

Die wichtigsten Ergebnisse des Einzelhandelskonzepts ISSUM

Im Auftrag der
Gemeinde Issum



ArchitekturStadtplanungStadtentwicklung

Hamerla | Gruß-Rinck | Wegmann + Partner

Kanalstraße 28
40547 Düsseldorf
Fon 0211 - 55 02 46 0
Fax 0211 - 57 96 82
E-Mail due@archstadt.de

Hans-Joachim Hamerla
Galina Strumberger
Stefanie Heidemann (Passantenbefragung und Einzelhandelserhebung)

Düsseldorf, September 2010

Die wichtigsten Ergebnisse des Einzelhandelskonzepts Issum

Methodik des Einzelhandelskonzepts	4
Einzelhandelsstrukturen in der Gemeinde Issum	4
Ergebnisse der Unternehmens- und Passantenbefragung	11
Zentrale Versorgungsbereiche	14
Absatzwirtschaftliche Analyse	20
Verkaufsflächenpotenziale Orientierungsrahmen bis 2020	23
Issumer Sortimentsliste	27
Empfehlungen zur Weiterentwicklung des Issumer Einzelhandels	31
Anhang	
Ergebnisse der Unternehmens- und Passantenbefragung	39

Methodik des Einzelhandelskonzepts

Die vorliegende Studie verwendet sowohl primärstatistische Daten, die im Rahmen von Bestandserhebungen, Unternehmens- und Passantenbefragungen ermittelt wurden, als auch Sekundärdaten. Bei Letzteren handelt es sich vorrangig um Strukturdaten zur Kaufkraft und zum Umsatz in der Gemeinde Issum, dargestellt im interjährlichen Vergleich, sowie um Daten zur Bevölkerung und Bevölkerungsentwicklung in der Gemeinde. Die Datengrundlage entstammt dem Landesbetrieb Information und Technik Nordrhein-Westfalen (IT.NRW), der Gemeinde Issum sowie der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK), Nürnberg.

Im Folgenden wird zunächst die Einzelhandelsstruktur der Gemeinde Issum dargestellt auf Basis der umfassenden Einzelhandelserhebung. Im Weiteren wird auf die Ergebnisse der Unternehmens- und Passantenbefragung eingegangen.

Einzelhandelsstrukturen in der Gemeinde Issum

Die Darstellung der aktuellen Einzelhandelssituation basiert auf der Grundlagenermittlung und Bestandserhebung, die im März bis April 2010 durchgeführt wurde. Hierbei wurde eine Kompletterhebung des aktuellen, gesamtgemeindlichen Einzelhandelsangebots¹ in enger Verbindung mit einer standardisierten, persönlichen Befragung der Issumer Einzelhändler durchgeführt. Bei der Kartierung erfolgte die Zuordnung nach Branchen anhand der geführten Sortimente. Konnten Betriebe mehreren Branchen zugeordnet werden, wurden die Betriebe gemessen an den flächenmäßigen Sortimentsschwerpunkten einer Branche zugeteilt. Im Falle gleicher Verkaufsflächenanteile wurden die Betriebe der Branche zugeordnet, von der die höheren Umsatzerwartungen intendiert wurden.

Der, für die Einordnung verwendete Branchenschlüssel lässt sich nachfolgender Tabelle entnehmen. Die Betriebe wurden nach Sortimenten aufgenommen und erst im Rahmen der Auswertung einer Hauptbranche zugeteilt.

¹ Unter Einzelhandel wird der eigentliche Einzelhandel, sowie das Nahrungsmittelhandwerk und die Apotheken verstanden. Nicht als Einzelhandel erfasst wurden der Kfz- und Brennstoffhandel.

Branchenschlüssel - Branchen und zugehörige Sortimente

1 Lebensmittel, Nahrungs- und Genussmittel

Bäckerei, Konditorei
Metzgerei, Fleischerei
Nahrungs- und Genussmittel (inkl. Tabakwaren)
Getränke

2 Gesundheits- und Körperpflege

Drogerie, Parfümerie, Körperpflege, Wasch-, Putz-, Reinigungsmittel
Sanitätshaus, medizinische² und orthopädische Artikel, Hörgeräte

3 Schreibwaren, Papier, Bücher

Schreib-, Papierwaren, Schul-, Büroartikel, Stempel
Sortimentsbuchhandel
Zeitschriften

4 Bekleidung

Herren-, Damen-, Kinder-, Lederbekleidung
Meterware für Bekleidung, Kurzwaren, Handarbeitswaren

5 Schuhe

Schuhe

6 Spielwaren, Sportartikel, Hobby

Musikinstrumente
Waffen, Sammlerbriefmarken, Pokale, Vereinsbedarf
Spielwaren
Sportbekleidung
Sportgeräte, Campingartikel

7 Hausrat, Glas, Porzellan

Hausrat, Schneidwaren, Bestecke
Glas, Feinkeramik, Geschenkartikel

8 Unterhaltungselektronik

Rundfunk-, Fernseh-, phonotechnische Geräte, Videokameras, -rekorder
Telefone und Zubehör
Audio-CD, Zubehör zur Unterhaltungselektronik
PC und Zubehör, Software
Foto

9 Uhren, Schmuck, Optik, Lederwaren

Uhren, Schmuck, Optik
Lederwaren, Taschen

10 Einrichtungsbedarf, Möbel

Möbel (auch Antik, Büromöbel, Kamine), Wohneinrichtungsbedarf (auch Kunst, Bettwaren, Haus- und Tischwäsche, Holz-, Korb, Korkwaren)
Kinderwagen
Teppiche (Einzelware), höherwertige Bodenbeläge (z.B. Perser), Gardinen

11 Bau- und Gartenmarktsortimente

Baumarktspezifische Waren (Tapeten, Lacke, Farben, Teppiche (Auslegeware), Schrauben, Kleineisen, Gartenmöbel, Sanitärbereich)
Werkzeuge, Elektrozubehör (z.B. Bohrmaschine, Rasenmäher)
Kfz-Zubehör, Fahrräder
Blumen, Pflanzen, Sämereien, Zoologischer Bedarf

12 Elektrogeräte und Leuchten

Öfen, Herde, Kühlschränke (weiße Ware)
Leuchten
Sonstige elektronische Erzeugnisse, z.B. Büromaschinen, Staubsauger, Näh- und Strickmaschinen, Kaffeemaschinen

² Hierunter fallen auch Apothekenwaren

An der Unternehmensbefragung nahmen insgesamt 55 von 62 Betrieben teil. Diese überdurchschnittlich hohe Rücklaufquote von 89 Prozent lässt sich einerseits auf die schriftliche Motivation durch die Gemeinde Issum sowie andererseits auf das große Interesse der Einzelhändler an der Entwicklung des Einzelhandels vor Ort zurückführen.

Trotz der hohen Beteiligung, lässt die Fallzahl – begründet durch die geringe Anzahl an Einzelhandelsbetrieben in der Gemeinde Issum – nur zu, in erster Linie Gesamt- und größere Teilmengen darzustellen. Hier sind die Ergebnisse aussagekräftig. Prozentuale Werte spiegeln teilweise lediglich geringe absolute Nennungen wider. Infolgedessen wird bei kleinen Grundgesamtheiten davon abgesehen, bei der Auswertung Korrelationen zu bilden.

Betriebe und Verkaufsflächen

In der Einzelhandelserhebung wurden in der Gemeinde Issum 62 Betriebe mit einer Gesamtverkaufsfläche von 13.033m² erfasst. Davon befinden sich 35 Betriebe mit einer Verkaufsfläche von 7.189m² im Ortsteil Issum und weitere 27 Betriebe auf 5.844m² im Ortsteil Sevelen.

Die Aufteilung der Betriebe und der Verkaufsflächen in der Gesamtgemeinde auf die Branchen zeigt einen deutlichen Überhang der Betriebe der Nahrungs- und Genussmittelbranche. 23 Betriebe stellen mit einer Fläche von 8.086m², 62% der gesamten Verkaufsfläche in der Gemeinde dar. Es handelt sich dabei in erster Linie um Betriebe mit großen Flächen außerhalb der Ortskerne Issums und Sevelens, wie z.B. Standort Aldi/Netto in Sevelen oder Lidl in Issum. Heruntergebrochen auf die Ortsteile, hat Sevelen mit 44% einen höheren Anteil an Betrieben der Branche Nahrungs- und Genussmittel als Issum (31%). Der Anteil der Verkaufsflächen dieser Branche stellt sich in beiden Ortsteilen etwa gleich dar, wobei ein kleiner Überhang in Sevelen besteht.

Herauszustellen ist, dass die Ausstattung der Gemeinde mit Betrieben zur Deckung des täglichen Bedarfs bezogen auf die Verkaufsfläche bei insgesamt 66% liegt.

Dem Angebot in den weiteren Branchen kommen lediglich geringere Anteile der Verkaufsflächen zu. Die Werte schwanken dabei von etwa 1%-5%, wobei Einrichtungsbedarf und Bau- und Gartenmarktsortimente mit jeweils 10% Verkaufsflächenanteilen Ausnahmen bilden. Betriebe mit Sortimenten des mittelfristigen Bedarfs machen zwar ein Viertel des Gesamtangebots aus, stellen jedoch nur 11% der Verkaufsflächen. Dies ist auf die zahlreichen Einzelhandelslokale mit geringen Verkaufsflächen in den Ortskernen zurückzuführen.

Betriebe und Verkaufsflächen in der Gemeinde Issum, eigene Erhebung

Branche	Betriebe		Verkaufsfläche [m²]	
	Anzahl	Anteil	Fläche	Anteil
Nahrungs- und Genussmittel	23	37%	8.086	62%
Gesundheits- und Körperpflege	5	8%	490	4%
Nahbedarf / kurzfristiger Bedarf	28	45%	8.576	66%
Schreibwaren, Papier, Bücher	4	6%	295	2%
Bekleidung	6	10%	612	5%
Schuhe	2	3%	130	1%
Spielwaren, Sportartikel, Hobby	2	3%	260	2%
Hausrat, Glas, Porzellan	1	2%	75	1%
Mittelfristiger Bedarf	15	24%	1.372	11%
Unterhaltungselektronik	2	3%	330	2%
Uhren, Schmuck, Optik, Lederwaren	2	3%	170	1%
Einrichtungsbedarf, Möbel	4	7%	1.290	10%
Bau- und Gartenmarktsortimente	9	15%	1.190	9%
Elektrogeräte und Leuchten	2	3%	105	1%
Langfristiger Bedarf	19	31%	3.085	23%
Gesamt	62	100%	13.033	100%

Insgesamt verteilen sich die Betriebe sowie die Verkaufsflächen zu gleichen Anteilen und äquivalent zur Gemeindegröße (bezogen auf die Einwohnerzahl) auf die Ortsteile Issum und Sevelen. Etwa 55% Prozent der Betriebe und der Verkaufsflächen befinden sich im Ortsteil Issum.

Issum

Bei eingehender Untersuchung der in den einzelnen Ortsteilen ansässigen Betriebe nach Branchen- und Verkaufsflächenanteilen wird deutlich, dass in Issum – ähnlich der Struktur in der Gesamtgemeinde – ein überwiegender Teil der Betriebe und der Verkaufsfläche auf die Branche Lebens-, Nahrungs- und Genussmittel entfällt. In Issum ist herauszustellen, dass die Branche Bekleidung 14% aller Betriebe darstellt, diese bieten jedoch nur 8% aller Verkaufsflächen an. Auf die übrigen Branchen entfallen lediglich Verkaufsflächenanteile von unter zehn Prozent mit Ausnahme der Bau- und Gartenmarktsortimente, die hier 13% der Gesamtverkaufsflächen und insgesamt 17% aller Betriebe darstellen.

Sevelen

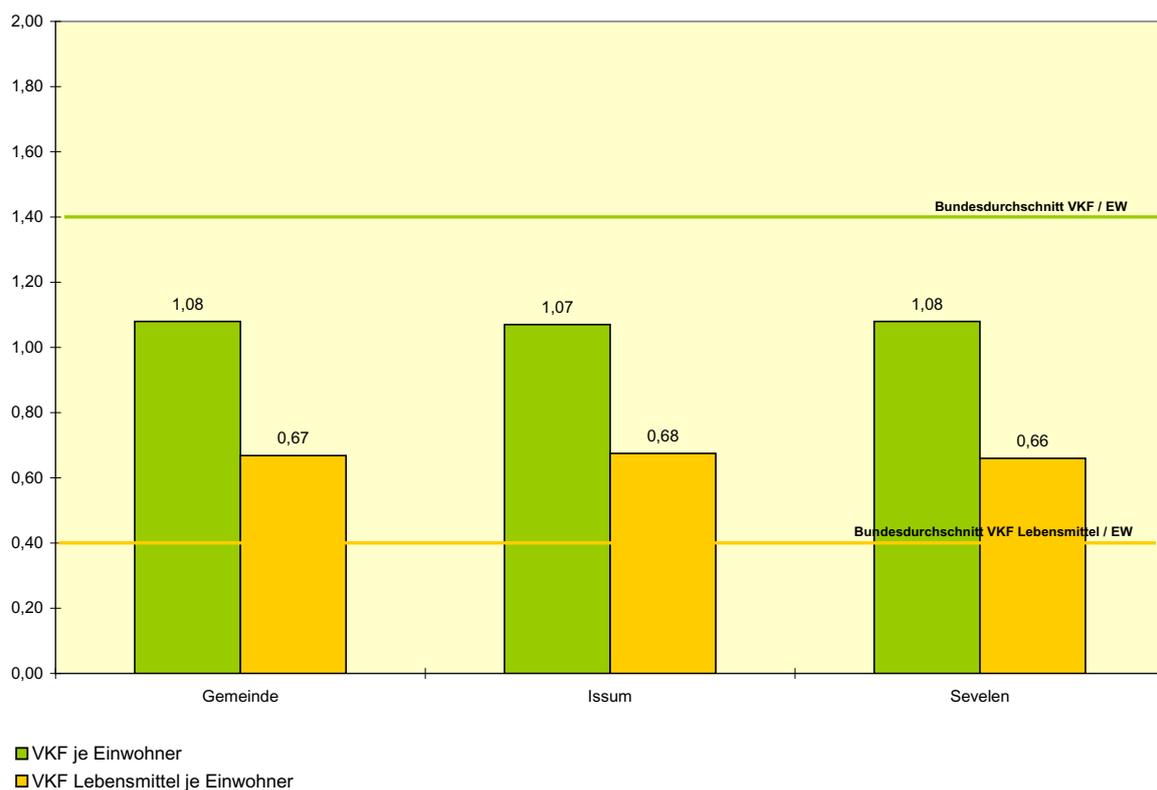
Ähnlich stellt sich die Situation in dem Ortsteil Sevelen dar. Hier entfallen 61% aller Verkaufsflächen auf die Branche der Nahrungs- und Genussmittel. Diese stellt allerdings nur 44% aller Betriebe dar. Lediglich Betriebe des Einrichtungsbedarfs / Möbel erreichen mit 18% einen höheren Verkaufsflächenanteil als die übrigen Branchen, deren Werte zwischen 1% und 6% liegen. Ein ganz deutlicher Fehlbedarf zeigt sich in den Branchen des mittelfristigen Bedarfs mit einem Gesamtverkaufsflächenanteil von lediglich 6%.

Verkaufsflächenanteile je Einwohner

Die Verkaufsflächenanteile pro Einwohner eignen sich als ein Vergleichsmaß für die quantitative Ausstattung. Bezogen auf das gesamte Gemeindegebiet betragen die Verkaufsflächenanteile 1,08m² je Einwohner für das gesamte Branchenspektrum und liegen damit deutlich unter dem Bundesdurchschnitt von 1,4 m² je Einwohner. Die spezifische Betrachtung des Angebots an Lebens-, Nahrungs- und Genussmitteln zeigt im Gegensatz dazu jedoch einen Wert von 0,67 m² je Einwohner, der sogar deutlich über dem bundesweiten Durchschnitt (Orientierungswert ca. 0,40 - 0,45 m² pro Einwohner) liegt.

Der Vergleich der Ortsteile Issum und Sevelen zeigt die gleiche Tendenz zum Überhang der Verkaufsflächen der Nahrungs- und Genussmittel-Branche.

Verkaufsflächenanteile je Einwohner, eigene Erhebung

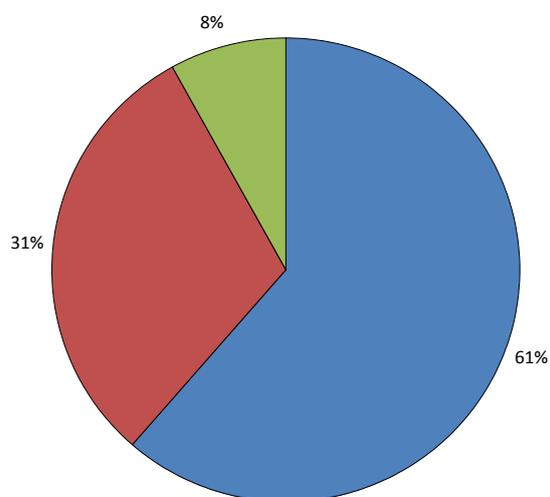


Betriebsgrößen und Betriebsformen

Die Betrachtung der Betriebsgrößen und -formen stellt heraus, dass die Gemeinde Issum mit einem Anteil von 61 Prozent überwiegend von Betrieben mit einer Größe von weniger als 100 m² Verkaufsfläche gekennzeichnet ist. Die weiteren Anteile verteilen sich zu 31 Prozent auf Betriebsgrößen von 100 bis 800m² und zu lediglich acht Prozent auf Betriebsgrößen von mehr als 800 m². In die Gruppe der großen Betriebe gehören Netto und Hüscher sowie Knorr Möbel und Antiquitäten in Sevelen. In Issum sind es der REWE-Markt und Hüscher.

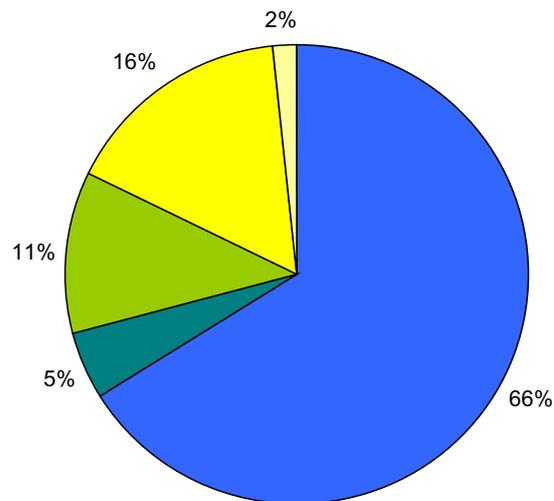
Von den Betrieben in der Gemeinde Issum sind insgesamt 2/3 keine Filialisten. Ein großer Anteil der Geschäfte in der Gemeinde Issum ist folglich den inhabergeführten Betrieben zuzuordnen. Insbesondere bei Betriebsgrößen von unter 100 m² entfällt der überwiegende Teil (78%) auf die inhabergeführten Betriebe. Den Restanteil von 22 Prozent stellen Filialisten, von denen der größere Anteil wiederum regional und national orientiert ist. Die Struktur mit hohen Anteilen inhabergeführter Betriebe gilt es zukünftig ebenfalls zu fördern und zu unterstützen.

Betriebsgrößen aller Betriebe in der Gemeinde [%]



- <100 m²
- 100-800 m²
- > 800 m²

Betriebsformen in der Gemeinde [%]



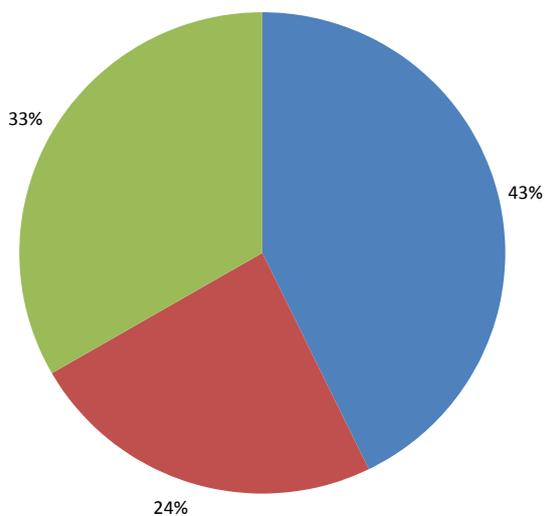
- keine Filiale
- Filiale, international
- Filiale, national
- Filiale, regional
- Filiale, lokal

Zukünftige Entwicklung der Unternehmen

Die Zukunftsaussichten ihres Betriebs schätzen 43% aller Händler positiv und 24% negativ ein. Zu etwa gleichen Anteilen (27%) gaben die Einzelhändler eine Geschäftsaufgabe oder eine Expansion des Unternehmens an. Knapp 20% reagieren mit einer Änderung der Angebotsstruktur, um die Entwicklungschancen zu verbessern.

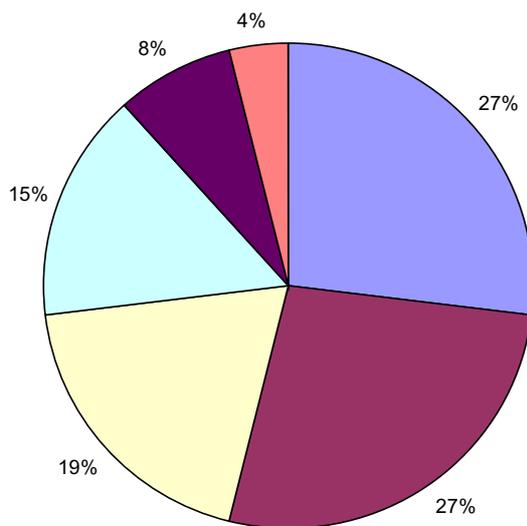
Gründe für eine positive Einschätzung sind das besondere Warenangebot, die tatsächlichen Umsatzzahlen und der gute Kundenstamm. Negativ werden die Zukunftsaussichten eingeschätzt aufgrund der standortspezifischen Rahmenbedingungen, der aktuellen wirtschaftlichen Lage, der Konkurrenzsituation bezogen auf Großanbieter und andere Einzelhandelsstandorte und der ungeklärten Nachfolge.

Einschätzung der Entwicklungschancen der Betriebe in der Gemeinde Issum durch die Einzelhändler



- Entwicklung positiv
- Entwicklung negativ
- Entwicklung neutral

Auswirkungen der Einschätzung auf die Entwicklung des Unternehmens



- Expansion
- Aufgabe
- Veränderung der Angebotsstruktur
- Verkleinerung
- Stagnation, Umbau
- Verlagerung

Ergebnisse der Unternehmens- und Passantenbefragung

In einem 4-wöchigen Zeitraum (März/April 2010) wurde eine Passantenbefragung an sechs vorher festgelegten Standorten im gesamten Gemeindegebiet durchgeführt, in erster Linie in den beiden Ortskernen Issum und Sevelen, ergänzt um weitere Standorte großflächigen Einzelhandels. Insgesamt wurden 322 Passanten zu unterschiedlichen Tageszeiten anhand eines standardisierten Fragebogens befragt. Die untenstehende Darstellung zeigt die Repräsentativität der durchgeführten Passantenbefragung. Bezogen auf die Altersstruktur und das Geschlecht der Passanten weist die Befragung eine hohe Verlässlichkeit der Ergebnisse auf.

Befragte / Einwohner	Passantebefragung		Erhebung Gemeinde Issum	
	322		12.098	
Geschlecht	absolut	Prozent	absolut	Prozent
männlich	151	47%	5.858	48%
weiblich	171	53%	6.240	52%
Altersgruppen			(10.390)	(100%)
16-30 Jahre	51	16%	2.012	19%
31-50 Jahre	116	36%	3.496	34%
ab 51 Jahre	155	48%	4.882	47%

Darüber hinaus fand im Rahmen der Kompletterfassung des Einzelhandels eine Befragung der Einzelhändler statt. An dieser Stelle soll nun ein Überblick über die wichtigsten Ergebnisse beider Befragungen gegeben werden. Gerade aus dem Vergleich der zum Teil unterschiedlichen Betrachtungen und Vorstellungen lassen sich wertvolle Erkenntnisse für das Einzelhandelskonzept ableiten. Die umfassenden grafischen Darstellungen befinden sich in der **Anlage**.

Einzugsgebiet

- 83% der Passanten kamen aus dem Ortsteil, in dem die Befragung stattfand, 9% aus dem übrigen Gemeindegebiet und 8% kamen von auswärts. Der Großteil der auswärtigen Befragten stammt aus Rheurdt, Neukirchen-Vluyn und Hartefeld. Der Anteil Auswärtiger differiert nach Befragungsstandort stark: Am Plus-Markt in Issum kommen alle Befragten direkt aus dem Ortsteil Issum. Bei Aldi/ Netto hingegen sind 51% aus Sevelen, 21% aus Issum und 28% von außerhalb.
- 22 von 27 auswärtigen Passanten kommen vorwiegend zum Einkaufen, was einem Anteil von 7% aller Befragten entspricht. Als weitere Gründe, Issum aufzusuchen, nannten Auswärtige Arztbesuche, die Arbeitsstelle und das gastronomische Angebot.

Wahl des Verkehrsmittels

- 42% aller Befragten nutzen das Auto, um die Befragungsstandorte aufzusuchen. Jedoch bilden Fahrradnutzer und Fußgänger mit insgesamt 58% ein starkes Gegengewicht. Nur 2% nutzen den Bus.

Besuchsmotive und konsumierte Güter

- Einkaufen wurde als Hauptgrund der Befragten angegeben. Signifikant sind die zahlreichen Nennungen, die die Arzt-, Bank- und Behördengänge als 2. Besuchsgrund angeben. Dies zeigt, dass die Passanten häufig andere Aktivitäten mit dem Einkauf verbinden. Für den Issumer Einzelhandel sind diese Einrichtungen von existenzieller Bedeutung.
- Die von den Passanten am häufigsten konsumierten Güter sind Nahrungs- und Genussmittel (60%). Gesundheits- und Körperpflegeartikel bilden weitere 10%, gefolgt von Schreibwaren und Bekleidung mit etwa 5 bis 6%.

Vermisste Sortimente

- Das am meisten vermisste Sortiment stellt Bekleidung dar (60% aller Befragten, die zu dieser Frage eine Angabe gemacht haben). 18% vermissen Elektro- und Haushaltswaren, 14% Bau- und Gartensortimente.

Konkurrenzorte

- 84% aller Befragten, die Einkäufe auch in anderen Orten erledigen, kaufen dort Bekleidung ein. Mit deutlichem Abstand zu den übrigen Branchen wurden Nahrungs- und Genussmittel (27%), Schuhe (25%) und Elektrogeräte/Haushaltswaren (21%) genannt.
- Diese Einkäufe werden hauptsächlich in Geldern erledigt. Weitere Konkurrenzorte sind Moers, Kamp-Lintfort, Krefeld, Oberhausen und Duisburg.
- Als Hauptgründe dort einzukaufen, gaben die Passanten die große Auswahl und das vorhandene Sortiment an. Die Nähe zum Arbeitsort, die Möglichkeit Bummeln zu gehen und die Besonderheit des angebotenen Sortiments sind weitere Gründe.
- Als wichtige Gründe, in der Gemeinde Issum einzukaufen, sehen die Einzelhändler den guten Service, die Kundennähe, die Qualität der Waren sowie das Warenangebot. Sevelener Einzelhändler meinen, dass die Nähe zum Wohnstandort, die kurzen Wege und die schnelle Erreichbarkeit besonders positiv sind. Issumer Händler dagegen sehen in der langjährigen Kundenbindung und dem besonderen Angebot bestimmter Waren die Hauptgründe bei ihnen einzukaufen.

Einschätzung und Bewertung des Standorts

- Die Bewertung der Standortkriterien lässt sich in drei Kategorien unterteilen: Am schlechtesten wurden die „Erreichbarkeit mit dem ÖPNV“, die „Tourismusfähigkeit“ und die „Schaufenstergestaltung“, gefolgt von der „Vielfalt des Einzelhandelsangebots“, der „Kultur- und Freizeit-“ sowie „Gastronomieangebote“ mit Durchschnittsnoten von 2,9 bis 3,3 bewertet. Dabei stellen Bewertungen um 3,0 bereits relativ schlechte Ergebnisse dar. Gut bewertet hingegen wurden die „Erreichbarkeit mit dem PKW“, die „Parksituation“, die „Qualität der Schulen /Kitas“ und die „Öffnungszeiten der Geschäfte“. Sie erhielten Bewertungen von 1,8 bis 2,1. Grundsätzlich wurde der Ortsteil Issum schlechter bewertet als Sevelen. Der größte Unterschied in der Bewertung einzelhandelsrelevanter Kriterien liegt bei der Vielfalt des Einzelhandelsangebots. Die Passanten beurteilen dies für Sevelen mit 2,6 wesentlich positiver als für Issum mit 3,3.

- Für die Einzelhändler stellt die „Kooperation der Einzelhändler mit der Gemeinde“, die „Erreichbarkeit mit dem ÖPNV“ und die „Vielfalt des Einzelhandelsangebots“ die negativsten Standortkriterien dar.
- Die Bewertung der Passanten deckt sich weitestgehend mit jener der Einzelhändler. Lediglich die „Qualität der angebotenen Waren“ wurde von den Händlern besser, und die „Parksituation“ schlechter eingeschätzt.
- Im Vergleich der beiden Ortsteile liegen die größten Differenzen in der Bewertung der „Parksituation“, der „Kooperation der Händler mit der Gemeinde“ und der „Möglichkeiten der Warenanlieferung“. In diesen Punkten wurde Issum durchschnittlich um 0,8 Punkte schlechter bewertet.

Verbesserungsvorschläge

- Die Passanten schlagen für die Gemeinde Issum vor, mehr Angebote in den Ortskernen (Gastronomie, Einzelhandel, etc.- 20% aller Nennungen), für Freizeit / Sport und für Jugendliche / Kinder zu schaffen. 9% aller Nennungen entfielen auf die Ausweitung des Einzelhandelsangebots generell.
- Auf der Ebene der Ortsteile sind große Unterschiede der einzelhandelsrelevanten Verbesserungsvorschläge vorhanden. In Issum liegt der Schwerpunkt in der Ausweitung des Angebots im Ortskern, in Sevelen in der Ausweitung des gesamten Einzelhandels und der Verbesserung der Aufenthaltsqualität.
- Auch die Einzelhändler schlagen die Ausweitung des Angebots im Ortskern als notwendige Verbesserung vor sowie die Motivation der Einzelhändler zur Kooperation und dass diese mehr bei kommunalen Entscheidungen involviert werden sollen. Auch die Verkehrssituation soll verbessert werden.

Grafiken siehe **Anlage**

Zentrale Versorgungsbereiche

Bedeutung zentraler Versorgungsbereiche

Nach der jüngeren Rechtsprechung des Bundesverwaltungsgerichts sind zentrale Versorgungsbereiche „räumlich abgrenzbare Bereiche einer Gemeinde, denen auf Grund vorhandener Einzelhandelsnutzungen – häufig ergänzt durch diverse Dienstleistungen und gastronomische Angebote - eine Versorgungsfunktion über den unmittelbaren Nahbereich hinaus zukommt. Sie können sich sowohl aus planerischen Festlegungen als auch aus den tatsächlichen Verhältnissen ergeben.“ (Urteil vom 11.10.2007 - BVerwG 4 C 7.07 - BVerwGE 129,307 Rn. 11). Dem Zusatz „zentral“ kommt in diesem Zusammenhang keine rein geographische Bedeutung zu. Es muss sich folglich nicht um eine zentrale Lage in der Gemeinde handeln. Vielmehr kommt dem Adjektiv funktionale Relevanz zu. Dem Bereich muss folglich die Bedeutung eines Zentrums für die Versorgung zukommen (OVG 7A 964/05)¹ mit dem Ziel gewachsene städtebauliche Strukturen zu erhalten und integrierter Lagen zu entwickeln.

Die Abgrenzung zentraler Versorgungsbereiche muss unter städtebaulichen und funktionalen Gesichtspunkten geschehen. Wesentliche Abgrenzungskriterien sind nachfolgender Auflistung von Bunzel et al. zu entnehmen.

Funktionale Kriterien

Einzelhandelsdichte im Erdgeschoss

Passantenfrequenz

Kundenorientierung der Anbieter (Autokunden, Fußgänger)

Multifunktionalität der Nutzungen

Städtebauliche Kriterien

Baustruktur

Gestaltung und Dimensionierung der Verkehrsinfrastruktur

Gestaltung des öffentlichen Raums

Ladengestaltung und –präsentation

Kriterien zur Abgrenzung zentraler Versorgungsbereiche (BUNZEL, A. et al.(2009): Erhaltung und Entwicklung zentraler Versorgungsbereiche. Difu-Arbeitshilfe. Berlin)

Nach Maßgabe des §24a LEPro NRW kann eine Gemeinde einen oder mehrere zentrale Versorgungsbereiche ausweisen. Zu unterscheiden ist zwischen Haupt-, Neben- und Nahversorgungszentrum, die in einer hierarchischen Rangordnung stehen und von der Gemeinde räumlich und funktional festgelegt werden. Gemäß den Ausführungen im § 24a LEPro NRW werden folgende Kriterien zur Abgrenzung zentraler Versorgungsbereiche im Sinne eines Hauptzentrums oder eines Nebenzentrums herangezogen:

¹ Städtebaulich integrierte Lage, verkehrliche Erreichbarkeit, Versorgung eines Gemeindegebietes mit Waren des kurz-, mittel, und langfristigen Bedarfsstufe sowie Dienstleistungseinrichtungen

- ein vielfältiges und dichtes Angebot an öffentlichen und privaten Versorgungs- und Dienstleistungseinrichtungen der Verwaltung, der Bildung, der Kultur, der Gesundheit, der Freizeit und des Einzelhandels
- eine städtebaulich integrierte Lage innerhalb eines im Regionalplan dargestellten Allgemeinen Siedlungsbereichs und
- eine gute verkehrliche Einbindung in das öffentliche Personennahverkehrsnetz.

Gem. § 24a Abs. 2 LEPro NRW ist großflächiger Einzelhandel mit zentrenrelevanten Sortimenten im Sinne des § 11 Abs. 3 BauNVO lediglich in als Haupt- oder Nebenzentren ausgewiesenen Versorgungsbereichen zulässig.

Die Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche „richtet sich nach den tatsächlich vorhandenen örtlichen Gegebenheiten“ (OVG Münster, Urt. V. 6.11.2008 – 10 A 1512/07). Hierbei prägen die städtebaulichen Strukturen, wie beispielsweise Barrieren durch Verkehrsstrassen oder Zäsuren durch andere Nutzungen, die Abgrenzung. Von großer Bedeutung ist, dass die Abgrenzung eindeutig erfolgt. Sie sollte parzellenscharf vorgenommen werden.

Zentrale Versorgungsbereiche in der Gemeinde Issum

Die Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche in der Gemeinde Issum erfolgt auf der Grundlage umfangreicher städtebaulicher und handelsrelevanter Analysen und Zielvorstellungen. Neben den vor Ort ansässigen Einzelhandelsbetrieben wurde auch das übrige für die Zentren relevante Nutzungsspektrum erfasst. Für die Abgrenzung und die hierarchische Einordnung der zentralen Versorgungsbereiche wurden auch die städtebaulichen und absatzwirtschaftlichen Perspektiven berücksichtigt.

Für die Gemeinde Issum werden zwei zentrale Versorgungsbereiche definiert. Der Ortskern von Issum wird als Hauptzentrum bewertet und der Ortskern von Sevelen als Nebenzentrum. Beiden kommt aufgrund der geringen Größe der Gemeinde auch die Funktion eines Nahversorgungszentrums zu. Darüber hinaus soll möglichst im gesamten Gemeindegebiet die Nahversorgung, gut erreichbar, gewährleistet werden. In der Gemeinde Issum werden keine weiteren zentralen Versorgungsbereiche ausgewiesen, so dass übrige Einzelhandelsansiedlungen als Sonder- oder Solitärstandorte aufzufassen sind.

Das Hauptzentrum in Issum soll gestärkt und weiter ausgebaut werden. Es soll zukünftig über eine bedeutende Versorgungsfunktion für das Gemeindegebiet verfügen. Durch die Ausweisung als Hauptzentrum sind auch Ansiedlungen von großflächigem Einzelhandel mit zentrenrelevanten Sortimenten im zentralen Versorgungsbereich möglich.

Dies gilt entsprechend abgestuft ebenso für das Nebenzentrum Sevelen. Das Zentrum in Sevelen hat eine Versorgungsfunktion für die umliegenden Ortsteile bzw. Siedlungsbereiche.

Zentraler Versorgungsbereich Zentrum Issum - Hauptzentrum

Der zentrale Versorgungsbereich in Issum erstreckt sich über das Karree der Geldener Straße bis zum Standort Diebels Brauerei, Kapellener Straße, Mittelstraße und Schulstraße mit Ausläufern in die Neu- und Rosenstraße im Süden. Die Mittelstraße mit dem Gasthaus Zur Post im Osten und dem Standort der Fleischerei Olyschläger im Westen, bildet die nördliche Grenze. Die östliche Grenze des zentralen Versorgungsbereichs stellen (zunächst) die Gebäude der Gemeindeverwaltung und der katholischen Kirche dar. Die Einbeziehung und Wirkungen potenzieller Erweiterungsflächen werden derzeit untersucht. Dazu gehören zum Einen im Westen der Vogt-von-Belle-Platz und im Osten die Erweiterung in der Geldener Straße. Erst nach eingehender Bewertung der Standorte und der möglichen Auswirkungen geplanter Einzelhandelsansiedlungen soll eine „endgültige“ Festlegung des zentralen Versorgungsbereichs erfolgen.

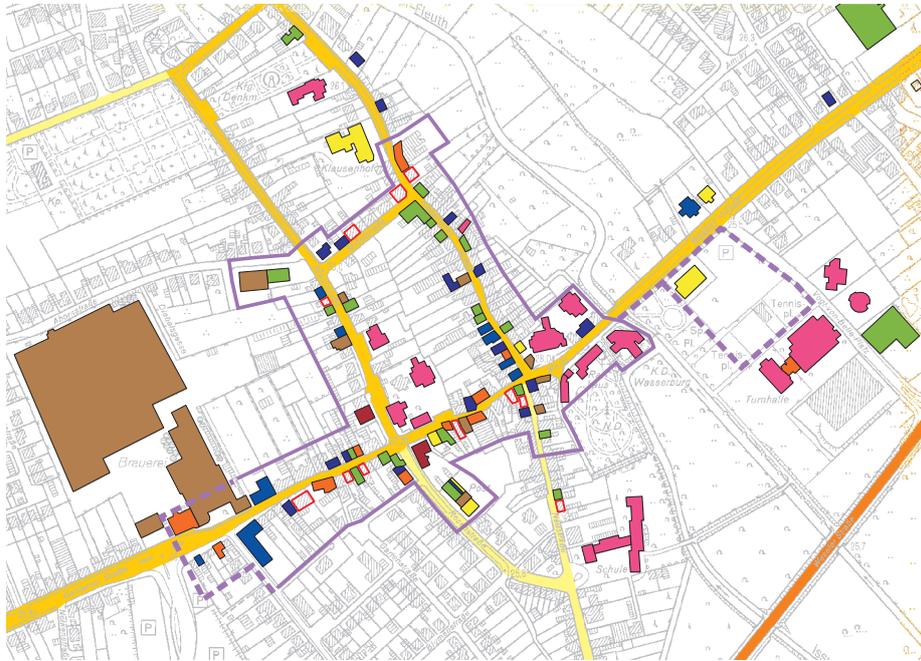
Der zentrale Versorgungsbereich in Issum ist heute gekennzeichnet durch eine geringe Einzelhandelsdichte mit Einzelhandelslokalen, die im Karree verteilt liegen und kein konzentriertes Angebot vorhalten. Ein besonderes Problem stellt in diesem Zusammenhang die hohe Anzahl der leer stehenden Lokale dar, insbesondere in der Geldener und der Mittelstraße.

Für die gezielte Entwicklung und Attraktivierung des Einzelhandelsstandorts im Zentrum von Issum ist vor diesem Hintergrund eine Ergänzung des bestehenden Einzelhandelsangebots geboten, in einer Lage, die zur Stärkung des gesamten Zentrums führt und Synergien für den angesiedelten Einzelhandel auslöst. Standorte, die für ein konzentriertes neues Einzelhandelsangebot geeignet sein können, sind zum Einen der zu favorisierende Bereich um die evangelische Kirche und der Volksbank im Zentrum und zum Anderen der bereits oben angesprochene Vogt-von-Belle-Platz unter Berücksichtigung einer Orientierung des neuen Angebots zur Weseler Straße in Richtung Zentrum. Ein weiterer - vorher in Erwägung gezogener - Standort gegenüber der Diebels Brauerei wurde nach einer Erstprüfung verworfen.

Die Eignung und Auswirkungen der genannten Standorte werden im Detail weiter untersucht.

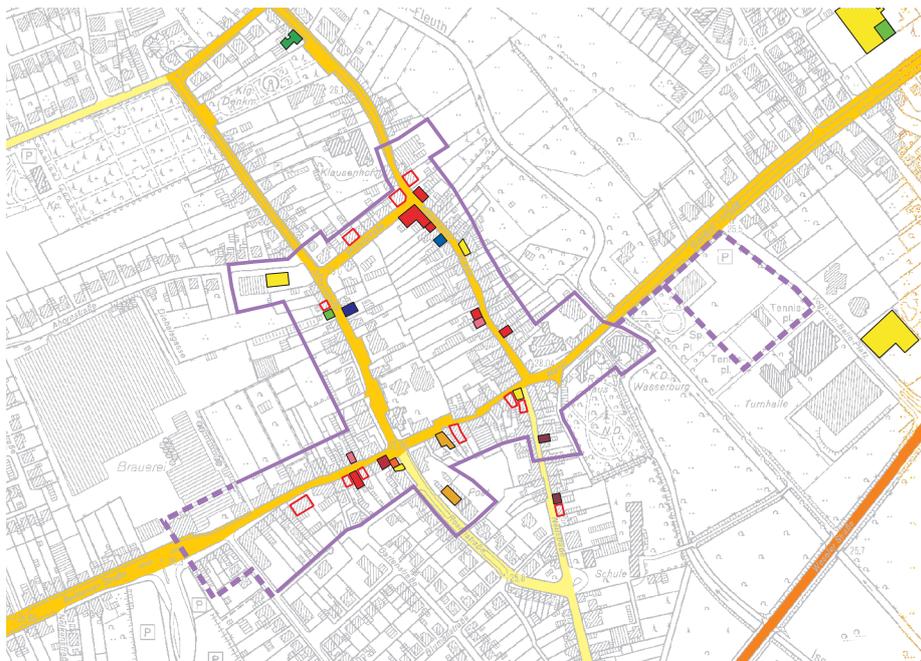
Neben der Erweiterung des Einzelhandelsangebots sollte die Gesamtattraktivität im Zentrum erhöht werden im Sinne einer besseren Aufenthaltsqualität und einer besseren Präsentation des Einzelhandels. Dies meint sowohl eine Aufwertung der Gebäudefassaden und der Schaufenstergestaltung als auch die Revitalisierung der Leerstände, welchen wieder Nutzungen zuzuführen sind.

Nutzungskartierung Ortsteil Issum, Stand Juni 2010



- Einzelhandel
- Ladenleerstand
- Gastronomie
- Dienstleistung
- Büro, freie Berufe
- Handwerk, Gewerbe, Industrie
- Medizin. Einrichtungen, Arzt
- Bank
- Öffentliche Einrichtung
- Zentraler Versorgungsbereich (Entwurf)

Einzelhandelskartierung Ortsteil Issum, Stand Juni 2010



- kurzfristiger / täglicher Bedarf**
- Lebensmittel, Nahrungs- und Genussmittel
- Gesundheit und Körperpflege
- mittelfristiger Bedarf**
- Schreibwaren, Papier
- Bekleidung
- Schuhe
- Hausrat, Glas, Porzellan
- Sportartikel, Hobby, Spielwaren
- langfristiger Bedarf**
- Uhren, Schmuck, Optik, Lederwaren
- Unterhaltungselektronik
- Elektrogeräte und Leuchten
- Bau- und Gartenbausortimente
- Einrichtungsbedarf, Möbel
- Ladenleerstand
- Zentraler Versorgungsbereich (Entwurf)

Zentraler Versorgungsbereich Zentrum Sevelen - Nebenzentrum

Der zentrale Versorgungsbereich in Sevelen erstreckt sich schwerpunktmäßig entlang der Dorfstraße. Im Westen beginnt er auf Höhe der Einmündung Thongsweg und reicht im Osten bis zum Friedhof und zur Einmündung Aldekerker Straße. Die nördliche Ausdehnung orientiert sich bis zur Marienstraße an den Grundstücken entlang der Dorfstraße. Ab der Einmündung Marienstraße sind auch die Marienstraße, der Kirchplatz und die Raiffeisenstraße mit den jeweils angrenzenden Grundstücken mit eingefasst. Im Nordosten des zentralen Versorgungsbereichs liegen Einzelhandelsstandorte an der Antoniusstraße und an der Kuyckheide.

Im Vergleich zum zentralen Versorgungsbereich im Ortsteil Isum präsentiert sich das Angebot in Sevelen kompakter und weist kaum Leerstände auf. Zur Stärkung des bestehenden Einzelhandelsangebots sollte besonders entlang der Dorfstraße eine Nachverdichtung und Nutzungsintensivierung im Bereich vom Autohaus Ullrich im Westen bis hin zum Clemens-Pasch-Platz im Osten erfolgen.

Auch der zentrale Versorgungsbereich in Sevelen stellt potenzielle Erweiterungsflächen dar. Im Norden ist eine Erweiterung um die westliche Straßenseite der Antoniusstraße, den Köstersweg und den zweiten Teil der Marienstraße denkbar.

Im Süden bilden die Hofanlagen an der Schanzstraße und die auf der Nordseite der Schanzstraße gelegenen Grundstücke ein für die Entwicklung des gesamten Ortskerns Sevelen bedeutendes Erweiterungspotenzial. Als mögliche zukünftige Nutzung der Flächen zur Stärkung des Ortskerns, ist eine Kombination aus Wohnen, ergänzt um Dienstleistungen und Einzelhandel denkbar. Dabei ist zu berücksichtigen, dass das Wohnangebot auf verschiedene Zielgruppen (ortskernorientiert wie z.B. Altenwohnen) ausgerichtet werden sollte. Die Aufrechterhaltung der derzeitigen Hofnutzung (insbesondere des emittierenden Mastbetriebs) hemmt die Entwicklung des Ortskerns gravierend. Dementsprechend wird derzeit versucht eine Lösung zum Umgang mit der hemmenden Wirkung zu finden.

Nutzungskartierung Ortsteil Sevelen, Stand Juni 2010



- Einzelhandel
- Ladenleerstand
- Gastronomie
- Dienstleistung
- Büro, freie Berufe
- Handwerk, Gewerbe
- Medizin. Einrichtungen, Arzt
- Bank
- Öffentliche Einrichtung
- Zentraler Versorgungsbereich (Entwurf)

Einzelhandelskartierung Ortsteil Sevelen, Stand Juni 2010



- kurzfristiger / täglicher Bedarf**
- Lebensmittel, Nahrungs- und Genussmittel
- Gesundheit und Körperpflege
- mittelfristiger Bedarf**
- Schreibwaren, Papier
- Bekleidung
- Schuhe
- Hausrat, Glas, Porzellan
- Sportartikel, Hobby, Spielwaren
- langfristiger Bedarf**
- Uhren, Schmuck, Optik, Lederwaren
- Unterhaltungselektronik
- Elektrogeräte und Leuchten
- Bau- und Gartenbausortimente
- Einrichtungsbedarf, Möbel
- Ladenleerstand
- Zentraler Versorgungsbereich (Entwurf)

Absatzwirtschaftliche Analyse

Die Entwicklung der Einzelhandelskennziffern für die Gemeinde verdeutlicht eine Besonderheit Issums: Hier ist eine sehr hohe Kaufkraft vorhanden, die 13,7% über dem Bundesdurchschnitt liegt, welche jedoch nur zu knapp 60% gebunden werden kann. In den letzten Jahren ist die Zentralität leicht gesunken. Die Kaufkraftkennziffern der vergangenen Jahre zeigen, dass der aktuelle Wert von 113,7 kein Ausreißer ist und damit eine gute Basis für weitere Berechnung darstellt.

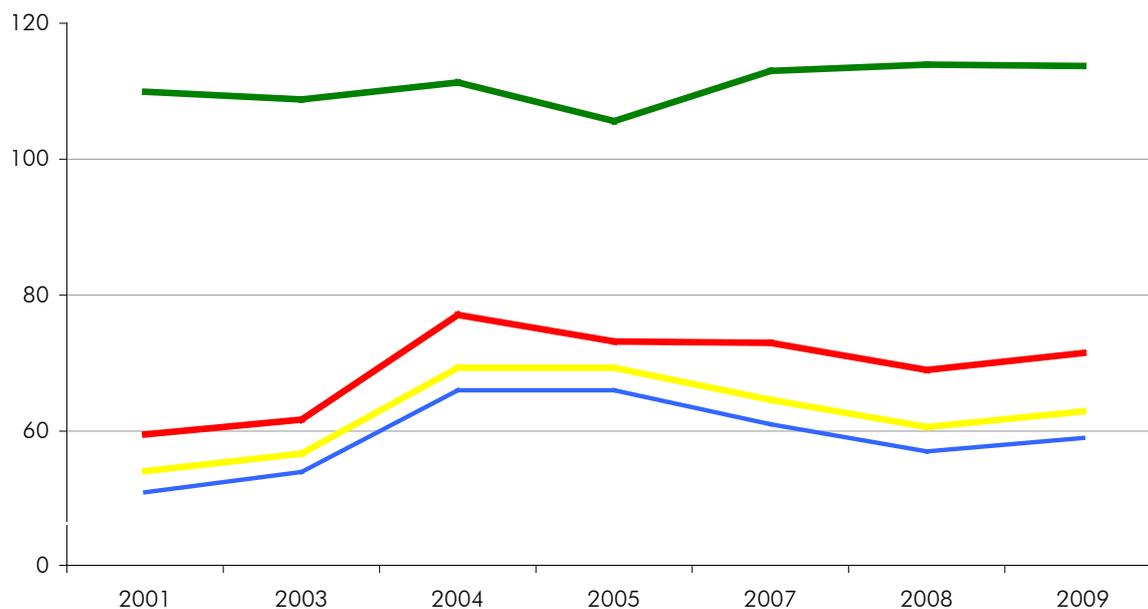
Entwicklung der Einzelhandelskennziffern der Gemeinde Issum

	2001	2003	2004	2005	2007	2008	2009
Einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffer je Einwohner	109,9	108,8	111,3	105,6	113	113,9	113,7
Umsatzkennziffer je Einwohner	59,5	61,7	77,1	73,2	73	69	71,5
Zentralitätskennziffer je Einwohner	54,1	56,7	69,3	69,3	64,6	60,6	62,9
Einzelhandelszentralität	51	54	66	66	61	57	59

Quelle: GfK, Gesellschaft für Konsumforschung, Nürnberg

- Einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffer je Einwohner*
- Umsatzkennziffer je Einwohner*
- Zentralitätskennziffer je Einwohner*
- Einzelhandelszentralität

*Index: Deutschland = 100



Im Vergleich mit benachbarten und weiteren Referenzkommunen (Jahr 2008) erreicht Issum nur eine eklatant geringe Kaufkraftbindung, während die der Bevölkerung zur Verfügung stehende einzelhandelsrelevante Kaufkraft deutlich höher ist als in der Region. Kerken, eine Kommune mit etwa gleicher Bevölkerungszahl, kann bis etwa 20% mehr Kaufkraft im Einzelhandel binden. Neukirchen-Vluyn (allerdings mehr Einwohner) gelingt dies ebenfalls. Nur Alpen verfügt über eine noch schlechtere Umsatz- und Zentralitätskennziffer als Issum. Die Städte Geldern und Kevelaer weisen Zentralitätskennziffern auf, die ihre Bedeutung für die Region signifikant unterstreichen.

Vergleich der Einzelhandelskennziffern mit benachbarten und Referenzkommunen, 2008

	Einwohner (01.01.2007)	Kaufkraftkennziffer	Umsatz (Mio. Euro)	Umsatzkennziffer	Zentralitäts- kennziffer
Alpen	12.927	108,0	38,4	56,4	52,2
Neukirchen- Vluyn	28.491	101,6	122,5	81,6	80,3
Geldern	33.954	100,3	212,4	118,8	118,4
Issum	12.118	113,9	44,0	69,0	60,6
Kamp-Lintfort	39.461	91	186,3	89,7	98,5
Kevelaer	28.020	97,1	160	108,5	111,7
Kerken	12.889	104,6	59,8	88,1	84,2

Quelle: GfK, Gesellschaft für Konsumforschung, Nürnberg

Für die Gemeinde Issum wurden auf der Basis der Umsatzangaben aus der Einzelhandelserhebung, die Umsätze für den gesamten Issumer Einzelhandel berechnet. Zusammen mit der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft (ermittelt über die deutschlandweiten branchenspezifischen Durchschnittswerte zusammen mit der Kaufkraftkennziffer Issums), wurde eine Handelszentralität von 0,56 errechnet. Die erhobenen Daten entsprechen in etwa den Werten der GfK (Gesellschaft für Konsumforschung). Diese kommt auf eine Handelszentralität von 0,59 im Jahr 2009. Entsprechend der eigenen Berechnungen wurden in der Gemeinde 2009 40,16 Mio. Euro umgesetzt. Die einzelhandelsrelevante Kaufkraft lag bei 71,2 Mio. Euro. In den Umsätzen der Bau- und Gartenmarktsortimente sind ebenfalls Umsätze im Freibereich inbegriffen. Dafür wurden 25% der Freifläche als fiktive Verkaufsfläche angenommen.

Die Differenzierung in Branchen zeigt eine gute Kaufkraftbindung im Nahbedarf / kurzfristigen Bedarf. Es werden 94% im Einzelhandel in Issum gebunden. Dem gegenüber kann die Kaufkraft in den Branchen des mittel- und langfristigen Bedarfs nicht in der Gemeinde gehalten werden. Im mittelfristigen Bedarf wird eine Zentralität von nur 0,19 und im langfristigen von 0,24 erreicht. Ein äußerst geringer Umsatz wird in den Branchen „Uhren, Schmuck, Optik, Lederwaren“, „Hausrat, Glas, Porzellan“ und „Elektrogeräte und Leuchten“ erzielt.

Die niedrigen Zentralitäten des mittel- und langfristigen Bedarfs zeigen, dass quantitativ und qualitativ kein ausreichendes Einzelhandelsangebot besteht und damit hohe Bedarfe vorhanden sind.

Für eine nachhaltige Entwicklung der Gemeinde sind unbedingt zusätzliche Angebote im mittel- und langfristigen Bedarf erforderlich, die die bestehenden Zentren ausbauen und stärken.

Umsatz, einzelhandelsrelevante Kaufkraft und Handelszentralitäten nach Branchen, eigene Erhebung

Branche	Umsatz	(einzelhandelsrelevantes) Kaufkraftpotenzial in Mio. €	Handelszentralität
Nahrungs- und Genussmittel	28,22	28,33	0,99
Gesundheits- und Körperpflege (inkl. Apotheken)	3,63	5,40	0,67
Nahbedarf / kurzfristiger Bedarf	31,85	33,73	0,94
Schreibwaren, Papier, Bücher	0,89	2,83	0,31
Bekleidung	0,92	6,53	0,14
Schuhe	0,22	1,49	0,15
Spielwaren, Sportartikel, Hobby	0,81	2,98	0,27
Hausrat, Glas, Porzellan	0,04	1,08	0,04
Mittelfristiger Bedarf	2,88	14,91	0,19
Unterhaltungselektronik	0,66	4,28	0,15
Uhren, Schmuck, Optik, Lederwaren	0,13	2,30	0,06
Einrichtungsbedarf, Möbel	1,83	5,94	0,31
Bau- und Gartenmarktsortimente	2,77*	7,90	0,35
Elektrogeräte und Leuchten	0,04	2,14	0,02
Langfristiger Bedarf	5,43	22,56	0,24
Gesamt	40,16*	71,20	0,56

* einschließlich Umsätze im Freibereich (fiktiver Verkaufsflächenansatz = 25% der Freifläche)

Verkaufsflächenpotenziale | Orientierungsrahmen bis 2020

Die Prognose der Verkaufsflächenpotenziale basiert auf einem rein rechnerischen Ergebnis und dient als Orientierungsrahmen für den bis zum Jahr 2020 voraussichtlich zu erwartenden zusätzlichen Verkaufsflächenbedarf. Zu berücksichtigen ist hierbei, dass bei Einzelentscheidungen von Betriebsinhabern und neuen Standortentscheidungen zwingend die Besonderheiten und ortsspezifische Zielsetzungen einzubeziehen sind. Abweichungen von den Orientierungswerten nach oben oder unten können sowohl städtebaulich als auch absatzwirtschaftlich verträglich sein.

Die Basis für die Errechnung der Potenzialflächen bieten die Kompletterhebung aller Verkaufsflächen im Gemeindegebiet, die erhobenen und berechneten Umsätze, sowie die Handelszentralitäten pro Branche. Letztgenannte sind besonders bedeutsam für die Ermittlung von Angebotsdefiziten oder ggf. -überhängen. Überdies ist der rechnerische Verkaufsflächenbedarf abhängig von den Gemeindezielsetzungen wie der Bevölkerungsentwicklung und insbesondere der Konzentration der zusätzlichen Ansiedlungen auf die Zentren.

Die vorliegende Prognose wurde unter Berücksichtigung folgender Rahmenbedingungen und Daten Grundlagen erstellt:

- der Bevölkerungszielzahlen (Bevölkerungsentwicklung auf der Grundlage des Zielmodells der siedlungsstrukturellen Entwicklung) des Entwicklungs- und Handlungskonzepts Isum
- der Spezifika und Entwicklung der Haushaltseinkommen (einzelhandelsrelevante Kaufkraft) und der Umsätze
- der Zielsetzungen der gemeindlichen Entwicklung
- hierbei insbesondere angestrebte Arbeits- und Funktionsteilung zwischen dem Hauptzentrum Isum und Nebenzentrum Sevelen.
- der branchenspezifischen Entwicklungstendenzen des Einzelhandels
- der Perspektiven der Handelszentralitäten unter Berücksichtigung der branchenspezifischen und kleinräumlichen Besonderheiten
- der Flächenproduktivitäten der einzelnen Branchen unter Berücksichtigung der spezifischen Voraussetzungen und Entwicklungstendenzen des Einzelhandels in Isum.

Erneut soll darauf verwiesen werden, dass der ermittelte Verkaufsflächen"bedarf" eine Abwägung im Einzelfall erfordert. Es ist nicht auszuschließen, dass Ansiedlungen zusätzlicher Betriebe spürbare Umsatzumverteilungen bedingen und infolgedessen zu Verdrängungsprozessen ansässiger Einzelhandelsbetriebe führen.

Dessen ungeachtet, sind einer Ausweitung der Verkaufsflächen über die berechneten Verkaufsflächenpotenziale hinaus, Grenzen gesetzt. Zusätzliche Kaufkraft kann grundsätzlich nur bis zu einem bestimmten Ausmaß mobilisiert werden. Wird dieses Maß überschritten, kann es zu Umsatzumverteilungen, Umsatzverlusten und Verdrängungsprozessen kommen. Die konkrete städtebauliche und absatzwirtschaftliche Situation muss folglich zwingend Berücksichtigung finden.

Prognosen | Verkaufsflächenpotenziale bis 2020

Für die Gemeinde Issum wurden drei rechnerische Prognosen für den Verkaufsflächenbedarf bis 2020 erstellt, die in der folgenden Tabelle gegenübergestellt sind.

Branchen und Warengruppen	Verkaufsflächenpotenziale bis 2020		
	Mindestbedarf [m ²]	Perspektive [m ²]	Zusatzbedarf* [m ²]
1 Nahrungs- und Genussmittel	420	500	
2 Gesundheits- und Körperpflege	610	730	
Nahbedarf / kurzfristiger Bedarf	1.030	1.230	
3 Schreibwaren, Papier, Bücher	180	330	
4 Bekleidung	340	520	+ 380
5 Schuhe	60	130	+ 80
6 Spielwaren, Sportartikel, Hobby	60	140	+ 60
7 Hausrat, Glas, Porzellan	90	170	
Mittelfristiger Bedarf	730	1.290	+ 520
8 Unterhaltungselektronik	140	320	
9 Uhren, Schmuck, Optik, Lederwaren	90	180	+40
10 Einrichtungsbedarf, Möbel	320	420	
11 Bau- und Gartenmarktsortimente	700	700	
12 Elektrogeräte und Leuchten	90	140	+50
Langfristiger Bedarf	1.340	1.760	+ 90
Gesamt	3.100	4.280	+ 610

* Zusatzbedarf zu Prognose 2 bei konzentriertem Angebot des mittel- und langfristigen Bedarfs im Haupt-Zentrum Issum mit dem Ergebnis einer insgesamt höheren Kaufkraftbindung.

Mindestbedarf 2020

Die Prognose für den Mindestbedarf bis 2020 basiert auf Status-quo Bedingungen der Einzelhandels-situation der Gemeinde Isum mit modifizierten Kaufkraftbindungen in den unterschiedlichen Sorti-menten. Die Handelszentralitäten weisen dabei ein geringes Wachstum im Einzelhandel aus.

Bis 2020 wird in der Gemeinde Isum ein zusätzlicher Bedarf von etwa 3.100m² Verkaufsfläche be- stehen. Wird dieser Bedarf gedeckt, wird die Gemeinde Isum ihre Handelszentralität von aktuell 0,56 auf 0,60 steigern können.

Perspektive 2020

Die Perspektive bis 2020 sagt für die Gemeinde mittlere Wachstumsanteile voraus und eine steigende Kaufkraftbindung bzw. Handelszentralität. Die örtlichen Verhältnisse werden dabei an die vorherrschen- den Trends im Einzelhandel angepasst. In der Perspektive bis 2020 ergibt sich ein Verkaufsflächenpo- tenzial von 4.280 m². Für die Gesamtgemeinde kann eine Handelszentralität von 0,65 erreicht werden.

Zusatzbedarf bis 2020

Der hier ausgewiesene Zusatzbedarf unterstellt ein konzentriertes Angebot von Sortimenten des mittel- und langfristigen Bedarfs in dem auszubauenden Hauptzentrum Isum.

Gelingen diese Ansiedlungen, ist durch die deutlich höhere Attraktivität des Zentrums, insgesamt mit einer höheren Kaufkraftbindung im Einzelhandel zu rechnen. Hierdurch wird ein Zusatzbedarf gene- riert, der sich durch ein Verkaufsflächenangebot - zusätzlich zu den ausgewiesenen Prognosezahlen der „Perspektive 2020“ - von rund 610 m² ausprägen kann.

Orientierungsrahmen für die Verkaufsflächenentwicklung bis 2020

Für die Gemeinde Isum ergibt sich ein (rechnerischer) Orientierungsrahmen für, über den Bestand hinausgehende, zusätzliche Verkaufsflächen im Einzelhandel von 3.100m² bis 4.890m² bis zum Jahr 2020.

Im Schwerpunkt entfallen diese Potenziale in der Prognose zum Mindestbedarf 2020 auf die Sortimente der langfristigen Waren. In der Perspektive 2020 verteilen sich die Potenziale etwa zu gleichen Teilen auf kurz-, mittel- und langfristigen Bedarf.

Im Verhältnis zur Bedeutung der Branche „Nahrungs- und Genussmittel“ sind die Bedarfe mit 420 m² bis 500 m² für das gesamte Gemeindegebiet sehr gering. Im Nahbedarf werden in erster Linie Dro- geriewaren vermisst. Die umfassendste Bedarfslücke besteht beim langfristigen Bedarf. Dieser prägt sich besonders in der Modellrechnung „Perspektive 2020“ aus. Hier verzeichnen alle Branchen deut- liche Zuwächse. Rund 1.800 m² zusätzliche Verkaufsflächenangebote würden die Zielsetzungen der Gemeindeentwicklung unterstützen. Gelingt der Ausbau des Hauptzentrums, kann dessen Attraktivität auch durch weitere Angebote im mittelfristigen Bedarf besonders Bücher, Bekleidung und Schuhe sowie Spielwaren, Sportartikel und Hausrat, gesteigert werden. Zu berücksichtigen ist, dass diese Warengrup- pe neben der Nahversorgung auch das Nebenzentrum Sevelen bereichern soll.

Die Umsetzung des Prognosemodells „Perspektive 2020“ ergänzt um den definierten Zusatzbedarf, setzt einen Konzentrationsprozess im mittelfristigen sowie im langfristigen Bedarf voraus. Einzelhandelsansiedlungen müssen, gestützt auf tragfähige Konzepte, in Teilen auf das Nebenzentrum Sevelen und in besonderer Weise auf das Hauptzentrum Issum gelenkt werden.

Spezifische Betrachtung bei Neuansiedlung eines Baumarkts

In Issum besteht die Nachfrage nach Ansiedlung eines Baumarkts. Auch die Ergebnisse der Passantenbefragung zeigten, dass ein umfassendes Baumarktangebot in der Gemeinde Issum vermisst wird. Die Kaufkraftbindung der Bau- und Gartenmarktsortimente liegt zurzeit lediglich bei 0,35. Das vorhandene Angebot ist nicht ausreichend, so dass Issumer Einwohner andere (größere, umfangreichere) Baumärkte in Konkurrenzstädten aufsuchen.

Vor diesem Hintergrund wurde über die oben beschriebenen Prognosen hinaus, der (theoretische) Verkaufsflächenbedarf an Baumarktsortimenten bei Ausschöpfung der gesamten, in Issum für dieses Angebot vorhandenen, Kaufkraft ermittelt.

Das bestehende Angebot an Bau- und Gartenmarktsortimenten in der Gemeinde Issum beträgt 2.890 m² Verkaufsfläche (einschließlich Umsätze im Freibereich (fiktiver Verkaufsflächenansatz = 25% der Freifläche)).

Zur Bestandssicherung wird ein geringes Wachstum ohne höhere Kaufkraftbindung unterstellt. Der hierfür auszuweisende zusätzliche Bedarf umfasst rund 240m² Verkaufsfläche.

Für die Modellrechnung zur Neuansiedlung eines Baumarkts, wird von einer Kaufkraftabschöpfung von 100% im Saldo für diese Warengruppe ausgegangen. Unterstellt wird ein zeitgemäßes Baumarktangebot mit einem Markt, der über eine hohe Anziehungskraft verfügt.

Je nach Raumleistung des anzusiedelnden Marktes, ist eine Verkaufsfläche von zusätzlich 4.000m² bis 5.000m² möglich. In diesem Bedarf sind nicht die Nebenflächen wie Lager und Räume für Zuschnitte sowie die Freibereiche enthalten. Diese spezifische Betrachtung ersetzt jedoch nicht eine Verträglichkeitsuntersuchung, die bei konkretem Ansiedlungsinteresse separat zu erstellen ist.

Baumarktsortimente - Verkaufsflächen

Bestand [m²]	Bedarf zur Bestandssicherung [m²]	Neuansiedlung Baumarkt [m²]
2.890*	+ 240	+ 4.000 - 5.000

* Einschließlich Umsätze im Freibereich (fiktiver Verkaufsflächenansatz = 25% der Freifläche)

Issumer Sortimentsliste

Über die Sortimentsliste definiert die Gemeinde Issum die zentren- und nahversorgungsrelevanten Sortimente gemäß § 24a Abs.2 LEPro NRW (Landesentwicklungsprogramm). Mithilfe dieser Liste wird der sortimentspezifische Einzelhandel den zentralen Versorgungsbereichen als Bewertungsgrundlage in der Bauleitplanung und bei Genehmigungen von Einzelhandelsvorhaben zugeordnet.

Neben der Abgrenzung zentraler Versorgungsbereiche, spielt die Auflistung der zentren- und nahversorgungsrelevanten Sortimente einerseits sowie der nicht zentrenrelevanten Sortimente andererseits eine bedeutsame Rolle im Hinblick auf die rechtswirksame Steuerung der Einzelhandelsentwicklung. Die Sortimentsbindungen, die aus der Liste hervorgehen, sind besonders relevant bei der Festsetzung von Sondergebieten für den großflächigen Einzelhandel und bei der Zulässigkeit bzw. Nicht-Zulässigkeit des sortimentspezifischen Einzelhandels in Baugebieten außerhalb von Kern- und Sondergebieten. Das Bauplanungsrecht ermöglicht es, zentren- und nahversorgungsrelevanten Einzelhandel außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche auszuschließen und somit das Zentrenggefüge zu schützen.

Eine Steuerung des Einzelhandels unter Berücksichtigung der örtlichen Verhältnisse sowie der Entwicklungsziele und -grundsätze des vorliegenden Einzelhandelskonzepts, ist nur mit einer gemeindespezifischen Sortimentsliste möglich. Die Sortimentsliste basiert auf zu beachtenden Leitsortimenten entsprechend LEPro NRW, berücksichtigt aber die örtliche Bestandsituation sowie die städtebaulichen Zielvorstellungen bezüglich der zentrenrelevanten und der nicht zentrenrelevanten Sortimente für die Gemeinde Issum. Die Sortimentsliste stellt damit ein wichtiges Instrumentarium zur Steuerung der Gemeindeentwicklung durch die Kommune dar.

Zentrenrelevante und nicht zentrenrelevante Sortimente

Im Einzelhandelsersatz NRW ist dargelegt, dass sich zentrenrelevante Sortimente dadurch auszeichnen, dass sie hohe Besucherfrequenzen erzeugen, einen geringen Flächenanspruch haben, jedoch einen hohen Anteil der Verkaufsfläche in zentralen Versorgungsbereichen darstellen, häufig im Zusammenhang mit anderen Nutzungen im Zentrum nachgefragt werden (Gastronomie, Dienstleistungen, etc.) und überwiegend ohne Pkw transportiert werden können. Durch die Ansiedlung von zentrenrelevanten Sortimenten an nicht integrierten Standorten, sind negative Auswirkungen auf die Zentrenstruktur zu erwarten. Zentrenrelevante Sortimente sollen folglich ausschließlich in den zentralen Versorgungsbereichen angesiedelt werden. Leitsortimente, die bei der Aufstellung der Sortimentsliste Berücksichtigung finden müssen, werden vom Gesetzgeber in der Anlage 1 des § 24a LEPro NRW aufgeführt.

Demnach besitzen nachfolgende Sortimente Zentrenrelevanz:

Bücher / Zeitschriften / Papier / Schreibwaren

Bekleidung, Lederwaren, Schuhe

Unterhaltungs- und Kommunikationselektronik / Computer, Elektrohaushaltswaren (Kleingeräte)

Foto / Optik

Haus- und Heimtextilien, Haushaltswaren, Einrichtungszubehör (ohne Möbel)

Uhren / Schmuck

Spielwaren, Sportartikel

Nahversorgungsrelevanten Sortimente dienen der kurzfristigen bzw. täglichen Bedarfsdeckung und werden wohnungsnah nachgefragt. Dazu gehört in erster Linie die Grundversorgung mit Lebensmitteln und Getränken sowie mit Gesundheits- und Drogerieartikeln. Der Einzelhandelserlass NRW stellt heraus, dass nahversorgungsrelevante Sortimente in der Regel die Merkmale zentrenrelevanter Sortimente erfüllen und Bestandteil dieser sind. Eine Ansiedlung an Standorten außerhalb zentraler Versorgungsbereiche in der Gemeinde Issum kann im Sinne einer wohnungsnahen Grundversorgung (bei Nachweis eines entsprechenden Defizits und Ausschluss negativer Auswirkungen auf die zentralen Versorgungsbereiche) sinnvoll sein.

Für die Gemeinde Issum werden keine reinen Nahversorgungszentren festgelegt, da aufgrund der relativ geringen Größe der Gemeinde das Hauptzentrum Issum und das Nebenzentrum Sevelen diese Funktion mit erfüllen. Es ist dennoch zu berücksichtigen, dass die Nahversorgung, möglichst über das Gemeindegebiet verteilt, dort wo ein kleinteiliges Angebot untergeordneter Größenordnung absatzwirtschaftlich möglich ist, sichergestellt werden soll.

Kennzeichnend für die **nicht zentrenrelevanten Sortimente** ist, dass diese zumeist einen hohen Flächenbedarf aufweisen und überwiegend mit dem Pkw transportiert werden müssen. Begründet durch die vorwiegend großen Flächenansprüche, werden diese Sortimente vornehmlich außerhalb von Zentren, in städtebaulich integrierten und nicht integrierten Standorten angeboten. Aufgrund der relativ geringen Flächenproduktivität ist es den Einzelhandelsbetrieben nur möglich geringe Mieten zu zahlen, so dass sie in der Regel preiswertere und großflächigere Standorte nachfragen.

Bei der Ansiedlung sollte der allgemeinen Siedlungsstruktur Rechnung getragen und eine Ansiedlung in den Bereichen mit ansässigem Einzelhandel favorisiert werden. Hinsichtlich Sortimentsstrukturen mit zentrenrelevanten Randsortimenten wird die Verkaufsfläche auf maximal 10 Prozent der Gesamtverkaufsfläche bzw. maximal 2.500 m² begrenzt (§ 24a LEPro).

Bei einzelnen Sortimenten kann eine eindeutige Zuordnung im Sinne der Zentrenrelevanz für Issum nur unter dezidierter Betrachtung der örtlichen Situation vorgenommen werden. Bei diesen optional zentrenrelevanten Sortimenten wird darauf abgezielt, ob die Sortimente (in nennenswertem Umfang) im Zentrum angeboten werden oder nicht. Überdies finden städtebauliche Kriterien Berücksichtigung. Hierbei spielt eine bedeutende Rolle, ob die Sortimente üblicherweise in Zentren ansässig sind und dazu beitragen die Funktionalität des Zentrums zu stärken. Nachfolgend werden die besonderen Sortimente betrachtet und deren Einordnung begründet.

Leuchten, Glühmittel

Dem Angebot für Leuchten und Glühmittel kommt aufgrund der Sortimentsmerkmale eine gewisse Zentrenrelevanz zu. Leuchten und Glühmittel sind jedoch nicht Bestandteil der Leitsortimente nach §24a LEPro. Da ein nennenswertes Angebot in den zentralen Versorgungsbereichen in Issum und Sevelen nicht vorhanden ist, welches geschützt werden sollte, ist eine Zentrenrelevanz für Issum nicht begründet. Gleichwohl ist es wünschenswert mit dem Ausbau des Einzelhandelsangebots im Hauptzentrum Issum auch Leuchten im zentralen Versorgungsbereich mit anzubieten.

Erotikartikel

Erotikartikel werden als zentrenrelevant eingestuft, um eine Ansiedlung großflächiger Betriebe außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche zu verhindern. Gleichzeitig besteht für die Gemeinde die Möglichkeit, Erotikartikel und z.B. Vergnügungsstätten über Bebauungspläne in den Zentren auszuschließen.

Sportgeräte

Sportgeräte haben in der Gemeinde Issum eine absatzwirtschaftliche Relevanz. Sie werden insbesondere an Standorten außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche, wie z.B. am Golfplatz, angeboten. Aus diesem Grunde besteht für Sportgeräte kein Zentrenschutz in Issum. Dennoch empfehlen wir, bei Möglichkeit, dieses Sortiment im Zentrum anzusiedeln.

Fahrräder

In der Gemeinde Issum werden Fahrräder und Zubehör außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche angeboten, z. T. jedoch in direkter Nähe dazu, so dass ein gewisser Zentrenschutz gegeben ist. Da jedoch gerade die Stärkung des Fahrradtourismus ein wesentliches Ziel der Gemeindeentwicklung ist, ist eine Expansion dieser Branche, ergänzt um Fahrrad-Verleih sowie Service und Werkstatt, für Issum von besonderer Wertigkeit. Trotz des gewünschten Ausbaus dieses Sortiments, ist eine Konzentration auf die zentralen Versorgungsbereiche nicht gerechtfertigt.

Auf der Basis einer differenzierten, sortiments- und lagespezifischen Untersuchung der Einzelhandelsstrukturen in der Gemeinde Issum wurden die einzelnen Sortimente - wie dargestellt - den Lagen innerhalb bzw. außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche zugeordnet. Unter Berücksichtigung zukünftiger Zielkonzeptionen zur Stärkung der Zentren in Issum und Sevelen, ergibt sich die folgende Issumer Sortimentsliste - unterteilt in nahversorgungs- und zentrenrelevante sowie nicht zentrenrelevante Sortimente.

Issumer Sortimentsliste

Nahversorgungs- und zentrenrelevante Sortimente

Nahversorgungsrelevante Sortimente

Lebens-, Nahrungs- und Genussmittel
Bäckerei- und Konditoreiwaren
Metzgerei- und Fleischereiwaren
Getränke, Spirituosen
Tabakwaren
Körperpflege-, Wasch-, Putz-, Reinigungsmittel
Drogerie-, Parfümeriewaren
Apothekenwaren

Zentrenrelevante Sortimente

Sanitätswaren, medizinische und orthopädische Artikel, Hörgeräte
Schreib-, Papierwaren, Schul-, Büroartikel, Stempel
Zeitungen, Zeitschriften
Bücher
Herren-, Damen-, Kinder-, Lederbekleidung, Berufsbekleidung
Dessous, Nachtwäsche
Meterware für Bekleidung, Kurzwaren, Handarbeitswaren
Schuhe
Uhren, Schmuck, Optik, Lederwaren, Taschen
Spielwaren
Sportartikel, Sportbekleidung
Musikinstrumente und Zubehör
Sammlerbriefmarken, Pokale, Vereinsbedarf
Erotikartikel
Hausrat, Schneidwaren, Bestecke, Glas, Feinkeramik, Geschenkartikel
Rundfunk-, Fernseh-, phonotechnische Geräte, Videokameras, Videorekorder, Telefone und Zubehör,
Audio, CD, Video, DVD, Zubehör zur Unterhaltungselektronik, PC und Zubehör, Software, Foto)
Elektrokleingeräte (Büromaschinen, Staubsauger, Näh- und Strickmaschinen, Kaffeemaschinen, Was-
serkocher, Toaster)
Gardinen, Bettwaren, Haus- und Tischwäsche

Nicht zentrenrelevante Sortimente

Sportgeräte
Campingartikel
Fahrräder
Kinderwagen
Öfen, Herde, Kühlschränke, Spülmaschinen (weiße Ware)
Leuchten, Glühmittel
Tapeten, Lacke, Farben
Möbel, Antikmöbel, Büromöbel, Kamine
Holz-, Korb-, Korkwaren
Teppiche, Bodenbeläge
Rollläden, Markisen
Baumarktspezifische Waren, Schrauben, Gartenmöbel, Sanitärbereich, Werkzeuge, Elektrozubehör
(Bohrmaschine, Rasenmäher)
Kfz-Zubehör
Blumen, Pflanzen, Sämereien
Zoologischer Bedarf (Tierfutter, -zubehör, lebende Tiere)

Empfehlungen zur Weiterentwicklung des Issumer Einzelhandels

Auf der Basis der Passantenbefragung, der Einzelhandelserhebung, der Analysen der Handelsstruktur und der Ergebnisse der Arbeitskreise, werden im Folgenden Empfehlungen für Maßnahmen zur Sicherung und Stärkung des Issumer Einzelhandels aufgezeigt.

Eine wesentliche Voraussetzung für eine erfolgreiche Entwicklung in der Gemeinde ist die Kooperation zwischen den Hauptakteuren Einzelhändler, Immobilieneigentümer und Verwaltung in weiterer Zusammenarbeit mit Interessens- und Werbegemeinschaften, Stadtmarketing, Vereinen, engagierten Bürgern, usw. Daher wird Wert darauf gelegt, interdisziplinäre und alle Akteure berücksichtigende Empfehlungen auszusprechen.

Sicherung und Ausweitung des Einzelhandelsangebots

Die notwendigen Rahmenbedingungen für eine zukunftsfähige Entwicklung des Einzelhandels können seitens der Gemeinde geschaffen werden. Dies betrifft in erster Linie den Ausbau des Ortskerns Issums als Hauptzentrum gemäß der vorgeschlagenen Zentrenhierarchie. In Issum soll ein konzentriertes und umfassendes Angebot geschaffen werden mit ergänzenden Angeboten im Nebenzentrum Sevelen. Darüber hinaus soll die Nahversorgung im gesamten Gemeindegebiet gestützt werden. Beide Zentren sind als Ortsteilzentren mit hoher Aufenthaltsqualität zu attraktivieren.

Nahversorgung sichern und ausbauen

In den Ortsteilen Issum und Sevelen ist die Nahversorgung durch ein umfassendes Angebot des großflächigen Einzelhandels gesichert. Dieses besteht jedoch vorrangig außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche. Die wesentlichen Nahversorgungs-Verkaufsflächenpotenziale sind zukünftig im Hinblick auf integrierte und fußläufig erreichbare Standorte auf die zentralen Versorgungsbereiche der Ortsteile zu konzentrieren. Dazu sollte speziell die Ansiedlung eines Lebensmittelmarktes in zentraler Lage im Hauptzentrum Issum verfolgt werden.

Nahversorgung in Bezug auf den Demografischen Wandel und den steigenden Anteil älterer und immobiler Bevölkerung, muss zukünftig neue Formen annehmen. Insbesondere vor dem Hintergrund der schlechten ÖPNV-Anbindung an die Einzelhandelsstandorte (unzureichende Taktung oder keine bestehende Anbindung).

In der Gemeinde Issum besteht bereits mit „Die Einkaufstasche“ von „Lokale Bündnissen für Familie“ eine gute Initiative. Zu den Leistungen gehören ein kostenfreier Hol- und Bringservice für Rewe (Issum) und den CAP-Markt (Sevelen). Kunden können sich entweder abholen und nach dem Einkaufen wieder nach Hause bringen lassen oder sie ordern die Waren telefonisch. Der Dienst wird für Einkäufe ab einem Warenwert von 20 Euro angeboten.

Im übrigen Gemeindegebiet wird die Nahversorgung durch Hofverkäufe bzw. Selbstversorgung zum Teil abgedeckt. In diesen ländlich strukturierten Gebieten können zusätzlich mobile Bedienformen (z.B. Verkaufswagen) die Nahversorgung sicherstellen.

Angebote des mittel- und langfristigen Bedarfs in den Zentren stärken

Aus der Analyse der Branchenstruktur in der Gemeinde Issum gehen Fehlbedarfe in den Sortimenten des mittel- und langfristigen Bedarfs hervor. Angebote dieser Sortimentsgruppen sind insbesondere in den zentralen Versorgungsbereichen von Issum und Sevelen auszubauen. Dabei stellen auch die Ergebnisse der Passantenbefragung heraus, dass sich die Bevölkerung ein breiteres Angebot in den Sortimenten Bekleidung, Elektrogeräte, Haushaltswaren, Baumarktsortimente, Unterhaltungselektronik, Schuhe, Hausrat, Glas, Porzellan, Geschenke, Spielwaren, Sportartikel und Hobby wünscht. Diese Ergebnisse sollten für die Einzelhändler vor Ort publiziert werden sowie für weitere interessierte Einzelhändler, die sich in der Gemeinde mit einem Geschäft ansiedeln möchten.

Für das Hauptzentrum Issum ist es dringend notwendig, ein konzentriertes Angebot des Einzelhandels zu schaffen mit mindestens einem Magnetbetrieb, der eine starke Anziehungskraft entwickelt. Dieses Angebot kann sich räumlich nur auf den zentralen Versorgungsbereich beziehen. Zu favorisieren ist eine Ansiedlung mitten im Ortskern Issum, jedoch sind auch integrierte Standorte wie der Vogt-von-Belle-Platz zu überprüfen.

Im Nebenzentrum Sevelen sollen ergänzende Angebote in geringerem Umfang etabliert werden. Einen möglichen Standort stellen die z.T. brachliegenden sowie auch noch landwirtschaftlich genutzten Hofanlagen südlich der Schanzstraße dar. Dort könnte ein Gesamtkomplex mit Mehrgenerationen- oder Altenwohnen entwickelt werden, in Kombination mit kleinteiligen Einzelhandels- und Dienstleistungsangeboten. Durch die gegebene Nähe zum Ortskern würde die neue Entwicklung den dortigen Einzelhandel im Ortskern stützen.

Sowohl in Issum als auch in Sevelen können der Ausbau und die Stärkung der Einzelhandelstrukturen nur mit einer Attraktivierung der Ortskerne einhergehen. Dies meint das Beseitigen von städtebaulichen Missständen, das Schaffen von Eingangssituationen in die Ortskerne, Verbesserung der Aufenthaltsqualität und die Stärkung des gastronomischen Angebots.

Wichtige Handlungsfelder und Maßnahmen werden detailliert im Entwicklungs- und Handlungskonzept dargestellt.

Leerstände im Hauptzentrum Issum revitalisieren

Die Revitalisierung von Leerständen in der Geldener Straße ist ein wesentliches Handlungsfeld zur Attraktivierung des Hauptzentrums und ist dringend anzugehen, um den Trading-Down Prozess aufzuhalten. Leer stehende Geschäfte und nicht genutzte Schaufenster üben eine negative Wirkung auf die gesamte Geschäftslage aus. Um diese zu verhindern, sollten in dem Zeitraum bis eine dauerhafte Lösung gefunden wird, Zwischenlösungen etabliert werden.

Zu empfehlen ist die Nutzung der Schaufenster zum Präsentieren von Produkten eines anderen (benachbarten) Einzelhändlers oder Dienstleiters. Auch Vereine und Organisationen können die Schaufensterflächen nutzen, um sich vorzustellen und zu informieren. Denkbar sind weiterhin die Ausstellung von Kunst- und Handwerksobjekten.

Zwischenlösungen sind auch in Form von kurzzeitiger Nutzung der gesamten Verkaufsfläche möglich. Dabei werden die Räumlichkeiten provisorisch belegt und bieten in dem Zeitraum bis zur Wiedervermietung „weniger kommerziell ausgerichteten Nutzern“, wie Künstlern oder sozialen Einrichtungen, Möglichkeiten auf sich aufmerksam zu machen.

Zwischennutzungen sind temporär begrenzt und eignen sich, um ein negatives Erscheinungsbild zu verhindern. Höchste Priorität sollte in Isum jedoch die langfristige Revitalisierung der Leerstände haben. Dies kann mit einem aktiven Leerstandsmanagement gelingen. Leer stehende Ladenlokale werden in einer Datenbank dargestellt, so dass Gewerbetreibende, die eine Immobilie suchen, hier Informationen einholen können. Für die Gemeinde Isum besteht bereits eine derartige Datenbank in Form des Flächen-Recherche-Systems FREE NIEDERRHEIN der IHK Duisburg-Wesel-Kleve. Hier können Gewerbeflächen kostenlos eingestellt werden. Neben Informationen zum Objekt (inklusive Detailkarte und Foto) bietet FREE-NIEDERRHEIN auch detaillierte Informationen zur Analyse der Marktsituation. So stehen den Interessenten gemeindebezogen alle für die Standortentscheidung nötigen Informationen komprimiert zur Verfügung.

Für eine erfolgreiche Vermarktung der verfügbaren Einzelhandelslokale sollten zusätzlich Beratungsdienste für ansässige und neue potenzielle Einzelhändler angeboten werden. Bei den Einzelhändlern in den Ortskernen handelt es sich zum großen Teil um inhabergeführte Geschäften, deren Existenz z.T. durch die aktuelle wirtschaftliche Situation oder eine ungeklärte Nachfolge gefährdet sein kann. Um zukünftigen Ladenleerständen vorzubeugen, wird empfohlen, ein „Frühwarnsystem“ einzurichten. Einzelhändler, die keine Nachfolge für ihr Geschäft haben, können sich an einen „Kümmerer“ wenden, um gemeinsam eine Nachfolge bzw. eine Nachnutzung finden zu können. Auch Gewerbetreibenden, denen eine Geschäftsaufgabe droht, sollten entsprechende Beratungsleistungen bereitgestellt werden. Gemeinsam analysieren Berater und Einzelhändler die Gründe für die schlechte finanzielle Situation und versuchen Lösungen zu finden.

Bei einer Ausweitung der Verkaufsflächen in der Gemeinde gemäß des errechneten Bedarfs, wird empfohlen, der Beseitigung vorhandener Leerstände erste Priorität einzuräumen.

Präsentation des Einzelhandels

Neben der Gemeinde Isum, welche Rahmenbedingungen für einen attraktiveren Einzelhandelsstandort schaffen kann, sind die Einzelhändler gefragt, ihr Ladenlokal und somit die Geschäftslage als Gesamtes aufzuwerten. In erster Linie ist darauf zu achten, dass Passanten das Ladenlokal eindeutig als Einzelhandel erkennen. Dies gelingt durch sich zum öffentlichen Raum öffnende Schaufenster, qualitative Werbeschilder und Verweise auf die Öffnungszeiten.

Schaufenstergestaltung

Die Schaufenstergestaltung repräsentiert das Geschäft nach außen. Daher sollten zugestellte Fenster freigeräumt und Waren, die zum Verkauf stehen, präsentiert werden. Die Schaufenster als Visitenkarte des Geschäftes müssen sich öffnen und Durchblicke ins Innere erlauben. Wichtig ist, dass die Präsentation auf die jeweilige Zielgruppe ausgerichtet, zeitgemäß und einladend ist und sich dem gesamten Ladendesign anpasst. Auch auf einen regelmäßigen Wechsel der Auslagen ist zu achten.

Schaufensterwettbewerbe (z.B. veranstaltet durch die Werbe- / Interessensgemeinschaft) können Einzelhändler dazu motivieren, ihre Schaufenster in besonderer Weise zu gestalten und somit die Geschäftslage aufzuwerten. Die Wettbewerbe können dabei unter einem bestimmten Thema ausgelobt werden, bei dem die Kunden einen Gewinner bestimmen. Der Einzelhändler mit dem schönsten, innovativsten etc. Schaufenster wird anschließend mit einem Preis prämiert.

Verkaufsraum

Im Verkaufsraum ist eine übersichtliche und zeitgemäße Warenpräsentation unabdingbar. Insbesondere bei kleinen Ladenlokalen sollte eine qualitätvolle Gestaltung im Vordergrund stehen.

Waren können zusätzlich vor dem Geschäft in Form von Verkaufsständen etc. präsentiert werden. Auch hier ist auf eine hochwertige Gestaltung zu achten und auf eine gemeinsame Absprache, damit kein Basar entsteht.

Die Außenwerbung in Form von Schildern usw. ist in den Ortskernen Issums und Sevelens zu qualifizieren und ggf. zu reduzieren. Eine hochwertige und geordnete Gestaltung stehen dabei im Vordergrund.

Positionierung des Einzelhandels

Ziel für den Einzelhandel in Issum sollte es sein, die vorhandene hohe Kaufkraft effektiver zu binden. Dafür ist eine räumlich konzentrierte, qualitative und zeitgemäße Darstellung der Einzelhandelsgeschäfte notwendig.

Vor dem Hintergrund der gegenwärtigen Situation des Einzelhandels in den Ortskernen und der Wettbewerbsauseinandersetzung mit Einzelhandelslagen in umliegenden Einkaufsorten, sind die spezifischen Stärken und Vorteile des vorwiegend inhabergeführten Einzelhandels gezielt auszubauen und durch Werbemaßnahmen zu kommunizieren. Kleinteiliger bzw. mittelständischer Einzelhandel kann durch die Nutzung seiner Stärken höhere Marktanteile innerhalb bestimmter, von den Kunden nachgefragter Branchen sowie Marktnischen anstreben, um sich strategisch gegenüber der Konkurrenz zu positionieren. Durch die öffentliche Bekanntgabe nachgefragter Sortimente, können ansässige Einzelhändler motiviert werden, die aufgeführten Märkte zu nutzen und ihr Sortiment entsprechend zu erweitern bzw. anzupassen. Entsprechend gilt dies für Neuansiedlungen von außen.

Zusätzliche Dienstleistungen anbieten

Einzelhändler in den Ortszentren der Gemeinde Issum können sich gegenüber konkurrierenden SB-Märkten und Filialen mit einem Angebot an zusätzlichen Serviceleistungen deutlich hervorheben. Beispielfähig können Dienste wie Änderung, Reparatur, Wartung und Montage der verkauften Waren angeboten werden. Auch Kooperationen zwischen Einzelhändlern und Dienstleistungen sind denkbar. So wird der Kunden beim Kauf der Ware direkt auf den zusätzlichen Service hingewiesen. Gutscheinsysteme (Vergünstigungen für bestimmte Produkte oder Dienste des Kooperationspartners) können dazu beitragen, dass die zusätzlichen Serviceleistungen in Anspruch genommen werden.

Der richtige Standort und die richtige Immobilie

Einen entscheidenden Faktor für den Erfolg eines Unternehmens bildet der Standort. Für den Einzelhandel vorteilhaft sind hohe Passantenfrequenzen, ein großes Einzugsgebiet, die Nähe zu Kunden und zum ergänzenden bzw. konkurrierenden Einzelhandel (Lagen mit konzentriertem Angebot) sowie die Erreichbarkeit mit dem Pkw oder den öffentlichen Verkehrsmitteln.

Im Hinblick auf ein konzentriertes Einzelhandelsangebot in den Zentren können Betriebe außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche angeregt werden, ihren Standort in die Ortskerne zu verlagern, beispielsweise in ein leer stehendes Ladenlokal.

Bei großen (nicht komplett genutzten) Ladenlokalen können Einzelhändler ihr Angebot mit einem Ergänzungssortiment, Dienstleistungen oder Gastronomie kombinieren und erweitern. Beispielsweise kann ein Buchhandel mit einem kleinen Café verknüpft werden.

Auch mehrere Gewerbetreibende können sich zusammenschließen und ihre Produkte in einem gemeinsamen großen Verkaufsraum anbieten, wie zum Beispiel eine Kombination eines Textilgeschäfts mit Angeboten von Geschenkartikeln und Fotobedarf. Mit besonderen Nutzungskopplungen erregt man Aufmerksamkeit und verschafft sich Wettbewerbsvorteile.

Wichtig ist, dass sowohl ansässigen Einzelhändlern als auch auswärtigen, die ein Einzelhandelslokal in Issum suchen, die Werbe- und Interessensgemeinschaften sowie die Verwaltung / Wirtschaftsförderung beratend zur Seite stehen. Diese Akteure können auf ihre Kenntnisse der Marktsituation zurückgreifen und helfen, geeignete Standorte und Immobilien zu finden. Ferner können den Einzelhändlern Empfehlungen gegeben werden, bezüglich der Ausrichtung des Einzelhandels oder in Bezug auf nachgefragte Sortimente (vgl. Positionierung des Einzelhandels).

Gemeinschaftliches Marketing

Der Einzelhandel in den Zentren soll sich in seiner Gesamtheit als ein zusammengehöriger Einkaufsort ansehen und sich gegenüber Kunden und Verbrauchern als attraktive Alternative zu Konkurrenzstandorten präsentieren. Es ist gemeinsam ein Marketingkonzept zu entwickeln, welches die Vorzüge des Einzel-

handelsstandorts hervorhebt. Einen ersten Schritt stellen die Einkaufsflyer für Issum und Sevelen dar, in welchen alle Einzelhändler, Handwerker und Dienstleister aufgeführt und verortet sind.

Mit Hilfe einer Imagekampagne unter Mitwirkung aller ansässigen Einzelhändler, sollen die Zentren als Marken profiliert werden. In diesem Zusammenhang können gemeinsam Werbemaßnahmen ergriffen werden, wie z.B. Gutscheine, die allen Betrieben akzeptiert werden, Bonusprogramme, gemeinsame Aktionen etc.

Gemeinsame Veranstaltungen und Aktionen wecken die Aufmerksamkeit der Bevölkerung in Issum und außerhalb und unterstützen den Verkauf durch möglichst hohe Besucherzahlen in den Zentren. Veranstaltungen sind nur in Zusammenarbeit der Einzelhändler mit ansässigen Gastronomiebetrieben und z.T. mit Dienstleistern denkbar. Aktionen sollten regelmäßig und unter bestimmten Themen stattfinden. Zum Beispiel „Issumer Fahrradtage“ mit einer thematische Ausrichtung sowohl der Schaufenstergestaltung, eventueller Sonderartikel oder -angebote etc. aller Beteiligten. Zudem fördern Produktpräsentationen (z.B. in Form von Modenschauen, Preisausschreiben, Verleih, usw.) während der Events den ansässigen Einzelhandel.

Öffnungszeiten vereinheitlichen

Die Öffnungszeiten der örtlichen Einzelhändler sind sowohl in Issum als auch in Sevelen uneinheitlich. Einige schließen zur Mittagspause, andere haben an bestimmten Tagen geschlossen oder nur vormittags geöffnet. Obwohl aus der Passantenbefragung hervorging, dass die Öffnungszeiten von den Passanten weitestgehend akzeptiert werden, wird empfohlen, diese anzugleichen. Einzelhändler sollten sich beispielsweise auf einheitliche Mittagspausen einigen, so dass Kunden die kurzen Wege zwischen den Geschäften effizient nutzen können und ein nochmaliges Aufsuchen zu einem anderen Zeitpunkt vermieden wird.

Empfehlungen für Immobilieneigentümer

Zur Steigerung der Attraktivität der Geschäftslagen ist die Mitarbeit der Immobilieneigentümer unerlässlich. Insbesondere im Hauptzentrum Issum wird der Ortskern durch baulich vernachlässigte, modernisierungsbedürftige Gebäude, die z.T. in den Erdgeschossen leer stehen, entwertet. Hier besteht dringender Handlungsbedarf, da der Trading-down Prozess bereits eingesetzt hat und sich weiter fortsetzen wird, wenn der Entwicklung nicht entgegengesteuert wird.

Die grundlegende Voraussetzung ist, dass Eigentümer den Handlungsbedarf erkennen und ihre Immobilie aufwerten. Dadurch wird zum einen der Wert des Gebäudes gesteigert bzw. verfällt nicht und die Gewerbeflächen in den Erdgeschossen können besser vermarktet werden.

Fassade und Schaufenster

Die Ladenfassaden mit Schaufenstern sollten in Bezug auf den axialen Aufbau, Proportionen und Materialität an die historischen Gebäude und die Umgebung angepasst werden. Vernachlässigte und negativ

erscheinende Fassaden, insbesondere in der Geldener Straße, sollten gereinigt, renoviert, modernisiert und auch z.T. rekonstruiert werden.

Räumliche Voraussetzungen

35% aller Geschäfte in der Gemeinde Issum haben Ladenflächen von 50 m² und kleiner. Diese Größen erfordern eine starke Spezialisierung des Sortiments und/oder müssen Marktnischen belegen, um konkurrenzfähig zu bleiben. Ist dies nicht der Fall, benötigen Gewerbetreibende ein größeres Angebot und entsprechend größere Verkaufsflächen, um ihre Waren angemessen präsentieren zu können. In der Gemeinde Issum sollten deshalb Möglichkeiten untersucht werden, benachbarte Lokale zusammenzulegen, um größere Gewerbeflächen anzubieten. Dabei sind Kriterien wie gleiches Fußbodenniveau, gemeinsame Schaufensterfront, Erschließung, etc. zu beachten. Besondere Beachtung gilt dabei der möglichen Zusammenlegung mit leer stehenden Lokalen.

Immobilien- und Standortgemeinschaft (ISG)

Wir schlagen für die Geschäftslage im Zentrum Issum eine Immobilien- und Standortgemeinschaft vor. Die ISG erlaubt auf Basis eines Landesgesetzes (ISGG) einen Zusammenschluss von Immobilieneigentümern und Gewerbeigentümern eines klar definierten Bereichs. Die Ziele sind die Werterhaltung der Geschäftslage durch die Entwicklung von Maßnahmen und Finanzierungsplänen. Als Voraussetzung müssen $\frac{3}{4}$ der Eigentümer mit der Aufstellung der Immobilien-Standortgemeinschaft einverstanden sind. Gemeinsam entwickeln die privaten Akteure Maßnahmen für Marketing, Service, (städtebauliche) Gestaltung, Sauberkeit und Sicherheit für eine attraktivere Geschäftzone mit hohen Besucherfrequenzen, wenigen Leerständen und einem umfassenden Branchenmix.

Ergebnisse der Unternehmens- und Passantenbefragung

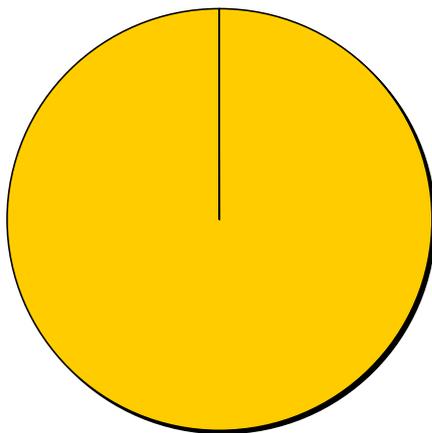
Herkunft der befragten Passanten

Wohnort der Befragten [%]

Befragungsstandort	vor Ort	innerhalb der Gemeinde	außerhalb der Gemeinde	Summe
Gemeinde Issum	83 %	9 %	8 %	100 %

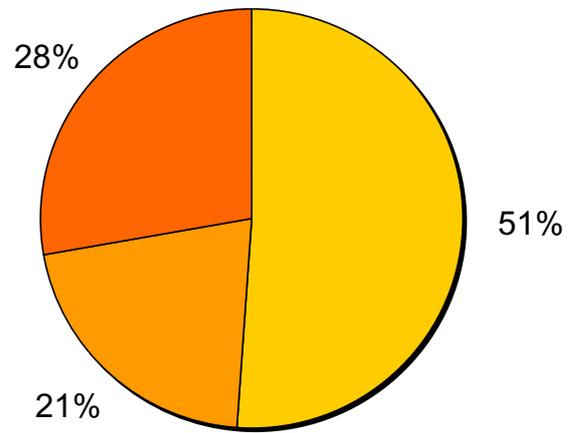
Herkunft der Befragten an den Standorten Plus-Markt in Issum und Aldi/Netto/Hüsch in Sevelen [%]

Plus-Markt in Issum



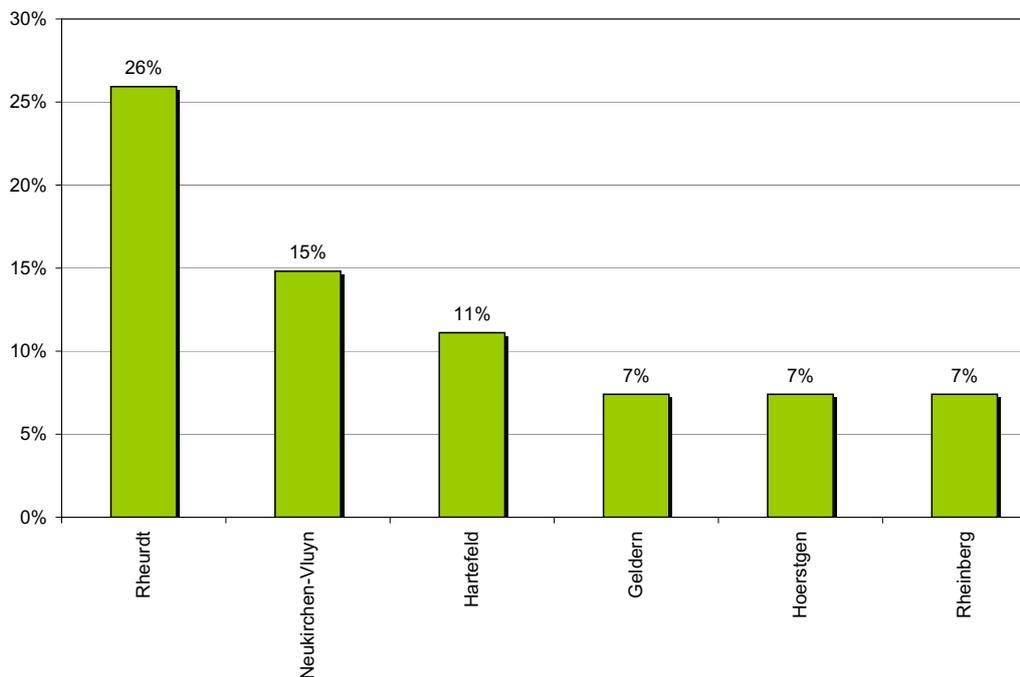
100%

Aldi/Netto/Hüsch in Sevelen



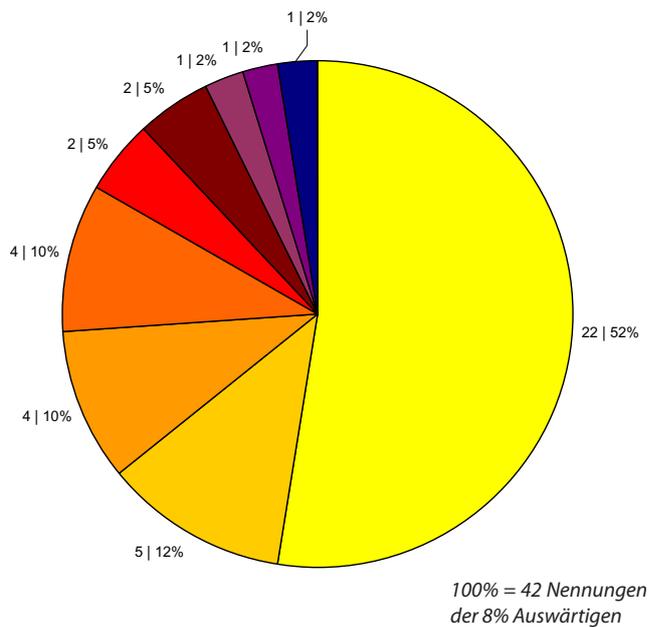
- vor Ort
- innerhalb der Gemeinde
- außerhalb der Gemeinde

Wohnort der Befragten außerhalb der Gemeinde Issum [%]



Weitere Nennungen mit anteilig 4%: Alpen, Bedburg-Hau, Dinslaken, Hochwald, Kalker, Kamp-Lintfort, Wachtendonk

Gründe Auswärtiger die Gemeinde Issum aufzusuchen [1.,2. und 3. Grund), absolut und in %]



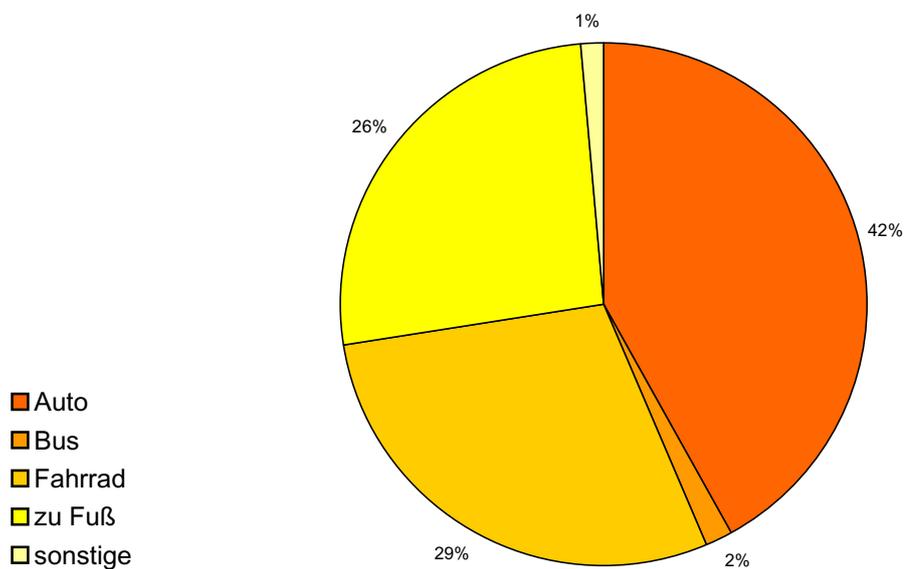
- Einkaufen
- Arzt
- Gastronomie
- Friseur
- Kultur
- Arbeit
- Bummeln/Spazieren
- Tourismus
- Kirche

Verkehrsmittelwahl der befragten Passanten

Verkehrsmittelwahl Gemeinde Issum, Mehrfachnennungen

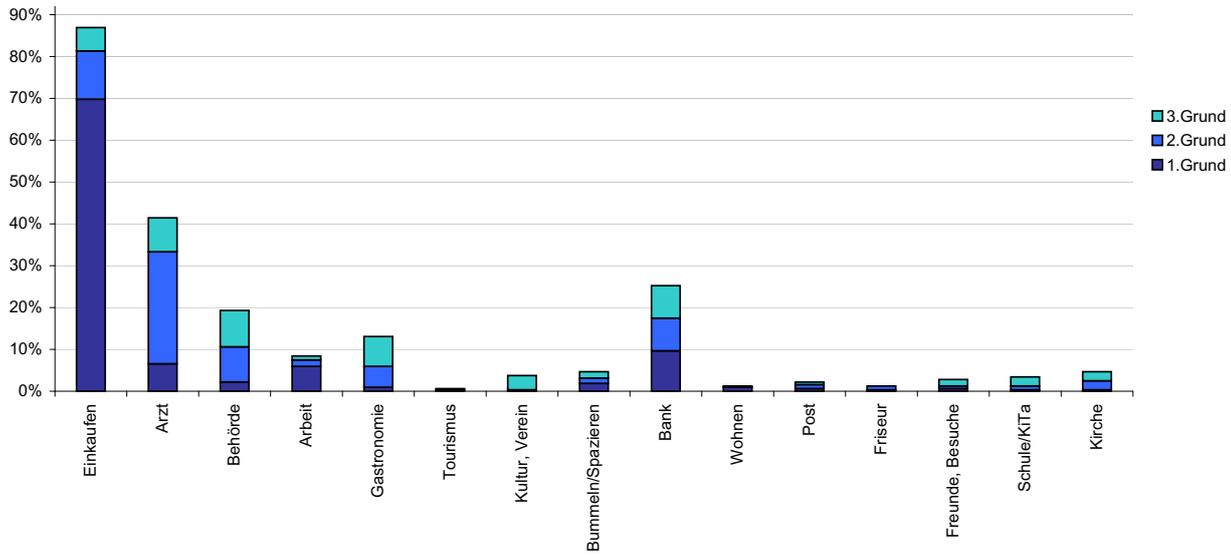
Auto	Bus	Fahrrad	zu Fuß	sonstige	Gesamt
241	10	165	150	8	574
42%	2%	29%	26%	1%	100%

Verkehrsmittelwahl Gemeinde Issum [%]

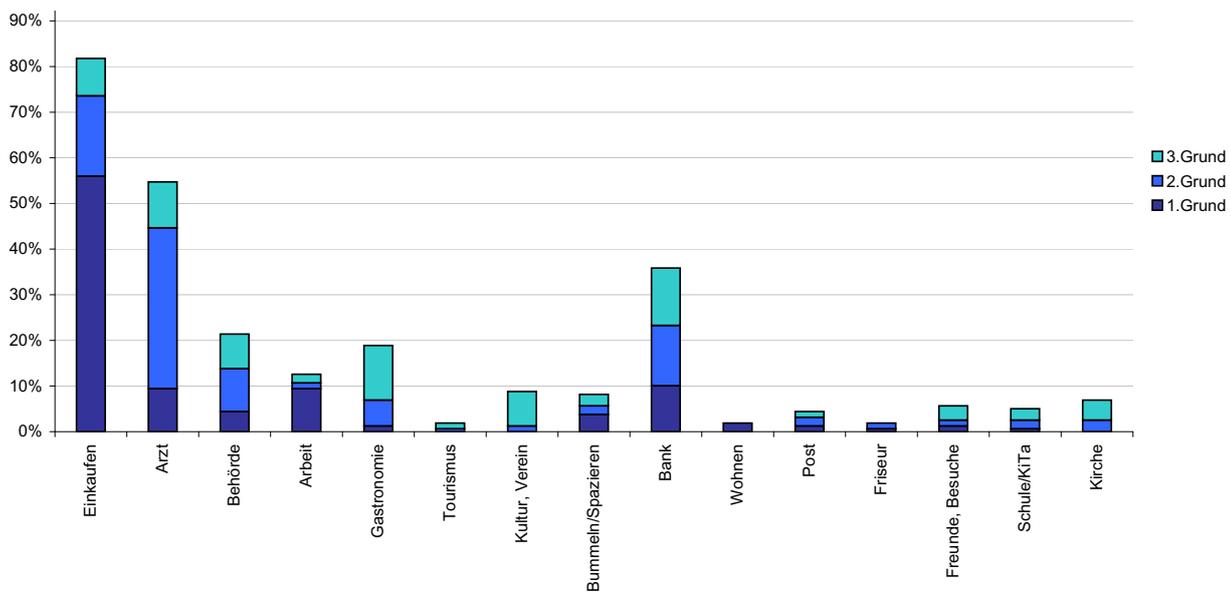


Besuchsgründe der Passanten den Befragungsstandort aufzusuchen

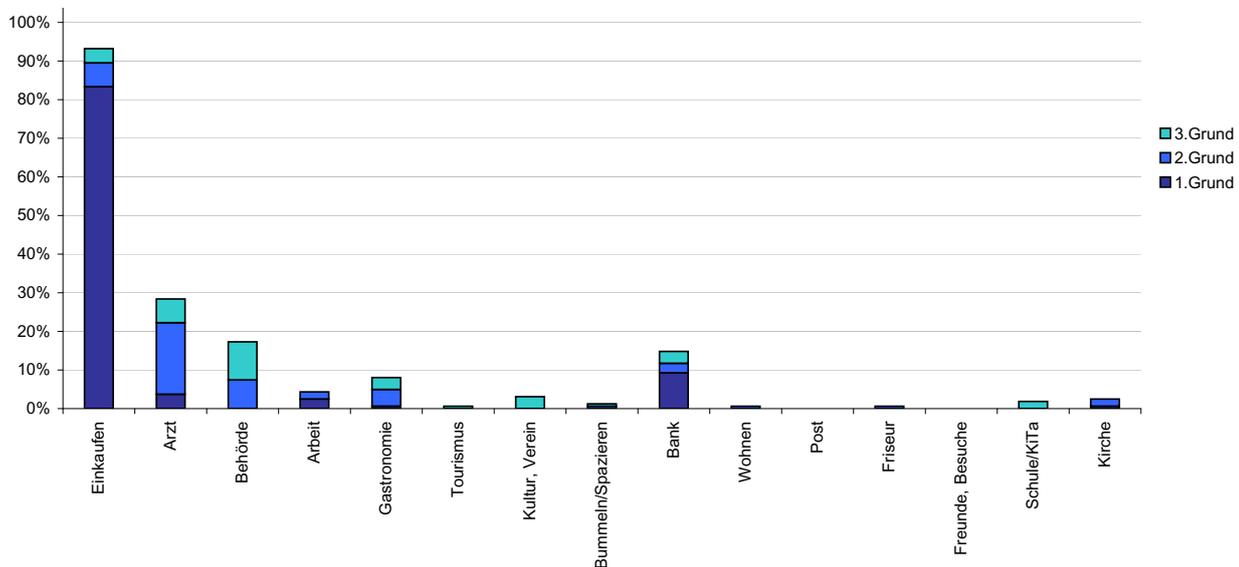
Gründe der Passanten die Gemeinde Issum aufzusuchen [%], n=321 (100%)



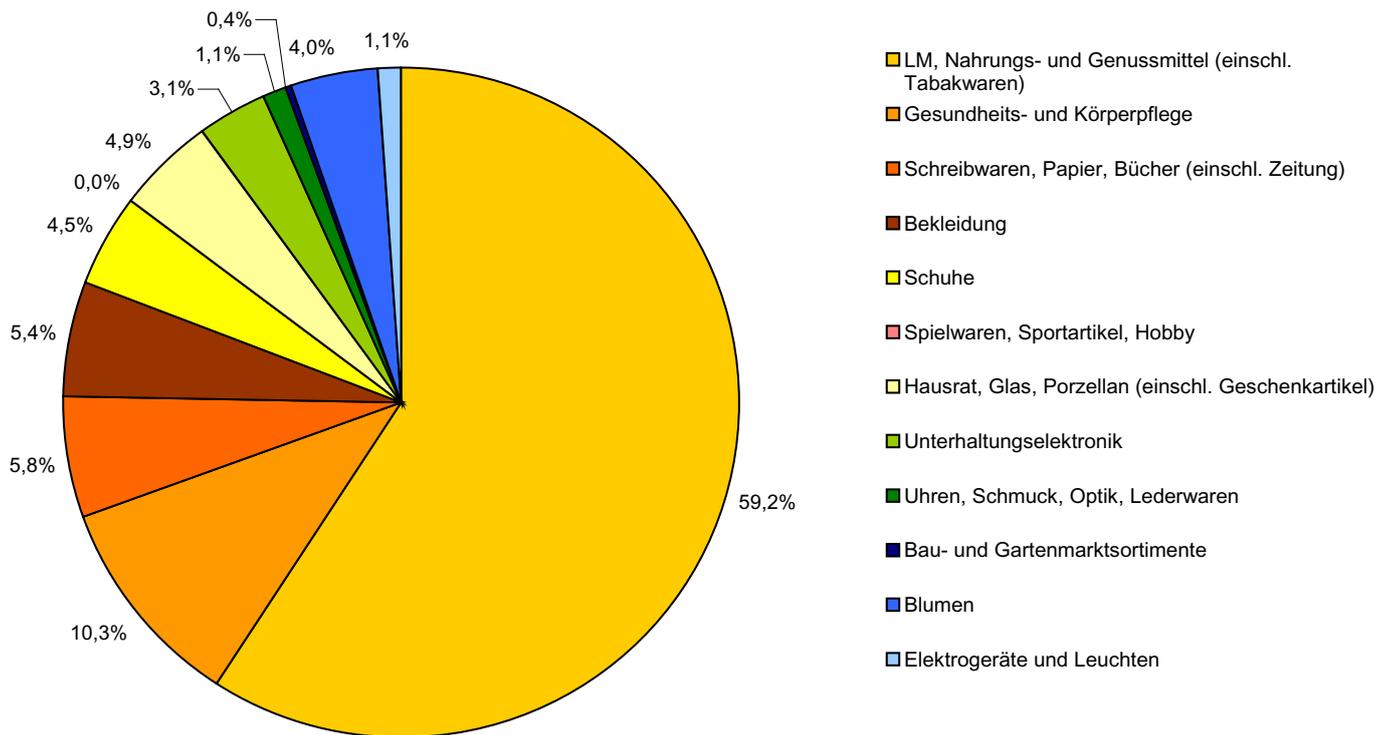
Gründe der Passanten die Gemeinde Issum aufzusuchen, Befragung in den Ortskernen [%], n=159 (100%)



Gründe der Passanten die Gemeinde Issum aufzusuchen, Befragung an den großflächigen Einzelhandelsstandorten [%], n=162 (100%)

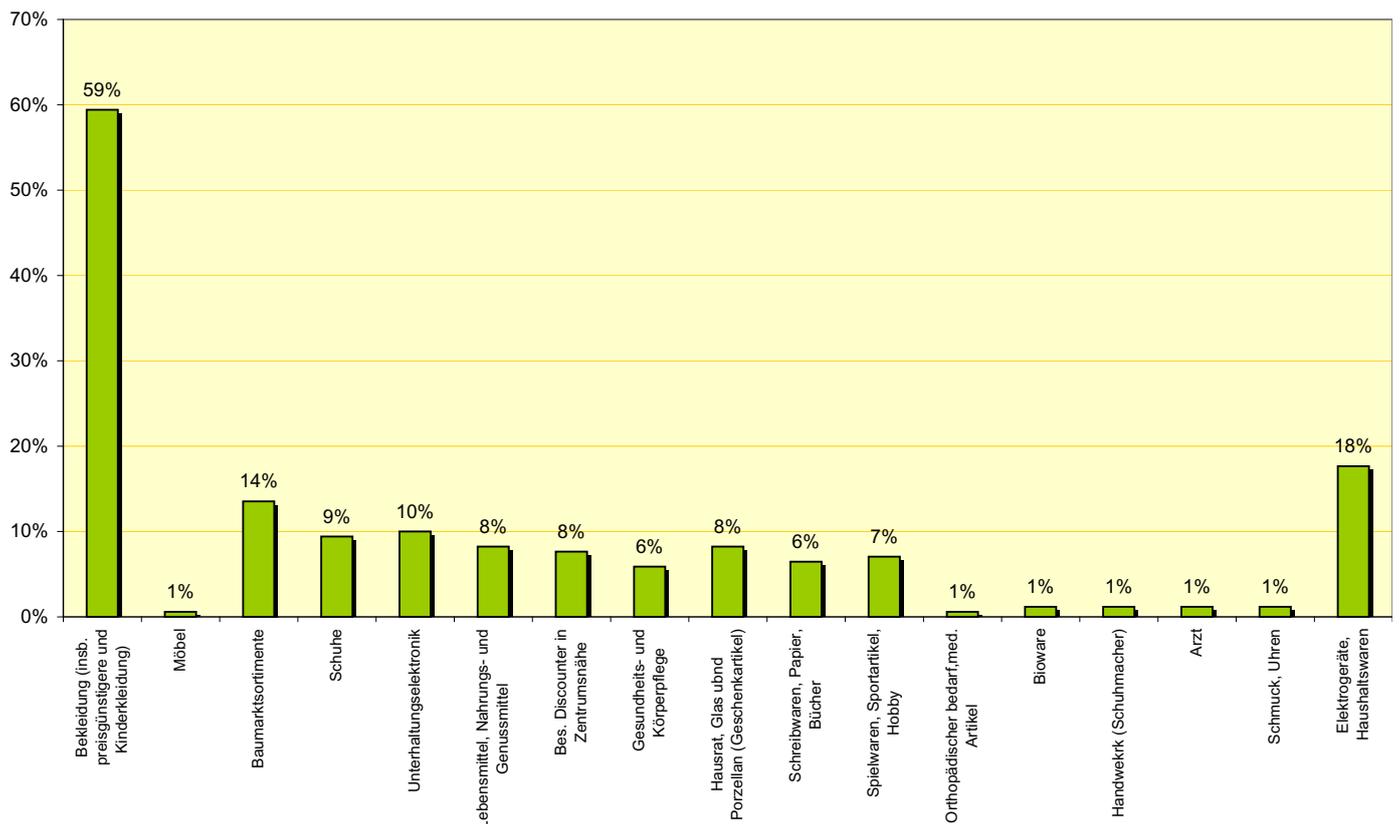


Konsumierte Güter in der Gemeinde Issum [%]



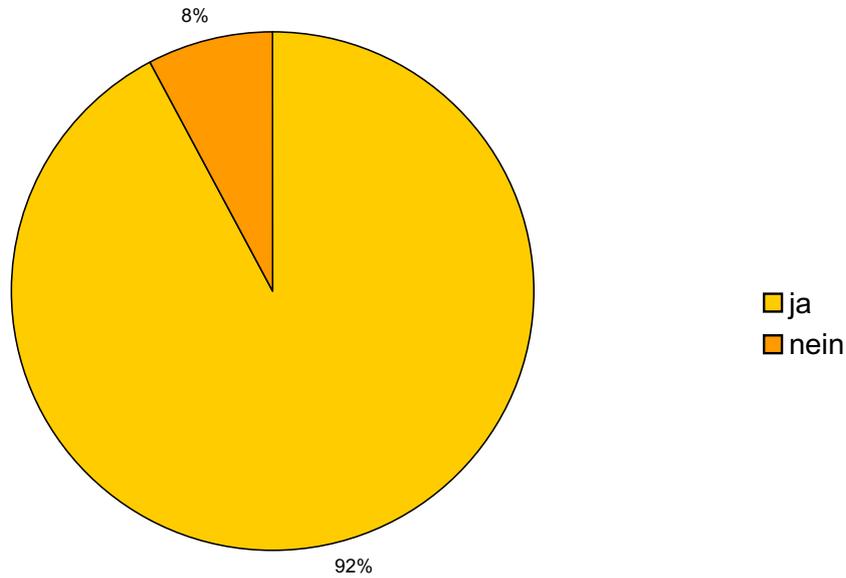
Vermisste Sortimente im Einzelhandel

Vermisste Sortimente im Einzelhandel in der Gemeinde Issum [%] - Mehrfachnennungen, n= 170

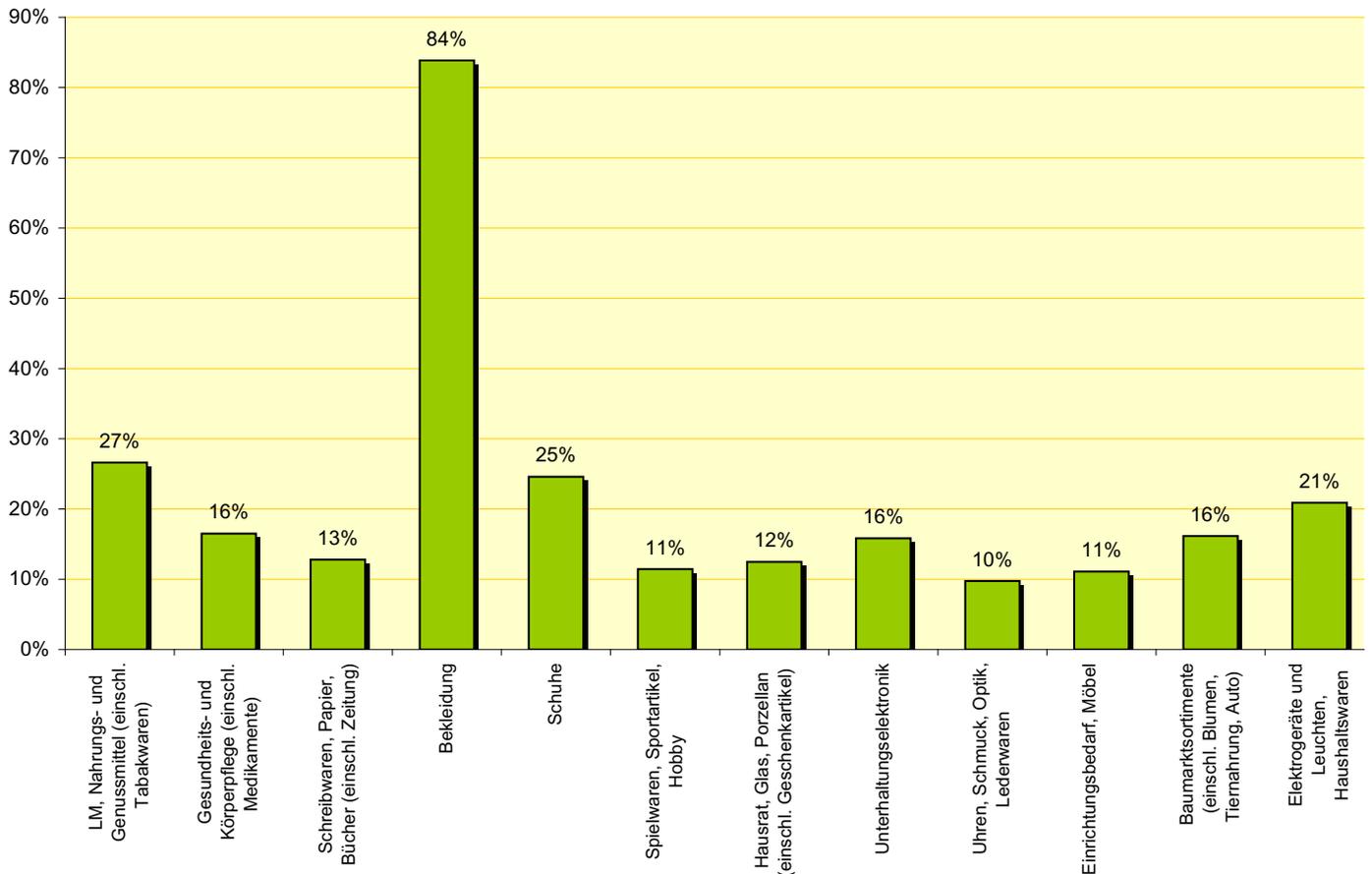


Konkurrenzorte der Gemeinde Issum - Einzelhandel

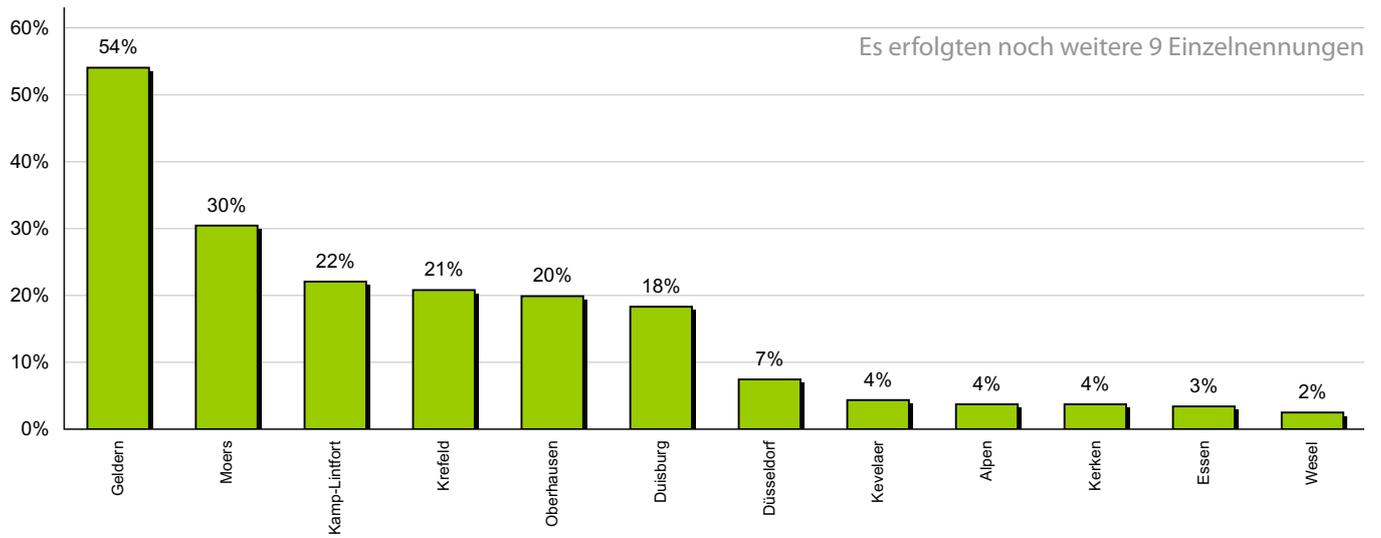
Kaufen Sie in anderen Städten ein? [%]



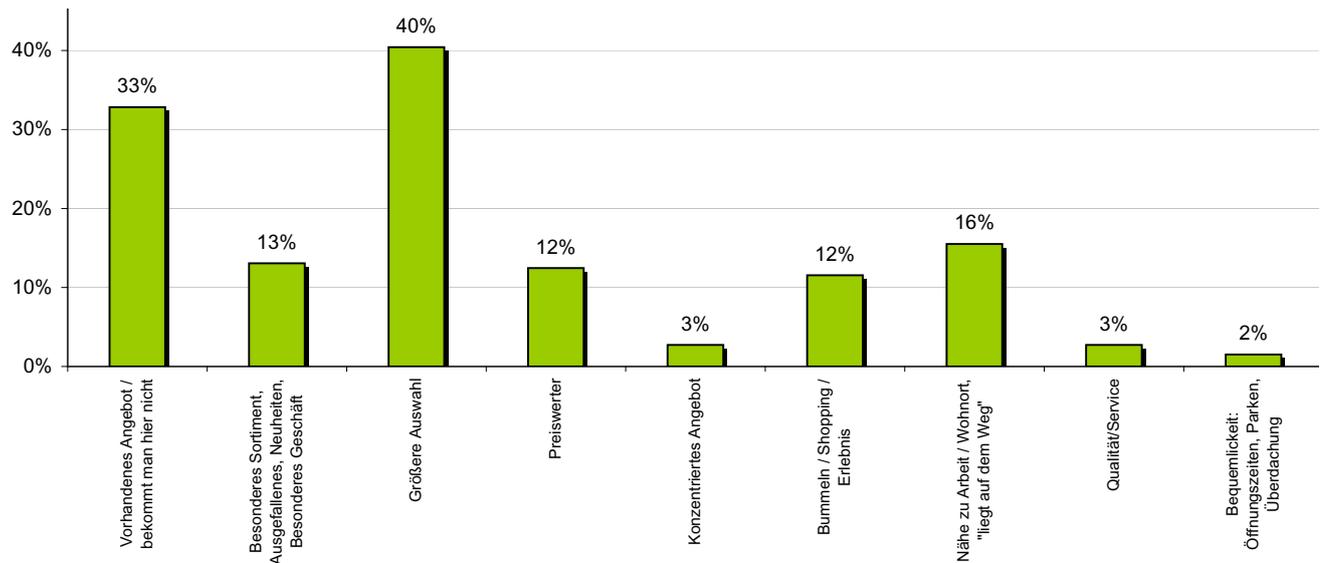
Konsumierte Güter in Konkurrenzorten [%] - Mehrfachnennungen



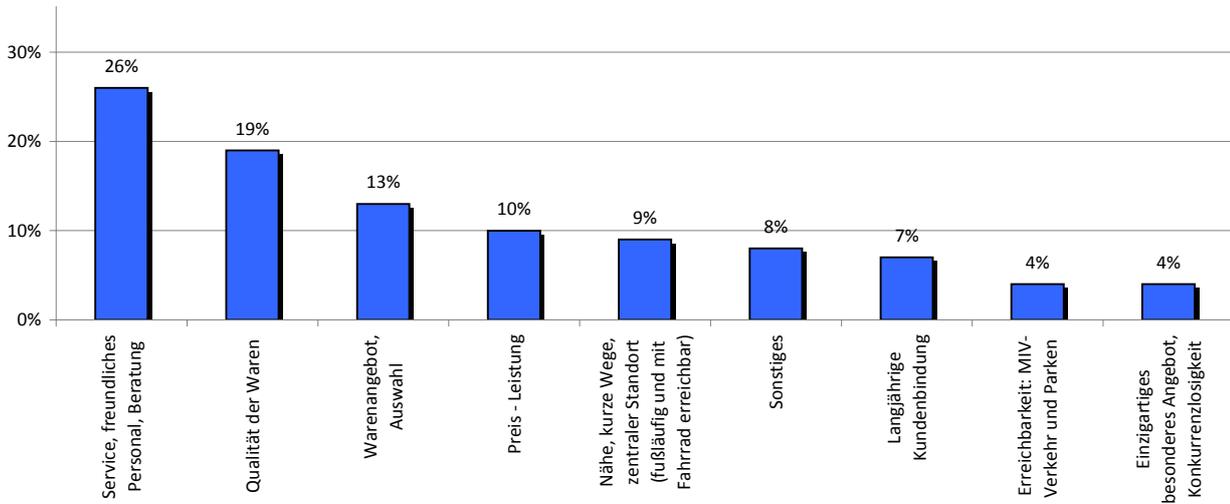
Konkurrenzorte der Gemeinde Issum - Einzelhandel [% , Mehrfachnennungen]



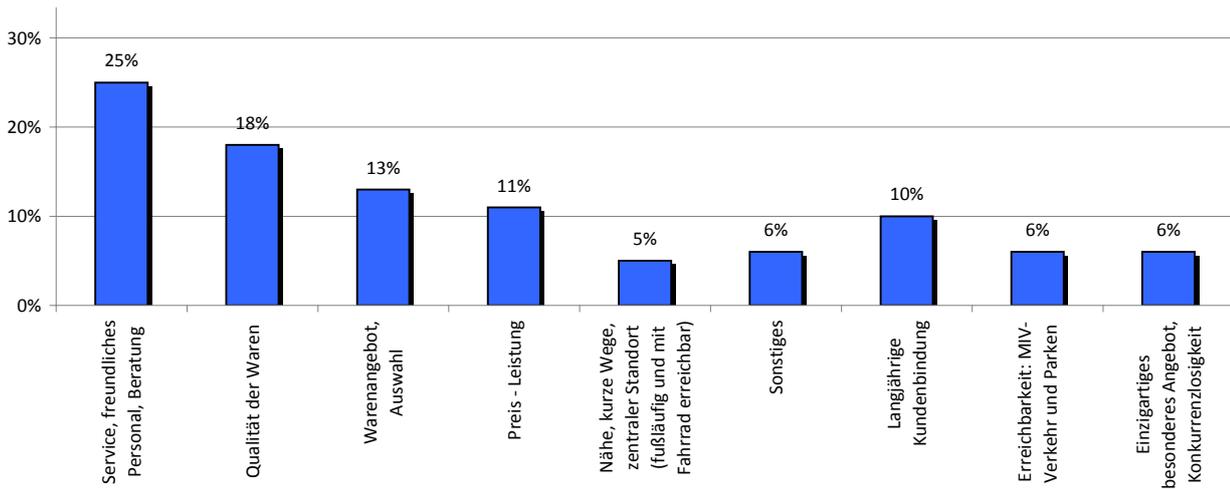
Gründe der Passanten in anderen Städten einzukaufen [% , Mehrfachnennungen]



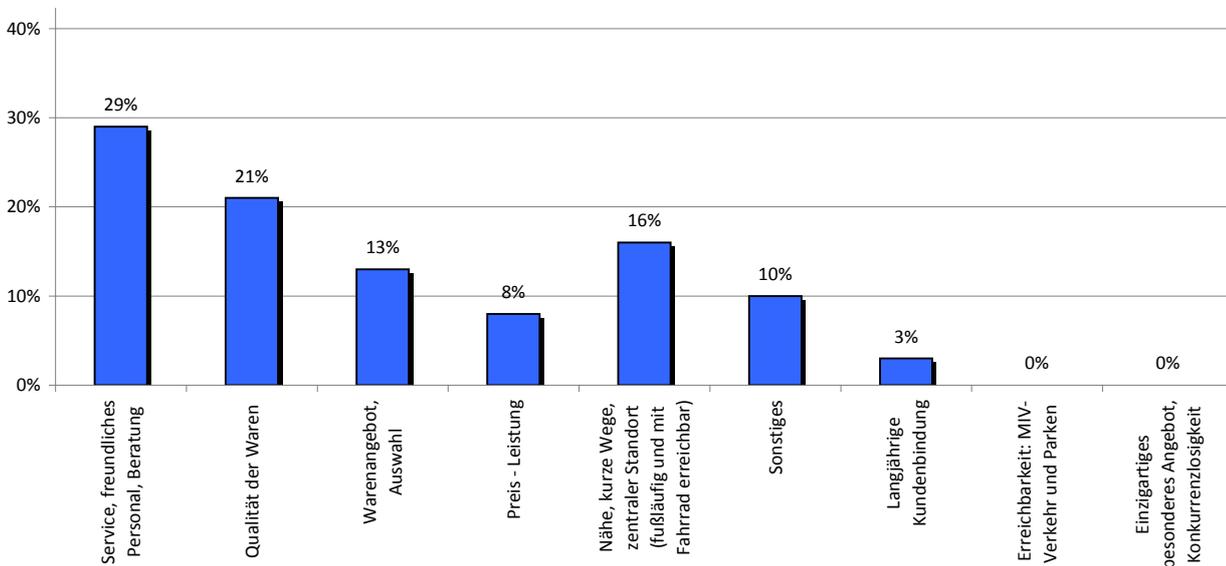
Gründe der Passanten in der Gemeinde Issum einzukaufen - Einschätzung der Einzelhändler [% , n=101]



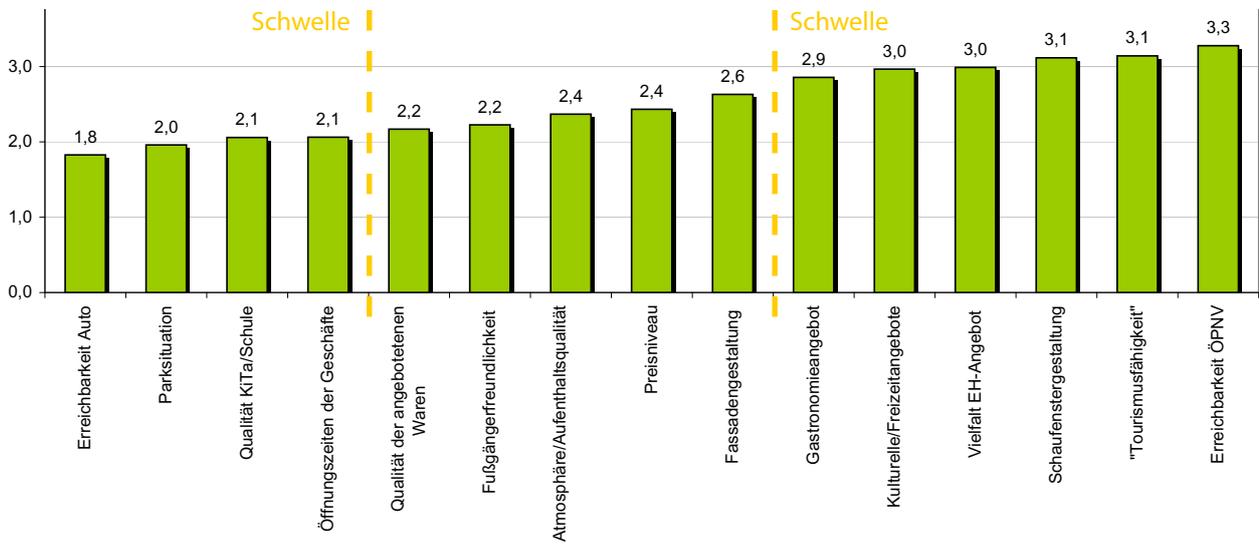
Gründe der Passanten im Ortsteil Issum einzukaufen - Einschätzung der Einzelhändler [% , n=63]



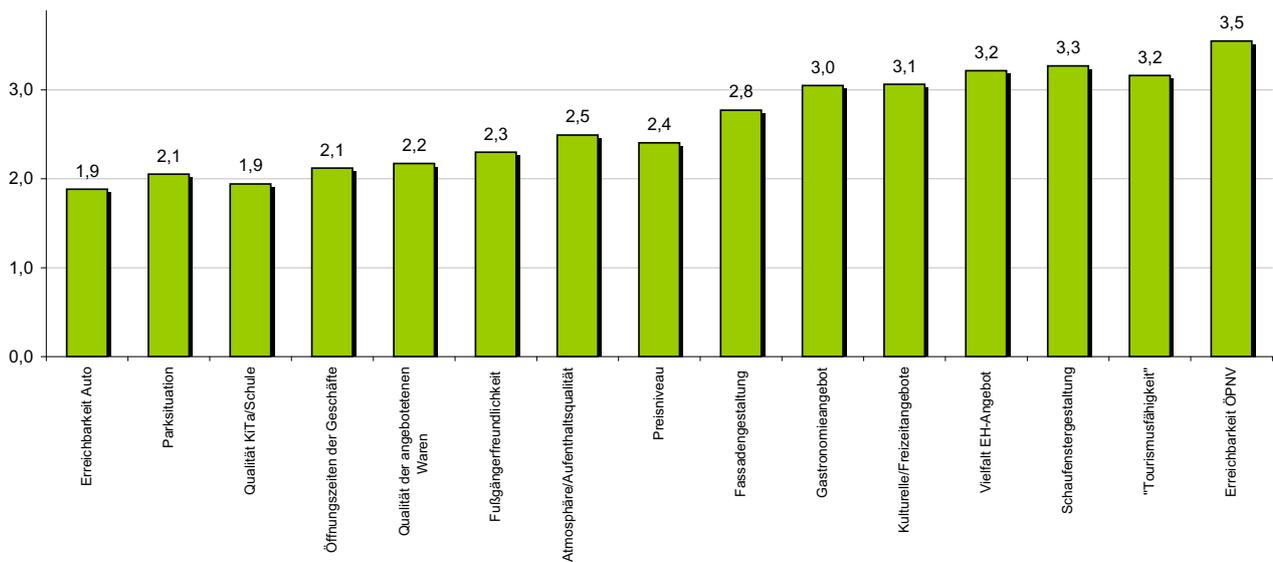
Gründe der Passanten im Ortsteil Sevelen einzukaufen - Einschätzung der Einzelhändler [% , n=38]



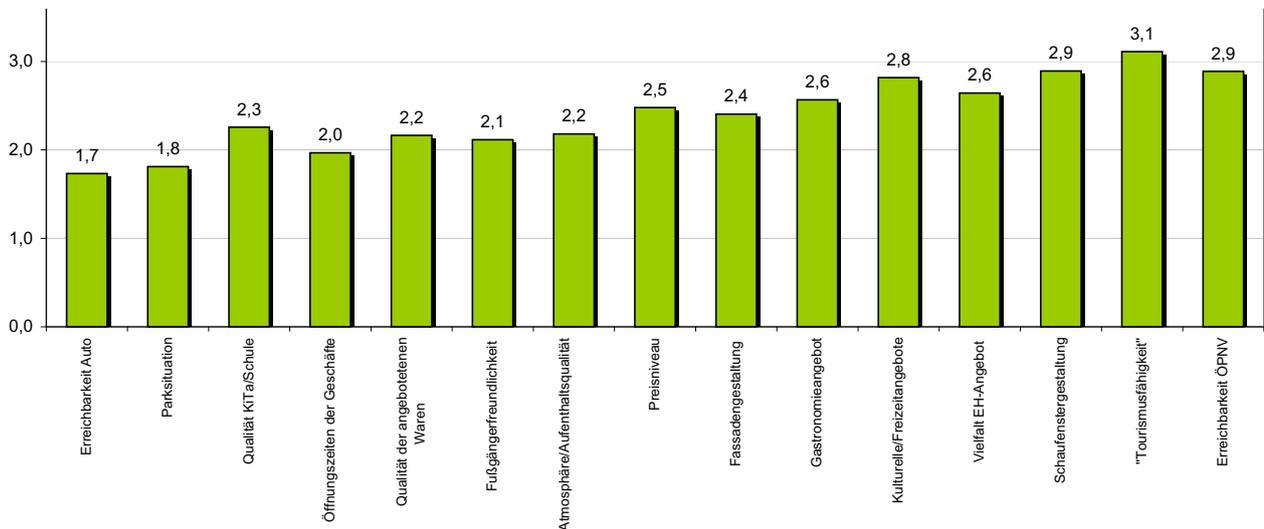
Bewertung der Standortkriterien durch die Passanten



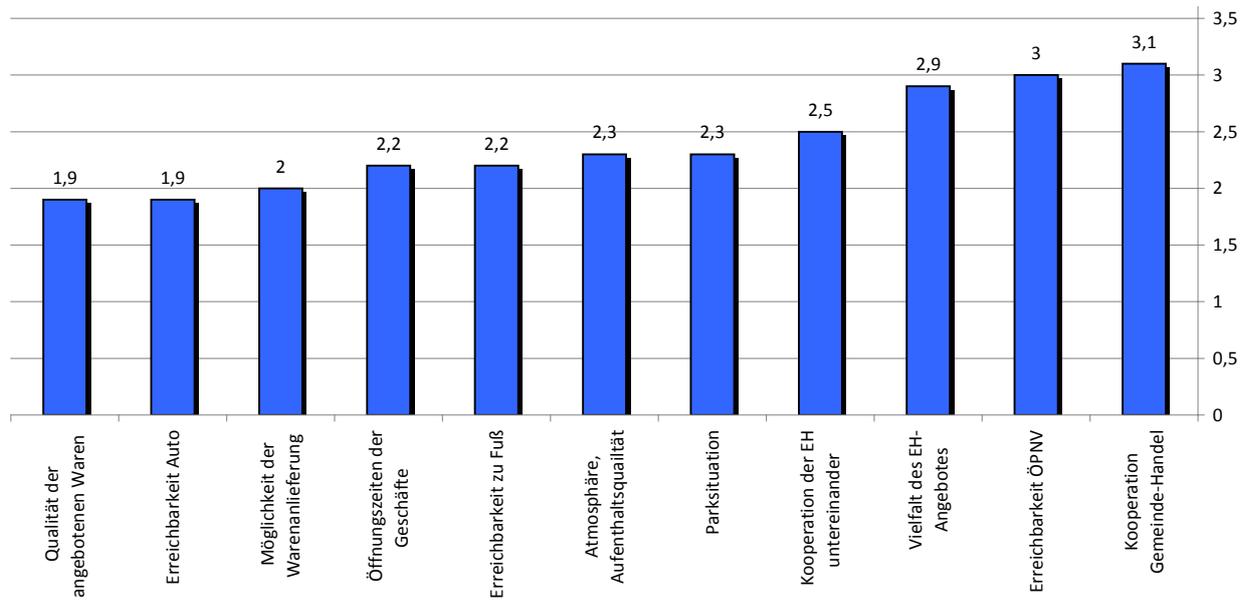
Bewertung der Standortkriterien des Ortsteils Issum



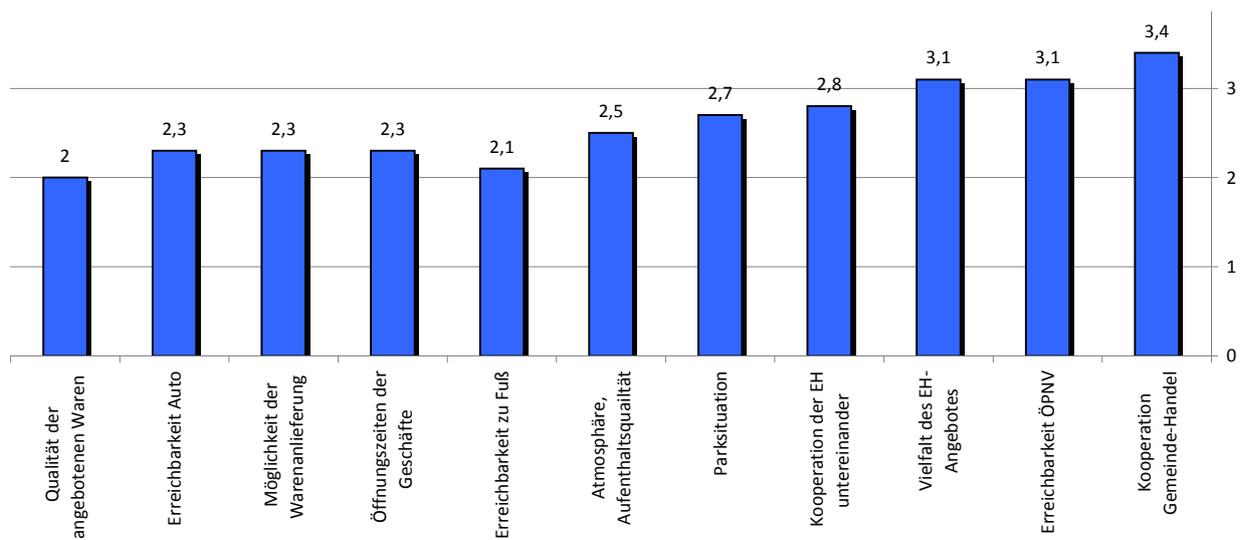
Bewertung der Standortkriterien des Ortsteils Sevelen



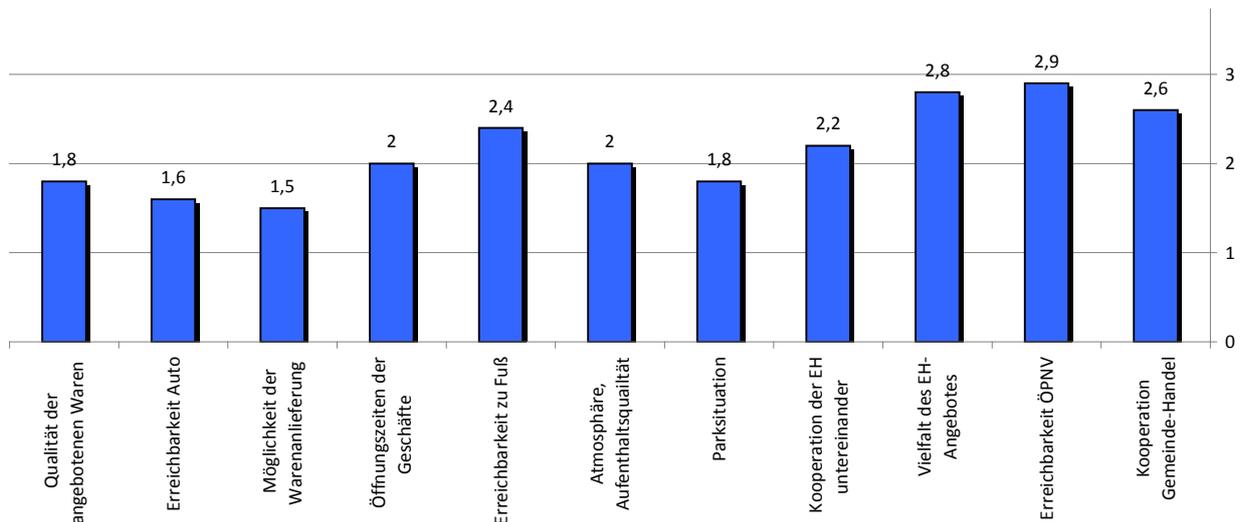
Bewertung der Standortkriterien durch die Einzelhändler



Bewertung der Standortkriterien des Ortsteils Issum durch die Einzelhändler

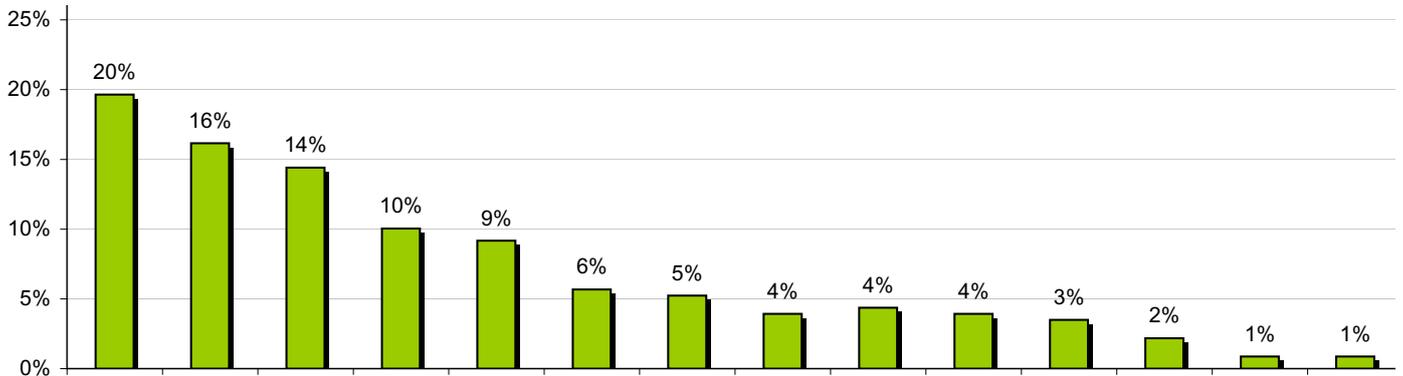


Bewertung der Standortkriterien des Ortsteils Sevelen durch die Einzelhändler

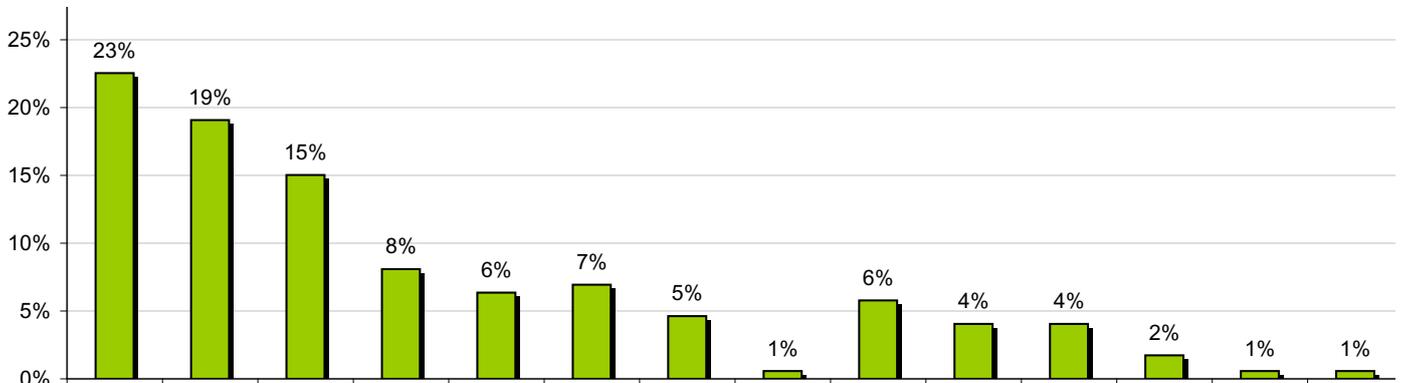


Verbesserungsvorschläge der befragten Passanten für die Gemeinde Issum

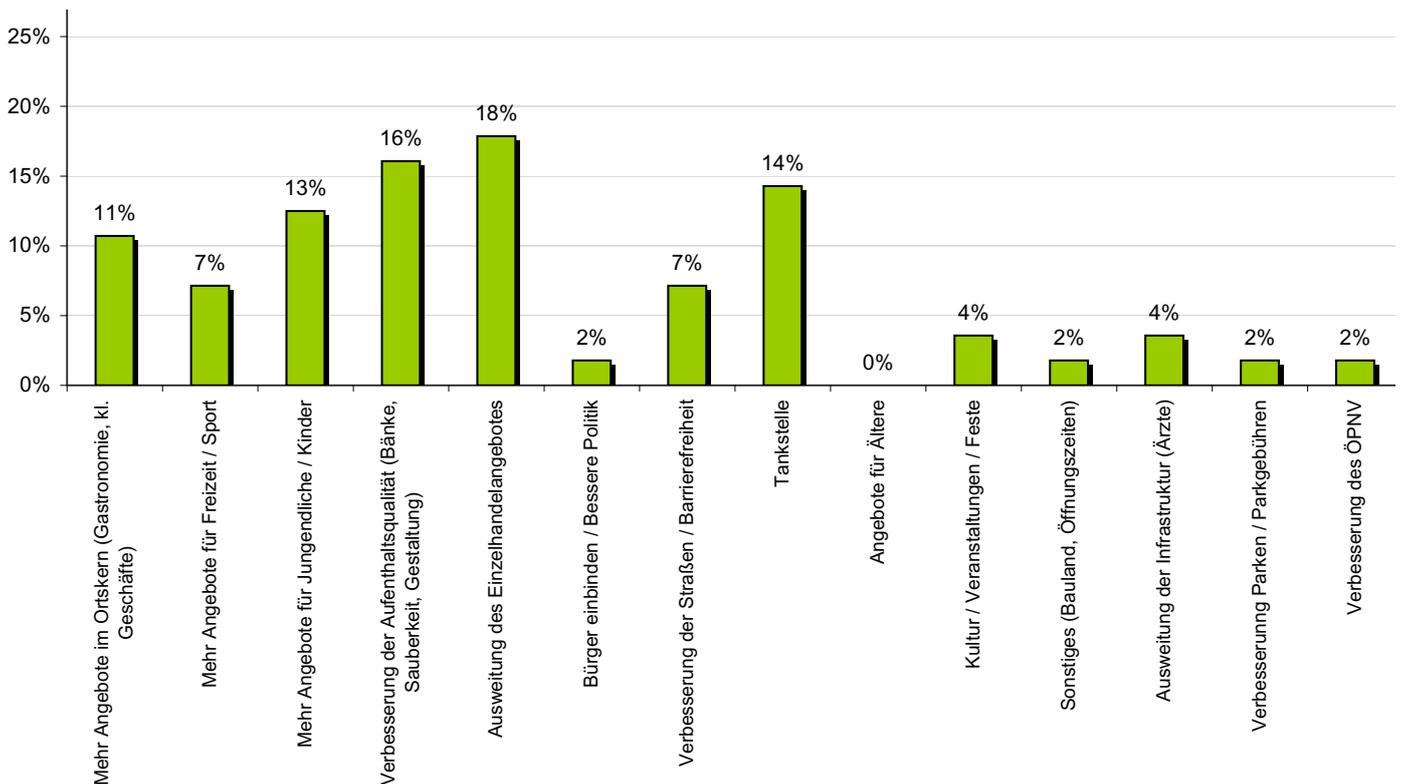
Verbesserungsvorschläge für die Gemeinde Issum, Befragungsstandort Gemeinde Issum, n=229 [%]



Verbesserungsvorschläge für die Gemeinde Issum, Befragungsstandort Issum, n=173 [%]

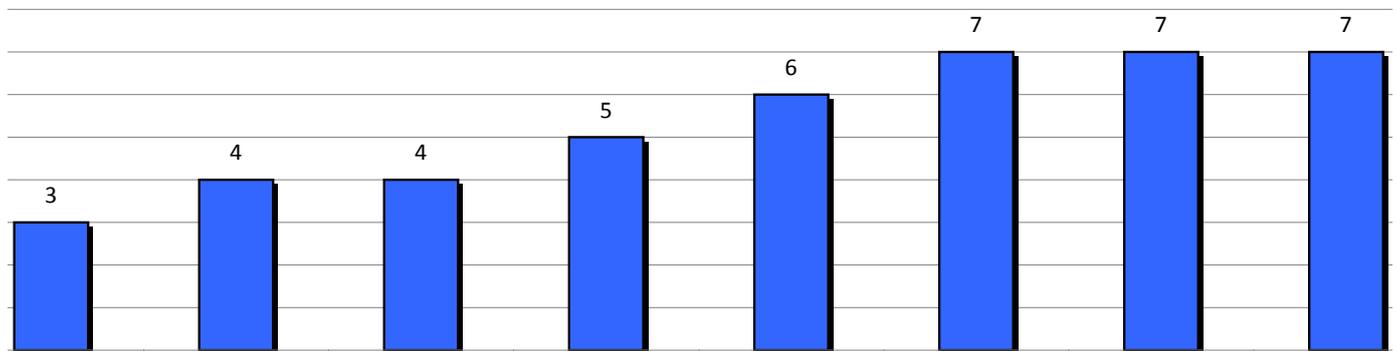


Verbesserungsvorschläge für die Gemeinde Issum, Befragungsstandort Sevelen, n=56 [%]

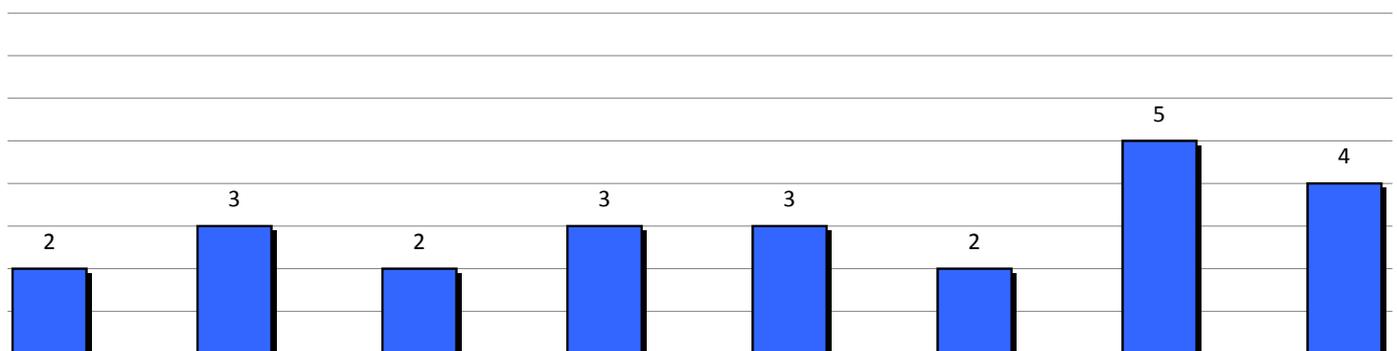


Verbesserungsvorschläge der Einzelhändler für die Gemeinde Issum

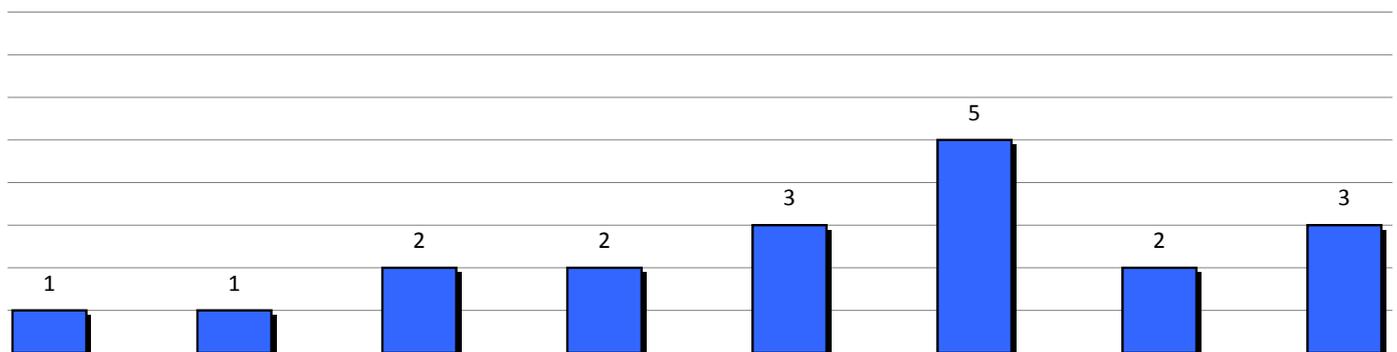
Verbesserungsvorschläge der Einzelhändler, Befragungsstandort Gemeinde Issum [Anzahl Nennungen]



Verbesserungsvorschläge der Einzelhändler für die Gemeinde Issum, Befragungsstandort Issum [%]



Verbesserungsvorschläge der Einzelhändler für die Gemeinde Issum, Befragungsstandort Sevelen [%]



Aufenthaltsqualität erhöhen, Atmosphäre verbessern, Sauberkeit, Modernisierung

Verbesserung der Parksituation

Gastronomie ansiedeln

Leerstände beseitigen, wieder EZH ansiedeln

sonstiges

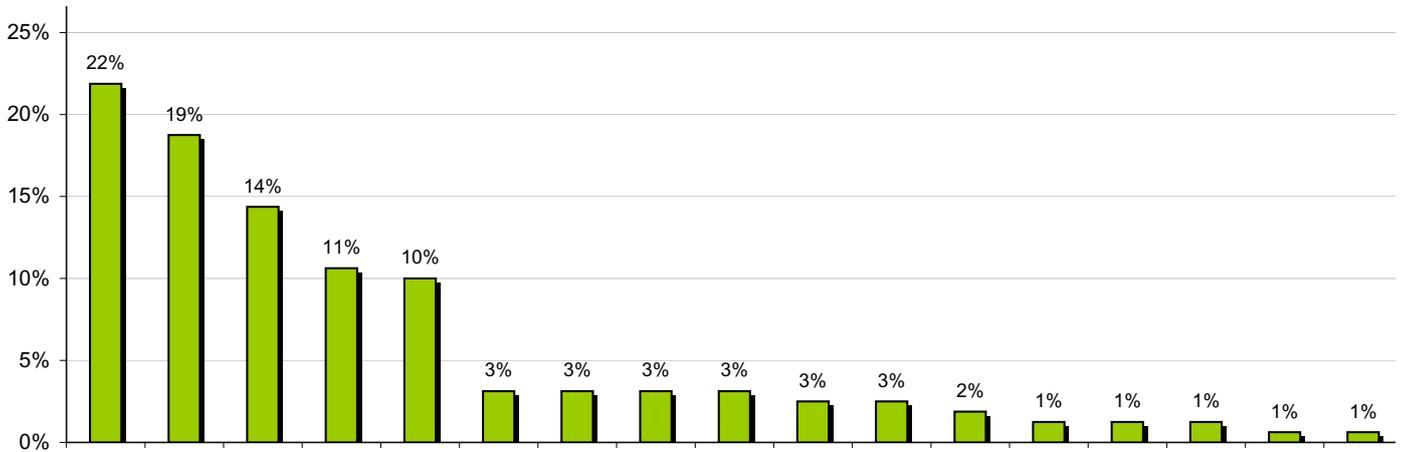
Verbesserung der Verkehrssituation

Einzelhändler motivieren, EH bei Planungen miteinbeziehen, bessere Öffentlichkeitsarbeit der Gemeinde

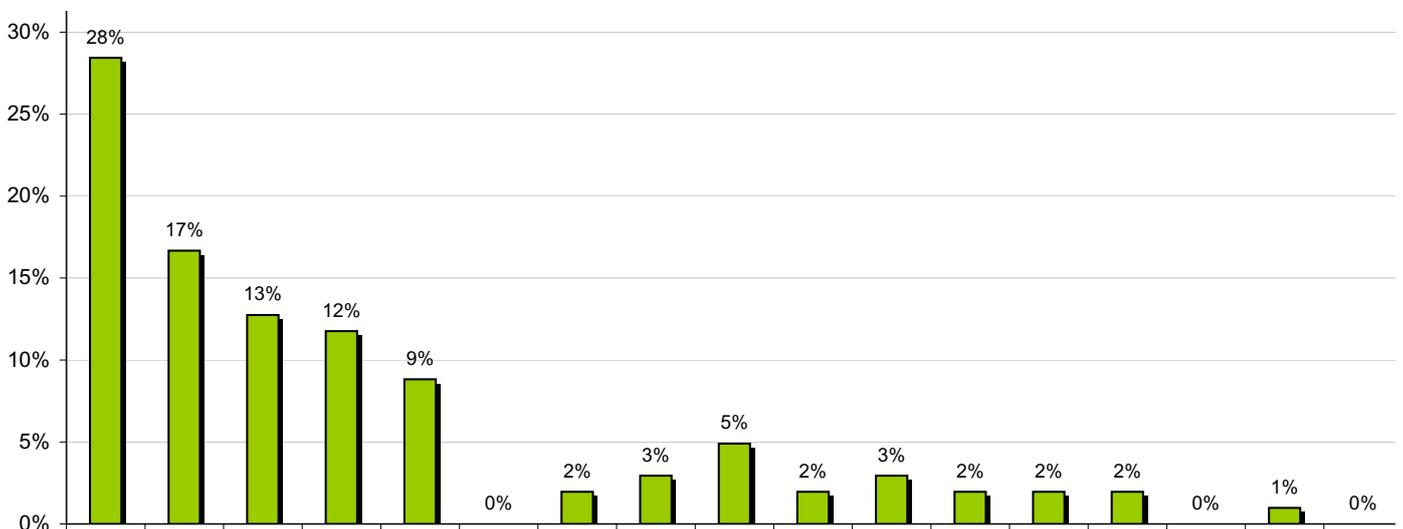
Einzelhandelsangebot im Ortskern erweitern

Verbesserungsvorschläge der befragten Passanten für den Befragungsstandort

Verbesserungsvorschläge für den Befragungsstandort Gemeinde Issum insgesamt, n=160 [%]



Verbesserungsvorschläge für den Befragungsstandort Issum, n=102 [%]



Verbesserungsvorschläge für den Befragungsstandort Sevelen, n=58 [%]

