



Dr. Lademann & Partner
Wissen bewegt.

Die Straße Glückauf in der Stadt Norden als Einzelhandelsstandort

Verträglichkeitsgutachten zu
einem Umstrukturierungsvorhaben



Endbericht

Im Auftrag der Stadt Norden – Fachdienst Stadtentwicklung
Hamburg, 31.07.2023



Dr. Lademann & Partner
Wissen bewegt.

Die Straße Glückauf in der Stadt Norden als Einzelhandelsstandort

Verträglichkeitsgutachten zu einem Umstrukturierungsvorhaben

Projektnummer: 23DLP3364

Exemplarnummer: 01

Projektleitung und -bearbeitung: Ulrike Rehr
Bearbeitet unter Mitarbeit von: Lukas Engling

Im Auftrag der

Stadt Norden – Fachdienst Stadtentwicklung
Am Markt 15
26506 Norden

erarbeitet durch

Dr. Lademann & Partner

Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH

Friedrich-Ebert-Damm 311, 22159 Hamburg

Altmarkt 10d, 01067 Dresden

Prinzenallee 7, 40549 Düsseldorf

Königstraße 10c, 70173 Stuttgart

Das Gutachten ist urheberrechtlich geschützt und unter der Projektnummer registriert. Die im Gutachten enthaltenen Karten und Daten sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht aus dem Gutachten separiert oder einer anderen Nutzung zugeführt werden. Ausschließlich der Auftraggeber ist berechtigt, das Gutachten im Rahmen der Zwecksetzung an Dritte außer an Mitbewerber der Dr. Lademann & Partner Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH weiterzugeben. Ansonsten sind Nachdruck, Vervielfältigung, Veröffentlichung und Weitergabe von Texten oder Grafiken - auch auszugsweise - sowie die EDV-seitige oder optische Speicherung nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung der Dr. Lademann & Partner Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH erlaubt. Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung mehrerer geschlechtsspezifischer Personenbezeichnungen verzichtet. Die gewählte männliche Form schließt stets auch andere Geschlechter mit ein.

Inhalt

Abbildungsverzeichnis	III	
Tabellenverzeichnis	IV	
1	Einführung	1
1.1	Ausgangslage und Aufgabenstellung	1
1.2	Vorgehensweise	2
2	Analyse von Mikrostandort und Vorhaben	4
2.1	Mikrostandort	4
2.2	Vorhabenkonzeption	6
3	Rahmendaten des Makrostandorts	11
3.1	Lage im Raum und zentralörtliche Struktur	11
3.2	Sozioökonomische Rahmendaten	12
4	Einzugsgebiet und Nachfragepotenzial	15
4.1	Methodische Vorbemerkungen	15
4.2	Wettbewerb im Raum	15
4.3	Herleitung des Einzugsgebiets	16
4.4	Vorhabenrelevantes Nachfragepotenzial	18
5	Analyse der Angebotsstrukturen im Untersuchungsraum	20
5.1	Vorhabenrelevante Einzelhandelsstruktur im Einzugsgebiet	20
5.1.1	Nahrungs- und Genussmittel	20
5.1.2	Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel	23
5.1.3	Tiernahrung/Tierbedarf	25
5.1.4	Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik	27
5.2	Städtebauliche/versorgungsstrukturelle Ausgangslage in den zentralen Versorgungsbereichen und sonstigen prägenden Lagen	29
5.2.1	ZVB Innenstadtzentrum Norden	30

5.2.2	Nebenzentrum Gewerbestraße (Norden)	32
5.2.3	ZVB Hauptzentrum Hage (Hage, Flecken)	33
5.2.4	ZVB Ortsmitte Großheide	35
5.2.5	ZVB Versorgungskern Marienhaf	36
5.2.6	NVS Greetsiel (Krummhörn)	37
5.2.7	ZVB Ortskern Dornum	38
5.2.8	Sonstige prägende Lagen innerhalb des Einzugsgebiets	39
6	Vorhaben- und Wirkungsprognose	40
6.1	Marktanteils- und Umsatzprognose	40
6.2	Wirkungsprognose	47
6.2.1	Vorbemerkungen	47
6.2.2	Prospektive Umsatzumverteilungswirkungen im Segment Nahrungs- und Genussmittel	48
6.2.3	Prospektive Umsatzumverteilungswirkungen im Segment Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel	51
6.2.4	Prospektive Umsatzumverteilungswirkungen im Segment Tiernahrung/Tierbedarf	53
6.2.5	Prospektive Umsatzumverteilungswirkungen im Segment Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik	55
7	Bewertung des Vorhabens	57
7.1	Zu den Bewertungskriterien	57
7.2	Zur zentralörtlichen Zuordnung	59
7.3	Zu den Auswirkungen auf die zentralen Versorgungsbereiche und die Nahversorgung	61
7.4	Zur städtebaulichen Integration des Vorhabenstandorts	66
7.5	Zur Kompatibilität mit den Vereinbarungen zur Einzelhandelskooperation Ost-Friesland	66
7.6	Zur Kompatibilität mit dem kommunalen Einzelhandelsentwicklungskonzept	68
8	Fazit	72

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Lage des Mikrostandorts	4
Abbildung 2: Blick entlang der Straße Glückauf in Richtung Süden	5
Abbildung 3: Blick entlang der Ostertsraße in Richtung Südwesten	6
Abbildung 4: Blick in die Straße Im Horst in Richtung Süden	6
Abbildung 5: Lage im Raum	11
Abbildung 6: Vorhabenrelevante Wettbewerbsstruktur im Raum	16
Abbildung 7: Einzugsgebiet des Vorhabens	17
Abbildung 8: Edeka-Verbrauchermarkt im ZVB Innenstadtzentrum Norden (Zone 1)	22
Abbildung 9: Netto-Markt in Großheide (Zone 2)	22
Abbildung 10: E-Center-Markt im ZVB Ortsmitte Hage (Zone 2)	23
Abbildung 11: Combi-Markt in Upgant-Schott (Zone 2)	23
Abbildung 12: dm-Markt im Nebenzentrum Gewerbestraße in Norden (Zone 1)	25
Abbildung 13: Norder Tor-Einkaufszentrum im ZVB Innenstadtzentrum Norden (inkl. Rossmann-Markt)	25
Abbildung 14: Fressnapf-Markt in der Bahnhofstraße in Norden (Zone 1)	27
Abbildung 15: Woolworth-Markt im Nebenzentrum Gewerbestraße in Norden (Zone 1)	29
Abbildung 16: Tedi-Markt im ZVB Ortsmitte Hage (Zone 2)	29
Abbildung 17: Blick entlang der Osterstraße in Richtung Osten	31
Abbildung 18: Blick entlang der Straße Neuer Weg in Richtung Süden	31
Abbildung 19: Nebenzentrum Gewerbestraße in Norden	32
Abbildung 20: Blick entlang der Hauptstraße in Hage in Richtung Osten	34
Abbildung 21: Einzelhandelsagglomeration im Jägerweg in Hage	34
Abbildung 22: Edeka-Markt in der Schloßstraße in Großheide	35
Abbildung 22: Edeka-Markt in der Straße Mühlenloog in Marienhafte	36
Abbildung 22: Nahversorgungsstandort Greetsiel	37
Abbildung 22: Nahversorgungsstandort Dornum	38

Abbildung 23: Einzelhandelsagglomeration in Upgant-Schott (SG Brookmerland)	39
Abbildung 24: Netto-Markt in der Coldinner Straße in Großheide	39
Abbildung 25: Ansiedlungsmatrix Einzelhandelsentwicklungskonzept Norden (Dr. Lademann & Partner)	69

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Verkaufsflächenstruktur des Standorts nach Vorhabenrealisierung	7
Tabelle 2: Veränderung der Verkaufsflächenstruktur am Standort	8
Tabelle 3: Bevölkerungsentwicklung im Vergleich	13
Tabelle 4: Kundenpotenzial im Einzugsgebiet des Vorhabens	18
Tabelle 5: Nachfragepotenzial zum Zeitpunkt der Marktwirksamkeit	19
Tabelle 6: Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur innerhalb des prospektiven Einzugsgebiets (Nahrungs- und Genussmittel)	21
Tabelle 7: Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur innerhalb des prospektiven Einzugsgebiets (Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel)	24
Tabelle 8: Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur innerhalb des prospektiven Einzugsgebiets (Tiernahrung/Tierbedarf)	26
Tabelle 9: Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur innerhalb des prospektiven Einzugsgebiets (Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik)	28
Tabelle 10: Marktanteile des Vorhabens innerhalb des Einzugsgebiets	41
Tabelle 11: Umsatzstruktur des Vorhabens	42
Tabelle 12: Marktanteile des aktuell am Standort agierenden Zimmermann-Sonderpostenmarkts	44
Tabelle 13: Umsatzstruktur des aktuell am Standort agierenden Zimmermann-Sonderpostenmarkts	45
Tabelle 14: Umsatzzuwachs am Standort durch Vorhabenrealisierung	45
Tabelle 15: Marktanteilszuwachs des Standorts durch Vorhabenrealisierung	46
Tabelle 16: Prospektive Umsatzumverteilungswirkungen des Vorhabens (Nahrungs- und Genussmittel)	50
Tabelle 17: Prospektive Umsatzumverteilungswirkungen des Vorhabens (Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel)	52

Tabelle 18: Prospektive Umsatzumverteilungswirkungen des Vorhabens (Tiernahrung/Tierbedarf)	54
Tabelle 19: Prospektive Umsatzumverteilungswirkungen des Vorhabens (Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik)	56
Tabelle 20: Umsatzherkunftsstruktur des Vorhabens	60

1 Einführung

1.1 Ausgangslage und Aufgabenstellung

Am Standort Osterstraße 134/Glückauf 1-3 in der Stadt Norden (Landkreis Aurich) ist die grundlegende Umstrukturierung des ehemals von real genutzten Standortbereichs geplant. Der Vorhabenstandort ist Teil des abgegrenzten zentralen Versorgungsbereichs ‚Innenstadtzentrum Norden‘. Das Planungskonzept sieht folgende Nutzungen vor:

- E-Center-Verbrauchermarkt mit ca. 4.250 qm VKF (inkl. Mall/WF) sowie Bäckereiverkauf (ca. 40 qm VKF) zzgl. Gastronomie (Außen- und Innensitzbereich) und ein Shop (ca. 160 qm VKF) im Vorkassenbereich
- Rossmann-Drogeriemarkt mit ca. 750 qm VKF
- Futterhaus-Tierfachmarkt mit ca. 600 qm VKF
- Sonderpostenmarkt Zimmermann mit ca. 1.400 qm VKF (zzgl. ca. 300 qm Außen-VKF)

Prospektiv würde die einzelhandelsrelevante Gesamtverkaufsfläche damit ca. 7.500 qm betragen.

In der Vergangenheit (bis Sommer 2022) wurde der im zentralen Versorgungsbereich Innenstadt gelegene Standort durch ein real-SB-Warenhaus mit ca. 5.300 qm Verkaufsfläche (zzgl. rd. 165 qm für Konzessionäre und rd. 190 qm Gemeinschaftsfläche real/Konzessionäre) und abweichender Sortimentsstruktur betrieben. Aktuell befindet sich lediglich der Sonderpostenmarkt Zimmermann mit ca. 1.900 qm Verkaufsfläche als Interimsnutzung am Standort. Durch den Weggang von real hat die innerstädtische Verkaufsfläche spürbar abgenommen, wodurch die Innenstadt eine Schwächung erlitten hat. Mit dem Vorhaben ist es beabsichtigt, den städtebaulichen Missstand im Nordosten des Zentrums abzubauen und die Innenstadt in der Versorgungsfunktion (wieder) zu stärken.

Es ist beabsichtigt, das Umstrukturierungsvorhaben über die Änderung des Bebauungsplans 40 mit Ausweisung als Sondergebiet für den großflächigen Einzelhandel zu realisieren. Die Aufgabenstellung der Untersuchung bestand somit insbesondere in der Ermittlung und Bewertung der städtebaulichen und raumordnerischen Auswirkungen des Vorhabens auf den Einzelhandel im Untersuchungsraum im Hinblick auf zentrale Versorgungsbereiche und die Nahversorgung. Prüfungsmaßstab war damit § 11 Abs. 3 BauNVO, § 1 Abs. 6 Nr. 4, 8a und 11 BauGB, § 2 Abs. 2 BauGB sowie § 1 Abs. 4 BauGB.

Darüber hinaus waren die landes- und regionalplanerischen Bestimmungen in Niedersachsen und im Landkreis Aurich sowie das Einzelhandelskonzept für die Stadt Norden zu berücksichtigen.

1.2 Vorgehensweise

Dr. Lademann & Partner haben zur Bearbeitung der Verträglichkeitsuntersuchung folgendes Untersuchungskonzept durchgeführt:

- Darstellung und Bewertung des **Mikrostandorts** und seiner planungsrechtlichen Gegebenheiten;
- Darstellung des Umstrukturierungsvorhabens im Hinblick auf seine **Nahversorgungs- und Zentrenrelevanz** (Sortimentsverschiebungen) und hinsichtlich der einzelnen Nutzungen;
- Kurzdarstellung und Bewertung der relevanten **sozioökonomischen Rahmenbedingungen** und deren Entwicklungstendenzen am Makrostandort (Bevölkerungsentwicklung, Kaufkraftniveau, Erreichbarkeitsbeziehungen, Tourismus);
- **Herleitung des Einzugsgebiets** des Vorhabens u.a. auf Basis der Wettbewerbsstrukturen des Lebensmitteleinzelhandels inkl. Drogeriemärkte sowie kartographische Darstellung;
- Darstellung und Bewertung der **Angebotssituation** im Einzugsgebiet des Vorhabens für folgende Sortimente:
 - Nahrungs- und Genussmittel
 - Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel
 - Tiernahrung/Tierbedarf
 - Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik
- Abschätzung der **Umsätze und Flächenproduktivitäten** im prüfungsrelevanten Einzelhandel;
- **Versorgungsstrukturelle Analyse** des Versorgungsniveaus im Einzugsgebiet (Verkaufsflächendichte sowie Zentralität im Einzugsgebiet);
- **Städtebauliche Analyse** der Ausgangslage in den betroffenen zentralen Versorgungsbereichen zur Einschätzung ihrer Funktionsfähigkeit sowie Identifizierung ggf. vorhandener Vorschädigungen;
- **Vorhabenprognose** bezüglich des Einzugsgebiets, Nachfragepotenzials, Umsatzes und zu den Marktanteilen bzw. deren Veränderungen durch die Vorhabenrealisierung;

- **Wirkungsprognose** für ausgewählte Vorhabenssortimente bezüglich der zu erwartenden **Umsatzumverteilungseffekte** durch das Vorhaben zu Lasten des Einzelhandels im Einzugsgebiet nach Standortlagen und Zonen;
- **Intensive städtebauliche und raumordnerische Bewertung** des Vorhabens gemäß den Anforderungen im Sinne von § 11 Abs. 3 BauNVO, § 1 Abs. 6 Nr. 4, 8a und 11 BauGB, § 2 Abs. 2 BauGB sowie § 1 Abs. 4 BauGB sowie vor dem Hintergrund der o.g. landes- und regionalplanerischen Bestimmungen unter besonderer Berücksichtigung der zentralen Versorgungsbereiche und der verbrauchernahen Versorgung;
- Einordnung des Vorhabens in die Aussagen des **Einzelhandelskonzepts der Stadt Norden 2018**;
- **Zusammenfassende Bewertung** unter Berücksichtigung der Untersuchungsergebnisse.

Um die Verträglichkeit des Vorhabens beurteilen zu können, waren dabei eine Reihe von **Primär- und Sekundärerhebungen** durchzuführen:

- **Sekundäranalysen** der Daten des Statistischen Landesamts sowie einschlägiger Institute bezüglich der sozioökonomischen Rahmendaten;
- **Vor-Ort-Erhebung** der vorhabenrelevanten Angebotssituation im Einzugsgebiet des Vorhabens; im Fokus standen dabei v.a. Nahrungs- und Genussmittel¹, Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel, Tiernahrung/Tierbedarf und Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik;
- **Intensive Begehungen des Mikrostandorts** zur Beurteilung der Eignung für das geplante Vorhaben;
- **Begehungen der wesentlichen Wettbewerbsstandorte und zentralen Versorgungsbereiche** zur Beurteilung ihrer Leistungs- und Funktionsfähigkeit.

Als Prognosehorizont wurde das Jahr 2025 als mögliches erstes Jahr der vollen Marktwirksamkeit des Vorhabens angesetzt.

¹ Inkl. weitere untergeordneter nahversorgungsrelevanter Sortimente wie z.B. Schnittblumen.

2 Analyse von Mikrostandort und Vorhaben

2.1 Mikrostandort

Der **Vorhabenstandort** befindet sich an der Osterstraße 134/Glückauf 1-3, in der Kernstadt der Stadt Norden im Landkreis Aurich.



Abbildung 1: Lage des Mikrostandorts

Die **verkehrliche Anbindung** des Vorhabenstandorts erfolgt im Wesentlichen über die Osterstraße und die Straße ‚Glückauf‘. Während die Osterstraße im nordöstlichen Verlauf an die B 72 anknüpft, erschließt sie in Richtung Südwesten das Kernstadtgebiet der Stadt Norden und bindet dort an die L 27 an. Die B 72 stellt die wichtigste

Umgehungsstraße der Stadt Norden dar, da sie im weiteren Verlauf die Städte Aurich und Emden anbindet. Die L 27 sichert wiederum die kleinräumige Erschließung aus dem dünnbesiedelten Norder Umland. Die Straße ‚Im Horst‘ knüpft in Richtung Süden an die Bahnhofstraße an, welche wiederum im weiteren Verlauf an die L 27 und die L 4 anknüpft.

Die Anbindung mit dem **ÖPNV** erfolgt über die rd. 400 m nordöstlich gelegene Bushaltestelle ‚Krankenhaus Norden‘ sowie die rd. 500 m südwestlich gelegene Haltestelle ‚Mittelmarkt‘, welche jeweils von verschiedenen Buslinien in hoher Frequenz angefahren werden. Darüber hinaus ist der Standort sowohl fußläufig als auch mit dem Rad gut aus den umliegenden Wohngebieten erreichbar.

Das Vorhabenareal wird derzeit maßgeblich weiterhin von real-Immobilie geprägt. Ein Teilbereich wird vorübergehend durch einen Zimmermann-Sonderpostenmarkt genutzt, der auch nach Umstrukturierung am Standort bestehen bleiben wird.

Das **Standortumfeld** wird durch heterogene Nutzungs- und Bebauungsstrukturen geprägt. Während sich nördlich und westlich vornehmlich Wohnbebauung befindet (überwiegend Einzel- und Mehrfamilienhäuser) befinden sich östlich jenseits des Norder Tiefs Freiflächen. In Richtung Süden dominieren neben Wohnbebauung die Einzelhandelsnutzungen insbesondere entlang der Haupteinkaufsstraße ‚Neuer Weg‘.

Nach dem kommunalen Einzelhandelsentwicklungskonzept für die Stadt Norden aus 2018 ist der Vorhabenstandort **Teil des abgegrenzten zentralen Versorgungsbeereichs ‚Innenstadtzentrum Norden‘**.



Abbildung 2: Blick entlang der Straße Glückauf in Richtung Süden



Abbildung 3: Blick entlang der Ostertsraße in Richtung Südwesten



Abbildung 4: Blick in die Straße Im Horst in Richtung Süden

2.2 Vorhabenkonzeption

Gegenstand der vorliegenden Untersuchung ist die Umstrukturierung und Erweiterung des ehemals von real genutzten Einzelhandelsstandorts in der Stadt Norden. Hierbei ist die Ansiedlung von Betrieben mit teilweise deutlich differenzierten Sortimentsschwerpunkten geplant. Neben den nahversorgungsrelevanten Magnetbetrieben Edeka (rd. 4.250 qm VKF) und Rossmann (rd. 750 qm VKF) sind auch ein Futterhaus (rd. 600 qm VKF) und der Weiterbestand des Zimmermann-Sonderpostenmarkts (rd. 1.700 qm

VKF, inkl. Außenverkaufsfläche) geplant. Zusätzlich soll der Standort durch ein Bäckereicafé (rd. 40 qm VKF; zzgl. Sitzbereich) und einen Shop (rd. 160 qm VKF)² arrondiert werden.

Verkaufsflächenstruktur des Standorts (nach Vorhabenrealisierung)

Branchenmix	Verkaufsfläche in qm
periodischer Bedarf	4.932
davon Nahrungs- und Genussmittel	4.059
<i>davon E-Center</i>	<i>3.425</i>
<i>davon Bäckerei</i>	<i>40</i>
<i>davon Shop</i>	<i>160</i>
<i>davon Rossmann</i>	<i>64</i>
<i>davon Futterhaus</i>	<i>0</i>
<i>davon Zimmermann</i>	<i>370</i>
davon Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel	873
<i>davon E-Center</i>	<i>400</i>
<i>davon Bäckerei</i>	<i>0</i>
<i>davon Shop</i>	<i>0</i>
<i>davon Rossmann</i>	<i>360</i>
<i>davon Futterhaus</i>	<i>0</i>
<i>davon Zimmermann</i>	<i>113</i>
aperiodischer Bedarf	2.568
<i>davon Tiernahrung/Tierbedarf</i>	<i>748</i>
<i>davon Bau- und Gartenbedarf</i>	<i>473</i>
<i>davon Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik</i>	<i>497</i>
<i>davon Spielwaren</i>	<i>118</i>
<i>davon Bekleidung und Wäsche</i>	<i>141</i>
<i>davon Sonstiger aperiodischer Bedarf</i>	<i>591</i>
Gesamt	7.500
<i>davon E-Center</i>	<i>4.250</i>
<i>davon Bäckerei</i>	<i>40</i>
<i>davon Shop</i>	<i>160</i>
<i>davon Rossmann</i>	<i>750</i>
<i>davon Futterhaus</i>	<i>600</i>
<i>davon Zimmermann</i>	<i>1.700</i>

Quelle: Dr. Lademann & Partner nach Angaben des Auftraggebers.

Tabelle 1: Verkaufsflächenstruktur des Standorts nach Vorhabenrealisierung

² Da die konkrete sortimentsseitige Nutzung noch nicht feststeht, haben wir im Sinne einer Worst-case-Betrachtung eine nahversorgungsrelevante Nutzung unterstellt, um die Wirkungen im Hauptsortiment des Standorts nicht zu unterschätzen. Gleichwohl ist auch in anderen Sortimenten nicht automatisch von mehr als unwesentlichen Auswirkungen auszugehen.

Damit zeigt die **Veränderung der Verkaufsflächenstruktur des Gesamtstandorts** folgendes Bild:

Veränderung der Verkaufsflächenstruktur am Standort

Branchenmix	VKF in qm real	VKF in qm Zwischennutzung Zimmermann	VKF in qm nach Vorhabenumsetzung	VKF-Veränderung ggü. Status real	VKF-Veränderung ggü. Status Zwischen- nutzung
periodischer Bedarf	3.110	490	4.932	1.822	4.442
<i>davon Nahrungs- und Genussmittel</i>	<i>2.646</i>	<i>350</i>	<i>4.059</i>	<i>1.413</i>	<i>3.709</i>
<i>davon Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel</i>	<i>464</i>	<i>140</i>	<i>873</i>	<i>408</i>	<i>733</i>
aperiodischer Bedarf	2.190	1.410	2.568	378	1.158
<i>davon Tiermahrung/Tierbedarf</i>	<i>111</i>	<i>50</i>	<i>748</i>	<i>637</i>	<i>698</i>
<i>davon Bau- und Gartenbedarf</i>	<i>136</i>	<i>630</i>	<i>473</i>	<i>338</i>	<i>-157</i>
<i>davon Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik</i>	<i>349</i>	<i>110</i>	<i>497</i>	<i>148</i>	<i>387</i>
<i>davon Spielwaren</i>	<i>130</i>	<i>70</i>	<i>118</i>	<i>-12</i>	<i>48</i>
<i>davon Bekleidung und Wäsche</i>	<i>366</i>	<i>150</i>	<i>141</i>	<i>-224</i>	<i>-9</i>
<i>davon Sonstiger aperiodischer Bedarf</i>	<i>1.098</i>	<i>400</i>	<i>591</i>	<i>-508</i>	<i>191</i>
Gesamt	5.300	1.900	7.500	2.200	5.600
<i>davon real</i>	<i>5.300</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>-5.300</i>	<i>0</i>
<i>davon E-Center</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>4.250</i>	<i>4.250</i>	<i>4.250</i>
<i>davon Bäckerei</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>40</i>	<i>40</i>	<i>40</i>
<i>davon Shop</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>160</i>	<i>160</i>	<i>160</i>
<i>davon Rossmann</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>750</i>	<i>750</i>	<i>750</i>
<i>davon Futterhaus</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>600</i>	<i>600</i>	<i>600</i>
<i>davon Zimmermann</i>	<i>0</i>	<i>1.900</i>	<i>1.700</i>	<i>1.700</i>	<i>-200</i>

Quelle: Dr. Lademann & Partner nach Angaben des Auftraggebers

Tabelle 2: Veränderung der Verkaufsflächenstruktur am Standort

Die Gesamtverkaufsfläche am Standort wird somit um ca. 2.200 qm Verkaufsfläche ggü. der real-Ursprungsnutzung ansteigen (ohne Berücksichtigung der Konzessions- und Gemeinschaftsflächen bei real). Mit der Umstrukturierung des Standorts geht gleichwohl eine deutliche Verschiebung der Sortimentsstruktur einher.

Während real einen Verkaufsflächenanteil im periodischen Bedarfsbereich von etwa 59 % aufwies, wird der Anteil künftig auf rd. 66 % ansteigen. Der Verkaufsflächenzuwachs im periodischen Bedarf liegt somit bei rd. 1.820 qm, während die Verkaufsfläche im aperiodischen Bedarf nur um rd. 380 qm anwächst. In den Bereichen Spielwaren, Bekleidung/Wäsche und sonstiger aperiodischer Bedarf ist sogar von einem Rückgang der Verkaufsflächen durch die Umstrukturierung auszugehen.

Derzeit werden gleichwohl nur rd. 1.900 qm Verkaufsfläche durch den Sonderpostenmarkt Zimmermann als Zwischennutzung betrieben. Davon entfallen rd. 490 qm auf den periodischen und rd. 1.410 qm auf den aperiodischen Bedarfsbereich. Daraus wird ersichtlich, dass mit der Schließung von real umfassende Umsatzpotenziale für den übrigen Einzelhandel im Einzugsgebiet frei geworden sind. Dies gilt insbesondere für die Angebote im periodischen bzw. nahversorgungsrelevanten Bedarfsbereich.

Aufgrund des Marktanteilszuwachses im Sortiment Spielwaren sowie im sonstigen aperiodischen Bedarf von rd. 1 %-Punkt ggü. der Zimmermann-Nutzung (Siehe dazu Kapitel 6.1.) wird auf eine umfassende Bestands- und Wirkungsanalyse verzichtet. Folgende Sortimente sind dementsprechend prüfungsrelevant:

- Nahrungs- und Genussmittel

- Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel
- Tiernahrung/Tierbedarf
- Hausrat, Glas/Porzellan/Keramik

Es ist beabsichtigt, das Vorhaben über eine Bauleitplanung zu realisieren. Prüfungsmaßstab ist damit **§ 11 Abs. 3 BauNVO, § 1 Abs. 6 Nr. 4, 8a und 11 BauGB, § 2 Abs. 2 BauGB sowie § 1 Abs. 4 BauGB** in Verbindung mit den **raumordnerischen Bestimmungen und den Vorgaben aus dem kommunalen Einzelhandelsentwicklungskonzept.**

Auch wenn bei einem Erweiterungs-/Umstrukturierungsvorhaben grundsätzlich das gesamte neue Vorhaben hinsichtlich seiner Gestalt und Ausstrahlungswirkung baurechtlich zu prüfen ist, muss berücksichtigt werden, **dass der aktuell bestehende Zimmermann-Markt seine Wirkung bereits induziert hat.** Daher ist nur der mit dem Vorhaben verbundene Zusatzumsatz in der Wirkungsanalyse für das Vorhaben prüfungsrelevant, der sich aus der Verkaufsflächenerweiterung und der allgemein zu erwartenden Attraktivitätssteigerung des Standorts ergibt.³ Schließlich ist der Zimmermann-Markt bereits aktuell Bestandteil des Einzelhandelsgefüges. **Auch ist in weiterer Folge in der Bewertung der Umverteilungswirkungen durch das Vorhaben zu berücksichtigen, dass durch die Umsetzung des Vorhabens auch wieder Umsätze an den Standort zurückgeholt werden, die bereits an dem Standort durch real gebunden waren und von denen aktuell der übrige Einzelhandel im Einzugsgebiet profitieren kann, was sich in einer Erhöhung der Robustheit manifestiert.**

Geplant ist die Umstrukturierung eines bis jüngst von real genutzten Einzelhandelsstandorts in der Osterstraße 134 in der Stadt Norden. Hierbei ist die Ansiedlung von Betrieben mit sehr unterschiedlichen Warensortimenten geplant. Die Gesamtverkaufsfläche beträgt künftig rd. 7.500 qm. Der Verkaufsflächenzuwachs beträgt über alles rd. 2.200 qm ggü. dem Ursprungszustand mit real. Aktuell werden gleichwohl nur rd. 1.900 qm durch einen Zimmermann-Sonderpostenmarkt genutzt.

³ Vgl. u.a. Urteile des OVG Münster (AZ 10A 1417/07 und 10A 2601/07).

Der Vorhabenstandort befindet sich im zentralen Versorgungsbereich ‚Innenstadtzentrum Norden‘. Das Vorhaben soll über eine Bauleitplanung realisiert werden. Prüfungsmaßstab ist damit § 11 Abs. 3 BauNVO, § 1 Abs. 6 Nr. 4, 8a und 11 BauGB, § 2 Abs. 2 BauGB sowie § 1 Abs. 4 BauGB in Verbindung mit den raumordnerischen Kriterien und den Vorgaben aus dem kommunalen Einzelhandelsentwicklungskonzept.

3 Rahmendaten des Makrostandorts

3.1 Lage im Raum und zentralörtliche Struktur

Die **Stadt Norden** liegt auf der ostfriesischen Halbinsel im Nordwesten des Bundeslands Niedersachsen und ist dem Landkreis Aurich zugehörig. Die Kreisstadt Aurich befindet sich rd. 28 km südöstlich. Im Norden und Westen grenzt die Stadt Norden unmittelbar an die Nordsee an.



Abbildung 5: Lage im Raum

Die Stadt Norden besteht aus zehn Ortsteilen. Neben dem Siedlungsschwerpunkt **Norden** (i.F. Kernstadt, bestehend aus den Ortsteilen Norden, Süderneuland I, Bargebur und Tidofeld) und dem touristischen Schwerpunkt Norddeich, sind noch die ländlich geprägten Ortsteile Leybucht polder, Neuwesteel, Ostermarsch, Süderneuland II, Westermarsch I und Westermarsch II zu benennen.

Die **verkehrliche Anbindung** der Stadt Norden kann insgesamt als gut bewertet werden: Die Bundesstraße B 72 flankiert in Ergänzung zur die Kernstadt durchlaufenden Achse „Bahnhofstraße – Burggraben – Norddeicher Straße“ als Umgehungsstraße das Norder Stadtgebiet in nordsüdlicher Richtung und führt im südlichen Verlauf außerhalb des Stadtgebiets auf die B 210. In Emden schließt sie an das regionale sowie überregionale Straßennetz über die Bundesautobahn A 31 gen Ruhrgebiet an. Norden ist ferner durch Regionalbahnen sowie den Fernverkehr der Deutschen Bahn mit den Haltpunkten ‚Norden‘ und ‚Norddeich Mole‘ mit enger Taktung angeschlossen. Darüber hinaus verkehren mehrere inner- sowie überörtliche Buslinien.

Der **Tourismus** hat in der Küstenstadt Norden eine wichtige Bedeutung und spiegelt sich u.a. in Sonntagsöffnungszeiten des Einzelhandels wider (nur Norddeich). Durch die naturräumliche Lage direkt an der Nordsee im Nordwesten der ostfriesischen Halbinsel und dem vorgelagerten Watt, welches Teil des UNESCO Weltnaturerbes Nationalpark Niedersächsisches Wattenmeer ist, ist die Stadt Norden von erheblichem touristischem Interesse. Der Ortsteil Norddeich ist **staatlich anerkanntes Nordseeheilbad**. In diesem Zusammenhang ist auf eine Vielzahl von Ferienwohnungen bzw. -häusern in der Region, zahlreiche Campingplätze sowie Fährverbindungen auf die vorgelagerten Inseln Juist und Norderney hinzuweisen. Zahlreiche touristische Leistungsträger sind in Norden verortet (z.B. Seehundstation, Wellenbad). Dies induziert saisonal signifikante Potenziale für den örtlichen Einzelhandel. **So lag die Zahl der Übernachtungen in Norden/Norddeich in 2019 bei gut 1,8 Mio.**⁴ Im weiter noch von Corona-Maßnahmen geprägten Jahr 2021 lag die Zahl der Übernachtungen bereits wieder bei knapp 1,7 Mio.

Von Seiten der **Raumordnung** wird die Stadt Norden als **Mittelzentrum** eingestuft. Dabei steht die Stadt im interkommunalen Wettbewerb mit dem Mittelzentrum Aurich (rd. 28 km). Darüber hinaus sind das Mittelzentrum Emden mit oberzentraler Teilfunktion (rd. 35 km) und das Mittelzentrum Wittmund (rd. 48 km) anzuführen. Im Nahbereich sind zudem u.a. die Grundzentren Hage (Samtgemeinde Hage), Marienhaf (Samtgemeinde Brookmerland), Großheide, Dornum, Pewsum (Gemeinde Krummhörn), Juist und Norderney zu benennen.

3.2 Sozioökonomische Rahmendaten

Die **Bevölkerungsentwicklung** in Norden verlief seit 2017 mit einem jährlichen Rückgang von 0,3 % negativ. Damit wirkt sie dem stabilen Bevölkerungsniveau im Landkreis Aurich entgegen.

Insgesamt lebten in Norden Anfang 2022

⁴ Vgl. IHK für Ostfriesland und Papenburg, Tourismus in Küstenbadeorten Ostfrieslands, Angaben der Kurverwaltungen.

rd. 24.900 Einwohner.

Einwohnerentwicklung in Norden im Vergleich

Gemeinde, Landkreis, Land	2017	2022	abs.	+/- 17/22		Veränderung p.a. in %
					in %	
Norden	25.195	24.855	-340		-1,3	-0,3
Aurich, Stadt	41.793	42.544	751		1,8	0,4
Emden	50.486	49.523	-963		-1,9	-0,4
Samtgemeinde Hage	11.149	11.184	35		0,3	0,1
Großheide	8.538	8.699	161		1,9	0,4
Krummhörn	12.209	11.854	-355		-2,9	-0,6
Landkreis Aurich	190.066	190.425	359		0,2	0,0
Niedersachsen	7.945.685	8.027.031	81.346		1,0	0,2

Quelle: Landesamt für Statistik Niedersachsen (Stand jeweils 01.01.)

Tabelle 3: Bevölkerungsentwicklung im Vergleich

Für die **Prognose der Bevölkerungsentwicklung** in Norden kann in Anlehnung an die Prognose von MB-Research⁵, unter Berücksichtigung der tatsächlichen Entwicklung in den letzten Jahren, davon ausgegangen werden, dass sich die Einwohnerzahlen auch in den nächsten Jahren negativ entwickeln werden. Im Jahr 2025 (dem möglichen Zeitpunkt der Marktwirksamkeit des Vorhabens) ist in der Stadt Norden daher mit einer Bevölkerungszahl zu rechnen von

etwa 24.500 Einwohnern.

Die Stadt Norden verfügt über eine **einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffer**⁶ von 89,9. Die Kaufkraftkennziffer fällt damit im Vergleich zum Schnitt des Landkreises Aurich (93,1) sowie zum Landesdurchschnitt (99,2) deutlich unterdurchschnittlich aus. Gleichwohl sind sowohl die negative Bevölkerungsdynamik als auch die einzelhandelsrelevante Kaufkraft aufgrund der hohen touristischen Potenziale zu relativieren.

Die sozioökonomischen Rahmenbedingungen im Untersuchungsraum sind differenziert zu betrachten. Die perspektivisch negative Einwohnerentwicklung induziert, ebenso wie das unterdurchschnittliche Kaufkraftniveau, theoretisch nur geringfügige Impulse für die künftige Einzelhandelsentwicklung in der Stadt Norden. Durch die erheblichen touristischen Potenziale der Stadt Norden liegt jedoch die Kaufkraft vor Ort ebenso wie das Kundenpotenzial deutlich höher. Dies wurde bei der nachfolgenden Wirkungsprognose des Vorhabens berücksichtigt.

⁵ Vgl. kleinräumige Bevölkerungsprognose von MB-Research 2022. Die Modellrechnung berücksichtigt insbesondere die Angaben des Statistischen Bundesamts (prozentuale Veränderung auf Ebene der Stadt- und Landkreise sowie Gemeinden > 2.000 Einwohner: 14. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung).

⁶ Vgl. MB-Research: Einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffern 2022. Durchschnitt Deutschland=100.

Die Stadt Norden ist raumordnerisch als Mittelzentrum eingestuft und übernimmt damit im aperiodischen Bedarf Versorgungsfunktionen für das eigene Stadtgebiet die vorgelagerten Inselgemeinden sowie zahlreiche weitere Städte und Gemeinden im Umland.

4 Einzugsgebiet und Nachfragepotenzial

4.1 Methodische Vorbemerkungen

Zur Ermittlung des vorhabensspezifischen Einzugsgebiets wurden die Einzugsbereiche vergleichbarer Bestandsobjekte ausgewertet und im Analogieschlussverfahren auf das Vorhaben in der Stadt Norden übertragen.

Dabei ist neben der Erreichbarkeit des Standorts und dem Agglomerationsumfeld, vor allem die Wettbewerbssituation im Raum für die konkrete Ausdehnung des Einzugsgebiets ausschlaggebend. Die Wettbewerbsstruktur im Raum kann sowohl limitierend als auch begünstigend auf die Ausdehnung des Einzugsgebiets wirken. Dabei ist davon auszugehen, dass die Ausstrahlungswirkungen des Standorts insbesondere durch das E-Center sowie den Rossmann-Drogeriemarkt geprägt sein wird. Von diesen Agglomerationseffekten werden auch die übrigen geplanten Märkte profitieren, da der Standort von den Verbrauchern als Gesamtstandort aufgesucht werden wird. Darüber hinaus sind die jeweiligen Filialnetze von Edeka, Rossmann, Futterhaus und Zimmermann zu berücksichtigen.

4.2 Wettbewerb im Raum

In der nachfolgenden Karte sind die überörtlichen Wettbewerbs- und Angebotsstrukturen im Lebensmitteleinzelhandel (strukturprägende Lebensmittel- und Drogeriemärkte > 400 qm Verkaufsfläche) dargestellt, welche die räumliche Ausprägung des Einzugsgebiets maßgeblich beeinflussen. Im Lichte der verschiedenen Vorhabenkomponenten (Verbrauchermarkt, Drogeriemarkt, Tierfachmarkt und Sonderpostenmarkt) sind auch die Wettbewerbsbeziehungen im erweiterten Untersuchungsraum zu analysieren. Der E-Center-Markt steht v.a. im Wettbewerb mit den typgleichen/typähnlichen Verbrauchermärkten und SB-Warenhäusern, der Rossmann-Markt im Wesentlichen mit den typgleichen/typähnlichen Drogeriefachmärkten und der geplante Futterhaus-Markt mit typgleichen Tierfachmärkten. Der Sonderposten-Markt wird hingegen mit typgleichen Fachmärkten konkurrieren, aber auch zulasten des nahversorgungsrelevanten Einzelhandels und weiteren Sortimentsgruppen wirken.

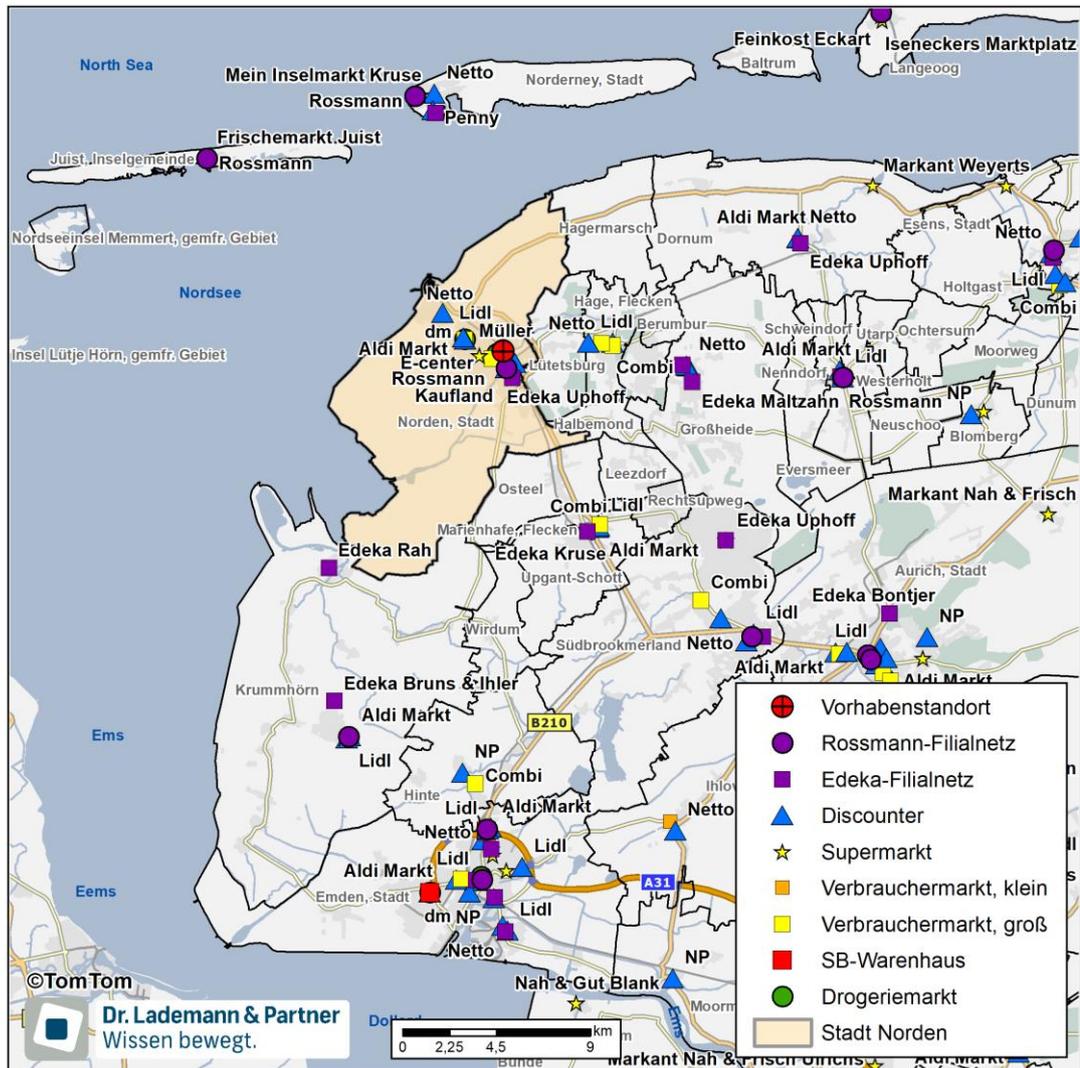


Abbildung 6: Vorhabenrelevante Wettbewerbsstruktur im Raum

Insgesamt ist somit von einer intensiven vorhabenrelevanten Wettbewerbssituation im Raum auszugehen, die sich limitierend auf die Ausdehnung des Einzugsgebiets auswirkt.

4.3 Herleitung des Einzugsgebiets

Aufgrund der Distanzempfindlichkeit der Verbrauchernachfrage sinkt der Marktanteil mit zunehmender Entfernung zwischen Wohn- und Vorhabenstandort, weshalb das Einzugsgebiet für die weiteren Betrachtungen in unterschiedliche Zonen untergliedert wurde.

Der Nahbereich (**Zone 1**) erstreckt sich über die Stadt Norden. Hier ist die größte Nachfrageabschöpfung des Vorhabens zu erwarten. Zudem stellt die Zone 1 den

maßgeblichen Kongruenzraum für die nahversorgungsrelevanten Vorhabenkomponenten dar (periodischer Bedarf).

Das weitere Einzugsgebiet bzw. der Ergänzungsbereich (**Zone 2**) erstreckt sich über weite Teile des Umlandes. Während die nächstgelegenen Dörfer und Gemeinden vollständig eingeschlossen sind, werden auch Teile der Städte Dornum, Großheide, Rechtsupweg, Upgant-Schott, Wirdum und Krummhörn eingeschlossen. Zwar sind auch hier teilweise leistungsfähige Anbieter vorhanden, allerdings bietet die Stadt Norden als Mittelzentrum vielfältige Besuchsansätze und entfaltet somit eine gewisse Sogkraft. Gleichwohl wird die Marktdurchdringung aufgrund der eigenen Angebote sowie der räumlichen Nähe zu den Mittelzentren Emden und Aurich somit deutlich geringer ausfallen.

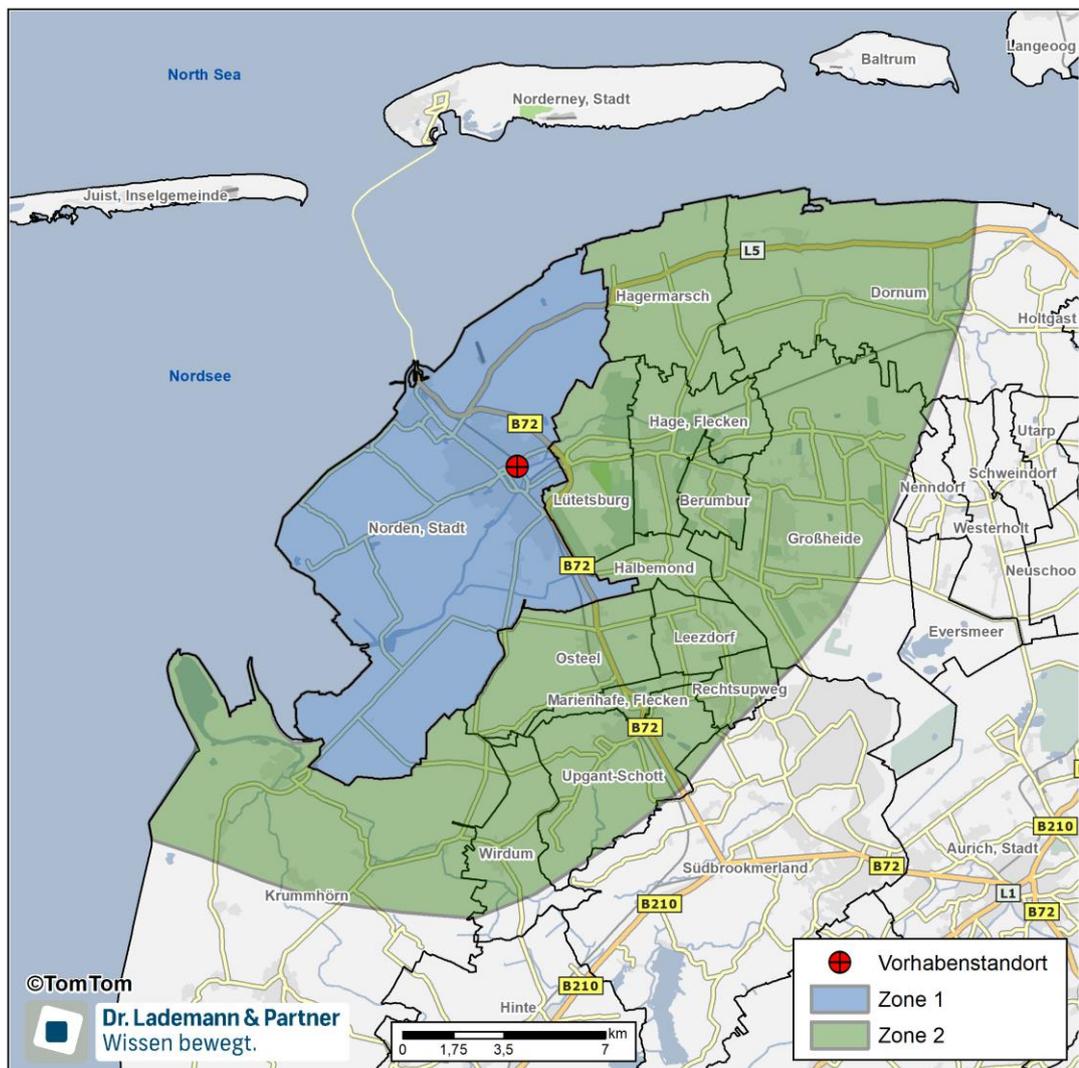


Abbildung 7: Einzugsgebiet des Vorhabens

In dem prospektiven Einzugsgebiet des Vorhabens leben derzeit etwa 64.200 Personen. Aufgrund der prognostizierten Bevölkerungsveränderungen kann von einem rückläufigen **Einwohnerpotenzial in 2025** ausgegangen werden von insgesamt

rd. 63.700 Einwohnern.

Einzugsgebiet des Vorhabens in Norden

Bereich	2022	2025
Zone 1	24.855	24.530
Zone 2	39.332	39.140
Einzugsgebiet	64.187	63.670

Quelle: Eigene Berechnungen der Dr. Lademann & Partner GmbH.

Tabelle 4: Kundenpotenzial im Einzugsgebiet des Vorhabens

Gleichwohl muss berücksichtigt werden, dass das Vorhaben auch solche Personen anspricht, die außerhalb des Einzugsgebiets leben und nur sporadisch am Vorhabenstandort einkaufen werden (Streukunden). Hierbei handelt es sich z.B. um Touristen⁷.

Heruntergebrochen auf ein Jahr beträgt das Einwohneräquivalent bezogen auf die Übernachtungsgäste in Norden/Norddeich rd. 4.900 Personen⁸. Diese Personen können gemäß Arbeitshilfe zum LROP zum Kongruenzraum der Stadt Norden dazugezählt werden. Da sie räumlich nicht genau zuordenbar sind, werden die Umsätze mit den Übernachtungsgästen gleichwohl zunächst bei den Streumsätzen des Vorhabens berücksichtigt.

4.4 Vorhabenrelevantes Nachfragepotenzial

Auf der Grundlage der Einwohnerzahlen und der Kaufkraft⁹ im Einzugsgebiet sowie des zu Grunde gelegten Pro-Kopf-Ausgabesatzes¹⁰ beträgt das **Nachfragepotenzial** für die vorhabenrelevanten Sortimente aktuell rd. 400,4 Mio. €.

Bis zur prospektiven Marktwirksamkeit des Vorhabens im Jahr 2025 ist angesichts der prognostizierten Bevölkerungsrückgänge von einem leichten **Rückgang des Nachfragepotenzials auszugehen auf**

rd. 397,1 Mio. € (- 3,3 Mio. €).

⁷ Die Stadt Norden grenzt nicht nur an das Niedersächsische Wattenmeer an, der Ortsteil Norddeich ist zudem ein staatlich anerkanntes Nordseeheilbad. Eine Vielzahl von Ferienwohnungen und Sonntagsöffnungszeiten verdeutlichen die zentrale Rolle des Tourismus in Norden.

⁸ Berücksichtigung gemäß Arbeitshilfe Einzelhandel zum LROP Niedersachsen.

⁹ Vgl. Einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffern MB-Research 2022

¹⁰ Vgl. Pro-Kopf-Ausgabesätze MB-Research 2023.

Davon entfallen rd. 211,0 Mio. € auf den periodischen bzw. nahversorgungsrelevanten Bedarf und rd. 186,2 Mio. € auf den aperiodischen Bedarf.

Nachfragepotenzial des Vorhabens 2025 in Mio. €

Daten	Zone 1	Zone 2	Gesamt
Periodischer Bedarf	82,2	128,7	211,0
<i>Nahrungs- und Genussmittel</i>	<i>71,6</i>	<i>112,1</i>	<i>183,8</i>
<i>Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel</i>	<i>10,6</i>	<i>16,6</i>	<i>27,2</i>
Aperiodischer Bedarf	72,6	113,6	186,2
<i>Tiernahrung/Tierbedarf</i>	<i>1,5</i>	<i>2,4</i>	<i>3,9</i>
<i>Bau- und Gartenbedarf</i>	<i>17,3</i>	<i>27,1</i>	<i>44,4</i>
<i>Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik</i>	<i>3,7</i>	<i>5,8</i>	<i>9,6</i>
<i>Spielwaren</i>	<i>3,3</i>	<i>5,2</i>	<i>8,5</i>
<i>Bekleidung und Wäsche</i>	<i>12,9</i>	<i>20,2</i>	<i>33,0</i>
<i>Sonstiger aperiodischer Bedarf*</i>	<i>33,8</i>	<i>53,0</i>	<i>86,8</i>
Gesamt	154,8	242,3	397,1

Quelle: Eigene Berechnungen. * ohne Möbel.

Tabelle 5: Nachfragepotenzial zum Zeitpunkt der Marktwirksamkeit

Für das Vorhaben ist von einer intensiven Wettbewerbsintensität im Raum auszugehen, was sich limitierend auf die Ausdehnung des Einzugsgebiets auswirkt. Insgesamt beträgt das Kundenpotenzial im Einzugsgebiet des Vorhabens in 2025 etwa 63.700 Personen. Das vorhabenrelevante Nachfragepotenzial im Einzugsgebiet wird bis zur Marktwirksamkeit leicht auf etwa 397,1 Mio. € zurückgehen. Davon entfallen rd. 211,0 Mio. € auf den periodischen bzw. nahversorgungsrelevanten Bedarf und rd. 186,2 Mio. € auf den aperiodischen Bedarf.

5 Analyse der Angebotsstrukturen im Untersuchungsraum

Im nachfolgenden Kapitel werden die Angebotsstrukturen sowie die städtebauliche/versorgungsstrukturelle Ausgangslage in den betroffenen zentralen Versorgungsbereichen innerhalb des prospektiven Einzugsgebiets analysiert.

Zur Bestimmung der prüfungsrelevanten Wettbewerbs- und Angebotssituation wurde im Februar 2023 durch Dr. Lademann & Partner eine vollständige Erhebung des prüfungsrelevanten Einzelhandelsbestands im prospektiven Einzugsgebiet¹¹ des Gesamtvorhabens durchgeführt.

Als prüfungsrelevante Sortimente wurden die Segmente

- Nahrungs- und Genussmittel
- Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel
- Tiernahrung/Tierbedarf
- Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik

identifiziert.

Die Umsätze für den prüfungsrelevanten Einzelhandel im Untersuchungsraum wurden auf Grundlage allgemeiner Branchenkenzziffern, der ermittelten Verkaufsfläche sowie der spezifischen Wettbewerbssituation standortgewichtet ermittelt.

5.1 Vorhabenrelevante Einzelhandelsstruktur im Einzugsgebiet

5.1.1 Nahrungs- und Genussmittel

Den Ergebnissen dieser Erhebung zufolge wird im prospektiven Einzugsgebiet des Gesamtvorhabens im Bereich Nahrungs- und Genussmittel eine Verkaufsfläche vorgehalten von

rd. 34.500 qm (ohne Randsortimente).

Der Schwerpunkt entfällt dabei funktionsgerecht auf den zentralen Versorgungsbereich Innenstadtzentrum Norden mit rd. 7.300 qm.

¹¹ Die Abgrenzung (Kartierung) des Einzugsgebiets wurde dabei wie in Kapitel 4 erläutert vorgenommen und umfasst das Gemeindegebiet der Stadt Norden, sowie weite Teile der umliegenden Nachbargemeinden.

Der **Brutto-Umsatz** im Bereich Nahrungs- und Genussmittel innerhalb des Einzugsgebiets beläuft sich auf insgesamt

rd. 207,2 Mio. €.

Davon werden rd. 46,9 Mio. € in der Innenstadt von Norden generiert.

Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur im Segment Nahrungs- und Genussmittel im Einzugsgebiet

Lagen	Verkaufsfläche in qm	Umsatz in Mio. €
ZVB Innenstadtzentrum Norden	7.330	46,9
Nebenzentrum Gewerbestraße	4.450	31,9
Streulage	4.050	25,4
Zone 1	15.830	104,1
ZVB Hauptzentrum Hage	4.220	22,5
ZVB Ortsmitte Großheide	740	4,0
ZVB Versorgungskern Marienhafte	1.600	8,0
NVS Greetsiel	1.320	6,7
ZVB Ortskern Dornum	2.580	13,3
Streulage	8.250	48,7
Zone 2	18.710	103,1
Einzugsgebiet gesamt	34.540	207,2

Quelle: Dr. Lademann & Partner. Werte gerundet.

Tabelle 6: Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur innerhalb des prospektiven Einzugsgebiets (Nahrungs- und Genussmittel)

Die **durchschnittliche Flächenproduktivität** im Bereich Nahrungs- und Genussmittel beträgt insgesamt rd. 6.000 € je qm Verkaufsfläche.

Daraus resultiert im Segment Nahrungs- und Genussmittel eine **Einzelhandelszentralität** von rd. 112 % für das Einzugsgebiet, die auf gewisse Kaufkraftzuflüsse hindeutet.

Als flächengrößte **vollsortimentierte Lebensmittelanbieter (ab ca. 600 qm)** innerhalb des Einzugsgebiets lassen sich die folgenden Anbieter identifizieren:

- E-Center, ZVB Innenstadtzentrum, Norden, Zone 1
- Kaufland, ZVB Innenstadtzentrum, Norden, Zone 1
- Combi, NZ Gewerbestraße, Norden, Zone 1
- Edeka Marienhafte, ZVB Versorgungskern Marienhafte, Zone 2
- Combi, Upgant-Schott, Streulage, Zone 2

- Edeka Greetsiel, Standort mit herausgehobener Bedeutung für die Nahversorgung (NVS) Greetsiel, Zone 2
- Combi, ZVB Hage, Zone 2
- E-Center, ZVB-Hage, Zone 2
- Edeka, ZVB Großheide, Zone 2
- Edeka, Großheide, Streulage, Zone 2
- Edeka Dornum, ZVB Ortskern Dornum, Zone 2

Darüber hinaus ergänzen 13 Lebensmitteldiscounter das Angebot der strukturprägenden Lebensmittelmärkte ab 600 qm VKF.



Abbildung 8: Edeka-Verbrauchermarkt im ZVB Innenstadtzentrum Norden (Zone 1)



Abbildung 9: Netto-Markt in Großheide (Zone 2)



Abbildung 10: E-Center-Markt im ZVB Ortsmitte Hage (Zone 2)



Abbildung 11: Combi-Markt in Upgant-Schott (Zone 2)

5.1.2 Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel

Den Ergebnissen unserer Erhebung zufolge wird im prospektiven Einzugsgebiet des Gesamtvorhabens im Bereich Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel eine Verkaufsfläche von

rd. 5.100 qm

vorgehalten. Mit rd. 2.100 qm Verkaufsfläche entfällt der Schwerpunkt davon auf den ZVB Innenstadtzentrum Norden.

Der **Brutto-Umsatz** im Bereich Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel innerhalb des Einzugsgebiets beläuft sich auf insgesamt

rd. 36,7 Mio. €.

Auch umsatzseitig betrachtet entfällt der Schwerpunkt auf das Angebot im zentralen Versorgungsbereich Innenstadtzentrum Norden in der Stadt Norden.

Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur im Segment Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel im Einzugsgebiet

Lagen	Verkaufsfläche in qm	Umsatz in Mio. €
ZVB Innenstadtzentrum Norden	2.125	15,8
Nebenzentrum Gewerbestraße	1.055	7,3
Streulage	265	2,3
Zone 1	3.445	25,4
ZVB Hauptzentrum Hage	460	3,1
ZVB Ortsmitte Großheide	90	0,8
ZVB Versorgungskern Marienhafen	240	2,1
NVS Greetsiel	150	1,0
ZVB Ortskern Dornum	160	0,7
Streulage	570	3,5
Zone 2	1.670	11,3
Einzugsgebiet gesamt	5.115	36,7

Quelle: Dr. Lademann & Partner. Werte gerundet.

Tabelle 7: Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur innerhalb des prospektiven Einzugsgebiets (Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel)

Die **durchschnittliche Flächenproduktivität** im Bereich Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel beträgt insgesamt rd. 7.200 € je qm Verkaufsfläche.

Daraus resultiert im Segment Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel eine **Einzelhandelszentralität** von rd. 134 % für das Einzugsgebiet, die insgesamt auf leichte Kaufkraftzuflüsse hindeutet.

Neben den Drogeriemärkten Rossmann und Müller im ZVB Innenstadtzentrum Norden sowie dem dm-Markt im NZ Gewerbestraße wird das Angebot v.a. von den Randsortimenten der Lebensmittelmärkte und den freiverkäuflichen Angeboten der Apotheken bestimmt.



Abbildung 12: dm-Markt im Nebenzentrum Gewerbestraße in Norden (Zone 1)



Abbildung 13: Norder Tor-Einkaufszentrum im ZVB Innenstadtzentrum Norden (inkl. Rossmann-Markt)

5.1.3 Tiernahrung/Tierbedarf

Den Ergebnissen der DLP-Erhebung zufolge wird im prospektiven Einzugsgebiet des Gesamtvorhabens im Bereich Tiernahrung/Tierbedarf eine Verkaufsfläche vorgehalten von

rd. 1.900 qm.

Mit rd. 750 qm Verkaufsfläche entfällt der Schwerpunkt davon auf die Betriebe in Streulage der Zone 1. Hier befindet sich der einzige Tierfachmarkt innerhalb des

Einzugsgebiets, in den übrigen Lagen wird das Segment Tiernahrung/Tierbedarf insbesondere als Randsortiment in Nahversorgungsbetrieben angeboten.

Der **Brutto-Umsatz** im Bereich Tiernahrung/Tierbedarf innerhalb des Einzugsgebiets beläuft sich auf insgesamt

rd. 3,6 Mio. €.

Auch umsatzseitig betrachtet entfällt der Schwerpunkt auf das Angebot in Streulage (Zone 1) in der Stadt Norden.

Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur im Segment Tiernahrung/Tierbedarf im Einzugsgebiet

Lagen	Verkaufsfläche in qm	Umsatz in Mio. €
ZVB Innenstadtzentrum Norden	250	0,4
Nebenzentrum Gewerbestraße	125	0,2
Streulage	745	1,5
Zone 1	1.120	2,1
ZVB Hauptzentrum Hage	280	0,5
ZVB Ortsmitte Großheide	40	0,1
ZVB Versorgungskern Marienhafen	110	0,2
NVS Greetsiel	30	0,1
ZVB Ortskern Dornum	60	0,1
Streulage	250	0,5
Zone 2	770	1,5
Einzugsgebiet gesamt	1.890	3,6

Quelle: Dr. Lademann & Partner. Werte gerundet.

Tabelle 8: Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur innerhalb des prospektiven Einzugsgebiets (Tiernahrung/Tierbedarf)

Die **durchschnittliche Flächenproduktivität** im Tiernahrung/Tierbedarf beträgt insgesamt rd. 1.900 € je qm Verkaufsfläche.

Daraus resultiert im Segment Tiernahrung/Tierbedarf eine **Einzelhandelszentralität** von rd. 93 % für das Einzugsgebiet, die auf leichte Kaufkraftabflüsse, ggf. auch in Richtung Internet, hindeutet.

Neben dem Fressnapf-Tierfachmarkt in der Bahnhofstraße in Norden wird das Angebot v.a. von Fachgeschäften und als Randsortiment im nahversorgungsrelevanten Einzelhandel bestimmt.



Abbildung 14: Fressnapf-Markt in der Bahnhofstraße in Norden (Zone 1)

5.1.4 Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik

Den Ergebnissen unserer Erhebung zufolge wird im prospektiven Einzugsgebiet des Gesamtvorhabens im Segment Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik eine Verkaufsfläche von

rd. 5.700 qm.

vorgehalten. Mit rd. 1.500 qm Verkaufsfläche entfällt der Schwerpunkt davon auf den ZVB Innenstadtzentrum Norden. Das Sortiment wird v.a. in Fachgeschäften und als Nebensortiment in verschiedensten Betrieben angeboten.

Der **Brutto-Umsatz** im Bereich Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik innerhalb des Einzugsgebiets beläuft sich auf insgesamt

rd. 14,8 Mio. €.

Auch umsatzseitig betrachtet entfällt der Schwerpunkt auf das Angebot im zentralen Versorgungsbereich Innenstadtzentrum Norden.

Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur im Segment Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik im Einzugsgebiet

Lagen	Verkaufsfläche in qm	Umsatz in Mio. €
ZVB Innenstadtzentrum Norden	1.520	4,6
Nebenzentrum Gewerbestraße	1.370	3,4
Streulage	1.415	3,6
Zone 1	4.305	11,7
ZVB Hauptzentrum Hage	220	0,5
ZVB Ortsmitte Großheide	20	0,1
ZVB Versorgungskern Marienhafte	110	0,3
NVS Greetsiel	380	1,0
ZVB Ortskern Dornum	30	0,1
Streulage	670	1,2
Zone 2	1.430	3,1
Einzugsgebiet gesamt	5.735	14,8

Quelle: Dr. Lademann & Partner. Werte gerundet.

Tabelle 9: Verkaufsflächen- und Umsatzstruktur innerhalb des prospektiven Einzugsgebiets (Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik)

Die durchschnittliche Flächenproduktivität im Bereich Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik beträgt insgesamt rd. 2.600 € je qm Verkaufsfläche.

Daraus resultiert im Segment Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik eine Einzelhandelszentralität von rd. 154 % für das Einzugsgebiet, die auf signifikante Kaufkraftzuflüsse hindeutet.

Neben mehreren Nonfood-Discountern/Sonderpostenmärkten wird das Angebot v.a. von kleinflächigen Fachgeschäften und als Randsortiment von verschiedensten Betrieben (Drogeriemärkte, Lebensmitteleinzelhandel, Baumärkte, Möbelfachmärkte) bestimmt.



Abbildung 15: Woolworth-Markt im Nebenzentrum Gewerbestraße in Norden (Zone 1)



Abbildung 16: Tedi-Markt im ZVB Ortsmitte Hage (Zone 2)

5.2 Städtebauliche/versorgungsstrukturelle Ausgangslage in den zentralen Versorgungsbereichen und sonstigen prägenden Lagen

Im nachfolgenden Kapitel werden die Angebotsstrukturen sowie die städtebauliche/versorgungsstrukturelle Ausgangslage in den betroffenen zentralen Versorgungsbereichen und sonstigen prägenden Lagebereichen des prospektiven Einzugsgebiets analysiert.

5.2.1 ZVB Innenstadtzentrum Norden

Der **zentrale Versorgungsbereich Innenstadtzentrum Norden** befindet sich im Zentrum der Stadt Norden. Im Norden bildet der Verlauf der Osterstraße die Grenze. Während östlich der Einzelhandelsstandort bis zu Straße ‚Im Horst‘ eingeschlossen ist, bilden die Straßen ‚Glückauf‘ und ‚Zum Galgentief‘ die Grenze im Osten. Das Einkaufszentrum Norder Tor an der Bahnhofstraße begrenzt den zentralen Versorgungsbereich im Süden und die Straße Burggraben im Westen.

Im Kern des zentralen Versorgungsbereichs liegt die Fußgängerzone Neuer Weg; dort finden sich überwiegend kleinteilige Bauungs- und Nutzungsstrukturen mit multifunktionalem Nutzungsbesatz; vereinzelt sind strukturprägende Betriebe verstreut in Nebenstraßen eingebunden. Im Süden bildet das Center Norder Tor den Abschluss.

Die **verkehrliche Erreichbarkeit** erfolgt im Wesentlichen über die L 27, welche am Standort als Norddeicher Straße/Burggraben bzw. Westerstraße geführt wird. Diese Verkehrsader sichert die Anbindung in Richtung Norden, Süden sowie Westen und somit u.a. eine Anbindung an die B 72, welche wiederum die nächstgelegenen Mittelzentren Aurich und Emden erreichen. Kleinräumig ist v.a. die Osterstraße von übergeordneter Relevanz, welche in Richtung Osten ebenfalls eine Anbindung an die B 72 sichert. Begünstigend wirkt sich zudem das großzügige Stellplatzangebot aus. Die Anbindung mit dem **ÖPNV** erfolgt über eine Vielzahl an dispers verteilten Bushaltestellen. Ergänzend befindet sich direkt außerhalb des ZVBs in Richtung Süden der ZOB der Stadt Norden. Darüber hinaus ist der Standort sowohl fußläufig als auch mit dem Rad gut zu erreichen.

Der **Angebotsschwerpunkt** liegt im kurz- und mittelfristigen Bedarf. Zu den Magnetbetrieben im kurzfristigen Bedarf zählen neben den Verbrauchermärkten Kaufland und Edeka auch ein Aldi-Lebensmitteldiscounter sowie die Drogeriemärkte Rossmann und Müller. Ergänzt wird das Angebot durch mehrere Apotheken und Betriebe des Lebensmittelhandwerks. Zu den Magnetbetrieben im mittelfristigen Warensortiment zählen bspw. ein Takko-Bekleidungsgeschäft, ein Deichmann-Schuhfachmarkt sowie die Fachgeschäfte Zweirad Thedinga und ein Intersport-Sportfachgeschäft. Darüber hinaus befinden sich zahlreiche kleinflächige Fachgeschäfte im Innenstadtzentrum von Norden.

In der Norder Innenstadt ist dabei kein gravierendes Leerstandsproblem zu erkennen. Einzelne Leerstände haben v.a. immobilienseitige Defizite, sodass ggf. über andere Nutzungen nachgedacht werden muss. Mit der Realisierung des Vorhabens wird im Übrigen der größte Leerstand der Innenstadt wiederbelebt.



Abbildung 17: Blick entlang der Osterstraße in Richtung Osten



Abbildung 18: Blick entlang der Straße Neuer Weg in Richtung Süden

Der zentrale Versorgungsbereich Innenstadtzentrum zeichnet sich durch seinen vielfältigen Nutzungs- und Branchenmix aus. Die Magnetbetriebe sind insgesamt überwiegend zeitgemäß und leistungsfähig aufgestellt. Die Funktionsfähigkeit des zentralen Versorgungsbereichs ist gewährleistet. Insgesamt wird im ZVB Innenstadtzentrum Norden auf einer prüfungsrelevanten Verkaufsfläche von rd. 11.200 qm ein Umsatz von rd. 67,7 Mio. € generiert. Gleichwohl ist darauf zu verweisen, dass die Innenstadt von Norden mit der Schließung von real einen spürbaren verkaufsflächenseitigen Bedeutungsrückgang erlitten hat.

5.2.2 Nebenzentrum Gewerbestraße (Norden)

Das **Nebenzentrum Gewerbestraße** befindet sich nordwestlich der Innenstadt der Stadt Norden. Im Wesentlichen orientiert sich die Abgrenzung am Einzelhandelsbesatz entlang der Gewerbestraße und der Norddeicher Straße/L 27. Während im Norden das Autohaus an der Norddeicher Straße die Grenze bildet, reicht das Nebenzentrum in südlicher Richtung bis zum Kreuzungsbereich Norddeicher Straße/Westlinteler Straße. Im Osten bildet der Verlauf der Norddeicher Straße die Grenze. Gleichwohl ist der Einzelhandelsbesatz am Kreuzungsbereich Norddeicher Straße/Königsberger Straße mit eingeschlossen. Im Westen orientiert sich die Begrenzung an den Einzelhandelsimmobilien.

Die **verkehrliche Erreichbarkeit** erfolgt im Wesentlichen über die L 27, welche am Standort als Norddeicher Straße geführt wird. Diese Verkehrsader sichert in Richtung Norden die Anbindung an den Ortsteil Norddeich und erreicht in südöstlicher Richtung das Innenstadtzentrum der Stadt Norden. Kleinräumig sind v.a. die Gewerbestraße und die Straße Westlinteler Weg von übergeordneter Relevanz. Während die Gewerbestraße durch den Großteil des Nebenzentrums führt, erschließt der Westlinteler Weg den Ortsteil Westlintel. Begünstigend wirkt sich zudem das großzügige Stellplatzangebot aus. Die Anbindung mit dem **ÖPNV** erfolgt über den Bushaltepunkt ‚Königsberger Straße‘ inmitten des Nebenzentrums. Darüber hinaus ist der Standort sowohl fußläufig als auch mit dem Rad gut zu erreichen.

Der **Angebotsschwerpunkt** liegt im kurz- und mittelfristigen Bedarf. Zu den Magnetbetrieben im kurzfristigen Bedarf zählt neben den Lebensmitteldiscountern Aldi und Lidl auch ein Combi-Verbrauchermarkt und ein dm-Drogeriefachmarkt. Zu den Magnetbetrieben im mittelfristigen Warensortiment zählen bspw. ein Woolworth-Fachmarkt, ein expert-Elektrofachmarkt und ein Kik-Textildiscounter.



Abbildung 19: Nebenzentrum Gewerbestraße in Norden

Das Nebenzentrum Gewerbestraße ist gekennzeichnet von den funktionalen Einzelhandelsimmobilien. Die Magnetbetriebe sind insgesamt modern und leistungsfähig aufgestellt. Die Funktionsfähigkeit des Nebenzentrums ist gewährleistet. Insgesamt wird im Nebenzentrum Gewerbestraße auf einer prüfungsrelevanten Verkaufsfläche von rd. 7.000 qm ein Umsatz von rd. 42,8 Mio. € generiert.

5.2.3 ZVB Hauptzentrum Hage (Hage, Flecken)

Der **zentrale Versorgungsbereich Hauptzentrum Hage** befindet sich im Zentrum der Stadt Hage (Flecken). Im Wesentlichen orientiert sich die Abgrenzung innerhalb des kommunalen Einzelhandelsentwicklungskonzepts am Regionalen Raumordnungsprogramm des Landkreises Aurich (Versorgungskern), das den zentralen Bereich der Gemeinde Hage (Flecken) kennzeichnet. Der Einzelhandelsbesatz erstreckt sich vom Marktplatz im Osten entlang der Hauptstraße bis zum Kreisverkehr an der Berumer Allee im Westen. Im Westen bzw. Süden schließt der zentrale Versorgungsbereich die großflächigen Einzelhandelsimmobilien an der Straße Am Edenhof mit ein. Gleichermaßen sind im Osten bzw. Süden die Betriebe bis zwischen der Hauptstraße und der Straße Hilgenbur eingeschlossen. Die Grenze bildet hierbei die Halbemonder Straße.

Die **verkehrliche Erreichbarkeit** erfolgt im Wesentlichen über die Hauptstraße, welche in Richtung Osten an die L 6 anknüpft. Die L 6 erreicht im weiteren Verlauf u.a. die Stadt Norden und die Gemeinde Westerholt. Kleinräumig ist die K 205, welche am Standort als Halbemonder Straße geführt wird, von übergeordneter Relevanz. Begünstigend wirkt sich zudem das großzügige Stellplatzangebot vor den strukturprägenden Betrieben aus. Die Anbindung mit dem **ÖPNV** erfolgt über mehrere Bushaltestellen. Darüber hinaus ist der Standort sowohl fußläufig als auch mit dem Rad gut zu erreichen.

Der **Angebotsschwerpunkt** liegt im kurz- und mittelfristigen Bedarf. Zu den Magnetbetrieben im kurzfristigen Bedarf zählt neben den Verbrauchermärkten Edeka und Combi auch ein Aldi-Lebensmitteldiscounter. Ergänzt wird das Angebot durch mehrere Apotheken und kleinflächige Fachgeschäfte. Zu den Magnetbetrieben im mittelfristigen Warensortiment zählen bspw. ein Kik-Textildiscounter, das Schuhhaus Onkes, ein Fahrrad-Fachgeschäft, sowie ein Hagebau-Baumarkt. Darüber hinaus befinden sich zahlreiche kleinflächige Fachgeschäfte im Ortskern von Hage (Flecken). Der Hagebau-Baumarkt im ZVB-Hage hat in 2022 verkündet, den Markt in Hage zu schließen, um eine freistehende Baumarkt-Fläche in der Stadt Norden nachzunutzen. Hier ist gleichwohl zu konstatieren, dass ein Baumarkt nicht entscheidend für die Funktionsfähigkeit

eines Grundzentrums ist. Vielmehr bieten sich ggf. Flächenpotenziale für die Weiterentwicklung eines der Nahversorgungsbetriebe.



Abbildung 20: Blick entlang der Hauptstraße in Hage in Richtung Osten



Abbildung 21: Einzelhandelsagglomeration im Jägerweg in Hage

Der zentrale Versorgungsbereich Hauptzentrum Hage zeichnet sich durch seinen vielfältigen Nutzungs- und Branchenmix aus. Die Magnetbetriebe sind insgesamt trotz teilweise bestehenden Investitionsbedarfs leistungsfähig aufgestellt. Die Funktionsfähigkeit des zentralen Versorgungsbereichs ist gewährleistet. Insgesamt wird im ZVB Hauptzentrum Hage auf einer prüfungsrelevanten Verkaufsfläche von rd. 5.200 qm ein Umsatz von rd. 26,6 Mio. € generiert.

5.2.4 ZVB Ortsmitte Großheide

Der **zentrale Versorgungsbereich Ortsmitte Großheide** befindet sich im Zentrum der Gemeinde Großheide. Im Wesentlichen orientiert sich die Abgrenzung an den zentralen Einrichtungen entlang der Schloßstraße. Hierbei bildet im Westen annähernd die Großheider Straße die Grenze und im Osten der Poppenweg und wurde so im kommunalen Einzelhandelskonzept festgehalten.

Die **verkehrliche Erreichbarkeit** erfolgt im Wesentlichen über die Schloßstraße, welche den ZVB in West-Ost-Richtung durchquert. Diese knüpft im Osten an die Großheider Straße an, welche wiederum eine Anbindung an Hage (Flecken) sichert. Die Anbindung mit dem **ÖPNV** erfolgt über die Bushaltestellen ‚Schloßstraße‘ und ‚Schloßstraße/Grasweg‘ direkt außerhalb des ZVBs. Darüber hinaus ist der Standort sowohl fußläufig als auch mit dem Rad aus den umliegenden Wohngebieten gut zu erreichen.

Der **Einzelhandelsbesatz** ist insgesamt sehr gering. Das Angebot wird lediglich durch einen Edeka-Supermarkt und eine Apotheke getragen.



Abbildung 22: Edeka-Markt in der Schloßstraße in Großheide

Der zentrale Versorgungsbereich Ortsmitte Großheide ist derzeit insgesamt nicht zeitgemäß und/oder leistungsfähig aufgestellt. Die Funktionsfähigkeit des zentralen Versorgungsbereichs ist nicht gewährleistet. Insgesamt wird im ZVB Ortsmitte Großheide auf einer prüfungsrelevanten Verkaufsfläche von rd. 900 qm ein Umsatz von rd. 4,9 Mio. € generiert. Perspektivisch ist allerdings von einer deutlichen Aufwertung der Ortsmitte auszugehen. Für den Edeka-Markt an der Schloßstraße ist eine Erweiterung auf 1.840 anvisiert, entsprechendes Baurecht wurde bereits geschaffen. Dies wird den zentralen Versorgungsbereich signifikant stärken.

5.2.5 ZVB Versorgungskern Marienhafe

Der **Versorgungskern Marienhafe** befindet sich im Zentrum der Gemeinde Marienhafe (Flecken). Im Wesentlichen orientiert sich die Abgrenzung am historisch gewachsenen Ortskern. Hierbei erstreckt sich der Bereich von der Straße ‚Am Markt‘ annähernd bis zum Kreuzungsbereich Rosenstraße/Dahlienstraße und reicht teilweise in die abgehenden Straßen hinein.

Die **verkehrliche Erreichbarkeit** erfolgt im Wesentlichen über die Rosenstraße, welche den ZVB in Nordwest-Südost-Richtung durchquert. Diese knüpft im Südosten an die L 26 an, welche am Standort als Urganter Straße geführt wird und dort unmittelbar eine Verbindung zur B 72 herstellt. Die Anbindung mit dem **ÖPNV** erfolgt über den zentralen Omnibusbahnhof in der Rosenstraße innerhalb des Versorgungskerns. Darüber hinaus ist der Standort sowohl fußläufig als auch mit dem Rad aus den umliegenden Wohngebieten gut zu erreichen.

Der **Angebotsschwerpunkt** liegt im kurzfristigen Bedarf. Als strukturprägender Magnetbetrieb ist ein Edeka-Verbrauchermarkt zu nennen. Ergänzt wird das Angebot durch drei Bäckereien, eine Apotheke und mehrere kleinflächige Fachgeschäfte. Im mittelfristigen Warensortiment sind lediglich zwei Fachgeschäfte anzutreffen.



Abbildung 23: Edeka-Markt in der Straße Mühlenloog in Marienhafe

Der Versorgungskern Marienhafe ist insgesamt leistungsfähig aufgestellt. Die Funktionsfähigkeit des zentralen Versorgungsbereichs ist gewährleistet. Insgesamt wird im ZVB Versorgungskern in Marienhafe auf einer prüfungsrelevanten Verkaufsfläche von rd. 2.100 qm ein Umsatz von rd. 10,6 Mio. € generiert. Beim ZVB Marienhafe ist außerdem zu berücksichtigen, dass zurzeit ein Neubau des Edeka im südlichen Bereich des ZVB erfolgt. Die neue Verkaufsfläche des Markts wird dann rd. 2.440 qm betragen. Der dann ehemalige Standort des Edeka-Markts an der Ecke Rosenstraße/Mühlenloog wird durch Aldi nachgenutzt werden, der sich derzeit im Fachmarktzentrum an der Keno-Tom-Brook-Straße in Ugant-

Schott befindet. Die Verkaufsfläche von Aldi wird in diesem Zuge auf 1.060 qm steigen. Es wird außerdem im ZVB Marienhafte ein Drogeriemarkt mit rd. 700 qm Verkaufsfläche eröffnen. Insgesamt ist also eine deutliche Angebotserweiterung und Aufwertung im ZVB Marienhafte zu erwarten, die die Leistungsfähigkeit des zentralen Versorgungsbereichs spürbar erhöhen werden.

5.2.6 NVS Greetsiel (Krummhörn)

Der **Nahversorgungsstandort Greetsiel**¹² befindet sich im Zentrum des Krummhörner Ortsteils Greetsiel. Im Wesentlichen orientiert sich die Abgrenzung an den zentralen Einrichtungen und dem Einzelhandelsbesatz im historisch gewachsenen Ortskern. Hierbei bildet der Edeka-Markt im Nordwesten annähernd die Grenze und im Südosten der Verlauf der Binnenmulde bzw. das Neue/Alte Greetsieler Sieltief.

Die **verkehrliche Erreichbarkeit** erfolgt im Wesentlichen über die Kleinbahnstraße aus Richtung Westen und die Mühlenstraße aus Richtung Südosten. Die Kleinbahnstraße knüpft im weiteren Verlauf an die K 233 an, welche im weiteren südlichen Verlauf u.a. nach Pewsum führt. Die Mühlenstraße knüpft an die L 25 an, welche im weiteren Verlauf u.a. nach Eilsum führt. Die Anbindung mit dem **ÖPNV** erfolgt über die Bushaltestelle ‚Ankerstraße‘ am westlichen Rand des Nahversorgungsstandorts. Darüber hinaus ist der Standort sowohl fußläufig als auch mit dem Rad aus den umliegenden Wohngebieten gut zu erreichen.

Der **Angebotsschwerpunkt** liegt im kurz- und mittelfristigen Bedarf. Als strukturprägender Magnetbetrieb ist ein Edeka-Verbrauchermarkt zu nennen. Ergänzt wird das Angebot durch mehrere Bäckereien und eine Apotheke sowie kleinflächige Fachgeschäfte. Im mittelfristigen Bedarf wird das Angebot durch mehrere kleinflächige Fachgeschäfte getragen.



Abbildung 24: Nahversorgungsstandort Greetsiel

¹² Der Standort Greetsiel ist im RROP als „Standort mit herausgehobener Bedeutung für die Nahversorgung“ festgelegt.

Der Nahversorgungsstandort ist insgesamt zukunfts- und leistungsfähig aufgestellt. Die Funktionsfähigkeit des Nahversorgungsstandorts ist gewährleistet. Insgesamt wird am NVS Greetsiel auf einer prüfungsrelevanten Verkaufsfläche von knapp 1.900 qm ein Umsatz von rd. 8,8 Mio. € generiert.

5.2.7 ZVB Ortskern Dornum

Der **ZVB Ortskern Dornum** befindet sich im westlichen Bereich des Kernorts Dornum. Die Abgrenzung orientiert sich an den strukturprägenden Lebensmittelmärkten an der Schatthäuser Straße zzgl. des Bensjücher Wegs. Eine formale Abgrenzung ist im RROP Landkreis Aurich aus 2018 nicht festgehalten.

Die **verkehrliche Erreichbarkeit** erfolgt im Wesentlichen über die L 7, welche am Standort als Schatthäuser Straße geführt wird und den Hauptort Dornum in Nord-Süd-Richtung durchquert. In Richtung Norden knüpft diese an die L 5 an und in Richtung Süden führt die L 7 in die Gemeinde Westerholt (LK Wittmund). Die Anbindung mit dem **ÖPNV** erfolgt über die Bushaltestelle ‚Rathaus‘ direkt außerhalb des Nahversorgungsstandorts. Darüber hinaus ist der Standort sowohl fußläufig als auch mit dem Rad aus dem gesamten Hauptort Dornum gut zu erreichen.

Der **Angebotsschwerpunkt** liegt funktionsgerecht im kurzfristigen Bedarfsbereich. Als strukturprägende Magnetbetriebe sind die Lebensmitteldiscounter Netto und Aldi sowie ein Edeka-Verbrauchermarkt zu nennen. Ergänzt wird das Angebot durch Betriebe des Lebensmittelhandwerks und vereinzelt, kleinflächigen Fachgeschäften.



Abbildung 25: Nahversorgungsstandort Dornum

Der ZVB Ortskern Dornum ist trotz gewissen Modernisierungsbedarfs insgesamt leistungsfähig aufgestellt. Die Funktionsfähigkeit des Nahversorgungsstandorts ist gewährleistet. Insgesamt wird am NVS Dornum auf einer prüfungsrelevanten Verkaufsfläche von rd. 2.800 qm ein Umsatz von rd. 14,3 Mio. € generiert.

5.2.8 Sonstige prägende Lagen innerhalb des Einzugsgebiets

Innerhalb des Einzugsgebiets wurden darüber hinaus insgesamt 15 weitere strukturprägende prüfungsrelevante Einzelhandelsbetriebe (mind. rd. 600 qm Verkaufsfläche) untersucht, welche aufgrund des Betriebstyps und/oder der räumlichen Nähe im Wettbewerb mit dem Vorhaben stehen. Hervorzuheben sind hierbei die Angebote in Großheide und Upgant-Schott. In Großheide befindet sich der Großteil des Einzelhandels (u.a. ein weiterer Edeka, Netto und Aldi) außerhalb des aktuell nur gering besetzten zentralen Versorgungsbereichs. In Upgant-Schott befinden sich u.a. die Lebensmittel-discounter Lidl und Aldi (Verlagerung geplant) sowie ein Combi-Verbrauchermarkt und ein Tedi-Nonfood-Discounter. Hinzu kommen weitere Fachgeschäfte/-märkte, Apotheken und Betriebe des Lebensmittelhandwerks im weiteren Einzugsgebiet.



Abbildung 26: Einzelhandelsagglomeration in Upgant-Schott (SG Brookmerland)



Abbildung 27: Netto-Markt in der Coldinner Straße in Großheide

6 Vorhaben- und Wirkungsprognose

Während das Einzugsgebiet den Raum repräsentiert, aus dem ein Handelsstandort regelmäßig seine Kunden gewinnt, bezeichnet der **Marktanteil** den Umfang an Nachfrage, den ein Handelsstandort aus diesem Gebiet binden kann. Die Gutachter gehen nicht davon aus, dass es durch die Erweiterung/Umstrukturierung zu einer signifikanten Änderung der räumlichen Ausdehnung des Einzugsgebiets kommen wird. Vielmehr ist eine Erhöhung der Marktdurchdringung im bereits bestehenden Einzugsgebiet zu erwarten.

Die **Umsatzprognose** für das Vorhaben basiert auf der Einschätzung erzielbarer Nachfrageabschöpfungen (Marktanteile) der geplanten Nutzungen im Einzugsgebiet auf Grundlage von umfangreichen Erfahrungswerten und empirischen Untersuchungen. Neben der Entfernung zum Vorhabenstandort wurden dabei auch die Wettbewerbssituation im Raum sowie das Agglomerationsumfeld berücksichtigt.

Zudem ist zu berücksichtigen, dass es durch die Umstrukturierung des Standorts zu einer sortimentsseitigen Verschiebung der Umsätze kommen wird.

6.1 Marktanteils- und Umsatzprognose

Bei der Betrachtung des Einzugsgebiets eines Vorhabens sind zwei Dimensionen zu beachten:

- die räumliche Ausdehnung des Einzugsgebiets und
- die Höhe der Nachfrageabschöpfung in diesem Gebiet.

Für das **Gesamtvorhaben mit einer geplanten Verkaufsfläche von rd. 7.500 qm** ist davon auszugehen, dass es insgesamt einen Marktanteil im Einzugsgebiet von rd. 7 % erreichen wird. Der Marktanteil im periodischen bzw. nahversorgungsrelevanten Bedarf liegt bei rd. 10 %. Die Marktanteile sind aufgrund der verschiedenen Vorhabenskomponenten differenziert zu betrachten. Der prospektiv höchste Marktanteil wird aufgrund des Futterhaus-Tierfachmarkts und der Randsortimente der übrigen Betriebe im Segment Tiernahrung/Tierbedarf erzielt. In der Zone 1 liegt dieser bei rd. 42 %, in der Zone 2 sind etwa 24 % zu erwarten.

Marktanteile des Vorhabens*			
Periodischer Bedarf	Zone 1	Zone 2	Gesamt
Marktpotenzial (Mio. €)	82,2	128,7	211,0
Umsatz Vorhaben (Mio. €)	17,3	4,3	21,7
Marktanteile	21%	3%	10%
<i>Nahrungs- und Genussmittel</i>			
Marktpotenzial (Mio. €)	71,6	112,1	183,8
Umsatz Vorhaben (Mio. €)	14,2	3,5	17,7
Marktanteile	20%	3%	10%
<i>Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel</i>			
Marktpotenzial (Mio. €)	10,6	16,6	27,2
Umsatz Vorhaben (Mio. €)	3,1	0,8	3,9
Marktanteile	30%	5%	14%
Aperiodischer Bedarf			
Marktpotenzial (Mio. €)	72,6	113,6	186,2
Umsatz Vorhaben (Mio. €)	2,5	2,2	4,7
Marktanteile	3%	2%	3%
<i>Tiermahrung/Tierbedarf</i>			
Marktpotenzial (Mio. €)	1,5	2,4	3,9
Umsatz Vorhaben (Mio. €)	0,6	0,6	1,2
Marktanteile	42%	24%	31%
<i>Bau- und Gartenbedarf</i>			
Marktpotenzial (Mio. €)	17,3	27,1	44,4
Umsatz Vorhaben (Mio. €)	0,3	0,3	0,6
Marktanteile	2%	1%	1%
<i>Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik</i>			
Marktpotenzial (Mio. €)	3,7	5,8	9,6
Umsatz Vorhaben (Mio. €)	0,6	0,5	1,1
Marktanteile	16%	9%	12%
<i>Spielwaren</i>			
Marktpotenzial (Mio. €)	3,3	5,2	8,5
Umsatz Vorhaben (Mio. €)	0,1	0,1	0,3
Marktanteile	4%	3%	3%
<i>Bekleidung und Wäsche</i>			
Marktpotenzial (Mio. €)	12,9	20,2	33,0
Umsatz Vorhaben (Mio. €)	0,1	0,1	0,3
Marktanteile	1%	1%	1%
<i>Sonstiger aperiodischer Bedarf</i>			
Marktpotenzial (Mio. €)	33,8	53,0	86,8
Umsatz Vorhaben (Mio. €)	0,7	0,6	1,2
Marktanteile	2%	1%	1%
Gesamt			
Marktpotenzial (Mio. €)	154,8	242,3	397,1
Umsatz Vorhaben (Mio. €)	19,8	6,6	26,4
Marktanteile	13%	3%	7%

Quelle: Eigene Berechnungen. Werte gerundet. *Ohne Streuumsätze.

Tabelle 10: Marktanteile des Vorhabens innerhalb des Einzugsgebiets

Unter Berücksichtigung zusätzlicher Streuumsätze von 15 %, die räumlich nicht genau zuzuordnen sind und aus der Potenzialreserve¹³ gespeist werden, errechnet sich das Gesamtumsatzpotenzial des Vorhabens. Danach wird sich der **einzelhandelsrelevante Brutto-Umsatz des Vorhabens** bei einer durchschnittlichen Flächenproduktivität von rd. 4.100 € je qm Verkaufsfläche auf insgesamt

rd. 31,1 Mio. € belaufen,

wovon mit rd. 25,5 Mio. € der Schwerpunkt auf den periodischen bzw. nahversorgungsrelevanten Bedarf entfällt.

Umsatzstruktur des Vorhabens

Branchenmix	Verkaufsfläche in qm	Flächen- produktivität*	Umsatz in Mio. €
periodischer Bedarf	4.932	5.200	25,5
davon Nahrungs- und Genussmittel	4.059	5.100	20,9
<i>davon E-Center</i>	<i>3.425</i>	<i>5.500</i>	<i>18,8</i>
<i>davon Bäckerei</i>	<i>40</i>	<i>7.000</i>	<i>0,3</i>
<i>davon Shop</i>	<i>160</i>	<i>4.000</i>	<i>0,6</i>
<i>davon Rossmann</i>	<i>64</i>	<i>5.800</i>	<i>0,4</i>
<i>davon Futterhaus</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0,0</i>
<i>davon Zimmermann</i>	<i>370</i>	<i>2.000</i>	<i>0,7</i>
davon Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel	873	5.300	4,6
<i>davon E-Center</i>	<i>400</i>	<i>4.900</i>	<i>2,0</i>
<i>davon Bäckerei</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0,0</i>
<i>davon Shop</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0,0</i>
<i>davon Rossmann</i>	<i>360</i>	<i>6.800</i>	<i>2,4</i>
<i>davon Futterhaus</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0,0</i>
<i>davon Zimmermann</i>	<i>113</i>	<i>2.000</i>	<i>0,2</i>
aperiodischer Bedarf	2.568	2.200	5,6
<i>davon Tiernahrung/Tierbedarf</i>	<i>748</i>	<i>1.900</i>	<i>1,4</i>
<i>davon Bau- und Gartenbedarf</i>	<i>473</i>	<i>1.600</i>	<i>0,8</i>
<i>davon Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik</i>	<i>497</i>	<i>2.600</i>	<i>1,3</i>
<i>davon Spielwaren</i>	<i>118</i>	<i>2.800</i>	<i>0,3</i>
<i>davon Bekleidung und Wäsche</i>	<i>141</i>	<i>2.200</i>	<i>0,3</i>
<i>davon Sonstiger aperiodischer Bedarf</i>	<i>591</i>	<i>2.500</i>	<i>1,5</i>
Gesamt	7.500	4.100	31,1
<i>davon E-Center</i>	<i>4.250</i>	<i>5.200</i>	<i>22,1</i>
<i>davon Bäckerei</i>	<i>40</i>	<i>7.000</i>	<i>0,3</i>
<i>davon Shop</i>	<i>160</i>	<i>4.000</i>	<i>0,6</i>
<i>davon Rossmann</i>	<i>750</i>	<i>5.400</i>	<i>4,1</i>
<i>davon Futterhaus</i>	<i>600</i>	<i>1.700</i>	<i>1,0</i>
<i>davon Zimmermann</i>	<i>1.700</i>	<i>1.700</i>	<i>2,9</i>

Quelle: Berechnungen Dr. Lademann & Partner. *in €/qm VKF. Werte gerundet.

Tabelle 11: Umsatzstruktur des Vorhabens

¹³ Diese setzt sich aus Streukunden zusammen, die nur sporadisch am Vorhabenstandort einkaufen werden (z.B. Pendler, Gäste, Durchreisende, Zufallskunden sowie Verbraucher, die außerhalb des Einzugsgebiets leben und nur hin und wieder am Standort einkaufen z.B. Einwohner der Inseln Juist und Norderney). Wie in Kapitel 4 dargestellt, ist zu erwarten, dass eine hohe Anzahl an Touristen und Durchreisenden ihre Einkäufe zumindest gelegentlich in der Stadt Norden tätigen.

Bei dem Vorhaben handelt es sich um die **Umstrukturierung und Erweiterung eines bereits etablierten Standorts**. Das ehemalige real-SB-Warenhaus hat bereits geschlossen, derzeit befindet sich am Standort nur ein Zimmermann-Sonderpostenmarkt als Zwischennutzung. Die ehemaligen Umsätze von real sind auf den übrigen Bestand im Einzugsgebiet „übergegangen“, sodass nur der Zimmermann-Umsatz wirkungsmildernd dem Vorhabenumsatz wirkungsmildernd zugerechnet werden kann. Aktuell beläuft sich der Marktanteil des Zimmermann-Markts im Einzugsgebiet auf insgesamt rd. 1 %. Die höchsten Marktanteile werden in den Segmenten Tiernahrung/Tierbedarf, Bau- und Gartenbedarf und Hausrat/GPK mit durchschnittlich rd. 2 % erzielt.

Marktanteile des Zimmermann-Markts im Einzugsgebiet*

Periodischer Bedarf	Zone 1	Zone 2	Gesamt
Marktpotenzial (Mio. €)	83,3	129,4	212,7
Umsatz Vorhaben (Mio. €)	0,7	0,2	0,8
Marktanteile	1%	0%	0%
<i>Nahrungs- und Genussmittel</i>			
Marktpotenzial (Mio. €)	72,6	112,7	185,3
Umsatz Vorhaben (Mio. €)	0,5	0,1	0,6
Marktanteile	1%	0%	0%
<i>Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel</i>			
Marktpotenzial (Mio. €)	10,7	16,7	27,4
Umsatz Vorhaben (Mio. €)	0,2	0,0	0,2
Marktanteile	2%	0%	1%
Aperiodischer Bedarf			
Marktpotenzial (Mio. €)	73,5	114,2	187,7
Umsatz Vorhaben (Mio. €)	1,0	0,9	2,0
Marktanteile	1%	1%	1%
<i>Tiermahrung/Tierbedarf</i>			
Marktpotenzial (Mio. €)	1,5	2,4	3,9
Umsatz Vorhaben (Mio. €)	0,0	0,0	0,1
Marktanteile	3%	1%	2%
<i>Bau- und Gartenbedarf</i>			
Marktpotenzial (Mio. €)	17,5	27,2	44,7
Umsatz Vorhaben (Mio. €)	0,5	0,4	0,9
Marktanteile	3%	1%	2%
<i>Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik</i>			
Marktpotenzial (Mio. €)	3,8	5,9	9,6
Umsatz Vorhaben (Mio. €)	0,1	0,1	0,1
Marktanteile	2%	1%	2%
<i>Spielwaren</i>			
Marktpotenzial (Mio. €)	3,4	5,2	8,6
Umsatz Vorhaben (Mio. €)	0,1	0,1	0,2
Marktanteile	3%	1%	2%
<i>Bekleidung und Wäsche</i>			
Marktpotenzial (Mio. €)	13,0	20,3	33,3
Umsatz Vorhaben (Mio. €)	0,1	0,1	0,2
Marktanteile	1%	1%	1%
<i>Sonstiger aperiodischer Bedarf</i>			
Marktpotenzial (Mio. €)	34,3	53,2	87,5
Umsatz Vorhaben (Mio. €)	0,3	0,2	0,5
Marktanteile	1%	0%	1%
Gesamt			
Marktpotenzial (Mio. €)	156,8	243,5	400,4
Umsatz Vorhaben (Mio. €)	1,7	1,1	2,8
Marktanteile	1%	0%	1%

Quelle: Eigene Berechnungen. Werte gerundet. *Ohne Streuumsätze.

Tabelle 12: Marktanteile des aktuell am Standort agierenden Zimmermann-Sonderpostenmarkts

Damit stellte sich die **Umsatzstruktur (inkl. Streuumsätzen) am Standort aktuell** wie folgt dar:

Umsatzstruktur des Zimmermann-Markts (status-quo)

Branchenmix	Verkaufsfläche in qm	Flächen- produktivität*	Umsatz in Mio. €
periodischer Bedarf	490	2.000	1,0
<i>davon Nahrungs- und Genussmittel</i>	<i>350</i>	<i>2.000</i>	<i>0,7</i>
<i>davon Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel</i>	<i>140</i>	<i>2.000</i>	<i>0,3</i>
aperiodischer Bedarf	1.410	1.600	2,3
<i>davon Tiernahrung/Tierbedarf</i>	<i>50</i>	<i>1.700</i>	<i>0,1</i>
<i>davon Bau- und Gartenbedarf</i>	<i>630</i>	<i>1.600</i>	<i>1,0</i>
<i>davon Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik</i>	<i>110</i>	<i>1.600</i>	<i>0,2</i>
<i>davon Spielwaren</i>	<i>70</i>	<i>2.700</i>	<i>0,2</i>
<i>davon Bekleidung und Wäsche</i>	<i>150</i>	<i>1.750</i>	<i>0,3</i>
<i>davon Sonstiger aperiodischer Bedarf</i>	<i>400</i>	<i>1.500</i>	<i>0,6</i>
Gesamt	1.900	1.740	3,3

Quelle: Berechnungen Dr. Lademann & Partner. *in €/qm VKF. Werte gerundet.

Tabelle 13: Umsatzstruktur des aktuell am Standort agierenden Zimmermann-Sonderpostenmarkts

Der **Umsatzzuwachs** (inkl. Streuumsätzen) wird im worst-case insgesamt bei rd. 27,8 Mio. € liegen. Der höchste Umsatzzuwachs ergibt sich dabei im Segment Nahrungs- und Genussmittel mit rd. 20,2 Mio. €.

Umsatzzuwachs des Standorts durch Vorhabenrealisierung

Branchenmix	Verkaufsfläche in qm	Umsatz in Mio. €
periodischer Bedarf	4.442	24,5
<i>davon Nahrungs- und Genussmittel</i>	<i>3.709</i>	<i>20,2</i>
<i>davon Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel</i>	<i>733</i>	<i>4,4</i>
aperiodischer Bedarf	1.158	3,2
<i>davon Tiernahrung/Tierbedarf</i>	<i>698</i>	<i>1,3</i>
<i>davon Bau- und Gartenbedarf</i>	<i>-157</i>	<i>-0,3</i>
<i>davon Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik</i>	<i>387</i>	<i>1,1</i>
<i>davon Spielwaren</i>	<i>48</i>	<i>0,1</i>
<i>davon Bekleidung und Wäsche</i>	<i>-9</i>	<i>0,0</i>
<i>davon Sonstiger aperiodischer Bedarf</i>	<i>191</i>	<i>0,9</i>
Gesamt	5.600	27,8

Quelle: Berechnungen Dr. Lademann & Partner.

Tabelle 14: Umsatzzuwachs am Standort durch Vorhabenrealisierung

Im worst-case zeigen die **Marktanteilszuwächse im Einzugsgebiet** folgendes Bild:

Marktanteilszuwachs des Standorts im Einzugsgebiet (durch Vorhabenrealisierung)*			
Periodischer Bedarf	Zone 1	Zone 2	Gesamt
Marktpotenzial (Mio. €)	82,2	128,7	211,0
Umsatzzuwachs Vorhaben (Mio. €)	16,7	4,2	20,8
Marktanteilszuwachs (%-Punkte)	20%	3%	10%
<i>Nahrungs- und Genussmittel</i>			
Marktpotenzial (Mio. €)	71,6	112,1	183,8
Umsatzzuwachs Vorhaben (Mio. €)	13,7	3,4	17,1
Marktanteilszuwachs (%-Punkte)	19%	3%	9%
<i>Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel</i>			
Marktpotenzial (Mio. €)	10,6	16,6	27,2
Umsatzzuwachs Vorhaben (Mio. €)	3,0	0,7	3,7
Marktanteilszuwachs (%-Punkte)	28%	4%	14%
Aperiodischer Bedarf			
Marktpotenzial (Mio. €)	72,6	113,6	186,2
Umsatzzuwachs Vorhaben (Mio. €)	1,5	1,3	2,8
Marktanteilszuwachs (%-Punkte)	2%	1%	1%
<i>Tiermehring/Tierbedarf</i>			
Marktpotenzial (Mio. €)	1,5	2,4	3,9
Umsatzzuwachs Vorhaben (Mio. €)	0,6	0,5	1,1
Marktanteilszuwachs (%-Punkte)	39%	22%	29%
<i>Bau- und Gartenbedarf</i>			
Marktpotenzial (Mio. €)	17,3	27,1	44,4
Umsatzzuwachs Vorhaben (Mio. €)	-0,1	-0,1	-0,2
Marktanteilszuwachs (%-Punkte)	-1%	0%	0%
<i>Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik</i>			
Marktpotenzial (Mio. €)	3,7	5,8	9,6
Umsatzzuwachs Vorhaben (Mio. €)	0,5	0,5	1,0
Marktanteilszuwachs (%-Punkte)	14%	8%	10%
<i>Spielwaren</i>			
Marktpotenzial (Mio. €)	3,3	5,2	8,5
Umsatzzuwachs Vorhaben (Mio. €)	0,1	0,1	0,1
Marktanteilszuwachs (%-Punkte)	2%	1%	1%
<i>Bekleidung und Wäsche</i>			
Marktpotenzial (Mio. €)	12,9	20,2	33,0
Umsatzzuwachs Vorhaben (Mio. €)	0,02	0,02	0,04
Marktanteilszuwachs (%-Punkte)	0,2%	0,1%	0,1%
<i>Sonstiger aperiodischer Bedarf</i>			
Marktpotenzial (Mio. €)	33,8	53,0	86,8
Umsatzzuwachs Vorhaben (Mio. €)	0,4	0,3	0,7
Marktanteilszuwachs (%-Punkte)	1%	1%	1%
Gesamt			
Marktpotenzial (Mio. €)	154,8	242,3	397,1
Umsatzzuwachs Vorhaben (Mio. €)	18,1	5,5	23,6
Marktanteilszuwachs (%-Punkte)	12%	2%	6%

Quelle: Eigene Berechnungen. Werte gerundet. *Ohne Streuumsätze.

Tabelle 15: Marktanteilszuwachs des Standorts durch Vorhabenrealisierung

Für das Vorhaben ist von einem prospektiven Marktanteilszuwachs innerhalb seines Einzugsgebiets von insgesamt rd. 6 %-Punkten ggü. dem aktuellen Zimmermann-status-quo auszugehen. Nach den Modellrechnungen ergibt sich daraus, unter zusätzlicher Berücksichtigung von Streuumsätzen, ein zusätzliches Umsatzpotenzial von insgesamt rd. 27,8 Mio. €. Der größte Anteil entfällt dabei mit rd. 24,5 Mio. € auf den periodischen bzw. nahversorgungsrelevanten Bedarf. Insgesamt errechnet sich für den Standort nach Erweiterung/Umstrukturierung ein Umsatzpotenzial von etwa 31,1 Mio. €.

6.2 Wirkungsprognose

6.2.1 Vorbemerkungen

Im Rahmen der **Wirkungsprognose** wird untersucht, wie sich der prognostizierte Umsatz des Vorhabens unter Berücksichtigung der räumlichen Verteilung auf den Einzelhandel im Einzugsgebiet auswirken wird. Hierbei wird angenommen, dass das Vorhaben bis zum Jahr 2025 voll versorgungswirksam wird.

Die Umverteilungswirkungen werden auf Basis der bestehenden Einzelhandelsumsätze (stationärer Einzelhandel im jeweiligen Bezugsraum) ermittelt. Dabei muss zunächst die Verteilung der Wirkung des Vorhabenumsatzes mit Kunden aus der jeweiligen Einzugsgebietszone auf die einzelnen untersuchten Versorgungslagen (zentrale Versorgungsbereiche, Streulagen bzw. sonstige Lagen) prognostiziert werden. Einen wichtigen Anhaltspunkt dafür liefern die bisherige Verteilung der Umsätze, die Typgleichheit bzw. Typähnlichkeit des Angebots sowie die Entfernung zum Vorhabenstandort.

Die Auswirkungen des Vorhabens sind in den Hauptsortimenten nicht direkt am Marktanteil bzw. dessen Zuwachs ablesbar. Vielmehr müssen für eine fundierte Wirkungabschätzung die Veränderungen der Nachfrageplattform bis zum Zeitpunkt der Marktwirksamkeit des Vorhabens (prospektiv 2025) sowie die Nachfrageströme berücksichtigt werden:

- Die bereits vorhandenen Betriebe (in Höhe der aktuellen Bindung des Nachfragepotenzials) werden insgesamt von einem **Marktrückgang** infolge des Bevölkerungsrückgangs betroffen sein. Dieser Effekt ist zwar nicht vorhabeninduziert, mindert allerdings die Kompensationsmöglichkeiten des Einzelhandels und ist somit **wirkungsverschärfend** zu berücksichtigen.

- Zudem ist der **Umsatz des bestehenden Zimmermann-Sonderpostenmarkts abzuziehen**, um Wirkungen „gegen sich selbst“ nicht wirkungsmildernd zu berücksichtigen.
- **Wirkungsmildernd** schlägt zu Buche, dass das Vorhaben in der Lage sein wird, bisherige Nachfrageabflüsse aus dem Einzugsgebiet bzw. den eigenen Einzugsgebietszonen zu reduzieren. Das heißt, der mit Kunden aus dem Einzugsgebiet getätigte Vorhabenumsatz muss nicht vollständig zuvor den Händlern vor Ort zugutegekommen sein. Vielmehr **lenkt das Vorhaben auch bisherige Nachfrageabflüsse auf sich um**.
- Die im Einzugsgebiet vorhandenen Betriebe profitieren umgekehrt aber auch von Zuflüssen aus den angrenzenden Bereichen. **Von diesen Zuflüssen kann das Vorhaben einen Teil auf sich umlenken**, was sich **wirkungsverschärfend** auf die Betriebe innerhalb des Einzugsgebiets auswirkt. Dieser Effekt wird **wirkungsverschärfend** mit berücksichtigt, sofern die Zentralität einer Einzugsgebietszone über 100 % liegt, d.h. die Nachfragezuflüsse die Nachfrageabflüsse deutlich übersteigen. Dies ist in der Zone 1 für die Sortimente Nahrungs- und Genussmittel, Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel, Tiernahrung/Tierbedarf und Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik der Fall.

Erst für den so bereinigten Umverteilungsumsatz ist anzunehmen, dass er zu Lasten anderer bestehender Einzelhandelsbetriebe im Einzugsgebiet umverteilt wird.

Die Wirkungen des Vorhabens in den Sortimenten Bau- und Gartenbedarf, Spielwaren, Bekleidung und Wäsche sowie sonstiger aperiodischer Bedarf werden über die Nachfrageabschöpfung im Einzugsgebiet, also über den **Marktanteil** bzw. dessen Zuwachs, abgebildet. Geht man davon aus, dass ein Vorhaben auch immer gewisse Anteile ohnehin abfließender Nachfrage auf sich umlenkt, kann bei einem Marktanteilszuwachs von durchschnittlich etwa 1 %-Punkt angenommen werden, dass die Wirkungen auf den Einzelhandel vor Ort kritische Größenordnungen bei weitem nicht erreichen. Vor diesem Hintergrund wird auf umfangreiche Berechnungen der Umsatzumverteilungswirkungen in den vier betroffenen Sortimentsbereichen verzichtet.

6.2.2 Prospektive Umsatzumverteilungswirkungen im Segment Nahrungs- und Genussmittel

An den untersuchten Standortlagen innerhalb des Einzugsgebiets beläuft sich der Umsatz im Segment Nahrungs- und Genussmittel derzeit auf rd. 207,2 Mio. €. Wirkungsverschärfend ist zu berücksichtigen, dass die im Einzugsgebiet vorhandenen Betriebe von einem Marktrückgang aufgrund von Bevölkerungsrückgängen betroffen sind (rd. – 1,3 Mio. €), sodass der sortimentspezifische Umsatz in 2025 bei rd. 205,3 Mio. € liegen wird. In dem Zusammenhang wurde auch der Bestandsumsatz von Zimmermann von dem Umsatz abgezogen (0,7 Mio. €).

Das Vorhaben wird mit Kunden aus seinem Einzugsgebiet im Segment Nahrungs- und Genussmittel einen Mehrumsatz von rd. 16,9 Mio. € erzielen (ohne rd. 3,3 Mio. € Streuumsätze). Dabei ist das Vorhaben in der Lage, bisherige Abflüsse zu binden (rd. 1,7 Mio. €). Das Vorhaben wird aber auch Umsätze auf sich lenken, die bisher den Betrieben der Zone 1 aus der Zone 2 zugeflossen sind (rd. 0,3 Mio. €) und auf diese wirkungsverschärfend wirken. Nach Berücksichtigung dieser Effekte beträgt der umverteilungsrelevante Vorhabenumsatz rd. 15,5 Mio. €. Stellt man diesen dem Einzelhandelsumsatz im Segment Nahrungs- und Genussmittel in 2025 gegenüber, ergibt sich prospektiv eine Umsatzumverteilung von

insgesamt rd. 7,5%.

Das Vorhaben wirkt sich jedoch unterschiedlich stark auf die untersuchten Versorgungsbereiche im Einzugsgebiet aus. Grundsätzlich werden die Wirkungen innerhalb des Nahbereichs (Zone 1) höher ausfallen als im Fernbereich (Zone 2). Aufgrund der räumlichen Nähe und der Angebotsüberschneidung werden vor allem der ZVB Innenstadtzentrum (13,3 %) und das NZ Gewerbestraße (12,4 %) in Norden betroffen sein. In der Zone 2 liegen die Umverteilungsquoten bei max. rd. 2 bis 3 %.

Im Folgenden sind die Umverteilungswirkungen für die einzelnen Standortlagen innerhalb des Einzugsgebiets dargestellt. Die Kompensations- und Wirkungsverschärfungseffekte wurden jeweils separat ermittelt.

Wirkungsprognose des Vorhabens in Norden - (G25) in Mio. €

Nahrungs- und Genussmittel	ZVB Innenstadtzentrum Norden		ZVB Innenstadtzentrum Genussstraße		ZVB Hauptzentrum Fags	ZVB Ortsmitte Grönlände	ZVB Versorgungskern Marienhöhe	ZVB Ortskern Bornum	Zone 2 Gesamt	Gesamt
	Umsatzvor-Ort aktuell	Streu- lage	Umsatzvor- Ort 2025	Streu- lage						
	46,85	28,40	104,10	22,48	22,48	4,00	7,95	13,34	103,13	207,23
abzgl. Umsatzrückgang durch Marktrückgang	-0,38	-0,15	-0,78	-0,09	-0,09	-0,02	-0,04	-0,06	-0,47	-1,25
abzgl. Bestandsatz von Zimmern	-0,70	0,00	-0,70	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,70
Umsatzvor-Ort (2025)	45,77	28,24	103,62	22,38	22,38	3,98	7,92	13,28	102,66	205,28
Vorhabenumsatz (ohne Streuumsätze)	6,58	2,01	13,44	0,09	0,09	0,14	0,27	0,45	3,43	10,67
abzgl. Rückholung von Kaufkraftflüssen	-0,66	-0,26	-1,34	-0,08	-0,08	-0,02	-0,03	-0,05	-0,38	-1,72
zzgl. Umlenkung von Kaufkraftflüssen	0,15	0,06	0,32	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,32
Umsatzverlagerter Vorhabenumsatz	6,08	2,41	12,42	0,01	0,01	0,12	0,24	0,40	3,05	15,47
Umsatzverlagerter Vorhabenumsatz bezogen auf den Umsatz im Vorhaben (2025)	13,3%	12,6%	12,1%	2,7%	2,7%	3,1%	3,1%	3,0%	3,0%	7,5%

Quelle: Eigene Berechnungen. Werte gerundet. Umsatzrückgang = 0,1 Mio. Euro nicht berücksichtigt.

Tabelle 16: Prospektive Umsatzumverteilungswirkungen des Vorhabens (Nahrungs- und Genussmittel)

Die Umsatzumverteilungswirkungen im Segment Nahrungs- und Genussmittel erreichen nach Prognosen von Dr. Lademann & Partner Werte von im Schnitt etwa 8 %. Die höchsten Auswirkungen werden mit rd. 13 % bezogen auf den ZVB Innenstadtzentrum Norden induziert, zu dem auch der Standort gehört.

6.2.3 Prospektive Umsatzumverteilungswirkungen im Segment Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel

An den untersuchten Standortlagen innerhalb des Einzugsgebiets beläuft sich der Umsatz im Segment Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel derzeit auf rd. 36,7 Mio. €. Wirkungsverschärfend ist zu berücksichtigen, dass die bereits vorhandenen Betriebe von einem Marktrückgang aufgrund von Bevölkerungsrückgängen betroffen sein werden (rd. 0,1 Mio. €), sodass der sortimentsspezifische Umsatz in 2025 bei gut 36,2 Mio. € liegen wird. In dem Zusammenhang wurde auch der Bestandsumsatz von Zimmermann von dem Umsatz abgezogen (0,3 Mio. €).

Das Vorhaben wird mit Kunden aus seinem Einzugsgebiet im Segment Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel einen Mehrumsatz von rd. 3,7 Mio. € erzielen (ohne rd. 0,7 Mio. € Streuumsätze). Gleichwohl ist das Vorhaben in der Lage, bisherige Abflüsse zu binden (rd. 0,5 Mio. €). Das Vorhaben wird aber auch Umsätze auf sich lenken, die bisher den Betrieben der Zone 1 aus der Zone 2 zugeflossen sind (rd. 0,2 Mio. €) und auf diese wirkungsverschärfend wirken. Nach Berücksichtigung dieser Effekte beträgt der umverteilungsrelevante Vorhabenumsatz rd. 3,4 Mio. €. Stellt man diesen dem Einzelhandelsumsatz im Segment Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel in 2025 gegenüber, ergibt sich prospektiv eine Umsatzumverteilung von

insgesamt rd. 9,5 %.

Das Vorhaben wirkt sich jedoch unterschiedlich stark auf die untersuchten Versorgungsbereiche im Einzugsgebiet aus. Aufgrund der räumlichen Nähe und der Angebotsüberschneidung werden vor allem der ZVB Innenstadtzentrum (12,1 %) und das NZ Gewerbestraße (11,6 %) in Norden von dem Vorhaben tangiert sein. In der Zone 2 sind für die Betriebe in Streulage die höchsten Umsatzrückgänge zu erwarten (rd. 4,5%). Im ZVB Hage liegt die Umverteilungsquote bei rd. 3,7 %, in den übrigen untersuchten Lagebereichen der Zone 2 sind die absoluten Umsatzrückgänge so gering (< 0,1 Mio. €), dass die Wirkungen rechnerisch nicht mehr nachweisbar sind.

Im Folgenden sind die Umverteilungswirkungen für die einzelnen Standortlagen innerhalb des Einzugsgebiets dargestellt. Die Kompensations- und Wirkungsverschärfungseffekte wurden jeweils separat ermittelt.

Wirkungsprognose des Vorhabens in Norden – (2025) in Mio. €	ZVB Innenstadtzentrum Norden		ZVB Hauptzentrum Fage		ZVB Verorgungsklein Marenheide		ZVB Ortskern Borum		ZVB Gesamt		
	Milbenzentrum Gewerbstraße	Steuiläge	Zone 1, ZVB Gesamt	Steuiläge	ZVB Ortsmitte Gröfshede	MVS Gesamt	ZVB Gesamt	ZVB Gesamt	Zone 2 Gesamt	Gesamt	
Umsatz vor Ort aktuell	15,78	7,90	25,41	2,33	3,10	0,78	2,15	1,00	0,73	3,50	36,87
abzgl. Umsatzrückgang durch Marktdegress	-0,06	-0,03	-0,09	-0,01	-0,01	0,00	-0,01	0,00	0,00	-0,02	-0,14
abzgl. Bestandsumsatz von Zimmern	-0,28	0,00	-0,28	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,28
Umsatz vor Ort (2025)	15,44	7,27	25,04	2,32	3,08	0,78	2,14	1,00	0,72	3,48	36,24
Vorhabenumsatz (ohne Streuumsätze)	1,86	0,84	2,96	0,25	0,18	0,05	0,15	0,07	0,05	0,24	3,70
abzgl. Rückholung von Klauken (Fehlulassen)	-0,13	-0,06	-0,21	-0,02	-0,06	-0,02	-0,05	-0,02	-0,02	-0,09	-0,47
zgl. Umleitung von Kaufkraft zu Filialen	0,13	0,06	0,21	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,21
innerhalb des Einzugsgebietes umverteilung relevanter Vorhabenumsatz	1,87	0,85	2,97	0,25	0,11	0,03	0,09	0,04	0,03	0,16	3,44
Umsatzumverteilung in Vorhabenumsatz des bestehenden Einzelhandels (2025)	12,3%	11,6%	11,8%	10,9%	3,7%	4,4%	4,2%	4,5%	4,2%	4,5%	9,5%

Quelle: Eigenberechnungen; Werte gerundet; Umsatzrückgänge = 0,1 Mio. € rechnerisch nicht nachweisbar

Tabelle 17: Prospektive Umsatzumverteilungswirkungen des Vorhabens (Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel)

Die Umsatzumverteilungswirkungen im Segment Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel erreichen nach Prognosen von Dr. Lademann & Partner Werte von im Schnitt knapp 10 %. Die höchsten Auswirkungen mit jeweils rd. 12 % Umsatzumverteilung werden prospektiv im ZVB Innenstadtzentrum Norden und im NZ Gewerbestraße induziert werden.

6.2.4 Prospektive Umsatzumverteilungswirkungen im Segment Tiernahrung/Tierbedarf

An den untersuchten Standortlagen innerhalb des Einzugsgebiets beläuft sich der Umsatz im Segment Tiernahrung/Tierbedarf derzeit auf rd. 3,6 Mio. €. Wirkungsverschärfend ist zu berücksichtigen, dass die bereits vorhandenen Betriebe von einem Marktrückgang aufgrund von Bevölkerungsrückgängen betroffen sein werden (rd. – 0,01 Mio. €), sodass der Umsatz in 2025 bei rd. 3,5 Mio. € liegen wird. In dem Zusammenhang wurde auch der Bestandsumsatz von Zimmermann von dem Umsatz abgezogen (0,1 Mio. €).

Das Vorhaben wird mit Kunden aus seinem Einzugsgebiet im Segment Tiernahrung/Tierbedarf einen Mehrumsatz von rd. 1,1 Mio. € erzielen (ohne rd. 0,2 Mio. € Streuumsätze). Dabei ist das Vorhaben in der Lage, bisherige Abflüsse zu binden (rd. 0,4 Mio. €). Das Vorhaben wird aber auch Umsätze auf sich lenken, die bisher den Betrieben der Zone 1 aus der Zone 2 zugeflossen sind (rd. 0,2 Mio. €) und auf diese wirkungsverschärfend wirken. Nach Berücksichtigung dieser Effekte beträgt der umverteilungsrelevante Vorhabenumsatz rd. 1,0 Mio. €. Stellt man diesen dem Einzelhandelsumsatz im Segment Tiernahrung/Tierbedarf in 2025 gegenüber, ergibt sich prospektiv eine Umsatzumverteilung von

insgesamt rd. 27,8 %.

In der Zone 1 befindet sich der einzige Tierfachmarkt im Einzugsgebiet, sodass die Umsatzumverteilungsquote in den Streulagen der Zone 1 bei rd. 34,0 % liegt. In der Zone 2 wird das Segment Tiernahrung/Tierbedarf hauptsächlich als Randsortiment in Nahversorgungsbetrieben angeboten. Aufgrund der Vielzahl an Nahversorgungsbetrieben in Streulage (Zone 2) ist hier ein Umsatzrückgang von rd. 19,7 % zu erwarten. Bezogen auf einzelne Lagen ist gleichwohl davon auszugehen, dass die absoluten Umsatzrückgänge (deutlich) unter 0,1 Mio. € liegen werden. In den sonstigen Standortlagen innerhalb des Einzugsgebiets sind die absoluten Umsatzrückgänge so gering (< 0,1 Mio. €), dass die Wirkungen rechnerisch nicht mehr nachweisbar sind.

Im Folgenden sind die Umverteilungswirkungen für die einzelnen Standortlagen innerhalb des Einzugsgebiets dargestellt. Die Kompensations- und Wirkungsverschärfungseffekte wurden jeweils separat ermittelt.

Wirkungsprognose des Vorhabens in Norden - (2025) in Mio. €

Trennung/Tierbedarf	ZVB Innenstadtzentrum Norden		ZVB Nebenentium Gewerbestraße		Zone 1 ZVB Hauptzentrum Hage	ZVB Ortmittel Großheide		ZVB Versorgungskern Marienhöhe		ZVB Ortskern Dornum		Zone 2 Gesamt	Gesamt
	Umsatz	Streuung	Umsatz	Streuung		Umsatz	Streuung	Umsatz	Streuung	Umsatz	Streuung		
Umsatz vor Ort (2025)	0,43	0,21	0,00	0,00	2,15	1,51	0,07	0,22	0,05	0,11	0,51	1,48	3,82
abzgl. Umsatzrückgang durch Marktzugang	0,00	0,00	-0,01	-0,01	-0,01	-0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,01
abzgl. Bestandsumsatz von Zimmern	-0,09	0,00	-0,09	0,00	-0,09	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,09
Umsatz vor Ort (2025)	0,35	0,21	1,90	1,90	2,05	1,90	0,07	0,22	0,05	0,11	0,51	1,47	3,53
Vorhabenumsatz (ohne Streuumsätze)	0,08	0,08	0,44	0,44	0,59	0,44	0,13	0,07	0,02	0,04	0,12	0,53	1,12
abzgl. Rückholung von Kaufkraftflüssen	-0,02	-0,02	-0,09	-0,09	-0,12	-0,07	-0,06	-0,03	-0,01	-0,02	-0,05	-0,24	-0,36
zzgl. Umkehrung von Kaufkraftflüssen	0,03	0,03	0,16	0,16	0,21	0,16	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,21
Innerhalb des Einzugsgebietes umverteilungsgewinnter Vorhabenumsatz	0,09	0,09	0,51	0,51	0,69	0,51	0,07	0,04	0,01	0,02	0,08	0,29	0,98
Umsatzverteilung im/vom Umsatz des gesamten Einzelhandels (2025)	k.A.	k.A.	34,0%	k.A.	33,5%	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	19,7%	27,8%

Quelle: Eigene Berechnungen. Werte gerundet. Umsatzrückgänge = 0,1 Mio. € nicht ermittelbar, nicht ausweisbar.

Tabelle 18: Prospektive Umsatzumverteilungswirkungen des Vorhabens (Tiernahrung/Tierbedarf)

Die Umsatzumverteilungswirkungen im Segment Tiernahrung/Tierbedarf erreichen nach Prognosen von Dr. Lademann & Partner Werte von im Schnitt etwa 28 %. Die höchsten Auswirkungen sind mit rd. 34 % bezogen auf die Streulagen in Norden zu erwarten.

6.2.5 Prospektive Umsatzumverteilungswirkungen im Segment Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik

An den untersuchten Standortlagen innerhalb des Einzugsgebiets beläuft sich der Umsatz im Segment Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik derzeit auf gut 14,8 Mio. €. Wirkungsverschärfend ist wiederum zu berücksichtigen, dass die bereits vorhandenen Betriebe von einem Marktrückgang aufgrund von Bevölkerungsrückgängen betroffen sein werden (rd. – 0,1 Mio. €), sodass der sortimentspezifische im Jahr 2025 bei rd. 14,6 Mio. € liegen wird. In dem Zusammenhang wurde auch der Bestandsumsatz von Zimmermann von dem Umsatz abgezogen (0,2 Mio. €).

Das Vorhaben wird mit Kunden aus seinem Einzugsgebiet im Segment Hausrat, Glas Porzellan, Keramik einen Mehrumsatz von rd. 1,0 Mio. € erzielen (ohne knapp 0,2 Mio. € Streuumsätze). Dabei ist das Vorhaben in der Lage, bisherige Abflüsse zu binden (rd. 0,3 Mio. €). Das Vorhaben wird aber auch Umsätze auf sich lenken, die bisher den Betrieben der Zone 1 aus der Zone 2 zugeflossen sind (rd. 0,3 Mio. €) und auf diese wirkungsverschärfend wirken. Nach Berücksichtigung dieser Effekte beträgt der umverteilungsrelevante Vorhabenumsatz rd. 1,0 Mio. €. Stellt man diesen dem Einzelhandelsumsatz im Segment Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik im Jahr 2025 gegenüber, ergibt sich prospektiv eine Umsatzumverteilung von

insgesamt rd. 6,4 %.

In der Zone 1 sind die höchsten Auswirkungen mit rd. 6,7 % für die Innenstadt zu erwarten. Bezogen auf einzelne Lagebereiche der Zone 2 sind die absoluten Umsatzrückgänge so gering (< 0,1 Mio. €), dass die Wirkungen rechnerisch nicht mehr nachweisbar sind.

Im Folgenden sind die Umverteilungswirkungen für die einzelnen Standortlagen innerhalb des Einzugsgebiets dargestellt. Die Kompensations- und Wirkungsverschärfungseffekte wurden jeweils separat ermittelt.

Wirkungsprognose des Vorhabens in Norden - (2025) in Mio. €

	ZVB Innenstadtzentrum Norden	Malenzentrum Gewerbestraße	Stapelage	Zone 1 ZVB Hauptentwurf Gesamt	ZVB Orientierte Großstraße	ZVB Verzweigungskern Malerstraße	NVSGesamteil	ZVB Ortskern Damm	Stapelage	Zone 2 Gesamt	Gesamt
Umsatz vor Ort aktuell	4,85	3,42	3,63	11,69	0,50	0,07	1,02	0,08	1,18	3,15	14,84
abzgl. Umsatzrückgang durch Marktdrängung	-0,02	-0,01	-0,01	-0,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,01	-0,05
abzgl. Bestandsumsatz von Zimmermann	-0,18	0,00	0,00	-0,18	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,18
Umsatz vor Ort (2025)	4,45	3,41	3,62	11,48	0,50	0,07	1,01	0,08	1,17	3,14	14,62
Vorhabenumsatz (ohne Streuumätze)	0,20	0,15	0,16	0,51	0,07	0,01	0,14	0,01	0,18	0,45	0,97
abzgl. Rückholung von Kaufrat aufflüssen	-0,01	-0,01	-0,01	-0,03	-0,04	-0,01	-0,08	-0,01	-0,10	-0,25	-0,28
zzgl. Umleitung von Kaufrat auf flüssen	0,10	0,07	0,08	0,25	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,25
innerhalb des Einzugsgebietes umverteilungswirksamer Vorhabenumsatz	0,30	0,21	0,23	0,74	0,03	0,00	0,06	0,01	0,08	0,20	0,94
Umsatzumverteilung an % vom Umsatz des bestehenden Einzelhandels (2025)	6,7%	6,3%	6,3%	6,5%	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	6,4%	6,4%

Quelle: Eigenberechnungen. Wertebereich: Umsatzrückgang < 0,1 Mio. € (weitere nicht nachweisbar).

Tabelle 19: Prospektive Umsatzumverteilungswirkungen des Vorhabens (Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik)

Die Umsatzumverteilungswirkungen im Segment Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik erreichen nach Prognosen von Dr. Lademann & Partner Werte von im Schnitt etwa 6 %. Die höchsten Auswirkungen ergeben sich bezogen auf die Innenstadt von Norden mit rd. 6,7 %.

7 Bewertung des Vorhabens

7.1 Zu den Bewertungskriterien

Das Gesamtvorhaben in der Stadt Norden mit einer geplanten Gesamtverkaufsfläche von 7.500 qm ist Adressat des § 11 Abs. 3 BauNVO i.V.m. § 1 Abs. 6 Nr. 4, 8a und 11 BauGB, § 2 Abs. 2 BauGB und § 1 Abs. 4 BauGB. Außerdem sind die Bestimmungen der Landesplanung Niedersachsen¹⁴ und der Regionalplanung für den Landkreis Aurich¹⁵ zu berücksichtigen. Demnach sind folgende, additiv verknüpfte Kriterien für die Zulässigkeit eines großflächigen Einzelhandelsvorhabens von Bedeutung:

LROP 2017 – 2.3 Ziffer 01

Zur Herstellung dauerhaft gleichwertiger Lebensverhältnisse sollen Einrichtungen und Angebote des Einzelhandels in allen Teilräumen in ausreichendem Umfang und ausreichender Qualität gesichert und entwickelt werden.

LROP 2017 – 2.3 Ziffer 02

Neue Einzelhandelsgroßprojekte sind nur zulässig, wenn sie den Anforderungen der Ziffern 03 bis 09 entsprechen. Als Einzelhandelsgroßprojekte gelten Einkaufszentren und großflächige Einzelhandelsbetriebe gemäß § 11 Abs. 3 Nrn. 1 bis 3 der Baunutzungsverordnung einschließlich Hersteller-Direktverkaufszentren. Als Einzelhandelsgroßprojekte gelten auch mehrere selbständige, gegebenenfalls jeweils für sich nicht großflächige Einzelhandelsbetriebe, die räumlich konzentriert angesiedelt sind oder angesiedelt werden sollen und von denen in ihrer Gesamtbetrachtung raumbedeutsame Auswirkungen wie von einem Einzelhandelsgroßprojekt ausgehen oder ausgehen können (Agglomerationen).

LROP 2017 – 2.3 Ziffer 03 (Kongruenzgebot – grundzentral)

In einem Mittel- oder Oberzentrum darf das Einzugsgebiet eines neuen Einzelhandelsgroßprojektes in Bezug auf seine periodischen Sortimente den grundzentralen Verflechtungsbereich gemäß Abschnitt 2.2 Ziffer 03 Sätze 8 und 9 als Kongruenzraum nicht wesentlich überschreiten.

LROP 2017 – 2.3 Ziffer 03 (Kongruenzgebot – mittel und oberzentral)

In einem Mittel- oder Oberzentrum soll das Einzugsgebiet eines neuen Einzelhandelsgroßprojektes in Bezug auf seine aperiodischen Sortimente den maßgeblichen Kongruenzraum nicht wesentlich überschreiten.

¹⁴ Vgl. LROP Niedersachsen.

¹⁵ Vgl. RROP Landkreis Aurich 2018.

Eine wesentliche Überschreitung ist gegeben, wenn mehr als 30 vom Hundert des Vorhabenumsatzes mit Kaufkraft von außerhalb des maßgeblichen Kongruenzraumes erzielt würde. Das Kongruenzgebot ist sowohl für das neue Einzelhandelsgroßprojekt insgesamt als auch sortimentsbezogen einzuhalten. Der grundzentrale Verflechtungsbereich eines Zentralen Ortes ist das jeweilige Gemeinde- oder das Samtgemeindegebiet.

Periodische Sortimente sind Sortimente mit kurzfristigem Beschaffungsrhythmus, insbesondere Nahrungs-/Genussmittel und Drogeriewaren. Aperiodische Sortimente sind Sortimente mit mittel- bis langfristigem Beschaffungsrhythmus, zum Beispiel Bekleidung, Unterhaltungselektronik, Haushaltswaren oder Möbel.

LROP 2017 2.3 Ziffer 04 (Konzentrationsgebot)

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

LROP 2017 2.3 Ziffer 05 (Integrationsgebot)

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

LROP 2017 2.3 Ziffer 07 (Abstimmungsgebot)

Neue Einzelhandelsgroßprojekte sind abzustimmen. Zur Verbesserung der Grundlagen für regionalbedeutsame Standortentscheidungen von Einzelhandelsprojekten sollen regionale Einzelhandelskonzepte erstellt werden. Zur Verbesserung der Versorgungsstrukturen in Grenzübereich soll eine grenzüberschreitende Abstimmung unter Berücksichtigung der Erreichbarkeiten und gewachsener Strukturen erfolgen.

LROP 2017 2.3 Ziffer 08 (Beeinträchtigungsverbot)

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

Im **Regionalen Raumordnungsprogramm für den Landkreis Aurich** aus dem Jahre 2018 heißt es ergänzend:

- Neue Einzelhandelsgroßprojekte sind nur innerhalb des festgelegten zentralen Siedlungsgebietes des jeweiligen Zentralen Ortes zulässig (Konzentrationsgebot).
- Zum Schutz der zentralörtlichen Versorgungsfunktionen sind die integrierten Versorgungsstandorte in der Zeichnerischen Darstellung als Versorgungskerne festgelegt.

- Neue Einzelhandelsgroßprojekte sind abzustimmen (Abstimmungsgebot). Dazu ist das **Moderationsverfahren** der Einzelhandelskooperation Ost-Friesland zugrunde zu legen.

Nach den Vorgaben des BauGB ist neben den bereits angesprochenen Belangen zu prüfen, ob das Vorhaben zentrale Versorgungsbereiche und die verbrauchernahe Versorgung mehr als unwesentlich beeinträchtigt.

Weitere Belange der Raumordnung und Landesplanung (Natur und Umwelt, Wirtschaft, Arbeitsmarkt, Wohnen, Landschaft etc.) sind nicht Gegenstand dieser v.a. marktanalytischen Untersuchung.

Darüber hinaus ist das Vorhaben auf seine **Kompatibilität mit dem Einzelhandelsentwicklungskonzept für die Stadt Norden** aus dem Jahr 2018 hin zu prüfen.

7.2 Zur zentralörtlichen Zuordnung

Das „Kongruenzgebot“, wonach ein Vorhaben nach Umfang und Zweckbestimmung der jeweiligen Stufe des Zentralen Orts entsprechen muss, zielt auf die Einfügung in den Verflechtungsraum ab.

Der Stadt Norden ist die raumordnerische Funktion eines Mittelzentrums zugewiesen. **Von ihrer raumordnerischen Funktion her ist die Stadt demnach als Standort für großflächige Einzelhandelsbetriebe geeignet.** Funktional entspricht das Vorhaben den Versorgungsaufgaben eines Mittelzentrums. Den landes- und regionalplanerischen Bestimmungen folgend, besitzen Mittelzentren neben der Sicherung und Entwicklung der zentralörtlichen Einrichtungen und Angebote zur Deckung des gehobenen Bedarfs auch eine auf die Einheits- bzw. Samtgemeinde ausgerichtete Versorgungsfunktion für die allgemeine, tägliche Grundversorgung bzw. Bedarfsdeckung. Das Gesamtvorhaben ist mit einem nahversorgungsrelevanten Verkaufsflächenanteil von etwa 66 % schwerpunktmäßig auf den täglichen Bedarf ausgerichtet und dient somit der zukunftsfähigen Absicherung des nahversorgungsrelevanten bzw. des periodischen Bedarfs und somit der Grundversorgung.

Das prospektive **Einzugsgebiet** des Gesamtvorhabens erstreckt sich über die Stadt Norden und umfasst darüber hinaus (Teile) der umliegenden Städte und Gemeinden. Während sich die Zone 1 vollständig über die Stadt Norden erstreckt, umfasst die Zone 2 neben den direkt angrenzenden Dörfern und Gemeinden auch Teile der Städte und Gemeinden Dornum, Großheide, Rechtsupweg, Upgant-Schott, Wirdum und Krummhörn.

- Zur Bewertung der Einhaltung des Kongruenzgebots ist im **periodischen Bedarfsbereich der grundzentrale Kongruenzraum** heranzuziehen. Dieser ist mit der

Stadt Norden gleichzusetzen. Zusätzlich sind die Übernachtungsgäste in der Stadt Norden gemäß Arbeitshilfe dem Kongruenzraum zurechenbar.

- **Im aperiodischen Bedarf ist der mittelzentrale Kongruenzraum** gemäß RROP für den Landkreis Aurich heranzuziehen.

Dabei zeigen die Umsatzherkunftsanteile folgendes Bild:

Umsatzherkunftsstruktur des Vorhabens	Periodischer Bedarf		Aperiodischer Bedarf		Gesamt	
	Umsatz in Mio. €	Umsatzanteil	Umsatz in Mio. €	Umsatzanteil	Umsatz in Mio. €	Umsatzanteil
Umsatzanteil mit Kunden aus Norden (grundzentraler Kongruenzraum)	17,34	68%	2,50	45%	19,84	64%
Umsatzanteil mit Übernachtungsgästen der Stadt Norden*	1,78	7%	0,39	7%	2,17	7%
Umsatzanteil mit Kunden dem Umland (mittelzentraler Kongruenzraum)	4,33	17%	2,23	40%	6,56	21%
Übrige Streuumsätze (ohne Übernachtungsgäste in Norden)	2,04	8%	0,45	8%	2,49	8%
Gesamt	25,50	100%	5,56	100%	31,06	100%

Quelle: Dr. Lademann & Partner, *Berücksichtigung gemäß Arbeitshilfe zum LROP.

Tabelle 20: Umsatzherkunftsstruktur des Vorhabens

Im periodischen Bedarfsbereich werden somit rd. 75 % des Umsatzes mit Kunden aus dem maßgeblichen grundzentralen Kongruenzraum erwirtschaftet werden. Im aperiodischen Bedarf werden rd. 92 % des Umsatzes mit Kunden aus dem mittelzentralen Kongruenzraum generiert.

Folglich wird der 70–30 % Regelvermutung zur Feststellung der Kompatibilität mit dem Kongruenzgebot entsprochen. Das Vorhaben wird durch das örtliche Nachfragepotenzial getragen. Dies gilt sowohl für das periodische als auch das aperiodische Sortiment.

Der Vorhabenstandort liegt zudem im zentralen Siedlungsgebiet der Stadt Norden. Dem Konzentrationsgebot wird folglich entsprochen.

Das Gesamtvorhaben wird dem Kongruenz- und dem Konzentrationsgebot gerecht

7.3 Zu den Auswirkungen auf die zentralen Versorgungsbereiche und die Nahversorgung

Ausgewogene Versorgungsstrukturen und damit die Funktionsfähigkeit von Zentralen Orten setzen voraus, dass die zentralen Versorgungsbereiche und die verbraucher-nahe Versorgung nicht mehr als unwesentlich beeinträchtigt werden (Beeinträchtigungsverbot). Die verbrauchernahe Versorgung beinhaltet die wohnortnahe Bereitstellung von Gütern des täglichen (nahversorgungsrelevanten) Bedarfs. Eine möglichst flächendeckende Nahversorgung dient primär dem Ziel, einen aufgrund der Bedarfs- und Einkaufshäufigkeit unverhältnismäßigen Zeit- und Wegeaufwand mit allen negativen Sekundärwirkungen zu vermeiden.

Die Überprüfung der eventuellen Beeinträchtigung der zentralen Versorgungsbereiche und der Nahversorgung erfolgte im Kapitel zur Wirkungsprognose. Es stellt sich die Frage, ob es über die im Rahmen der Wirkungsprognose ermittelten marktanalytischen Auswirkungen hinaus zu Beeinträchtigungen des bestehenden Einzelhandels kommen kann. Im Kern geht es um die Einschätzung, ob die ermittelten Umsatzumverteilungseffekte für eine größere Anzahl von Betrieben so gravierend sind, dass als Folge von Betriebsaufgaben eine Funktionsschwächung oder gar Verödung der Zentren droht, bzw. die Nahversorgung gefährdet ist.

Die Beantwortung der Frage, wann zentrale Versorgungsbereiche sowie die Nahversorgung in ihrer Funktionsfähigkeit beeinträchtigt sind, bedarf einer Prüfung der konkreten Umstände im Einzelfall. Verschiedentlich steht hier eine Faustformel von 10 % Umsatzumverteilung in Rede. Allerdings hat die Rechtsprechung klargestellt, dass es sich hierbei nicht um einen allgemeingültigen Schwellenwert handelt, sondern es eine

Frage des Einzelfalls ist, ob ungeachtet einer Überschreitung der 10 %-Grenze in bestimmten Teilsortimenten im Rahmen der Gesamtbetrachtung davon auszugehen ist, dass die Auswirkungen nicht zu wesentlichen Beeinträchtigungen von zentralen Versorgungsbereichen führen bzw. schützenswerte Strukturen der verbrauchernahen Versorgung nachhaltig schädigt (vgl. BVerwG, Beschl. v. 03.08.2011 – 4 BN 15.11 –; OVG NRW, Urt. v. 02.10.2013 – 7 D 18/13.NE –). Da das Planungsrecht keinen Konkurrentenschutz vorsieht, haben Umsatzumverteilungen für sich genommen keine Bedeutung; vielmehr erlangen diese erst dann Bedeutung, wenn sie in landesplanerisch und städtebaulich relevante negative Folgen umschlagen. **Gemessen an diesem Maßstab sind solche Folgen vorliegend aber nicht zu erwarten**, wie die folgende Untersuchung der absatzwirtschaftlich ermittelten Umverteilungsquoten in den untersuchten Segmenten auf ihre städtebauliche und versorgungsstrukturelle Relevanz an den untersuchten Standortlagen im Untersuchungsraum zeigt.

Maßgebliches Verfahrenskriterium ist bei der Beurteilung der rechnerisch ermittelten Umverteilungen und Verdrängungsquoten die **gewissenhafte Abwägung der möglichen Entscheidungsfolgen. Hierbei sind seitens der Stadt Norden Risiken und Chancen gleichermaßen zu berücksichtigen**. Vor dem Hintergrund des Nachhaltigkeitsprinzips sind dabei insbesondere langfristige Auswirkungen zu bewerten. Eine langfristig vertane Chance ist damit gegen einen kurzfristigen Schaden – und umgekehrt – abzuwägen. Im Endeffekt heißt dies, dass es von Seiten der Wirtschaft keinen Anspruch auf Umsetzung eines rechnerisch scheinbar verträglichen Projektes gibt, wenn Entscheidungsträger aus Politik nach gewissenhafter Abwägung im gesamtwirtschaftlichen Interesse Entscheidungen gegen individualwirtschaftliche Interessen fällen. Umgekehrt gibt es seitens der Politik keine Verhinderungsgründe für Projekte, die selbst bei scheinbarer Unverträglichkeit nach gewissenhafter Abwägung per Saldo mehr Chancen als Risiken beinhalten. Es gilt also, für den konkreten Einzelfall möglichst umfassend Argumente zusammenzutragen, die einen Nachweis der gewissenhaften Abwägung darstellen.

In der Bewertung der Auswirkungen des Vorhabens in Norden ist zudem zu berücksichtigen, dass das real-SB-Warenhaus bis 2022 am Markt war und auch heute noch Baurecht dafür besteht. Das hat zwei Folgewirkungen. Zum einen konnten die anderen Betriebe im Einzugsgebiet von der Schließung profitieren. Damit trifft das Vorhaben auf eine stabile und leicht erhöhte Umsatzplattform, die weniger fragil auf ein Vorhaben reagiert. Zum anderen könnte das SB-Warenhaus jederzeit wieder an den Markt gehen und die Umsätze wieder auf sich vereinen. Dann wären nur noch die Zusatzumsätze in der Wirkungsanalyse prüfungsrelevant.

Auch geht mit der Realisierung des Vorhabens eine deutliche Verschiebung der Sortimentsstruktur ggü. der real-Struktur einher, was im aperiodischen Bedarf

durchaus auch längerfristige Potenziale für den kleinteiligen Einzelhandel in der Innenstadt freisetzt bzw. freigesetzt hat.

Hierbei ist zudem anzuführen, dass sich der Vorhabenstandort innerhalb des zentralen Versorgungsbereichs Innenstadtzentrum Norden befindet und somit das Vorhaben den Hauptgeschäftsbereich ergänzt. Folge davon ist, dass von dem Vorhaben keine mehr als unwesentlichen Auswirkungen auf den zentralen Versorgungsbereich ausgehen können. Vorsorglich werden jedoch auch die Auswirkungen auf diesen zentralen Versorgungsbereich in den Blick genommen, um die Wirkungen des Vorhabens vollständig raumwirksam abzubilden.

Das Gesamtvorhaben löst im **Segment Nahrungs- und Genussmittel** eine Umsatzumverteilungsquote von rd. 7,5 % innerhalb des Einzugsgebiets aus und unterschreitet den kritischen 10-%Schwellenwert damit sehr deutlich. Tendenziell stärker ist, vor allem bedingt durch die räumliche Nähe der **ZVB Innenstadtzentrum Norden** mit rd. 13,3 % Umsatzumverteilung betroffen. Gleichwohl ist hier nicht von einer Schließung von ansonsten marktfähigen Betrieben auszugehen. Die strukturprägenden Betriebe sind leistungsfähig aufgestellt und konnten wesentlich von der real-Schließung profitieren. Das Vorhaben trägt ein Stück weit dazu bei, die „alte“ Umsatzverteilung wieder herzustellen.

In dem Zusammenhang ist darauf auch zu verweisen, dass Edeka bereits mehrfach bestätigt hat, dass der Standort am Markt auch nach Realisierung des Vorhabens bestehen bleiben wird, da beide eine unterschiedliche Ausrichtung und Versorgungsfunktion aufweisen. Dabei ist zu erwarten, dass der Markt weiterhin eine Edeka-typische Ausrichtung mit klarem Schwerpunkt im Lebensmittelsegment aufweisen wird. Somit wird auch dieser wichtige Betrieb für Norden erhalten bleiben.

Auch bezogen auf das **Nebenzentrum Gewerbestraße** bzw. die Streulagen in Norden sind mit rd. 12,4 % bzw. mit rd. 9,5 % Umsatzumverteilung leicht erhöhte Wirkungen zu erwarten. Gleichwohl präsentieren sich die Betriebe dort stabil und leistungsfähig, so dass keine vorhabeninduzierten Betriebsschließungen zu erwarten sind.

In der **Zone 2 – also im Umland von Norden** – sind die prospektiven Umverteilungswirkungen mit 2,3 bis 3,2 % deutlich geringer, sodass keine mehr als unwesentlichen Auswirkungen zu erwarten sind. Zumal auch im Umland mehrere Vorhaben geplant sind, die zu einer weiteren Verbesserung der Nahversorgungsstrukturen führen werden.

Die Auswirkungen verteilen sich insgesamt auf zahlreiche strukturprägende Lebensmittelanbieter sowie kleinteilige Betriebe z.B. des Lebensmittelhandwerks. Mehr als unwesentliche Auswirkungen im Sinne einer Funktionsstörung der zentralen Versorgungsbereiche und der verbrauchernahen Versorgung können auch angesichts der Höhe der Auswirkungen ausgeschlossen werden. Eine vorhabeninduzierte Aufgabe ansonsten marktfähiger Betriebe ist nicht zu erwarten.

Im **Segment Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel** löst das Gesamtvorhaben eine durchschnittliche Umsatzumverteilungsquote von rd. 9,5 % innerhalb des Einzugsgebiets aus und unterschreitet den kritischen 10-%Schwellenwert damit knapp. Tendenziell stärker sind, vor allem bedingt durch die räumliche Nähe und der Angebotsüberschneidung der ZVB Innenstadtzentrum Norden und das NZ Gewerbestraße mit jeweils rd. 12 % Umsatzumverteilung betroffen. Dabei trifft das Vorhaben auf attraktive Betriebe, die in leistungsfähige Einzelhandelslagen eingebettet sind und auch jeweils von eigenen Agglomerationsvorteilen profitieren können.

Im Umland sind die absoluten Umsatzrückgänge überwiegend so gering (<0,1 Mio. €), dass die Wirkungen rechnerisch nicht nachweisbar sind.

Die Auswirkungen verteilen sich auf insgesamt drei Drogeriefachmärkte sowie auf das Randsortiment der Lebensmittelmärkte und Apotheken. Mehr als unwesentliche Auswirkungen im Sinne einer Funktionsstörung der zentralen Versorgungsbereiche und der verbrauchernahen Versorgung können angesichts der Höhe der Auswirkungen in ausgeschlossen werden. Eine vorhabeninduzierte Aufgabe ansonsten marktfähiger Betriebe ist nicht zu erwarten. Der Drogeriemarkt ergänzt den Verbrauchermarkt zur Vervollständigung des attraktiven Nahversorgungsbereichs innerhalb der Innenstadt des Mittelzentrums Norden.

Das Gesamtvorhaben löst im **Segment Tiernahrung/Tierbedarf** eine Umsatzumverteilungsquote von rd. 27,8 % innerhalb des Einzugsgebiets aus und überschreitet den kritischen 10-%Schwellenwert damit rechnerisch deutlich. Dabei sind die Streulagen (Zone 1) durch eine Umsatzumverteilungsquote von rd. 34,0 % und die Streulagen (Zone 2) von rd. 19,7 % betroffen. In den Streulagen der Zone 1 ist mit Fressnapf auch der einzige typgleiche Anbieter ansässig. Entsprechend werden die Umsatzrückgänge für diesen Anbieter auch deutlich spürbar sein. Von einer vorhabeninduzierten Aufgabe ist gleichwohl, trotz der hohen Quote, nicht auszugehen. So ist Fressnapf derzeit der einzige Tierfachmarkt innerhalb des Einzugsgebiets mit rd. 64.200 Einwohnern und weist deshalb eine starke Marktposition auf. Er ist vergleichsweise „robust“ gegenüber künftigen Umsatzrückgängen aufgestellt.

Insgesamt bietet das Einzugsgebiet des Standorts im Mittelzentrum Norden ein ausreichend großes Nachfragevolumen, um auch zwei Tierfachmärkten auskömmliche Marktanteile sowie einen tragfähigen Betrieb zu gewährleisten. Selbst unter der Berücksichtigung, dass u.a. auch die Lebensmittelanbieter sowie Baumärkte Umsatzanteile binden und es immer auch zu Kaufkraftabflüssen in den Online-Handel oder an Versorgungsstandorte in anderen Mittelzentren kommt, sind derzeit noch genügend Kaufkraft- und Umsatzpotenziale verfügbar, um einem weiteren Tierfachmarkt eine tragfähige Umsatzbasis zu sichern.

An den weiteren untersuchten Lagen wird das Segment Tiernahrung/Tierbedarf nur als untergeordnetes Randsortiment vorgehalten. Eine vorhabeninduzierte Auslistung des

Sortiments ist dabei nicht zu erwarten, das es jeweils das Angebot versollständigt. Mehr als unwesentliche Auswirkungen im Sinne von vorhabeninduzierten Betriebsschließungen sind somit nicht zu erwarten.

Die Umsatzumverteilungswirkungen im **Segment Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik** liegen in Norden (Zone 1) 6,7 % bezogen auf den ZVB Innenstadt. Dabei wird das Angebot v.a. als Rand- oder Teilsortiment einzelner Betriebe angeboten, sodass keine Gefährdung der Betriebe zu erwarten ist. Im Umland sind die absoluten Umsatzrückgänge bezogen auf einzelne Lagebereiche wiederum so gering (<0,1 Mio. €), dass die Wirkungen rechnerisch nicht nachweisbar sind.

Die Wirkungen des Vorhabens in den Sortimenten **Bau- und Gartenbedarf, Spielwaren, Bekleidung und Wäsche sowie sonstiger aperiodischer Bedarf** wurden über die Nachfrageabschöpfung im Einzugsgebiet, also über den Marktanteil bzw. dessen Zuwachs, abgebildet. Geht man davon aus, dass ein Vorhaben auch immer gewisse Anteile ohnehin abfließender Nachfrage auf sich umlenkt, kann bei einem Marktanteilszuwachs von durchschnittlich etwa 1 %-Punkt (ggü. der Zimmermann-Zwischennutzung) angenommen werden, dass die Wirkungen auf den Einzelhandel vor Ort kritische Größenordnungen bei weitem nicht erreichen. Vor diesem Hintergrund wurde auf umfangreiche Berechnungen der Umsatzumverteilungswirkungen in den vier betroffenen Sortimentsbereichen verzichtet.

Ein Umschlagen der absatzwirtschaftlichen Auswirkungen des Gesamtvorhabens in städtebauliche oder raumordnerische Wirkungen im Sinne einer Funktionsstörung der Nahversorgung sowie der zentralen Versorgungsbereiche kann ausgeschlossen werden. Das Gesamtvorhaben induziert keine mehr als unwesentlichen Auswirkungen – trotz z.T. leicht erhöhter Umverteilungsquoten. Das Vorhaben greift eine in der Vergangenheit bestandene Nutzung (real-SB-Warenhaus) wieder auf. Die übrigen Betriebe im Einzugsgebiet konnten in der Zwischenzeit von der Schließung profitieren – ihre eigene Umsatzplattform und Robustheit hat sich dadurch erhöht. Darüber hinaus befindet sich der Vorhabenstandort selbst innerhalb des zentralen Versorgungsbereichs ‚Innenstadtzentrum Norden‘, sodass per saldo der Umsatz im zentralen Versorgungsbereich steigen wird, ohne andere zentrale Versorgungsbereiche zu beeinträchtigen. Das Vorhaben trägt dazu bei, dass Verkaufsflächenangebot der Innenstadt wieder auszubauen und den größten innerstädtischen Leerstand wieder zu beseitigen. Dem Beeinträchtigungsverbot wird das Vorhaben damit gerecht.

7.4 Zur städtebaulichen Integration des Vorhabenstandorts

Gemäß den landesplanerischen Vorgaben in Niedersachsen sind Vorhaben mit innenstadtrelevanten Sortimenten grundsätzlich nur innerhalb der städtebaulich integrierten Lagen zulässig. Städtebaulich integrierte Lagen stehen in Niedersachsen in einem engen räumlichen und funktionalen Zusammenhang mit den zentralen Versorgungsbereichen im Sinne des § 2 Abs. 2 und § 9 Abs. 2a BauGB. Außerdem müssen diese Flächen in das Netz des öffentlichen Personennahverkehrs eingebunden sein.

Der Vorhabenstandort befindet sich innerhalb des zentralen Versorgungsbereichs ‚Innenstadtzentrum Norden‘ und stellt damit bereits heute einen festen Bestandteil des Hauptgeschäftsbereichs dar. Der Vorhabenstandort kann als vollständig städtebaulich integriert betrachtet werden. Auch im RROP für den Landkreis Aurich ist der Standort Teil des ausgewiesenen Versorgungskerns.

Durch die integrierte Lage wird auch der **räumliche Zusammenhang zum vorhandenen Siedlungsbereich** gewahrt. Der Vorhabenstandort ist aus den direkt angrenzenden nördlichen, westlichen und südlichen Wohngebieten fußläufig gut erreichbar. Die Nähe zu einer Bushaltestelle sichert zudem die **Anbindung an den ÖPNV**. Die Lage des Vorhabenstandorts an der Osterstraße mit unmittelbarer Anbindung an die L 27 und B 72 sorgen zusätzlich für eine gute Erschließung durch den motorisierten Individualverkehr.

Der Vorhabenstandort befindet sich innerhalb des zentralen Versorgungsbereichs ‚Innenstadtzentrum Norden‘ bzw. im Versorgungskern des Mittelzentrums gemäß RROP. Folglich ist das Vorhaben funktional richtig verortet. Das städtebauliche Integrationsgebot wird erfüllt.

7.5 Zur Kompatibilität mit den Vereinbarungen zur Einzelhandelskooperation Ost-Friesland

Im Rahmen des Verfahrens zur interkommunalen Abstimmung großflächiger Einzelhandelsvorhaben in der Region Ost-Friesland wurde ein fünfstufiges Prüfschema entwickelt, das dem Moderationsverfahren dient.

Prüfregel 1: Welche Auswirkungen auf Nachbarkommunen sind aufgrund der Erreichbarkeit des geplanten Standortes zu erwarten?

Das in Rede stehende Gesamtvorhaben befindet sich in der Stadt Norden, der eine mittelzentrale Versorgungsfunktion zugewiesen ist.

Da es sich bei dem Vorhaben nicht um die Entwicklung eines neuen Einzelhandelsstandorts handelt, ist die Erschließung des Vorhabenstandorts bereits heute gegeben. Hierbei fungieren v.a. die Osterstraße und die Straße ‚Im Horst‘ als leistungsfähige Anbindungen. Aufgrund der zentralen Lage des Vorhabens im Kernort erstreckt sich die Ausstrahlkraft des Vorhabens auf ein Einzugsgebiet, das über das Stadtgebiet hinausgeht. Gleichwohl lassen sich auf Basis der ermittelten Umverteilungswirkungen bezogen auf das Umland keine raumordnerischen „Verwerfungen“ ableiten.

Prüfregel 2: Welche Auswirkungen sind aufgrund der Lage des Vorhabens in der Ansiedlungsgemeinde auf die Nachbarkommunen zu erwarten?

Nach der Definition der Lagekategorien der Einzelhandelskooperation Ost-Friesland ist der Vorhabenstandort als zentraler Versorgungsbereich ‚Innenstadtzentrum Norden‘ zu bewerten. Das Vorhaben ist damit der Kategorie 1 „Zentraler Versorgungsbereich im Zentralen Ort“ zuzuordnen.

Hierbei ist davon auszugehen, dass durch die Lage des Vorhabens im zentralen Versorgungsbereich des Mittelzentrums Norden keine mehr als unwesentlichen Auswirkungen ausgelöst werden. Dies bestätigt auch die Wirkungsanalyse von Dr. Lademann & Partner.

Prüfregel 3: Welche Auswirkungen auf Nachbarkommunen bestehen aufgrund der Erhöhung der warengruppenspezifischen Verkaufsfläche?

Durch die Schließung von real und der nur teilweisen Zwischennutzung durch Zimmermann hat die Stadt Norden und insbesondere die Innenstadt einen verkaufsflächenseitigen Bedeutungsverlust erlitten. Durch die Revitalisierung des Standorts wird es im Vergleich zur Situation vor der real-Schließung zu einem Zuwachs von rd. 90 qm/1.000 EW (Einwohner der Stadt Norden) kommen. Eine raumordnerische Schiefelage ist insbesondere im Lichte der Tourismusfunktion des Mittelzentrums nicht zu erwarten.

Prüfregel 4: Welche Auswirkungen auf Nachbarkommunen gehen von einer möglichen Steigerung der Attraktivität bestehender Einzelhandels-Agglomerationen durch eine Neuansiedlung bzw. Erweiterung aus?

Das Vorhaben trägt dazu bei, die Funktionsfähigkeit des zentralen Versorgungsbereichs wieder zu stärken und nachhaltig zu sichern.

Die Nachnutzung und Erweiterung eines (bis zur Schließung) seit Jahren etablierten Nahversorgers innerhalb des zentralen Versorgungsbereichs wird keine wesentlichen Auswirkungen auf die Nachbarkommunen der Stadt Norden induzieren. Ferner wird das Gesamtvorhaben auf Nachbarkommunen keine schädliche Attraktivitätssteigerung induzieren, da das Standortnetz, und insbesondere des Lebensmitteleinzelhandels in den angrenzenden Orten ebenfalls gut ausgebildet ist. Die vorhabeninduzierten Wirkungen durch den Attraktivitätszuwachs sind als gering einzustufen.

Prüfregel 5: Deckt sich die Neuansiedlung/Erweiterung mit den für die verschiedenen zentralörtlichen Stufen typischen Angebotsformen?

Das Vorhaben enthält mittelzentrentypische Angebotsformen sowohl im periodischen als aperiodischen Bedarf.

Das Gesamtvorhaben der Nachnutzung und Erweiterung des ehemaligen real-Standorts auf künftig rd. 7.500 qm Verkaufsfläche lässt sich mit den Prüfkriterien der Einzelhandelskooperation Ost-Friesland in Einklang bringen. Eine raumordnerische Schiefelage kann ausgeschlossen werden. Das Vorhaben unterliegt jedoch den Vorgaben des interkommunalen Meldeverfahrens.

7.6 Zur Kompatibilität mit dem kommunalen Einzelhandelsentwicklungskonzept

Im Einzelhandelsentwicklungskonzept für die Stadt Norden von 2018 wurden u.a. die folgenden Ansiedlungsleitsätze festgelegt:

- Ansiedlungsleitsatz 1: Prioritär sind nahversorgungsrelevante Sortimente im Innenstadtzentrum anzusiedeln. In der Hauptlage ist ein Ausbau stets möglich, in den Nebenlagen nur unter der Bedingung, dass negative Auswirkungen auf die Hauptlagen nicht zu erwarten sind.
- Ansiedlungsleitsatz 2: Einzelhandelsbetriebe mit zentrenrelevanten Hauptsortimenten sind nur noch im Hauptzentrum Innenstadt und eingeschränkt in den drei touristischen Versorgungslagen zulässig.
- Ansiedlungsleitsatz 3: Einzelhandelsbetriebe mit nicht-zentrenrelevanten Hauptsortimenten werden vorrangig in zentralen Versorgungsbereichen angesiedelt.
- Darüber hinaus ist die Norder Sortimentsliste zu berücksichtigen.

Zudem werden die Ansiedlungsregeln des Einzelhandelsentwicklungskonzepts in folgender Ansiedlungsmatrix zusammengefasst:

Einzelhandelsentwicklungskonzept Norden

Steuerungsempfehlungen zur Kompatibilitätsprüfung von Planvorhaben mit dem Einzelhandelskonzept (Zusammenfassung)

Standortbereich	Nahvers. Sort.		Zentrenrel. Sort.		Nicht-zent. Sort.		Anmerkung
	> 800 qm	< 800 qm	> 800 qm	< 800 qm	> 800 qm	< 800 qm	
Innenstadt (Hauptlage)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Alle Sortimente und Größen zulässig
Innenstadt (Nebenlage)	✓	✓	○	○	○	✓	Alle nahvers. Sortimente und Größen zulässig
Funktionales Nebenzentrum	✓	○	✗	✗	✓	✓	Standortbereich für v.a. großflächige Nutzungen
Ortsteilzentrum Norddeich/ Touristische Versorgungslagen	○	✓	✗	✓	○	✓	Sicherung und Weiterentwicklung der touristischen Nahversorgung
Sonstige Lagen	✗	○	✗	✗	○	✓	Anpassung Bebauungspläne

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

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

Quelle: Dr. Lademann & Partner
Einzelne Charts bedürfen der Kommentierung

Abbildung 28: Ansiedlungsmatrix Einzelhandelsentwicklungskonzept Norden (Dr. Lademann & Partner)

Die Umstrukturierung und Erweiterung des Vorhabens dienen dazu, **den Standort neu und modern und somit auch zukunftsfähig im Sinne des Einkaufsstandorts Norden aufzustellen.** Das Vorhaben befindet sich im zentralen Versorgungsbereich Innenstadtzentrum Norden, welcher zudem als prioritär zu entwickeln eingestuft wird. Das Vorhaben trägt insgesamt dazu bei, die Innenstadt wieder zu stärken und zukunftsfähig abzusichern. Der größte innerstädtische Leerstand wird abgebaut. Zusätzlich ist durch die Gesamtentwicklung von einer städtebaulichen Aufwertung des Zentrums auszugehen.

Mit der Schließung von real hat die Norder Innenstadt deutlich an Verkaufsfläche verloren. Mit der Umsetzung des Vorhabens kann die Innenstadt wieder einen größeren Verbrauchermarkt und Fachmärkte ansiedeln, die vor dem Hintergrund fehlender Flächenpotenziale in der Hauptlage gar nicht umgesetzt werden könnten. Der geplante Edeka ist zwar größer als z.B. der Kaufland-Verbrauchermarkt, aber deutlich kleiner als es real früher gewesen ist. Damit treffen die Betriebe in der Hauptlage der Innenstadt nicht auf ein „neues Schwergewicht“, sondern es wird ein „altes Gleichgewicht“ wieder hergestellt, wie es zum Zeitpunkt der Erstellung des Einzelhandelsentwicklungskonzepts bestanden hat.

Das Gesamtvorhaben ist mit den Zielsetzungen des Einzelhandelsentwicklungskonzepts für die Stadt Norden 2018 kompatibel. Das Vorhaben wird zu einer zukunftsfähigen Absicherung der Versorgungsfunktion Nordens führen und die Innenstadt als Hauptversorgungsbereich des Mittelzentrums weiter stärken.

Fazit

8 Fazit

Am Standort Osterstraße 134/Glückauf 1-3 in der Stadt Norden (Landkreis Aurich) ist die grundlegende Umstrukturierung des ehemals von real genutzten Standortbereichs geplant. Der Vorhabenstandort ist Teil des abgegrenzten zentralen Versorgungsbereichs ‚Innenstadtzentrum Norden‘. Das Planungskonzept sieht folgende Nutzungen bzw. Neuansiedlungen vor:

- E-Center-Verbrauchermarkt mit rd. 4.250 qm VKF zzgl. Bäckereiverkauf (ca. 40 qm VKF, zzgl. Gastronomie) und Shop (ca. 160 qm VKF) im Vorkassenbereich,
- Rossmann-Drogeriefachmarkt mit rd. 750 qm VKF,
- Futterhaus-Tierfachmarkt mit rd. 600 qm VKF sowie
- Zimmermann-Sonderpostenmarkt mit ca. 1.700 qm VKF.

Prospektiv wird die einzelhandelsrelevante Gesamtverkaufsfläche damit ca. 7.500 qm betragen.

Es ist beabsichtigt, das Umstrukturierungsvorhaben über die Änderung des Bebauungsplans mit Ausweisung als Sondergebiet für den großflächigen Einzelhandel zu realisieren. Die Aufgabenstellung der Untersuchung bestand somit insbesondere in der Ermittlung und Bewertung der städtebaulichen und raumordnerischen Auswirkungen des Vorhabens auf den Einzelhandel im Untersuchungsraum im Hinblick auf zentrale Versorgungsbereiche und die Nahversorgung. Prüfungsmaßstab war damit § 11 Abs. 3 BauNVO, § 1 Abs. 6 Nr. 4, 8a und 11 BauGB, § 2 Abs. 2 BauGB sowie § 1 Abs. 4 BauGB.

Darüber hinaus waren die landes- und regionalplanerischen Bestimmungen in Niedersachsen und im Landkreis Aurich sowie das Einzelhandelsentwicklungskonzept für die Stadt Norden aus 2018 zu berücksichtigen.

Für die Bewertung des Umstrukturierungsvorhabens ist Folgendes festzuhalten:

- Die sozioökonomischen Rahmenbedingungen in der von der Raumordnung als Mittelzentrum ausgewiesenen Stadt Norden sind aufgrund der prospektiv leicht rückläufigen Bevölkerungsdynamik und der vergleichsweise niedrigen Kaufkraft restriktiv zu bewerten. Gleichwohl hat die Stadt Norden als Mittelzentrum einen weitläufigen Verflechtungsbereich. Zudem kann davon ausgegangen werden, dass aufgrund der hohen touristischen Potenziale das Kundenpotenzial ebenso wie die Kaufkraft vor Ort deutlich höher liegen.
- Auf einer Verkaufsfläche:
 - im Segment Nahrungs- und Genussmittel von insgesamt rd. 34.500 qm innerhalb des Einzugsgebiets werden rd. 207,2 Mio. € Umsatz generiert. Die einzelhandelsrelevante Zentralität weist mit rd. 112 % auf leichte Kaufkraftzuflüsse hin.

- im **Segment Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel** von insgesamt rd. 5.100 qm innerhalb des Einzugsgebiets werden rd. 36,7 Mio. € Umsatz generiert. Die einzelhandelsrelevante Zentralität deutet mit rd. 134 % auf Nachfragezuflüsse hin.
- im **Segment Tiernahrung/Tierbedarf** von insgesamt rd. 1.900 qm innerhalb des Einzugsgebiets werden rd. 3,6 Mio. € generiert. Die einzelhandelsrelevante Zentralität weist mit rd. 93 % auf Kaufkraftabflüsse aus dem Einzugsgebiet hin.
- im Segment **Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik** von insgesamt rd. 5.700 qm innerhalb des Einzugsgebiets werden rd. 14,8 Mio. € Umsatz generiert. Die einzelhandelsrelevante Zentralität von rd. 154 % weist auf Kaufkraftzuflüsse hin.
- Das **Kundenpotenzial** des Vorhabens in 2025 beträgt etwa 63.700 Personen. Das prüfungsrelevante Nachfragepotenzial im Einzugsgebiet des Gesamtvorhabens liegt in 2025 bei rd. 397,1 Mio. €, davon entfallen:
 - rd. 183,8 Mio. € auf das Segment Nahrungs- und Genussmittel,
 - rd. 27,2 Mio. € auf das Segment Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel,
 - rd. 3,9 Mio. € auf das Segment Tiernahrung/Tierbedarf,
 - rd. 44,4 Mio. € auf das Segment Bau- und Gartenbedarf sowie
 - rd. 9,6 Mio. € auf das Segment Hausrat, Glas, Porzellan, Keramik
 - rd. 33,0 Mio. € auf das Segment Bekleidung
 - rd. 8,5 Mio. € auf das Segment Spielwaren
 - rd. 86,8 Mio. € auf das Segment sonstiger aperiodischer Bedarf
- Für das Vorhaben lässt sich ein **Umsatzvolumen** von rd. 31,1 Mio. € ermitteln. Das entspricht einem Umsatzzuwachs ggü. der aktuellen Zwischennutzung von Zimmermann von 27,8 Mio. €.
- Die **Umsatzumverteilungswirkungen** durch die Umstrukturierung und Erweiterung des Vorhabens in Norden erreichen nach Prognosen von Dr. Lademann & Partner:
 - im **Segment Nahrungs- und Genussmittel** im Schnitt rd. 7,5 %. Die höchsten Auswirkungen sind für den ZVB Innenstadtzentrum Norden mit rd. 13,3 % zu erwarten.
 - im **Segment Drogeriewaren, Gesundheits- und Pflegeartikel** im Schnitt rd. 9,5 %. Die höchsten Auswirkungen sind für den ZVB Innenstadtzentrum Norden und das NZ Gewerbestraße mit jeweils rd. 12 % zu erwarten.
 - im **Segment Tiernahrung/Tierbedarf** im Schnitt rd. 27,8 %. Die höchsten Auswirkungen sind für die Streulagen (Zone 1) mit rd. 34,0 % zu erwarten. Gleichwohl wird das Sortiment Tiernahrung/Tierbedarf abgesehen von einem Tierfachmarkt in Norden fast ausschließlich als untergeordnetes

Randsortiment angeboten. U.E. ist Nachfrageplattform groß genug, um zwei Tierfachmärkte in Norden tragfähig auszulasten.

- im **Segment Hausrat, Glas Porzellan, Keramik** im Schnitt rd. 6,4 %. Die höchsten Auswirkungen sind für den ZVB Innenstadtzentrum Norden mit rd. 6,7 % zu erwarten.
- Ein Umschlagen der absatzwirtschaftlichen Auswirkungen des Vorhabens in städtebauliche oder raumordnerische Wirkungen im Sinne einer Funktionsstörung der zentralen Versorgungsbereiche aber auch der verbrauchernahen Versorgung im Untersuchungsraum kann ausgeschlossen werden. Die Planung trifft auf stabile Strukturen und greift zudem die Verkaufsflächen der ehemaligen Bestandsnutzung von real auf. **Das Vorhaben entspricht dem Beeinträchtungsverbot und steht auch mit den weiteren Kriterien aus dem LROP (Integrationsgebot, Konzentrations- und Kongruenzgebot) vollständig im Einklang.**
- Gemäß des **Einzelhandelskonzepts für die Stadt Norden 2018** befindet sich der Vorhabenstandort im zentralen Versorgungsbereich Innenstadtzentrum Norden und ist damit konzeptionell richtig verortet. Bei dem Vorhaben handelt es sich zudem nicht um eine Neuansiedlung, sondern um eine Umstrukturierung und Erweiterung eines bis vor kurzem ansässigen Betriebs. Durch die Umstrukturierung und Erweiterung wird der zentrale Versorgungsbereich weiter bzw. wieder aufgewertet und zukunftsfähig abgesichert.

Das Gesamtvorhaben ist mit der projektierten Verkaufsfläche von 7.500 qm unter Berücksichtigung des **§ 11 Abs. 3 BauNVO, § 1 Abs. 6 Nr. 4, 8a und 11 BauGB, § 2 Abs. 2 BauGB sowie § 1 Abs. 4 BauGB** verträglich und zulässig.

Hamburg, 9. März 2023/31. Juli 2023

Ulrike Rehr

Lukas Engling

Dr. Lademann & Partner GmbH