



**Dr. Lademann & Partner**  
Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH

## Perspektiven der Einzelhandelsentwicklung in der Stadt Weener (Ems)

Einzelhandelskonzept



im Auftrag der Stadt Weener (Ems)  
Hamburg, Januar 2017



**Dr. Lademann & Partner**  
Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH

## Perspektiven der Einzelhandelsentwicklung in der Stadt Weener (Ems)

Einzelhandelskonzept

Projektnummer: 16DLP2029  
Exemplarnummer: Beschlussvorlage

Projektleitung und -bearbeitung: Sandra Emmerling  
Bearbeitet unter Mitarbeit von: Sascha Denneng

im Auftrag der  
**Stadt Weener (Ems)**  
Osterstraße 1 • 26826 Weener

erarbeitet durch  
**Dr. Lademann & Partner**  
Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH  
Friedrich-Ebert-Damm 311 • 22159 Hamburg

Altmarkt 10d • 01067 Dresden  
Prinzenallee 7 • 40549 Düsseldorf  
Königstraße 10c • 70173 Stuttgart

Das Gutachten ist urheberrechtlich geschützt und unter der Projektnummer registriert. Die im Gutachten enthaltenen Karten und Daten sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht aus dem Gutachten separiert oder einer anderen Nutzung zugeführt werden. Ausschließlich der Auftraggeber ist berechtigt, das Gutachten im Rahmen der Zwecksetzung an Dritte außer an Mitbewerber der Dr. Lademann & Partner Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH weiterzugeben. Ansonsten sind Nachdruck, Vervielfältigung, Veröffentlichung und Weitergabe von Texten oder Grafiken - auch auszugsweise - sowie die EDV-seitige oder optische Speicherung nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung der Dr. Lademann & Partner Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH erlaubt.



## Inhalt

---

	Abbildungsverzeichnis	IV
	Tabellenverzeichnis	VI
<b>1</b>	<b>Grundlagen</b>	<b>1</b>
1.1	Ausgangslage und Aufgabenstellung	1
1.2	Untersuchungsdesign	2
1.3	Vorgehensweise	8
<b>2</b>	<b>Rahmenbedingungen für die Einzelhandelsentwicklung in der Stadt Weener (Ems)</b>	<b>9</b>
2.1	Lage im Raum und zentralörtliche Funktion	9
2.2	Sozioökonomische Rahmenbedingungen	11
2.3	Planerische Ausgangslage	16
<b>3</b>	<b>Nachfragesituation in der Stadt Weener (Ems)</b>	<b>20</b>
3.1	Marktgebiet der Stadt Weener (Ems)	20
3.2	Nachfragepotenzial der Stadt Weener (Ems)	21
3.3	Ergebnisse der telefonischen Haushaltsbefragung	23
3.3.1	Einkaufsorientierung der Verbraucher im Raum	23
3.3.2	Veränderung der Einkaufsorientierungen	25
3.3.3	Einkaufszufriedenheit in der Stadt Weener (Ems)	27
3.4	Ergebnisse der Kunden-/Passantenbefragung	29
3.4.1	Aufenthaltsanlass und Einkaufsverhalten	30
3.4.2	Einkaufszufriedenheit mit dem Einkaufstandort Weener	31



<b>4</b>	<b>Angebotssituation des Einzelhandels in der Stadt Weener (Ems)</b>	<b>34</b>
4.1	Verkaufsflächenentwicklung	34
4.2	Branchenstruktur	35
4.3	Raumstruktur des Einzelhandels	37
4.4	Betriebsgrößenstruktur	38
4.5	Leerstandssituation	39
4.6	Umsatzsituation des Einzelhandels	41
4.7	Ergebnisse der Händlerbefragung	43
<b>5</b>	<b>Versorgungslage und Zentralitätsanalyse</b>	<b>45</b>
5.1	Verkaufsflächendichten in der Stadt Weener (Ems)	45
5.2	Nahversorgungssituation in Weener	46
5.3	Zentralitätsanalyse für den Einzelhandel in Weener	49
5.4	Analyse der Nachfrageverflechtungen	51
5.5	SWOT-Analyse zum Einzelhandelsstandort Weener	53
<b>6</b>	<b>Einzelhandelsentwicklungskonzept für die Stadt Weener (Ems)</b>	<b>56</b>
6.1	Tragfähigkeitsrahmen für die Entwicklung des Einzelhandels bis 2025	56
6.1.1	Antriebskräfte der Einzelhandelsentwicklung	56
6.1.2	Verkaufsflächenspielräume	59
6.2	Strategische Orientierungsprinzipien	61



7	Zentrenkonzept für die Stadt Weener (Ems)	65
7.1	Hierarchie und Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche	65
7.2	Gesamtüberblick Zentrenkonzept für die Stadt Weener (Ems) - Zielperspektive	69
7.2.1	Innenstadtzentrum Weener (Kernbereich)	71
7.2.2	Ergänzungsbereich Innenstadt „Neue Feldstraße“	74
7.2.3	Ortsteilzentrum Möhlenwarf	77
7.3	Zur Zentrenrelevanz der Sortimente „Weeneraner Liste“	80
7.4	Steuerungsempfehlungen zur räumlichen Einzelhandelsentwicklung in der Stadt Weener (Ems)	82
7.5	Anlagetyp „Weeneraner Laden“	84
8	Maßnahmenempfehlungen für die Weiterentwicklung des Einzelhandels in der Stadt Weener (Ems)	86
9	Einordnung der Planvorhaben in das Einzelhandelskonzept	93
10	Zusammenfassung	98
11	Glossar	100



## Abbildungsverzeichnis

---

■ Abbildung 1: Lage im Raum	9
■ Abbildung 2: Entwicklung der Altersstruktur in der Stadt Weener (Ems)	12
■ Abbildung 3: Kaufkraftkennziffern im Vergleich	13
■ Abbildung 4: Marktgebiet des Weeneraner Einzelhandels	20
■ Abbildung 5: Nachfragepotenzial im Marktgebiet der Stadt	22
■ Abbildung 6: Einkaufsorientierung der Weeneraner Bevölkerung	23
■ Abbildung 7: Veränderung der Einkaufsorientierung der Weeneraner Bevölkerung	26
■ Abbildung 8: Stärken und Schwächen des Einzelhandelsstandorts Weener	27
■ Abbildung 9: Maßnahmenvorschläge zur Stärkung des Einzelhandelsstandorts Weener	28
■ Abbildung 10: Aufenthaltsanlass nach Befragungsstandort	30
■ Abbildung 11: Am Tag der Passantenbefragung in Weener gekaufte Sortimente	31
■ Abbildung 12: Stärken und Schwächen des Einzelhandelsstandorts Weener aus Sicht der Passanten	32
■ Abbildung 13: Verbesserungsvorschläge aus Sicht der Passanten	33
■ Abbildung 14: Entwicklung des Einzelhandels in Weener seit 1991	34
■ Abbildung 15: Sortimentsstruktur des Weeneraner Einzelhandels	35
■ Abbildung 16: Branchenstruktur des Einzelhandels in Weener	36
■ Abbildung 17: Räumlich-funktionale Struktur des Weeneraner Einzelhandels	37
■ Abbildung 18: Aktive und inaktive Verkaufsflächen nach Standortlagen	40
■ Abbildung 19: Umsatzstruktur des Einzelhandels in Weener	41
■ Abbildung 20: Stärken und Schwächen des Einzelhandelsstandorts Weener aus Sicht der Händler	43



■ Abbildung 21: Maßnahmenvorschläge zur Stärkung des Einzelhandelsstandorts aus Sicht der Händler	44
■ Abbildung 22: Nahversorgungssituation in Weener	47
■ Abbildung 23: Einzelhandelsrelevante Zentralitäten in der Stadt Weener (Ems)	50
■ Abbildung 24: Nachfragestromanalyse des Einzelhandels in Weener	51
■ Abbildung 25: Hauptansatzpunkte der Flächenentwicklung in Weener	58
■ Abbildung 26: Expansionsrahmen für die Weiterentwicklung des Einzelhandels	59
■ Abbildung 27: Strategische Orientierungsprinzipien	62
■ Abbildung 28: Strategieempfehlung: „Stärken stärken“	63
■ Abbildung 29: Hierarchisches Zentrenmodell für Weener	69
■ Abbildung 30: Zentrenstruktur	70
■ Abbildung 31: Abgrenzung des Innenstadtzentrums Weener	72
■ Abbildung 32: Abgrenzung des Ergänzungsbereichs Innenstadt	75
■ Abbildung 33: Abgrenzung des Ortsteilzentrums Möhlenwarf	78
■ Abbildung 34: Verkaufsflächenanteil der Innenstadt an der Gesamtstadt	81
■ Abbildung 35: Steuerungsempfehlungen zur räumlichen Einzelhandelsentwicklung	84
■ Abbildung 36: Strukturprägender Nahversorger (Combi-Verbrauchermarkt) in der Kernstadt von Weener	94
■ Abbildung 37: Vorhabenstandort im Ergänzungsbereich Innenstadt „Neue Feldstraße“	95
■ Abbildung 38: Lidl-Lebensmitteldiscounter im Innenstadtzentrum von Weener	96
■ Abbildung 39: Strukturprägender Nahversorger (NP-Lebensmitteldiscounter) in Möhlenwarf	97



## Tabellenverzeichnis

---

■ Tabelle 1: Einwohnerentwicklung in Weener im Vergleich	11
■ Tabelle 2: Entwicklung der Arbeitslosenquoten	14
■ Tabelle 3: Ein- und Auspendler im Vergleich	14
■ Tabelle 4: Tourismusentwicklung im Vergleich	15
■ Tabelle 5: Marktgebiet des Einzelhandels	21
■ Tabelle 6: Betriebsgrößenstruktur des Einzelhandels in Weener nach Standortbereichen	38
■ Tabelle 7: Verkaufsflächendichten der Stadt Weener (Ems)	45
■ Tabelle 8: Anteile der Betriebsformen des klassischen LEH	48
■ Tabelle 9: Zentrenpass – Innenstadtzentrum Weener – Status quo	71
■ Tabelle 10: Zentrenpass – Innenstadtzentrum Weener – Perspektive	73
■ Tabelle 11: Zentrenpass – Ergänzungsbereich Innenstadt – Status quo	74
■ Tabelle 12: Zentrenpass – Ergänzungsbereich Innenstadt – Perspektive	76
■ Tabelle 13: Zentrenpass – Ortsteilzentrum Möhlenwarf – Status quo	77
■ Tabelle 14: Zentrenpass – Ortsteilzentrum Möhlenwarf – Perspektive	79
■ Tabelle 15: Zur Zentrenrelevanz von Sortimenten („Weeneraner Sortimentsliste“)	80
■ Tabelle 16: Zuordnung der Sortimente von Dr. Lademann & Partner zu den Warengruppen der Einzelhandelskooperation Ost-Friesland	104



# 1 Grundlagen

---

## 1.1 Ausgangslage und Aufgabenstellung

Die niedersächsische Stadt Weener (Ems) ist kreisangehörige Stadt des Landkreises Leer. Anfang 2016 lebten etwa 15.500 Einwohner in der Stadt, die sich dispers auf die Kernstadt Weener und 14 weitere Ortsteile verteilen.

In der Raumordnung des Landes Niedersachsen wird Weener als Grundzentrum geführt. Die nächstgelegenen Mittelzentren sind Leer und Papenburg, die an das Stadtgebiet grenzen. Aber auch die Nähe zur niederländischen Grenze und die Lage an der Ems prägen die örtlichen Strukturen.

Die Einzelhandelsstruktur von Weener wird durch die Altstadt und den unmittelbar angrenzenden Bereichen geprägt. Das Einzelhandelsangebot konzentriert sich dabei auf den tradierten Bereich Post- und Westerstraße sowie auf die Neue Straße und Norderstraße. Wesentliche Magnetbetriebe sind mit den Lebensmittelmärkten Combi, Aldi, Edeka und Lidl sowie weiteren Fachmärkten im fußläufigen Standortumfeld zu finden. Darüber hinaus ist die Altstadt Standort zahlreicher grundzentrentypischer Angebote (z.B. Dienstleistungen, Verwaltung, Gesundheitsinfrastruktur, Kirchen).

Der Ortsteil Möhlenwarf verfügt mit einem NP-Markt ebenfalls über eine Ortsmitte mit dem Fokus Grundversorgung. Die übrigen Bereiche von Weener sind demgegenüber sehr ländlich geprägt.

In Weener lag ein Einzelhandelskonzept aus dem Jahre 1991 vor. Ziel war es nun, die Ausgangslage auf Angebots- und Nachfrageseite zu analysieren und konkrete Potenziale zur Weiterentwicklung aufzuzeigen. Das kommunale Entwicklungskonzept soll die zentralen Versorgungsbereiche, Standorte für die Nahversorgung und sonstige Ergänzungsstandorte identifizieren und branchen- und standortbezogene Handlungsempfehlungen zur Attraktivitätssteigerung und Erhöhung der Nachfragebindung in der Stadt Weener (Ems) aufzeigen.

Das Einzelhandelskonzept soll somit dazu beitragen, die städtebaulich erwünschten Zentren zu stärken und zu entwickeln sowie die verbrauchernahe Versorgung in den Wohngebieten und Ortsteilen zu sichern, ohne abwägungsbeachtliche Wechselwirkungen auf die örtlichen und überörtlichen Einzelhandelsstrukturen zu induzieren.



## 1.2 Untersuchungsdesign

Die Untersuchung setzt sich mit der Gesamtsituation des Einzelhandels in der Stadt Weener (Ems) auseinander. Neben einer detaillierten Erfassung und Analyse des Status quo sollten sodann strategische Entwicklungsziele und Strategien zur gesamtstädtischen Weiterentwicklung des Einzelhandels und nach einzelnen Standortlagen und Branchen formuliert werden.

Es wurden folgende Untersuchungsschritte durchgeführt:

### **Analyse des Bestands und Entwicklungspotenzials**

#### Rahmenbedingungen

Der gesamtstädtischen Einzelhandelsuntersuchung vorangestellt wurden die Ausgangslage, die Aufgabenstellung sowie die Vorgehensweise dargestellt.

Sodann wurden der Stand und die Entwicklung der sozioökonomischen Eckdaten als Rahmenbedingungen für die Einzelhandelsentwicklung im Stadtgebiet Weener (v.a. Einwohnerbasis und -prognose, Altersstruktur, Erwerbstätigkeit, einzelhandelsrelevantes Kaufkraftniveau, Tourismusaufkommen, Pendlerbeziehungen) ermittelt und bewertet.

Neben der Würdigung der Lage im Raum sowie der Erreichbarkeitsbeziehungen wurde das Grundzentrum in den regionalen Wettbewerb eingeordnet. Hierbei wurde die planerische Ausgangssituation unter Berücksichtigung der Vorgaben der Landes- und Regionalplanung dargestellt.

#### Bestandsanalyse

Kernbasis der Untersuchung war die Ermittlung und Bewertung der Angebots- und Leerstandssituation des Einzelhandels für das gesamte Stadtgebiet von Weener. Sie umfasste:

- die sortimentsgenaue Ermittlung der einzelhandelsrelevanten Verkaufsflächen nach Lagen/Standorten, Branchenmix, Umsatz und Flächenproduktivität;
- die Ermittlung der einzelhandelsrelevanten Leerstände nach Anzahl, potentieller Verkaufsfläche und Standortlagen;
- die Erfassung relevanter Planvorhaben sowie
- die Erfassung wesentlicher einzelhandelsnaher Betriebe aus dem Dienstleistungsbereich und der Gastronomie (nur in agglomerierten Standortlagen).



Aufbauend auf den Erhebungsergebnissen zur Standortstruktur wurde eine umfassende Analyse und Bewertung der Versorgungslage der Stadt Weener (Ems) insgesamt und nach Standortbereichen vorgenommen. Die Einschätzungen umfassten v.a. Betriebsgrößen, Quantität und Qualität des Angebots resp. Versorgungslücken.

Es wurde auch die Leistungsfähigkeit der Nahversorgungsstruktur in Weener analysiert und hierbei auf die Ausgewogenheit der Betriebstypenstruktur (Verhältnis Vollsortimenter/Discounter) sowie auf die Zukunftsfähigkeit eingegangen. Es wurden die räumliche Verteilung sämtlicher strukturprägender Nahversorgungsbetriebe im Stadtgebiet differenziert nach Betriebsformen mittels einer kartografischen Darstellung aufbereitet und räumliche Versorgungslücken unter Zugrundelegung von fußläufigen Versorgungsradien eruiert.

#### Nachfrageanalyse

In einem nächsten Schritt wurden die Abgrenzung des Marktgebiets des Weeneraner Einzelhandels hergeleitet, kartografisch dargestellt und die Einwohnerzahlen und das einzelhandelsrelevante Nachfragepotenzial in 2016 und 2025 nach Branchen und Marktgebietszonen ermittelt. Darüber hinaus wurden Streukunden berücksichtigt.

Mittels einer Nachfragestromstromanalyse wurden sodann die aktuelle Kaufkraftbindung in Weener, die Kaufkraftabflüsse aus Weener an umliegende Standorte sowie in den nicht-stationären Handel und die Kaufkraftzuflüsse aus dem Umland und durch Einpendler und Touristen nach Weener (jeweils gegliedert nach Branchen) quantifiziert und bewertet. Zur empirischen Absicherung wurden eine Kundenbefragung als telefonische Haushaltsbefragung, eine Befragung der Händler und eine Passantenbefragung durchgeführt.

Daraus abgeleitet konnte die Einzelhandelszentralität (Gegenüberstellung von vor Ort vorhandener Nachfrage und vor Ort erwirtschafteten Umsätzen) der Stadt Weener (gegliedert nach Branchen) ermittelt und u.a. im Abgleich mit der zentralörtlichen Versorgungsfunktion bewertet werden.

Die Kennwerte des Einzelhandelsstandorts Weener (Verkaufsflächenausstattung, Zentralität, etc.) wurde geeigneten Versorgungskennziffern vergleichend gegenübergestellt.



### Prognose zur zukünftigen Einzelhandelsentwicklung

Zur Ermittlung des Verkaufsflächenbedarfs war es erforderlich, sich mit der Entwicklung der relevanten Rahmenbedingungen bzw. Hauptantriebskräfte der Flächenentwicklung zu beschäftigen.

Zunächst wurde hierbei ein Szenario der örtlichen Einzelhandelsentwicklung für das Zieljahr 2025 dargestellt. Darauf aufbauend wurde das quantitative und qualitative Entwicklungspotenzial (Verkaufsflächen nach Standortbereichen, Branchen und Betriebstypen) für den Einzelhandel in der Stadt Weener (Ems) bis zum Prognosehorizont 2025 abgeleitet.

Im Ergebnis wurden Empfehlungen zur Strukturentwicklung (Branchenmix, Betriebstypenbesatz, Angebotslücken) abgeleitet, die Hinweise für zukunftsfähige Angebotsergänzungen i.S.d. Erhöhung der Kaufkraftbindung nach Branchen und Standortlagen umfassen.

### **Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche**

Auf Grundlage der Darstellung der Kriterien zur Abgrenzung und Hierarchisierung von zentralen Versorgungsbereichen wurde für die Stadt Weener (Ems) die Zentren- und Standortstruktur ermittelt. Dabei wurden Vorschläge für eine langfristig tragfähige, räumlich-funktionale Aufgabenteilung der Standorte unterbreitet (bestands- und zielorientierte Betrachtung).

Sodann erfolgte eine räumliche Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche (gemäß §34 BauGB und aktueller Rechtsprechung) inkl. Kartierung.

Die zentralen Versorgungsbereiche wurden jeweils erfasst und beschrieben nach:

- Anzahl, Lage, Abgrenzung und Versorgungsfunktion;
- räumliches Gesamtbild, städtebauliche Gestaltungsqualität resp. funktionaler/räumlicher Barrieren und Aufenthaltsqualität sowie
- Erreichbarkeit und verkehrliche Anbindung.

Entscheidend war über die städtebauliche Analyse der Ausgangslage hinaus, die Identifizierung von offensichtlichen Potenzial-/Entwicklungsflächen, die für die Weiterentwicklung des Einzelhandels in Frage kommen.

Über die städtebauliche und funktionale Analyse des zentralen Versorgungsbereichs hinaus, wurde sich vertiefend mit den Stärken und Schwächen der Altstadt auseinandergesetzt. Die Bewertung umfasste einerseits Aspekte der Funktionsfähigkeit (Einzelhandel und v.a. konsumnahe Nutzungen), der Gefährdungspoten-



ziale und der Entwicklungsperspektiven sowie andererseits die Einordnung des Einzelhandelsstandorts Weener innerhalb der Versorgungsstrukturen der Gesamtstadt und in das Einzelhandelsgefüge der Region. Hierbei wurden auch differenzierte Meinungen der Kunden und Gewerbetreibenden berücksichtigt.

Sodann hat Dr. Lademann & Partner standortsspezifische Entwicklungsempfehlungen für die Sicherung und Stärkung des Einzelhandels in Weener unterbreitet. Dies umfasst vor allem die Ableitung von Handlungsempfehlungen auf funktionaler und städtebaulicher/räumlicher Ebene. Mit Ziel der Stärkung des Einzelhandelsstandorts Weener wurden zudem umsetzungsorientierte Maßnahmenvorschläge erarbeitet.

Neben der differenzierten Auseinandersetzung mit den zentralen Versorgungsbereichen im Stadtgebiet, war sich auch mit jenen Standortlagen auseinanderzusetzen, die nicht (vollständig) den Anforderungen eines zentralen Versorgungsbereichs gerecht werden. Dr. Lademann & Partner prüfte dabei, ob prägende Ergänzungsstandorte und sonstigen „Besondere“ Nahversorgungsstandorte vorhanden sind. Hierbei wurden insbesondere Strategien zur Sicherung und Stärkung der Nahversorgung erläutert und beachtet.

### **Bestimmung der ortsspezifischen Sortimentsliste**

Auf Basis der Grundlagenuntersuchungen aus den vorgenannten Leistungsbausteinen wurde ein Vorschlag für die ortsspezifische Sortimentsliste („Weeneraner Sortimentsliste“) unterbreitet.

Dies erfolgte zum einen auf Basis der aktuellen Bestandssituation im Innenstadtzentrum (sog. Zentrenprägung und -relevanz). Zum anderen wurden allgemeine städtebauliche Erwägungen sowie die Ziele und Leitlinien für die künftige Einzelhandelsentwicklung in Weener und somit auch heute noch nicht in Weener vorhandene Sortimente mit einbezogen. Dabei wurde zwischen nahversorgungsrelevanten, zentrenrelevanten und nicht-zentrenrelevanten Sortimenten unterschieden.

### **Definition der Ansiedlungsleitsätze**

#### Strategien und Leitsätze

Auf Basis der Analyseergebnisse und der ermittelten Verkaufsflächenpotenziale wurde eine Einzelhandelsentwicklungsstrategie für die Stadt Weener (Ems) formuliert. Dies umfasst eine klare Empfehlung für das anzustrebende hierarchische Standortprofil und für die zentralen Versorgungsbereiche:



- Mit der Ableitung von allgemeinen und übergeordneten Zielen und Leitlinien für die künftige Einzelhandelsentwicklung standen v.a. die Stärkung der zentralörtlichen Versorgungsfunktion sowie die Sicherung einer wohnortnahen Nahversorgung im Vordergrund.
- Die Definition von standort- und branchenspezifischen Ansiedlungsleitsätzen soll die Einordnung und Bewertung zukünftiger Ansiedlungs-, Erweiterungs- und Verlagerungsvorhaben (insb. großflächiger Einzelhandel und Umgang mit Randsortimenten) vereinheitlichen.

#### Zielorientierte Empfehlungen zu den einzelnen Standortlagen

Auf Basis der bis dahin gewonnenen Erkenntnisse wurden standortspezifische Entwicklungsvorschläge zur Profilierung und Ergänzung von Einzelhandelsnutzungen unterbreitet. Neben der bestandsorientierten Betrachtung der Zentren- und Standortpässe wurden für sämtliche zentralen Versorgungsbereiche standortspezifische Handlungsempfehlungen sowie Entwicklungsvorschläge zur Ergänzung von Einzelhandelsnutzungen abgegeben (Stabilisierung- und Stärkungsmöglichkeiten).

#### **Erarbeitung der Festsetzungsempfehlungen**

Dr. Lademann & Partner hat bei der Erarbeitung des Einzelhandelskonzepts sowohl die Vorgaben der Einzelhandelskooperation Ost-Friesland als auch die Novelle des LROP beachtet.

Konkret wurde in Weener die gutachterliche Einschätzung der städtischen Bauleitplanung unter Handelsgesichtspunkten durch die Analyse und Bewertung des Risiko- und Entwicklungspotenzials durchgeführt. Hierbei wurden Empfehlungen abgegeben, ob Bebauungspläne einerseits den handelsseitigen Anforderungen entsprechen und andererseits, ob z.B. Teilbereiche vorliegen, die einer restriktiveren Behandlung hinsichtlich der Zulässigkeit von Einzelhandelsbetrieben insgesamt oder nach Zentrenrelevanz der Sortimente bedürfen.

Die planungsrechtlichen Empfehlungen umfassten u.a. Maßnahmen zur baurechtlichen Absicherung des Einzelhandelsentwicklungskonzepts und ausgewählte Instrumente.



## **Durchführung von Befragungen**

### Händlerbefragung

Dr. Lademann & Partner hat eine Befragung von 20 Einzelhändlern durchgeführt. Die Befragung hat einzelbetriebliche Eckdaten zur Umsatzgenerierung im Einzugsgebiet resp. sonstige Vertriebskanäle sowie zu eventuellen Veränderungsabsichten eruiert. Darüber hinaus wurden die Aspekte zu den wahrgenommenen Stärken und Schwächen des Einzelhandelsstandorts Weener und der zu ergreifenden Maßnahmen beleuchtet.

### Haushaltsbefragung

Ein wichtiger Indikator zur Erfolgsmessung ist die Zufriedenheit der Verbraucher mit dem Einzelhandelsstandort Weener sowie das Einkaufsverhalten der Kunden. Auf der Grundlage einer telefonischen Haushaltsbefragung (n=300, altersgruppengewichtet) lassen sich die Einkaufsorientierungen und das Einkaufsverhalten der Verbraucher im Untersuchungsraum ermitteln. Diese empirisch belastbaren Aussagen dienen zur Abgrenzung des Marktgebiets des Einzelhandels sowie zu der Modellierung von Nachfrageströmen (örtliche Nachfragebindung und überörtliche Nachfrageabschöpfung). Darüber hinaus ließen sich über die Haushaltsbefragung u.a. Bewertungen über die Einzelhandelsstandorte und das Angebot sowie zu Verbesserungsmöglichkeiten aus Verbrauchersicht ableiten.

### Kunden-/Passantenbefragung

Darüber hinaus wurde eine Kundenbefragung mit insgesamt 250 Passanten durchgeführt. Diese Befragungen erfolgten an mehreren Standorten in der Innenstadt und an den beiden Hauptversorgungsstandorten.

Die inhaltlichen Schwerpunkte der Kundenbefragung waren die Aspekte Kundenherkunft, Besuchsgrund, eingekaufte Warengruppe und fehlende Branchen. Über die Kundenbefragung wurden auch Einpendler, Durchreisende und Touristen erreicht, die nicht in Weener leben.



### 1.3 Vorgehensweise

Folgende Primär- und Sekundärerhebungen waren insgesamt erforderlich, um das skizzierte Untersuchungskonzept umsetzen zu können:

- Sekundäranalyse der Daten des Statistischen Landesamts sowie einschlägiger Institute bezüglich der sozioökonomischen Rahmendaten sowie Würdigung städtebaulicher Konzeptionen und sonstiger Einzelhandelsgutachten;
- vollständige Bestandserhebung aller Einzelhandelsbetriebe (inkl. Leerstände) in Weener u.a. nach Standorten, Branchen/Branchenmix und Betriebstypen sowie in den agglomerierten Lagen der wesentlichen ergänzenden Angebote;
- gründliche Begehungen der zentralen Versorgungsbereiche sowie der sonstigen wesentlichen Standortbereiche des Einzelhandels, dabei u.a. Würdigung der städtebaulich-funktionalen Ausgangslage sowie der Quantität und Qualität der übrigen zentrenprägenden Nutzungen sowie offensichtlicher Potenzialflächen;
- Durchführung von Vor-Ort-Abstimmungsgesprächen mit dem Auftraggeber;
- Durchführung von drei Arbeitskreissitzungen;
- Durchführung von zwei Öffentlichkeitsveranstaltungen sowie Ergebnispräsentationen in den politischen Gremien;
- Vorbereitung, Durchführung und Auswertung einer telefonischen Händlerbefragung (n=20);
- Vorbereitung, Durchführung und Auswertung einer telefonische Haushaltsbefragung in Weener (n=300);
- Vorbereitung, Durchführung und Auswertung einer Kunden-/Passantenbefragung (n=250).

Gegenstand der Untersuchung war der stationäre Einzelhandel im engeren Sinne. Nachfrageseitig wurde zudem der nicht-stationäre Handel (Online-/ Versandhandel) berücksichtigt, da er an Bedeutung gewonnen hat und Verschiebungen zu Lasten des stationären Einzelhandels zu erkennen sind. Als Prognosehorizont wurde das Jahr 2025 zu Grunde gelegt.



## 2 Rahmenbedingungen für die Einzelhandelsentwicklung in der Stadt Weener (Ems)

### 2.1 Lage im Raum und zentralörtliche Funktion

Die Stadt Weener (Ems) liegt rd. 6 km östlich der niederländischen Grenze im ostfriesischen Landkreis Leer im Nordwesten des Bundeslandes Niedersachsen, am westlichen Ufer der Ems. Das Stadtgebiet grenzt an die Städte Leer und Papenburg sowie die Gemeinden Bunde, Jemgum, Westoverledingen und Rhede (Ems).

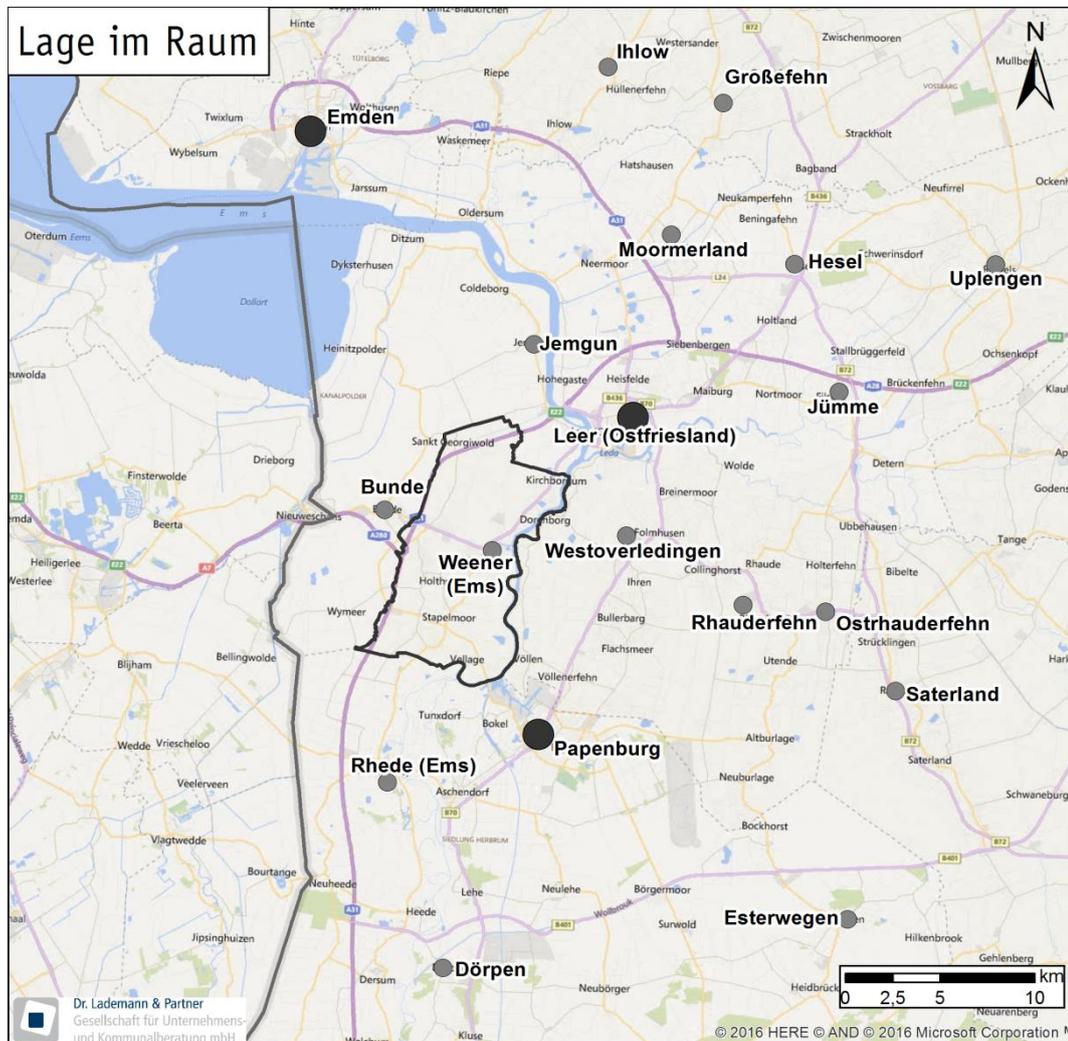


Abbildung 1: Lage im Raum



Von Seiten der Regionalplanung wird die Kernstadt der Stadt Weener (Ems) als Grundzentrum eingestuft. Damit kommt der Stadt eine Eigenversorgungsfunktion mit Gütern und Dienstleistungen der qualifizierten Grundversorgung zu. Dabei steht die Stadt im intensiven kommunalen Wettbewerb mit den umliegenden zentralen Orten. Hierbei handelt es sich vor allem um das nächstgelegene Grundzentrum Bunde (rd. 6 km westlich) sowie die Mittelzentren Leer (rd. 15 km nordöstlich) und Papenburg (rd. 17 km südöstlich).

Die regionale verkehrliche Anbindung der Stadt Weener (Ems) erfolgt v.a. über die BAB 31, welche das Stadtgebiet im Westen flankiert. Über die Anschlussstellen „Weener“ im Ortsteil Möhlenwarf und „Papenburg“ im Ortsteil Stapelmoorerheide ist die Stadt sehr gut an das überregionale Verkehrsnetz angebunden. Die B 436 durchquert das Stadtgebiet und stellt eine Verbindung zwischen der Autobahn und der Kernstadt Weener sowie im weiteren Verlauf bis zur nördlich angrenzenden Stadt Leer dar. Über diverse Landes- bzw. Kreisstraßen (L 17, L 31, K 29, K 30, K 32, K 35, K 44, K 52) wird die innerörtliche Anbindung sowie die Verbindung zu den umliegenden Orten sichergestellt.

Mit einem Haltepunkt ist die Stadt Weener (Ems) an das Bahnnetz angeschlossen. Diese verkehrt zwischen der Stadt Leer und Groningen in den Niederlanden. Bei einem Schiffsunfall wurde die über die Ems führende Friesenbrücke beschädigt, sodass diese voraussichtlich bis zum Jahr 2021 nicht durch den Bahnverkehr genutzt werden kann. Ein Schienenersatzverkehr mit Bussen ist eingerichtet. Die Teilstrecke zwischen Groningen und Weener soll im November 2016 bereits wieder betrieben werden. Darüber hinaus ist Weener durch weitere regional verkehrende Busse an die Nachbarkommunen angeschlossen. Die Stadt Weener (Ems) ist demnach auch mit den öffentlichen Verkehrsmitteln gut erreichbar.

Durch die naturräumliche Lage in Ostfriesland, zwischen Ems und Dollart, ist die Stadt Weener (Ems) von touristischem Interesse. Insbesondere das dichte Netz an Rad- und Wanderwegen (u.a. die Dollard-Route, der Radfernweg Dortmund-Ems-Kanal-Route sowie der Nordseeküsten-Radweg), der Sportboothafen und der „Alte Hafen“ sind in diesem Zusammenhang zu nennen. Ebenfalls touristisch sowie insbesondere städtebaulich prägend für Weener ist die historische Altstadt mit zahlreichen denkmalgeschützten und stadtbildprägenden Gebäuden (u.a. das Heimatmuseum sowie das überregional bedeutsame Organeum). Die Stadt Weener (Ems) ist staatlich anerkannter Erholungsort.



## 2.2 Sozioökonomische Rahmenbedingungen

Die Bevölkerungsentwicklung in Weener verlief seit dem Jahr 2012 mit einem jährlichen Anstieg von +0,1 % p.a. leicht positiv. Insgesamt lebten in der Stadt Weener (Ems) zum 01.01.2016 nach Angaben des Statistischen Landesamts

rd. 15.500 Einwohner.

Damit hat sich die Stadt Weener (Ems) im Vergleich mit dem Bundesland Niedersachsen und dem Landkreis Leer deutlich verhaltener entwickelt (+ 0,5 % p.a.). Die Nachbarkommunen von Weener – mit Ausnahme der Stadt Leer (+/- 0,0 % p.a.) - verzeichneten im selben Zeitraum mit +0,3 bis +1,0 % p.a. positivere Bevölkerungsentwicklungen.

Einwohnerentwicklung in der Stadt Weener (Ems) im Vergleich					
Stadt/Gemeinde Landkreis/ Bundesland	2012	2016	+/- 12/16		Veränderung p.a. in %
			abs.	in %	
Weener	15.479	15.510	31	+0,2	+0,1
Leer	33.995	34.042	47	+0,1	+0,0
Papenburg	35.194	36.690	1.496	+4,3	+1,0
Bunde	7.530	7.607	77	+1,0	+0,3
<b>Landkreis Leer</b>	<b>163.991</b>	<b>167.548</b>	<b>3.557</b>	<b>+2,2</b>	<b>+0,5</b>
<b>Niedersachsen</b>	<b>7.774.253</b>	<b>7.926.599</b>	<b>152.346</b>	<b>+2,0</b>	<b>+0,5</b>

Quelle: Statistisches Landesamt Niedersachsen (Stand jeweils 01.01.).

Tabelle 1: Einwohnerentwicklung in Weener im Vergleich

Für die Prognose der Bevölkerungsentwicklung in Weener kann in Anlehnung an die Prognose des niedersächsischen Statistischen Landesamts sowie dem Demografiebericht für den Landkreis Leer unter Berücksichtigung der tatsächlichen Entwicklung davon ausgegangen werden, dass die Einwohnerzahlen in den nächsten Jahren weiterhin leicht steigend sein werden.

Im Stadtgebiet von Weener ist es beabsichtigt, eine Reihe von Bauplätzen auszuweisen (in der Kernstadt Weener sowie in den Ortsteilen Weenermoor und Stapelmoor), wodurch langfristig die Einwohnerprognose des Statistischen Landesamts erhöht werden kann. Insgesamt sind rd. 90 Bauplätze geplant.

Im Jahr 2025 ist in Weener mit einer Bevölkerungszahl zu rechnen von rd. 15.700 Einwohnern (+0,1 % p.a.).



Die Altersstruktur der Bevölkerung von Weener entspricht dem Trend des demografischen Wandels. Die Bevölkerung im Erwerbsalter wird von Schrumpfung und Alterung betroffen sein. Im Jahr 2012 war jeder fünfte Einwohner 65 Jahre und älter.

Auch perspektivisch ist eine weitere Verschiebung der Altersstruktur zu erwarten (Anteil der ab 65-jährigen bei 24 % in 2025). Dabei wird dieser Trend ähnlich stark ausgeprägt sein wie im Bundesland Niedersachsen und dem Landkreis Leer allgemein. Im Jahr 2025 wird jeder vierte Einwohner 65 Jahre und älter sein.

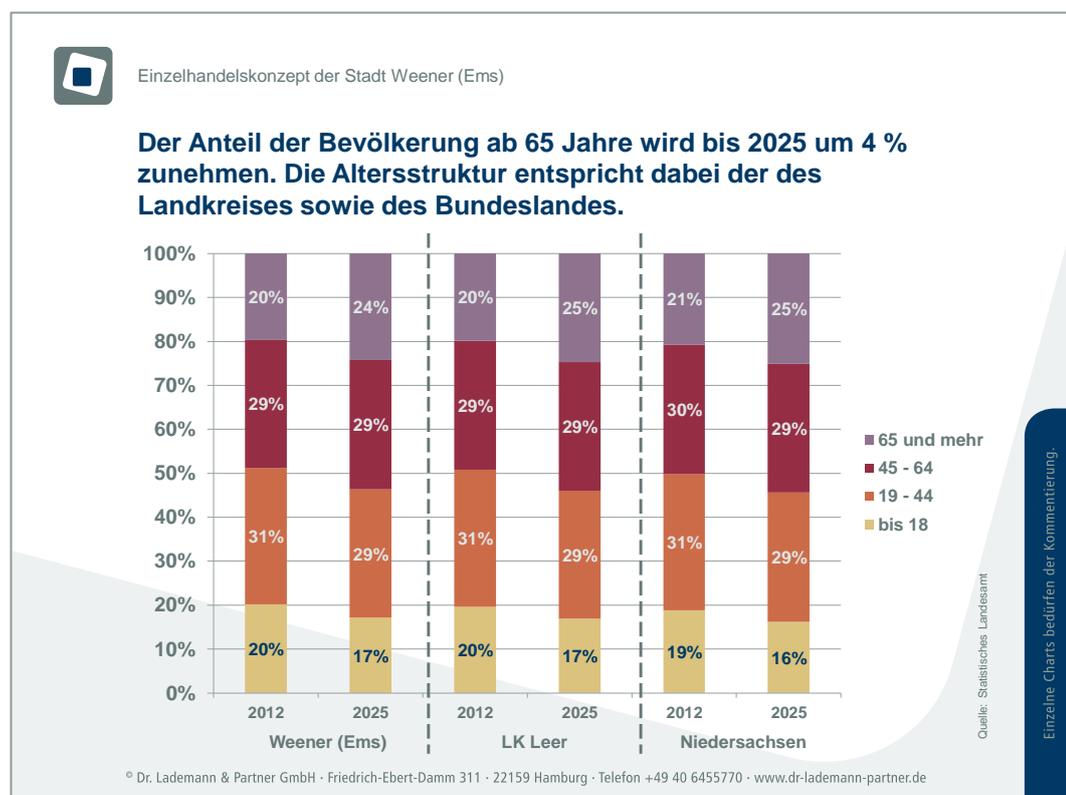


Abbildung 2: Entwicklung der Altersstruktur in der Stadt Weener (Ems)

Die Herausforderungen des demografischen Wandels wirken sich auch auf die Einzelhandelsentwicklung aus, indem wohnungsnahen Versorgungsstandorten für immobile Bevölkerungsgruppen ein besonderer Stellenwert zuzuschreiben ist. Darüber hinaus sollte sich der Einzelhandel auf ein zielgruppenspezifisches Angebot einstellen. Dies wird ebenfalls Verschiebungen im Einkaufsverhalten induzieren (z.B. höhere Serviceaffinität).



Die Basis für das am Ort bzw. im Marktraum zur Verfügung stehende einzelhandelsbezogene Nachfragepotenzial bildet neben der Einwohnerzahl die einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffer<sup>1</sup>. Diese liegt für Weener bei 81,6. Damit bewegt sich die einzelhandelsrelevante Kaufkraft der Stadt deutlich unterhalb des Landkreises Leer (87,7) sowie des Bundeslands Niedersachsen (99,1). Die nächstgelegenen Mittelzentren Leer (100,0) und Papenburg (89,7) verfügen ebenfalls über höhere Kaufkraftkennziffern. Es bleibt damit festzuhalten, dass kein Wert über dem gesamtdeutschen Durchschnitt liegt (100).

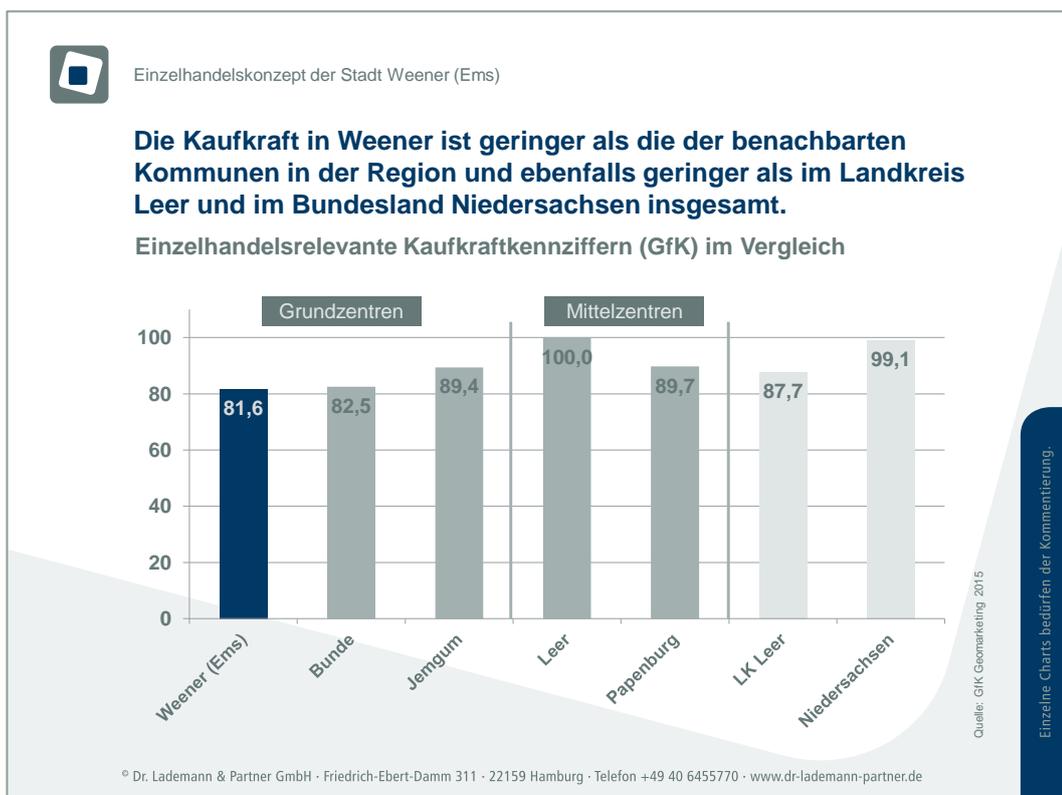


Abbildung 3: Kaufkraftkennziffern im Vergleich

Die Beschäftigungssituation im Landkreis Leer entwickelte sich im Zeitraum 2012 bis 2015 positiv. Die Arbeitslosenquote sank um 0,8 %-Punkte und entwickelte sich damit oberhalb des niedersächsischen Niveaus (-0,5 %-Punkte). In 2015 lag die Arbeitslosenquote mit 7,2 % über dem Wert Niedersachsens (6,1 %) und der Alten Bundesländer (5,7 %). In der Stadt Weener (Ems) selbst waren die absolu-

<sup>1</sup> Vgl. GfK Geomarketing, Einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffern 2015.



ten Arbeitslosenzahlen im Betrachtungszeitraum 2012 (475) bis 2015 (507) steigend.

Entwicklung der Arbeitslosenquoten			
Gebietseinheit	Arbeitslosenquote in % + / - 12/15		
	2012	2015	%-Punkte
Landkreis Leer	8,0	7,2	-0,8
Niedersachsen	6,6	6,1	-0,5
Bundesgebiet (West)	6,0	5,7	-0,3

Quelle: Bundesagentur für Arbeit: Arbeitsstatistik 2012/15 / Jahreszahlen, Nürnberg.

Tabelle 2: Entwicklung der Arbeitslosenquoten

Einen wichtigen Anhaltspunkt für die Verflechtungsbeziehungen der Stadt Weener (Ems) mit ihrem Umland (auch hinsichtlich der zu ermittelnden Einkaufsorientierungen) liefert ein Blick auf die Aus- und Einpendlerströme. Die Stadt Weener (Ems) verfügt über einen negativen Pendlersaldo von rd. 2.400 Personen. Dieser hat sich zuletzt vergrößert.

Vor dem Hintergrund häufiger Kopplungsbeziehungen zwischen Arbeits- und Versorgungsweg besteht bei einem negativen Pendlersaldo die Gefahr von Kaufkraftabflüssen, der es mit einem attraktiven Angebot zu begegnen gilt. Umgekehrt ist es vorstellbar, sich durch ein attraktives Wohnraumangebot und ein breites Arbeitsplatzangebot in der Region abzuheben, was wiederum die Nachfrage nach Einzelhandelsangeboten vor Ort treibt.

Ein- und Auspendler in der Stadt Weener (Ems) im Vergleich						
Stadt/Landkreis	Auspendler		Einpendler		Saldo	
	2013	2015	2013	2015	2013	2015
Weener	3.653	3.936	1.488	1.575	- 2.165	- 2.361
Leer	4.432	4.682	13.348	14.515	8.916	9.833
Papenburg	10.738	11.480	4.850	5.529	- 5.888	- 5.951
<b>Landkreis Leer</b>	<b>21.769</b>	<b>23.349</b>	<b>10.176</b>	<b>11.281</b>	<b>- 11.593</b>	<b>- 12.068</b>

Quelle: Bundesagentur für Arbeit: Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte 2013/15.

Tabelle 3: Ein- und Auspendler im Vergleich

Seit 2012 ist die Zahl der Gästeankünfte in den von der Statistik der Stadt Weener (Ems) erfassten Betrieben um rd. 3,1 % p.a. gesunken. Während im Landkreis Leer insgesamt stagnierende Entwicklung zu beobachten war (+/- 0,0 % p.a.), fiel in Niedersachsen nach den von den offiziellen Statistiken des Landes



Niedersachsen erfassten Betrieben deutlich positiver aus (+1,8 % p.a.). Im gleichen Zeitraum hat jedoch die Zahl der Übernachtungen in Weener deutlich stärker als im Landkreis sowie im Bundesland Niedersachsen zugenommen (+1,3 % p.a.).

Im Vergleich zum Landkreis Leer spielt in der Stadt Weener (Ems) der Tourismus eine geringere Rolle.

Tourismusentwicklung im Vergleich 2012 bis 2015					
Übernachtungen					
Landkreis/ Land	2012	2015	+/- 12/15		Veränderung p.a. in %
			abs.	in %	
Landkreis Leer	1.524.116	1.544.109	+19.993	+1,3	+0,4
Niedersachsen	40.003.513	41.310.035	+1.306.522	+3,3	+1,1
Gästeankünfte					
Landkreis/ Land	2012	2015	+/- 12/15		Veränderung p.a. in %
			abs.	in %	
Landkreis Leer	274.104	274.000	-104	-0,0	-0,0
Niedersachsen	12.729.940	13.444.539	+714.599	+5,6	+1,8
Quelle: Landesamt für Statistik Niedersachsen. Geöffnete Beherbergungsbetriebe mit mindestens 10 Betten und geöffnete Campingplätze mit mindestens 10 Stellplätzen.					

Tabelle 4: Tourismusentwicklung im Vergleich

Es sei jedoch darauf hingewiesen, dass die Zahlen der Stadt Weener (Ems) und die des Statistischen Landesamtes Niedersachsen nicht unmittelbar miteinander vergleichbar sind. Vom Statistischen Landesamt werden nur die Betriebe mit 10 und mehr Betten erfasst, weshalb auch die Zahl der Tagesgäste in der Statistik nicht enthalten ist, welche in Weener auf Grund des Sportboothafens, des Radtourismus sowie der Nähe zu den Niederlanden von besonderer Bedeutung sind. Das tatsächliche Tourismusaufkommen ist demnach größer einzuschätzen.

Die sozioökonomischen Rahmenbedingungen für den Einzelhandel in der Stadt Weener sind restriktiv zur beurteilen: Das unterdurchschnittliche einzelhandelsrelevante Kaufkraftniveau, der deutlich steigende Anteil Über-65-Jähriger, der negative Pendlersaldo und die erhöhte Arbeitslosenquote schränken die Weiterentwicklungsmöglichkeiten in Weener ein. Die leicht positive Bevölkerungsprognose induziert hingegen gewisse Impulse für die künftige Einzelhandelsentwicklung.



## 2.3 Planerische Ausgangslage

Das vorliegende Einzelhandelsentwicklungskonzept basiert auf den städtebau-rechtlichen Grundlagen des BauGBs und der BauNVO als auch der aktuellen Rechtsprechung. Zur Erarbeitung waren auch die Bestimmungen der Landesplanung von Niedersachsen und der Regionalplanung für den Landkreis Leer<sup>2</sup> sowie das Regionale Einzelhandelskonzept zu berücksichtigen.

Für die Bewertung von Einzelhandelsgroßprojekten (großflächiger Einzelhandel gemäß § 11 Abs. 3 Nrn. 1 bis 3 BauNVO [Ausnahme: atypische Fallgestaltung gem. Satz 4] und Agglomerationen kleinflächiger Einzelhandelsbetriebe) sind für das Grundzentrum Weener folgende, additiv verknüpfte Kriterien von Bedeutung:

- LROP 2016 (Entwurf) 2.3 Ziffer 03 (Kongruenzgebot)

In einem Grundzentrum darf das Einzugsgebiet eines neuen Einzelhandels-großprojekts das Gemeinde- oder Stadtgebiet als Kongruenzraum nicht wesent-lich überschreiten (Kongruenzgebot grundzentral).

Eine wesentliche Überschreitung ist gegeben, wenn mehr als 30 % des Vor-habenumsatzes mit Kaufkraft von außerhalb des Kongruenzraumes erzielt würde. Das Kongruenzgebot ist sowohl für das neue Einzelhandelsgroßprojekt insgesamt als auch sortimentsbezogen einzuhalten.

Daraus resultiert, dass die Mittel- und Oberzentren nach dem Verständnis der Landesplanung in Bezug auf aperiodische Sortimente eine Mitversorgungs-funktion für Weener übernehmen. Für Weener ergibt sich aus dem Kongru-enzgebot somit, dass ein Einzelhandelsvorhaben seinen Umsatz zu sehr gro-ßen Teilen durch die örtliche Nachfrage rekrutieren muss.

Ein Nachweis, ob ein Einzelhandelsgroßprojekt regional konsensfähig ist, ist i.d.R. bei Vorhaben mit mehr als 800 qm Verkaufsfläche mit einem Verträ-g-lichkeitsgutachten zu liefern.

<sup>2</sup> Vgl. Landes-Raumordnungsprogramm Niedersachsen von April 2016 (i.F. LROP Entwurf) sowie Landkreis Leer - Regionales Raumordnungsprogramm 2006 (i.F. RRÖP Leer).



■ LRÖP 2016 (Entwurf) 2.3 Ziffer 04 (Konzentrationsgebot)

Neue Einzelhandelsgroßprojekte sind nur innerhalb des zentralen Siedlungsgebiets des jeweiligen zentralen Orts zulässig.

Für Weener heißt dies, dass Einzelhandelsgroßprojekte auf die Kernstadt mit den räumlich abgegrenzten Standortlagen zu lenken sind.

■ LRÖP 2016 (Entwurf) 2.3 Ziffer 05 (Integrationsgebot - zentrenrelevant)

Neue Einzelhandelsgroßprojekte, deren Kernsortimente zentrenrelevant sind, sind nur innerhalb der städtebaulich integrierten Lagen zulässig. Diese Flächen müssen in das Netz des öffentlichen Personennahverkehrs eingebunden sein.

Neue Einzelhandelsgroßprojekte, deren Kernsortimente zu mindestens 90 % periodische Sortimente sind, sind auf der Grundlage eines städtebaulichen Konzepts ausnahmsweise auch außerhalb der städtebaulich integrierten Lagen innerhalb des zentralen Siedlungsgebiets des zentralen Orts im räumlichen Zusammenhang mit Wohnbebauung zulässig, wenn eine Ansiedlung in den städtebaulich integrierten Lagen aus städtebaulichen oder siedlungsstrukturellen Gründen, insbesondere zum Erhalt gewachsener baulicher Strukturen, der Rücksichtnahme auf ein historisch wertvolles Ortsbild oder aus verkehrlichen Gründen nicht möglich ist.

Dies gilt in Weener vor allem für die dezentralen Standortlagen (Ortsteil Möhlenwarf).

■ LRÖP 2016 (Entwurf) 2.3 Ziffer 06 (Integrationsgebot -nicht-zentrenrelevant)

Neue Einzelhandelsgroßprojekte mit nicht zentrenrelevanten Kernsortimenten sind auch außerhalb der städtebaulich integrierten Lagen an verkehrlich gut erreichbaren Standorten innerhalb des zentralen Siedlungsgebiets des zentralen Orts zulässig,

a) wenn die Verkaufsfläche für innenstadtrelevante zentrenrelevante Randsortimente nicht mehr als 10 vom Hundert der Gesamtverkaufsfläche und höchstens 800 m<sup>2</sup> beträgt oder

b) wenn sich aus einem verbindlichen regionalen Einzelhandelskonzept die Raumverträglichkeit eines größeren Randsortiments ergibt und sichergestellt wird, dass der als raumverträglich zugelassene Umfang der Verkaufsfläche für das innenstadt-/zentrenrelevante Randsortiment auf das geprüfte Einzelhandelsgroßprojekt beschränkt bleibt.



■ LROP 2016 (Entwurf) 2.3 Ziffer 08 (Beeinträchtungsverbot)

Ausgeglichene Versorgungsstrukturen und deren Verwirklichung, die Funktionsfähigkeit der zentralen Orte und integrierter Versorgungsstandorte sowie die verbrauchernahe Versorgung der Bevölkerung dürfen durch neue Einzelhandelsgroßprojekte nicht wesentlich beeinträchtigt werden.

■ LROP 2016 (Entwurf) 2.3 Ziffer 10 (Ausnahmeregel)

Abweichend von Ziffer 02 Satz 1 sowie den Ziffern 03 bis 05 sind neue Einzelhandelsgroßprojekte, deren Kernsortimente auf mind. 90 von Hundert der Verkaufsfläche periodische Sortimente sind, auch zulässig, wenn

- sie an Standorten errichtet werden, die im Regionalen Raumordnungsprogramm als Standorte mit herausgehobener Bedeutung für die Nahversorgung festgelegt sind,
- sie den Anforderungen der Ziffern 07 (Abstimmungsgebot) und 08 (Beeinträchtungsverbot) entsprechen,
- sie im räumlichen Zusammenhang mit dem jeweiligen Ortskern oder mit Wohnbebauung liegen und
- ihr jeweiliges Einzugsgebiet den zu versorgenden Bereich im Sinne des Satzes 4 nicht überschreitet.

Die Standorte mit herausgehobener Bedeutung für die Nahversorgung dürfen die Funktion und Leistungsfähigkeit der zentralen Orte nicht beeinträchtigen und sind im Benehmen mit der jeweiligen Gemeinde- oder Samtgemeinde festzulegen. Sie sollen in das Netz des öffentlichen Personennahverkehrs eingebunden sein. Das Regionale Raumordnungsprogramm muss für jeden dieser Standorte einen zu versorgenden Bereich festlegen.

Im Regionalen Raumordnungsprogramm für den Landkreis Leer aus dem Jahre 2006 heißt es im Punkt 1.6.03 ergänzend:

Bei der Ansiedlung neuer großflächiger Einzelhandelsvorhaben sind die Vereinbarungen der regionalen Kooperation zur Einzelhandelsentwicklung, wie sie im Rahmen der Strukturkonferenz abgestimmt wurden, zu beachten. Weiterhin finden die Bestimmungen des LROP Anwendung.



In Bezug auf die Ansiedlung neuer großflächiger Einzelhandelsvorhaben sind alle Gemeinden des Landkreises Leer, ausgenommen die Gemeinden Rhaudefehn und Ostrhaudefehn, den Vereinbarungen der regionalen Kooperation zur Einzelhandelsentwicklung, wie sie im Rahmen der Strukturkonferenz abgestimmt wurden, beigetreten. Unabhängig von dieser freiwilligen Vereinbarung sind entsprechend dem geltenden Raumordnungsrecht wie bisher raumordnerische Beurteilungen geplanter großflächiger Einzelhandelsvorhaben durchzuführen und die Vereinbarkeit mit ausgeglichenen Versorgungsstrukturen zu prüfen.

Bei der Ermittlung der Kaufkraft in den Rheiderlandgemeinden, insbesondere der Gemeinde Bunde, sind Kaufkraftzuflüsse aus den benachbarten Niederlanden zu berücksichtigen.

Einzelhandelsvorhaben sind im Rahmen des Verfahrens zur interkommunalen Abstimmung großflächiger Einzelhandelsvorhaben in der Region Ost-Friesland zusätzlich einem fünfstufigen Prüfschema zu unterziehen. Das regionale Einzelhandelskonzept stellt dabei v.a. auf die o.g. landes- und regionalplanerischen Aspekte (v.a. raumordnerisches Beeinträchtigungsverbot und Integrationsgebot) ab, um eine interkommunal ausgewogene Einzelhandelsstruktur zu sichern.

Darüber hinaus sind für Grundzentren Vorgaben für typische Angebotsformen zu beachten. Der grundzentrale Versorgungsauftrag umfasst in der Warengruppe „Täglicher Bedarf“ folgende grundzentrumstypische Angebotsformen: u.a. kleinflächiger Lebensmitteleinzelhandel, Getränkemarkt, Discountmarkt, Supermarkt, kleiner Verbrauchermarkt (bis 3.000 qm), Drogeriemarkt und Apotheke.

Durch das regionale Einzelhandelskonzept sollen v.a. interkommunal bedeutsame Fehlentwicklungen des Einzelhandels vermieden werden und die Transparenz und Kommunikation bei grenzüberschreitenden Einzelhandelsvorhaben erreicht werden.

## 3 Nachfragesituation in der Stadt Weener (Ems)

### 3.1 Marktgebiet der Stadt Weener (Ems)

Das Marktgebiet einer Stadt bzw. einer Gemeinde bezeichnet den räumlichen Bereich, den die Summe aller Einzelhandelsbetriebe einer Stadt resp. Gemeinde insgesamt anzusprechen vermag.

Die Ermittlung des Marktgebiets erfolgte auf Basis der Zeit-Distanz-Methode und den Ergebnissen der durchgeführten Befragungen. Daneben wurden die spezifische Wettbewerbssituation im Raum und deren Veränderungen in den letzten Jahren sowie die infrastrukturellen und topografischen Verhältnisse berücksichtigt. Eine teilweise Überschneidung/Überlappung mit den Marktgebieten benachbarter zentraler Orte ist dabei immer gegeben.

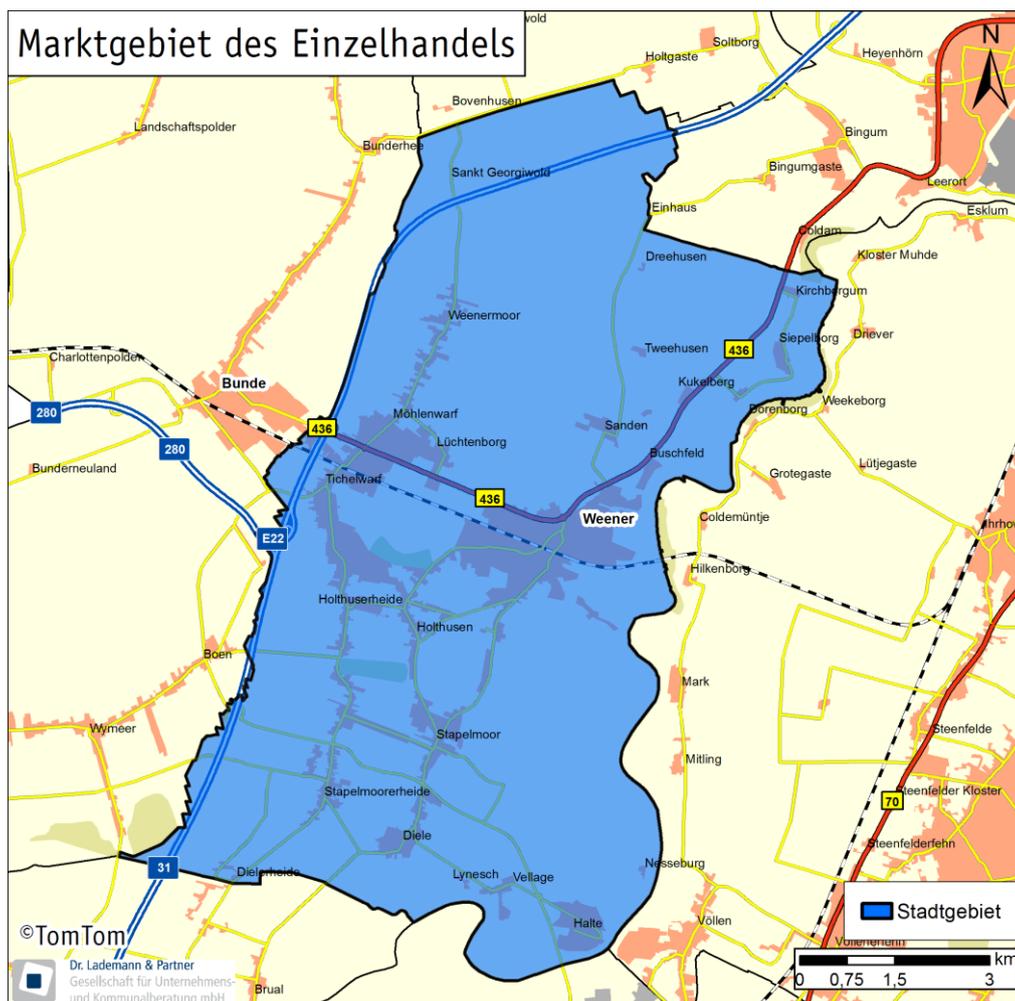


Abbildung 4: Marktgebiet des Weeneraner Einzelhandels



In dem Marktgebiet des Einzelhandels, das ausschließlich das Stadtgebiet Weeners umfasst, leben derzeit rd. 15.500 Personen. Auf Basis der o.g. Bevölkerungsprognosen ist von einem leichten Anstieg des Einwohnerpotenzials bis 2025 auf rd. 15.700 Einwohner auszugehen.

<b>Marktgebiet des Einzelhandels in Weener</b>		
<b>Bereich</b>	<b>2016</b>	<b>2025</b>
Weener	15.510	15.690
Potenzialreserve (20 %)	3.200	3.200
<b>Gesamt</b>	<b>18.710</b>	<b>18.890</b>
Quelle: Eigene Berechnungen der Dr. Lademann & Partner GmbH.		

Tabelle 5: Marktgebiet des Einzelhandels

Darüber hinaus gehen Dr. Lademann & Partner auf Basis der Haushalts-, Kunden- und Händlerbefragung, Analogieschlüsse aus vergleichbaren Projekten von einer Potenzialreserve von insgesamt 20 % bezogen auf das vorhandene Gesamtnachfragepotenzial aus. Dies entspricht einem Einwohneräquivalent von rd. 3.200 Personen.

Die Potenzialreserve wird vor allem aus der Nachfrage der Bewohner aus den Nachbarorten gespeist. Das Kundenpotenzial wird im Jahr 2025 somit insgesamt etwa 18.900 Personen umfassen.

### 3.2 Nachfragepotenzial der Stadt Weener (Ems)

Auf Grundlage der Einwohnerzahlen und der Kaufkraft im Marktgebiet sowie des Pro-Kopf-Ausgabesatzes errechnet sich für 2016 ein einzelhandelsrelevantes Nachfragepotenzial<sup>3</sup> über alle Sortimente<sup>4</sup> innerhalb des Marktgebiets von rd. 90 Mio. €.

<sup>3</sup> Einschließlich der Potenzialreserve. Vgl. Glossar im Anhang

<sup>4</sup> Die Sortimente werden nach nahversorgungsrelevanten (v.a. Lebensmittel), zentrenrelevanten (Sortimente, die für die Zentren von Bedeutung sind) und nicht-zentrenrelevanten (Sortimente, die aufgrund ihrer Spezifikationen nicht auf die Zentren zu verweisen sind) Branchen gegliedert. Eine Sortimentsaufschlüsselung des Regionalen Einzelhandelskonzepts ist dem Anhang zu entnehmen.



Dabei handelt es sich um das Volumen, dass die Bewohner aus dem Marktgebiet jährlich im Einzelhandel ausgeben – in der Stadt selbst und/oder an anderen Standorten/Einkaufskanälen.

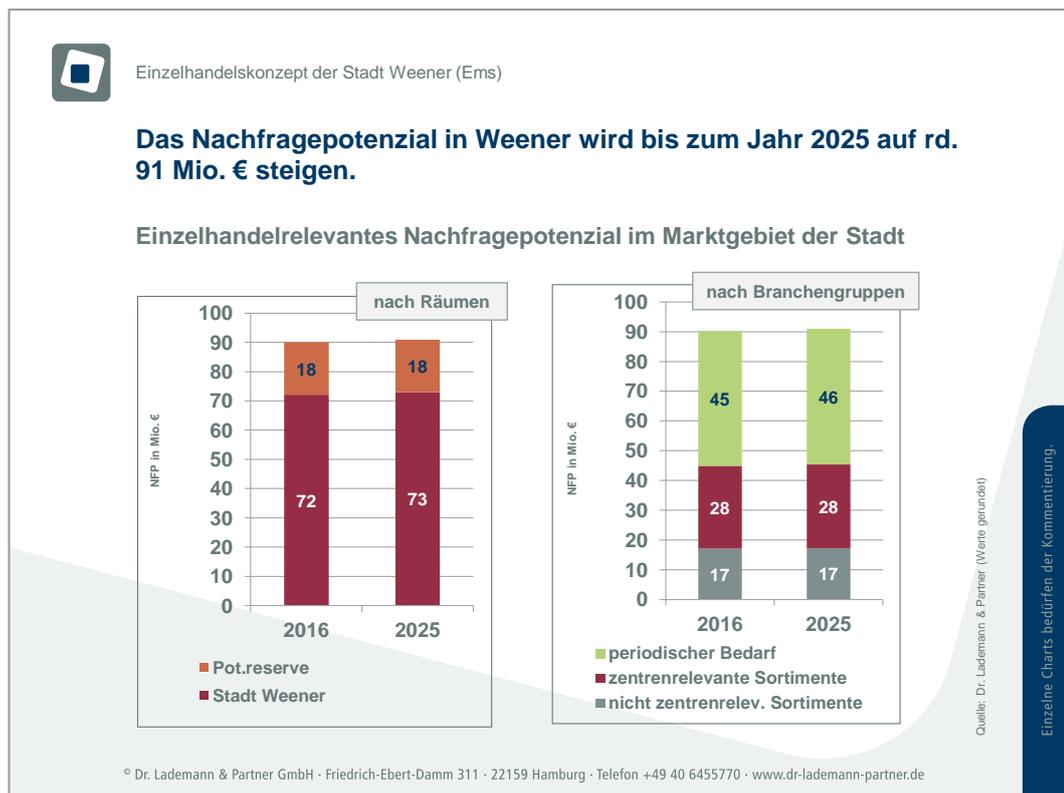


Abbildung 5: Nachfragepotenzial im Marktgebiet der Stadt

Unter Berücksichtigung der leicht steigenden Bevölkerungszahl in Weener ergibt sich für das Marktgebiet der Stadt einschließlich der auch prospektiv stabilen Potenzialreserve für den Prognosehorizont 2025 ein einzelhandelsrelevantes Nachfragepotenzial über alle Sortimente von

knapp 91 Mio. €.

Im Marktgebiet der Stadt Weener lebten im Jahr 2016 rd. 15.500 Personen. Dazu kommt noch eine Potenzialreserve von rd. 20 %, die u.a. durch die Bewohner der Nachbarorte induziert wird. Perspektivisch ist mit einem leichten Einwohnerwachstum und damit verbundenen steigenden Nachfragepotenzialen zu rechnen. Dieses wird bis zum Jahre 2025 um ca. 0,8 Mio. € auf rd. 91 Mio. € (inkl. stabiler Potenzialreserve) steigen.



### 3.3 Ergebnisse der telefonischen Haushaltsbefragung

Im Juli 2016 wurde in Weener (Ems) eine telefonische Haushaltsbefragung mit einer Stichprobe von 300 Haushalten durchgeführt. Diese repräsentative Befragung liefert u.a. wichtige Hinweise

- zur Einkaufsorientierung der Verbraucher,
- zu den Veränderungen der Einkaufsorientierungen,
- zur Zufriedenheit mit dem Einkaufsstandort Weener sowie zu Verbesserungsmöglichkeiten.

#### 3.3.1 Einkaufsorientierung der Verbraucher im Raum

Anhand der Frage nach den Haupteinkaufsorten ausgewählter nahversorgungs-, überwiegend zentren- und nicht-zentrenrelevanter Branchen lassen sich wichtige Anhaltspunkte für die spätere Nachfragestromanalyse gewinnen.

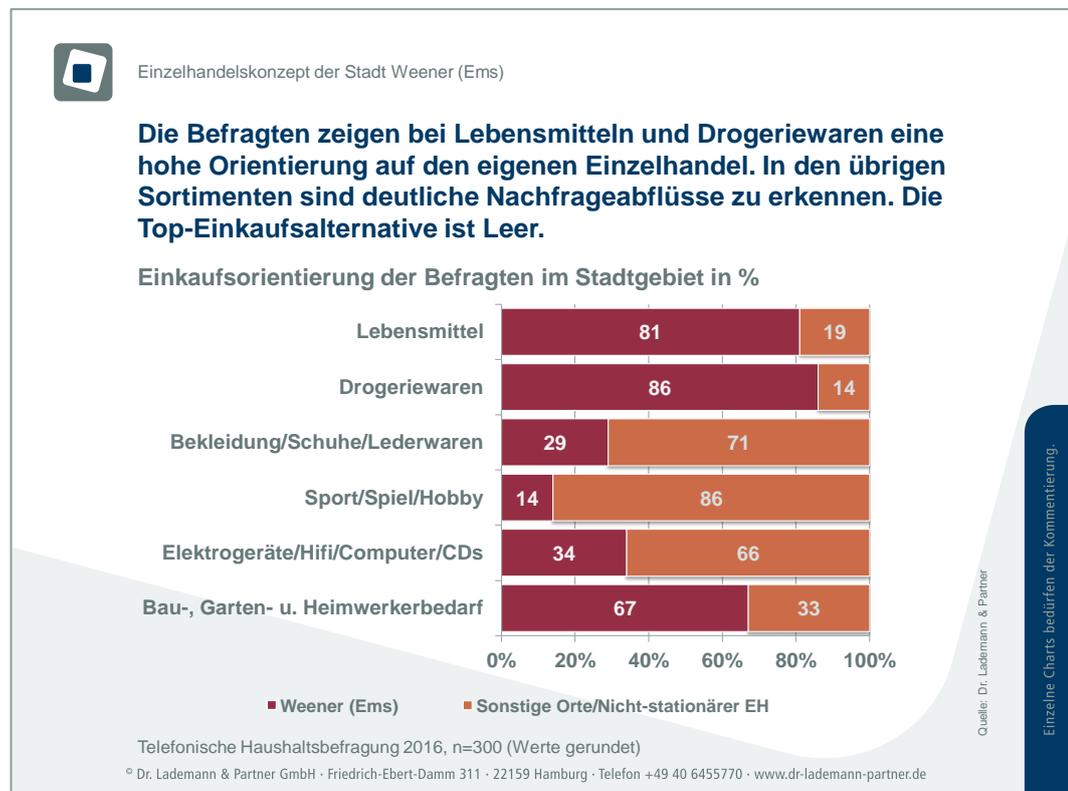


Abbildung 6: Einkaufsorientierung der Weeneraner Bevölkerung



Die Orientierung der Verbraucher aus dem Stadtgebiet Weener stellt sich, nach Branchen differenziert, unterschiedlich dar:

- Im Bereich der nahversorgungsrelevanten Sortimente zeigt sich mit rd. 81 % im Sortiment Lebensmittel eine hohe Einkaufsorientierung auf die Stadt Weener (Ems), gleichwohl diese noch ausbaufähig ist. Eine wichtige Einkaufsalternative in diesem Segment stellt hauptsächlich das Mittelzentrum Leer (rd. 62 %) dar. Eine besonders hohe Anziehungskraft in Weener übt der Combi-Verbrauchermarkt aus.

Im Segment Drogeriewaren werden rd. 86 % der Einkäufe innerhalb der Stadt Weener (Ems) getätigt. In diesem Sortiment liegt somit die höchste Einkaufsorientierung auf Weener vor. Derzeit wird der Bedarf insbesondere durch einen Rossmann-Drogeriemarkt in der Kernstadt von Weener gedeckt. Das Nebensortiment der Lebensmittelmärkte (v.a. Combi und Edeka) spielt ebenfalls eine Rolle. Die wichtigste Einkaufsalternative stellt hier die Stadt Leer (rd. 58 %) mit den Verbrauchermärkten bzw. SB-Warenhäusern Multi und Famila dar.

Innerhalb des Stadtgebiets ist zu konstatieren, dass die im Süden gelegenen Ortsteile (Halte, Vellage, Diele, Dielerheide, Stapelmoor, Stapelmoorerheide) stärker auf das Angebot in Papenburg orientiert sind. Demgegenüber liegt in den übrigen Ortsteilen im Stadtgebiet (v.a. Weener, Möhlenwarf) eine stärkere Einkaufsorientierung gen Leer vor. Zudem lässt sich feststellen, dass die Nachfragebindung innerhalb des Stadtgebiets mit der Entfernung zur Kernstadt von Weener sinkt. Die größten Nachfrageabflüsse liegen in Vellage vor, während in der Kernstadt Weener und in Holthusen die Nachfragebindung innerhalb des Stadtgebiets überdurchschnittlich ist.

- Die Einkaufsorientierung auf Weener in den zentrenrelevanten Sortimentsgruppen ist mit Anteilen von rd. 14 bis rd. 34 % deutlich geringer. Stattdessen nehmen auch hier die Mittelzentren Leer und Papenburg eine wichtige Position als Konkurrenzstandort ein. Zusätzlich ist vor allem der Internet- und Katalogversand für die Einkaufsorientierung der Weeneraner eine attraktive Alternative zum stationären Einzelhandel (bis zu 19 % der Nennungen).
- Im nicht-zentrenrelevanten Bedarf werden im Segment Bau- und Gartenbedarf rd. 67 % der Einkäufe in Weener getätigt. In diesem Bedarf liegt die höchste Einkaufsorientierung auf die Stadt Weener (Ems) nach den nahversorgungsrelevanten Sortimenten vor. Hierbei spielt das Angebot im Umland – insbesondere in Leer – eine Rolle.



---

Das Einzelhandelsangebot der Stadt Weener (Ems) fungiert funktionsgerecht im nahversorgungsrelevanten Bedarf als Haupteinkaufsort der Weeneraner Bevölkerung. Entwicklungspotenziale sind vor allem in den zentrenrelevanten Sortimenten zu sehen, wenngleich gewisse Nachfrageabflüsse in die Mittel- und Oberzentren sowie in den nicht-stationären Handel „hinzunehmen“ sind.

---

### 3.3.2 Veränderung der Einkaufsorientierungen

Die Verbraucher wurden im Rahmen der Haushaltsbefragung auch nach der Veränderung ihrer Einkaufsorientierungen in den letzten drei Jahren befragt. Hierbei wurde die Veränderung der Einkaufshäufigkeit abgefragt, um konjunkturell bzw. durch Kaufzurückhaltung bedingte Ausgabenrückgänge möglichst auszublenken.

Die Ergebnisse der Befragung zeigen Verschiebungen der Einkaufsorientierung zu Lasten des Standorts Weener, die auf einen Attraktivitätsverlust<sup>5</sup> der Stadt Weener (Ems) im Zuge des sich verschärfenden Wettbewerbs mit den Nachbarkommunen und den nicht-stationären Handel deuten. Aus den Ergebnissen lässt sich ein Handlungsbedarf zur Attraktivitätssteigerung des Einzelhandels in der Stadt Weener (Ems) ableiten.

Als Ergebnis der Befragung ist festzuhalten, dass nach Aussage der Befragten aus Weener am Einzelhandelsstandort Weener in allen Segmenten weniger oft eingekauft wird. Die Saldierung der Zunahmen („kaufe öfter in Weener ein“) und Abnahmen („kaufe weniger oft in Weener ein“) zeigt Rückgänge von bis zu rd. 17 % in den zentrenrelevanten Sortimenten auf. Es sind vor allem die Konkurrenzstandorte Leer und Papenburg sowie zum Teil nicht-stationäre Handelsformen, die aufgrund des vielfältigen Angebots resp. Einkaufserlebnisses, für den deutlichen Bedeutungsverlust Weeners sorgen. Die annähernd stabile Einkaufsorientierung im Sortiment Lebensmittel spiegelt die Zufriedenheit der Einwohner wider.

---

<sup>5</sup> Erfahrungsgemäß geben die Konsumenten bei der Frage nach der Entwicklung der Einkaufshäufigkeit allerdings eher eine negativere Tendenz an, als sie der Realität entspricht. Rückgangquoten bis zu 10 % sind daher nicht als übermäßig hoch einzuschätzen. Zudem lässt sich aus der Frage nicht ermitteln, ob mit Abnahme der Einkaufshäufigkeit die Höhe des Durchschnittsbons steigt.

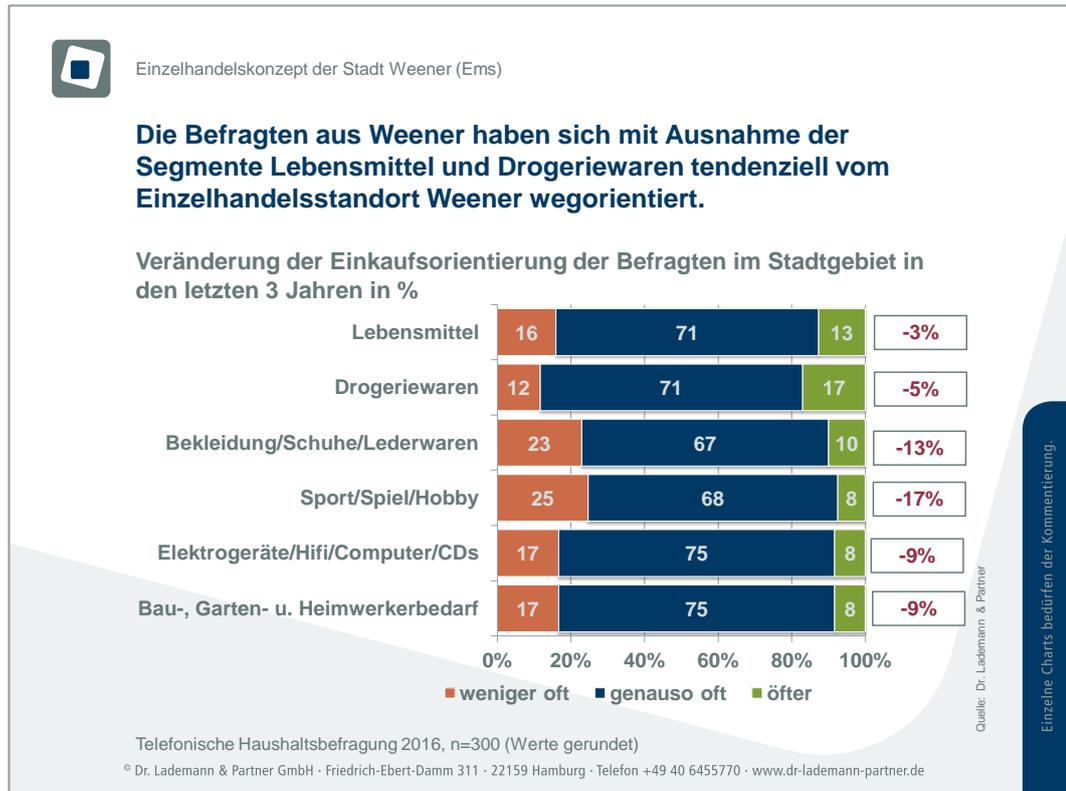


Abbildung 7: Veränderung der Einkaufsorientierung der Weeneraner Bevölkerung

In der jüngeren Vergangenheit hat sich ein branchenübergreifender Rückgang der Verbraucherorientierung auf Weener eingestellt. Mit zunehmendem interkommunalen Wettbewerb bzw. zunehmender Bedeutung des Online-Handels hat das Grundzentrum in der Wahrnehmung der Verbraucher als Einzelhandelsstandort an Bedeutung verloren. Diese Rückgänge betreffen den zentrenrelevanten Bedarfsbereich.



### 3.3.3 Einkaufszufriedenheit in der Stadt Weener (Ems)

Des Weiteren wurden die Verbraucher im Rahmen der Haushaltsbefragung – ungestützt – konkret zu den Stärken und Schwächen Weeners als Einkaufsstandort befragt.

Die wesentlichen Stärken bei der Bewertung der Stadt Weener als Einkaufsstandort liegen in der zentralen Lage der Einzelhandelsangebote (23 %) sowie in der Erreichbarkeit (22 %).

Die größte Schwäche hingegen wird eindeutig im Einzelhandelsangebot der Stadt gesehen. Demnach findet rund die Hälfte der Befragten, dass das Angebot in Weener insgesamt zu gering ist. Des Weiteren wurden von fast jedem Dritten explizit Bekleidungsgeschäfte als fehlend genannt.

Die Nennungen über alle Befragten zeigen folgendes Bild:

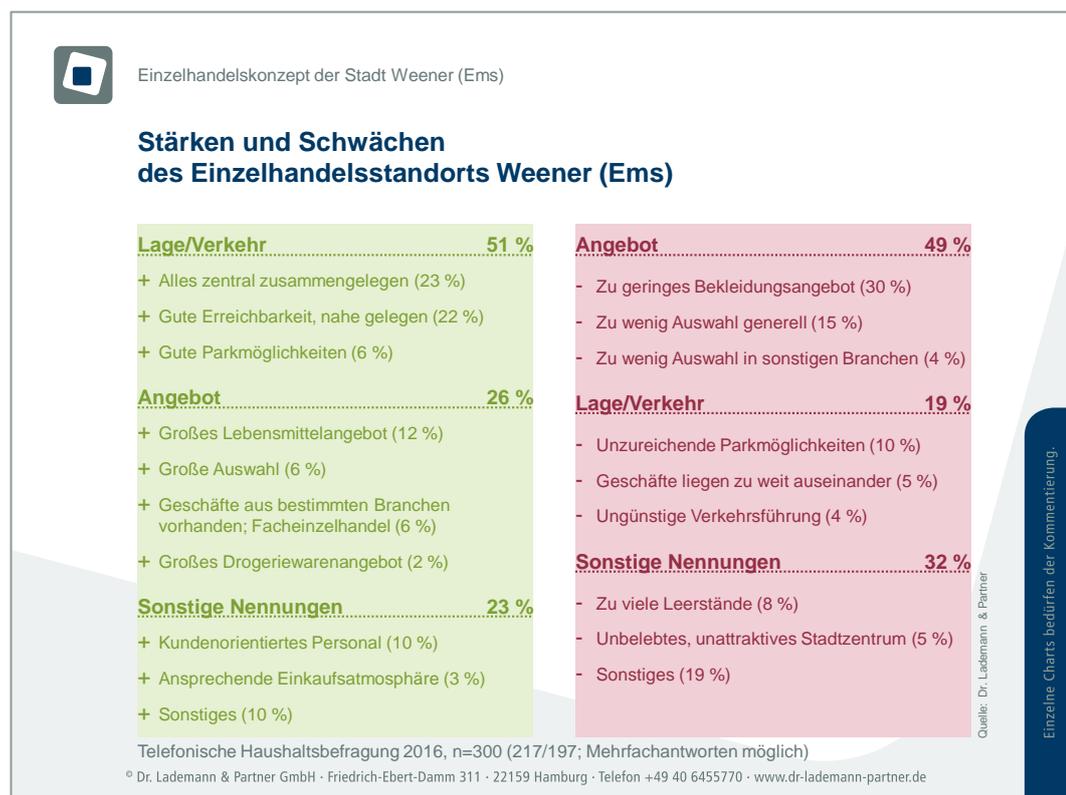


Abbildung 8: Stärken und Schwächen des Einzelhandelsstandorts Weener



Zur Verbesserung des Einzelhandelsstandorts Weener sind in der Haushaltsbefragung zudem die Anregungen und Wünsche der Verbraucher erfragt worden (ungestützt), die aus Sicht der Verbraucher die entscheidenden Faktoren für den Erfolg oder Misserfolg des Einzelhandelsstandorts darstellen.

Die Vorschläge der Befragten zur Attraktivitätssteigerung des Einzelhandelsstandorts Weener beziehen sich in der Mehrheit der Nennungen auf den quantitativen Ausbau des Einzelhandelsangebots in der Stadt. Dies bringt die Notwendigkeit zur Optimierung der örtlichen Einzelhandelsituation zum Ausdruck. Die Bevölkerung wünscht sich mehr Geschäfte bzw. eine größere Auswahl. Rd. 41 % der Befragten wünschen sich explizit ein vielseitigeres Bekleidungsangebot. Weitere Nennungen beziehen sich ebenfalls auf konkrete Sortimentswünsche und den quantitativen Ausbau der Geschäftszahl dieser oder aber auch auf den allgemeinen Wunsch nach mehr Geschäften. Die Verbesserungsvorschläge greifen die wahrgenommenen Schwächen somit weitgehend auf.



Abbildung 9: Maßnahmenvorschläge zur Stärkung des Einzelhandelsstandorts Weener



---

Der zunehmende Druck auf den Einzelhandel in der Stadt Weener (Ems) spiegelt sich in der nicht ausreichenden Angebotsbreite und -tiefe wider. Der größte Anteil der befragten Einwohner sieht den quantitativen Ausbau und die Ausdifferenzierung des Einzelhandelsangebots als geeignete Maßnahme, die Stadt attraktiver zu machen (v.a. Bekleidungsangebote). Als größte Wettbewerber im interkommunalen Wettbewerb mit der Stadt Weener gelten die Mittelzentren Leer und Papenburg.

---

### 3.4 Ergebnisse der Kunden-/Passantenbefragung

Zur Ergänzung der telefonischen Haushaltsbefragung wurde darüber hinaus im Juli 2016 eine Befragung der Passanten mit einer Stichprobe von 250 Personen vor Ort durchgeführt. Um das unterschiedliche Einkaufsverhalten zu erfassen, wurde an vier Standorten befragt:

- in der Weeneraner Kernstadt (vor Combi, Edeka/Aldi sowie Innenstadt)
- Möhlenwarf (vor dem NP-Markt).

Um einen möglichst großen Bereich der Innenstadt abzudecken, wurde dort an den Standorten Westerstraße (vor dem Eiscafé sowie vor NKD), Norderstraße (vor dem Spielwarenfachgeschäft) und in der Neuen Straße (vor der Buchhandlung Klinkenberg) befragt.

Diese Befragung liefert u.a. wichtige Hinweise

- zur Herkunft, zum Aufenthaltsanlass und zum Einkaufsverhalten der Passanten und
- zur Zufriedenheit mit dem Einkaufsstandort Weener sowie zu Verbesserungsmöglichkeiten.

### 3.4.1 Aufenthaltsanlass und Einkaufsverhalten

Bei der Frage nach dem Aufenthaltsanlass der befragten Passanten wurde deutlich, dass die Stadt Weener (Ems) in erster Linie als Einkaufsstandort fungiert. Mehr als 80 % der Befragten gaben „Einkaufen“ als Aufenthaltsgrund an.

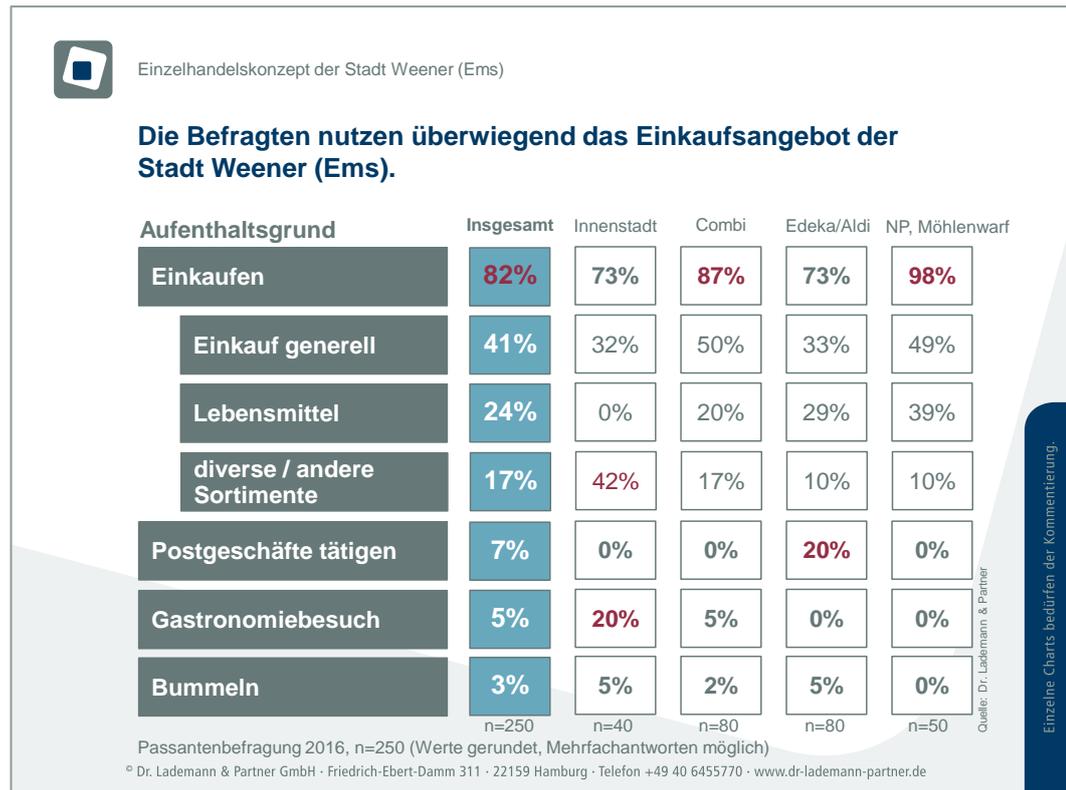


Abbildung 10: Aufenthaltsanlass nach Befragungsstandort

Differenziert nach Standortlagen wird die stärkere Multifunktionalität der Innenstadt und des Standorts Edeka/Aldi deutlich. Die Standortlagen Combi und NP/Möhlenwarf hingegen fungieren fast ausschließlich als Einkaufsstandorte.

Bei der Frage nach den Alternativeinkaufsorten wurden insbesondere die Nachbarkommunen Leer, Papenburg und Bunde genannt. Während die Passanten an den Befragungsstandorten in der Kernstadt Weeners insbesondere Leer und Papenburg nannten, ist eine Ausrichtung des Ortsteils Möhlenwarf eindeutig auf das westlich angrenzende Bunde festzustellen.

Des Weiteren wurde bei der Passantenbefragung nach dem Einkaufsverhalten am Tag der Befragung bezüglich der Sortimentsbereiche gefragt. Beim Einkaufsverhalten lässt sich feststellen, dass die Kunden in Weener stark auf den periodischen Bedarf fokussiert sind und zentrenrelevante Sortimente weniger stark



nachfragen. Mehr als drei Viertel der Kunden gaben an, nahversorgungsrelevante Sortimente zu kaufen.

Dabei zeigt sich nach Sortimenten folgendes Bild:

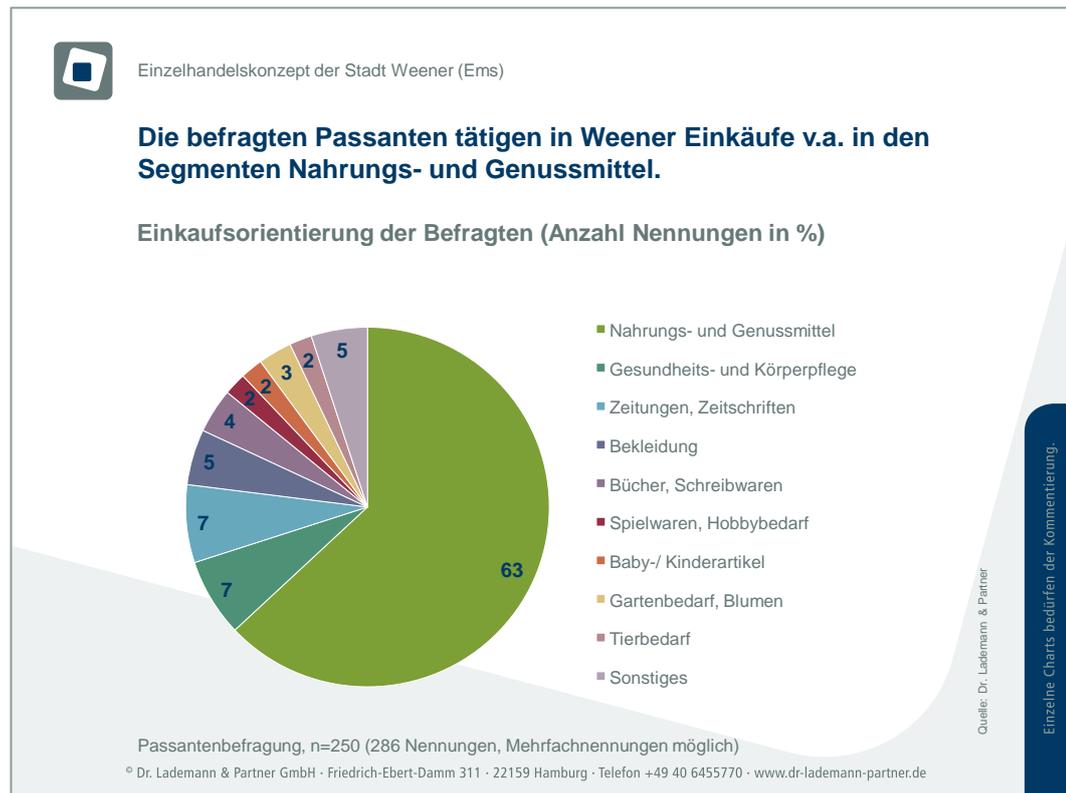


Abbildung 11: Am Tag der Passantenbefragung in Weener gekaufte Sortimente

### 3.4.2 Einkaufszufriedenheit mit dem Einkaufstandort Weener

Ein zentrales Ergebnis der Befragung ist eine Ermittlung der Stärken und Schwächen des Einzelhandelsstandorts Weener aus Sicht der Passanten. Bei der Frage nach den Stärken Weeners als Einkaufsstandort lässt sich mit rd. 32 % das umfangreiche Warenangebot sowie mit rd. 21 % der Befragten die zentrale Lage und die kurzen Wege hervorheben. Des Weiteren wird der freundliche Service in den Geschäften (rd. 20 %) als Stärke Weeners gesehen.

Die Angebotsvielfalt wird allerdings nicht nur als größte Stärke, sondern ebenfalls als größte Schwäche der Stadt gesehen (rd. 46 % der Befragten). Zusätzlich bemängeln rd. 8 % explizit ein zu geringes Bekleidungsangebot. Es muss allerdings darauf hingewiesen werden, dass eine deutlich geringere Anzahl von Passanten überhaupt Schwächen aufzählen konnte.

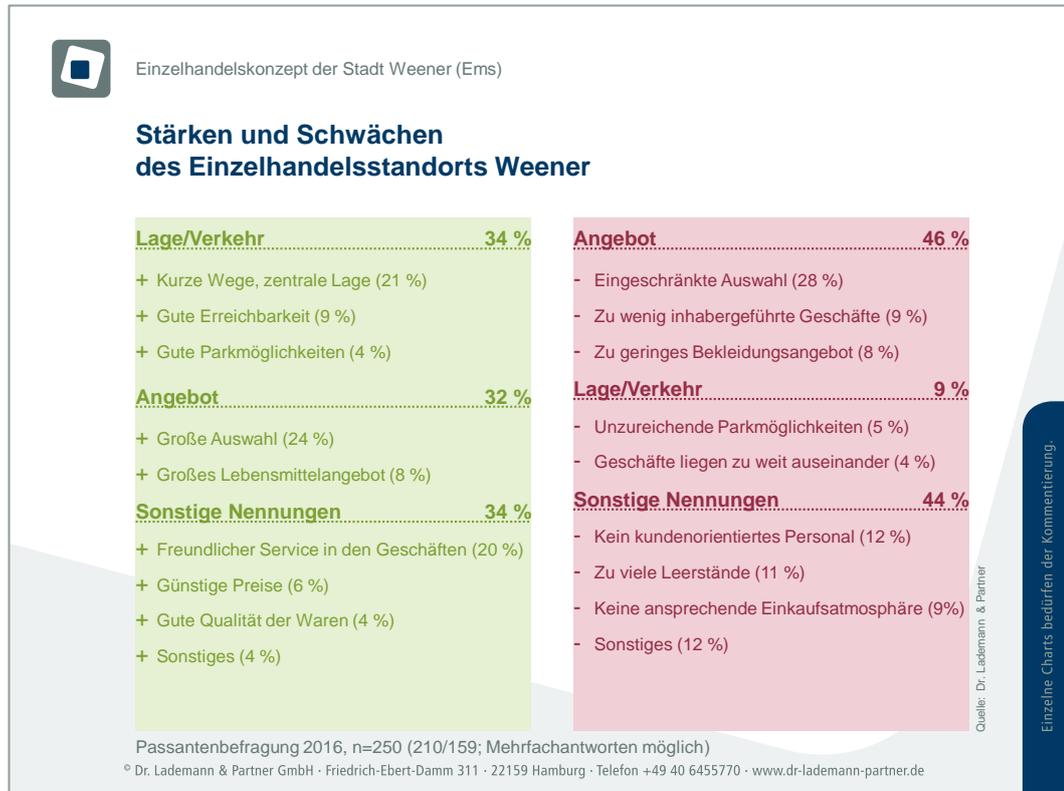


Abbildung 12: Stärken und Schwächen des Einzelhandelsstandorts Weener aus Sicht der Passanten

Zur Attraktivitätssteigerung des Einzelhandelsstandorts wurden die Passanten ebenfalls nach ihren Anregungen und Wünschen gefragt. Der am häufigsten genannte Verbesserungsvorschlag war der Wunsch nach einem größeren Bekleidungsangebot (rd. 37 %). Auch die Ansiedlung von Schuhgeschäften (rd. 7 %), sowie weiterer insbesondere zentrenrelevanter Sortimente werden gewünscht (rd. 11 %). Darüber hinaus wird sich ein umfangreicheres Nahversorgungsangebot (rd. 8 %) sowie ein besseres gastronomisches Angebot sowie Geschäfte zum Bummeln und Stöbern gewünscht (jeweils rd. 4 %).



Abbildung 13: Verbesserungsvorschläge aus Sicht der Passanten

Die befragten Passanten kaufen während ihres Aufenthalts v.a. Nahrungs- und Genussmittel ein. Wesentliche Wettbewerbsstandorte sind Leer und Papenburg. Als wichtigste Stärken werden v.a. die Erreichbarkeit und zentrale Lage sowie das vielseitige Angebot gesehen, was grundsätzlich als zufriedenstellend bewertet wird. Gleichwohl sehen die Befragten einen Ausbau des Angebots als wichtige Maßnahme zur Attraktivitätssteigerung Weeners.

## 4 Angebotssituation des Einzelhandels in der Stadt Weener (Ems)

### 4.1 Verkaufsflächenentwicklung

Im August 2016 verfügte die Stadt Weener (Ems) in 84 Ladengeschäften über eine aktiv betriebene<sup>6</sup> einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche von insgesamt rd. 22.300 qm.

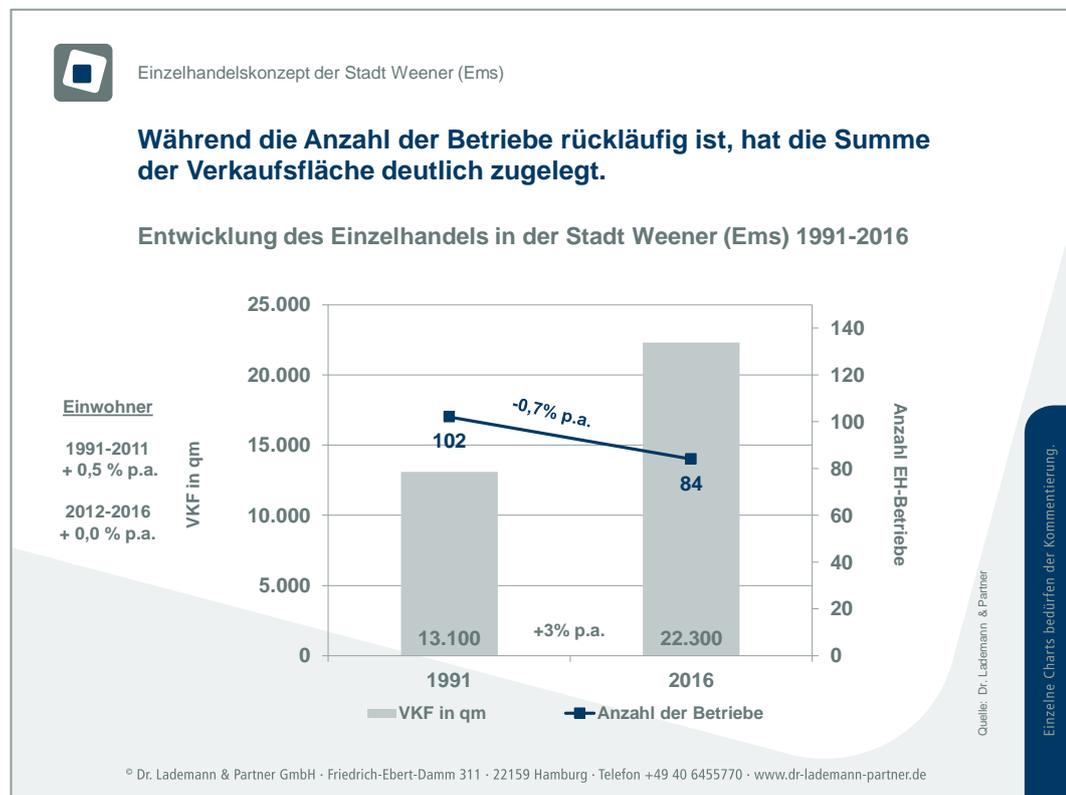


Abbildung 14: Entwicklung des Einzelhandels in Weener seit 1991

Im zeitlichen Vergleich zur Situation von 1991<sup>7</sup> zeigt sich eine Abnahme der Anzahl der Ladenlokale von rd. -1 % p.a. bei gleichzeitig erfolgter Ausweitung der Verkaufsflächen um +3 % p.a. Diese Entwicklung ist auf den Strukturwandel

<sup>6</sup> Ohne Leerstände und ohne gesicherte Planvorhaben.

<sup>7</sup> Vgl. Situationsanalyse und Zukunftsperspektiven für den Einzelhandel in Weener 1991, Prisma



im Einzelhandel (Trend zu größerflächigen Ladenlokalen, z.T. zu Lasten von Kleinflächen) zurückzuführen.

## 4.2 Branchenstruktur

Die Differenzierung nach Branchengruppen ergibt, dass der Sortimentschwerpunkt auf die nahversorgungsrelevanten Sortimente (rd. 7.100 qm) und den Bau- und Gartenbedarf (rd. 6.500 qm) entfällt. Umgekehrt verfügt das Grundzentrum über einen überschaubaren Anteil an zentrenrelevanten Sortimenten. Insgesamt gesehen weist der Weeneraner Einzelhandel damit eine unausgeglichene Branchenstruktur auf, die einem durchschnittlichen - in Teilen auch unterdurchschnittlichen - Grundzentrum entspricht.

Die Unterteilung nach einzelnen Sortimentsbereichen zeigt dabei folgendes Bild:

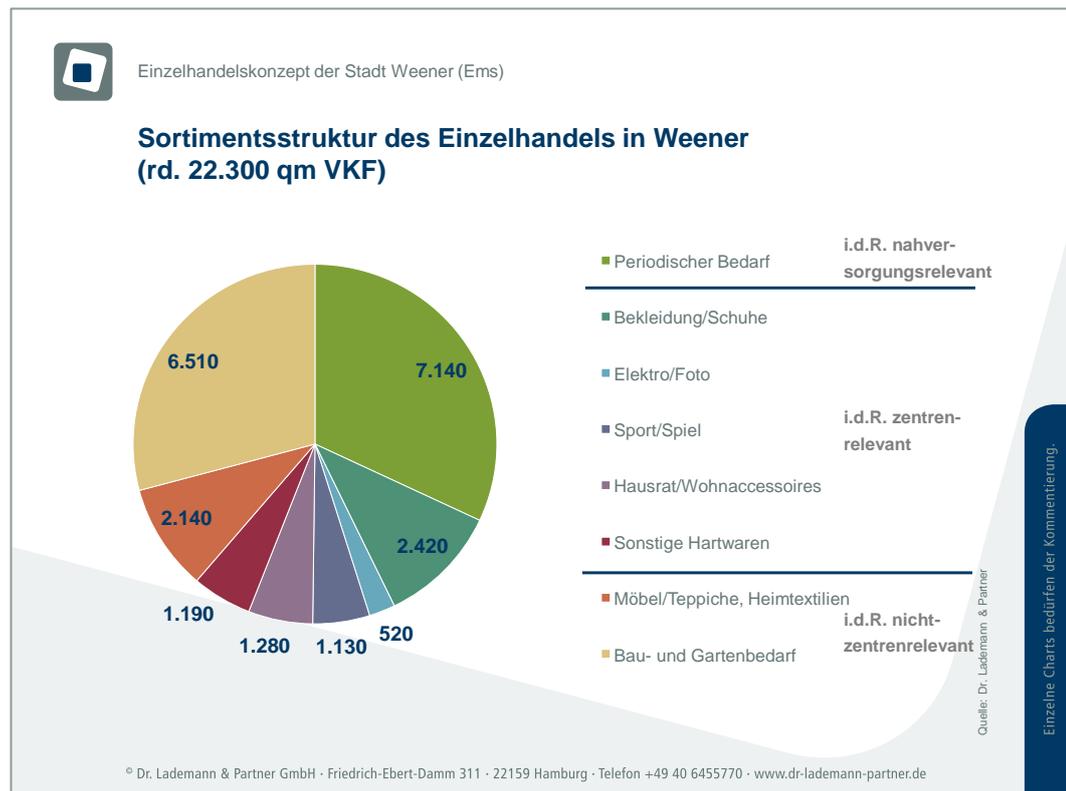


Abbildung 15: Sortimentsstruktur des Weeneraner Einzelhandels



- Mit rd. 7.100 qm entfällt rd. ein Drittel der Gesamtverkaufsfläche auf den periodischen bzw. nahversorgungsrelevanten Bedarf. Der Anteil der Betriebe liegt bei 48 %.
- Mit rd. 6.100 qm entfällt rd. ein Viertel auf den zentrenrelevanten Bedarf. Der Anteil gemessen an der Anzahl der Betriebe beläuft sich auf rd. 31 %.
- Der nicht-zentrenrelevante Bedarf verfügt über einen Anteil von rd. 41 % an der Gesamtverkaufsfläche (rd. 9.100 qm). Gemessen an der Anzahl der Betriebe beträgt der Anteil bedingt durch die überwiegend flächenextensiven Strukturen lediglich rd. 21 %.

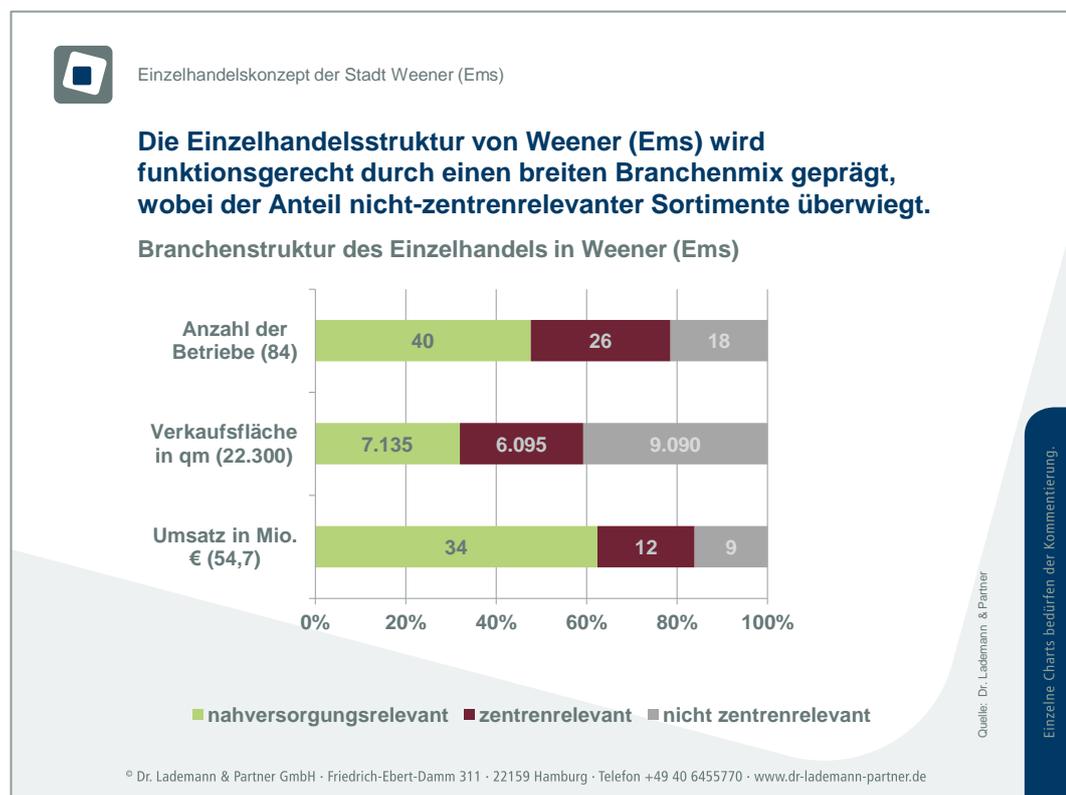


Abbildung 16: Branchenstruktur des Einzelhandels in Weener

### 4.3 Raumstruktur des Einzelhandels

Im Hinblick auf die zentrale Fragestellung des Gutachtens bezüglich der Entwicklungsmöglichkeiten des Einzelhandels an verschiedenen Standortlagen wurden die Daten der Flächenerhebung räumlich differenziert.

Bezogen auf die einzelnen Lagebereiche zeigt sich folgendes Bild in der Einzelhandelsstruktur:

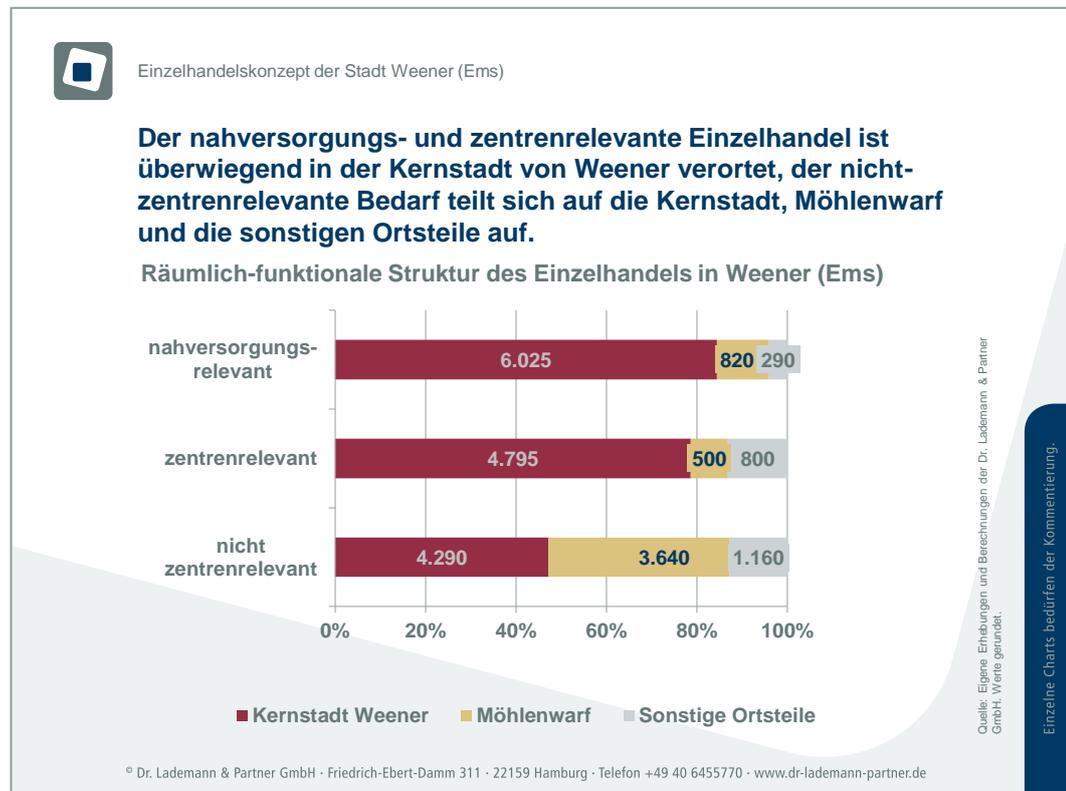


Abbildung 17: Räumlich-funktionale Struktur des Weeneraner Einzelhandels

Die sortimentspezifischen Verkaufsflächenanteile verteilen sich auf folgende Standortlagen:

- Die Kernstadt befindet sich im östlichen Stadtgebiet von Weener. Der höchste Einzelhandelsbesatz ist entlang der Poststraße, Westerstraße, Norderstraße, Neue Straße sowie der Neue Feldstraße ausgebildet. Der Verkaufsflächenanteil der Kernstadt an der Gesamtverkaufsfläche beläuft sich auf rd. 68 % und umfasst Angebote aller Sortimentsbereiche.
- Der Ortsteil Möhlenwarf befindet sich am westlichen Rand des Stadtgebiets von Weener. Der Einzelhandelsschwerpunkt befindet sich insbesondere an der



Alten Bahnhofstraße sowie an der Weenerstraße. Der Verkaufsflächenanteil des Ortsteils beläuft sich auf rd. 22 % und umfasst v.a. nicht-zentrenrelevante Angebote.

- Unter den sonstigen Ortsteilen werden die übrigen Angebote erfasst. Dabei handelt es sich v.a. um solitäre Lagen. Der Verkaufsflächenanteil beläuft sich auf rd. 10 % und umfasst v.a. zentren- und nicht-zentrenrelevante Angebote.

#### 4.4 Betriebsgrößenstruktur

Die durchschnittliche Betriebsgröße in Weener liegt bei rd. 270 qm Verkaufsfläche und wird vor allem von den flächenextensiven Anbietern des nicht-zentrenrelevanten Bedarfs getrieben. Die Kernstadt verfügt zum einen über äußerst kleinteilige Strukturen im Innenstadtbereich sowie zum anderen über großflächige Betriebe am Standort Neue Feldstraße sowie Poststraße.

Nach Standortbereichen ergibt sich dabei folgendes Bild:

<b>Betriebsgrößenstruktur des Einzelhandels in Weener nach Standortbereichen</b>				
<b>Verkaufsfläche nach Branche</b>	<b>Kernstadt Weener</b>	<b>Möhlenwarf</b>	<b>Sonstige Ortsteile</b>	<b>Gesamt</b>
nahversorgungsrelevant	240	80	60	180
zentrenrelevant	240	130	400	230
nicht-zentrenrelevant	430	730	390	510
<b>Summe</b>	<b>270</b>	<b>260</b>	<b>230</b>	<b>270</b>

Quelle: Dr. Lademann & Partner.

Tabelle 6: Betriebsgrößenstruktur des Einzelhandels in Weener nach Standortbereichen

In Weener entfallen insgesamt rd. 48 % der Verkaufsfläche auf 6 großflächige Betriebe (VKF > 800 qm).

Die größten Betriebe für den nahversorgungsrelevanten Bedarf sind die Verbrauchermärkte Combi und Edeka sowie der Lidl-Lebensmitteldiscounter in der Kernstadt Weener.

Bei den zentrenrelevanten Sortimenten befindet sich mit dem Borchers-Modehaus der flächengrößte Betrieb in Streulage im Ortsteil Holthuserheide. Darüber hinaus ist auf den Tedi-Sonderpostenmarkt sowie die Fachmärkte Takko, Kik und Schuhpark in der Kernstadt von Weener hinzuweisen.



Die flächengrößten Betriebe im nicht-zentrenrelevanten Bedarfsbereich sind der Baufachmarkt Holz + Bau (Kernstadt Weener), das Einrichtungshaus Möbel Frey und der Gartenfachmarkt Koenen (beide im Ortsteil Möhlenwarf).

---

Aktuell beträgt das Gesamtverkaufsflächenangebot in Weener rd. 22.300 qm. Die durchschnittliche Betriebsgröße liegt bei rd. 270 qm Verkaufsfläche. Verkaufsfächenseitig liegt der Schwerpunkt der nahversorgungs- und zentrenrelevanten Großflächen in der Kernstadt Weener.

---

#### 4.5 Leerstandssituation

Im August 2016 standen in der Stadt Weener (Ems) 39 Ladengeschäfte mit einer potenziellen Verkaufsfläche

von rd. 2.600 qm leer<sup>8</sup> (mittlere Größe von ca. 70 qm).

Dies entspricht einer Leerstandsquote<sup>9</sup> von rd. 12 % gemessen an der Verkaufsfläche und gut 32 % gemessen an den Ladenlokalen. Damit ist v.a. gemessen an der Anzahl an Ladenlokalen von einer hohen Leerstandssituation in Weener auszugehen, die auf einen Handlungsbedarf schließen lässt.

Die Leerstände konzentrieren sich dabei insbesondere auf die Kernstadt von Weener (rd. 78 % der Leerstandsflächen): Diese befinden sich fast ausschließlich im tradierten Innenstadtbereich. Sie sind mit Ausnahme einer größeren leerstehenden Immobilie im Bereich Norderstraße/Neue Straße (rd. 650 qm) sehr kleinteilig strukturiert.

Im Ortsteil Möhlenwarf konnte eine Leerstandsquote von rd. 9 % ausgemacht werden. Diese wird insbesondere durch ein leerstehendes ehemaliges Textilkaufhaus beeinflusst (rd. 250 qm). In den sonstigen Ortsteilen liegt die Leerstandsquote mit 3 % im marktüblichen Bereich.

---

<sup>8</sup> Diese potenzielle Verkaufsfläche konnte im Rahmen der Bestandserhebung nur grob abgeschätzt werden, da die Verkaufsräume nicht immer klar einsehbar waren.

<sup>9</sup> Berücksichtigt wurden hier sämtliche leer stehenden Flächen, die als Einzelhandelsflächen potenziell in Frage kommen, auch wenn sie vormals möglicherweise durch Dienstleistungsbetriebe o.ä. genutzt worden sind.

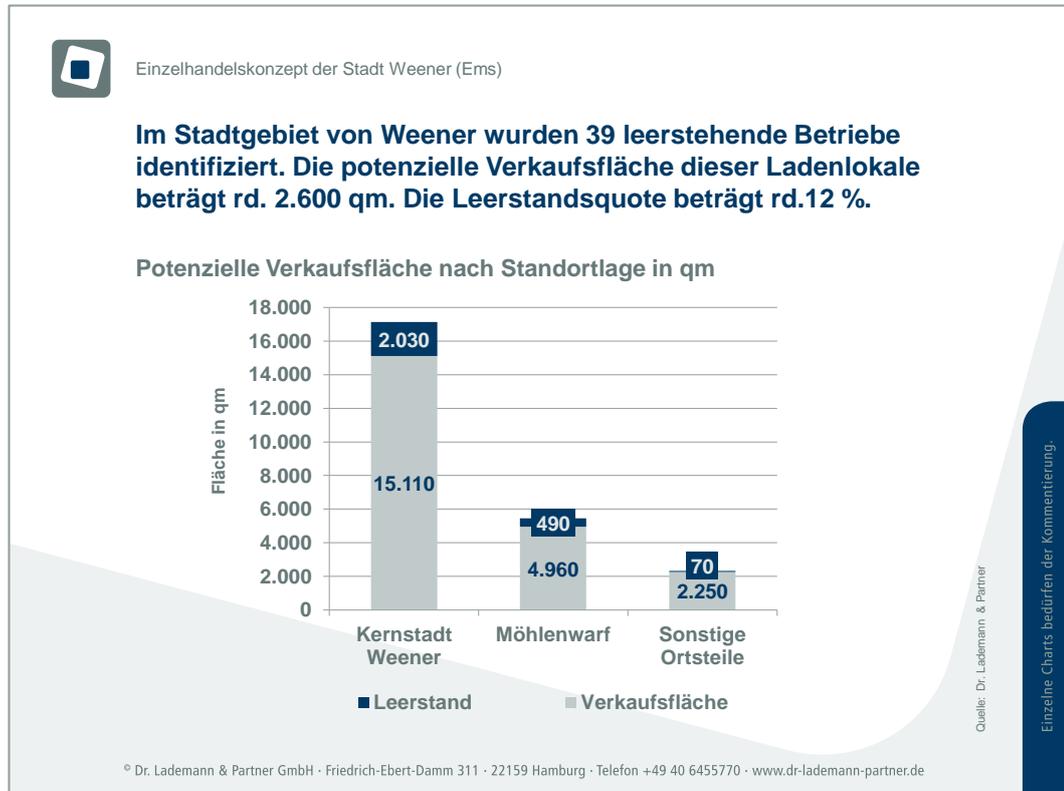


Abbildung 18: Aktive und inaktive Verkaufsflächen nach Standortlagen

Es gilt künftig die Leerstandssituation zu beobachten, da diese v.a. in den Zentren sehr stark negativ wahrgenommen werden können. Der Leerstand innerhalb der einzelhandelsseitig vorgeprägten Lagen in den Zentren ist vorrangig abzubauen und zu fördern. Einzelhandelsseitige Nachnutzungen dürften sich jedoch in der kleinteilig strukturierten Altstadt von Weener überwiegend schwierig gestalten bzw. sind nicht durch die Eigentümer erwünscht. Hinzu kommen Nutzungerschwernisse durch die vielen denkmalgeschützten und stadtbildprägenden Gebäude. Insbesondere in den Randbereichen (Hafen, Norder-/Süderstraße) sollten Bestrebungen einer Umnutzung/Umstrukturierung forciert werden. Hierbei bedarf es ggf. bauleitplanerischer Maßnahmen (vgl. folgende Kapitel).

#### 4.6 Umsatzsituation des Einzelhandels

Die Umsätze des Einzelhandels wurden auf Basis branchenüblicher und standortgewichteter Flächenproduktivitäten der einzelnen Betriebsformen/Betreiber geschätzt. Demnach belief sich der Bruttoumsatz aller Einzelhandelsbetriebe in der Stadt Weener (Ems) im abgeschlossenen Geschäftsjahr 2015 auf insgesamt rd. 55 Mio. €.

Hieraus ergibt sich eine durchschnittliche Flächenproduktivität von etwa 2.450 € pro qm Verkaufsfläche und Jahr.

Bei der Analyse des Einzelhandelsumsatzes nach Branchengruppen ergibt sich folgendes Bild:

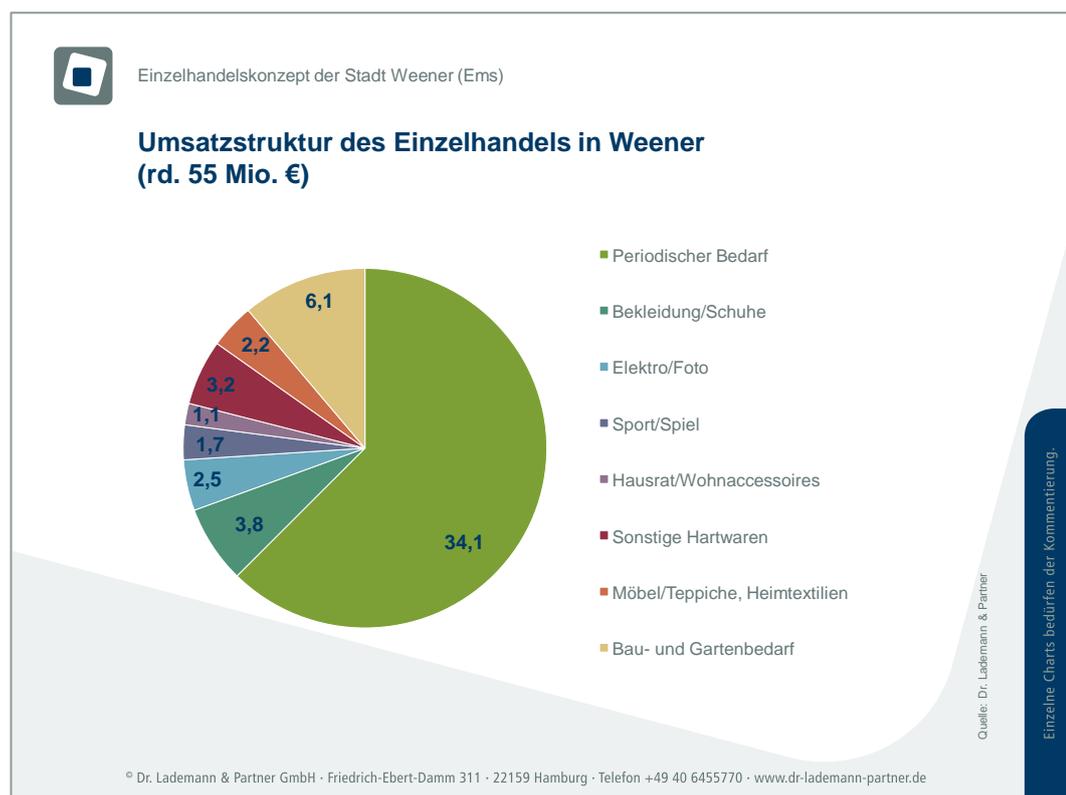


Abbildung 19: Umsatzstruktur des Einzelhandels in Weener

- Rd. 62 % des Umsatzes entfällt auf den nahversorgungsrelevanten Bedarf. Die durchschnittliche Flächenproduktivität liegt bei gut 4.800 € je qm Verkaufsfläche.
- Auf den zentrenrelevanten Bedarf entfällt etwa ein Fünftel des städtischen Einzelhandelsumsatzes. Die Flächenleistung beträgt hier durchschnittlich bei



etwa 1.900 € je qm Verkaufsfläche und weist auf eine schwache Performance sowie auf einen erhöhten Anteil an Fachmärkten hin.

- Der Umsatzanteil bei den flächenextensiven nicht-zentrenrelevanten Sortimenten liegt bei etwa 16 %. Daraus resultiert eine erwartungsgemäß geringe Flächenproduktivität von lediglich rd. 1.000 € je qm Verkaufsfläche.

Nach Standortlagen betrachtet wird von dem gesamten Umsatzvolumen in der Weeneraner Kernstadt mit rd. 81 % der mit Abstand höchste Umsatzanteil erwirtschaftet (ca. 44 Mio. €). Die Anteile des Umsatzes der Kernstadt entfallen mit rd. 67 % auf den nahversorgungsrelevanten Bedarf. Lediglich rd. 21 % des Umsatzes werden durch zentrenrelevante Angebote rekrutiert.

Im Ortsteil Möhlenwarf wird ein mit Abstand geringerer Umsatz erwirtschaftet (rd. 12 % vom Gesamtumsatz [ca. 7 Mio. €]). Ebenfalls anzuführen sind an dieser Stelle die sonstigen Ortsteile mit einem Umsatzanteil von lediglich rd. 6 % des Gesamtumsatzes (rd. 4 Mio. €).

---

Umsatzseitig wird der Weeneraner Einzelhandel durch den nahversorgungsrelevanten Bedarf dominiert, auf den fast zwei Drittel des Umsatzes entfällt. Der zentrenrelevante Einzelhandel weist deutliche Angebotsschwächen auf.

---

## 4.7 Ergebnisse der Händlerbefragung

Zur Ergänzung der Angebotsanalyse wurde darüber hinaus eine telefonische Befragung des örtlichen Einzelhandels (n=20) durchgeführt. Hierbei handelt es sich naturgemäß um subjektive Meinungsbilder zu konkreten Sachverhalten. Gleichwohl kommt ihnen als Spiegel der Wahrnehmung der Befragten eine hohe Bedeutung zu. Um einerseits insbesondere die Situation in der Innenstadt zu erfassen, aber andererseits auch ein breit gestreutes Meinungsbild zu erhalten, wurden sowohl Händler aus der Innenstadt als auch Händler aus dem übrigen Stadtgebiet befragt.

Ein zentrales Ergebnis dieser Befragung ist eine Ermittlung der Stärken und Schwächen des Einzelhandels in Weener aus Sicht der Händler:

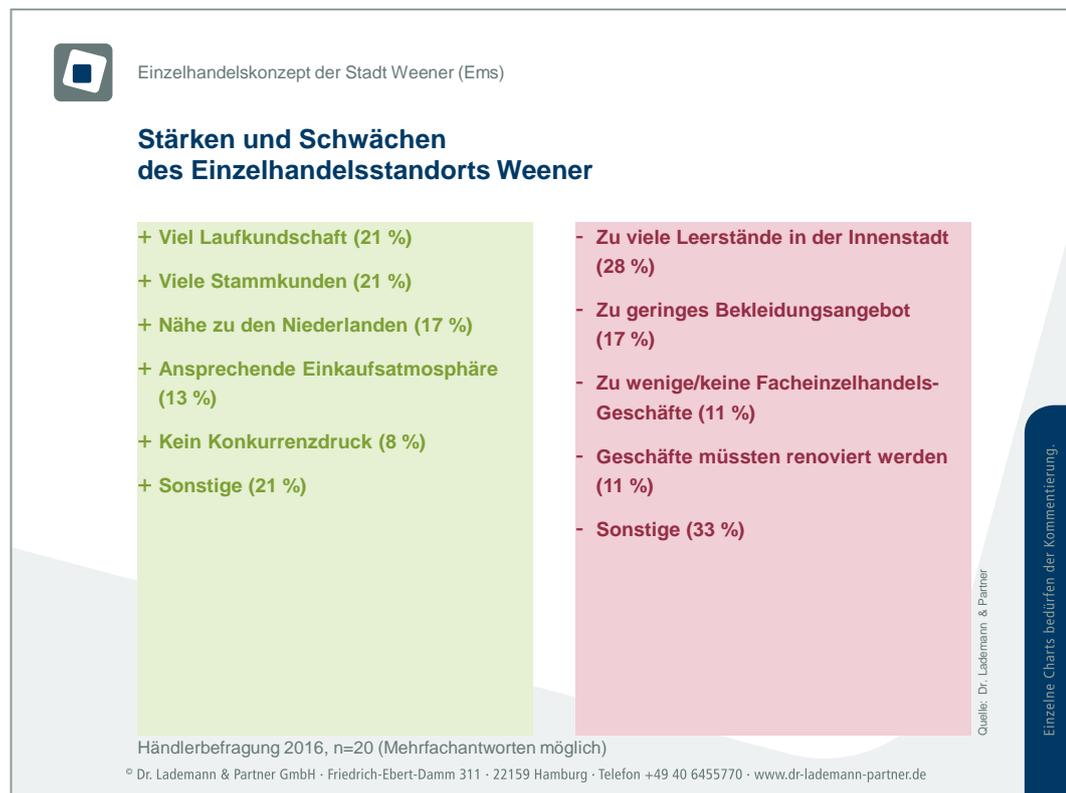


Abbildung 20: Stärken und Schwächen des Einzelhandelsstandorts Weener aus Sicht der Händler

Nach Ansicht der Händler liegen die Stärken des Einzelhandelsstandort Weener in der Laufkundschaft und den Stammkunden (jeweils rd. 21 %), der Nähe zu den Niederlanden (rd. 17 %), einer ansprechenden Einkaufsatmosphäre (13 %) sowie an dem geringen Konkurrenzdruck (8 %). Die größte Schwäche wird in der Anzahl der Leerstände in der Innenstadt (28 %), dem zu geringen Bekleidungs-



angebot (17 %), der zu geringen Anzahl an Facheinzelhandelsgeschäften (11 %) und dem Renovierungsbedarf von Geschäften (11 %) gesehen.

Zur Attraktivitätssteigerung des Einzelhandelsstandorts Weener wurden die Händler ebenfalls nach ihren Anregungen und Wünschen gefragt. Wie schon bei den Schwächen deutlich wurde, sollten insbesondere weitere Geschäfte angesiedelt und Leerstände beseitigt werden (rd. 43 %). Ergänzend sollte mehr Stadtmarketing betrieben werden sowie kulturelle Veranstaltungen zur Belebung der Stadt stattfinden (jeweils rd. 13 %). Außerdem sollte an der Verbesserung der Einkaufsatmosphäre gearbeitet werden (rd. 9 %).

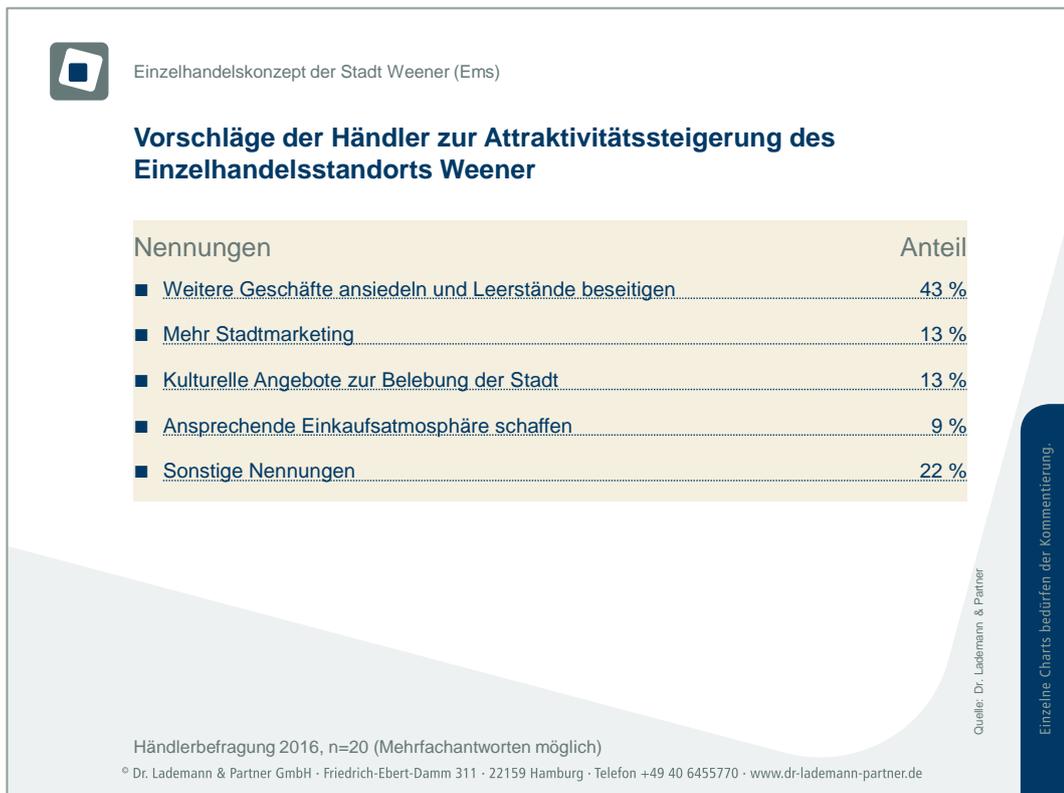


Abbildung 21: Maßnahmenvorschläge zur Stärkung des Einzelhandelsstandorts aus Sicht der Händler



## 5 Versorgungslage und Zentralitätsanalyse

### 5.1 Verkaufsflächendichten in der Stadt Weener (Ems)

Die Verkaufsflächendichte (qm Verkaufsfläche/1.000 Einwohner) ist ein Indiz für die quantitative Flächenausstattung einer Stadt bzw. einer Gemeinde. Nach der nachfolgenden Übersicht erreicht die Verkaufsflächendichte in der Stadt Weener (Ems) einen Wert von

rd. 1.440 qm je 1.000 Einwohner.

Flächendichte der Stadt Weener (Ems) im Vergleich		
Branchen	Flächendichte*	
	Weener (Ems)	Vergleichswerte**
Täglicher Bedarf	460	450-800
Modischer Bedarf	156	150-400
Sonstige Hartwaren	232	150-400
Elektro/Technik/Foto	34	50-150
Einrichtungsbedarf	138	150-600
Heimwerken/Garten	420	150-600
<b>Summe</b>	<b>1.439</b>	<b>1.000-2.500</b>

Quelle: Eigene Berechnungen.  
\* in qm Verkaufsfläche je 1.000 Einwohner.  
\*\* Vergleichswerte aus anderen Grundzentren von Dr. Lademann & Partner

Tabelle 7: Verkaufsflächendichten der Stadt Weener (Ems)

Die durchschnittliche Verkaufsflächendichte liegt in Deutschland bei knapp 1.500 qm. Damit liegt die Flächenausstattung in der Stadt Weener (Ems) rein rechnerisch in einem durchschnittlichen Bereich.

Sortimentsseitig sticht insbesondere Heimwerken/Garten hervor, in dem eine vergleichsweise hohe Dichte vorherrscht. Alle übrigen Sortimente liegen im unteren Bereich der Spannweite bzw. darunter.

Im Vergleich zu anderen von Dr. Lademann & Partner untersuchten Grundzentren liegt die Flächendichte insgesamt eher im unteren bis durchschnittlichen Bereich der Spannbreite. Die zentrenrelevanten Sortimente, wie der modische Bedarf und Elektro/Technik/Foto, weisen im Grundzentrenvergleich Defizite auf.



---

Die Verkaufsflächendichte in der Stadt Weener weist unterdurchschnittliche bis durchschnittliche Werte auf. Dennoch ist rein quantitativ für ein Grundzentrum bereits bei den nahversorgungs- und nicht-zentrenrelevanten Sortimenten ein umfassendes Angebot vorhanden.

---

## 5.2 Nahversorgungssituation in Weener

Eines der zentralen städtebaulichen Ziele ist die flächendeckende und leistungsfähige Versorgung der Bevölkerung mit Gütern des täglichen Bedarfs.

Im Stadtgebiet von Weener sind aktuell insgesamt fünf strukturprägende Betriebe des nahversorgungsrelevanten Bedarfs (ab ca. 400 qm Verkaufsfläche, ohne Lebensmittel-Kleinflächen, Drogerie- und Getränkemarkte und Spezialanbieter) mit einer Verkaufsfläche (ohne Randsortimente) von

rd. 5.600 qm

angesiedelt. Inklusive der Getränkemarkte sowie der Kleinflächen (Lebensmittelhandwerk u.a.) liegt die Flächendichte im nahversorgungsrelevanten Bedarf bei

ca. 460 qm Verkaufsfläche je Tausend Einwohner und liegt damit knapp unterhalb des Bundesdurchschnitts von rd. 500 qm je 1.000 Einwohner.

Zur Bewertung der Nahversorgungssituation bzw. der räumlichen Verteilung des Angebots wurden die – aktuell betriebenen - Nahversorgungsbetriebe im Stadtgebiet ab einer Verkaufsfläche von ca. 400 qm (ohne Getränkemarkte) kartiert. Die 700 m-Radien um die jeweiligen Standorte entsprechen dabei durchschnittlich etwa 10 Gehminuten. Die innerhalb dieser Radien lebenden Einwohner finden in einem fußläufigen Bereich mindestens einen signifikanten Anbieter vor, sodass die Nahversorgung grundsätzlich gegeben ist.

Wie die nachfolgende Karte zeigt konzentrieren sich die strukturprägenden Nahversorger auf die Kernstadt von Weener sowie auf den Ortsteil Möhlenwarf, so dass dort eine wohngebietsbezogene Versorgung weitgehend gegeben ist. In den sonstigen Ortsteilen liegen räumliche Versorgungslücken vor; die fußläufige Versorgung ist dort nicht durch einen strukturprägenden Betrieb gesichert.

Im Ortsteil Diele ist mit einem Nah & Gut-Markt ein kleinflächiger Lebensmittelmarkt verortet. Diesem Betrieb kommt eine erhöhte Bedeutung für die fußläufige Versorgung in diesem Ortsteil zu. Bei dem Nahversorgungsbetrieb ist jedoch auf strukturelle Defizite zu verweisen (unzureichende Flächengröße, zu geringes

Stellplatzangebot). Der Betrieb ist zu klein, um ein breites und tiefes Angebot abdecken zu können.

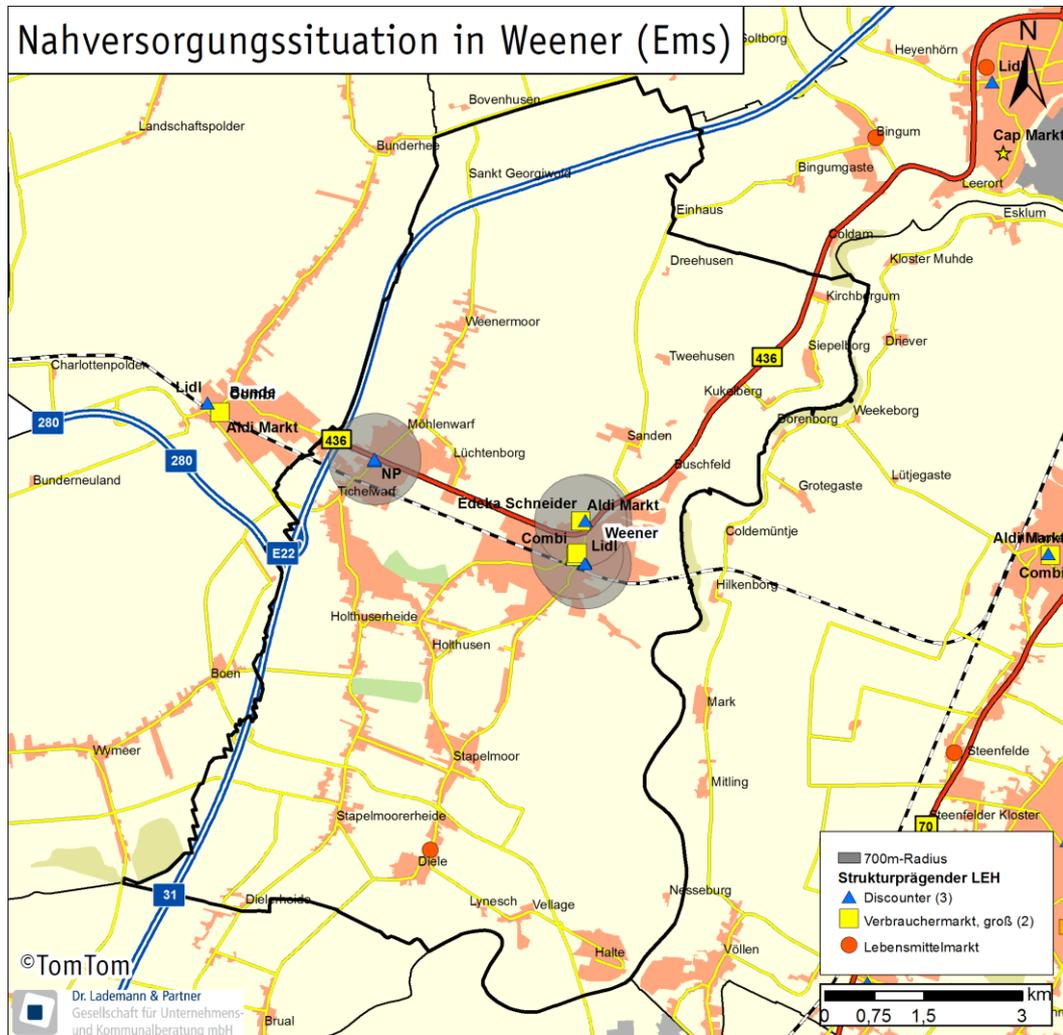


Abbildung 22: Nahversorgungssituation in Weener

Ogleich eine Schließung dieser Versorgungslücken aus städtebaulichen und versorgungsstrukturellen Gründen zu befürworten wäre, sei darauf hingewiesen, dass das Einwohnerpotenzial in diesen unterversorgten Teilbereichen von Weener allein nicht ausreicht, um einen Lebensmittelmarkt ökonomisch tragfähig betreiben zu können. In diesen Bereichen kommt der ÖPNV-Anbindung in Richtung Kernstadt und Möhlenwarf sowie mobilen Verkaufslösungen eine besondere Bedeutung im Hinblick auf Versorgung zu. Ein potenzieller Lebensmittelmarkt würde auf das Nachfragepotenzial des gesamten Stadtgebiets angewiesen sein. Es gilt daher v.a. zu gewährleisten, dass eine Anbindung dieser Ortsteile in die



Kernstadt bzw. Möhlenwarf mit den verschiedenen Verkehrsmitteln gegeben ist. Alternativ wäre auf das Engagement der Bürger hinzuwirken.

Hinsichtlich der Betriebstypen des nahversorgungsrelevanten Angebots ist, gemessen an der Anzahl der Betriebe, ein erhöhter Anteil an preisaggressiven Discountern zu erkennen. Im Stadtgebiet von Weener befinden sich drei Lebensmitteldiscounter und zwei Verbrauchermärkte. Damit ist im Vergleich zum bundesdeutschen Durchschnitt ein zahlenmäßiger Überhang an discountorientierten Lebensmittelangeboten zu erkennen (+ 4 %-Punkte). Hierbei ist festzustellen, dass sich das stark unterdurchschnittliche Kaufkraftniveau der Einwohner (- 18 %) nur untergeordnet im Angebotsniveau zeigt.

<b>Anteile der Betriebsformen des klassischen LEH (gemessen an der Anzahl der Betriebe)*</b>			
	<b>Anteil Weener</b>	<b>Anteil Deutschland</b>	<b>Abweichung in %-Punkte</b>
Vollsortimenter	40%	44%	-4%
Discounter	60%	56%	4%
<b>Summe</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>0%</b>

<b>Anteile der Betriebsformen des klassischen LEH (gemessen an der VKF der Betriebe)*</b>			
	<b>Anteil Weener</b>	<b>Anteil Deutschland</b>	<b>Abweichung in %-Punkte</b>
Vollsortimenter	58%	62%	-4%
Discounter	42%	38%	4%
<b>Summe</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>0%</b>

Quelle: Dr. Lademann & Partner GmbH und EHI Handelsdaten aktuell 2015.  
\*Ohne Kleinflächen unter 400 qm u. Spezialeinzelhandel.

Tabelle 8: Anteile der Betriebsformen des klassischen LEH

Ein Vergleich mit üblichen Betriebsgrößen verdeutlicht, dass die Verbrauchermärkte Edeka und Combi grundsätzlich über eine marktgängige Dimensionierung verfügen. Zur qualitativen Erweiterung des Sortimentsspektrums und Sicherstellung der Zukunftsfähigkeit ist jedoch eine moderate Anpassungsmöglichkeit zu begrüßen.

Vor dem Hintergrund, dass Lebensmitteldiscounter mittlerweile Verkaufsflächen von 800 qm bis 1.200/1.300 qm Verkaufsfläche nachfragen, ist in diesen Fällen die Absicherung der verbrauchernahen Versorgung und Sicherstellung der Zukunftsfähigkeit durch Anpassungsmöglichkeiten positiv zu bewerten.

Der Betriebsformenwandel wird prospektiv zu steigenden Flächenansprüchen resp. Erweiterungsbestreben der Bestandsbetriebe führen. Die Weiterentwicklung des Lebensmitteleinzelhandels sollte daher mit dem Fokus der „aktiven“ Sicherung der Bestandsmärkte erfolgen.



---

Rein quantitativ verfügt Weener über eine durchschnittliche nahversorgungsrelevante Ausstattung, die v.a. auf die Nachfragezuflüsse aus den Nachbarorten zurückzuführen ist. Qualitativ ist ein erhöhter Anteil von Discountern gegenüber vollsortimentierten Betriebstypen zu erkennen. Versorgungslücken bestehen in den räumlich abgesetzten Ortsteilen mit jeweils nur geringem Einwohnerpotenzial. Diese werden sich perspektivisch nicht schließen lassen.

---

### 5.3 Zentralitätsanalyse für den Einzelhandel in Weener

Die Einzelhandelszentralität (Z) bildet das Verhältnis des am Ort getätigten Umsatzes zu der am Ort vorhandenen Nachfrage ab:

$$\text{Einzelhandelszentralität (Z)} = \frac{\text{am Ort getätigter Umsatz}}{\text{am Ort vorhandene Nachfrage}} \times 100$$

Ist dieser Wert größer als 100, zeigt dies insgesamt Nachfragezuflüsse aus dem Umland an. Je größer der Z-Wert ist, desto stärker ist die Sogkraft, die vom zentralen Ort ausgeht. Ein Wert unter 100 zeigt an, dass hier höhere Nachfrageabflüsse an das Umland bestehen. U.a. kann man also an der Zentralität die Einzelhandelsattraktivität eines zentralen Orts im Vergleich zu anderen, konkurrierenden Kommunen ablesen.

Auf Basis der Umsatzschätzung und des vorhandenen Nachfragepotenzials errechnet sich für Weener eine einzelhandelsrelevante Zentralität von rd. 76 %.

Der getätigte Umsatz vor Ort liegt also rd. 24 % unter der am Ort vorhandenen Nachfrage. Dieser Zentralitätswert zeigt, dass der örtliche Einzelhandel auf Grund des intensiven interkommunalen Wettbewerbs insbesondere mit den Mittelzentren Leer und Papenburg nicht dazu in der Lage ist, die vor Ort vorhandene Nachfrage zu halten. Hierbei ist darauf hinzuweisen, dass Grundzentren naturgemäß von Nachfrageabflüssen gekennzeichnet sind (z.B. in Grundzentren fehlende Betriebstypen, wie Einrichtungs- und Warenhäuser, die i.d.R. in Mittel- und Oberzentren ansässig sind), da das Nachfragepotenzial nicht ausreicht um ein vollumfassendes Angebot bereitzustellen.

Die einzelnen Branchenzentralitäten geben Aufschluss über die Angebotsstärken und -schwächen des Einzelhandels der Stadt Weener (Ems) sowie über die branchenspezifische interkommunale Konkurrenzsituation und zeigen dabei folgendes Bild:

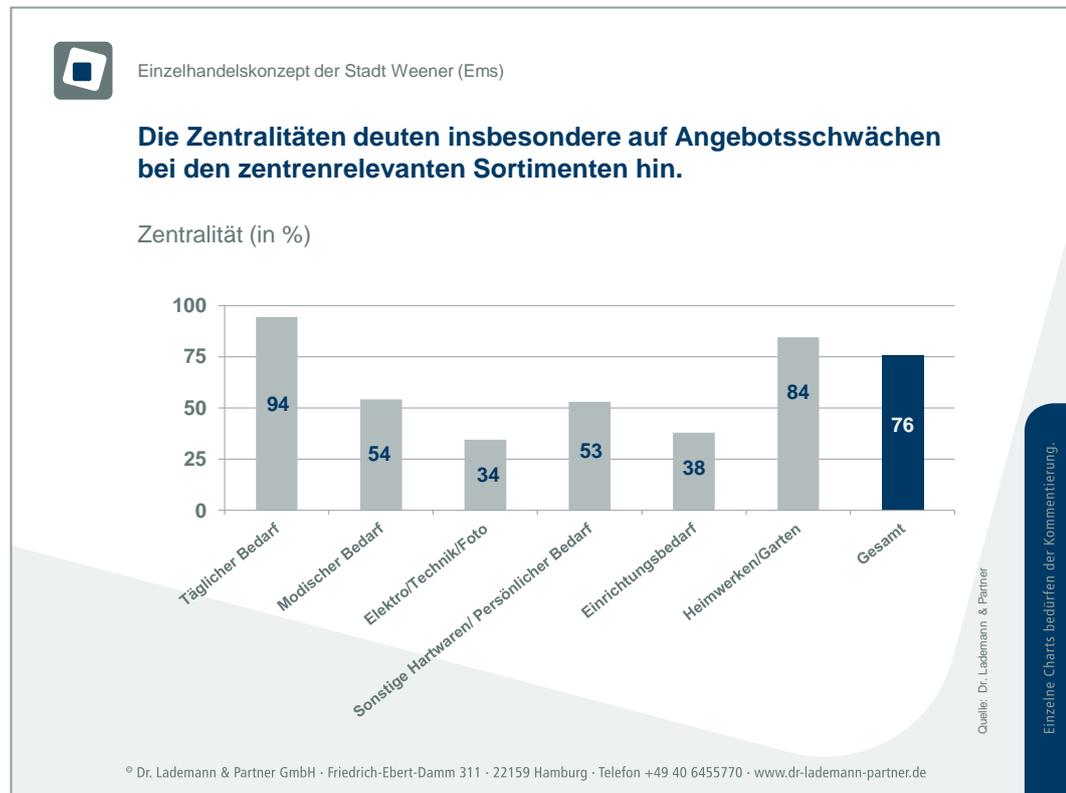


Abbildung 23: Einzelhandelsrelevante Zentralitäten in der Stadt Weener (Ems)

- Bezogen auf den nahversorgungsrelevanten/täglichen Bedarf weist die Branchenzentralität von rd. 94 % auf eine erhöhte Nachfragebindung in der Stadt Weener (Ems) und zugleich auf die Attraktivität des Angebots für die Bewohner hin. Nachfrageabflüsse liegen hierbei vor allem in Richtung von SB-Warenhäusern in dem angrenzenden Mittelzentrum Leer vor.
- Der Zentralitätswert der zentrenrelevanten Sortimente liegt mit rd. 53 % auf einem unterdurchschnittlichen Niveau. Bei allen Sortimenten bestehen Ausbaupotenziale (z.B. Fachgeschäfte mit Mode, Sport, Elektro).
- Auch bei den nicht-zentrenrelevanten Sortimenten liegt die einzelhandelsseitige Zentralität mit rd. 64 % auf einem unterdurchschnittlichen Niveau. Hier bestehen ebenfalls noch Ausbaupotenziale. Nachfragezuflüsse sind allerdings nur bedingt realisierbar und zugleich regionalplanerisch nicht erwünscht. Als unterbesetzte Angebote sind z.B. Heimtextilen und Wohneinrichtung zu nennen. Darüber hinaus geht es um die Abrundung bestehender Angebote.



Per saldo fließen dem Einzelhandel in Weener rd. 24 % der örtlichen Nachfrage in das Umland ab. In nahezu allen Sortimenten – insbesondere im zentrenrelevanten Bedarf – sind relative Zentralitätsdefizite zu erkennen.

#### 5.4 Analyse der Nachfrageverflechtungen

Der Zentralitätswert ist eine Saldo-Größe aus den Nachfragezuflüssen aus dem Umland und den Nachfrageabflüssen aus der Stadt Weener (Ems) in das Umland. Mit Hilfe einer Nachfragestromanalyse können diese Zu- und Abflüsse quantifiziert werden.

Entsprechend den Ergebnissen der Nachfragestromanalyse, die im Wesentlichen auf der Umsatzschätzung, der Zentralitätsanalyse sowie den Befragungen aufbaut, liegt die Nachfragebindung in der Stadt Weener (Ems) über alle Sortimente bei ca. 61 %, sodass die Abflüsse in den stationären und nicht-stationären Handel rd. 28 Mio. € p.a. betragen.

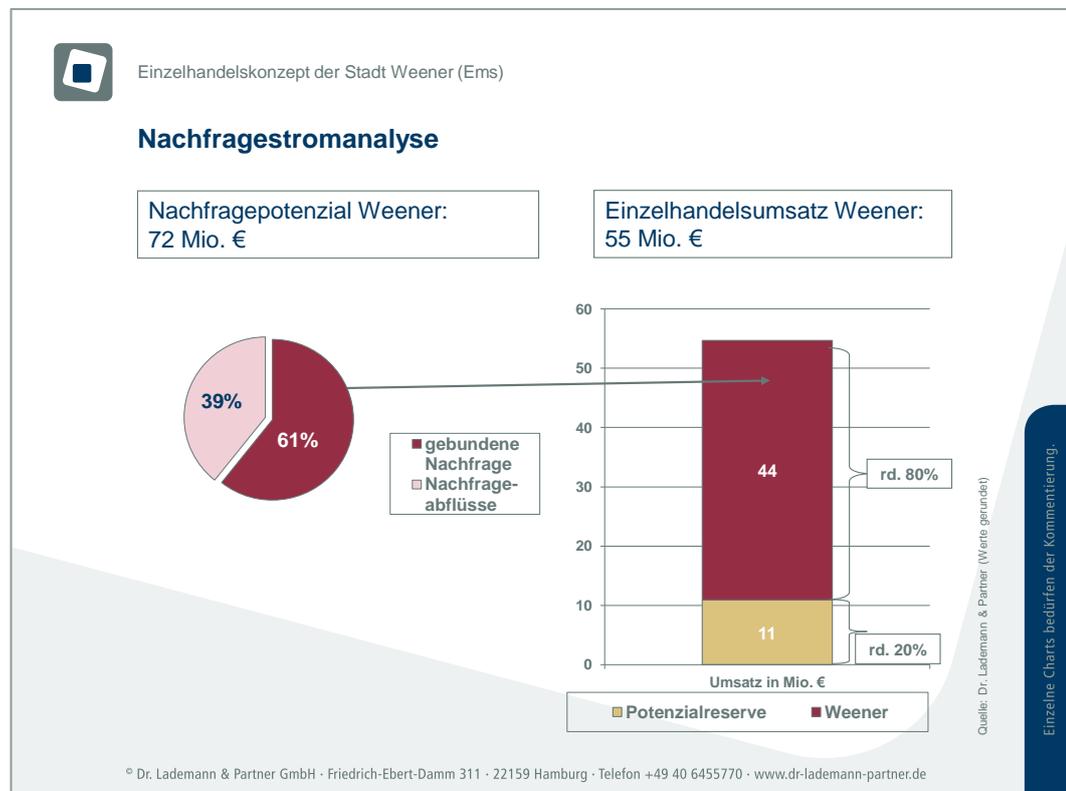


Abbildung 24: Nachfragestromanalyse des Einzelhandels in Weener



Die gesamtstädtische Bindungsquote resultiert aus einer Nachfragebindung von 80 % im periodischen Bedarf, da nahversorgungsrelevante Einkäufe in der Regel wohnortnah getätigt werden. Bei den aperiodischen Sortimenten liegt die Nachfragebindung - insbesondere aufgrund von Angebotslücken im zentrenrelevanten Bedarf - mit rd. 40 % deutlich niedriger.

Dem steht ein Brutto-Zufluss von insgesamt etwa 11 Mio. € p.a. gegenüber. Dieser Nachfragezufluss resultiert aus der Potenzialreserve, die primär durch Anwohner aus den Siedlungsbereichen direkt außerhalb der Stadt Weener (Ems) sowie sekundär durch sonstige Besucher, Gelegenheitskunden oder Pendlern induziert wird.

---

Der lokale Einzelhandel kann rd. 61 % der eigenen Nachfrage vor Ort halten. Darüber hinaus fließen rd. 11 Mio. € von außen zu (Potenzialreserve). Ein moderater Ausbau der Nachfragebindung sollte daher Ziel der künftigen Einzelhandelsentwicklung sein.

---



## 5.5 SWOT-Analyse zum Einzelhandelsstandort Weener

In die Analyse der Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken sind neben den gutachterlichen Einschätzungen auch die Ergebnisse der Arbeitskreissitzungen und Befragungen eingeflossen.

Die wichtigsten Stärken des Einzelhandelsstandorts Weener lassen sich wie folgt charakterisieren:

- Über alles wird Weener der grundzentralen Versorgungsfunktion gerecht: Es wird insgesamt ein umfassendes Einzelhandelsangebot vorgehalten.
- Die Erreichbarkeit der Einzelhandelsangebote ist durch die zentrale Lage und der Verkehrsanbindung gegeben. Grundsätzlich ist das Parkplatzangebot als angemessen zu bewerten.
- Der Einzelhandel in der Stadt Weener (Ems) weist eine räumlich-funktionale Arbeitsteilung der Standortbereiche auf. Die Innenstadt verfügt über eine hohe Multifunktionalität und Versorgungsbedeutung für die Weeneraner Verbraucher. Der Ergänzungsbereich Neue Feldstraße dient mit den dort ansässigen Filialisten dem Versorgungseinkauf und spricht vermehrt überörtliche Kunden an.
- Teilbereiche der Innenstadt verfügen über ein positives städtebauliches Erscheinungsbild sowie hohe Aufenthaltsqualität. Insbesondere die historische Altstadt und der Hafen sind hervorzuheben. Der städtebauliche Denkmalschutz spielt hierbei eine besondere Rolle.
- Die Stadt Weener (Ems) verfügt durch die Lage in Ostfriesland – zwischen Ems und Dollart – über ein gewisses Tourismuspotenzial, von dem insbesondere in den Sommermonaten auch der Einzelhandel profitiert. Durch die Nähe zu den Niederlanden stellt der Grenzhandel ein weiteres Potenzial für die Gewerbetreibenden in Weener dar.
- Die persönliche Beratung und das kundenorientierte Personal in den v.a. inhabergeführten Einzelhandelsbetrieben wird von den Kunden geschätzt.
- Angemessene Immobilienpreise sorgen dafür, dass die Stadt Weener (Ems) als attraktiver Wohnstandort in der Region angesehen wird.



Die wesentlichen Schwächen des Einzelhandels in Weener lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Die sozioökonomischen Rahmenbedingungen des Einzelhandels (v.a. Bevölkerungsprognose, demografischer Wandel, negativer Pendlersaldo, unterdurchschnittliches Kaufkraftniveau) wirken sich restriktiv auf das Nachfragepotenzial im Stadtgebiet aus.
- Es konnten nahezu in allen Sortimenten Angebots- und Zentralitätsdefizite im Einzelhandel der Stadt Weener (Ems) ausgemacht werden. Insbesondere im Bekleidungssegment fehlt es an Angeboten. Auch das Angebot an gastronomischen Betrieben wird als mangelhaft wahrgenommen. Außerdem gibt es zu wenige zentrenrelevante Betriebe ab 400 qm VKF in der Altstadt.
- Darüber hinaus ist auf strukturelle Defizite in der Stadt Weener zu verweisen. Insbesondere die hohe Leerstandsquote im Innenstadtzentrum wird negativ wahrgenommen. Aber auch zu kleinteilige Strukturen, Nutzungseinschränkungen durch denkmalrechtliche Anforderungen sowie der Renovierungsbedarf der Gebäude in der Altstadt sind bedeutsame Aspekte.
- Die Nahversorgung ist in den ländlich geprägten Ortsteilen nicht flächendeckend gegeben.
- Die Nähe zu den Mittelzentren Leer und Papenburg sowie der nicht-stationäre Handel begrenzen nach wie vor die Entwicklungsmöglichkeiten.
- Zwar ist ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Vollversorgern und Discountern in der Stadt gegeben. Diese verfügen allerdings nicht alle über marktgerechte Betriebsgrößen.

Folgende Chancen eröffnen sich für die Einzelhandelsentwicklung in Weener und sollten gezielt aktiviert und genutzt werden:

- In den prägenden Standortlagen des Einzelhandels sind Potenzialflächen vorhanden (insb. im Innenstadtzentrum und dem Ergänzungsbereich Neue Feldstraße), die sich grundsätzlich für die Weiterentwicklung eignen. Durch eine gezielte Aktivierung von Flächenpotenzialen und standortadäquaten Nutzungen ist eine Stärkung der Standortlagen möglich, sodass diese sich jeweils zeitgemäß und attraktiv aufstellen sowie Zentralitätsdefizite abgebaut werden können. Diese Konzentration wirkt einer Zersplitterung entgegen.



- Zum Teil liegen deutliche städtebauliche Missstände (v.a. Leerstände) bzw. Mindernutzungen im Kernbereich der Innenstadt vor, die Raum für neue Impulse bieten könnten.
- Günstige Miet- und Kaufpreise von Immobilien sowie eine Umwidmung von Teilbereichen der Innenstadt zu Wohnraum kann für die Stadt Weener (Ems) eine Chance sein, um neue Einwohner zu gewinnen und für diese eine Alternative zur Stadt Leer darzustellen.
- Die noch steigerbare Tourismusintensität sowie der Grenzhandel und die daraus resultierenden Kaufkraftzuflüsse bieten Entwicklungsspielräume.

Dennoch bestehen auch Risiken, die berücksichtigt und überwunden werden müssen:

- Aufgrund der kleinteiligen Strukturen, der dichten Bebauungen, der mangelnden Platzkapazitäten im öffentlichen Verkehrsraum, der schlechten Parkplatzsituation sowie der denkmalpflegerischen Erfordernisse in Altstadt finden sich in diesem Bereich i.d.R. keine marktgerechten Standorte für größerflächige Einzelhandelsangebote. Die im Kernbereich der Innenstadt somit kurz- bis mittelfristig fehlende Aktivierung von großzügigen Potenzialflächen mit Schlüsselfunktion hätte dort ein Verharren auf dem Status quo zur Folge. Es bedarf z.T. einer visionären Denkweise zur Neuentwicklung von innerstädtischen Teilbereichen. Eine Neuaufstellung der Betriebe an den innenstadtnahen Versorgungsstandorten entsprechend jeweils aktueller Marktkonzepte kann zu einer nachhaltigen Absicherung der Funktion als Frequenzbringer beitragen.
- Wie für den gesamten stationären Einzelhandel stellt auch für die Einzelhändler in Weener der wachsende Online-Handel künftig eine große Herausforderung dar, sofern der bestehende Einzelhandel sich nicht darauf einstellt.
- Es besteht die Gefahr, dass Potenziale überschätzt oder an den „falschen“ Standorten ausgeschöpft werden, wodurch ein Verdrängungswettbewerb zu Lasten des Bestandseinzelhandels eintreten könnte. Größerflächige Ansiedlungsbegehren sollten daher fundiert (z.B. auf Basis des vorliegenden Einzelhandelskonzepts und eines städtebaulichen und raumordnerischen Verträglichkeitsgutachtens) hinsichtlich der Chancen und Risiken abgewogen werden. Dabei steht die Sicherung der Funktionsfähigkeit des Innenstadtzentrums im Fokus.



## 6 Einzelhandelsentwicklungskonzept für die Stadt Weener (Ems)

---

### 6.1 Tragfähigkeitsrahmen für die Entwicklung des Einzelhandels bis 2025

#### 6.1.1 Antriebskräfte der Einzelhandelsentwicklung

Für die weitere Entwicklung der Stadt Weener (Ems) als Einzelhandelsstandort ist die Frage entscheidend, welche Perspektiven der Einzelhandel in der Stadt insgesamt besitzt.

Die grundsätzlichen Hauptantriebskräfte der Einzelhandelsexpansion sind in erster Linie

- Rahmengebende Wachstumskräfte (Bevölkerungs- und Demografieentwicklung, Kaufkraftentwicklung und Betriebstypendynamik, Tourismusentwicklung, Grenzhandel);
- Defizitfaktoren des Einzelhandelsstandorts (unzureichende Zentralitätswerte, Strukturdefizite im Angebotsmix, unterdurchschnittliche Flächenausstattung in der Innenstadt und Versorgungslücken in den Ortsteilen).

Betrachtet man Wachstums- und Defizitfaktoren aus der lokalspezifischen Situation der Stadt Weener (Ems) heraus, zeichnen sich folgende Entwicklungstendenzen ab:

- Die Einwohnerzahlen in der Stadt Weener (Ems) werden, der Prognose des Statistischen Landesamts und des Demografieberichts für den Landkreis Leer folgend, perspektivisch leicht steigend sein. Hieraus können also leichte Impulse für die Einzelhandelsentwicklung erwartet werden. Die demografische Entwicklung bewirkt zunehmend Veränderungen im Einkaufsverhalten. Es steigt damit auch die Bedeutung einer wohngebietsorientierten und im modal split (mit allen Verkehrsmitteln) gut erreichbaren Nahversorgung.
- Von der Kaufkraftentwicklung bzw. der Entwicklung der im Bundesvergleich unterdurchschnittlichen Pro-Kopf-Ausgaben werden perspektivisch keine Impulse für die Einzelhandelsentwicklung ausgehen. Zudem ist nochmals auf die steigende Bedeutung des Online-Handels hinzuweisen, der ein stärkeres Bewusstsein in der Händlerschaft erfordert (Beratung/Service).



- Die Betriebstypendynamik ist auch für die Stadt Weener (Ems) zu beobachten: so ist davon auszugehen, dass aus den allgemeinen Strukturverschiebungen zu Gunsten der Großflächen<sup>10</sup> Verkaufsflächenpotenziale entstehen.
- Die Einzelhandelszentralität bewegt sich mit rd. 76 % auf einem z.T. noch unterdurchschnittlichen Niveau. In nahezu allen Sortimentsbereichen gibt es Nachfrageabflüsse/Zentralitätsdefizite, die entsprechend des grundzentralen Versorgungsauftrags abgebaut werden sollten.
- Die Flächenausstattung liegt in den meisten Branchen innerhalb der unteren Spannweite vergleichbarer Grundzentren. Eine maßvolle Intensivierung der Nachfragebindungsquoten (z.B. durch gezielte Ausweitung des Angebots und Attraktivitätssteigerung der Zentren) erscheint möglich und auch erforderlich.
- Darüber hinaus ist auf strukturelle Defizite in der Stadt Weener (Ems) zu verweisen (u.a. sehr kleinteilige Ladenstruktur in der Altstadt, Leerstands- und Discountprägung, Angebots- und Sortimentslücken, v.a. bei Bekleidung und sonstigen zentrenrelevanten Sortimenten und zu wenig mittelgroße Betriebe mit Magnetfunktion).
- Zum Teil sind räumliche Versorgungslücken in der Nahversorgung gegeben. Diese werden jedoch aufgrund der fehlenden Tragfähigkeitspotenziale nicht geschlossen werden können. In diesem Zusammenhang ist jedoch noch mal zu erwähnen, dass im Zuge des demografischen Wandels und einer eingeschränkten Mobilität die wohnortnahe Versorgung immer mehr an Bedeutung gewinnt, sodass die bestehenden Betriebe zu stärken und zu sichern sind.

<sup>10</sup> Die Betriebstypendynamik wird weiter dafür sorgen, dass der Flächenanspruch der Einzelhandelsbetriebe (auch der im Bestand) um etwa 0,3 % p.a. steigen wird.

Spielräume zum Ausbau des Einzelhandelsangebots ergeben sich damit v.a. aus folgenden Quellen:

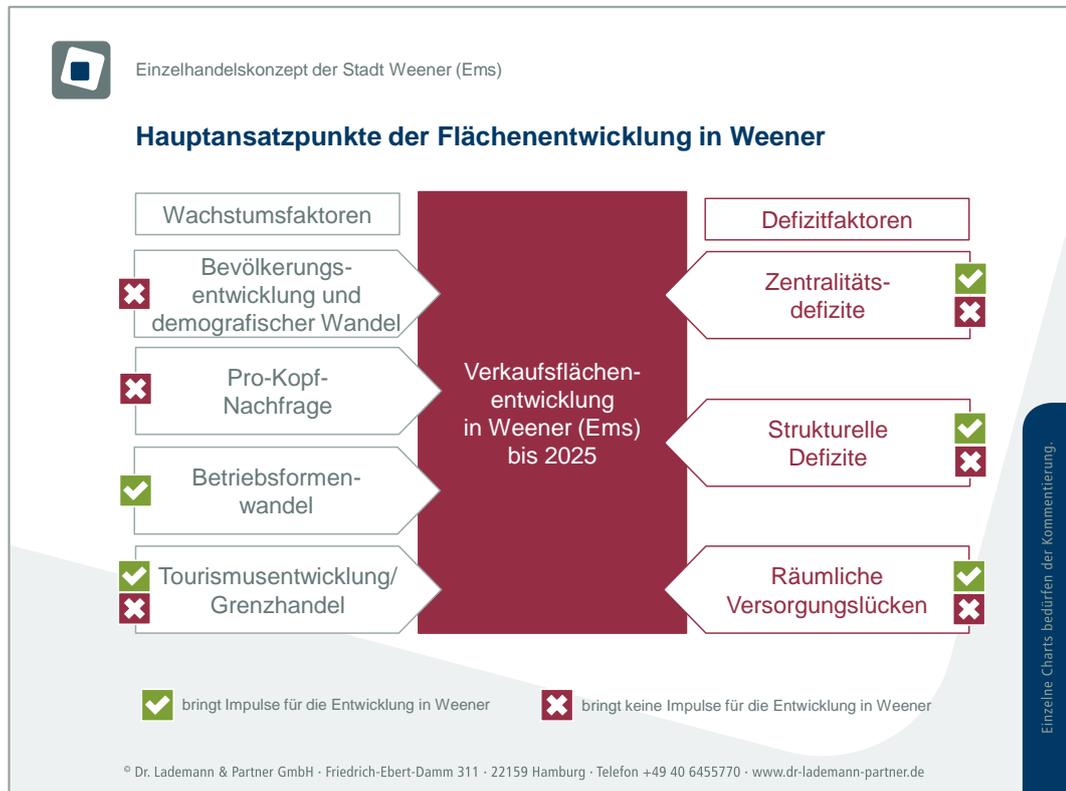


Abbildung 25: Hauptansatzpunkte der Flächenentwicklung in Weener

Neben den wachstumsinduzierten Flächenpotenzialen geht der weitgehend verdrängungsneutrale Entwicklungsrahmen von einer stärkeren Nachfragebindung aus. Arrondierungen und begrenzte Erweiterungen an den bestehenden Einzelhandelslagen führen zur Verbesserung und Steigerung der Attraktivität des Einzelhandelsangebots (stärkere Ausstrahlungskraft).

Bei der Ableitung der örtlichen Flächenpotenziale zur quantitativen Weiterentwicklung des Weeneraner Einzelhandels wurde von Dr. Lademann & Partner ausgeblendet, dass sich durch eine moderate Erhöhung der Wettbewerbsintensität zusätzliche Flächenpotenziale ergeben. Bei städtebaulich und versorgungsstrukturell sinnvollen und stadtentwicklungspolitisch erwünschten Vorhaben ist eine moderate Abweichung vom Entwicklungspotenzial möglich. Bei konkreten Vorhaben ist eine Einzelfalluntersuchung (bzw. eine kumulative Betrachtung) zur Ermittlung und Bewertung der spezifischen Auswirkungen erforderlich.

## 6.1.2 Verkaufsflächenspielräume

Unter Berücksichtigung der o.g. Faktoren errechnet sich für die Stadt Weener (Ems) ein tragfähiger Flächenrahmen bis zum Jahr 2025 von insgesamt

rd. 3.800 qm Verkaufsfläche.

Der Expansionsrahmen für die Stadt Weener (Ems) entfällt in der sektoralen Differenzierung auf die in der Tabelle dargestellten Branchen:

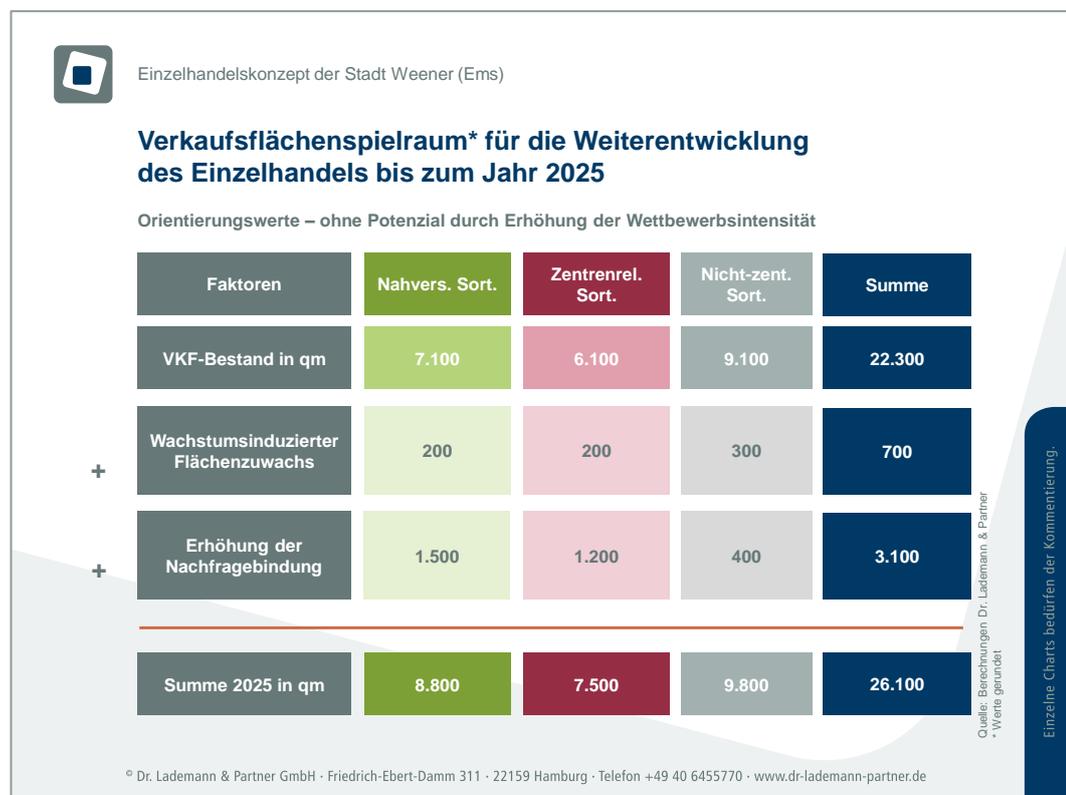


Abbildung 26: Expansionsrahmen für die Weiterentwicklung des Einzelhandels

Der Expansionsrahmen lässt sich in einzelne Branchengruppen untergliedern. Grundsätzlich sollten die Expansionspotenziale der einzelnen Branchen wie folgt genutzt werden:

- Nahversorgungsrelevante Sortimente bis zu 1.700 qm VKF:

Hinsichtlich der steigenden Relevanz einer flächendeckenden, fußläufigen Erreichbarkeit von Lebensmittelanbietern resp. Drogeriefachmärkten sind nahversorgungsrelevante Sortimente in städtebaulich integrierten Lagen (Mantelbevölkerung) und hierbei in den unterschiedlichen Zentrentypen bevorzugt anzusiedeln. Die Flächenpotenziale sollten dazu genutzt werden, etablierte



Nahversorgungsstrukturen durch Flächenanpassungen zukunftsfähig abzusichern. So ist davon auszugehen, dass die Erweiterung bzw. Neuaufstellung bestehender Betriebe Flächenbedarfe generieren wird.

■ Zentrenrelevante Sortimente bis zu 1.400 qm VKF:

Das bestehende Angebot sollte durch Erweiterungen und gezielte Neuansiedlungen, v.a. mit den Sortimenten Bekleidung und Sport, qualifiziert werden. Dabei sollte ein Schwerpunkt auf die Ansiedlung mittelpreisiger Filialisten und fachmarktorientierter Konzepte gelegt werden. Mehrere mittel- bis großflächige Betriebe (v.a. >400 qm VKF) können zur Ergänzung der bisher kleinteiligen Betriebstypenstruktur und zur Steigerung der Ausstrahlungskraft des Einzelhandelsstandorts Weener beitragen. Dabei kommen sowohl bestehende Leerstände als auch Potenzialflächen in Frage.

Diese Betriebe sollten vorrangig im Innenstadtzentrum (Kernbereich) angesiedelt werden. Ausnahmsweise kann auch der Innenstadt-Ergänzungsbereich Neue Feldstraße als Standort für zentrenrelevante Vorhaben dienen, die sonst aufgrund ihrer Flächenansprüche nicht in den Kernbereich des Innenstadtzentrums integriert werden können (sofern innenstadtverträglich).

■ Nicht-zentrenrelevante Sortimente bis zu 700 qm VKF:

Diese sind aufgrund ihres flächenextensiven Charakters und dem häufig damit verbundenen autokundenorientierten Einkaufsverkehr vorzugsweise an bestehenden Agglomerationen anzusiedeln, da von diesen Branchen keine zentrumsbildenden Funktionen ausgehen. Entwicklungsspielräume ergeben sich dabei bei Möbel, Haus- und Heimtextilien sowie Tierbedarf.

In diesem Zusammenhang ist festzuhalten, dass es sich bei diesem Expansionsrahmen um einen Orientierungsrahmen handelt, der bei Vorhaben in der Innenstadt unter Abwägung der Vor- und Nachteile und der raumordnerischen Verträglichkeit auch überschritten werden kann. Dafür ist jedoch eine detaillierte Verträglichkeitsprüfung des konkreten Vorhabens erforderlich.

---

Der rechnerische Bruttoentwicklungsrahmen für den Einzelhandel in der Stadt Weener umfasst bis 2025 bis zu 3.800 qm Verkaufsfläche. Ein Großteil entfällt auf nahversorgungs- und zentrenrelevante Sortimente (v.a. Bekleidung und Sport).

---



## 6.2 Strategische Orientierungsprinzipien

Der stationäre Einzelhandel vermag durch einen vielfältigen Betriebstypen- und Standortmix die Urbanität und Attraktivität eines zentralen Orts, aber auch ihre Prosperität positiv zu beeinflussen. Diese primär städtebaulichen Ziele lassen sich jedoch nur erreichen, wenn durch die Bauleitplanung die investitionsseitigen Voraussetzungen geschaffen werden, sodass sich eine Nachfrage nach städtebaulich erwünschten Standorten einstellt, die der betriebswirtschaftlichen Tragfähigkeit gerecht wird. Gerade im Zuge einer anhaltenden Verkaufsflächenentwicklung wird daher generell versucht, die Bauleitplanung im Einzelhandel

am Prinzip der räumlich-funktionalen Arbeitsteilung

des Standortnetzes zu orientieren.

Eine derartige arbeitsteilige Versorgungsstruktur lässt sich jedoch im Wettbewerb nicht ohne bauleitplanerische Rahmenbedingungen erhalten bzw. herbeiführen. Es kommt dabei darauf an, eine innenstadtverträgliche Verkaufsflächenentwicklung an der Peripherie sowie eine gezielte Verbesserung der ökonomischen Rahmenbedingungen der Innenstadt sicherzustellen. Neben der räumlich-funktionalen Arbeitsteilung als leitendes Prinzip der Stadtentwicklung kann bauleitplanerisch die Sogkraft des Einzelhandels durch den Grad der Standortkonzentration (Agglomerationsgrad) beeinflusst werden. Generell gilt, dass ein auf viele Standorte zersplittertes Einzelhandelsnetz weniger sogkräftig ist als ein stärker konzentriertes. Das

Prinzip der dezentralen Konzentration

lässt je nach Stadt- und Gemeindegröße eine unterschiedliche Anzahl von Standortagglomerationen zu.



Abbildung 27: Strategische Orientierungsprinzipien

Als Herausforderung ist dabei der sich verschärfende Wettbewerb zwischen den zentralen Orten mit dem nicht-stationären Handel anzusehen. Die zentralörtliche Position der Stadt Weener (Ems) sollte vor dem Hintergrund der Versorgungsfunktion für die Einwohner der Stadt gesichert und gestärkt werden. Die Einzelhandelsentwicklung sollte dabei künftig in erster Linie an einer räumlich stärker fokussierten sowie an einer qualitativen Verbesserung orientiert werden, sodass u.a. Verdichtung und Modernisierung der Versorgungsstrukturen zu Attraktivitätssteigerungen führen. Insbesondere im Segment der zentralenrelevanten Sortimente sollten die Bemühungen darauf abzielen, das Innenstadtzentrum und seinen Ergänzungsbereich durch einen Verkaufsflächenausbau zu stärken.

Konkret ist damit folgende Ausrichtung der einzelnen Standortbereiche anzu-  
steuern:



Abbildung 28: Strategieempfehlung: „Stärken stärken“

Grundsätzliche Entwicklungsstrategie „Stärken stärken“, hierbei

- Positionierung der Innenstadt als tragender Einzelhandelsstandort durch die Konzentration von beratungsintensivem, weniger transportsensiblen Angeboten. Der Schwerpunkt sollte hier auf den sog. „Lustkauf“ gelegt werden. Der Anteil der zentrenrelevanten Sortimente und kopplungsaffiner Nutzungen (Gastronomie, Dienstleistungen, etc.) sollte dabei gesichert und weiter ausgebaut werden. Es gilt, noch mehr großflächige und sogkräftige Magnetbetriebe – primär mit zentrenrelevanten Sortimente gemäß Weeneraner Sortimentsliste – vorzuhalten, um die Ausstrahlkraft der Innenstadt zu erhöhen.
- Der Ergänzungsbereich Innenstadt an der Neuen Feldstraße ist als fachmarkt-orientierte Standortlage zu behandeln. Der Schwerpunkt der Weiterentwicklung sollte räumlich noch stärker auf den durch Fachmärkte vorgeprägten Bereich konzentriert werden. Insbesondere Großflächen (> 800 qm VKF), die räumlich nicht im Kernbereich des Innenstadtzentrums angesiedelt werden können, tragen zur Funktionsergänzung dieser Lage bei und sollten vor allem



auf den nach Weeneraner Liste nahversorgungs- und zentrenrelevanten Sortimenten liegen. Unter Verweis auf die kleinteilige Ladenstruktur bei zentrenrelevanten Sortimenten (in Weener im Mittel 230 qm je Betrieb) ist eine Weiterentwicklung von Kleinstflächen demgegenüber nicht zu empfehlen (Ausnahme: funktionale PKW-Orientierung).

- Dem Ortsteilzentrum Möhlenwarf kommt wichtige Versorgungsfunktion für das westliche Stadtgebiet von Weener und die angrenzenden Ortsteile ohne qualifizierte Nahversorgung – insbesondere im südlichen Stadtgebiet von Weener – zu. Dieses Zentrum dient vor allem der Grundversorgung und ist entsprechend der Nachfrage durch Verkaufsflächenerweiterungen bzw. Arrondierungen abzusichern.
- Darüber hinaus sollte eine restriktive und kritische Bewertung von Vorhaben in Streulagen erfolgen, um eine weitere Zersplitterung der Einzelhandelsstrukturen zu vermeiden, sofern es sich dabei nicht um Vorhaben handeln sollte, die eindeutig der Verbesserung der wohnortnahen Grundversorgung dienen oder ein nicht-zentrenrelevantes Hauptsortiment mit nennenswertem Flächenbedarf aufweisen, das nachweislich nicht in die o.g. privilegierten Standortlagen integrierbar ist.



## 7 Zentrenkonzept für die Stadt Weener (Ems)

---

### 7.1 Hierarchie und Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche

Im Rahmen der Analyse wurden die Versorgungsstandorte der Stadt Weener (Ems) unter städtebaulichen und funktionalen Gesichtspunkten bewertet und im Hinblick auf ihre bisherige Einordnung in das hierarchische Zentrenmodell entsprechend den im Folgenden dargestellten Kriterien beurteilt. Das grundsätzliche Zentrenmodell umfasst neben den eigentlichen Zentren (i.d.R. Innenstadt, Nebenzentren und Nahversorgungszentren) auch agglomerierte Standorte ohne Zentrenstatus (Sonderstandorte) sowie solitäre Nahversorgungsstandorte.

Die Begrifflichkeit der zentralen Versorgungsbereiche ist schon länger in den planungsrechtlichen Normen (§ 11 Abs. 3 BauNVO) verankert und beschreibt diejenigen Bereiche, die aus städtebaulichen Gründen vor mehr als unwesentlichen Auswirkungen bzw. vor Funktionsstörungen geschützt werden sollen. Im Jahr 2004 setzte das Europaanpassungsgesetz Bau (EAG Bau) den Begriff in den bundesrechtlichen Leitsätzen zur Bauleitplanung (§ 2 Abs. 2 BauGB) und in den planungsrechtlichen Vorgaben für den unbeplanten Innenbereich neu fest (§ 34 Abs. 3 BauGB).

In der Novellierung des BauGB vom 01.01.2007 wurde die „Erhaltung und Entwicklung zentraler Versorgungsbereiche“ schließlich auch zum besonders zu berücksichtigenden Belang der Bauleitplanung erhoben (§ 1 Abs. 6 Nr. 4 BauGB). Somit berechtigt das Sicherheits- und Entwicklungsziel für zentrale Versorgungsbereiche die Aufstellung einfacher Bebauungspläne nach § 9 Abs. 2a BauGB.

Hinsichtlich der aktuell geltenden Rechtsprechung im Bau- und Bauordnungsrecht, u.a. im § 34 Abs. 3 BauGB, ist darauf hinzuweisen, dass lediglich die „echten“ Zentrentypen (Innenstadt, Ortsteil- und/oder Nahversorgungszentren) als zentrale Versorgungsbereiche fungieren und somit schützenswert sind.

Es ist daher sinnvoll bzw. notwendig, die relevanten Zentren abzugrenzen, um diese bei der zukünftigen Einzelhandelsentwicklung besonders berücksichtigen zu können. Der § 34 Abs. 3 BauGB sieht eine Prüfung von einzelhandelsrelevanten Ansiedlungsvorhaben bezüglich ihrer Auswirkungen auf die ausgewiesenen zentralen Versorgungsbereiche vor. Die Definition und Abgrenzung von zentralen Versorgungsbereichen ist somit eine Möglichkeit, den bestehenden kommunalen Einzelhandelsbestand zu schützen bzw. dessen Entwicklung in geordnete/gewünschte Bahnen zu lenken. Für eine eindeutige Zuordnung der jeweiligen



Grundstücke bzw. Betriebe zu einem zentralen Versorgungsbereich ist eine genaue<sup>11</sup> Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche notwendig, da nur diese Bereiche gemäß den Zielen der Stadtentwicklung einen schützenswerten Charakter besitzen.

Die Rechtsprechung und die kommentierende Literatur<sup>12</sup> haben dazu eine Reihe von Kriterien aufgestellt. Danach wird ein zentraler Versorgungsbereich als räumlich abgrenzbarer Bereich definiert, dem aufgrund vorhandener oder noch zu entwickelnder Einzelhandelsnutzungen eine Versorgungsfunktion über den unmittelbaren Nahbereich hinaus zukommt oder zukommen soll. Das Angebot wird i.d.R. durch diverse Dienstleistungen und gastronomische Angebote ergänzt.

Eine zentrale Lage setzt eine städtebauliche Integration voraus. Ein zentraler Versorgungsbereich muss dabei mehrere konkurrierende oder einander ergänzende Angebote umfassen (Maßnahmen zum Schutz zentraler Versorgungsbereiche sollen nicht auf den Schutz eines Einzelbetriebs vor Konkurrenz hinauslaufen). Zugleich sind anders genutzte „Lücken“ in der Nutzungsstruktur eines zentralen Versorgungsbereichs - solange ein Zusammenwirken der zentrentypischen Nutzungen im Sinne eines „Bereichs“ angenommen werden kann - möglich.

Ein zentraler Versorgungsbereich hat nach Lage, Art und Zweckbestimmung eine für die Versorgung der Bevölkerung in einem bestimmten Einzugsbereich zentrale Funktion. Diese Funktion besteht darin, die Versorgung eines Gemeindegebiets oder eines Teilbereiches mit einem auf den Einzugsbereich abgestimmten Spektrum an Waren des kurz-, mittel- oder langfristigen Bedarfs sicherzustellen.

Der Begriff „zentral“ ist nicht geografisch im Sinne einer Innenstadtlage oder Ortsmitte, sondern funktional zu verstehen. Ein zentraler Versorgungsbereich muss über einen gewissen, über seine eigenen Grenzen hinausreichenden räumlichen Einzugsbereich mit städtebaulichem Gewicht haben. Er muss damit über den unmittelbaren Nahbereich hinaus wirken; er kann auch Bereiche für die Grund- und Nahversorgung umfassen.

Grundsätzlich können zentrale Versorgungsbereiche auch einer inneren Gliederung unterzogen werden, womit deutlich gemacht wird, dass einzelne Teilbereiche eines zentralen Versorgungsbereiches unterschiedliche Funktionen wahr-

<sup>11</sup> Die hinreichende Bestimmbarkeit ist sodann im Rahmen der Bauleitplanung durchzuführen (z.B. Änderung von Bebauungsplänen auf Basis der Parzellenstruktur).

<sup>12</sup> Vgl. u.a. OVG NRW, Urteil vom 22.11.2010 - 7 D 1/09.NE -, S.27 sowie Kuschnerus, Ulrich, 2007: Der standortgerechte Einzelhandel.



nehmen sollen. So lassen sich bspw. innerstädtische Ergänzungsbereiche für großflächige Fachmärkte darstellen, die in den Hauptgeschäftslagen keine entsprechenden Flächen vorfinden, aber durch das komplementäre Zusammenwirken für die Funktionsfähigkeit des Zentrums insgesamt von Bedeutung sind.

Kein zentraler Versorgungsbereich sind Agglomerationen einzelner Fachmärkte oder auch peripher gelegener Standorte, wie man sie oftmals in ehemaligen Gewerbegebieten findet. Durch ihre hoch spezialisierte Aufstellung befriedigen sie lediglich einen geringen und eingeschränkten Bedarf an Waren. Darüber hinaus fehlen andere Nutzungen wie Dienstleistungs- oder Gastronomieangebote in vielen Fällen. Obwohl besagte Fachmarkttagglomerationen allein wegen ihrer Größe ein weitläufiges Einzugsgebiet bedienen, fehlt ihnen vor allem aufgrund der fehlenden Integration die für einen zentralen Versorgungsbereich unabdingbare Zentrumsfunktion für eben dieses Einzugsgebiet.

Die im Folgenden näher erläuterten funktionalen und städtebaulichen Kriterien ermöglichen neben einer hierarchischen Einordnung auch eine Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche untereinander und bilden somit die Grundlage für einen eindeutigen räumlichen Bezugsrahmen für die Einzelhandelsentwicklung in Weener:

- der bestehende Einzelhandelsbesatz,
- ergänzende Nutzungen (konsumnahe Dienstleistungsbetriebe, Gastronomiebetriebe, kulturelle, öffentliche und Freizeiteinrichtungen),
- die allgemeine städtebauliche Gestalt/Qualität sowie
- eine fußläufige Erreichbarkeit und Anbindung an den MIV (Motorisierter Individualverkehr) sowie ÖPNV (Öffentlicher Personennahverkehr).

Entsprechende Standortbereiche müssen dabei jedoch noch nicht vollständig als Versorgungsbereich entwickelt sein. Auch ein Entwicklungsziel kann als Kriterium zur Abgrenzung herangezogen werden. So ist es z.B. denkbar, Potenzialflächen in den zentralen Versorgungsbereich mit aufzunehmen, die mittelfristig entsprechend entwickelt werden sollen und realistisch auch entwickelbar sind.<sup>13</sup>

<sup>13</sup> Vgl. u.a. BVerwG, Urteil vom 11.10.2007, BVerwG, Urteil vom 17.12.2009 und OVG NRW, Urteil vom 15.02.2012. Hierbei wurden auch Mindestanforderungen für zentrale Versorgungsbereiche definiert. Ein zentraler Versorgungsbereich muss mindestens einen Vorhandenseins mindestens über einen strukturprägenden/zukunftsfähigen Nahversorgungsbetrieb verfügen resp. über das Potenzial zur Ansiedlung eines solchen Magnetbetriebs verfügen.



Diese Faktoren werden dabei sowohl auf quantitative als auch qualitative Kriterien hin untersucht. Hierbei wurde in den einzelnen Hierarchiestufen unterschieden:

Innenstadtzentrum:

- Größerer Einzugsbereich: Gesamtes Stadtgebiet und ggf. Umland (Marktgebiet/i.d.R. zentralörtlicher Verflechtungsbereich)
- Regelmäßig breites Spektrum an Waren- und Dienstleistungsangeboten:
  - zentrenrelevante und nahversorgungsrelevante Sortimente
  - Waren für den kurz- sowie mittel- und langfristigen Bedarf
  - diverse zentrenergänzende Nutzungen (Multifunktionalität)

Funktionaler Ergänzungsbereich mit oder ohne Zentrumsqualitäten:

- Größerer Einzugsbereich: Gesamtes Stadtgebiet und ggf. Umland
- Überwiegend flächenextensive Sortimente aller Bedarfsbereiche
- Agglomeration funktionaler Fachmarktkonzepte, die sich in autokundenorientierter Lage befinden, zugleich allerdings auch aus den angrenzenden Wohnsiedlungsbereichen erreichbar sind
- Geringe Aufenthaltsqualität, geringes Angebot arrondierender Nutzungen

Ortsteilzentrum:

- Kleiner Einzugsbereich: Grundversorgungsfunktion für den Ortsteil und umliegende Siedlungsgebiete, dezentrale Lage im Stadtgebiet
- Geringes Spektrum an Waren- und Dienstleistungsangeboten:
  - insbesondere nahversorgungsrelevante Sortimente und vereinzelte zentrenrelevante Angebote zur wohnungsnahen Grundversorgung
  - Waren für den kurz- sowie mittelfristigen Bedarf
  - vereinzelte zentrenergänzende Nutzungen
- Zentrum kann auch auf die Sicherung der Grund- und Nahversorgung beschränkt sein; jedoch kein Schutz eines Einzelbetriebs

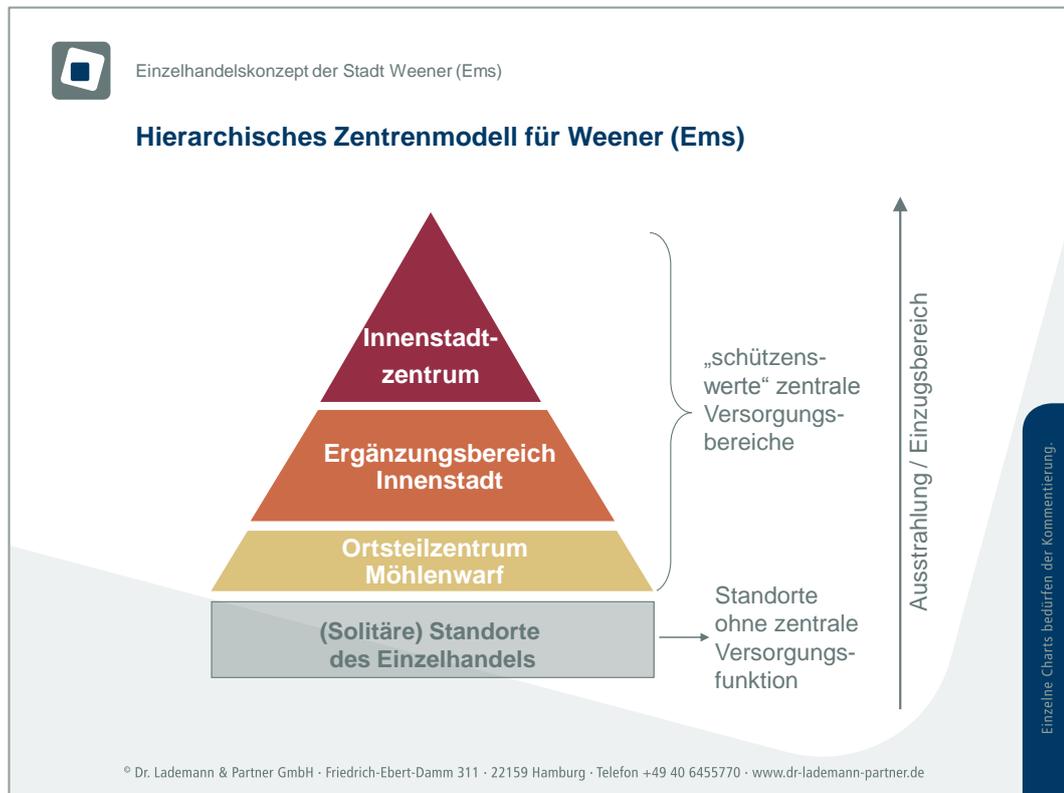


Abbildung 29: Hierarchisches Zentrenmodell für Weener

## 7.2 Gesamtüberblick Zentrenkonzept für die Stadt Weener (Ems) - Zielperspektive

Neben der in den vorausgegangenen Kapiteln intensiven Auseinandersetzung mit der Bestandsanalyse ist die Betrachtung einer Zielperspektive wichtig.

Das vorliegende Einzelhandelskonzept für die Stadt Weener (Ems) konkretisiert die Entwicklungsvorstellungen für städtebaulich sinnvolle Standortlagen. Dabei wurde die Einstufung und Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche auf Basis der o.g. quantitativen als auch qualitativen Kriterien vorgenommen. Die Abgrenzung und Einstufung der zentralen Versorgungsbereiche und die räumlich-funktionalen Entwicklungsperspektiven wurde von Dr. Lademann & Partner in den Arbeitskreisen vorgestellt und hinsichtlich der jeweiligen Chancen und Risiken abgewogen und sodann durch den Arbeitskreis (IHK, Landkreis, Einzelhandelsakteure) weiterentwickelt.

Als zentrale Versorgungsbereiche im Sinne des § 34 BauGB sind das Innenstadtzentrum in der Kernstadt von Weener sowie das Ortsteilzentrum Möhlenwarf einzuordnen. Das Innenstadtzentrum wird dabei durch einen funktional ergänzen-



den Standortbereich an der Neuen Feldstraße insbesondere durch großflächige Formate mit gesamtstädtischer Bedeutung arrondiert.

Sonstige Standortlagen sind als Streulagen ohne Bedeutung im Sinne des § 34 BauGB einzustufen.

Die nachfolgende Karte gibt einen Überblick über die räumliche Verortung der Standortlagen im Stadtgebiet von Weener:



Abbildung 30: Zentrenstruktur



## 7.2.1 Innenstadtzentrum Weener (Kernbereich)

Innenstadtzentrum (Kernbereich) Weener	
<b>Lage und Einzugsbereich</b>	zentrale Lage in der Kernstadt von Weener; das Innenstadtzentrum umfasst in der bestandsorientierten Abgrenzung den Bereich zwischen Neue Straße im Norden, Risiusstraße/Poststraße/Mühlenstraße im Westen, Norder-/Süderstraße im Osten und Westerstraße im Süden; in der zielorientierten Abgrenzung entfällt der nördliche und östliche Bereich der Neuen Straße, der Bereich östlich der Marktstraße sowie der südliche Bereich der Westerstraße sowie die Süderstraße; der Einzugsbereich erstreckt sich über das gesamte Stadtgebiet
<b>Kurzbeschreibung Zentrenstruktur</b>	Die Innenstadt ist durch eine heterogene Bebauungs- und Nutzungsstruktur geprägt; überwiegend kleinteiliger und multifunktionaler Nutzungsbesatz; großflächige Angebote entlang der Poststraße/Mühlenstraße
<b>Städtebauliche Qualität/Erscheinungsbild</b>	hohe städtebauliche Qualität im historischen Altstadtbereich mit geschlossener Bebauung
<b>Siedlungsstrukturen/Nutzungen im direkten Umfeld</b>	überwiegend Wohnnutzungen sowie zentrenergänzende Nutzungen (Rathaus); Dienstleistungsangebote und vereinzelt Gastronomie
<b>Erreichbarkeit MIV</b>	sehr gute Anbindung aus dem gesamten Stadtgebiet; Anbindung über B 436, die unmittelbar nördlich des Innenstadtzentrums verläuft
<b>Stellplatzangebot</b>	angemessenes Parkplatzangebot innerhalb und unmittelbar außerhalb des Innenstadtzentrums; mehrere kostenfreie Stellplatzanlagen (Schulstraße, Combi-Standort) sowie straßenbegleitend (v.a. Neue Straße)
<b>Erreichbarkeit ÖPNV</b>	mehrere Bushaltepunkte (Neue Straße, Schmiede) innerhalb bzw. unmittelbar an die Innenstadt angrenzend (inner- und überörtlich verkehrende Buslinien); Bahnhof der Stadt Weener in fußläufiger Entfernung (rd. 500 m) mit Anbindung nach Leer und Groningen (derzeit Schienenersatzverkehr aufgrund eines Brückenschadens)
<b>Fußläufige Erreichbarkeit</b>	aufgrund der zentralen Lage besteht eine gute fußläufige Erreichbarkeit von angrenzenden Wohnnutzungen; Wohnnutzungen sind auch in der Innenstadt vorhanden
<b>Aufenthaltsqualität</b>	unterschiedliche Aufenthaltsqualitäten: in den zentralen Bereichen entlang der Altstadt deutlich höher als in der stark frequentierten Lage (Risiusstraße/Poststraße)
<b>Magnetbetriebe</b>	Lidl-Lebensmitteldiscounter, Combi-Verbrauchermarkt, Bekleidungsgeschäfte Takko und NKD, Schuhpark, Klinkenborg-Buchhandlung, Euronics-Elektrofachgeschäft
<b>EH-Verkaufsfläche 2016</b>	zielorientierte Abgrenzung: rd. 5.000 qm, davon rd. 2.800 qm periodischer Bedarf und rd. 1.800 qm zentrenrelevanter Bedarf (zzgl. rd. 2.000 qm Gesamtverkaufsfläche innerhalb der bestandsorientierten Abgrenzung)
<b>Angebotsspezialisierung/-Wertigkeit</b>	überwiegend kleinteilige, durchmischte Strukturen aus inhabergeführten und filialisiertem Einzelhandel; im westlichen Bereich entlang der Poststraße/Mühlenstraße vermehrt Filialisten; vielfältiger Branchenmix, v.a. periodischer Bedarf sowie Bekleidung/Schuhe, Haus-/Heimtextilien, Bücher
<b>Struktur des Einzelhandels</b>	Einzelhandelsnutzungen in den Erdgeschossen von überwiegend zwei- bis dreigeschossigen Immobilien; fast durchgängiger Besatz
<b>Ergänzende Nutzungen</b>	diverse innenstadttypische Nutzungen (Ärzte und gesundheitsorientierte Dienstleistungen, Gastronomiebetriebe, Geldinstitute, Versicherungen); Rathaus direkt angrenzend
<b>Leerstandssituation</b>	zehn kleinteilige Ladenflächen leerstehend (gesamt: rd. 500 qm), insbesondere im historischen Altstadtbereich. Darüber hinaus eine Vielzahl an Leerständen im direkt angrenzenden Altstadtbereich außerhalb der Zentrenabgrenzung
<b>Konkurrenz mit anderen Standorten</b>	innerörtlich v.a. mit dem Ergänzungsbereich Innenstadt an der Neuen Feldstraße; überörtlich mit den Mittelzentren Leer und Papenburg
<b>Potenzialflächen</b>	Potenzialfläche nördlich des Lidl-Discounters (derzeit Tankstelle) zur besseren Anbindung und Sichtbarkeit; zudem Neuordnung des Bereichs östlich des Combi-Standorts an der Poststraße; weitere Nachverdichtungspotenziale (Leerstände, einzelne Baulücken, Mindernutzungen)

Tabelle 9: Zentrenpass – Innenstadtzentrum Weener – Status quo

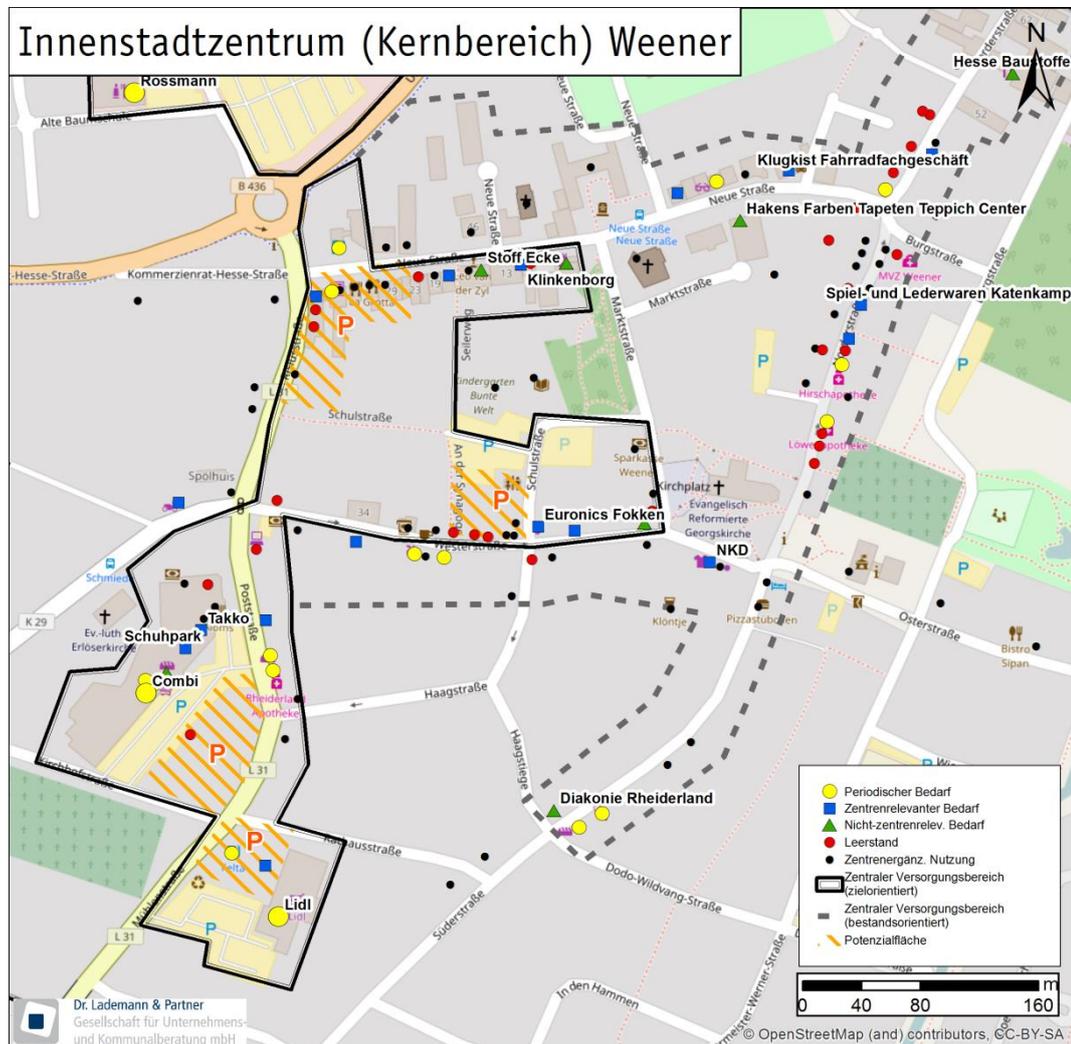


Abbildung 31: Abgrenzung des Innenstadtzentrums Weener



<b>Bewertung des Innenstadtzentrums (Kernbereich)</b>	
<b>Stärken</b>	Mischgenutzter Standort nahversorgungs- und zentrentypischer Nutzungen; Individualität und Service; gute Anbindung im modal split; angenehmes Stadtbild (v.a. Altstadtbereich); hoher Anteil an zentrenergänzenden Nutzungen innerhalb des zentralen Versorgungsbereichs (Synergien mit Einzelhandel)
<b>Schwächen</b>	hohe Leerstandsquote; zu wenig Verkaufsflächen > 400 qm vorhanden; zu geringer Anteil an großflächigen zentrenrelevanten und filialisierten Magnetbetrieben; Sortimentslücken v.a. im modischen Bedarf; Einkaufsstraßen im Altstadtbereich nicht ausreichend mit zentrenrelevanten Angeboten bespielt --> zu geringe Frequentierung durch Kunden; zu wenige gastronomische Angebote; keine optimale Verbindung der verschiedenen Teilbereiche sowie an den nördlich gelegenen Ergänzungsbereich an der Neuen Feldstraße
<b>Handlungsziele</b>	Sicherung und Weiterentwicklung des zentralen Versorgungsbereichs (Verkleinerung und Konzentration des Innenstadtzentrums ausgehend von der bestandsorientierten hin zur zielorientierten Abgrenzung); bessere Anbindung und Sichtbarkeit der Innenstadt durch Entwicklung des Bereichs nördlich des Lidl-Discounters an der Mühlenstraße sowie des Combi-Standorts an der Poststraße; Sogkraft des Kernbereichs durch Ansiedlung von zentrenrelevanten Magnetbetrieben (z.B. Bekleidungsgeschäfte) mit > 400 qm VKF steigern; Arrondierungen durch frequenzerzeugende, innenstadttypische Angebote (ggf. Clusterbildung Gesundheit - Gastronomie, etc.) zur "Inszenierung" der Innenstadt; stärkere Konzentration von Einzelhandelsbetrieben auf zentralen Versorgungsbereich; Prüfung, ob mindergenutzte Flächen im Zentrum einen Beitrag zur Attraktivierung liefern können (Potenzialflächen); Bestandsbetriebe durch moderate Erweiterungen sichern; Flächenzusammenlegungen der Ladenlokale prüfen (bzw. Vertiefung der Ladenlokale); Aufwertung des Außenauftritts der einzelnen Ladenlokale anstreben (Fassaden, Schaufenster); Verbesserung der Anbindung der Innenstadt mit dem Ergänzungsstandort an der Neuen Feldstraße; Verkehrliche und städtebaulich-gestalterische Optimierungsmaßnahmen in den Bereichen Lidl und Combi (z.B. Querungshilfen, bessere Ausrichtung auf die Innenstadt); Anbindung an den historischen Hafen

Tabelle 10: Zentrenpass – Innenstadtzentrum Weener – Perspektive



## 7.2.2 Ergänzungsbereich Innenstadt „Neue Feldstraße“

Ergänzungsbereich Innenstadt 'Neue Feldstraße'	
<b>Lage und Einzugsbereich</b>	Lage am nördlichen Rand der Kernstadt von Weener, zentral im Stadtgebiet; der Einzugsbereich erstreckt sich über das gesamte Stadtgebiet
<b>Kurzbeschreibung Zentrenstruktur</b>	Funktionale Agglomeration verschiedener Fachmarkt-konzepte; überwiegend autokundenorientierte Angebote entlang der Neuen Feldstraße nördlich des Kreisverkehrs an der B 436
<b>Städtebauliche Qualität/Erscheinungsbild</b>	Überwiegend autokundenorientierte Ansammlung funktionaler Gewerbegebäude mit geringen städtebaulichen Qualitäten
<b>Siedlungsstrukturen/ Nutzungen im direkten Umfeld</b>	Südlich und westlich grenzen unmittelbar Wohnnutzungen an (gegenüberliegende Straßenseite der B 436), im nördlichen Umfeld entstehen aktuell Wohnnutzungen
<b>Erreichbarkeit MIV</b>	gute verkehrliche Erreichbarkeit aufgrund der unmittelbaren Lage an der B 436 und fußläufigen Nähe zum Kernbereich der Innenstadt
<b>Stellplatzangebot</b>	großzügiges und funktionsgerechtes Angebot kostenloser Parkplätze auf den vorgelagerten Stellplatzflächen der flächengrößten Anbieter
<b>Erreichbarkeit ÖPNV</b>	zwei Bushaltestellen befinden sich in fußläufiger Entfernung (rd. 400 m) im Innenstadtzentrum von Weener; diese stellen Verbindungen in das weitere Stadtgebiet (einschließlich der dezentralen Stadtteile) her
<b>Fußläufige Erreichbarkeit</b>	Eine fußläufige Erreichbarkeit ist aus den umliegenden Wohngebieten und der Innenstadt gegeben
<b>Aufenthaltsqualität</b>	Keine besondere Aufenthaltsqualität aufgrund der funktionalen Gestaltung des Zentrums
<b>Magnetbetriebe</b>	Edeka-Verbrauchermarkt, Lebensmitteldiscounter Aldi, Rossmann-Drogeriemarkt, Kik-Bekleidungsfachmarkt, Tedi-Sonderpostenmarkt, Holz + Bau-Baumarkt
<b>EH-Verkaufsfläche 2016</b>	rd. 7.800 qm, davon rd. 2.800 qm periodischer Bedarf und rd. 2.000 qm zentrenrelevante Sortimente
<b>Angebotsspezialisierung/-wertigkeit</b>	überwiegend großflächige Angebote aller Bedarfsbereiche; Fachmarktorientierung; discountorientiert bis mittelpreisig
<b>Struktur des Einzelhandels</b>	Entsprechend der Funktionalität aneinandergereihte Fachmarkt-konzepte mit geteilten Stellplatzanlagen, überwiegend großflächig
<b>Ergänzende Nutzungen</b>	Postfiliale
<b>Leerstandssituation</b>	keine
<b>Konkurrenz mit anderen Standorten</b>	starke Handelslage; innerörtlich v.a. mit dem Innenstadtzentrum (Kernbereich); überörtlich mit den Mittelzentren Leer und Papenburg
<b>Potenzialflächen</b>	ungenutzte Fläche nördlich der Tedi/Rossmann-Immobilie sowie Veränderungen im Bestand

Tabelle 11: Zentrenpass – Ergänzungsbereich Innenstadt – Status quo

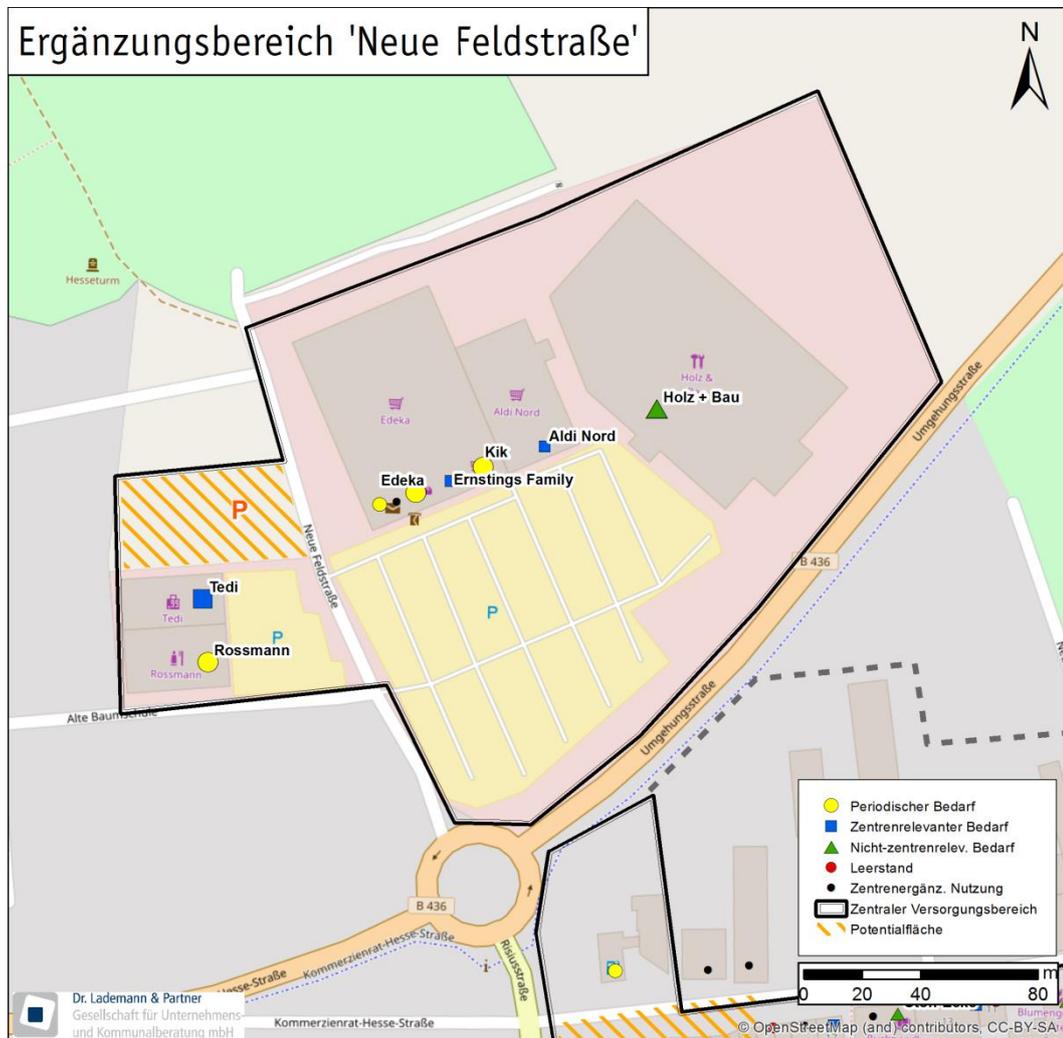


Abbildung 32: Abgrenzung des Ergänzungsbereichs Innenstadt



<b>Bewertung des Ergänzungsbereiches Innenstadt</b>	
<b>Stärken</b>	gute Anbindung im modal split; großzügiges Stellplatzangebot; sogstarke Einzelhandelslage mit Magnetbetrieben v.a. aus den Bereichen Lebensmitteleinzelhandel, Drogerie, Bekleidung, Garten-/Baubedarf
<b>Schwächen</b>	ohne konsequente Steuerung Gefahr der Kannibalisierung/Zersplitterung zu Lasten der Kompaktheit des Angebots der Innenstadtentwicklung
<b>Handlungsziele</b>	noch stärkere Positionierung der Standortlage als fachmarktorientierter Ergänzungsbereich in Funktionsergänzung zum Innenstadtzentrum Weener; Profilschärfung der Standortlage für flächenextensive und vorrangig nahversorgungs- und zentrenrelevante Sortimente (sofern verträglich); es ist zu empfehlen, kleinere Einzelhandelsbetriebe und Konzessionäre auf den Status quo zu begrenzen, da gerade das Profil der Fachmärkte gestärkt werden soll; Verbesserung der Anbindung für Fußgänger und Radfahrer sowie bessere optische Ausrichtung des Standorts an die Innenstadt

Tabelle 12: Zentrenpass – Ergänzungsbereich Innenstadt – Perspektive



### 7.2.3 Ortsteilzentrum Möhlenwarf

Ortsteilzentrum Möhlenwarf	
<b>Lage und Einzugsbereich</b>	Lage im westlichen Randbereich des Stadtgebiets von Weener im Ortsteil Möhlenwarf, angrenzend an die Gemeinde Bunde; der Einzugsbereich umfasst insbesondere das westliche Stadtgebiet (u.a. Möhlenwarf, Tichelwarf, Holthusen, Weenermoor)
<b>Kurzbeschreibung Zentrenstruktur</b>	kompaktes Ortsteilzentrum entlang der Alten Bahnhofstraße, zwischen Weener Straße im Norden und der Bürgermeister-Smit-Straße im Süden, mit einem NP-Discounter als örtlichem Nahversorger
<b>Städtebauliche Qualität/Erscheinungsbild</b>	keine besondere städtebauliche Qualität aufgrund Lage an einer Durchgangsstraße
<b>Siedlungsstrukturen/ Nutzungen im direkten Umfeld</b>	überwiegend homogen strukturierte Wohngebiete in offener Bauweise entlang der Alten Bahnhofstraße und der angrenzenden Bereiche
<b>Erreichbarkeit MIV</b>	gute Erreichbarkeit über die Weener Straße (B 436), Alte Bahnhofstraße (L 17) sowie der A 31 (Anschlussstelle Weener); westliche Ortseinfahrt nach Weener
<b>Stellplatzangebot</b>	entsprechend dem Angebot ausreichende Stellplatzanzahl am NP-Markt und den sonstigen Handelsnutzungen und Dienstleistern
<b>Erreichbarkeit ÖPNV</b>	Busanbindung durch zwei Buslinien in die Innenstadt von Weener und das Umland
<b>Fußläufige Erreichbarkeit</b>	aufgrund siedlungsintegrierter Lage gute fußläufige Erreichbarkeit von angrenzenden Wohnnutzungen gegeben
<b>Aufenthaltsqualität</b>	keine besondere Aufenthaltsqualität aufgrund Verkehrsbelastungen (B 436) und nur durchschnittlich gestaltetem öffentlichen Raum
<b>Magnetbetriebe</b>	NP-Lebensmitteldiscounter, Janssen-Schuhfachgeschäft, Koenen-Gartenfachmarkt, Groenewold-Hausratfachgeschäft
<b>EH-Verkaufsfläche 2016</b>	rd. 2.400 qm, davon rd. 600 qm nahversorgungsrelevanter Bedarf
<b>Angebotsspezialisierung/-Wertigkeit</b>	Fokus auf grundversorgungsrelevante Angebote, arrondiert durch zentrentypische Angebote (Schuhe, Hausrat) sowie nicht-zentrenrelevanter Angebote (v.a. Gartenbedarf)
<b>Struktur des Einzelhandels</b>	kompaktes Angebot, das die verbrauchernahe Grundversorgung für die westlichen Ortsteile von Weener abdeckt
<b>Ergänzende Nutzungen</b>	Kreditinstitut, Dienstleistungen und vereinzelt Gastronomie
<b>Leerstandssituation</b>	eine kleinteilige Ladenfläche leerstehend (< 100 qm)
<b>Konkurrenz mit anderen Standorten</b>	Wettbewerbsbeziehung mit den Lebensmittelmärkten in der Kernstadt von Weener
<b>Potenzialflächen</b>	zur Stärkung des Ortsteilzentrums kommen sämtliche Flächen innerhalb des ZVB in Frage (insbesondere Bereich angrenzend an den NP-Markt, welche bisher anderweitig genutzt wird)

Tabelle 13: Zentrenpass – Ortsteilzentrum Möhlenwarf – Status quo

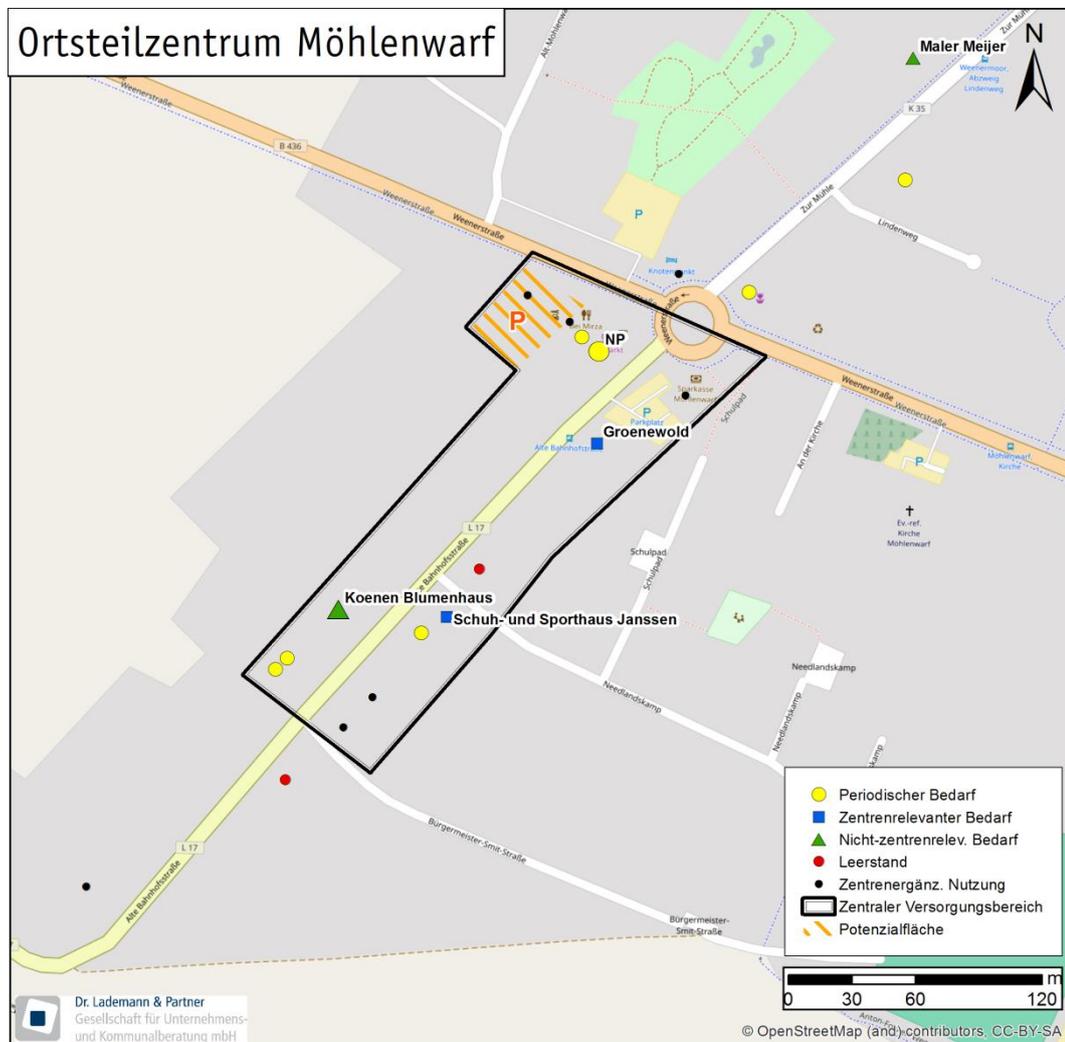


Abbildung 33: Abgrenzung des Ortsteilzentrums Möhlenwarf



<b>Bewertung des Ortsteilzentrums Möhlenwarf</b>	
<b>Stärken</b>	Angebote der Grundversorgung räumlich kompakt ausgeprägt; v.a. für Versorgung des unmittelbaren Nahbereichs und des angrenzenden ländlich geprägten Stadtgebiets relevant
<b>Schwächen</b>	zu geringe Ausstattung, Magnetbetrieb nicht zukunftsfähig aufgestellt; Wettbewerbsdruck durch leistungsfähigen LEH im Stadtgebiet; kein durchgängiger Besatz zwischen NP-Markt und Schuhfachgeschäft (Janssen)
<b>Handlungsziele</b>	zur Absicherung der Daseinsvorsorge maßstabsgerechte Erweiterung des NP-Markts auf 800 qm - 1.000 qm VKF prüfen; Ansiedlung weiterer nahversorgungs- oder zentrenrelevanter Angebote forcieren, die sich durch die Nachfrage im Nahbereich tragen; zum Zentrumschutz und zur Steigerung der Entwicklungsimpulse auf das Ortsteilzentrum sind sämtliche Vorhaben mit nahversorgungs- und zentrenrelevanten Sortimenten in den Streulagen des Ortsteils restriktiv behandeln

Tabelle 14: Zentrenpass – Ortsteilzentrum Möhlenwarf – Perspektive



### 7.3 Zur Zentrenrelevanz der Sortimente „Weeneraner Liste“

Eine wichtige Bedeutung in der Bewertung künftiger Einzelhandelsvorhaben kommt der Frage nach der Nahversorgungs- und Zentrenrelevanz der Sortimente zu. Sortimentslisten fungieren als wichtiges Steuerungsinstrument für die Einzelhandelsentwicklung einer Stadt oder Gemeinde. Ziel dieser ortstypischen Sortimentsliste ist es, Ansiedlungsvorhaben mit innenstadttypischen Sortimenten in die zentralen Versorgungsbereiche zu integrieren und somit dysfunktionale Planvorhaben abwenden zu können. Zudem dient die ortstypische Sortimentsliste als Grundlage für Ausschluss- und Beschränkungsfestsetzungen in beplanten Gebieten und im unbeplanten Innenbereich.

Insgesamt empfehlen Dr. Lademann & Partner folgende Einstufung der Nahversorgungs- und Zentrenrelevanz für die Einzelhandelsentwicklung:

Zur Zentrenrelevanz von Sortimenten ("Weeneraner Liste")		
nahversorgungsrelevant*	zentrenrelevant	nicht-zentrenrelevant
Lebensmittel	Bekleidung, Wäsche	Möbel, Küchen
Getränke	Lederwaren, Schuhe	Campingartikel und -möbel
Wasch- und Putzmittel	Hausrat/ Haushaltswaren	Bettwaren, Matratzen
Zeitungen, Zeitschriften	Glas, Porzellan, Keramik	Lampen/Leuchten
pharmazeutischer Bedarf	Geschenkartikel, Wohnaccessoires	Haus- und Tischwäsche
	Foto, Film, Optik, Akustik	Gardinen und Zubehör
	Uhren, Schmuck, Silberwaren	Bodenbeläge, Teppiche, Tapeten
	Sportartikel und -bekleidung	Kfz-Zubehör
	Fahrräder und Zubehör	Bau- und Heimwerkerbedarf
	Bücher, Papier, Schreibwaren	Gartenbedarf, Pflanzen
	Elektrokleingeräte	Tierbedarf
	Unterhaltungselektronik, Computer	Elektrogroßgeräte
	Tonträger, Software	Büro-/Informationstechnik
	Telekommunikation	Sportgroßgeräte
	Spielwaren	Reitsport, Angeln, Waffen, Jagdbedarf
	Musikalien und Musikinstrumente	Erotikartikel
	Baby- und Kinderartikel	
	Kurzwaren, Handarbeiten, Wolle, Stoffe	
	Drogerie-, Kosmetikartikel	
	Parfümerieartikel	
	Sanitätswaren	
	Schnittblumen	
	Antiquitäten/Kunst	

Quelle: Dr. Lademann & Partner. \* zugleich i.d. R. auch zentrenrelevant.  
Nicht aufgeführte Sortimente sind dem nicht-zentrenrelevanten Bedarf zuzuordnen.

Tabelle 15: Zur Zentrenrelevanz von Sortimenten („Weeneraner Sortimentsliste“)

Die Einstufung der Sortimente erfolgte dabei durch Dr. Lademann & Partner hinsichtlich folgender Aspekte:

Die Feindifferenzierung der Sortimente wurde v.a. anhand der faktischen Zentrenrelevanz der einzelnen Sortimente innerhalb des Stadtgebiets vorgenommen. Ferner gilt es herauszustellen, welchen Sortimenten bzw. Magnetbetrieben eine Leitfunktion im Sinne einer Zentrenprägung beizumessen ist.

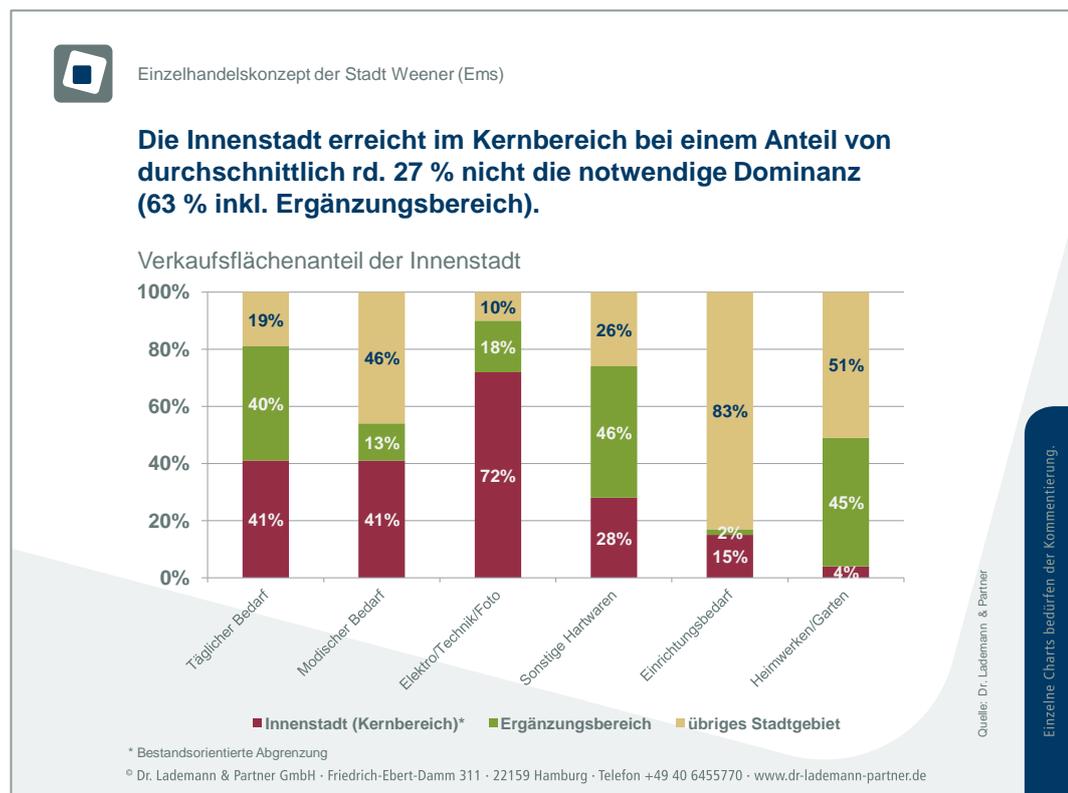


Abbildung 34: Verkaufsflächenanteil der Innenstadt an der Gesamtstadt

Auch die Eigenschaften der einzelnen Sortimente (z.B. Transportsensibilität) wurden bei der Einstufung berücksichtigt. Darüber hinaus spielte aber auch eine Rolle, welche strategischen Ziele mit der Ansiedlung bestimmter Sortimente in den stadträumlichen Lagen verbunden sind.

Gemäß der Strategie „Stärken stärken“ sollten innenstadttypische Angebote weiterhin das Innenstadtzentrum prägen. Zum Abbau von Sortimentslücken sind innerhalb des Kernbereichs des zentralen Versorgungsbereichs ggf. nicht ausreichend Flächen verfügbar, um den aufgezeigten Bedarf nach größerflächigen Einzelhandelsflächen decken zu können. In die Abwägung von Vorhaben ist im Einzelfall auch einzustellen, ob die einzelnen Sortimente im Kontext bestehender Betriebstypen jeweils realistisch in einen zentralen Versorgungsbereich Innen-



stadt (Kernbereich) integrierbar sind (bspw. hinsichtlich der Dimensionierung), oder aber ob für die Ansiedlung eine alternative Standortlage (Ergänzungsbereich Innenstadt) in Frage kommt. Aus stadtstrukturellen Gründen ist es daher sinnvoll, den Entwicklungsfokus bei flächenextensiveren zentrenrelevanten Angeboten zusätzlich auf den Innenstadt-Ergänzungsbereich ‚Neue Feldstraße‘ zu lenken. Eine Zersplitterung der Einzelhandelsnutzungen innerhalb des Stadtgebiets ist zu vermeiden.

Nahversorgungsrelevante Angebote (zugleich zentrenrelevant) sind im Sinne einer wohnungsnahen Grundversorgung im deutlich untergeordneten Umfang in Streulagen vertretbar (Wohngebietsversorgung).

#### 7.4 Steuerungsempfehlungen zur räumlichen Einzelhandelsentwicklung in der Stadt Weener (Ems)

Die folgenden Steuerungsempfehlungen zeigen auf, an welchen Standorten nahversorgungsrelevante, zentrenrelevante bzw. nicht-zentrenrelevante Sortimente durch Ansiedlungs- bzw. Erweiterungsvorhaben ausgeschöpft werden sollten.

##### **Nahversorgungsrelevante Sortimente (gem. Weeneraner Sortimentsliste)**

Prioritär sind nahversorgungsrelevante Sortimente

- im Kernbereich des Innenstadtzentrums uneingeschränkt zulässig sowie

Nachgeordnet ist zu empfehlen,

- großflächigen nahversorgungsrelevanten Einzelhandel aufgrund des Flächenbedarfs zusätzlich auf den Ergänzungsbereich der Innenstadt zu lenken bzw. dort Erweiterungen zuzulassen. Ein Verträglichkeitsnachweis ist erforderlich (für Neuansiedlung einschließlich Standortalternativenprüfung);
- zur Optimierung der Grundversorgung sind maßstabsgerechte Angebote auch im Ortsteilzentrum Möhlenwarf zuzulassen (inkl. Erweiterungen);
- Angebote gem. der Definition des „Weeneraner Laden“ (bis 100 qm VKF) auch innerhalb der bestandsorientierten Abgrenzung des Innenstadtzentrums zuzulassen (vgl. Kapitel 7.5).



### Ausschluss in den übrigen Lagen

Vor dem Hintergrund der Gefahr einer weiteren Zersplitterung des Angebots ist großflächiger nahversorgungsrelevanter Einzelhandel in den übrigen Lagen auszuschließen (Ausnahme: Verbesserung der wohngebietsbezogenen Nahversorgung (räumliche Versorgungslücke/Unterversorgung)).

### **Zentrenrelevante Sortimente (gem. Weeneraner Sortimentsliste)**

Prioritär sind nahversorgungsrelevante Sortimente auf den Kernbereich des Innenstadtzentrums zu konzentrieren. Dieses stellt das Investitionsvorranggebiet dar.

Nachgeordnet steht der Ergänzungsbereich Innenstadt an der Neuen Feldstraße als Standortalternative für größerflächige und großflächige zentrenrelevante Fachmarktangebote zur Verfügung und dient insbesondere dem Abbau von Angebotslücken (Standortalternativenprüfung und Verträglichkeitsnachweis erforderlich).

Kleinflächige, zentrenrelevante Haupt- und Randsortimente sind auch im Ortsteilzentrum Möhlenwarf zulässig.

Ausnahmsweise sind Angebote gem. der Definition des „Weeneraner Laden“ (bis 100 qm VKF) auch innerhalb der bestandsorientierten Abgrenzung des Innenstadtzentrums mit dem Einzelhandelskonzept vereinbar (vgl. Kapitel 7.5).

### Ausschluss in den übrigen Lagen

Ziel des Einzelhandelskonzepts ist es, die abgegrenzten Zentren hinsichtlich der jeweils zugewiesenen Funktion weiterzuentwickeln. Vor dem Hintergrund der Strategie „Stärken stärken“ ist somit ein konsequenter Ausschluss von zentrenrelevanten Sortimenten außerhalb der o.g. privilegierten Standorte vorzunehmen.

Agglomerationen und Standortverbünde sind summarisch zu betrachten.

### **Nicht-zentrenrelevante Sortimente (gem. Weeneraner Sortimentsliste)**

Prioritär sind nicht-zentrenrelevante Sortimente auf die Zentren zu lenken.

Nachgeordnet können diese auch an anderen Standorten zugelassen werden.

Zentren- und nahversorgungsrelevante Randsortimente sind auf 10 % der Gesamtverkaufsfläche (max. 800 qm Verkaufsfläche) zu begrenzen.



## Änderungen im Bestand / Bestandsschutz

Vorrangiges Entwicklungsziel ist die Sicherung bestehender Angebote. Der Bestandsschutz für marktaktive Betriebe kann bis zu einer Erweiterung um 10 % als konform mit den Steuerungsregeln bewertet werden.

Bei privilegierten Standortlagen (ohne sonstige Lagen) ist eine Umnutzung bestehender Angebote zugunsten nicht-zentrenrelevanter Sortimente grundsätzlich sowie innerhalb des gleichen Sortiments möglich.

Zusammenfassend empfehlen Dr. Lademann & Partner, Einzelhandelsvorhaben nach Branchen und Verkaufsflächendimensionierung wie folgt einzuordnen:

Einzelhandelskonzept der Stadt Weener (Ems)

### Steuerungsempfehlungen

Standortbereich	Nahvers. Sort.		Zentrenrel. Sort.		Nicht-zent. Sort.		Anmerkung
	> 800 qm	< 800 qm	> 800 qm	< 800 qm	> 800 qm	< 800 qm	
Innenstadtzentrum – Kernbereich (zielorientiert)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Alle Sortimente und Größen zulässig
Innenstadt-Ergänzungsbereich	✓	○	○	○	✓	✓	Standortbereich für v.a. großflächige Nutzungen
Ortsteilzentrum Möhlenwarf	✓	✓	○	✓	○	✓	Sicherung und Weiterentwicklung der Nahversorgung
Sonstige Lagen	✗	○	✗	✗	○	○	Anpassung Bebauungspläne
Innenstadtzentrum – Kernbereich (bestandsorientiert)	Zentren- und nahversorgungsrelevante Verkaufsflächen bis 100 qm zulässig („Weeneraner Laden“); Nicht-zentrenrelevant e VKF ohne Begrenzung zulässig.						

Nahversorgungs- und zentrenrel. Randsortimente sind bis max. 10 % des Gesamtvorhabens zulässig. Agglomerations- und Gemengelagen kleinflächiger Betriebe sind kumuliert zu betrachten.

© Dr. Lademann & Partner GmbH · Friedrich-Ebert-Damm 311 · 22159 Hamburg · Telefon +49 40 6455770 · www.dr-lademann-partner.de

Quelle: Berechnungen Dr. Lademann & Partner.

Einzelne Charts bedürfen der Kommentierung.

Abbildung 35: Steuerungsempfehlungen zur räumlichen Einzelhandelsentwicklung

## 7.5 Anlagentyp „Weeneraner Laden“

Nach § 1 Abs. 9 BauNVO kann (wenn besondere städtebauliche Gründe dies rechtfertigen) in einem B-Plan festgesetzt werden, dass nur bestimmte Arten der in den jeweiligen Baugebieten allgemein oder ausnahmsweise zulässigen baulichen oder sonstigen Anlagen zulässig oder nicht zulässig sind oder nur ausnahmsweise zugelassen werden können.



§ 1 Abs. 9 BauNVO ermöglicht insofern eine Differenzierung nach Nutzungsarten bzw. Anlagentypen. Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass es diese auch tatsächlich gibt. Die BauNVO kennt lediglich großflächige und nicht-großflächige Betriebe (800 qm VKF-Grenze). Sollen auch Betriebe gesteuert werden, die unterhalb dieses Schwellenwerts liegen, ist es zwingend notwendig, einen solchen im lokalen Kontext tatsächlich existierenden „typischen Betriebstyp“ festzulegen.

Dr. Lademann & Partner haben daher die einzelhandelsrelevanten Bestandsdaten des Weeneraner Einzelhandels in der tradierten Altstadt im Bereich zwischen Neue Straße, Norderstraße/Süderstraße, Westerstraße sowie Risuusstraße – ohne die größerflächigen Angebote an der Poststraße/Kirchhofstraße – hinsichtlich von Verkaufsflächengrößen analysiert, um darüber auf einen typischen Anlagentyp zu schließen, der im Zuge der Feindifferenzierung einer Steuerung innerhalb der bestandsorientierten Abgrenzung des Innenstadtzentrums zugänglich ist.

Die Bestandsdatenanalyse zeigt, dass die Anbieter im gewachsenen Altstadtbereich der Stadt Weener (Ems) eine durchschnittliche Betriebsgröße von rd. 105 qm aufweisen.

Für einen typischen „Weeneraner Laden“ im Altstadtbereich (bestandsorientierte Abgrenzung des Innenstadtzentrums [ohne Bereich Poststraße/Kirchhofstraße]) kann insofern eine Verkaufsfläche von max. 100 qm abgeleitet werden.

Der Weeneraner Laden ist typischerweise als Funktionsunterlagerung in Erdgeschosslagen von Wohn- und Geschäftsgebäuden und zeichnet sich damit vor allem durch eine städtebaulich-integrierte Lage aus. Typische Erscheinungsformen sind das Lebensmittelhandwerk, Kioske, Obst- und Gemüsehändler, Apotheken, sowie kleine Fachgeschäfte mit aperiodischen Bedarfsgütern.

Für den Weeneraner Laden mit einer maximalen Verkaufsflächengröße von 100 qm kann ausgeschlossen werden, dass sich daraus mehr als unwesentliche negative Auswirkungen auf die Funktionsfähigkeit der zentralen Versorgungsbereiche ergeben, da von ihnen keine strukturprägende Funktion ausgeht („Bagatellgrenze“).

---

Die Aufstellung der Weeneraner Sortimentsliste und die Herleitung von Steuerungsempfehlungen zur räumlichen Einzelhandelsentwicklung wird der Strategie „Stärken stärken“ gerecht, da die räumlich abgegrenzten Standortlagen gemäß ihrer Funktionszuweisung quantitativ und qualitativ gestärkt und profiliert werden.

---



## 8 Maßnahmenempfehlungen für die Weiterentwicklung des Einzelhandels in der Stadt Weener (Ems)

---

Aus den aktuellen Erfordernissen der in der städtebaulich-funktionalen Analyse aufgezeigten Defizite lassen sich folgende Empfehlungen für den Prognosehorizont 2025 herleiten:

Alle zukünftigen Maßnahmen zur Einzelhandelsentwicklung in der Stadt Weener (Ems) sollten darauf hinsteuern, die Bindungswirkung der Stadt zu festigen und zielgerichtet auszubauen. Generell sollten eine Reihe allgemeiner Maßnahmen zur Profilierung der Stadt als attraktiver Einzelhandelsstandort ergriffen bzw. fortgeführt und intensiviert werden. Dabei ist es für den Erfolg der Maßnahmen von besonderer Wichtigkeit, dass klare Verantwortlichkeiten festgelegt werden.

### **Verbindliche Verabschiedung des Einzelhandelskonzepts**

Der erste und wichtigste Schritt ist die verbindliche Verabschiedung des Einzelhandelskonzepts z.B. durch einen entsprechenden Ratsbeschluss. Damit werden die angestrebten Entwicklungsziele und Leitlinien kommuniziert und als Planungswille festgeschrieben. Nur so kann das Konzept als städtebauliches Entwicklungskonzept im Sinne des § 1 Abs. 6 Nr. 11 BauGB in der Bauleitplanung Berücksichtigung finden.

Gleichzeitig dient eine verbindliche Verabschiedung des Konzepts der Planungssicherheit der Gewerbetreibenden und Immobilieneigentümer sowie potenzieller Investoren.

Darüber hinaus entfaltet eine verbindliche Verabschiedung des Konzepts auch eine Schutzwirkung. So können Einzelhandelsvorhaben im Umland, die negative Auswirkungen auf den Einzelhandel in Weener erwarten lassen, mit dem Verweis auf das Einzelhandelskonzept und den darin festgeschriebenen Entwicklungszielen sowie den schützenswerten zentralen Versorgungsbereichen erfolgsversprechender entgegengetreten werden.

Demnach gilt es zunächst auf einen entsprechenden Ratsbeschluss von Seiten der Stadtverwaltung hinzuarbeiten. Dabei sollte möglichst das Gesamtkonzept beschlossen werden, um den Empfehlungen für die Einzelhandelssicherung und strategische Einzelhandelsentwicklung in den nächsten Jahren Außenwirkung zu verleihen.



### **Baurechtliche Absicherung des Einzelhandelsentwicklungskonzepts**

Die Steuerung des Einzelhandels lässt sich über die Aufstellung und Änderung von Bebauungsplänen regeln. Im Zusammenhang mit den Steuerungsregeln werden daher im Folgenden Empfehlungen für bauplanungsrechtliche Steuerungsgrundsätze zur räumlichen Steuerung des Einzelhandels dargestellt. Diese gelten sowohl für die Neuaufstellung als auch für die Änderung von Bebauungsplänen. Grundsätzlich gilt es, im Sinne des Einzelhandelskonzepts städtebaulich „gewünschte“ Standorte für Ansiedlungsvorhaben entsprechend abzusichern und „unerwünschte“ Standorte und Sortimente bauplanungsrechtlich auszuschließen.

- Gewünschte - städtebaulich und raumordnerisch verträgliche - Vorhaben sollten gemäß den im Einzelhandelskonzept empfohlenen Sortimentsgruppen, Größenordnungen und Lagen planungsrechtlich vorbereitet werden.
- An Standorten, die auf Grundlage des Einzelhandelskonzepts für die Ansiedlung von Einzelhandelsvorhaben in Frage kommen, ist eine kontinuierliche Überarbeitung der vorliegenden und/oder Neuaufstellung der Bebauungspläne anzuraten.
- An Standorten, die für künftige Einzelhandelsvorhaben (vor allem zentrenrelevante und nahversorgungsrelevante Vorhaben) dauerhaft nicht mehr in Frage kommen, gilt es die Bebauungspläne entsprechend zu überarbeiten.

Dies gilt mit höchster Priorität für jene Altstadtbereiche, die nicht Bestandteil des zentralen Versorgungsbereichs sind. Durch Änderung des Baugebiets-typs in den relevanten Bebauungsplänen (z.B. Änderung von Kerngebiet [§ 7 BauNVO] in Mischgebiet [§ 6 BauNVO] und/oder in besonderes Wohngebiet [§ 4a BauNVO]) wird die planungsrechtliche Voraussetzung geschaffen, dass sich diese Bereiche vor allem durch Wohnnutzungen profilieren könnten und städtebauliche Fehlentwicklungen/Leerstände abgebaut werden könnten.

Im angesprochenen Bereich sind drei Bebauungspläne relevant. Der B-Plan Nr. 54 W, Teil A weist den Bereich Am Hafen als besonderes Wohngebiet aus. Die Umnutzung von Geschäftsräumen in Wohnnutzung ist somit zulässig. Für den südlichen Bereich der Norderstraße gilt der B-Plan Nr. 54 W, Teil C. Hier sind die Grundstücke entlang der Norderstraße einem Mischgebiet zugeordnet. In einem Mischgebiet sollen beide Nutzungen etwa im gleichen Umfang vorzufinden sein, so dass hier ggf. Anpassungen in Betracht gezogen werden sollten. Der südlichste Teil der Norderstraße sowie der nördliche Bereich der Süderstraße liegen im Geltungsbereich des B-Planes Nr. 54 D. Hier sind die



Grundstücke entlang der Norder- und Süderstraße als Mischgebiet ausgewiesen, so dass hier ggf. Anpassungen anzudenken wären.

- In Gewerbegebieten empfiehlt sich ein konsequenter planungsrechtlicher Ausschluss von Einzelhandel, um diese Gebiete für den Entwicklungsbedarf des höherwertigen und produzierenden Gewerbes vorzuhalten und bestehende Standorte nicht zu schwächen.

Die genannten strategischen Empfehlungen beinhalten eine Vielzahl möglicher planungsrechtlicher Anwendungsfragestellungen, die je Vorhaben und Standort differieren. Zur Ausgestaltung rechtssicherer Bauleitpläne ist generell zu empfehlen, dass sich die Begründung zum jeweiligen Bebauungsplan deutlich auf das vorliegende Einzelhandelskonzept in Verbindung mit dem entsprechenden politischen Beschluss bezieht. Ebenso gilt es, die Strategieempfehlungen als Abwägungsgrundsätze sowie die Sortimentsliste in die textlichen Festsetzungen der entsprechenden Bebauungspläne zu übernehmen.

Wesentliches Instrument der Feinsteuerung innerhalb der Bebauungspläne ist der Nutzungsausschluss gemäß § 1 Abs. 5 in Verbindung mit Abs. 9 BauNVO, wodurch einzelne in den §§ 2 und 4 bis 9 BauNVO genannten Nutzungsarten und Unterarten aus städtebaulichen Gründen ausgeschlossen werden können.

Sofern Bebauungspläne Standorte im zentralen Versorgungsbereich überplanen oder zur Sicherung des zentralen Versorgungsbereichs aufgestellt werden, sollte in der Begründung zum Bebauungsplan der zentrale Versorgungsbereich namentlich genannt und ergänzend parzellenscharf zeichnerisch dargestellt werden.



### **Übergangsnutzung und Dekoration von Leerstandsflächen und Leerstandskataster**

Dr. Lademann & Partner empfehlen ein Flächen-/Leerstandsmanagement aufzubauen, um im Falle einer Geschäftsschließung schneller und aktiver reagieren zu können.

Eine Reihe von Leerstandsflächen ist für eine einzelhandelsrelevante Nachnutzung jedoch als nicht mehr marktfähig zu bewerten. Hier sollten die Eigentümer auch eine anderweitige als die Einzelhandelsnutzung in Betracht ziehen (z.B. Umbau in Wohnflächen). Dies gilt vor allem für die Norder- und Süderstraße.

Einige der Leerstandsflächen innerhalb des Innenstadtzentrums lassen sich unter Einsatz von Modernisierungs- und Instandhaltungsmaßnahmen jedoch durchaus noch einer potenziellen Einzelhandelsnachnutzung zuführen. Gleichwohl erscheint es nicht realistisch, dass die Leerstände kurzfristig und allesamt beseitigt werden können. Um das Erscheinungsbild des Innenstadtzentrums jedoch nicht zu belasten, empfiehlt es sich, die entsprechenden Flächen in geeigneter Form zwischenzunutzen. So können die Verkaufsräume oder zumindest die Schaufenster für Werbemaßnahmen von Gewerbetreibenden im Ort genutzt werden. Zumindest sollten die Schaufenster in irgendeiner Form dekoriert werden, um deren eigenes Erscheinungsbild und das der Innenstadt aufzuwerten. Grundsätzlich geht es darum, die Leerstandsflächen von außen in einem sauberen Zustand zu halten und sie als solche nicht sofort erkennbar zu machen, um funktionale Lücken zu minimieren und die Bausubstanz zu pflegen.

Adressat dieser Empfehlung sind die Eigentümer der leer stehenden Ladeneinheiten. Die Stadt Weener (Ems) sollte allerdings aktiv darauf hinwirken und die Eigentümer von der Notwendigkeit einzuleitender Schritte überzeugen. Auch erscheint es denkbar, dass die Stadt als Vermittler zwischen Eigentümern und potenziellen Ausstellern/Werbenden fungiert.

Zudem empfehlen wir eine Prüfung, ob durch Zusammenlegung bzw. immobilienseitige Neugestaltung attraktive und moderne Flächenzuschnitte geschaffen werden können. Im Rahmen der rechtlichen Möglichkeiten könnten hier beispielsweise der Abriss nicht erhaltungswürdiger Bausubstanz und die Einbeziehung daran angrenzender Nachverdichtungsflächen eine Möglichkeit sein. Um dieser Zielsetzung bei erhaltungswürdigen Gebäuden gerecht werden zu können, muss es sich um ausreichend groß dimensionierte Objekte handeln, die im Einzelfall entsprechend den Nutzungsanforderungen vollständig entkernt werden sollten.



### **Schwerpunktmäßige Ausnutzung des Entwicklungspotenzials in den prägenden Standortlagen der Stadt Weener (Ems)**

Um den Einzelhandelsstandort Weener auszubauen, haben Dr. Lademann & Partner ein einzelhandelsseitiges Entwicklungspotenzial errechnet, dessen Ausnutzung bis zum Jahre 2025 zu empfehlen ist.

Insgesamt gilt, dass für die künftige Einzelhandelsentwicklung in der Stadt Weener das Hauptaugenmerk auf eine Konzentration und Verdichtung der ausstrahlungstärkeren Einzelhandelslagen sowie einer Ausdifferenzierung eines vielfältigen Sortiments- und Betriebsgrößenmix gelegt werden muss. Die (Weiter-)Entwicklung sonstiger Lagen sollte v.a. bei den nahversorgungs- und zentrenrelevanten Sortimenten restriktiv behandelt werden. Diesem Umstand wird auch durch Definition eines hierarchisch-funktional gegliederten Zentren- und Standortnetzes Rechnung getragen, das es weiter zu profilieren gilt.

Dr. Lademann & Partner empfehlen eine konsequente Ausnutzung des nahversorgungs- und zentrenrelevanten Entwicklungspotenzials insbesondere in der Innenstadt (Kernbereich und Ergänzungsbereich). Hierbei gilt es zu prüfen, ob weitere Magnetbetriebe angesiedelt werden können (v.a. Bekleidung und Sport). Daneben gilt es, eine weitere Ausdifferenzierung und Attraktivitätssteigerung des Angebots anzustreben. Dabei geht es nicht nur um einen quantitativen Ausbau, sondern vielmehr um eine Qualitätssteigerung und Optimierung der Öffnungszeiten.

Neben der Ansiedlung von mittel- bis großflächigen Magnetbetrieben wie fachmarktorientierte Filialisten werden in der Regel folgende Verkaufsflächengrößen von Handelsunternehmen nachgefragt:

- Kleinflächen: 60 bis 80 qm Verkaufsfläche (v.a. lokale und regionale Anbieter; lokale Besonderheiten der Stadt Weener (Ems) sind dabei insbesondere hinsichtlich Nischenanbieter auszunutzen)
- Mittelflächen: 150 bis 300 qm (hier spielen auch lokale/regionale Franchisenehmer eine wichtige Rolle → prüfen, inwieweit durch Zusammenlegung von Flächen größere Einheiten geschaffen werden können)

Für den tradierten Bereich der Innenstadt ist hierzu eine aktive Ansprache möglicher Investoren und Einzelhändler notwendig. Auf Basis des vorliegenden Konzepts bzw. dessen zentralen Ergebnissen gilt es, ein Exposé zu verfassen, welches die Stärken und wesentlichen Entwicklungsziele der Stadt Weener (Ems) zusammenfassend darstellt. Ein Ausblick auf mögliche städtebauliche Aufwer-



tungsmaßnahmen sollte dabei ebenso enthalten sein wie eine Übersicht leer stehender Ladeneinheiten und potenzieller Flächen für Neubauten.

Mit diesem Exposé gilt es vor allem, Projektentwickler sowie lokale/regionale, aber auch national tätige Filialbetriebe und Franchisenehmer gezielt anzusprechen und von den Standortvorteilen der Stadt Weener (Ems) zu überzeugen. Neben Einzelhändlern erscheint zudem die Ansprache von regional tätigen Gastronomen sinnvoll. Schließlich wurde in den Befragungen der Wunsch nach mehr gastronomischen Angeboten herausgearbeitet.

Generell erscheint es ratsam, die Bemühungen um neue Einzelhandelsanbieter zwischen der Stadt und den Eigentümern leer stehender Ladeneinheiten zu koordinieren und potenzielle Investoren und Einzelhändler gemeinsam anzusprechen.

Weiterhin ist der für ein Grundzentrum spezifische Charakter zur Differenzierung gegenüber anderen zentralen Orten zu stärken (z.B. durch Optimierung der Beratungs- und Servicequalität, Forcierung der Ansiedlung von weiteren Fachgeschäften, etc.) und gleichzeitig eine Abhebung durch Betonung der Vorteile des Weeneraner Einzelhandels i.S.e. „Grundzentrums plus“ zu erzielen. Wichtig wäre auch die Schaffung eines angenehmen Einkaufsklimas für die Kunden durch einheitliche Kernöffnungszeiten („Verlässliches“ Einkaufen).

### **Verstärkte Nutzung der touristischen Potenziale und des Grenzhandels**

Die Stadt Weener (Ems) verfügt durch seine naturräumliche Lage über touristisches Potenzial. Unabhängig davon, ob es sich bei den Touristen um Tagesgäste oder Übernachtungsgäste handelt, spielen sie für den Einzelhandel und die Gastronomie eine wichtige Rolle. Gastronomiebetriebe sind ohnehin ein Anziehungspunkt für Touristen, sofern sie über ein attraktives Ambiente und ein ansprechendes Angebot verfügen. Ein weiteres Potenzial liegt in Nähe zu den Niederlanden, woher bereits heute ein nicht zu unterschätzender Anteil an Kunden des Weeneraner Einzelhandels stammt.

Diese Potenziale gilt es, für den Weeneraner Einzelhandel und die Gastronomie durch ein zielgruppenorientiertes Angebot und entsprechende Werbung noch stärker auszunutzen. Der Stadt kommt hierbei vor allem eine Koordinierungs- und Aktivierungsfunktion zu. Für die Erstellung des Stadtplans oder vergleichbarer Werbemaßnahmen sind die Gewerbetreibenden verantwortlich. Die Stadt sollte diesen Prozess durch gezielte Ansprachen initiieren und begleiten.



### **Allgemeine Handlungsempfehlungen**

Darüber hinaus sind Empfehlungen zur allgemeinen Entwicklung der Stadt abzugeben, die als handelsexogene Rahmenbedingungen die Entwicklungsmöglichkeiten des Einzelhandels in Weener positiv beeinflussen können.

- Profilierung der Stadt als interessanter und gut erreichbarer Wohnstandort der Region, um die Einwohnerzahlen in Weener - und hierbei insbesondere der Kernstadt - auszubauen. Darüber hinaus gilt es, durch höherwertigen Wohnungsbau auch kaufkraftstärkere und jüngere Einwohner anzuziehen.
- Schaffung/Sicherung eines investitions- und wirtschaftsfreundlichen Klimas, sodass im bestehenden Einzelhandel auch die Bereitschaft erhöht wird, notwendige Anpassungsmaßnahmen (z.B. Ladengestaltung, Warenpräsentation) regelmäßig vorzunehmen, aber auch Planungssicherheit für mögliche Neuanordnungen besteht.
- Sicherung und Ausbau der Stadt als bedeutender Arbeitsplatzstandort; zielgerichtete Ansiedlung von Gewerbe- und Dienstleistungsbetrieben zur Erhöhung der Arbeitsplatzzentralität; aktive Ansprache und Vermarktung von Weener als Wirtschaftsstandort. Vor dem Hintergrund der häufigen Kopplungsbeziehung zwischen Arbeitsweg und Versorgungseinkauf können so Nachfrageabflüsse reduziert werden.



## 9 Einordnung der Planvorhaben in das Einzelhandelskonzept

---

Mit Stand Oktober 2016 liegen der Stadt Weener (Ems) mehrere einzelhandelsrelevante Planvorhaben vor, welche im Folgenden kurz skizziert werden:

Im Bereich Poststraße/Haagstraße/Bahnhofstraße/Kirchhofstraße ist durch die Fa. Bünting geplant, am derzeitigen Combi-Standort weitere Einzelhandelsflächen zu schaffen. Zum einen soll eine neue Immobilie unmittelbar an die Poststraße angrenzend errichtet werden (bisher durch Wohnbebauung genutzt), welche in Richtung Combi-Parkplatz ausgerichtet ist und sich perspektivisch mit der bereits vorhandenen Immobilie eine Stellplatzanlage teilen soll. Des Weiteren soll das nördlich an die bestehende Fachmarktimmobilie angrenzende Gebäude in Form von Abriss und Neubau durch weitere Handelsbetriebe sowie Gastronomie und Dienstleistungen genutzt werden.

Die aktuellen Planungen sehen vor, auf einer Verkaufsfläche von rd. 1.500 qm bis zu vier Einzelhandelsnutzungen anzusiedeln (v.a. nahversorgungs- und zentrenrelevante Sortimente).

Das Vorhaben ist mit den Empfehlungen des Einzelhandelskonzepts vollständig in Einklang zu bringen. Bei dem Vorhaben handelt es sich nahversorgungs- und zentrenrelevante größerflächige Einzelhandelsbetriebe, welche innerhalb des zentralen Versorgungsbereichs Innenstadt angesiedelt werden sollen und somit richtig verortet sind. Das Vorhaben trägt dazu bei, Angebots- und Zentralitätsdefizite abzubauen und weitere Frequenzen generieren. Es ist damit gegenüber anderen Planvorhaben vorrangig zu behandeln.

Auf Grund des denkmalpflegerischen Umgebungsschutzes in Richtung Innenstadt ist die Notwendigkeit einer schlüssigen und städtebaulich attraktiven Gesamtkonzeption zu beachten.



Abbildung 36: Strukturprägender Nahversorger (Combi-Verbrauchermarkt) in der Kernstadt von Weener

Im Ergänzungsbereich Innenstadt „Neue Feldstraße“ liegt ein weiteres einzelhandelsrelevantes Planvorhaben vor. Die dort innerhalb einer Fachmarktimmobilie ansässigen Betriebe planen jeweils Verkaufsflächenerweiterungen (v.a. Edeka Aldi, Kik und Ernsting's Family). Darüber hinaus wird erwogen, weitere Einzelhandelsbetriebe anzusiedeln. Diese könnten beispielsweise aus den Bereichen Sport oder Tierbedarf stammen. Ein endgültiges Konzept liegt derzeit noch nicht vor.

U.E. ist das Vorhaben mit den Empfehlungen des Einzelhandelskonzepts weitgehend kompatibel. Bei dem Vorhaben handelt es sich ausschließlich um großflächige Einzelhandelsbetriebe, die keine offensichtlichen sofort verfügbaren Flächenpotenziale in der Weeneraner Innenstadt (Kernbereich) finden. Das Vorhaben trägt dazu bei, Angebots- und Zentralitätsdefizite der Stadt Weener abzubauen. Es muss jedoch zunächst das konkretisierte Vorhabenkonzept und die zusätzlich geplanten Sortimente abgewartet werden, um eine detaillierte Beurteilung des Vorhabens hinsichtlich seiner Chancen (Abbau von Angebotslücken) und Risiken (Umsatzverdrängung zulasten des Bestands) abgeben zu können.



Abbildung 37: Vorhabenstandort im Ergänzungsbereich Innenstadt „Neue Feldstraße“

Die Firma Lidl erwägt den Lebensmitteldiscounter am Standort Mühlenstraße in der Kernstadt von Weener zu erweitern. Die derzeitige Verkaufsfläche beträgt knapp 1.100 qm. I.d.R. verfolgt die Fa. Lidl eine Verkaufsfläche von rd. 1.470 qm.

Der Standort ist nach Einschätzung von Dr. Lademann & Partner für eine Verkaufsflächenerweiterung geeignet. Der Lidl-Markt würde sich mit der Erweiterung zukunftsfähig aufstellen und ist mit der Lage im zentralen Versorgungsbereich richtig verortet.

Für eine konkretere Einschätzung bedarf es jedoch einer exakten Verkaufsflächenangabe des zukünftigen Marktes. Hierbei wäre zu beachten, dass der Lidl-Markt nach Vorhabenrealisierung den Abstand zum Combi-Markt wahrt (gemessen in Verkaufsfläche) und sich im betriebsformenüblichen Rahmen bewegt. Unter dieser Maßgabe ist das Vorhaben mit den Empfehlungen des Einzelhandelsentwicklungskonzepts vereinbar.



Abbildung 38: Lidl-Lebensmitteldiscounter im Innenstadtzentrum von Weener

Der NP-Lebensmitteldiscounter im Ortsteil Möhlenwarf plant die Verkaufsflächen-erweiterung von derzeit rd. 550 qm auf etwa 800 qm, wenngleich hierfür noch eine Neuordnung im Standortumfeld erforderlich ist. Der Markt stellt bereits heute einen etablierten Nahversorgungsstandort im Ortsteil dar. Das Vorhaben ist mit den Empfehlungen des Einzelhandelsentwicklungskonzepts vollständig in Einklang zu bringen. Der NP-Markt würde sich mit der Erweiterung zukunftsfähig aufstellen und als Magnetbetrieb des zentralen Versorgungsbereichs „Ortsteilzentrum Möhlenwarf“ abgesichert. Die geplante Verkaufsfläche entspricht prospektiv der Mindestverkaufsfläche für Lebensmitteldiscounter.



Abbildung 39: Strukturprägender Nahversorger (NP-Lebensmitteldiscounter) in Möhlenwarf



## 10 Zusammenfassung

---

Zusammenfassend lässt sich für die Perspektiven der Einzelhandelsentwicklung in der Stadt Weener (Ems) folgendes festhalten:

Der Stadt Weener (Ems) ist die raumordnerische Funktion eines Grundzentrums zugewiesen. Die sozioökonomischen Rahmenbedingungen in Weener sind als restriktiv zu beurteilen. Darüber hinaus steht die Stadt in einem intensiven Wettbewerb mit den angrenzenden Mittelzentren Leer und Papenburg.

Im Marktgebiet der Stadt Weener (Ems) lebten Anfang 2016 rd. 15.500 Personen. Dazu kommt noch eine Potenzialreserve von rd. 20 %, die v.a. durch die Personen aus den angrenzenden Orten induziert wird. Perspektivisch ist für das Marktgebiet insgesamt mit einer leicht wachsenden Bevölkerungsplattform und einem damit verbundenen steigenden Nachfragepotenzial zu rechnen. Allerdings konnte in den letzten Jahren der nicht-stationäre Handel deutliche Zuwächse verzeichnen.

Aktuell beträgt das Gesamtverkaufsflächenangebot in der Stadt Weener (Ems) rd. 22.300 qm. Die Branchenstruktur weist qualitative und quantitative Angebotsschwächen insbesondere bei den zentrenrelevanten Sortimenten auf. Grundsätzlich ist zwischen den Sortimenten eine weitgehende funktionsgerechte Verteilung auf die einzelnen Standortlagen zu konstatieren. Umsatzseitig wird der Einzelhandel durch den nahversorgungsrelevanten Bedarf dominiert, auf den fast zwei Drittel des Umsatzes entfällt. Die Verkaufsflächendichte in Weener weist unterdurchschnittliche (insbesondere bei den zentrenrelevanten Sortimenten) bis durchschnittliche (bei den nahversorgungsrelevanten Sortimenten) Werte auf.

Für die Stadt Weener (Ems) errechnet sich bis zum Jahr 2025 ein Entwicklungsrahmen von rd. 3.800 qm VKF. Dieses Potenzial sollte zur konsequenten Schärfung des komplementären Profils (Strategie „Stärken stärken“) genutzt werden. Es gilt die Angebote auf die räumlich abgegrenzten zentralen Versorgungsbereiche zu konzentrieren, um eine weitere Zersplitterung der Angebote zu vermeiden. Die Sortimentsliste für die Stadt Weener (Ems) dient dabei zur räumlichen Einzelhandelssteuerung.



Zur Weiterentwicklung des Einzelhandels in Weener ist es erforderlich, dass

- der Kernbereich des Weeneraner Innenstadtzentrums (ca. 5.000 qm VKF) als zentraler Versorgungsbereich mit weiteren Einzelhandelsnutzungen weiterentwickelt wird, um die kritische Masse zu erhöhen. Das Profil der Innenstadt sollte im nahversorgungs- und zentrenrelevanten Bedarf ausgebaut und durch ergänzende Nutzungen wie Gastronomie, Dienstleistungen und Wohnen in der Multifunktionalität gestärkt werden. Hierbei geht es insbesondere auch darum, das preisfokussierte Angebotsniveau zu heben.
- der Ergänzungsbereich Innenstadt ‚Neue Feldstraße‘ (ca. 7.800 qm VKF) in seinem zum Innenstadtzentrum (Kernbereich) arbeitsteiligen Profil stabilisiert und verträglich weiterentwickelt wird. Sofern keine gravierenden Probleme auf das Innenstadtzentrum induziert werden, sind weitere großflächige Fachmarktnutzungen kompatibel. Das Profil der Standortlage muss sich allerdings noch mehr vom Profil des Kernbereichs absetzen, um Überschneidungen weitgehend zu vermeiden.
- das Ortsteilzentrum Möhlenwarf (ca. 2.400 qm VKF) aufgrund der dezentralen Lage in seinem spezifischen (Nah-)Versorgungsprofil im Sinne der Bestandssicherung attraktiviert wird.
- die sonstigen Standortbereiche hinsichtlich der Gebietstypik in den Bebauungsplänen überprüft werden. Dies gilt insbesondere für die Norder- und Süderstraße, die nicht Bestandteil des zentralen Versorgungsbereichs sind und nur untergeordnet Einzelhandelsnutzungen aufnehmen sollten („Weeneraner Laden“).

Hamburg, 18. Januar 2017

gez. Sandra Emmerling

gez. Sascha Denneng

Dr. Lademann & Partner GmbH



## 11 Glossar

---

### **Betriebstypen im Einzelhandel:**

#### **Food-Einzelhandel<sup>14</sup>**

- Supermarkt

Einzelhandelsbetrieb, der auf einer Verkaufsfläche von mindestens 400 qm bis 800 qm Nahrungs- und Genussmittel einschließlich Frischwaren und Drogeriewaren, Wasch-, Putz und Reinigungsmittel anbietet.

- Lebensmitteldiscounter

Lebensmittelmarkt mit Verkaufsflächen bis etwa 1.200 qm, der ein auf Waren mit hoher Umschlagshäufigkeit beschränktes Sortiment sowie ein wöchentlich wechselndes Aktionssortiment (im Mittel 2.100 Artikel) mittels aggressiver Niedrigpreispolitik verkauft.

- Verbrauchermarkt, klein

Einzelhandelsbetrieb mit Sortimentsschwerpunkt „tägliches Bedarfs“, der überwiegend auf einer Verkaufsfläche zwischen 800 und 1.500 qm geführt wird.

- Verbrauchermarkt, groß

Einzelhandelsbetrieb mit Angebotsschwerpunkt „tägliches Bedarfs“, der aufgrund der Flächenbedarfe meist an Pkw-orientierten Standorten auf einer Verkaufsfläche zwischen 1.500 und unter 5.000 qm geführt wird.

- SB-Warenhaus

Einzelhandelsbetrieb ab 5.000 qm Verkaufsfläche mit Umsatzschwerpunkt bei Waren des täglichen Bedarfs und zahlreichen Nonfood-Warengruppen (bis zu 50 % der Artikel), die überwiegend an Pkw-orientierten Standorten angeboten werden.

<sup>14</sup> Quelle: unternehmensinterne Typologie Dr. Lademann & Partner GmbH aufbauend auf Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln, Ausschuss für Begriffsdefinitionen aus der Handels- und Absatzwirtschaft, 1995: Katalog E Begriffsdefinitionen aus der Handels- und Absatzwirtschaft



### **Nonfood-Einzelhandel**

- **Fachgeschäft**

Einzelhandelsbetrieb mit weniger als 800 qm Verkaufsfläche, der ein auf einen Warenbereich beschränktes Nonfood-Sortiment in tiefer Gliederung mit unterschiedlichen Bedienungskonzepten (Fremd- und Selbstbedienung, Vorwahl) und oft weiteren Serviceleistungen verkauft.

- **Fachmarkt**

Einzelhandelsbetrieb mit meist über 800 qm Verkaufsfläche, der ein auf eine Warengruppe beschränktes, preisorientiertes Nonfood-Sortiment mit teils weiteren Serviceleistungen und an Pkw-orientierten Standorten anbietet.

- **Warenhaus**

Einzelhandelsgroßbetrieb mit umfassendem Sortiment aus unterschiedlichen Warengruppen einschließlich Lebensmitteln, der mit unterschiedlichen Bedienungskonzepten (oft in Fremdbedienung mit Vorwahl) geführt wird.

- **Kaufhaus**

Einzelhandelsbetrieb mit i.d.R. mehreren Nonfood-Warenbereichen und unterschiedlichen Bedienungs- und Servicekonzepten in der Regel an integrierten Standorten oder in Einkaufszentren (ohne Lebensmittel, umfasst auch Textilkaufhäuser).

### **Agglomerationen, Einkaufszentren und Spezialformen**

- **Fachmarkttagglomeration**

Ansammlung von branchengleichen/branchenverschiedenen Fachmärkten an einem Standortbereich, denen (trotz ab und zu praktizierter gemeinsamer Stellplatznutzung) ein einheitliches Management fehlt.

- **Fachmarktzentrum**

Funktionales Einkaufszentrum, das an Pkw-orientierten Standorten (oft peripher) Betriebe unterschiedlicher Branchen, Betriebsgrößen und Betriebsformen mit Dominanz von preisaktiven Fachmärkten in der Regel unter einheitlichem Standortmanagement in einer meist überdachten Mall integriert.



- Einkaufszentrum/Shopping-Center

Einzelhandelsimmobilie mit i.d.R. mehr als 10.000 qm VKF, die - einheitlich geplant und gemanagt - Einzelhandelsbetriebe aus unterschiedlichen Branchen, Betriebsgrößen und Betriebsformen mit überwiegend zentrenrelevanten Sortimenten in einer meist überdachten Mall zusammenfasst.

**Sonstige Definitionen**<sup>15</sup>:

- Einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffer

Gibt Auskunft über die regionale Verteilung der einkommensbedingten, potenziellen Endverbrauchernachfrage in Konsumgütermärkten. In Verbindung mit den Zahlen zur ortsansässigen Bevölkerung erlaubt die Kaufkraftkennziffer quantitative Angaben zur Einschätzung zur lokalen Nachfrage.

Kaufkraftkennziffern werden jährlich von Marktforschungsinstituten wie der GfK ermittelt und zeigen, ob ein bestimmtes Gebiet tendenziell über oder unter dem Bundesdurchschnitt von 100 liegt. Die Kaufkraftkennziffer gibt insofern die relative Verteilung der Kaufkraft an.

- Ausgabesatz

Ausgabesätze geben die durchschnittlichen Pro-Kopf-Ausgaben im Einzelhandel innerhalb eines Jahres an. Sie werden sortimentspezifisch ermittelt und geben somit Auskunft über die Höhe der Ausgaben der Bevölkerung bezogen auf die jeweiligen Sortimente des Einzelhandels. Kombiniert mit der örtlichen Kaufkraftkennziffer und der örtlichen Einwohnerzahl lässt sich das Nachfragepotenzial in einem abgegrenzten Raum ermitteln.

- Kaufkraft-/Nachfragepotenzial

Als Kaufkraft wird diejenige Geldmenge bezeichnet, die den privaten Haushalten innerhalb eines bestimmten Zeitraums für Ausgaben im Einzelhandel potenziell netto zur Verfügung steht. Man unterscheidet dabei „Nachfragepotenzial im engeren Sinne“ (stationärer Einzelhandel inkl. Ladenhandwerk) und „Nachfragepotenzial im weiteren Sinne“ (inkl. Ausgaben im nicht-stationären Handel).

<sup>15</sup> Quelle: In Anlehnung an Metro-Handelslexikon 2009/2010.



- **Periodischer/Täglicher Bedarf**

Unter dem periodischen Bedarf werden die Branchen Nahrungs- und Genussmittel und Drogeriewaren sowie Wasch-, Putz- und Reinigungsmittel zusammengefasst. Der periodische Bedarf entspricht somit weitgehend dem Lebensmitteleinzelhandel und ist in erster Linie auf die tägliche Versorgung ausgerichtet.

- **Aperiodischer Bedarf**

Unter dem aperiodischen Bedarf werden alle übrigen Branchen zusammengefasst, die auf die mittel- bis langfristige Versorgung der Bevölkerung ausgerichtet sind.



<b>Zuordnung der Sortimente zu den Warengruppen</b>		
<b>Zentren- relevanz</b>	<b>Sortimentsstruktur Dr. Lademann &amp; Partner</b>	<b>Warengruppen Landkreis Leer</b>
i.d.R. nahversorgungs- relevant	Periodischer Bedarf	<b>Täglicher Bedarf</b>
	<i>Lebensmittelhandwerk</i>	
	<i>Nahrungs- und Genussmittel (inkl. Tierfutter)</i>	
	Gesundheits- und Pflegeartikel	
	Zeitungen, Zeitschriften	
i.d.R. zentrenrelevant*	Bekleidung/Wäsche	<b>Modischer Bedarf</b>
	Schuhe, Lederwaren	<b>Elektro/Technik/Foto</b>
	Elektrobedarf/elektronische Medien	
	Optik	<b>Sonstige Hartwaren/ Persönlicher Bedarf</b>
	Hausrat, GPK	
	Wohnaccessoires, Geschenkartikel	
	Uhren, Schmuck, Metallwaren	
	Bücher	
	Papier, Büro, Schreibwaren	
	Spielwaren, Hobbybedarf	
Sport- und Campingbedarf		
Baby-, Kinderartikel		
i.d.R. nicht- zentren- relevant	Wohnmöbel, Antiquitäten	<b>Einrichtungsbedarf</b>
	Teppiche, Heimtextilien	<b>Heimwerken/Garten</b>
	Do-it-Yourself	
	Gartenbedarf und Schnittblumen	
	<b>Leerstand</b>	<b>Leerstand</b>
*inkl. der sortimentsbezogenen Zuordnung der Warengruppen Freizeit, Warenhaus, Sonderposten		

Tabelle 16: Zuordnung der Sortimente von Dr. Lademann & Partner zu den Warengruppen der Einzelhandelskooperation Ost-Friesland