

Gemeinde Wangerland
Der Bürgermeister

Hohenkirchen, 04.04.2016

An alle Ratsmitglieder

Sitzung des Rates am 12.04.2016

Sehr geehrte Damen und Herren,

zur Vorbereitung auf die o. g. Sitzung übersende ich Ihnen zum TOP A/6.5.3 die aktualisierte Endfassung des Einzelhandelsentwicklungskonzeptes der Gemeinde Wangerland. Ich verweise hier auf die Beratung im Ausschuss für Gemeindeentwicklung und Sanierung am 15.03.2016.

Mit freundlichen Grüßen



Mühlena

Anlage



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

Perspektiven der Einzelhandelsentwicklung in der Gemeinde Wangerland

Einzelhandelsentwicklungskonzept



im Auftrag der Gemeinde Wangerland
Hamburg, November 2015

Beschluss durch den Rat
der Gemeinde Wangerland
am 12. April 2016



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

Perspektiven der Einzelhandelsentwicklung in der Gemeinde Wangerland

Einzelhandelsentwicklungskonzept

Projektnummer: 15DLP1837
Exemplarnummer: Beschlussvorlage

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

im Auftrag der
Gemeinde Wangerland
Helmsteder Straße 1 • 26434 Hohenkirchen

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	VII
1	Grundlagen	1
1.1	Ausgangslage und Aufgabenstellung	1
1.2	Untersuchungsdesign	2
1.3	Vorgehensweise	4
2	Rahmenbedingungen für die Einzelhandelsentwicklung in der Gemeinde Wangerland	5
2.1	Lage im Raum und zentralörtliche Funktion	5
2.2	Sozioökonomische Rahmenbedingungen	8
2.3	Planerische Ausgangslage	15
3	Nachfragesituation in Wangerland	18
3.1	Ergebnisse der telefonischen Haushaltsbefragung	18
3.1.1	Einkaufsorientierung der Verbraucher im Raum	18
3.1.2	Veränderung der Einkaufsorientierungen	20
3.1.3	Einkaufszufriedenheit mit der Gemeinde Wangerland	22
3.2	Ergebnisse der Gästebefragung	24
3.3	Marktgebiet der Gemeinde Wangerland	28
3.4	Nachfragepotenzial der Gemeinde Wangerland	29
4	Angebotssituation des Einzelhandels in der Gemeinde Wangerland	31
4.1	Verkaufsflächenstruktur	31
4.2	Raumstruktur des Einzelhandels	32
4.3	Branchenstruktur	33



4.4	Betriebsgrößenstruktur	34
4.5	Umsatzsituation des Einzelhandels in Wangerland	35
4.6	Leerstandssituation	37
4.7	Einzelhandelsrelevante Planvorhaben in der Gemeinde Wangerland	39
5	Versorgungslage und Zentralitätsanalyse	40
5.1	Verkaufsflächendichten in der Gemeinde Wangerland	40
5.2	Nahversorgungssituation in Wangerland	41
5.3	Zentralitätsanalyse für den Einzelhandel in Wangerland	46
5.4	Analyse der Nachfrageverflechtungen	48
5.5	SWOT-Analyse zum Einzelhandelsstandort Wangerland	50
6	Einzelhandelsentwicklungskonzept für die Gemeinde Wangerland	52
6.1	Tragfähigkeitsrahmen für die Entwicklung des Einzelhandels bis 2025	52
6.1.1	Antriebskräfte der Einzelhandelsentwicklung	52
6.1.2	Expansionsspielräume	55
6.2	Strategische Orientierungsprinzipien	57
7	Zentrenkonzept für die Gemeinde Wangerland	61
7.1	Hierarchie und Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche	61
7.2	Gesamtüberblick Zentrenkonzept für die Gemeinde Wangerland	65
7.2.1	Bipolare Standortlage Hohenkirchen	68
7.2.2	Bipolare Standortlage Horumersiel	73
7.2.3	Bipolare Standortlage Hooksiel	78
7.3	Zur Zentrenrelevanz der Sortimente „Wangerländer Liste“	83
8	Maßnahmenempfehlungen für die Weiterentwicklung des Einzelhandels in Wangerland	85



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

9	Einordnung der Planvorhaben in das Einzelhandelsentwicklungskonzept	93
10	Zusammenfassung	95
11	Glossar	96



Abbildungsverzeichnis

■ Abbildung 1: Lage im Raum	5
■ Abbildung 2: Entwicklung der Altersstruktur in Wangerland	10
■ Abbildung 3: Kaufkraftkennziffern im Vergleich	11
■ Abbildung 4: Einkaufsorientierung der Wangerländer Bevölkerung	18
■ Abbildung 5: Veränderung der Einkaufsorientierung der Wangerländer Bevölkerung	21
■ Abbildung 6: Stärken und Schwächen des Einzelhandelsstandorts Wangerland	22
■ Abbildung 7: Maßnahmenvorschläge zur Stärkung des Einzelhandelsstandorts Wangerland	23
■ Abbildung 8: Stärken und Schwächen des Einzelhandelsstandorts Wangerland aus Sicht der Gäste/Touristen	25
■ Abbildung 9: Verbesserungsvorschläge aus Sicht der Gäste/Touristen	26
■ Abbildung 10: Am Tag der Gästebefragung in Wangerland gekaufte Sortimente	27
■ Abbildung 11: Marktgebiet des Wangerländer Einzelhandels	28
■ Abbildung 12: Nachfragepotenzial im Marktgebiet der Gemeinde	30
■ Abbildung 13: Sortimentsstruktur des Einzelhandels in Wangerland	31
■ Abbildung 14: Räumlich-funktionale Struktur des Wangerländer Einzelhandels	32
■ Abbildung 15: Untergliederung des Wangerländer Einzelhandels nach Branchengruppen	33
■ Abbildung 16: Leerstandssituation im Wangerländer Einzelhandel	37
■ Abbildung 17: Leerstand ehemaliger Spar-Markt auf der Bismarckstraße in Hohenkirchen	38
■ Abbildung 18: Leerstand ehemaliger Schlecker-Markt am Standort Goethestraße in Hohenkirchen	39



■ Abbildung 19: Nahversorgungssituation in Wangerland	42
■ Abbildung 20: Strukturprägender Nahversorger (Netto Marken-Discount) in Hohenkirchen	43
■ Abbildung 21: Strukturprägender Nahversorger (Dorfmarkt) in Horumersiel	44
■ Abbildung 22: Einzelhandelsrelevante Zentralitäten in der Gemeinde Wangerland	47
■ Abbildung 23: Nachfragestromanalyse des Einzelhandels in Wangerland	49
■ Abbildung 24: Hauptansatzpunkte der Flächenentwicklung in Wangerland	54
■ Abbildung 25: Expansionsrahmen für die Weiterentwicklung des Einzelhandels	55
■ Abbildung 26: Strategische Orientierungsprinzipien	58
■ Abbildung 27: Strategieempfehlung: „Konzentration auf die Zentren“	59
■ Abbildung 28: Was ist ein zentraler Versorgungsbereich?	63
■ Abbildung 29: Zentren- und Standortstruktur	66
■ Abbildung 30: Abgrenzung zentraler Versorgungsbereich und Grundversorgungsstandort Hohenkirchen	68
■ Abbildung 31: Ortskern von Hohenkirchen	69
■ Abbildung 32: Lidl am Standort Heinrich-Steinberg-Straße / Jeversche Straße in Hohenkirchen	71
■ Abbildung 33: Abgrenzung zentraler Versorgungsbereich und Nahversorgungsstandort Horumersiel	73
■ Abbildung 34: Ortskern von Horumersiel	75
■ Abbildung 35: Edeka-Verbrauchermarkt am Standort Adelweg in Horumersiel	76
■ Abbildung 36: Abgrenzung zentraler Versorgungsbereich und Nahversorgungsstandort Hooksiel	78
■ Abbildung 37: Ortskern von Hooksiel	79



Dr. Lademann & Partner

Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH

- Abbildung 38: Edeka-Verbrauchermarkt am Standort Bäderstraße in Hooksiel 81
- Abbildung 39: Sortimentsspezifischer Verkaufsflächenanteil der Ortskerne 83



Tabellenverzeichnis

■ Tabelle 1: Einwohnerentwicklung in Wangerland im Vergleich	8
■ Tabelle 2: Entwicklung der Arbeitslosenquoten	12
■ Tabelle 3: Ein- und Auspendler im Vergleich	12
■ Tabelle 4: Tourismusentwicklung im regionalen Vergleich	13
■ Tabelle 5: Tourismusentwicklung in der Gemeinde Wangerland	14
■ Tabelle 6: Marktgebiet des Einzelhandels	29
■ Tabelle 7: Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur	36
■ Tabelle 8: Verkaufsflächendichten der Gemeinde Wangerland	40
■ Tabelle 9: Anteile der Betriebsformen des klassischen LEH	44
■ Tabelle 10: Zur Zentrenrelevanz von Sortimenten („Wangerländer Sortimentsliste“)	84
■ Tabelle 11: Zuordnung der Sortimente von Dr. Lademann & Partner zu den Warengruppen der Einzelhandelskooperation Ost-Friesland	99



1 Grundlagen

1.1 Ausgangslage und Aufgabenstellung

Die Gemeinde Wangerland liegt im Landkreis Friesland im Nordosten der ostfriesischen Halbinsel. Sie besteht aus den vierzehn Ortsteilen Altgarmssiel, Förrien, Friederikensiel, Hohenkirchen, Hooksiel, Horumersiel, Middoge, Minsen, Neugarmssiel, Oldorf, Schillig, Tettens, Waddewarden und Wiarden.

Im Zuge der Gemeindegebietsreform des Landes Niedersachsen im Jahr 1972 wurde aus den bis dahin selbständigen Gemeinden Hohenkirchen, Hooksiel, Minsen, Tettens und Waddewarden die Einheitsgemeinde Wangerland gebildet. Als Verwaltungssitz der Gemeinde dient der Ortsteil Hohenkirchen.

Im Jahr 2014 lebten in Wangerland nach der örtlichen Einwohnerstatistik gut 9.500 Einwohner mit Hauptwohnsitz. Die Einwohnerzahlen werden auch in den nächsten Jahren leicht sinken. Die Flächengemeinde ist mit einer Einwohnerdichte (bei ca. 9.100 Einwohnern lt. Statistischen Landesamt) von 54 pro Quadratkilometer dünn besiedelt. Ihr stehen Vergleichswerte von 145 (Ostfriesland) und 230 (Deutschland) gegenüber.

In der Raumordnung des Landes Niedersachsen wird der Ortsteil Hohenkirchen als Grundzentrum geführt. Die nächstgelegenen Mittelzentren sind Jever und Wittmund; direkt südlich von Wangerland liegt das Oberzentrum Wilhelmshaven.

Die örtliche Einzelhandelsstruktur wird durch den grundzentralen Ortsteil Hohenkirchen geprägt. Aufgrund der Größe der Gemeinde befinden sich entlang der 27 km langen Nordseeküste in den Ortsteilen Horumersiel und Hooksiel weitere Einzelhandelsschwerpunkte, die zugleich auf die saisonale touristische Nachfrage ausgerichtet sind.

Im Rahmen des Einzelhandelsentwicklungskonzepts wurde die aktuelle Einzelhandelssituation erfasst und bewertet. Hierbei waren die Zielrichtung der künftigen Einzelhandelsentwicklung zu definieren, zentrale Versorgungsbereiche abzugrenzen und eine gemeindetypische Sortimentsliste zu erarbeiten. So ging es zum einen um eine sortimentsseitige Empfehlung zum weiteren Entwicklungsrahmen des Einzelhandels bis 2025 und zum anderen um eine strategische Empfehlung (wie viel Verkaufsfläche ist wo noch ansiedelbar). Auch mögliche Maßnahmen zur Stärkung des Einzelhandels in Wangerland und wesentliche Empfehlungen zur Umsetzung des städtebaulichen Entwicklungskonzepts wurden erarbeitet.



1.2 Untersuchungsdesign

Insgesamt wurde folgendes Untersuchungskonzept umgesetzt:

Situationsdarstellung

- Stand und Entwicklung der sozioökonomischen Eckdaten in der Gemeinde Wangerland als Rahmenbedingungen für die Einzelhandelsentwicklung (Einwohnerentwicklung und -prognose, Erwerbstätigkeit, einzelhandelsrelevantes Kaufkraftniveau, Tourismusaufkommen, Pendlerbeziehungen);
- Ermittlung der planerischen Ausgangssituation; Vorgaben der Landes- und Regionalplanung, Zentralörtliche Bedeutung von Wangerland und überörtlichen Wettbewerbssituation;
- Einschätzung und Bewertung der einzelhandelsrelevanten Nachfragesituation: Räumliche Abgrenzung des Marktgebiets des Wangerländer Einzelhandels; Ermittlung des Nachfragepotenzials in 2014 und für den Prognosehorizont 2025 nach Branchen im Marktgebiet;
- Ermittlung und Bewertung der aktuellen Angebots- und Leerstandssituation des Einzelhandels in der Gemeinde Wangerland. Darstellung über einzelhandelsrelevante Verkaufsflächen nach Lagen/Standorten, Branchenmix, Umsatz und Flächenproduktivität.

Bewertung des Einzelhandels in der Gemeinde Wangerland

- Bewertung der Versorgungslage in Wangerland; Vergleich wichtiger einzelhandelsrelevanter Kennzahlen mit geeigneten Vergleichsdaten zur Darlegung von Angebotslücken bzw. Überversorgung nach Branchen;
- Bewertung der Funktionswahrnehmung der Ortskerne Hohenkirchen, Horumersiel und Hooksiel im Verhältnis zu den übrigen Einzelhandelsstandorten;
- Bestimmung und Bewertung der Einzelhandelszentralität der Gemeinde Wangerland; Analyse und Bewertung der Nachfragebindung und -abflüsse der ortsansässigen Bevölkerung sowie der Zuflüsse aus dem Umland;
- Bewertung der Leistungsfähigkeit der wohnstandortnahen Nahversorgungsstruktur nach quantitativen, qualitativen und räumlichen Aspekten;
- Durchführung einer SWOT-Analyse (kombinierte Stärken-/Schwächen-Analyse und Chancen-/Risiko-Analyse) für den Einzelhandelsstandort Wangerland.



Einzelhandels- und Zentrenkonzept für die Gemeinde Wangerland

- Darstellung der Entwicklung der relevanten Rahmenbedingungen bzw. Hauptantriebskräfte der Flächenentwicklung;
- Ableitung des quantitativen und qualitativen Entwicklungsrahmens (Verkaufsflächen nach Standortbereichen und Branchen) für den Einzelhandel in der Gemeinde Wangerland bis zum Prognosehorizont 2025;
- Formulierung einer grundsätzlichen Einzelhandelsentwicklungsstrategie für die Gemeinde Wangerland einschl. einer klaren Empfehlung für das anzustrebende hierarchische Zentren- und Standortprofil;
- Empfehlungen zur Strukturentwicklung (Branchenmix, Betriebstypenbesatz, Angebotslücken);
- Darstellung der Zentren- und Standortstruktur der Gemeinde Wangerland; diesbezüglich wurden Vorschläge für eine langfristig tragfähige, räumlich-funktionale Aufgabenteilung der einzelnen Standorte unterbreitet;
- Räumliche Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche gem. § 34 BauGB und Darstellung der wesentlichen Ergänzungsstandorte; städtebauliche und versorgungsstrukturelle Analyse und Bewertung der wesentlichen Standortbereiche hinsichtlich Funktionsfähigkeit, Gefährdungspotenzialen und der Entwicklungsperspektiven;
- Festlegung einer ortstypischen Sortimentsliste („Wangerländer Liste“) zur Einstufung der Nahversorgungs- und Zentrenrelevanz einzelner Branchen.

Maßnahmen und Handlungsempfehlungen

- Einordnung von Planvorhaben in das Einzelhandelsentwicklungskonzept;
- Maßnahmenvorschläge für die Sicherung und Stärkung des Einzelhandels in der Gemeinde Wangerland und für die wesentlichen Einzelhandelsstandorte im Gemeindegebiet sowie zur bauplanungsrechtlichen Absicherung des Einzelhandelsentwicklungskonzepts.



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;
- Flächendeckende Bestandserhebung aller Einzelhandelsbetriebe (inkl. Leerstände) in der Gemeinde Wangerland u.a. nach Standorten, Branchen/ Branchenmix und Betriebstypen; in den zentralen Versorgungsbereichen wurden darüber hinaus zentrenergänzende Nutzungen (wie Gastronomiebetriebe und haushaltsorientierte Dienstleister) erhoben;
- Gründliche Begehungen aller Standortbereiche des Einzelhandels in Wangerland sowie der wesentlichen interkommunalen Wettbewerbsstandorte zur Beurteilung ihrer Leistungs- und Funktionsfähigkeit;
- Durchführung einer telefonischen Haushaltsbefragung in der Gemeinde Wangerland mit einer Stichprobe von insgesamt 150 befragten Haushalten;
- Durchführung einer Gästabefragung in der Gemeinde Wangerland mit einer Stichprobe von insgesamt 210 befragten Personen;
- Durchführung von Experteninterviews mit Akteuren des Lebensmitteleinzelhandels;
- Durchführung von jeweils zwei Arbeitskreissitzungen sowie zwei Präsentationen in den politischen Gremien.

Das Einzelhandelskonzept für die Gemeinde Wangerland (i.d.F. des Abstimmungsexemplars mit Datenstand November 2015) wurde sodann im März 2016 in den politischen Gremien mit Ziel der Beschlussfassung im April 2016 präsentiert.

Gegenstand der Untersuchung war der stationäre Einzelhandel im engeren Sinne. Nachfrageseitig wurde zudem der Distanzhandel (Internet-/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 Gemeinde Wangerland

2.1 Lage im Raum und zentralörtliche Funktion

Die Gemeinde Wangerland befindet sich rd. 20 km nordwestlich vom Stadtzentrum Wilhelmshaven bzw. rd. 45 km nordöstlich von Aurich. Sie liegt im Landkreis Friesland im Norden des Bundeslandes Niedersachsen. Das Gemeindegebiet grenzt an die Städte Wittmund, Jever, Schortens und Wilhelmshaven sowie im Norden und im Osten an die Nordsee.

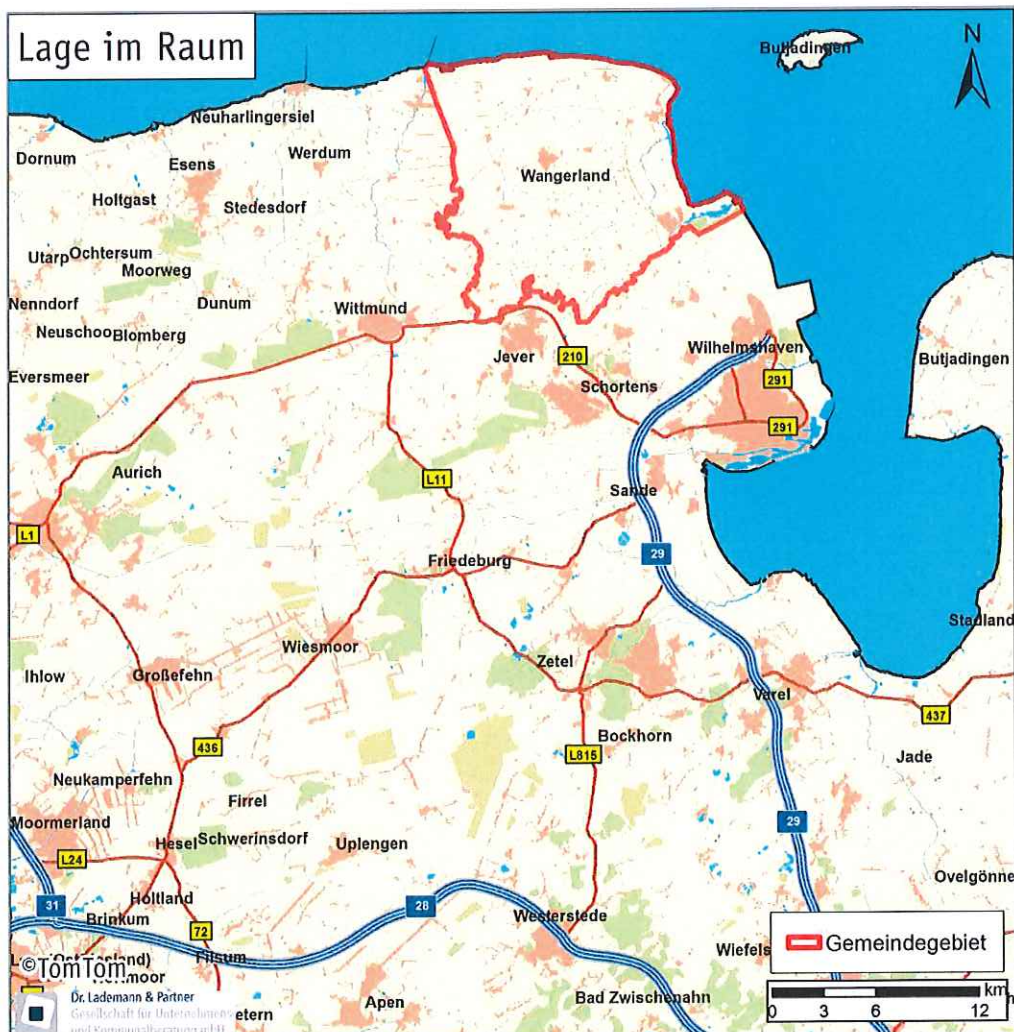


Abbildung 1: Lage im Raum



Von Seiten der Regionalplanung wird der Ortsteil Hohenkirchen der Gemeinde Wangerland als Grundzentrum eingestuft. Damit kommt der Gemeinde eine Eigenversorgungsfunktion mit Gütern und Dienstleistungen der qualifizierten Grundversorgung¹ zu. Die Gemeinde Wangerland übernimmt dabei die Versorgungsfunktion sowohl für Einheimische als auch für Gäste des Gebiets. Dabei steht die Gemeinde im intensiven kommunalen Wettbewerb mit den umliegenden zentralen Orten. Hierbei handelt es sich vor allem um die nächstgelegenen Grundzentren Esens (rd. 30 km westlich) und Schortens (rd. 16 km südlich) sowie die Mittelzentren Jever (rd. 12 km südlich) und Wittmund (rd. 18 km südwestlich) und das Oberzentrum Wilhelmshaven (rd. 20 km südöstlich).

Die regionale verkehrliche Anbindung der Gemeinde Wangerland erfolgt v.a. über die L 808, die L 812/K 87 und die L 810, welche in westlicher Richtung an die B 461 und im südlichen Verlauf an die B 210 anbinden. Über letztere ist auch eine Anbindung an das Autobahnnetz (A 29) gewährleistet. In den Ortsteilen Hohenkirchen und Hooksiel befinden sich Zentrale Omnibus-Bahnhöfe, die die Gemeinde mit den umliegenden Städten und Gemeinden verbinden. Eine Anbindung an das regionale Schienennetz ist auf dem Gemeindegebiet nicht vorhanden.

Durch die naturräumliche Lage direkt an der Nordsee im Nordosten der ostfriesischen Halbinsel und dem vorgelagerten Watt, welches Teil des UNESCO Weltnaturerbe Nationalpark Niedersächsisches Wattenmeer ist, ist die Gemeinde Wangerland von erheblichem touristischen Interesse. Von besonderer Bedeutung sind hier das Nordseeheilbad Horemersiel-Schillig, der Küstenbadeort Hooksiel sowie die Erholungsorte Hohenkirchen und Minsen-Förrien.

Am nördlichen Rand des Ortsteils Hohenkirchen der Gemeinde Wangerland war seit dem Jahr 1973 u.a. das Flugabwehrraketenbataillon 26 der Bundeswehr stationiert. Mit der Schließung der „Wangerland-Kaserne“ im Dezember 2003 fielen rd. 600 militärische und zivile Dienstposten weg. Durch den Abzug kam es insbesondere im Ortskern von Hohenkirchen zu Negativentwicklungen, die v.a. den Einzelhandel und den örtlichen Wohnungsmarkt in Folge von Einbußen betrafen. Im Rahmen eines Konversionsprojekts wurde im Jahr 2008 das rd. 14 ha große

¹ Dies umfasst den Erhalt und die Entwicklung einer der Versorgungsstufe angemessenen und leistungsfähigen Infrastruktur. Hierzu gehören vor allem der allgemeine tägliche Bedarf, wie ein vielfältiges Angebot mit Nahrungs- und Genussmitteln und Getränken sowie Fachgeschäfte mit örtlicher Bedeutung (alle Sortimente), aber auch z. B. Grundschulen und Allgemeinärzte (vgl. RROP Friesland: 1.6 D02 Ausstattungskriterien für die Ausweisung von Grundzentren in Friesland).



Areal in eine Hotel- und Freizeitanlage „Dorf Wangerland“ – ein Hotelkomplex mit 600 Betten, Gaststätten, Eventhalle, Sporthalle, eine Spielstadt für Kinder und weitere Freizeitangebote - umgewidmet.

Nördlich an diese Anlage grenzt der rd. 100 ha große künstlich geschaffene Freizeitsee „Wangermeer“, welcher in Folge von Kleiabbau für Deicherhöhungsmaßnahmen entstand. Somit bildet das „Dorf Wangerland“ mit dem entstandenen Freizeitsee eine touristische Attraktion im Hinterland der Flächengemeinde. Am Nordwestufer des Sees befindet sich ein neugeschaffenes Baugebiet, welches für Wohn- und Ferienhäuser konzipiert wurde. Dieses Projekt soll in mehreren Bauabschnitten realisiert werden (insgesamt ca. 120 Grundstücke). Im ersten Abschnitt werden derzeit 42 Grundstücke veräußert. Durch dieses Wohnbauprojekt ergeben sich für den Ortsteil Hohenkirchen und somit für die Gemeinde Wangerland in Zukunft neue Bevölkerungspotenziale in einer Höhe von 400 bis 500 Einwohnern.

Darüber hinaus ist es insbesondere in Hohenkirchen beabsichtigt weitere Bauplätze auszuweisen (u.a. Hof Heeren [30 Grundstücke] sowie Bereiche nordöstlich und östlich von Hohenkirchen [80 bzw. 40 Grundstücke]), wodurch langfristig die negative Einwohnerprognose des Statistischen Landesamts abgemildert werden kann. Ferner ist darauf zu verweisen, dass auf der Wangermeerinsel ein Ganzjahrescampingplatz mit rd. 350 Plätzen geplant ist.

Umgekehrt ist vor allem in Hooksiel erhöhte Nachfrage nach Bauland und in Horemersiel nach Wohnraum für Bedienstete hinzuweisen.



2.2 Sozioökonomische Rahmenbedingungen

Zum Vergleich der Einwohnerentwicklung in Wangerland mit der Entwicklung im Umland wird zunächst ein Vergleich der Werte des Statistischen Landesamts vorangestellt. Wie unten dargestellt ist allerdings darauf hinzuweisen, dass die Gemeinde Wangerland Widerspruch zu den Daten des Zensus 2011 eingelegt hat. Insofern wird im Folgenden auf die Entwicklung zwischen 2011 und 2014 abgestellt und weniger auf die absoluten Einwohnerzahlen.

Insgesamt lebten in der Gemeinde Wangerland zum 01.07.2014 nach Angaben des Statistischen Landesamts

rd. 9.100 Einwohner.

Die Bevölkerungsentwicklung in der Gemeinde Wangerland verlief seit 2011 mit einem Rückgang von -0,7 % p.a. deutlich negativ. Damit hat sich die Gemeinde Wangerland im Vergleich mit dem Bundesland Niedersachsen und dem Landkreis Friesland deutlich negativer entwickelt (+ 0,1 % bzw. - 0,4 % p.a.). Die Nachbarkommunen von Wangerland – mit Ausnahme der Stadt Wilhelmshaven (- 0,8 % p.a.) - verzeichneten im selben Zeitraum mit -0,3 bis +0,7 % p.a. alle positivere Bevölkerungsentwicklungen.

Einwohnerentwicklung in der Gemeinde Wangerland im Vergleich					
Gemeinde/Stadt/ Landkreis/ Bundesland	2011	2014	± 14/11		Veränderung p.a. in %
			abs.	in %	
Wangerland	9.291	9.097	- 194	-2,1	-0,7
Wangerooge	1.324	1.352	28	+2,1	+0,7
Esens	7.276	7.250	- 26	-0,4	-0,1
Jever	14.033	13.888	- 145	-1,0	-0,3
Wittmund	20.384	20.589	205	+1,0	+0,3
Wilhelmshaven	77.291	75.453	- 1.838	-2,4	-0,8
Landkreis Friesland	98.194	97.096	- 1.098	-1,1	-0,4
Land Niedersachsen	7.785.193	7.813.217	28.024	+0,4	+0,1

Quelle: Statistisches Landesamt Niedersachsen (Stand jeweils 01.07.).

Tabelle 1: Einwohnerentwicklung in Wangerland im Vergleich

Für die Prognose der Bevölkerungsentwicklung in Wangerland für den Zeitraum bis 2025 kann in Anlehnung an die Prognose des Landesamt für Statistik Niedersachsen und dem Wegweiser Kommune (Bertelsmann Stiftung) davon ausgegangen werden, dass die Einwohnerzahlen in den nächsten Jahren weiterhin rückgängig sein wird (mit bis zu rd. -0,5 % p.a.).



Nach der Einwohnerstatistik der Gemeinde Wangerland lebten mit Stand 2014 allerdings 9.518 Einwohner mit Hauptsitz in der Gemeinde. Zusätzlich wurden im Jahr 2014 1.395 Nebenwohnsitze geführt. Im Jahr 2025 ist in der Gemeinde Wangerland daher insgesamt mit einer Bevölkerungszahl (nur Hauptwohnsitze) zu rechnen von

rd. 9.000 Einwohner.

Gelingt es, das bestehende Wohnbaupotenzial (s.o.) in diesem Zeitrahmen zu entwickeln, könnte die Einwohnerzahl² auf dem heutigem Niveau gehalten werden.

Zudem ist auch in der Gemeinde Wangerland eine Verschiebung der Altersstruktur zu beobachten. Der Anteil der ab 65-Jährigen hat dabei stetig zugenommen und lag in 2013 bei rd. 26 %. Neben der Alterung der Gesellschaft lässt sich vor Ort in Wangerland feststellen, dass die Verschiebung der Altersstruktur insbesondere durch den Zuzug von Senioren (60 plus) bedingt ist. Zum Vergleich: in Niedersachsen lag er bei rd. 21 %, im Landkreis Friesland bei rd. 24 %. Auch perspektivisch ist eine weitere Verschiebung der Altersstruktur zu erwarten.

² Ferner ist darauf hinzuweisen, dass langfristig die in den letzten Monaten zu verzeichnende Flüchtlingsankünfte nach Anerkennung mittel- bis langfristig treibend auf das Nachfragepotenzial auswirken. Im Jahr 2015 ist allerdings zu konstatieren, dass die Nachfrage lediglich einzelne Artikel betrifft und damit nur untergeordnet Umsätze für den örtlichen Einzelhandels generiert. Insofern ist der in Wangerland nach Vorlage des Einzelhandelskonzepts im Entwurf verzeichnete Einwohnerzuwachs zwischen den Jahren 2014 und 2015 für die vorliegende Einzelhandelsuntersuchung weniger relevant. Zudem kann noch nicht abgesehen werden, ob die Zuwanderer auch längerfristig vor Ort verbleiben.

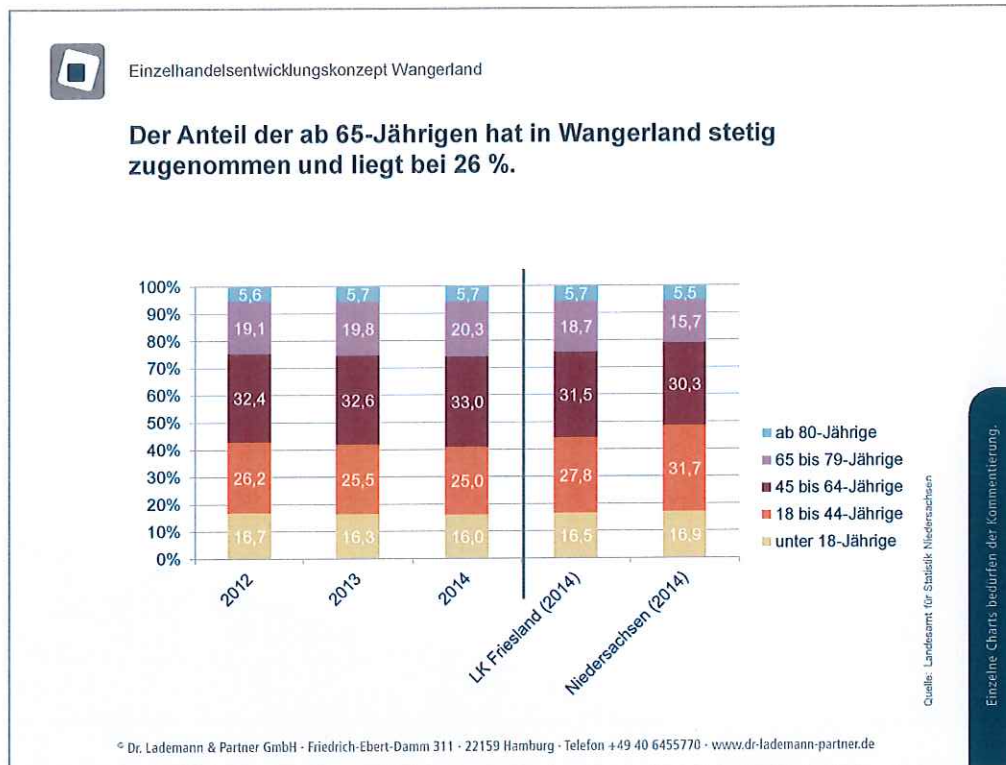


Abbildung 2: Entwicklung der Altersstruktur in Wangerland

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.

Die Basis für das am Ort bzw. im Marktraum zur Verfügung stehende einzelhandelsbezogene Nachfragepotenzial bildet neben der Einwohnerzahl die einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffer³. Die Gemeinde Wangerland verfügt über einen Kaufkraftindex von 90,9. Die Kaufkraft fällt damit im Vergleich zum Schnitt des Landkreises Friesland (95,1) sowie zum Landesdurchschnitt (99,1) deutlich unterdurchschnittlich aus. Die Kaufkraftkennziffern für das Wangerländer Umland zeigen ebenfalls ein heterogenes Bild. So liegen die Werte für Wittmund (91,1) und Esens (91,6) auf leicht höherem Niveau, während Wilhelmshaven (96,6) sowie Jever (99,3) deutlich darüber liegen. Es bleibt jedoch festzuhalten, dass alle Werte unter dem gesamtdeutschen Durchschnitt liegen (100).

³ Vgl. GfK Geomarketing, Einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffern, 2015.

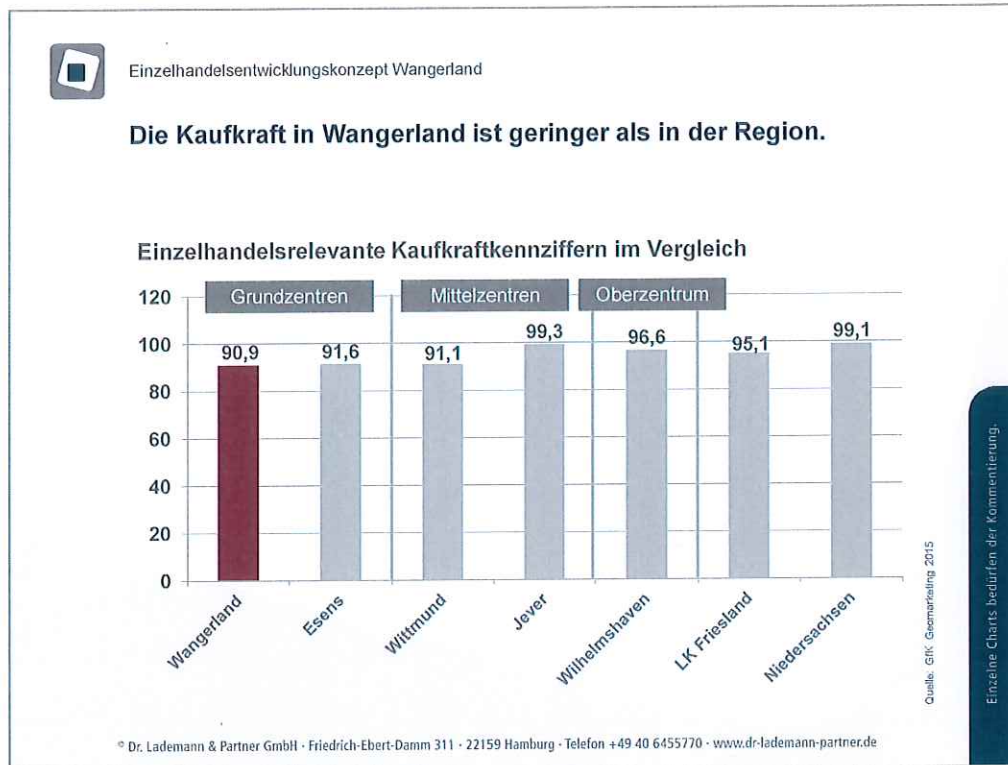


Abbildung 3: Kaufkraftkennziffern im Vergleich

Die Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt ist nach Angaben der Bundesagentur für Arbeit für den Landkreis Friesland positiv zu bewerten. Die Arbeitslosenquote zwischen 2010 und 2014 sank im Landkreis um rd. 1,3 %-Punkte auf rd. 6,0 %. Damit lag der Wert unter dem Vergleichswert für Niedersachsen und in etwa gleichauf mit dem Wert für das Bundesgebiet. In Wangerland selbst waren die absoluten Arbeitslosenzahlen im Betrachtungszeitraum 2010 (328) bis 2014 (296) ebenfalls rückläufig.

Aufgrund des erheblichen touristischen Potenzials, das allerdings überwiegend auf die Sommermonate entfällt, ist eine erhöhte Saisonalität bei dem Arbeitskräftebedarf zu erkennen.



Entwicklung der Arbeitslosenquoten				
Gebietseinheit	Arbeitslosenquote in %			+ / - 14/10
	2010	2012	2014	%-Punkte
Landkreis Friesland	7,3	6,5	6,0	-1,3
Niedersachsen	7,5	6,6	6,5	-1,0
Bundesgebiet (West)	6,6	5,9	5,9	-0,7
Quelle: Bundesagentur für Arbeit: Arbeitsstatistik 2010-14 / Jahreszahlen, Nürnberg.				

Tabelle 2: Entwicklung der Arbeitslosenquoten

Einen wichtigen Anhaltspunkt für die Verflechtungsbeziehungen der Gemeinde Wangerland mit ihrem Umland (auch hinsichtlich der zu ermittelnden Einkaufsorientierungen) liefert ein Blick auf die Aus- und Einpendlerströme. Die Gemeinde Wangerland verfügt über einen negativen Pendlersaldo von rd. 700 Personen. Dieser hat sich allerdings zuletzt verringert.

Ein- und Auspendler in der Gemeinde Wangerland im Vergleich						
Stadt/Landkreis	Auspendler		Einpendler		Saldo	
	2010	2014	2010	2014	2010	2014
Wangerland	1.770	1.919	973	1.180	- 797	- 739
Wangerrooge	59	84	179	180	120	96
Esens	1.196	1.453	1.422	1.455	226	2
Landkreis Friesland	14.217	15.712	7.953	9.376	- 6.264	- 6.336
Quelle: Bundesagentur für Arbeit: Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte 2010/14.						

Tabelle 3: Ein- und Auspendler im Vergleich

Vor dem Hintergrund häufiger Kopplungsbeziehungen zwischen Arbeits- und Versorgungsweg besteht bei einem negativen Pendlersaldo die Gefahr von Kaufkraftabflüssen, der es – insbesondere im Segment des periodischen Bedarfs – mit einem attraktiven Angebot zu begegnen gilt. Umgekehrt ist es vorstellbar sich durch ein attraktives Wohnraumangebot und den naturräumlichen Reizen von den Arbeitsplatzzentren der Region abzuheben, was die Nachfrage nach Angeboten des periodischen Bedarfs vor Ort treibt. Für den aperiodischen Bedarf sind naturgemäß Abflüsse gen Mittel- und Oberzentren hinzunehmen.

Eine wesentliche Rolle für die Wirtschaftskraft der Gemeinde Wangerland und damit auch für den Einzelhandel spielt gerade in den Sommermonaten der Tourismus: So entfielen im Jahr 2014 auf jeden Einwohner der Gemeinde Wangerland rd. 220 Übernachtungen. Seit 2010 konnte die Zahl der Gästeankünfte in



den von den offiziellen Statistiken des Landes Niedersachsen erfassten Betrieben in der Gemeinde Wangerland um rd. 2,4 % p.a. erhöht werden. Der Zuwachs im Landkreis Friesland insgesamt sowie in Niedersachsen fiel ähnlich deutlich aus. Im gleichen Zeitraum hat zudem die Zahl der Übernachtungen in Wangerland, im Landkreis sowie im Bundesland zugenommen.

Tourismusentwicklung in der Gemeinde Wangerland 2010 bis 2014					
Übernachtungen					
Stadt/ Landkreis/ Land	2010	2014	± 14/10		Veränderung p.a. in %
			abs.	in %	
Wangerland	1.076.068	1.145.661	+69.593	+6,5	+1,6
Landkreis Friesland	1.919.706	2.016.347	+96.641	+5,0	+1,2
Land Niedersachsen	38.360.272	40.423.767	+2.063.495	+5,4	+1,3
Gästeankünfte					
Stadt/ Landkreis/ Land	2010	2014	± 14/10		Veränderung p.a. in %
			abs.	in %	
Wangerland	159.220	174.862	+15.642	+9,8	+2,4
Landkreis Friesland	351.614	389.611	+37.997	+10,8	+2,6
Land Niedersachsen	12.015.901	13.080.201	+1.064.300	+8,9	+2,1
Quelle: Landesamt für Statistik Niedersachsen. Geöffnete Beherbergungsbetriebe mit mindestens 10 Betten und geöffnete Campingplätze mit mindestens 10 Stellplätzen.					

Tabelle 4: Tourismusentwicklung im regionalen Vergleich

Es sei jedoch darauf hingewiesen, dass vom Statistischen Landesamt nur die Betriebe mit 10 und mehr Betten erfasst wurden und auch die Zahl der Tagesgäste in der Statistik nicht enthalten ist. Das tatsächliche Tourismusaufkommen ist demnach deutlich größer einzuschätzen, insbesondere vor dem Hintergrund, dass in Wangerland der Tagestourismus aber auch kleine, private Beherbergungsbetriebe und Nebenwohnsitze eine wichtige Rolle spielen.

Die Wangerland Touristik GmbH weist hingegen für das Jahr 2014 folgende Touristenzahlen aus:

- Übernachtungen (inkl. Privatunterkünfte, Campingplätze, Kurhäuser und Kurkliniken sowie Jugendherberge): rd. 2 Mio. pro Jahr
- Übernachtungsgäste/Personen: rd. 307.000 pro Jahr
- Durchschnittliche Aufenthaltsdauer: rd. 6,5 Tage



Tourismusentwicklung in der Gemeinde Wangerland 2010 bis 2014					
Übernachtungen					
Ortsteil / Gemeinde	2010	2014	± 14/10		Veränderung p.a. in %
			abs.	in %	
Horumersiel-Schillig	1.174.023	1.223.001	+48.978	+4,2	+1,0
Hooksiel	548.996	595.843	+46.847	+8,5	+2,1
Minsen-Förrien	47.944	44.785	-3.159	-6,6	-1,7
Hohenkirchen & übrige	119.310	137.391	+18.081	+15,2	+3,6
Gesamt Wangerland	1.890.273	2.001.020	+110.747	+5,9	+1,4
Gästeankünfte					
Ortsteil / Gemeinde	2010	2014	± 14/10		Veränderung p.a. in %
			abs.	in %	
Horumersiel-Schillig	171.627	180.198	+8.571	+5,0	+1,2
Hooksiel	78.103	90.196	+12.093	+15,5	+3,7
Minsen-Förrien	7.712	7.431	-281	-3,6	-0,9
Hohenkirchen & übrige	21.515	29.347	+7.832	+36,4	+8,1
Gesamt Wangerland	278.957	307.172	+28.215	+10,1	+2,4
Quelle: Wangerland Touristik GmbH					

Tabelle 5: Tourismusentwicklung in der Gemeinde Wangerland

Demnach gehen auch die Zahlen der Wangerland Touristik GmbH für den Zeitraum von 2010 bis 2014 von einem Anstieg der Übernachtungen (+1,4 %) sowie der Gästeankünfte (+2,4 %) aus, wobei sich der Trend auch im Jahr 2015 fortsetzt, und entfällt überwiegend auf die Küstenortsteile. Der Ortsteil Minsen-Förrien fällt dabei als einziger mit einer negativen Veränderung in beiden Bereichen auf. Der Ortsteil Hohenkirchen konnte eine überdurchschnittlich hohe positive Veränderung verzeichnen.

Die Anzahl der Tagesgäste⁴ in der Gemeinde ist über den Betrachtungszeitraum nahezu identisch geblieben (rd. 170.000). Das Deutsche Wirtschaftswissenschaftliches Institut für Fremdenverkehr (DWIF)⁵ weist sogar rd. 400.000 Tagesgäste⁶ pro Jahr in der Gemeinde Wangerland aus.

⁴ Kassenstatistik der Strände, demnach ausschließlich Strandbesucher

⁵ DWIF, Zukunftskonzept für den Tourismus in der Gemeinde Wangerland, 2003

⁶ Inkl. Nicht-Strandbesucher



Die sozioökonomischen Rahmenbedingungen für den Einzelhandel in der Gemeinde Wangerland sind differenziert zur beurteilen: Die negative Bevölkerungsentwicklung, die unterdurchschnittliche einzelhandelsrelevante Kaufkraft, der überdurchschnittliche Anteil Über-65-Jähriger und der negative Pendlersaldo schränken auf der einen Seite die Weiterentwicklungsmöglichkeiten ein. Die Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt sowie die Tourismusentwicklung induzieren hingegen positive Impulse auf die künftige Einzelhandelsentwicklung.

2.3 Planerische Ausgangslage

Das vorliegende Einzelhandelsentwicklungskonzept basiert auf den städtebaurechtlichen 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 Friesland⁷ sowie das Regionale Einzelhandelskonzept zu berücksichtigen.

Für die Bewertung von Einzelhandelsgroßprojekten (großflächiger Einzelhandel und Agglomerationen kleinflächiger Einzelhandelsbetriebe) sind folgende, additiv verknüpfte Kriterien von Bedeutung:

■ Kongruenzgebot grundzentral - LROP Entwurf 2.3 03

In einem Grundzentrum darf das Einzugsgebiet eines neuen Einzelhandelsgroßprojektes das Gemeinde- oder Stadtgebiet als Kongruenzraum nicht wesentlich überschreiten (Kongruenzgebot grundzentral).

In einem Mittel- oder Oberzentrum darf das Einzugsgebiet eines neuen Einzelhandelsgroßprojektes in Bezug auf seine periodischen Sortimente das Gemeinde- oder Stadtgebiet als Kongruenzraum nicht wesentlich überschreiten (Kongruenzgebot grundzentral).

Eine wesentliche Überschreitung ist gegeben, wenn mehr als 30 % des Vorhabenumsatzes mit Kaufkraft von außerhalb des Kongruenzraumes erzielt würde.

Das Kongruenzgebot ist sowohl für das neue Einzelhandelsgroßprojekt insgesamt als auch sortimentsbezogen einzuhalten.

⁷ Vgl. Landes-Raumordnungsprogramm Niedersachsen in der Entwurfsfassung von November 2015 (i.F. LROP Entwurf) sowie
Landkreis Friesland - Regionales Raumordnungsprogramm 2003 (i.F. RROP Friesland).



Aus dem Kongruenzgebot ergibt sich somit, dass ein Einzelhandelsvorhaben jeweils auf die örtliche Nachfrage (Einwohner der Standortkommune [Zentralität max. 100 %] zzgl. touristischer Potenziale) ausgerichtet sein muss. Ein Nachweis, ob das Vorhaben regional konsensfähig ist, ist i.d.R. bei Vorhaben mit mehr als 800 qm Verkaufsfläche mit einem Verträglichkeitsgutachten zu liefern. Hierbei ist darauf zu verweisen, dass gerade zentrenrelevante Angebote (wie z.B. großflächige Modelfachmärkte) oftmals auf ein Einzugsgebiet angewiesen sind, das 15.000 Personen und mehr umfasst.

■ Konzentrationsgebot - LROP Entwurf 2.3 04

Neue Einzelhandelsgroßprojekte sind nur innerhalb des zentralen Siedlungsgebietes des jeweiligen Zentralen Ortes zulässig.

Für Wangerland heißt dies, dass Einzelhandelsgroßprojekte auf Hohenkirchen zu lenken sind.

■ Integrationsgebot - LROP Entwurf 2.3 05

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 periodische Sortimente sind, sind ausnahmsweise auch außerhalb der städtebaulich integrierten Lagen innerhalb des zentralen Siedlungsgebietes des Zentralen Ortes 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.

■ Abstimmungsgebot - LROP Entwurf 2.3 07

Neue Einzelhandelsgroßprojekte sind abzustimmen (Abstimmungsgebot). Zur Verbesserung der Grundlagen für regionalbedeutsame Standortentscheidungen von Einzelhandelsprojekten sollen regionale Einzelhandelskonzepte erstellt werden.

■ Beeinträchtungsverbot - LROP Entwurf 2.3 08

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.

Im Regionalen Raumordnungsprogramm für den Landkreis Friesland aus dem Jahre 2003 heißt es im Punkt 1.6.03 ergänzend:

Durch den fortschreitenden Umstrukturierungsprozess im Einzelhandel darf die Funktionsfähigkeit der wohnungsnahen Grundversorgung, speziell in den dünner besiedelten Gebieten des Landkreises, und der städtebaulich integrierten Versorgungsbereiche in den Grund- und Mittelzentren nicht gefährdet werden.

Der im Bereich der Strukturkonferenz Ost-Friesland und Papenburg initiierte informelle Abstimmungsprozess bei regionalbedeutsamen Standortentscheidungen von Einzelhandelsprojekten soll gemäß den vereinbarten Verfahren und Kriterien fortgeführt und mit den (Nachbar-) Kommunen angemessen weiterentwickelt werden.

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 v.a. auf die o.g. landes- und regionalplanerischen Aspekte (v.a. raumordnerisches Beeinträchtigungsverbot und Integrationsgebot) ab. Darüber hinaus sind für Grundzentren Vorgaben für typische Angebotsformen zu beachten. Der grundzentrale Versorgungsauftrag umfasst in der Warengruppe Täglicher Bedarf folgende grundzentrumstypische Angebotsformen: kleinflächiger Lebensmitteleinzelhandel, Getränkemarkt, Discountmarkt, Supermarkt, kleiner Verbrauchermarkt (bis 3.000 qm), Drogeriemarkt, Apotheke, Heimtiefachgeschäft, Blumengeschäft, Wochenmarkt. 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 Wangerland

3.1 Ergebnisse der telefonischen Haushaltsbefragung

Im Juli 2015 wurde in Wangerland eine telefonische Haushaltsbefragung mit einer Stichprobe von 150 Haushalten durchgeführt. Diese repräsentative Befragung liefert u.a. wichtige Hinweise

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

3.1.1 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.

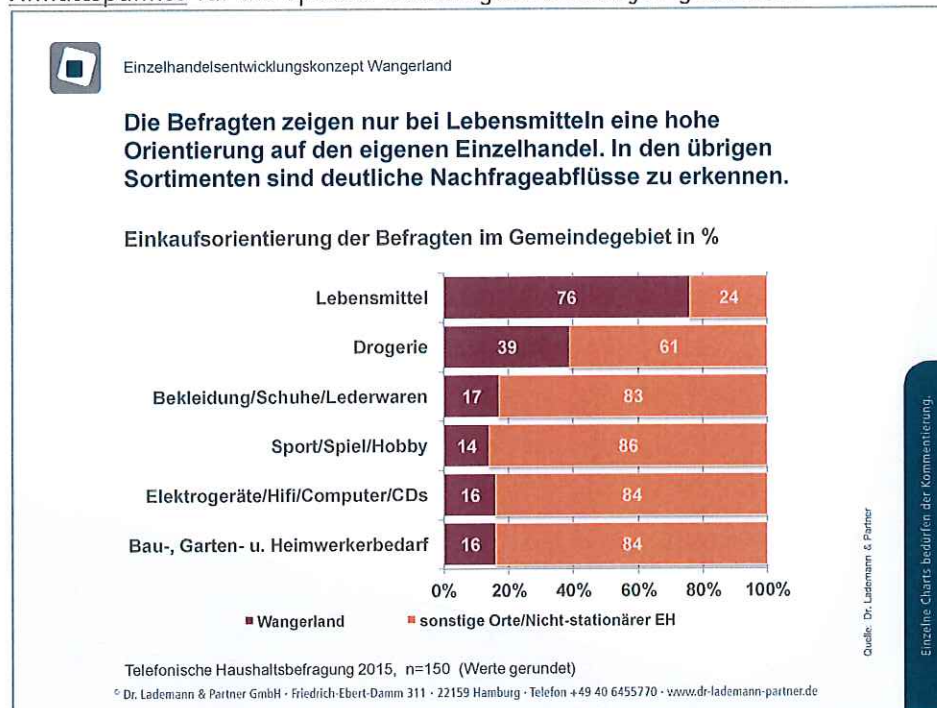


Abbildung 4: Einkaufsorientierung der Wangerländer Bevölkerung



Die Orientierung der Verbraucher aus dem Gemeindegebiet Wangerlands stellt sich, nach Branchen differenziert, unterschiedlich dar:

- Im Bereich der nahversorgungsrelevanten Sortimente zeigt sich mit rd. 76 % im Sortiment Lebensmittel erwartungsgemäß die höchste Einkaufsorientierung auf die Gemeinde Wangerland, gleichwohl diese noch ausbaufähig ist. Eine wichtige Einkaufsalternative in diesem Segment stellen hauptsächlich das Oberzentrum Wilhelmshaven (rd. 36 %) und das Mittelzentrum Jever (rd. 43 %) dar.

Besonders hohe Anziehungskraft in der Gemeinde Wangerland übt der Edeka-Markt Scheidemann in Hooksiel sowie der Ortsteil Hohenkirchen mit seinen Discounter (Netto, Lidl, Aldi) aus.

Im Segment Drogerie werden rd. 39 % der Einkäufe innerhalb der Gemeinde Wangerland getätigt. Die wichtigste Einkaufsalternative stellt hier die Gemeinde Jever (rd. 63 %) mit den Drogeriemärkten Rossmann und Müller dar. M.a.W.: Derzeit wird der Bedarf nur zum Teil in Wangerland gedeckt, dabei spielt das Nebensortiment der Lebensmittelmärkte (v.a. Edeka Scheidemann, Netto und Lidl) eine wichtige Rolle.

Innerhalb des Gemeindegebiets ist zu konstatieren, dass die im Westen und Südwesten gelegenen Ortsteile (Hohenkirchen, Waddewarden, Tettens) stärker auf das Angebot in Jever orientiert sind. Demgegenüber liegt in den Ortsteilen im östlichen Gemeindegebiet (Horumersiel, Hooksiel) eine stärkere Einkaufsorientierung gen Wilhelmshaven vor. Zudem lässt sich feststellen, dass die Nachfragebindung innerhalb des Gemeindegebiets mit Nähe zu den Wettbewerbsstädten Jever und Wilhelmshaven sinkt. Die größten Nachfrageabflüsse liegen in Hooksiel vor, während in Hohenkirchen und Horumersiel die Nachfragebindung innerhalb des Gemeindegebiets überdurchschnittlich ist.

- Die Einkaufsorientierung auf Wangerland in den zentrenrelevanten Sortimentsgruppen ist mit Anteilen von rd. 14 bis rd. 17 % deutlich geringer. Stattdessen nehmen auch hier das Oberzentrum Wilhelmshaven und das Mittelzentrum Jever eine wichtige Position als Konkurrenzstandort ein. Zusätzlich ist vor allem der Internet- und Katalogversand für die Einkaufsorientierung der Wangerländer eine attraktive Alternative zum stationären Einzelhandel (bis zu 15 % der Nennungen).
- Auch im nicht-zentrenrelevanten Bedarf werden im Segment Bau-/Garten- und Heimwerkerbedarf nur rd. 16 % der Einkäufe in Wangerland getätigt. Es



liegt auch in diesen Sortimenten schwerpunktmäßig eine Orientierung auf das Angebot im Umland – insbesondere auf Jever – vor.

Das Einzelhandelsangebot der Gemeinde Wangerland fungiert funktionsgerecht im nahversorgungsrelevanten Bedarf als Haupteinkaufsort der Wangerländer Bevölkerung. Entwicklungspotenziale sind vor allem im Drogeriesegment zu sehen.

3.1.2 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 Wangerland, die auf einen Attraktivitätsverlust der Gemeinde Wangerland im Zuge des sich verschärfenden interkommunalen Wettbewerbs deuten. Aus den Ergebnissen lässt sich ein Handlungsbedarf zur Attraktivitätssteigerung des Einzelhandels in der Gemeinde Wangerland ableiten.⁸

Als Ergebnis der Befragung ist festzuhalten, dass nach Aussage der Befragten aus Wangerland am Einzelhandelsstandort Wangerland in allen Segmenten weniger oft eingekauft wird. Die Saldierung der Zunahmen („kaufe öfter in Wangerland ein“) und Abnahmen („kaufe weniger oft in Wangerland ein“) zeigt Rückgänge von bis zu rd. 26 % (Sortiment Bekleidung/Schuhe/Lederwaren) auf. Die mit Abstand geringsten Rückgänge sind im Sortiment Lebensmittel zu verzeichnen (rd. 5 %), was die weitgehende Zufriedenheit der Einwohner widerspiegelt. Es sind vor allem die Konkurrenzstandorte Jever und Wilhelmshaven sowie zum Teil nicht-stationäre Handelsformen, die aufgrund des vielfältigen Angebots resp. Einkaufserlebnisses, für den deutlichen Bedeutungsverlust Wangerlands sorgen.

⁸ Erfahrungsgemäß geben die Konsumenten bei der Frage nach der Entwicklung der Einkaufshäufigkeit allerdings eher eine negativere Tendenz an, als sie der Realität entspricht. Rückgangsquoten 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.

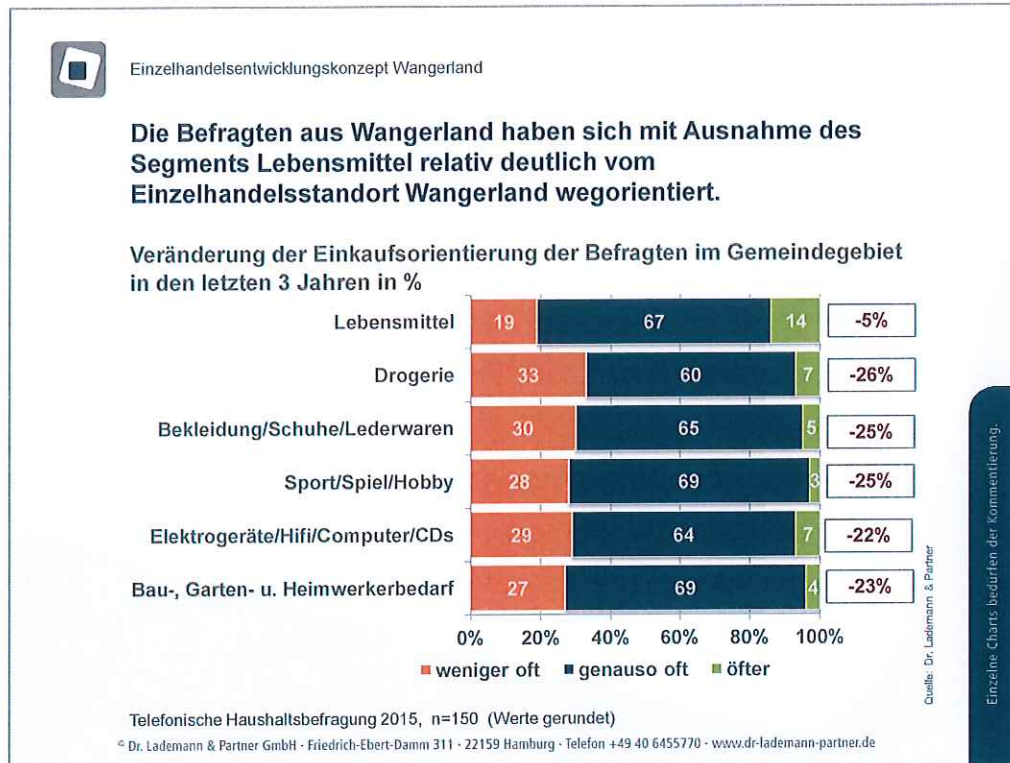


Abbildung 5: Veränderung der Einkaufsorientierung der Wangerländer Bevölkerung

In der jüngeren Vergangenheit hat sich ein branchenübergreifender Rückgang der Verbraucherorientierung auf Wangerland 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 und nicht-zentrenrelevanten Bedarfsbereich.



3.1.3 Einkaufszufriedenheit mit der Gemeinde Wangerland

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

Die wesentlichen Stärken bei der Bewertung der Gemeinde Wangerland als Einkaufsstandort liegen in der Erreichbarkeit und der Nähe (38 %) sowie in der ansprechenden Atmosphäre (18%).

Die größte Schwäche hingegen wird eindeutig im Einzelhandelsangebot der Gemeinde gesehen. Demnach finden ein Drittel der Befragten, dass es generell zu wenig Geschäfte in Wangerland gibt. Des Weiteren wurden von jedem Vierten explizit Lebensmittelgeschäfte und Drogeriemärkte als fehlend genannt.

Die Nennungen über alle Befragten zeigen folgendes Bild:

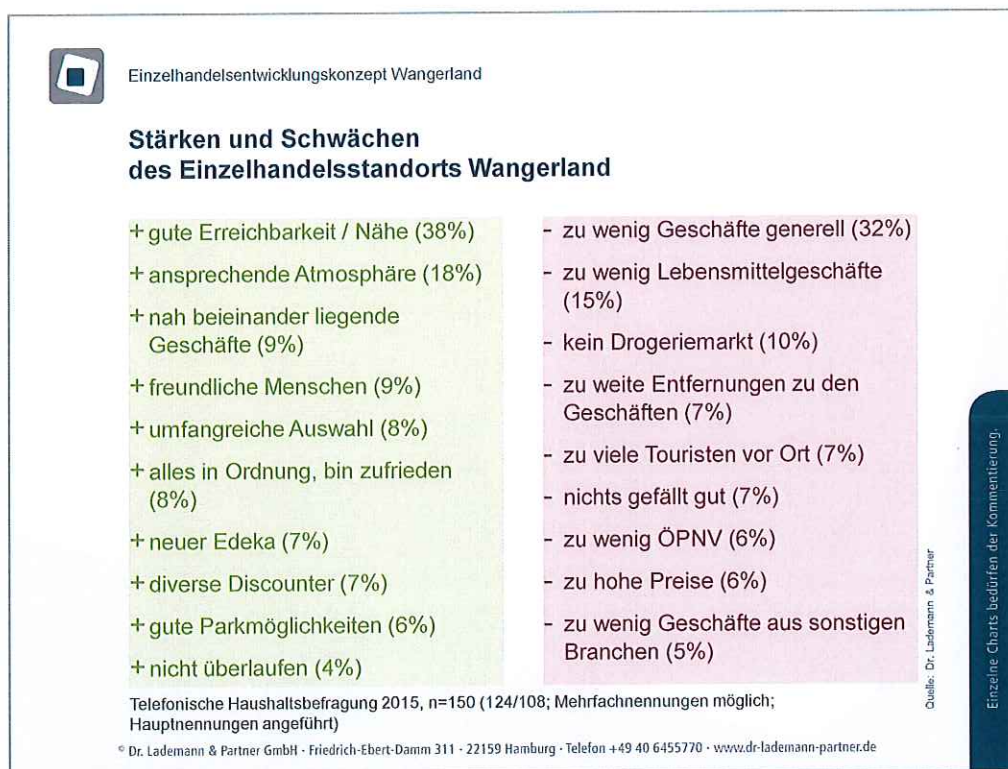


Abbildung 6: Stärken und Schwächen des Einzelhandelsstandorts Wangerland



Zur Verbesserung des Einzelhandelsstandorts Wangerland 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 Wangerland beziehen sich in der Mehrheit der Nennungen auf den quantitativen Ausbau des Einzelhandelsangebots in der Gemeinde. Dies bringt die Notwendigkeit zur Optimierung der örtlichen Einzelhandelsituation zum Ausdruck. Die Bevölkerung wünscht sich mehr Geschäfte bzw. eine größere Auswahl. Ein Drittel der Befragten wünschen sich explizit die Ansiedlung eines Drogeriemarkts. Weitere 19 % würden ein größeres Lebensmittelangebot befürworten. 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. Jeder Zehnte gibt an, dass keine Verbesserung der Einkaufssituation nötig ist. Die Verbesserungsvorschläge greifen die wahrgenommenen Schwächen somit weitgehend auf.

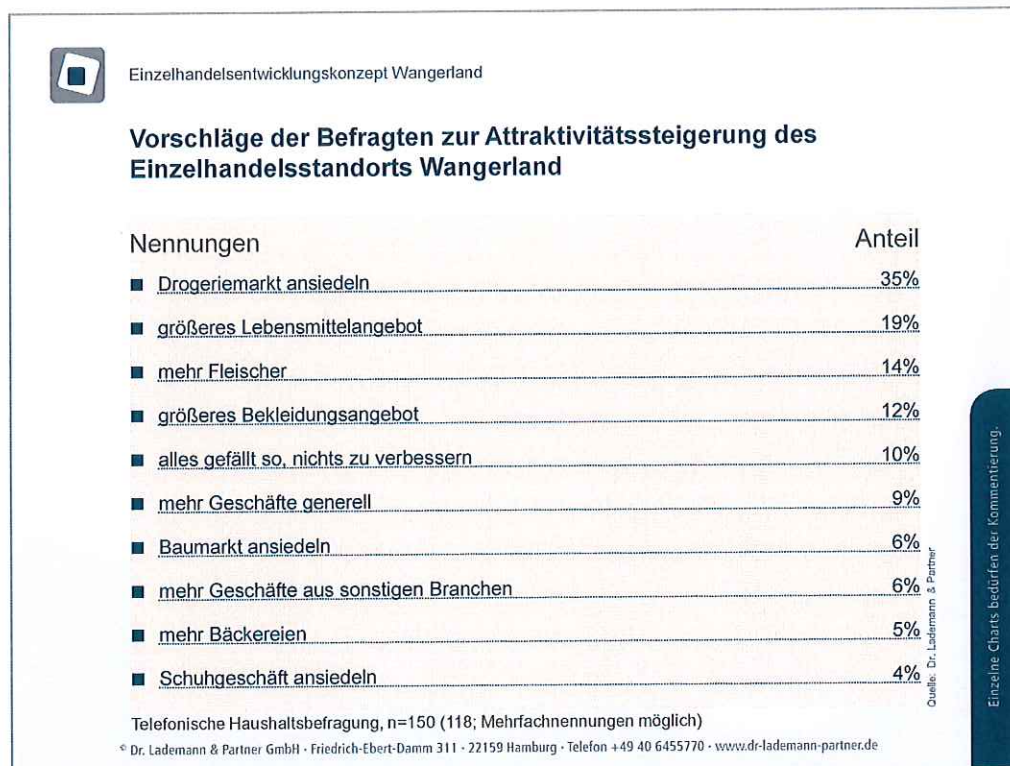


Abbildung 7: Maßnahmenvorschläge zur Stärkung des Einzelhandelsstandorts Wangerland



Der zunehmende Druck auf den Einzelhandel in der Gemeinde Wangerland 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 Gemeinde attraktiver zu machen (v.a. Drogeriemarkt). Als größte Wettbewerber im interkommunalen Wettbewerb mit der Gemeinde Wangerland gelten das Oberzentrum Wilhelmshaven sowie das Mittelzentrum Jever.

3.2 Ergebnisse der Gästebefragung

Zur Ergänzung der telefonischen Haushaltsbefragung wurde darüber hinaus im Zeitraum vom 30. Juli bis zum 1. August 2015 eine Befragung der Gäste/Touristen mit einer Stichprobe von 210 Personen vor Ort durchgeführt. Um das unterschiedliche Einkaufsverhalten zu erfassen, wurde an drei Standorten in Hohenkirchen (vor Netto/Aldi/Lidl), Horumersiel (vor dem Edeka-Markt, Andelweg) und Hooksiel (vor dem Edeka-Markt, Bäderstraße) befragt.

Ein zentrales Ergebnis der Befragung ist eine Ermittlung der Stärken und Schwächen des Einzelhandelsstandorts Wangerland aus Sicht der Gäste. Bei der Frage nach den Stärken Wangerlands als Einkaufsstandort kann sich mit rd. 48 % der Befragten deutlich das umfangreiche Warenangebot hervorheben. Des Weiteren werden die angemessenen Preise ohne Tourismusaufschlag (rd. 13 %) und das freundliche/hilfsbereite Personal (rd. 12 %) als Stärke Wangerlands gesehen.

Die Angebotsvielfalt wird allerdings nicht nur als größte Stärke, sondern ebenfalls als größte Schwäche der Gemeinde gesehen (rd. 13 % der Befragten). Zusätzlich bemängeln rd. 9 % explizit einen fehlenden Discounter/Supermarkt. Es muss allerdings darauf hingewiesen werden, dass eine deutlich geringere Anzahl von Gästen überhaupt Schwächen aufzählen konnte.

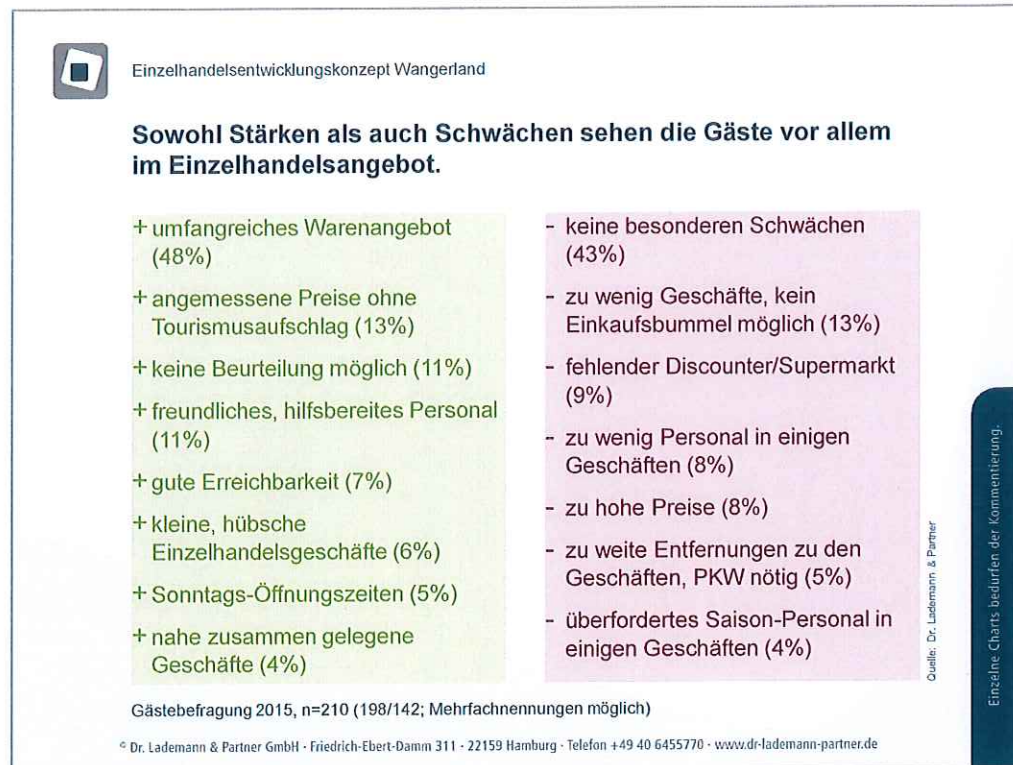


Abbildung 8: Stärken und Schwächen des Einzelhandelsstandorts Wangerland aus Sicht der Gäste/Touristen

Zur Attraktivitätssteigerung des Einzelhandelsstandorts wurden die Gäste ebenfalls nach ihren Anregungen und Wünschen gefragt. Der am häufigsten genannte Verbesserungsvorschlag war der Wunsch nach weiteren Discountern sowie Supermärkten an einigen Ortsteilen (rd. 17 %). Auch die Ansiedlung eines Drogeriemarkts (rd. 7 %), bzw. generell mehr Geschäfte zum Bummeln und Stöbern (rd. 7 %) werden gewünscht. Mit 40 % der Angaben waren jedoch die meisten Gäste mit dem Einzelhandelsangebot in Wangerland zufrieden und beschreiben dieses als ausreichend für ihren Urlaub.

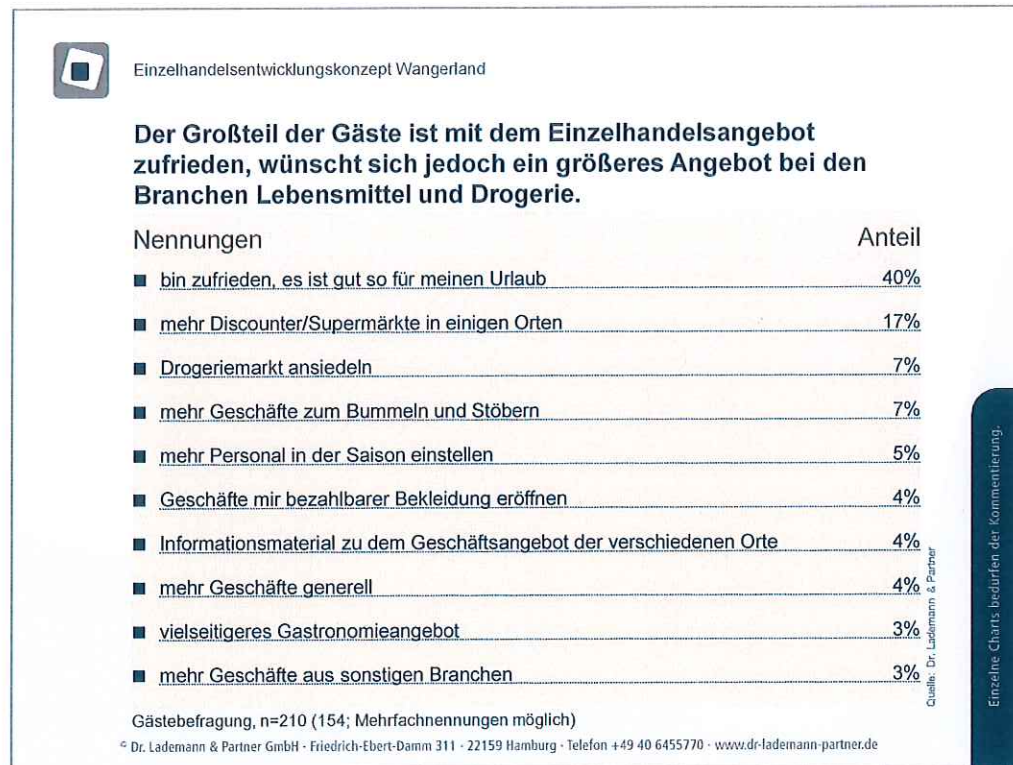


Abbildung 9: Verbesserungsvorschläge aus Sicht der Gäste/Touristen

Des Weiteren wurde bei der Gästabefragung nach dem Einkaufsverhalten am Tag der Befragung bezüglich der Sortimentsbereiche gefragt. Dabei zeigt sich nach Sortimenten folgendes Bild:

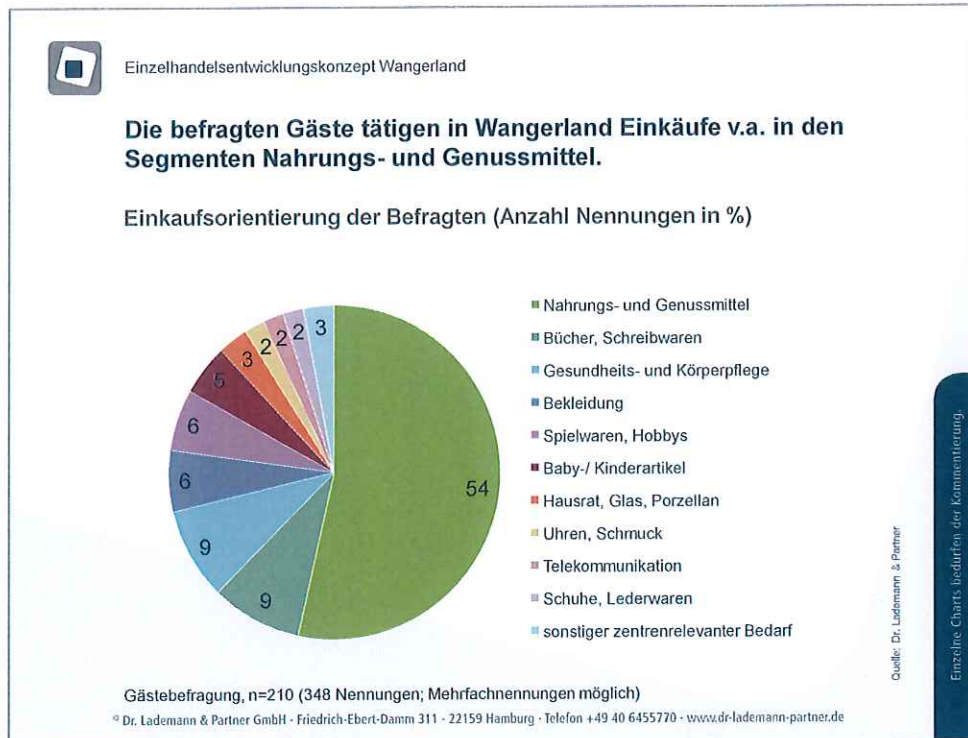


Abbildung 10: Am Tag der Gästebefragung in Wangerland gekaufte Sortimente

Im Mittel bleibt der durch Dr. Lademann & Partner in der Hauptsaison befragte Gast rd. 12 Tage in Wangerland. 99 % der Gäste übernachten auch innerhalb der Gemeinde. 58 % übernachten in einer Ferienwohnung, 26 % auf Campingplätzen, 12 % in Hotels und Pensionen sowie lediglich 4 % in privaten Unterkünften. Im Schnitt werden je befragtem Haushalt⁹ rd. 43 € ausgegeben. Bei den Tagesgästen liegt der Pro-Kopf-Ausgabesatz mit rd. 8,2 € tendenziell unter dem Wert der Übernachtungsgäste (rd. 13,3 €). Rund 90 % der befragten Haushalte kaufen während ihres Urlaubs noch in anderen Orten außerhalb von Wangerland ein.

Die befragten Gäste kaufen während ihres Aufenthalts/Urlaubs in Wangerland v.a. Nahrungs- und Genussmittel ein. Wesentliche Wettbewerbsstandorte sind Wilhelmshaven und Jever. Als wichtigste Stärke wird v.a. das vielseitige Angebot gesehen, was grundsätzlich als zufriedenstellend bewertet wird. Gleichwohl sehen die Befragten einen moderaten Ausbau des Angebots als wichtige Maßnahme zur Attraktivitätssteigerung Wangerlands.

⁹ Im Schnitt 3,4 Personen inkl. der befragten Person.

3.3 Marktgebiet der Gemeinde Wangerland

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.

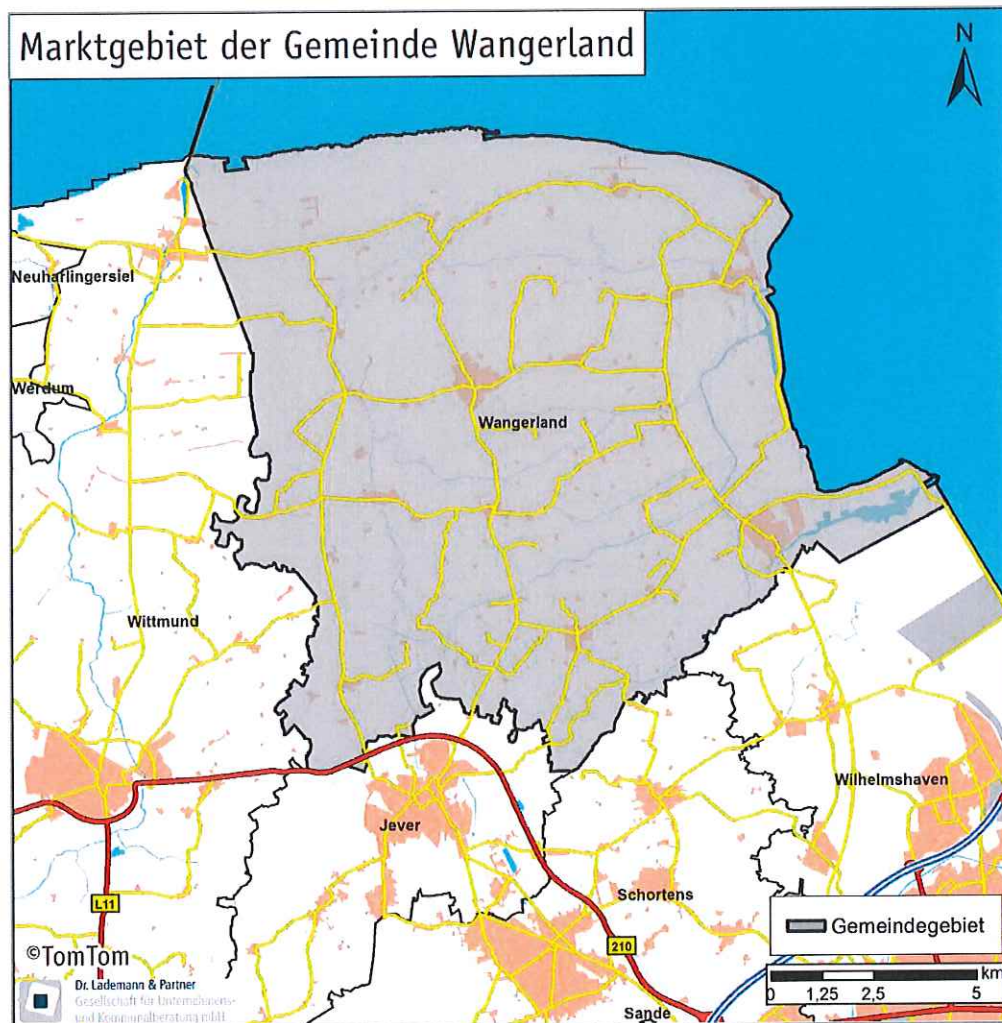


Abbildung 11: Marktgebiet des Wangerländer Einzelhandels



In dem Marktgebiet des Einzelhandels, das ausschließlich das Gemeindegebiet Wangerlands umfasst, leben derzeit rd. 9.500 Personen. Auf Basis der o.g. Bevölkerungsprognosen ist von einem Rückgang des Einwohnerpotenzials bis 2025 auf rd. 9.000 Einwohner auszugehen.

Marktgebiet des Einzelhandels in Wangerland		
Bereich	2014	2025
Gemeinde Wangerland	9.518	9.010
Potenzialreserve (48 %)	8.000	8.000
Gesamt	17.518	17.010
Quelle: Eigene Berechnungen der Dr. Lademann & Partner GmbH.		

Tabelle 6: Marktgebiet des Einzelhandels

Darüber hinaus gehen Dr. Lademann & Partner auf Basis der Haushalts- und Gästebefragung, Analogieschlüsse aus vergleichbaren Projekten und der Tourismusentwicklung in der Region von einer Potenzialreserve von insgesamt 48 % bezogen auf das vorhandene Grundnachfragepotenzial aus. Dies entspricht einem Einwohneräquivalent von rd. 8.000 Personen.

Die Potenzialreserve wird vor allem aus der touristischen Nachfrage inkl. Zweitwohnsitze gespeist. Das Kundenpotenzial wird im Jahr 2025 somit insgesamt etwa 17.000 Personen umfassen.

Sofern es der Gemeinde gelingt die verschiedenen Wohnbaupotenziale noch innerhalb des Prognosehorizonts zu aktivieren, ist davon auszugehen, dass die derzeitige Einwohnerplattform gehalten werden kann.

3.4 Nachfragepotenzial der Gemeinde Wangerland

Auf Grundlage der Einwohnerzahlen und der Kaufkraft im Marktgebiet sowie des Pro-Kopf-Ausgabesatzes errechnet sich für 2014 ein einzelhandelsrelevantes Nachfragepotenzial¹⁰ über alle Sortimente¹¹ innerhalb des Marktgebiets von

¹⁰ Einschließlich der Potenzialreserve.

¹¹ 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.



rd. 94 Mio. €.

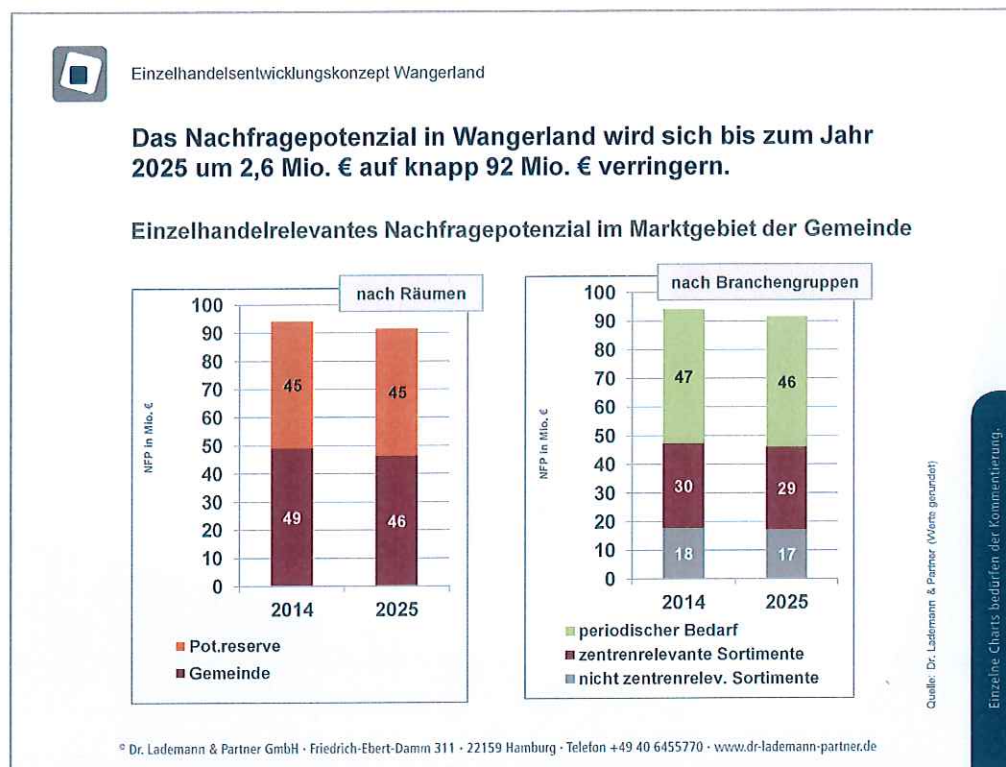


Abbildung 12: Nachfragepotenzial im Marktgebiet der Gemeinde

Unter Berücksichtigung der abnehmenden Bevölkerungsplattform in Wangerland ergibt sich für das Marktgebiet der Gemeinde einschließlich der auch prospektiv stabilen Potenzialreserve für den Prognosehorizont 2025 ein einzelhandelsrelevantes Nachfragepotenzial über alle Sortimente von

Knapp 92 Mio. €.

Im Marktgebiet der Gemeinde Wangerland lebten im Jahr 2014 rd. 9.500 Personen. Dazu kommt noch eine Potenzialreserve von rd. 48 %, die v.a. durch den Tourismus induziert wird. Perspektivisch ist mit einem Einwohnerrückgang und damit verbundenen rückläufigen Nachfragepotenzial zu rechnen. Dieses wird bis zum Jahre 2025 um ca. 2,6 Mio. € auf rd. 92 Mio. € (inkl. stabiler tourismusinduzierter Potenzialreserve) sinken, sofern nicht kurzfristig kompensatorische Maßnahmen (Erschließung der Wohnbaupotenziale) erfolgen.



4 Angebotssituation des Einzelhandels in der Gemeinde Wangerland

4.1 Verkaufsflächenstruktur

Im August 2015 verfügte die Gemeinde Wangerland in 84 Ladengeschäften über eine aktiv betriebene¹² einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche von insgesamt

rd. 11.100 qm.

Die Differenzierung nach Branchengruppen zeigt dabei folgendes Bild:

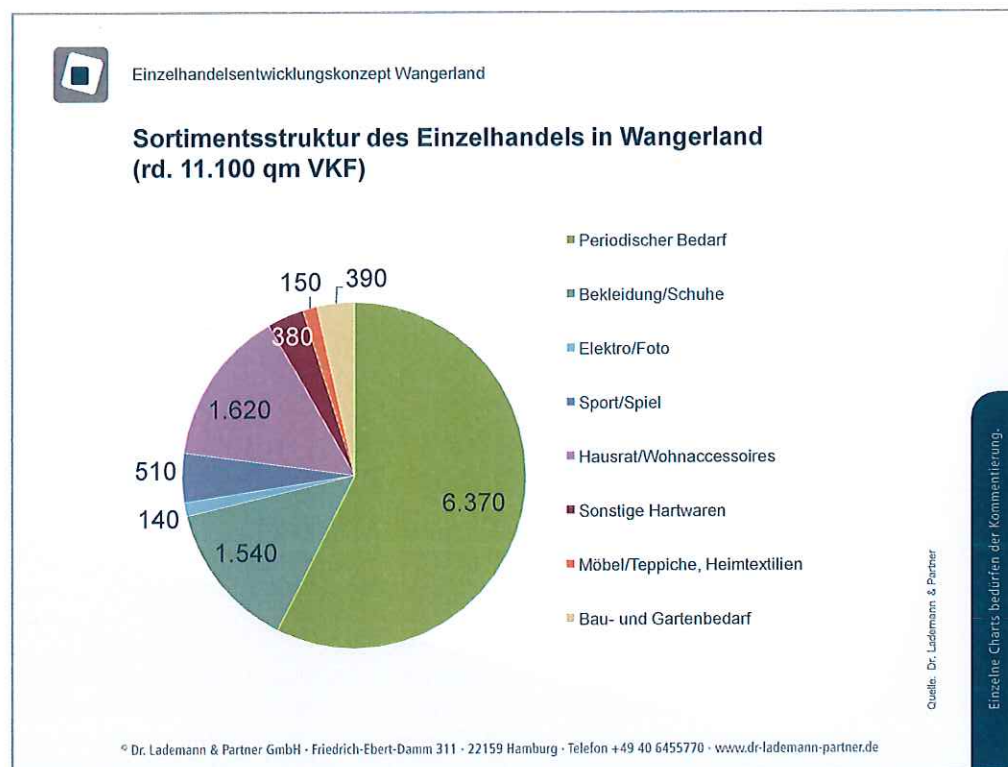


Abbildung 13: Sortimentsstruktur des Einzelhandels in Wangerland

Gegenüber den örtlichen Vergleichszahlen aus dem Jahre 2005¹³ hat sich die Verkaufsfläche um rd. 900 qm (-0,7 % p.a.) rückläufig entwickelt und lag damit noch unterhalb der ebenfalls negativen Bevölkerungsentwicklung.

¹² Ohne Leerstände

¹³ Vgl. Verträglichkeitsgutachten zur Ansiedlung von zwei Lebensmitteldiscountern in Wangerland



4.2 Raumstruktur des Einzelhandels

Im Hinblick auf die zentrale Fragestellung des Gutachtens bzgl. der Entwicklungsmöglichkeiten des Einzelhandels an verschiedenen Standortlagen wurden die Daten der Verkaufsflächenerhebung räumlich differenziert. Bei der räumlichen Differenzierung der Verkaufsfläche zeigt sich eine Ausprägung von drei annähernd gleichbedeutenden Einzelhandelslagen:

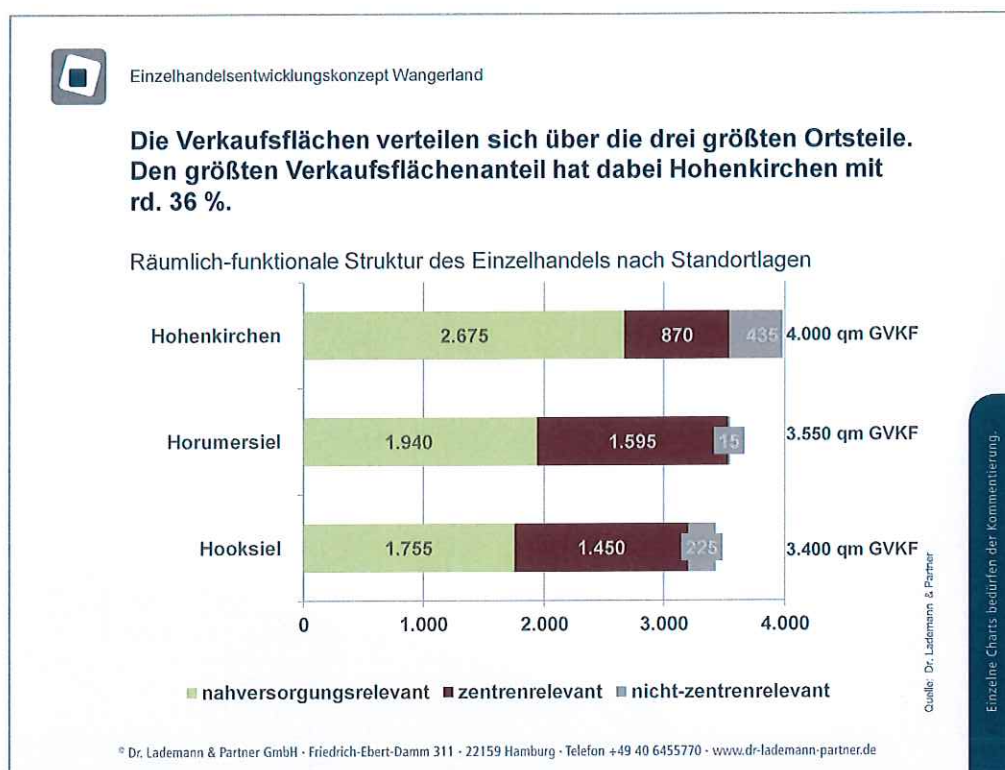


Abbildung 14: Räumlich-funktionale Struktur des Wangerländer Einzelhandels

- Im Wangerländer Ortsteil Hohenkirchen - welcher auch Verwaltungssitz der Gemeinde ist - befinden sich in Summe rd. 36 % der in der Gemeinde vorhandenen Verkaufsfläche. Der Schwerpunkt entfällt mit einem Anteil von rd. 67 % (rd. 2.700 qm) auf die nahversorgungsrelevanten Sortimente.
- Ebenfalls eine wichtige Rolle für die Wangerländer Einzelhandelsstruktur spielen die Ortsteile Horumersiel und Schillig, die zusammen rd. 32 % der gesamtstädtischen Verkaufsfläche auf sich vereinen. Hier sind sowohl Betriebe des nahversorgungsrelevanten Bedarfs (rd. 55 %, rd. 1.900 qm) als auch des zentrenrelevanten Bedarfs (rd. 45 %, rd. 1.600 qm) vorzufinden.



- Der Ortsteil Hooksiel ist für die Einzelhandelsstruktur der Gemeinde Wangerland ebenfalls von Bedeutung. An diesem Standort werden rd. 31 % der gemeindlichen Verkaufsfläche vorgehalten. Bei den nahversorgungsrelevanten Sortimenten beträgt der Anteil in Hooksiel rd. 51 % (rd. 1.800 qm). Darüber spielen auch die zentrenrelevanten Sortimente mit einem Anteil von rd. 42 % (rd. 1.400 qm) eine Rolle.

Das Einzelhandelsangebot der Standorte Hohenkirchen, Hooksiel und Horumer-siel ist über alle Sortimente hinweg in der Summe originärer und touristischer Kaufkraft nahezu gleichauf liegen. Dies unterstreicht die Besonderheit in Wangerland, dass nicht nur ein Einzelhandelsschwerpunkt, sondern drei Bereiche mit unterschiedlicher Volatilität in der Nachfrage ausgebildet sind.

4.3 Branchenstruktur

Insgesamt gesehen weist der Wangerländer Einzelhandel eine Branchenstruktur auf, die neben dem Schwerpunkt im periodischen Bedarf auch einen größeren Anteil an zentrenrelevanten Sortimenten umfasst.

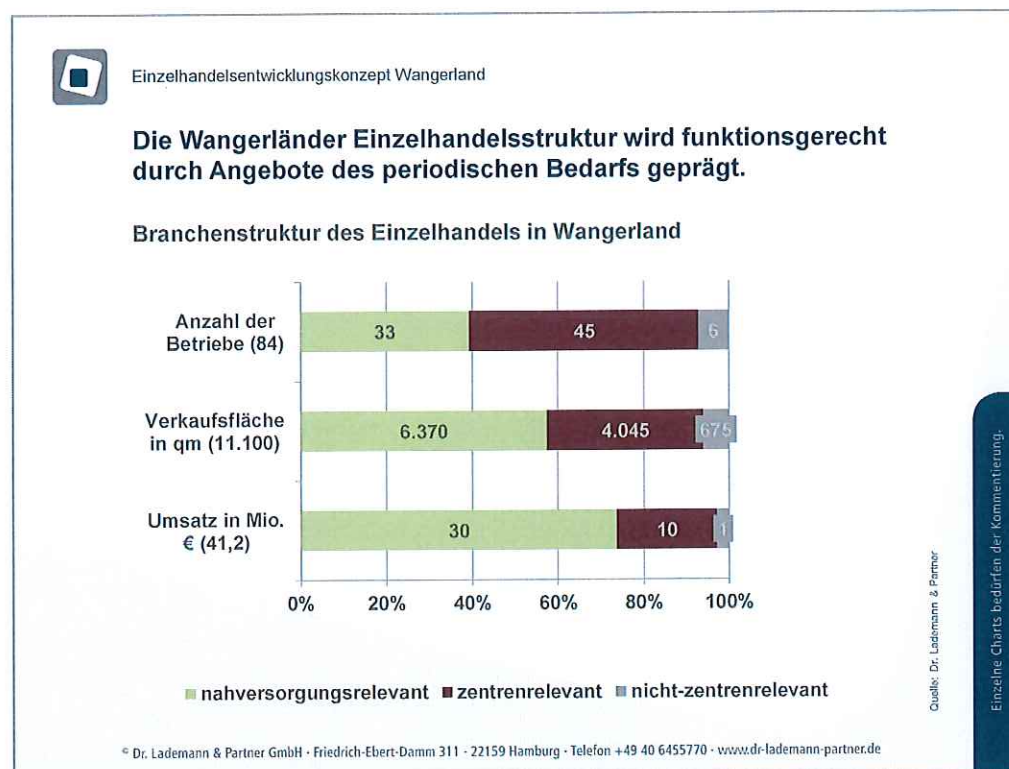


Abbildung 15: Untergliederung des Wangerländer Einzelhandels nach Branchengruppen



Die Unterteilung nach einzelnen Sortimentsbereichen zeigt dabei folgendes Bild:

- Mit rd. 6.400 qm entfallen – funktionsgerecht für ein Grundzentrum – rd. 57 % der Gesamtverkaufsfläche auf den periodischen bzw. nahversorgungsrelevanten Bedarf. Der Anteil der Betriebe liegt bei rd. 39 %.
- Mit rd. 4.000 qm entfallen rd. 36 % auf den zentrenrelevanten Bedarf. Der Anteil gemessen an der Anzahl der Betriebe beläuft sich auf rd. 54 %.
- Der nicht-zentrenrelevante Bedarf verfügt über einen Anteil von rd. 6 % an der Gesamtverkaufsfläche (rd. 700 qm). Gemessen an der Anzahl der Betriebe beträgt der Anteil ebenfalls lediglich rd. 7 %.

4.4 Betriebsgrößenstruktur

Hinsichtlich der Betriebsgrößen weist der Einzelhandel in der Gemeinde Wangerland sehr kleinteilige Strukturen auf. Die durchschnittliche Betriebsgröße liegt bei rd. 130 qm.

Vor allem der Einzelhandel in den Ortskernen von Horumersiel/Schillig und Hooksiel wird durch kleinflächige tourismusorientierte Fachgeschäfte geprägt. Die durchschnittliche Betriebsgröße beträgt über alle Branchen in Horumersiel/Schillig nur rd. 120 qm, in Hooksiel sogar nur 100 qm. Die Discounter Lidl, Aldi, Netto und Kik an der K 87/Jeversche Straße im Ortsteil Hohenkirchen treibt die durchschnittliche Betriebsgröße in Hohenkirchen (rd. 220 qm) in die Höhe. Daraus kann man recht deutlich erkennen, dass die Ortskerne vor allem kleinteilig strukturiert sind, während die Großflächen an den Ortsrändern verortet sind.

Mit dem Lidl-Lebensmitteldiscounter (Hohenkirchen) und den beiden Edeka-Verbrauchermärkten (Horumersiel/Hooksiel) befinden sich derzeit nur drei großflächige Betriebe (>800 qm VKF) innerhalb der Gemeinde Wangerland, was einem Anteil von rd. 4 % gemessen an der Anzahl der Betriebe entspricht. Gemessen an der Verkaufsfläche sind rd. 29 % dem großflächigen Einzelhandel zuzuordnen. Zählt man die vier weiteren vorhandenen Betriebe >500 qm VKF hinzu, so machen diese sieben Betriebe insgesamt einen Anteil von mehr als der Hälfte (rd. 54 %) der Wangerländer Gesamtverkaufsfläche aus.

Insgesamt betrachtet lässt sich festhalten, dass der Einzelhandel in Wangerland von Kleinflächen unter 150 qm Verkaufsfläche dominiert wird.



Zu den größten Betrieben für den nahversorgungsrelevanten Bedarf zählen neben den bereits genannten Lidl- und Edeka-Märkten der Aldi- sowie der Netto-Discountmarkt in Hohenkirchen und der Dorfmarkt in Horumersiel.

Bei den zentrenrelevanten Sortimenten befinden sich die flächengrößten Betriebe in Hohenkirchen (Kik) und Hooksiel (Nkd).

Der flächengrößte Betrieb im nicht-zentrenrelevanten Bedarfsbereich befindet sich mit dem Kiebitzmarkt Rieken in Hohenkirchen.

Aktuell beträgt das Gesamtverkaufsflächenangebot in der Gemeinde Wangerland rd. 11.100 qm, das sich annähernd gleichbedeutend auf drei Ortsteile verteilt. Der Einzelhandel in den touristischen Ortsteilen Horumersiel und Hooksiel ist sehr kleinteilig strukturiert. Demgegenüber weist der grundzentrale Ortsteil mit drei Lebensmittelmärkten tendenziell größere Strukturen auf.

4.5 Umsatzsituation des Einzelhandels in Wangerland

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 Gemeinde Wangerland im abgeschlossenen Geschäftsjahr auf insgesamt

rd. 41 Mio. €.

Hieraus ergibt sich eine durchschnittliche Flächenproduktivität von etwa 3.700 € pro qm Verkaufsfläche und Jahr.

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

- Der Umsatzanteil des täglichen/nahversorgungsrelevanten Bedarfs liegt bei rd. 30 Mio. € bzw. rd. 74 %. Die durchschnittliche Flächenproduktivität liegt bei knapp 4.800 € je qm Verkaufsfläche. Diese wird vor allem durch die touristischen Nachfragespitzen getrieben.
- Auf den zentrenrelevanten Bedarf entfallen rd. 10 Mio. € Umsatz. Das entspricht einem Umsatzanteil von rd. 24 %. Die Flächenleistung beträgt hier durchschnittlich rd. 2.400 € je qm Verkaufsfläche.
- Der Umsatzanteil bei den flächenextensiven nicht-zentrenrelevanten Sortimenten liegt bei lediglich rd. 3 % bzw. 1 Mio. €. Daraus resultiert eine erwar-



tungsgemäß relativ geringe Flächenproduktivität von gut 1.700 € je qm Verkaufsfläche.

Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur des Wangerländer Einzelhandels			
Branchen	Verkaufsfläche in qm	Umsatz in Mio. €	Flächenpro- duktivität*
Täglicher Bedarf	6.370	30,3	4.760
Modischer Bedarf	1.540	4,1	2.670
Elektro/Technik/Foto	140	0,6	4.360
Sonstige Hartwaren/ Persönlicher Bedarf	2.365	5,0	2.100
Zentrenrelevante Sortimente	4.045	9,7	2.400
Einrichtungsbedarf	145	0,2	1.510
Heimwerken/Garten	530	1,0	1.790
Nicht-zentrenrelevante Sortimente	675	1,2	1.730
Summe/Mittelwert	11.090	41,2	3.720
Quelle: Berechnungen Dr. Lademann & Partner. *€ je qm Verkaufsfläche.			

Tabelle 7: Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur

Nach den Standortlagen betrachtet, werden von dem gesamten Umsatzvolumen im Ortsteil Hohenkirchen knapp 40 % erwirtschaftet (ca. 16 Mio. €), was v.a. auf die nahversorgungsrelevanten Sortimente entfällt. Auf die touristischen Ortsteile Horumersiel und Hooksiel entfällt jeweils ein Umsatzanteil von etwa 30 %.

Umsatzseitig wird der Wangerländer Einzelhandel vom nahversorgungsrelevanten Bedarf dominiert, der einen Umsatzanteil von rd. 74 % aufweist. Räumlich verteilt sich der Umsatz auf drei Ortsteile. Das Gesamtumsatzvolumen der Gemeinde liegt bei rd. 41 Mio. €.



4.6 Leerstandssituation

Im August 2015 standen in der Gemeinde Wangerland 12 Ladengeschäfte mit einer potenziellen Verkaufsfläche

von rd. 1.300 qm leer¹⁴ (mittlere Größe von ca. 100 qm).

Dies entspricht einer Leerstandsquote¹⁵ von rd. 11 % gemessen an der Verkaufsfläche und gut 14 % gemessen an den Ladenlokalen. Damit ist noch von einer moderaten Leerstandssituation in Wangerland auszugehen.

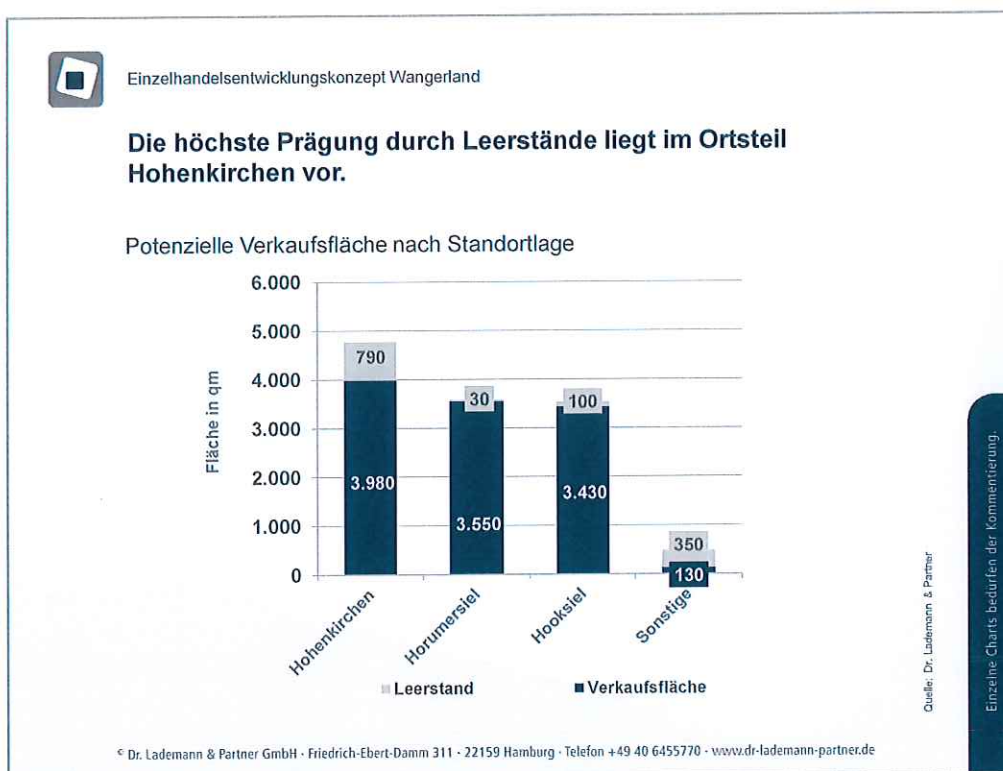


Abbildung 16: Leerstandssituation im Wangerländer Einzelhandel

¹⁴ Diese potenzielle Verkaufsfläche konnte im Rahmen der Bestandserhebung nur grob abgeschätzt werden, da die Verkaufsräume nicht immer klar einsehbar waren.

¹⁵ 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.



Die Leerstände konzentrieren sich dabei mit Stand August 2015 auf den Ortsteil Hohenkirchen (rd. 62 % der Leerstandsflächen): Die Hälfte aller Leerstandsflächen der Gemeinde entfallen auf den ehemaligen Spar-Markt (Bismarckstraße 13) sowie den ehemaligen Schlecker-Markt (Goethestraße 2) im Ortsteil Hohenkirchen. In den Ortsteilen Horumersiel und Hooksiel konnten jeweils nur ein Leerstand ausgemacht werden.

Weitere größere Leerstände sind in den Ortsteilen Waddewarden (ehem. Sportartikel-Einzelhandel <200 qm) sowie Tettens (ehem. Spar-Markt <200 qm) existent. Es gilt künftig die Leerstandssituation zu beobachten, da diese v.a. in den Ortskernen sehr stark negativ wahrgenommen werden können.

Der Leerstand innerhalb der einzelhandelsseitig vorgeprägten Lagen ist vorrangig abzubauen und zu fördern (z.B. Umstrukturierung am Standort Kik, ehemaliger Schlecker-Markt). In solitären Streulagen dürfte sich einzelhandelsseitige Nachnutzungen als schwierig gestalten. In diesen Fällen ist eine Nachnutzung als Wohnimmobilie sinnvoll.



Abbildung 17: Leerstand ehemaliger Spar-Markt auf der Bismarckstraße in Hohenkirchen



Abbildung 18: Leerstand ehemaliger Schlecker-Markt am Standort Goethestraße in Hohenkirchen

Die Leerstandsquote in der Gemeinde Wangerland lag im August 2015 bei rd. 11 % und konzentrierte sich v.a. auf den grundzentralen Ortsteil Hohenkirchen. Es ist darauf hinzuweisen, dass im Jahr 2016 bereits einige der Leerstände (z.B. durch Umnutzung) abgebaut werden konnten. Der Umfang an Leerständen liegt damit in einem üblichen Bereich.

4.7 Einzelhandelsrelevante Planvorhaben in der Gemeinde Wangerland

Am Andelweg 1 im Ortsteil Horumersiel befindet sich ein Edeka-Verbrauchermarkt (derzeit rd. 1.100 qm Verkaufsfläche). Es liegt ein Erweiterungsvorhaben um rd. 550 qm auf insgesamt 1.650 qm vor. Es existiert bereits ein Aufstellungsbeschluss der Gemeinde Wangerland für den Bebauungsplan Nr. II / 17. Dies ist bei der Ermittlung zukünftiger Verkaufsflächenspielräume zu beachten.

Darüber hinaus bestehen weitere, bauplanungsrechtlich noch nicht fortgeschrittene Überlegungen, die in Kapitel 9 berücksichtigt sind.



5 Versorgungslage und Zentralitätsanalyse

5.1 Verkaufsflächendichten in der Gemeinde Wangerland

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 Gemeinde Wangerland¹⁶ einen Wert von

rd. 1.170 qm je 1.000 Einwohner.

Flächendichte der Gemeinde Wangerland im Vergleich		
Branchen	Flächendichte*	
	Wangerland	Vergleichswerte**
Täglicher Bedarf	669	450-800
Modischer Bedarf	162	150-400
Sonstige Hartwaren	263	150-400
Elektro/Technik/Foto	15	50-150
Einrichtungsbedarf	15	150-600
Heimwerken/Garten	41	150-600
Summe	1.165	1.000-2.500
Quelle: Eigene Berechnungen.		
* in qm Verkaufsfläche je 1.000 Einwohner.		
** Vergleichswerte aus anderen Grundzentren von Dr. Lademann & Partner		

Tabelle 8: Verkaufsflächendichten der Gemeinde Wangerland

Die durchschnittliche Verkaufsflächendichte liegt in Deutschland bei knapp 1.500 qm. Damit liegt die Flächenausstattung in der Gemeinde Wangerland rein rechnerisch - trotz des hohen Touristenanteils am Kundenpotenzial - in einem unterdurchschnittlichen Bereich. Im Vergleich zu anderen von Dr. Lademann & Partner untersuchten Grundzentren liegt die Flächendichte insgesamt eher im unteren bis durchschnittlichen Bereich der Spannweite.

¹⁶ Wie bereits dargestellt ist es (noch) nicht sinnvoll, bei kurzzeitigen Einwohnerschwankungen (insbesondere, wenn durch Zuwanderungswelle induziert), die Versorgungskennziffern anzupassen. Sofern die Einwohnerzahl weiter gesteigert werden kann, wäre mittelfristig der Vergleichswert anzupassen, woraus sodann leicht sinkende Kennziffern resultieren.



Sortimentsseitig sticht insbesondere der tägliche bzw. nahversorgungsrelevante Bedarfsbereich hervor, was wiederum die Versorgungsbedeutung für das Gemeindegebiet bzw. die Touristen hervorhebt: Lebensmittel sind das Hauptsortiment, das Gäste in einer Gemeinde in der Größenordnung von Wangerland nachfragen. Alle übrigen Sortimente liegen im unteren Bereich der Spannweite.

Die Verkaufsflächendichte in der Gemeinde Wangerland weist trotz der hohen Tourismusbedeutung unterdurchschnittliche Werte auf. Dennoch ist rein quantitativ für ein Grundzentrum bereits bei den nahversorgungs- und zentrenrelevanten Sortimenten ein umfassendes Angebot vorhanden.

5.2 Nahversorgungssituation in Wangerland

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

Im Gemeindegebiet von Wangerland sind aktuell insgesamt sechs strukturprägende Betriebe des nahversorgungsrelevanten Bedarfs (ab ca. 400 qm Verkaufsfläche, ohne LEH-Kleinflächen, Drogerie- und Getränkemärkte und Spezialanbieter) mit einer Verkaufsfläche (ohne Randsortimente) von

rd. 5.200 qm

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

ca. 670 qm Verkaufsfläche je Tausend Einwohner (Bundesdurchschnitt rd. 500 qm je 1.000 EW).

Wie bereits dargestellt, ist hier jedoch die Versorgungsbedeutung für die Touristen mit zu berücksichtigen. Wie die Gästebefragung gezeigt hat, ist das Lebensmittelsegment das Hauptsortiment, welches die Touristen innerhalb der Gemeinde Wangerland nachfragen.

Zur Bewertung der Nahversorgungssituation bzw. der räumlichen Verteilung des Angebots wurden die – aktuell betriebenen – Nahversorgungsbetriebe im Gemeindegebiet ab einer Verkaufsfläche von ca. 400 qm (ohne Getränkefachmärkte) 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.

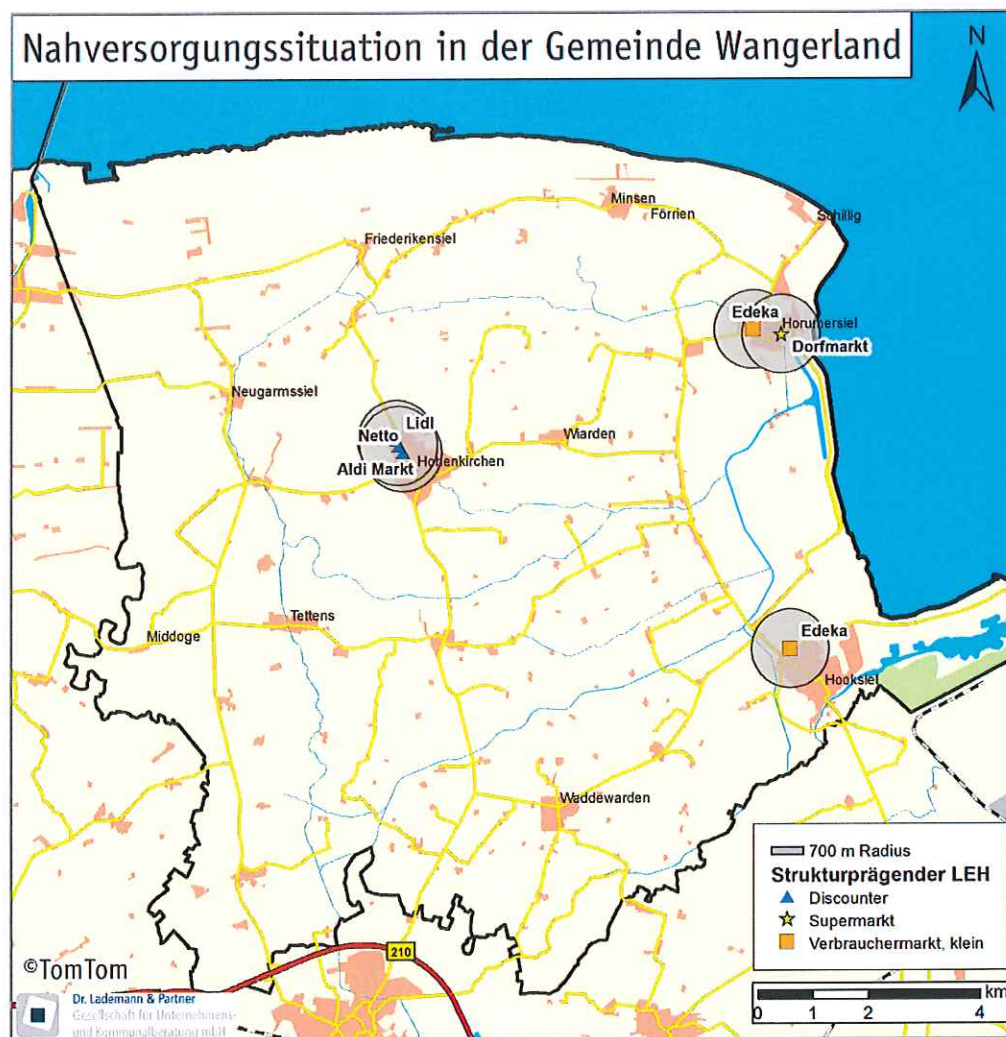


Abbildung 19: Nahversorgungssituation in Wangerland

Wie die Karte zeigt konzentrieren sich die strukturprägenden Nahversorger auf die drei Einwohnerschwerpunkte Hohenkirchen, Horumersiel und Hooksiel, so dass dort eine wohngebietsbezogene Versorgung grundsätzlich gegeben ist. In den sonstigen Ortsteilen liegen räumliche Versorgungslücken vor; die fußläufige Versorgung ist dort nicht durch einen strukturprägenden Betrieb gesichert.

Obgleich eine Schließung dieser Versorgungslücken aus städtebaulichen und versorgungsstrukturellen Gründen zu befürworten wäre, sei darauf hingewiesen, dass das Einwohnerpotenzial in diesen unterversorgten Teilbereichen von Wangerland allein nicht ausreicht, um einen Lebensmittelmarkt ökonomisch tragfä-



hig betreiben zu können. Ein potenzieller Lebensmittelmarkt würde auf das Nachfragepotenzial des gesamten Gemeindegebiets zzgl. der Touristen und Zweitwohnsitze angewiesen sein. Es gilt daher v.a. zu gewährleisten, dass eine Anbindung dieser Ortsteile nach Hohenkirchen gewährleistet ist (z.B. Ringbus-system mit regelmäßiger Andienung der Haltestellen).

In den kleineren Ortsteilen wäre es unter Voraussetzung des Engagement und der Initiative von Eigentümern und Bürgern möglich, Geschäfte zur Nahversorgung zu betreiben (Lebensmittelgeschäft < 400 qm VKF, Lebensmittelhandwerk). So gibt es beispielsweise für den Ortsteil Waddewarden Überlegungen, einen Genossenschaftsladen zu eröffnen. Somit könnte im Gemeindegebiet eine Versorgungslücke geschlossen werden, ohne wesentliche Wirkungen zulasten der umliegenden Orte zu induzieren.

Infolge der Schlecker-Insolvenz (ehemals am Standort Goethestraße in Hohenkirchen) gibt es in der Gemeinde Wangerland aktuell keinen Drogeriemarkt mehr. Demnach werden Drogeriewaren derzeit nur als Nebensortiment angeboten.



Abbildung 20: Strukturprägender Nahversorger (Netto Marken-Discount) in Hohenkirchen



Abbildung 21: Strukturprägender Nahversorger (Dorfmarkt) in Horumersiel

Anteile der Betriebsformen des klassischen LEH (gemessen an der Anzahl der Betriebe)*			
	Anteil Gemeinde	Anteil Deutschland	Abweichung in %-Punkte
Vollsortimenter	50%	44%	6%
Discounter	50%	56%	-6%
Summe	100%	100%	0%
Anteile der Betriebsformen des klassischen LEH (gemessen an der VKF der Betriebe)*			
	Anteil Gemeinde	Anteil Deutschland	Abweichung in %-Punkte
Vollsortimenter	54%	62%	-8%
Discounter	46%	38%	8%
Summe	100%	100%	0%
Quelle: Dr. Lademann & Partner GmbH und EHI Handelsdaten aktuell 2014/2015. *Ohne Kleinflächen unter 400 qm u. Spezialeinzelhandel.			

Tabelle 9: Anteile der Betriebsformen des klassischen LEH

Hinsichtlich der Betriebstypen des nahversorgungsrelevanten Angebots ist ein ausgewogenes Verhältnis zwischen preisaggressiven Discountern und serviceorientierten Vollversorgern mit größerer Frischekompetenz und Sortimentsvielfalt auf der anderen Seite zu erkennen. Darunter befinden sich drei Lebensmittel-discounter, zwei Verbrauchermärkte sowie ein Supermarkt. Während sich alle drei



Lebensmitteldiscounter im Ortsteil Hohenkirchen befinden, sind die Vollsortimenter nur in den touristischen Ortsteilen Hooksiel und Horumersiel angesiedelt, die zugleich durch eine sehr volatile Nachfrage geprägt werden. Zur Abrundung des Angebots zeigt sich insofern für den grundzentralen Ortsteil Hohenkirchen das Potenzial für einen Verbrauchermarkt (durch Neuansiedlung oder durch Umstrukturierung eines bestehenden Anbieters).

Ein Vergleich mit üblichen Betriebsgrößen verdeutlicht zudem, dass derzeit die vollsortimentierten Verkaufsflächen zu kleinteilig aufgestellt sind. Durch die geplante Erweiterung des Edeka-Markts in Horumersiel könnte eine moderne Verkaufsflächendimensionierung erreicht werden, wodurch eine breitere und tiefere Sortimentsvielfalt, wie regionale Produkte, bereitgestellt werden können. Der Betriebsformenwandel und die saisonalen Nachfragespitzen werden auch prospektiv zu steigenden Flächenansprüchen resp. Erweiterungsbestreben der Bestandsbetriebe führen.

Die stark vom Tourismus geprägte Gemeinde Wangerland verfügt quantitativ für ein Grundzentrum über eine gut ausgebaute Nahversorgungsstruktur, die saisonal stark von Touristen frequentiert wird. Räumliche Versorgungslücken bestehen derzeit in großen Teilen des Gemeindegebiets. In den drei größten Ortsteilen ist fußläufige Versorgung jedoch gesichert. Zwar ist für die Gemeinde Wangerland nach Erweiterung des Edeka-Markts ein annähernd ausgewogenes Verhältnis zwischen Vollversorgern und Discountern zu konstatieren, der grundzentrale Ortsteil Hohenkirchen weist dabei nur discountorientierte Angebote auf.



5.3 Zentralitätsanalyse für den Einzelhandel in Wangerland

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 Wangerland eine einzelhandelsrelevante Zentralität von

rd. 84 %.

Der getätigte Umsatz vor Ort liegt also rd. 16 % unter der am Ort vorhandenen Nachfrage. Dieser Zentralitätswert zeigt, dass der örtliche Einzelhandel – trotz des hohen Tourismusaufkommens – auf Grund des intensiven interkommunalen Wettbewerbs insbesondere mit den Mittelzentren Jever und Wittmund sowie dem Oberzentrum Wilhelmshaven 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 Bau- und Gartenmärkte 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 Gemeinde Wangerland sowie über die branchenspezifische interkommunale Konkurrenzsituation und zeigen dabei folgendes Bild:

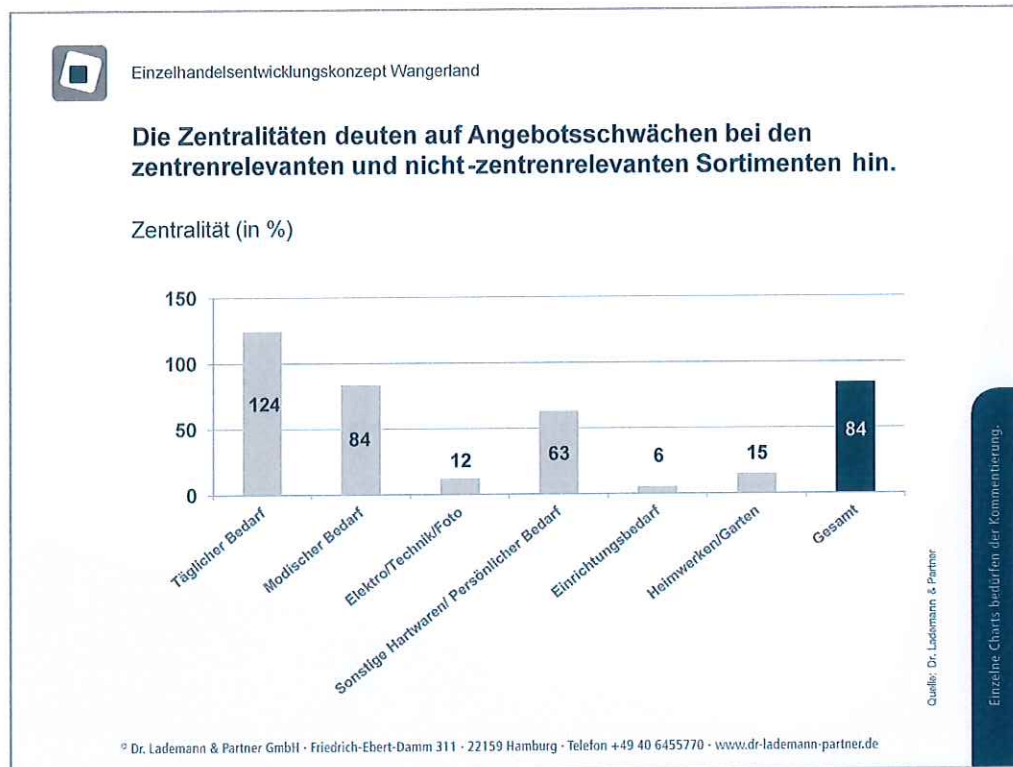


Abbildung 22: Einzelhandelsrelevante Zentralitäten in der Gemeinde Wangerland

- Bezogen auf den nahversorgungsrelevanten/täglichen Bedarf weist die Branchenzentralität von rd. 124 % auf eine hohe Nachfragebindung in der Gemeinde Wangerland und zugleich auf die Attraktivität des Angebots für die Bewohner und insbesondere für die Touristen hin. Insbesondere für Camping-Urlauber, Urlauber in Ferienhäusern und -wohnungen und Einwohner durch Zweitwohnsitze spielt das nahversorgungsrelevante Angebot eine große Rolle. Nachfrageabflüsse sind umgekehrt vor allem in Richtung von SB-Warenhäusern und Drogeriefachmärkten vorhanden.
- Der Zentralitätswert der zentrenrelevanten Sortimente liegt mit rd. 63 % auf einem unterdurchschnittlichen Niveau. Dieses wird v.a. durch Touristen induziert. Bei allen Sortimenten bestehen moderate Ausbaupotenziale (z.B. Fachgeschäfte mit Mode, Elektro, Bücher/Schreibwaren, Souvenirs).
- Vor allem bei den nicht-zentrenrelevanten Sortimenten liegt die einzelhandelsseitige Zentralität aufgrund des geringen Bestands auf einem signifikant unterdurchschnittlichen Niveau von rd. 13 %. Hier bestehen ebenfalls noch Ausbaupotenziale. Allerdings handelt es sich hierbei um Sortimente, die wenig touristenaffin sind und sich somit weitgehend über die lokale Bevölke-



rung tragen müssten. 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 (wie z.B. Kiebitz-Markt).

Per saldo fließen dem Einzelhandel in Wangerland rd. 16 % der örtlichen Nachfrage ab. Dies weist auf Nachfrageabflüsse in das Umland hin. Unter Berücksichtigung der saisonalen touristischen Nachfrage sind in den meisten Sortimenten 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 Gemeinde Wangerland 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 Gemeinde Wangerland über alle Sortimente bei ca. 44 %, sodass die Abflüsse rd. 28 Mio. € p.a. betragen.

Die gesamtstädtische Bindungsquote resultiert aus einer Nachfragebindung von 71 % im periodischen Bedarf, da nahversorgungsrelevante Einkäufe in der Regel wohnortnah getätigt werden. Deutliche Abflüsse liegen aufgrund von Angebotslücken vor (kein SB-Warenhaus und kein Drogeriemarkt vorhanden). Bei den aperiodischen Sortimenten liegt die Nachfragebindung deutlich niedriger.

Dem steht ein Brutto-Zufluss von insgesamt etwa 20 Mio. € p.a. gegenüber. Dieser Nachfragezufluss resultiert aus der Potenzialreserve, die primär durch Touristen sowie sekundär durch Zweitwohnsitze, sonstigen Besuchern, Gelegenheitskunden oder Pendlern induziert wird und umfasst v.a. nahversorgungs- und zentrenrelevante Sortimente.

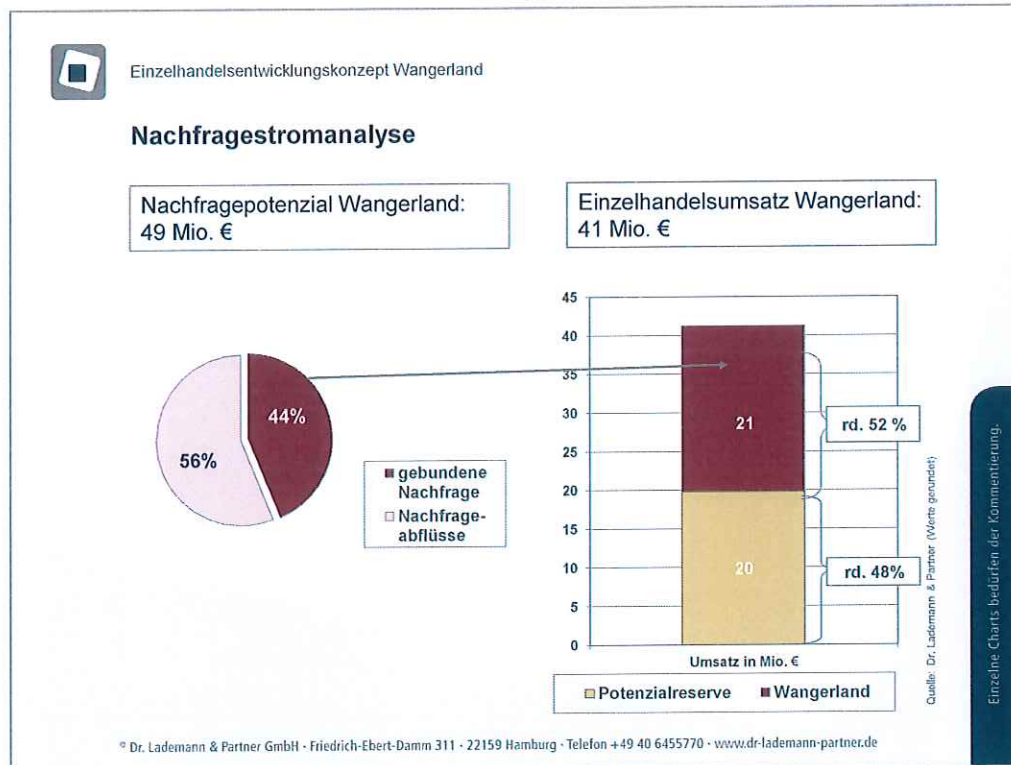


Abbildung 23: Nachfragestromanalyse des Einzelhandels in Wangerland

Der lokale Einzelhandel kann rd. 44 % der eigenen Nachfrage vor Ort halten. Darüber hinaus fließen rd. 20 Mio. € von außen zu (touristische Potenzialreserve). Ein moderater Ausbau der Nachfragebindung und der Potenzialreserve sollte daher Ziel der künftigen Einzelhandelsentwicklung sein. Hierbei gilt es v.a. Touristen noch intensiver und ganzjährig an Wangerland zu binden.



5.5 SWOT-Analyse zum Einzelhandelsstandort Wangerland

In die Analyse der Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken sind neben den gutachterlichen Einschätzungen auch die Ergebnisse der Arbeitskreissitzungen und Befragungen eingeflossen. Die wesentlichen Stärken bzw. Chancen des Einzelhandelsstandorts Wangerland lassen sich wie folgt charakterisieren:

- Die Gemeinde Wangerland verfügt über ein ausgeprägtes Tourismuspotenzial, von dem auch der Einzelhandel profitiert. So werden im Schnitt 50 % des örtlichen Einzelhandelsumsatzes durch die touristische Nachfrage generiert. Die deutlich positive Tourismusentwicklung induziert zudem weitere Entwicklungspotenziale für den Einzelhandel in der Gemeinde. Entwicklungschancen liegen daher vor allem in tourismusaffinen Branchen und Warengruppen bzw. bei beratungsintensiveren und fachgeschäftsorientierten Anbietern.
- Nach Erweiterung des Edeka-Markts ist ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Vollversorgern und Discontern in der Gemeinde gegeben, gleichwohl innerhalb der Flächengemeinde die Discounter allesamt auf Hohenkirchen konzentriert sind.
- Im Bereich des touristischen Bedarfs, der sowohl Nahrungs- und Genussmittel als auch zahlreiche zentrenrelevante Sortimente umfasst, ist für die Gemeindegroße ein nennenswertes Warenangebot vorhanden. Dennoch erscheint eine maßvolle Zentralitätserhöhung als möglich und zielführend, um die verbrauchernahe Versorgung im ländlichen Raum zu sichern und v.a. Horumersiel und Hooksiel ganzjährig/saisonverlängernd als Tourismus- und Einzelhandelsstandort zu entwickeln.
- Insbesondere die Ortskerne von Horumersiel und Hooksiel verfügen über ein ansprechendes städtebauliches Erscheinungsbild sowie hohe Aufenthaltsqualität. Es herrscht zudem eine ansprechende und individuelle Atmosphäre.
- Die Einzelhandelsstandorte verfügen durch die Verteilung auf die drei einwohnerstärksten Ortsteile über eine gute Erreichbarkeit innerhalb der Flächengemeinde.

Die wesentlichen Schwächen bzw. Risiken des Einzelhandels in Wangerland lassen sich folgendermaßen zusammenfassen:

- Die restriktiven sozioökonomischen Rahmenbedingungen des Einzelhandels (v.a. Einwohnerrückgang in der Gemeinde, demografischer Wandel, negatives Pendlersaldo, unterdurchschnittliches Kaufkraftniveau) wirken sich negativ auf das Nachfragepotenzial im Gemeindegebiet aus. Zudem ist auf die Sai-



sonabhängigkeit im Tourismus zu verweisen. Umso wichtiger erscheint es, die Bedeutung Wangerlands als Tourismusdestination abzusichern und soweit wie möglich auszubauen. Als mögliche weitere Stellschraube, um zusätzliche Potenziale für den Einzelhandel zu generieren gilt es, ein attraktives Wohnungsangebot und Bauflächen vorzuhalten, um Neubürger zu gewinnen bzw. bisherige Einwohner in der Gemeinde zu halten.

- Das Verkaufsflächenangebot ist unter Beachtung der touristischen Nachfrage als unterdurchschnittlich und ausbaufähig zu beschreiben. Das quantitative Einzelhandelsangebot der Gemeinde ist noch nicht ausreichend differenziert. In den meisten, v.a. zentren- und nicht-zentrenrelevanten Sortimentsbereichen, bestehen – auch für ein tourismusorientiertes Grundzentrum von der Größe der Gemeinde Wangerland – noch Angebotsdefizite. Das Angebot ist in diesen Sortimenten noch deutlich ausbaufähig. Hier fließt derzeit ein Großteil der Nachfrage ab.
- Die Flächengemeinde Wangerland verfügt außerhalb der Einwohnerschwerpunkte Hohenkirchen, Horumersiel und Hooksiel über eine Nahversorgungsstruktur mit großen räumlichen Versorgungslücken.
- Auch wenn die Gemeinde Wangerland über ein nennenswertes Einzelhandelsangebot verfügt, so sind doch sehr kleinteilige Strukturen mit z.T. nicht mehr zeitgemäßen Flächenzuschnitten zu erkennen. Dies trifft vor allem auf den Ortsteil Hohenkirchen zu, der nur untergeordnet an dem touristischen Potenzial partizipieren kann. Insgesamt sind nur wenige Magnetbetriebe vorhanden. Eine nicht zu unterschätzende Anzahl an Leerständen ist im Gemeindegebiet vernehmbar, auch wenn diese insbesondere durch den Ortsteil Hohenkirchen hervorgerufen werden.
- Die polyzentrale Struktur von drei Ortsteilen mit jeweils zwei prägenden Standortlagen des Einzelhandels schränkt die Entwicklung eines ausstrahlstarken Ortskern mit Magnetbetrieben ein (sog. kritische Masse). Insofern bedarf es der Entwicklung eines komplementären Profils und der behutsamen und abgewogenen Einzelhandelsentwicklung.
- Wie für den gesamten stationären Einzelhandel stellt auch für die Einzelhändler in Wangerland der wachsende Onlinehandel künftig eine große Herausforderung dar. Zwar bleiben die Tourismusumsätze davon weitgehend unberührt, für die lokale Bevölkerung wird der Onlinehandel sowie die Mittel- und Oberzentren künftig eine Alternative darstellen. Die Nachfrage kann daher nicht vollständig in Wangerland gebunden werden.



6 Einzelhandelsentwicklungskonzept für die Gemeinde Wangerland

6.1 Tragfähigkeitsrahmen für die Entwicklung des Einzelhandels bis 2025

6.1.1 Antriebskräfte der Einzelhandelsentwicklung

Für die weitere Entwicklung der Gemeinde Wangerland als Einzelhandelsstandort ist die Frage entscheidend, welche Perspektiven der Einzelhandel in der Gemeinde Wangerland insgesamt besitzt.

Die grundsätzlichen Hauptantriebskräfte der Einzelhandelsexpansion sind in erster Linie

- Rahmengebende Wachstumskräfte (Bevölkerungs- und Demografieentwicklung, Kaufkraftentwicklung und Betriebstypendynamik, Tourismusentwicklung);
- Defizitfaktoren des Einzelhandelsstandorts (unzureichende Zentralitätswerte, Strukturdefizite im Angebotsmix, unterdurchschnittliche Flächenausstattung und kleinräumige Versorgungslücken).

Betrachtet man Wachstums- und Defizitfaktoren aus der lokalspezifischen Situation der Gemeinde Wangerland heraus, zeichnen sich folgende Entwicklungstendenzen ab:

- Die Einwohnerzahlen in der Gemeinde Wangerland werden, der Prognose des Statistischen Landesamts folgend, auch perspektivisch rückläufig sein. Hieraus können also keine Impulse für die Einzelhandelsentwicklung erwartet werden. Unter Verweis auf das Gemeindeentwicklungskonzept und die Bauflächenplanung kann allerdings davon ausgegangen werden, dass die Einwohnerentwicklung sich positiver entwickeln wird. 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 signifikanten Impulse für die Einzelhandelsentwicklung ausgehen. Zudem ist



nochmals auf die steigende Bedeutung des Onlinehandels hinzuweisen, der ein stärkeres Bewusstsein in der Händlerschaft erfordert (Beratung/Service).

- Die Betriebstypendynamik ist auch für die Gemeinde Wangerland zu beobachten: so ist davon auszugehen, dass aus den allgemeinen Strukturverschiebungen zu Gunsten der Großflächen¹⁷ Verkaufsflächenpotenziale entstehen.
- Durch die Tourismusentwicklung werden saisonal weiterhin deutliche Potenziale induziert werden. Gelingt es die hohen Übernachtungs- und Tagesgästezahlen aufrecht zu erhalten und durch saisonverlängernde Angebote auszubauen, werden daraus künftig noch weitere Umsatzpotenziale und damit Verkaufsflächenpotenziale für den Einzelhandel resultieren.
- Die Einzelhandelszentralität bewegt sich mit rd. 84 % auf einem z.T. noch unterdurchschnittlichen Niveau. In nahezu allen Sortimentsbereichen gibt es Nachfrageabflüsse/Zentralitätsdefizite, die entsprechend des grundzentralen Versorgungsauftrags und der touristischen Potenziale abgebaut werden sollten. Es besteht die Chance, u.a. durch eine optimierte Mobilität die Nachfragebindung vor Ort zu erhöhen.
- 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 Ortskerne) erscheint möglich und auch erforderlich.
- Darüber hinaus ist auf strukturelle Defizite in der Gemeinde Wangerland zu verweisen (u.a. Leerstands- und Discountprägung in Hohenkirchen, Angebots- und Sortimentslücken, v.a. bei Drogeriewaren und zu wenig mittelgroße Betriebe mit Magnetfunktion).
- Zum Teil sind räumliche Versorgungslücken in der Nahversorgung gegeben. Diese werden jedoch aufgrund der fehlenden Tragfähigkeitspotenziale nicht vollständig 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.

¹⁷ Die Betriebstypendynamik wird weiter dafür sorgen, dass der Flächenanspruch der Einzelhandelsbetriebe (auch der im Bestand) um etwa 0,3 % p.a. steigen wird.



6.1.2 Expansionsspielräume

Unter Berücksichtigung der o.g. Faktoren errechnet sich für die Gemeinde Wangerland ein tragfähiger Flächenrahmen bis zum Jahr 2025 von insgesamt rd. 2.500 bis 2.900 qm Verkaufsfläche.¹⁸

Der Expansionsrahmen für die Gemeinde Wangerland entfällt in der sektoralen Differenzierung auf die in der Tabelle dargestellten Branchen:



Einzelhandelsentwicklungskonzept Wangerland

Expansionsrahmen* für die Weiterentwicklung des Einzelhandels bis zum Jahr 2025
(ohne Potenzial durch Erhöhung der Wettbewerbsintensität)

	Faktoren	Nahvers. Sort.	Zentrenrel. Sort.	Nicht-zent. Sort.	Summe
	VKF-Bestand in qm	6.400	4.000	700	11.100
+	Potenziale aus Erhöhung der Nachfragebindung und Tourismus	1.300	600	600	2.500
+	Stabile Einwohnerentwicklung	200	200	0	400
	Summe 2025 in qm	7.700 – 7.900	4.600 – 4.800	1.300	13.600 – 14.000

Quelle: Berechnungen Dr. Lademann & Partner
* Werte gerundet

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

Einzelne Charts bedürfen der Kommentierung.

Abbildung 25: Expansionsrahmen für die Weiterentwicklung des Einzelhandels

¹⁸ Die kleinere Zahl geht von einer rückläufigen Einwohnerentwicklung aus. Die höhere Zahl berücksichtigt dabei, dass das Nachfragevolumen in Wangerland konstant bleibt. Gelingt es die Einwohnerzahlen in Wangerland gegenüber dem Einwohnerstand von 2014 um ein weiteres auszubauen, ergeben sich zusätzliche Verkaufsflächenpotenziale von 200 bis 300 qm. Insofern ist der o.g. Expansionsrahmen als Orientierungsrahmen und nicht als Zielwert zu interpretieren.



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

■ Nahversorgungsrelevante Sortimente bis zu 1.500 qm VKF:

Flächenpotenziale in diesem Sortimentsbereich sind vorrangig an der prägenden Einzelhandelslage am Ergänzungsstandort „Jeversche Straße“ des grundzentralen Ortsteils Hohenkirchen - mit seiner grundzentralen Funktion - zu konzentrieren. Dieses Expansionspotenzial sollte zur Etablierung eines Drogeriemarktes in Hohenkirchen genutzt werden. Das verbleibende Potenzial von ca. 800 qm bis 1.100 qm sollte entweder (anteilig) zur Erweiterung des Edeka-Markts im Ortsteil Horumersiel¹⁹ und sonstigen bestandssichernden Maßnahmen oder aber zur Ansiedlung eines Vollsortimenters in Hohenkirchen ausgeschöpft werden (ggf. Umnutzung eines Lebensmitteldiscounters zum Verbrauchermarkt prüfen).

Das Expansionspotenzial wäre durch die Realisierung von zwei Vorhaben damit größtenteils aufgebraucht. Eine Überschreitung des ermittelten Verkaufsflächenpotenzials würde stark zu Lasten des bestehenden Einzelhandels gehen und entsprechende Verdrängungseffekte auslösen. Hiervon aufgenommen sind Kleinflächenkonzepte, die durch bürgerschaftliches Engagement getragen werden.

■ Zentrenrelevante Sortimente bis zu 800 qm VKF:

Das Entwicklungspotenzial im zentrenrelevanten Bedarf sollte in den Ortskernen von Hohenkirchen, Horumersiel und Hooksiel genutzt werden bei gleichzeitig restriktiver Bewertung von Vorhaben außerhalb dieser Bereiche. Dem Ortsteil Hohenkirchen ist aufgrund seiner grundzentralen Funktion ein Vorrang, insbesondere was Neuansiedlungen von Betrieben anbelangt, einzuräumen. Die rechnerisch größten Entwicklungspotenziale ergeben sich v.a. in den Bereichen Bekleidung/Schuhe und Bücher/Schreibwaren. Ausnahmsweise kann der Grundversorgungsstandort in Hohenkirchen als Standort für zentrenrelevante Vorhaben dienen, die sonst aufgrund ihrer Flächenansprüche nicht in die Ortskerne integriert werden kann (sofern ortskernverträglich).

¹⁹ Wie bereits erwähnt ist eine Erweiterung des Edeka-Verbrauchermarkts am Andelweg im Ortsteil Horumersiel geplant (Aufstellungsbeschluss B-Plan liegt vor). Diese Erweiterung am Ergänzungsstandort soll in einem Umfang von rd. 550 qm Verkaufsfläche realisiert werden (vgl. Kapitel 4.7). Somit würde sich der Expansionsrahmen in diesem Bereich auf ca. 800 bis 1.000 qm verringern.



Das zentrenrelevante Randsortiment ist außerhalb der Ortskerne auf maximal 10 % der Gesamtverkaufsfläche eines Vorhabens zu begrenzen.

■ Nicht-zentrenrelevante Sortimente bis zu 600 qm VKF:

Betriebe dieses Bedarfs sind vorzugsweise an bestehenden Agglomerationen anzusiedeln, um eine Zersplitterung des Einzelhandelsgefüges vorzubeugen. Das Potenzial reicht aber ohnehin nur zur Ansiedlung bzw. Erweiterung kleinflächiger Betriebe aus, die auch in den Ortskernen untergebracht werden könnten. Entwicklungsspielräume ergeben sich dabei in den Segmenten Möbel, Haus- und Heimtextilien, Gartenbedarf sowie Bau- und Heimwerkerbedarf.

Vom Gesamtexpansionsrahmen müssen gesicherte Planvorhaben wieder abgezogen werden. Dies betrifft die nahversorgungsrelevanten Sortimente.

In diesem Zusammenhang ist festzuhalten, dass es sich bei diesem Expansionsrahmen um einen Orientierungsrahmen handelt, der unter Abwägung der Vor- und Nachteile auch überschritten werden kann. Dafür ist jedoch eine detaillierte Verträglichkeitsprüfung des konkreten Vorhabens und der Analyse der touristischen Nachfragepotenziale (v.a. für Horumersiel/Schillig: 1,2 Mio. Übernachtungen/Jahr) erforderlich.

Der rechnerische Bruttoentwicklungsrahmen für den Einzelhandel in der Gemeinde Wangerland umfasst bis 2025 ca. 2.500 bis 2.900 qm Verkaufsfläche. Ein Großteil entfällt auf nahversorgungsrelevante Sortimente. Es bedarf einer Abwägung der Chancen und Risiken, ob entweder die Bestandssicherung oder aber die spürbare qualitative Stärkung des grundzentralen Ortsteils durch Ansiedlung eines Drogeriemarkts und/oder eines Verbrauchermarkts priorisiert wird.

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.

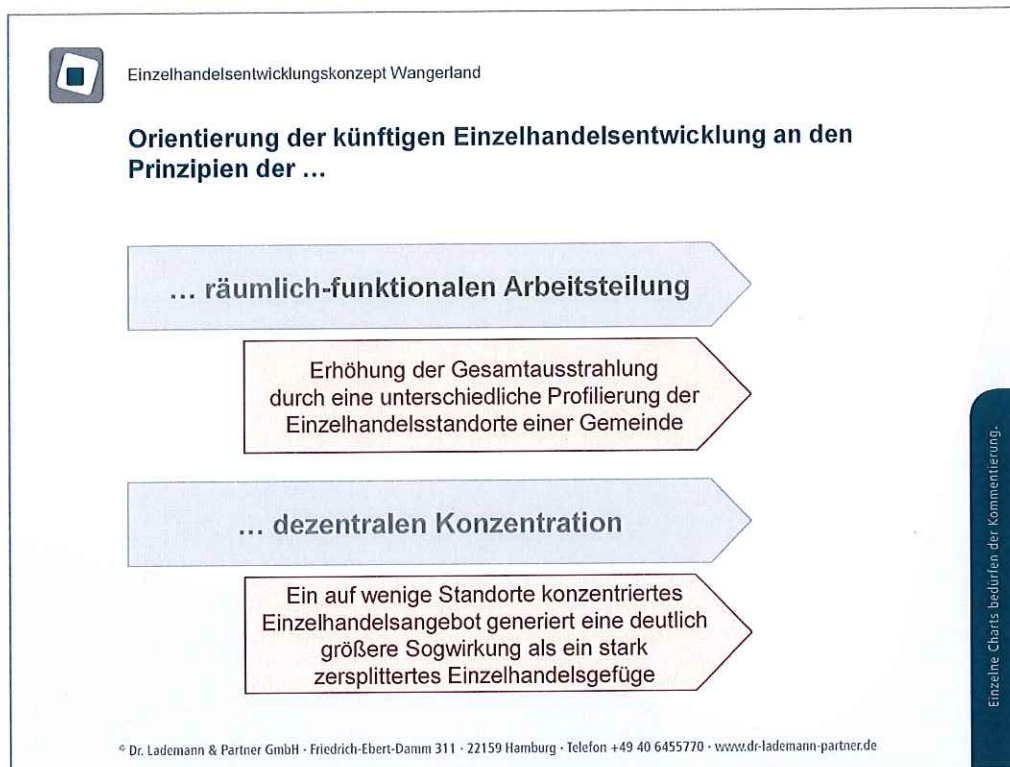


Abbildung 26: Strategische Orientierungsprinzipien



Als Herausforderung ist dabei der sich verschärfende interkommunale Wettbewerb vor allem mit den Städten Wilhelmshaven und Jever anzusehen. Die zentralörtliche Position der Gemeinde Wangerland mit dem Ortsteil Hohenkirchen als grundzentraler Ortsteil für die Flächengemeinde, sollte vor dem Hintergrund der Versorgungsfunktion für die Einwohner der Gemeinde und insbesondere für die Touristen gesichert und gestärkt werden. Die Einzelhandelsentwicklung sollte dabei künftig in erster Linie an einer qualitativen Verbesserung orientiert werden. Insbesondere im Segment der zentralenrelevanten Sortimente sollten die Bemühungen darauf abzielen, die Ortskerne in Hohenkirchen, Horumersiel und Hooksiel durch einen moderaten Verkaufsflächenausbau zu stärken.

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

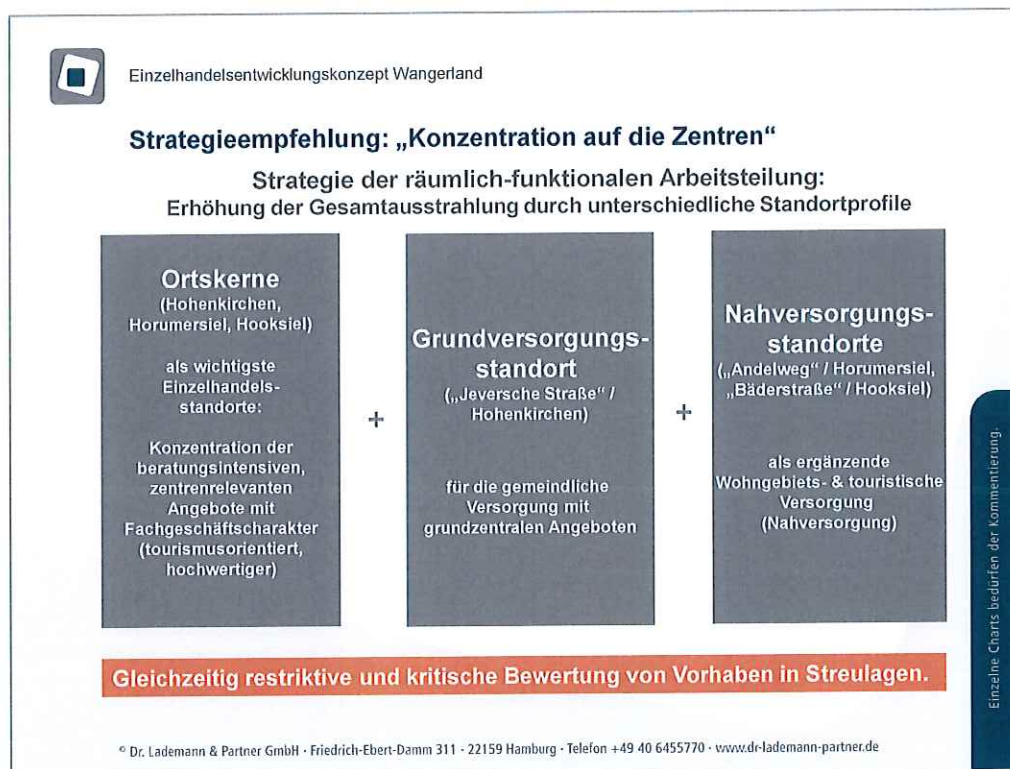


Abbildung 27: Strategieempfehlung: „Konzentration auf die Zentren“

Grundsätzliche Entwicklungsstrategie „Konzentration auf die Zentren“, hierbei

- Positionierung der Ortskerne von Hohenkirchen, Horumersiel und Hooksiel als tragende Einzelhandelsstandorte durch die Konzentration von (tourismus-spezifischen) höherwertigen, weniger transportsensiblen Angeboten. Die vorhandenen kleinteiligen Fachgeschäftsstrukturen gilt es dabei zu erhalten und



maßvoll zu ergänzen, um die Angebotsvielfalt und damit die Attraktivität der Ortskerne zu erhöhen. Der Schwerpunkt sollte hier auf den sog. ‚Lustkauf‘ bzw. den ‚Einkaufsbummel‘ in einem hochwertigen städtebaulichen Umfeld gelegt werden. Dabei ist vor allem der Anteil der zentrenrelevanten Sortimente zu sichern und weiter auszubauen. Größere Betriebe würden das Erscheinungsbild und das Einkaufsambiente in den Ortskernen eher belasten.

- Die Grund- und Nahversorgungsstandorte „Jeversche Straße“/Heinrich-Steinberg-Straße in Hohenkirchen, „Störtebeker Straße/Andelweg in Horumersiel und „Bäderstraße“ in Hooksiel sollten primär auf die Sicherung einer funktionsfähigen Nahversorgung mit Gütern des täglichen Bedarfs ausgerichtet werden und nur im begrenzten Umfang durch zentrenrelevante Sortimente ergänzt werden. Für die leistungsfähige wohnortnahe Grundversorgung spielen diese Standortbereiche eine wichtige Rolle und sollten dies auch künftig übernehmen. Vor dem Hintergrund, dass die kleinteiligen städtebaulichen Strukturen in den Ortskernen zum einen nur sehr begrenzt Flächenpotenziale zur Ansiedlung großformatiger Anbieter bieten und zum anderen die Integration von größerflächigen Betrieben in die Ortskerne auch nur schwer mit ihrer Bebauungsstruktur in Einklang zu bringen scheint, macht eine nachhaltige Absicherung (durch Erweiterung und im Einzelfall Neuansiedlung) solcher Betriebe in den Nahversorgungsstandorten an den Rändern der Ortsteile Sinn. Hierbei muss jedoch zwischen dem Ortsteil Hohenkirchen und den touristisch geprägten Standorten in Hooksiel und Horumersiel differenziert werden. Aufgrund seiner grundzentralen Funktion ist der Hohenkirchener Grundversorgungsstandort bei der Ansiedlung größerer Betriebe (Drogeriemarkt oder Verbrauchermarkt) zu priorisieren. Die Nahversorgungsstandorte in Hooksiel und in Horumersiel sollten, neben moderaten Flächenanpassungen nicht in größerem Ausmaß ausgebaut werden.
- 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 < 800 qm Verkaufsfläche handeln sollte, die eindeutig der wohnortnahen bzw. touristischen Grundversorgung dienen.



7 Zentrenkonzept für die Gemeinde Wangerland

7.1 Hierarchie und Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche

Im Rahmen der Analyse wurden die Versorgungsstandorte der Gemeinde Wangerland 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 Sicherungs- 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.²⁰

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

²⁰ Vgl. § 34 Abs. 3 BauGB.



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 Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche notwendig, da nur diese Bereiche gemäß den Zielen der Stadtentwicklung einen schützenswerten Charakter besitzen.

Die Rechtsprechung und die kommentierende Literatur²¹ 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.

Kein zentraler Versorgungsbereich sind Agglomerationen einzelner Fachmärkte oder auch peripher gelegener Standorte, wie man sie oftmals in ehemaligen Ge-

²¹ Vgl. u.a. OVG NRW, Urteil vom 22.11.2010 - 7 D 1/09.NE -, S.27 sowie Kuschnerus, Ulrich, 2007: Der standortgerechte Einzelhandel.



werbegebieten 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.

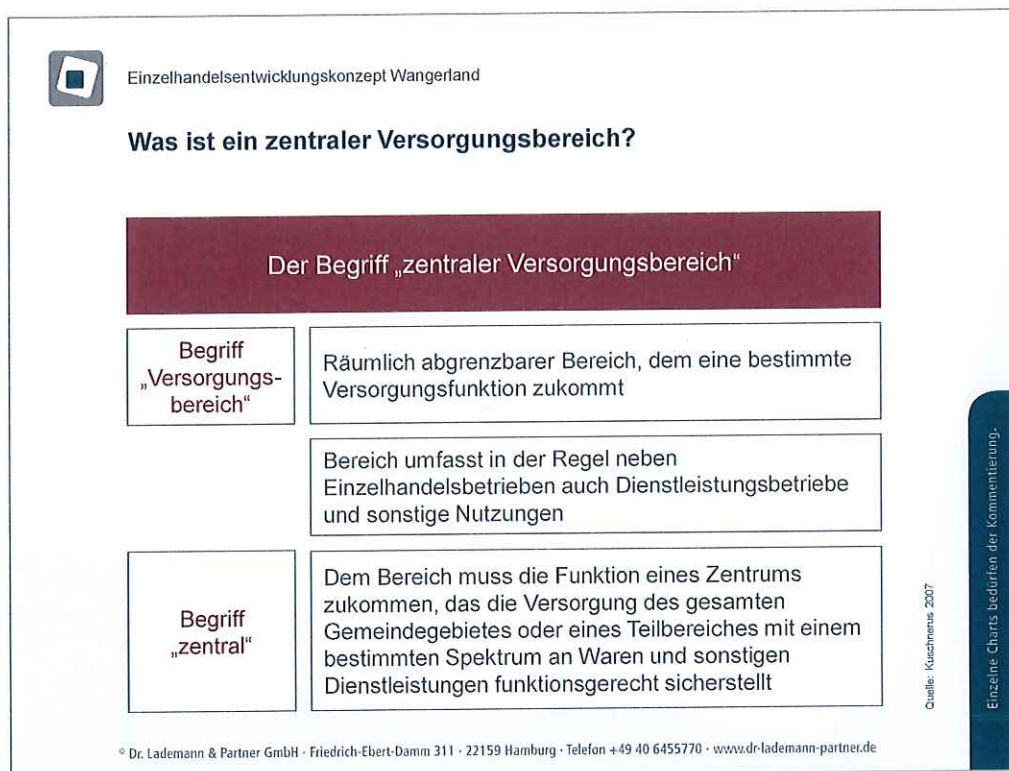


Abbildung 28: Was ist ein zentraler Versorgungsbereich?

Grundsätzlich können zentrale Versorgungsbereiche auch einer inneren Gliederung unterzogen werden, womit deutlich gemacht wird, dass einzelne Teilbereiche eines zentralen Versorgungsbereiches unterschiedliche Funktionen wahrnehmen sollen. So lassen sich bspw. innerstädtische Ergänzungsstandorte für großflächige Fachmärkte darstellen, die in den Hauptgeschäftslagen keine entsprechenden Flächen vorfinden, aber durch das komplementäre Zusammenwirken für die Funktionsfähigkeit von Bedeutung sind.

Auch besteht die Möglichkeit, bipolare Zentren- und Standortstrukturen auszuweisen, wenn zwischen zwei Standortbereichen mit zentralen Funktionen ein zu großer Zwischenbereich besteht, für den keine zentrenprägenden Funktionen



vorliegen. Die Ausweisung bipolarer Standortlagen kann sinnvoll sein, wenn sich die Teilbereiche funktional ergänzen und auf der Makroebene mehrheitlich eine städtebauliche Einheit bilden.

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 Wangerland:

- der bestehende Einzelhandelsbesatz,²²
- 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 mittel- und langfristig entsprechend entwickelt werden sollen.

²² Es ist höchsttrichterlich anerkannt, dass als Mindestvoraussetzung zur Funktionsfähigkeit ein strukturprägender Lebensmittelmarkt erforderlich ist. Damit liegt die Mindestverkaufsfläche für einen zentralen Versorgungsbereich bei etwa 800 bis 1.000 qm VKF.



7.2 Gesamtüberblick Zentrenkonzept für die Gemeinde Wangerland

Das vorliegende Einzelhandelsentwicklungskonzept für die Gemeinde Wangerland 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 wurde von Dr. Lademann & Partner in den Arbeitskreisen vorgestellt und abgewogen und durch den Arbeitskreis (IHK, Landkreis, Einzelhandelsakteure) weiterentwickelt.

In der Gemeinde Wangerland konnten mehrere Standortbereiche identifiziert werden, die für die Versorgung der Bevölkerung und der Touristen eine maßgebliche Rolle spielen.

Als zentrale Versorgungsbereiche im Sinne des § 34 BauGB sind davon die Ortskerne von Hohenkirchen, Horumersiel und Hooksiel einzuordnen. Diese werden durch jeweils sich gegenseitig funktional ergänzende Standortbereiche für die leistungsfähige Nah- bzw. Grundversorgung ergänzt. Diese unterschiedlich profilierten Teilbereiche der bipolaren zentralen Versorgungsbereiche umfassen

im grundzentralen Ortsteil Hohenkirchen:

- den Ortskern Hohenkirchens entlang der Bismarckstraße/Jeversche Straße,
- den Ergänzungsstandort Grundversorgung im Bereich Jeversche Straße/ Heinrich-Steinberg-Straße sowie

im Ortsteil Horumersiel:

- den Ortskern Horumersiels entlang der Goldstraße,
- den Ergänzungsstandort Nahversorgung im Bereich Störtebeker Straße/ Andelweg sowie

im Ortsteil Hooksiel:

- den Ortskern Hooksiels entlang der Lange Straße,
- den Ergänzungsstandort Nahversorgung im Bereich Bäderstraße.



Die nachfolgende Karte gibt einen Überblick über die räumliche Verortung der bipolaren Standortlagen im Gemeindegebiet:



Abbildung 29: Zentren- und Standortstruktur

Die bipolaren Zentren- und Standortstrukturen in den Ortsteilen Hohenkirchen, Horumersiel und Hooksiel resultieren daraus, dass kein Bereich für sich genommen den Anforderungen eines zukunftsfähigen zentralen Versorgungsbereichs vollständig gerecht wird:

- Die gewachsenen Ortskerne weisen zwar eine dichte Nutzungsstruktur auf und bieten ein vergleichsweise hohes Maß an Multifunktionalität. Die sehr kleinteilige Bebauungsstruktur bietet jedoch keine Flächenpotenziale für größerflächige Einzelhandelsbetriebe und hierbei insbesondere für den Fre-



quenzbringer Verbrauchermarkt/Lebensmitteldiscounter. Die Ortskerne Horemersiel und Hooksiel sind vor allem für Touristen von großer Bedeutung.

- Die funktionalen Ergänzungsstandorte fungieren vor allem als Nahversorgungsstandorte. Da sich innerhalb der Ortskerne keine strukturprägenden Nahversorgungsangebote befinden (VKF > 400 qm VKF, mit Ausnahme von Horemersiel), ist diesen Standortbereichen für das gesamte Gemeindegebiet eine zentrale Nahversorgungsfunktion zuzuschreiben und somit eine wichtige funktionale Ergänzungsfunktion zu den jeweiligen Ortskernen.

Wie bereits in Kapitel 6.2 zum strategischen Orientierungsrahmen angeführt, sehen die Leitlinien der Einzelhandelsentwicklung in der Gemeinde Wangerland eine zentrenorientierte Einzelhandelsentwicklung vor. Insbesondere aufgrund der Rahmenbedingungen – die die Einzelhandelsentwicklung (Tragfähigkeit) begrenzen – sollte nach Einschätzung der Gutachter gemäß dem Prinzip der räumlich-funktionalen Arbeitsteilung und dem Prinzip der dezentralen Konzentration die Einzelhandelsentwicklung gezielt auf die abgegrenzten Standorte gelenkt werden. D.h. außerhalb der abgegrenzten zentralen Versorgungsbereiche und ihrer Ergänzungsbereiche für die Grund- bzw. Nahversorgung sollten keine weiteren einzelhandelsrelevanten Neuansiedlungen zugelassen werden, um einer Zersplitterung des Einzelhandelsangebots entgegenzuwirken.

Den tradierten Einzelhandelsstandorten/Ortskernen sollten dabei als touristische Anziehungspunkte zentrenspezifische Entwicklungsspielräume eingeräumt werden. An den Ergänzungsstandorten sollte vor allem das nahversorgungsrelevante Angebotsprofil (d.h. Lebensmittel und Drogeriewaren) geschärft werden.

Die Ortskerne sind durch eine gezielte Ansiedlungspolitik zu stabilisieren. Eine Weiterentwicklung der Ergänzungsstandorte sollte v.a. bei den zentrenrelevanten Sortimenten grundsätzlich auf die Ortskernverträglichkeit geprüft werden. Hierbei ist v.a. auf den Erhalt der Funktionsfähigkeit des Ortskerns von Hohenkirchen zu verweisen. Dieser wurde in das Städtebauförderprogramm des Landes Niedersachsen aufgenommen, mit dessen Hilfe Maßnahmen zur Beseitigung der Missstände in städtebaulichen, baulichen und sozialstrukturellen Bereichen erfolgen sollen und eine Attraktivitätssteigerung des Ortskerns angestrebt wird. Ein essentielles Ziel dieser Sanierung ist es, in einem Zeitraum von zehn Jahren, den Ortsteil Hohenkirchen als Standort für Handel, Handwerk und Dienstleistungen zur Versorgung der Bevölkerung und zur Sicherung der wirtschaftlichen Grundlagen des Ortes zu stärken.



7.2.1 Bipolare Standortlage Hohenkirchen

Der Ortsteil Hohenkirchen verfügt über eine bipolare Zentren- und Standortstruktur, dessen einzelne Teilbereiche sich gegenseitig funktional ergänzen und unterschiedlich profiliert sind.

Künftig sollte darauf hingewirkt werden, dass die einzelnen Teilbereiche mit einem komplementären Profil gesichert und entwickelt werden. Aufgrund der fehlenden Zentrenfunktionen in den Zwischenbereichen (auf einer Strecke von rd. 250 m) lässt sich diese Struktur nicht als ein durchgängiger zentraler Versorgungsbereich ausweisen. Künftig sollten aber Maßnahmen getroffen werden, die die Wegebeziehungen und die Anbindung im modal split zu verbessern.



Abbildung 30: Abgrenzung zentraler Versorgungsbereich und Grundversorgungsstandort Hohenkirchen



Ortskern Hohenkirchen

Ein Teilbereich der bipolaren Zentren- und Standortstruktur stellt der Ortskern dar, welcher zentral innerhalb der Flächengemeinde Wangerland gelegen ist.

Der abgegrenzte Ortskern von Hohenkirchen erstreckt sich in erster Linie entlang der zentral gelegenen Bismarckstraße (etwa 550 m) sowie der Jeversche Straße (etwa 400 m) im Westen. Am nördlichen Ende liegt der Übergang zum Ergänzungsstandort für die Nahversorgung sowie zum „Dorf Wangerland“.

Der Ortskern wird durch eine heterogene Bauweise – in Form von größtenteils alleinstehenden Gebäuden – geprägt. Somit entsteht kein einheitliches und zusammenhängendes Bild. Bestehende Gebäude sind teilweise Sanierungsbedürftig. Die städtebauliche Qualität des Ortskerns ist somit als verbesserungswürdig einzustufen und bietet eine eher geringe Aufenthaltsqualität für die Bevölkerung sowie Touristen.



Abbildung 31: Ortskern von Hohenkirchen



Ein Sortimentsschwerpunkt ist im Ortskern von Hohenkirchen nicht auszumachen. Auch nicht-zentrenrelevante Sortimente werden in einem größeren Umfang angeboten. Im Hohenkirchener Ortskern handelt es sich um überwiegend kleinteilige Strukturen. Ergänzt wird das Angebot durch Dienstleistungs- und Gastronomiebetriebe. Im Vergleich zu den anderen beiden Ortskernen von Hooksiel und Horumersiel ist der Ortskern von Hohenkirchen v.a. auf den Bedarf der Einwohner ausgerichtet. Im Ortskern befindet sich mit dem Rathaus der Verwaltungssitz der Gemeinde Wangerland sowie angrenzend weitere öffentliche Nutzungen (Schulen, Sportplatz). Darüber hinaus ist auf die Bedeutung des Hohenkirchener Ortskerns als Wohnstandort hinzuweisen.

Insgesamt verfügt der Ortskern von Hohenkirchen über eine Verkaufsfläche von rd. 1.000 qm, wovon rd. 46 % auf zentrenrelevante Sortimente entfallen.

Innerhalb des Ortskern lassen sich einige Leerstände lokalisieren, was auf eine eingeschränkte Funktionsfähigkeit hinweist. Aktuell sind vier leerstehende Ladengeschäfte mit zusammen rd. 600 qm potenzieller Verkaufsfläche vorhanden. Hierbei handelt es sich um einen größeren Leerstand in der Bismarckstraße (ehem. Spar-Markt, rd. 400 qm). Weitere leerstehende Flächen finden sich zum einen in der Bahnhofstraße sowie in der Bismarckstraße (ehem. Welthus). Diese Bereiche bedürfen eines vorrangigen Leerstandsabbaus (in Einzelhandel, zentrenergänzende Angebote und Wohnnutzungen in den Randlagen).

Eine Anbindung des Ortskerns von Hohenkirchen durch den ÖPNV ist mit den Linien 211, 212, 224 und 225 über den in der Bahnhofstraße gelegenen ZOB fußläufig gegeben. Die Erreichbarkeit mit dem MIV ist über die L 809 aus östlicher und westlicher Richtung sowie über die K 87 aus nördlicher und südlicher Richtung gegeben. Diese kreuzen sich im Ortskern von Hohenkirchen. Stellplatzflächen für den ruhenden Verkehr sind eingeschränkt entlang der Bismarckstraße, der Jeversche Straße sowie in den umliegenden Seitenstraßen vorhanden. Zusätzlich steht ein Parkplatz im Kreuzungsbereich der beiden genannten Straßen als Entlastung für die Besucher des Einzelhandels an diesem Standort zur Verfügung. Einige Betriebe verfügen des Weiteren über eigene Kundenstellplätze.



Ergänzungsstandort Grundversorgung Jeversche Straße / Heinrich-Steinberg-Straße

Der Ergänzungsstandort Grundversorgung Jeversche Straße/ Heinrich-Steinberg-Straße befindet sich am Rande des nördlichen Kernsiedlungsgebiets des Ortsteils Hohenkirchen gegenüber der Hotel- und Freizeitanlage „Dorf Wangerland“. Im Nahbereich des Vorhabens ist perspektivisch durch die Realisierung von Wohnbaueinheiten am Wangermeer eine steigende Einwohnerzahl zu erwarten.

Neben dem Ortskern stellt der Standort aufgrund der Dichte und Größe von Betrieben aus dem Einzelhandel einen wichtigen ergänzenden Bereich mit Schwerpunkt in der Grundversorgung dar. Das Einzelhandelsangebot wird von drei Lebensmitteldiscountern (Aldi, Netto, Lidl) sowie einem Kik-Textildiscounter geprägt. Diese Betriebe weisen insgesamt eine Verkaufsfläche von rd. 2.900 qm auf. Als einzigem Standort von Lebensmitteldiscountern innerhalb des Gemeindegebiets von Wangerland kommt dem Ergänzungsstandort eine besondere Versorgungsbedeutung für die Gemeinde Wangerland insgesamt zu. Mit gut 2.000 qm entfällt rd. 75 % davon auf den periodischen Bedarfsbereich.



Abbildung 32: Lidl am Standort Heinrich-Steinberg-Straße / Jeversche Straße in Hohenkirchen



Aktuell konnten drei leerstehende Ladengeschäfte lokalisiert werden. Dabei sind alle drei Leerstände in der Immobilie des Kik-Standorts verortet (u.a. ehem. Schlecker-Drogeriemarkt, zusammen rd. 200 qm). Es ist zu empfehlen, den Standort zeitnah umzustrukturieren, um die Zukunftsfähigkeit als Einzelhandelsstandort zu gewährleisten.

Weitere Einzelhandelsbetriebe sind im Umfeld nicht verortet. Über eine direkte ÖPNV-Anbindung verfügt der Standort nicht. Über die Linien 211/212, Haltestelle „Jelliestede/Spielstadt“, ist der Standort an den ÖPNV angebunden.

Zusammenfassend lassen sich folgende Handlungsempfehlungen zur Weiterentwicklung des Einzelhandels in Hohenkirchen festhalten:

- Leerstandsabbau vorrangig im zentralen Versorgungsbereich,
- Nachverdichtung/Lückenschluss im Ortskern durch zentrentypische Nutzungen,
- Ansiedlung von Drogeriewaren, Fleischer zur Hebung der Angebotsvielfalt im periodischen Bedarf sowie Arrondierung durch Bekleidung/Schuhe, Schreibwaren, Bücher sowie Dienstleistungen, wie Banken, Ärzte, etc.,
- Schärfung des Fachmarktprofils durch Neuordnung des Standorts Kik,
- mögliche Standorte zur Ansiedlung eines Drogeriefachmarkts und/oder Verbrauchermarkts (oder durch Umstrukturierung eines Discounters) ausloten,
- Nachnutzung des Kik-Altstandorts lösen - sodann Neuaufstellung Kik am Standort Lidl-Markt denkbar (sofern ortskernverträglich: Gefahr einer Schiefelage zwischen den Standortlagen Ortskern und Ergänzungsstandort).

Die Zentren- und Standortstruktur von Hohenkirchen verfügt über zwei unterschiedlich profilierte Teilbereiche, die in einer funktionalen Ergänzung zueinander stehen. Der kleinteilig strukturierte Ortskern von Hohenkirchen überzeugt vor allem durch seinen Nutzungsmix (Einzelhandel, zentrenergänzende Nutzungen, Wohnen) und sollte künftig vor allem auf beratungsintensivere Fachgeschäfte fokussiert sein. Dieses spricht sowohl die Einwohner von Wangerland als auch die Touristen gleichermaßen an. Der Ergänzungsstandort übernimmt vor allem die Versorgungsfunktion für die Grundversorgung - vor allem groß- und großberflächige Betriebsformate aus dem unteren bis mittleren Angebots- und Preisniveau - die in dem kleinteilig strukturierten Ortskern nicht unterzubringen sind.

7.2.2 Bipolare Standortlage Horumersiel

Der Ortsteil Horumersiel verfügt über eine bipolare Zentren- und Standortstruktur, dessen einzelne Teilbereiche sich gegenseitig funktional ergänzen. Künftig sollte darauf hingewirkt werden, dass die einzelnen Teilbereiche komplementär zueinander profiliert werden. Aufgrund der fehlenden Zentrenfunktionen in den Zwischenbereichen (rd. 320 m Entfernung) lässt sich diese Struktur nicht als ein zentraler Versorgungsbereich ausweisen. Künftig sollten aber Maßnahmen getroffen werden die Wegebeziehungen v.a. für Fußgänger und Radfahrer zu erhalten bzw. verbessern.



Abbildung 33: Abgrenzung zentraler Versorgungsbereich und Nahversorgungsstandort Horumersiel



Ortskern Horumersiel

Den wichtigsten Teilbereich der bipolaren Zentren- und Standortstruktur stellt der Ortskern dar, welcher am nordöstlichen Rand des Gemeindegebiets liegt und an die Nordsee grenzt.

Der abgegrenzte Ortskern von Horumersiel erstreckt sich in erster Linie entlang der zentral gelegenen Goldstraße (etwa 300 m) und beinhaltet zusätzlich einen Teilbereich des Pommernwegs. Im weiteren westlichen Verlauf der Goldstraße liegt der Übergang zum Nahversorgungsstandort Störtebeker Straße/ Andelweg.

Der Ortskern wird geprägt durch Gebäude im typischen friesischen Baustil in offener Bauweise. Der Straßenquerschnitt und die kleinteilige Bebauung entlang der Goldstraße und des Pommernwegs befinden sich in einem sehr guten Zustand. Bestehende Gebäude sind größtenteils saniert. Die städtebauliche Qualität des Ortskerns ist damit insgesamt als hoch einzustufen und bietet vor allem den Touristen eine hohe Aufenthaltsqualität.

Das Schwerpunktangebot des Ortskerns liegt im zentrenrelevanten Bedarf. Das Einzelhandelsangebot ist eindeutig tourismuserorientiert und spezialisiert. So lässt sich eine Vielzahl von Souvenir-Shops und Läden für Freizeit- und Sportbekleidung feststellen. Das Angebot an Waren des täglichen Bedarfs ist dagegen relativ gering ausgeprägt und beschränkt sich mit Ausnahme des Dorfmarkt-Supermarkts (<600 qm VKF) auf Kleinflächen. Ergänzt wird der Einzelhandel durch Dienstleistungen, Nutzungen im gastronomischen Bereich sowie des Gastgewerbes. Des Weiteren wird der Ortskern durch Wohnnutzungen geprägt.

Insgesamt verfügt der Ortskern von Horumersiel über eine Verkaufsfläche von rd. 2.000 qm, die zu rd. 73 % auf zentrenrelevante Sortimente entfallen.

Im Ortskern lässt sich lediglich ein Leerstand (rd. 30 qm potenzielle Verkaufsfläche, Am Tief) in Randlage ausmachen, was für die Funktionsfähigkeit spricht. Prospektiv gilt es zu prüfen, ob weitere Angebote im Ortskern entsprechend der Nachfrage geschaffen werden können (u.a. Bekleidung/Schuhe, Bücher/Schreibwaren sowie Absicherung des Lebensmittelmarkts etc.).

Eine Anbindung des Horumsieler Ortskerns durch den ÖPNV ist mit den Linien 121, 212 sowie 224 über die zentral gelegene Haltestelle „Horumersiel Ort“ gewährleistet. Die Erreichbarkeit mit dem MIV ist über die L 810 gegeben, welche direkt auf die Goldstraße abzweigt. Mit dem Parkplatz an der Straße „Zum Hafen“ sind ausreichend Stellplatzflächen für den ruhenden Verkehr vorhanden.



Abbildung 34: Ortskern von Horumersiel

Ergänzungsstandort Nahversorgung Störtebeker Straße/ Andelweg

Der Ergänzungsstandort Nahversorgung Störtebeker Straße/ Andelweg befindet sich am westlichen Ortsrand von Horumersiel, am Ende der Goldstraße. Neben dem historischen Ortskern stellt der Standort an der Störtebeker Straße/ Andelweg aufgrund der Verkaufsflächenausstattung einen wichtigen ergänzenden Bereich mit Sortimentsschwerpunkt in der Nahversorgung dar.

Das Einzelhandelsangebot wird von einem Edeka-Verbrauchermarkt mit rd. 1.100 qm Verkaufsfläche dominiert und durch eine Bäckerei, einen Fischmarkt mit angeschlossener Gastronomie sowie einer Tankstelle ergänzt. Als einzigem großflächigem Vollversorger innerhalb des Ortsteils Horumersiel kommt dem Edeka-Markt eine besondere Versorgungsbedeutung zu und sollte vor diesem Hintergrund auf eine zukunftsfähige Flächendimensionierung angepasst werden (diese liegt inzwischen bei etwa 1.500 qm VKF), damit der Anbieter in der Lage ist sich einerseits von den Lebensmitteldiscountern in Sortimentsbreite und -tiefe abzusetzen als auch die touristischen Nachfragespitzen abzufedern.



Insgesamt beträgt die Verkaufsfläche an diesem Standort rd. 1.200 qm. Mit gut 1.200 qm entfällt rd. 92 % davon auf den periodischen Bedarfsbereich. Leerstehende Ladengeschäfte konnten nicht lokalisiert werden.

Weitere Einzelhandelsbetriebe sind im Umfeld nicht verortet. Über die Linien 121 und 212, Haltestelle „Horumersiel Andelweg“, ist der Standort an den ÖPNV angebunden.



Abbildung 35: Edeka-Verbrauchermarkt am Standort Andelweg in Horumersiel



Zusammenfassend lassen sich folgende Handlungsempfehlungen zur Weiterentwicklung des Einzelhandels in Horumersiel festhalten:

- Leerstandsabbau vorrangig im zentralen Versorgungsbereich,
- Nachverdichtung/Lückenschluss im Ortskern durch zentrentypische Nutzungen, Vertiefung der Ladenlokale zur Schaffung größerer Betriebe prüfen.
- Schärfung des Zentrumsprofils durch Ansiedlung von Drogeriewaren, Bekleidung/Schuhe, Schreibwaren, Bücher sowie Dienstleistungen, wie Banken, Ärzte, etc.,
- Edeka-Markt neu aufstellen (sofern ortskernverträglich: Gefahr einer Schieflage zwischen den Standortlagen Ortskern und Ergänzungsstandort dann nicht gegeben, wenn Ergänzungsstandort unterhalb der Verkaufsflächenausstattung des Ortskerns bleibt).
- Darüber hinaus keine weiteren Verkaufsflächen außerhalb des zentralen Versorgungsbereichs schaffen.

Die Zentren- und Standortstruktur von Horumersiel verfügt über zwei unterschiedlich profilierte Teilbereiche, die in einer funktionalen Ergänzung zueinander stehen. Künftig sollte darauf hingewirkt werden, die einzelnen Teilbereiche auf städtebaulicher Ebene noch stärker zu verknüpfen. Der Ortskern von Horumersiel verfügt über eine hochwertige städtebauliche Gestaltung und ist sehr kleinteilig strukturiert. Der Fokus künftiger Entwicklungen ist vor allem auf tourismusaffine, tendenziell eher hochwertigere Angebote zu legen. Der Ergänzungsstandort übernimmt die Nahversorgungsfunktion mit einem großflächigen Betriebsformat, das in dem kleinteilig strukturierten Ortskern nicht unterzubringen ist.



7.2.3 Bipolare Standortlage Hooksiel

Der Ortsteil Hooksiel verfügt über eine bipolare Zentren- und Standortstruktur, dessen einzelne Teilbereiche sich gegenseitig funktional ergänzen. Künftig sollte darauf hingewirkt werden, dass die einzelnen Teilbereiche komplementär zueinander profiliert werden. Aufgrund der fehlenden Zentrenfunktionen in den Zwischenbereichen (rd. 680 m Entfernung) lässt sich diese Struktur nicht als ein geschlossener zentraler Versorgungsbereich ausweisen. Künftig sollten aber Maßnahmen getroffen werden die Wegebeziehungen v.a. für Fußgänger und Radfahrer zu erhalten bzw. verbessern.



Abbildung 36: Abgrenzung zentraler Versorgungsbereich und Nahversorgungsstandort Hooksiel



Ortskern Hooksiel

Den wichtigsten Teilbereich der bipolaren Zentren- und Standortstruktur stellt der Ortskern von Hooksiel dar, welcher am südöstlichen Rand des Gemeindegebiets liegt.

Der abgegrenzte Ortskern von Hooksiel erstreckt sich in erster Linie entlang der zentral gelegenen Lange Straße (auf etwa 430 m) und beinhaltet zusätzlich einen Teilbereich der Friesenstraße im nördlichen Bereich. Im weiteren nördlichen Verlauf der Lange Straße liegt der Übergang zum Nahversorgungsstandort Bäderstraße.

Auch der Ortskern Hooksiel wird geprägt durch Gebäude im typischen friesischen Baustil in offener Bauweise. Der Straßenquerschnitt und die kleinteilige Bebauung entlang der Fußgängerzone Lange Straße befinden sich in einem sehr guten Zustand. Bestehende Gebäude sind größtenteils saniert. Die städtebauliche Qualität des Ortskerns ist damit insgesamt als hoch einzustufen und bietet vor allem den Touristen eine hohe Aufenthaltsqualität.



Abbildung 37: Ortskern von Hooksiel



Der Sortimentsschwerpunkt des Ortskerns von Hooksiel liegt im zentrenrelevanten Bedarf. Ergänzt wird dieses durch eine Vielzahl von Dienstleistungen und gastronomischen Betrieben. Das Einzelhandelsangebot im Hooksiel Ortskern ist ebenfalls eindeutig tourismuserientiert und spezialisiert. Auch hier lässt sich eine dichte Ansiedlung von Souvenir-Shops und Läden für Freizeitbekleidung, Schmuck und Wohnaccessoires feststellen. Das Angebot an Waren des täglichen Bedarfs ist dagegen relativ gering ausgeprägt und beschränkt sich auf Kleinflächen. Der größte Betrieb in diesem Sortiment stellt der Frische-Kiosks Dekena dar (rd. 190 qm Verkaufsfläche).

Insgesamt verfügt der Ortskern von Hooksiel über eine Verkaufsfläche von rd. 1.600 qm, die zu rd. 72 % auf zentrenrelevante Sortimente entfallen.

Im Ortskern lässt sich lediglich ein Leerstand (rd. 100 qm potenzielle Verkaufsfläche, vormals gastronomische Nutzung) in der Lange Straße ausmachen, was auf eine Funktionsfähigkeit spricht. Es gilt zu prüfen, ob Flächenpotenziale zur Ansiedlung weiterer Angebote zu aktivieren sind (Einzelhandel und zentrentypische Nutzungen).

Eine Anbindung des Ortskerns durch den ÖPNV ist mit den Linien 121 und 223 über den im Bereich Friesenstraße/ Nee Straat gelegenen ZOB gewährleistet. Die Erreichbarkeit mit dem MIV ist über die L 810 gegeben, von welcher die Lange Straße abzweigt. Mit dem Parkplatz neben dem ZOB an der Nee Straat sind ausreichend Stellplatzflächen für den ruhenden Verkehr vorhanden.

Ergänzungsstandort Nahversorgung Bäderstraße

Der Ergänzungsstandort Nahversorgung Bäderstraße befindet sich am nordwestlichen Rand des Ortsteils Hooksiel, am Ende der Lange Straße. Neben dem historischen Ortskern stellt dieser Standort aufgrund der Verkaufsflächenausstattung mit Schwerpunkt im periodischen Bedarf eine wichtige ergänzende Standortlage dar.

Das Einzelhandelsangebot wird von einem Edeka-Verbrauchermarkt mit rd. 1.400 qm Verkaufsfläche dominiert und durch zwei Bäckereien sowie einer Tankstelle ergänzt. Als einzigem großflächigem Vollversorger innerhalb des Ortsteils Hooksiel kommt dem Edeka-Markt eine besondere, da vollsortimentierte Versorgungsbedeutung zu.

Insgesamt beträgt die Verkaufsfläche an diesem Standort rd. 1.600 qm. Mit rd. 1.450 qm entfallen rd. 92 % davon auf den periodischen Bedarfsbereich. Leerstehende Ladengeschäfte konnten an diesem Standort ebenfalls nicht lokalisiert werden.



Nach erfolgter Erweiterung des Edeka-Markts ist dieser in der Lage Nachfragespitzen abzufedern. Der Bedarf nach einem weiteren Lebensmittelmarkt außerhalb des zentralen Versorgungsbereichs besteht nicht. Zudem bestünde ansonsten die Gefahr, dass der Ortskern nicht mehr als verkaufsflächenstärkster Standort im Ortsteil zu sehen ist.

Eine direkte Anbindung des Standorts an den ÖPNV ist nicht gegeben. Der nächstgelegene Haltepunkt „Hooksiel Nordstraße“ und „Hooksiel Schmidtshörn“ befindet sich in etwa 400 bis 500 m Entfernung.



Abbildung 38: Edeka-Verbrauchermarkt am Standort Bäderstraße in Hooksiel

Zusammenfassend lassen sich folgende Handlungsempfehlungen zur Weiterentwicklung des Einzelhandels in Hooksiel festhalten:

- Leerstandsabbau vorrangig im zentralen Versorgungsbereich,
- Nachverdichtung/Lückenschluss im Ortskern durch zentrentypische Nutzungen, Vertiefung der Ladenlokale zur Schaffung größerer Betriebe prüfen,
- Schärfung des Zentrumsprofils durch Ansiedlung von Drogeriewaren, Bekleidung/Schuhe, Schreibwaren, Bücher sowie Dienstleistungen, wie Banken, Ärzte, etc.,



- Keine weiteren Verkaufsflächen außerhalb des zentralen Versorgungsbereichs schaffen, da Gefahr einer Schieflage zwischen den Standortlagen Ortskern und Ergänzungsstandort.

Die Zentren- und Standortstruktur von Hooksiel verfügt über zwei unterschiedlich profilierte Teilbereiche, die in einer funktionalen Ergänzung zueinander stehen. Der Ortskern von Hooksiel verfügt ebenfalls über eine hochwertige städtebauliche Gestaltung und ist sehr kleinteilig strukturiert. Auch hier ist der Fokus künftiger Entwicklungen vor allem auf tourismusaffine, tendenziell eher hochwertigere Angebote zu legen. Der Ergänzungsstandort übernimmt die leistungsfähige Nahversorgungsfunktion, welches Betriebsformat in dem kleinteilig strukturierten Ortskern nicht unterzubringen ist.



7.3 Zur Zentrenrelevanz der Sortimente „Wangerländer 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 Gemeinde. Ziel dieser ortstypischen Sortimentsliste ist es, Ansiedlungsvorhaben mit innenstadttypischen Sortimenten in die zentralen Versorgungsbereiche zu integrieren. Zudem dient die ortstypische Sortimentsliste als Grundlage für Ausschluss- und Beschränkungsfestsetzungen in beplanten Gebieten und im unbeplanten Innenbereich.

Der Einzelhandelsbestand im Wangerländer Gemeindegebiet lässt sich hinsichtlich der Sortimente und Standortlagen wie folgt differenzieren:

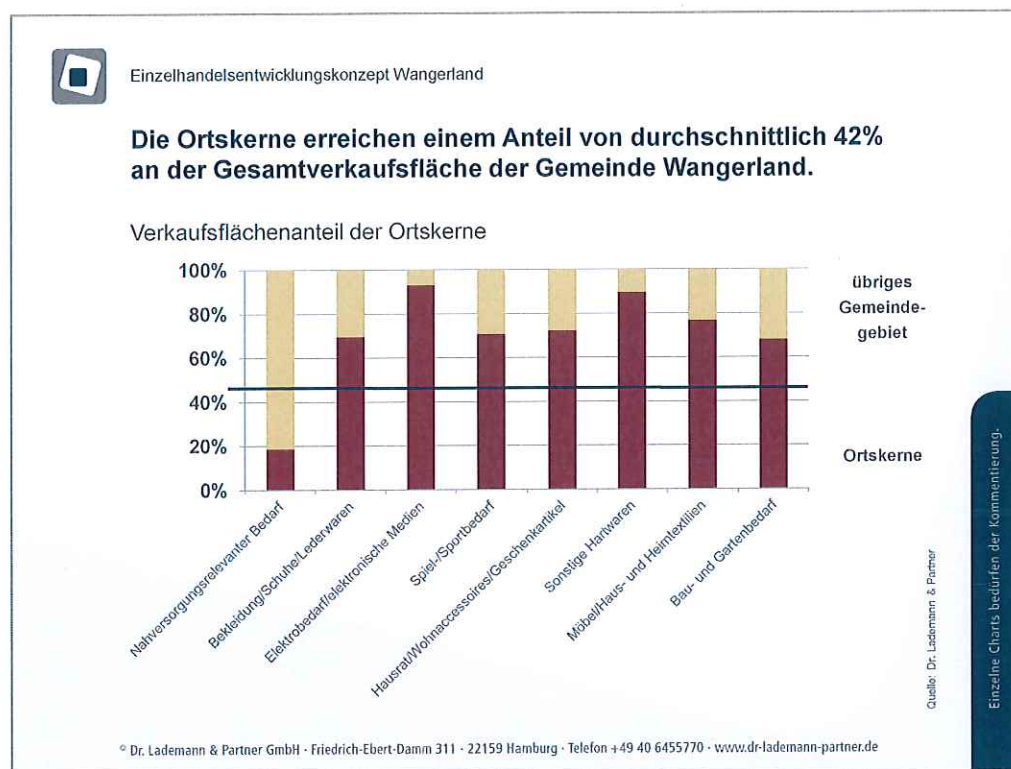


Abbildung 39: Sortimentsspezifischer Verkaufsflächenanteil der Ortskerne

Gemessen am Verkaufsflächenanteil der Ortskerne zu den sonstigen Lagen (Ergänzungsstandorte, Streulagen) weisen alle Sortimente – mit Ausnahme des nahversorgungsrelevanten Bedarfs – einen Verkaufsflächenanteil von > 70 % auf. In absoluten Zahlen spielen in den Ortskernen v.a. Bekleidung und Wohnaccessoires/Geschenkartikel verkaufsflächenseitig eine wesentliche Rolle.



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

Zur Zentrenrelevanz von Sortimenten ("Wangerländer Liste")		
nahversorgungsrelevant*	zentrenrelevant	nicht-zentrenrelevant
Lebensmittel	Bekleidung, Wäsche	Möbel, Küchen
Getränke	Lederwaren, Schuhe	Campingartikel und -möbel
Drogerie-, Kosmetikartikel	Hausrat/ Haushaltswaren	Bettwaren, Matratzen
Wasch- und Putzmittel	Glas, Porzellan, Keramik	Lampen/Leuchten
Zeitungen, Zeitschriften	Geschenkartikel, Wohnaccessoires	Gardinen und Zubehör
	Haus- und Tischwäsche	Bodenbeläge, Teppiche, Tapeten
	Foto, Film, Optik, Akustik	Kfz-Zubehör
	Uhren, Schmuck, Silberwaren	Bau- und Heimwerkerbedarf
	Sportartikel und -bekleidung	Gartenbedarf, Pflanzen
	Fahrräder und Zubehör	Tierbedarf
	Bücher, Papier, Schreibwaren	Elektro Großgeräte
	Elektrokleingeräte	Büro-/Informationstechnik
	Unterhaltungselektronik, Computer	Sport Großgeräte
	Tonträger, Software	Reitsport, Angeln, Waffen, Jagdbedarf
	Telekommunikation	Erotikartikel
	Spielwaren	
	Musikalien und Musikinstrumente	
	Baby- und Kinderartikel	
	Kurzwaren, Handarbeiten, Wolle, Stoffe	
	pharmazeutischer Bedarf	
	Parfümerieartikel	
	Sanitärwaren	
	Schnittblumen	
	Antiquitäten/Kunst	
Quelle: Dr. Lademann & Partner. * zugleich i.d. R. auch zentrenrelevant. Nicht aufgeführte Sortimente sind dem nicht-zentrenrelevanten Bedarf zuzuordnen.		

Tabelle 10: Zur Zentrenrelevanz von Sortimenten („Wangerländer Sortimentsliste“)

Die Einstufung der Sortimente erfolgte durch Dr. Lademann & Partner v.a. anhand der faktischen Zentrenrelevanz der einzelnen Sortimente innerhalb der Ortskerne. 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 verbunden sind. Darüber hinaus wurden landesplanerische Empfehlungen in die Abwägung eingestellt.

Nicht-zentrenrelevante Sortimente sollten vorrangig im grundzentralen Ortsteil Hohenkirchen angesiedelt werden, bzw. alternativ auch in den weiteren ausgewiesenen Ergänzungsbereichen. Generell sind diese Sortimente auch in Streulagen zulässig.

Die Wangerländer Sortimentsliste zur Zentrenrelevanz von Sortimenten wird der Strategie „Konzentration auf die Zentren“ gerecht, da die räumlich abgegrenzten Standortlagen gemäß ihrer Funktionszuweisung quantitativ und qualitativ gestärkt und profiliert werden.



8 Maßnahmenempfehlungen für die Weiterentwicklung des Einzelhandels in Wangerland

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 Gemeinde Wangerland sollten darauf hinsteuern, die Bindungswirkung der Gemeinde zu festigen und zielgerichtet auszubauen. Generell sollten eine Reihe allgemeiner Maßnahmen zur Profilierung der Gemeinde 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 Einzelhandelsentwicklungskonzepts

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 kann Einzelhandelsvorhaben im Umland, die negative Auswirkungen auf den Einzelhandel in Wangerland erwarten lassen, mit dem Verweis auf das Einzelhandelskonzept und den darin festgeschriebenen Entwicklungszielen und dem schützenswerten zentralen Versorgungsbereich erfolgversprechender entgegengetreten werden.

Demnach gilt es zunächst auf einen entsprechenden Ratsbeschluss von Seiten der Gemeindeverwaltung 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 Gemeinde Wangerland verfolgt i.d.R. eine Steuerung des Einzelhandels über die Aufstellung von Bebauungsplänen. Grundsätzlich gilt es, im Sinne des Einzelhandelskonzepts städtebaulich „gewünschte“ Standorte für Ansiedlungsvorhaben entsprechend abzusichern und „unerwünschte“ Standorte und Sortimente bauplanungsrechtlich auszuschließen.

- Gewünschte Ansiedlungsvorhaben sollten gemäß den im Einzelhandelsentwicklungskonzept 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.
- 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.

Zur Ausgestaltung rechtssicherer Bauleitpläne ist generell zu empfehlen, dass sich die Begründung zum jeweiligen Bebauungsplan deutlich auf das vorliegende Einzelhandelsentwicklungskonzept 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 und ergänzend bezeichnet werden.



Zurückstellung und Veränderungssperre bei nicht zielkonformen Einzelhandelsvorhaben

Ist ein Einzelhandelsvorhaben aus einem bestehenden Bebauungsplan zulässig oder fügt sich nach § 34 BauGB ein, wäre einem Einzelhandelsvorhaben das gemeindliche Einvernehmen zu erteilen. Zur Umsetzung der Ziele des beschlossenen Einzelhandelskonzepts, ist es erforderlich nicht konzeptkonforme Entwicklungen, wie Vorhaben im unbeplanten Innenbereich außerhalb der privilegierten Standortlagen mit den Instrumenten der Bauleitplanung (durch einen Aufstellungsbeschluss für einen Bebauungsplan) auszuschließen.

Anders als die Versagung des gemeindlichen Einvernehmens ist die Aufstellung oder die Änderung eines Bebauungsplans in Verbindung mit einer Zurückstellung resp. Veränderungssperre gem. §§ 14 ff BauGB ein geeignetes Instrument, um nicht konzeptkonforme und damit unerwünschte Planvorhaben zu verhindern. Eine Kommune kann - auch nach Einreichung einer Bauvoranfrage oder eines Bauantrags - mit einem zeitnahe Aufstellungsbeschluss sowie einem Zurückstellungsantrag/Veränderungssperre auf das Vorhaben reagieren.

Der Aufstellungsbeschluss darf sich allerdings nicht nur darauf beschränken, welche Bauvorhaben künftig unzulässig sein sollen. Vielmehr muss daneben erläutert werden, welche positiven Konzeptionen die Gemeinde mit dem Bebauungsplan verfolgt und aus welchem Grund ein Planungserfordernis besteht.

Aktive Ansprache möglicher Investoren und Einzelhändler

Um den Einzelhandelsstandort Wangerland auszubauen, haben Dr. Lademann & Partner ein einzelhandelsseitiges Entwicklungspotenzial errechnet, dessen Ausnutzung bis zum Jahre 2025 zu empfehlen ist. Hierzu ist jedoch 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 Gemeinde Wangerland zusammenfassend darstellt. Ein Ausblick auf mögliche städtebauliche Aufwertungsmaßnahmen 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 Gemeinde Wangerland zu überzeugen. Ansprechpartner bei den größeren Filialbetrieben sind dabei vor allem die Expansionsabteilungen. Erfahrungen aus anderen Kommunen haben gezeigt, dass es auch für kleinere Gemeinden bei entsprechendem personellen Einsatz durch-



aus möglich sein kann, attraktive Einzelhandelsanbieter zu gewinnen. Neben Einzelhändlern erscheint zudem die Ansprache von regional tätigen Gastronomen sinnvoll und aufgrund der touristischen Bedeutung auch erforderlich. Schließlich wurde in den Befragungen die Kopplungsbedeutung der gastronomischen Angebote herausgearbeitet.

Generell erscheint es ratsam, die Bemühungen um neue Einzelhandelsanbieter zwischen der Gemeinde 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 weitere Verbesserung der Erreichbarkeit, d.h. der Gewährleistung der Anbindung der nicht motorisierten Haushalte [auch Kommunikation], durch Optimierung der Beratungs- und Servicequalität, Forcierung der Ansiedlung von weiteren Fachgeschäften, etc.) und gleichzeitig eine Abhebung durch Betonung der Vorteile des Wangerländer Einzelhandels i.S.e. „Grundzentrums plus“ zu erzielen.

Schwerpunktmäßige Ausnutzung des Entwicklungspotenzials in den prägenden Standortlagen der Gemeinde Wangerland

Dr. Lademann & Partner empfehlen eine konsequente Ausnutzung des nahversorgungs- und zentrenrelevanten Entwicklungspotenzials in den dargestellten Einzelhandelslagen von Wangerland. Insbesondere für den grundzentralen Ortsteil gilt es zu prüfen, ob weitere Magnetbetriebe angesiedelt werden können (v.a. Drogerie, Bekleidung/Schuhe).

Planvorhaben des Einzelhandels sollten auf die Ortskerne gelenkt werden, um die Expansionsspielräume vollständig nutzbar zu machen. 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 (v.a. außerhalb der Hauptsaison).

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 und touristische Besonderheiten der Gemeinde Wangerland 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)

In diesem Zusammenhang empfehlen wir auch eine Unterstützung von Ansiedlungswilligen (z.B. Start-Up-Info-Paket), ggf. in Kooperation mit dem Landkreis, der Wirtschaftsförderung und der IHK.

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

Verstärkte Nutzung der touristischen Potenziale

Die Gemeinde Wangerland verfügt mit ihrer 27 km langen Nordseeküste über ein erhebliches 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. Das Einkaufen wird heute neben dem reinen Versorgungseinkauf (i.d.R. bei Lebensmitteln) zunehmend auch als Freizeitaktivität wahrgenommen und hat dementsprechend im Tourismus eine wachsende Bedeutung. Gastronomiebetriebe sind ohnehin ein Anziehungspunkt für Touristen, sofern sie über ein attraktives Ambiente und ein ansprechendes Angebot verfügen.

Diese Potenziale gilt es, für den Wangerländer Einzelhandel und die Gastronomie durch ein zielgruppenorientiertes Angebot und entsprechende Werbung noch stärker auszunutzen. Um die Touristen auf das Wangerländer Angebot aufmerksam zu machen, ist neben dem zielgruppenspezifischen Angebot der Ortskerne eine zielgruppenorientierte Werbung in den Tourismuseinrichtungen der Gemeinde Wangerland und Umgebung zu empfehlen, in der auf die Qualitäten und das Angebot der Gemeinde hingewiesen wird. Hierzu empfiehlt sich beispielsweise die Erstellung eines ansprechenden, als „Wegweiser“ konzipierten Stadtplans, in dem einzelne Einzelhandelsbetriebe auch vorgestellt werden und durch den die Gäste verstärkt nach Wangerland „gelockt“ werden.

Ein weiteres Potenzial liegt in der Schaffung von Angeboten und Maßnahmen zur Saisonverlängerung, um somit die Tourismuszahlen weiter auszubauen (z.B.



Schlecht-Wetter-Angebote, Vielfalt bei Reisearten und -formen). Hiervon sind auch positive Impulse für den Einzelhandel in der Gemeinde Wangerland zu erwarten. Dabei kommt es vor allem auf die Bereitschaft der Gewerbetreibenden vor Ort an, diese Maßnahmen zu unterstützen (v.a. Bereitschaft Ladenlokale auch in umsatzschwachen Monaten zu öffnen).

Der Gemeinde kommt hierbei vor allem eine Koordinierungs- und Aktivierungsfunktion zu. Für die Erstellung des Stadtplans oder vergleichbarer Werbemaßnahmen sind die Gewerbetreibenden verantwortlich. Die Gemeinde sollte diesen Prozess durch gezielte Ansprachen initiieren und begleiten.

Einzelbetriebliche Maßnahmen und Engagement der Gewerbetreibenden

Eine vom breiten Engagement der Gewerbetreibenden getragene Einzelhandels- und Stadtentwicklung wirkt einerseits identitätsstiftend. Andererseits können so Alleinstellungsmaße zu anderen Einkaufsorten weiter ausgebaut werden. Hierzu zählt auch die Etablierung durch das Engagement der Gewerbetreibenden bzw. Einheimischen einen Nahversorgungsladen in den kleineren Ortsteilen zu betreiben.

Eine aktive Händlerschaft ermöglicht zudem die Durchführung einer einzelbetrieblichen Sortimentsstrukturanalyse, in der einzelne Geschäfte nach der Qualität und Stabilität der Angebotsstruktur bewertet werden. Auf Basis dieser Analyse können dann einzelbetriebliche Maßnahmen wie die Ausrichtung des Sortiments auf die Bedürfnisse der (Ziel-)Kunden sowie eine attraktive Warenpräsentation und Schaufenstergestaltung abgeleitet werden. In diesem Zusammenhang wäre es denkbar, Seminare zu veranstalten und kleine Gruppen zum gemeindeinternen Erfahrungsaustausch zu pflegen (gemeinsame „Gemeindewanderung“), die auch Händler aus anderen Grundzentren einbeziehen (Gedankenaustausch). Hierzu bieten wir Ihnen gerne unsere Unterstützung an.

Wichtig wäre auch die Schaffung eines angenehmen Einkaufsklimas für die Kunden durch einheitliche Kernöffnungszeiten („Verlässliches“ Einkaufen).

Auch in Wangerland steht in den nächsten Jahren das Thema Altersnachfolge an. In erster Linie sind hierbei die zentralen Versorgungsbereiche betroffen. In den nächsten Jahren besteht die Gefahr, dass altersnachfolgebedingt übermäßig Leerstände zu verzeichnen sind. Hier geht es um ein gezieltes Aufgreifen der „Nachfolgeproblematik“ und eine Ansprache der relevanten Betreiber, um frühzeitig nach Lösungen zu suchen.



Übergangsnutzung und Dekorierung von Leerstandsflächen und Leerstandskataster

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

Einige der Leerstandsflächen sind 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).

Eine Reihe von Leerstandsflächen innerhalb der Ortskerne und der Ergänzungsstandorte lassen sich unter Einsatz von Modernisierungs- und Instandhaltungsmaßnahmen jedoch durchaus noch einer potenziellen Einzelhandelsnachnutzung zuführen. Gleichwohl erscheint es nicht realistisch, dass die Leerstände kurzfristig allesamt beseitigt werden können. Um das Erscheinungsbild der Zentren 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. Auch erscheinen bspw. kleinere Ausstellungen von regionalen Künstlern/Kleinkünstlern geeignet. Zumindest sollten die Schaufenster in irgendeiner Form dekoriert werden, um deren eigenes Erscheinungsbild und das der Ortskerne 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 sowie der Mieter der im Winter nicht betriebenen Betriebe. Die Gemeinde Wangerland sollte allerdings aktiv darauf hinwirken und die Eigentümer von der Notwendigkeit einzuleitender Schritte überzeugen. Auch erscheint es denkbar, dass die Gemeinde 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.

Allgemeine Handlungsempfehlungen

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



- Sicherung und Ausbau der Gemeinde als ganzjährig bedeutender Arbeitsplatzstandort; zielgerichtete Ansiedlung von Gewerbe- und Dienstleistungsbetrieben zur Erhöhung der Arbeitsplatzzentralität; aktive Ansprache und Vermarktung von Wangerland als Wirtschaftsstandort. Vor dem Hintergrund der häufigen Kopplungsbeziehung zwischen Arbeitsweg und Versorgungseinkauf können so Nachfrageabflüsse reduziert werden.
- Profilierung der Gemeinde als interessanter und gut erreichbarer Wohnstandort der Region, um die Einwohnerzahlen in Wangerland - und hierbei insbesondere der drei größeren Ortsteile - zu stabilisieren und die Rückgänge des Nachfragepotenzials im Marktgebiet insgesamt zu minimieren. Darüber hinaus gilt es, durch höherwertigen Wohnungsbau auch kaufkraftstärkere Einwohner anzuziehen.
- Schaffung von weiteren Angeboten, die auf die bestehenden Touristengruppen zugeschnitten sind (v.a. Schlechtwetterangebot, aber auch Einzelhandelsbetriebe mit Ausrichtung auf Familien). Darüber hinaus sind zur langfristigen Sicherung der hohen Übernachtungszahlen die touristischen Angebote in ihrer Ausprägung zu verbreitern. Die Ausrichtung z.B. zusätzlich auf den Gesundheitstourismus würde auf den Trend zu Kurzreisen aufspringen. Für neue Zielgruppen müssten weitere Angebote geschaffen werden.
- 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 Neuansiedlungen besteht.
- Auf Grundlage dieses Einzelhandelskonzepts aktive Ansprache von möglichen Investoren und Handelsunternehmen; überdies Verwendung des Einzelhandelskonzepts zur Entscheidungsunterstützung, z.B. als Bewertungsgrundlage für Anforderungen an großflächige Handelsnutzungen.



9 Einordnung der Planvorhaben in das Einzelhandelsentwicklungskonzept

Wie in Kapitel 4.7 bereits beschrieben wurde, plant der Edeka-Verbrauchermarkt im Ortsteil Horumersiel eine Verkaufsflächenerweiterung von derzeit rd. 1.100 qm auf rd. 1.650 qm, welche bereits per Aufstellungsbeschluss eines Bebauungsplans gesichert ist. Es ist davon auszugehen, dass der Markt bereits heute einen signifikanten Umsatzanteil durch die saisonalen Nachfragespitzen rekrutiert. Die Erweiterung soll zu einer räumlichen Entzerrung der Kundenströme führen. U.E. ist das Vorhaben mit den Empfehlungen des Einzelhandelsentwicklungskonzepts kompatibel. Nach der erfolgten Erweiterung sowie der bereits realisierten Erweiterung des Edeka-Markts im Ortsteil Hooksiel wäre allerdings kein ausreichendes Potenzial für einen zusätzlichen Verbrauchermarkt in der Gemeinde zu erkennen. Hiervon ausgenommen sind Vorhaben inmitten der zentralen Versorgungsbereiche.

Ein weiteres Planvorhaben stellt die Neuansiedlung eines Netto-Lebensmittel-discounters mit integriertem Backshop am Standort Pakenser Altendeich an der L 810 im Ortsteil Hooksiel - in Nachbarschaft zum Edeka-Verbrauchermarkt - dar. Die geplante Verkaufsfläche soll bei rd. 1.090 qm Verkaufsfläche betragen. Eine Ansiedlung des Netto-Markts würde das Verkaufsflächenpotenzial zur Ansiedlung eines Drogeriemarkts begrenzen und zu einer räumlich-funktionalen Schieflage innerhalb des Ortsteils führen. Zudem würden durch eine Neuansiedlung eines Lebensmittelmarkts die für den ganzjährigen Betrieb entscheidenden Nachfragespitzen fehlen. Demnach ist die geplante Neuansiedlung des Netto-Discounters am Ergänzungsstandort Nahversorgung im Ortsteil Hooksiel nicht mit dem Einzelhandelskonzept in Einklang zu bringen.

Außerdem ist geplant, den bestehenden Kik-Textildiscounter (rd. 510 qm Verkaufsfläche) an der Goethestraße 2 im Ortsteil Hohenkirchen innerhalb des Ortsteils zu verlagern. Ein Neubau soll auf dem südlichen Teil des Grundstücks des Lidl-Discounters an der Heinrich-Steinberg-Straße (bisher als Stellplatzfläche genutzt) mit einer Verkaufsfläche von rd. 500 qm realisiert werden. Somit würde mit der Planung keine wesentliche Veränderung der Verkaufsfläche einhergehen. Derzeit befindet sich der Kik-Markt in einer defizitären Immobilie, weshalb ein Neubau begründet und nachzuvollziehen ist. Der geplante Standort ist nach Einschätzung von Dr. Lademann & Partner für eine moderate Verkaufsflächenerweiterung geeignet. Im Fall eines Neubaus an anderer Stelle ist jedoch vorher eine



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

Nachnutzung des Altstandorts zu klären. Nach erfolgten Umbaumaßnahmen am bisherigen Standorts - unter Einbeziehung dort vorhandenen Leerstände – könnte die Immobilie nach gutachterlicher Auffassung für die Ansiedlung eines Drogeriemarkts geeignet sein.



10 Zusammenfassung

Der Gemeinde Wangerland ist die raumordnerische Funktion eines Grundzentrums zugewiesen. Potenziale für die weitere Einzelhandelsentwicklung ergeben sich insbesondere durch die hohe Tourismusbedeutung. Wangerland steht allerdings in einem intensiven interkommunalen Wettbewerb mit Wilhelmshaven und Jever.

Die Gemeinde Wangerland verfügt aktuell über rd. 11.000 qm Verkaufsfläche, die sich annähernd gleichbedeutend auf drei Ortsteile verteilt. Die Einzelhandelszentralität liegt bei rd. 84 %. Bezogen auf die Einwohnerzahl ergeben sich damit unterdurchschnittliche Werte in der Nachfragebindung (im Mittel 44 % resp. Kaufkraftabfluss von knapp 28 Mio. €), die v.a. im Bereich grundzentraler Angebote noch steigerbar ist.

In dem vorliegenden Einzelhandelsentwicklungskonzept wurden erstmals drei zentrale Versorgungsbereiche nach § 34 BauGB abgegrenzt, die komplementär durch Ergänzungsbereiche der Nah- bzw. Grundversorgung ergänzt werden.

Das in dem grundzentralen Ortsteil Hohenkirchen verortete Angebot umfasst etwa 4.000 qm Verkaufsfläche. Am Ortseingang sind drei größerflächige Lebensmitteldiscounter verortet. Hinsichtlich der Angebotsstruktur bestehen jedoch quantitative und qualitative Defizite (kein Vollsortimenter und Drogeriemarkt vorhanden). Der Ortsteil sollte durch eine ortskernverträgliche Arrondierung des Angebots mit nahversorgungs- und zentrenrelevanten Sortimenten in seiner Funktionsfähigkeit gestärkt werden.

In Horumersiel/Schillig und Hooksiel sind jeweils rd. 3.500 qm Verkaufsfläche verortet. Das Angebot ist auf die saisonale, touristische Nachfrage ausgerichtet.

Für das Grundzentrum Wangerland errechnet sich bis zum Jahr 2025 ein tragfähiger Entwicklungsrahmen von bis zu 2.900 qm Verkaufsfläche. Der Expansionsrahmen sollte im nahversorgungs- und zentrenrelevanten Bedarfsbereich (v.a. Drogeriewaren) konsequent zur weiteren Stärkung der Ortskerne und zur Absicherung der bipolaren Grund- und Nahversorgungsstandorte genutzt werden.

Hamburg, November 2015

gez. Sandra Emmerling

gez. Sascha Denneng

Dr. Lademann & Partner GmbH



11 Glossar

Betriebstypen im Einzelhandel: **Food-Einzelhandel²³**

■ Supermarkt

Einzelhandelsbetrieb, der auf einer Verkaufsfläche von mindestens 400 qm bis 800 qm Nahrungs- und Genussmittel einschließlich Frischwaren und ergänzend Waren des täglichen und des kurzfristigen Bedarfs anderer Branchen vorwiegend in Selbstbedienung anbietet.

■ Lebensmitteldiscounter

Lebensmitteleinzelhandelsbetrieb mit Verkaufsflächen bis etwa 1.200 qm, der ein auf Waren mit hoher Umschlagshäufigkeit beschränktes Sortiment in Selbstbedienung mittels aggressiver Niedrigpreispolitik verkauft.

■ Verbrauchermarkt, klein

Einzelhandelsbetrieb mit Sortimentsschwerpunkt täglicher Bedarf, der auf einer Verkaufsfläche zwischen 800 und 1.500 qm überwiegend in Selbstbedienung geführt wird.

■ Verbrauchermarkt, groß

Einzelhandelsbetrieb mit Angebotsschwerpunkt täglicher Bedarf meist an Pkw-orientierten Standorten, der auf einer Verkaufsfläche zwischen 1.500 und unter 5.000 qm überwiegend in Selbstbedienung geführt wird.

■ SB-Warenhaus

Einzelhandelsbetrieb ab 5.000 qm Verkaufsfläche mit Umsatzschwerpunkt bei Waren des täglichen Bedarfs und zahlreichen Nonfood-Warengruppen, die überwiegend an Pkw-orientierten Standorten in Selbstbedienung angeboten werden.

²³ 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 meist unter 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 über 800 qm Verkaufsfläche, der ein auf eine Warengruppe beschränktes Nonfood-Sortiment preisorientiert mit unterschiedlichen Bedienungskonzepten (s.o.) und teils weiteren Serviceleistungen meist an Pkw-orientierten Standorten verkauft.

■ Warenhaus

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

■ Kaufhaus

Einzelhandelsbetrieb mit mehr als zwei Nonfood-Warenbereichen und unterschiedlichen Bedienungs- und Servicekonzepten in der Regel an integrierten Standorten oder in Einkaufszentren (ohne Lebensmittel, umfasst auch Textilkaufhäuser).



Sonstige Definitionen²⁴:

■ **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.

■ **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 ober 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.

■ **Periodischer/Täglicher Bedarf**

Unter dem periodischen Bedarf werden die Branchen Nahrungs- und Genussmittel, und Drogeriewaren 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.

²⁴ Quelle: In Anlehnung an Metro-Handelslexikon 2009/2010.



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

Tabelle 11: Zuordnung der Sortimente von Dr. Lademann & Partner zu den Warengruppen der Einzelhandelskooperation Ost-Friesland