



Dr. Donato Acocella
Stadt- und Regionalentwicklung

Gutachten als Grundlage zur Fortschreibung des Einzelhandelskonzeptes der Stadt Rees

2015



Teichstraße 14 ▪ 79539 Lörrach ▪ T 07621 91550-0 ▪ F 07621 91550-29
Arndtstraße 10 ▪ 44135 Dortmund ▪ T 0231 534555-0 ▪ F 0231 534555-29
Peter-Vischer-Straße 17 ▪ 90403 Nürnberg ▪ T 0911 817676-42 ▪ F 0911 817676-43
info@dr-acocella.de ▪ www.dr-acocella.de

Bearbeiter:

Dr. rer.pol. Donato Acocella
Dipl.-Ing. Antje Schnacke-Fürst
Dipl.-Ing. Rasmus Bürger

Lörrach/ Dortmund, 02.03.2015

INHALTSVERZEICHNIS:

1. AUSGANGSLAGE UND AUFGABENSTELLUNG	1
2. PLANUNGSRECHTLICHE VORGABEN	3
2.1 PLANUNGSRECHTLICHER RAHMEN DES EINZELHANDELSKONZEPTES	3
2.1.1 Zentraler Versorgungsbereich	3
2.1.2 Sortimentsliste	5
2.1.3 Steuerungsmöglichkeiten der kommunalen Planungsebenen	5
2.1.4 Regional- und Landesplanerische Ziele zur Steuerung des Einzelhandels	9
2.2 KONSEQUENZEN FÜR DAS GENEHMIGUNGSVERFAHREN	11
2.3 FAZIT	12
3. EINZELHANDELSSITUATION AUF GESAMTSTÄDTISCHER EBENE	13
3.1 METHODISCHES VORGEHEN	13
3.2 EINZELHANDELSSITUATION IN DER GESAMTSTADT	14
3.2.1 Entwicklung des Einzelhandelsangebotes	14
3.2.2 Beurteilung des Einzelhandelsangebotes vor dem Hintergrund der Nachfrage: Bindungsquoten	15
4. ZENTRALE VERSORGUNGSBEREICHE IN REES	18
4.1 METHODISCHES VORGEHEN - ABGRENZUNG ZENTRALER VERSORGUNGSBEREICHE UND STÄDTEBAULICH-FUNKTIONALE BESTANDSAUFNAHME	18
4.2 ZENTRALER VERSORGUNGSBEREICH INNENSTADT	20
4.2.1 Abgrenzung des zentralen Versorgungsbereiches Innenstadt	21
4.2.2 Beurteilung des Einzelhandelsangebotes im zentralen Versorgungsbereich Innenstadt von Rees	22
4.2.3 Städtebaulich funktionale Stärken-Schwächen-Analyse	24
4.3 FAZIT	28
4.4 NAHVERSORGUNGSZENTREN/ -STANDORTE REES	29
4.4.1 Nahversorgungszentrum Haldern	29
4.4.2 Nahversorgungszentrum Millingen	32
4.4.3 Nahversorgungsstandort Mehr	35
5. WEITERE BEDEUTENDE EINZELHANDELSSTANDORTE	37
5.1 RAUMSTRUKTURELLE VERTEILUNG DES EINZELHANDELSANGEBOTES	37
5.2 BEURTEILUNG DES LEBENSMITTELANGEBOTES HINSICHTLICH DER RÄUMLICHEN NAHVERSORGUNGSSITUATION	40
5.3 FAZIT	43
6. ÜBERPRÜFUNG DES ZIELKATALOGS	44
7. PROGNOSE DES VERKAUFSFLÄCHENSPIELRAUMS	47
7.1 METHODISCHES VORGEHEN	47
7.1.1 Annahmen zur Entwicklung der Nachfrage	48
7.1.2 Annahmen zur Entwicklung der Angebotsseite	51
7.2 PROGNOSEERGEBNISSE	54
7.2.1 Entwicklungsspielräume insgesamt	54



7.2.2 Verkaufsflächenpotenziale nach Zentrenrelevanz: Räumliche Verteilung des nachfrageseitigen Entwicklungsspielraums	58
7.2.3 Fazit Prognoseergebnis	61
8. INSTRUMENTELLES KONZEPT ZUR RÄUMLICHEN EINZELHANDELSSTEUERUNG	62
8.1 VORSCHLAG FÜR EINE SORTIMENTSLISTE	62
8.1.1 Kriterien	63
8.1.2 Räumliche Verteilung der Sortimente in der Stadt Rees	63
8.1.3 Vorschlag für eine Sortimentsliste	67
8.2 GRUNDSÄTZE ZUR RÄUMLICHEN EINZELHANDELSENTWICKLUNG	69
8.2.1 Umgang mit zentrenrelevantem Einzelhandel	70
8.2.2 Umgang mit nicht zentrenrelevantem Einzelhandel	72
8.3 RÄUMLICHE ENTWICKLUNGSOPTIONEN	74
8.3.1 Zentraler Versorgungsbereich Innenstadt (Perspektive)	75
8.3.2 Nahversorgungszentren/ -standorte	79
8.3.3 Nahversorgungskonzept	83
8.3.4 Gewerbegebiete	84
8.4 VORGEHENSWEISE ZUR UMSETZUNG	85
8.4.1 Öffentliche Information	85
8.4.2 Festlegen einer Sortimentsliste	86
8.4.3 Festlegen von Gebieten zur Zulässigkeit von Einzelhandel	86
8.4.4 Bauleitplanerische Umsetzung von Zielvorstellungen	89
8.5 MAßNAHMEN WEITERE AKTEURE	90
GLOSSAR	92
ANHANG	96



TABELLENVERZEICHNIS:

Tab. 1:	Vergleich Einzelhandelsangebot Rees 2014 zu 2005 und 1993 (HGZ)	15
Tab. 2:	Annahmen zu Nachfrageentwicklung und Kaufkraftpotenzial im Überblick	51
Tab. 3:	Vorschlag für die Sortimentsliste für Rees	67
Tab. 4:	Nahversorgungs- und sonstige zentrenrelevante Sortimente: Je 50 qm Verkaufsfläche rechnerische versorgte Einwohner (gerundete Werte)	71
Tab. A - 1:	Betriebe nach Größenklassen in der Stadt Rees: Anzahl und Verkaufsfläche	96
Tab. A - 2:	Betriebe nach Größenklassen im zentralen Versorgungsbereich Innenstadt Rees: Anzahl und Verkaufsfläche	96
Tab. A - 3:	Einzelhandelssituation: Umsatz, Kaufkraft (je in Mio. €) und Bindungsquoten in der Gesamtstadt Rees	97
Tab. A - 4:	Einzelhandelssituation im zentralen Versorgungsbereich Innenstadt: Umsatz und Kaufkraft (Gesamtstadt) (je in Mio. €) sowie "unechte Bindungsquoten"	98
Tab. A - 5:	Einzelhandelsangebot in der Stadt Rees nach Lage: Verkaufsfläche auf 25 qm gerundet	99
Tab. A - 6:	Kaufkraftpotenzial nach Sortimenten 2015 und 2025 in Mio. €	100
Tab. A - 7:	Verkaufsflächenentwicklungsspielraum bis 2025 bei Status-quo-Prognose - Angaben in qm, auf 25 qm gerundet	101
Tab. A - 8:	Verkaufsflächenentwicklungsspielraum bis 2025 bei Entwicklungsprognose - Angaben in qm, auf 25 qm gerundet	102
Tab. A - 9:	Verkaufsflächenentwicklungsspielraum bis 2025 bei Wettbewerbsprognose - Angaben in qm, auf 25 qm gerundet	103
Tab. A - 10:	Verkaufsflächenentwicklungsspielraum bis 2025 bei Entwicklungsprognose mit Abgängen - Angaben in qm, auf 25 qm gerundet	104
Tab. A - 11:	Verkaufsflächenentwicklungsspielraum bis 2025 bei Wettbewerbsprognose mit Abgängen - Angaben in qm, auf 25 qm gerundet	105

ABBILDUNGSVERZEICHNIS:

Abb. 1:	Bindungsquoten in der Stadt Rees nach Sortimenten (2014 und 2005)	16
Abb. 2:	"Unechte Bindungsquoten" zentraler Versorgungsbereich Innenstadt Rees	23
Abb. 3:	Betriebe, Verkaufsflächen- und Umsatzanteile in Rees nach Lage	38
Abb. 4:	Verkaufsflächen- und Umsatzanteile nach Lage: Vergleich 2005 und 2014	39
Abb. 5:	Einwohnerentwicklung in der Stadt Rees 1990 bis 2012 (tatsächliche Entwicklung) und 2010 bis 2029 (Prognosewerte)	49
Abb. 6:	Bindungsquoten in Rees nach Sortimenten im Ist-Zustand und für 2025 angesetzte Mindestwerte für die Entwicklungsprognose	53
Abb. 7:	Verkaufsflächenentwicklungskorridor 2014 - 2025 Gesamtpotenzial (in qm)	55
Abb. 8:	Potenzialkorridore in qm nach Zentrenrelevanz - nahversorgungsrelevante Sortimente	59



Abb. 9:	Potenzialkorridore in qm nach Zentrenrelevanz - sonstige zentrenrelevante Sortimente	60
Abb. 10:	Potenzialkorridore in qm nach Zentrenrelevanz - nicht zentrenrelevante Sortimente	61
Abb. 11:	Verkaufsflächenverteilung zentrenrelevanter Sortimente nach Standorttypen in Rees.....	64
Abb. 12:	Verkaufsflächenverteilung nicht zentrenrelevanter Sortimente nach Standorttypen in Rees.....	66

KARTENVERZEICHNIS:

Karte 1:	Einzelhandels- und Dienstleistungsangebot in der Innenstadt von Rees .	21
Karte 2:	Abgrenzungsvorschlag des zentralen Versorgungsbereiches in der Innenstadt von Rees.....	22
Karte 3:	Nahversorgungszentrum Haldern	30
Karte 4:	Nahversorgungszentrum Millingen.....	33
Karte 5:	Nahversorgungsstandort Mehr	35
Karte 6:	Räumliche Verteilung der Verkaufsflächen in Rees	40
Karte 7:	Lebensmittel-Nahversorgungsangebot in Rees	41
Karte 8:	Entwicklungspotenziale Marktplatz	76
Karte 9:	Entwicklung Post-/ NIAG-Gelände	78
Karte 10:	Entwicklung Innenstadt und Post-/ NIAG-Gelände	79
Karte 11:	Zentrenstruktur Stadt Rees	80
Karte 12:	Nahversorgungszentrum Haldern	81
Karte 13:	Nahversorgungszentrum Millingen.....	82
Karte 14:	Nahversorgungsstandort Mehr	83

FOTOVERZEICHNIS:

Foto 1:	Westring: Supermarkt	25
Foto 2:	Vor dem Delltor: LM-Discounter	25
Foto 3:	Dellstraße.....	26
Foto 4:	Dellstraße: Außengastronomie.....	26
Foto 5:	Markt: Außengastronomie.....	26
Foto 6:	Markt: Neuordnung Stellplätze.....	26
Foto 7:	Rheinpromenade: Stadtmauer	27
Foto 8:	Rheinpromenade: Gastronomie.....	27
Foto 9:	Rheinpromenade: Kunst	27
Foto 10:	Vor dem Rheintor: Kunst	27
Foto 11:	Markt: Wohnnutzung.....	28
Foto 12:	Markt: Leerstand.....	28
Foto 13:	Bahnhofstraße: LM-Discounter	31
Foto 14:	Klosterstraße: Einzelhandel	31
Foto 15:	Bahnhofstraße: Gastronomie	31
Foto 16:	Bahnhofstr.: St. Georg	31
Foto 17:	Klosterstraße: Fassade.....	32



Foto 18:	Bahnhofstr.: Leerstand	32
Foto 19:	Hauptstraße: Einzelhandel	34
Foto 20:	Hauptstr.: Straßenraumgestaltung	34
Foto 21:	Quirinusplatz: Aufenthaltsqualität.....	34
Foto 22:	Hauptstr.: St. Quirinus Kirche	34
Foto 23:	Hauptstr.: Leerstand	35
Foto 24:	Hauptstr.: Leerstand	35
Foto 25:	Heresbachstr.: Supermarkt	36
Foto 26:	Heresbachstr.: Skulptur.....	36
Foto 27:	Beispiel Außengastronomie, andere Stadt	77
Foto 28:	Beispiel Fassadengestaltung mit Kunst, Bruno Haas, Lörrach	77



1. AUSGANGSLAGE UND AUFGABENSTELLUNG

Die Stadt Rees (rd. 21.780 Einwohner¹) mit ihren sieben Stadtteilen liegt am rechten Rheinufer. Die städtebauliche Struktur der Stadt mit ihren kulturellen Angeboten, die Lage am Rhein, die ländliche Struktur des Umlandes, die Nähe zu den Niederlanden und die Wettbewerbsposition zu benachbarten Städten (Bocholt, Kleve, Emmerich, Wesel) prägen die Entwicklungspotenziale der Stadt.

Das durch das Büro Dr. Acocella 2005/ 2006 erarbeitete Gutachten zum Einzelhandelskonzept für die Stadt Rees diente dazu, die damalige Versorgungssituation von Rees aufzuzeigen sowie einzelhandelsbezogene und - in der Innenstadt und den Stadtteilzentren - auch städtebauliche Entwicklungsmöglichkeiten herauszuarbeiten.

Seit dem hat es Veränderungen in der Einzelhandelslandschaft von Rees gegeben. Um die Stadtentwicklung weiterhin positiv begleiten zu können, hat die Stadt Rees ein Gutachten zur Fortschreibung des 2007 durch den Rat beschlossenen Einzelhandelskonzeptes erstellen lassen.

Zu berücksichtigen sind dabei auch die Neuerungen im BauGB und in der BauNVO. Des Weiteren ist bei den gutachterlichen Arbeitsschritten und Aussagen auf die maßgeblichen aktuellen Urteile des VGH Nordrhein-Westfalen und des BVerwG abzustellen. Die relevanten Aspekte werden in einem gesonderten Kapitel dargestellt.

Die Stadt Rees legt entsprechend der Ausschreibung besonderen Wert auf Vorschläge zur künftigen Ausrichtung der Einzelhandelsentwicklung der Innenstadt, die auch den Standort Post-/ NIAG-Gelände einbeziehen wird. Gleichzeitig wird auf Basis der aktualisierten Daten das bisherige Instrumentarium zur Steuerung des Einzelhandels überprüft und angepasst, sowie eine vergleichende Betrachtung gegenüber 2005/2006 vorgenommen.

Das Einzelhandelskonzept entspricht nach dem Beschluss des Rates auf kommunaler Ebene auch einem in § 1 (6) Nr. 11 BauGB angesprochenen städtebaulichen

¹ Stand 05.02.2014, Angaben Stadt Rees



Entwicklungskonzept. Somit besteht die Möglichkeit der Anwendung des § 9 (2a) BauGB.

Wie 2005/ 2006 wurde eine projektbegleitende Arbeitsgruppe eingerichtet, die wichtige Akteure in Rees eingebunden hat.

Die Arbeitsgruppe setzte sich aus Vertretern der Stadt Rees, der Reeser Werbegemeinschaft, des Wirtschaftsforums, des Gewerbevereins Haltern sowie der Gastronomie/ Hotellerie zusammen.

Aufgabe der Arbeitsgruppe war es, die jeweils vorgestellten Zwischenergebnisse - ggf. nach einer Ergänzung oder Änderung - als Grundlage zur weiteren Bearbeitung zu bestimmen. Ein solches Vorgehen erhöht erfahrungsgemäß die Akzeptanz des Konzeptes und beschleunigt den gesamten Arbeitsprozess sowie die anschließende Umsetzung.

Zur Fortschreibung des Einzelhandelskonzeptes ergeben sich somit die folgenden wesentlichen Arbeitsschritte:

- Ermittlung der derzeitigen Versorgungssituation in Rees,
- Überprüfung der städtebaulich-funktionalen Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche,
- Vorschläge zur künftigen städtebaulichen und funktionalen Entwicklung der Innenstadt unter Einbeziehung des Standortes Post-/NIAG-Gelände,
- Überprüfung des Zielkataloges,
- Überprüfung der Sortimentsliste der Stadt Rees,
- Quantifizierung der einzelhandelsbezogenen Entwicklungsmöglichkeiten sowie Aufzeigen räumlicher Entwicklungsmöglichkeiten für die Innenstadt und die sonstigen zentralen Versorgungsbereiche,
- Vergleich zu 2005/ 2006.

2. PLANUNGSRECHTLICHE VORGABEN

Im Rahmen von (kommunalen) Einzelhandelskonzepten wird immer wieder die Frage gestellt, ob eine planerische, räumliche Lenkung des Einzelhandels überhaupt rechtlich tragfähig möglich ist². Im Grundsatz ist diese Frage geklärt, denn das ungeregelte Marktgeschehen verursacht negative Wirkungen auf raumordnerische und städtebauliche Zielsetzungen, die der Markt selbst nicht korrigiert bzw. korrigieren kann. Marktwirtschaftliche Einwände werden zwar immer wieder artikuliert, sind jedoch durch verschiedene Urteile verworfen worden³. Die Tatsache, dass Einzelhandelsansiedlungen unangemessen sein können, ergibt sich auf Grund des immer noch aktuellen städtebaulichen Leitbildes der "Europäischen Stadt" und vor allem aus dem Recht - und der Pflicht - jeder Stadt/ Gemeinde, die städtebauliche Ordnung und Entwicklung zu sichern⁴.

Für diese - städtebaulich begründete - räumliche Lenkung der Einzelhandelsentwicklung gibt es rechtlich zentrale Voraussetzungen, die im Folgenden erörtert werden.

2.1 PLANUNGSRECHTLICHER RAHMEN DES EINZELHANDELSKONZEPTE

Die rechtlichen Vorgaben für den Einsatz eines Einzelhandelskonzeptes betreffen u.a.

- die erforderliche Definition der zentralen Versorgungsbereiche, abgeleitet auf Basis einer Ist-Analyse und
- die Anforderungen an die Ableitung einer Sortimentsliste.

2.1.1 Zentraler Versorgungsbereich

Die städtebaulich begründete räumliche Steuerung des Einzelhandels ist seit langem möglich, wobei die (Einzelhandels-)Innenstadt bzw. das einzelhandelsbezogene Ortszentrum eine besondere Rolle spielt. Durch das EAGBau 2004 und durch die Baurechtsnovelle 2007 sind die sogenannten "zentralen Versorgungsbereiche" in den Fokus der Begründung für eine städtebaulich motivierte räumliche Lenkung gerückt

² Vgl. BVerwG: Beschluss vom 10.11.2004 Az. 4 BN 33/04.

³ Vgl. z.B. OVG NRW: Urteil vom 22.06.1998, Az. 7a D 108/96.NE.

⁴ Vgl. z.B. OVG Rheinland-Pfalz: Urteil vom 21.06.2001 Az. 1 C 11806/00.OVG; BayVGh: Urteil vom 25.04.2002 Az. 2 CS 02.121. Die Pflicht für die Kommunen könnte sich letztlich aus dem § 1 (3) BauGB ergeben.



worden. Sie stellen bei der Bauleitplanung zu berücksichtigende Belange dar. So wurde in § 1 Abs. 6 Nr. 4 BauGB die "Erhaltung und Entwicklung zentraler Versorgungsbereiche" festgeschrieben. Hiernach können sich Gemeinden im Rahmen des gemeindenachbarlichen Abstimmungsgebotes gemäß § 2 Abs. 2 BauGB nun ausdrücklich auf Auswirkungen auf ihre zentralen Versorgungsbereiche berufen. Des Weiteren sind nach § 34 Abs. 3 BauGB bei Vorhaben im nicht beplanten Innenbereich schädliche Auswirkungen auf zentrale Versorgungsbereiche auch außerhalb der näheren Umgebung zu beachten.

Rechtlich zentrale Voraussetzung für eine räumliche Lenkung der Einzelhandelsentwicklung, die der Sicherung und Weiterentwicklung des Einzelhandels an zentralen Standorten dienen soll, ist damit die Abgrenzung sog. zentraler Versorgungsbereiche. Nur wenn klar ist, welcher Bereich einer Gemeinde als zentraler Versorgungsbereich anzusehen ist, kann geprüft werden, ob dieser geschützt werden soll. Erst wenn diese räumliche Abgrenzung vorgenommen ist, ist der Nachweis zu erbringen, dass eine Sicherung und Weiterentwicklung des Stadt- bzw. Ortszentrums erreichbar ist⁵. Nur auf diese Weise kann der planungsrechtliche Bezug zum Ausschluss von Einzelhandel an anderen Standorten hergestellt werden.

Nach dem Grundsatzurteil des Bundesverwaltungsgerichtes in dieser Sache, sind zentrale Versorgungsbereiche *"räumlich abgrenzbare Bereiche einer Gemeinde, denen auf Grund vorhandener Einzelhandelsnutzungen - häufig ergänzt durch diverse Dienstleistungen und gastronomische Angebote - eine Versorgungsfunktion über den unmittelbaren Nahbereich hinaus zukommt"*⁶. Für den Einsatz eines Einzelhandelskonzeptes ist dabei von Bedeutung, dass auch eine planerische Abgrenzung vorgenommen werden kann, die nicht mit der Abgrenzung der Ist-Situation übereinstimmen muss⁷.

⁵ Vgl. bereits Birk, H.J.: Der Ausschluss von Einzelhandelsbetrieben in Bebauungsplänen, in: Verwaltungsblätter für Baden-Württemberg - Zeitschrift für öffentliches Recht und öffentliche Verwaltung, 9. Jg., Heft 8, 1988, S. 288.

⁶ BVerwG, Urteil vom 11.10.2007, Az.: 4 C 7.07.

⁷ "Zentrale Versorgungsbereiche [...] können sich sowohl aus planerischen Festlegungen als auch aus den tatsächlichen Verhältnissen ergeben" (BVerwG, Urteil vom 11.10.07, Az. 4 C 7/07).

2.1.2 Sortimentsliste

Da nicht jeder Einzelhandel in den zentralen Versorgungsbereichen angesiedelt werden muss/ soll und umgekehrt bestimmte Einzelhandelsangebote in Gewerbegebieten oder in überwiegend gewerblich genutzten Gebieten ausgeschlossen werden sollen, ist ein kommunalentwicklungspolitischer und städtebaurechtlicher Rahmen für eine positive Einzelhandelsentwicklung in der gesamten Stadt zu schaffen.

Für die räumliche Lenkung der Einzelhandelsentwicklung ist zu beachten, dass die Übertragung einer allgemeinen Sortimentsliste (z.B. aus dem Einzelhandelserlass) rechtlich nicht ohne weiteres zulässig ist⁸. Dies entspricht der Maßgabe und den Erkenntnissen, nach denen das Büro Dr. Acocella (bis 31.07.03: AGENDA) seit seinem Bestehen (1993) arbeitet:

*"Diese Differenzierung zwischen innenstadt- bzw. innerorts bedeutsamen oder nicht bedeutsamen Branchen kann verständlicherweise nur konkret und nur im Einzelfall bestimmt werden ..."*⁹.

Als Grundlage dafür ist die Einzelhandelsstruktur analysiert worden (vgl. Kap. 3 bis 5) und eine Überprüfung der Reeser Sortimentsliste in Kap. 8.1 erfolgt.

2.1.3 Steuerungsmöglichkeiten der kommunalen Planungsebenen

Die Steuerungsmöglichkeiten der kommunalen Planungsebene sind insbesondere durch das BauGB und die BauNVO - also bundeseinheitlich - geregelt.

Durch die Aufstellung eines **Flächennutzungsplanes** werden erste räumliche Darstellungen für die Zulässigkeit von Einzelhandelseinrichtungen auf der kommunalen Ebene getroffen¹⁰, die in Bebauungsplänen (§ 9 BauGB) zu konkretisieren sind.

Für die Flächen der Gebietskategorien W und G sind nur solche Bebauungspläne aus dem FNP zu entwickeln, in denen Einzelhandelsbetriebe zulässig sind, die keines SO bedürfen. Die konkrete planerische Zulässigkeit von Einzelhandelsbetrieben in Baugebieten ergibt sich jedoch erst durch die Festsetzungen in Bebauungsplänen nach §§ 2 bis 9 BauNVO.

⁸ Vgl. dazu VGH Mannheim: Urteil vom 02.05.2005, Az. 8 S 1848/04, Rn 17 sowie unter Verweis hierauf Urteil vom 30.01.2006, Az. 3 S 1259/05, Rn 42.

⁹ Birk (1988), a.a.O., S. 288; bestätigt z.B. durch VGH Baden-Württemberg: Urteil vom 30.01.2006, Az. 3 S 1259/05.

¹⁰ Vgl. Baugesetzbuch (BauGB) (2007), § 5 Abs. 2 Satz 1.



Die Aufstellung eines **vorhabenbezogenen Bebauungsplanes** (§ 12 BauGB) kann in Einzelfällen eine steuernde Wirkung insbesondere im Hinblick auf die Ausgestaltung eines geplanten Einzelhandelsvorhabens entfalten. Eine grundsätzliche räumliche Steuerung des Einzelhandels ist jedoch auf dieser Basis nicht möglich, da der vorhabenbezogene Bebauungsplan eher reaktiv auf die potenzielle räumliche und inhaltliche Einzelhandelsentwicklung eingesetzt wird.

Mit **Veränderungssperren** nach § 14 BauGB und/ oder **Zurückstellung von Bauge-suchen** nach § 15 BauGB kann lediglich zeitlich begrenzt verhindert werden, dass planerisch ungewollte Entwicklungen eintreten. Des Weiteren können diese Instru-mente genutzt werden, um bauleitplanerische Verfahren entsprechend den städte-baulichen Zielen abzuschließen¹¹. Mit Hilfe dieser Instrumente wird eine gegebene Situation im Ist-Zustand vorläufig gesichert, was letztlich jedoch eine Verhinde-rungswirkung - zumindest in Bezug auf ungewollte Entwicklungen im Plangebiet - entfaltet.

Im § 34 Abs. 1, 2 und 3 BauGB werden die Bedingungen für die Zulässigkeit von Nut-zungen "innerhalb der im Zusammenhang bebauten Ortsteile", für die kein Bebau-ungsplan nach § 30 Abs. 1 BauGB vorliegt, aufgeführt.

Die **Zulässigkeit von Einzelhandelsvorhaben in § 34-Gebieten** richtet sich eben nicht nach den jeweils gültigen städtebaulichen Zielvorstellungen zur Einzelhan-delsentwicklung in der Gemeinde, sondern danach, ob sich das Einzelhandelsvorha-ben *"nach Art und Maß der baulichen Nutzung, der Bauweise und der Grund-stücksfläche, die überbaut werden soll, in die Eigenart der näheren Umgebung einfügt und die Erschließung gesichert ist"* und bezieht bei der Beurteilung der negativen Wirkungen lediglich die "zentralen Versorgungsbereiche" ein, deren Schädigung vermieden werden soll. Im Übrigen ist die Zulässigkeit eines Einzelhan-delsvorhabens gegeben, wenn das Plangebiet einem der Baugebiete nach §§ 2 bis 9 BauNVO entspricht und das Vorhaben innerhalb dieser Gebiete zulässig wäre.

¹¹ Vgl. OVG NRW, 1998, a.a.O., ebd.

Daher ist der § 34 BauGB kaum geeignet, eine im Sinne der jeweils gültigen städtebaulichen Zielvorstellungen wirksame, räumliche Steuerung der Einzelhandelsentwicklung zu gewährleisten.

Nur mit Hilfe der **Bauleitplanung** (§§ 2 bis 9 BauNVO) kann eine reaktive in eine aktive Planung übergeleitet werden, woraus sich eine systematische, räumliche Steuerung der Einzelhandelsentwicklung ergeben kann.

Im BauGB 2007 ist als zusätzliches planungsrechtliches Steuerungsinstrument § 9 Abs. 2a BauGB eingeführt worden. Danach ist es möglich, für im Zusammenhang bebaute Ortsteile in einem Bebauungsplan ohne Ausweisung von Baugebieten i.S. der Baunutzungsverordnung die Zulässigkeit nach § 34 Abs. 1 und 2 BauGB beschränkende Festsetzungen namentlich zum Einzelhandel zu treffen, um zentrale Versorgungsbereiche zu erhalten und zu entwickeln. Hierdurch werden planerische Gestaltungsmöglichkeiten geschaffen, die über die Zulässigkeitsregel des § 34 Abs. 3 BauGB (s.o.) hinausgehen. Der Bebauungsplan kann dabei für die nach § 34 BauGB zu beurteilenden Gebiete insgesamt oder für Teile davon aufgestellt werden. Der Zweck muss auf die *"Erhaltung oder Sicherung zentraler Versorgungsbereiche, auch im Interesse einer verbrauchernahen Versorgung der Bevölkerung und der Innenentwicklung der Gemeinden"*¹² gerichtet sein.

In der öffentlichen Diskussion zur räumlichen Steuerung des Einzelhandels stehen vor allem Einzelhandelsbetriebe nach § 11 Abs. 3 BauNVO (**großflächige Einzelhandelsbetriebe**) im Vordergrund; sehr viel Aufmerksamkeit und gerichtliche Auseinandersetzungen erzeugen insbesondere Fachmarktzentren und Factory Outlet Center. Dass diese großflächigen Einzelhandelsbetriebe reaktiv, also auf Grund eines konkreten Vorhabens nach Standort, Größe und Sortimenten gesteuert werden können, ist unstrittig¹³. Eine Kommune kann im Hinblick auf eine künftige Entwicklung vorab¹⁴ die räumliche Verortung der großflächigen Einzelhandelsbetriebe in ihrem Ge-

¹² Söfker, W. (2007): Steuerungsinstrumente der Innenentwicklung für den Handel durch das EAG Bau und das BauGB 2007, Kurzfassung des Vortrags im 547/6. Kurs des Instituts für Städtebau Berlin "Städtebau und Handel", Berlin.

¹³ Vgl. Kopf, H. (2002): Rechtsfragen bei der Ansiedlung von Einzelhandelsgroßprojekten - Unter besonderer Berücksichtigung von Factory Outlet Centern, Berlin.

¹⁴ BVerwG: Beschluss vom 08.09.1999, Az. 4 BN 14.99.



biet durch die Ausweisung von Sonderbauflächen für Einzelhandel im FNP nach § 5 BauGB vornehmen.

Darüber hinaus können aber auch Läden, nicht großflächige Einzelhandelsbetriebe (Fachgeschäfte) und nicht großflächige Fachmärkte, die nicht nach § 11 Abs. 3 zu beurteilen sind, städtebaulichen Zielsetzungen entgegen stehen, wenn sie in großer Zahl und mit zentrenrelevanten Sortimenten außerhalb der Innenstadt bzw. des Ortszentrums und/ oder außerhalb städtebaulich gewünschter Standorte in Baugebieten¹⁵ entstehen, in denen diese allgemein oder ausnahmsweise zulässig sind¹⁶. Dies kann dazu führen, dass sich im Verlauf der Zeit **Einzelhandelsagglomerationen mit nicht großflächigen Einzelhandelsbetrieben** in Gewerbe- und Industriegebieten nach §§ 8 bzw. 9 BauNVO entwickeln. Solche Einzelhandelsstandorte waren zunächst auf Grund ihres Umfanges für die Entwicklung der Zentren unproblematisch und/ oder haben auf Grund der verfügbaren Gewerbegebietsflächen auch nicht zur Flächenverknappung geführt. Ähnliche Entwicklungen in Mischgebieten (§ 6 BauNVO) können ebenfalls städtebaulich unerwünschte Folgewirkungen haben.

Zur Vermeidung dieser unerwünschten Entwicklungen hat der Verordnungsgeber die Möglichkeit einer **Feingliederung durch § 1 Abs. 5 und 9 BauNVO** geschaffen:

*"Im Bebauungsplan kann festgesetzt werden, dass bestimmte Arten von Nutzungen, die nach den §§ 2, 4 bis 9 und 13 [BauNVO] allgemein zulässig sind, nicht zulässig sind oder nur ausnahmsweise zugelassen werden können, sofern die allgemeine Zweckbestimmung des Baugebiets gewahrt bleibt."*¹⁷

*"Wenn besondere städtebauliche Gründe dies rechtfertigen, kann im Bebauungsplan bei Anwendung der Abs. 5 bis 8 festgesetzt werden, dass nur bestimmte Arten der in den Baugebieten allgemein oder ausnahmsweise zulässigen baulichen oder sonstigen Anlagen zulässig oder nicht zulässig sind oder nur ausnahmsweise zugelassen werden können."*¹⁸

¹⁵ Die Baunutzungsverordnung definiert in den §§ 2 bis 9 abschließend Baugebietstypen. Eine planende Gemeinde kann darüber hinaus keine neuen Baugebietstypen "erfinden". Vgl. dazu BVerwG: Beschluss vom 27.07.1998, Az. 4 BN 31.98.

¹⁶ Birk (1988), a.a.O., S. 284.

¹⁷ BauNVO § 1 Abs. 5 i.d.F. vom 23.01.1990.

¹⁸ BauNVO § 1 Abs. 9 i.d.F. vom 23.01.1990.

In GE- (§ 8 BauNVO), GI- (§ 9 BauNVO) und auch in MI-Gebieten (§ 6 BauNVO) kann der Einzelhandel insgesamt bzw. eine bestimmte Art von Einzelhandel, z.B. zentrenrelevante Sortimente, aus städtebaulichen Gründen ausgeschlossen werden¹⁹; eine darüber hinaus gehende differenzierte, sortimentsbezogene Verkaufsflächenfestlegung ist auf dieser Basis nicht möglich²⁰. Eine städtebauliche Begründung ist z.B. die Entwicklung zentraler Versorgungsbereiche²¹ oder die Sicherung von Gewerbegebietsflächen für Handwerk und produzierendes Gewerbe²².

2.1.4 Regional- und Landesplanerische Ziele zur Steuerung des Einzelhandels

Jedes kommunale Einzelhandelskonzept unterliegt regional- und landesplanerischen Festlegungen und Vorgaben. Im Folgenden sind daher die wesentlichen versorgungs- und einzelhandelsspezifischen Regelungen aus der Regional- und Landesplanung Nordrhein-Westfalens aufgeführt.

Der in Nordrhein-Westfalen derzeit gültige Landesentwicklungsplan (LEP NRW) ist 1995 aufgestellt worden. Das 1989 zuletzt geänderte Landesentwicklungsprogramm (LEPro) ist Ende 2011 ausgelaufen. Da Regelungen zum großflächigen Einzelhandel nur in § 24a des ausgelaufenen LEPro festgelegt waren, hat die Landesregierung zur Erneuerung der Landesplanung 2013 den Landesentwicklungsplan (LEP NRW) - Sachlicher Teilplan großflächiger Einzelhandel beschlossen. Dieser enthält Festlegungen als Ziele und Grundsätze zum großflächigen Einzelhandel²³ im Sinne des § 11 Abs. 3 BauNVO:

Ziele:

- Standorte nur in regionalplanerisch festgelegten allgemeinen Siedlungsbereichen

¹⁹ Vgl. dazu z.B. BVerwG, Beschluss vom 27.07.1998, Az 4 BN 31/98 BVerwG, Beschluss vom 10.11.2004, Az 4 BN 33/04 Rn 6.

²⁰ Vgl. Vogels, P. et al.: Auswirkungen großflächiger Einzelhandelsbetriebe, Stadtforschung aktuell, Bd. 69, Basel/ Boston/ Berlin, 1998, S. 289ff.

²¹ Vgl. z.B. Müller, M.: Rechtliche Voraussetzungen für die Ansiedlung großflächiger Handelsbetriebe, in: Bundesarbeitsgemeinschaft für Mittel- und Großbetriebe: Standortfragen des Handels, Köln, 1992, S. 123.

²² Vgl. z.B. Söfker, W., in: Ernst/ Zinkahn/ Bielenberg: Kommentar zum BauGB, Loseblattsammlung, Stand: Nov. 1992, Rn. 103, 105a.

²³ vgl. Landesentwicklungsplan NRW, Sachlicher Teilplan Großflächiger Einzelhandel (2013)



- Zentrenrelevante Kernsortimente: Standorte nur in zentralen Versorgungsbereichen
- Beeinträchtigungsverbot (zentrale Versorgungsbereiche von Gemeinden dürfen durch die Darstellung und Festsetzung von Kern- und Sondergebieten für Vorhaben im Sinne des § 11 Abs. 3 BauNVO mit zentrenrelevanten Sortimenten nicht wesentlich beeinträchtigt werden)
- Nicht zentrenrelevante Kernsortimente: Relativer Anteil zentrenrelevanter Randsortimente (maximal 10% der Verkaufsfläche)
- Überplanung von vorhandenen Standorten (Begrenzung auf Bestand, geringfügige Erweiterung ausnahmsweise möglich)
- Einzelhandelsagglomerationen (Gemeinden haben dem Entstehen neuer sowie der Verfestigung und Erweiterung bestehender Einzelhandelsagglomerationen außerhalb allgemeiner Siedlungsbereiche entgegenzuwirken. Es ist sicherzustellen, dass wesentliche Beeinträchtigungen zentraler Versorgungsbereiche von Gemeinden durch Einzelhandelsagglomerationen vermieden werden)
- Vorhabenbezogene Bebauungspläne für Vorhaben im Sinne des § 11 Abs. 3 BauNVO

Grundsätze:

- Nicht zentrenrelevante Kernsortimente: Verkaufsfläche (der zu erwartende Gesamtumsatz von Einzelhandelsnutzungen soll die Kaufkraft der Einwohner der jeweiligen Gemeinde für die geplanten Sortimentsgruppen nicht überschreiten)
- Nicht zentrenrelevante Kernsortimente: Verkaufsfläche zentrenrelevanter Randsortimente (außerhalb zentraler Versorgungsbereiche maximal 2.500 qm)
- Regionale Einzelhandelskonzepte sind bei der Aufstellung oder Änderung von Regionalplänen in die Abwägung einzustellen

In Anlage 1 des Sachlichen Teilplans großflächiger Einzelhandel werden die zentrenrelevanten Sortimente festgelegt, weitere zentrenrelevante Sortimente sind von der jeweiligen Gemeinde festzulegen (ortstypische Liste).

Im Regionalplan für den Regierungsbezirk Düsseldorf werden ebenfalls Aussagen in Form von Zielen zur Ansiedlung großflächiger Einzelhandelsbetriebe getroffen. Diese beziehen sich im Wesentlichen auf die Ansiedlung innerhalb allgemeiner Siedlungsbereiche und auf die Anpassung an die zentralörtliche Versorgungsfunk-

tion, bzw. auf die räumliche und funktionale Zuordnung zu den bauleitplanerisch dargestellten Siedlungsschwerpunkten²⁴.

2.2 KONSEQUENZEN FÜR DAS GENEHMIGUNGSVERFAHREN

Anhand der vorstehenden planungsrechtlichen Regelungsmöglichkeiten wird deutlich, dass die räumliche Steuerung des Einzelhandels auf kommunaler Ebene insbesondere davon abhängig ist, inwieweit die Stadt (Verwaltung und Politik) ihren weiten Gestaltungsspielraum in der Frage nutzt, ob und in welchem Rahmen sie planerisch tätig wird²⁵.

Als Planungsgrundsatz kommt dabei dem § 1 Abs. 6 Nr. 4 BauGB insbesondere Bedeutung für eine Bauleitplanung zu, durch welche vorhandene oder zu entwickelnde Versorgungsbereiche dadurch geschützt werden sollen, dass außerhalb solcher zentraler Versorgungsbereiche Vorhaben, die diese beeinträchtigen könnten, nicht oder nur eingeschränkt verwirklicht werden können.

Nach § 9 Abs. 2a BauGB ist ein **städtebauliches Entwicklungskonzept** i.S. des § 1 Abs. 6 Nr. 11 BauGB, welches Aussagen über die vorhandenen und zu entwickelnden zentralen Versorgungsbereiche der Stadt oder eines Stadtteiles enthält, insbesondere zu berücksichtigen, da ein solches Konzept eine für die Aufstellung des Bebauungsplanes unterstützende Funktion hat; es sind nachvollziehbare Aussagen über die zentralen Versorgungsbereiche und ihre Schutzbedürftigkeit enthalten²⁶.

Im Hinblick auf eine Umsetzung des Konzeptes bedeutet dies, dass bei Planvorhaben bzw. Ansiedlungs-/ Erweiterungsvorhaben nicht danach zu fragen ist, was derzeit planungsrechtlich möglich ist, sondern zuerst die Frage nach der **städtebaulichen Zielsetzung** zu beantworten ist. Aus der gegebenen planungsrechtlichen Situation am konkreten Standort und der städtebaulichen Zielsetzung leiten sich die erforderlichen/ möglichen planungsrechtlichen Schritte ab. Dies kann im Einzelnen bedeuten, dass bei einem erwünschten Ansiedlungsvorhaben die rechtlichen Voraussetzungen zur Ansiedlung geschaffen werden müssen, oder bei einem unerwünschten Vorhaben die bisherige

²⁴ vgl. Regionalplan (GEP99) Regierungsbezirk Düsseldorf 2011

²⁵ Vgl. z.B. OVG NRW: Urteil vom 22.06.1998, Az. 7a D 108/96.NE mit Hinweisen auf frühere Urteile des BVerwG.

²⁶ Vgl. Söfker, W., 2007, a.a.O.



Zulässigkeit aufgehoben werden muss. Dies kann ohne konkreten Anlass, z.B. einen Bauantrag oder auf Grund eines solchen konkreten²⁷ Planvorhabens erfolgen.

Zur **Sicherung der städtebaulichen Zielsetzungen** können bei Vorliegen eines Aufstellungsbeschlusses und einer hinreichend konkretisierten Zielformulierung²⁸, die mit diesem Gutachten gegeben sein dürfte, die Sicherungsinstrumente wie z.B. Veränderungssperren nach § 14 BauGB und/ oder Zurückstellung von Baugesuchen nach § 15 BauGB zwar zeitlich begrenzt, aber doch wirksam verhindern, dass planerisch ungewollte Entwicklungen eintreten.

Maßgeblich für eine **Erstbewertung eines Planvorhabens** sind der Planstandort und die Zentren- bzw. Nahversorgungsrelevanz des Hauptsortimentes.

Bezogen auf den Standort und seine einzelhandelsbezogenen Entwicklungsmöglichkeiten werden in diesem Gutachten die entsprechenden Aussagen getroffen. Hinsichtlich der Sortimente wird eine ortsspezifische Liste vorgeschlagen die neben den Vorgaben des LEP NRW Sachlicher Teilplan Großflächiger Einzelhandel, einerseits die Gegebenheiten in Rees und andererseits die aus Gutachtersicht stadtentwicklungsplanerisch sinnvollen Zielvorstellungen zur Entwicklung der zentralen Versorgungsbereiche berücksichtigt.

2.3 FAZIT

Abschließend ist festzuhalten, dass dieses Gutachten es ermöglicht, systematisch die Genehmigung von Einzelhandelsvorhaben entsprechend der städtebaulichen Zielsetzungen für die jeweiligen Planstandorte zu bewerten. Es stellt dar, an welchen Standorten grundsätzlich Einzelhandel zulässig sein soll bzw. wo welche planungsrechtlichen Beschränkungen angestrebt werden sollen.

Im Außenverhältnis dient dieses Gutachten auch dazu, die zentrenbezogenen Zielsetzungen der Stadt Rees im Rahmen von Beteiligungsverfahren z.B. nach § 2 Abs. 2 BauGB substantiell und umfänglich darzustellen, sodass damit möglichen Planungen außerhalb der Stadt Rees, die zentrenschädlich sein könnten, entsprechend umfangreich und umfassend begegnet werden kann. **Voraussetzung ist allerdings, dass sich die Stadt Rees selbst an ihr eigenes Konzept hält und keine Ansiedlungsentscheidungen trifft, die dazu geeignet sind, die eigenen Zielsetzungen zu konterkarieren.**

²⁷ Vgl. dazu z.B. BVerwG, Beschluss vom 08.09.1999, Az. 4 BN 14/99 und OVG NRW, Urteil vom 11.03.2004, Az. 7a D 103/03.NE.

²⁸ Vgl. dazu z.B. OVG NRW, Urteil vom 11.03.2004, Az. 7a D 103/03.NE.

3. EINZELHANDELSSITUATION AUF GESAMTSTÄDTISCHER EBENE

In diesem Kapitel wird auf Grundlage der Ergebnisse der Erhebung des Einzelhandels und auf Grundlage der Ergebnisse der Expertengespräche mit Einzelhändlern die Versorgungssituation in der Gesamtstadt Rees dargestellt und bewertet (vgl. Kap. 3.2). In den anschließenden Kapiteln 4 und 5 wird auf die Innenstadt, die Stadtteile sowie weitere bedeutende Einzelhandelsstandorte in Rees und auf die räumliche Verteilung des Einzelhandels eingegangen.

3.1 METHODISCHES VORGEHEN

Alle wesentlichen Bausteine, insbesondere die Vor-Ort-Arbeiten wurden durch wissenschaftliche MitarbeiterInnen des Büros durchgeführt.

Für das vorliegende Gutachten wurde das Einzelhandelsangebot in der Stadt Rees flächendeckend auf der Basis einer Erhebung im Februar 2014 erfasst²⁹. Anders als in der Untersuchung aus dem Jahr 2005 erschien für die Fortschreibung des Einzelhandelskonzeptes eine flächendeckende Erhebung anstatt einer flächendeckenden Befragung aller Reeser Einzelhändler ausreichend. Darüber hinaus wurde dabei nicht nur der Einzelhandel i.e.S. berücksichtigt, sondern auch Apotheken, Lebensmittelhandwerk und Tankstellenshops, soweit diese überwiegend Sortimente wie der Einzelhandel im engeren Sinne - vor allem Nahrungs-/ Genussmittel - führten. Diese Unterschiede in der Erhebungsmethodik wurden bei den Vergleichen entsprechend berücksichtigt.

Wie 2005 erfolgte die Erhebung des Einzelhandelsangebotes sortimentsgenau: Die gesamte Verkaufsfläche wurde nicht dem jeweiligen Hauptsortiment zugerechnet (Schwerpunktprinzip), sondern jedes Sortiment wurde einzeln mit der zugehörigen Verkaufsfläche erfasst. Erst hierdurch ergibt sich ein realistisches Abbild der derzeitigen Situation im Einzelhandel, da mit dieser Methode Ergänzungssortimente, die im Einzelfall nur eine untergeordnete Rolle spielen, in der Summe jedoch von Bedeutung sein können, nicht unterschätzt werden (z.B. in Supermärkten auch Drogeriewaren).

²⁹ Die Stadt Rees einschließlich sämtlicher Stadtteile wurde hierzu nach bestem Wissen und Gewissen flächenhaft begangen/ befahren. Dennoch ist es möglich, dass einzelne Einzelhandelsgeschäfte dabei nicht aufgefunden werden konnten.



Darüber hinaus ist u.E. die Ableitung einer ortspezifischen Sortimentsliste nur auf Grundlage einer derart differenzierten Erfassung des Bestandes möglich.

Die Ergebnisse werden in der vorliegenden Untersuchung ausschließlich aggregiert dargestellt, da einzelbetriebliche Daten dem Datenschutz unterliegen.

Für die Expertengespräche wurden in Absprache mit der Stadt Rees Einzelhändler aus der Innenstadt und den Stadtteilen ausgewählt. Durch diese Vorgehensweise konnte ein Einblick in die Stimmungslage der Händlerschaft gewonnen werden.

Anhand eines Interviewleitfadens wurden allgemeine Informationen u.a. über die Verkaufsflächengröße, Kundenherkunft oder zukünftige Entwicklungsvorhaben abgefragt. Darüber hinaus konnten durch eine offene Frage auch allgemeine Informationen bezüglich der Einzelhandelssituation in Rees und der Stimmungslage gewonnen werden.

3.2 EINZELHANDELSITUATION IN DER GESAMTSTADT

Insgesamt wird in Rees von den 119 ermittelten Betrieben auf einer Verkaufsfläche von rd. 48.483 qm ein Umsatz von rd. 138,2 Mio. € erzielt.

3.2.1 Entwicklung des Einzelhandelsangebotes

Die Entwicklung seit 2005 zeigt, dass sich das Verkaufsflächenwachstum nicht fortgesetzt hat. Vielmehr ist es zu leichten Rückgängen gekommen, während es von 1993 bis 2005³⁰ deutliche Zugewinne gab (vgl. Tab. 1). Die Flächenproduktivität ist in Rees seit 2005 leicht angestiegen; bundesweit ist eine sinkende Flächenproduktivität zu verzeichnen. Zudem ist die Zahl der Betriebe seit 2005, entgegen der Entwicklung im Zeitraum von 1993 bis 2005, kleiner geworden.

³⁰ Wegen der Vergleichbarkeit mit den Daten aus dem Jahr 2005 sind bei den aktuellen Daten Betriebe des Lebensmittelhandwerkes, Tankstellen und Apotheken nicht berücksichtigt. (Bei der Untersuchung aus dem Jahr 2005 wurde lediglich der Einzelhandel im engeren Sinne berücksichtigt.)

Tab. 1: Vergleich Einzelhandelsangebot Rees 2014 zu 2005 und 1993 (HGZ)

	2014 ¹⁾	2005 ²⁾	Änderung 2014 - 2005	HGZ 1993 ³⁾	Änderung 2014 - 1993
Betriebe	119	146	-18%	109	9%
VKF (qm) ⁴⁾	47.350	50.125	-5%	26.000	82%
Umsatz (Mio. €)	117,6	121,9	-4%	89,8	31%
Flächenproduktivität (€)	2.483	2.433	2%	3.455	-28%

¹⁾: ohne Apotheken, Lebensmittelhandwerk und Tankstellen

²⁾: Apotheken, Lebensmittelhandwerk und Tankstellen nicht erhoben

³⁾: VKF und Umsatz inkl. vier Apotheken

⁴⁾: Werte auf 25 qm gerundet

Quelle: eigene Erhebung Februar 2014; it.nrw; IfH Köln

3.2.2 Beurteilung des Einzelhandelsangebotes vor dem Hintergrund der Nachfrage: Bindungsquoten

Eine erste Bewertung des Einzelhandelsangebotes kann vor dem Hintergrund der Nachfrage vorgenommen werden.

*Die Relation des in Rees erzielten Umsatzes zu der in Rees verfügbaren Kaufkraft³¹ ergibt lokale **Bindungsquoten** (z.T. auch Einzelhandelszentralität genannt): Eine Quote von mehr als 100% bedeutet dabei, dass per Saldo (Zuflüsse nach Rees, vermindert um die Abflüsse aus Rees) Kaufkraft zufließt, eine Quote von weniger als 100% entsprechend, dass per Saldo Kaufkraft aus Rees abfließt.*

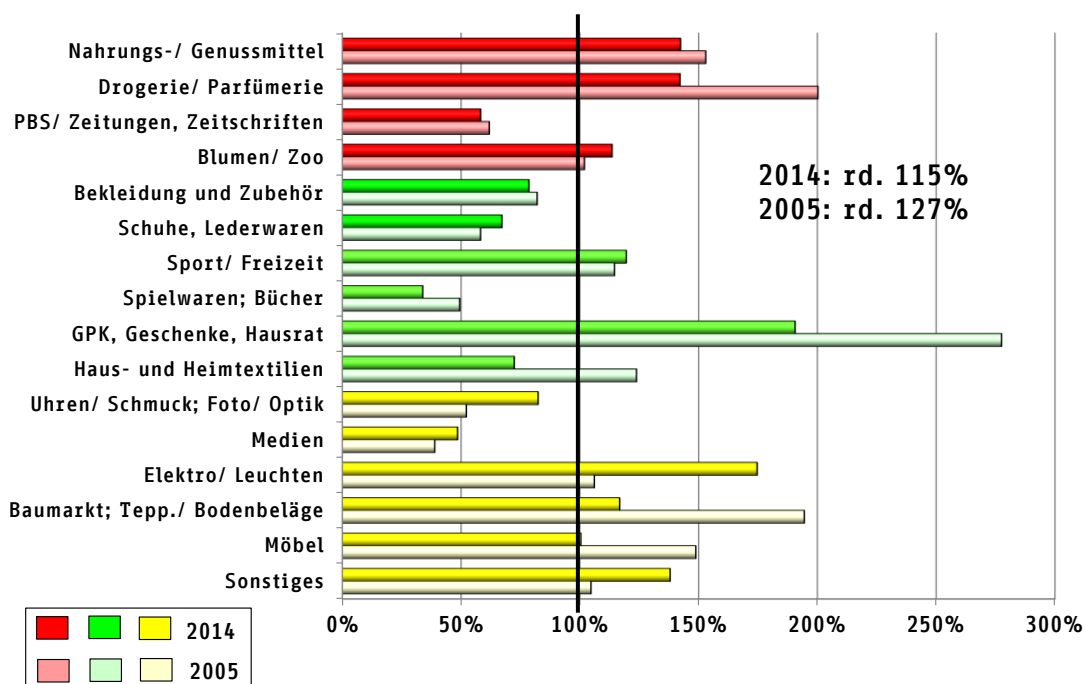
Die Gesamtbindungsquote in der Stadt Rees beträgt rd. 115%; per Saldo sind somit Kaufkraftzuflüsse zu verzeichnen. Im Jahr 2005 betrug die Gesamtbindungsquote rd. 127% (vgl. Abb. 1). Diese leicht rückläufige Entwicklung ist teilweise auf Umsatzrückgänge (z.B. Schließung Schleckermärkte, Möbelmarkt) und auf einen Anstieg der Kaufkraft in einzelnen Sortimentsbereichen zurückzuführen. Insgesamt besteht in Rees weiterhin eine sehr gute Versorgungssituation.

Für die jeweiligen Bedarfsbereiche (kurz-, mittel-, und langfristig) ergibt sich für die Stadt Rees ein differenziertes Bild.

³¹ Die gesamtstädtische Kaufkraft ergibt sich aus der Kaufkraft je Einwohner und der Einwohnerzahl, wobei es sich bei der Kaufkraft je Einwohner um einen bundesdeutschen Durchschnittswert handelt, der mit Hilfe entsprechender Kennziffern auf die gebietsspezifische Situation angepasst wird (vgl. IfH Köln: Einzelhandelsrelevante Kaufkraft 2014).



Abb. 1: Bindungsquoten in der Stadt Rees nach Sortimenten (2014 und 2005)



wg. Vergleichbarkeit nur Einzelhandel i.e.S. (ohne LM-Handwerk, Apotheken und Tankstellenshops)

PBS = Papier/ Bürobedarf/ Schreibwaren GPK = Glas/ Porzellan/ Keramik

Quelle: eigene Einzelhandelserhebung Februar 2014; EHI; www.handelsdaten.de; IFH Köln (2013); Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen

Im **kurzfristigen Bedarfsbereich** (in der Abbildung rot dargestellt) sollte jede Kommune eine möglichst vollständige rechnerische Versorgung ihrer eigenen Bevölkerung gewährleisten. Das bedeutet, dass im kurzfristigen Bedarfsbereich Bindungsquoten von 100% erreicht werden sollten. In Rees liegt die Bindungsquote im kurzfristigen Bedarfsbereich bei rd. 138%. Rechnerisch sind somit deutliche Kaufkraftzuflüsse zu verzeichnen.

Im Sortimentsbereich Nahrungs-/ Genussmittel, der eine besonders hohe Nahversorgungsrelevanz besitzt, ist ein leichter Rückgang der Bindungsquote festzustellen. Jedoch ist mit der derzeitigen Bindungsquote von rd. 142% weiterhin mehr als eine rechnerische Vollversorgung in diesem Bereich gegeben.

Mit Ausnahme der Sortimente Papier, Bürobedarf, Schreibwaren und Zeitungen, Zeitschriften fließt in allen übrigen Sortimenten des kurzfristigen Bedarfsbereiches per Saldo Kaufkraft nach Rees zu. Der Rückgang der Bindungsquote im Bereich Drogerie/ Parfümerie hängt vor allem mit der Schließung von drei Schlecker-Märkten zusammen.



Im **mittelfristigen Bedarfsbereich** (in der Abbildung grün dargestellt) sind bei einer Bindungsquote von rd. 78% per Saldo Kaufkraftabflüsse festzustellen.

In den Sortimentsbereichen Sport/ Freizeit und Glas, Porzellan, Keramik, Geschenke und Hausrat sind per Saldo Kaufkraftzuflüsse zu verzeichnen. In den übrigen Sortimentsbereichen liegen die Bindungsquoten unter 100%. Der Rückgang im Sortimentsbereich Glas, Porzellan, Keramik, Geschenke und Hausrat ist bei einem nur geringen Rückgang der Verkaufsfläche auf deutliche Umsatzrückgänge zurückzuführen, bei gleichzeitig positiver Kaufkraftentwicklung.

Im **langfristigen Bedarfsbereich** (in der Abbildung gelb dargestellt) sind bei einer Bindungsquote von insgesamt 104% leichte Kaufkraftzuflüsse zu verzeichnen. Trotz Steigerungen gegenüber 2005 liegen die Bindungsquoten in den Bereichen Uhren/ Schmuck, Foto/ Optik und Medien deutlich unter 100%. In allen übrigen Bereichen werden Bindungsquoten von 100% und mehr erreicht.

Dabei ist der deutliche Anstieg der Bindungsquote im Bereich Elektro/ Leuchten auf eine deutliche Umsatzsteigerung bei gleichzeitig rückläufiger Kaufkraft zurückzuführen. Der Rückgang der Bindungsquote im Bereich Baumarkt, Teppiche/ Bodenbeläge beruht hingegen auf einer geringeren Flächenproduktivität, die durch einen, gegenüber 2005, höheren Freiflächenanteil verursacht wird.

Im Bereich Möbel ist die Verkaufsfläche merklich zurückgegangen (Schließung eines Fachmarktes und Verkleinerung eines Fachmarktes nach Inhaberwechsel), sodass die Bindungsquote seit 2005 von 149% auf 100% gesunken ist.



4. ZENTRALE VERSORGUNGSBEREICHE IN REES

Die Abgrenzung zentraler Versorgungsbereiche ist durch die Baurechtsnovellen der vergangenen Jahre stärker in den Fokus der Stadtentwicklungsplanung gerückt und stellt einen wichtigen formalen Teil des Gutachtens zum Einzelhandelskonzept für die Stadt Rees dar³². Die städtebaulich-funktionalen Anforderungen für die Abgrenzung zentraler Versorgungsbereiche ergeben sich aus dem entsprechenden Urteil des BVerwG³³.

Welche Bereiche unter diese Kategorie fallen und welche Kriterien diese erfüllen müssen, wird im Folgenden erläutert.

4.1 METHODISCHES VORGEHEN - ABGRENZUNG ZENTRALER VERSORGUNGSBEREICHE UND STÄDTEBAULICH-FUNKTIONALE BESTANDSAUFNAHME

Der Einzelhandel stellt für die Entwicklung der Innenstädte und Ortszentren nach wie vor die Leitfunktion dar: Zahlreiche Untersuchungen des Büros Dr. Acocella Stadt- und Regionalentwicklung mit mittlerweile über 40.000 Passanten in verschiedenen Städten unterschiedlicher Größe und regionaler Einbindung ergaben, dass Einkaufen und Bummeln als häufigstes **Motiv für den Besuch einer Innenstadt** bzw. eines Orts-/ Stadtteilzentrums genannt werden. Beides unterstreicht die Bedeutung des Einzelhandels für eine funktionsfähige Innenstadt bzw. ein funktionsfähiges Stadtteilzentrum.

Eine attraktive Innenstadt bzw. ein attraktives Stadtteilzentrum wird jedoch nicht allein durch das Einzelhandelsangebot, sondern auch durch die funktionale Mischung sowie die städtebaulichen und verkehrlichen Bedingungen geprägt und charakterisiert.

Die wichtigste planerische Aufgabe für die Sicherung der Funktionsfähigkeit einer Innenstadt bzw. eines Stadtteilzentrums mit entsprechender funktionaler Vielfalt und städtebaulichen Qualitäten stellt die **Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche** dar, mit der verschiedene Aspekte des Bau- und Planungsrechtes zusammenhängen. Die städtebaulich-funktionalen Anforderungen für die Abgrenzung zent-

³² Vgl. insbesondere §§ 1 (6) Nr. 11, 9 (2a) und (3) BauGB.

³³ Vgl. BVerwG, Urteil vom 11.10.2007, Az. 4 C 7.07.

raler Versorgungsbereiche ergeben sich aus dem entsprechenden Urteil des BVerwG³⁴ (vgl. Kap. 2.1.1).

Kriterien zur Abgrenzung zentraler Versorgungsbereiche

Ein unabdingbares Kriterium, das ein zentraler Versorgungsbereich aufweisen muss, ist eine städtebaulich **integrierte Lage**. Das bedeutet, dass dieser städtebaulich und siedlungsstrukturell eingebunden sein und einen unmittelbaren Bezug bzw. die Nähe zur Wohnbebauung aufweisen muss, sodass auch für eingeschränkt mobile Bevölkerungsgruppen eine möglichst gute Erreichbarkeit - z.T. eine fußläufige Erreichbarkeit - vorhanden ist. Daneben sollte eine gute verkehrliche Anbindung an das öffentliche Personennahverkehrsnetz gegeben sein.

Die Abgrenzung eines zentralen Versorgungsbereiches orientiert sich insbesondere am Bestand der Einzelhandelsbetriebe. Obgleich der **Einzelhandel die Leitfunktion** für ein Zentrum wahrnimmt, ist für die Qualifizierung eines Gebietes als zentraler Versorgungsbereich neben der **Wohnfunktion** das Angebot weiterer Nutzungen von erheblicher Bedeutung. Das Vorhandensein von - in der Regel publikumsorientierten - **Dienstleistungsbetrieben** ist für eine funktionale Vielfalt im Zentrum von erheblicher Bedeutung.

Ein zentraler Versorgungsbereich bedarf einer **räumlich-funktionalen Konzentration an Versorgungsangeboten** mit einer entsprechenden Dichte und Kompaktheit, die im Zusammenhang erkennbar ist. Die räumliche Abgrenzung der Ränder derartiger Bereiche erfolgt dort, wo funktionale Brüche infolge anderer baulicher Nutzungen, wie zusammenhängender Wohnbebauung oder Büro/ Gewerbe/ Industrie, auftreten.

Neben funktionalen Kriterien müssen zur Abgrenzung zentraler Versorgungsbereiche auch städtebauliche Gegebenheiten berücksichtigt werden. Bei einer Ortsbegehung wurden daher folgende **städtebauliche/ infrastrukturelle Zäsuren** berücksichtigt:

- verkehrliche Barrieren (z.B. Straßen, Bahnlinien),
- natürliche Barrieren (z.B. Gewässer, Topographie, Grünzug),
- bauliche Barrieren (z.B. Wohngebäude, Bürokomplexe),

³⁴ Vgl. BVerwG, Urteil 10.11.2007, Az. 4C7/07.



- städtebauliche Brüche (z.B. Straßenraumgestaltung, Baustruktur)

Um den Voraussetzungen nach Kompaktheit und Dichte Rechnung zu tragen, sind überdies **städtebauliche Qualitäten** aufzunehmen und zu beschreiben. Insbesondere die Gestaltung des öffentlichen Raumes übernimmt je nach Qualität eine unterstützende Wirkung für das Aufsuchen eines Zentrums, das Verweilen und letztlich für eine entsprechende Passantenfrequenz, die für das Funktionieren der Einzelhandelslage eine unverzichtbare Voraussetzung darstellt.

Zentrale Versorgungsbereiche im Sinne der o.g. Kriterien sind die Innenstadt von Rees und die Nahversorgungszentren Haltern und Millingen. Die städtebaulich-funktionale Situation im zentralen Versorgungsbereich Innenstadt wird anhand einer **Stärken-Schwächen-Analyse** im Rahmen einer Fotodokumentation veranschaulicht (vgl. Kap. 4.2.3).

Über die 45. Änderung des Flächennutzungsplans hat die Stadt Rees im Anschluss an das Einzelhandelskonzept 2005/ 2006 die Abgrenzung zentraler Versorgungsbereiche vorgenommen.

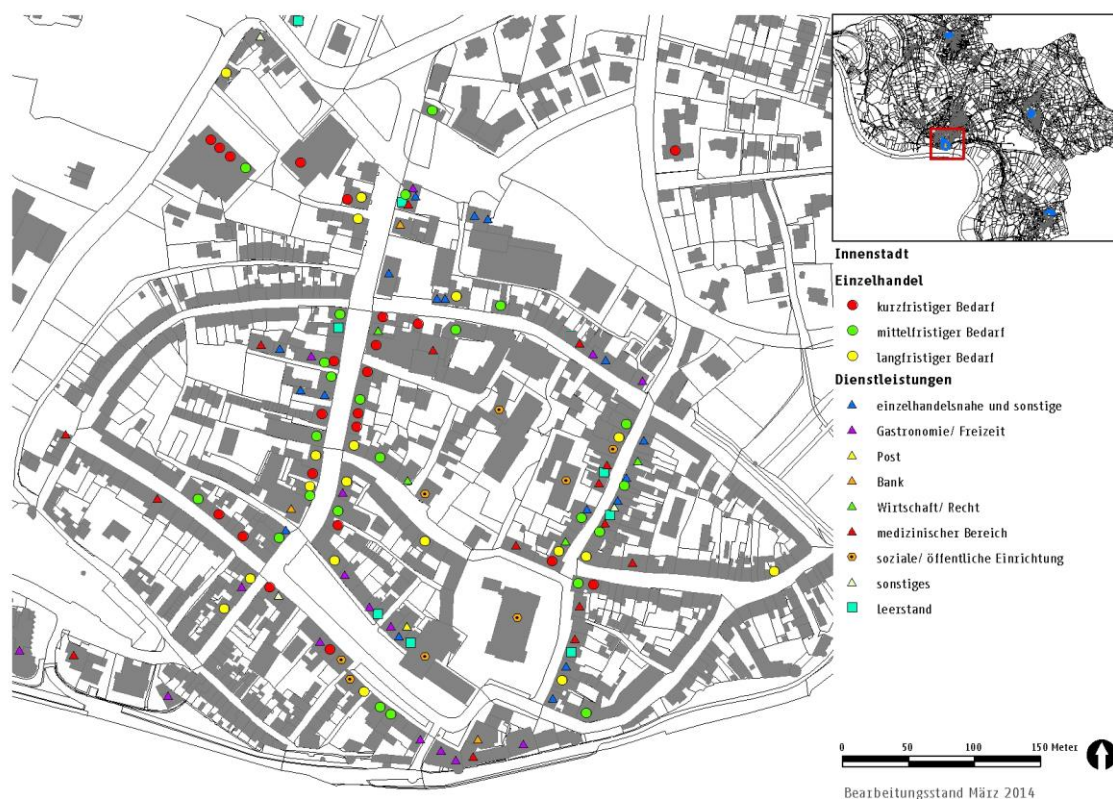
4.2 ZENTRALER VERSORGUNGSBEREICH INNENSTADT

Im Folgenden wird als ein wesentliches Kriterium zur Abgrenzung des zentralen Versorgungsbereiches Innenstadt die räumliche Verteilung der Einzelhandels- und Dienstleistungsbetriebe in der Innenstadt dargestellt (vgl. Karte 1).

Das Einzelhandelsangebot erstreckt sich insbesondere entlang der Dellstraße und Vor dem Delltor. Im Bereich des Marktplatzes, des Kirchplatzes und der Fallstraße konzentrieren sich ebenfalls Einzelhandelsnutzungen, die Dichte ist jedoch deutlich geringer.

Die räumliche Verteilung des Dienstleistungsangebotes in der Innenstadt von Rees ist grundsätzlich ähnlich wie die der Einzelhandelsangebote. Im Gegensatz zum Einzelhandel ist die Konzentration an der Dellstraße/ Vor dem Delltor jedoch deutlich geringer und am Markt sowie in der Fallstraße höher. Die Rheinpromenade sowie angrenzende Bereiche sind durch gastronomische Angebote geprägt. Der Grad der Nutzungsmischung von Einzelhandel und Dienstleistungen ist insgesamt relativ hoch.

Karte 1: Einzelhandels- und Dienstleistungsangebot in der Innenstadt von Rees



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Erhebung Februar 2014, Kartengrundlage: Stadt Rees

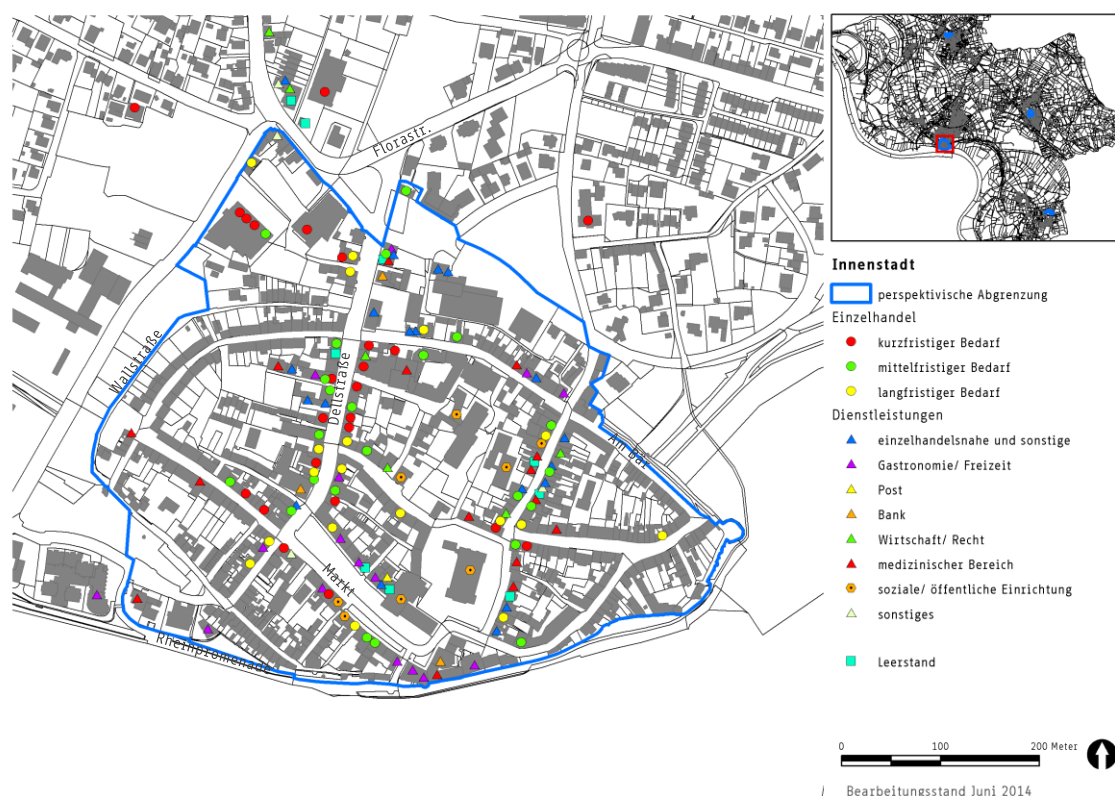
4.2.1 Abgrenzung des zentralen Versorgungsbereiches Innenstadt

Die Abgrenzung der Innenstadt von Rees wird gegenüber der im Flächennutzungsplan dargestellten Abgrenzung großräumiger vorgenommen. Sie umfasst im Wesentlichen den Bereich des historischen Stadtkerns und des nördlich angrenzenden Bereiches und erstreckt sich zwischen der Florastraße im Norden und der Rheinpromenade im Süden, sowie der Wallstraße im Westen und Am Bär im Osten (vgl. Karte 2).

Die erforderliche Flächennutzungsplanänderung erfolgt im Anschluss.



Karte 2: Abgrenzungsvorschlag des zentralen Versorgungsbereiches in der Innenstadt von Rees



Quelle: eigene Abgrenzung auf Grundlage der Erhebung Februar 2014; Kartengrundlage: Stadt Rees

4.2.2 Beurteilung des Einzelhandelsangebotes im zentralen Versorgungsbereich Innenstadt von Rees

Im zentralen Versorgungsbereich Innenstadt befanden sich zum Erhebungszeitpunkt 63 der insgesamt 147 Einzelhandelsbetriebe (rd. 43%). Diese Betriebe vereinen eine Verkaufsfläche von rd. 7.175 qm auf sich, was bezogen auf die Verkaufsfläche der Gesamtstadt (rd. 48.475 qm) einen Anteil von rd. 15% ausmacht. Auf dieser Fläche wird ein Umsatz von rd. 37,6 Mio. € generiert, dies entspricht rd. 27% des gesamtstädtischen Umsatzes.

2005 waren in der Innenstadt 60 Geschäfte mit rd. 7.650 qm Verkaufsfläche ermittelt worden, die einen Umsatz von rd. 31,5 Mio. € erzielten. Unter Berücksichtigung, dass in der aktuellen Erhebung auch Lebensmittelhandwerk und Apotheken berücksichtigt wurden (Tankstellenshops sind hier ohnehin nicht vorhanden), ergibt sich damit ein leichter Rückgang des Einzelhandels in der Innenstadt. Ohne Apotheken und Betrieben des Lebensmittelhandwerks finden sich aktuell in der Innenstadt 54

Betriebe (- 10%), die auf einer Verkaufsfläche von rd. 6.800 (- 11%) einen Umsatz von rd. 28,3 Mio. € (- 10%) erzielen.

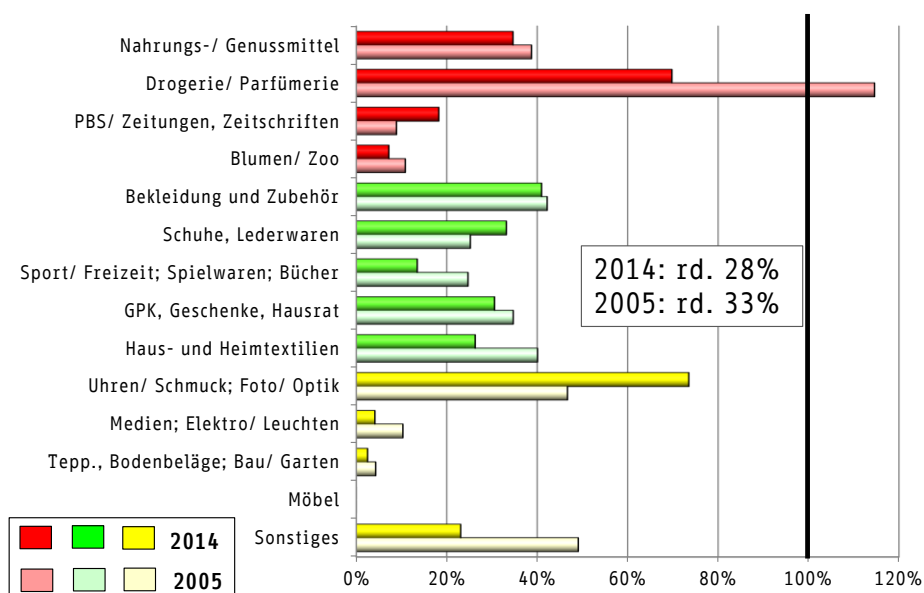
Insgesamt kann jedoch festgestellt werden, dass der Einzelhandelsstandort Innenstadt Rees stabil geblieben ist. Es gibt weiterhin eine Vielzahl an attraktiven Fachgeschäften, die durch größere nahversorgungsrelevante Betriebe ergänzt werden. Die Anzahl der Leerstände ist weiterhin sehr gering.

"Unechte Bindungsquote"

In Kap. 3.2.2 wurde bereits festgestellt, dass die Stadt Rees mit einer Gesamtbindungsquote von rd. 115% Kaufkraftzuflüsse verzeichnet, die Bindungsquote gegenüber 2005 jedoch geringfügig zurückgegangen ist. Die Beurteilung der gesamstädtischen und überörtlichen Versorgungsfunktion des zentralen Versorgungsbereiches Innenstadt erfolgt mittels "unechter Bindungsquoten".

*Die **unechte Bindungsquote** errechnet sich, indem der im zentralen Versorgungsbereich Innenstadt erzielte Umsatz in Relation zur Kaufkraft der gesamten Stadt Rees gesetzt wird.*

Abb. 2: "Unechte Bindungsquoten" zentraler Versorgungsbereich Innenstadt Rees



*) wg. Vergleichbarkeit nur Einzelhandel i.e.S. (ohne LM-Handwerk, Apotheken und Tankstellenshops)

PBS = Papier/ Bürobedarf/ Schreibwaren GPK = Glas/ Porzellan/ Keramik

Quelle: eigene Einzelhandelserhebung Februar 2014; EHI; www.handelsdaten.de; IFH Köln (2013); Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen



Insgesamt erreicht der Einzelhandel in der Innenstadt (ohne Lebensmittelhandwerk, Apotheken und Tankstellenshops) eine unechte Bindungsquote von rd. 28%³⁵; diese hat im Vergleich zum Jahr 2005 in der Innenstadt leicht abgenommen. In der Abb. 2 ist die unechte Bindungsquote nach Sortimenten differenziert dargestellt.

Im **kurzfristigen Bedarfsbereich** (rote Balken in der Abb. 2) sind die "unechten Bindungsquoten" wenig aussagekräftig: Hier kommt dem zentralen Versorgungsbereich Innenstadt weder gesamtstädtische noch überörtliche Versorgungsfunktion zu, da die Sortimente des kurzfristigen Bedarfsbereiches wohnortnah angeboten werden sollten. Demnach sollen lediglich die Einwohner in der Innenstadt und in deren Umfeld mit den Angeboten im kurzfristigen Bedarfsbereich versorgt werden (vgl. Kap. 5.2).

Bedeutsam für die Bewertung des zentralen Versorgungsbereiches Innenstadt sind dagegen die üblicherweise zentrenrelevanten Sortimente des **mittel- und langfristigen Bedarfsbereiches**.

In allen diesen Sortimentsbereichen bleiben die Bindungsquoten unter 100%. Der Vergleich mit den gesamtstädtischen Bindungsquoten (vgl. Kap. 3.2.2) zeigt, dass - wie bereits 2005 - bei den zentrenrelevanten Sortimenten ein erheblicher Teil der Kaufkraft außerhalb der Innenstadt gebunden wird. Dies betrifft insbesondere die Sortimente Sport/ Freizeit, GPK/ Geschenke/ Hausrat, Haus-/ Heimtextilien, Medien und Elektro/ Leuchten.

Im Vergleich zum Jahr 2005 fällt insbesondere der starke Anstieg der unechten Bindungsquote im Bereich Uhren/ Schmuck; Foto/ Optik auf. Bis auf den Bereich Schuhe und Lederwaren hat in allen Bereichen die unechte Bindungsquote abgenommen.

4.2.3 Städtebaulich funktionale Stärken-Schwächen-Analyse

Die Stärken-Schwächen-Analyse bildet eine wesentliche Grundlage für die künftige räumliche Einzelhandelsentwicklung des zentralen Versorgungsbereiches Innenstadt (vgl. Kap. 8.3.1). Im Gutachten von 2005/ 2006 erfolgte bereits eine ausführliche

³⁵ Einschließlich Lebensmittelhandwerk, Apotheken und Tankstellenshops erhöht sich die aktuelle Bindungsquote auf rd. 48%.

städtebaulich-funktionale Stärken-Schwächen-Analyse, so dass im Rahmen der Fortschreibung nur auf besondere Auffälligkeiten und Veränderungen eingegangen wird. Die Innenstadt von Rees ist deutlich geprägt durch die historische Stadtstruktur und die Lage am Rhein. Typisch sind die kleinen Gassen, die historischen Bauten und die Rheinpromenade.

Stärken

- In der Innenstadt von Rees gibt es weiterhin einen hohen Anteil an kleinflächigen inhabergeführten Fachgeschäften, u.a. mit einer Buchhandlung konnte das bestehende Angebot beispielsweise ergänzt werden.
- Die Nahversorgung der Wohnbevölkerung wird im Wesentlichen durch einen großflächigen Supermarkt und einen großflächigen Lebensmitteldiscounter gewährleistet. Darüber hinaus gibt es ein Lebensmittelfachgeschäft sowie verschiedene Bäckereien und Metzgereien.
- Auf dem neu gestalteten Marktplatz findet zweimal pro Woche ein Wochenmarkt statt, der das Nahversorgungsangebot ergänzt und einen wichtigen Treff- und Kommunikationspunkt darstellt.

Foto 1: Westring: Supermarkt



Quelle: eigenes Foto, März 2014

Foto 2: Vor dem Delltor: LM-Discounter



Quelle: eigenes Foto, März 2014

- Wichtige Dienstleistungsbetriebe wie Arztpraxen, Geldinstitute, Post, Gastronomie und sonstige Dienstleistungen ergänzen das Einzelhandelsangebot und tragen zur Belebung der Innenstadt bei.
- Der Hauptgeschäftsbereich mit der höchsten Einzelhandels- und Dienstleistungs-dichte erstreckt sich weiterhin entlang der Dellstraße.



Foto 3: Dellstraße



Quelle: eigenes Foto, März 2014

Foto 4: Dellstraße: Außengastronomie



Quelle: eigenes Foto, März 2014

- Die Neuordnung der Stellplätze auf dem Markt erhöht die Aufenthaltsqualität in diesem Bereich durch eine Trennung der Flächen für Fußgänger und Pkw.

Foto 5: Markt: Außengastronomie



Quelle: eigenes Foto, März 2014

Foto 6: Markt: Neuordnung Stellplätze



Quelle: eigenes Foto, März 2014

- Die Rheinpromenade ist ein attraktiv gestalteter Bereich mit hoher Aufenthaltsqualität. Gastronomiebetriebe mit Außengastronomie stellen einen wichtigen Anziehungspunkt am südlichen Rand der Innenstadt dar.
- Der öffentliche Raum ist durch Pflasterung, Bepflanzung, Skulpturen, Brunnen und Sitzgelegenheiten im ganzen Innenstadtbereich attraktiv gestaltet.
- Der Straßenraum ist durchgängig barrierefrei gestaltet.

Foto 7: Rheinpromenade: Stadtmauer



Quelle: eigenes Foto, März 2014

Foto 8: Rheinpromenade: Gastronomie



Quelle: eigenes Foto, März 2014

- Besonders attraktive Aufenthaltsbereiche sind die Rheinpromenade, der Skulpturenpark, der Stadtgarten und die Grünfläche vor dem Rheintor
- Ein Flächenpotenzial für die künftige räumliche Entwicklung ist durch das NIAG/Post-Gelände in zentraler Lage gegeben.

Foto 9: Rheinpromenade: Kunst



Quelle: eigenes Foto, März 2014

Foto 10: Vor dem Rheintor: Kunst



Quelle: eigenes Foto, März 2014

Schwächen

- Weiterhin besteht ein deutlich abnehmender Einzelhandels- und Dienstleistungsbesatz abseits der Dellstraße.
- Am Markt fehlen weiterhin frequenzbringende Magnetbetriebe; der funktionale Besatz ist durch Wohnnutzungen unterbrochen. Teilweise sind Leerstände erkennbar.



- Die Neuordnung der Parkplatzsituation und teilweise Neugestaltung des Marktes haben zwar zu einer Verbesserung der Aufenthaltsqualität in Teilbereichen geführt. Dennoch wirkt der Markt außerhalb der Wochenmarktzeiten recht unbelebt. Insgesamt fehlen dem gesamten Platzensemble moderne Gestaltungselemente und besondere Qualitäten.
- Insgesamt überwiegt weiterhin eine kleinteilige Einzelhandelsstruktur; es gibt kaum großflächige Angebote.
- Es bestehen keine einheitlichen Ladenöffnungszeiten.
- Das gastronomische Angebot ist weiterhin ausbaufähig, insbesondere hinsichtlich Qualität und Außengastronomie.

Foto 11: Markt: Wohnnutzung



Quelle: eigenes Foto, März 2014

Foto 12: Markt: Leerstand



Quelle: eigenes Foto, März 2014

4.3 FAZIT

In Rees existiert mit der Innenstadt ein zentraler Versorgungsbereich, der weiterhin ein vielfältiges Einzelhandels- und Dienstleistungsangebot aufweist. Neben zahlreichen inhabergeführten Fachgeschäften gibt es ein umfassendes Nahversorgungsangebot und einen attraktiven Wochenmarkt.

Durch ihre Struktur mit Gassen, Querverbindungen, der Stadtmauer und der historischen Bausubstanz bietet die Innenstadt besondere städtebauliche Qualitäten.

Gleichzeitig sind angesichts der historischen Strukturen kaum räumliche Entwicklungsmöglichkeiten gegeben. Eine Ausnahme stellt das NIAG/ Post-Gelände im Bereich zwischen Am Stadtgarten und Neustraße dar. Hier bietet sich die Chance auch

durch großflächige Einzelhandelsangebote einen Anziehungspunkt zu schaffen und einen attraktiven Stadteingang zu gestalten.

Die Abgrenzung des zentralen Versorgungsbereiches Innenstadt entspricht weitestgehend der Abgrenzung von 2005, da seitdem keine räumlich-strukturellen Änderungen stattgefunden haben. Sie umfasst nunmehr den gesamten historischen Stadtkern. Die mit der 45. Änderung des Flächennutzungsplans abgegrenzten zentralen Versorgungsbereiche, die hiervon abweichen, sollen entsprechend der Abgrenzung im vorliegenden Gutachten im Flächennutzungsplan angepasst werden.

Unter quantitativen Gesichtspunkten ist der zentrale Versorgungsbereich Innenstadt gegenüber 2005 stabil geblieben. Ebenso wie 2005 gibt es nur vereinzelt Leerstände. Angesichts der eher zunehmenden Probleme kleinerer Innenstädte ist dies besonders positiv zu werten und letztlich Ausdruck der konsequenten Steuerungs politik der letzten Jahre.

4.4 NAHVERSORGUNGSZENTREN/ -STANDORTE REES

Die Nahversorgungszentren Haltern und Millingen sowie der Nahversorgungsstandort Mehr übernehmen wichtige Versorgungsfunktionen für die Bewohner der jeweiligen Stadtteile und dienen darüber hinaus als Treffpunkt und Kommunikationsort. Da ihnen eine wichtige Nahversorgungsfunktion zukommt, insbesondere auch für weniger mobile Bevölkerungsgruppen, sind vor allem die Angebote im kurzfristigen Bedarfsbereich wichtig.

4.4.1 Nahversorgungszentrum Haltern

Das Nahversorgungszentrum Haltern liegt nordwestlich der Kernstadt in rd. fünf Kilometern Entfernung zur Innenstadt. Der zentrale Versorgungsbereich erstreckt sich entlang der Bahnhofstraße und der Isselburger Straße im Bereich zwischen dem Irmgardisweg bis zur Einmündung der Kaiserstraße. Zum Nahversorgungszentrum gehören ebenfalls der östliche Teil der Lindenstraße und der westliche Bereich der Klosterstraße (vgl. Karte 3). Die Abgrenzung ist parzellenscharf angepasst worden, die sich daraus ergebenden Änderungen sollen auch im Flächennutzungsplan angepasst werden.



Im abgegrenzten Zentrum befinden sich zum Zeitpunkt der Erhebung (Februar 2014) 12 Einzelhandelsbetriebe mit einer Gesamtverkaufsfläche von rd. 1.975 qm.

Karte 3: Nahversorgungszentrum Haldern



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Erhebung Februar 2014, Kartengrundlage: Stadt Rees

Stärken

- Das Einzelhandelsangebot ist im kurz- und mittelfristigen Bedarfsbereich gut.
- Die Nahversorgung wird durch einen Supermarkt, einen Lebensmitteldiscounter und durch Lebensmittelhandwerk, gewährleistet. Ein kleiner Wochenmarkt ergänzt das Angebot.
- Verschiedene Dienstleistungsangebote (Banken, Post, Gastronomie, einzelhandelsnahe Dienstleistungen) vervollständigen das Angebot.

Foto 13: Bahnhofstraße: LM-Discounter



Quelle: eigenes Foto, März 2014

Foto 14: Klosterstraße: Einzelhandel



Quelle: eigenes Foto, März 2014

- Die Bebauung ist überwiegend offen, teilweise gibt es historische attraktiv gestaltete Fassaden.

Foto 15: Bahnhofstraße: Gastronomie



Quelle: eigenes Foto, März 2014

Foto 16: Bahnhofstraße: St. Georg



Quelle: eigenes Foto, März 2014

Schwächen

- Der funktionale Besatz ist durch Wohnnutzungen und Leerstände unterbrochen.
- Auffällig sind teilweise erneuerungsbedürftige Fassaden und Investitionsrückstände im privaten Bereich.



Foto 17: Klosterstraße: Fassade



Quelle: eigenes Foto, März 2014

Foto 18: Bahnhofstraße: Leerstand



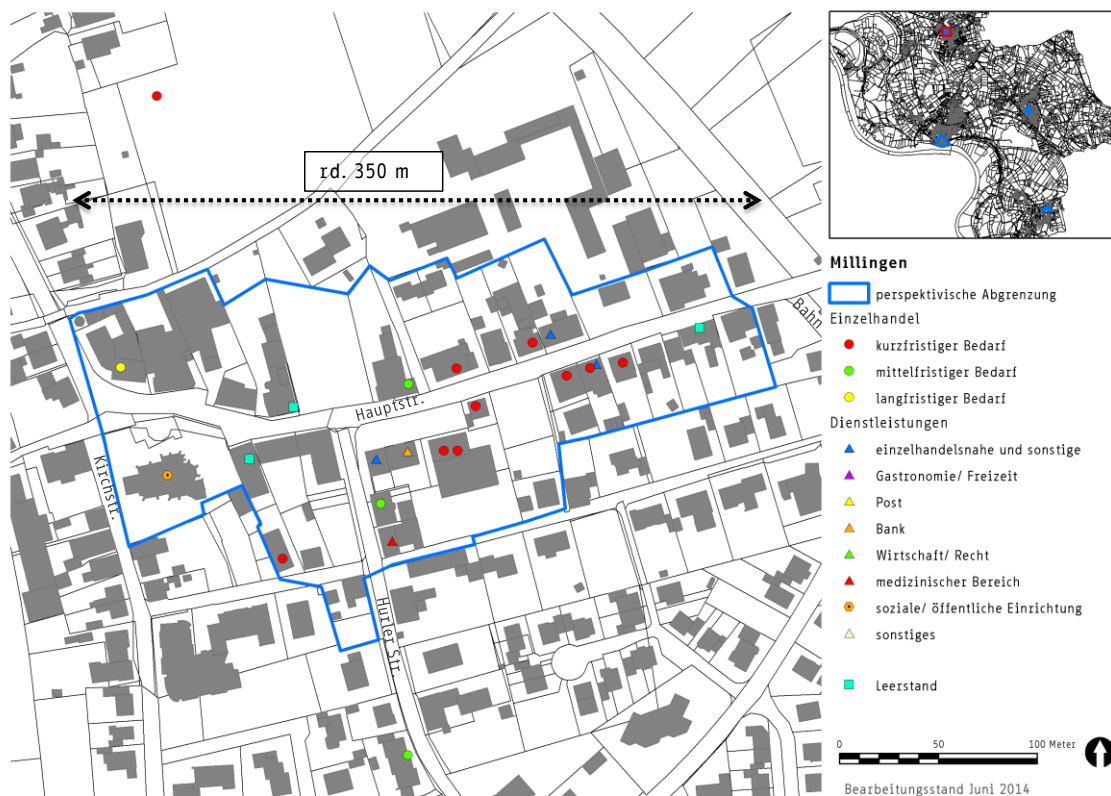
Quelle: eigenes Foto, März 2014

4.4.2 Nahversorgungszentrum Millingen

Der dörflich geprägte Stadtteil Millingen liegt rd. sechs Kilometer nördlich der Innenstadt von Rees. Der zentrale Versorgungsbereich erstreckt sich entlang der Hauptstraße im Bereich zwischen der Einmündung der Kirchstraße im Westen und der Bahnstraße im Osten und schließt auch den nördlichen Teil der Hurler Straße mit ein (vgl. Karte 4). Die Abgrenzung ist parzellenscharf angepasst worden, die sich daraus ergebenden Änderungen sollen auch im Flächennutzungsplan angepasst werden.

Im abgegrenzten Zentrum befinden sich zum Zeitpunkt der Erhebung (Februar 2014) 11 Einzelhandelsbetriebe mit einer Gesamtverkaufsfläche von rd. 1.475 qm.

Karte 4: Nahversorgungszentrum Millingen



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Erhebung Februar 2014, Kartengrundlage: Stadt Rees

Stärken

- Mit einem Supermarkt, Lebensmittelhandwerk und weiteren Angeboten im kurzfristigen Bedarfsbereich (Apotheke, Blumengeschäfte, Schreibwarengeschäft, Zoofachgeschäft) gibt es ein gutes Nahversorgungsangebot.
- In geringem Umfang bestehen auch Angebote im mittel- und langfristigen Bedarfsbereich.
- Dienstleistungen (u.a. Banken, Post, Friseur) ergänzen das Angebot.



Foto 19: Hauptstraße: Einzelhandel



Quelle: eigenes Foto, März 2014

Foto 20: Hauptstraße: Straßenraumgestaltung



Quelle: eigenes Foto, März 2014

- Die Bebauung ist überwiegend offen und dörflich geprägt. Die St. Quirinus Kirche ist ein wichtiger Identifikationspunkt.
- Durch den gestalteten Straßenraum und einen gestalteten Platzbereich (Quirinusplatz) ergibt sich teilweise eine gute Aufenthaltsqualität.

Foto 21: Quirinusplatz: Aufenthaltsqualität



Quelle: eigenes Foto, März 2014

Foto 22: Hauptstraße: St. Quirinus Kirche



Quelle: eigenes Foto, März 2014

Schwächen

- Die Nutzungsdichte im Zentrum ist gering.
- Leerstände, bauliche Lücken und Wohnnutzungen unterbrechen den Geschäftsbesatz.
- Die Bebauung ist heterogen, es gibt Investitionsrückstände (Fassaden) im privaten Bereich.
- Die Straßenraumgestaltung/ Möblierung ist teilweise erneuerungsbedürftig.

Foto 23: Hauptstraße: Leerstand



Quelle: eigenes Foto, März 2014

Foto 24: Hauptstraße: Leerstand

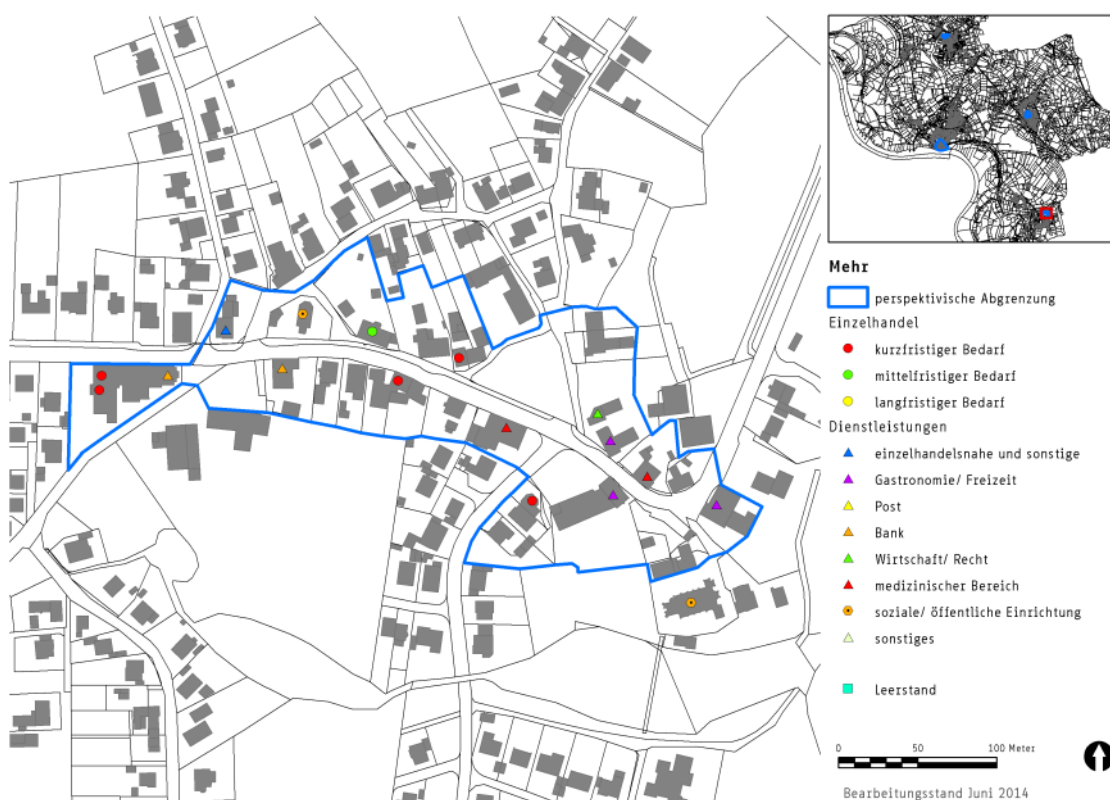


Quelle: eigenes Foto, März 2014

4.4.3 Nahversorgungsstandort Mehr

Der Stadtteil Mehr liegt südöstlich der Innenstadt von Rees. Der Nahversorgungsstandort erstreckt sich entlang der Heresbachstraße im Bereich zwischen der Mehrbruchstraße im Westen und dem Vincentiusplatz im Osten (vgl. Karte 5).

Karte 5: Nahversorgungsstandort Mehr



Quelle: eigene Darstellung auf Grundlage der Erhebung Februar 2014, Kartengrundlage: Stadt Rees



Innerhalb des abgegrenzten Nahversorgungsstandortes befinden sich zum Zeitpunkt der Erhebung (Februar 2014) 6 Einzelhandelsbetriebe mit einer Verkaufsfläche von insgesamt rd. 650 qm. Die Abgrenzung ist parzellenscharf angepasst worden, die sich daraus ergebenden Änderungen sollen auch im Flächennutzungsplan angepasst werden.

Stärken

- Die Nahversorgung wird durch einen Supermarkt und Betriebe des Lebensmittelhandwerks gewährleistet.
- Dienstleistungen (Banken, Ärzte, Gastronomie, sonstige einzelhandelsnahe Dienstleistungen) ergänzen das Angebot.
- Die Struktur ist dörflich geprägt, die Bauweise ist offen; teilweise gibt es einen historischen Gebäudebestand.
- Der Straßenraum ist ansprechend gestaltet.

Foto 25: Heresbachstraße: Supermarkt



Quelle: eigenes Foto, März 2014

Foto 26: Heresbachstraße: Skulptur



Quelle: eigenes Foto, März 2014

Schwächen

- Die Nutzungsdichte ist sehr gering, der Geschäftsbesatz ist durch Leerstände und Wohnnutzungen unterbrochen.
- Angebote gibt es fast ausschließlich im kurzfristigen Bedarfsbereich.
- Auffällig sind vereinzelte Investitionsrückstände im privaten Bereich (Fassaden).

5. WEITERE BEDEUTENDE EINZELHANDELSSTANDORTE

Neben der Innenstadt und den Nahversorgungszentren gibt es in Rees zwei weitere bedeutende Einzelhandelsstandorte. Diese sind das Gewerbegebiet Empeler Straße und der Standort des SB-Warenhauses am Grüttweg.

Gewerbegebiet Empeler Straße

Der nicht integrierte Standort liegt rd. 1,5 Kilometer nördlich der Innenstadt. Er umfasst die Empeler Straße, die Max-Planck-Straße und die Rudolf-Diesel-Straße. An diesem Standort gibt es Einzelhandelsbetriebe in allen Bedarfsbereichen mit einem deutlichen Schwerpunkt auf den nicht zentrenrelevanten Sortimenten im langfristigen Bedarfsbereich. Neben z.B. einem Baumarkt, einem Küchenstudio und einem Möbelgeschäft gibt es im kurz- und mittelfristigen Bedarfsbereich u.a. auch einen Getränkemarkt, einen Zoofachmarkt und ein Bekleidungsgeschäft. Mehrere der ansässigen Einzelhandelsbetriebe sind großflächig, in der Summe haben sie eine größere Verkaufsfläche als die Einzelhandelsbetriebe in der Innenstadt.

Standort SB-Warenhaus am Grüttweg

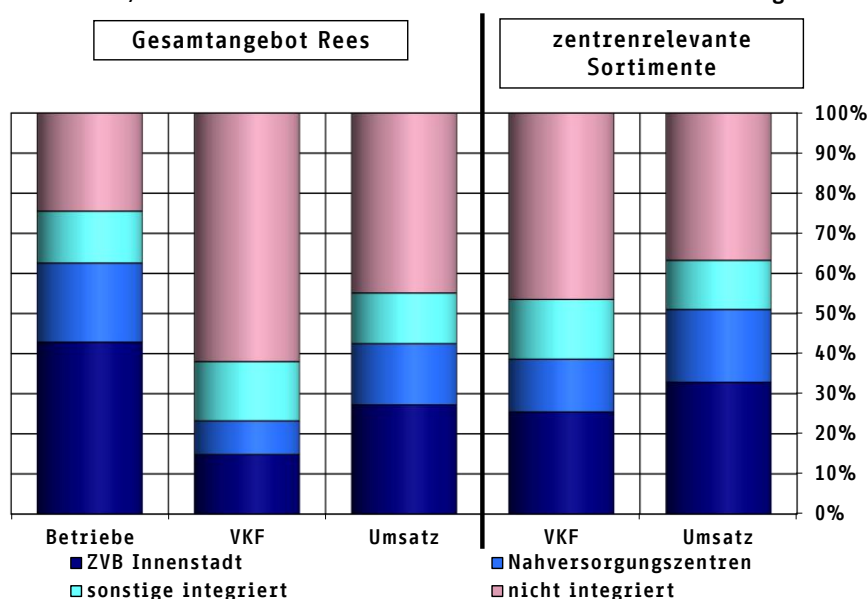
Der nicht integrierte Standort am Grüttweg liegt rd. einen Kilometer nordwestlich der Innenstadt. Er beinhaltet lediglich ein Gebäude, in dem neben dem SB-Warenhaus ein Blumengeschäft, ein Feinkostgeschäft und ein Tabak-/ Zeitschriftengeschäft sowie einige Dienstleistungen ansässig sind. Auf Grund der großen Verkaufsfläche sowie des umfangreichen Angebotes des SB-Warenhauses ist dieser Standort jedoch trotz der geringen Anzahl an Geschäften von hoher Bedeutung für den Einzelhandel der Stadt Rees.

5.1 RAUMSTRUKTURELLE VERTEILUNG DES EINZELHANDELSANGEBOTES

Im Folgenden werden die bisher dargestellten Ergebnisse zur Einzelhandelssituation differenziert nach Standorttyp der Betriebe aufgezeigt. Es wird differenziert nach Innenstadt, Nahversorgungszentren, sonstigen integrierten Lagen und nicht integrierten Lagen.



Abb. 3: Betriebe, Verkaufsflächen- und Umsatzanteile in Rees nach Lage



Quelle: eigene Einzelhandelserhebung Februar 2014; EHI; www.handelsdaten.de; IFH Köln (2013); Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen

Die Darstellung des Einzelhandelsangebotes nach Standorttyp zeigt:

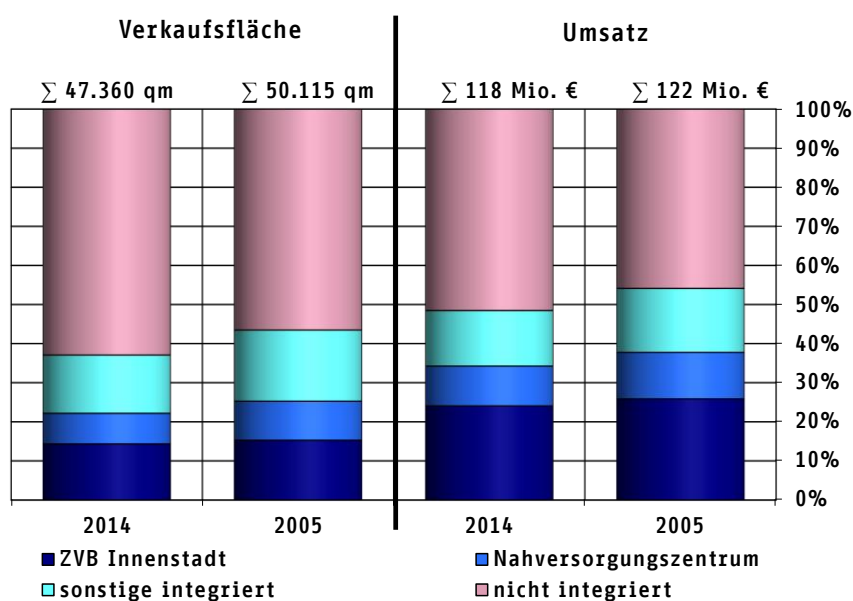
Gemessen an der Zahl der Betriebe sind rd. 43% innerhalb des zentralen Versorgungsbereiches Innenstadt angesiedelt, in nicht integrierten Lagen befinden sich nur rd. 24% der Betriebe (vgl. Abb. 3). Wird jedoch die Verteilung der Verkaufsfläche betrachtet, so entfallen rd. 62% auf nicht integrierte Lagen und nur rd. 15% auf den zentralen Versorgungsbereich. Der Umsatzanteil der Betriebe in der Innenstadt liegt mit rd. 27% leicht höher, derjenige der Betriebe an nicht integrierten Standorten mit rd. 45% niedriger als der Verkaufsflächenanteil. Dies zeigt, dass die Betriebe in der Innenstadt eine höhere Flächenleistung erreichen.

Werden nur die zentrenrelevanten Sortimente betrachtet, so ist der Anteil gemessen an der Verkaufsfläche an nicht integrierten Standorten größer (rd. 46%) als im zentralen Versorgungsbereich Innenstadt (rd. 25%). Bezogen auf die zentrenrelevanten Sortimente ist somit ein Ungleichgewicht zwischen Innenstadt und nicht integrierten Lagen zu Lasten der Innenstadt zu konstatieren.

In Abb. 4 ist die Entwicklung der Verkaufsflächen- und Umsatzanteile nach Lagen für die Zeitpunkte 2005 und 2014 dargestellt, wobei Lebensmittelhandwerk, Apotheken und Tankstellenshops bei den aktuellen Daten unberücksichtigt bleiben:

- Der Anteil der Innenstadt ist, gemessen an der Verkaufsfläche, leicht zurückgegangen: Von rd. 27% auf rd. 25%. Gemessen am Umsatz ist nur ein geringfügiger Rückgang von rd. 33% auf rd. 30% zu verzeichnen.
- Die nicht integrierten Lagen haben sowohl in Bezug auf die Verkaufsfläche Anteile gewonnen (von rd. 41% auf rd. 48%), als auch in Bezug auf den Umsatz (von rd. 37% auf rd. 44%). In den nicht integrierten Lagen ist die Verkaufsfläche von rd. 10.561 qm auf rd. 12.037 qm angewachsen.
- Überdies sind die Anteile in sonstigen integrierten Lagen gemessen an der Verkaufsfläche zurückgegangen: von rd. 16% auf rd. 15%, gemessen am Umsatz von rd. 15% auf rd. 14%.
- Auch in den Nahversorgungszentren ist es zu leichten Rückgängen gekommen: Bezüglich der Verkaufsfläche von rd. 16% auf 12% und bezüglich des Umsatzes von rd. 15% auf rd. 12%.

Abb. 4: Verkaufsflächen- und Umsatzanteile nach Lage: Vergleich 2005 und 2014

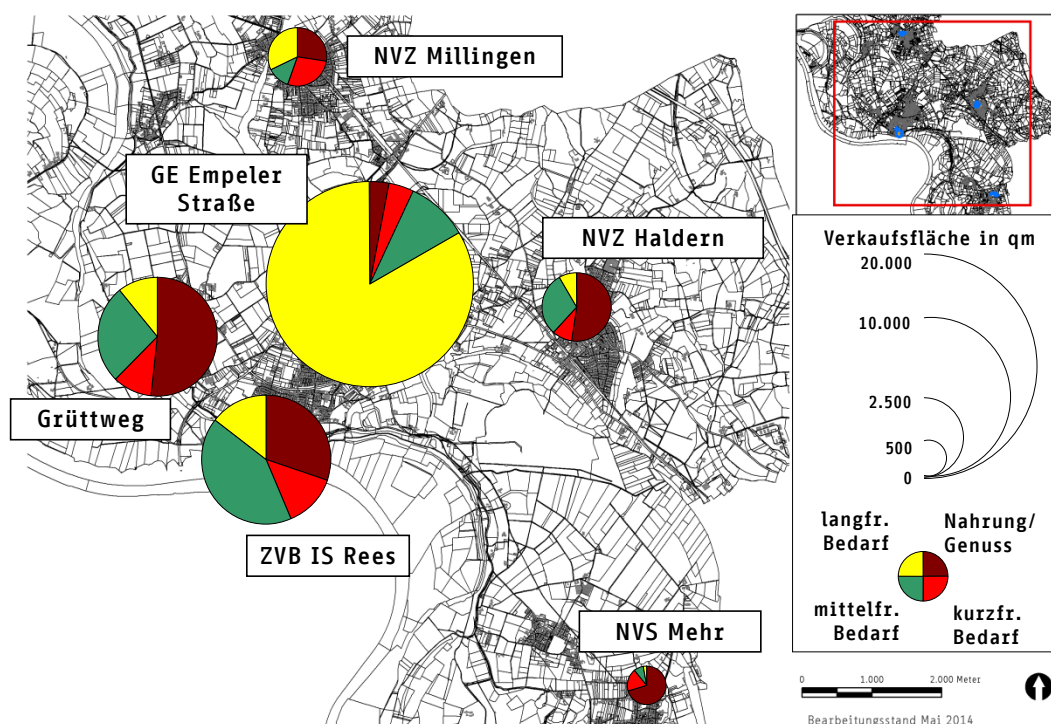


wg. Vergleichbarkeit nur Einzelhandel i.e.S. (ohne LM-Handwerk, Apotheken und Tankstellenshops)

Quelle: eigene Einzelhandelserhebung Februar 2014; EHI; www.handelsdaten.de; IFH Köln (2013); Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen

Karte 6 stellt die Verkaufsflächen der bedeutenden Einzelhandelsstandorte, differenziert nach Nahrungs-/ Genussmitteln, übrigem kurzfristigen, mittel- und langfristigen Bedarf dar.

Karte 6: Räumliche Verteilung der Verkaufsflächen in Rees



Quelle: eigene Einzelhandelserhebung Februar 2014

Der Standort mit der größten Gesamtverkaufsfläche ist das Gewerbegebiet Empeler Straße, in dem der überwiegende Teil der Verkaufsfläche auf Sortimente des langfristigen Bedarfs entfällt. Zweitgrößter Standort - bezogen auf den Verkaufsflächenanteil - ist die Innenstadt, deren Verkaufsfläche allerdings nur etwas mehr als die Hälfte der Verkaufsfläche im Gewerbegebiet Empeler Straße umfasst. Eine fast ebenso große Verkaufsfläche wie die Innenstadt umfasst der Standort Grützweg. Der Schwerpunkt an diesem nicht integrierten Standort liegt im Bereich der Nahrungs- und Genussmittel. Auffällig ist die unter quantitativen Gesichtspunkten relativ geringe Bedeutung der Nahversorgungszentren.

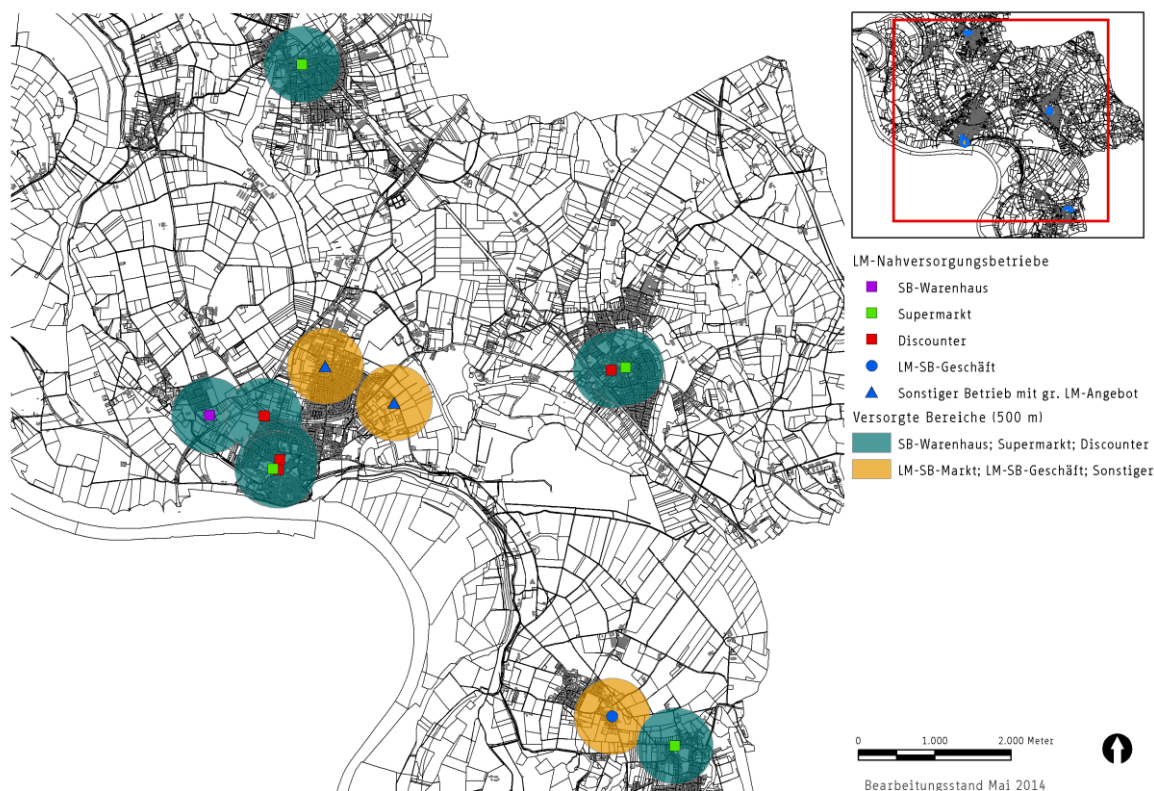
5.2 BEURTEILUNG DES LEBENSMITTELANGEBOTES HINSICHTLICH DER RÄUMLICHEN NAHVERSORGUNGSSITUATION

Es wurde bereits festgestellt, dass im für die Nahversorgung besonders bedeutsamen Sortiment Nahrungs-/ Genussmittel der Einzelhandel der Stadt Rees bei einer Bindungsquote von rd. 115% mehr als eine rechnerische Vollversorgung für die Bevölkerung leistet (vgl. Kap. 3.2.2).

Neben dem quantitativen Aspekt, wie er in den Bindungsquoten zum Ausdruck kommt, ist für die Beurteilung des Einzelhandelsangebotes jedoch, insbesondere im kurzfristigen Bedarfsbereich, auch die Frage nach dessen räumlicher Verteilung von Bedeutung.

Im Folgenden wird daher der Frage nachgegangen, welcher Teil der Einwohner in der Stadt Rees in der Lage ist, ein entsprechendes Angebot auch zu Fuß zu erreichen. Zur Verdeutlichung der Nahversorgungssituation im räumlichen Sinne sind daher in Karte 7 die in der Gesamtstadt Rees ansässigen Lebensmittelbetriebe dargestellt.

Karte 7: Lebensmittel-Nahversorgungsangebot in Rees



Quelle: eigene Erhebung Februar 2014, Kartengrundlage: Stadt Rees

Insgesamt können 9 Standorte von Lebensmittelbetrieben mit einem hinreichenden Nahversorgungsangebot im Sortiment Nahrungs-/ Genussmittel und einer Verkaufsfläche von über 200 qm³⁶ identifiziert werden. Ergänzend dazu sind drei Betriebe

³⁶ In der Regel kann erst bei Lebensmittelbetrieben ab einer Verkaufsfläche von 200 qm davon ausgegangen werden, dass das vorhandene Angebot die nahversorgungsspezifischen Bedarfe ausreichend



mit einer Verkaufsfläche unter 200 qm bzw. sonstige Betriebe mit einem großen Lebensmittelangebot vorhanden, die zusätzlich einen Beitrag zur Versorgung der Bevölkerung leisten.

Um Betriebe mit einer Verkaufsfläche von weniger als 200 qm wurde ein gelber und um Betriebe mit einer Verkaufsfläche ab 200 qm wurde ein grüner Kreis mit einem Radius von je 500 Metern gezogen.

Grundsätzlich wird davon ausgegangen, dass die Bevölkerung, die in einer Entfernung von bis zu 500 Metern (Luftlinie) zu einem solchen Einzelhandelsbetrieb wohnt, sich durch diesen zu Fuß mit Lebensmitteln versorgen kann. Im konkreten Fall beeinflussen topographische, infrastrukturelle und andere räumliche Aspekte die tatsächliche Zugänglichkeit.

Bewertung

In Rees stellt sich die räumliche Nahversorgungssituation gegenüber 2005 nahezu unverändert dar.

Insbesondere die Innenstadt und die angrenzenden Wohnsiedlungsbereiche sind weiterhin fast vollständig durch die 500-Meter-Radien abgedeckt und somit ausreichend nahversorgt.

Auch in den Stadtteilen ist insgesamt eine gute Nahversorgungssituation zu verzeichnen. Im Stadtteil Haltern befinden sich lediglich kleine Teile der nördlichen und südlichen Wohnsiedlungsbereiche außerhalb der 500-Meter-Radien und sind somit nicht ausreichend nahversorgt.

Im Nahversorgungszentrum Millingen befindet sich ein Supermarkt, der für den größten Teil des besiedelten Bereiches dieses Stadtteils die Nahversorgung sichert. Der westlich von Millingen gelegene Siedlungsbereich Bienen weist hingegen keine Nahversorgungsangebote auf.

In Mehr ist ein Supermarkt vertreten, der die Nahversorgung des Stadtteils übernimmt. Am südlichen Rand von Haffen ist ein kleineres Lebensmittelgeschäft in sonstiger integrierter Lage ansässig. Die Nahversorgung der Bewohner Haffens ist

abdeckt. Es ist jedoch nicht generell auszuschließen, dass auch kleinere Lebensmittelbetriebe eine wichtige Nahversorgungsfunktion für (zumindest temporär) immobile Menschen besitzen.

damit nicht ausreichend gesichert, allerdings ist in diesem Teil der Stadt Rees die Einwohnerzahl vergleichsweise gering, so dass die Ansiedlung eines größeren Nahversorgungsbetriebes nicht zu erwarten ist.

Insgesamt verfügt die Stadt Rees über eine gute Nahversorgungssituation; in nahezu allen Siedlungsbereichen befinden sich Lebensmittelbetriebe.

5.3 FAZIT

Die räumliche Einzelhandelsstruktur der Stadt Rees hat sich gegenüber 2006 nur geringfügig verändert: Der ehemalige innenstadtnahe Einzelhandelsstandort Florastraße besteht nicht mehr. Bis auf einen Lebensmittel-Discounter sind hier keine Angebote mehr vorhanden.

Der leichte Verkaufsflächen- und Umsatzrückgang der vergangenen Jahre hat in Rees vor allem in der Innenstadt, den Nahversorgungszentren und den sonstigen integrierten Standorten stattgefunden. Die nicht integrierten Standorte haben im gesamtstädtischen Vergleich dagegen leicht an Bedeutung gewonnen.

In Bezug auf die Nahversorgung ist die Situation in Rees insgesamt stabil geblieben. Sowohl in der Kernstadt als auch in den Stadtteilen ist weiterhin ein nahezu flächendeckendes Angebot vorhanden, das eine fußläufige Versorgung der Bevölkerung mit Nahrungs- und Genussmitteln ermöglicht.



6. ÜBERPRÜFUNG DES ZIELKATALOGS

Das vorhandene Baurecht ermöglicht auf der Basis der Baunutzungsverordnung die Einzelhandelsentwicklung in der Stadt Rees auf Grund städtebaulicher Zielsetzungen räumlich zu steuern. Auch wenn der neue § 34 (3) BauGB die Problematik ungewollter Entwicklungen in Innenbereichen reduziert, können die Kommunen dabei nur reaktiv handeln. Für eine aktive Steuerung sind Bebauungspläne und die entsprechenden Festsetzungen unerlässlich.

Voraussetzung für ein Konzept zur räumlichen Lenkung des Einzelhandels bildet ein Zielsystem für die funktionale Entwicklung der Stadt Rees insgesamt und der zentralen Versorgungsbereiche. Dabei hat die Erfahrung mit der Erarbeitung zahlreicher Gutachten als Grundlage für Einzelhandelskonzepte für unterschiedliche Städte und Gemeinden gezeigt, dass die Oberziele für die verschiedenen Kommunen weitgehend identisch sind.

Dementsprechend wird im Folgenden der Vorschlag für einen Zielkatalog vorgestellt, welcher der künftigen Einzelhandelsentwicklung in der Stadt Rees zugrunde gelegt werden sollte. Gleichzeitig dienen diese Zielvorschläge als Grundlage für das planungsrechtliche Konzept.

Der Zielkatalog entspricht dabei weitestgehend den Zielen des Einzelhandelskonzeptes von 2006; die bestehenden Ziele wurden überprüft und entsprechend angepasst.

Als vorrangige Ziele werden aus gutachterlicher Sicht die Erhaltung und Stärkung der Einzelhandelszentralität sowie der Einzelhandels- und Funktionsvielfalt im zentralen Versorgungsbereich Innenstadt gesehen.

ERHALTUNG UND STÄRKUNG DER VERSORGUNGSFUNKTION

Ein bedeutendes Ziel für ein Einzelhandelsentwicklungskonzept ist die Erhaltung und Stärkung der Versorgungsfunktion. In der Stadt Rees liegt die Bindungsquote bei 115%, d.h., es fließt Kaufkraft aus dem Verflechtungsbereich ins Grundzentrum Rees. Insbesondere im Bereich Nahrungs- und Genussmittel ist die Bindungsquote mit 142% sehr hoch, so dass der Schwerpunkt hier nicht in einer weiteren Stärkung, sondern in dem Erhalt der Versorgungsfunktion liegen sollte.

ERHALTUNG UND STÄRKUNG DER EINZELHANDELSZENTRALITÄT DER INNENSTADT

Die europäische Stadttradition weist der Innenstadt eine herausgehobene Funktion zu. Die Konzentration städtebaulicher und infrastruktureller Investitionen auf die Innenstadt zeigt den Stellenwert, den die Stadt Rees dem Ziel der Entwicklung der Innenstadt bereits in der Vergangenheit zugemessen hat.

Das Ziel der Erhaltung und Stärkung der Einzelhandelszentralität der Innenstadt kann aus der Bedeutung des Einzelhandels für die Entwicklung abgeleitet werden. Innerhalb der Innenstadt und unmittelbar an diese angrenzend gibt es verschiedene räumliche Entwicklungsmöglichkeiten für den Einzelhandel.

ERHALTUNG UND STÄRKUNG DER EINZELHANDELS-/ FUNKTIONSVIELFALT DER INNENSTADT

Neben der Zentralität - also der vorrangig quantitativen Komponente - soll aber auch die Vielfalt an Funktionen in der Innenstadt erhalten werden: Eine Mischung von Einzelhandel, Dienstleistungen, Gastronomie, Kultur und Wohnen.

Daneben soll der Einzelhandel von verschiedenen Betriebstypen geprägt sein, welche die eigene Identität der Innenstadt von Rees erhalten.

ERHALTUNG UND STÄRKUNG DER IDENTITÄT DER INNENSTADT

Die Identität einer Innenstadt wird durch verschiedene Faktoren (historische Strukturen, Einzelhandels- und Dienstleistungsmix etc.) geprägt, die es zu erhalten und zu stärken gilt. Vor allem im Hinblick auf den zunehmenden kommunalen Wettbewerb ist die Entwicklung bzw. Stärkung eines klaren Profils von wesentlicher Bedeutung. Potenziale sind in Rees insbesondere durch die historisch geprägte Innenstadtstruktur und die Lage am Rhein gegeben.

ERHALTUNG DER KURZEN WEGE ("STADT DER KURZEN WEGE")

Eine kompakte Innenstadt mit kurzen Wegen ist eine wichtige Voraussetzung für die Entwicklung und das Entstehen lebendiger urbaner Räume.

Kurze Wege in der Stadt dienen zum einen umwelt- und verkehrspolitischen Belangen. Zum anderen ist eine "Stadt der kurzen Wege" aber auch für die weniger mobilen Teile der Bevölkerung von erheblicher Bedeutung.



ERHALTUNG UND STÄRKUNG DER INTEGRIERTEN, DEZENTRALEN NAHVERSORGUNGSSTRUKTUR

Der Verkürzung der Wege dient auch eine flächendeckende Versorgung mit Gütern des kurzfristigen Bedarfs (Nahversorgung) - insbesondere im Bereich Nahrungs-/Genussmittel: Es soll eine wohnungsnahe Versorgung ermöglicht werden.

In Rees ist in weiten Teilen des besiedelten Stadtgebietes eine Nahversorgung vorhanden, die vor diesem Hintergrund erhalten und dort, wo sie bisher unzureichend ist, gestärkt werden sollte.

Allerdings geht es angesichts der seitens der Betreiber von Lebensmittelbetrieben geforderten, zunehmenden Mindestbetriebsgrößen und angesichts der Einwohnerzahlen in den wenigen nur unzureichend nahversorgten Bereichen künftig vorrangig um den Erhalt der bestehenden Versorgungsstrukturen bzw. um die Schaffung alternativer Nahversorgungsmöglichkeiten.

SCHAFFUNG VON INVESTITIONSSICHERHEIT (NICHT RENDITESICHERHEIT) INSGESAMT

Jede potenzielle Investition ist in erheblichem Ausmaß von den Rahmenbedingungen abhängig, die z.T. von der Stadt geschaffen werden können. Dabei werden Investitionen wahrscheinlicher, wenn (politische) Risiken "ungerechtfertigter Wettbewerbsvorteile" vermieden werden. Damit kann (und soll) jedoch keine Renditesicherheit erreicht werden: Im wettbewerblichen Wirtschaftssystem bleibt jede Investition mit unternehmerischen Risiken verbunden.

Wenn also mit einem Einzelhandelskonzept ein Schutz der Innenstadt assoziiert wird, so nur in dem Sinne, dass diese vor "unfairem Wettbewerb" geschützt werden soll. Ansonsten hat das Planungsrecht wettbewerbsneutral zu sein.

SCHAFFUNG EINER ENTSCHEIDUNGSSICHERHEIT FÜR STÄDTEBAULICH ERWÜNSCHTE INVESTITIONEN

Eng mit dem vorstehenden Ziel verbunden ist die Entscheidungssicherheit für städtebaulich erwünschte Investitionen (z.B. Gebäudesanierung). Zur Förderung solcher Investitionen ist ebenfalls ein verlässlicher Rahmen erforderlich.

SICHERUNG VON GEWERBEGEBIETEN FÜR HANDWERK UND PRODUZIERENDES GEWERBE

Schließlich ist ein Ziel, dass die mit Hilfe des Baurechts geschaffenen Gewerbegebiete der eigentlichen Zielgruppe, nämlich Handwerk und produzierendem Gewerbe zur Verfügung stehen. Diese sind häufig nicht in der Lage, mit den preislichen Angeboten des Einzelhandels für Grund und Boden mithalten.

7. PROGNOSE DES VERKAUFSFLÄCHENSPIELRAUMS

Das auf dem vorliegenden Gutachten basierende fortgeschriebene Einzelhandelskonzept soll die Basis für eine mittel- bis langfristige städtebaulich-funktionale Entwicklungskonzeption für den Einzelhandel in der Stadt Rees darstellen: Die zukünftige Entwicklungs- und Funktionsfähigkeit der Innenstadt sowie der Nahversorgungszentren hängt auch davon ab, ob, wie und wo weitere Einzelhandelsflächen angesiedelt werden. Es ist deshalb notwendig, neben der Beschreibung der Ist-Situation mögliche quantitative und räumliche Entwicklungsperspektiven aufzuzeigen. Zur Quantifizierung des Entwicklungsspielraumes wurde daher eine Verkaufsflächenprognose durchgeführt. Räumliche Entwicklungsperspektiven werden in Kap. 8.3 beschrieben.

Grundlage für das fortgeschriebene Einzelhandelskonzept sind die in Kap. 6 dargestellten Ziele, die mit einem solchen Konzept erreicht werden sollen.

7.1 METHODISCHES VORGEHEN

In diesem Kapitel wird die Methodik der Verkaufsflächenprognose dargelegt. Dabei sind auch die auf die Stadt Rees bezogenen grundlegenden Annahmen enthalten.

Wesentliche Bestimmungsgründe der Verkaufsflächenprognose sind die Bevölkerungs- und Kaufkraftentwicklung. Für die Ermittlung der branchenspezifischen Potenziale waren die allgemeinen, branchenbezogenen Trends im Einzelhandel zu berücksichtigen. Diese basieren u.a. auf den absehbaren Trends der Einzelhandelsentwicklung, der Veränderung der Bevölkerungsstruktur und dem erreichten Ausstattungsgrad der Bevölkerung mit einzelnen Gütern³⁷.

Neben diesen nachfrageseitigen Determinanten sind allgemeine Entwicklungstrends im Einzelhandel sowie angebotsseitige Veränderungen zu berücksichtigen. Dafür ist entscheidend, ob und inwieweit die Position der Stadt Rees im Hinblick auf ihr Einzelhandelsangebot gehalten bzw. gestärkt werden kann. Diese Positionierung der Stadt Rees wiederum ist - zumindest teilweise - auch von der künftigen räumlichen Entwicklung abhängig.

Der Entwicklungsspielraum wurde aus diesen ökonomischen Berechnungen abgeleitet. Die städtebaulich und funktional sinnvolle räumliche Verteilung dieser zusätzli-

³⁷ Vgl. z.B. Statistisches Bundesamt: Ausstattungsgrad privater Haushalte mit ausgewählten Gebrauchsgütern.



chen Verkaufsflächen hängt einerseits von den Zielen und Grundsätzen des Einzelhandelskonzeptes (vgl. Kap. 6 und Kap. 8.2) und andererseits von den verfügbaren Flächen (vgl. Kap. 8.3) ab.

Der abgeleitete quantitative Entwicklungsspielraum ist einer räumlichen Steuerung zugänglich: Es ist eher die Ausnahme, dass in einer stagnierenden Situation Verbesserungen in der Handelsstruktur erreicht werden können, da der Bestand kaum zu lenken ist³⁸.

Zur Darstellung der Prozesshaftigkeit der Entwicklungen wurden - wie 2005 - zwei Prognosehorizonte ausgewählt: Eine kurz- bis mittelfristige Perspektive bis zum Jahr 2020 sowie eine mittel- bis langfristige Prognose bis zum Jahr 2025.

Wegen der Unsicherheiten, mit denen Prognosen behaftet sind, wurden eine obere und eine untere Variante erarbeitet, sodass sich als Prognoseergebnis ein Entwicklungskorridor ergibt, der die Prognoseunsicherheiten reduziert (vgl. Kap. 7.2). Damit haben zu treffende Entscheidungen zugleich eine sicherere Grundlage.

Um die Gefahren nicht prognostizierbarer Einbrüche aufzuzeigen, wurden verschiedene Szenarien zugrunde gelegt (Kap. 7.1.2).

Da Apotheken und Lebensmittelhandwerk hinsichtlich ihrer Umsatz- und Verkaufsflächenentwicklung anderen Gesetzmäßigkeiten folgen, beschränkt sich die Prognose auf den Einzelhandel i.e.S.³⁹.

7.1.1 Annahmen zur Entwicklung der Nachfrage

Als Hintergrund für die Entwicklung der Nachfrageseite ist die bisherige Einwohnerentwicklung von Bedeutung (vgl. Abb. 5). Diese war seit 1990 zunächst durch Zuwächse geprägt; seit dem Jahr 2007 ist ein Rückgang zu verzeichnen; durch den Übergang zum Zensus war ein Rückgang der Einwohnerzahl um rd. 3,1% zu verzeichnen.

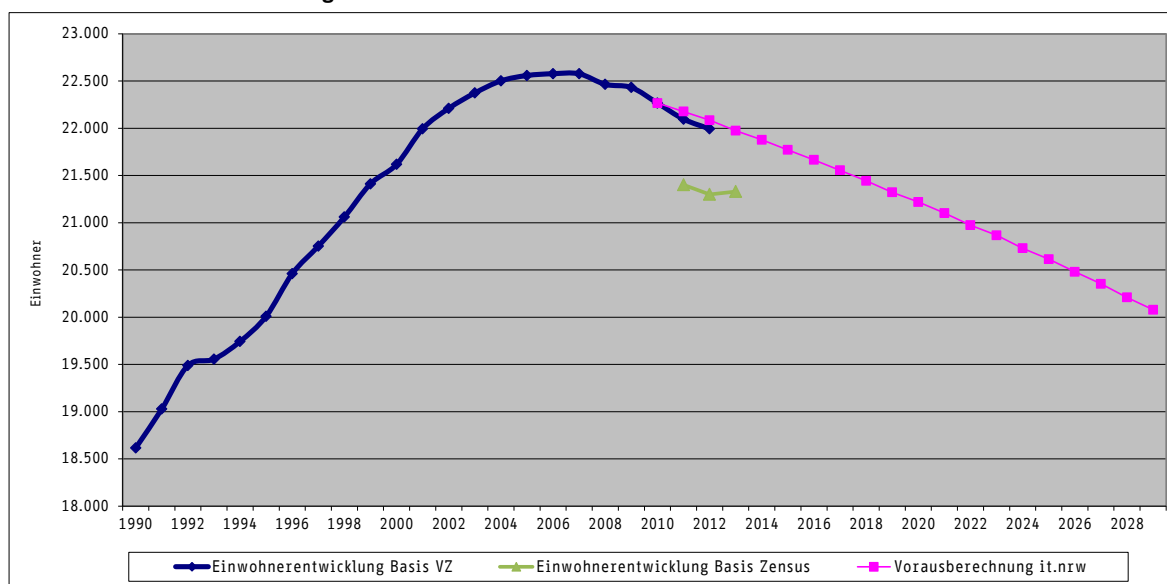
Als Grundlage für die künftige Einwohnerentwicklung wurde die Gemeindemodellrechnung 2011 bis 2030 des IT NRW herangezogen, die noch auf der Fortschreibung der Volkszählungsdaten basierte.

³⁸ Ausnahmen hiervon sind allenfalls durch eine freiwillige bzw. seitens der Verwaltung aktive Umsiedlung bestehender Einzelhandelsbetriebe möglich, wobei für den bisherigen Standort das Baurecht entsprechend geändert werden müsste.

³⁹ D.h. ohne Lebensmittelhandwerk, Kfz, Brenn-, Kraft- und Schmierstoffe sowie Apotheken.

In der folgenden Abbildung ist diese Entwicklung dargestellt. Danach ergibt sich ein weiterer Rückgang der Einwohner.

Abb. 5: Einwohnerentwicklung in der Stadt Rees 1990 bis 2013 (tatsächliche Entwicklung) und 2010 bis 2029 (Prognosewerte)



2013 = 30.11.13; ansonsten zum Jahresende

Quelle: it.nrw

Es zeigt sich, dass die tatsächliche Entwicklung bis 2012 geringfügig schlechter verlief als entsprechend der Vorausberechnung des IT NRW erwartet.

Daher wurden die Werte des Statistischen Landesamtes als Grundlage herangezogen und zum einen um den Einbruch durch den Übergang zum Zensus sowie zum anderen um die geringfügig schlechtere tatsächliche Entwicklung korrigiert.

Um zu berücksichtigen, dass mit zunehmender zeitlicher Entfernung die Unsicherheiten von Prognosen zunehmen, wurde für das Jahr 2020 eine Schwankungsbreite von +/- 400 und für das Jahr 2025 eine Schwankungsbreite von +/- 800 unterstellt. Um die Prognosegenauigkeit zu verdeutlichen wurden die Prognosewerte auf 25 gerundet.

Im Jahr 2020 ist damit in der Stadt Rees von 20.050 bis 20.850 Einwohnern, 2025 von 19.050 bis 20.650 Einwohnern und somit über den gesamten Betrachtungszeitraum gesehen von einem Bevölkerungsrückgang um rd. 10,7% in der unteren Variante bzw. rd. 3,2% in der oberen Variante auszugehen.



Auch im Hinblick auf die andauernde Euro-/ Staatsschuldenkrise und deren Auswirkungen ist es derzeit äußerst schwierig, verlässliche Prognosen über die künftige Einzelhandelsentwicklung abzugeben. Gleichzeitig ist zu berücksichtigen, dass auch in den vergangenen Jahren der Einzelhandel von gesamtwirtschaftlichen Zuwächsen nur teilweise profitieren konnte. Daher ist davon auszugehen, dass selbst bei fort-dauerndem gesamtwirtschaftlichem Wachstum und einer Steigerung der Konsumausgaben dem Einzelhandel allenfalls leichte Umsatzsteigerungen bevorstehen: Auch bei Zunahme des privaten Verbrauches kann der Anteil einzelhandelsrelevanter Ausgaben weiter zurückgehen. Dabei muss zugleich berücksichtigt werden, dass die einzelnen Branchen von der Entwicklung in der Vergangenheit sehr unterschiedlich betroffen waren: In einigen Branchen waren auch in den "mageren Jahren" reale Umsatzzuwächse zu verzeichnen.

Für die Kaufkraftentwicklung wurde vor diesem Hintergrund für den gesamten Prognosezeitraum in der unteren Variante eine Stagnation angenommen. In der oberen Variante wurde in den kommenden beiden Jahren ein jährlicher Zuwachs der einzelhandelsrelevanten Ausgaben je Einwohner um 0,5% und für den übrigen Zeitraum bis zum Jahr 2025 ein jährlicher Zuwachs um 1% unterstellt. Explizit ist darauf hinzuweisen, dass es sich bei diesen Werten um die Entwicklung des stationären Einzelhandels handelt; die zunehmende Bedeutung des Internets ist damit bereits berücksichtigt (vgl. aber unten Kap. 7.1.2).

In Anbetracht der weitgehenden Stagnation im deutschen Einzelhandel seit 1993 ist insbesondere die obere Variante als Hoffnung anzusehen, dass dem Einzelhandel der "Ausbruch" aus dieser Entwicklung gelingen kann und er mithin an der konjunkturellen Entwicklung (wenn auch weiterhin unterdurchschnittlich) partizipieren kann. Da übereinstimmend von allen Instituten eine weitere Abnahme des Anteiles der Ausgaben im Einzelhandel an den Einkommen prognostiziert wird, sind die getroffenen Annahmen zur Entwicklung der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft gleichbedeutend mit der Unterstellung eines deutlich über diesen Werten liegenden gesamtwirtschaftlichen Wachstums.

Die Annahmen zur Entwicklung der Nachfrageseite und das sich daraus ergebende einzelhandelsrelevante Kaufkraftpotenzial in der Stadt Rees sind in Tab. 2 als Übersicht dargestellt. Der Prognoserahmen wurde mit der projektbegleitenden Arbeitsgruppe diskutiert und abgestimmt.

Tab. 2: Annahmen zu Nachfrageentwicklung und Kaufkraftpotenzial im Überblick

Kaufkraftentwicklung	untere Variante	obere Variante
Einwohner 2020	20.050	20.850
Einwohner 2025	19.050	20.650
Kaufkraftzuwachs 2014 - 2016	0,0% p.a.	0,5% p.a.
Kaufkraftzuwachs 2016 - 2025	0,0% p.a.	1,0% p.a.
Kaufkraftzuwachs 2014 - 2025 insgesamt	0,0%	10,5%
Kaufkraft/ Einwohner (Rees) 2014 (ohne Lebensmittelhandwerk, Apotheken)	4.814 €	
Kaufkraft/ Einwohner (Rees) 2020	4.814 €	5.060 €
Kaufkraft/ Einwohner (Rees) 2025	4.814 €	5.318 €
Kaufkraftpotenzial Rees 2014	102,7 Mio. €	
Kaufkraftpotenzial Rees 2020	96,5 Mio. €	105,5 Mio. €
Änderung gegenüber 2014	-6,0%	2,7%
Kaufkraftpotenzial Rees 2025	92 Mio. €	110 Mio. €
Änderung gegenüber 2014	-11%	7%

Quelle: it.nrw; IFH Köln (2014); eigene Berechnungen

Für die Ableitung des Kaufkraftpotenziales nach Sortimenten wurden vorhersehbare Verschiebungen in der Nachfragestruktur berücksichtigt. Dieses ist tabellarisch im Anhang dargestellt (vgl. Tab. A - 6).

7.1.2 Annahmen zur Entwicklung der Angebotsseite

Es wird davon ausgegangen, dass Kaufkraftveränderungen zu veränderten Umsätzen führen und diese Umsatzveränderungen wiederum Auswirkungen auf die Verkaufsflächenentwicklung haben⁴⁰. Die Entwicklung ergibt sich somit aus dem zukünftigen einzelhandelsrelevanten Kaufkraftpotenzial bzw. aus den Umsatzerwartungen im Einzelhandel zu den jeweiligen Prognosezeitpunkten.

Für die Ermittlung der aus dem Kaufkraftpotenzial abzuleitenden Flächenentwicklung wurden zwei Prognoseszenarien berechnet. Ferner wurde - ausschließlich zum Vergleich - eine Status-quo-Prognose berechnet, um die Abhängigkeit der quantitativen Entwicklung vom Handeln in Rees aufzuzeigen.

Die **Status-quo-Prognose** beschreibt eine Entwicklung anhand demografischer und wirtschaftlicher Faktoren unter Fortschreibung der bestehenden Rahmenbedingun-

⁴⁰ Dies bedeutet, dass die ermittelte Entwicklung aus einer Nachfragebetrachtung abgeleitet wird. Dass daneben auch angebotsseitig (z.B. durch Anstrengungen zur Vergrößerung des Einzugsbereiches, wie dies bei der Ansiedlung eines Magnetbetriebes erreicht werden könnte) zusätzlicher Flächenzuwachs entstehen kann, sei hier bereits angemerkt.



gen, d.h. die derzeit erreichten Bindungsquoten (vgl. Kap. 3.2.2) werden fortgeschrieben: Die Umsatzentwicklung folgt der Nachfrageentwicklung im gleichen Ausmaß. Diese Prognosevariante dient *ausschließlich* der Identifikation desjenigen Teiles des Entwicklungsspielraumes, der auf Bevölkerungs- und Kaufkraftentwicklung zurückzuführen ist⁴¹.

1. Die **Entwicklungsprognose** beschreibt eine Entwicklung anhand demografischer und wirtschaftlicher Faktoren unter Annahme gezielter Maßnahmen zur Einzelhandelsentwicklung, durch die die Versorgungssituation in Rees in den Sortimentsbereichen gestärkt werden kann, in denen derzeit nur gering erscheinende Bindungsquoten erreicht werden. Dies bedeutet, dass Reaktionen des Angebots auf "freie Nachfragepotenziale" angenommen werden.

- In den Sortimenten des kurzfristigen Bedarfs sollte jede Gemeinde, unabhängig von ihrer zentralörtlichen Funktion, in der Lage sein, die eigenen Einwohner selbst zu versorgen. Daher wurde für die Sortimentsbereiche, die Bindungsquoten von unter 100% erreichen, eine Steigerung der Bindungsquote auf 100% angenommen.
- Für die Sortimente des mittel- und langfristigen Bedarfs wurden ebenfalls "Zielbindungsquoten" von 100% angenommen: Im Grundzentrum Rees gelingt damit eine rechnerische Selbstversorgung der Einwohner. Ausnahmen erschienen in den Sortimentsbereichen erforderlich, in denen eine solche Steigerung als zu anspruchsvoll anzusehen wäre: Für Spielwaren und Bücher wurde eine Bindungsquote von 50 bis 60% angenommen.

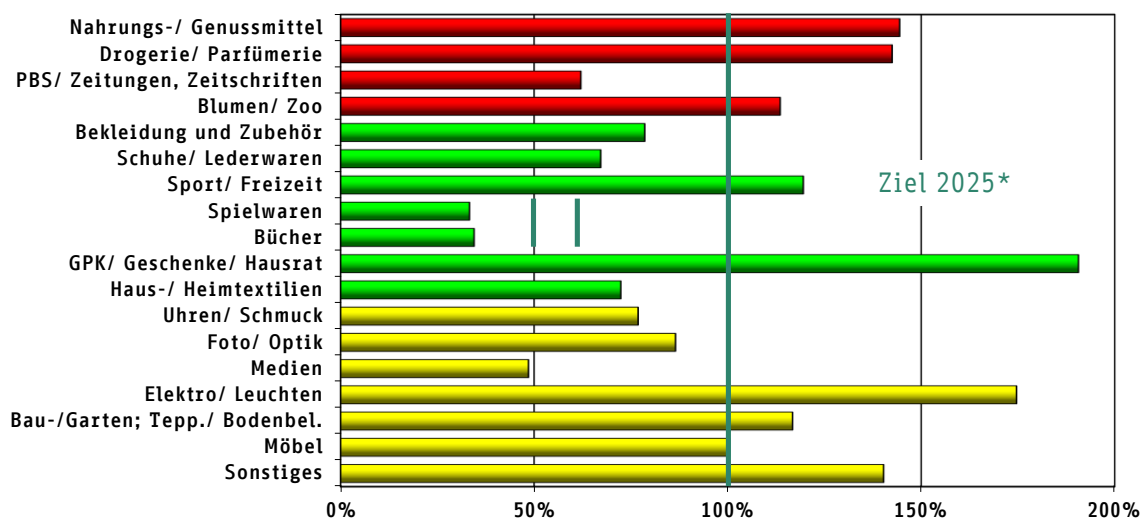
Es wurde jeweils angenommen, dass die entsprechenden Steigerungen bis zum Jahr 2025 erreicht werden können; in den Sortimentsbereichen, in denen schon derzeit höhere Bindungsquoten erreicht werden, wurde unterstellt, dass diese auch zukünftig gehalten werden können.

Diese unterstellten Steigerungen bedeuten für die im Jahr 2025 zu erwartende Bindungsquote im Einzelhandel insgesamt (ohne Lebensmittelhandwerk und Apotheken), dass diese von derzeit rd. 116% auf dann rd. 124% gesteigert würde.

⁴¹ Ohnehin ist diese Variante keinesfalls so zu verstehen, dass die entsprechende Entwicklung sozusagen "automatisch", ohne eigene Anstrengungen in Rees erreicht würde: Nichtstun ist gleichbedeutend mit einem relativen Zurückfallen, da andere nicht untätig sein werden. Auch das Halten der derzeitigen Kaufkraftbindung erfordert Anstrengungen.

Abb. 6 zeigt die aktuell erreichten und die für das Jahr 2025 angesetzten Bindungsquoten bei einer Entwicklung entsprechend der Entwicklungsprognose.

Abb. 6: Bindungsquoten in Rees nach Sortimenten im Ist-Zustand und für 2025 angesetzte Mindestwerte für die Entwicklungsprognose



*: Ausnahme: Bücher, Spielwaren

Quelle: it.nrw; IFH Köln (2014); eigene Berechnungen

- Die **Wettbewerbsprognose** beschreibt eine Entwicklung anhand demografischer und wirtschaftlicher Faktoren bei ebenfalls ergriffenen Maßnahmen zur Verbesserung der Einzelhandelsentwicklung, allerdings unter der Annahme ungünstiger, aber nicht vorhersehbarer Entwicklungen der externen Rahmenbedingungen (stärkerer Bedeutungszuwachs des Internet als unterstellt, politische Ereignisse, Änderungen in den Nachbargemeinden o.ä.). Dabei wurde von einem Umsatzrückgang um 10% gegenüber dem bei der Entwicklungsprognose erreichbaren Niveau ausgegangen.

Bei sämtlichen voranstehend beschriebenen Prognosevarianten wurde angenommen, dass die Flächenleistungen lediglich bei positiverer wirtschaftlicher Entwicklung (obere Variante) in den kommenden Jahren wieder geringfügig ansteigen werden⁴². Bei der unteren Variante ist hingegen kein Anstieg der Flächenleistungen zu erwarten.

Auch diese Annahmen zur Entwicklung der Angebotsseite wurden in der projektbegleitenden Arbeitsgruppe abgestimmt.

⁴² Nach dem Rückgang der Flächenproduktivitäten in den vergangenen Jahren, ist zu erwarten, dass bei positiver wirtschaftlicher Entwicklung - vor einer Ausweitung der Flächen - zunächst die Produktivitäten steigen werden.



Im Hinblick auf die getroffenen Annahmen kann es dabei nicht ausschließliches Ziel sein, quantitativ Selbstversorgung bzw. eine bestimmte Quote zu erreichen. Vielmehr lautet die Leitfrage nach Ermittlung des Entwicklungsspielraumes, wo vor dem Hintergrund einer langfristigen Erhaltung und Steigerung der Attraktivität der Innenstadt sowie der Sicherung und Entwicklung der Nahversorgung, insbesondere zentrenrelevanter Einzelhandel angesiedelt werden sollte (vgl. Kap. 8.2f.).

Einschränkend ist zu bemerken, dass die Bindungsquoten nur gehalten bzw. gesteigert werden können, wenn eine hohe Identifikation mit Rees und insbesondere mit der Innenstadt, ein attraktives Angebot des Einzelhandels sowie eine insgesamt gute funktionale Mischung (auch hinsichtlich Dienstleistungen und Gastronomie) erreicht bzw. gehalten wird. Dies verdeutlicht die Abhängigkeit des Entwicklungsspielraumes vom Handeln in der Stadt.

7.2 PROGNOSEERGEBNISSE

7.2.1 Entwicklungsspielräume insgesamt

Aus den branchendifferenzierten Kaufkraftprognosen und der sich daraus ergebenden Umsatzentwicklung wurden, unter Berücksichtigung der Entwicklung der Flächenproduktivität, **Verkaufsflächenpotenziale** für die Stadt Rees prognostiziert.

Der **Entwicklungsspielraum** ergibt sich aus der Differenz von Potenzial und vorhandener Fläche und ist eine Netto-Größe⁴³. Infolge

- des zu erwartenden Wohnerrückgangs,
 - des bei der Wettbewerbsprognose in vielen Sortimentsbereichen angenommenen Rückgangs der Kaufkraftbindung,
 - der zu erwartenden Verschiebungen in der Nachfragestruktur sowie
 - der in der oberen Variante angenommenen Steigerung der Flächenleistungen
- können sich in einzelnen Sortimenten rechnerisch auch negative Werte ergeben.

Hier wurde zunächst unterstellt, dass es dadurch nicht zu einem tatsächlichen Abschmelzen der vorhandenen Verkaufsfläche kommt, sondern der Umsatzrückgang zu einem Rückgang (bzw. zu einer geringeren Steigerung) der Flächenleistung führt.

⁴³ In der Zwischenzeit, d.h. nach der Erhebung im Februar 2014, auftretende Abgänge von Flächen, die nicht weiter mit Einzelhandel belegt sind, ergeben einen darüber hinausgehenden (Brutto-)Entwicklungsspielraum.

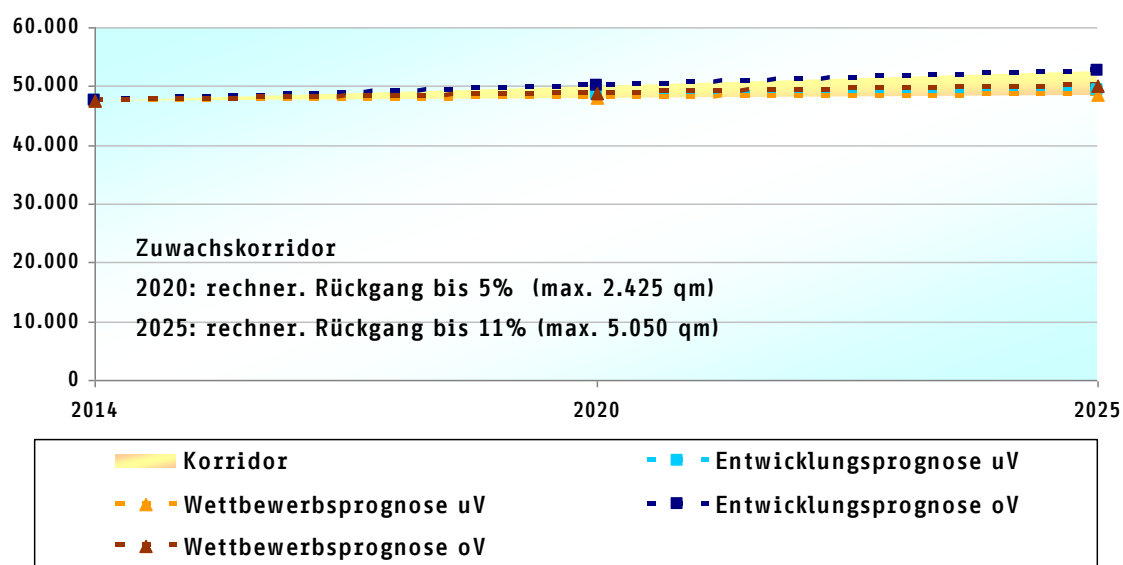
In Anbetracht der teilweise erheblichen rechnerischen Rückgänge wurde zusätzlich dargestellt, welche Auswirkungen es hätte, wenn ein Teil des Umsatzrückgangs doch zu Flächenabgängen führt. Dafür wurde unterstellt, dass ein Umsatzrückgang zur Hälfte zu tatsächlichen Flächenabgängen führt (und nur zur anderen Hälfte zu einer geringeren Steigerung bzw. einem Rückgang der Flächenleistung).

Der auf diese Weise abgeleitete Entwicklungsspielraum ist insofern wettbewerbsneutral, als davon ausgegangen werden kann, dass der bestehende Einzelhandel bei einer über den Prognosezeitraum verteilten Realisierung der zusätzlichen Verkaufsflächen keine Einbußen erfahren muss: Er ist vorrangig auf **nachfrageseitige** Änderungen zurückzuführen.

Sofern bereits ein Angebot vorhanden ist - und dies ist in allen Sortimentsbereichen in der Stadt Rees der Fall - kann dieser Spielraum auch für Geschäftserweiterungen genutzt werden. Insofern ist der sortimentsspezifische Spielraum nicht auf seine wirtschaftliche Tragfähigkeit hin zu prüfen.

Die Ergebnisse der Entwicklungs- und der Wettbewerbsprognose sind in Abb. 7 zusammengefasst dargestellt. Zur Verdeutlichung möglicher Abweichungen ist dabei ein Entwicklungskorridor abgebildet.

Abb. 7: Verkaufsflächenentwicklungskorridor 2014 - 2025 Gesamtpotenzial (in qm)



Quelle: eigene Berechnung, Legendenerläuterung: uV (untere Variante), oV (obere Variante)



Unter den dargestellten Rahmenbedingungen ergibt sich bis zum Jahr 2020 für die Stadt Rees ein Entwicklungsspielraum von rd. 1.100 bis 2.425 qm (**Entwicklungsprognose**; vgl. Tab. A - 8). Bis zum Jahr 2025 erhöht sich dieser Verkaufsflächen-spielraum auf rd. 1.850 bis 5.050 qm. Dies entspräche im Vergleich zur derzeitigen Verkaufsfläche (ohne Lebensmittelhandwerk und Apotheken) von rd. 47.575 qm einer Steigerung um rd. 4 bis 11%. Auf das Jahr umgerechnet bedeutet dies einen Zuwachs von rd. 170 bis 460 qm.

Diese Spannweite zeigt, welche Bedeutung die - zum größten Teil - außerhalb des Einflussbereiches der Stadt Rees liegenden Entwicklungen auf die potenzielle Flächenentwicklung haben.

Wird dies mit dem Flächenspielraum der Status-quo-Prognose verglichen (in der unteren Variante jeweils ein rechnerischer Rückgang, in der oberen Variante max. rd. 725 qm bis 2020 bzw. rd. 1.850 qm bis 2025; vgl. Tab. A - 7 im Anhang), so zeigt sich, dass in der unteren Variante der gesamte Spielraum und in der oberen Variante deutlich mehr als die Hälfte des Entwicklungsspielraums auf die unterstellte verbesserte Kaufkraftbindung zurückzuführen ist.

Dies zeigt, welche Bedeutung die - zum größten Teil - im Einflussbereich der Stadt Rees (einschließlich der Einzelhändler) liegenden Entwicklungen auf die potenzielle Flächenentwicklung haben.

Sollte der Einzelhandelsumsatz wegen nicht vorhersehbarer Entwicklungen der externen Rahmenbedingungen um 10% einbrechen (**Wettbewerbsprognose**), so reduziert sich der Verkaufsflächenspielraum gegenüber der Entwicklungsprognose um etwa die Hälfte auf rd. 975 bis 2.475 qm bis 2025, sofern Umsatzrückgänge ohne Verkaufsflächenrückgänge hingenommen würden (vgl. Tab. A - 9 im Anhang)⁴⁴. Gegenüber der aktuellen Gesamtverkaufsfläche stellt dies immerhin noch eine Steigerung um rd. 2 bis 5% dar.

Dies verdeutlicht die Abhängigkeit des Einzelhandels in Rees von Faktoren, die nicht im Einflussbereich der Stadt selbst liegen.

⁴⁴ Käme es - entgegen den zunächst getroffenen Annahmen - bei einem rechnerischen Rückgang des Verkaufsflächenpotenzials nicht nur zu einem Rückgang der Flächenleistung, sondern nur zur Hälfte zu einem solchen Rückgang, zur anderen Hälfte hingegen zu einem tatsächlichen Rückgang der Verkaufsfläche, ist in der unteren Variante ein Rückgang der Verkaufsfläche möglich; in der oberen Variante können solche Rückgänge im Bereich der nahversorgungsrelevanten sowie der nicht zentrenrelevanten Sortimente auftreten (vgl. Tab. A - 11 im Anhang).

Eine Ausweitung der Flächen über den prognostizierten Entwicklungsspielraum hinaus ist nur dann ohne Verdrängung bestehenden Einzelhandels möglich, wenn diese die Attraktivität des Einzelhandels in der Stadt Rees derart erhöht, dass über die hier angenommenen künftigen Bindungsquoten hinaus weitere Kaufkraft in die Stadt gezogen bzw. die örtliche Kaufkraft stärker an die Stadt gebunden werden kann.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass bei einer Entwicklung entsprechend der Entwicklungsprognose (eigentliche Prognose) von einem Entwicklungsspielraum von rd. 170 bis 460 qm pro Jahr auszugehen ist.

Sofern eine Entwicklung entsprechend der Wettbewerbsprognose erfolgen sollte, reduziert sich der jährliche Spielraum selbst bei Ergreifen von Maßnahmen zur Steigerung der Kaufkraftbindung auf nur noch rd. 90 bis 225 qm, wenn es bei einem rechnerischen Verkaufsflächenrückgang nicht zu einem tatsächlichen Rückgang der Verkaufsfläche kommt. Würde hingegen ein rechnerischer Rückgang zur Hälfte zu einem tatsächlichen Verkaufsflächenrückgang führen, so reduziert sich der jährliche Entwicklungsspielraum auf rd. 125 qm in der oberen Variante (während in der unteren Variante ein Abschmelzen der vorhandenen Verkaufsfläche zu befürchten ist).

Dies unterstreicht die Notwendigkeit, die räumliche Einzelhandelsentwicklung konsequent an den Zielen auszurichten.

Das Ergebnis der Prognose ist lediglich ein **Orientierungswert** für die künftige Einzelhandelsentwicklung: Die abgeleiteten Werte stellen weder Ziele noch einen "Deckel" für die künftige Entwicklung des Einzelhandels dar. Außerdem erfordert die unterstellte Steigerung der Bindungsquoten bei der Entwicklungs- aber auch der Wettbewerbsprognose eine Änderung von Kaufkraftströmen; diese erfolgt in einem längerfristigen Prozess.

Darüber hinaus ist zu beachten, dass der prognostizierte Spielraum im Laufe von gut einem Jahrzehnt entsteht und nicht in vollem Umfang zum jetzigen Zeitpunkt realisiert werden kann. Ansonsten entsteht die Gefahr, dass die damit verbundene zusätzliche Konkurrenz - entgegen den für die Prognose getroffenen Annahmen - auch zu einer Verdrängung bestehenden Einzelhandels führen könnte.

Allerdings bedeutet die Realisierung eines konkreten Projektes regelmäßig (ab einer bestimmten Größe) auch eine **angebotsseitige** Änderung: Durch die damit zu-



nehmende Attraktivität des Einzelhandels kann i.d.R. davon ausgegangen werden, dass auch die Kaufkraftzuflüsse nach Rees gesteigert werden. Entsprechend kann bei der Realisierung eines neuen Projektes nicht einfach die neu realisierte Verkaufsfläche vom prognostizierten Entwicklungsspielraum abgezogen werden.

7.2.2 Verkaufsflächenpotenziale nach Zentrenrelevanz: Räumliche Verteilung des nachfrageseitigen Entwicklungsspielraums

Die voranstehend dargestellten Gesamt-Prognosewerte sind nur bedingt von Interesse. Wesentlich bedeutsamer ist die Frage, an welchen Stellen die räumliche Realisierung dieses Entwicklungsspielraumes erfolgen sollte (vgl. Kap. 8.2f.).

Bei der räumlichen Verteilung des für Rees insgesamt ermittelten Entwicklungsspielraumes sind insbesondere die Zielsetzungen einer Funktionsstärkung der Innenstadt sowie der Erhaltung und Stärkung der Nahversorgung zu berücksichtigen (vgl. Kap. 6). Entsprechend diesen Zielen sollte an nicht integrierten Standorten auch künftig kein zentrenrelevanter Einzelhandel (vgl. Kap. 8.1.3) mehr zugelassen werden (vgl. Kap. 8.2).

Um aufzuzeigen, für welche Standortbereiche der prognostizierte Flächenspielraum genutzt werden kann, ist im Folgenden dargestellt, wie sich der prognostizierte Entwicklungsspielraum überschlägig auf die nahversorgungsrelevanten Sortimente (kurzfristiger Bedarf), die sonstigen zentrenrelevanten Sortimente (mittelfristiger Bedarf und Teile des langfristigen Bedarfes) sowie auf die nicht zentrenrelevanten Sortimente verteilt.

Im Bereich der **nahversorgungsrelevanten Sortimente** ergibt sich bis 2020 ein Entwicklungsspielraum von maximal rd. 275 qm (vgl. Abb. 8). Dieser erhöht sich über den gesamten Prognosezeitraum auf maximal rd. 750, wovon rd. 350 qm auf den Bereich Nahrungs-/ Genussmittel entfallen. Letzteres bedeutet, dass nachfrageseitig gedeckt selbst über den gesamten Prognosezeitraum betrachtet *kein* zusätzlicher Lebensmittelbetrieb realisiert werden kann. Im Sortimentsbereich Drogerie/ Parfümerie lässt sich bei einem maximalen Entwicklungsspielraum von rd. 75 qm auch *kein* zusätzlicher Drogeriemarkt verwirklichen.

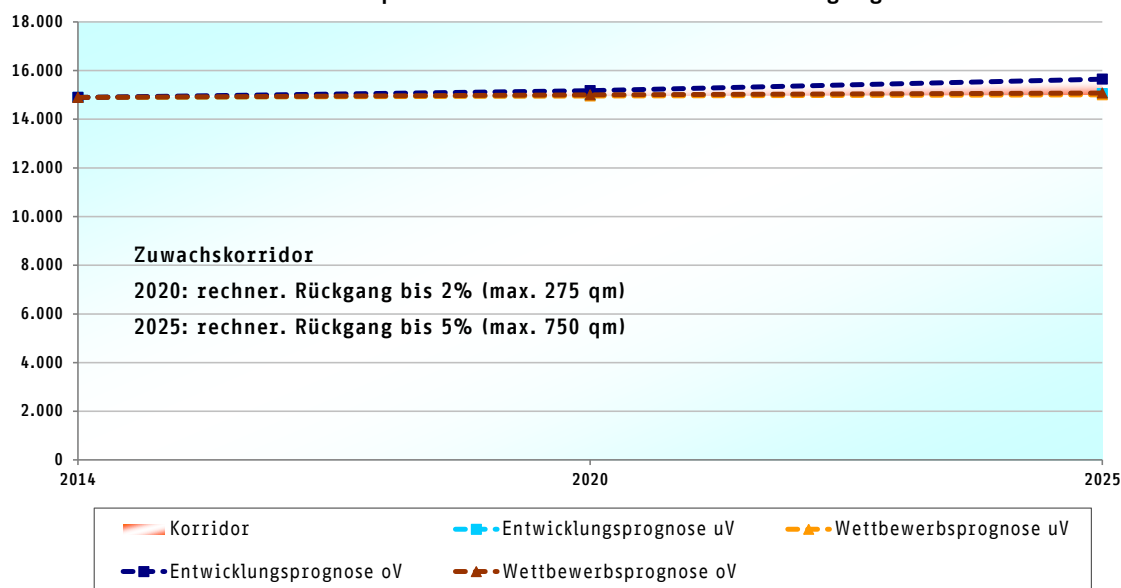
In der unteren Variante wurde selbst bei der Entwicklungsprognose ein rechnerischer Rückgang der Verkaufsfläche in Rees ermittelt. Würde nur die Hälfte dieses rechnerischen Rückgangs zu tatsächlichen Verkaufsflächenabgängen führen, so könnte dies zu einem Rückgang um bis zu rd. 650 qm führen, davon rd. 575 qm im

Bereich Nahrungs-/ Genussmittel (vgl. Tab. A - 10 im Anhang).

Bei einem Umsatzeinbruch (Wettbewerbsprognose) wäre selbst bei positiverer Entwicklung des Rahmens mit der Gefahr des Abschmelzens vorhandener Angebote zu rechnen (vgl. Tab. A - 9 und Tab. A - 11 im Anhang).

Möglichkeiten zur Verbesserung der Nahversorgungssituation sind somit kaum vorhanden.

Abb. 8: Potenzialkorridore in qm nach Zentrenrelevanz - nahversorgungsrelevante Sortimente



Quelle: eigene Berechnung, Legendenerläuterung: uV (untere Variante), oV (obere Variante)

Im Bereich der **sonstigen zentrenrelevanten Sortimente** entsteht bis zum Jahr 2025 ein Entwicklungsspielraum von rd. 1.475 bis 3.475 qm (Entwicklungsprognose) (vgl. Tab. A - 8 im Anhang). Davon entfallen auf Bekleidung rd. 475 bis 1.100 qm, auf Unterhaltungselektronik/ Neue Medien rd. 525 bis 700 qm und auf Schuhe/ Lederwaren rd. 300 bis 500 qm. Dieses Potenzial sollte vorrangig zur Stärkung der Innenstadt genutzt werden (vgl. Kap. 8.2). Wird der Entwicklungsspielraum mit der derzeitigen Verkaufsfläche in der Innenstadt (rd. 7.175 qm; vgl. Kap. 4.2.2) verglichen, so zeigt sich, welche quantitative Bedeutung diesem Spielraum zuzumessen ist.

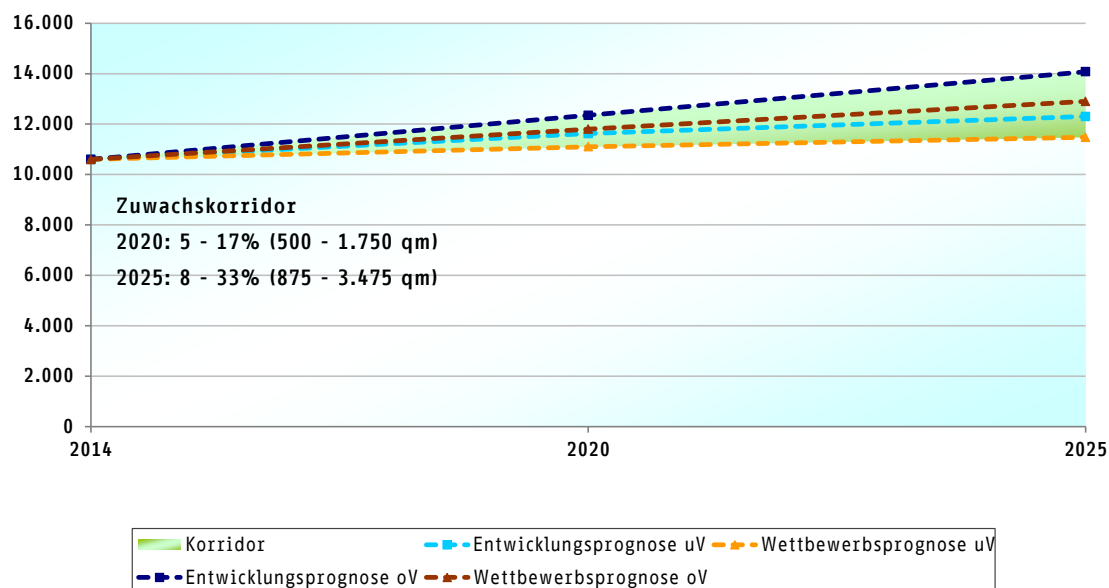
Auch die Wettbewerbsprognose ergibt bis 2025 selbst

- bei schlechterer Entwicklung der Rahmenbedingungen (untere Variante) und
 - Abgängen der Verkaufsfläche in einzelnen Sortimenten (vgl. Anhang, Tab. A - 11)
- noch einen Entwicklungsspielraum von mehr als rd. 425 qm, sodass auch in diesem Fall bezüglich der sonstigen zentrenrelevanten Sortimente Potenzial zur Stärkung der Innenstadt gegeben wäre (ohne Abgänge rd. 875 bis 2.300 qm bis 2025; vgl. An-



hang, Tab. A - 9).

Abb. 9: Potenzialkorridore in qm nach Zentrenrelevanz - sonstige zentrenrelevante Sortimente



Quelle: eigene Berechnung, Legendenerläuterung: uV (untere Variante), oV (obere Variante)

Im Bereich der **nicht zentrenrelevanten Sortimente** ergibt sich bis zum Jahr 2025 ein Entwicklungsspielraum von maximal rd. 825 qm (obere Variante der Entwicklungsprognose), während bei schlechterer Entwicklung der Rahmenbedingungen (untere Variante) selbst bei der Entwicklungsprognose die Gefahr eines Abschmelzens vorhandener Angebote besteht (vgl. Tab. A - 8 im Anhang⁴⁵). Bei einem Umsatzeinbruch ist diese Gefahr selbst bei ansonsten positiverer Entwicklung des Rahmens mit einer solchen Gefahr zu rechnen (vgl. Tab. A - 9 im Anhang⁴⁶).

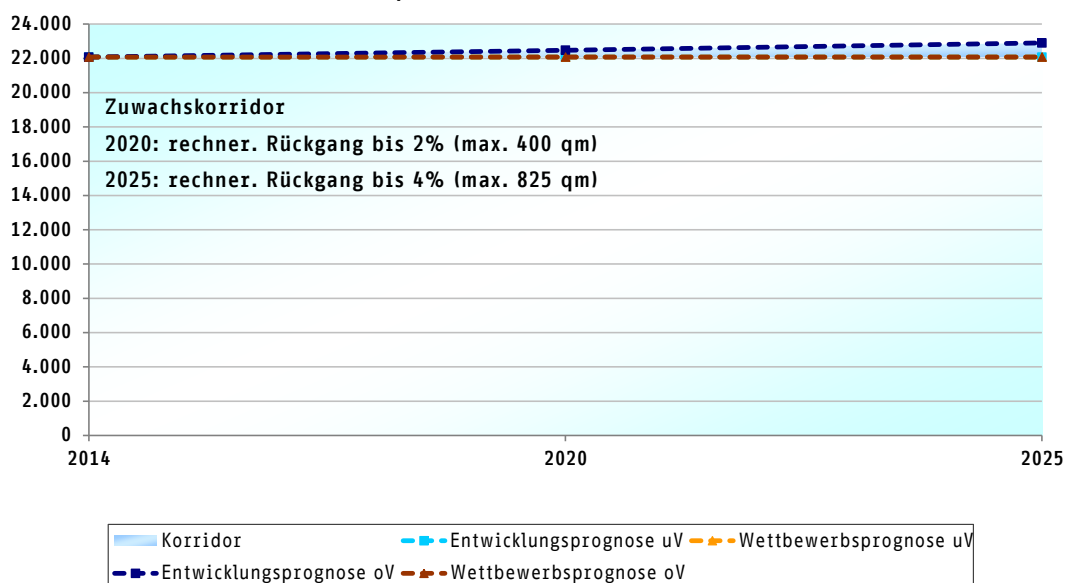
Ein solches Abschmelzen ist insbesondere wegen des damit verbundenen Nachnutzungsdrucks (der sich häufig auf zentrenrelevante Sortimente bezieht) für eine positive Entwicklung der Stadt Rees nachteilig (vgl. auch Kap. 8.2.2).

Zwar ist bei diesem Teil des Entwicklungsspielraumes die räumliche Komponente von nachgeordneter Bedeutung, aber bei einer Ansiedlung außerhalb der zentralen (Versorgungs-)Bereiche, insbesondere an nicht integrierten Standorten ist auf die üblicherweise angebotenen zentrenrelevanten Randsortimente zu achten (Kap. 8.2.2).

⁴⁵ Käme es zur Hälfte zu einem tatsächlichen Rückgang, so könnten bis zu rd. 800 qm abschmelzen (vgl. Anhang, Tab. A - 10).

⁴⁶ Käme es zur Hälfte zu einem tatsächlichen Rückgang, so rd. 425 bis 1.475 qm abschmelzen (vgl. Anhang, Tab. A - 11).

Abb. 10: Potenzialkorridore in qm nach Zentrenrelevanz - nicht zentrenrelevante Sortimente



Quelle: eigene Berechnung, Legenderklärung: uV (untere Variante), oV (obere Variante)

7.2.3 Fazit Prognoseergebnis

Es hat sich gezeigt, dass selbst bei einer Entwicklung entsprechend der Entwicklungsprognose kaum Potenzial zur Verbesserung der Nahversorgungssituation vorhanden ist.

Bei den sonstigen zentrenrelevanten Sortimenten zeigt sich bei einer solchen Entwicklung hingegen Potenzial zur Stärkung der Innenstadt. Dies ist selbst bei einem Umsatzeinbruch (Wettbewerbsprognose) noch der Fall.

Bei der Realisierung zusätzlicher Verkaufsflächen sollte berücksichtigt werden, dass

- die Prognosewerte lediglich Orientierungswerte darstellen,
- Rückgänge der Verkaufsfläche im Bereich der nahversorgungsrelevanten sowie der nicht zentrenrelevanten Sortimente möglich wären,
- bei der Realisierung von deutlich mehr Verkaufsfläche Umsatzumverteilungen zu erwarten sind,
- Ansiedlungen zentrenrelevanter Angebote an städtebaulich "richtigen" Standorten erfolgen sollten und
- eine kurzfristige Realisierung des gesamten bis zum Jahr 2025 ermittelten Entwicklungsspielraumes vermieden werden sollte.



8. INSTRUMENTELLES KONZEPT ZUR RÄUMLICHEN EINZELHANDELSSTEUERUNG

In diesem Arbeitsschritt wird ein entsprechendes planerisches Konzept erarbeitet, durch das eine räumliche Lenkung des Einzelhandels ermöglicht - und damit ein wichtiger Teil der Zentrenentwicklung langfristig gesichert - werden kann.

Wichtiger Bestandteil dieses Konzeptes ist die **Sortimentsliste**, die nach der Zentrenrelevanz einzelner Sortimente unterscheidet. Die bisherige Sortimentsliste wurde auf Grundlage der Bestandserfassung überprüft, wobei auch allgemeine Kriterien zur Einstufung von Sortimenten hinzugezogen wurden.

Auf Grundlage der Ist-Situation sowie vor dem Hintergrund der Ziele (vgl. Kap. 6), des quantitativen Entwicklungspotenzials (vgl. Kap. 7) und der auf den Zielen basierenden **Grundsätze zur räumlichen Einzelhandelsentwicklung** (vgl. Kap. 8.2) werden **räumliche Entwicklungsmöglichkeiten** für den zentralen Versorgungsbereich abgeleitet (vgl. Kap. 8.3). Diese sollen die spezifischen Erfordernisse des Einzelhandels berücksichtigen und die dargestellten Ziele unterstützen.

Neben diesen Entwicklungsmöglichkeiten werden die Möglichkeiten einer **Verbesserung der Nahversorgungssituation** dargestellt (vgl. Kap. 8.3.3).

Wenn nachgewiesen ist, dass es räumliche Entwicklungsmöglichkeiten für den zentralen Versorgungsbereich in der Stadt Rees gibt, dann ist eine wesentliche Voraussetzung für das Verfolgen eines Einzelhandelskonzeptes gegeben.

Abschließend wird ein **Verfahrensvorschlag** unterbreitet, welcher ein verwaltungstechnisches und politisches Umsetzen des Planungskonzeptes ermöglicht. Auf Grund der Erfahrungen aus vergleichbaren Untersuchungen werden Formulierungen für bauplanungsrechtliche Festsetzungen in Bebauungsplänen vorgeschlagen.

8.1 VORSCHLAG FÜR EINE SORTIMENTSLISTE

Als Basis für die räumliche Beschränkung der Genehmigungsfähigkeit von Einzelhandelsvorhaben ist es notwendig, eine Sortimentsliste zu erstellen, welche nach nah-

versorgungsrelevanten⁴⁷, sonstigen zentrenrelevanten und nicht zentrenrelevanten Sortimenten unterscheidet⁴⁸.

8.1.1 Kriterien

Neben den im Landesentwicklungsplan Nordrhein-Westfalen - Sachlicher Teilplan Großflächiger Einzelhandel 2013 (LEP NRW-EH) in Anlage 1 verbindlich benannten zentrenrelevanten Sortimenten hat sich auf Grund zahlreicher Erfahrungen für die Zuordnung der Sortimente der folgende Kriterienkatalog herausgebildet:

Zentrenrelevant sind Sortimente, die

- täglich oder wöchentlich nachgefragt werden - kurzfristiger Bedarf;
- eine bestimmte Funktion am Standort erfüllen - z.B. als Frequenzbringer;
- vom Kunden gleich mitgenommen werden können ("Handtaschensortiment");
- einer zentralen Lage bedürfen, weil sie auf Frequenzbringer angewiesen sind;
- Konkurrenz benötigen, um ein entsprechendes Absatzpotenzial zu erreichen;
- für einen attraktiven Branchenmix notwendig sind;
- in den zentralen Versorgungsbereichen am stärksten vertreten sind.

Nicht zentrenrelevant dagegen sind vor allem Sortimente, die

- die zentralen Standorte nicht prägen;
- auf Grund ihrer Größe und Beschaffenheit bzw. wegen der Notwendigkeit eines Pkw-Transportes überwiegend an gewerblichen Standorten angeboten werden (z.B. Baustoffe);
- auf Grund ihres hohen Flächenbedarfes nicht für zentrale Lagen geeignet sind (z.B. Möbel);
- eine geringe Flächenproduktivität aufweisen.

8.1.2 Räumliche Verteilung der Sortimente in der Stadt Rees

Neben der funktionalen Bedeutung einzelner Sortimente wird somit *auch* die momentane räumliche Verteilung des Angebotes in Rees herangezogen. Dabei dürfen, städtebaulich begründet, auch solche Sortimente als zentrenrelevant eingestuft wer-

⁴⁷ Nahversorgungsrelevante Sortimente sind dabei immer auch zentrenrelevant.

⁴⁸ Vgl. VGH Baden-Württemberg: Urteil vom 30.01.2006, Az. 3 S 1259/05, ferner bereits Birk (1988), a.a.O., S. 288.

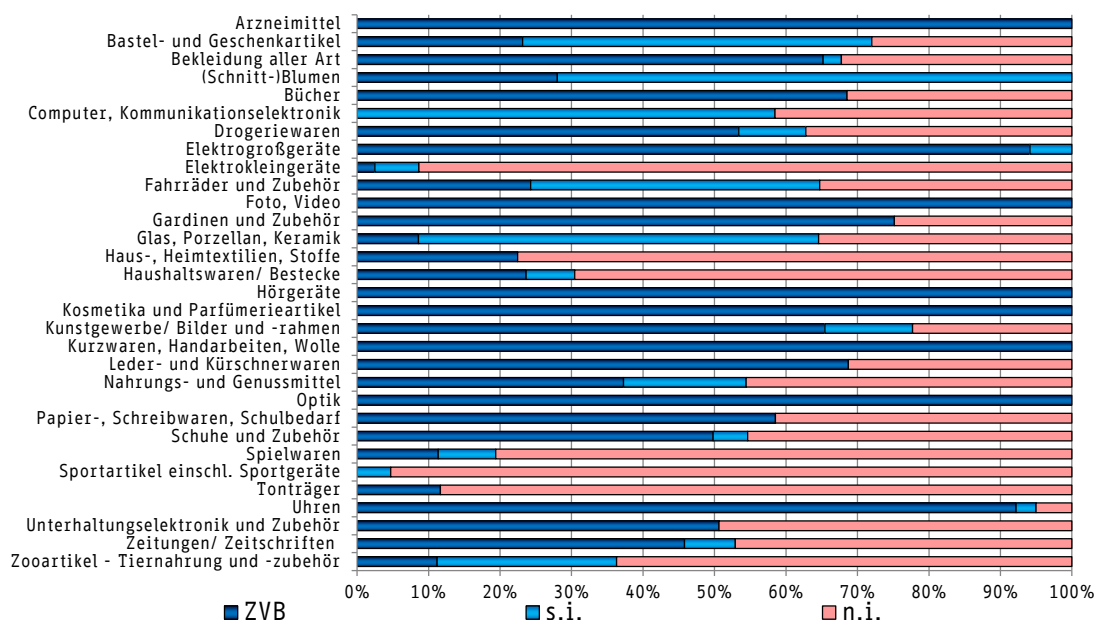


den, die heute nicht mehr/ noch nicht im zentralen Versorgungsbereich zu finden sind: Solche Sortimente können an Standorten außerhalb mit dem Ziel ausgeschlossen werden, eventuelle Neuansiedlungen zwecks Steigerung oder Erhaltung der Attraktivität dem Zentrum zuzuführen⁴⁹.

Verteilung zentrenrelevanter Sortimente

In Abb. 11 wird die Verteilung zentrenrelevanter Sortimente nach Standorttypen in Rees illustriert. Dabei zeigt sich, dass einige der bisher als zentrenrelevant eingestuft Sortimente bereits an sonstigen integrierten und nicht integrierten Standorten angesiedelt sind.

Abb. 11: Verkaufsflächenverteilung zentrenrelevanter Sortimente nach Standorttypen in Rees



Quelle: eigene Einzelhandelserhebung Februar 2014; Legendenerläuterung: ZVB (zentraler Versorgungsbereich), s.i. (sonst integriert), n.i. (nicht integriert)

Die Sortimente **Arzneimittel, Bekleidung aller Art, Bücher, Elektrogroßgeräte, Foto, Video, Hörgeräte, Kosmetika und Parfümerieartikel, Kurzwaren, Handarbeiten, Wolle, Leder- und Kürschnerwaren, Kunstgewerbe/ Bilder- und rahmen, Optik, Papier-/ Schreibwaren/ Schulbedarf, Schuhe und Zubehör, Uhren und Schmuck sowie Unterhaltungselektronik und Zubehör** werden derzeit über-

⁴⁹ Vgl. BVerwG: Beschluss vom 10.11.2004, Az. 4 BN 33/04.

wiegend in den zentralen Versorgungsbereichen angeboten und sind eindeutig als zentrenrelevant einzuordnen.

Überwiegend in den zentralen Versorgungsbereichen und an sonstigen integrierten Standorten sind die Sortimente **Bastel- und Geschenkartikel, (Schnitt-)Blumen, Computer, Kommunikationselektronik, Drogeriewaren, Fahrräder und Zubehör, Glas, Porzellan, Keramik sowie Nahrungs- und Genussmittel** angesiedelt.

Die Sortimente **Elektrokleingeräte, Haus-, Heimtextilien, Stoffe, sowie Tonträger** werden überwiegend an nicht integrierten Standorten in Rees angeboten. Da es sich jedoch um klassisch in der Innenstadt vertretene Sortimente handelt, die auch im LEP NRW-EH Anlage 1 als zentrenrelevant benannt sind, sind sie als zentrenrelevant einzustufen.

Bei dem Sortiment **Haushaltswaren/ Bestecke** handelt es sich um ein klassisches "innerstädtisches Sortiment", das wesentlich zur Attraktivität einer Innenstadt/ eines Zentrums beiträgt. Es weist eine vergleichsweise hohe Flächenproduktivität auf und kann von den Kunden i.d.R. leicht mitgenommen werden ("Handtaschensortiment"). Zudem ist es im LEP NRW-EH Anlage 1 als zentrenrelevant benannt. Trotz der momentanen räumlichen Verteilung (rd. 70% in nicht integrierten Lagen) ist dieses Sortiment daher als zentrenrelevant einzustufen.

Das Sortiment **Spielwaren** kann das Angebot einer Innenstadt abrunden und trägt somit wesentlich zur Angebotsvielfalt und Attraktivität der Innenstadt bei. Es benötigt i.d.R. andere Frequenzbringer und erfüllt überdies weitere Kriterien zentrenrelevanter Sortimente (z.B. "Handtaschensortiment"). Zudem ist es im LEP NRW-EH Anlage 1 als zentrenrelevant benannt. Daher ist dieses Sortiment entgegen der momentanen räumlichen Verteilung in Rees als zentrenrelevant einzustufen.

In Sportfachgeschäften hat der Bereich Bekleidung als zentrenrelevantes Sortiment einen hohen Anteil am Umsatz. Aus diesem Grund sollten **Sportartikel einschließlich Sportgroßgeräten** als zentrenrelevant eingestuft werden⁵⁰.

⁵⁰ Im LEP NRW-EH Anlage 1 sind Sportgroßgeräte von den zentrenrelevanten Sortimenten ausgenommen.



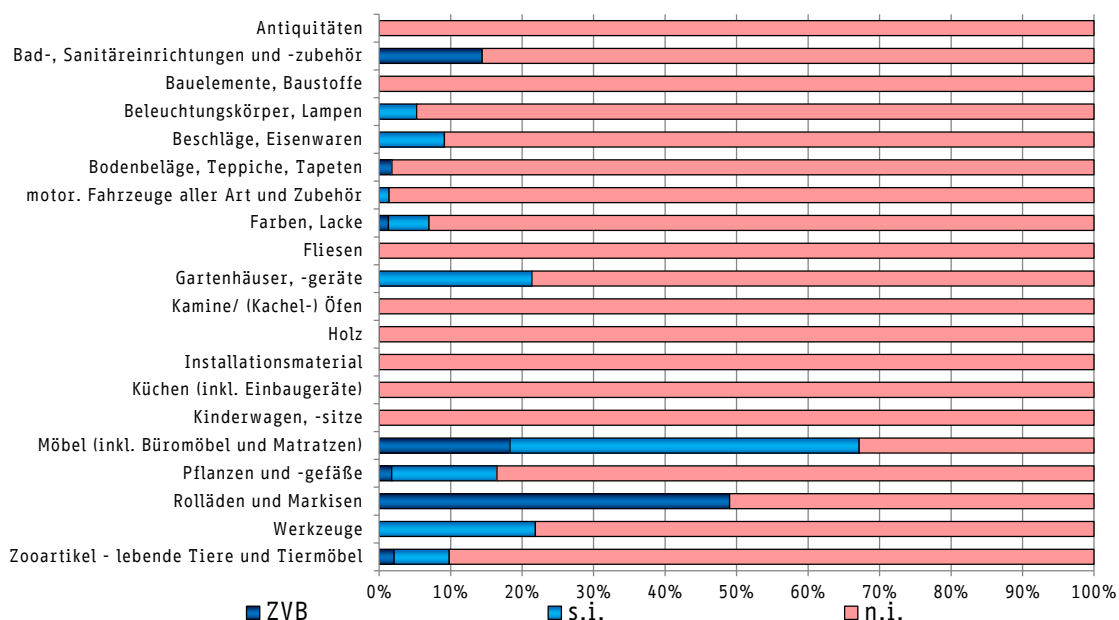
Zooartikel sind als Bestandteil des kurzfristigen Bedarfes i.d.R. zentrenrelevant. Hier bietet es sich an, dieses Sortiment weiter in **Tiernahrung und -zubehör** sowie **lebende Tiere und Tiermöbel** zu untergliedern. Das Sortiment Tiernahrung und -zubehör kann als nahversorgungsrelevant eingestuft werden, da dieses häufig auch von Lebensmittelbetrieben als Randsortiment angeboten wird.

Das Sortiment **Zeitungen/ Zeitschriften** lässt sich momentan nach der räumlichen Verteilung nicht eindeutig zuordnen. Es wird jedoch häufig - d.h. täglich oder wöchentlich - nachgefragt und weist somit eine hohe Nahversorgungsrelevanz auf. Daher wird auch dieses Sortiment als nahversorgungs- und somit zentrenrelevant eingestuft.

Verteilung der nicht zentrenrelevanten Sortimente

Abb. 12 zeigt die Verteilung der nicht zentrenrelevanten Sortimente. Dabei ist festzustellen, dass der überwiegende Teil der in Rees vorhandenen nicht zentrenrelevanten Sortimente an nicht integrierten Standorten angesiedelt ist. Das Sortiment Möbel (inkl. Büromöbel und Matratzen) ist derzeit hingegen überwiegend an sonstigen integrierten Standorten angesiedelt. Da es sich um ein klassisches nicht zentrenrelevantes Sortiment handelt, wird es weiterhin als nicht zentrenrelevant eingestuft.

Abb. 12: Verkaufsflächenverteilung nicht zentrenrelevanter Sortimente nach Standorttypen in Rees



Quelle: eigene Einzelhandelserhebung August 2013; Legendenerläuterung: ZVB (zentraler Versorgungsbereich), s.i. (sonstig integriert), n.i. (nicht integriert)

8.1.3 Vorschlag für eine Sortimentsliste

Nachfolgend wird der gutachterliche Vorschlag für die Sortimentsliste für die Stadt Rees (vgl. Tab. 3) dargestellt. Diese wurde auf Basis der räumlichen Verteilung des Angebotes in Rees und der o.g. allgemeinen Merkmale erstellt und ist somit ortsspezifisch.

Dieser Vorschlag ist zudem das Diskussionsergebnis der projektbegleitenden Arbeitsgruppe.

Tab. 3: Vorschlag für die Sortimentsliste für Rees

zentrenrelevante Sortimente	nicht zentrenrelevante Sortimente
sonstige zentrenrelevante Sortimente • Bastel- und Geschenkartikel • Bekleidung aller Art • Briefmarken, Münzen • Bücher • Campingartikel • Computer, Kommunikationselektronik • Elektrogroßgeräte • Elektrokleingeräte • Fahrräder und Zubehör • Foto, Video • Gardinen und Zubehör • Glas, Porzellan, Keramik • Haus-, Heimtextilien, Stoffe • Haushaltswaren/ Bestecke • Kunstgewerbe/ Bilder und -rahmen • Kurzwaren, Handarbeiten, Wolle • Leder- und Kürschnerwaren • Musikalien • Nähmaschinen • Optik und Akustik • Sanitärwaren • Schmuck, Gold- und Silberwaren • Schuhe und Zubehör • Spielwaren • Sportartikel einschl. Sportgeräte • Tonträger • Uhren • Unterhaltungselektronik und Zubehör • Waffen, Jagdbedarf	• Angelbedarf • Bad-, Sanitäreinrichtungen und -zubehör • Bauelemente, Baustoffe • Beleuchtungskörper, Lampen • Beschläge, Eisenwaren • Bodenbeläge, Teppiche, Tapeten • Boote und Zubehör • Büromaschinen (ohne Computer) • motorisierte Fahrzeuge aller Art und Zubehör • Farben, Lacke • Fliesen • Gartenhäuser, -geräte • Kamine/ (Kachel-)Öfen • Holz • Installationsmaterial • Küchen (inkl. Einbaugeräte) • Kinderwagen, -sitze • Möbel (inkl. Büromöbel und Matratzen) • Pflanzen und -gefäße • Rollläden und Markisen • Werkzeuge • Zooartikel - Tiermöbel und Lebewesen
nahversorgungsrelevante Sortimente • Arzneimittel • (Schnitt-)Blumen • Drogeriewaren • Kosmetika und Parfümerieartikel • Nahrungs- und Genussmittel • Papier-, Schreibwaren, Schulbedarf • Reformwaren • Zeitungen/ Zeitschriften • Zooartikel - Tiernahrung und Zubehör	

Quelle: mit projektbegleitender Arbeitsgruppe abgestimmter Vorschlag



Getränke werden häufig nicht mehr als zentrenrelevant angesehen, da diese oft in Kisten und in größeren Mengen eingekauft werden. In diesem Fall ist das Herauslösen nachvollziehbar, da mit dem Betrieb eines Getränkemarktes eine Reihe störender Faktoren einhergeht (An- und Ablieferverkehr mit Lkws, Be- und Entladen im Kundenverkehr etc.). Dies gilt nicht für einen klassischen Wein-/ Spirituosenhandel. Eine Definition als nicht zentrenrelevantes Sortiment ist dennoch problematisch, da damit eine Artikelgruppe und nicht mehr ein Sortiment bewertet wird. Es ist deshalb eine planungsrechtliche Möglichkeit zu finden (z.B. über eine Ausnahmeregelung), die der Besonderheit dieses Artikels Rechnung trägt, die Zuordnung des Sortiments Lebensmittel aber nicht insgesamt in Frage stellt.

Begründungsvorschlag Ausnahmeregelung Getränke:

Ein Getränkemarkt ist an nicht integrierten Standorten ausnahmsweise zulässig, wenn dort Getränke überwiegend als Kistenware/ Gebinde angeboten werden und zentrenrelevante Randsortimente (inkl. Getränke nicht in Kisten/ Gebinden) auf maximal 10% der Gesamtverkaufsfläche beschränkt sind.

Die wesentlichen Veränderungen zur bisherigen Sortimentsliste sind:

- Untergliederung der zentrenrelevanten Sortimente in sonstige zentrenrelevante Sortimente und nahversorgungsrelevante Sortimente.
- Das Sortiment Kinderwagen, -sitze wurde neu hinzugefügt.
- Das Sortiment Angelbedarf (bisher Teilsortiment des Sortiments Sportartikel) wurde als eigenständiges Sortiment den nicht zentrenrelevanten Sortimenten zugeordnet⁵¹. Momentan gibt es in Rees lediglich ein Angelbedarfsgeschäft in nicht integrierter Lage. Das Sortiment ist in Rees somit nicht zentrumsprägend.
- Zooartikel werden in Tiernahrung und -zubehör sowie lebende Tiere und Tiermöbel untergliedert. Tiernahrung und -zubehör wird als nahversorgungsrelevant und lebende Tier und Tiermöbel als nicht zentrenrelevant eingestuft.

Die Unterscheidung zwischen sonstigen zentrenrelevanten und nahversorgungsrelevanten Sortimenten ermöglicht eine noch differenziertere Steuerung der Einzelhan-

⁵¹ Nach Landesentwicklungsplan NRW, Sachlicher Teilplan Großflächiger Einzelhandel (2013), Anlage 1 ist Angelbedarf als Teilsortiment des Bereichs Sportbekleidung, Sportschuhe, Sportartikel von den zentrenrelevanten Sortimenten ausgenommen.

delsentwicklung in einer Kommune, die neben der Stärkung der zentralen Versorgungsbereiche auch auf eine möglichst flächendeckende Nahversorgung abzielt. Nahversorgungsrelevante Sortimente müssen nicht zwingend im zentralen Versorgungsbereich angesiedelt werden, sondern sollen auch in größeren zusammenhängenden Wohngebieten unter bestimmten Bedingungen zulässig sein (vgl. Kap. 8.2).

Nahversorgungsrelevante Sortimente

- sind zentrenrelevante Sortimente, die täglich bzw. häufig und periodisch nachgefragt werden;
- dienen der fußläufigen, wohnungsnahen Grundversorgung; eine Ansiedlung außerhalb des zentralen Versorgungsbereichs - aber innerhalb von Wohnlagen - kann daher sinnvoll sein;
- sind immer auch zentrenrelevant, sonstige zentrenrelevante Sortimente sind hingegen nicht nahversorgungsrelevant.

Die Sortimentsliste stellt einen Vorschlag dar und unterliegt dem Abwägungsvorbehalt des Rates; eine Abweichung vom gutachterlichen Vorschlag ist prinzipiell möglich, jedoch inhaltlich zu begründen. Dabei sind "Umstufungen" von als nicht zentrenrelevant vorgeschlagenen Sortimenten in die Kategorie zentrenrelevante Sortimente relativ unproblematisch, da dies eine politische Willensbekundung darstellt.

8.2 GRUNDSÄTZE ZUR RÄUMLICHEN EINZELHANDELSENTWICKLUNG

Um die in Kap. 6 aufgeführten Ziele zu erreichen, werden als Strategie zur langfristigen Sicherung der Versorgungsstrukturen für künftige Einzelhandelsansiedlungen die folgenden Grundsätze zur räumlichen Einzelhandelsentwicklung mit jeweils folgenden Erläuterungen vorgeschlagen.

Die Grundsätze entsprechen dabei weitestgehend den Grundsätzen des Einzelhandelskonzeptes von 2006. Die bestehenden Grundsätze wurden überprüft und entsprechend angepasst.

Zu den baurechtlichen Regelungen, insb. § 11 Abs. 3 BauNVO vgl. auch Kap. 2.1.3, sowie zu den landesplanerischen Vorgaben in Bezug auf Darstellung und Festsetzung von Kern- oder Sondergebieten im Sinne § 11 Abs. 3 BauNVO vgl. Kap. 2.1.4.



8.2.1 Umgang mit zentrenrelevantem Einzelhandel

Grundsätze:

Zentrenrelevante Sortimente nur im zentralen Versorgungsbereich Innenstadt

a. Zentraler Versorgungsbereich Innenstadt: großflächige Einzelhandelsbetriebe (> 800 qm VKF) regelmäßig zulässig

b. Nahversorgungszentren: zentrenrelevanter, nicht großflächiger Einzelhandel regelmäßig zulässig/ Lebensmittelbetriebe bei standortgerechter Dimensionierung auch großflächig

c. Ausnahme für sonstige integrierte Lagen:

- nahversorgungsrelevanter, nicht großflächiger Einzelhandel bei standortgerechter Dimensionierung ausnahmsweise zulässig
- Lebensmittelbetriebe bei standortgerechter Dimensionierung ausnahmsweise auch großflächig zulässig

d. Ausnahme für nicht integrierte Lagen: Zentrenrelevante Sortimente als Randsortimente bis max. 10% der VKF ausnahmsweise zulässig (max. 2.500 qm⁵²)

Zentrenrelevante Sortimente (vgl. Tab. 3) sollen als Hauptsortimente von Einzelhandelsbetrieben künftig vorrangig im abgegrenzten zentralen Versorgungsbereich Innenstadt angesiedelt werden. Damit soll die besondere Versorgungsfunktion des zentralen Versorgungsbereichs erhalten und gestärkt werden. Zudem versorgt beispielsweise ein Einzelhandelsbetrieb mit einer Verkaufsfläche von 800 qm - und damit einer Verkaufsfläche an der Schwelle zur Großflächigkeit - und Hauptsortiment Schuhe oder Spielwaren rechnerisch rd. 20.000 Einwohner, für das Hauptsortiment Sport ist sogar ein rechnerischer Versorgungswert von rd. 24.000 Einwohnern festzustellen (vgl. Tab. 4).

⁵² vgl. Landesentwicklungsplan NRW, Sachlicher Teilplan Großflächiger Einzelhandel (2013)

Tab. 4: Nahversorgungs- und sonstige zentrenrelevante Sortimente: Je 50 qm Verkaufsfläche rechnerisch versorgte Einwohner (gerundete Werte)

Sortimente	je 50 qm rechnerisch versorgte Einwohner
Nahrungs-/ Genussmittel	150
Lebensmittelhandwerk ¹⁾	1.500
Drogerie/ Parfümerie	1.000
Apotheke ¹⁾	4.000
PBS/ Zeitungen, Zeitschriften	2.750
Blumen/ Zoo	1.000
Bekleidung und Zubehör	350
Schuhe, Lederwaren	1.250
Sport/ Freizeit	1.500
Spielwaren	1.250
Bücher	2.000
GPK, Geschenke, Hausrat	1.250
Haus- und Heimtextilien	1.350
Uhren/ Schmuck	8.000
Foto/ Optik	4.500
Medien	1.350
Elektro/ Leuchten	1.250

PBS = Papier/ Bürobedarf/ Schreibwaren; GPK = Glas/ Porzellan/ Keramik

Quelle: eigene Einzelhandelserhebung Februar 2014; www.handelsdaten.de; IfH, Köln; EHI; IFH (2013); Statistisches Bundesamt; Angaben aus Expertengesprächen und Fachliteratur; eigene Berechnungen

Die **Nahversorgungszentren** haben den Zweck die wohnortnahe Grundversorgung der im Einzugsbereich lebenden Bevölkerung sicherzustellen. Daher wird die Ansiedlung von zentrenrelevanten Sortimenten unterhalb der Großflächigkeit in den Nahversorgungszentren ermöglicht, wobei Lebensmittelbetriebe im Speziellen auch großflächig zulässig sind, falls bei entsprechenden Neuansiedlungen bzw. Erweiterungen die Verkaufsfläche standortgerecht dimensioniert ist. Zur Orientierung für eine standortgerechte Größe können die Werte in Tab. 4 dienen.

Die entsprechenden räumlichen Entwicklungsmöglichkeiten des zentralen Versorgungsbereiches Innenstadt, der Nahversorgungszentren sowie der weiteren bedeutenden Einzelhandelsstandorte werden in Kap. 8.3 aufgezeigt.

Bei nahversorgungsrelevantem, nicht großflächigem Einzelhandel kann jedoch geprüft werden, ob eine Ansiedlung auch an **sonstigen integrierten Standorten** aus-



nahmsweise zulässig ist, sofern diese zur Verbesserung der Nahversorgungssituation beiträgt. Außerdem muss bei entsprechenden Neuansiedlungen bzw. Erweiterungen die Verkaufsfläche standortgerecht dimensioniert sein⁵³.

Die Zulässigkeit von großflächigen Lebensmittelbetrieben an sonstigen integrierten Standorten ist im Einzelfall zu prüfen, da in jedem Fall eine Gefährdung des zentralen Versorgungsbereiches bzw. bereits bestehender Strukturen, die zur Nahversorgung der Bevölkerung beitragen, zu vermeiden ist (Schutz zentraler Versorgungsbereiche und der verbrauchernahen Versorgung).

In **nicht integrierten Lagen** sollen zentrenrelevante Sortimente grundsätzlich nicht angesiedelt werden. Ausnahmsweise können sie als Randsortimente in Betrieben mit nicht zentrenrelevantem Hauptsortiment in einer Größenordnung von maximal 10% der Verkaufsfläche - insgesamt maximal 2.500 qm - zulässig sein⁵⁴, sofern ein direkter Bezug zum Hauptsortiment vorhanden ist.

8.2.2 Umgang mit nicht zentrenrelevantem Einzelhandel

Grundsätze:

Nicht zentrenrelevante Sortimente im zentralen Versorgungsbereich und außerhalb (sonstige integrierte und nicht integrierte Lagen)

- Sensibler Umgang mit Ansiedlungswünschen: "Leerstandsdomino" vermeiden.

Nicht zentrenrelevanter Einzelhandel kann grundsätzlich **im gesamten Stadtgebiet**, wo Einzelhandel zulässig ist, angesiedelt werden. Großflächiger nicht zentrenrelevanter Einzelhandel sollte jedoch vorrangig an etablierten nicht integrierten Standorten angesiedelt werden. Dabei sollte jedoch behutsam mit Flächenbereitstellungen für den Einzelhandel in Gewerbegebieten umgegangen werden, da ansonsten u.U. die Standortqualität bezogen auf andere gewerbliche Nutzungen sinken könnte bzw. die Bodenpreise für andere Nutzungen zu stark erhöht werden könnten. Im Übrigen stellt sich die Frage, ob es sich die Stadt Rees leisten kann/ will dem Einzelhandel gewerbliche Flächen zur Verfügung zu stellen bzw. den

⁵³ Vgl. hierzu auch Landesentwicklungsplan NRW, Sachlicher Teilplan Großflächiger Einzelhandel (2013)

⁵⁴ vgl. Landesentwicklungsplan NRW, Sachlicher Teilplan Großflächiger Einzelhandel (2013)

Einzelhandel in Gewerbegebieten zu fördern. Daher wird empfohlen auch die Einzelhandelsentwicklung in den Gewerbegebieten planerisch zu steuern. Neuansiedlungen sollten im Hinblick auf die Zielsetzungen und Entwicklungspotenziale für den jeweiligen Planstandort überprüft werden (vgl. Kap. 8.3.4).

Für nicht zentrenrelevante Sortimente sollte sich die Flächenbereitstellung am ermittelten quantitativen Entwicklungsspielraum orientieren und insgesamt eher zurückhaltend erfolgen.

Auch wenn die Konkurrenz am Standort gefördert werden soll, kann es daher städtebaulich sinnvoll sein, in Zukunft Ansiedlungswünsche - soweit planungsrechtlich möglich - abzuwehren, wenn ersichtlich ist, dass dadurch keine zusätzliche Zentralitätssteigerung erfolgt, sondern lediglich die Position traditioneller Einzelhandelslagen, insbesondere in der Innenstadt von Rees, aber auch an bestehenden nicht integrierten Standorten (z.B. Gewerbegebiete), geschwächt wird.

Ausnahme: "Leerstandsdomino"

Bei der Genehmigung von neuen Einzelhandelsbetrieben mit nicht zentrenrelevanten Sortimenten ist zu beachten, dass - auch bei grundsätzlicher Verträglichkeit - nur eine bestimmte Tragfähigkeit für einzelne Angebote besteht. Wird diese überschritten, so ergibt sich die Gefahr eines "Leerstandsdominos": Ein reiner Verdrängungswettbewerb führt zu vermehrten Leerständen in gewerblich genutzten Gebieten. Ein ehemaliger Einzelhandelsstandort mit einer sich daran orientierenden Umgebungsnutzung lässt sich nur langsam zu einem (hochwertigen) Gewerbebestandort für sonstige Gewerbebetriebe umwidmen. Zudem entsteht auf solchen Flächen üblicherweise ein Nachnutzungsdruck durch zentrenrelevante Sortimente, dem zwar planerisch begegnet werden kann, der aber dennoch immer wieder (unnötige) Diskussionen auslösen kann.

Ausnahme: Randsortimente an nicht integrierten Standorten

Problematisch bei der Ansiedlung von Einzelhandelsbetrieben mit nicht zentrenrelevantem Hauptsortiment außerhalb des zentralen Versorgungsbereiches (z.B. an nicht integrierten Standorten) ist das inzwischen übliche Angebot von zentrenrelevanten Randsortimenten in solchen Betrieben (z.B. Haushaltswaren in Möbelgeschäften). Dadurch sind Auswirkungen auf den zentralen Versorgungsbereich möglich.



Obwohl das Anbieten von zentrenrelevanten Randsortimenten den städtebaulichen Zielen eines Einzelhandelskonzeptes entgegensteht, wäre ein völliger Ausschluss unrealistisch, da sich dieser Angebotstyp bereits in vielen Branchen etabliert hat. Jedoch sollten die zentrenrelevanten Randsortimente nur in begrenztem Umfang und vor allem nur dann, wenn ein direkter Bezug zum Hauptsortiment besteht (z.B. nicht Lebensmittel im Baumarkt), zulässig sein (vgl. Kap. 8.2.1).

Bisher hat sich eine Begrenzung der zentrenrelevanten Randsortimente auf rd. 10% der gesamten Verkaufsfläche als praktikabel erwiesen. Darüber hinaus soll die Verkaufsfläche die Obergrenze von 2.500 qm nicht überschreiten⁵⁵.

Unabhängig von der Größe der Verkaufsfläche für zentrenrelevante Randsortimente sollte sichergestellt werden, dass diese nicht von einem einzigen Sortiment belegt werden kann. Dies bedeutet, dass zusätzlich angegeben werden sollte, welche Größe die Fläche für ein einzelnes Sortiment maximal aufweisen darf. Gleichzeitig ist darauf zu achten, dass eine solche Regelung nicht zur Einrichtung eines Shop-in-Shop-Systems genutzt wird, welches einem Einkaufszentrum gleich käme.

8.3 RÄUMLICHE ENTWICKLUNGSOPTIONEN

Wie in Kap. 7.2.1 dargestellt, ergibt sich für Rees bis zum Jahr 2025 aus der Entwicklungsprognose ein Verkaufsflächenspielraum von rd. 1.850 bis 5.050 qm; selbst in der oberen Variante der Wettbewerbsprognose ergibt sich noch ein Entwicklungsspielraum von rd. 2.500 qm. Nachfolgend wird dargestellt, an welchen konkreten Standorten in der Stadt Rees räumliche Entwicklungen sinnvoll möglich sind.

Die Verkaufsflächenprognose für die Stadt Rees ergab für die zentrenrelevanten Sortimente (ohne nahversorgungsrelevante) (vgl. Kap. 7.2.2) bis 2025 einen Entwicklungsspielraum von rd. 2.025 bis 3.500 qm (Entwicklungsprognose); selbst in der oberen Variante der Wettbewerbsprognose ergibt sich ein Entwicklungsspielraum von rd. 2.300 qm. Dieser sollte insbesondere im zentralen Versorgungsbereich Innenstadt realisiert werden.

⁵⁵ vgl. Landesentwicklungsplan NRW, Sachlicher Teilplan Großflächiger Einzelhandel (2013)

8.3.1 Zentraler Versorgungsbereich Innenstadt (Perspektive)

Die Innenstadt von Rees ist durch ihre historische kleinteilige Struktur geprägt. Kleine Gassen, Querverbindungen, die historische Bausubstanz und die Stadtmauer tragen zu einer attraktiven städtebaulichen Situation bei; verschiedene Bereiche wie die Rheinpromenade, der Skulpturenpark, der Stadtgarten oder die Grünfläche vor dem Rheintor bieten eine gute Aufenthaltsqualität.

Zahlreiche inhabergeführte Fachgeschäfte, ein vollständiges Nahversorgungsangebot mit einem ergänzenden Wochenmarkt und verschiedene Dienstleistungsbetriebe sorgen innerhalb der Innenstadt für einen attraktiven Funktionsmix. Durch die angemessene räumliche Ausdehnung von rd. 600 Metern zwischen der Florastraße und der Rheinpromenade sind die zu überwindenden Distanzen gering und die Nutzungsdichte relativ hoch.

Diese insgesamt hohe Qualität ist im Vergleich zum Einzelhandelskonzept 2006 erhalten geblieben, bzw. konnte teilweise noch gesteigert werden. Dies ist auch Ausdruck der konsequenten Umsetzung und Einhaltung der dort beschlossenen, auf die Entwicklung der Innenstadt ausgerichteten, Ziele und Grundsätze.

Um auch in Zukunft eine positive Entwicklung der Innenstadt zu ermöglichen, sollte sich die räumliche Einzelhandelsentwicklung vor dem Hintergrund der begrenzten quantitativen Entwicklungsspielräume auch weiterhin auf den zentralen Versorgungsbereich Innenstadt konzentrieren. Eine weitere Ausdehnung der Innenstadt sollte vermieden werden, um die bestehende Dichte und Konzentration zu erhalten.

Im Folgenden werden Vorschläge zur künftigen räumlichen Einzelhandelsentwicklung der Innenstadt von Rees dargestellt.

Marktplatz und weitere funktionale Schwerpunkte innerhalb der Innenstadt!

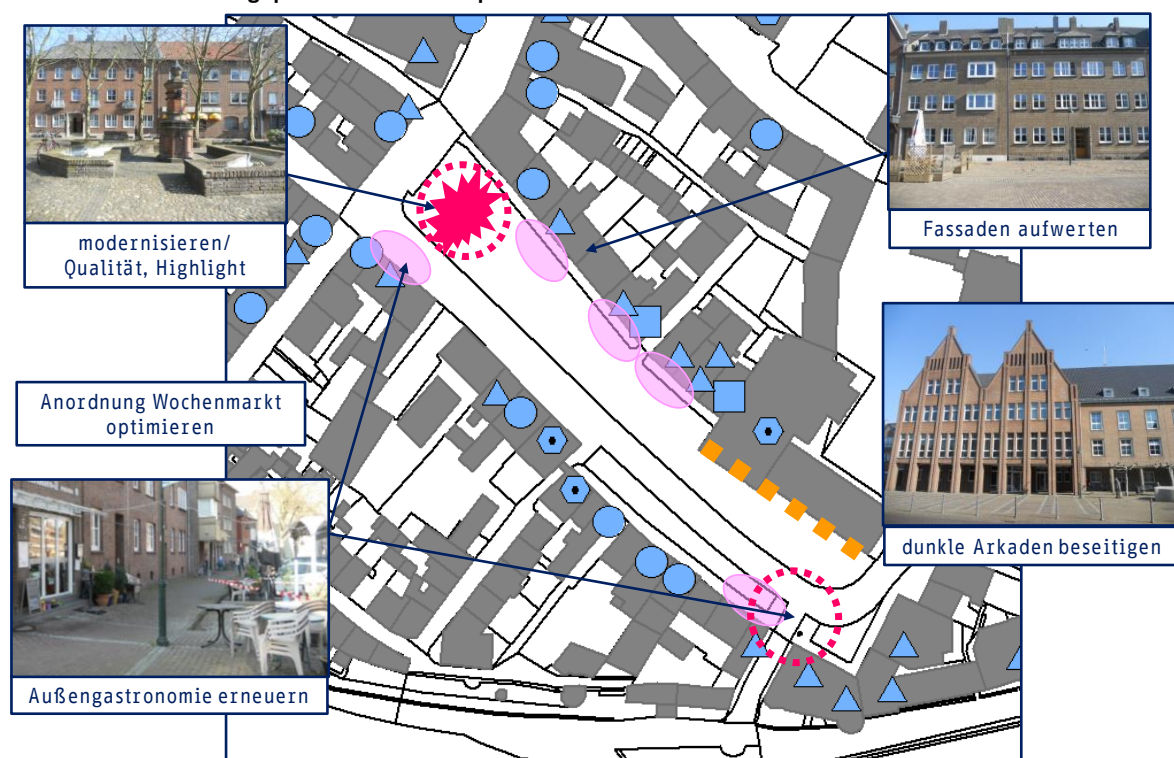
Neben der Dellstraße mit der höchsten Einzelhandels- und Dienstleistungsdichte ist der Marktplatz für eine positive Innenstadtentwicklung von wesentlicher Bedeutung, da er eine wichtige Verbindung zwischen der Dellstraße und der Rheinpromenade darstellt und auch eine repräsentative Funktion einnimmt.



Mit der Umgestaltung des Marktplatzes, die klar abgegrenzte Bereiche für Fußgänger, fließenden und ruhenden Verkehr geschaffen hat, sind wichtige Voraussetzungen für einen attraktiven Platz geschaffen worden. Angesichts der kleinteiligen durch Wohnen und Dienstleistungen geprägten Strukturen im Bereich des Marktplatzes erscheint eine künftige Konzentration der Einzelhandelsentwicklung in diesen Bereich weiterhin schwierig. Aus Gutachtersicht sollten deshalb im Mittelpunkt der weiteren Entwicklung des Marktplatzbereiches die Funktionen Gastronomie, Tourismus und Standort des Wochenmarktes stehen. In diesem Zusammenhang sollten Maßnahmen entwickelt und umgesetzt werden um die funktionale und gestalterische Qualität des Marktplatzes zu erhöhen.

Karte 8 zeigt verschiedene Potenziale, die zu einer positiven Entwicklung beitragen können.

Karte 8: Entwicklungspotenziale Marktplatz



Quelle: eigene Darstellung; Kartengrundlage: Stadt Rees

- Zur Verbesserung der Aufenthaltsqualität sollte insbesondere der nördliche Teil des Marktplatzes hinsichtlich seiner gestalterischen Elemente und Möblierung modernisiert werden.
- Die Anordnung des Wochenmarktes sollte überprüft und optimiert werden um seine Funktion als Frequenzbringer zu erhalten und zu stärken.

**Foto 27: Beispiel andere Stadt: Außengastro-
nomie**



Quelle: eigenes Foto

**Foto 28: Beispiel Fassadengestaltung mit
Kunst, Bruno Haas, Lörrach**



Quelle: eigenes Foto

- Bezüglich der Qualität der Außengastronomie hat es bereits positive Veränderungen gegeben, dennoch können die gastronomischen Betriebe durch weitere Maßnahmen wie z.B. hochwertige Möblierung oder Bepflanzung zu einer Aufwertung des Marktplatzes insgesamt beitragen.
- Die Fassaden der umliegenden Bauwerke sind teilweise ungestaltet und sollten z.B. durch farbliche Akzente oder auch Kunst aufgewertet werden.

Post-/ NIAG-Gelände entwickeln!

Angesichts der bereits bestehenden Ausdehnung der Innenstadt und der vorhandenen räumlichen Flächenpotenziale innerhalb der abgegrenzten Innenstadt, sollte die Innenstadt von Rees künftig nicht weiter ausgedehnt werden.

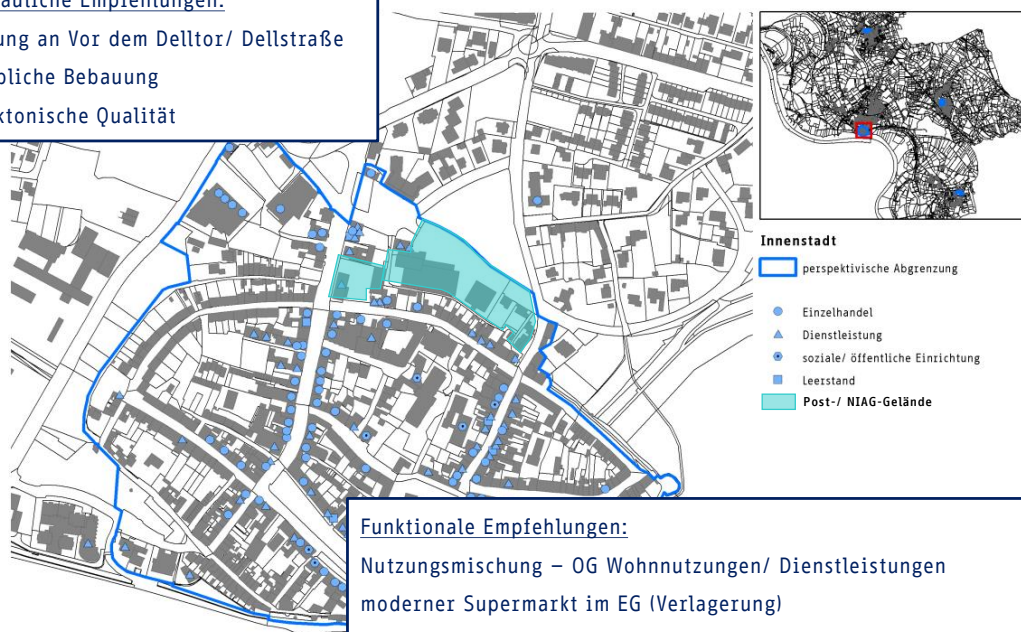
Eine wichtige Potenzialfläche innerhalb der Innenstadt stellt das Post-/ NIAG-Gelände dar. Es befindet sich im östlichen rückwärtigen Bereich Vor dem Delltor und erstreckt sich zwischen Am Stadtgarten und Neustraße bis Vor dem Falltor im Osten. Über den Teilbereich des ehemaligen Postgeländes besteht eine direkte Anbindung an Vor dem Delltor unmittelbar nördlich der Neustraße (vgl. Karte 10).



Karte 9: Entwicklung Post-/ NIAG-Gelände

Städtebauliche Empfehlungen:

Anbindung an Vor dem Delltor/ Dellstraße
maßstäbliche Bebauung
architektonische Qualität



Funktionale Empfehlungen:

Nutzungsmischung – OG Wohnnutzungen/ Dienstleistungen
moderner Supermarkt im EG (Verlagerung)
oder Bekleidungsgeschäft oder andere zentrenrelevante Sortimente
möglichst große zusammenhängende VKF

Quelle: eigene Darstellung; Kartengrundlage: Stadt Rees

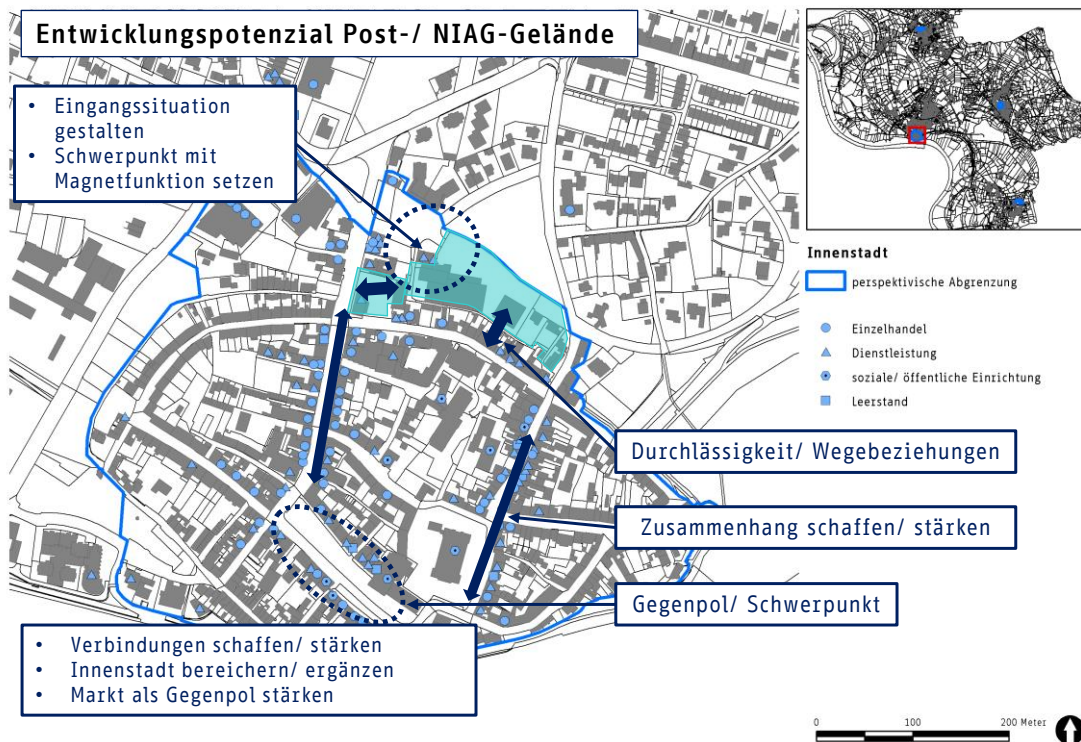
Hinsichtlich einer funktionalen Stärkung der Innenstadt sollten hier nach Möglichkeit große zusammenhängende Verkaufsflächen in der Erdgeschoßzone realisiert werden. In den Obergeschossen erscheint eine Nutzungsmischung aus Dienstleistungen und Wohnen sinnvoll. An Einzelhandelsnutzungen kommen beispielsweise ein moderner Supermarkt, ein Bekleidungsgeschäft oder andere zentrenrelevante Sortimente infrage.

Unter städtebaulichen Aspekten ist in dieser zentralen Lage, die auch die wichtigste Eingangssituation in die Innenstadt darstellt, die architektonische Qualität unter Berücksichtigung der Maßstäblichkeit der angrenzenden Bebauung von großer Bedeutung. Gleichzeitig muss die Anbindung an die südliche Innenstadt gewährleistet werden. In diesem Zusammenhang sind Wegebeziehungen zu realisieren, die die Durchlässigkeit zur Dellstraße/ Vor dem Delltor und auch zur Neustraße ermöglichen.

Wegeverbindungen/ Vernetzung

Mit einer Entwicklung des Post-/ NIAG-Geländes kann die Bedeutung des nördlichen Bereichs der Innenstadt als Einzelhandelsschwerpunkt weiter ausgebaut werden. Der Marktplatz im südlichen Bereich kann dazu einen Gegenpol bilden mit dem Schwerpunkt Gastronomie und Aufenthaltsqualität.

Karte 10: Entwicklung Innenstadt und Post-/ NIAG-Gelände



Quelle: eigene Darstellung; Kartengrundlage: Stadt Rees

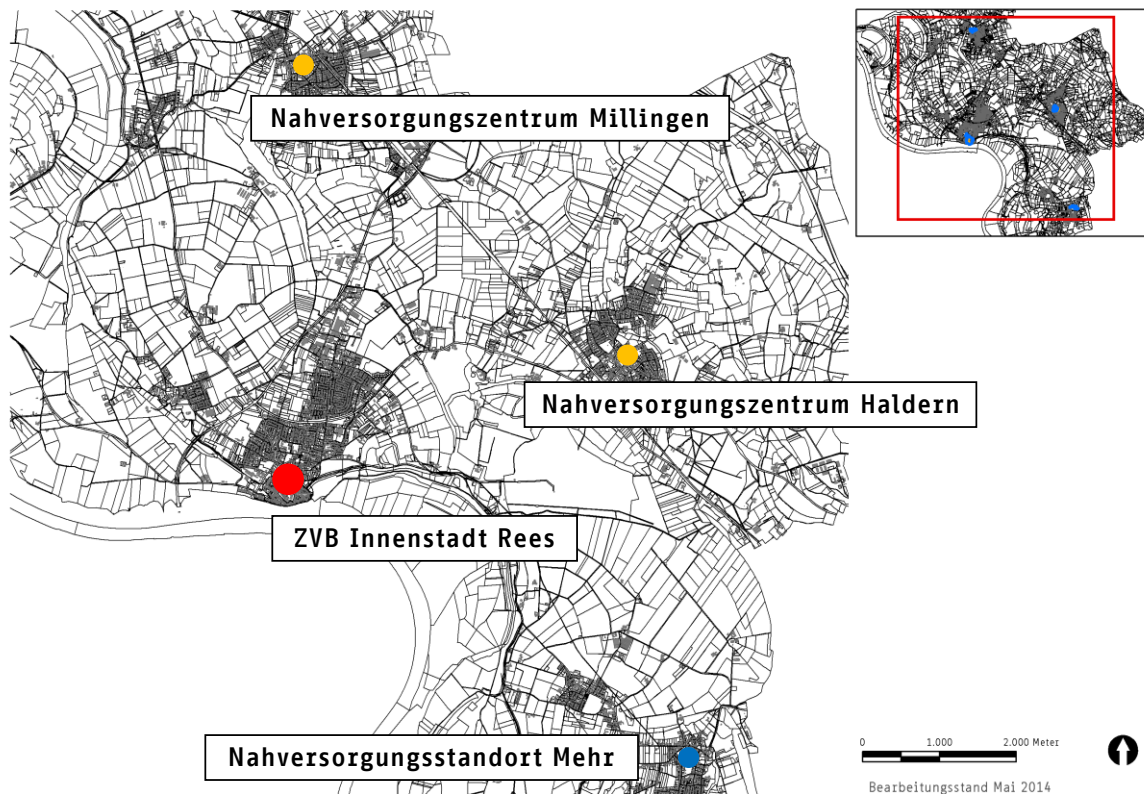
Bei der Anbindung des Post-/ NIAG-Geländes sind neue Wegeverbindungen zu schaffen, die die Durchlässigkeit innerhalb der Innenstadt zwischen den Teilbereichen erhöhen und die vorhandenen netzförmigen Strukturen weiter stärken. Dadurch besteht die Möglichkeit, auch z.B. den Bereich der Fallstraße stärker mit einzubinden und auf diese Weise zu stärken.

8.3.2 Nahversorgungszentren/ -standorte

Neben der Innenstadt prägen die innerhalb des ausgedehnten Stadtgebiets weit auseinanderliegenden dörflich geprägten Stadtteile die Stadt Rees. Die Stadtteile konnten im Wesentlichen ihre eigene Identität bewahren und verfügen i.d.R. über ausreichende Nahversorgungsangebote. In Haltern und Millingen gibt es jeweils ein Nahversorgungszentrum und in Mehr einen Nahversorgungsstandort (vgl. Karte 11). Ziel der künftigen räumlichen Einzelhandelsentwicklung sollte grundsätzlich eine Erhaltung dieser Nahversorgungszentren/ -standorte bzw. der vorhandenen Nahversorgungsangebote sein.



Karte 11: Zentrenstruktur Stadt Rees

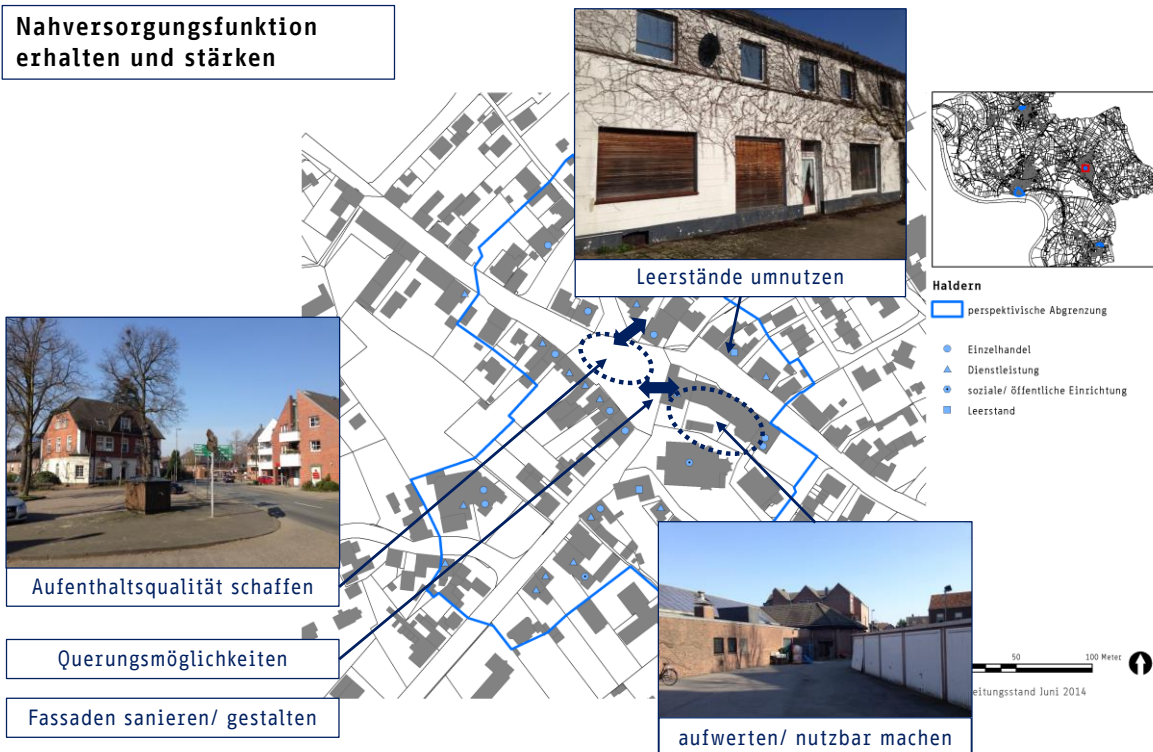


Quelle: eigene Darstellung; Kartengrundlage: Stadt Rees

Das Nahversorgungszentrum **Haltern** stellt sowohl unter städtebaulichen und als auch unter funktionalen Gesichtspunkten ein attraktives Zentrum mit einem vielfältigen Einzelhandels- und Dienstleistungsangebot dar. Die Nahversorgung wird insbesondere durch einen Supermarkt und einen Lebensmitteldiscounter gewährleistet. Ziel der künftigen Entwicklung sollte die Erhaltung des attraktiven Nahversorgungszentrums und die Sicherung der Nahversorgungsfunktion sein. Dies setzt eine Konzentration der räumlichen Einzelhandelsentwicklung im Stadtteil Haltern auf das Nahversorgungszentrum voraus.

Karte 12 zeigt Entwicklungspotenziale, die zu einer Aufwertung des Zentrums beitragen können. Durch Aufwertung des öffentlichen Raums, die Gestaltung von Fassaden oder die Umnutzung von Leerständen kann in diesem Sinne ein Beitrag geleistet werden.

Karte 12: Nahversorgungszentrum Haldern



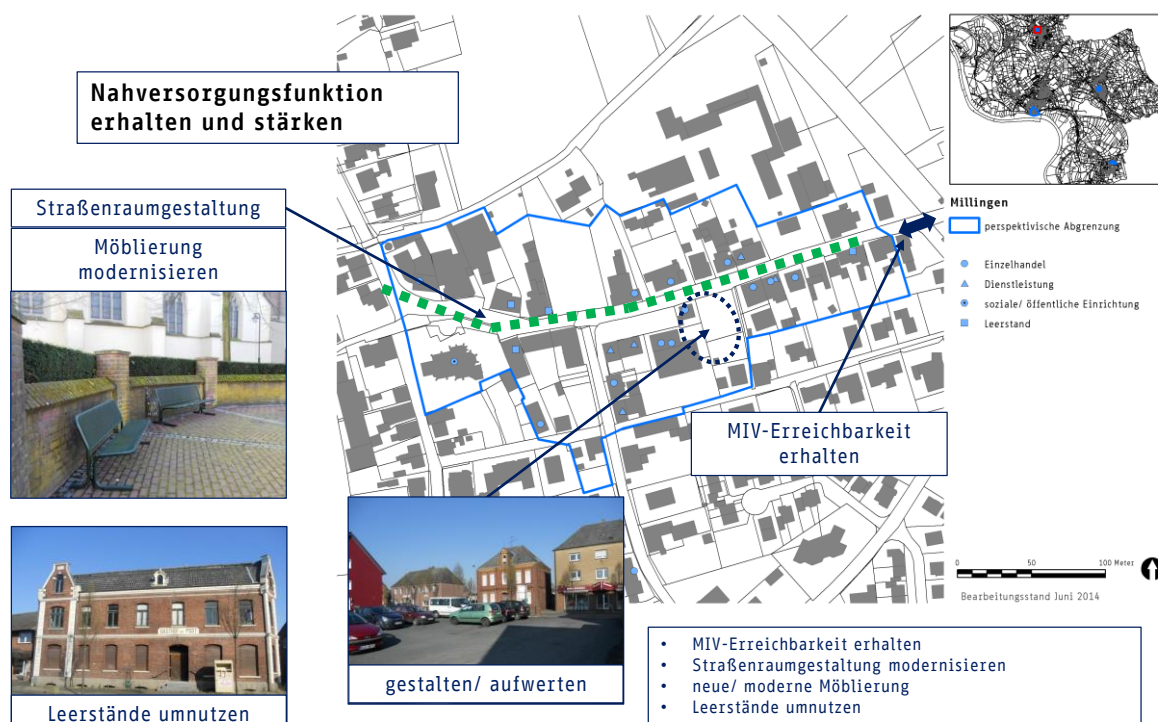
Quelle: eigene Darstellung; Kartengrundlage: Stadt Rees

Für das Nahversorgungszentrum **Millingen** gilt es in erster Linie die bestehende Nahversorgungsfunktion zu erhalten (vgl. Kap. 6). Angesichts der geringen Einwohnerzahlen ist kaum mit Ansiedlungsdruck im Einzelhandelsbereich zu rechnen. Voraussetzung hierfür ist die konsequente Verfolgung der Grundsätze zur räumlichen Einzelhandelsentwicklung, d.h. außerhalb der Zentren sollte angesichts der Ergebnisse der Ist-Analyse und der Prognose kein nahversorgungsrelevanter bzw. zentrenrelevanter Einzelhandel angesiedelt werden.

Im Nahversorgungszentrum Millingen ist die Erhaltung der Nahversorgungsfunktion auch vor dem Hintergrund des geplanten Ausbaus der Betuwe-Bahnlinie und der einhergehenden Aufhebung des Bahnübergangs Anholter Straße/ Hauptstraße am Ortseingang zu betrachten. Da die Hauptstraße auf Grund der geplanten Ersatzbauwerke (Ortsumfahrung) ihre Funktion als Durchgangsstraße verliert, ist mit erheblichen Auswirkungen auf das Nahversorgungszentrum unter funktionalen und städtebaulichen Aspekten zu rechnen⁵⁶.

⁵⁶ Eine ausführliche Beschreibung der zu erwartenden Auswirkungen basierend auf einer Kundenherkunftserfassung erfolgt in einer separaten Stellungnahme (Dr. Acocella, Stadt- und

Karte 13: Nahversorgungszentrum Millingen



Quelle: eigene Darstellung; Kartengrundlage: Stadt Rees

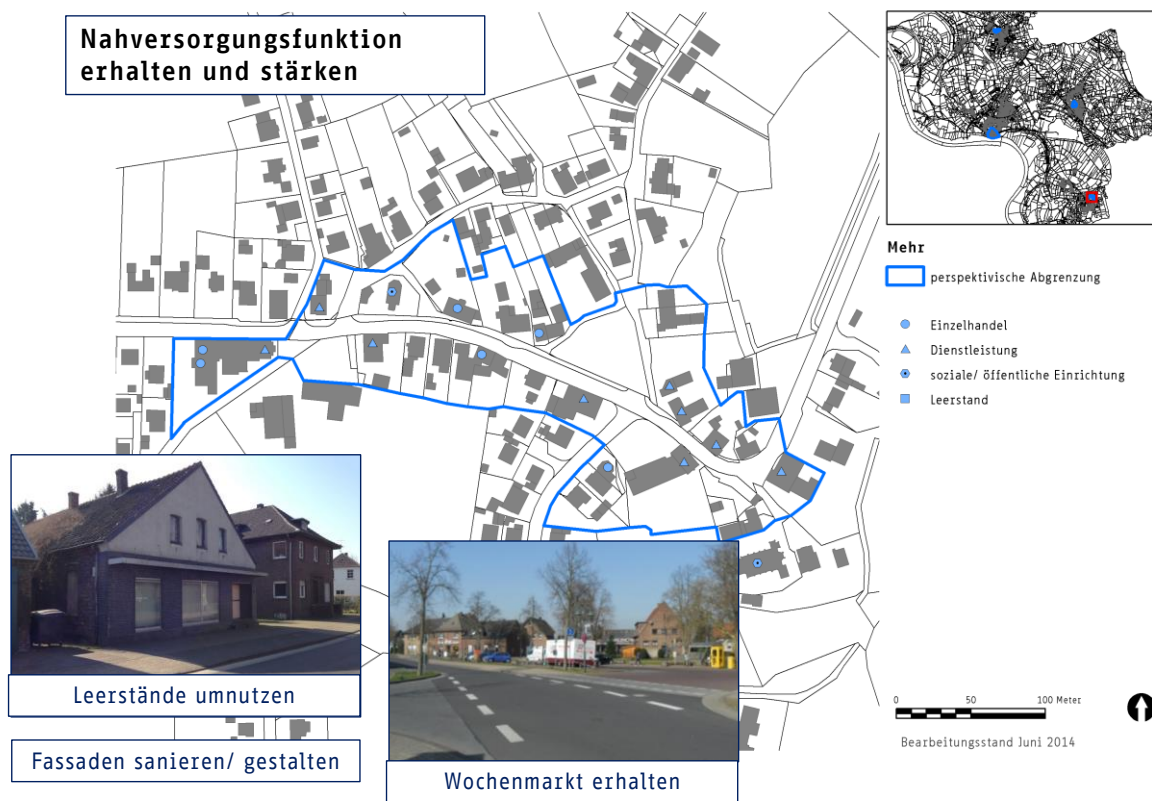
Karte 13 zeigt Entwicklungspotenziale, die zu einer Aufwertung des Zentrums beitragen können. Durch Gestaltung des öffentlichen Raums, Modernisierung der Möblierung im Straßenraum oder die Umnutzung von Leerständen kann ein wichtiger Beitrag für die zukünftige Entwicklung geleistet werden.

Der Nahversorgungsstandort **Mehr** weist insgesamt ein sehr geringes Einzelhandels- und Dienstleistungsangebot auf. Auf Grund der geringen Einwohnerzahlen in Mehr ist die Verbesserung der Angebotssituation kaum möglich. Daher muss auch hier der Erhalt der Nahversorgungsfunktion im Vordergrund stehen.

Durch die Gestaltung von Fassaden und die Umnutzung von Leerständen kann ein Beitrag zur Erhaltung des Nahversorgungsstandortes geleistet werden. Ebenso sollte der kleine Wochenmarkt erhalten werden, da er neben der Ergänzung der Nahversorgungsfunktion auch als Treffpunkt und Kommunikationsort fungiert (vgl. Karte 14).

Regionalentwicklung 2014: Bewertung der städtebaulichen und funktionalen Auswirkungen durch die geplante Aufhebung des Bahnübergangs Millingen in Folge des dreigleisigen Ausbaus der Bahnlinie Oberhausen/ Emmerich).

Karte 14: Nahversorgungsstandort Mehr



Quelle: eigene Darstellung; Kartengrundlage: Stadt Rees

8.3.3 Nahversorgungskonzept

Der Themenbereich Nahversorgung wird gerade im Zusammenhang mit der demografischen Entwicklung, den steigenden Energiepreisen und den damit einhergehenden wachsenden Mobilitätskosten immer bedeutsamer. Die Nahversorgung im planerischen Sinne, insbesondere mit Lebensmitteln, aber auch mit nahversorgungsrelevanten Dienstleistungen, wie Post, Bank, medizinische Einrichtungen, wird zunehmend zur Herausforderung. Dies betrifft i.d.R. oftmals einwohnerarme Siedlungsbereiche.

In der Stadt Rees wird eine Bindungsquote von rd. 115% im Bereich Nahrungs-/ Genussmittel erreicht, sodass rein rechnerisch eine Vollversorgung besteht.

Wie in der Analyse dargestellt (vgl. Kap. 5.2), sind auch aus räumlicher Sicht nahezu alle Siedlungsbereiche ausreichend nahversorgt.



Die wesentliche Strategie für die künftige Nahversorgungsentwicklung der Stadt Rees sollte daher in der Erhaltung der bestehenden Strukturen bestehen.

Entsprechend der Prognose ergeben sich nur geringe Entwicklungsspielräume für den Bereich Nahrungs-/ Genussmittel, sodass die Ansiedlung eines zusätzlichen Lebensmittelmarktes bis 2025 wettbewerbsneutral nicht möglich ist. Dies bedeutet, dass die künftige Ansiedlungspolitik bei Lebensmittelmärkten auf bestehende Standorte (Modernisierung) bzw. Verlagerungen ausgerichtet sein sollte, wenn dadurch eine Verbesserung der räumlichen Nahversorgung möglich ist.

In Anbetracht der Entwicklungen im Bereich der Nahversorgung in anderen Städten vergleichbarer Größenordnung ist es bemerkenswert, dass es in Rees gelungen ist, die bestehenden, beinahe flächendeckenden Nahversorgungsstrukturen weitestgehend zu erhalten. Um auch in Zukunft eine wohnortnahe Versorgung zu gewährleisten, sind für diese wichtige und schwierige Aufgabe große Anstrengungen nötig.

Wie bereits im Einzelhandelskonzept von 2006 dargestellt, können in Bereichen, in denen eine fußläufige Nahversorgung nicht möglich ist, auch alternative Nahversorgungsmöglichkeiten zum Einsatz kommen. Dabei kann es sich z.B. um kleinflächige Lebensmittelbetriebe, Direktvermarkter/ Hofläden, Liefer-/ Bringservice oder Fahrgemeinschaften handeln.

Ein wesentlicher Beitrag zur Erhaltung der bestehenden Nahversorgungsstrukturen ist die Verfolgung bzw. Umsetzung des Einzelhandelskonzeptes.

8.3.4 Gewerbegebiete

Neben den bereits bestehenden Gewerbegebieten sollten für den nicht zentrenrelevanten Einzelhandel keine weiteren Standorte ermöglicht werden. Bei der Neuansiedlung von Betrieben an bestehenden gewerblichen Einzelhandelsstandorten sollte eine Begrenzung der branchenüblichen zentrenrelevanten Randsortimente erfolgen (vgl. Kap. 8.2.1) und auf eine möglichst effiziente Nutzung der verfügbaren Fläche geachtet werden.

Die bestehenden zentrenrelevanten Einzelhandelsbetriebe sollten weitgehend auf ihren Bestand festgeschrieben werden.

An denjenigen Standorten, an denen bisher keine Einzelhandelsnutzungen vorhanden sind, sollte Baurecht dahingehend geschaffen werden, dass dort auch zukünftig kein Einzelhandel zulässig ist. Generell sollten die Gewerbeflächen der gewerblichen Nutzung zur Verfügung gestellt werden.

8.4 VORGEHENSWEISE ZUR UMSETZUNG

Als Grundlagen für das Konzept zur räumlichen Lenkung des Einzelhandels dienen die dargestellten Arbeitsschritte:

- zur Abgrenzung des zentralen Versorgungsbereiches (vgl. Kap. 4.2.1 und Kap. 5),
- zur Entwicklung der Sortimentszuordnung (vgl. Kap. 8.1.3),
- zu den räumlichen Entwicklungsoptionen (vgl. Kap. 8.3) und
- zur Verkaufsflächenprognose (vgl. Kap. 7.2)

Im Folgenden sind die Vorgehensweise für Verwaltung/ Politik für die Aufstellung eines Einzelhandelskonzeptes und die sich daran anschließenden Arbeitsschritte dargestellt.

8.4.1 Öffentliche Information

Damit das Einzelhandelskonzept seine planungsrechtliche Wirkung voll entfalten kann - dies betrifft z.B. die Anwendung des § 9 (2a) BauGB, bei der ein städtebauliches Entwicklungskonzept im Sinne des § 1 (6) Nr. 11 BauGB zu berücksichtigen ist -, ist u.E. eine öffentliche Information in Anlehnung an § 3 BauGB erforderlich.

Dafür sollte eine Auslegung des aus dem Gutachten abgeleiteten *Entwurfs eines Einzelhandelskonzeptes* sowie des vorliegenden Gutachtens selbst erfolgen. Die eingehenden Anregungen sollten dann einer Würdigung unterzogen werden und im Hinblick auf die daraus abgeleiteten Konsequenzen gewertet werden.

Das *endgültige Einzelhandelskonzept* kann dann vom Rat beschlossen werden, wobei die Anregungen aus der Öffentlichkeitsbeteiligung in die Abwägung eingehen.



Unabhängig von dieser Frage ergibt sich für die Umsetzung die im weiteren dargestellte Vorgehensweise.

8.4.2 Festlegen einer Sortimentsliste

Die in Kap. 8.1 beschriebene örtliche Sortimentsliste, die eine Unterscheidung der Sortimente in sonstige zentren-/ nahversorgungs- bzw. nicht zentrenrelevant vornimmt, stellt zunächst einen Vorschlag dar, der u.E. der Öffentlichkeitsbeteiligung zugänglich gemacht werden sollte.

Der Rat sollte letztlich diese - nach Abwägung der ggf. durch Anregungen aus der Öffentlichkeitsbeteiligung geänderte - Liste beschließen, damit für jeden Betroffenen (z.B. zukünftige Investoren, vorhandene Betriebe) die Verbindlichkeit und damit die Bedeutung als investitionssicherndes Instrument deutlich wird. Mit einem solchen Beschluss wird deren zentraler Stellenwert signalisiert.

Mit diesen Einstufungen - und insbesondere mit der politischen Verabschiedung einer solchen Sortimentsliste - signalisiert die Stadt Rees, welcher Einzelhandel aus städtebaulichen Gründen in Zukunft in den zentralen Versorgungsbereichen angesiedelt werden soll. Allerdings muss das Konzept auch planungsrechtlich in Form von Bebauungsplänen umgesetzt werden.

Diese Sortimentsliste muss zukünftig Teil der Bebauungspläne mit Aussagen zur Steuerung von Einzelhandel sein, wenn in diesen Aussagen zur Begrenzung von Einzelhandel hinsichtlich seiner Zentrenrelevanz enthalten sind.

8.4.3 Festlegen von Gebieten zur Zulässigkeit von Einzelhandel

In Verbindung mit der o.g. Sortimentsliste ist deutlich zu machen, an welchen Standorten der Stadt welche Art von Einzelhandel auch künftig noch zulässig sein wird. Dafür wurde im vorliegenden Gutachten ein Vorschlag für die Abgrenzung des zentralen Versorgungsbereiches Innenstadt unterbreitet, dieser entspricht den zentralen Versorgungsbereichen gemäß BauGB und ist seitens der Stadt nach Beschluss gleichsam parzellenscharf darzustellen.⁵⁷ Die geänderten Abgrenzungen werden im Zuge einer Änderung des Flächennutzungsplans entsprechend angepasst.

⁵⁷ BVerwG: Urteil vom 11.10.2007, Az. 4 C 7/07.



Darüber hinaus bietet sich an, Festsetzungstypen für die jeweiligen Bereiche zu entwickeln (vgl. Vorschläge für gewerblich geprägte Standorte unten).

Sofern die u.E. erforderliche Öffentlichkeitsbeteiligung durchgeführt wird, sind die Abgrenzungen sowie evtl. vorgesehene Komplettausschlüsse von Einzelhandel in bestimmten Gebieten und die Festsetzungstypen zunächst im Entwurf zu erstellen.

Auch die Abgrenzungen, die Entscheidung über einen vollständigen/ teilweisen Ausschluss von Einzelhandel in bestimmten Bereichen und die Typen sind letztlich vom Rat zu beschließen.

Auf diese Weise können An- und Umsiedlungsanträge sehr schnell bewertet werden: Grundsätzlich zulässige Betriebe können entsprechend schnell weiterbearbeitet werden, sodass dieses Vorgehen auch zur Verfahrensbeschleunigung bzw. zur Erhöhung der Effizienz im Verwaltungshandeln dient.

Die Grundsätze zur räumlichen Lenkung des Einzelhandels (vgl. Kap. 8.2) beziehen sich im Wesentlichen auf den zentralen Versorgungsbereich der Stadt Rees und auf die Gewerbegebiete bzw. auf entsprechend zu definierende unbeplante Innenbereiche gemäß § 34 BauGB. Eine konkrete bauplanungsrechtliche Definition der zukünftigen einzelhandelsbezogenen Nutzungen ist nur durch eine Einzelbeurteilung des jeweiligen Standortes möglich. Im Grundsatz lassen sich jedoch folgende *Festsetzungstypen für gewerblich geprägte Standorte* (§ 34 BauGB bzw. § 8 oder 9 BauNVO) unterscheiden, wobei die Festsetzung von Sonderbauflächen grundsätzlich eine Einzelfallbetrachtung erforderlich macht:

- 1. Festsetzungstyp** *Einzelhandel ist gemäß § 1 (5) BauNVO nicht zulässig.*
- 2. Festsetzungstyp** *Einzelhandel ist gemäß § 1 (5) BauNVO nicht zulässig. Ausnahmsweise ist gemäß § 1 (9) BauNVO der Handel mit Kraftfahrzeugen, Kraftfahrzeugzubehör (Lkw, Pkw, Motorräder) sowie Mineralölen, Brennstoffen zulässig. (Typische Vertreter der ausnahmsweise zulässigen Handelsbetriebe stellen neben Autohäusern, der Reifenhandel sowie Betriebe mit Autoteilen und -zubehör dar.)*



3. Festsetzungstyp *Gemäß § 1 (5) und (9) BauNVO ist ausschließlich nicht zentrenrelevanter, nicht großflächiger Einzelhandel zulässig. Ausnahmsweise sind branchentypische zentrenrelevante Randsortimente⁵⁸ bis 10% der Fläche zulässig.*

Ein Beispiel für einen derartigen Einzelhandelsbetrieb wäre ein Anbieter von Bodenbelägen und Tapeten mit einer Verkaufsfläche von weniger als 800 qm, der als Ergänzungs- bzw. Randsortiment Haus-/ Heimtextilien oder Gardinen anbietet.

4. Festsetzungstyp *Festsetzungstypen 1 bis 3 zusätzlich: Ausnahmsweise ist für Betriebe des Handwerks der Verkauf von selbst hergestellten oder eingekauften Waren auf einer untergeordneten Fläche bis zu xxx qm zulässig (Handwerkerprivileg)⁵⁹. Dies gilt jedoch nicht für das Lebensmittelhandwerk (z.B. Bäcker, Metzger, Konditor).*

5. Festsetzungstyp *Festsetzungen entsprechend dem § 1 (10) BauNVO - "Fremdkörperfestsetzung": Dies könnte beispielsweise in einem Gewerbegebiet angewendet werden, in dem künftig Einzelhandel ausgeschlossen werden soll. Ein bereits vorhandener Einzelhandelsbetrieb (z.B. Lebensmitteldiscounter) kann dann über die Fremdkörperfestsetzung in seiner Existenz gesichert werden.*

Insbesondere bei der Überplanung von Baugebieten im Bestand sind sonstige rechtliche Aspekte (Fristen, Genehmigungsansprüche, Baurechte etc.) zu beachten. Bevor entsprechende Planungsabsichten formuliert werden können, sind diese und andere relevante Aspekte im Rahmen einer Baurechtsanalyse zu prüfen.

Üblicherweise werden lediglich gewerblich geprägte Baugebiete im Hinblick auf eine städtebaulich begründete räumliche Steuerung des Einzelhandels überprüft und ggf. überplant. Außer Acht gelassen werden die Mischgebiete (§ 6 BauNVO), die u.U. im Hinblick auf eine zentrenorientierte Einzelhandelssteuerung ebenso eine bedeutende Rolle spielen können. Für Mischgebiete sollte überprüft werden, ob auch in diesen zentrenrelevanter Einzelhandel ausgeschlossen werden sollte. Auch ist dies mit dem vorhandenen Planungsinstrumentarium möglich.

⁵⁸ Nicht zentrenrelevante Randsortimente sind städtebaulich ohne Belang.

⁵⁹ Da nur Anlagentypen festgesetzt werden dürfen oder die qm-Begrenzung städtebaulich begründet werden muss, ist hierzu u.E. eine gesonderte Prüfung notwendig.

In Rees erscheint beispielsweise dann ein Ausschluss von zentrenrelevantem Einzelhandel in Mischgebieten sinnvoll, wenn die Gefahr besteht, dass mögliche Ansiedlungen von Betrieben über die Nahversorgung eines Gebietes hinausgehen und/ oder die Entwicklung des zentralen Versorgungsbereiches beeinträchtigen.

Für Kleinsiedlungsgebiete (§ 2 BauNVO), allgemeine sowie besondere Wohngebiete (§ 4 bzw. 4a BauNVO) und Dorfgebiete (§ 5 BauNVO) gilt dies ebenfalls.

Mit dem Beschluss des Rates wird das Einzelhandelskonzept zu einem städtebaulichen Entwicklungskonzept im Sinne des § 1 (6) Nr. 11 BauGB, das bei der Aufstellung von Bebauungsplänen zu berücksichtigen ist. Damit besteht auch die Möglichkeit der Anwendung von § 9 (2a) BauGB für im Zusammenhang bebaute Ortsteile (§ 34 BauGB).

8.4.4 Bauleitplanerische Umsetzung von Zielvorstellungen

Damit nicht "versehentlich" Entwicklungen möglich sind, die den Zielsetzungen entgegenstehen, ist zu prüfen, welche Bereiche in der Stadt Rees durch die bisherigen bauplanungsrechtlichen Festsetzungen (überplante Bereiche, § 30/ 31 BauGB) oder auch das Fehlen solcher (unbeplante Innenbereiche, § 34 BauGB) im Sinne der Zielsetzungen des Einzelhandelskonzeptes gefährdet sind. Die entsprechenden Regelungen sind sodann entsprechend anzupassen. Bei bestehenden Bebauungsplänen reicht u.U. eine Umstellung auf die aktuelle BauNVO bzw. ein vereinfachtes Bebauungsverfahren nach § 13 BauGB aus. Bei einer reinen Umstellung auf die aktuelle BauNVO ist allerdings zu beachten, dass damit dennoch jeglicher Einzelhandel bis zur Großflächigkeit allgemein zulässig ist, sofern keine anderen Regelungen bestehen. Bei § 34-Gebieten ist die Aufstellung eines Bebauungsplans oder die Anwendung des § 9 (2a) BauGB zu überprüfen, da nur so beispielsweise durch § 34 (3) BauGB nicht steuerbare Betriebe entsprechend den Zielsetzungen behandelt werden können.

Für den Fall eines akuten Handlungsbedarfs stehen nach einem Aufstellungs-/ Änderungsbeschluss die im Baurecht vorgesehenen Sicherungsinstrumente "Zurückstellung von Baugesuchen" (§ 15 BauGB) bzw. "Veränderungssperren" (§ 14 BauGB) zur Verfügung. Insbesondere bei Veränderungssperren muss deutlich gemacht werden, dass alle Veränderungen, die den planerischen Zielen nicht zuwiderlaufen, auch weiterhin zulässig sind. Es sind nur die Veränderungen unzulässig, die dem Zweck der Veränderungssperre widersprechen.



Die Begründung in den Bebauungsplänen, in denen auf den Einzelhandel bezogene Regelungen vorgenommen werden, muss auf das Einzelhandelskonzept und insbesondere die damit verfolgten Ziele sowie die verfolgte räumliche Entwicklung des zentralen Versorgungsbereiches Bezug nehmen.

8.5 MAßNAHMEN WEITERE AKTEURE

Neben der konsequenten Umsetzung und Einhaltung der Ziele und Grundsätze des Einzelhandelskonzeptes, spielen auch Maßnahmen weiterer Akteure eine wichtige Rolle, die von der Stadt Rees nicht unmittelbar beeinflusst werden können.

Dabei handelt es sich insbesondere um die Einzelhändler und Gastronomen in Rees, die durch Eigeninitiative einen wichtigen Beitrag für die weitere Entwicklung leisten können.

Im Bereich Einzelhandel gibt es verschiedene Ansatzpunkte, die durch gemeinsame Anstrengungen der Händler in Angriff genommen werden sollten. Dazu zählen z.B.:

- Anpassung der Öffnungszeiten, sodass zu bestimmten Kernöffnungszeiten alle Geschäfte geöffnet sind und auf diese Weise eine Verlässlichkeit für Kunden erreicht wird.
- Die gestalterische und funktionale Modernisierung der Ladenlokale (z.B. hinsichtlich Barrierefreiheit).
- Verbesserung der Warenpräsentation und Schaufenstergestaltung.
- Gemeinsame Aktionen und Werbung der innerstädtischen Geschäfte. Dabei können z.B. auch in Kooperation mit der Stadt Rees Stärken der Innenstadt wie kostenfreies Parken beworben werden.

Im Bereich der Gastronomie können konkrete Verbesserungen erreicht werden z.B. durch:

- Absprachen über Schließtage, sodass nicht alle Gastronomen denselben Ruhetag wählen. Dadurch kann insbesondere für Touristen die Attraktivität der Stadt Rees insgesamt gesteigert werden.
- Gemeinsame Aktionen, Veranstaltungen oder Thementage können ebenfalls die Attraktivität steigern und auswärtige Kunden anziehen.

- Die Aufwertung der Außengastronomie durch den Austausch von "Billigmöbeln" gegen hochwertige Möbel kann zu einem positiven Gesamteindruck mit positiven Wirkungen auch auf den öffentlichen Raum beitragen.

Um diese beispielhaften Maßnahmen/ Ansätze zu realisieren, kann es sinnvoll sein, z.B. eine Lenkungsgruppe bestehend aus Vertretern des Einzelhandels, der Gastronomie, der Stadtverwaltung und der Immobilienwirtschaft einzurichten. Dadurch kann die Kooperation und die Kommunikation zwischen und unter den verschiedenen Akteuren verbessert werden. Auch können Workshops zu bestimmten Themenfeldern organisiert werden.

Dabei ist es wichtig, die Eigensicht zu verbessern. Durch ein gezieltes Binnenmarketing, das die positiven Aspekte des Standortes Rees hervorhebt, kann die positive Grundstimmung unter den Reeser Akteuren, die sich auch in den Arbeitsgruppensitzungen zur Erarbeitung des Einzelhandelskonzeptes gezeigt hat, aufgenommen und weitergeführt werden.



GLOSSAR

Die **Bindungsquote** bezeichnet das Verhältnis zwischen Umsatz und Kaufkraftpotenzial in einem Gebiet (auch Zentralität genannt). Sie zeigt an, ob per Saldo Kaufkraft zufließt (Quote größer als 100%) oder abströmt (Quote kleiner als 100%). (siehe auch Kaufkraftverbleib). Als "unechte Bindungsquote" wird im vorliegenden Gutachten die Relation des Umsatzes in einem Gebiet (hier im zentralen Versorgungsbe- reich Innenstadt) zur Kaufkraft in einem anderen Gebiet (hier in der Stadt Rees) be- zeichnet.

Einzelhandel im engeren Sinne ist der Einzelhandel in Ladengeschäften ohne Apo- theken, den Handel mit Kfz, Brenn-, Kraft- und Schmierstoffen und ohne Bäckereien und Metzgereien (Lebensmittelhandwerk).

Darüber hinaus wurden allerdings auch Lebensmittelhandwerk, Apotheken und Tank- stellenshops, soweit diese überwiegend Sortimente wie der Einzelhandel im enge- ren Sinne - vor allem Nahrungs-/ Genussmittel - führen, in die vorliegende Untersu- chung einbezogen: Diese Angebotsformen wandeln sich zunehmend zu Handelsbetrie- ben.

Fachdiscounter sind Einzelhandelsbetriebe, die ein an der Bedarfsmenge je Haus- halt orientiertes schmales und flaches Sortiment, insbesondere von Waren des tägli- chen Bedarfs in Selbstbedienung und ohne Service (Kundendienst) oft zu den nied- rigsten für diese Waren im Einzelhandel geforderten Preisen anbieten.

Fachgeschäfte sind Einzelhandelsbetriebe, die ein branchenspezifisches oder be- darfsgruppenorientiertes Sortiment in großer Auswahl und in unterschiedlichen Qualitäten und Preislagen mit ergänzenden Dienstleistungen (z.B. Kundendienst) an- bieten.

Fachmärkte sind Einzelhandelsbetriebe, die ein breites und oft auch tiefes Sorti- ment aus einem Warenbereich, z.B. Bekleidungs-, Schuhfachmarkt, einem Bedarfs- bereich, z.B. Sport-, Baufachmarkt oder einem Zielgruppenbereich, z.B. Möbel- und Haushaltswarenfachmarkt für design-orientierte Kunden, in übersichtlicher Waren- präsentation bei tendenziell niedrigem bis mittlerem Preisniveau anbieten. Der Standort ist in der Regel autokundenorientiert, entweder isoliert oder in ge-

wachsenen und geplanten Zentren. Bei einigen Sortimenten, z.B. Drogeriemarkt, werden überwiegend zentrale Lagen im Stadtzentrum gewählt. Die Verkaufsverfahren sind Selbstbedienung und Vorwahl, meist mit der Möglichkeit einer fachlichen und sortimentsspezifischen Beratung auf Wunsch der Kundinnen und Kunden.

Eine **integrierte Lage** im Sinne dieser Untersuchung liegt vor, wenn ein Standort städtebaulich eingebunden ist. Wichtig für die Einstufung als integriert ist die umgebende Wohnbebauung. Die Bezeichnung stellt einen Oberbegriff für Innenstadt/ Ortszentrum/ zentrale Versorgungsbereiche und sonstige integrierte Lagen dar.

Als **nicht integrierte Lagen** sind entsprechend sämtliche Standorte zu bezeichnen, die nicht in Zusammenhang mit Wohnbebauung stehen (z.B. Einzelhandelsbetriebe in Gewerbegebieten oder sonstige autokundenorientierte Standorte ohne Zusammenhang mit Wohnbebauung). Aber auch Gewerbegebiete, die mit Wohnbebauung durchsetzt sind, sind diesen Standorten zuzurechnen.

Einzelhandel in **sonstigen integrierten Lagen** ist überall dort vorhanden, wo die Dichte/ Konzentration nicht ausreicht, den entsprechenden Bereich als sonstigen zentralen Versorgungsbereich (vgl. unten) einzustufen. Es handelt sich also um funktional und städtebaulich integrierte Einzelstandorte außerhalb der Innenstadt/ des Ortszentrums/ zentralen Versorgungsbereiches.

Als **Innenstadt/ Ortszentrum** ist das Gebiet einer Stadt zu verstehen, in dem sich die bedeutsamen Funktionen konzentrieren. Da für die städtebauliche Begründung für eine begrenzte Zulässigkeit von Einzelhandel der zentrale Versorgungsbereich entscheidend ist, liegt der Schwerpunkt bei der Abgrenzung auf der Konzentration des Einzelhandels. Daneben ist die Konzentration von Angeboten im Dienstleistungsbereich (z.B. Lebensmittelhandwerk, Reisebüros, Reinigungen etc.) von Bedeutung. Neben der Bestandsdichte als wesentlichem Kriterium sind infrastrukturelle und funktionale Zäsuren sowie städtebauliche Merkmale zur Abgrenzung der Innenstadt/ des Ortszentrums heranzuziehen. Die Abgrenzung ist damit unabhängig von statistischen oder historischen Bezeichnungen in einer Stadt.

Die **Kaufkraft** beschreibt die (nominale) Geldsumme, die einem privaten Haushalt in einem bestimmten Zeitraum zum Verbrauch zur Verfügung steht. Die Kaufkraft wird auf Basis der Lohn- und Einkommenssteuerstatistiken ermittelt (s.a. Nachfrage).



Kaufkraftkennziffern stellen Indexzahlen dar, mit deren Hilfe regionale Teilmärkte hinsichtlich ihrer Kaufkraft bewertet werden. Sie ergeben sich aus dem Quotienten der Kaufkraft einer Region und dem entsprechenden gesamtdeutschen Wert. Die IFH, ehemals BBE Köln, prognostiziert auf der Grundlage von Lohn- und Einkommenssteuerstatistiken die (einzelhandelsrelevante) Kaufkraft der Einwohner nach regionalen Gliederungen. Die Kaufkraftkennziffer je Einwohner zeigt, welche Gebietseinheit bei der Pro-Kopf-Kaufkraft über oder unter dem Bundesdurchschnitt (= 100) liegt.

Der **Kaufkraftverbleib** bezeichnet den Teil der Kaufkraft in einem Gebiet, der in diesem ausgegeben wird. Der **Kaufkraftabfluss** kennzeichnet den Teil der Kaufkraft in einem Gebiet, der außerhalb dieses Gebietes ausgegeben wird. Der **Kaufkraftzufluss** entspricht der Summe aller Kaufkraftanteile, die aus anderen Gebieten dem betrachteten Gebiet zufließen.

Die **Verbleibquote** ergibt sich dadurch, dass der Verbleib in Relation zur Kaufkraft in dem Gebiet gesetzt wird, in dem sie verbleibt.

Der Umsatz in einem Gebiet (U) ergibt sich aus der Kaufkraft in diesem Gebiet (KK), vermindert um Abflüsse in andere Regionen (A), vermehrt um Zuflüsse von außerhalb (Z): $U = KK - A + Z$.

Die am Ort verbleibende Kaufkraft (V) ist die Differenz zwischen vorhandener Kaufkraft und Kaufkraftabflüssen in andere Gebiete: $V = KK - A$.

Entsprechend ergibt sich der Umsatz auch als Summe aus am Ort verbleibender Kaufkraft und Kaufkraftzuflüssen von außerhalb: $U = V + Z$.

Die **einzelhandelsrelevante Nachfrage** entspricht dem Teil der Verbrauchsausgaben der privaten Haushalte, der im Einzelhandel ausgegeben wird, d.h. die Nachfrage nach Dienstleistungen wird nicht berücksichtigt. (s.a. Kaufkraft)

Supermärkte sind Einzelhandelsbetriebe, die auf einer Verkaufsfläche von mindestens 400 qm Lebensmittel einschließlich Frischwaren (z.B. Obst, Gemüse, Südfrüchte, Fleisch) und ergänzend Waren des täglichen Bedarfs anderer Branchen vorwiegend in Selbstbedienung anbieten. Nach der amtlichen Statistik hat der Supermarkt höchstens eine Verkaufsfläche von 1.000 qm, nach internationalen Panelinstituten von 800 qm und nach der Abgrenzung des Europäischen Handelsinstituts von 1.500 qm.

Verbleibquote (s. Kaufkraftverbleib)

Zentraler Versorgungsbereich (s. Innenstadt / Ortszentrum).

Der Begriff des **zentralen Versorgungsbereiches** z.B. im Sinne der §§ 9 (2a) und 34 BauGB *kann mehr* als der Begriff des (einzelhandelsbezogenen) zentralen Bereichs umfassen: Wenn nämlich zentrale Einrichtungen außerhalb des zentralen Bereichs, aber angrenzend an diesen zu finden sind.

In keinem Fall aber kann ein zentraler Versorgungsbereich weniger als den unter Einzelhandelsaspekten abgegrenzten zentralen Bereich umfassen.

Umgekehrt *muss nicht* jeder zentrale Bereich einen zentralen Versorgungsbereich darstellen. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn die über den Nahbereich hinausreichende Versorgungsfunktion nicht (umfassend) erfüllt ist.

Auch bei der Abgrenzung von zentralen Versorgungsbereichen kommt dem Einzelhandel (als einer zentralen Einrichtung) herausgehobene Bedeutung zu - aber allein die Tatsache einer Konzentration von Einzelhandel reicht nicht aus, einen zentralen Versorgungsbereich zu begründen⁶⁰.

⁶⁰ Vgl. hierzu BVerwG: Urteil vom 11.10.2007, Az. 4 C 7/07.



ANHANG

Tab. A - 1: Betriebe nach Größenklassen in der Stadt Rees: Anzahl und Verkaufsfläche

VKF in qm	Anzahl	Anteil	VKF in qm ¹⁾	Anteil
bis 50 qm	65	44%	2.275	5%
51 bis 100 qm	28	19%	1.900	4%
101 bis 200 qm	16	11%	2.300	5%
201 bis 400 qm	10	7%	2.800	6%
401 bis 800 qm	13	9%	7.350	15%
801 bis 2.000 qm	10	7%	12.450	26%
> 2.000 qm	5	3%	19.375	40%
Gesamt	147	100%	48.475	100%

¹⁾: Werte auf 25 qm gerundet

durch Rundungen kann es zu Abweichungen der Summen kommen

Quelle: eigene Erhebung Februar 2014

Tab. A - 2: Betriebe nach Größenklassen im zentralen Versorgungsbereich Innenstadt Rees: Anzahl und Verkaufsfläche

VKF in qm	Anzahl	Anteil	VKF in qm ¹⁾	Anteil
bis 50 qm	28	44%	950	13%
51 bis 100 qm	16	25%	1.075	15%
101 bis 200 qm	11	17%	1.550	22%
201 bis 2.000 qm	8	13%	3.600	50%
> 2.000 qm	0	0%	0	0%
Gesamt	63	100%	7.175	100%

¹⁾: Werte auf 25 qm gerundet

durch Rundungen kann es zu Abweichungen der Summen kommen

aus Datenschutzgründen können die Betriebe mit 201 bis 400 qm sowie Betriebe mit 401 qm und mehr Verkaufsfläche nicht differenziert ausgewiesen werden

Quelle: eigene Erhebung Februar 2014

Tab. A - 3: Einzelhandelssituation: Umsatz, Kaufkraft (je in Mio. €) und Bindungsquoten in der Gesamtstadt Rees

Sortimente	Umsatz	Kaufkraft	Bindungsquote
Nahrungs-/ Genussmittel	56,7	39,2	144%
Lebensmittelhandwerk	4,2	5,7	74%
Drogerie/ Parfümerie	7,1	5,0	142%
Apotheke	15,4	12,1	127%
PBS/ Zeitungen/ Zeitschriften	1,0	1,7	62%
Blumen/ Zoo	2,5	2,2	114%
kurzfristiger Bedarf	86,8	65,9	132%
Bekleidung und Zubehör	8,1	10,3	79%
Schuhe/ Lederwaren	1,8	2,7	67%
Sport/ Freizeit	2,3	1,9	120%
Spielwaren	0,8	2,3	33%
Bücher	0,7	2,0	34%
GPK/ Geschenke/ Hausrat	2,3	1,2	191%
Haus-/ Heimtextilien	1,1	1,5	72%
mittelfristiger Bedarf	17,1	21,9	78%
Uhren/ Schmuck	1,0	1,4	77%
Foto/ Optik	1,6	1,8	87%
Unterhaltungselektronik/ Neue Medien	3,4	7,0	49%
Elektro/ Leuchten	5,3	3,0	175%
Teppiche/ Bodenbeläge; baumarkt-/ garten-centerspezifische Sortimente	10,4	8,9	117%
Möbel	5,9	5,9	100%
Sonstiges	6,7	4,8	140%
langfristiger Bedarf	34,3	32,7	105%
Summe	138,2	120,5	115%

PBS = Papier/ Bürobedarf/ Schreibwaren GPK = Glas/ Porzellan/ Keramik

durch Rundungen kann es zu Abweichungen der Summen kommen

Quelle: eigene Einzelhandelserhebung Februar 2014; IfH; EHI; www.handelsdaten.de; IFH Köln (2013); Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen



Tab. A - 4: Einzelhandelssituation im zentralen Versorgungsbereich Innenstadt: Umsatz und Kaufkraft (Gesamtstadt) (je in Mio. €) sowie "unechte Bindungsquoten"

Sortimente	Umsatz in Mio. €	Kaufkraft	unechte BQ in %
Nahrungs-/ Genussmittel	13,6	39,2	35%
Lebensmittelhandwerk; Apotheke	9,3	17,8	52%
Drogerie/ Parfümerie	3,5	5,0	70%
PBS/ Zeitungen/ Zeitschriften	0,3	1,7	18%
Blumen/ Zoo	0,2	2,2	7%
kurzfristiger Bedarf	26,8	65,9	41%
Bekleidung und Zubehör	4,2	10,3	41%
Schuhe/ Lederwaren	0,9	2,7	33%
Sport/ Freizeit; Spielwaren; Bücher	0,8	6,3	13%
GPK/ Geschenke/ Hausrat	0,4	1,2	31%
Haus-/ Heimtextilien	0,4	1,5	26%
mittelfristiger Bedarf	6,7	21,9	31%
Uhren/ Schmuck; Foto/ Optik	2,3	3,2	74%
Unterhaltungselektronik/ Neue Medien; Elektro/ Leuchten	0,4	10,0	4%
Teppiche/ Bodenbeläge; baumarkt-/ gartencen- terspezifische Sortimente	0,2	8,9	3%
Möbel	0,0	5,9	0%
Sonstiges	1,1	4,8	23%
langfristiger Bedarf	4,1	32,7	12%
Summe	37,6	120,5	31%

PBS = Papier/ Bürobedarf/ Schreibwaren GPK = Glas/ Porzellan/ Keramik

aus Datenschutzgründen wurden Sortimente zu Sortimentsgruppen zusammengefasst

durch Rundungen kann es zu Abweichungen der Summen kommen

Quelle: eigene Einzelhandelserhebung Februar 2014; IfH; EHI; www.handelsdaten.de; IFH Köln (2013);
Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen



**Tab. A - 5: Einzelhandelsangebot in der Stadt Rees nach Lage:
Verkaufsfläche auf 25 qm gerundet**

Sortimente	ZVB IS	Nahver- sorgungs- zentren	sonstige integriert	nicht in- tegriert	Gesamt
Nahrungs-/ Genussmittel	1.975	1.625	1.800	4.875	10.250
Lebensmittelhandwerk	***	250	***	***	625
Drogerie/ Parfümerie	575	325	***	***	1.625
Apotheke	***	***	0	0	300
PBS/ Zeitungen/ Zeitschriften	100	***	***	150	325
Blumen/ Zoo	100	200	300	2.075	2.675
kurzfristiger Bedarf	3.125	2.600	2.325	7.775	15.800
Bekleidung und Zubehör	1.600	***	***	***	3.250
Schuhe/ Lederwaren	425	75	***	***	925
Sport/ Freizeit	***	0	***	950	1.375
Spielwaren	50	0	***	***	375
Bücher	***	***	0	***	250
GPK/ Geschenke/ Hausrat	450	175	1.125	1.125	2.875
Haus-/ Heimtextilien	200	***	0	***	650
mittelfristiger Bedarf	3.025	825	1.550	4.300	9.700
Uhren/ Schmuck	150	***	***	***	175
Foto/ Optik und Zubehör	325	***	***	***	425
Unterhaltungselektronik/ Neue Medien	75	0	***	***	275
Elektro/ Leuchten	100	0	***	***	975
Teppiche/ Bodenbeläge; baumarkt-/ gartencenterspez. Sort.	125	***	1.850	14.300	16.325
Möbel	0	***	***	1.800	3.450
Sonstiges	225	***	125	825	1.300
langfristiger Bedarf	1.025	650	3.300	17.975	22.975
Summe	7.175	4.075	7.175	30.050	48.475

PBS = Papier/ Bürobedarf/ Schreibwaren GPK = Glas/ Porzellan/ Keramik

*** aus Datenschutzgründen nicht ausweisbar

durch Rundungen kann es zu Abweichungen der Summen kommen

Quelle: eigene Einzelhandelserhebung Februar 2014



Tab. A - 6: Kaufkraftpotenzial nach Sortimenten 2015 und 2025 in Mio. €

Sortiment	Jahr	2015		2025	
		untere Var.	obere Var.	untere Var.	obere Var.
Nahrungs-/ Genussmittel		36,6	40,0	35	42
Drogerie/ Parfümerie		4,7	5,1	4	5
PBS/ Zeitungen/ Zeitschriften		1,6	1,7	1	2
Blumen/ Zoo		2,1	2,2	2	2
kurzfristiger Bedarf		44,9	49,1	43	51
Bekleidung und Zubehör		9,8	10,7	9	11
Schuhe/ Lederwaren		2,5	2,7	2	3
Sport/ Freizeit		1,9	2,0	2	2
Spielwaren		2,2	2,4	2	3
Bücher		1,9	2,0	2	2
GPK/ Geschenke/ Hausrat		1,1	1,2	1	1
Haus-/ Heimtextilien		1,4	1,5	1	2
mittelfristiger Bedarf		20,7	22,6	20	24
Uhren/ Schmuck		1,3	1,4	1	1
Foto/ Optik und Zubehör		1,7	1,9	2	2
Unterhaltungselektronik/ Neue Medien		6,5	7,1	6	7
Elektro/ Leuchten		2,9	3,1	3	3
Teppiche/ Bodenbeläge		0,7	0,7	1	1
baumarkt-/ gartencenterspez. Sort.		7,7	8,4	7	9
Möbel		5,8	6,3	5	7
Sonstiges		4,5	4,9	4	5
langfristiger Bedarf		30,9	33,8	29	35
Summe		96,5	105,5	92	110

PBS = Papier/ Bürobedarf/ Schreibwaren GPK = Glas Porzellan/ Keramik

durch Rundungen kann es zu Abweichungen der Summen kommen

Quelle: Statistisches Bundesamt; IFH Köln (2013); BBE; eigene Berechnungen



Tab. A - 7: Verkaufsflächenentwicklungsspielraum bis 2025 bei Status-quo-Prognose
- Angaben in qm, auf 25 qm gerundet

Sortiment	Jahr	2020		2025	
		untere Var.	obere Var.	untere Var.	obere Var.
Nahrungs-/ Genussmittel		---	75	---	350
Drogerie/ Parfümerie		---	50	---	75
PBS/ Zeitungen/ Zeitschriften		---	0	---	25
Blumen/ Zoo		---	25	---	100
kurzfristiger Bedarf		0	150	0	550
Bekleidung und Zubehör		---	100	---	175
Schuhe/ Lederwaren		---	0	---	25
Sport/ Freizeit		---	50	---	100
Spielwaren		---	25	---	25
Bücher		---	0	---	0
GPK/ Geschenke/ Hausrat		---	0	---	75
Haus-/ Heimtextilien		---	0	---	25
mittelfristiger Bedarf		0	175	0	425
Uhren/ Schmuck		0	0	---	0
Foto/ Optik und Zubehör		---	0	---	25
Unterhaltungselektronik/ Neue Medien		---	0	---	25
Elektro/ Leuchten		---	25	---	75
Teppiche/ Bodenbeläge		---	0	---	25
baumarkt-/ gartencenterspez. Sort.		---	150	---	375
Möbel		---	200	---	300
Sonstiges		---	25	---	50
langfristiger Bedarf		0	400	0	875
Summe		0	725	0	1.850

PBS = Papier/ Bürobedarf/ Schreibwaren GPK = Glas Porzellan/ Keramik

---: rechnerisch negativer Entwicklungsspielraum

Quelle: eigene Berechnungen



Tab. A - 8: Verkaufsflächenentwicklungsspielraum bis 2025 bei Entwicklungsprognose
- Angaben in qm, auf 25 qm gerundet

Sortiment	Jahr	2020		2025	
		untere Var.	obere Var.	untere Var.	obere Var.
Nahrungs-/ Genussmittel		---	75	---	350
Drogerie/ Parfümerie		---	50	---	75
PBS/ Zeitungen/ Zeitschriften		75	125	150	225
Blumen/ Zoo		---	25	---	100
kurzfristiger Bedarf		75	275	150	750
Bekleidung und Zubehör		300	575	475	1.100
Schuhe/ Lederwaren		175	250	300	500
Sport/ Freizeit		---	50	---	100
Spielwaren		75	175	125	350
Bücher		50	100	75	200
GPK/ Geschenke/ Hausrat		---	0	---	75
Haus-/ Heimtextilien		75	150	150	275
mittelfristiger Bedarf		675	1.300	1.125	2.600
Uhren/ Schmuck		25	25	25	75
Foto/ Optik und Zubehör		25	50	25	100
Unterhaltungselektronik/ Neue Medien		300	375	525	700
Elektro/ Leuchten		---	25	---	75
Teppiche/ Bodenbeläge		---	0	---	25
baumarkt-/ gartencenterspez. Sort.		---	150	---	375
Möbel		---	200	---	300
Sonstiges		---	25	---	50
langfristiger Bedarf		350	850	575	1.700
Summe		1.100	2.425	1.850	5.050

PBS = Papier/ Bürobedarf/ Schreibwaren, GPK = Glas Porzellan/ Keramik

---: rechnerisch negativer Entwicklungsspielraum

Quelle: eigene Berechnungen



Tab. A - 9: Verkaufsflächenentwicklungsspielraum bis 2025 bei Wettbewerbsprognose
- Angaben in qm, auf 25 qm gerundet

Sortiment	Jahr	2020		2025	
		untere Var.	obere Var.	untere Var.	obere Var.
Nahrungs-/ Genussmittel		---	---	---	---
Drogerie/ Parfümerie		---	---	---	---
PBS/ Zeitungen/ Zeitschriften		50	100	100	175
Blumen/ Zoo		---	---	---	---
kurzfristiger Bedarf		50	100	100	175
Bekleidung und Zubehör		75	350	100	675
Schuhe/ Lederwaren		100	175	175	350
Sport/ Freizeit		---	---	---	---
Spielwaren		50	150	75	275
Bücher		25	75	50	150
GPK/ Geschenke/ Hausrat		---	---	---	---
Haus-/ Heimtextilien		25	100	75	175
mittelfristiger Bedarf		275	850	475	1.625
Uhren/ Schmuck		0	25	0	50
Foto/ Optik und Zubehör		---	25	---	50
Unterhaltungselektronik/ Neue Medien		225	300	400	575
Elektro/ Leuchten		---	---	---	---
Teppiche/ Bodenbeläge		---	---	---	---
baumarkt-/ gartencenterspez. Sort.		---	---	---	---
Möbel		---	0	---	---
Sonstiges		---	---	---	---
langfristiger Bedarf		225	350	400	675
Summe		550	1.300	975	2.475

PBS = Papier/ Bürobedarf/ Schreibwaren, GPK = Glas Porzellan/ Keramik

---: rechnerisch negativer Entwicklungsspielraum

Quelle: eigene Berechnungen



Tab. A - 10: Verkaufsflächenentwicklungsspielraum bis 2025 bei Entwicklungsprognose mit Abgängen - Angaben in qm, auf 25 qm gerundet

Sortiment	Jahr	2020		2025	
		untere Var.	obere Var.	untere Var.	obere Var.
Nahrungs-/ Genussmittel		-350	75	-575	350
Drogerie/ Parfümerie		-50	50	-75	75
PBS/ Zeitungen/ Zeitschriften		75	125	150	225
Blumen/ Zoo		-100	25	-150	100
kurzfristiger Bedarf		-425	275	-650	750
Bekleidung und Zubehör		300	575	475	1.100
Schuhe/ Lederwaren		175	250	300	500
Sport/ Freizeit		-25	50	-50	100
Spielwaren		75	175	125	350
Bücher		50	100	75	200
GPK/ Geschenke/ Hausrat		-125	0	-175	75
Haus-/ Heimtextilien		75	150	150	275
mittelfristiger Bedarf		525	1.300	900	2.600
Uhren/ Schmuck		25	25	25	75
Foto/ Optik und Zubehör		25	50	25	100
Unterhaltungselektronik/ Neue Medien		300	375	525	700
Elektro/ Leuchten		-50	25	-100	75
Teppiche/ Bodenbeläge		-25	0	-50	25
baumarkt-/ gartencenterspez. Sort.		-250	150	-450	375
Möbel		-50	200	-125	300
Sonstiges		-50	25	-75	50
langfristiger Bedarf		-75	850	-225	1.700
Summe		25	2.425	25	5.050

PBS = Papier/ Bürobedarf/ Schreibwaren GPK = Glas Porzellan/ Keramik

Quelle: eigene Berechnungen



Tab. A - 11: Verkaufsflächenentwicklungsspielraum bis 2025 bei Wettbewerbsprognose mit Abgängen - Angaben in qm, auf 25 qm gerundet

Sortiment	Jahr	2020		2025	
		untere Var.	obere Var.	untere Var.	obere Var.
Nahrungs-/ Genussmittel		-600	-250	-1.050	-350
Drogerie/ Parfümerie		-75	-25	-150	-50
PBS/ Zeitungen/ Zeitschriften		50	100	100	175
Blumen/ Zoo		-150	-75	-275	-100
kurzfristiger Bedarf		-775	-250	-1.375	-325
Bekleidung und Zubehör		75	350	100	675
Schuhe/ Lederwaren		100	175	175	350
Sport/ Freizeit		-75	-25	-125	-25
Spielwaren		50	150	75	275
Bücher		25	75	50	150
GPK/ Geschenke/ Hausrat		-175	-75	-300	-125
Haus-/ Heimtextilien		25	100	75	175
mittelfristiger Bedarf		25	750	50	1.475
Uhren/ Schmuck		0	25	0	50
Foto/ Optik und Zubehör		0	25	-25	50
Unterhaltungselektronik/ Neue Medien		225	300	400	575
Elektro/ Leuchten		-100	-25	-150	-50
Teppiche/ Bodenbeläge		-50	-25	-75	-25
baumarkt-/ gartencenterspez. Sort.		-475	-175	-850	-250
Möbel		-125	0	-275	-50
Sonstiges		-75	-25	-125	-50
langfristiger Bedarf		-600	100	-1.100	250
Summe		-1.350	600	-2.425	1.400

PBS = Papier/ Bürobedarf/ Schreibwaren GPK = Glas Porzellan/ Keramik

Quelle: eigene Berechnungen