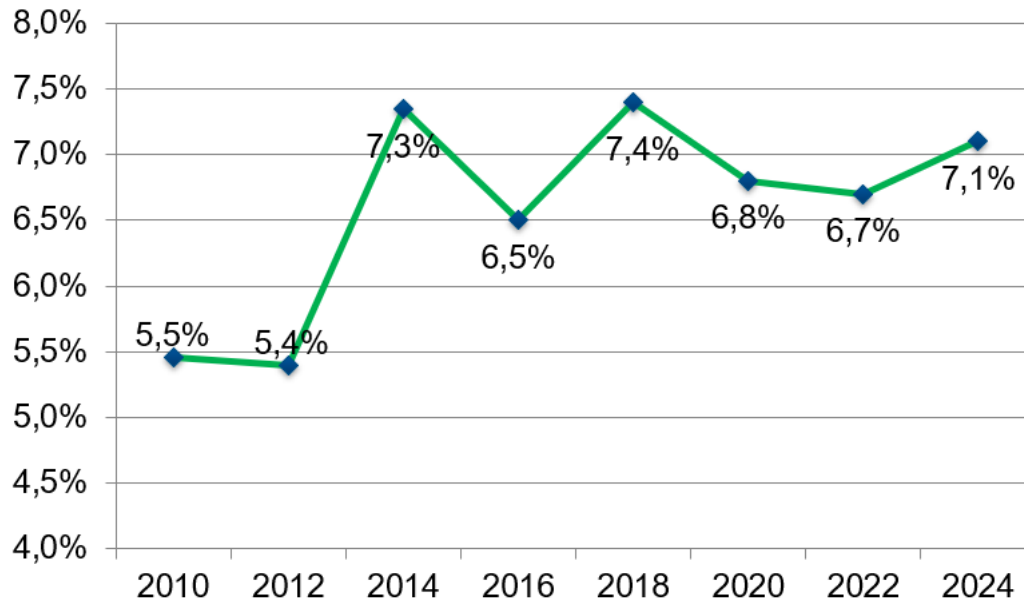
- **Leerstandsquote bleibt insgesamt deutlich unter 10 %**

Die auf die Verkaufsfläche bezogene Leerstandsquote im Ruhrgebiet hat sich seit 2010 insgesamt nur leicht erhöht und bewegt sich weiterhin bei rund 7 %, einem im Gesamtdurchschnitt über alle Branchen und Standorte nicht auffällig hohen Wert. Zuletzt wirkte sich dämpfend auf die Quote aus, dass einige Objekte vollständig „vom Markt genommen“, also durch andere Nutzungen als Einzelhandel belegt oder abgerissen wurden.

Zugleich sind seit 2022 einige größere Flächen zu Leerständen geworden, deren Nachfolge bereits absehbar ist. Am Beispiel der Schließung von Galeria-Standorten und der insolvenzbedingten Aufgabe von Real-Standorten zeigt sich deutlich, dass die aktuelle

Leerstandsstatistik nur eine Momentaufnahme sein kann.

## Leerstandsquote 2010 – 2024 (nach Verkaufsfläche)



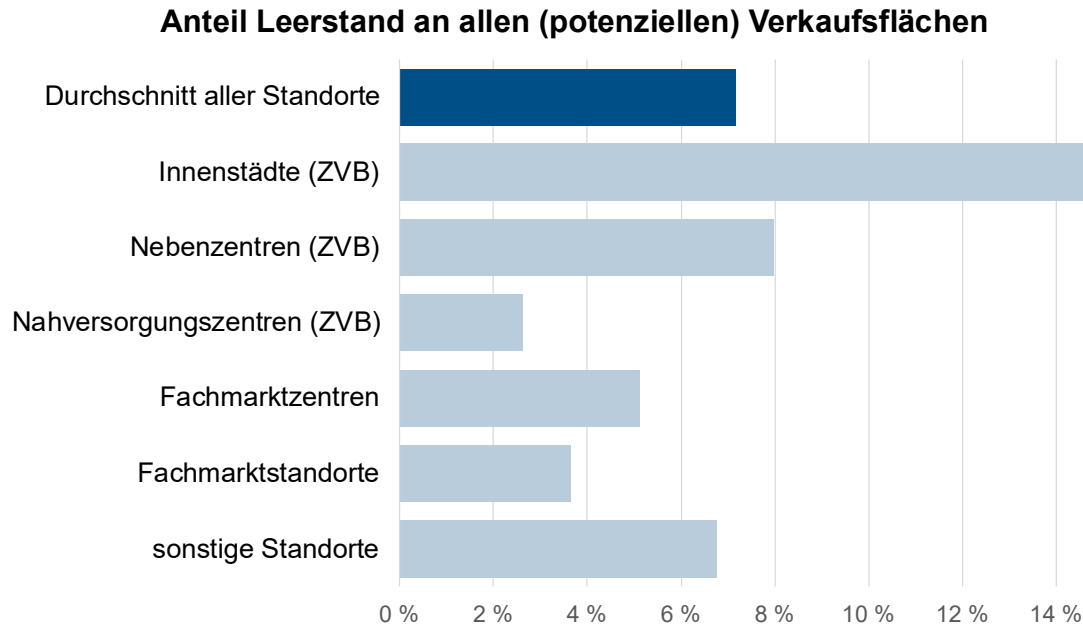
Quelle: BBE Handelsberatung GmbH

- **Innenstädte nach wie vor stärker von Leerstand betroffen als Nahversorgungs- und Fachmarktstandorte**

In den Innenstädten stehen knapp 206.000 m<sup>2</sup> potenzieller Verkaufsfläche „650+“ leer. Damit ist die Leerstandsquote dort aktuell deutlich höher als an allen anderen Standorten. Sie ist auch gegenüber 2022 weiter angestiegen und liegt nun bei 14,7 %. Hauptgrund sind die zuletzt erfolgten Schließungen von Galeria-Häusern in Duisburg, Hagen und Gelsenkirchen, der weiterhin bestehende Galeria-Leerstand in Witten, der Rückzug von Primark aus Gelsenkirchen sowie der Umzug von Appelrath Cüpper in Dortmund auf eine kleinere Fläche.

Trotz eines geringen Anstiegs der Leerstandsquote zeigen sich Fachmarktstandorte und -zentren im Vergleich stabiler. Ins Gewicht gefallen sind hier zuletzt Schließungen von Filialen der Fachmärkte Hammer Heimtextilien und Staples.

## Leerstandsquote nach Standortkategorien 2024

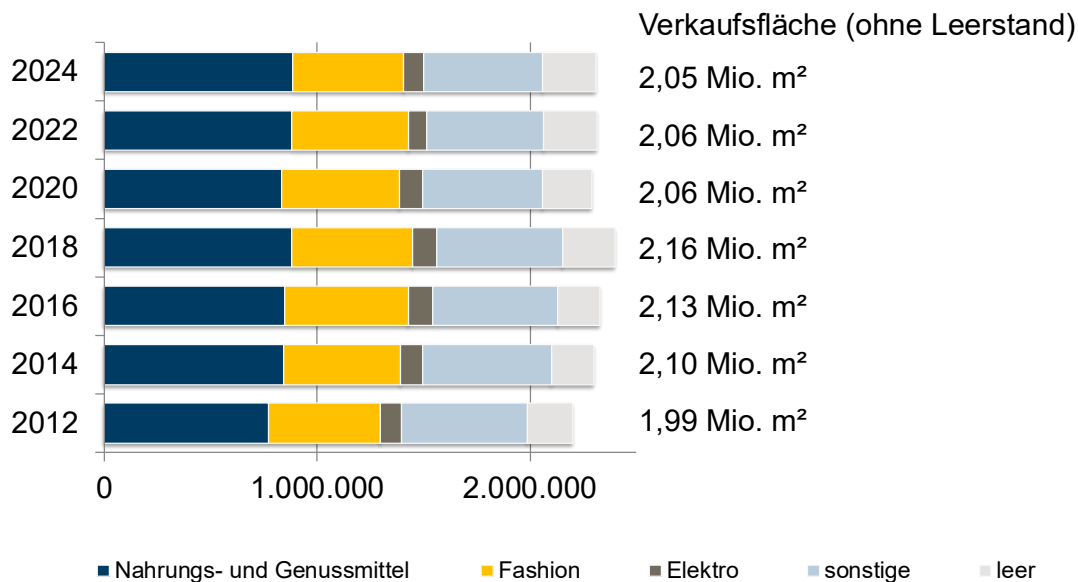


Quelle: BBE Handelsberatung GmbH

- **Nahversorgung wirkt Innenstadt-Leerstand entgegen**

Lebensmittelflächen in den zentralen Versorgungsbereichen (ZVB) sind erneut gewachsen und erreichen mit rund 885.000 m<sup>2</sup> ein neues Rekordniveau. Dabei spielt auch eine Rolle, dass die Definition und Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche im Rahmen von Fortschreibungen kommunaler Einzelhandelskonzepte und Masterpläne vielfach an die vorhandenen oder geplanten Strukturen angepasst wurden. Immerhin liegen damit rund 39 % der Lebensmittelflächen in zentralen Versorgungsbereichen. Während sie in Nahversorgungszentren mehr als drei Viertel der „650+“-Verkaufsflächen belegen, sind es in Innenstädten (Hauptzentren) bisher nur 18 %. Dort dominieren weiterhin Fashion-Sortimente mit rund 32 % Anteil, womit der Anteil zu 2022 um 3 % sank. Insgesamt haben diese in zentralen Versorgungsbereichen lediglich um rund 28.000 m<sup>2</sup> auf rund 522.000 m<sup>2</sup> abgenommen, sodass inzwischen von einem strukturellen Rückgang gesprochen werden kann. Bei Elektro und Unterhaltungselektronik hat sich der vorher festgestellte Flächenrückgang zuletzt nicht mehr fortgesetzt: Mit 94.000 m<sup>2</sup> kommt dieser Branche aber ein deutlich geringeres Gewicht zu als Fashion.

## Innenstädte/ZVB im Ruhrgebiet (nach VKF 650+)



Quelle: BBE Handelsberatung GmbH

## Unternehmen

**Die Konzentration auf wenige größere Unternehmen ist in allen Branchen erkennbar, vor allem bei Lebensmitteln und Drogeriebedarf. Aber auch bei Bekleidung, Schuhen und Sport decken die TOP 10 der Anbieter inzwischen zwei Drittel der Verkaufsflächen ab, während es im Bereich Möbel/Einrichtung bzw. Bau- und Gartenmarkt nur etwas mehr als die Hälfte sind.**

- **Nahversorgung: Real ist nach Standortaufgaben nicht mehr in den TOP 10**

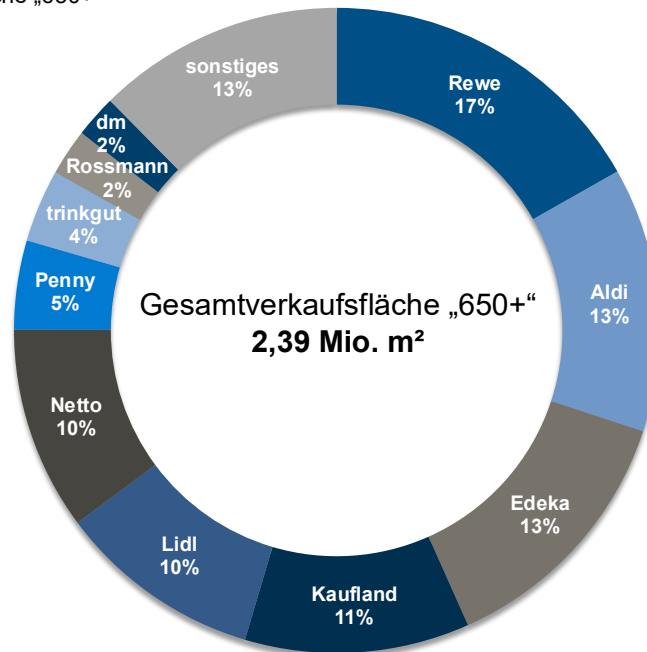
Insgesamt dominieren die TOP 10-Unternehmen mit 87 % Flächenanteil weiterhin sehr eindeutig. Die Übernahme von Real-Standorten durch Globus und Marktkauf – die jeweils nicht zu den TOP 10 zählen – hat dem Konzentrationsprozess vorübergehend etwas entgegengewirkt. Zum Zeitpunkt der Erhebung bestanden die Filialen Dortmund und Herne noch. Seit 2022 hat Globus Filialen in Duisburg, Bochum, Castrop-Rauxel und Wesel übernommen, Marktkauf in Hagen und Hemer sowie Kaufland in Menden und Moers.

Bei geringem Gesamtwachstum der Nahversorgungsflächen können die großen Player ihre Position halten. Rewe ist auch durch Übernahme eines Real-Marktes in Hagen gewachsen. Bei Edeka zeigt sich der Wandel von kleineren Filialen (unter 900 m<sup>2</sup>) hin zu größeren Formaten etwa zwischen 1.300 m<sup>2</sup> und 2.200 m<sup>2</sup> besonders deutlich. Auch hier sind neue Standorte im Bau, unter anderem in Bochum (ehemaliger Real) und Wetter.

Unter den Drogeriemärkten nahm besonders Rossmann durch Neueröffnungen an Fläche zu, unter anderem in Geldern, Gelsenkirchen, Hemer, Herten, Lünen und Unna.

## Nahversorgung Ruhrgebiet 2024

Anteil an Verkaufsfläche „650+“



Quelle: BBE Handelsberatung GmbH

Die Bedeutung des E-Commerce im Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland ist weiterhin relativ gering, wächst aber stetig und hat nach 1,4 % in 2019 und 2,7 % in 2021 einen Marktanteil von 2,9 % in 2023 erreicht.

Ein aktueller Trend ist der Rückzug der Schnell-Lieferdienste, so etwa von Getir im Mai 2024. Der Marktführer aus der Türkei hatte 2022 Gorillas übernommen. Das deutsche Start-up Flink liefert in über hundert deutschen Städten Ware aus. Mit dem Abklingen der Corona-Pandemie kehrten vielfach alte Einkaufsgewohnheiten zurück, dies bremste das Wachstum der zuvor boomenden Lieferdienste.

Im Aufschwung sind hingegen Online-Supermärkte wie Picnic und Flaschenpost, die allerdings eher für Wocheneinkäufe als für spontane Einkäufe genutzt werden. Auch die führenden Unternehmen im stationären Lebensmittelhandel und Drogeriemärkte bieten Online-Bestellung und Lieferdienste in großen Teilen des Untersuchungsgebiets an. Besonders Rewe bietet Lieferung in den Großstädten an, in ländlich geprägten Regionen hingegen oft nur Pack- und Abholservice.

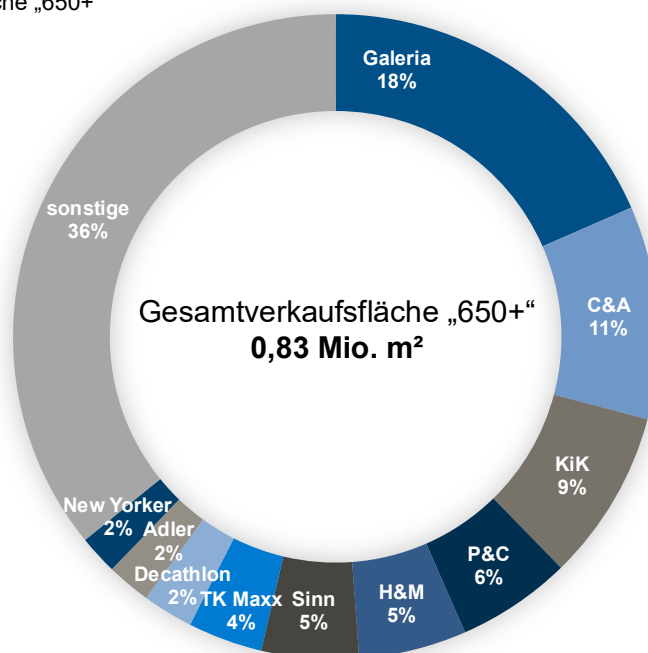
- **Fashion: Flächenrückgang nicht nur durch Schließungen von Galeria-Standorten**

Gegenüber 2022 fällt der Rückgang im bisherigen Leitsegment der Innenstädte und der großen Shoppingcenter erstmals deutlich aus: Die Gesamtverkaufsfläche „650+“ ist von rund 900.000 m<sup>2</sup> um rund 70.000 m<sup>2</sup> auf rund 830.000 m<sup>2</sup> gesunken (Rückgang um -8 %). Die hier nicht erfassten kleineren Betriebe zeigen einen ähnlichen Trend.

Trotz der Schließung von vier Warenhäusern im Untersuchungsgebiet bleibt Galeria der Anbieter mit der größten Gesamtverkaufsfläche, verliert aber an Vorsprung zum Rest der TOP 10. C&A hat zwar im Untersuchungszeitraum drei Filialen geschlossen, konnte aber bei noch stärker geschrumpfter Gesamtfläche des Segments seinen Anteil sogar leicht steigern. Letzteres gilt auch für den Textildiscounter KiK.

## Bekleidung/Schuhe/Sport Ruhrgebiet 2024

Anteil an Verkaufsfläche „650+“

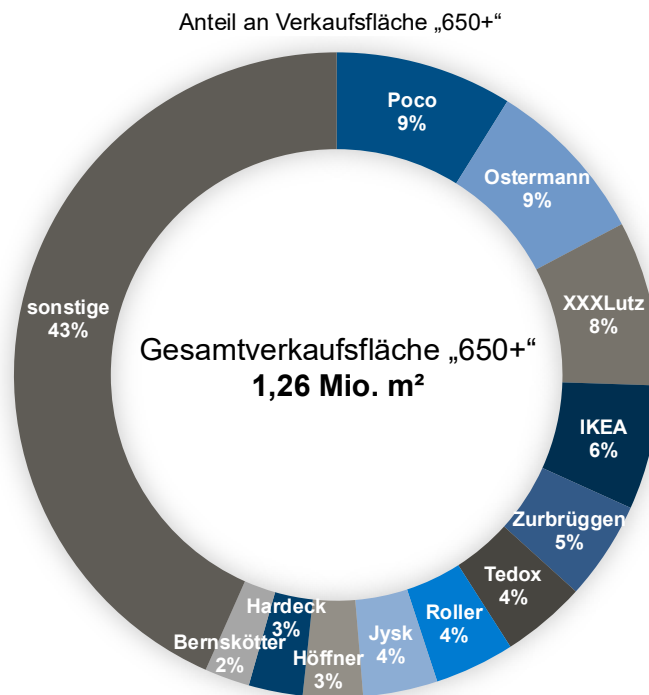


Quelle: BBE Handelsberatung GmbH

• **Möbel und Einrichtung: Kaum Veränderungen bei den großen Anbietern**

Die Gesamtverkaufsfläche in diesem Segment ist infolge einiger Schließungen gesunken, größere Neueröffnungen blieben aus. Damit ergab sich im Saldo ein Rückgang von 40.000 m<sup>2</sup>. Möbeldiscounter Poco erweiterte seine Fläche in Gelsenkirchen und ist nun gemeinsam mit Ostermann flächengrößter Anbieter im Ruhrgebiet, dicht gefolgt von XXXLutz. Auch in dieser Branche scheinen die Grenzen des Flächenwachstums eindeutig erreicht zu sein, zumal langjährig angekündigte Großvorhaben nicht umgesetzt wurden und Marktführer IKEA schon vor Jahren einen Strategiewechsel durchgeführt hat und keine neuen Standorte außerhalb von Innenstädten mehr plant.

**Möbel/Einrichtung Ruhrgebiet 2024**



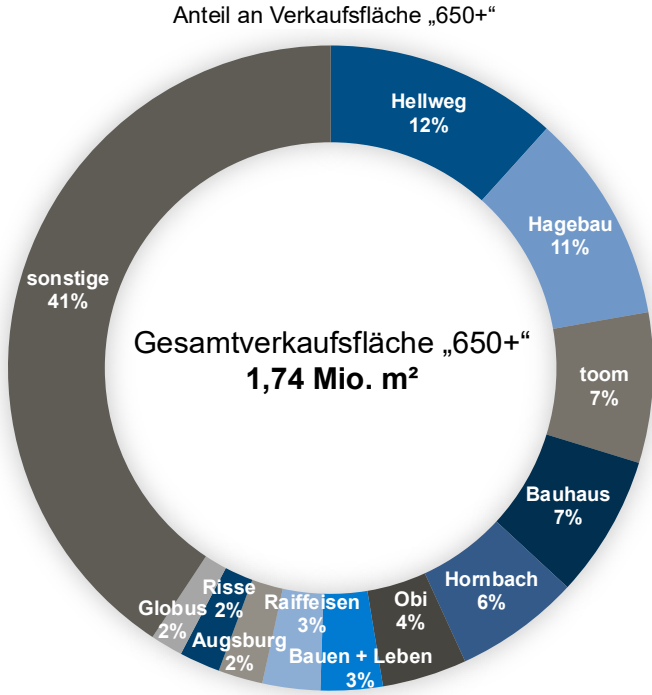
Quelle: BBE Handelsberatung GmbH

• **Baumarkt und Garten: Rückzug inhabergeführter Betriebe**

Auch im Segment Baumarkt und Gartencenter gab es im Saldo einen Rückgang der Fläche um 28.000 m<sup>2</sup>. Das Ranking der flächengrößten Betreiber hat sich dabei nicht verändert. Weiterhin betreibt Hellweg die größte Baumarktfläche im Ruhrgebiet, gefolgt von Hagebau. Die Entwicklung der Hagebaugruppe wurde geprägt vom Brand des Marktes in Castrop-Rauxel, andererseits aber auch von dem Neubau des Hagebaumarktes Stewes in Gladbeck.

Wesentlicher Grund für den Rückgang der Verkaufsfläche ist die Schließung von insgesamt zehn inhabergeführten Garten-Fachmärkten mit insgesamt rund 22.000 m<sup>2</sup>.

**Bau/Garten Ruhrgebiet 2024**



Quelle: BBE Handelsberatung GmbH



Neueröffnung des Hagebaumarkts Stewes in Gladbeck

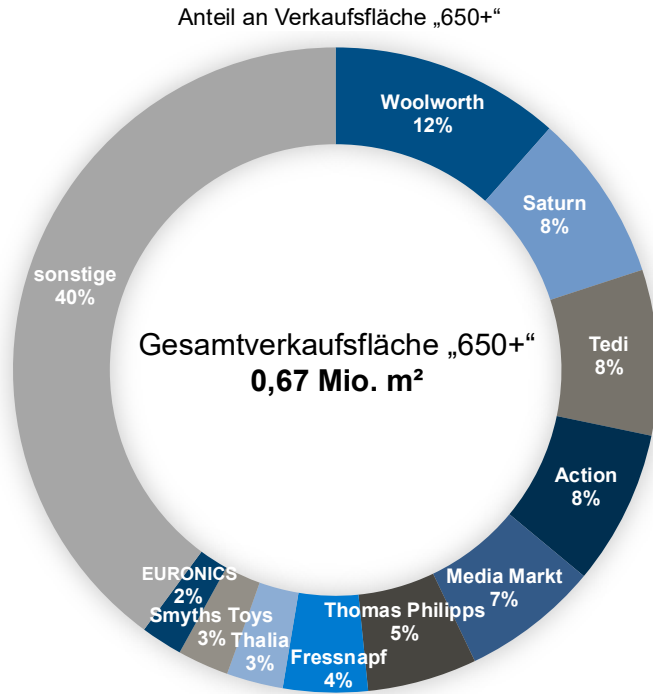
- **Wachstum der Nonfood-Discountformate setzt sich fort**

Bei den sonstigen Nonfood-Formaten zeigt sich insgesamt ein Flächenwachstum von rund 30.000 m<sup>2</sup> im Beobachtungszeitraum. Daran hat vor allem Woolworth als „Nonfood-Warenhaus“ mit 15 neu eröffneten Betrieben und 14.300 m<sup>2</sup> zusätzlicher Verkaufsfläche einen erheblichen Anteil. Auch der niederländische Nonfood-Discounter Action eröffnete neun Filialen mit insgesamt 8.600 m<sup>2</sup> und konnte damit seine Marktbedeutung weiter ausbauen.

Mit Woolworth, Tedi, Action und Thomas Philipps unter den TOP 10 dieses Marktsegments zeigt sich das Gewicht der discountorientierten Nonfood-Anbieter auch im Ruhrgebiet immer deutlicher.

Bei Unterhaltungselektronik gab es in zwei Fällen (Dortmund und Hagen) einen unternehmensinternen Betreiberwechsel von Saturn zu Media Markt, sodass sich die Marktbedeutung beider Formate weiter annäherte.

## Sonstige Nonfood Ruhrgebiet 2024



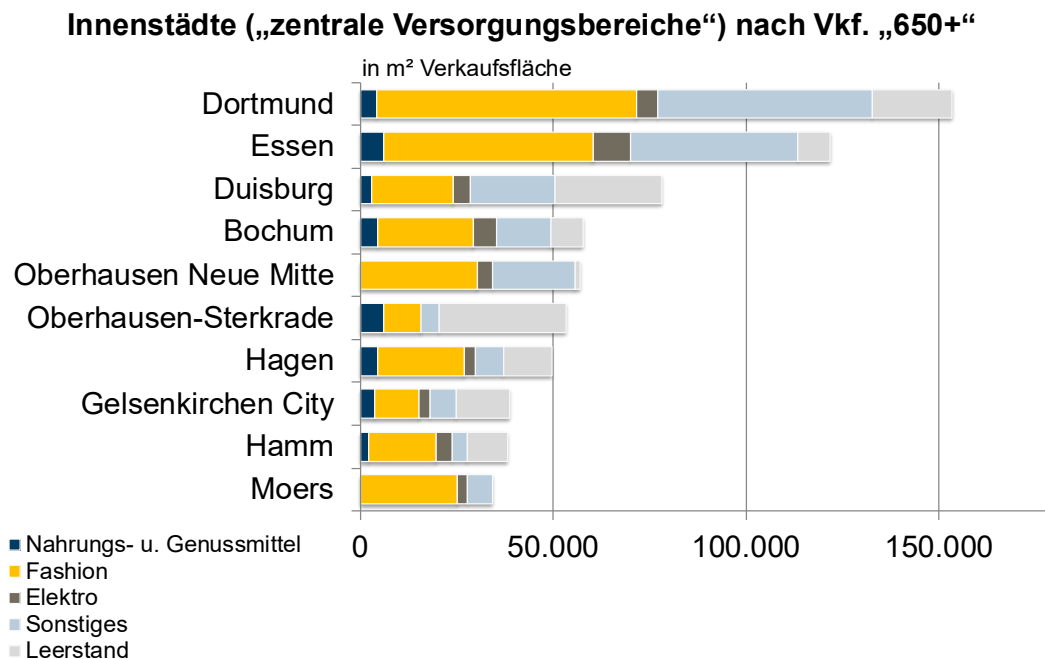
Quelle: BBE Handelsberatung GmbH

## Innenstädte

Dortmund und Essen sind mit deutlichem Abstand vor Duisburg, Bochum und Hagen weiterhin die flächenstärksten Innenstädte, verlieren aber erneut an Gewicht.

- Fashion bleibt trotz Online-Konkurrenz und Corona führende Innenstadtbranche

### TOP 10 Innenstädte/ZVB im Ruhrgebiet (nach Vkf. „650+“)



Quelle: BBE Handelsberatung GmbH

Zum Zeitpunkt der Flächenerhebungen im März/April 2024 wurden in einigen Innenstädten größere Leerstände<sup>2</sup> festgestellt, die aber voraussichtlich nicht lange bestehen werden. So verringert in Dortmund die Stilllegung des Sinn Red Stores die vorhandene Fashion-Fläche deutlich. Im Ladenlokal des ehemaligen Maisons du Monde eröffnet im Oktober der Elektroanbieter Coolblue. Sichtbar werden in der Flächenbilanz auch die Schließung von Galeria (ehemals Kaufhof) in Duisburg und Gelsenkirchen sowie von Primark, ebenfalls in Gelsenkirchen.

<sup>2</sup> Als Leerstand gilt grundsätzlich jedes zum Zeitpunkt der Vor-Ort-Erhebung erfasste Ladenlokal ohne aktuelle Nutzung (egal ob Einzelhandel, Dienstleistung, Gastronomie etc.). Ein Leerstand wird auch dann als Leerstand gezählt, wenn zwar Umbaumaßnahmen erkennbar sind, aber weder die Nachnutzung noch ein konkreter Eröffnungstermin bekannt ist bzw. dieser erst deutlich in der zweiten Jahreshälfte oder später liegt. Nur in den Fällen, in denen ein genaues Eröffnungsdatum (z.B. durch Schaufensteraushänge, Presseartikel etc.) bekannt ist, das zwar nach den Vor-Ort-Erhebungen, aber noch im Zeitraum des diesjährigen Handelsreports liegt, wurden diese mit ihrer neuen Nutzung berücksichtigt.

Infolge der planerisch engeren Abgrenzung des zentralen Versorgungsbereiches in Oberhausen Neue Mitte verkleinerte sich dort auch die berücksichtigte Verkaufsfläche. Das gilt unter anderem für das Möbelhaus Poco, das nun nicht mehr im zentralen Versorgungsbereich liegt.

In der Innenstadt von Essen zogen zuletzt in mehrere Leerstände neue Betriebe ein, darunter der lediglich verlagerte Zara (ehemaliger Karstadt Sports), Coolblue (ehemaliger Kämpgen) und Action (ehemaliger Basic Bio-Supermarkt). Besonders hervorzuheben sind auch die Pläne für das Gebäude am Markt 5/6 (ehemalige Mayersche Buchhandlung), das seit 2016 leer steht. Dort soll bis 2025 über sechs Etagen die Essener Stadtbibliothek einziehen und ein „öffentliches Wohnzimmer“ entstehen.

## Kommunale Einzelhandelskonzepte

**Kommunale Einzelhandelskonzepte werden weiterhin nahezu flächendeckend fortgeschrieben und fehlen auch in 2024 nur in vier kleineren von insgesamt 84 Kommunen**

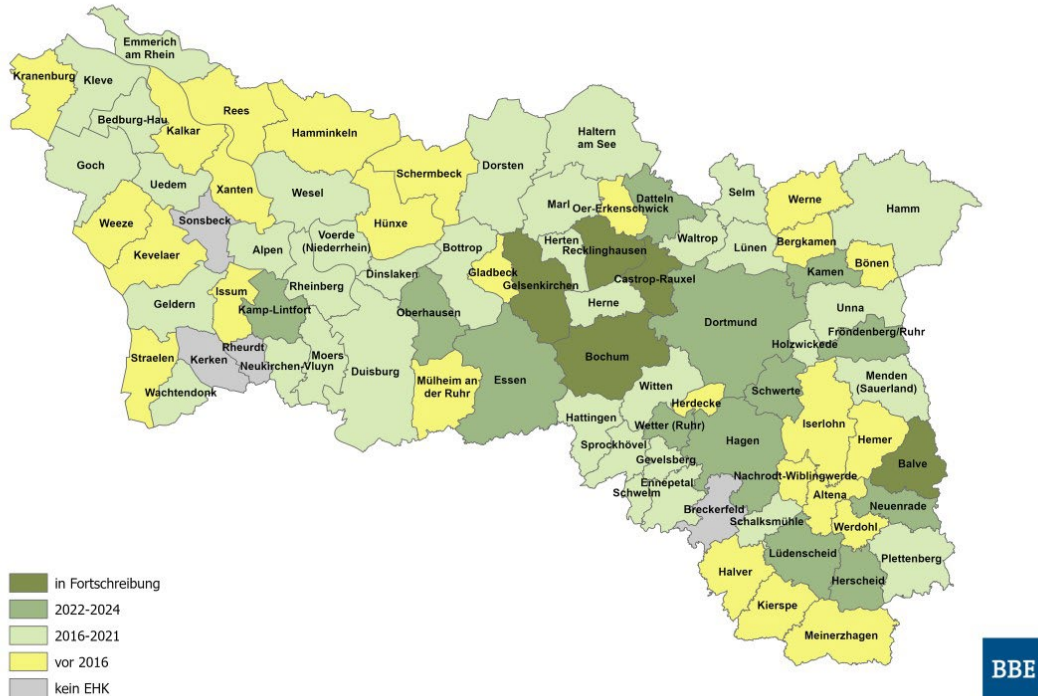
---

- **Einzelhandels- und Zentrenkonzepte müssen sich neuen Herausforderungen stellen**

Bis auf wenige Ausnahmen bei kleineren Kommunen (Breckerfeld, Kerken, Rheurdt, Sonsbeck) gibt es im Ruhrgebiet weiterhin flächendeckend hinreichend aktuelle Einzelhandelskonzepte und Masterpläne. Zuletzt wurden Fortschreibungen durchgeführt in Datteln, Dortmund, Essen, Fröndenberg, Hagen, Herscheid, Kamen, Kamp-Lintfort, Lüdenscheid, Oberhausen, Schwerte und Wetter, weitere sind in Balve, Bochum, Castrop-Rauxel, Gelsenkirchen und Recklinghausen in Bearbeitung.

Anlass für Fortschreibungen ist meist ein veralteter Datenstand und das Erfordernis, neue Rahmenbedingungen zu berücksichtigen (zuletzt etwa den Einzelhandelserlass NRW 2021) und die aktuelle Rechtsprechung. Dazu zählt auch der Anspruch der Kommunen, über eine rechtssichere Planungsgrundlage zur Steuerung des großflächigen Einzelhandels zu verfügen. Im Mittelpunkt stehen dabei Fragen zur zukünftigen Ausrichtung der Innenstädte und Nebenzentren sowie zur Gestaltung der möglichst flächendeckenden Nahversorgung.

## Kommunale Einzelhandelskonzepte



Quelle: BBE Handelsberatung GmbH

Die weitaus meisten Kommunen – vor allem im Kernraum des Ruhrgebietes – haben die Bedeutung von Einzelhandels- und Zentrenkonzepten (oder „Masterplänen“ Einzelhandel) für die Begründung ihrer Bauleitplanung und für die Steuerung ihrer Versorgungsstandorte schon lange erkannt. In den meisten Fällen wurden die Konzepte bereits mehrfach fortgeschrieben und vom Rat beschlossen. Sie sind damit nach § 1 Abs. 6 Nr. 11 BauGB bei der Aufstellung von Bauleitplänen zu berücksichtigen.

Die Herausforderungen für die Handelsstrukturen sind vielfältig. Deswegen müssen sektorale Konzepte für den Einzelhandel möglichst mit anderen Fachplanungen verzahnt und alle planerischen Entscheidungen koordiniert werden. Zu erwähnen sind in diesem Zusammenhang auch das seit 2001 bestehende und zuletzt 2020 fortgeschriebene Regionale Einzelhandelskonzept für das Östliche Ruhrgebiet und angrenzende Bereiche sowie das 2005 erarbeitete Regionale Einzelhandelskonzept für das Westliche Ruhrgebiet und Düsseldorf.

Die Transformation der Innenstädte nimmt Fahrt auf und macht alternative Nutzungen abseits des Einzelhandels erforderlich, um die Attraktivität zu sichern.

- Die Digitalisierung, zuletzt auch durch die Corona-Pandemie, die Inflation und aktuelle Krisen haben das Einkaufsverhalten, die Geschäftsmodelle und die

Standortanforderungen des Handels bereits schneller verändert, als Planungsprozesse und Konzepte dies nachvollziehen können.

- Schwächere Innenstädte und Nebenzentren werden weiter an Bedeutung als Einkaufsziel verlieren und können dies kaum über andere Funktionen kompensieren. Als stabilisierend hat sich in vielen Fällen eine attraktive Nahversorgungsstruktur erwiesen.
- Wohnortnahe Versorgung ist in dünn besiedelten Teilräumen kaum noch über fußläufig erreichbare Strukturen zu leisten. Sie muss um neue Konzepte ergänzt werden, etwa vollautomatisierte Verkaufsstellen oder Lieferdienste.
- Gemeinwohlorientierung und Klimafolgenanpassung werden an Bedeutung gewinnen und zu einem Umdenken bei der (Innen-)Stadtgestaltung führen müssen.

Die kommunalen Einzelhandels- und Zentrenkonzepte und Masterpläne Einzelhandel daher enger mit weiteren Planwerken zu verknüpfen, die sich den Zukunftsaufgaben der Kommunen und der Region insgesamt stellen, etwa Integrierte städtebauliche Entwicklungskonzepte (ISEKs), Mobilitätspläne oder Klimakonzepte. Ihre Aktualität wird nicht mehr durch Fortschreibungen im Abstand von fünf bis zehn Jahren zu gewährleisten sein, sondern erfordert eine größere Flexibilität beim Umgang mit neuen Trends. Auch ein stärkeres Maß an öffentlicher Aufmerksamkeit und Beteiligung bei allen Stadtentwicklungsprozessen ist nötig.

## Langzeitbetrachtung 2010–2024: Wie haben sich die Einzelhandelsstrukturen im Ruhrgebiet verändert?

**Annähernd 15 Jahre sind seit dem ersten IHK-Handelsreport Ruhr vergangen. Welche Entwicklungen haben diese Zeit geprägt? Welche Erwartungen haben sich (nicht) erfüllt?**

---

- **Grenzen des Verkaufsflächenwachstums**

Die stetige Zunahme der Verkaufsflächen im Ruhrgebiet bei gleichzeitig bereits schrumpfender Bevölkerungszahl wurde 2010 mit Sorge betrachtet. Es wurde erwartet, dass insgesamt der Verdrängungswettbewerb zunehmen und nur Anbieter an geeigneten Standorten mit ausreichender Größe und Profilierung verschonen würde.

Dabei war die Zeit des starken Flächenwachstums bereits damals vorbei. In den Folgejahren gab es nur noch geringe Veränderungen, bis 2018 endgültig eine Trendwende einsetzte und seither die Flächen sogar abnehmen. Die Veränderungsdynamik ist weiterhin sehr hoch, allerdings überkompensieren Schließungen und Verkleinerungen inzwischen Neueröffnungen und Erweiterungen bei fast allen Branchengruppen – mit Ausnahme von Nahrungs- und Genussmitteln.

Die einzelhandelsrelevante Kaufkraft der Region lag zwar 2010 mit 32,8 Mrd. € deutlich hinter dem für 2024 ermittelten Potenzial in Höhe von rd. 44,9 Mrd. €, damit sind jedoch im Wesentlichen nominale Erhöhungen des verfügbaren Einkommens abgebildet, die von Preissteigerungen (Inflation) weitgehend kompensiert wurden. Es zeigt sich auch, dass die pro Kopf vorhandene Kaufkraft der Bevölkerung im Ruhrgebiet weniger stark gewachsen ist als in Deutschland insgesamt: Am Bundesdurchschnitt gemessen ist das Niveau seit 2010 von 98 % auf 95 % gesunken.

Im Nachhinein fällt auf, dass der Kampf um den kaum gewachsenen „Kaufkraftkuchen“ aus damaliger Sicht vor allem zwischen den Innenstädten und der „grünen Wiese“ stattfinden sollte, während vom Onlinehandel noch kaum die Rede war. Inzwischen hat dieser jedoch in den meisten Sortimentsbereichen Marktanteile im hohen zweistelligen Prozentbereich gewonnen, allen voran bei den wichtigsten zentrenprägenden Sortimenten wie etwa Bekleidung, Schuhe und Unterhaltungselektronik.

- **Onlineboom und unerwartete Herausforderungen**

Es hat sich spätestens durch die Schockwirkung der Corona-Zeit mit ihren für den Einzelhandel extrem kritischen Lockdowns 2020 und 2021 gezeigt, dass die Überlebensfähigkeit eines Handelsstandortes nicht in erster Linie Wachstum voraussetzt, sondern Anpassungsfähigkeit und eine größere Bandbreite an Nutzungen, die weit über Einzelhandel hinausgehen.

Die großen Shoppingcenter der Region haben zwar bis vor wenigen Jahren auf möglichst große Verkaufsflächen für Fashion und Unterhaltungselektronik gesetzt, mussten aber zuletzt Herausforderungen meistern, bei denen diese Gewichtung eher zum Nachteil wurde. Den Wettbewerb um die größte Sortimentsbreite und -tiefe kann kein stationärer Standort gegen den Onlinehandel gewinnen. Stattdessen sind neue Qualitäten gefragt. Das vorübergehend ausgerufene Motto „Food ist das neue Fashion“ greift im Nachhinein noch zu kurz, weil es die Suche nach einer zukunftsfähigen Nachnutzung für aufgegebenen Einzelhandelsflächen auf eine vergleichbare kommerzielle Nutzung beschränkt.

- **Nahversorgung als Stabilitätsanker**

Die ersten Jahre des IHK-Handelsreports Ruhr waren nicht nur von der Sorge geprägt, dass die Innenstädte von großen Shoppingcentern und Fachmarktstandorten gefährdet würden, sondern auch von der wahrgenommenen Bedrohung durch immer weiter wachsende Nahversorgungsflächen. Diese würden – mangels Realisierbarkeit in den integrierten Lagen – überwiegend außerhalb und damit PKW-orientiert entstehen und somit das Potenzial für wohnortnahe („fußläufige“) Angebote zu sehr binden. Konzeptionell sollte dem mit einer Deckelung der Betriebsgrößen einzelner Standorte und einer Kontrolle über die Gesamtfläche pro Einwohner begegnet werden.

Inzwischen gilt als erwiesen, dass nicht die Objektgröße eines neuen Vorhabens entscheidend für die mögliche Gefährdung schutzwürdiger Standorte ist, sondern seine Wettbewerbswirkung. Diese hängt vom Standort selbst, vom Betreiberformat und vom Potenzial im Nahbereich ab.

Flankiert von einem in NRW sehr anspruchsvoll ausgestalteten landesplanerischem Rahmen und darauf basierenden kommunalen Einzelhandelskonzepten und Masterplänen haben sich in den letzten Jahren Nahversorgungsstandorte zu einer echten Erfolgsgeschichte entwickelt. Während die früher als Bedrohung gesehene SB-Warenhäuser als Betriebsform im Ruhrgebiet auf dem Rückzug sind, gibt es einen Boom bei (großen) Supermärkten, Discountern und Drogeriemärkten in zentralen Versorgungsbereichen, vor allem in Neben- und Nahversorgungszentren. Sie sorgen in vielen Fällen für die Attraktivität und Frequenz, von der auch andere Nutzungen profitieren.

## **Im Fokus:**

### **Innerstädtische Shoppingcenter – haben sich die Erwartungen erfüllt?**

- **Shoppingcenter als Hoffnungsträger für die Innenstädte**

Im Jahr 2010 wurden im Ruhrgebiet große Erwartungen an innerstädtische Einkaufszentren geknüpft. Kauf- und Warenhäuser erlebten eine Phase des Niedergangs und der Insolvenzen, von denen sich manche Betreiber nicht mehr erholen konnten.

In einigen Fällen – etwa in Duisburg und Essen – wurden große Warenhäuser (meist Karstadt) in die neuen Center integriert und sollten gleichermaßen als deren Frequenzanker dienen und von der Gesamtausstrahlung profitieren.

In kleineren Städten wurden große Anstrengungen unternommen, nicht zu dominante und beim Branchenmix ortsspezifisch angepasste Center zu entwickeln. In der Folge erwiesen sich viele dieser vermeintlich maßgeschneiderten Objekte als zu klein und zu wenig profiliert. In einigen Fällen konnte durch ein größeres Gewicht von Nahversorgungsfunktionen oder generell Fachmärkten zumindest eine Stabilisierung erreicht werden.

Die größten 2010 vorhandenen innerstädtischen Kauf- und Warenhäuser haben sich dem Bedeutungsverlust dieser Betriebsform vor allem in den Großstädten bis zuletzt erstaunlich gut widersetzt und sind auch 2024 noch ohne größere Veränderungen vorhanden, so etwa Galeria (ehem. Karstadt) in Dortmund, C&A in Dortmund, Essen, Bochum und Gelsenkirchen sowie P&C in Dortmund und Essen. Gleiches gilt aber auch für die wenigen großen inhabergeführten Häuser wie Baltz in Bochum, Braun in Moers und B&U in Iserlohn.

Auf der anderen Seite wurden einige Häuser mit meist geringerer Verkaufsfläche aufgegeben, so etwa ehemalige Kaufhof-Standorte in Dortmund, Duisburg, Essen, Hagen und Hamm oder Karstadt in Bottrop, Hamm, Iserlohn und Recklinghausen. Einige dieser Objekte wurden inzwischen zu Mixed-Use-Quartieren umgestaltet.

Das Ruhrgebiet wurde seit 2009 von mehreren Schließungswellen bei Kauf- und Warenhäusern getroffen, sodass in einigen Städten Erfahrungen im Umgang damit vorlagen, als insbesondere Galeria zuletzt erneut in Insolvenz geriet.

An einigen bundesweit beachteten Beispielen lässt sich erkennen, welche Lösungen möglich sind und welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen.

- **Entwicklung und aktuelle Situation in den großen Innenstädten**

Eine Gegenüberstellung der 2010 und 2023 in ausgewählten Innenstädten mit zumindest einem Shoppingcenter vorhandenen Verkaufsflächen „650+“ zeigt insgesamt folgenden Trend:

Die aktiv betriebene Gesamtfläche ist um rund 14 % geringer geworden. Während die Flächen in den Shoppingcentern um rund 16 % gewachsen sind, ist in sonstigen Bereichen der Innenstädte ein Rückgang um rund 24 % zu verzeichnen.

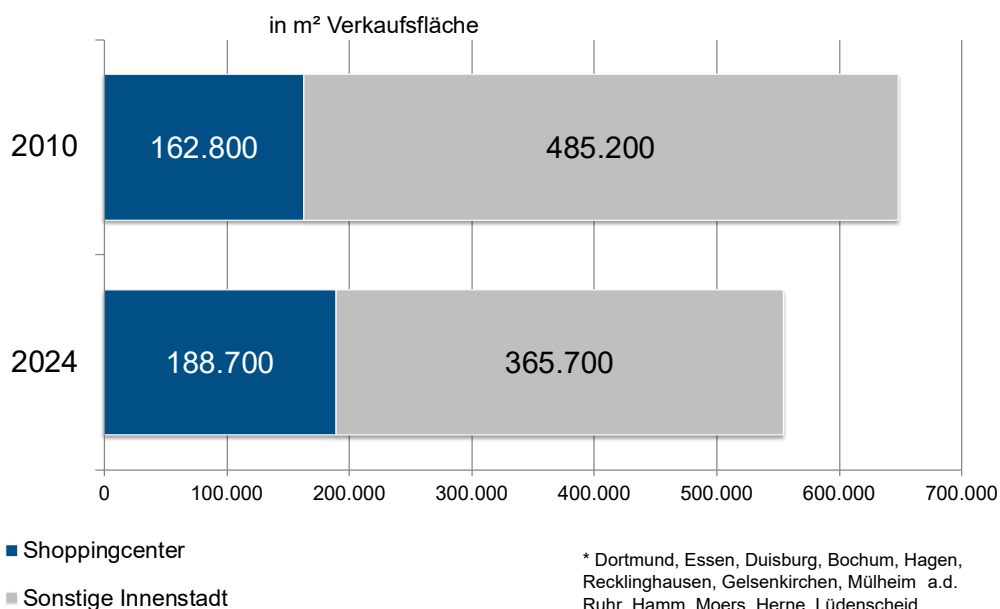
In der Gesamtwirkung ergibt sich damit ein von 25 % auf 34 % angestiegener Anteil der Shoppingcenter an den Verkaufsflächen „650+“.

Es ist zu betonen, dass die Entwicklung in den einzelnen Städten sehr unterschiedlich verlaufen und daher individuell zu bewerten ist. So gibt es eine große Spannweite des Shoppingcenter-Anteils an der Innenstadt-Verkaufsfläche „650+“, die von maximal 10 % (Dortmund, Bochum, Gelsenkirchen, Moers) bis weit über 50 % (Duisburg, Hamm, Recklinghausen, Lüdenscheid, Mülheim an der Ruhr) reicht.

Grundsätzlich gibt es auch die Tendenz, dass große Einzelhandelsbetriebe (vor allem Textilkaufhäuser) in ein Shoppingcenter umziehen, wenn dieses gegenüber der sonstigen Innenstadt als attraktiver wahrgenommen wird.

**Anteil Shoppingcenter 2010 – 2024 in ausgewählten Innenstädten\***

**Innenstädte („zentrale Versorgungsbereiche“) nach Vkf. „650+“**



Im Einzelnen stellt sich die Situation wie folgt dar:

**Dortmund**

Dortmund hat nicht nur die nach Verkaufsfläche größte Einkaufsinnenstadt im Ruhrgebiet, sondern mit dem Westenhellweg zugleich eine der frequenzstärksten Fußgängerzonen in Deutschland. Trotz dieser insgesamt günstigen Situation gab es zuletzt auch Geschäftsaufgaben und vereinzelt Leerstand.

In zentraler Lage am Westenhellweg entstand 2011 nach langer Diskussion insbesondere der angemessenen Verkaufsfläche die Thier-Galerie, die mit Primark, H&M, TK Maxx, New Yorker und Voswinkel als großen Ankermietern eine starke Fashionprägung aufweist. Vor

allem bei den kleineren Shops gibt es inzwischen einigen Leerstand, auch hat ein anfangs vorhandener REWE-Supermarkt das Center wieder verlassen.

Mit Galeria (ehemals Karstadt), P&C und Saturn befinden sich einige der größten Handelsobjekte der Dortmunder Innenstadt außerhalb der Thier-Galerie, allerdings auch einige prominente Leerstände, darunter die ehemaligen Standorte von Kaufhof, Appelrath Cüpper und Conrad Electronic.

## Essen

Mit der 1979 noch unter dem Namen City-Center eröffneten Rathaus-Galerie und dem 2009 ergänzten Limbecker Platz prägen zwei große Shoppingcenter die Essener Innenstadt. Allerdings unterscheiden sie sich hinsichtlich Dimension und Mietermix erheblich. Der Limbecker Platz bietet mit C&A, H&M und Zara typische Ankermieter mit Fashionschwerpunkt. Hinzu kommen Saturn und mehrere Nahversorgungsanbieter (Rewe, Rossmann, dm). Der integrierte Galeria-Standort (ehemals Karstadt) ist ab Ende August 2024 geschlossen und soll voraussichtlich durch vier kleinere Betriebe nachgenutzt werden. Konkret im Gespräch sind Fashion (evtl. Umzug von P&C), Sport und Lebensmittel.

Die Rathaus-Galerie wurde seit ihrer Eröffnung mehrfach aufwändig umgebaut. Sie hat jedoch aktuell außer Decathlon und dm keine echten Magnetbetriebe und hinterlässt einen wenig profilierten Eindruck.

Nach dem Rückzug von Galeria (ehemaliger Kaufhof) aus der Kettwiger Straße befinden sich in der Essener Innenstadt außerhalb der beiden Center mit TK Maxx, P&C, Primark, Appelrath Cüpper und Smyths nur noch wenige große Handelsobjekte. Im September 2024 eröffnet nach längerer Bauphase am ehemaligen Kaufhof-Standort der Königshof mit Aldi, einem türkischen Supermarkt, einer Markthalle und einem bayerischen Brauhaus.

Damit weist die Innenstadt als Einkaufsdestination eine insgesamt wenig ausgewogene Gesamtstruktur auf. Die Dominanz der beiden Shoppingcenter und damit die Abhängigkeit von deren Entwicklung ist in der Essener Innenstadt besonders hoch, dabei fehlt es der Fußgängerzone an Aufenthaltsqualität und Ausstrahlung.

## Duisburg

Für die Duisburger Innenstadt fällt die Bilanz bei den Großimmobilien durchwachsen aus: So konnte sich das 2008 an der Hauptachse Königstraße eröffnete FORUM trotz einiger Veränderungen im Mieterbesatz behaupten. Als mit Abstand größter Betrieb wurde das Warenhaus Galeria (ehemals Karstadt) funktional integriert. Während viele der großen Ankermieter wie Saturn, C&A, H&M und New Yorker von Anfang an dabei waren, gab es auch prominente Wechsel: Zara ersetzte Pohland, Sinn kam für The Sting.

Ihrem zunächst hohen Anspruch wurde hingegen die 2011 eröffnete Königsgalerie nicht gerecht. Sie ist mittlerweile von Leerstand geprägt und wurde 2024 von Duisburger Unternehmern erworben, die den bisherigen Handelsstandort in ein Büro- und Ärztehaus mit Nahversorger und Gastronomie im Erdgeschoss umwandeln möchten.

Für das 2023 geschlossene Warenhaus von Galeria (ehemals Kaufhof) in der Düsseldorfer Straße ist noch keine Nachfolgenutzung bekannt.

Nach dem Rückzug von HEMA aus dem City-Palais konnte die Nordseite der Königstraße durch TK Maxx einen Frequenzbringer gewinnen. Positiv ist auch die Ansiedlung von LuckyBike am Hauptbahnhof zu bewerten.

### **Bochum**

Das regionale Einzugsgebiet ist durch die Lage zwischen den starken Einkaufsstädten Dortmund und Essen sowie die stadtinterne Konkurrenz durch den Westfield Ruhr Park begrenzt.

Da es in der Bochumer Innenstadt kein dominantes Shoppingcenter gibt, befinden sich die größten Leitbetriebe wie Mode Baltz, Saturn, TK Maxx und C&A in einzelnen Großimmobilien in zentraler und gut integrierter Lage und sind damit auch nicht von der zukünftigen Entwicklung eines Shoppingcenters abhängig. Daran wird auch das Husemann Karree nichts ändern, da dort Einzelhandel-nur eine untergeordnete Rolle spielt.

Das bereits 1989 eröffnete Shoppingcenter Drehscheibe wird von Discount- und Nahversorgungsangeboten geprägt, darunter Rewe, Kodi, Action und Woolworth. Der angrenzende City Point erreicht mit H&M als einzigem größeren Einzelhandelsanbieter kaum überörtliche Ausstrahlung.

Mit Ausnahme der Schließung von Modemark Röther vor einigen Jahren hat sich die Lage der großen Handelsbetriebe in der Bochumer Innenstadt damit als relativ stabil erwiesen.

### **Hagen**

Die Hagener Innenstadt musste mit der Schließung von Galeria (ehemals Kaufhof) den Verlust ihres größten Einzelhandelsbetriebes hinnehmen. Inzwischen ist eine neue Konzeption entwickelt worden, die neben Handel im Erdgeschoss in den Obergeschossen vor allem Flächen für Dienstleistungen, Praxen und Büros bzw. ein Boardinghaus mit möblierten Apartments vorsieht.

Die 2003 eröffnete Volme-Galerie und die 2014 eröffnete Rathaus-Galerie liegen in direkter Nachbarschaft zueinander zentral in der Hagener Innenstadt. Da eine funktionale Verbindung fehlt, können aus dieser Situation jedoch kaum Synergieeffekte gewonnen werden. Große Probleme entstanden durch die Hochwassersituation im Sommer 2021, als

beide Center infolge der Schäden über Monate geschlossen bleiben mussten. Zara hat die Rathaus-Galerie anschließend verlassen.

Wesentliche Leitbetriebe in der Hagener Fußgängerzone außerhalb der beiden Shoppingcenter bleiben damit die Textilkaufhäuser P&C und C&A.

### **Recklinghausen**

Große Veränderungen brachte der Umbau des ehemaligen Löhrhof-Centers zum deutlich erweiterten Palais Vest bereits während der Bau- und Planungsphase ab 2009 und mit der Eröffnung 2014.

Damit entstand im Südosten der Innenstadt ein in sich geschlossener Baukörper, der aktuell mit Kaufland (schließt Anfang 2025), Media Markt, C&A, H&M und Reserved einen großen Teil der Leitbetriebe des Einzelhandels sowie eine Vielzahl kleinerer Shops aufnimmt und damit die Handelsstrukturen der Innenstadt dominiert.

Die Textilkaufhäuser P&C, TK Maxx und Sinn liegen ebenfalls im Südosten und bilden zusammen mit dem Palais Vest einen sehr kompakten Einzelhandelsschwerpunkt.

Die ehemalige Karstadt-Immobilie wurde erfolgreich mit einem Mixed-Use Konzept revitalisiert. Nach der Schließung 2016 stand das Objekt zunächst zwei Jahre leer, in weiteren drei Jahren wurde es revitalisiert und schließlich 2021 als „MarktQuartier“ neu eröffnet. Heute wird dort eine Mischung aus Nahversorgung, Gastronomie, medizinischen Dienstleistungen, Büroflächen, einer Kindertagesstätte, betreutem Wohnen und einem Hotel geboten.

### **Gelsenkirchen City**

Die Innenstadt Gelsenkirchen hatte zuletzt mehrere Schließungen großer Handelsbetriebe hinzunehmen und hat damit an Bedeutung als Einkaufsziel verloren. Im Jahr 2023 wurden die bis dahin größten Innenstadtanbieter Galeria (ehemals Kaufhof) und Primark geschlossen, aufgegeben wurde auch der Saturn-Standort im 2. Obergeschoss des ehemaligen Kaufhof-Gebäudes.

Das bereits 1983 eröffnete Bahnhofcenter am Hauptbahnhof hat als Einzelhandelsstandort keine strategische Bedeutung mehr, da dort mit Rossmann, Penny und Action nur noch wenige größere Anbieter vorhanden sind.

Prägend für die Innenstadt sind damit noch die Textilhäuser C&A, TK Maxx und H&M sowie Drogerie Müller in der Bahnhofstraße.

### **Mülheim an der Ruhr**

## IHK-Handelsreport Ruhr 2024

Aufgrund der Nähe zu Duisburg, Essen und Oberhausen und den dort vorhandenen Shoppingcentern sind Einzugsgebiet und Potenzial der Mülheimer Innenstadt eingeschränkt. Hinzu kommt das an der Stadtgrenze zu Essen gelegene Rhein-Ruhr-Zentrum, das auch nach dem aktuellen Umbau mit mehr Entertainmentangeboten noch regionale Bedeutung als Einzelhandelsstandort haben wird.

Außerhalb des 1976 als City Center eröffneten und seitdem mehrfach umgestalteten Forum Mülheim gibt es keine großen Leitbetriebe des Einzelhandels in der Mülheimer Innenstadt. Auch der Einzelhandelsbesatz des Centers hat an Bedeutung verloren, wesentliche Anbieter sind TK Maxx, H&M, Woolworth und Edeka. Der größere Teil der Flächen wird gegenwärtig zu einem Gesundheitszentrum umgestaltet und entsprechend positioniert.

### Hamm

Nach dem weitgehenden Rückzug des Einzelhandels aus dem Bahnhofsquartier stellt das bereits 1992 eröffnete Allee-Center heute den Angebotsschwerpunkt in der Innenstadt dar.

So haben sich nach der Schließung des Warenhauses Horten im Jahr 2000 und der Kaufhalle im Jahr 2004 auch das inhabergeführte Kaufhaus TerVeen im Jahr 2019 und der ehemalige Kaufhof im Jahr 2020 aus der westlichen Innenstadt zurückgezogen. Am ehemaligen Horten-Standort am Hauptbahnhof wurde 2010 das Heinrich-von-Kleist-Forum eröffnet. Dort befinden sich inzwischen eine Fachhochschule, die Volkshochschule und die Stadtbibliothek der Stadt Hamm.

Im Allee-Center konzentrieren sich mit P&C, C&A, Saturn, H&M, TK Maxx und Intersport nahezu alle wesentlichen Leitbetriebe des Einzelhandels in der Hammer Innenstadt. Die größten Anbieter außerhalb des Allee-Centers sind Euronics und Woolworth in unmittelbarer Nähe zu diesem sowie das Textilkaufhaus Grüter & Schimpf in der Fußgängerzone Weststraße.

### Moers

Mit der 2003 eröffneten Grafschafter Passage gibt es in der Moerser Innenstadt nur ein relativ kleines Shoppingcenter, in dem sich mit Saturn nur einer von mehreren Großbetrieben befindet, darunter die Textilhäuser C&A und H&M.

Das Mode- und Sporthaus Braun ist nicht nur der mit Abstand größte Einzelhandelsbetrieb in der Innenstadt, sondern auch eines der größten inhabergeführten Handelsunternehmen im Ruhrgebiet. Einen Galeria-Standort gab und gibt es nicht, sodass auch keine aus einer Schließung resultierenden Probleme zu lösen waren.

### Herne

Das zentral gelegene ehemalige Karstadt-Haus wurde 2018 bis 2021 zum Mixed-Use-Objekt Neue Höfe Herne umgestaltet und damit als lebendiger Mittelpunkt der Herner Innenstadt

erhalten. Auch das bereits 1973 in der Bahnhofstraße eröffnete City Center wurde 2017 umfassend saniert, hat aber mit Woolworth und New Yorker als größten Mietern keine regionale Bedeutung als Einzelhandelsziel.

Wesentlicher Leitbetrieb ist ansonsten lediglich C&A. Damit erreicht die Herner Innenstadt zwar keine regionale Ausstrahlung, kann sich aber als lokales Einkaufsziel auch ohne größeres Shoppingcenter behaupten.

### **Lüdenscheid**

Das 1977 eröffnete Stern-Center liegt zentral in der Lüdenscheider Innenstadt und konzentriert einen großen Teil der Leitbetriebe unter seinem Management, darunter C&A, H&M, Rewe und Müller.

Der mit Abstand größte Einzelhandelsbetrieb ist ansonsten das Textilhaus Sinn, dessen Perspektive nach der Insolvenz des Unternehmens im August 2024 abzuwarten bleibt.

Insgesamt ist die Lüdenscheider Innenstadt damit in einer nicht einfachen Situation, dürfte aber von ihrer regionalen Bedeutung als Solitärstandort mit dem größten Shoppingcenter des Sauerlandes auch in Zukunft profitieren. Dazu ist eine wichtige Voraussetzung, dass sich die verkehrliche Erreichbarkeit nach Fertigstellung des Neubaus der Talbücke Rahmende wieder normalisiert.

### **• Schlussfolgerungen und Empfehlungen**

Welche Erkenntnisse lassen sich aus dem Langzeitvergleich für den Umgang mit großen Einzelhandelsimmobilien gewinnen?

#### **Einzugsgebiete nicht überschätzen**

Nicht alle Innenstädte im Ruhrgebiet bieten das Potenzial für ein dauerhaft tragfähiges Shoppingcenter, das zugleich nicht zu sehr die Angebotsstruktur dominiert. Die Größe der Stadt definiert nicht direkt das Einzugsgebiet. Offensichtlich wurde bei vielen Planungen überschätzt, welches Kaufkraftpotenzial sich zusätzlich binden lässt.

#### **Klare Positionierung anstreben anstatt maximale Verkaufsfläche**

Jedes Shoppingcenter sollte eine eigene Identität erhalten und sich mit seinem Profil erkennbar von den stärksten Wettbewerbsstandorten unterscheiden. Offenbar sind in den vergangenen Jahren insgesamt zu viele Verkaufsflächen entstanden, die wenig zur Profilierung beitragen. In der Konsequenz müssen nun in großem Stil andere Nutzungen als Einzelhandel gefunden werden. Die Kommunen sollten die erforderliche Neupositionierung aktiv unterstützen, um langfristigen strukturellen Leerstand zu vermeiden.

## **Ausgewogenheit der Innenstädte gewährleisten**

In einigen Innenstädten des Ruhrgebiets konzentrieren sich die großen Handelsbetriebe sehr stark auf Shoppingcenter, sodass die Kommunen dort nur noch wenig Einfluss auf die Entwicklung der Angebotsschwerpunkte haben. Auch Fußgängerzonen und kleinteilige Altstädte müssen jedoch für zukünftige Investitionen relevant bleiben und dürfen bei Betreibern nicht nur zweite Wahl sein.

## **Lokale Akteure gewinnen und einbinden**

Bei der Neugestaltung von Shoppingcentern oder der Nachnutzung eines aufgegebenen Kaufhausstandortes wächst die Erkenntnis, dass neben ausschließlich wirtschaftlichen Aspekten künftig deutlich mehr Faktoren zu berücksichtigen und Akteure miteinzubeziehen sind. Denn es scheint keine überall gleich funktionierenden Standardlösungen zu geben, stattdessen braucht es auch unkonventionelle Projektideen, deren Erfolgsaussicht Kenner der lokalen Verhältnisse meist besser einschätzen können als überregionale Investoren. Um längere Phasen mit Leerstand und ohne klare Perspektive zu vermeiden, sollte Politik, Verwaltung, engagierter Bürgerschaft und lokalen Unternehmen frühzeitig eine Beteiligungsmöglichkeit geboten werden.

### **• Blick in die Zukunft**

Dank seiner polyzentrischen Siedlungsstruktur und der großen Zahl mittlerer und größerer Innenstädte auf relativ engem Raum fehlen vielen Standorten im Ruhrgebiet echte Einzugsgebiete. Die meisten Bewohner und Besucher haben beim Einkauf die Wahl zwischen mehreren Alternativen. Auch in den stärksten Innenstädten wird es daher kaum möglich sein, allein mit standardisierten Einzelhandelsangeboten überregionale Bedeutung zu erzielen. Da es in der Region auch nur sehr wenige inhabergeführte Betriebe mit überregionaler Ausstrahlung gibt, müssen andere Qualitäten – etwa Highlights aus Kultur und Freizeit - zur Profilierung genutzt werden.

Damit rückt der Erlebnisfaktor eines Standortes zunehmend an die Stelle der (möglichst großen) Verkaufsfläche. Es sollte aber nicht übersehen werden, dass in einer insgesamt kaufkraftschwachen Region wie dem Ruhrgebiet ein großer Teil der Bevölkerung auf die entstandenen Discount-Strukturen angewiesen ist und erlebnisorientiertes Shopping für viele ein nur gelegentlich möglicher Luxus bleiben wird. Von daher liegt es in der Verantwortung der kommunalen und regionalen Planung, auch für diese Strukturen eine Zukunft vorzusehen.

Das Thema Nachhaltigkeit lässt sich nicht verdrängen, auch wenn die Schlagzeilen zuletzt eher von akuten Krisen geprägt waren. Der Klimawandel ist Realität und erfordert Umdenken auch in der Stadtplanung. Einzelhandelsplanung ist damit zugleich

Mobilitätsplanung und beinhaltet auch die mutige Umgestaltung von in die Jahre gekommenen Fußgängerzonen mit wenig Grün und Wasser. Das Ruhrgebiet ist eine Region mit „Transformationserfahrung“ und langer Planungstradition und wird sich dieser Herausforderung erfolgreich stellen.

## Untersuchungsdesign und Methodik

- **Untersuchungsraum Ruhrgebiet: Ein großes Stück NRW**

Der IHK-Handelsreport Ruhr ist ein bewährtes Produkt der sechs Industrie- und Handelskammern im Ruhrgebiet. Der Untersuchungsraum umfasst nicht nur das Ruhrgebiet im engeren Sinne, sondern auch den westlich angrenzenden Kreis Kleve und den Märkischen Kreis im Südosten. In diesem sehr heterogen strukturierten (Ballungs-)Raum leben mit mehr als 5,9 Mio. Einwohner mehr Menschen als in einigen kleineren Bundesländern. Nahezu ein Drittel der Bewohner von Nordrhein-Westfalen (NRW) lebt in einer der 84 Kommunen des Ruhrgebiets, darunter sind mit Bochum, Dortmund, Duisburg, Essen und Hagen allein fünf Oberzentren.

### Untersuchungsraum IHK-Handelsreport Ruhr



Quelle: BBE Handelsberatung GmbH

- **Methodische Hinweise**

Die dem IHK-Handelsreport Ruhr 2024 zugrunde gelegten Daten zum Einzelhandelsbestand wurden auf Basis einer umfangreichen Recherche (Presseberichte, Einzelhandelskonzepte und Masterpläne) und einer Vor-Ort-Erhebung aller Einzelhandelsbetriebe mit mindestens 650 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche gewonnen. Dieser Wert wurde mit Blick auf die von der Rechtsprechung definierte Grenze der Großflächigkeit eines Einzelhandelsbetriebes gewählt, die zunächst bei rund 700 m<sup>2</sup> lag und zwischenzeitlich auf 800 m<sup>2</sup> erhöht wurde. Ziel war es, die knapp unterhalb dieser Grenze liegenden Betriebe mit abzubilden.

Die Vor-Ort-Erhebungen wurden im Zeitraum März und April 2024 durchgeführt.

Die zentralen Versorgungsbereiche (ZVB) wurden aus den jeweils aktuellen kommunalen Einzelhandelskonzepten und Masterplänen übernommen.

Soziodemographische Basisdaten wurden Veröffentlichungen von IT.NRW und dem Regionalverband Ruhr entnommen. Grundlagendaten zum Einzelhandel entstammen der BBE Marktforschung, dem IFH Institut für Handelsforschung und MB Research.

Stand August 2024

## IHK & Ansprechpartner\*innen vor Ort

### **IHK zu Dortmund**

Märkische Straße 120  
44141 Dortmund  
Adam Cieplinski  
Tel.: +49 231 5417-153  
E-Mail: a.cieplinski@dortmund.ihk.de  
<https://www.ihk.de/dortmund>

### **IHK zu Essen**

Am Waldthausenpark 2  
45127 Essen  
Alisa Geimer  
Tel.: +49 201 1892-226  
E-Mail: alisa.geimer@essen.ihk.de  
[www.essen.ihk24.de/](http://www.essen.ihk24.de/)

### **IHK Mittleres Ruhrgebiet**

Ostring 30-32  
44787 Bochum  
Jennifer Duggen  
Tel.: +49 234 9113-248  
E-Mail: duggen@netzn.ihk.de  
[www.netzn.ihk.de](http://www.netzn.ihk.de)

### **IHK Nord Westfalen**

Rathausplatz 7  
45894 Gelsenkirchen  
Lena Majnaric  
Tel.: +49 209 388-563  
E-Mail: majnaric@ihk-nordwestfalen.de  
[www.ihk-nordwestfalen.de/](http://www.ihk-nordwestfalen.de/)

### **Niederrheinische IHK zu Duisburg**

Mercatorstraße 22–24  
47051 Duisburg  
Katrin Hasenohr  
Tel.: +49 203 2821-257  
E-Mail: k.hasenohr@niederrhein.ihk.de  
[www.ihk-niederrhein.de/](http://www.ihk-niederrhein.de/)

### **Südwestfälische IHK zu Hagen**

Bahnhofstraße 18  
58095 Hagen  
Kirsten Deggim  
Tel.: +49 2331 390-277  
E-Mail: kirsten.deggim@hagen.ihk.de  
[www.sihk.de](http://www.sihk.de)