



Nahversorgungsmodelle zur Stärkung instabiler Zentren

Strategien und Konzepte gegen wegbrechende
Handels- und Dienstleistungsnutzungen

Studie
im Auftrag des DSSW

Fachtagung 09.11.2006, Erfurt



Die Handlungsempfehlungen

für Kommunen, Initiatoren, Investoren

1. Für wen, wofür und wie?
2. Ausgewählte Handlungsempfehlungen



Die Handlungsempfehlungen für Kommunen, Initiatoren, Investoren

- 1. Für wen, wofür und wie?**
2. Ausgewählte Handlungsempfehlungen

Handlungsempfehlungen: Wie, wofür und für wen?

Für wen ist das alles?

Die Zielgruppe

- Gemeinden
- Kreise und Regionalplanung
- Länder
- Kammern und Verbände
- Initiatoren und engagierte Gruppen
- Investoren

Handlungsempfehlungen: Wie, wofür und für wen?

Und wofür das alles? Sinn und Zweck der Handlungsempfehlungen

- Die Handlungsempfehlungen stehen nicht alleine!
→ Steckbriefe und Checkliste
- Schaffen Bewusstsein für die Bandbreite der Lösungsmöglichkeiten
- Bieten Tipps zum Herangehen
- Zeigen Hinweise, was zu beachten ist.
- Bieten Orientierung
- Animieren zu neuen Lösungen
- Bilden gemeinsame Diskussionsbasis mit dem Handel

Handlungsempfehlungen: Wie, wofür und für wen?

Wie sieht das aus? Gliederung der Handlungsempfehlungen

1. Allgemeine Handlungsempfehlungen
2. Handlungsempfehlungen in Bezug auf Konzepte und Strategien
 - Zentrenumbau
 - Standortmanagement
 - Beratung und Förderung
 - Steuerungskonzepte
3. Handlungsempfehlungen in Bezug auf Betriebstypen
 - Nahversorgungsläden
 - Wochenmärkte
 - Mobile Anbieter und Bringdienste
 - Höfläden / Direktvermarktung

Handlungsempfehlungen: Wie, wofür und für wen?

Beispiel: Fachplanungsbelange frühzeitig klären

- Zentrale Lagen genehmigungsrechtlich anspruchsvoll
- Frühzeitige Aufnahme der Fachplanungsbelange in Genehmigungsprozess erforderlich
- Übersicht relevanter Ansprechpartner an Handelsunternehmen



Handlungsempfehlungen: Wie, wofür und für wen?

Fragen als Bestandteil der Handlungsempfehlungen

Fragen für die ersten Schritte zur Umsetzung

- Fragen zur Ausgangssituation
- Fragen zur besonderen Situation vor Ort
- Fragen zu den lokalen Akteuren
- Fragen zu den Zielen

Beispiel: Fachplanungsbelange frühzeitig klären

- Welche Fachplanungen sind von dem Projekt betroffen?
- Wie lassen sich die Träger der Fachplanungen frühzeitig einbinden?
- Welche Unterlagen sind dafür zu welchem Zeitpunkt erforderlich?

Handlungsempfehlungen: Wie, wofür und für wen?

Beispiel: Fachplanungsbelange frühzeitig klären

Die (Wieder-)Ansiedlung eines modernen Einzelhandelsbetriebes in zentraler Lage ist genehmigungsrechtlich sicherlich anspruchsvoller als die Ansiedlung auf der grünen Wiese. Hierbei ist nicht nur an das Denkmalrecht, sondern auch an die Belange der Straßenbulasträger, an das Sanierungsrecht oder das Immissionsschutzrecht zu denken. Verschiedene Praxisbeispiele lassen allerdings erkennen, dass die Handelsunternehmen dennoch für zentrale Standorte gewonnen werden können, wenn die Belange der Fachplanungsbehörden frühzeitig in den Genehmigungsprozess eingebracht und geklärt werden. Aufgabe für die Kommunalverwaltung kann es dabei zudem sein, dem ansiedlungsinteressierten Handelsunternehmen neutrale und kompetente Fachberater, etwa für die denkmalgerechte Gebäudesanierung, zu vermitteln.

Welche Fachplanungen sind von dem Projekt betroffen?

Wie lassen sich die Träger der Fachplanungen frühzeitig einbinden?

Welche Unterlagen sind dafür zu welchem Zeitpunkt erforderlich?

→ **Siehe hierzu auch Steckbrief Treuenbrietzen
und Kapitel XY**



Die Handlungsempfehlungen für Kommunen, Initiatoren, Investoren

1. Für wen, wofür und wie?

**2. Ausgewählte
Handlungsempfehlungen**

Allgemeine Handlungsempfehlungen und Rahmenbedingungen

Jedes Projekt als Einzelfall betrachten

- Ausgangslage immer individuell
- Umsetzung an die jeweilige Situation angepasst → Übertragbarkeit von Nahversorgungsmodellen und Handlungsempfehlungen
- Welche Rahmenbedingungen bestimmen vor Ort Zentrenentwicklung und Nahversorgung?

Allgemeine Handlungsempfehlungen und Rahmenbedingungen

Der Erfolg der Umsetzung hängt von den Menschen ab, die das Modell mit Leben füllen

- Welches sind die relevanten Akteure für die örtliche Entwicklung von Zentren und Nachversorgung?
- Welche Rollen sind für eine erfolgreiche Initiierung eines Nahversorgungsmodells erforderlich?

Allgemeine Handlungsempfehlungen und Rahmenbedingungen

„Lage, Lage, Lage“: Auf den Standort kommt es an

- Wichtigstes Erfolgskriterium für Einzelhandel
- Standort mit Mehrwert für die Stadtentwicklung versprechen
- Information Verwaltung → Politik: Konsequenzen von Standortentscheidungen für Zentrenentwicklung

- Welches sind die zentralen Versorgungsbereiche?
- Regionales Wettbewerbsumfeld der Standorte?
- Welche integrierten Standorte für Entwicklung?
- Wo sind Flächenpotenziale vorhanden oder mobilisierbar?
- Besondere Standortqualitäten des Zentrums?

Handlungsempfehlungen

Mit Bezug zu Konzepten und Strategien

Handlungsempfehlungen Konzepte und Strategien

Die planungsrechtlichen Instrumente konsequent einsetzen

- Umsetzungs- und Sicherungsinstrumente zur Steuerung von Einzelhandelsvorhaben nicht in allen Kommunen eingesetzt
- Konsequenz
- Ansiedlungsmöglichkeiten nach Lagekriterien

Handlungsempfehlungen Konzepte und Strategien

Einbindung in ein gesamtstädtisches Einzelhandels- und Zentrenkonzept

- Rechtssicherheit der Bauleitplanung
- Leitbild an die Akteure vermitteln
- Abgrenzung zentraler Versorgungsbereiche?
- Räumliches Leitbild?
- Steuerungsinstrumente? Anwendbarkeit und Rahmenbedingungen?
- Aktualisierung vorhandener Einzelhandels- und Zentrenkonzepte?
Instrumente für die bauleitplanerische Steuerung ausreichend?

Handlungsempfehlungen Konzepte und Strategien

Alles in die Mitte & Frequenz steigernde Konzepte:

Nutzungen im Zentrum konzentrieren, Kundenbindung erhöhen

- Frequenzpotenzial nutzen, Kundenbindung verbessern und Besuchshäufigkeit erhöhen
- Stärkung der Nahversorgungsfunktion durch Erhöhung der Besucherfrequenz
- Öffentliche Einrichtungen zur Belebung und Frequenzerzeugung
- Welche Frequenz steigernden Konzepte vorhanden?
Verlagerung öffentlicher Einrichtungen?
Flächen und Gebäudepotenziale?
- Auswirkungen am alten Standort?

Handlungsempfehlungen

C – Handlungsempfehlungen in Bezug auf Betriebstypen

Handlungsempfehlungen Betriebstypen

Spannweite der Anbieter wahrnehmen und nutzen

- Großflächige Nahversorger mit hoher Bedeutung sowohl für Nahversorgung als auch zur Zentrenstärkung
- Realistische Alternativen, z. B. Integrationsmärkte, Kleinflächenkonzepte und Nahversorgungsläden
- Umfang des Kaufkraftpotenzials betriebsspezifisch?
- Großflächiges Angebot zur Zentrenstärkung?
- Kleinflächenkonzepte für den Standort?
- Standort betriebswirtschaftlich positiv und zugleich kommunalen Zielen entsprechend?

Handlungsempfehlungen

Den eigenen Standortwert in Ansiedlungsverhandlungen voll einbringen

- Kommunikationsprozesse ebenso wichtig wie „harte“ Instrumente
- Verweis auf erfolgreiche Praxisbeispiele hilfreich
- Ziele der Stadtentwicklung und deren Verankerung?
- Gute Beispiele zur Überzeugung potenziell Beteiligter?
- Einbindung von Akteuren für Beratung und Verhandlung?
- Vorteile des Zentrenstandortes für Investor und Kommune?