

# Wandel im Handel(n)

16. November 2005

**Regionale Entwicklungskonzepte  
als neue planerische Handlungsebene**



**DOKUMENTATION**



---

# DOKUMENTATION DER TAGUNG

## **Wandel im Handel(n)**

Regionale Entwicklungskonzepte als neue planerische Handlungsebene

16. November 2006

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund

### **Veranstalter und beteiligte Kommunen des Regionalen Einzelhandelskonzeptes Östliches Ruhrgebiet und angrenzende Bereiche:**

Bergkamen, Bochum, Bönen, Castrop-Rauxel, Datteln, Dortmund, Fröndenberg,  
Hagen, Hamm, Hattingen, Herdecke, Herne, Holzwickede, Kamen, Lünen,  
Schwerte, Selm, Unna, Waltrop, Werl, Werne, Wetter, Witten

sowie

- Einzelhandelsverband Westfalen-Mitte e.V.
- Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen
- Industrie- und Handelskammer für das südöstliche Westfalen
- Industrie- und Handelskammer zu Dortmund
- Industrie- und Handelskammer im mittleren Ruhrgebiet zu Bochum

Gefördert mit öffentlichen Mitteln des Landes Nordrhein-Westfalen.



# INHALT

<b>Vorwort</b> .....	7
Wandel im Handel(n) Regionale Entwicklungskonzepte als neue planerische Handlungsebene	
<b>Begrüßung</b> .....	9
<b>Hans-Peter Immel</b> Präsident der IHK zu Dortmund	
<b>Erfahrungen zum REHK aus kommunaler Sicht</b> .....	13
<b>Thomas Hunsteger-Petermann</b> Oberbürgermeister der Stadt Hamm	
<b>REHK für das Östliche Ruhrgebiet und angrenzende Bereiche Ziele für die nächsten Jahre</b> .....	17
<b>Jürgen Evert</b> Technischer Beigeordneter der Stadt Lünen	
<b>GESPRÄCHSRUNDE I</b> .....	25
<b>Regionale Einzelhandelskonzepte in NRW - Stand und Perspektiven</b> .....	29
<b>Frank Osterhage</b> Institut für Landes- und Stadtentwicklungsforschung und Bauwesen NRW, Dortmund	
<b>Das REHK für das Östliche Ruhrgebiet und angrenzende Bereiche und seine Fortschreibung</b> .....	37
<b>Jörg Lehnerdt</b> BBE Unternehmensberatung Köln	
<b>Interkommunale Kooperation für regionale Einzelhandelskonzepte - Ein Praxisbericht</b> .....	49
<b>Sigurd Trommer</b> Stadtbaurat der Bundesstadt Bonn, Vors. des Bau- und Verkehrsausschusses des Deutschen Städtetages	
<b>Perspektiven regionaler Konzepte</b> .....	61
<b>Dr. Ulrich Hatzfeld</b> Ministerium für Bauen und Verkehr des Landes NRW	
<b>GESPRÄCHSRUNDE II</b> .....	65
<b>Impressum</b> .....	67



## **Wandel im Handel(n) Regionale Entwicklungskonzepte als neue planerische Handlungsebene**

Der Einzelhandel gehört zur Stadt – er bestimmt wesentlich das Bild der Zentren. Manche Entwicklungen der letzten Jahre haben die städtischen Zentren jedoch zunehmend gefährdet. Die Konkurrenz der Städte untereinander führt immer wieder zur Ansiedlung von großflächigen Handelsbetrieben an Standorten, die hierfür nicht geeignet sind. Damit verbunden sind schädliche Auswirkungen auf das eigene Zentrum sowie die Zentren der Nachbarkommunen. An dieser Stelle sind übergreifende Konzepte zur Regelung der Entwicklung des Handels zwingend notwendig. Gesucht wird ein verlässliches, kooperatives Steuerungssystem.

### *Wandel im Handel(n) ...*

... diese Aussage gilt in besonderem Maße für eine dicht besiedelte Region wie das Östliche Ruhrgebiet. Zur Steuerung der Entwicklung des großflächigen Einzelhandels haben sich 21 Städte und Gemeinden sowie die zuständigen Industrie- und Handelskammern, der Einzelhandelsverband Westfalen-Mitte e.V. und die Bezirksregierungen zusammengefunden und eine regionale Vereinbarung abgeschlossen, die Entwicklungsperspektiven für den Handel definiert und Grundlage zur Steuerung einer geordneten und zielgerichteten Einzelhandelsentwicklung ist. Unterstützt wird diese regionale Kooperation vom Land Nordrhein-Westfalen.

Die fünfjährige Laufzeit und die Fortschreibung des Einzelhandelskonzeptes im Östlichen Ruhrgebiet und angrenzende Bereiche zeigt: die regionale Zusammenarbeit funktioniert!

Die Kooperation im Östlichen Ruhrgebiet hat zu einem besseren Verständnis und zu einer höheren Akzeptanz der jeweiligen Belange beigetragen. Alle Beteiligten sind sich einig: das gegenseitige Vertrauen ist deutlich gestiegen und die regionale Abstimmung ist zu einem festen Bestandteil der Planungskultur geworden.

### *Regionale Entwicklungskonzepte als neue planerische Handlungsebene ...*

... standen im Mittelpunkt der Tagung, die am 16. November 2005 in Dortmund stattgefunden hat. Über 140 Besucher/innen diskutierten mit Akteuren des Handels sowie Experten aus dem Ministerium, Verbänden, kommunalen Verwaltungen und wissenschaftlichen Institutionen über das Instrument „Regionales Einzelhandelskonzept“ als ein Beispiel für freiwillige interkommunale Abstimmung.

Die Vorträge und Diskussionen der Tagung sind in dieser Dokumentation zusammengestellt. Sie soll anregen, die positiven Erfahrungen der Region Östliches Ruhrgebiet und angrenzende Bereiche als Beispiel für andere Regionen aufzuzeigen. Nutzen Sie sie als Anstoß für weitere Kooperationen und intensivieren Sie den Dialog mit anderen regionalen Gemeinschaften!

Jürgen Evert  
Technischer Beigeordneter  
der Stadt Lünen

Heinz-Martin Muhle  
Vorsitzender des Arbeitskreises  
Regionales Einzelhandelskonzept Östliches Ruhrgebiet  
und angrenzende Bereiche



---

## Begrüßung

Hans-Peter Immel

Präsident der IHK zu Dortmund



Meine sehr verehrten Damen und Herren,

im Namen der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund darf ich Sie zur heutigen Informationsveranstaltung "Wandel im Handel(n) – Regionale Entwicklungskonzepte als neue planerische Handlungsebene" recht herzlich willkommen heißen. Ich begrüße Sie auch im Namen der Kooperationsgemeinschaft „Regionales Einzelhandelskonzept Östliches Ruhrgebiet und angrenzende Bereiche“. Sie hat die heutige Veranstaltung mit finanzieller Unterstützung des Ministeriums für Bauen und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen organisiert. Ihre gute Resonanz zeigt uns, dass wir mit dem Thema und dem Programm hoch aktuell sind. Besonders begrüße ich die heutigen Referenten. Ihnen schon einmal vorab herzlichen Dank für Ihre Bereitschaft im Rahmen dieser Veranstaltung aktiv mitzuwirken.

Meine Damen und Herren,

gestatten Sie mir als Einleitung in das Thema eine kurze Rückschau und einige grundsätzliche Bemerkungen aus der Perspektive der regionalen Wirtschaft. Es ist sicher kein Zufall, dass die Tagung hier in Dortmund stattfindet. Denn in Dortmund wurde am 29. Juni 2001 die erste interkommunale Vereinbarung in Nordrhein-Westfalen für ein Regionales Einzelhandelskonzept von neunzehn Kommunen unterzeichnet. Insgesamt waren einundzwanzig Städte und Gemeinden, der Einzelhandelsverband Westfalen Mitte e. V., fünf Industrie- und Handelskammern, drei Kreise und zwei Bezirksregierungen an der dreijährigen konzeptionellen Vorarbeit und der politischen Diskussion beteiligt.

Was 2001 noch „Neuland“ war, ist nunmehr tägliche Praxis. Mittlerweile können die Beteiligten auf fünf Jahre Erfahrung mit der Anwendung und Umsetzung zurückblicken. Andere Regionen in NRW haben inzwischen nachgezogen, z. B. die Region Ostwestfalen-Lippe, das westliche Ruhrgebiet oder die Region Bonn. Nach fünf Jahren ist es Zeit, Bilanz zu ziehen. Eine Bewertung und Fortschreibung des regionalen Einzelhandelskonzeptes und seiner Regelungen stehen an. Sie werden dazu heute noch Näheres hören. Aber warum braucht eine Region überhaupt ein Konzept zur Regelung von Handelsansiedlungen? Und warum beschäftigen sich die IHKs mit dem Thema?

Weil sich die Rahmenbedingungen für den Wirtschaftsstandort Innenstadt zunehmend verschlechtern und er damit seine Rolle und Bedeutung als Handels- und Dienstleistungsstandort zu verlieren droht. Weil eine arbeitsteilige Balance zwischen der Grünen Wiese und den Innenstädten und Nebenzentren verloren geht. Weil eine Schwächung des innerstädtischen Handels erhebliche Probleme für die gesamte Stadtentwicklung aufwirft.

Der Ansiedlungsdruck großflächiger Einzelhandelsbetriebe, z.B. SB-Warenhäuser, Verbrauchermärkte, Fachmärkte mit zentrentypischen Sortimenten und insbesondere Lebensmittel-Discounter, ist ungebrochen.

---

Trotz eigentlich klarer Rechtsvorschriften vollzog sich die Standortwahl dieser Betriebe in der Vergangenheit nicht immer an geeigneten Standorten. Nachbargemeinden konkurrierten um ansiedlungswillige Großprojekte.

In dieser kommunalen Konkurrenz wurden oft Zugeständnisse an die Standortwünsche der Investoren und Betreiber gemacht. Ansiedlungen erfolgten häufig an Standorten, die hierfür nicht geeignet waren: auf der Grünen Wiese, an Ausfallstraßen, in Gewerbegebieten oder auf Gewerbebrachen.

Der Wettbewerb zwischen den Kommunen verlief nach dem Motto „Jeder gegen Jeden“. Dabei ging es nicht immer mit fairen Mitteln zu. Sieger und Verlierer sind nicht eindeutig auszumachen.

Die Ansiedlung von großen Fachmärkten mit Sortimenten wie z. B. Textilien und Schuhen, Sportartikeln, Unterhaltungselektronik und Spielwaren außerhalb der Citys oder von Nebenzentren schwächt unsere städtebaulich integrierten Kerngeschäftslagen. Sie geraten immer häufiger unter einen so großen Wettbewerbsdruck, dass sich Betriebe zurückziehen. Zunehmend wird die Existenzfähigkeit vor allem mittelständischer Fachgeschäfte beeinträchtigt. Ein schrumpfender Handelsbesatz und Sortimentsausdünnungen reduzieren die Angebotsvielfalt und führen zu Lücken im Angebot. Die Kundenfrequenz nimmt ab, was einen Nachfragerückgang auch bei öffentlichen und privaten Dienstleistungsanbietern auslöst. Die Nachfrage nach innerstädtischen Immobilien sinkt. Zunehmende Leerstände, Wertverluste und Investitionszurückhaltung beim Handel und den Immobilieneigentümern sind die Folge. Die Städte verlieren ihre Attraktivität, Aufenthaltsqualität und ihre Funktionsfähigkeit als Versorgungszentren und als Mittelpunkte des kulturellen und gesellschaftlichen Lebens. Außerdem gehen Arbeits- und Ausbildungsplätze verloren.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,  
wenn wir weiterhin vitale und attraktive Innenstädte und Stadtteilzentren haben wollen, in denen die Bürger gern einkaufen, dann brauchen wir gemeindeübergreifende, regionale Lösungen. Die Ansiedlung von Großprojekten des Einzelhandels darf eben nicht mehr allein „kommunales Hoheitsgebiet“ bleiben. Dazu gehört mehr denn je der Wille aller Beteiligten zusammen zu arbeiten. Rechtliche Regelungen und Erlasse allein bieten keine Lösungen auf regionaler Ebene. Das aktuelle Beispiel der beabsichtigten Erweiterung des CentrO in Oberhausen und das Ergebnis der rechtlichen Auseinandersetzung um diese Erweiterung zeigen das nur zu deutlich.

Aus Sicht der IHKs ist es sinnvoll und notwendig, dass sich Kommunen bei regional bedeutsamen Einzelhandelsprojekten frühzeitig an einen Tisch setzen, um eine einvernehmliche nachbarschaftliche Lösung zu finden. Das Regionale Einzelhandelskonzept liefert ein Verfahren, wie auf freiwilliger Basis und in kommunaler Selbstbestimmung ein regionaler Konsens über großflächige Handelsansiedlungen gefunden werden kann. Das Konzept hat nicht zu einer Reduzierung der vorhandenen Verkaufsflächen geführt. Es geht in dem Konzept nicht darum, Handelsinvestitionen zu verhindern. Wir wollen den Wettbewerb fördern und nicht bestehende Strukturen konservieren. So verstehen wir als IHK unsere Aufgabe. Es geht uns darum, Handelsinvestitionen auf die zentralen Geschäftslagen in der eigenen Gemeinde oder den Nachbargemeinden zu orientieren. Hierzu legt das regionale Einzelhandelskonzept klare Spielregeln fest. Sie entsprechen selbstverständlich unserer marktwirtschaftlichen Ordnung.

Noch einmal: Wir sagen Ja zum Wettbewerb! - Aber ohne Wildwuchs.

Unsere Betriebe brauchen verlässliche Rahmenbedingungen, sie brauchen Planungs- und Investitionssicherheit. Im Mittelpunkt des Konzeptes steht die Stärkung der Zentren. Einzelhandelsbetriebe mit zentrenrelevanten Sortimenten gehören an integrierte Standorte der Citys und Stadtteilzentren der Region.

---

Dieses freiwillige Konzept zielt darauf ab, die Zentren durch eine aktive Flächenpolitik und Standortvorsorge wieder zum Mittelpunkt der Investitionen und Aktivitäten des Einzelhandels und auch der Stadtentwicklung zu machen. Die Stabilisierung und Wiederbelebung der innerstädtischen Zentren ist ein erklärtes Ziel der IHKs.

Ich denke, wir sind uns alle darin einig, dass unsere Innenstädte und Nebenzentren einen Entwicklungsschub durch Investitionen des Handels brauchen können. Hierzu leisten die IHKs ihren Beitrag.

Wir engagieren uns im Stadtmarketing und helfen beim Aufbau von Immobilien- und Standortgemeinschaften. Wir unterstützen nach Kräften die Werbegemeinschaften, die sich vor Ort für attraktive Zentren einsetzen. Selbstverständlich arbeiten wir an kommunalen Einzelhandelskonzepten mit. Aber all diese lokalen Bemühungen fruchten nicht, wenn der regionale Rahmen nicht stimmt. Mit dem Konzept ist es nach unserer Einschätzung in den letzten fünf Jahren gelungen, die bis dahin vorherrschende „Kirchturmspolitik“ aufzubrechen: Weg vom interkommunalen Wettbewerb und gegenseitigem Misstrauen – hin zu kooperativen und solidarischen Spielregeln.

Das regionale Einzelhandelskonzept zeigt, dass es in unserer dicht besiedelten Region keinen Platz für ausgeprägte „Revierkämpfe“ gibt. Alle Kommunen sind auf eine partnerschaftliche Kooperation angewiesen. Und diese Kooperation funktioniert sehr gut. Gravierende „Sünden“ oder Verstöße einzelner Gemeinden gegen die vereinbarten Spielregeln hat es bislang noch nicht gegeben. Gleichwohl ist die Entwicklung im Einzelhandel in den vergangenen Jahren nicht stehen geblieben. Gegenwärtig steht die massive Expansion der Discounter und die Auswirkungen dieser Expansion auf die Nahversorgung im Fokus des Interesses. Außerdem haben sich rechtliche und regionalpolitische Rahmenbedingungen verändert. Dies ist Grund genug, das Regionale Einzelhandelskonzept auf den neuesten Stand zu bringen.

Meine Damen und Herren,  
ich kann Sie alle nur ermuntern, den Weg der regionalen Kooperation zu beschreiten bzw. weiter zu gehen. Unsere Erfahrungen damit sind ausgesprochen gut. Ich wünsche Ihnen allen eine spannende Veranstaltung mit informativen Vorträgen und lebhaften Diskussionsbeiträgen, die zu neuen Erkenntnissen und Einsichten führen. Bevor ich die Moderation in die Hände von Frau Elke Frauns lege, möchte ich mich für Ihre Aufmerksamkeit bedanken.



## Erfahrungen zum REHK aus kommunaler Sicht

Thomas Hunsteger-Petermann  
Oberbürgermeister der Stadt Hamm



Meine sehr geehrte Damen und Herrn,

ich erinnere mich noch gut an die erste Veranstaltung in Hamm, die vor gut 5 Jahren stattgefunden hat. Damals ging es um die Vorstellung des Entwurfes zum „Regionalen Einzelhandelskonzept Östliches Ruhrgebiet“. Heute darf ich sie begrüßen zu einer Tagung, die sich bereits mit einer Fortentwicklung dieser interkommunalen Kooperation befasst. Die erste Feststellung: die regionale Vereinbarung hat gehalten!

Zunächst möchte ich mich natürlich bei Herrn Hans-Peter Immel, dem Präsidenten der IHK zu Dortmund, bedanken, dass die Region und ich bei der IHK zu Gast sein dürfen, um mit vielen Experten über die Zukunft dieser regionalen Zusammenarbeit zu diskutieren. Ich bin froh, dass wir mit dem „Regionalen Einzelhandelskonzept Östliches Ruhrgebiet und angrenzende Bereiche“ einen Rahmen haben mit Vorschlägen und Empfehlungen für die Ebene der Region, der Stadt, für die Stadtbezirke und Nahversorgungszentren. Die Erfahrungen haben trotz aller Unkenrufe gezeigt: Die regionale Zusammenarbeit funktioniert. Dies ist schon bemerkenswert, insbesondere, wenn Sie die Unterschiedlichkeit der Beteiligten betrachten: 21 haben sich am Anfang des Prozesses zusammengeschlossen, bei der Fortschreibung werden mit Herne und Hattingen zwei neue Partnerstädte hinzukommen. Die Einwohnerzahlen der beteiligten Kommunen reichen von 17.500 bis 600.000, insgesamt repräsentiert der Raum mehr als 2,15 Millionen Bewohner! Die gefundenen Leitlinien haben den Gemeinden geholfen, auch schwierige Fragen doch einer gemeinsamen Lösungen zuzuführen. Ich habe mir aus dem Arbeitskreis berichten lassen, dass das Vertrauen untereinander gewachsen ist, dass mehr Transparenz zu diesem Vertrauensgewinn geführt hat. Wir wollen mit dem Regionalen Einzelhandelskonzept ein verlässliches kooperatives Steuerungssystem für die Einzelhandelsentwicklung erreichen – natürlich nur soweit, wie Städte und Politik die Einzelhandelsentwicklung auch wirklich steuern können. Wir wollen auf keinen Fall ein starres Korsett. Auch müssen wir uns stets vor Augen führen, dass es nicht unsere Aufgabe ist, in den freien Markt regulierend einzugreifen. Wie der lange Titel aufzeigt, gibt es ausgeprägte Identitäten der einzelnen Städte innerhalb des Kooperationsraumes – und das begrüße ich ausdrücklich! Viele von ihnen wissen, dass ich mich sehr nachdrücklich für ein eigenes Selbstbewusstsein der Stadt Hamm einbringe. Dennoch, die Probleme des Strukturwandels in den Städten, der Attraktivitätsverlust der Citys und die Konkurrenz der grünen Wiese machen nicht vor den Stadtgrenzen halt.

Die Einzelhandelslandschaft unterliegt seit mehr als drei Jahrzehnten diesem tief greifenden Strukturwandel: insbesondere in den letzten Jahren ist ein Flächen- und Größenwachstum zu beobachten, das bei rückläufigen bzw. stagnierenden Konsumausgaben zu einem verstärkten Wettbewerb zwischen den Standorten „gewachsenes Zentrum“ und „Grüne Wiese“ einerseits und zwischen den großflächigen Anbietern an dezentralen Standorten andererseits geführt hat. Der Expansions- und Ansiedlungsdruck großflächiger Handelsbetriebe hält nahezu unvermindert an.

---

Die gestiegene Mobilität der Kunden, vor allem durch das Auto, schlägt sich deutlich in den Einzelhandelsentwicklungen nieder. Nicht nur eine gute (Pkw-) Erreichbarkeit und ein ausreichendes und kostenloses Parkraumangebot dezentraler Handelsstandorte können die Lebensfähigkeit des Handels in den gewachsenen Ortsteilen und Zentren einer Stadt erheblich beeinträchtigen. Auch Kopplungskäufe der Berufspendler in Arbeitsplatznähe sowie die räumliche Nähe zu attraktiven Ober- und Mittelzentren können Standorten mitunter die wirtschaftliche Basis, Zentralität und damit zukünftige Entwicklungschancen entziehen. Wir werden weniger und älter. Für viele Städte im Ruhrgebiet werden erhebliche, zum Teil dramatische Bevölkerungsverluste prognostiziert. In der Stadt Hamm unternehmen wir größte Anstrengungen im Wettbewerb um die Bürger und konnten so zumindest in den letzten Jahren gegensteuern und ein leichtes Zuwanderungs-Plus erreichen. Dennoch: Der Wandel ist unumkehrbar und trifft den Einzelhandel in der Region mit ganzer Härte. Die Menschen orientieren sich in ihrem Ausgabeverhalten neu. Der Einzelhandel spürt, dass zum einen weniger Geld im Portemonnaie vorhanden ist und er zum anderen im Kampf um Kaufkraftanteile mit wachsenden Verbrauchsausgaben, z. B. für Reisen, Auto und Telekommunikation konkurriert: Konsumzurückhaltung und ein Aufstieg der Billig-Märkte sind die Folge. Klassische Anbieter, gerade in den Innenstädten, bleiben als Verlierer zurück. Die Biographien der Betriebe werden immer kürzer. Die Folgen sind mit einem zunehmenden Leerstand in den Citys unübersehbar.

Meine Damen und Herren,

die zweite Feststellung: Diese Entwicklungen können wir als verantwortlich Handelnde nicht hinnehmen, ohne zumindest alles zu versuchen, was an Gegensteuerung möglich ist. Wir haben mit sehr viel Geld der öffentlichen Hände und vieler privater Investoren die Innenstädte attraktiv gestaltet. Jetzt bleiben mehr und mehr die Besucher aus. Nicht, weil es an Parkplätzen mangelt, sondern weil es an Angeboten mangelt. Dem Verbraucher fehlt die Motivation für einen Besuch in der Innenstadt. Der Lebensmittel-Einzelhandel ist z.B. fast völlig aus den Citys verschwunden, am Stadtrand wurden Arbeitsplätze durch Verkaufsfläche ersetzt. Wenn wir Erfolg haben wollen mit unserem Bemühen, auch diese Krise der Innenstädte zu überstehen, dürfen unsere Überlegungen nicht an den eigenen Stadtgrenzen Halt machen. Die Auswirkungen der immer größer werdenden Projekte in Form von Shopping-Malls und Mega-Centern wirken sich tatsächlich regional und überregional aus, gerade in einem multi-zentrischen Raum wie dem Ruhrgebiet und seinen angrenzenden Bereichen. Wenn wir als Kommunen jetzt diesen Steuerungsprozess auch auf der regionalen Ebene stärker in die eigene Verantwortung nehmen, so ist dies auch Folge eines neuen Verständnisses von staatlichem Handeln. Immer wieder spricht man von der wachsenden Bedeutung der Regionen: Dann muss man sich auch darauf einlassen und in der Region zusammenarbeiten. Tatsächlich nehmen die Menschen gerade im Ruhrgebiet und Westfalen die zusammengeschmolzenen Städte als Region, als Ballungsraum sehr vielfältig und sehr individuell wahr. Die Mobilisierung der letzten Jahrzehnte und die daran angeknüpften Suburbanisierungsprozesse haben dazu geführt, dass die Menschen in der einen Stadt wohnen, in einer anderen Stadt arbeiten und für Freizeit oder Einkauf wiederum andere Standorte aufsuchen. Dabei haben sich die Angebote in den Städten mehr und mehr angeglichen, die früher übliche Einteilung von Ober-, Mittel- und Unterzentren, das Zentrale-Orte-Konzept, stimmt nicht mehr. Auf der anderen Seite entstehen neue spezialisierte Standortbereiche mit besonderen Profilen. Grundsätzlich gilt daher, dass die Bindung der Bürger an die Städte, Gemeinden, Stadtteile, in denen sie wohnen, nachgelassen hat. Die Vermischung der Funktionen und die Mehrfachausrichtung der Konsumenten führen zu weiträumigen, einander überlagernden Verflechtungsräumen.

---

Nicht immer haben in der Vergangenheit die landes- und regionalplanerischen Entscheidungen und die auf administrativen Grenzen der Städte ausgerichtete Perspektiven zu einem ausgeglichenen Standortkonzept geführt – insbesondere nicht im Bereich des großflächigen Einzelhandels. Ich erinnere nur an die zurückliegenden Entscheidungen zum CentrO in Oberhausen. Die Umsetzbarkeit von regionalen Kooperationen ist aber abhängig von der politischen Durchsetzungsfähigkeit. Wenn wir wie in der Vergangenheit auf wichtigen Politikfeldern auch künftig erfolgreich zusammenarbeiten wollen, geht das nur, wenn den jeweils eigenen Interessen der Städte auch der notwendige Respekt entgegengebracht und eine ausreichende Anerkennung zugebilligt wird. Mir sind die kleinen, aber erfolgreichen Schritte lieber als ein neuer, kommunal organisierter Über-Regulierungsmechanismus. Ich denke, es war richtig, mit wenigen Regeln auszukommen – diese Regeln gelten dann aber für alle gleich! Uns ist eine richtige Nagelprobe in der Region bislang erspart geblieben. Eine solche Belastung wird sicher noch kommen. Herr Sigurd Trommer, Stadtbaurat in Bonn, der heute Nachmittag noch zu Ihnen sprechen wird, hat zur Orientierung am Machbaren und Nutzbringenden einmal gesagt: „Von 100 bestehenden Problemen sind 80 in angemessener Zeit mit angemessenem Aufwand lösbar. Wir müssen uns diesen 80 widmen und uns nicht an den 20 unlösbaren die Zähne ausbeißen“. Das ist, denke ich, ein guter Ratschlag für die gemeinsame Arbeit.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



# REHK für das Östliche Ruhrgebiet und angrenzende Bereiche

Jürgen Evert

Technischer Beigeordneter der Stadt Lünen



Meine sehr geehrten Damen und Herren,

zuerst Ihnen, sehr verehrter Herr Klems, Dank für die Anerkennung unserer IKZ-Arbeit, die in Ihrem Vortrag zu spüren war.

Diese Anerkennung muss ich allerdings dem Verband und den Kammern 1 zu 1 zurückgeben: Ohne Herrn Wollrath, Herrn Panne, Herr Dabringhaus, Herrn Dr. Schulte, aber auch ohne das Regierungspräsidium mit Herrn Fröhlich und Herrn Palm und ohne das Ministerium für Bauen und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen (MBV) mit Herrn Dr. Hatzfeld, um nur einige der nicht kommunalen Protagonisten zu nennen – wäre die IKZ nie zu dem Ergebnis eines Regionalen Einzelhandelskonzeptes gekommen.

Herzlichen Dank dafür, herzlichen Dank auch für die erklärte Bereitschaft zum Weitermachen.

Ums Weitermachen soll es auch in meinem Vortrag gehen: „Ziele für die nächsten Jahre“.

Wer Ziele bestimmen will, muss wissen, wo er steht. Zunächst die Ausgangslage:  
(„wo stehen wir heute?“)

Wir verfügen über ein Regionales Einzelhandelskonzept mit einer etwas sperrigen Bezeichnung, das REHK „für das östliche Ruhrgebiet und angrenzende Bereiche“.

Der (mittlerweile) geschichtliche Hintergrund für diese Titulierung: die Entstehung unseres REHK war durch Ex- und Implosionsvorgänge geprägt, die räumliche Abgrenzung changierte während der Erarbeitung, der Raum fand sich mit Schmerzen, höflich gesagt.

Mal war es so, dass eine Gebietskörperschaft am Rande abbröckelte, weil eine einseitige Bindung an den regulierten Raum mit Blick auf die angeblich „freien Nachbarn“ nicht akzeptiert wurde. Und dies Abbröckeln schuf neue Randgemeinden, was dann implosionsartigen Charakter hatte. Andererseits war es dann so, dass auch weiter entfernte Städte, wie die Turflon-Standortgemeinde durch Beitritt ihre Zuverlässigkeit bekundete, was den Akteuren des REHK-Gedankens von verschiedenen Seiten die Bezeichnung „Kampfgemeinschaft der Saturierten“ einbrachte und zu mancher Vergrößerung des Raums führte. Das hatte dann den Explosionscharakter.

Am Schluss war aber dann doch ein ordentlicher Planungs- und Verständigungsraum aus 19 Städten entstanden: im Norden Datteln, Selm, Werne, im Osten die Stadt Werl, im Westen Bochum und im Süden Hagen und zwischen allen: Dortmund als größtes Oberzentrum im Raum.

Der Hintergrund für dieses Zusammenfinden war neben dem nötigen Problemdruck eine funktionierende IKZ, die als Kernraum schon in den 80er Jahren und in diesem Zuschnitt seit Ende der 90er Jahre kooperiert, und zwar bei:

- Verkehrsfragen  
(wie beispielsweise die Entwicklung des Regionalflughafens Dortmund-Wickede)
- großen Entwicklungsprojekten wie 3 do, XSCAPE Castrop-Rauxel oder NewPark Waltrop/Datteln
- bei Wohnungsmarktfragen und Fragen der Siedlungsentwicklung
- und eben auch: bei Einzelhandelsfragen

Die Sitzungen der Interkommunalen Zusammenarbeit finden etwa 4 mal im Jahr an wechselnden Orten statt, sie werden vorbereitet und protokolliert von einer kleinen Geschäftsstelle, die die Stadt Dortmund vorhält, und sie werden seit einigen Jahren von Planungsdezernenten aus dem Dortmunder Umland geleitet.

Die Sitzungen der IKZ sind Verwaltungstreffen. Sie dienen dem Informationsaustausch, dem Herstellen von Meinungsbildern und überhaupt der Kontaktpflege zwischen Kollegen. Verbindliche Aktionen für die Herkunftsstädte entstehen nur durch gemeinsame Vorbereitung in der IKZ, Beratung in den Beschlussgremien der Städte mit entsprechender Autorisierung ihrer Vertreter.

So ist auch die Verabredung entstanden, sich stärker bei regional bedeutsamen Einzelhandelsprojekten abzustimmen. Nach mehrjähriger Vorarbeit kam es zur Kooperationsverpflichtung im Juni 2001.

Die Essentials der Kooperation sind im Wesentlichen drei Punkte:

1. Miteinander reden, wenn sich eine Ansiedlung abzeichnet.
2. Das miteinander erarbeitete Gutachten als Beurteilungsbasis heranziehen.
3. Die im Konsens gefundenen Ergebnisse auch umsetzen.

#### Zum ersten Punkt: „Miteinander reden“

Ziel ist die gegenseitige Information über Einzelhandelsvorhaben mit überörtlicher Bedeutung. Die Information muss von der Initiativgemeinde gegenüber den Kommunen erfolgen, die vom Vorhaben betroffen sind. Das müssen nicht immer alle anderen achtzehn Kommunen sein. Den Maßstab der Betroffenheit gibt das vorgelegte REHK mit seinen Methoden ab. Da gibt es ein in Einzelschritte zerlegtes, programmiertes Beurteilungsverfahren, das deutlich macht, was in welchem Kreis abstimmungsbedürftig ist. Damit wird auch klar, dass es keine Entscheidungsinstitution „IKZ“ gibt, sondern einen bei jedem Ansiedlungsprojekt anders zugeschnittenen Gesprächskreis von betroffenen Kommunen. Der Zeitpunkt für die Information der betroffenen Nachbarn ist nicht bei einem Gerücht, sondern bei Vorlage einer Bauvoranfrage bzw. eines Bauantrages. Und das Ziel des Gespräches ist der Konsens, nicht die Konfrontation.

#### Zum zweiten Punkt:

„... das Gutachten als Beurteilungsbasis heranzuziehen“ heißt nicht, dass hier Verteilungsvorschriften über den Flächenzuwachs in den einzelnen Zentren erfolgen. Es gibt keine Quoten nach Quadratmetern und Branchen pro Gemeinde.

Es macht aber Verträglichkeiten deutlich und stellt Standorteignungen in den Vordergrund. Das gedankliche Muster dabei ist ganz klar ein hierarchisch gestuftes Netz von funktionsfähigen innerstädtischen Zentren mit differenzierten Versorgungsaufgaben. Allerdings beschränkt sich das Gutachten nicht nur auf die gewachsenen Zentren, sondern erkennt ein ergänzendes autogerechtes Versorgungsnetz an den großen Schnellstraßen der Region außerhalb der Zentren an, das arbeitsteilig sich auf ein Sortiment beschränken soll, das nicht zentrenrelevant ist.

---

Das schwierigste ist die Umsetzung -das dritte Essential-. Hier wird erwartet, dass das Gesprächsergebnis zwischen den kommunalen Verwaltungsvertretern in politische Entscheidungen umgemünzt wird. Das löst im Einzelfall auch mal Enttäuschung aus, weil die kirchturmpolitische Verantwortung der Ratsmitglieder bisweilen stärker ist als die planerische Verantwortung der Verwaltung. Auffangebene muss dann die Bezirksplanungsbehörde bzw. das Städtebaudezernat des Regierungspräsidenten sein. Der Einzelhandelserlass ist jedenfalls nicht durch das Gutachten „Regionales Einzelhandelskonzept“ ersetzt worden, und auch das Gesetz zur Landesentwicklung, das BauGB und die BauNVO gelten weiter.

In dieser ersten Erfahrungszeit der vergangenen 3 ½ Jahre spielten 5 Konfliktthemen eine Rolle:

- XSCAPE in Castrop-Rauxel
- die Ostermann-Erweiterung in Witten
- das Projekt eines Designer Outlet Centers in Lünen
- das 3 do in Dortmund und
- die Reaktivierung der Zechenbrache Gneisenau in Dortmund-Derne.

Drei von den genannten Projekten sind durch Modifikationen befriedigend gestaltet worden, zwei sind durch Rückzug des Investors eingestellt worden.

Im Ergebnis muss man sagen: die IKZ ist kein Entscheidungs- und Konfliktlösungsinstrument, aber eine Clearingstelle und ein Forum für den Austausch und die Modifikation von Projekten. Insgesamt verbessert dies das Klima der Kommunikation und Kooperation in der Region.

Das ist der Stand, die Ausgangslage.

Bei der Frage nach der weiteren Entwicklung („Ziele für die nächsten Jahre...“) könnte man nach den Untiefen fragen: Wo liegen Störungen und Gefahren für die weitere Arbeit – und wie können wir sie umschiffen?

Und man müsste nach dem Wind der Veränderung fragen: Welche Umstände führen zu Veränderungen, die wir für eine gedeihliche Entwicklung unserer Region nutzen müssen? Denn das ist natürlich das Ziel: Diese Region durch planvolle Entwicklung zukunftsfähig zu machen, sie vor Retardierung durch fruchtlose interne Konkurrenzkämpfe zu bewahren und sie damit zu einem Beitrag zu machen, der dem Namen „Metropolregion Ruhrgebiet“ gerecht wird.

Störungen und Gefahren für eine optimale Einzelhandelsversorgung liegen meines Erachtens im Wesentlichen in drei Umständen bzw. in zwei Interessenlagen:

- Das ist einmal der übergroße Ortsbezug der kommunalen Akteure und Entscheider. Die Kommunalpolitik empfängt ihr Mandat gebietsbezogen. Die kommunalpolitische Verantwortung wird gegenüber einer bestimmten Gebietskörperschaft, manchmal auch nur gegenüber einem Wahlkreisgebiet empfunden. Eine Verpflichtung gegenüber der Region oder dem größeren Raum ist nur selten zu spüren. Dabei verhalten sich ihre Bürger und Wähler regional! Die kommunal-egozentrische Haltung führt zu Ergebnissen wie dem CentrO, um nur ein Beispiel zu nennen. Das Ganze kann man mit dem Stichwort „kommunaler Egoismus“ bezeichnen.
- Die kurze fünfjährige Wahlzeit für die Kommunalpolitik, die sich oft auf 3 Handlungsjahre verkürzt, wenn die Sortierung nach der Wahl und der Vorwahlkampf abgezogen werden. Dies macht die Politik eher kurzatmig und spielt der sowieso gegebenen Neigung, nach Tagesaktualität zu entscheiden, in die Hände.

- Als Stichwort könnte man hier sagen: „kommunale Kurzatmigkeit“. Durch die Veränderung der Gemeindeordnung Nordrhein-Westfalen – Abschaffung der Doppelspitze, Direktwahl der Bürgermeister – sind diese beiden Umstände – sicherlich akteursabhängig, aber eben doch in vielen Fällen spürbar – gestärkt worden.
- Der dritte Umstand liegt in der nach wie vor ungebremsten Expansionslust der Discounter, die zunehmend die engen Zentrenlagen verlassen wollen und am Rand, in Scharnierlagen oder gar auf der Grünen Wiese neue Standorte suchen.

Expansionslust der Discounter, kommunale Kurzatmigkeit und kommunaler Egoismus sind Umstände, die im Sinne negativer Synergien zusammen kommen können und die zu falschen Entscheidungen führen können.

Wie können diese Untiefen umgangen werden?

Es gibt Verbesserungen in der Gesetzeslage:

- Der im Rahmen des Europarechtanpassungsgesetz (EAG) Bau eingeführte § 34 Abs. 3 zielt auf die Beschränkung großflächiger Einzelhandelsbetriebe in 34er-Situationen, also innerhalb der unbeplanten Innenlage, auch wenn die Passage das nicht explizit nennt: Von 34er-Vorhaben „dürfen keine schädlichen Auswirkungen auf zentrale Versorgungsbereiche in der Gemeinde oder in anderen Gemeinden zu erwarten sein“!
- Anders als § 11 (3) BauNVO erfasst dieser Absatz des § 34 alle Vorhaben, also auch den oberzentral wirksamen Brillendiscouter auf 500 qm, und nicht nur großflächige Einzelhandelsbetriebe und Einkaufszentren. Und er schützt insbesondere „Zentrale Versorgungsbereiche“, die nach Auffassung der Expertenkommission auch Nebenzentren, die nicht unbedingt MK-Charakter (Kerngebiet-Charakter) haben, beinhalten. Und er stellt auf die „Schädlichkeit“ ab, die insbesondere in infrastrukturell wirksamen Kaufkraftabflüssen liegt.
- Wenn die gerichtlich festgestellte Schwelle von 10 % Umsatzverlagerung zulasten einer Nachbargemeinde Planerfordernis und Abstimmungsimpuls - auch nach § 2 (2) BauGB- auslöst, haben wir ein weiteres Rückgrat für das, was wir im Rahmen des REHK praktizieren wollen: Abstimmung grenzüberschreitender Einzelhandelsentwicklung! Mit Blick auf die „Untiefen“ kommunaler und betriebswirtschaftlicher Egoismen liegt hier jetzt ein neuer berücksichtigungsbedürftiger Umstand, insbesondere für die „gewachsenen“ 34er Lagen vor, ein zusätzliches Auffangnetz.  
Der Geist der IKZ und auch des REHK hat aber nie auf gesetzliche Regelungen gesetzt, sondern auf Einsicht und Ensembleverständnis und auf eine Sichtweise, die das REHK als kommunalpolitisch verfasstes -„bottom up“! - Entwicklungskonzept und Verfahrenleitlinie begreift. Nur auf diesem Wege wird unserer Meinung nach regionale Prosperität möglich.

Diese Einsicht muss unbedingt verbreitert werden und in die Ebene der kommunalpolitischen Entscheidung hineingetragen werden. Wir müssen unsere Öffentlichkeitsarbeit weiter intensivieren.

Die Öffentlichkeitsarbeit der IKZ zum Regionalen Einzelhandelskonzept begann mit einer durch Fernsehen und Printmedien begleiteten Unterzeichnung des REHK im Sommer 2001, einer Zwischenbilanz nach drei Jahren Praxis im Oktober 2004, Veranstaltungen des Instituts für Landes- und Stadtentwicklungsforschung und Bauwesen (ILS), einer Enquete-Kommission, die alle die Bedeutung des REHK im östlichen Ruhrgebiet hervorgehoben haben. Trotzdem habe ich bei manchem Gespräch mit Ratsvertretern oder Einzelhändlern den Eindruck, dass sie von einem regional regulierenden Konzept zum Einzelhandel noch nie gehört haben.

---

Wir müssen im Arbeitskreis REHK überlegen, wie wir unsere Öffentlichkeitsarbeit verstärken können. Auch diese Veranstaltung, die Herr Muhle als Leiter des Arbeitskreises verdienstvoll initiiert hat, trägt dazu bei!

Einige Untiefen sind beschrieben, was ist mit dem „Wind der Veränderung“? Was bringt er uns? Sind es widrige oder günstige Winde? Werden sie uns eher aus den Untiefen herausbringen oder gefährden sie zusätzlich?

Veränderungskräfte für den Einzelhandel sind

- der Bevölkerungsrückgang
- der zunehmende Anteil alter Menschen
- der Rückgang von Kaufkraft (bzw. die zunehmende Zurückhaltung von Käufern und neues Kaufverhalten, beispielsweise über ebay)

Diese Entwicklungsfaktoren werden auf allen Planerzusammenkünften seit Jahren rauf und runter dekliniert und ich möchte Sie nicht mit Platituden langweilen. Allerdings ist das Thema regionaler Disparitäten bei demographischen Veränderungen, die kumulativ und räumlich konzentriert erfolgen, weniger diskutiert. Man muss sich ja klar machen, dass der Rückgang kaufkräftiger Bevölkerung nicht gleichmäßig in der Republik stattfindet, sondern primär dort, wo die Arbeitsplätze fehlen und die Wohnbedingungen unattraktiv sind.

Was das für das Ruhrgebiet im Verhältnis zur Republik bedeutet, mag jeder für sich selbst überlegen, aber man sollte dabei bitte auch die innere Verteilung von Bevölkerungsabnahme und Überalterung im Ruhrgebiet bedenken: In Essen-Werden wird es sicherlich keine Probleme geben, eher schon im Essener Norden! – und solche regionalen und lokalen Disparitäten wird es auch in unserem Raum geben.

Vor diesem Hintergrund werden Entwicklungsprojekte, wie der Lippesee in Hamm, der Seepark in Lünen-Horstmar, der Phönixsee in Dortmund plausibel, aber gleichzeitig wird die Unverantwortlichkeit lokaler Egoisten bei der Siedlungsstrukturentwicklung auch deutlich: die Lock-Ausweisungen ins südliche Münsterland hinein – um nur ein Beispiel zu nennen – sind völlig unverantwortlich. Über den eigenen Bedarf hinaus vorgenommene Ausweisungen neuer Baugebiete in Waltrop und Selm, in Südkirchen und Olfen verschärfen die heutigen und zukünftigen Probleme des Ballungskerns, weil sie Wegzüge, Pendlerfahrten, Segregationen für den Ballungskern und den Zwischenraum bedeuten. Solange solche regionalen Fehlentwicklungen vor Ort als Entwicklungserfolge „zu Hause“ gefeiert werden, blüht der kommunale Egoismus, und die Region verkümmert.

Es bleibt Ziel der IKZ „für die nächsten Jahre“, sich nicht nur beim Einzelhandel, sondern auch im Wohnungsmarkt abzustimmen – und auch hier gibt es in der IKZ einen Arbeitskreis und ein aktuell vorliegendes Gutachten der Wohnungsbauförderungsanstalt Nordrhein-Westfalen „Wohnungsmarktbeobachtung östliches Ruhrgebiet“. Die Bevölkerungsverteilung mit ihren quantitativen und qualitativen Veränderungen ist jedenfalls für Absatz- und Versorgungsüberlegungen entscheidend – und insofern wird es für unsere zukünftige Arbeit darauf ankommen, die beiden Arbeitskreise, also den Arbeitskreis für das Regionale Einzelhandelskonzept und den Arbeitskreis für die Wohnungsmarktbeobachtung – miteinander zu verzahnen, um insbesondere das Thema „fußläufige Nahversorgung“ verstärkt bearbeiten zu können.

Dieses Versorgungsziel gerät nämlich in Gefahr. Wachsende Sortimente und (angebliche) Kundenansprüche lassen bestimmte Discounter nicht mehr mit ihren 700/800 qm Verkaufsfläche auskommen, sondern führen auf die zwölfhunderter Marke zu. Weil sich das oft nicht mehr in der alten zentralen Lage realisieren lässt, wird ausgelagert. Damit geht ein zentrenbildender Faktor für das verlassene Zentrum mit kurzen Wegen und fußläufiger Versorgungsmöglichkeit – insbesondere für alte Menschen – verloren.

---

Und das ist viel zu versorgungstechnisch ausgedrückt! Insbesondere alte Menschen verlieren damit ihren „Gang zum Supermarkt“, ihre Möglichkeit zum nachbarlichen Treff und Austausch. Die sozial akzeptierte Rolle des Konsumenten verschafft ihnen mit dem zentral gelegenen und zu Fuß erreichbaren „Supermarkt“ die Möglichkeit, auf Bekannte zu warten oder im öffentlichen Raum etwas zu erleben – ohne sich als herumlungern zu empfinden. So wird der „Konsum“ zur psychischen Stütze für den Aufenthalt an öffentlichen Plätzen! Und damit wird deutlich, dass die Bedeutung des Einzelhandels weit mehr ist als die Erfüllung von Versorgungsfunktionen.

Das Thema der Nahversorgung steht in verschiedenen „Masterplänen Einzelhandel“ im Vordergrund. Am 05. November, also vor wenigen Tagen, brachte die Westdeutsche Allgemeine Zeitung in ihrer Dortmunder Ausgabe die Schlagzeile, dass in Dortmund „60.000 Bürger ohne (fußläufig erreichbaren) Lebensmittelladen“ seien. Herr Sierau wird mit der Forderung zitiert: „Wir müssen eine vernünftige Nahversorgung für die 54 Dörfer in Dortmund erhalten“.

Dazu können Sie gleich die 12 Lünen Dörfer mitrechnen - auch in unserem Masterplan Einzelhandel wird die fußläufige Nahversorgung behandelt, weil dies in vielen Wohnquartieren über jene urbane Qualität entscheidet, die uns von manchen monofunktionalen Einfamilienhausghettos münsterländischer Kleinstädte unterscheidet. Qualitäten, die heute bereits vielfach einen Rückzug „in die Stadt“ induzieren.

Die besondere Beachtung gesicherter, fußläufiger Nahversorgung:

Ein lokal scheinendes Thema, das aber wegen seiner Verbreitung und der interkommunalen Zusammenhänge regional diskutiert werden muss und das ein wichtiges Ziel für die Arbeit mit dem Regionalen Einzelhandelskonzept der nächsten Jahre sein wird.

So kann man drei Ziele für die nächsten Jahre zusammenfassen:

- Mehr Öffentlichkeitsarbeit - stärkere Implementation des Konzeptes in den politischen Raum! Die Fortschreibung des REHK wird uns dazu Gelegenheit geben.
- Kooperation bei der Siedlungsentwicklung als wichtigste Determinante auch der Einzelhandelsentwicklung! Auch hier werden wir in den politischen Gremien unserer Kommunen die Ergebnisse der Wohnungsmarktbeobachtungsstudie Östliches Ruhrgebiet nutzen müssen.
- Besondere Beachtung der Nahversorgung in Grundzentren in möglichst fußläufiger Weise, um die Wohnqualität im Ballungskern und Ballungsrand zu bewahren und zu entwickeln und damit urbane Qualitäten herzustellen.

Und jetzt kommt noch ein Ziel, bei dem ich nicht weiß, ob es zu Herrn Trommers 80 oder 20 Prozent gehört. Ich weiß nur, dass es darüber entscheidet, ob dieser Raum des östlichen Ruhrgebietes für sich eine starke Region mit eigener Identität wird oder nur eine Ansammlung mehr oder minder klarer Zentren bleibt. Es gibt ja neben vielen Mittelzentren, die von ihrer Bevölkerungsmenge her in Süddeutschland oberzentralen Status hätten, eine Reihe von Oberzentren in diesem Raum: 3 ½ bis 4, mit Dortmund, Bochum, Hagen und Hamm. Dazu mehr als ein Dutzend großer Mittelzentren. Alles zusammen: Der Siedlungsbrei Östliches Ruhrgebiet!

In der Stadt, in der ich aufgewachsen bin, sind die Verhältnisse so ganz anders nicht: Hamburg hat auch nur 2 Mio. Einwohner – wie das östliche Ruhrgebiet. Hamburg hat auch starke eigene Zentren, wie beispielsweise Altona und Wandsbek - jedes mit mehr als 400.000 Einwohnern. Aber Hamburg würde niemand als Siedlungsbrei auffassen, weil es Stadtteile mit eigener Identität und eine klare Mitte hat, weil Alster, Innenstadt und Hafen die Stadt im Kopf machen.

---

Wenn man das Siedlungsmuster einfach mal übertrüge, hieße das für unseren Raum, dass Altona Hamm ist und Hagen Wandsbek und die Mitte des Raums wäre dann Dortmund – die Alster wird dort ja gerade angelegt. Projekte wie 3 do, Dortmunder U und Phönixsee sind nicht alleine lokale Themen, sondern sie sind regional bedeutsam, ebenso wie die Uni Dortmund keine lokale Einrichtung der Stadt Dortmund ist, sondern eine regionale Einrichtung mit Sitz in Dortmund.

Die Auseinandersetzung über die Identitäten unserer Region und über die zentralen Aufgaben und Zentralitäten unserer Städte – nicht nur festgemacht am Einzelhandel! – wird ein Thema zukünftiger Arbeit in unserem Raum sein müssen, wenn wir zu einer stärkeren Rolle hier zusammenfinden wollen. Aber es ist ein ausgesprochenes konflikträchtiges Thema, das mit den angesprochenen „Untiefen“ zu tun hat. Der übergroße Ortsbezug kommunaler Akteure und ihre kurze 5jährige Wahlzeit stehen dagegen – und vielleicht ist es darum ein 20 % – Thema oder eins, von dem der Theologe Fulbert Steffensky in der aktuellen Chrismon sagt, und damit versuche ich wieder, mich in die Nähe von Herrn Hunsteger-Petermann zu bringen: „Sei dankbar für geglückte Halbheit! Es gibt einen Zwang zur Perfektion, der unsere Handlungen lähmt und uns entmutigt“. Also: Mut zur Lücke, Mut zum Neuen, Mut zum Weitermachen, das sind die Ziele „für die nächsten Jahre“!

Herzlichen Dank!



---

# GESPRÄCHSRUNDE I

Moderation: **Elke Frauns**

büro frauns kommunikation | planung | marketing

## **Gesprächspartner**

- Jürgen Evert, Technischer Beigeordneter der Stadt Lünen
- Thomas Hunsteger-Petermann, Oberbürgermeister der Stadt Hamm
- Hans-Peter Immel, Präsident der IHK zu Dortmund
- Hans-Jürgen Klems, Vorsitzender des EHV Westfalen-Mitte e.V.
- Ullrich Sierau, Stadtrat der Stadt Dortmund
- Ulf Wollrath, Geschäftsführer der IHK zu Dortmund

## **Elke Frauns**

Ich greife an dieser Stelle einmal das Stichwort der „kommunalen Egoismen“ auf. Sichern ein Masterplan und dessen konsequente Umsetzung das richtige Maß an Verbindlichkeit?

## **Ullrich Sierau**

Wir müssen uns gemeinsam als Region darstellen. Ich sehe die bisherige Entwicklung positiv und bin sehr froh darüber. Wenn wir schon über Egoismen reden, dann sollten wir uns mit unseren regionalen Egoismen beschäftigen. Die eigenen kommunalen Konzepte müssen daher in den regionalen Zusammenhang eingebettet werden. Uns ist allen klar, dass die Probleme und Chancen, die dieses beinhaltet, von den beteiligten Akteuren vor Ort anhängig sind. Wenn die Chemie auf der persönlichen Ebene stimmt und es die Möglichkeit einer offenen Aussprache gibt, kann Einiges bewegt werden. Das ist glücklicherweise hier im östlichen Ruhrgebiet der Fall.

Wichtig ist generell, dass wir dabei keine Insellösung einnehmen. Alle unsere Bemühungen sollten sich in dieser Hinsicht auf die Metropole Ruhr beziehen. Denkbar in unserem Kontext wäre ein Masterplan für die ganze Gebietskulisse der Metropole Ruhr. Die östliche Metropole Ruhr ist dabei ein gutes Beispiel für eine vernünftige Politik!

## **Elke Frauns**

Zum Stichwort Öffentlichkeitsarbeit in der Politik: Was kann die Politik selbst dafür tun?

## **Thomas Hunsteger-Petermann**

Kommunale Egoismen sind für mich als Oberbürgermeister einer Stadt kein Problem. Die Arbeitsfelder der Kommunalpolitik müssen für die Bürger unserer Stadt und mich begreifbar sein und nicht auf eine abstrakte Ebene gehoben werden. Die Zukunft des Ruhrgebiets ist doch noch lange nicht klar. Wenn ich die aktuellen Diskussionen richtig deute, ist für Hamm, Hagen oder auch Duisburg da noch lange nicht alles abschließend geklärt. Ich begrüße ausdrücklich, dass man das Östliche Ruhrgebiet jetzt zusammengefasst hat, auch wenn ich am Anfang der Sache etwas skeptisch gegenüberstand, vor allem auch, weil diese „Region“ durch eine Ministerialentscheidung entstanden ist. Aber eines ist klar: ich verwehre mich gegen die Abgabe der Planungshoheit an eine übergeordnete Ebene. Die Zukunft der Planung liegt meines Erachtens nach eher in der interkommunalen Zusammenarbeit. Die gemeinsame Planung muss auf Freiwilligkeit, auf gleicher Augenhöhe geschehen, nicht auf der Ebene der Bezirksregierungen oder aber des RVR. Außerdem sollten wir wegkommen von der Regionalraumdiskussion. Nicht nur das Ruhrgebiet ist wichtig, sondern gerade für die Menschen in der Stadt Hamm auch das Münsterland. Das REHK hat gezeigt, das man mit freiwilligen Vereinbarungen alles Notwendige schaffen kann.

---

### **Offene Frage aus dem Plenum**

**Herr Konze, Direktor der Abt.6 Regionalplanung, Wirtschaft – Bezirksregierung Düsseldorf:**

Herzlichen Dank für die Steilvorlage, die sie geliefert haben. Ich möchte sie alle erst einmal ganz herzlich beglückwünschen für ihr gemeinsames Tun im Östlichen Ruhrgebiet. Damit haben sie sicherlich etwas geschaffen, das Vorbildfunktion auch für andere Regionen haben wird. Wir im Westlichen Ruhrgebiet verfolgen die gleichen Ziele. Das Konzept steht bereits, der Austausch mit Ihnen wird durchgeführt. Die Probleme die wir alle haben sind die Gleichen.

Die politische Zielsetzung, die dabei verfolgt werden sollte ist, dass es dabei keine Aufoktroierung, keine Fraktionsbildung geben darf. Es kommt darauf an, dass ein gemeinsamer Wille zur Zusammenarbeit besteht. Der Staat darf nicht federführend tätig werden, sondern das Leben einer jeden Zusammenarbeit muss aus dem kommunalen Kontext kommen. Die Funktion der Regierungsbezirke kann dabei teilweise in der Moderation der Prozesse liegen, allerdings so wenig wie eben möglich. Wenn das gemeinsame Handeln weiterhin so wie bisher verfolgt wird, dann kann irgendwann keiner mehr dagegen arbeiten. Wenn die Zusammenarbeit im Östlichen Ruhrgebiet so gut klappt wie bisher, dann haben wir es mit einer Erfolgsstory zu tun, die wir im Westlichen Ruhrgebiet gerne nachmachen werden bzw. mitmachen wollen.

### **Hans-Peter Immel**

Ich stelle an dieser Stelle die Frage nach der Langfristigkeit im Konzept des REHK. Riesige Probleme kommen auf uns zu oder haben uns schon erreicht. Ich führe nur die Probleme mit den Discountern, dem Internet oder auch den demographischen Wandel an. Regionale Einzelhandelskonzepte müssen langfristig mehr Komponenten zukünftiger, abstrakter Rahmenbedingungen mit einbeziehen. Ich spreche dabei z.B. stetige Veränderungen in den Konsummustern oder im Siedlungsverhalten an. Es muss daher zu einer Querschnittorientierung kommen, über mehrere Bereiche hinweg.

### **Thomas Hunsteger-Petermann**

Die Auswirkungen des demographischen Wandels spüren wir schon jetzt und die werden in der näheren Zukunft existenziell werden. Gerade jetzt schließen wir 580 Kindergartenplätze, die wir allerdings in andere Betreuungsangebote umwandeln wollen. Wir werden es in 10-15 Jahren mit deutlichen Auswirkungen zu tun haben und es wird zu einem knallharten Wettbewerb der Kommunen um die Menschen, die Bürger und Einwohner kommen. Es wird eine ganz andere Konkurrenzsituation auf uns zukommen. Daher ist ein mittel- bis langfristiges Denken durchaus notwendig, gleichwohl man aber beachten muss, dass langfristige Prognosen gerade im Bereich des Handels nahezu nicht möglich sind. Worauf wir uns konzentrieren müssen, ist die Standortqualität der Gemeinden und Kommunen zu stärken. Die Familienfreundliche Stadt, für die wir in Hamm arbeiten, ist ein Schritt auf dem Weg dahin.

### **Jürgen Evert**

Wenn ich etwas zum Stichwort demographischer Wandel sagen darf. Er ist bereits voll im Gange. Nach einem geringen Time-Lag werden es alle Orte und Regionen zu spüren bekommen. Man wird sich darauf einstellen müssen. Heutige Städte sehen anders aus als früher. Ich brauche bloß die Bereiche Nahversorgung, Fußläufigkeit oder aber betreutes Wohnen anzusprechen.

### **Ulrich Sierau**

Die Frage ist, wie wir mit dem Thema Demographie umgehen. Wichtig und richtig ist meiner Meinung nach, dass wir die Gestaltqualität als Lösung betrachten. Nachfrage orientiertes Bauen ist hier ein gutes Beispiel. Nicht mehr quantitatives Wachstum, sondern qualitatives Wachstum muss die Devise sein. Das REHK ist eine gute Grundlage für die Bearbeitung weiterer Themen.

---

Was ist z.B. mit einer regionalen Wohn- und Handelsplanung, mit einer gemeinsamen Baulandpolitik? Es wird neue Formen der Allokationsentscheidungen und Raumverteilungsmustern geben. Nur die Qualität, das qualitative Wachstum kann die Lösung sein.

**Hans-Jürgen Klems**

Der kleinteilige Handel braucht eine städtebauliche Bühne und das langfristig!

**Ulf Wollrath**

Wir müssen eindeutig die langfristige Perspektive stärken. Die Trends im Konsumentenverhalten sowie die Veränderungen auf der Angebotsseite werden in die aktuelle Fortschreibung des REHK einfließen.

**Elke Frauns**

Wie praxistauglich sind die Instrumente des REHK?

**Ulf Wollrath**

Bisher hat es noch kein „Knallprojekt“ gegeben, das die Kooperation zum Scheitern gebracht hat. Daher hat sich bisher eine sehr gute Zusammenarbeit ergeben. Entscheidend sind für mich die gemeinsamen Treffen und der Informationsaustausch über regionale Vorhaben zwischen den kommunalen Ansprechpartnern in der Region. Ein konkretes Beispiel für ein gemeinsames und pragmatisches Vorgehen war die Beteiligungsrunde bei der IKEA-Erweiterung in Kamen oder aber auch die Konsensrunde für 3do. Eine klare Schwäche, die das REHK hat, ist der Umgang mit innerstädtischen Einkaufszentren. Hier sind methodische Anpassungen notwendig. Entscheidend ist, dass die Gesichter vor Ort nun bekannt sind. Dies ist sehr hilfreich für die gemeinsame Arbeit.

**Elke Frauns**

Zum Abschluss in die ganze Runde gefragt mit der Bitte um eine knappe Antwort. Welche Empfehlungen würden sie für die weitere Entwicklung des Instruments REHK geben?

**Thomas Hunsteger-Petermann**

Eine generell faire Zusammenarbeit ist wichtig für die jeweilige politische Zustimmung in den Kommunen. Am Anfang hatte ich noch einige Bedenken, ob das alles so funktionieren würde. Wichtig ist, dass wir unsere gemeinsam aufgestellten Maßstäbe einhalten.

**Ullrich Sierau:**

Der Einstieg ist gelungen. Wir sollten allerdings deutlich stärker an der überregionalen Vernetzung arbeiten. Der Regionsbegriff, den wir hier benutzen, ist mir zu statisch. Eine Vernetzung auch zu anderen Bereichen sollte vorangetrieben werden, Richtung Münster aber auch Richtung zentrales Ruhrgebiet. Auch müssen wir stärker als bisher in weitere Themenfelder einsteigen wie Nahversorgung, die Bereiche Wohnen und Siedlungsstrukturen müssen angegangen werden oder das Thema Ladenschlusszeiten.

**Hans-Jürgen Klems**

Mir ist wichtig, dass wir die notwendige Transparenz in die Entscheidungsprozesse hineinbekommen. Bei Änderungen und Veränderungen sollte der Dialog mit dem Handel gesucht und Entgegenkommen signalisiert werden.

---

### **Ulf Wollrath**

Wenn ich an die Städte- und Gemeinderäte sprechen darf: Die Inhalte der beschlossenen Konzepte müssen auch umgesetzt werden. Oder wie ein bekannter Dortmunder Kabarettist zu sagen pflegt: „Macht fertig!“

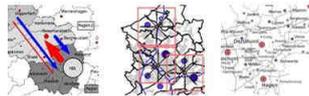
### **Jürgen Evert**

Wir kennen uns nun und haben Vertrauen aufgebaut. Wichtig ist, dass die Gesprächsforen erhalten bleiben. Aber es liegt ein großer Problemdruck vor uns. Der Bevölkerungswandel im Raum wird eine große Herausforderung für die interkommunale Zusammenarbeit werden. Daher müssen diesbezüglich Lösungen gefunden werden ohne Gewinner und Verlierer. Jeder muss seine spezifische Rolle im Raum finden und daraus muss sich eine regionale Identität ergeben. Dortmund ist dabei der Kern des Östlichen Ruhrgebietes.

# Regionale Einzelhandelskonzepte in NRW | Stand und Perspektiven

Frank Osterhage

Institut für Landes- und Stadtentwicklungsforschung  
und Bauwesen NRW, Dortmund



## Regionale Einzelhandelskonzepte in NRW: Stand und Perspektiven

„Wandel im Handel(n)“ am 16.11.2005

Frank Osterhage (ILS NRW)

Institut für Landes- und  
Stadtentwicklungsforschung und Bauwesen  
des Landes Nordrhein-Westfalen (ILS NRW)



## Gliederung

- Hintergrund der Untersuchung
- Regionale Einzelhandelskonzepte in NRW im Überblick
- Positive Effekte und Erfolgsfaktoren
- Innovative Elemente aus den Konzepten
- Fazit und Ausblick

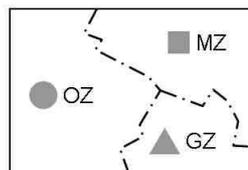
2

„Wandel im Handel(n)“ am 16.11.2005, Frank Osterhage (ILS NRW)



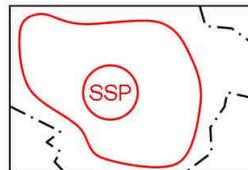
## Hintergrund der Untersuchung

Fortentwicklung des § 24 Abs. 3 LEPro



1. Stufe: Überörtliche Dimension

Entsprechung mit der angestrebten  
**zentralörtlichen Gliederung**



2. Stufe: Inngemeindliche Dimension

Räumliche und funktionale Zuordnung  
zu den **Siedlungsschwerpunkten**

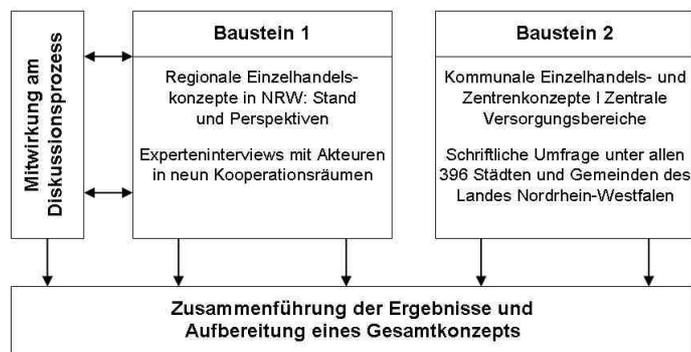
3

„Wandel im Handel(n)“ am 16.11.2005, Frank Osterhage (ILS NRW)



## Untersuchungsansatz des ILS NRW

Beitrag zur Fortentwicklung des Steuerungsansatzes

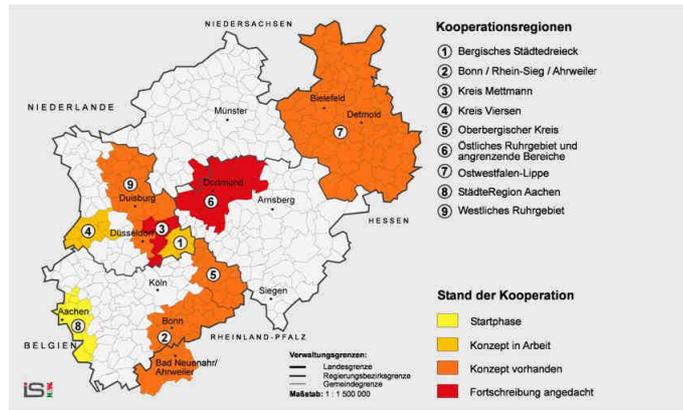


4

„Wandel im Handel(n)“ am 16.11.2005, Frank Osterhage (ILS NRW)



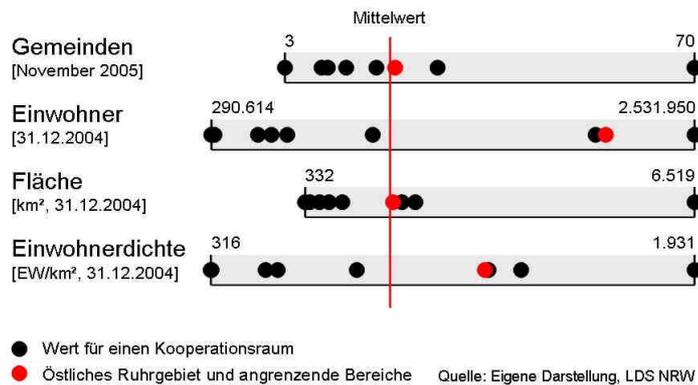
## Die Kooperationsräume im Überblick



5 „Wandel im Handel(n)“ am 16.11.2005, Frank Osterhage (LS NRW)



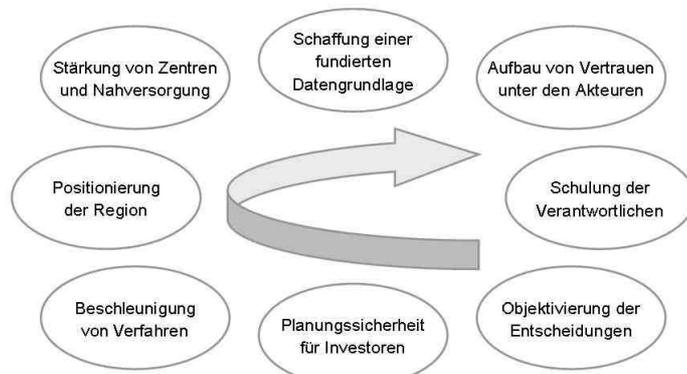
## Die Kooperationsräume im Vergleich



6 „Wandel im Handel(n)“ am 16.11.2005, Frank Osterhage (LS NRW)



## Positive Effekte der Kooperation



7 „Wandel im Handel(n)“ am 16.11.2005, Frank Osterhage (LS NRW)



## Ausgewählte Erfolgsfaktoren

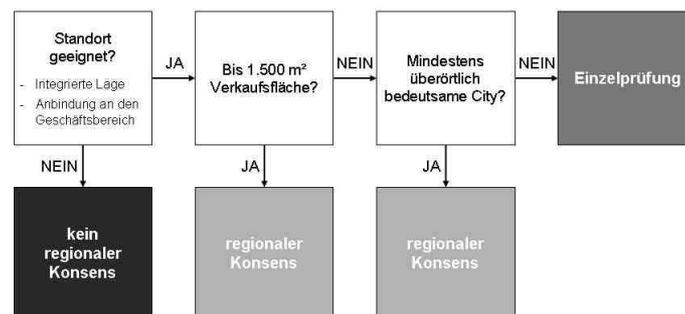
- + Gemeinsame Problemsicht, gemeinsamer Gestaltungsanspruch
- + Beteiligung aller relevanten Akteure, Einbindung der Wirtschaft
- + Professionelle Kommunikations- und Informationspolitik (auch „Inszenierung“)
- + Zugewinn an Handlungsmöglichkeiten, Lösungsorientierung
- + Prüfkriterien: so konkret wie nötig, so viel Spielraum wie möglich
- + Politik der kleinen Schritte – Offenheit hinsichtlich der Ergebnisse der Kooperation unter Berücksichtigung des erreichten Standes
- + Wille zur kontinuierlichen Auseinandersetzung mit dem Themenfeld „Einzelhandel“

8

„Wandel im Handel(n)“ am 16.11.2005, Frank Osterhage (LS NRW)



## Entwicklung von Prüfschemata Beispiel aus dem REHK für Ostwestfalen-Lippe



Quelle: Eigene Darstellung nach REHK für Ostwestfalen-Lippe 2003

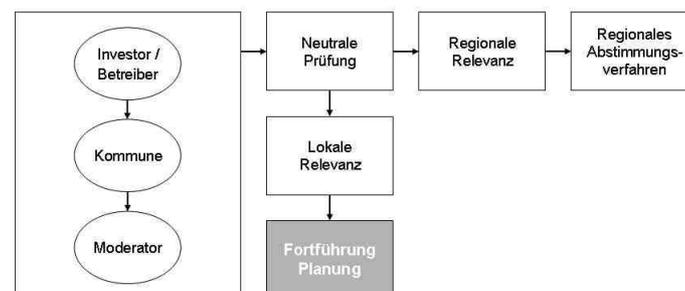
9

„Wandel im Handel(n)“ am 16.11.2005, Frank Osterhage (LS NRW)



## Entwicklung von Moderationsverfahren Beispiel aus dem REHK für das Westliche Ruhrgebiet

### 1. Stufe: Information



Quelle: Veränderte Darstellung nach REHK für das Westliche Ruhrgebiet und Düsseldorf 2004

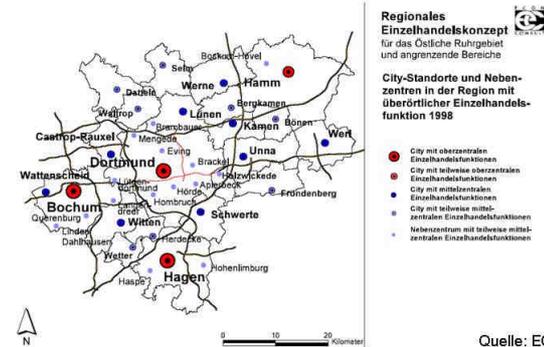
10

„Wandel im Handel(n)“ am 16.11.2005, Frank Osterhage (LS NRW)





## Vom Territorialprinzip zum Standorteprinzip Beispiel aus dem REHK für das Östliche Ruhrgebiet



14 „Wandel im Handel(n)“ am 16.11.2005, Frank Osterhage (LS NRW)



## Interkommunale Sondergebietsstandorte Beispielhafte Regelungen aus dem REHK für Ostwestfalen-Lippe

### Interkommunale Baumarktstandorte

„Benachbarten Gemeinden wird freigestellt, **interkommunale Baumarktstandorte** zu vereinbaren.“

### Regionale bedeutsame Möbelstandorte

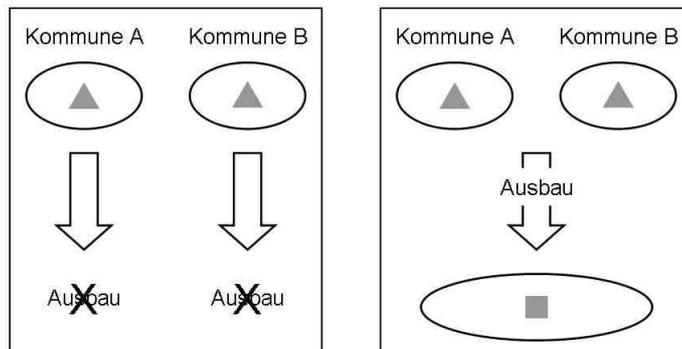
„Um auch Ansiedlungsvorhaben von Großbetrieben des Möbeleinzelhandels außerhalb der Oberzentren zu ermöglichen, sieht das REHK die Möglichkeit der Vereinbarung **regional bedeutsamer Möbelstandorte** vor.“

Quelle: REHK für Ostwestfalen-Lippe 2003

15 „Wandel im Handel(n)“ am 16.11.2005, Frank Osterhage (LS NRW)



## Interkommunale Sondergebietsstandorte Beispielhafte Regelungen aus dem REHK für Ostwestfalen-Lippe



16 „Wandel im Handel(n)“ am 16.11.2005, Frank Osterhage (LS NRW)



## Fazit und Ausblick

- Regionale Einzelhandelskonzepte sind kein Selbstläufer! Neben vielen anderen Faktoren hängt der Erfolg vor allem vom Engagement einzelner Personen ab. Zudem ist häufig ein „langer Atem“ erforderlich.
- Eine adäquate Einbindung regionaler Einzelhandelskonzepte in einen neu formulierten landesplanerischen Steuerungsansatz dürfte die weitere Etablierung dieses Instrumentes begünstigen.
- Ein verlässlicher formeller Steuerungsansatz ist als notwendiges „Rückgrat“ für den Erfolg des informellen Steuerungsansatzes „Regionales Einzelhandelskonzept“ zu betrachten.

17

„Wandel im Handel(n)“ am 16.11.2005, Frank Osterhage (ILS NRW)



## Weitere Informationen

Frank Osterhage (ILS NRW)

Telefon: 0231 / 9051-216

E-Mail: [frank.osterhage@ils.nrw.de](mailto:frank.osterhage@ils.nrw.de)

Internet: [www.ils.nrw.de](http://www.ils.nrw.de)

18

„Wandel im Handel(n)“ am 16.11.2005, Frank Osterhage (ILS NRW)





# Das REHK für das Östliche Ruhrgebiet und angrenzende Bereiche und seine Fortschreibung

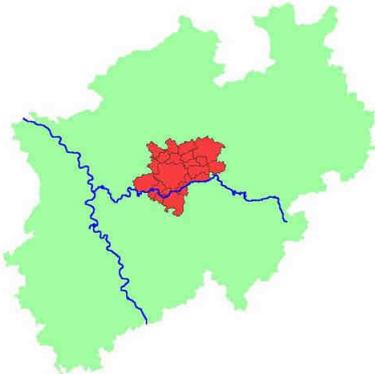
Jörg Lehnerdt

BBE Unternehmensberatung Köln



Wandel im Handel(n)  UNTERNEHMENSBERATUNG

Das Regionale Einzelhandelskonzept  
für das Östliche Ruhrgebiet und angrenzende  
Bereiche  
und seine Fortschreibung



Jörg Lehnerdt,  
BBE Unternehmensberatung GmbH,  
Köln



BBE Unternehmensberatung GmbH 

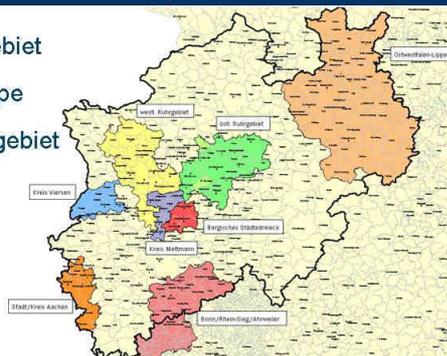
Fortschreibung des REHK – worum geht es ?

- Evaluierung der Erfahrungen bei der Umsetzung
- Aktualisierung der Datenbasis
- Überprüfung der Zielvorstellungen
- Überprüfung des Verfahrens zur „interkommunalen Abstimmung“
- Empfehlungen zur Weiterentwicklung



Regionale Einzelhandelskonzepte in NRW

- Östliches Ruhrgebiet
- Ostwestfalen-Lippe
- Westliches Ruhrgebiet
- Bergisches Städtedreieck
- Bonn/Rhein-Sieg
- Kreise  
- Aachen  
- Mettmann  
- Viersen



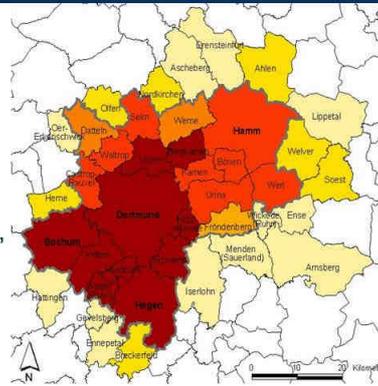
„Östliches Ruhrgebiet und angrenzende Bereiche“

- 23 Kommunen  
- 5 kreisfreie Städte  
- Kreise UN, RE, EN, SO
- 2,3 Mio. Einwohner
- 5 IHKn  
2 Bezirksregierungen
- rd. 10.000 EH-Betriebe,  
davon rd. 950 großflächig
- 12,1 Mrd. € EH-Kaufkraft  
11,9 Mrd. € EH-Umsatz



**Einzugsgebiet des Kooperationsraumes**

- Räumliche Ausdehnung v.a. im Westen gering
- Hohe Kaufkraftbindung im Kernraum (BO-HA-DO)
- Zuflüsse aus Münsterland, Sauerland, Raum Soest
- Abflüsse in Richtung Essen/Oberhausen



**Evaluierung der Erfahrungen bei der Umsetzung**

- Wurden alle überörtlich bedeutsamen Praxisfälle abgedeckt ?
- Wurde für allen Planungen der „regionale Konsens“ gesucht ?
- Waren Datenbeschaffung und Kriterienprüfung problemlos möglich ?
- Ist Steuerungswirkung im Einzelfall nachweisbar ?
- Gab es Nachteile für Kommunen „am Rand“?



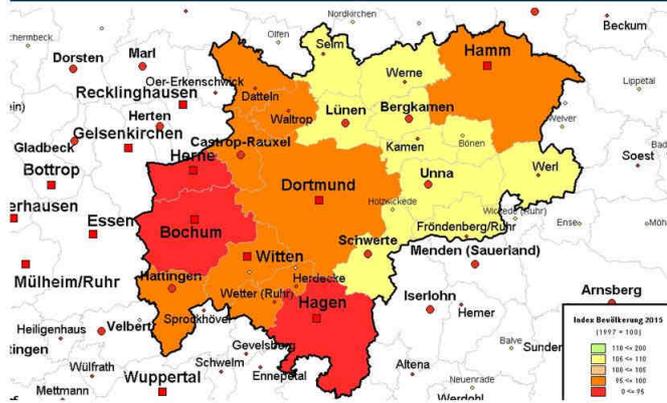
**Aktualisierung der Datenbasis**

- Bevölkerungsentwicklung (bis 2015)
- Kaufkraftentwicklung (bis 2015)
- Einzelhandelssituation
  - Zentrenstrukturen
  - Bestand großflächiger Einzelhandel
  - Planvorhaben
  - Standortkriterien
- Konsumgewohnheiten
  - Mobilität
  - Preis- oder Qualitätsorientierung



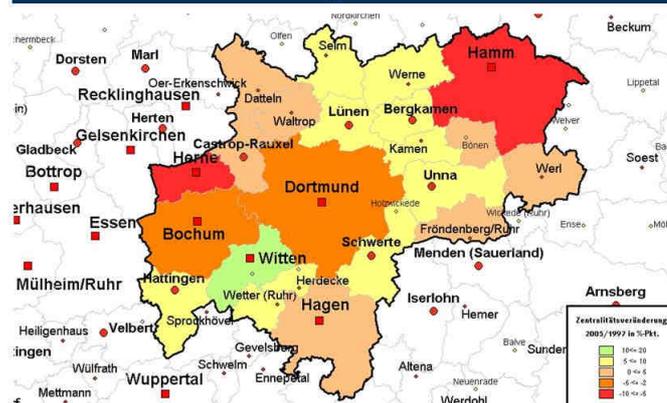
## Wandel im Handel(n)

### Bevölkerungsentwicklung 1997 - 2015



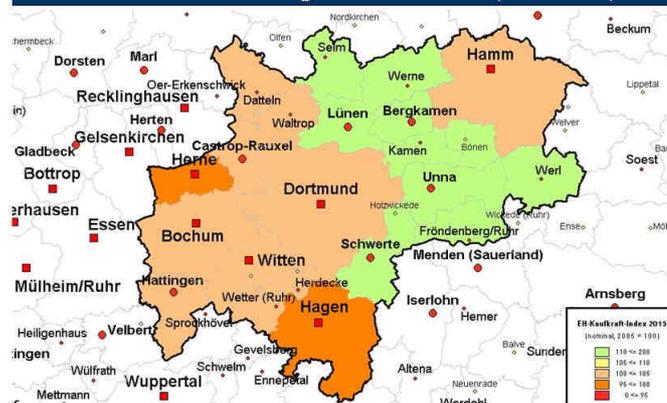
## Wandel im Handel(n)

### Zentralitätsentwicklung 1997 - 2005



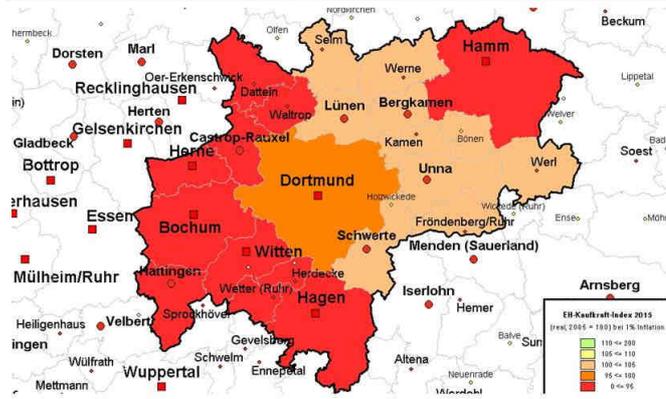
## Wandel im Handel(n)

### Kaufkraftentwicklung 2005 - 2015 (nominal)



## Wandel im Handel(n)

### Kaufkraftentwicklung 2005 - 2015 (real)



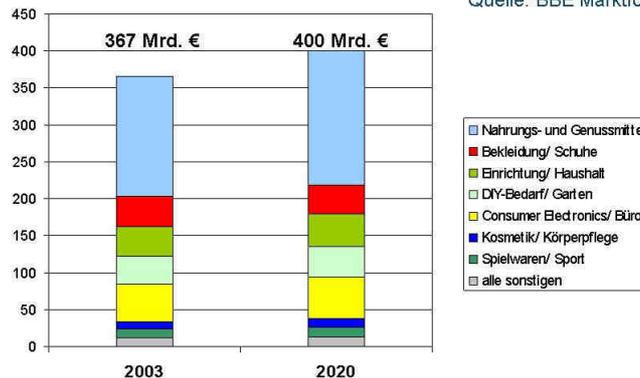
BBE Unternehmensberatung GmbH

11

## Wandel im Handel(n)

### Entwicklung des Einzelhandelsumsatzes (2003 - 2020)

Quelle: BBE Marktforschung



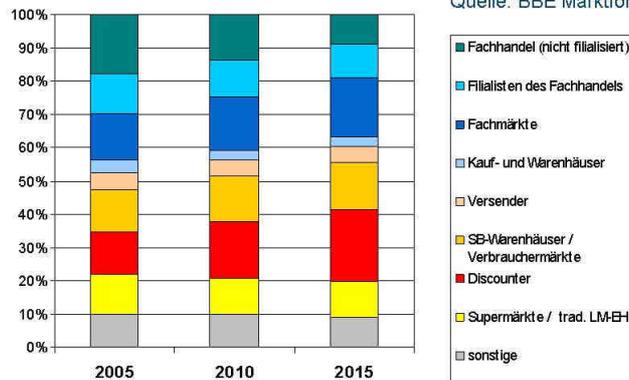
BBE Unternehmensberatung GmbH

12

## Wandel im Handel(n)

### Entwicklung der Betriebsformen (2005 - 2015)

Quelle: BBE Marktforschung



BBE Unternehmensberatung GmbH

13

**Ranking der Einzelhandelsstandorte in NRW (2005)**

Quelle: Atisreal Retail Market Report

- 1 Köln
- 2 Düsseldorf
- 3 Dortmund**
- 4 Münster
- 5 Bonn
- 6 Aachen
- 7 Essen
- 8 Bielefeld
- 9 Bochum**
- 10 Wuppertal
- 11 Mönchengladbach
- 12 Krefeld
- 13 Duisburg
- 14 Paderborn
- 15 Hagen**



**Passantenfrequenz im Ruhrgebiet (2004/2005)**

Quelle: Kemper's Marktforschung

<b>Dortmund, Westenhellweg</b>	<b>16.400</b>
<b>Hagen, Elberfelder Straße</b>	<b>7.600</b>
Essen, Kettwiger Straße	6.900
Gelsenkirchen, Bahnhofstraße	6.800
<b>Bochum, Kortumstraße</b>	<b>5.300</b>
Duisburg, Königstraße	4.300
Mülheim, Schloßstraße	3.900
<b>Hamm, Weststraße</b>	<b>3.400</b>
Bottrop, Hansastraße	3.000
Oberhausen, Marktstraße	2.900
<b>Herne, Bahnhofstraße</b>	<b>2.300</b>
Recklinghausen, Breite Straße	2.000

**Aktualisierung der Datenbasis: Planvorhaben**

- Einzelhandel (> 1.000 m<sup>2</sup>) 1999:
  - 1,82 Mio. m<sup>2</sup> Bestand
  - 0,09 Mio. m<sup>2</sup> „sichere Planungen“
  - 0,14 Mio. m<sup>2</sup> sonstige Planvorhaben
- (bisher) nicht realisiert z.B.
  - 3do (MTC) Dortmund
  - FM-Zentrum Victoria, Lünen
  - Santa-Monica-Platz, Hamm

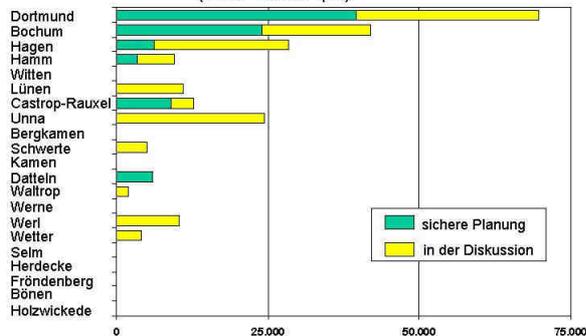
außerhalb

  - Preußen-Park, Münster
  - MultiCasa, Essen
- Realisierte Vorhaben z.B.
  - Volme-Galerie Hagen
  - Erweiterung Ruhrpark
  - Techn. Rathaus/Kaufhaus Lünen



Aktualisierung der Datenbasis: Planvorhaben 1999

Planvorhaben großflächiger Einzelhandel  
(über 1.000 qm)

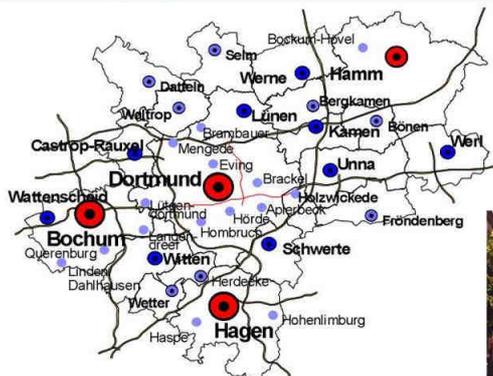


Überprüfung der Zielvorstellungen

- Hierarchisch gestuftes Netz von Versorgungszentren mit Ergänzungsstandorten
- Kritische Überprüfung des Standortnetzes
  - Hierarchie von Versorgungszentren ?
  - Ergänzungsstandorte ?
  - interkommunale Sondergebiete ?
  - räumliche Abgrenzung ?
- Konsistenz kommunaler Einzelhandelskonzepte
- Zukunft der Nahversorgung



Versorgungszentren

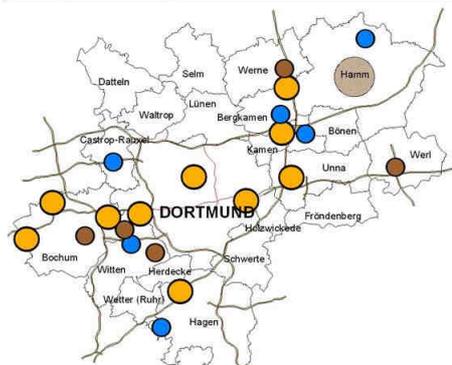


City-Standorte und Nebenzentren in der Region mit überörtlicher Einzelhandelsfunktion 1998

- City mit oberzentralen Einzelhandelsfunktionen
- City mit teilweise oberzentralen Einzelhandelsfunktionen
- City mit mittelfunktionalen Einzelhandelsfunktionen
- City mit teilweise mittelfunktionalen Einzelhandelsfunktionen
- Nebenzentrum mit teilweise mittelfunktionalen Einzelhandelsfunktionen



**Ergänzungsstandorte**



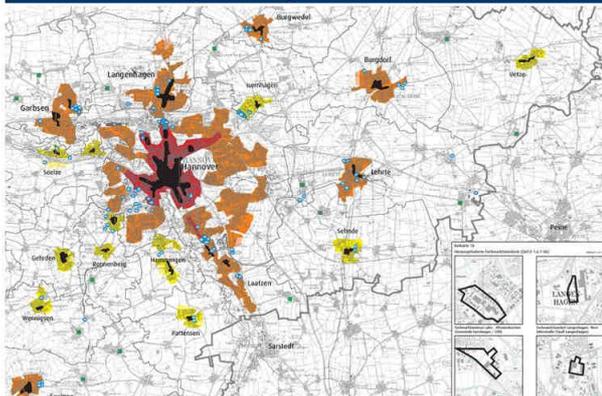
**"Regional bedeutsame Sondergebiete"**

- Regional bedeutsames Sondergebiet
- Regional bedeutsamer Baumarktstandort
- Regional bedeutsamer Möbelstandort
- Teilraum mit Eignung für Baumarktstandort
- Teilraum mit Eignung für Möbelstandort



BBE Unternehmensberatung GmbH 20

**Räumliche Abgrenzung von Standorten (Raum Hannover)**



BBE Unternehmensberatung GmbH 21

**Warum keine Steuerung über Verkaufsflächen ?**

- Bedarfsprognose setzt exakte Kenntnis von Flächenleistung und Einkaufsverhalten voraus
- Umsteuerung zugunsten erwünschter Standorte erfordert Investitionen und kann zu „rechnerischen“ Überkapazitäten führen
- Unterdurchschnittlicher Besatz rechtfertigt keine ungeeigneten Standorte
- Rückgang von Bevölkerung/Pro-Kopf-Ausgaben müsste zu Flächenstilllegungsprogramm führen

BBE Unternehmensberatung GmbH 22

## Zukunft der Nahversorgung - ein regionales Thema ?

- Regional bedeutsame Standorte setzen Rahmen für Nahversorgung
- Herausforderungen („Discounter-Boom“) in nahezu allen Städten gegeben
- Aktive Unterstützung von Unternehmen beim Aufbau von Nahversorgungsnetzen



BBE Unternehmensberatung GmbH

23

## „Regionaler Konsens“

- Abstimmung unter Nachbarkommunen bezüglich eines konkreten Ansiedlungs-/Änderungsvorhabens
- Beratung in „Konsensrunde“ aus beteiligten Kommunen, Bezirksregierung(en), Kammern und Einzelhandelsverband
- Informelles Instrument im Vorfeld der landesplanerischen Abstimmung
- Prüfung nach vereinbarten Kriterien
  - Standortqualität
  - Umsatz-Kaufkraft-Relation
  - Umsatzanteil mit Auswärtigen



BBE Unternehmensberatung GmbH

24

## Prüfkriterien für „Regionalen Konsens“

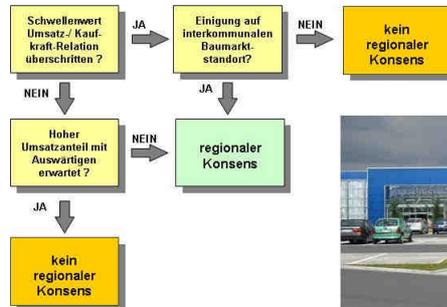
- **Standortqualität**
  - im Hauptgeschäftsbereich oder unmittelbar angrenzend
  - fußläufige Anbindung ohne Barrieren
  - Zentrum des Siedlungsschwerpunktes zugeordnet
- **Umsatz-Kaufkraft-Relation**
  - Gesamtumsatz aller VKF einer Branche
  - im Verhältnis zur entsprechenden Kaufkraft
- **Umsatzanteil mit Auswärtigen**
  - ergibt sich aus einfacher Marktanalyse

BBE Unternehmensberatung GmbH

25

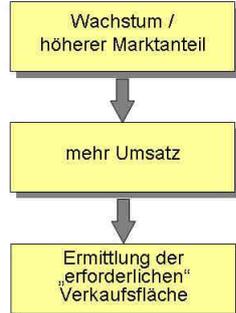
Verfahren zur interkommunalen Abstimmung

Beispiel: Prüfschema für Baumärkte / Gartencenter

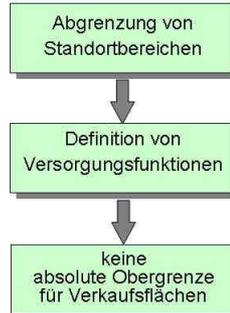


Empfehlungen zur Entwicklung der Einzelhandelsstruktur

Traditioneller Ansatz:  
„Verkaufsflächenbedarf“



Neuer Ansatz:  
„Standortqualität“

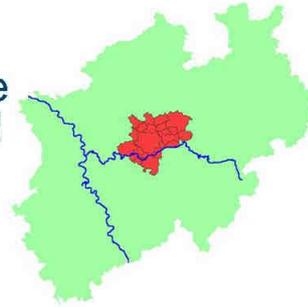


Fazit

- Das REHK für das Östliche Ruhrgebiet und angrenzende Bereiche hat den Praxistest bestanden
- Ziel: größere Verbindlichkeit
- Keine Planwirtschaft jenseits der Marktrealitäten des Einzelhandels
- Funktionsfähige und attraktive Innenstädte benötigen öffentliche und private Investitionen
- „Regionaler Konsens“, damit möglichst wenige Konfliktfälle vor Gericht enden



Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit !

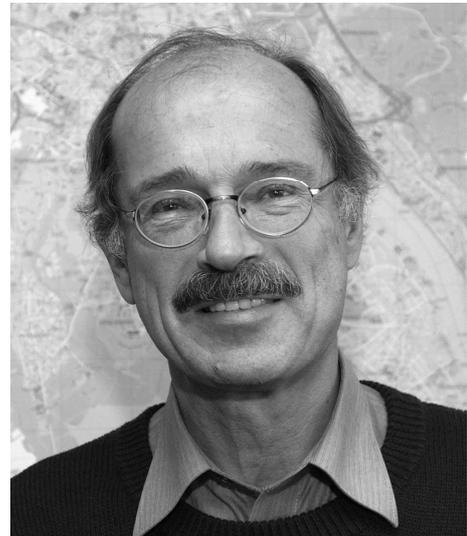




# Interkommunale Kooperation für regionale Einzelhandelskonzepte Ein Praxisbericht

Sigurd Trommer

Stadtbaurat der Bundesstadt Bonn, Vors. des Bau- und Verkehrsausschusses des Dt. Städtetages

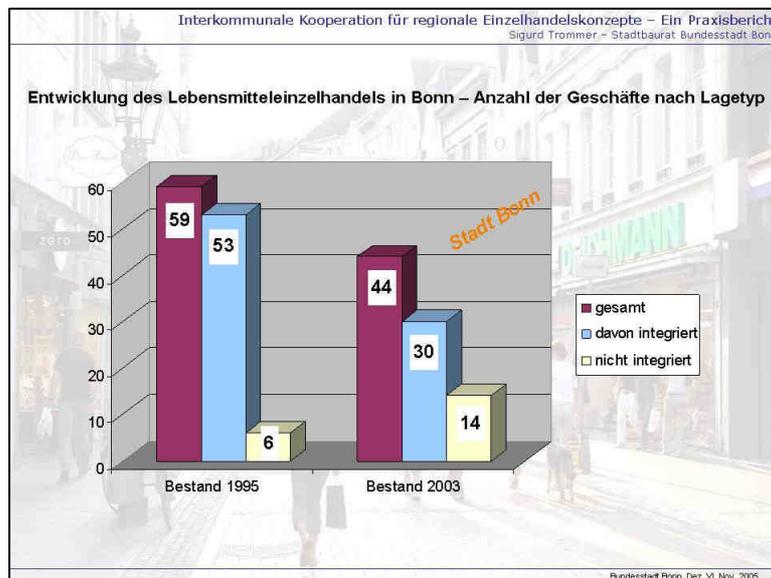
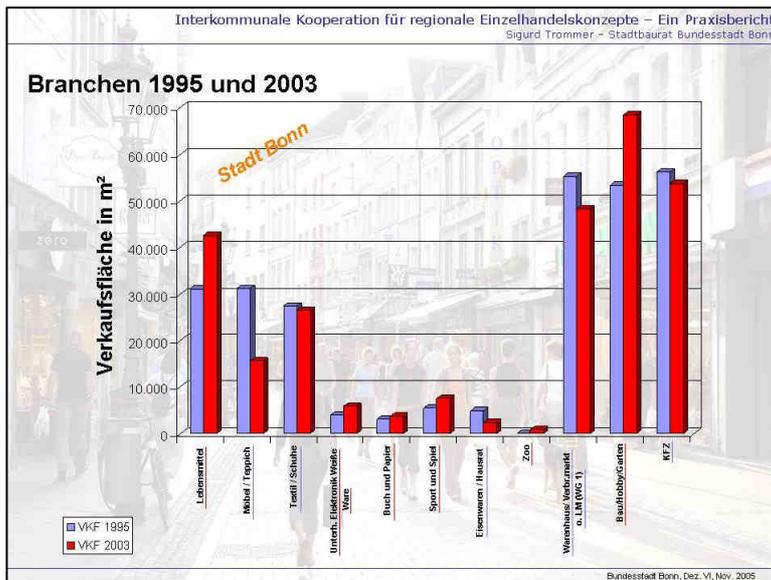


Interkommunale Kooperation für regionale Einzelhandelskonzepte – Ein Praxisbericht  
Sigurd Trommer – Stadtbaurat Bundesstadt Bonn

## Interkommunale Kooperation für regionale Einzelhandelskonzepte

- Einzelhandelssituation heute
- Von der lokalen zur Regionalen Steuerung
- Basis regional vertrauensvoller Zusammenarbeit

Bundesstadt Bonn, Dez. VI, Nov. 2005



Interkommunale Kooperation für regionale Einzelhandelskonzepte – Ein Praxisbericht  
Sigurd Trommer – Stadtbaurat Bundesstadt Bonn

### Veränderungen bei Betriebs- und Marktstruktur

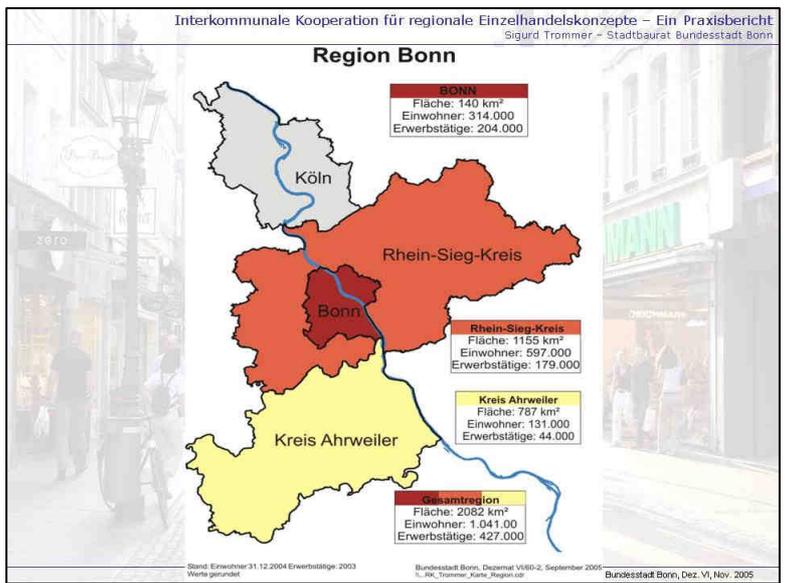
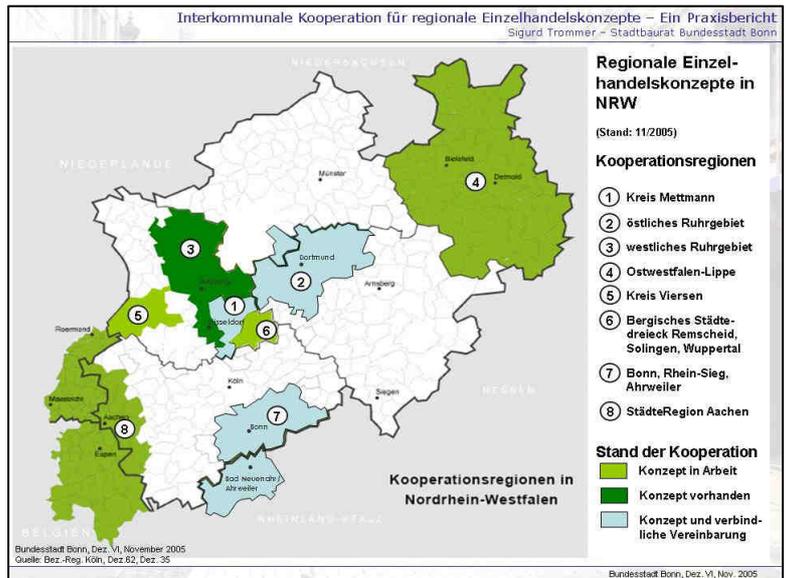
#### Änderung der Betriebsformen

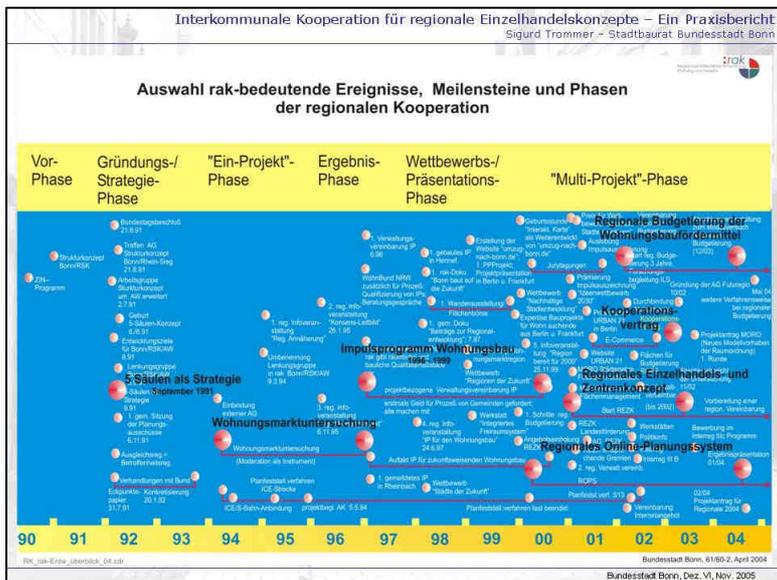
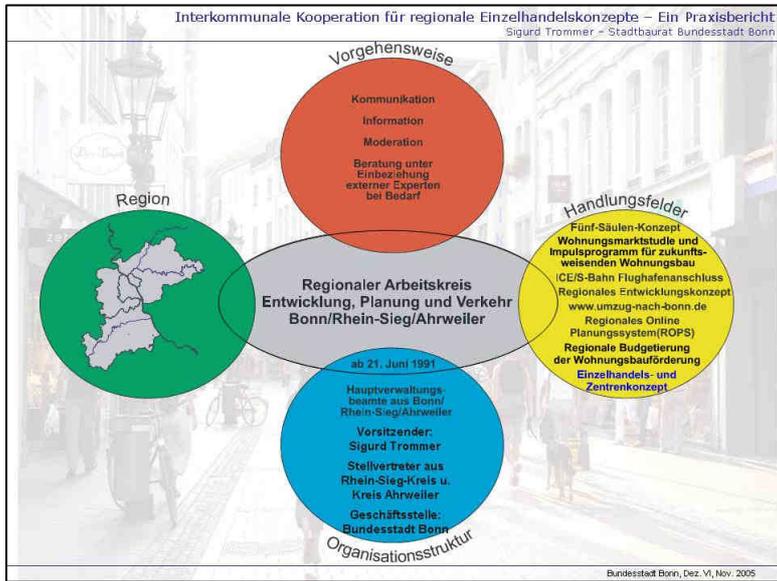
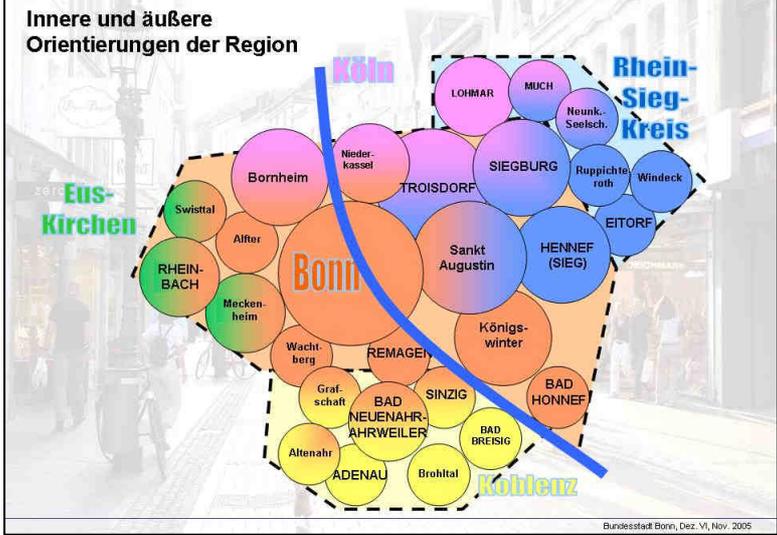
- Discounterexpansion
- Konzentration im Vollversorgerbereich ( Abstoßen kleiner Läden)
- Aufbau eigener Discountersegmente
- Bedarfsanmeldung von > 1000 m² Verkaufsfläche zur Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den Discountern

#### Wirkung auf Versorgungsstruktur in den Städten

- Gleichbleibende Verkaufsfläche bei erheblichem Rückgang der Anzahl der Geschäfte
- Verlagerung von integrierten Lagen in nicht integrierte Lagen
- Rückzug aus der Fläche (im städtischen Raum)
- Versorgungsdefizite für Immobile
- Verlust von Sozialkontakten

Bundesstadt Bonn, Dez. VI, Nov. 2005





### Grundlagen der regionalen Kooperation bei der Einzelhandelsansiedlung

- Prinzipien:**
- freiwillig + partnerschaftlich
  - vor, nicht an Stelle der kommunalen Entscheidungen
  - Anwendung bei allen Ansiedlungen, Erweiterungen, Umwidmungen u. Flächenausweisung
- Basis:**
- ideell: Bewusstsein für Gemeinsamkeit
  - materiell: einheitliches Planungssystem mit Rauminformationen Bestandsdaten, Planvorhaben (im regionalen Online-Planungssystem ROPS)
- Elemente:**
- regionale Vereinbarung
  - beteiligte Akteure (Gremien)
  - festgelegte Vorgehensweise
  - einheitliche Prüf- und Entscheidungskriterien
  - Umgang mit Nebensortimenten

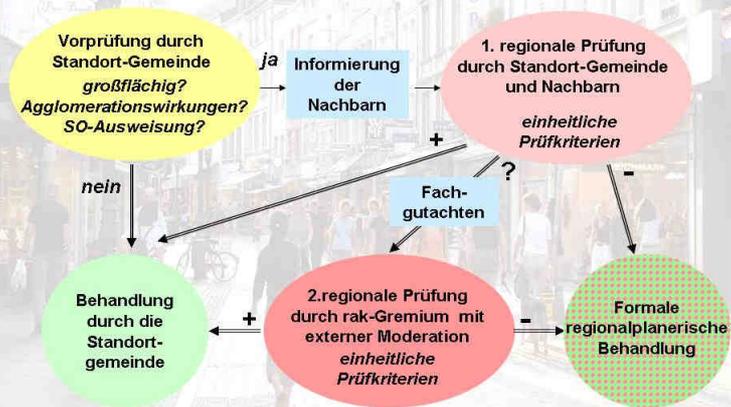
Bundesstadt Bonn, Dez. VI, Nov. 2005

### Beteiligte und Kriterien für Prüfungen und Fachgutachten

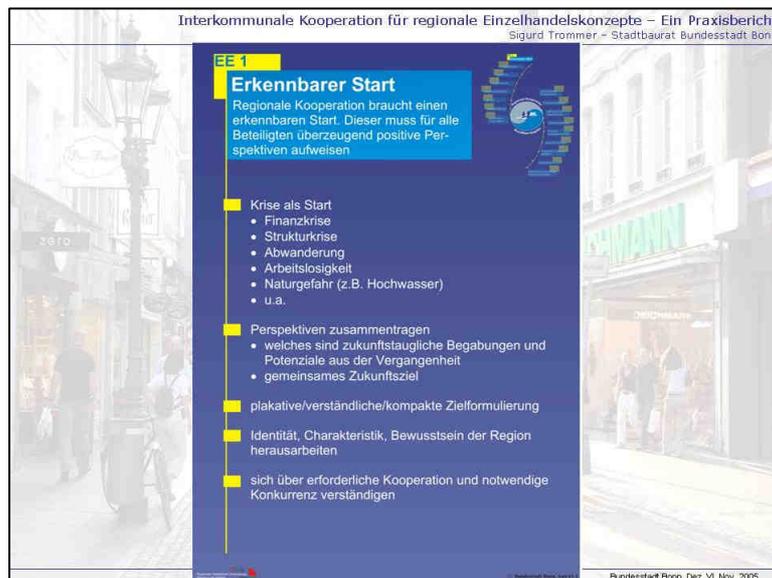
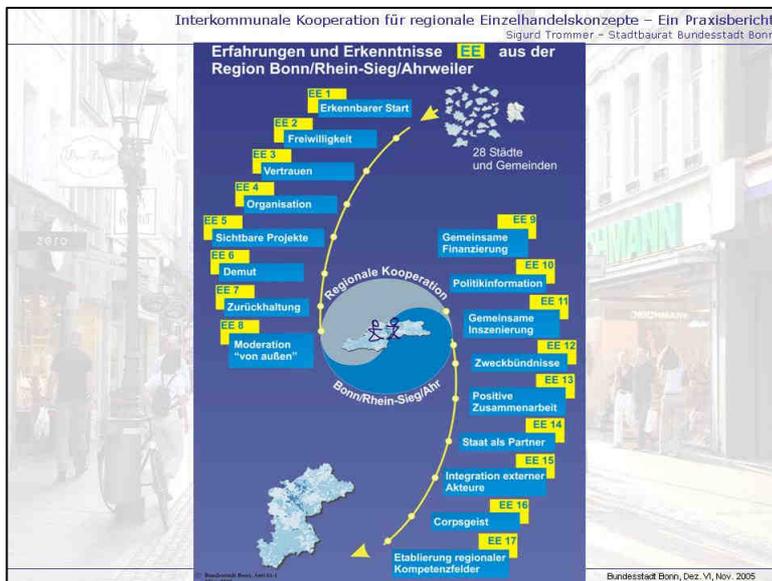
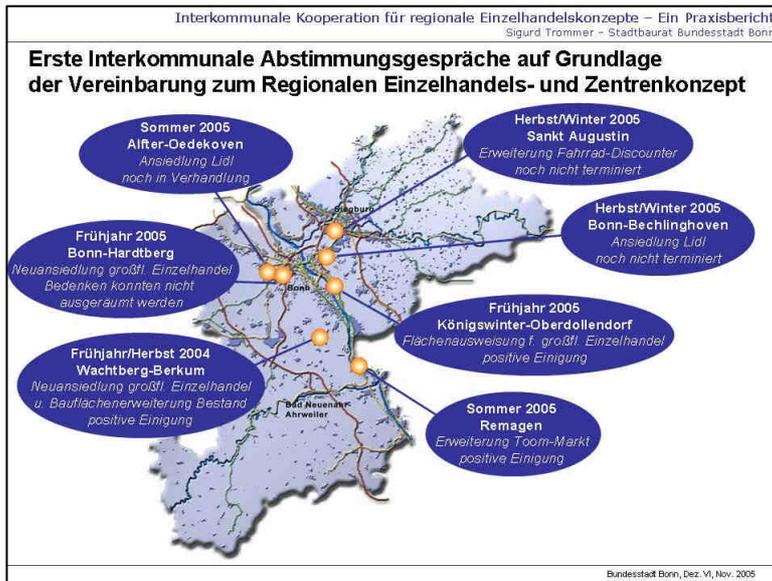
- Beteiligte:**
- fall- und aufgabenorientierte Beteiligung wie bei einer informellen Raumverträglichkeitsprüfung (betroffene Kommunen, Bezirksregierungen, IHK, EHV,...)
  - Im Konfliktfall Moderation durch die Geschäftsstelle des rak oder externe Moderatoren
- Kriterien:**
- Verträglichkeit mit Zentralität der Standortgemeinde gemäß Einzelhandels – Erlass NRW (Ausnahmen bei siedlungsbedingten übergreifenden Einzugsgebieten)
  - Zentrenverträglichkeit der Haupt- und Nebensortimente
  - keine Infragestellung der Zentralitätsstrukturen durch veränderte Kaufkraftströme

Bundesstadt Bonn, Dez. VI, Nov. 2005

### Ablauf des regionalen Abstimmungsverfahrens



Bundesstadt Bonn, Dez. VI, Nov. 2005



Interkommunale Kooperation für regionale Einzelhandelskonzepte – Ein Praxisbericht  
 Sigurd Trommer – Stadtbaurat Bundesstadt Bonn

**EE 2**

### Freiwilligkeit

Freiwilligkeit bedeutet, dass nur diejenigen mitmachen, die die Sache auch befördern wollen.

- niemand muß mitmachen
- Perfektionsstreben unterlassen
- „lieber ein geordnetes Chaos als chaotische Unordnung“
- Aktivitäten fördern
- wechselseitige Gastgeberrolle
- Kritik sparsam, freundschaftlich einsetzen
- sich als „Kümmerer“ verstehen, andere „Kümmerer“ oder zumindest „Dulder“ gewinnen

Bundesstadt Bonn, Dez. VI, Nov. 2005

Interkommunale Kooperation für regionale Einzelhandelskonzepte – Ein Praxisbericht  
 Sigurd Trommer – Stadtbaurat Bundesstadt Bonn

**EE 3**

### Vertrauen

Regionale Kooperation muss mit Kommunikation vertrauensbildend beginnen

- anfangs nur lösbare Probleme anfassen
- win-win-Situation herstellen
- Große müssen auf Kleine zugehen
- regelmäßig reihum zusammensetzen
- Telefon/e-mail/Faxlisten erstellen
- gemeinsam informieren (untereinander und über Neues von außen)
- physisch reale und virtuelle Kommunikationsstrukturen aufbauen

Bundesstadt Bonn, Dez. VI, Nov. 2005

Interkommunale Kooperation für regionale Einzelhandelskonzepte – Ein Praxisbericht  
 Sigurd Trommer – Stadtbaurat Bundesstadt Bonn

**EE 4**

### Organisation

Straffe organisatorische Regelungen nicht an den Anfang einer Regionalen Kooperation stellen. Sie bilden sich von selbst aus

- Eitelkeiten unterlassen
- Proporz-Regelungen vermeiden
- Gleiche „Augenhöhe“ herstellen

Bundesstadt Bonn, Dez. VI, Nov. 2005

Interkommunale Kooperation für regionale Einzelhandelskonzepte – Ein Praxisbericht  
 Sigurd Trommer – Stadtbaurat Bundesstadt Bonn

**EE 5**

**Sichtbare Projekte**

Nicht auf Texte sondern auf Projekte hinarbeiten

- jeweilige Gastgeber laden ein, leiten die Sitzung, fertigen Niederschrift
- gruppendynamische Führungsrolle entstehen lassen
- R.K. muß sichtbar Früchte tragen
- erfolgreiche Projekte schaffen Vertrauen
- realisierungsfähige Projekte auswählen

Bundesstadt Bonn, Dez. VI, Nov. 2005

Interkommunale Kooperation für regionale Einzelhandelskonzepte – Ein Praxisbericht  
 Sigurd Trommer – Stadtbaurat Bundesstadt Bonn

**EE 6**

**Demut**

Demut in die Zusammenarbeit einbringen: Je gewichtiger die Gebietskörperschaft ist, desto demütiger sollte sie agieren!

- kleinere Gebietskörperschaften sind gegenüber Größeren sehr argwöhnisch
- jeder muss erkennen, dass schlechte Zustände bei einem Nachbarn auch negative Auswirkungen für die eigene Gemeinde haben und umgekehrt
- Führung/Leitung des regionalen Prozesses muss auf fachlicher, kommunikativer und sozialer Kompetenz basieren

Bundesstadt Bonn, Dez. VI, Nov. 2005

Interkommunale Kooperation für regionale Einzelhandelskonzepte – Ein Praxisbericht  
 Sigurd Trommer – Stadtbaurat Bundesstadt Bonn

**EE 7**

**Zurückhaltung**

Regionale Kooperation sollte in der Anfangsphase zurückhaltend, im Hinblick auf Außendarstellung aber betont fachkompetent arbeiten.

- Ursache von Politikverdrossenheit ist die besonders hohe Diskrepanz zwischen Ankündigungen und Realisierungen durch die Politik; Regionale Kooperation ist mit seiner besonderen Sensibilität und Verwundbarkeit dringend auf „Geradeauslauf“, Zuverlässigkeit angewiesen
- Öffentlichkeitsarbeit in der Anfangsphase birgt das Risiko des „Zerredens“ in sich („Leg Dich quer, dann bist Du wer“), auch typische „Erstgeburtsrechts“-Streitereien sind extrem kontraproduktiv. Die „Bühne der Öffentlichkeit“ fordert diese Reaktionen heraus.

Bundesstadt Bonn, Dez. VI, Nov. 2005

Interkommunale Kooperation für regionale Einzelhandelskonzepte – Ein Praxisbericht  
 Sigurd Trommer – Stadtbaurat Bundesstadt Bonn

**EE 8**

### Moderation "von außen"

Komplexe Problemstellungen sollten „von außen“ moderiert werden

- Moderation von außen
  - vermeidet Macht-Positionierungen
  - ist vertrauensbildend
  - fördert die Qualität des fachlichen Austauschs

Bundesstadt Bonn, Dez. VI, Nov. 2005

Interkommunale Kooperation für regionale Einzelhandelskonzepte – Ein Praxisbericht  
 Sigurd Trommer – Stadtbaurat Bundesstadt Bonn

**EE 9**

### Gemeinsame Finanzierung

Finanzieller Aufwand, z.B. für Gutachten oder Moderation, sollte gemeinsam getragen werden (nach Einwohnerschlüssel)

- Gutachterkosten sind über das System Einwohnerschlüssel für alle tragbar
- wer zahlt, redet mit (fühlt sich gleichberechtigt)

Bundesstadt Bonn, Dez. VI, Nov. 2005

Interkommunale Kooperation für regionale Einzelhandelskonzepte – Ein Praxisbericht  
 Sigurd Trommer – Stadtbaurat Bundesstadt Bonn

**EE 10**

### Politikinformation

Regelmäßige Information der Politik ist unabdingbar erforderlich

- Politik muss informiert sein,
  - um sich gegebenenfalls einschalten zu können
  - um auf Parteilbasis interkommunal Kommunizieren zu können
  - um abgerundete Meinungsbildung bei Entscheidungsbedarf zu haben

Bundesstadt Bonn, Dez. VI, Nov. 2005

Interkommunale Kooperation für regionale Einzelhandelskonzepte – Ein Praxisbericht  
 Sigurd Trommer – Stadtbaurat Bundesstadt Bonn

**EE 11**

### Gemeinsame Inszenierung

Politisches Handeln betont „gemeinsam“ inszenieren, z.B. durch gemeinsame Sitzungen der Planungsausschüsse

Politik ist sehr fixiert auf Wahlkreis und eigene Gebietskörperschaft. Interkommunales Handeln ist ungewohnt. Gemeinsame Erörterung in den zuständigen Fachausschüssen bietet die Chance, gemeinsam Verantwortung zu übernehmen

Bundesstadt Bonn, Dez. VI, Nov. 2005

Interkommunale Kooperation für regionale Einzelhandelskonzepte – Ein Praxisbericht  
 Sigurd Trommer – Stadtbaurat Bundesstadt Bonn

**EE 12**

### Zweckbündnisse

Gemeinsame Projekte (auch zwei-, dreimehrseitig) führen zu einem Geflecht von „Zweckbündnissen“ auf unterschiedlichen Rechtsgrundlagen (gemeinsamer Auftrag, öffentlich-rechtlicher Vertrag, Verein, Zweckverband, GmbH usw.)

Jede Form der Zusammenarbeit sollte selbstbewusst als Mosaikstein für das Bild einer kooperierenden Region verstanden und gepflegt werden

Gemeinsame Projekte

- Leitbild/Identität/Charakteristik/Bewußtsein
- Wohnungsentwicklung
- Gewerbeentwicklung
- Verkehr
- Kartografie/Planungsgrundlagen
- Wirtschaftsförderung

Bundesstadt Bonn, Dez. VI, Nov. 2005

Interkommunale Kooperation für regionale Einzelhandelskonzepte – Ein Praxisbericht  
 Sigurd Trommer – Stadtbaurat Bundesstadt Bonn

**EE 13**

### Positive Zusammenarbeit

Auf positive Zusammenarbeit setzen. Auf Täuschung/Enttäuschung lässt sich keine regionale Zusammenarbeit aufbauen

Regionale Kompetenzen herausarbeiten - als „Humus“ der weiteren Zusammenarbeit nutzen

Sinnvolle Aufgabenteilungen herausfinden: Von 100 Problemen lassen sich möglicherweise 80 zu gemeinsamen Nutzen und Vorteil lösen. Man sollte insbesondere in der Anfangsphase nicht den Fehler machen, die 20 unlösbaren Probleme anzugehen (eine etwas „typisch deutsche“ Verhaltensweise. Dabei helfen auch „innovative Umwertungen“ von Problemen, ohne natürlich den Fehler von „Schönrederei“ zu machen

Vitale Regionen braucht vitale Städte und vitale Landschaften

Bundesstadt Bonn, Dez. VI, Nov. 2005

Interkommunale Kooperation für regionale Einzelhandelskonzepte – Ein Praxisbericht  
 Sigurd Trommer – Stadtbaurat Bundesstadt Bonn

**EE 14**

### Staat als Partner

Den Staat (Bundesland) permanent einbeziehen

Der Staat ist nicht automatisch ein Partner in Sachen Regionale Kooperation („divide et impera“ mag durch Regionale Kooperation erschwert werden). Gegen ihn zu arbeiten wäre zwecklos und töricht. Man sollte ihn als Partner zu gewinnen suchen, weil ideale Unterstützung und noch mehr materielle die Regionale Kooperation stärken kann.

Bundesstadt Bonn, Dez. VI, Nov. 2005

Interkommunale Kooperation für regionale Einzelhandelskonzepte – Ein Praxisbericht  
 Sigurd Trommer – Stadtbaurat Bundesstadt Bonn

**EE 15**

### Integration externer Akteure

Externe Akteure projektbezogen integrieren

Externe Akteure sind geradezu „geborene“ Verfechter der Regionalen Kooperation, weil ihnen die ab- und ausgrenzende Wirkung kommunaler Grenzen fremd ist. Sie sind gleichzeitig ein wichtiger Vermittler in die interessierte Bürgerschaft der Region.

Bundesstadt Bonn, Dez. VI, Nov. 2005

Interkommunale Kooperation für regionale Einzelhandelskonzepte – Ein Praxisbericht  
 Sigurd Trommer – Stadtbaurat Bundesstadt Bonn

**EE 16**

### Corpsgeist

Corpsgeist entwickeln

Freiwilligkeit hat den Vorteil gleicher Ausgangsposition. Diese Gemeinsamkeit muss man ausbauen und pflegen durch z.B.

- turnusmäßige Treffen der Nachbardezernenten
- Einladungen zu kulturellen Veranstaltungen
- gemeinsame Informationsveranstaltungen, Exkursionen, Aktionen
- Übernommene Aufgaben engagiert nach vorn bringen, aber nicht an Rollen „kleben“ sondern den jeweiligen Akteur unterstützen

Bundesstadt Bonn, Dez. VI, Nov. 2005

**EE 17**

## Etablierung regionaler Kompetenzfelder

Kompetenzfelder der Region etablieren

Eine Region erzielt Außenwirkung nur mit einigen konzentrierten überzeugenden Kompetenzen.

Ein Kompetenzfeld entsteht durch

- kritische Masse an Projektfeldern
- Vernetzung von Forschung/Produktion
- Leitunternehmen
- Information/Kooperation der Wirtschaft untereinander

Bundesstadt Bonn, Dez. VI, Nov. 2005

## Perspektiven regionaler Konzepte

Dr. Ulrich Hatzfeld

Gruppenleiter Stadtentwicklung, Wirtschaft, Struktur- und Standortpolitik  
im Ministerium für Bauen und Verkehr des Landes NRW



### Zu einer neuen Kultur der Kooperation Kommunale Selbstbestimmung durch Regionale Einzelhandelskonzepte

Was kann man festhalten von den Vorträgen, den Fallbeispielen und Diskussionen des heutigen Tages?

Zum einen sicherlich, dass sowohl die Notwendigkeit als auch die Einsicht in die Notwendigkeit zunimmt, bei der Planung und Entwicklung großflächiger Einzelhandelsbetriebe regionale Aspekte zu berücksichtigen. Es ist ein absichtsvoll verbreitetes Märchen, dass der Ansiedlungsdruck der großmaßstäbigen Handelseinrichtungen nachlässt; er verändert sich lediglich in seiner Struktur. Es ist bestenfalls Wunschdenken zu behaupten, dass die negativen städtebaulichen,

stadtstrukturellen und regionalen Implikationen dieser Großeinrichtungen an Bedeutung verlieren. Im Gegenteil: haben wir vor einigen Jahren noch recht abstrakt über die Verlagerung von Kaufkraftströmen geredet, müssen wir heute – wenn wir ehrlich sind – von der konkreten Gefahr des Absackens ganzer Stadtteilzentren als Handelsstandorte sprechen. Wenn Deutschland inzwischen über eine der höchsten Verkaufsflächenausstattungen pro Einwohner verfügt, und wenn der Anteil des verfügbaren Einkommens, das für Einzelhandelsgüter ausgegeben wird, seit Jahren abnimmt, dann hat das die kaum zu widerlegende Konsequenz, dass jede zusätzliche Handelsgroßeinrichtung an anderer Stelle Einzelhandelsläden zur Aufgabe zwingt.

Wenn man die nun seit mehreren Jahrzehnten anhaltende Diskussion über die städtebaulichen und stadtstrukturellen Auswirkungen einer unkoordinierten Ansiedlung von Handelsgroßeinrichtungen verfolgt und sich die Vielzahl der Regelungs- und Steuerungsansätze vergegenwärtigt, muss man wohl ein zumindest partielles Scheitern der fachbezogenen Politikpraxis konzedieren. Denn sicher gibt es keinen Mangel an rechtlichen Instrumenten, um Ansiedlungen am falschen Standort oder in falschen (Verkaufsflächen-)Dimensionen zu verhindern. Aber es gibt einen Mangel an Entschlossenheit, diese Instrumente einzusetzen. Ursache dafür ist, und insofern besteht Einigkeit, die nach wie vor intensive interkommunale Konkurrenz um die großen Handelsbetriebe. Über die Notwendigkeit interkommunaler Kooperationen mit dem Ziel einer Abstimmung der regionalen Ansiedlungspolitik wird viel geredet; noch öfter wird diese Notwendigkeit jedoch bewusst ignoriert.

Die Rahmenbedingungen für eine neue Kultur der interkommunalen Kooperation sind in den letzten Jahren kaum besser geworden.

- Ansiedlungserfolge im industriellen oder gewerblichen Bereich sind zur Seltenheit geworden. Wer mag es einem Bürgermeister oder einem Fraktionsvorsitzenden in der gegenwärtigen Phase des Investitionsattentismus verdenken, wenn er seine inhaltlichen Bedenken zur Ansiedlung eines Shopping-Centers zurückstellt: Hauptsache, es passiert etwas.

- Vor dem Hintergrund der absehbaren demographischen Entwicklung und des damit notwendigerweise verbundenen Nachfragerückgangs hat sich die interkommunale Konkurrenz um Einwohner, Kaufkraft und Investitionen nochmals verstärkt. Zuweilen kann man den Eindruck gewinnen, dass das Wettrennen um die letzten Entwicklungsspielräume schon begonnen hat.
- Schließlich verstärkt sich auch der Druck der immer professioneller agierenden „Ansiedlungsfachleute“ von Unternehmen, die Tag für Tag Standorte „machen“. Während auf der öffentlichen Seite Personal und Sachkompetenz abgebaut werden (müssen), nimmt auf privater Seite die Planungs- und Durchsetzungskompetenz eher zu.

Auf der anderen Seite nimmt jedoch auch die Zahl der Argumente für abgestimmtes regionales Handeln (auch im Bereich Einzelhandel) zu. So zieht sich der Staat zunehmend aus der Detailsteuerung auf der kommunalen Ebene zurück; an deren Stelle müssen interkommunale Selbststeuerung und regionaler Konsens treten. Das korrespondiert mit den Entwicklungsstrategien der Europäischen Union, die nahezu ausnahmslos auf Regionen zielen.

Schließlich weist auch das Einkaufs- und Freizeitverhalten der Bürger zunehmend regionale Orientierungen auf. Allein auf die Potentiale einer einzelnen Gemeinde zielende Strategien werden in diesem Bereich zu kurz greifen.

Hinzu kommen sachlich - fachliche Entwicklungen. Immer mehr Aufgaben der Städte und Gemeinden lassen sich kaum noch im kommunalen Maßstab lösen; das gilt nicht nur für den öffentlichen Nahverkehr, die Abfallwirtschaft und die Freiraumpolitik, sondern auch und vor allem für den großflächigen Einzelhandel. Und im Übrigen können sich die Städte und Gemeinden übertriebene Formen der interkommunalen Konkurrenz einfach auch nicht mehr leisten. Eine überbordende interkommunale Konkurrenz führt fast überall zu Kostenbelastungen: die der wirtschaftsfördernden Akquisition, die der Infrastrukturerstellung für die neuen Standorte und schließlich die der Kosten für die unterausgelastete Infrastruktur an den alten Standorten.

### **Ansätze in Nordrhein-Westfalen**

Vor dem Hintergrund, dass Regionale Einzelhandelskonzepte

- für die Kommunen die Möglichkeit bieten, ein durch "Kirchturmdenken" ausgelöstes, letztendlich ruinöses Wettrüsten mit Verkaufsflächen zu verhindern,
- für Investoren verlässliche Planungssicherheit bieten, und
- zu einer maßgeblichen Beschleunigung von Planungs- und Entscheidungsprozessen führen können (Entscheidungen „auf Vorrat“),

hat sich das Land Nordrhein-Westfalen bereits vor einigen Jahren entschlossen, die Erstellung solcher Prozesse im Rahmen der Städtebauförderung zu unterstützen. Bislang sind Fördermittel des Landes in Höhe rund 1,1 Mio. € in diese Projekte geflossen.

Ziel der Regionalen Einzelhandelskonzepte ist immer, im interkommunalen Konsens möglichst verbindliche und langfristig stabile Regelungen zum Umgang mit großflächigem Einzelhandel in der Region zu entwickeln. Bei dem Instrument handelt es sich explizit nicht um eine weitere Reglementierung. Vielmehr geht es darum, gemeinsam mit allen relevanten Akteuren aus Politik, Verwaltung und Wirtschaft eine Strategie für einen geplanten und fachlich vertretbaren Umgang mit den dynamischen Großbetriebsformen des Handels zu entwerfen und diese dann umzusetzen („Strategische Allianz der fachlichen Vernunft“).

---

Das Land Nordrhein-Westfalen setzt dabei bewusst auf Initiativen aus der kommunalen Praxis. Auf detaillierte Vorgaben zur Ausgestaltung der Kooperationsaktivitäten wurde schon deshalb verzichtet, um die Entwicklung ortsspezifischer Lösungen zu ermöglichen.

Schon im nordrhein-westfälische Einzelhandelserlass aus dem Jahr 1996 hat die Landesregierung den Städten und Gemeinden empfohlen, gemeindliche Einzelhandelskonzepte aufzustellen und diese mit den Nachbargemeinden, den Industrie- und Handelskammern, den Handwerkskammern und den Organisationen des Einzelhandels abzustimmen. Doch eine allein kommunal ausgerichtete Ansiedlungspolitik reicht angesichts der immer größeren Einzugsbereiche von Handelsgroßbetrieben und der noch immer wachsenden Einkaufsmobilität der Nachfrager immer weniger aus. Entscheidend für die Verhinderung unerwünschter Entwicklungen sind die regionale Absprache und die Zusammenarbeit für eine zentrenverträgliche Einzelhandelsentwicklung.

In Nordrhein-Westfalen wurde zwar bisher bei der Etablierung von regionalen Einzelhandelskonzepten betont auf das Prinzip der Freiwilligkeit gesetzt. Eine Kooperationspflicht oder einschränkende Vorgaben von Landesseite gibt es daher derzeit nicht. Das führt zu einer Vielfalt von Kooperationsansätzen und eröffnet Spielräume für ortsspezifische Lösungen; gleichzeitig gibt es aber auch eine zunehmende „Schnittstellenproblematik“ zwischen benachbarten Kooperationsräumen.

Inzwischen gibt es in unserem Lande in neun Teilräumen Ansätze für Regionale Einzelhandelskonzepte; diese Ansätze wurden ja in der heutigen Diskussion bereits dargestellt. So haben wir heute schon erreicht, dass es in rund der Hälfte aller Städte und Gemeinden Erfahrungen mit solchen Kooperationsansätzen gibt. Die zukunftsweisende Idee der Regionalen Einzelhandelskonzepte konnte bislang in nur wenigen Bundesländern eine vergleichbare Verbreitung erfahren.

Die bisherigen Erfahrungen zeigen: für die dauerhaft erfolgreiche Umsetzung der Kooperationsvereinbarungen ist ein gewisses Maß an Verbindlichkeit unverzichtbar. Über die Selbstbindung durch Ratsbeschlüsse hinaus ergeben sich hierzu verschiedene Optionen:

- Abschluss interkommunaler Vereinbarungen,
- Abschluss raumordnerischer Verträge,
- Festschreibung im Gebietsentwicklungsplan,
- Ergänzung bestehender Regelungen (Baurecht, landesplanerischer Steuerungsansatz, Einzelhandelserlass usw.).

Wenn es um die Zukunft der Kooperationen geht, wird vor allem darüber zu diskutieren sein, wie die Verbindlichkeit und die langfristige Stabilität der Regionalen Einzelhandelskonzepte erhöht werden kann. Außerdem ist eine verstärkte Beteiligung der Wirtschaft und ihrer Verbände an dem Prozess des Zustandekommens und der Umsetzung der Vereinbarungen zwingend erforderlich. Im Rahmen der Neudefinition der landesplanerischen Regelungen zur Steuerung des großflächigen Einzelhandels ergeben sich vermutlich weitere Möglichkeiten zur Verfestigung regionaler Kooperationen.

Nordrhein-Westfalen hat gute Voraussetzungen dafür, das Instrument der Regionalen Einzelhandelskonzepte zu einem festen Bestandteil der Planungskultur in den Regionen zu machen. Wenn dies gelingt, findet auch die Kooperation in anderen Fachplanungsbereichen eine gute Basis.



---

## GESPRÄCHSRUNDE II

Moderation: Elke Frauns

büro frauns kommunikation | planung | marketing

### Gesprächspartner

- Sigurd Trommer, Stadtbaurat der Bundesstadt Bonn, Vors. des Bau- und Verkehrsausschusses des Deutschen Städtetages
- Jörg Lehnerdt, BBE Unternehmensberatung Köln
- Frank Osterhage, Institut für Landes- und Stadtentwicklungsforschung und Bauwesen NRW Dortmund
- Dr. Ulrich Hatzfeld, Gruppenleiter Stadtentwicklung, Wirtschaft, Struktur- und Standortpolitik im Ministerium für Bauen und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen

### **Elke Frauns**

Wenn wir schon einen Vertreter des Landes auf dem Podium haben, stellt sich die Frage, was kann das Land für den weiteren Prozess tun? Meine Frage in die Runde: Welche Ansprüche stellen Sie als handelnde Akteure an das Land?

### **Sigurd Trommer**

Das Land muss versuchen, die dynamischen Prozesse die sich bereits ergeben haben, zu unterstützen und den Akteuren vor Ort Freiraum zu geben. Das ergibt dann die Vielfalt an Experimentierfreude, die wir brauchen, um die starren Strukturen aufzubrechen, die wir teilweise noch haben. Wir müssen den Mut aufbringen, Dinge wachsen zu lassen und Initiative zu zeigen, z.B. bei der regionalen Wohnungsbauförderung. Das Land soll Hilfestellungen geben, dabei stehen sicher nicht alle Möglichkeiten dafür im Gesetz.

### **Jörg Lehnerdt**

Notwendig ist eine stärkere Verbindlichkeit, die geschaffen werden muss. Hierbei ergibt sich dann die Chance, die Prozesse gemeinsam mit der Wirtschaft steuern zu können und zwar hin zu einer aktiven Flächenplanung. Was wir zusätzlich brauchen, ist eine bessere thematische Verzahnung bei einer Fortschreibung des Konzeptes. Die zukünftige Siedlungsentwicklung oder der Bereich der Nahversorgung sind große regionale Themen, die bei einer Fortschreibung auch intensiver auf regionaler Ebene behandelt werden sollten.

### **Frank Osterhage**

Meine Vision besteht u. a. in einer stärkeren Verzahnung von informellen und formellen Steuerungsansätzen. Das Land sollte dabei weitere Anreize für regionale Einzelhandelskonzepte schaffen.

### **Sigurd Trommer**

Es ist kein Buch mit sieben Siegeln, sich mit diesem Thema auseinanderzusetzen. Wir müssen ein Mitdenken herbeiführen. Das funktioniert nur bei ganzheitlicher Herangehensweise. Der Handel sollte mehr einbezogen werden als bisher. Die Stadtentwicklung und der Handel können viel voneinander lernen. Es muss nur zu einem umfassenden Austausch und einer besseren Kommunikation untereinander kommen.

---

Wenn wir die Städte als Lebensraum in der gemeinsamen Diskussion stärker thematisieren, wird auch eine stärker regulierende Genehmigungspolitik verstanden werden und sich nachhaltig auszahlen. Der Handel kann dann seine Stadt im eigenen Interesse unterstützen.

**Jörg Lehnerdt**

Wir müssen uns mehr auf unsere Stärken fokussieren. Daher sollten wir thematisch die REHKs gemäß dem auch den ISGs zugrunde liegenden Gedanken weiterentwickeln.

**Dr. Ulrich Hatzfeld**

Wir werden weiter Diskussionen führen und weitere Akteure in die Gespräche mit einbeziehen. Ich bin sehr zuversichtlich, dass das funktionieren wird. Die regionale Zusammenarbeit klappt bisher sehr gut und ich bin froh, wenn wenig Gesetze und Regularien notwendig sind.

**Elke Frauns**

Das Ziel der heutigen Veranstaltung war es, Diskussionen anzuregen und neue Impulse zu setzen. Ich denke, dass ist sehr gut gelungen. Einen herzlichen Dank an die Referenten, einen herzlichen Dank auch an Heinz-Martin Muhle, dem Vorsitzenden des Arbeitskreises Regionales Einzelhandelskonzept Östliches Ruhrgebiet und angrenzende Bereiche und dem Team der IHK zu Dortmund.

Kooperation, dass hat alle Beiträge wie ein „Roter Faden“ durchzogen, ist das Gebot der Stunde.

Es geht um die Menschen in den Städten. Es geht um Ideen, Ziele und Visionen, die das gemeinsame Thema weiter befördern!

Herzlichen Dank für Ihre Teilnahme und kommen Sie gut nach Hause.

---

# IMPRESSUM

**Herausgeber:** **Geschäftsstelle des REHK Östliches Ruhrgebiet  
und angrenzende Bereiche**

**Redaktion  
und Gestaltung:** **Elke Frauns, Matthias Heckmann  
büro frauns kommunikation | planung | marketing, Münster**

**Auflage:** **300**

**Druck:** **Stadt Hamm**

**April 2006**