



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

Perspektiven der Einzelhandelsentwicklung in der Stadt Bocholt

Einzelhandels- und Zentrenkonzept



im Auftrag der Stadtverwaltung Bocholt
Hamburg/Düsseldorf, Juni/September 2018



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

Perspektiven der Einzelhandelsentwicklung in der Stadt Bocholt

Einzelhandels- und Zentrenkonzept

Projektnummer: 18DLP2342
Exemplarnummer: Endbericht

Projektleitung und -bearbeitung: Sandra Emmerling
Bearbeitet unter Mitarbeit von: Coralie Sucker

im Auftrag der
Stadtverwaltung Bocholt
Fachbereich Stadtplanung und Bauordnung
Berliner Platz 1 • 46395 Bocholt

erarbeitet durch
Dr. Lademann & Partner
Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH
Friedrich-Ebert-Damm 311 • 22159 Hamburg

Altmarkt 10d • 01067 Dresden
Prinzenallee 7 • 40549 Düsseldorf
Königstraße 10c • 70173 Stuttgart

Das Gutachten ist urheberrechtlich geschützt und unter der Projektnummer registriert. Die im Gutachten enthaltenen Karten und Daten sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht aus dem Gutachten separiert oder einer anderen Nutzung zugeführt werden. Ausschließlich der Auftraggeber ist berechtigt, das Gutachten im Rahmen der Zwecksetzung an Dritte außer an Mitbewerber der Dr. Lademann & Partner Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH weiterzugeben. Ansonsten sind Nachdruck, Vervielfältigung, Veröffentlichung und Weitergabe von Texten oder Grafiken - auch auszugsweise - sowie die EDV-seitige oder optische Speicherung nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung der Dr. Lademann & Partner Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH erlaubt.



Inhalt

	Abbildungsverzeichnis	V
	Tabellenverzeichnis	VIII
1	Grundlagen	1
1.1	Ausgangslage und Aufgabenstellung	1
1.2	Untersuchungsdesign	2
1.3	Vorgehensweise	7
2	Allgemeine Entwicklungstrends im Einzelhandel	9
2.1	Demografischer Wandel	9
2.2	Betriebsformenwandel	10
2.3	Der Online-Handel erobert die Märkte	13
2.4	Entwicklungen im kurzfristigen Bedarfsbereich	16
2.5	Fazit	20
3	Rahmenbedingungen für die Einzelhandelsentwicklung in der Stadt Bocholt	22
3.1	Lage im Raum	22
3.2	Zentralörtliche Funktion und Einordnung ins Wettbewerbsgefüge	24
3.3	Sozioökonomische Rahmenbedingungen	26
3.4	Planerische Ausgangslage	31
3.5	Konsequenzen der Rahmenbedingungen und Trends für die Einzelhandelsentwicklung in Bocholt	33
4	Nachfragesituation in der Stadt Bocholt	35
4.1	Ergebnisse der telefonischen Haushaltsbefragung	35
4.1.1	Einkaufsorientierung der Verbraucher im Raum	36
4.1.2	Veränderung der Einkaufsorientierungen	42



4.1.3	Einkaufszufriedenheit und Standortimage von Bocholt	44
4.2	Marktgebiet der Stadt Bocholt	48
4.3	Nachfragepotenzial der Stadt Bocholt	50
5	Angebotssituation des Einzelhandels in Bocholt	52
5.1	Verkaufsflächenentwicklung 2011/2018	52
5.2	Branchenstruktur	53
5.3	Raumstruktur des Einzelhandels – nach Zentrenkategorien	55
5.4	Raumstruktur des Einzelhandels – nach Siedlungsräumen	56
5.5	Betriebsgrößenstruktur	57
5.6	Leerstandssituation	59
5.7	Umsatzsituation des Einzelhandels	60
6	Stellung der Innenstadt im Einzelhandelsgefüge	62
6.1	Bewertung der Versorgungslage des Einzelhandels	62
6.2	Erfassung des innerstädtischen Parkraumangebots	65
6.3	Weiterführende Untersuchungen - Flächenmanagement 2.0 für Bocholter Innenstadt	71
6.4	Weiterführende sonstige Untersuchungen	72
7	Nahversorgungssituation in Bocholt	73
7.1	Verkaufsflächenangebot und -dichte	73
7.2	Räumliche Versorgungssituation	74
7.3	Betriebstypenstruktur	76
7.4	Ergebnisse der kleinräumigen Einkaufsorientierungen im Lebensmitteleinzelhandel nach Siedlungsräumen – Marktstellung und Nahversorgungsbedeutung	79
7.5	Zwischenfazit zu Handlungsbedarfen bzw. zum Umgang mit dem großflächigen Lebensmitteleinzelhandel außerhalb der Zentren	82



8	Versorgungslage und Zentralitätsanalyse	85
8.1	Verkaufsflächendichten in der Stadt Bocholt	85
8.2	Zentralitätsanalyse für den Einzelhandel in Bocholt	86
8.3	Analyse der Nachfrageverflechtungen	88
8.4	SWOT-Analyse zum Einzelhandelsstandort Bocholt	90
9	Einzelhandelsentwicklungskonzept für die Stadt Bocholt	93
9.1	Antriebskräfte der Einzelhandelsentwicklung	93
9.2	Entwicklungsspielräume bis 2025	95
9.3	Darstellung von Planvorhaben und wesentlichen Veränderungen seit Aufnahme der Arbeiten	98
9.4	Strategische Orientierungsprinzipien	100
10	Zentrenkonzept für die Stadt Bocholt	105
10.1	Hierarchie und Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche	105
10.2	Gesamtüberblick Zentrenkonzept für die Stadt Bocholt	108
10.3	Zentraler Versorgungsbereich Innenstadtzentrum Bocholt	113
10.4	Nahversorgungszentren	116
10.4.1	Nahversorgungszentrum Münsterstraße/Roonstraße	116
10.4.2	Nahversorgungszentrum Birkenallee	118
10.4.3	Nahversorgungszentrum Lowick	120
10.4.4	Nahversorgungszentrum Suderwick	122
10.4.5	Nahversorgungszentrum Holtwick	124
10.4.6	Nahversorgungszentrum Löverick	126
10.4.7	(Perspektivisches) Nahversorgungszentrum Stenern	128
10.5	Bestandsagglomerationen	130
10.5.1	Bestandsagglomeration Westendkreisel	130
10.5.2	Bestandsagglomeration Welfenstraße/Friesenstraße/Kaiser- Wilhelm-Straße	132
10.6	Privilegierte Nahversorgungsstandorte	134



11	Steuerungsempfehlungen zur räumlichen Einzelhandelsentwicklung in der Stadt Bocholt	141
11.1	Zur Zentrenrelevanz der Sortimente „Bocholter Liste“	141
11.2	Grundsätze zur räumlichen Einzelhandelsentwicklung in der Stadt Bocholt	144
11.3	Anlagetyp „Bocholter Laden“	151
11.4	Standortlagen des großflächigen Einzelhandels außerhalb der Innenstadt	153
11.4.1	Versorgungslage allgemein	153
11.4.2	Zum Umgang mit Getränkeabholmärkten und Tierfachmärkten	155
11.4.3	Zum Umgang mit Raiffeisenmärkten/Landhandel und Potenzialbestimmung	156
11.4.4	Zum Umgang mit Einzelhandel im Industriepark Bocholt	158
12	Maßnahmenempfehlungen für die Weiterentwicklung des Einzelhandels in Bocholt	159
13	Zusammenfassung	162
14	Glossar	164



Abbildungsverzeichnis

■ Abbildung 1: Lebenszyklus der Betriebsformen	10
■ Abbildung 2: Marktanteilsverschiebung im deutschen Einzelhandel	11
■ Abbildung 3: Entwicklung des interaktiven Handels am Einzelhandelsumsatz	13
■ Abbildung 4: Prognose des Umsatzanteils von stationärem und interaktivem Handel	15
■ Abbildung 5: Markthalle Krefeld (Real) - Profilierung durch hohe Frischekompetenz und Gastronomie	18
■ Abbildung 6: Lage im Raum	22
■ Abbildung 7: Einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffern im Vergleich	29
■ Abbildung 8: Befragungsgebiet der telefonischen Haushaltsbefragung	36
■ Abbildung 9: Einkaufsorientierung der Bocholter Bevölkerung (Zone 1)	37
■ Abbildung 10: Einkaufsorientierung der Umlandbevölkerung (Zone 2 - Nahbereich)	38
■ Abbildung 11: Einkaufsorientierung der Umlandbevölkerung (Zone 3a - Ergänzungsbereich)	39
■ Abbildung 12: Einkaufsorientierung der Umlandbevölkerung (Zone 3b - Ergänzungsbereich [Niederlande])	40
■ Abbildung 13: Einkaufsorientierung der Umlandbevölkerung (Zone 4)	42
■ Abbildung 14: Veränderung der Einkaufsorientierung der Umlandbevölkerung	43
■ Abbildung 15: Benotung der Nahversorgung in Bocholt im Vergleich – Befragung Stadt Bocholt	44
■ Abbildung 16: Präferenz der Bocholter Haushalte beim Einkauf von Lebensmitteln	45
■ Abbildung 17: Stärken und Schwächen des Bocholter Einzelhandels (Sicht der Umlandbefragten)	46
■ Abbildung 18: Marktgebiet des Einzelhandels der Stadt Bocholt	48



■ Abbildung 19: Nachfragepotenzial im Marktgebiet der Stadt Bocholt	50
■ Abbildung 20: Entwicklung des Einzelhandels in der Stadt Bocholt seit 2011	52
■ Abbildung 21: Sortimentsstruktur des Einzelhandels in Bocholt	53
■ Abbildung 22: Branchenstruktur des Einzelhandels in Bocholt	54
■ Abbildung 23: Räumlich-funktionale Struktur des Bocholter Einzelhandels (Standortkategorien)	55
■ Abbildung 24: Umsatzstruktur des Einzelhandels	60
■ Abbildung 25: Verkaufsflächenstruktur des Einzelhandels in der Bocholter Innenstadt	62
■ Abbildung 26: Verkaufsflächenanteil der Innenstadt an der Gesamtstadt	63
■ Abbildung 27: Kapazität des Parkraumangebots der Bocholter Innenstadt	66
■ Abbildung 28: VKF in qm je Stellplatz der Bocholter Innenstadt	67
■ Abbildung 29: Parkraumangebot der Bocholter Innenstadt	68
■ Abbildung 30: Auslastung des Parkraumangebots der Bocholter Innenstadt	69
■ Abbildung 31: Verkaufsflächendichte bei den kurzfristigen Sortimenten	73
■ Abbildung 32: Nahversorgungssituation in Bocholt (Radien der Erreichbarkeit)	75
■ Abbildung 33: Verkaufsflächendichten im interkommunalen Vergleich	85
■ Abbildung 34: Einzelhandelsrelevante Zentralitäten in der Stadt Bocholt	87
■ Abbildung 35: Nachfragestromanalyse des Einzelhandels in Bocholt – nach Zonen	89
■ Abbildung 36: Hauptansatzpunkte der Flächenentwicklung in Bocholt	95
■ Abbildung 37: Strategische Orientierungsprinzipien	101
■ Abbildung 38: Strategieempfehlung: „Konzentration auf die Zentren“	102
■ Abbildung 39: Orientierungswerte für die Ausstattung von Zentren/agglomerierten Standortlagen in Bocholt	110



■ Abbildung 40: Einzelhandelskennziffern zu den neun prägenden Standortlagen in Bocholt	111
■ Abbildung 41: Zentren- und Standortstruktur - Zielperspektive	112
■ Abbildung 42: Abgrenzung des Innenstadtzentrums von Bocholt	114
■ Abbildung 43: Abgrenzung des Nahversorgungszentrums Münsterstraße/Roonstraße	117
■ Abbildung 44: Abgrenzung des Nahversorgungszentrums Birkenallee	119
■ Abbildung 45: Abgrenzung des Nahversorgungszentrums Lowick	121
■ Abbildung 46: Abgrenzung des Nahversorgungszentrums Suderwick	123
■ Abbildung 47: Abgrenzung des Nahversorgungszentrums Holtwick	125
■ Abbildung 48: Abgrenzung des Nahversorgungszentrums Löverick	127
■ Abbildung 49: Abgrenzung (Perspektivisches) Nahversorgungszentrum Stenern	129
■ Abbildung 50: Abgrenzung der Bestandsagglomeration Westendkreisel	131
■ Abbildung 51: Abgrenzung der Bestandsagglomeration Welfenstraße/Friesenstraße/Kaiser-Wilhelm-Straße	133
■ Abbildung 52: Räumliche Verteilung des Lebensmitteleinzelhandels	134
■ Abbildung 53: Privilegierter Nahversorgungsstandort Stenern (alt)	136
■ Abbildung 54: Privilegierter Nahversorgungsstandort Feldmark	137
■ Abbildung 55: Privilegierter Nahversorgungsstandort Hochfeld	137
■ Abbildung 56: Privilegierter Nahversorgungsstandort Fildeken	138
■ Abbildung 57: Steuerungsempfehlungen zur räumlichen Einzelhandelsentwicklung (✓ = grundsätzlich konzeptkonform; o = im Einzelfall zu prüfen; x = nicht konzeptkonform)	149
■ Abbildung 58: Großflächiger Einzelhandel in sonstigen Lagen	154
■ Abbildung 59: Getränkeabholmärkte und Tierfachmärkte > 300 qm VKF	155



Tabellenverzeichnis

■ Tabelle 1: Einwohnerentwicklung in der Stadt Bocholt im Vergleich	26
■ Tabelle 2: Einwohner in Bocholt nach statistischen Bezirken (inkl. Nebenwohnsitze)	27
■ Tabelle 3: Entwicklung der Arbeitslosenquoten	30
■ Tabelle 4: Ein- und Auspendler im Vergleich	30
■ Tabelle 5: Marktgebiet des Bocholter Einzelhandels	49
■ Tabelle 6: Einzelhandelsstruktur nach Siedlungsräumen	57
■ Tabelle 7: Betriebsgrößenstruktur des Einzelhandels in Bocholt nach Standortbereichen	58
■ Tabelle 8: Citydichte der Bocholter Innenstadt im Vergleich	64
■ Tabelle 9: Übersicht über die Stellplätze und die Auslastung nach Teilbereichen der Innenstadt	67
■ Tabelle 10: Anteile der Betriebsformen des klassischen Lebensmitteleinzelhandels	76
■ Tabelle 11: Betriebstypenstruktur bei nahversorgungsrelevanten Sortimenten im Vergleich (in qm VKF)	76
■ Tabelle 12: Übersicht über die strukturprägenden Lebensmittelmärkte in Bocholt	78
■ Tabelle 13: Gegenüberstellung der Marktstellung des Lebensmitteleinzelhandels in Bocholt nach Siedlungsbereichen	80
■ Tabelle 14: Zentrenpass Innenstadtzentrum Bocholt – Status quo	113
■ Tabelle 15: Potenziale Innenstadtzentrum Bocholt	114
■ Tabelle 16: Zentrenpass Innenstadtzentrum Bocholt – Perspektive	115
■ Tabelle 17: Zentrenpass NVZ Münsterstraße/Roonstraße – Status quo	116
■ Tabelle 18: Zentrenpass NVZ Münsterstraße/Roonstraße – Perspektive	117
■ Tabelle 19: Zentrenpass NVZ Birkenallee – Status quo	118
■ Tabelle 20: Zentrenpass NVZ Birkenallee – Perspektive	119



■ Tabelle 21: Zentrenpass NVZ Lowick – Status quo	120
■ Tabelle 22: Zentrenpass NVZ Lowick – Perspektive	121
■ Tabelle 23: Zentrenpass NVZ Suderwick – Status quo	122
■ Tabelle 24: Zentrenpass NVZ Suderwick – Perspektive	123
■ Tabelle 25: Zentrenpass NVZ Holtwick – Status quo	124
■ Tabelle 26: Zentrenpass NVZ Holtwick – Perspektive	125
■ Tabelle 27: Zentrenpass NVZ Löverick – Status quo	126
■ Tabelle 28: Zentrenpass NVZ Löverick – Perspektive	127
■ Tabelle 29: Zentrenpass (Perspektivisches) NVZ Stenern	128
■ Tabelle 30: Standortpass Bestandsagglomeration Westendkreisel – Status quo	130
■ Tabelle 31: Standortpass Bestandsagglomeration Westendkreisel – Perspektive	131
■ Tabelle 32: Standortpass Bestandsagglomeration Welfenstr./Friesenstr./Kaiser-Wilhelm-Str. – Status quo	132
■ Tabelle 33: Standortpass Bestandsagglomeration Welfenstr./Friesenstr./Kaiser-Wilhelm-Str. – Perspektive	133
■ Tabelle 34: Zur Zentrenrelevanz von Sortimenten („Bocholter Liste“)	143
■ Tabelle 35: Erhebungssystematik – Sortimentsgruppen nach Bedarfsstufen	169



1 Grundlagen

1.1 Ausgangslage und Aufgabenstellung

Die Stadt Bocholt befindet sich im westlichen Münsterland, an der deutsch-niederländischen Grenze und verfügt derzeit über etwa 71.400 Einwohner.

Der Stadt Bocholt kommt als Mittelzentrum mit teilweiser oberzentraler Versorgungsfunktion zentrale Bedeutung als Einkaufsschwerpunkt für die Stadt Bocholt insgesamt und zugleich für die Einwohner des ländlich geprägten Umlandbereichs, wie den Kreis Borken, zu. Aufgrund der räumlichen Entfernung zu vergleichbaren Einkaufsdestinationen konnte der Einzelhandelsstandort in den vergangenen Jahren als dominierende Mittelstadt fungieren. Allerdings hat sich seitdem die Umsatz-Kaufkraft-Relation des Einzelhandelsstandorts Bocholt von rd. 140 % (nach CIMA 2011) spürbar rückläufig entwickelt.

Aufgrund der Dynamik des Einzelhandels und damit verbundener Entwicklungsbegehren sowie verschiedener Urteile der OVG und des BVerwG¹ und daraus resultierender veränderter Empfehlungen war die Fortschreibung des Einzelhandels- und Zentrenkonzepts (aus 2011) erforderlich. Zudem waren die Vorgaben der Landes- und Regionalplanung zu beachten.

Das Einzelhandelssicherungs- und -entwicklungskonzept sollte die gesamtstädtische Ausgangslage auf Angebots- und Nachfrageseite mit Stand 2018 analysieren und konkrete Potenziale zur Weiterentwicklung aufzeigen. Das Entwicklungskonzept sollte somit die zentralen Versorgungsbereiche, Standorte für die Nahversorgung und sonstige Bestandsagglomerationen überprüfen und branchen- und standortbezogene Handlungsempfehlungen zur Erhaltung und zur Entwicklung von zentralen Versorgungsbereichen in der Stadt Bocholt aufzeigen, um als städtebauliches Entwicklungskonzept i.S.d. § 1 Abs. 6 Nr. 11 BauGB weiterhin in der Bauleitplanung Anwendung zu finden. Das Steuerungskonzept wurde vor dem Hintergrund fortgeschrieben, damit es als eine aktuelle und belastbare gesamtstädtische Bewertungsgrundlage für Ansiedlungs- und Erweiterungsvorhaben dienen kann. Der Fokus lag v.a. auf der behutsamen Sicherung und stadtteilbezogenen Weiterentwicklung der bestehenden und vereinzelt neu auszuweisenden

¹ U.a. Urteile zur Definition von Zentren (BVerwG 4 C 1.08; BVerwG 4 C 2.08; BVerwG 4 C 7.07 etc.), Urteile zu Mindestanforderungen von Zentren (BVerwG; Urteil vom 11. Oktober 2007; BVerwG; Urteil vom 17. Dezember 2009; OVG NRW; Urteil vom 15.02.2012; etc.) usw.



Nahversorgungszentren. Hierbei sollten zugleich Regelungen überprüft und in der Gestalt modifiziert werden, die unter gewissen Voraussetzungen auch Ausnahmen für Vorhaben bestimmter Sortimente außerhalb der Zentren zulassen und damit die Attraktivität des Einzelhandelsstandorts mitgestalten können.

Das nunmehr fortgeschriebene Einzelhandels- und Zentrenkonzept setzt insofern den Rahmen für die gesamtstädtische Einzelhandelsentwicklung und gerade in Bezug auf den Nahversorgungseinzelhandel. Die Zielstellung des Einzelhandelskonzepts umfasste die Sicherung und Entwicklung der zentralen Versorgungsbereiche und sonstiger für die stadtteil- und wohngebietsorientierte Versorgung bedeutsamer Nahversorgungstandorte. Aus dem fortgeschriebenen Einzelhandelskonzept lassen sich einerseits Empfehlungen für die Bauleitplanung sowie andererseits Bedarfe für Vertiefungsuntersuchungen ableiten. Um den Bedarfen der Innenstadt gerecht zu werden, wurde in diesem Zusammenhang innerhalb des Zentrenkonzepts keine Vertiefungsuntersuchung zur Innenstadt durchgeführt, sondern es wurde parallel der Prozess des sog. „Flächenmanagements 2.0 für die Bocholter Innenstadt“ angestoßen und entwickelt.²

Der vorliegende Endbericht zum Einzelhandels- und Zentrenkonzept wurde durch die Stadtverordnetenversammlung der Stadt Bocholt in der Sitzung am 10. Oktober 2018 als städtebauliches Entwicklungskonzept gemäß § 1 Abs. 6 Satz 11 BauGB beschlossen.

1.2 Untersuchungsdesign

Das Untersuchungskonzept zur Fortschreibung des Einzelhandels- und Zentrenkonzepts umfasste folgende Schritte:

Situationsdarstellung

- Darstellung wesentlicher allgemeiner Entwicklungstendenzen und Verbraucherverhalten (Angebots- und Nachfrageseite); Darstellung von Gegenstand und Auswirkungen des Online-Handels auf den stationären Einzelhandel;
- Stand und Entwicklung der sozioökonomischen Eckdaten als Rahmenbedingungen für die Einzelhandelsentwicklung in der Stadt Bocholt unter Berücksichtigung bestehender Entwicklungsplanungen;

² Vgl. hierzu Exkurs-Kapitel 6.3.



- Ermittlung der planerischen Ausgangssituation: Vorgaben der Landes- und Regionalplanung, zentralörtliche Bedeutung von Bocholt; Darstellung der regionalen Wettbewerbssituation in der deutsch-niederländischen Grenzregion;
- Zwischenfazit zu den auf den Einzelhandelsstandort Bocholt einwirkenden Rahmenbedingungen.

Nachfrageanalyse

- Durchführung und Auswertung einer telefonischen Haushaltsbefragung innerhalb von Bocholt (N > 2.000), um fundierte Aussagen zum Konsumentenverhalten sowie zur Nachfragebindung der örtlichen Kaufkraft zu erhalten. Dabei lag der Fokus auch auf kleinräumigen Verflechtungen beim Lebensmitteleinkauf;
- Durchführung und Auswertung einer telefonischen Haushaltsbefragung in der Region (N > 1.000), um fundierte Aussagen zur Abgrenzung des überörtlichen Marktgebiets des Einzelhandels sowie zur Nachfrageabschöpfung zu erhalten. Die Haushaltsbefragung gab zugleich Aufschluss über Bewertungen des Einzelhandelsstandorts und des Einzelhandelsangebots sowie zu Verbesserungsmöglichkeiten aus Verbrauchersicht;
- Einschätzung und Bewertung der einzelhandelsrelevanten Nachfragesituation (Kaufkraftpotenziale nach Sortimentsgruppen): Überprüfung und Abgrenzung des Marktgebiets des Einzelhandels; Ermittlung des Nachfragepotenzials in 2017 und 2025 nach Branchen/Bedarfshäufigkeit im Stadtgebiet von Bocholt sowie nach Marktgebietszonen.

Darstellung und Bewertung des Einzelhandels in Bocholt (Angebotsanalyse)

- Ermittlung und Bewertung der Angebots- und Leerstandssituation des Bocholter Einzelhandels über einzelhandelsrelevante Verkaufsflächen nach Betriebstypen/Branchenmix, Standortlagen und Siedlungsbereichen sowie Umsatz und Flächenproduktivität; Berücksichtigung gesicherter resp. in Umsetzung befindlicher Planvorhaben des Einzelhandels; Erfassung und Kartierung wesentlicher konsumnaher, zentrenergänzender Nutzungen (in den zentralen Versorgungsbereichen);
- Bewertung der Versorgungslage des Einzelhandels in Bocholt: Analyse und Bewertung nach Verkaufsflächen für Branchen/Bedarfshäufigkeit nach Gesamtstadt/Siedlungsbereichen und Standortbereichen/Einkaufslagen (v.a. auch Differenzierung nach den einzelnen zentralen Versorgungsbereichen); Aussage zu Betriebsgrößen, Quantität und Qualität des Angebots; Darstellung



von quantitativen und qualitativen Versorgungslücken unter Beachtung der Zentren, der funktionalen Bestandsagglomerationen und der übrigen Standortlagen; Gegenüberstellung wichtiger einzelhandelsrelevanter Kennzahlen mit geeigneten Vergleichsdaten;

- Analyse und Bewertung der Einzelhandelszentralität für Bocholt insgesamt und nach Sortimentsgruppen/Bedarfshäufigkeit;
- Bewertung der Nachfragebindung und -abflüsse der ortsansässigen Bevölkerung sowie der Zuflüsse aus dem Umland unter Beachtung der Einkaufsalternativen (stationär und online);
- Bewertung der Funktionswahrnehmung der Innenstadt³ innerhalb der Versorgungsstrukturen der Gesamtstadt sowie im Kontext der Region; ergänzende Betrachtung nach Zentrenkategorien und einzelnen Versorgungsbereichen.

Erhebung zum Parkplatzbedarf in der Innenstadt

Durchführung einer Bedarfsanalyse des Parkraumangebots für die Innenstadt und den dortigen Einzelhandel, dabei:

- Erfassung des Parkraumangebots nach Angebotsformen, Bewirtschaftungsform, Gebührensystem sowie nach Nutzergruppe sowie Erfassung der jeweiligen Kapazitäten; Abgleich der Ergebnisse der Bestandanalyse mit geeigneten Vergleichsdaten und Kennziffern; Erfassung der Parkraumnachfrage (Auslastung) an einem Stichtag;
- Aufzeigen von grundsätzlichen Erfordernissen zum ruhenden Verkehr des Einzelhandels zur Erreichbarkeit sowie Aufzählung von Handlungsempfehlungen.

Nahversorgungsbereiche

Zur Herleitung der Entwicklungsstrategie im nahversorgungsrelevanten Einzelhandel war die Bearbeitung folgender Themenschwerpunkte erforderlich:

- Überprüfung der Zielformulierung einer langfristig tragfähigen, räumlich-funktionalen Aufgabenteilung der Standorte im Bereich des nahversorgungsrelevanten Einzelhandels; Würdigung und Empfehlung für das anzustrebende hierarchische Standortprofil und für die einzelnen zentralen Versorgungsbereiche sowie der funktionalen Bestandsagglomerationen und sonstiger (inte-

³ Vertiefend sei auf die Dokumentation zum Flächenmanagement 2.0 der Bocholter Innenstadt verwiesen.



grierter) Nahversorgungsstandorte; dabei Abwägung zum Umgang mit Standorten des Lebensmitteleinzelhandels > 1.200 qm VKF außerhalb der definierten Zentren;

- Auseinandersetzung mit dem Status quo und den Perspektiven der Nahversorgung (Fokus Lebensmitteleinzelhandel):
 - Ermittlung und Bewertung der nahversorgungsrelevanten Verkaufsflächendichten (Stadt gesamt und in den Siedlungsbereichen);
 - Ermittlung und Bewertung der Betriebstypenstruktur; kriteriengestützte Bewertung der Wirtschaftlichkeit, Entwicklungs- und Zukunftsfähigkeit der wesentlichen Nahversorgungsbetriebe (ab ca. 400 qm VKF) hinsichtlich Versorgungsfunktion (Einwohner im Nahbereich), Marktgängigkeit und etwaigen Erweiterungsbedarfen;
 - kartografische Darstellung der räumlichen Verteilung der strukturprägenden Lebensmittelmärkte im Stadtgebiet differenziert nach Betriebsformen und -größen; dabei Ermittlung von räumlichen Versorgungslücken unter Zugrundelegung von fußläufigen Versorgungsradien;
 - Aufzeigen von Handlungserfordernissen (u.a. hinsichtlich Betriebstypen/Größenordnungen und Standortlagen/-kategorien) und Benennung von Nachbesserungs- und Ergänzungsbedarfen.

Einzelhandels- und Zentrenkonzept für Bocholt

- Darstellung der Entwicklung der relevanten Rahmenbedingungen bzw. Hauptantriebskräfte der Flächenentwicklung für den Einzelhandel in Bocholt nach Standortkategorien und Branchen;
- Weiterentwicklung der Einzelhandelsentwicklungsstrategie einer langfristig tragfähigen, räumlich-funktionalen Aufgabenteilung der Standorte; Formulierung von Empfehlungen für das anzustrebende hierarchische Profil der Zentren- und Nahversorgungsstandorte in Bocholt unter Beachtung sonstiger (agglomerierter) Bestandsangebote;
- Überprüfung und Anpassung des Zentrensystems:

Analyse des Bocholter Einzelhandels hinsichtlich Anzahl und räumlicher Verteilung von Zentren und sonstigen agglomerierten Standortlagen sowie Formulierung von Orientierungswerten der Ausstattung nach Zentrentypen/Standortkategorien; dabei:



- begründete Modifikation der räumlichen Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche in Form von Zentrenpässen (inkl. Kartierung); dabei Bewertung der Funktionsfähigkeit, der Gefährdungspotenziale und der Entwicklungsperspektiven sowie Herausarbeitung spezifischer Handlungsempfehlungen (Stabilisierungs- und Stärkungsmöglichkeiten);
- Darstellung der prägenden Bestandsagglomerationen in Form von Standortpässen (inkl. Kartierung); dabei Bewertung der Funktionsfähigkeit, der Gefährdungspotenziale und der Entwicklungsperspektiven sowie Herausarbeitung zentrenverträglicher Profilierungsmöglichkeiten;
- Darlegung der Funktion von Besonderen/Privilegierten Nahversorgungsstandorten.

Auf Grundlage dieser versorgungsstrukturellen und städtebaulichen Analysen und Bewertungen konnten sodann vertiefende Einschätzungen auf Ebene der Stadtteile resp. der Nahversorgungszentren unter Beachtung von städtebaulichen Strukturen und (ungebundenem) Kaufkraftpotenzial vorgenommen werden;

- aktualisierende Darstellung des großflächigen Einzelhandels außerhalb der Innenstadt sowie Überprüfung der Steuerungsmöglichkeiten ausgewählter strukturprägender Angebotsformen, dabei:
 - vertiefende Auseinandersetzung mit der Ausgangslage des großflächigen Einzelhandels außerhalb der Zentren und den Erfordernissen bei Getränkeabholmärkten, Tierfutterfachmärkten sowie bei sonstigen besonderen Konzepten (z.B. Landhandel/Raiffeisenmarkt, Nonfood-Discounter);
 - Erarbeitung von Handlungsempfehlungen für die Steuerung, Sicherung und Entwicklung von großflächigen Handelsbetrieben sowie von Agglomerationen auf ausgewählte Standortbereiche; dabei Festlegung der Funktion der Ausfallstraßen sowie der Überprüfung des Bedarfs und der Eignung weiterer Standortlagen für nicht zentrenrelevante Nutzungen;
- Weiterentwicklung der Steuerungsregeln und Grundsätze zur sortiments- und lagenspezifischen Steuerung von Einzelhandelsvorhaben; Beachtung der Bocholt-spezifischen Angebotsstrukturen durch Herleitung einer Bagatellgrenze für Kleinbetriebe durch Herleitung des Anlagetyps „Bocholter Laden“;



- Überprüfung und Modifikation der ortsspezifischen Sortimentsliste („Bocholter Liste“) anhand der faktischen Prägung der zentralen Versorgungsbereiche und einer perspektivischen Betrachtung der Entwicklungsoptionen; überdies Berücksichtigung planerischer Vorgaben (LEP, Regionalplan).

1.3 Vorgehensweise

Folgende Primär- und Sekundärerhebungen waren insgesamt erforderlich, um das Untersuchungskonzept umsetzen zu können:

- Sekundäranalyse der Daten des Statistischen Landesamts sowie einschlägiger Institute bezüglich der sozioökonomischen Rahmendaten;
- Sichtung der vom Auftraggeber bereitgestellten Unterlagen;
- Austausch zu den Befunden des Innenstadt-Flächenmanagements 2.0;
- flächendeckende Bestandserhebung aller Einzelhandelsbetriebe (inkl. Leerstände) in Bocholt u.a. nach Standorten, Branchenmix und Betriebstypen; in den Zentren wurden darüber hinaus zentrenergänzende Nutzungen erfasst; die Erhebungen wurden in 2018 in KW 7 bis 8 durchgeführt;
- gründliche Begehung der Innenstadt von Bocholt sowie der sonstigen wesentlichen Standortbereiche des Bocholter Einzelhandels;
- Vorbereitung, Durchführung und Auswertung einer telefonischen Haushaltsbefragung in Bocholt und im Umland mit einer Stichprobe von insgesamt 3019 befragten Haushalten;
- umfassender Einbezug der Akteure; hierfür Durchführung von
 - einem verwaltungsinternen Auftaktgespräch sowie sechs weiteren Abstimmungsgesprächen,
 - drei Sitzungen der Lenkungsgruppe,
 - zwei Sitzungen des Arbeitskreises Handel,
 - zehn Expertengesprächen mit Vertretern des Bocholter Einzelhandels,
 - einer Öffentlichkeitsveranstaltung einschließlich der öffentlichen Auslegung der Entwurfsfassung in Anlehnung an § 3 Abs. 2 BauGB zur Beteiligung der Öffentlichkeit sowie



- jeweils einer Auftakt-, Zwischen- sowie Endpräsentation in den politischen Gremien.

Gegenstand der Untersuchung war der stationäre Einzelhandel im engeren Sinne. Dies sind Einzelhandelsangebote, die auf den Verbraucher bzw. Letztverwender ausgerichtet sind. Solche Betriebe, die ihren Umsatzschwerpunkt eindeutig nicht im stationären Einzelhandel haben, d.h. auf gewerbliche Kunden ausgerichtet sind (vgl. Großabnehmer z.B. im Lebensmittel-Großhandel) sowie der Kfz-Handel wurden im vorliegenden Einzelhandels- und Zentrenkonzept nicht berücksichtigt. Damit liegt eine abweichende Systematik gegenüber der bisherigen Auslegung des Einzelhandelskonzepts vor. So wurden im Jahr 2011 auch einige prägende Großhandelsbetriebe erfasst.

Nachfrageseitig wurde zudem der nicht-stationäre Handel (Online-Handel) beachtet, da Verschiebungen zu Lasten des stationären Einzelhandels zu erkennen sind. Als Prognosehorizont und Orientierungswert für den Gültigkeitszeitraum des Einzelhandelskonzepts wurde das Jahr 2025 zu Grunde gelegt.



2 Allgemeine Entwicklungstrends im Einzelhandel

2.1 Demografischer Wandel

Der demografische Wandel stellt den deutschen Einzelhandel anhaltend vor neue Herausforderungen. Nach einem langen Zeitraum des Wachstums steht in den nächsten Jahrzehnten ein Rückgang der Einwohnerzahl bevor. Und während die Lebenserwartung vor 100 Jahren noch durchschnittlich 46 Jahre betrug, wird in einigen Jahren die Hälfte der deutschen Bevölkerung 50 Jahre oder älter sein.

Für den Einzelhandel bedeutet dies konkret, dass der demografische Wandel ...

- ... sich langfristig und stetig vollzieht, seine Ausprägungen und Auswirkungen nicht grundsätzlich umkehrbar sind, aber durch politische Entscheidungen in Teilen steuerbar. Der Einzelhandel kann sich frühzeitig anpassen und Wettbewerbsvorteile generieren.
- ... mit unterschiedlicher Intensität in den einzelnen Regionen sowie auch zeitversetzt voranschreitet. Bundesweit ist ein Bevölkerungsrückgang bei gleichzeitig absoluter Zunahme der über 60-Jährigen zu erwarten. Jedoch leiden die meisten Regionen in den Neuen Ländern stärker unter Bevölkerungsschrumpfung und Überalterung als die Alten Bundesländer, in welchen teilweise starke Einwanderungsüberschüsse (z.B. Achse Frankfurt-Stuttgart, Metropolregion Hamburg) zu verzeichnen sind. Aber auch im Osten bleiben attraktive Ballungsräume für den Einzelhandel vorhanden.
- ... je nach regionaler Ausgangslage unterschiedliche Herausforderungen für den Einzelhandel mit sich bringt. So ist in einzelnen Teilen mit starker Urbanisierung, in anderen mit Suburbanisierung zu rechnen. Wieder andere Regionen überaltern stark und andere wiederum ziehen verstärkt jüngeres Publikum an. Daher müssen Standortumfeld und Marketingkonzepte aufeinander abgestimmt werden.

Zieht man zusätzlich die soziografischen und ökonomischen Tendenzen

- Veränderung der Konsumentenbedürfnisse,
- Haushaltstypenverschiebung („Singlesierung“) und
- Absinken des Einzelhandels-Anteils am privaten Verbrauch

mit in Betracht, folgt daraus ein starker Anpassungsdruck für den Einzelhandel.

Da eine Veränderung auch eine Chance bedeutet, eröffnet dieser Wandel gleichzeitig neue Märkte. Es gilt, diejenigen Standorte, die in Kombination mit dem Einsatz der Instrumente des Handelsmarketings für das eigene Unternehmen zielloptimal sind, frühzeitig zu erkennen und vor der Konkurrenz zu besetzen.

2.2 Betriebsformenwandel

Der Einzelhandel in Deutschland sieht sich zahlreichen Veränderungen ausgesetzt. Mit den o.g. demografischen Entwicklungen gehen bei den Verbraucherbedürfnissen Präferenzverschiebungen einher. U.a. sind im Bereich des Food und Nearfood-Segments in Verbindung mit diversifizierten Arbeitszeitmodellen ein gesteigertes Gesundheitsbewusstsein und Nachfrage nach mehr „Convenience“, der Wunsch nach Fair Trade/Bio, Regionalität und „Handwerk“ gestiegen. Veränderte Haushaltsgrößen fragen andere Produktgrößen nach. Im Bereich Nonfood spielt u.a. der Trend zur Individualisierung – jedoch bei Produkten ohne Mehrwert nach wie vor auch der Preis - eine Rolle. Dieser demografische und sozioökonomische Wandel macht es für den Einzelhandel unumgänglich, neue Konzepte zu entwickeln, um konkurrenz- und somit auch überlebensfähig wirtschaften zu können.

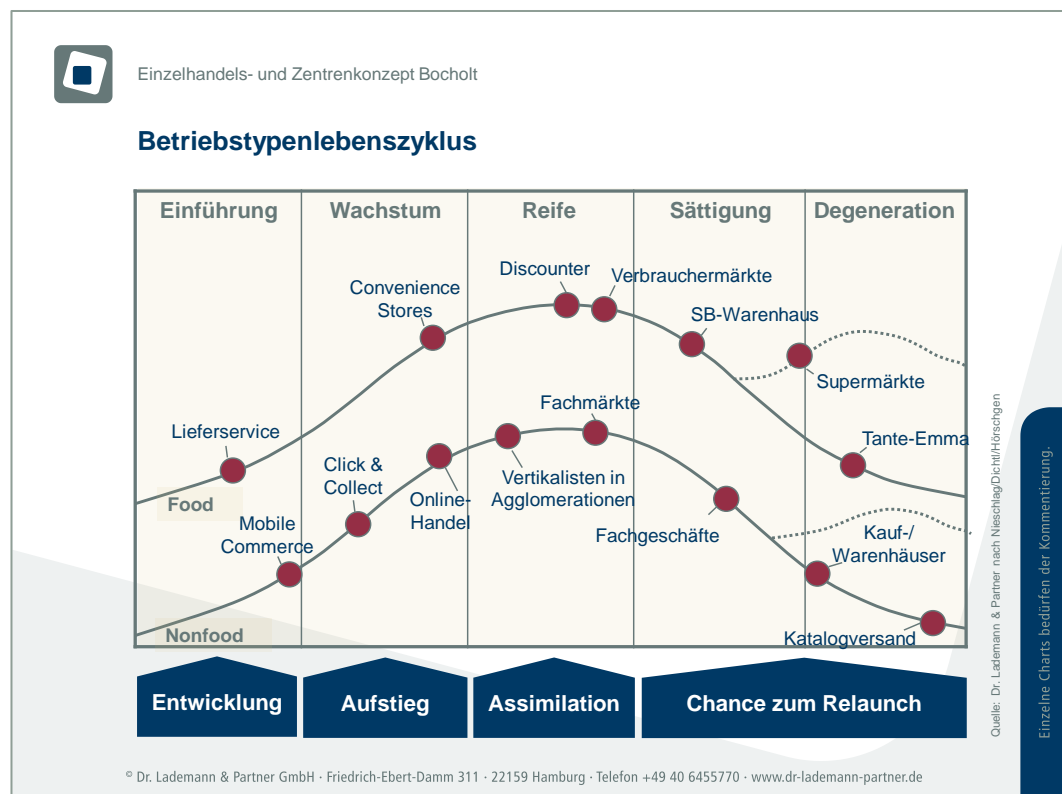


Abbildung 1: Lebenszyklus der Betriebsformen



Dabei ist zu prüfen, ob der Lebenszyklus (Wandel) einzelner Betriebsformen von temporärer Natur ist (z.B. durch Nachfrageschwäche) oder ob sich hierin bereits Vorzeichen eines (nur hinausschiebbaren) Niedergangs ausdrücken (siehe Abbildung 1). So hat beispielsweise das Warenhaus seinen Zenit bereits überschritten. Handelsmanager dieser Vertriebsform sind folglich gezwungen, das Format anzupassen und durch einen Relaunch des Marketingkonzepts den Abschwung zu verhindern. Kleinflächigere Betriebstypen wiederum werden entweder aus dem Markt gedrängt oder müssen sich zunehmend spezialisieren („Nischenplayer“). Absatzkanäle hingegen wie der B2C E-Commerce⁴ sind weiterhin aufstrebend und verfügen über hohes Wachstumspotenzial.

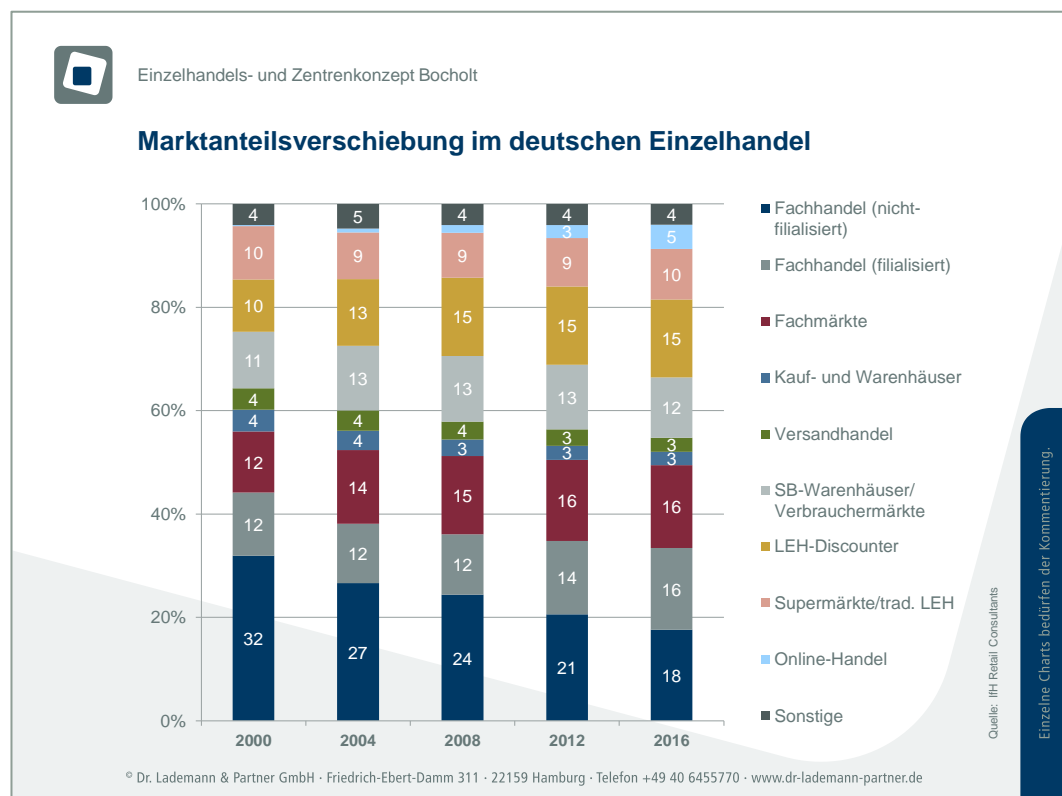


Abbildung 2: Marktanteilsverschiebung im deutschen Einzelhandel

⁴ B2C steht für Business-to-Consumer und somit für den Teil des Online-Handels, der zwischen einem Unternehmen und einem Konsumenten stattfindet. Im Gegensatz dazu definiert der B2B E-Commerce den elektronischen Handel zwischen zwei Unternehmen bzw. der C2C E-Commerce zwischen zwei Privatpersonen.



Wirft man einen Blick auf die Marktanteilsverschiebung im gesamten Einzelhandel (Food- und Nonfood-Bereiche), so neigt sich das Gewicht hin zu discountorientierten Konzepten. In den vergangenen Jahren ist der Marktanteil der Fachmärkte und Lebensmitteldiscounter stark angestiegen (vgl. Abbildung 2). Der Trend konnte allerdings nicht gleichermaßen fortgesetzt werden.

Zu den Gewinnern der nächsten Jahre werden neuere Vertriebswege wie der Online-Handel oder stark fachmarktgeprägte Angebotsformen wie fachmarktorientierte Shopping-Center gehören. In klassischen Shopping-Centern zeigt sich in den letzten Jahren ein Frequenzrückgang, weshalb u.a. mit der Ausweitung des Food-Courts und der Integration von digitalen Angeboten mit Ziel der Steigerung der Besuchsansätze und der Erhöhung der Verweildauer entgegengewirkt wird („Third-Place“). Weiterhin an Marktanteilen verlieren werden voraussichtlich die Warenhäuser sowie traditionelle Fachgeschäfte (gepaart mit Altersnachfolgeproblemen). Diese Entwicklung unterstreicht den Fortlauf der Betriebstypendynamik in Deutschland, die sich in einem Verdrängungsprozess älterer Betriebstypen durch neuere darstellt.

Mit Blick auf die Betriebsformentheorie ist schließlich auch bemerkenswert, dass es in den vergangenen Jahren anstelle des Eintritts neuer Betriebsformen zu einem heftigen Preiswettbewerb und einem weiteren Verfall der Margen gekommen ist. Gerade weil die Discounter, Verbrauchermärkte und SB-Warenhäuser sich nicht assimiliert haben, haben sie offenbar das Reifestadium noch nicht erreicht. Solange dies der Fall ist und die Nahversorger konstitutiv bedingt ihre Wettbewerbsnachteile nicht verringern können, herrscht angesichts der Marktlage ein Verdrängungswettbewerb.⁵ Dieser Umstand ist zuletzt hauptverantwortlich für das konstant hohe Flächenwachstum im deutschen Einzelhandel, wengleich nach Untersuchungen von Dr. Lademann & Partner v.a. in den überbesetzten Räumen ein „Gesundschumpfen“ festzustellen ist.

⁵ Vgl. Lademann, Rainer, Betriebstypeninnovationen in stagnierenden Märkten unter Globalisierungsdruck, 1999.



2.3 Der Online-Handel erobert die Märkte

Das Wachstum des E-Commerce-Markts in Deutschland setzt sich seit Jahren stetig fort. Hierbei geht einerseits eine Verschiebung innerhalb des Distanzhandels in Form einer Verdrängung des klassischen Katalogversands einher: Belief sich im Jahr 2008 der Anteil des Online-Handels am Versandhandel auf rd. 47 %, wird für das Jahr 2018 bereits ein Anteil von 95 % des gesamten Versandhandels prognostiziert.

Während zwischen den Jahren 2008 bis 2012 das Marktvolumen für den Distanzhandel im Vergleich zum jeweiligen Vorjahr durchschnittlich um ca. 8 % auf insgesamt 39 Mrd. € anstieg, war im Jahr 2013 ein deutlich stärkeres Wachstum von rd. 23 % zu verzeichnen. Die Wachstumstendenzen für die nachfolgenden Jahre 2014 und 2015 (rd. 10 %) sowie 2016 und 2017 (rd. 9 %) sind unter den Erwartungen geblieben. Für das Jahr 2018 wird damit gerechnet, dass die Zuwachsraten bei etwa 8 % liegen werden.

Der Vormarsch des Online-Handels führt auch dazu, dass der Anteil und somit die Bedeutung am langsamer wachsenden Gesamteinzelhandel (stationär und nicht-stationär) zunimmt. Der Anteil des interaktiven Handels am Einzelhandelsumsatz wird für das Jahr 2018 auf 13 % prognostiziert.



Abbildung 3: Entwicklung des interaktiven Handels am Einzelhandelsumsatz



Dabei verliefen die Wachstumsraten in den einzelnen Sortimenten in den vergangenen Jahren sehr unterschiedlich. Der stationäre Einzelhandel gerät durch den Online-Handel unter Druck,

- wo Branchen durch Innovationen komplett auf den Kopf gestellt werden (z.B. Buchhandel);
- wo man als Händler durch den Fokus auf austauschbare Herstellermarken unmittelbar in einen Preisvergleich hineinkommt;
- wo der Kunde keinen echten Zusatznutzen für einen tendenziell höheren Preis bekommt (geringe Aufenthaltsqualität, geringe Beratungsqualität);
- der Kunde anonym bleibt und Kundenbindung auch nicht angestrebt wird;
- wo man als Händler stationär aufgrund rechtlicher Restriktionen nicht wachsen kann;
- wo die (Innen-)Stadt kein attraktives und ausreichend großes Angebot im stationären Einzelhandel aufweist und dieses nicht ausreichend vermarktet wird (z.B. Auffindbarkeit und Informationen im Internet).

Daraus wird deutlich, dass die Entwicklung des Online-Handels nicht nur allgemein für den stationären Handel eine große Herausforderung darstellt, sondern aufgrund der Ausrichtung auf Innenstadtleitsortimente zu Umsatzverlusten und folglich verstärktem Strukturwandel in den Zentren geführt hat. Hierbei zeigt sich, dass „Verlierer“ der Entwicklung kleinere Mittelstädte sowie die Stadtteilzentren von Großstädten sind. Umgekehrt ist für die Metropolen in Deutschland sowie für Mittelstädte mit beachtlichem Einzugsgebiet ein weiteres Wachstum zu erwarten.

Dabei ist zu berücksichtigen, dass nach einzelnen Sortimenten betrachtet bereits erste Sättigungstendenzen festzustellen sind. Blickt man z.B. auf das Segment Bekleidung, zeigt sich nun für die jüngere Vergangenheit, dass die jährlichen Zuwachsraten auf +2 %- bis +5 %-Punkte abgesunken sind. Insofern sind bei den onlineaffinen Segmenten die Grenzen des Wachstums allmählich erreicht. Der stationäre Handel spielt demnach nach wie vor eine bedeutende Rolle. Die Verknüpfung der Kanäle trägt zudem zur Stabilisierung des stationären Handels bei. Demgegenüber zeigt sich u.a. im Lebensmitteleinzelhandel, dass die jährlichen Steigerungsraten (ausgehend von einem sehr niedrigen Niveau) noch dynamisch ansteigen.

Mit Blick auf die nächsten Jahre ist zu berücksichtigen, dass es bei zunehmend mehr Sortimenten Sättigungstendenzen gibt. Der prozentuale Zuwachs nimmt in



den meisten online-affinen Sortimenten deutlich ab – bei Büchern/Schreibwaren konnten z.B. zuletzt überhaupt keine nennenswerten Zuwächse mehr festgestellt werden. Sortimente, die eine komplexe Logistik (z.B. gekühlte Lebensmittel) aufweisen, waren bislang weniger durch den Online-Handel tangiert. Hier liegen noch wesentliche Wachstumspotenziale.

Das Einzelhandelsvolumen im stationären Handel bleibt nach den Prognosen⁶ der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) „unterm Strich“ bis zum Jahr 2025 weitgehend stabil, da einerseits von einem Anstieg des Einzelhandelsumsatzes ausgegangen werden kann. Andererseits geht die GfK in ihrer Prognose bis 2025 davon aus, dass sich der Anteil des Online-Umsatzes am gesamten Einzelhandelsumsatz von 9 % (2014) in deutlich abgeschwächter Dynamik auf künftig etwa 15 % erhöhen wird.

Hierbei sind nach den einzelnen Segmenten deutliche Unterschiede zu erwarten:

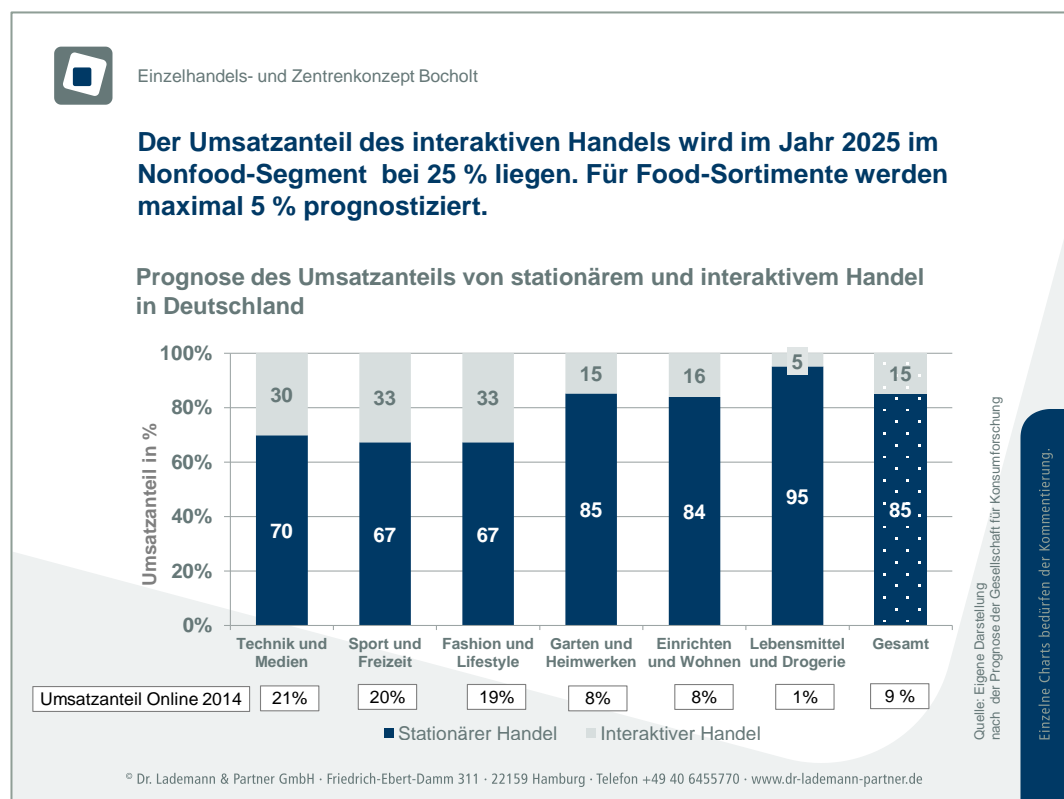


Abbildung 4: Prognose des Umsatzanteils von stationärem und interaktivem Handel

⁶ Vgl. ECOMMERCE: WACHSTUM OHNE GRENZEN? - Online-Anteile der Sortimente – heute und morgen - White Paper, Juli 2015.



Bei der Prognose von Umsatzanteilen der Kanäle „stationär“ bzw. „interaktiv“ muss darauf hingewiesen werden, dass eine exakte Trennung von Kanälen nicht möglich ist. Für den örtlichen Einzelhandel müssen diese Abflüsse in den nicht-stationären Handel nicht zwangsläufig mit einem Umsatzrückgang gleichzusetzen sein. Durch Multichannel-Strategien (wie click-and-collect) verschwimmen vielmehr zunehmend die Grenzen zwischen stationär und online (sog. Seamless Shopping). Faktisch muss auch auf die Innovationskraft des stationären Handels hingewiesen werden, der sowohl in den zurückliegenden Jahren stets Konzept- oder Sortimentsanpassungen vornahm und auch heute erfolgreich mit neuen Konzepten und Omnichannel-Lösungen auf den intensivierten Wettbewerb reagiert. Zugleich besteht die Möglichkeit, Waren zusätzlich über Online-Marktplätze wie eBay und Amazon abzusetzen.

2.4 Entwicklungen im kurzfristigen Bedarfsbereich

Die Betriebsformen unterscheiden sich in Sortiment, Preisgestaltung, Verkaufsform und Größe. Im Lebensmittelsegment gibt es folgende Betriebsformen:

- Lebensmittelgeschäft (bis zu 400 qm Verkaufsfläche)
- Supermarkt (400 bis 799 qm Verkaufsfläche)
- Kleiner Verbrauchermarkt (800 bis 1.499 qm Verkaufsfläche)
- Großer Verbrauchermarkt (1.500 bis 4.999 qm Verkaufsfläche)
- SB-Warenhaus (ab 5.000 qm) sowie
- Lebensmitteldiscounter⁷ (heute zumeist bis 1.200 qm Verkaufsfläche)

Zusätzlich zur Angebotsform wird nach Sortimenten und Branchen differenziert. Das Gesamtsortiment Nahversorgung⁸ beinhaltet folgende Sortimentsgruppen mit den entsprechenden Inhalten:

- Nahrungs- und Genussmittel mit Bäckern, Fleischern, Getränkehandel, Tabakwaren, Kioskanbietern, Reformhäusern sowie dem gesamten Lebensmittelhandel und

⁷ Discounter unterscheiden sich von den übrigen Lebensmittelbetrieben v.a. durch ihre aggressive Preisstruktur und die auf eine beschränkte Artikelzahl fokussierte Sortimentspolitik.

⁸ Nicht stets deckungsgleich mit den ortstypischen Sortimentslisten in den einzelnen Kommunen, da diese Angebote auch Frequenzen für die Zentren generieren.



- Gesundheits- und Körperpflege mit Drogeriewaren, Wasch- und Putzmitteln sowie Zeitungen/Zeitschriften.

Ein wesentlicher Faktor in der Nahversorgungsentwicklung ist durch die betriebswirtschaftlich bedingten Maßstabssprünge der durchschnittlichen Betriebsgrößen und einer damit verbundenen abnehmenden Anzahl von Betrieben und Standorten bedingt. So liegt die mindestopoptimale Verkaufsfläche für Vollversorger aktuell im Bundesgebiet bei rd. 1.500 qm, bei Discountern häufig bei etwa 1.000 qm. Die Folge ist, dass die Versorgungsfunktion einer ursprünglich großen Anzahl kleinerer Betriebseinheiten von immer weniger, dafür aber größeren Betrieben übernommen wird. Die angestrebten und auch betriebswirtschaftlich notwendigen Einzugsgebiete dieser Betriebe werden größer, was neben dem Wettbewerbsdruck unter den Betreiberfirmen auch zu einer deutlichen Präferenz von PKW-orientierten Standorten an wichtigen Verkehrsachsen geführt hat.

Größere Lebensmittelanbieter spielen allerdings auch eine wichtige Rolle für Stadtteil- und Wohngebietszentren durch ihre Funktion als Magnetbetriebe und Frequenzbringer. Vor diesem Hintergrund ist eine Integration dieser Betriebe in gewachsene, integrierte Standorte zu fördern.

Die Erosion von Nahversorgungsbereichen wird jedoch keineswegs nur durch periphere Standorte ausgelöst oder verstärkt. Hierbei spielen zunehmende Aktivitätskopplungen der Verbraucher zwischen dem Einkauf von Sortimenten des kurzfristigen Bedarfsbereichs und dem Arbeitsweg eine immer größere Rolle. Dies wird noch durch Suburbanisierungsprozesse forciert, die teils zu einer Präferenzverschiebung⁹ der Wohnbevölkerung führen, was wiederum Auswirkungen auf die Nahversorgungsstrukturen im Raum hat.

Wie eigene empirische Untersuchungen von Dr. Lademann & Partner gezeigt haben, präferieren die Kunden für ihre Nahversorgung einen Standortverbund von einem leistungsfähigen, aber nicht zu großen Vollversorger und einem Discounter.

Eine wesentliche städtebauliche Herausforderung für die Nahversorgung stellt das Vordringen der Lebensmitteldiscounter mit verhältnismäßig reduzierter Sortimentsvielfalt (i.d.R. zw. 1.500 bis 4.500 Artikel) auf größeren Flächen dar. Selbst diese Flächen werden immer weniger in oder an zentralen Standortbereichen entwickelt, sondern an verkehrlich gut erschlossenen Lagen oder - jedoch

⁹ Durch die soziodemografischen Veränderungen verschieben sich die Ansprüche der Verbraucher an die Nahversorgung.



tendenziell abnehmend - in Gewerbegebieten mit der Gefahr der Verdrängung von gewerblichen Nutzungen oder von verkehrlichen Gemengelagen. Dabei ist die Verkaufsflächenexpansion der Discounter deutlich dynamischer verlaufen als die Entwicklung der Umsätze, was zu einem Absinken der durchschnittlichen Flächenproduktivitäten (Umsatz je qm Verkaufsfläche) der Discounter geführt hat.

Nicht unerheblich trägt darüber hinaus auch das unternehmerische Potenzial zur Akzeptanz und Stabilität von Nahversorgungsstandorten und -bereichen bei, was stark auch mit der Dynamik mindestoptimaler Ladengrößen mit Blick auf eine Sicherung des Auskommens der Betreiber zusammenhängt. Die Problematik mindestoptimaler Betriebsgrößen wird wiederum durch die ausufernde Sortimentsentwicklung infolge der von den Herstellern betriebenen Produktdifferenzierung forciert, die seit Jahrzehnten zu einer Zunahme der durchschnittlichen Betriebsgrößen geführt hat. Hinzu kommt, dass die Flächenbedarfe durch die gestiegenen Kundenerwartungen an Bequemlichkeit und Warenpräsentation angewachsen sind sowie veränderte Flächenansprüche durch Pfandsysteme und Bake-off-Stationen ausgelöst werden. Im Bereich des Lebensmitteleinzelhandels wird heutzutage mehr Platz für die Bereiche Halbfertig- und Fertigprodukte (Convenience Food) benötigt. Bei Getränkeabholmärkten und breit aufgestellten Verbrauchermärkten (i.d.R. > 10.000 Artikel) ist zudem der Trend zur Sortimentskomplexität hinsichtlich Sortiment und Gebinde- bzw. Portionsgrößen als Antwort auf die Diversifizierung der Nachfrage zu sehen.



Abbildung 5: Markthalle Krefeld (Real) - Profilierung durch hohe Frischekompetenz und Gastronomie



Auf die veränderten Marktbedingungen und den verschärften Strukturwandel reagiert der Lebensmitteleinzelhandel insbesondere mit einer Ausdifferenzierung des Angebots hinsichtlich seiner Frischekompetenz durch mehr Vielfalt und Inszenierung der Obst-Gemüse-Abteilung und Fleisch-/Käse-/Fischabteilung bzw. in Bezug auf Getränkeabholmärkte durch ein gegenüber den klassischen Lebensmittelmärkten deutlich umfassenderes Angebot, das auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnitten ist.¹⁰ All diese Maßnahmen haben zum Ziel, den Kunden Aufenthaltsqualität zu bieten und die Aufenthaltsdauer und den Bezug zum Markt mit einem zugleich breiten und tiefen Angebot zu verbessern.

Zusammenfassend lassen sich folgende Tendenzen im Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland festmachen:

- Flächenexpansion mit gedämpfter Geschwindigkeit;
- Marktanteilsverschiebung zu Lasten des kleinflächigen Lebensmitteleinzelhandels und älterer Betriebstypen (z.B. Warenhäuser und traditionelle Fachgeschäfte) bei zunehmender Anzahl an Betriebsaufgaben/Insolvenzen;
- Redimensionierung der Formate mit Tendenzen zu
 - kleineren Verkaufsflächen bei SB-Warenhäusern (von 10.000 qm zu 5.000 bis 7.000 qm);
 - einem Vormarsch der großen Verbrauchermärkte (oftmals 2.000 qm bis 3.000 qm);
 - größeren Verkaufsflächen bei Discountern (von 700 qm bis 800 qm auf 1.000 bis 1.300 qm).

¹⁰ Dabei reicht es i.d.R. nicht aus „nur“ ein bestimmtes Produkt vorzuhalten. Dies zeigt sich z.B. im Bereich der Getränkeabholmärkte: In Abhängigkeit der Verkaufsflächengröße des Getränkemarkts werden gleiche Produkte in unterschiedlichen Gebinde- und Verpackungsgrößen angeboten (d.h. Mehrweg Glas, Mehrweg Plastik, Einweg Plastik, Einweg Dose, u.a. - in den Größen 0,2 l, 0,33 l, 0,5 l, 1,0 l und 1,5 l). Hinzu kommt die allgemeine Produktdifferenzierung und Sortimentskomplexität, die sich z.B. im Bereich der Produktpalette des Craft-Biers gut nachvollziehen lässt.



2.5 Fazit

Der voranschreitende demografische Wandel und ökonomische Megatrends beschleunigen den Anpassungsdruck der Unternehmen. Aufgrund der demografischen sowie soziografischen Entwicklung sinkt und verschiebt sich die Einzelhandelsnachfrage, was zu einer erhöhten Betriebsformendynamik führt. Somit ist der Handel branchenübergreifend gezwungen, die Betriebsform, die Verkaufsfläche, das Sortiment und den Standort an dieses neue Umfeld anzupassen.

Für die zukünftige Entwicklung lassen sich folgende zentrale Befunde ableiten:

- Schrumpfung und Überalterung: Sinkende Einwohnerzahlen verringern das Marktpotenzial und Altersstrukturverschiebungen erhöhen den Anpassungsdruck für Handelsbetriebe. Diese Entwicklung verläuft bundesweit stark heterogen. Einzelne Gebiete werden auch langfristig von einem Bevölkerungszuwachs profitieren können (vorwiegend die Metropolen und die süd-westlichen Regionen, insb. zwischen Frankfurt und Stuttgart). Zusätzlich ist die heterogene Entwicklung innerhalb der Orte zu beachten (alternde Stadtteile).
- Präferenzverschiebung bei Verbrauchern: Die Altersverschiebung gepaart mit dem neu aufkommenden Image der ‚jungen Alten‘ bringt Veränderungen der Konsumpräferenzen mit sich. Zukünftig entscheidet v.a. im großflächigen Lebensmitteleinzelhandel nicht die Größe, sondern die Nähe zum Verbraucher („Quartiersversorger“).
- Verschärfter Strukturwandel: Der Konzentrationsprozess im großflächigen Einzelhandel wird sich weiter beschleunigen (Verringerung der Anzahl an führenden Unternehmen in den einzelnen Branchen), während auch die Dynamik der Betriebstypen weiter zunehmen wird (Ausdifferenzierung in Richtung Service oder Preis). Zu den Gewinnern der letzten Jahre zählten v.a. Discounter und Fachmärkte, wobei diese Marktanteilsverschiebung größtenteils zu Lasten des kleinflächigen Einzelhandels ging. Die starke Flächenexpansion der letzten Jahre führte zu einem Absinken der Flächenproduktivitäten. Die Verkaufsflächen pro Filiale im Lebensmitteleinzelhandel konvergieren: Diffusion der Betriebstypen SB-Warenhaus (kleiner) und große Verbrauchermärkte (größer) sowie Maßstabsvergrößerung und allmähliche Sortimentsverbreiterung bei Discountern. Befeuert wird der Strukturwandel zudem durch den Vormarsch des Online-Handels, der die Entwicklung bei Anbietern mit Sortimenten des mittelfristigen Bedarfs vorantreibt und zu Umsatzverlagerungen zulasten der Innenstädte führt. Hierbei ist darauf zu verweisen, dass die Digital Natives noch in das konsumfähige Alter hineinwachsen, was in den nächsten Jahren die Einkaufsvorbereitung im Internet weiter treibt.



Langfristig ist demnach ein Rückgang des Käuferpotenzials, eine Abnahme der Altersgruppen mit hoher Einkaufsbereitschaft (im stationären Handel), jedoch eine Zunahme der Altersgruppen mit erhöhtem Service- und Dienstleistungsbedarf zu erwarten. Da sich diese Entwicklungen jedoch bundesweit sehr heterogen vollziehen, ist die regionale Analyse des langfristigen Potenzials eines Standorts unabdingbar. Es ist daher von einer Entwertung bzw. Aufwertung einzelner Standorte auszugehen.

Über Erfolg oder Misserfolg entscheiden der Weitblick und die Branchenkompetenz der Stadtplaner und Einzelhändler, welche für die Abschätzung langfristiger Potenziale bestehender bzw. zukünftiger Standorte verantwortlich sind. Hierbei kommt es im Besonderen auf spezifisches Know-how und detaillierte Marktkenntnis an.

Aus diesen Entwicklungstendenzen leiten sich veränderte Rahmenbedingungen für den Einzelhandel ab:

- Anpassungsdruck steigt;
- Betriebsformendynamik steigt;
- Verdrängungswettbewerb und
- Strukturwandel intensivieren sich;
- Flächenwachstum setzt sich fort, jedoch gebremst und mit absehbarer Stagnation.

Daraus ergeben sich folgende Handlungsmöglichkeiten für den Einzelhandel:

- gute Standorte (in Bezug auf Kaufkraft, Einzugsgebiet, Grundstück, Verkehrsanbindung, etc.) finden, welche auch langfristig erfolgreich erscheinen (vor allem in Bezug auf die Binnenmigration);
- Ausdifferenzierung des Angebots in Richtung Service-, Erlebnis-, Luxus- oder Discountorientierung;
- Entwicklung neuer Handelsformate und Vertriebskanäle als Reaktion auf die veränderten Marktbedingungen;
- Integration der digitalen Medien in das stationäre Geschäft zur breiteren Kundenansprache, zur verbesserten Auffindbarkeit und zur „digitalen Vergrößerung“ des Ladenlokals;
- permanente Verbraucherforschung, um langfristige Unternehmenserfolge sicherzustellen.



3 Rahmenbedingungen für die Einzelhandelsentwicklung in der Stadt Bocholt

3.1 Lage im Raum

Die Stadt Bocholt befindet sich im Nordwesten Nordrhein-Westfalens, im Kreis Borken (rd. 369.000 Einwohner). Die kreisangehörige Stadt liegt im Regierungsbezirk Münster im Westen des Münsterlandes.

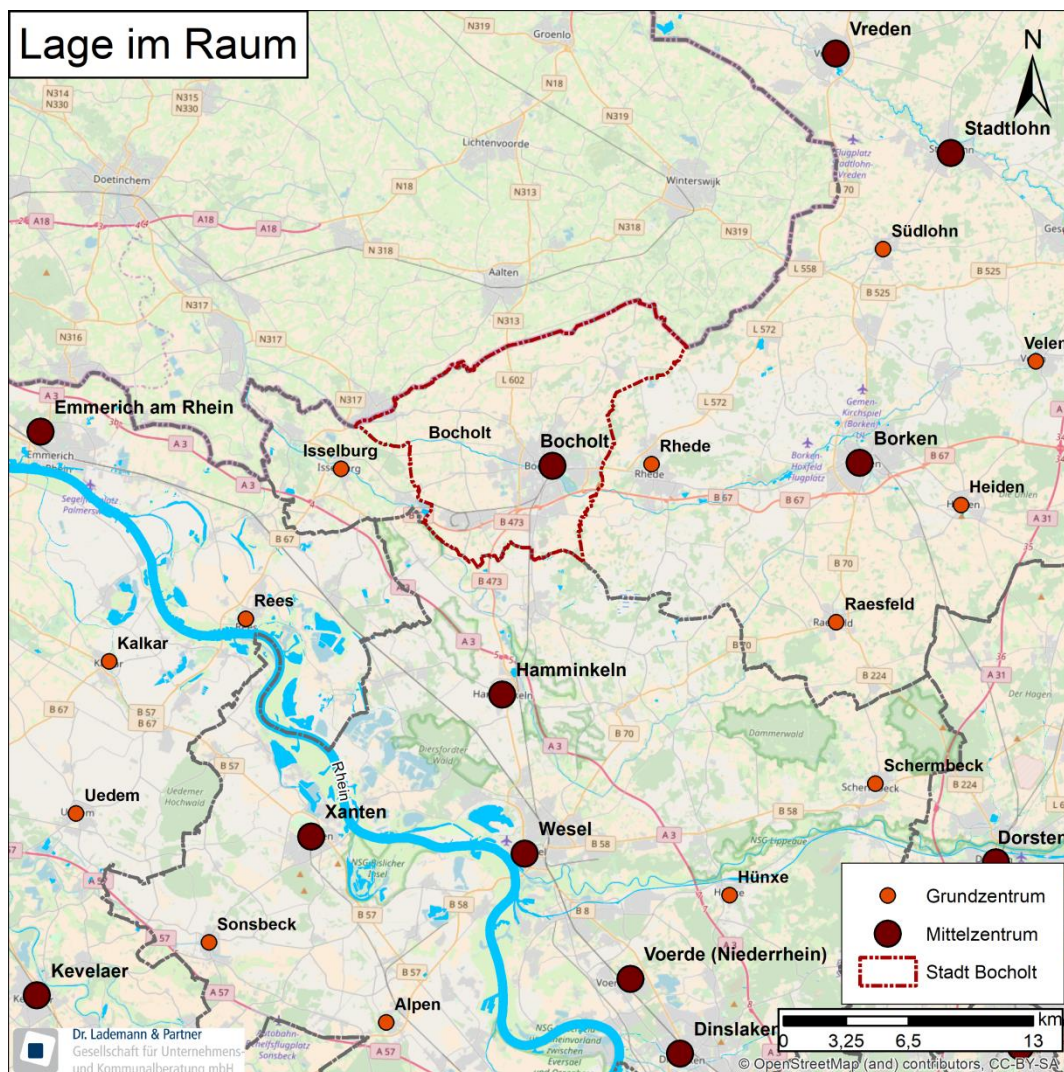


Abbildung 6: Lage im Raum



Die regionale verkehrliche Anbindung der Stadt Bocholt erfolgt primär über die Bundesstraßen B 67 und B 473, die im Südwesten der Stadt aufeinandertreffen. Die B 67 durchquert das Stadtgebiet von Bocholt von Ost nach West und stellt für Bocholt die Anbindung mit der Stadt Borken und der A 31 (Emden - Bottrop) her. Die B 473 dient als südliche Verbindung in Richtung Wesel und dabei gleichzeitig als leistungsfähige Anbindung an die A 3 (Emmerich - Frankfurt am Main). Innerhalb von Bocholt gewährleisten mehre Landes- und Kreisstraßen (L 602, L 505, K 1) die überörtliche Erreichbarkeit. Durch den geplanten West-/Nordring im Bereich Holtwick werden zukünftig Verkehre an der Innenstadt vorbei gelenkt sowie neue Wohngebiete erschlossen.

Mit dem Bahnhof am inneren Stadtring ist die Stadt Bocholt an das Netz der Deutschen Bahn angebunden. Die Regionalbahn 32 verkehrt stündlich zwischen Bocholt und der Stadt Wesel am Niederrhein. Eine weitere wichtige Rolle nehmen die inner- und überörtlich verkehrenden Busverbindungen ein. Der Busbahnhof ist im Zentrum von Bocholt verortet. Die Line S 75 bietet eine stündliche Anbindung über Borken nach Münster. Weitere Linien (61, 64, 95) stellen Anbindungen nach Rees, Hamminkeln und Wesel her. Die Stadt Bocholt bietet demnach eine gute Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln im öffentlichen Personennahverkehr. Zugleich ist auf die Bedeutung des Fahrrads zu verweisen, was sich auch an zahlreichen Radwegen im Stadtgebiet widerspiegelt.

Die Stadt Bocholt ist nach Aachen die zweitgrößte deutsche Stadt an der deutsch-niederländischen Grenze. Die Westfälische Hochschule mit ihrem Hauptsitz in Gelsenkirchen betreibt einen Studienort in der Stadt Bocholt und bedient dort die Fachbereiche Bionik, Wirtschaft und Informationstechnik sowie Maschinenbau. Demnach dient die Stadt als wichtiger Bildungs-, Arbeits-, Einkaufs- und Freizeitstandort im grenznahen Umfeld.



3.2 Zentralörtliche Funktion und Einordnung ins Wettbewerbsgefüge

Die Regionalplanung stuft die Stadt Bocholt als Mittelzentrum ein. Damit kommt der Stadt neben der Eigenversorgung mit Gütern und Dienstleistungen der qualifizierten Grundversorgung auch eine hervorgehobene Versorgungsfunktion des Umlands zu (v.a. bei den aperiodischen Sortimenten).

Dabei steht Bocholt im intensiven interkommunalen Wettbewerb mit dem Mittelzentrum Borken (rd. 18 km östlich), der Kreisstadt des gleichnamigen Kreises. Des Weiteren liegen die Mittelzentren Hamminkeln (rd. 15 km südlich), Wesel (rd. 22 km südlich), Stadtlohn (rd. 33 km nordöstlich) und Emmerich (rd. 32 km westlich) in der näheren Umgebung.

Zudem grenzen die Grundzentren Isselburg und Rhede unmittelbar an das Bocholter Stadtgebiet. Im Norden begrenzen die niederländischen Gemeinden Aalten und Winterswijk das Stadtgebiet.

Im Folgenden werden die wesentlichen überörtlichen Einzelhandelsstandorte kurz charakterisiert, um die Wettbewerbssituation des Bocholter Einzelhandels zu beleuchten. Diese wurden u.a. auf Basis der spezifischen Angebotssituation (Angebot nach Angaben der kommunalen Einzelhandelskonzepte, Erreichbarkeit) im Abgleich mit den Ergebnissen der telefonischen Haushaltsbefragung vorgenommen. Neben den umliegenden Gemeinden als Wettbewerber in der Nahversorgung strahlt die Attraktivität des Ruhrgebiets insbesondere im mittelfristigen Bedarfsbereich bis in das Stadtgebiet von Bocholt.

■ Borken (ca. 42.300 Einwohner – Einzelhandelszentralität: 114 %):

Die etwa 16 km östlich von Bocholt gelegene Kreisstadt Borken weist neben der zentralen Lage rund um den Borkener Markt in der Innenstadt ein umfangreiches Einzelhandelsangebot mit dem innerstädtischen Einkaufszentrum Vennehof und dem fachmarktorientierten Einkaufszentrum Kuhm-Center vor. Die Verkaufsflächenausstattung der Innenstadt beläuft sich auf ca. 31.500 qm (u.a. Kaufland, Adler sowie das Modehaus Cohausz).

■ Wesel (ca. 60.800 Einwohner – Einzelhandelszentralität 110 %):

Das Mittelzentrum Wesel liegt etwa 23 km südlich von Bocholt – die Fahrtzeit beträgt etwa 30 Autominuten. Die innerhalb des städtischen Erschließungsrings gelegene Innenstadt stellt mit einer Verkaufsflächenausstattung von rd. 42.000 qm einen diversifizierten Branchenmix dar, der durch einige Filialisten geprägt wird (u.a. Galeria Kaufhof, H&M).



■ Emmerich am Rhein (ca. 30.900 Einwohner – Einzelhandelszentralität 88 %):

Das Mittelzentrum Emmerich am Rhein liegt rd. 32 km westlich von Bocholt. Mit einer Verkaufsfläche von rd. 14.000 qm in der Innenstadt fällt das Einzelhandelsangebot eher gering aus mit nur wenigen Filialisten.

■ Centro Oberhausen:

Insbesondere im mittelfristigen Bedarf (v.a. Bekleidung/Schuhe/Lederwaren) zeigt sich demgegenüber das Centro Oberhausen als wesentliche Einkaufsalternative zur Bocholter Innenstadt. Auf rd. 125.000 VKF bieten etwa 250 Einzelhandelsgeschäfte und zusätzlich eine Vielzahl an Dienstleistern und Gastronomiebetrieben ein vielfältiges Angebot an. Zu den Ankermietern zählen u.a. Galeria Kaufhof, Peek & Cloppenburg, Sinn Leffers, Saturn und C&A.

Als Grenzgemeinde zu den Niederlanden besitzt die Stadt Bocholt eine besondere Funktion als Einzelhandelsstandort im gegenseitigen Austausch mit Waren des kurz-, mittel- und langfristigen Bedarfs. Besonders gefragte Sortimente seitens der Niederländer sind alkoholische Artikel, Lebensmittel sowie Drogeriewaren. Neben den deutschen Wettbewerbsstandorten ist auch in den Niederlanden wettbewerbsfähiger Einzelhandel zu finden. Hinzu kommt die besondere städtebauliche Atmosphäre i.V.m. dem Wochenmarkt.

■ Aalten (NL) (ca. 27.000 Einwohner):

Nördlich von Bocholt liegt in etwa 10 km Entfernung die Stadt Aalten. Sie verfügt über einen ortsansässig geprägten Einzelhandel und typische niederländische Filialisten in Klein- und Mittelstädten. Durch die räumliche Nähe dürften umfangreiche Kaufkraftzuflüsse aus Bocholt erfolgen.

■ Winterswijk (NL) (ca. 30.000 Einwohner):

Rd. 20 km nordöstlich von Bocholt liegt die Stadt Winterswijk. Hier zeigt sich ein diversifizierter Einzelhandelsbesatz mit namhaften niederländischen Filialisten (u.a. Hema). Neben dem regulären Einzelhandel versprüht der am Samstag stattfindende Wochenmarkt erhebliche Attraktivität ins Umland.



3.3 Sozioökonomische Rahmenbedingungen

Die Bevölkerungsentwicklung in Bocholt war seit 2012 mit +/- 0 % p.a. stabil.

Insgesamt lebten in Bocholt am 1.1.2017 nach Angaben des Statistischen Landesamts

rd. 71.350 Einwohner.

Demnach liegt die örtliche Einwohnerentwicklung unterhalb des Niveaus des Kreises bzw. des Landes Nordrhein-Westfalen insgesamt. Im regionalen Vergleich mit den Nachbarkommunen liegt die Stadt Bocholt ebenso unterhalb der positiven Entwicklungstendenz.

Einwohnerentwicklung in der Stadt Bocholt im Vergleich					
Gemeinde/Stadt/ Kreis/Land	2012	2017	+/- 12/17		Veränderung p.a. in %
			abs.	in %	
Bocholt	71.233	71.350	117	+0,2	+0,0
Haminkeln	26.372	26.808	436	+1,7	+0,3
Borken	41.491	42.388	897	+2,2	+0,4
Emmerich am Rhein	29.944	30.852	908	+3,0	+0,6
Wesel	60.227	60.797	570	+0,9	+0,2
Coesfeld	35.777	36.374	597	+1,7	+0,3
Borken, Kreis	364.093	369.226	5.133	+1,4	+0,3
Nordrhein-Westfalen	17.544.938	17.890.100	345.162	+2,0	+0,4

Quelle: Landesbetrieb Information und Technik Nordrhein-Westfalen (IT.NRW) (Stand jeweils 01.01.).

Tabelle 1: Einwohnerentwicklung in der Stadt Bocholt im Vergleich

Nach der Einwohnerstatistik der Stadtverwaltung Bocholt lebten mit Stand 31.12.2017 72.389 Einwohner in Bocholt (zzgl. 1.922 Nebenwohnsitze). Diese teilen sich wie folgt auf die Siedlungsbereiche der Stadt Bocholt auf:



Einwohner in der Stadt Bocholt nach Siedlungsbereichen	
Siedlungsbereiche	2017
Innenstadt	3.184
Bocholt Nord	6.368
Stenern	6.625
Bocholt Ost (nördl. Münsterstraße)	5.264
Bocholt Ost (südl. Münsterstraße)	5.276
Bocholt Südost/ Fildeken	4.550
Bocholt Süd	3.944
Bocholt West/Feldmark	7.288
Bocholt West/Löverick	7.281
Bocholt Nordwest/Holtwick/Spork	5.161
Mussum/Biemenhorst	9.544
Lowick/Liedern	4.914
Suderwick	1.991
Hemden	834
Barlo	2.087
Gesamt	74.311

Quelle: Stadt Bocholt/ inkl. Nebenwohnsitze Stichtag 31.12.2017

Tabelle 2: Einwohner in Bocholt nach statistischen Bezirken (inkl. Nebenwohnsitze)

Für die Prognose der Bevölkerungsentwicklung in Bocholt kann in Anlehnung an die Prognose des Landesbetriebs Information und Technik Nordrhein-Westfalen unter Berücksichtigung der tatsächlichen Entwicklung in den letzten Jahren davon ausgegangen werden, dass in den nächsten Jahren ein leichter Rückgang der Einwohnerzahlen zu erwarten ist.

Im Jahr 2025 ist – ausgehend von den Daten von IT.NRW - in Bocholt mit einer Bevölkerungszahl von rd. 70.900 Einwohnern (-0,1 % p.a.) zu rechnen. Kleineräumig wird sich dabei die Einwohnerentwicklung allerdings heterogen gestalten. Als aktuelle, flächengrößte Wohnbauentwicklungen sind innerhalb von Bocholt insbesondere zu benennen (keine abschließende Darstellung):

■ Bebauungsplan SW 40, Werther Straße – Weber Quartier

Für den Bereich der sog. Weber-Insel ist die Entwicklung eines innenstadtnahen Wohnbaustandorts für die Brachfläche des ehemaligen Textilbetriebs Messing geplant. Das Plangebiet befindet sich direkt südlich der Bocholter Aa und östlich der Werther Straße und nördlich der Kleingärten „An der Alten Aa“. Der Bebauungsplan sieht in zwei Bauabschnitten in den nächsten fünf bis sechs Jahren die Umsetzung von ca. 200 bis 250 Wohneinheiten unterschiedlichster Art und Grundstücksgrößen vor. Einzelhandelsangebote sind ausgeschlossen.



■ Bebauungsplan SO 8, Kubaai/Industriestraße - Kulturquartier Bocholter Aa und Industriestraße

Für das Gebiet beidseitig der Bocholter Aa zwischen Don-Bosco-Straße im Norden, Uhlandstraße/An der Königsmühle im Osten und Industriestraße im Süden ist die Umsetzung eines urban gemischten Quartiers geplant. In den ersten Überlegungen sind dabei folgende Größenordnungen geplant: ca. 400 Wohneinheiten, ca. 11.000 qm Büro-, Gastronomie- und Dienstleistungsflächen sowie ca. 7.000 qm Geschossfläche für Kultur- und Bildungseinrichtungen. Einzelhandel soll in untergeordnetem Umfang den Nutzungsmix ergänzen. Beide Teilbereiche sollen über eine Brücke über die Bocholter Aa verbunden werden.

Hinzu kommen zahlreiche weitere Projekte, die sich im Bauleitplanverfahren mit unterschiedlichem Planungsstand befinden (u.a. Bereich Neutorplatz-Kreuzstraße; Bereich Alter Ostwall; Bereich Stenern; Bereich Lowick/Zur Eisenhütte). Mit dem geplanten Bau des West-/Nodrings als Verbindung zwischen Dinxperloer Straße (L 602; OT Holtwick) über Hemdener Weg bis zur Adenauer Allee/Winterswijker Straße (L 5050; OT Stenern) wird mittel- bis langfristig zudem eine größere Zahl an neuen Baugrundstücken/Wohngebieten mit bis zu 1.000 Wohneinheiten erschlossen.

Die Altersstruktur der Bevölkerung von Bocholt entspricht dem Trend des demografischen Wandels. Die Bevölkerung im Erwerbsalter wird von Schrumpfung und Alterung betroffen sein. Im Jahr 2016 war jeder fünfte Einwohner 65 Jahre und älter. Zum Vergleich: in Nordrhein-Westfalen lag der Anteil bei rd. 21 %, im Kreis Borken bei rd. 18 %. Auch perspektivisch ist eine weitere Verschiebung der Altersstruktur zu erwarten (Anteil der ab 65-jährigen im Kreis Borken bei 22 % in 2025). Dabei wird dieser Trend leicht geringer ausgeprägt sein als im Bundesland Nordrhein-Westfalen allgemein. Die Herausforderungen des demografischen Wandels wirken sich auch auf die Einzelhandelsentwicklung aus, indem wohnungsnahen Versorgungsstandorten für immobile Bevölkerungsgruppen ein besonderer Stellenwert zuzuschreiben ist. Darüber hinaus sollte sich der Einzelhandel auf ein zielgruppenspezifisches Angebot einstellen. Dies wird ebenfalls Verschiebungen im Einkaufsverhalten induzieren (z.B. höhere Serviceaffinität).



Die Basis für das am Ort bzw. im Marktraum zur Verfügung stehende Einzelhandelsbezogene Nachfragepotenzial bildet neben der Einwohnerzahl die einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffer¹¹. Diese liegt in Bocholt bei 100,6. Die einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffer der Stadt bewegt sich damit knapp oberhalb des Niveaus des Kreises Borken (97,6) sowie oberhalb des Landes Nordrhein-Westfalen (99,9). Die benachbarten Mittelzentren Borken (101,1) und Hamminkeln (102,4) weisen eine leicht höhere einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffer auf.

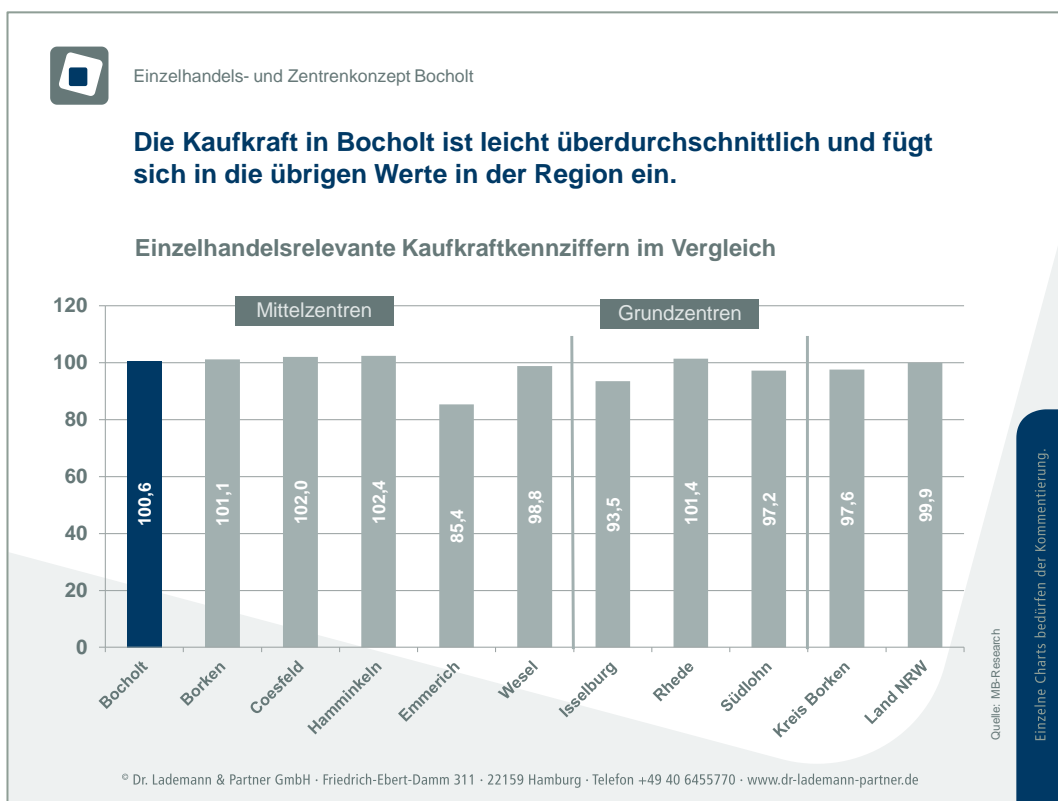


Abbildung 7: Einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffern im Vergleich

Die Beschäftigungssituation in der Stadt Bocholt hat sich im Zeitraum 2013 bis 2016 positiv entwickelt. Im Jahr 2016 lag die Arbeitslosenquote mit 5,0 % deutlich unter dem Wert von Nordrhein-Westfalen (7,7 %) und dem Wert der Alten Bundesländer (5,6 %). Der Kreis Borken zeigt dagegen mit 3,9 % sogar noch positivere Werte.

¹¹ Vgl. MB-Research, Einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffern.



Entwicklung der Arbeitslosenquoten			
Gebietseinheit	Arbeitslosenquote in %		+ / - 13/16
	2013	2016	%-Punkte
Bocholt, Stadt	5,8	5,0	-0,8
Kreis Borken	4,3	3,9	-0,4
Nordrhein-Westfalen	8,3	7,7	-0,6
Bundesgebiet (West)	6,0	5,6	-0,4

Quelle: Bundesagentur für Arbeit: Arbeitsstatistik 2013-16 / Jahreszahlen, Nürnberg, Düsseldorf.

Tabelle 3: Entwicklung der Arbeitslosenquoten

Einen wichtigen Anhaltspunkt für die Verflechtungsbeziehungen der Stadt Bocholt mit ihrem Umland (auch hinsichtlich der zu ermittelnden Einkaufsorientierungen) liefert ein Blick auf die Aus- und Einpendlerströme. Die Stadt Bocholt verfügte 2016 über einen positiven Pendlersaldo von rd. 2.500 Personen.

Vor dem Hintergrund häufiger Kopplungsbeziehungen zwischen Arbeits- und Versorgungsweg – insbesondere im Segment des periodischen Bedarfs – ergibt sich dadurch ein zusätzliches Potenzial für den Einzelhandel.

Ein- und Auspendler in der Stadt Bocholt im Vergleich						
Stadt/Kreis	Auspendler		Einpendler		Saldo	
	2013	2016	2013	2016	2013	2016
Bocholt, Stadt	9.035	10.181	11.817	12.669	2.782	2.488
Borken, Stadt	7.674	8.400	8.720	10.226	1.046	1.826
Wesel, Stadt	10.936	12.078	13.246	13.308	2.310	1.230
Kreis Borken	29.771	32.348	23.828	27.784	- 5.943	- 4.564

Quelle: Bundesagentur für Arbeit: Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte 2013/16.

Tabelle 4: Ein- und Auspendler im Vergleich

Die sozioökonomischen Rahmenbedingungen für den Einzelhandel in der Stadt Bocholt sind leicht positiv zu beurteilen: Die mittelzentrale Versorgungsfunktion und der positive Pendlersaldo in Verbindung mit einer niedrigen Arbeitslosenquote induzieren Impulse für die Einzelhandelsentwicklung der Stadt Bocholt. Die Einwohnerentwicklung wird demgegenüber in den nächsten Jahren stabil bis leicht rückläufig sein.



3.4 Planerische Ausgangslage

Das vorliegende Einzelhandelsentwicklungskonzept basiert auf den städtebaulichen Grundlagen des BauGB und der BauNVO sowie auch der aktuellen Rechtsprechung. Zur Erarbeitung waren auch die Bestimmungen der Landesplanung von Nordrhein-Westfalen¹² und der Regionalplanung für das Münsterland¹³ zu berücksichtigen.

Zur Erarbeitung des Einzelhandels- und Zentrenkonzepts waren damit insbesondere folgende Ziele des Landesentwicklungsplans NRW – Kapitel 6.5 Großflächiger Einzelhandel additiv betrachtet als verbindliche Vorgaben zu beachten:

- Kerngebiete und Sondergebiete für Vorhaben i. S. des § 11 Abs. 3 Baunutzungsverordnung dürfen nur in regionalplanerisch festgelegten Allgemeinen Siedlungsbereichen dargestellt und festgesetzt werden (vgl. 6.5.-1. Ziel – *Standorte nur in Allgemeinen Siedlungsbereichen*).

Hieraus ergibt sich, dass das Einzelhandelskonzept großflächigen Einzelhandel mit zentren- und/oder nahversorgungsrelevanten Sortimenten in Gewerbe- und Industriebereichen (GIB) als städtebaulich nicht präferiert bewertet. Zentrale Versorgungsbereiche können zudem nur dort abgegrenzt oder entwickelt werden, wo ASB-Ausweisungen vorliegen oder städtebauliche Gründe für eine Umwidmung in ASB sprechen.

- Nach dem Ziel 6.5-2. (*Standorte des großflächigen Einzelhandels mit zentrenrelevanten Kernsortimenten nur in zentralen Versorgungsbereichen*) dürfen Kerngebiete und Sondergebiete für Vorhaben im Sinne des § 11 Absatz 3 Baunutzungsverordnung mit zentrenrelevanten Kernsortimenten nur:
 - in bestehenden zentralen Versorgungsbereichen sowie
 - in neu geplanten zentralen Versorgungsbereichen in städtebaulich integrierten Lagen, die aufgrund ihrer räumlichen Zuordnung sowie verkehrsmäßigen Anbindung für die Versorgung der Bevölkerung zentrale Funktion des kurz-, mittel- oder langfristigen Bedarfs erfüllen sollen,

dargestellt und festgesetzt werden.

¹² Die Verordnung über den Landesentwicklungsplan (LEP) trat im Januar 2017 in Kraft.

¹³ Vgl. Bezirksregierung Münster: Regionalplan Münsterland – Bekanntmachung 27.06.2014.



Zentrenrelevant sind die Sortimente gemäß Anlage 1 und weitere von der jeweiligen Gemeinde als zentrenrelevant festgelegten Sortimente (ortstypische Sortimentsliste).

Ausnahmsweise dürfen Sondergebiete für Vorhaben im Sinne des § 11 Absatz 3 Baunutzungsverordnung mit nahversorgungsrelevanten Kernsortimenten dort wo ASB-Ausweisungen vorliegen, auch außerhalb zentraler Versorgungsbereiche dargestellt und festgesetzt werden, wenn nachweislich:

- eine Lage in den zentralen Versorgungsbereichen aus städtebaulichen oder siedlungsstrukturellen Gründen, insbesondere der Erhaltung gewachsener baulicher Strukturen oder der Rücksichtnahme auf ein historisch wertvolles Ortsbild, nicht möglich ist und
- die Bauleitplanung der Gewährleistung einer wohnortnahen Versorgung mit nahversorgungsrelevanten Sortimenten dient und
- zentrale Versorgungsbereiche von Gemeinden nicht wesentlich beeinträchtigt werden.

Das Einzelhandels- und Zentrenkonzept legt die Abgrenzung von zentralen Versorgungsbereichen abschließend fest, d.h. nur hier sind großflächige Einzelhandelsbetriebe mit zentrenrelevanten Sortimenten anzusiedeln oder wesentlich zu erweitern. Darüber hinaus ist zur Anwendung der Ausnahmeregel für nahversorgungsrelevante Sortimente zielführend, bereits im Einzelhandelskonzept auf Nahversorgungsstandorte mit hervorgehobener Nahversorgungsqualität zu verweisen.

Sonstige im LEP NRW, Kapitel 6.5 genannte Ziele und Grundsätze, wie u.a.

- zum Randsortimentsanteil bei nicht-zentrenrelevanten Kernsortimenten (max. 10 % von der Gesamtverkaufsfläche, max. 2.500 qm VKF),
- zum Entgegenwirken von Einzelhandelsagglomerationen außerhalb von ASB,
- zur Überplanung von vorhandenen Standorten mit großflächigem Einzelhandel, die nicht mehr den Vorstellungen der Landesplanung entsprechen sowie
- der Ausnahme zur geringfügigen Erweiterung

werden im Folgenden bei der Weiterentwicklung der Steuerungsregeln nach Branchen und Lagen beachtet (vgl. Kap. 11).



Der Regionalplan Münsterland greift die zuvor genannten Vorgaben der nordrhein-westfälischen Landesplanung auf. Für den großflächigen Einzelhandel sind folgende, übergeordnete Grundsätze und Ziele anzuführen:

- Grundsatz 10: Nahversorgung sichern, Attraktivität der Zentren erhöhen, Einzelhandelskonzepte entwickeln und fortschreiben!
- Ziel 4: Die Einzelhandelsentwicklung auf Allgemeine Siedlungsbereiche konzentrieren!
- Zweckbindung „Großflächiger Einzelhandel“
 - Ziel 10: Besondere Standorte des großflächigen Einzelhandels zentren- und nahversorgungsverträglich sichern!
 - Grundsatz 12: Randsortimente beschränken!

3.5 Konsequenzen der Rahmenbedingungen und Trends für die Einzelhandelsentwicklung in Bocholt

Der Bocholter Einzelhandel ist nach wie vor durch unterschiedliche Rahmenbedingungen und Entwicklungsdynamiken sowohl auf Angebotsseite (u.a. Strukturwandel und Standortwahl im Einzelhandel) als auch auf Nachfrageseite (u.a. demographischer Wandel und veränderte Konsumausgaben) tangiert. Als Katalysator und Trendverstärker dieser Rahmenbedingungen wirkt auf den Einzelhandel in Bocholt der seit rund zehn Jahren bei innenstadtrelevanten Sortimenten erstarkende interaktive Handel ein. Befeuert wird der Strukturwandel zudem durch Wettbewerbsentwicklungen in den Nachbarorten und regionalbedeutsamen Destinationen (u.a. Designer Outlet Ochtrup, Centro Oberhausen).

Dabei wirken die verschiedenen Faktoren jeweils für sich betrachtet umsatzschmälernd auf die tradierten Angebote in Bocholt ein. Die kumulative Überlagerung der Effekte trifft vor allem auf die Randlagen der städtischen Zentren - aber insbesondere auch Klein- und Mittelstädte, die zunehmend durch Qualitäts- und Vielfaltsverluste sowie eine sinkende Passantenfrequenz betroffen sind. Aufgrund dieser Einflussfaktoren besteht umso mehr der Bedarf, den stationären Einzelhandel nach Größenklassen, Branchen und Standortlagen zu steuern. Allerdings muss darauf hingewiesen werden, dass ein ausschließlicher Schutz der innerstädtischen Angebote durch die Anwendung der Steuerungsmechanismen des Baurechts (z.B. Überplanung von sonstigen Standorten für den Einzelhandel) nicht ohne weiteres zu einem Attraktivitätszuwachs der innerstädtischen Angebote führen wird. D.h. eine konsequente „Verhinderung“ von Entwicklungen in Stand-



ortlagen außerhalb von städtischen Zentren wird nicht zur Stärkung und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit des Einzelhandelsstandorts insgesamt führen. Es bedarf somit weiterer aus dem Einzelhandelskonzept resultierender Untersuchungen, um auf die aktuellen Rahmenbedingungen zu reagieren. Es sei dabei u.a. noch einmal auf den angestoßenen Prozess des Flächenmanagements 2.0 der Bocholter Innenstadt hingewiesen. Auch werden für die Belebung des Einkaufsstandorts insgesamt und vor allem zugunsten der Innenstadt gelegentliche verkaufsoffene Sonntage oder Sonderöffnungszeiten als zusätzliches Besuchererlebnisse für Kunden aus Bocholt und Besuchern aus den überörtlichen Bereichen des Marktgebiets beitragen können.



4 Nachfragesituation in der Stadt Bocholt

4.1 Ergebnisse der telefonischen Haushaltsbefragung

Im März 2018 wurde in Bocholt und im Umland eine telefonische Haushaltsbefragung¹⁴ mit einer Stichprobe von 2006 Haushalten in der Stadt Bocholt und von insgesamt 1013 Befragten aus dem Umland durchgeführt. Diese repräsentative Befragung liefert u.a. wichtige Hinweise

- zur Einkaufsorientierung der Verbraucher nach den einzelnen Sortimentsgruppen,
- zu den Veränderungen der Einkaufsorientierungen,
- zur kleinräumigen Einkaufsorientierung der Bocholter Einwohner beim Lebensmitteleinkauf,
- zur Zufriedenheit mit dem Einkaufsstandort allgemein und in Bezug auf die Nahversorgung von Bocholt sowie zu Verbesserungsmöglichkeiten.

Das Befragungsgebiet teilt sich in die Zone 1 (Bocholter Stadtgebiet), die direkt südlich angrenzenden Gemeinden Isselburg, Rees, Hamminkeln, Rhede und Borken (Zone 2 - Nahbereich) sowie die etwas weiter entfernten Gemeinden Vreden, Stadtlohn, Südlohn, Emmerich am Rhein und Wesel (Zone 3a - Ergänzungsbereich). Das niederländische Gebiet mit den Gemeinden Oude IJsselstreek, Aalten, Ost Gelre und Winterswijk definiert die Befragungszone 3b. Zusätzlich wurden Einwohner der Gemeinden Kleve, Bedburg Hau, Goch und Kalkar (Zone 4) telefonisch befragt.

¹⁴ Aus Gründen der Lesbarkeit des Hauptgutachtens wurde auf eine komplexe Darstellung der Befunde der telefonischen Haushaltsbefragung verzichtet. Diese detaillierten und nach Siedlungsräumen differenzierten Befragungsergebnisse wurden im Rahmen von verschiedenen Abstimmungsgesprächen und Sitzungen des Arbeitskreises resp. der Lenkungsgruppe aufbereitet, vorgestellt und diskutiert. Die Ergebnisse hierzu einschl. der Fragebögen für das Stadtgebiet und die Umlandorte wurden in einem eigenständigen Chartbericht aufbereitet und der Stadtverwaltung zur Verfügung gestellt.

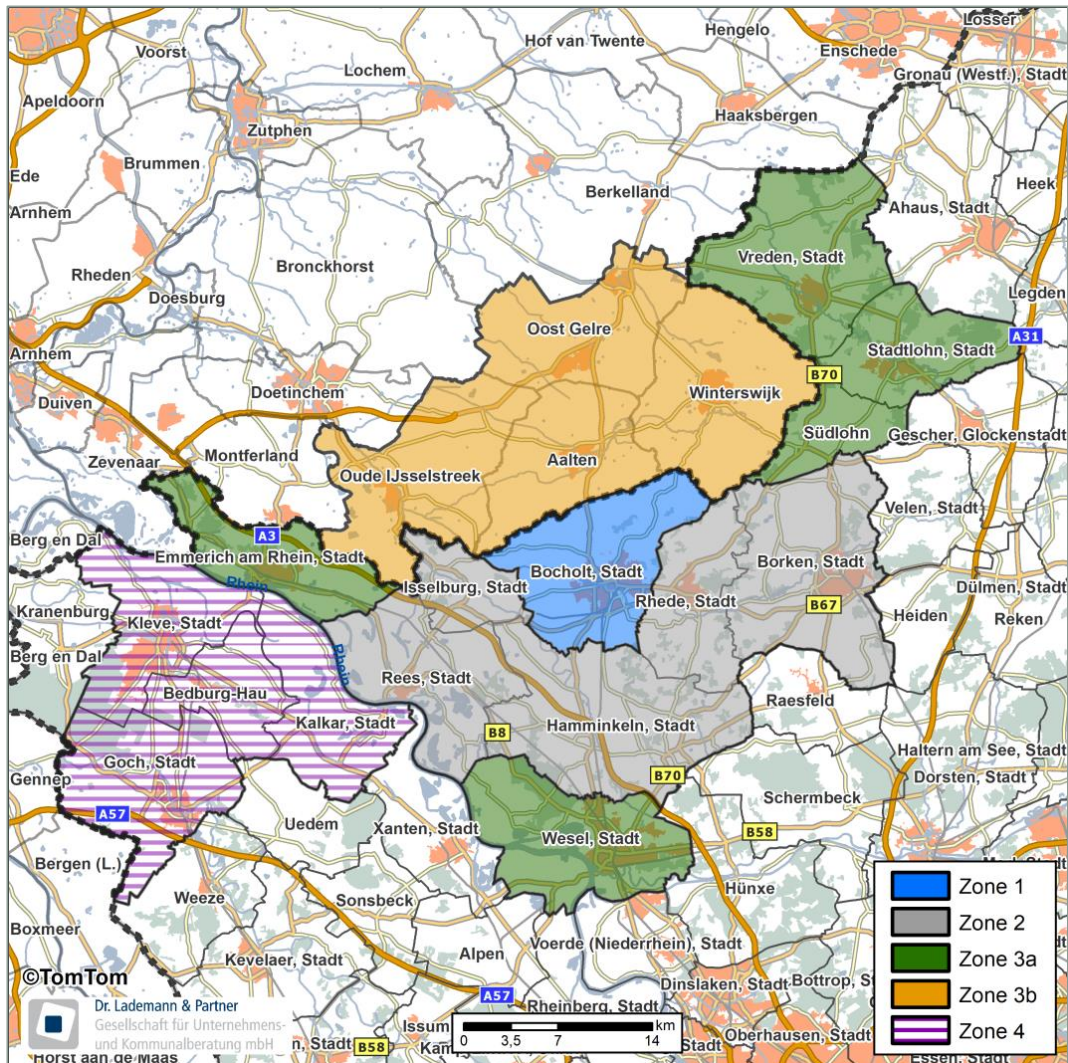


Abbildung 8: Befragungsgebiet der telefonischen Haushaltsbefragung

4.1.1 Einkaufsorientierung der Verbraucher im Raum

Anhand der Frage nach den Haupteinkaufsorten kurzfristiger sowie ausgewählter mittel- und langfristiger Bedarfsbereiche¹⁵ lassen sich wichtige Anhaltspunkte für die spätere Nachfragestromanalyse gewinnen.

¹⁵ Die Sortimente werden nach der kurzfristigen Bedarfshäufigkeit (v.a. Lebensmittel) sowie nach dem mittelfristigen (wie Bekleidung, Schuhe) und langfristigen (z.B. Möbel, Bau- und Gartenbedarf) Bedarf gegliedert. Für eine detaillierte Erläuterung sei auf das Glossar verwiesen.

Die Orientierung der Verbraucher aus dem Stadtgebiet von Bocholt (Zone 1) auf den Einzelhandel in ihrer Stadt stellt sich nach Branchen differenziert betrachtet unterschiedlich dar:

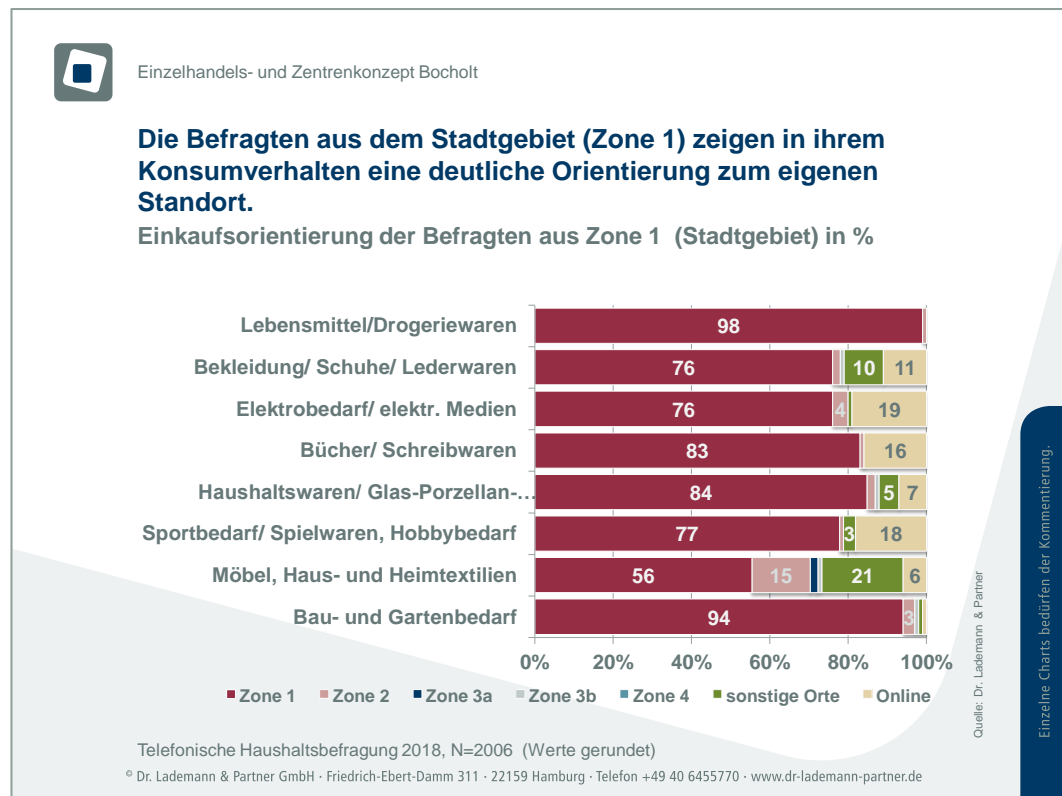


Abbildung 9: Einkaufsorientierung der Bocholter Bevölkerung (Zone 1)

- Im Bereich des kurzfristigen Bedarfs zeigt sich mit rd. 98 % erwartungsgemäß die höchste Einkaufsorientierung auf die Stadt Bocholt.
- Die Einkaufsorientierung im mittelfristigen Bedarfsbereich beträgt zwischen 76 und 84 %. Insbesondere im Bereich Bekleidung/Schuhe lässt sich die moderate Einkaufsorientierung auf Bocholt durch die starke Konkurrenz des Ruhrgebiets (insb. Centro Oberhausen) und den nicht-stationären Handel zurückführen. Dieser stellt in Bocholt eine zunehmend attraktive Alternative zum stationären Handel dar (bis zu 19 % der Nennungen) und gibt Anzeichen für Angebotslücken (erfolgte Schließung Sinn Leffers und Hertie).
- Im langfristigen Bedarf sind die Ergebnisse zu differenzieren: Einkäufe im Bau- und Gartenbedarf werden von einem Großteil der Befragten in Bocholt getätigt. Dass für Möbel-Einkäufe die Bereitschaft für weitere Fahrtwege besteht, spiegelt sich mit 21 % der Befragten in den Einkaufsalternativen des

Ruhrgebiets wider (u.a. Ikea). Gleichzeitig wird daneben das direkte Umland (Rhede, Borken) für den Einkauf von Möbeln und Haus- und Heimtextilien aufgesucht.

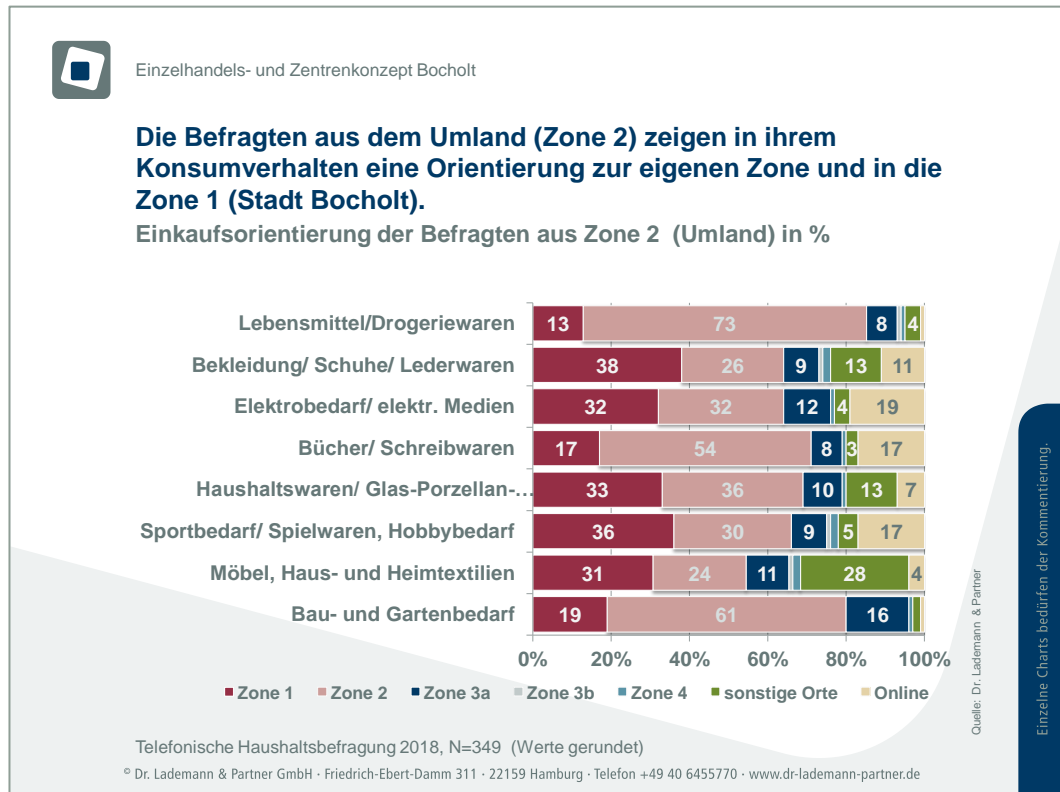


Abbildung 10: Einkaufsorientierung der Umlandbevölkerung (Zone 2 - Nahbereich)

Bei den Befragten aus dem direkten Umland (Zone 2) ist eine schwächere Einkaufsorientierung auf Bocholt zu erkennen. Der Unterschied der Einkaufsorientierung fällt gegenüber der Zone 1 vergleichsweise groß aus und lässt auf das Vorhandensein attraktiver Einkaufsalternativen schließen. Insgesamt beträgt die Einkaufsorientierung auf den Bocholter Einzelhandel zwischen ca. 13 % (Lebensmittel/Drogeriewaren) und ca. 38 % (Bekleidung/Schuhe/Lederwaren).

- In den Sortimenten des kurzfristigen Bedarfs zeigt sich eine Einkaufsorientierung von rd. 13 % auf Bocholt. Dieser Wert fällt erwartungsgemäß niedrig aus, da die Gemeinden der Zone 2 über ein eigenes attraktives Einzelhandelsangebot in diesem Segment verfügen und ein dichtes Netz an Lebensmittelmärkten vorweisen können.



- Bei den Sortimenten des mittelfristigen Bedarfs reicht die Einkaufsorientierung auf Bocholt von rd. 17 % (Bücher/Schreibwaren) bis rd. 38 % (Bekleidung/Schuhe/Lederwaren). Die wichtigste Einkaufsalternative ist vor allem in den Sortimenten Bekleidung/Schuhe/Lederwaren und Haushaltswaren/Glas-Porzellan-Keramik das Ruhrgebiet, insbesondere der Standort Centro Oberhausen.
- Im langfristigen Bedarf liegt die Einkaufsorientierung der Befragten auf Bocholt bei rd. 19 % im Segment Bau- und Gartenbedarf sowie rd. 32 % im Bereich Elektrobedarf/elektronische Medien. Die bislang hohe Einkaufsorientierung auf Bocholt von 31 % im Segment Möbel, Haus- und Heimtextilien wird prospektiv u.a. durch die Schließung der Möbelhäuser van Oepen geringer ausfallen.

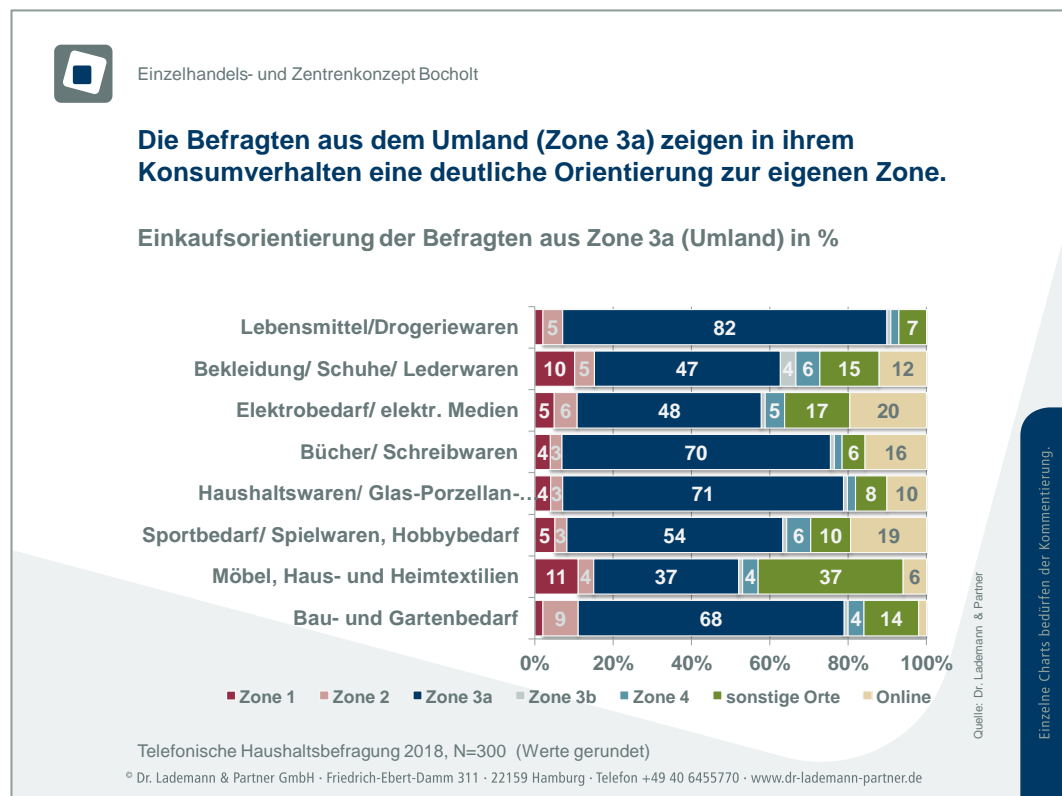


Abbildung 11: Einkaufsorientierung der Umlandbevölkerung (Zone 3a - Ergänzungsbereich)

Bei den Befragten aus dem erweiterten Umland (Zone 3a) ist erwartungsgemäß eine deutlich schwächere Einkaufsorientierung auf Bocholt zu erkennen. Der Unterschied ist im Vergleich zu den Zonen 1 und 2 wiederum vergleichsweise groß. Insgesamt beträgt die Einkaufsorientierung auf den Bocholter Einzelhandel zwi-



schen ca. 2 % (Lebensmittel/ Drogeriewaren) und ca. 11 % (Möbel, Haus- und Heimtextilien).

- In den Sortimenten des kurzfristigen Bedarfs zeigt sich eine Einkaufsorientierung von rd. 2 % auf Bocholt und mit 82 % eine deutliche Bedarfsdeckung innerhalb der eigenen Zone.
- Bei den Sortimenten des mittelfristigen Bedarfs reicht die Einkaufsorientierung auf Bocholt von rd. 4 % (Bücher/Schreibwaren sowie Haushaltswaren/Glas-Porzellan-Keramik) bis rd. 10 % (Bekleidung/Schuhe/Lederwaren). Auch hier sind Abflüsse in umliegende Gemeinden außerhalb des Befragungsgebiets und in den Online-Handel zu verzeichnen.
- Im langfristigen Bedarf liegt die Einkaufsorientierung der Befragten auf Bocholt bei rd. 2 % im Segment Bau- und Gartenbedarf sowie rd. 11 % im Bereich Möbel, Haus- und Heimtextilien. Die sonstigen Orte (insb. Ruhrgebiet) sind mit rd. 37 % Einkaufsorientierung der größte Konkurrenz-einzelhandelsstandort im Segment Möbel, Haus- und Heimtextilien zur eigenen Zone 3a.

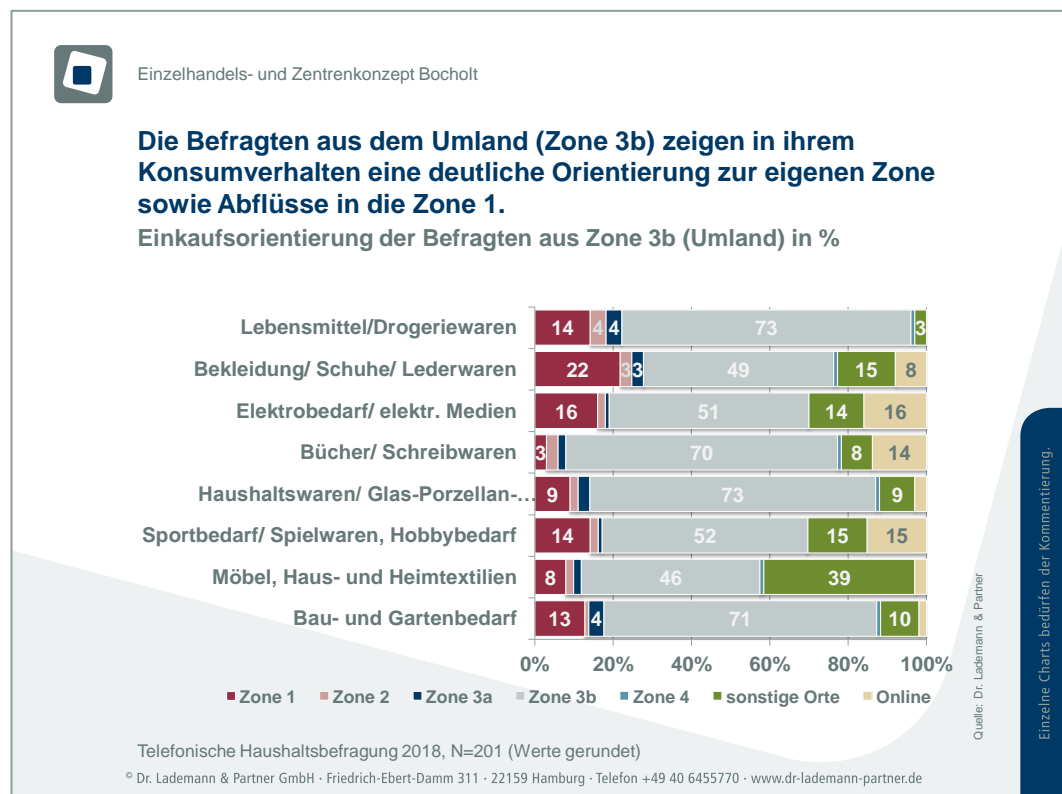


Abbildung 12: Einkaufsorientierung der Umlandbevölkerung (Zone 3b – Ergänzungsbereich [Niederlande])



Bei den Befragten aus dem niederländischen Umland (Zone 3b) ist erwartungsgemäß eine wiederum höhere Einkaufsorientierung auf Bocholt zu erkennen. Die Einkaufsorientierung auf den Bocholter Einzelhandel insgesamt beträgt zwischen ca. 3 % (Bücher/Schreibwaren) und ca. 22 % (Bekleidung/Schuhe/Lederwaren). Insgesamt verweisen die Abflüsse in sonstige Orte vornehmlich auf Gemeinden innerhalb der Niederlande.

- Der kurzfristige Bedarf zeigt eine Einkaufsorientierung von rd. 14 % auf Bocholt. Dieser Wert ist u.a. auf das vergleichsweise niedrige Preisniveau in Deutschland im Bereich Drogeriewaren und bei Spirituosen zurückzuführen. Die Nachfrage wird in Bocholt derzeit verteilt im Stadtgebiet gedeckt.
- Bei den Sortimenten des mittelfristigen Bedarfs reicht die Einkaufsorientierung auf Bocholt von rd. 3 % (Bücher/Schreibwaren) bis rd. 22 % (Bekleidung/Schuhe/Lederwaren). Der vergleichsweise deutlich niedrige Wert von rd. 3 % im Sortiment Bücher/Schreibwaren ergibt sich u.a. durch den sprachlichen Unterschied beider Regionen.
- Im langfristigen Bedarf liegt die Einkaufsorientierung der Befragten auf Bocholt bei rd. 8 % im Segment Möbel, Haus- und Heimtextilien sowie rd. 16 % im Bereich Elektrobedarf/elektronische Medien.

Die Nachfrage wird derzeit u.a. durch Angebote in der Bocholter Innenstadt gedeckt, jedoch fungiert gerade das Real-SB-Warenhaus als für den Versorgungseinkauf der Niederländer bevorzugter Betrieb („einmal hin alles drin“). Dies deutet auf eine innerörtliche Konkurrenzbeziehung zwischen der Innenstadt und Real i.V.m. Aldi und Lidl an der Welfenstraße hin.

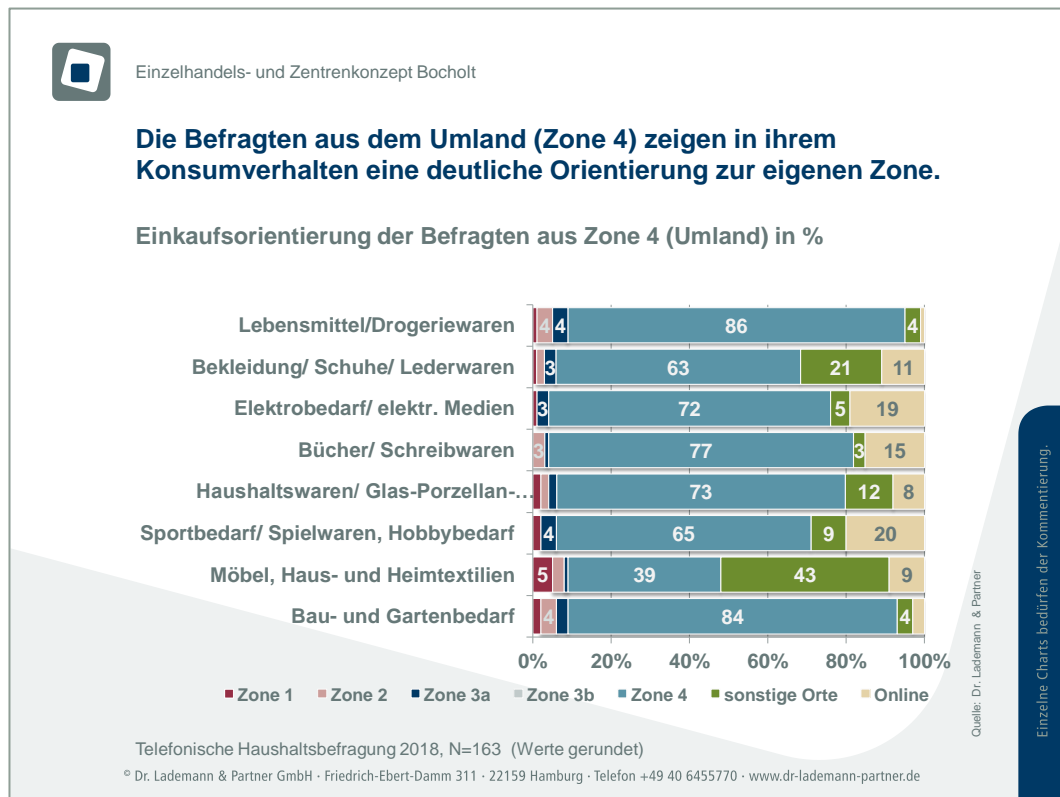


Abbildung 13: Einkaufsorientierung der Umlandbevölkerung (Zone 4)

Bei den Befragten aus dem zusätzlichen Umland (Zone 4) ist kaum eine Einkaufsorientierung auf Bocholt zu erkennen. Die Werte liegen zwischen 0 % (Bücher/Schreibwaren) und 5 % (Möbel, Haus- und Heimtextilien). Insbesondere Kleve verfügt über ein vielfältiges Einzelhandelsangebot und kann dadurch einen Großteil der Nachfrage in der eigenen Zone binden. Wie zu erwarten, finden sich in den Sortimenten Bekleidung/Schuhe/Lederwaren und Möbel, Haus- und Heimtextilien Abflüsse ins Ruhrgebiet und u.a. Krefeld sowie in den Online-Handel.

4.1.2 Veränderung der Einkaufsorientierungen

Die Verbraucher im Umland wurden im Rahmen der Haushaltsbefragung auch nach der Veränderung ihrer Einkaufsorientierungen in den letzten drei Jahren befragt. Hierbei wurde die Veränderung der Einkaufshäufigkeit abgefragt, um konjunkturell bzw. durch Kaufzurückhaltung bedingte Ausgabenrückgänge möglichst auszublenden.

Die Ergebnisse der Befragung zeigen Verschiebungen der Einkaufsorientierung zu Lasten des Standorts Bocholt, die auf einen Attraktivitätsverlust Bocholts im

Zuge des sich verschärfenden interkommunalen Wettbewerbs deuten. Aus den Ergebnissen lässt sich ein Handlungsbedarf zur Attraktivitätssteigerung des Einzelhandels in der Stadt Bocholt ableiten.¹⁶

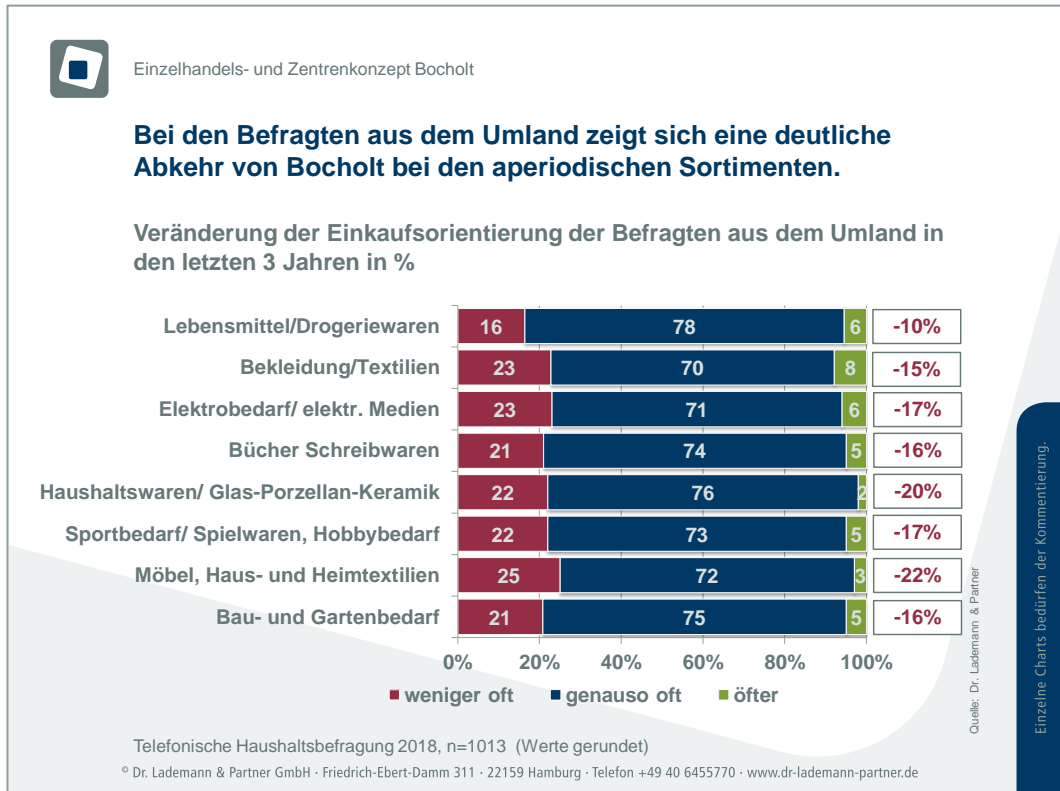


Abbildung 14: Veränderung der Einkaufsorientierung der Umlandbevölkerung

Als Ergebnis ist festzuhalten, dass nach Aussage der Befragten aus dem Umland am Einzelhandelsstandort Bocholt in allen Segmenten weniger oft eingekauft wird. Die Saldierung der Zunahmen („kaufe öfter in Bocholt ein“) und Abnahmen („kaufe weniger oft in Bocholt ein“) zeigt Rückgänge bis zu rd. 22 % (Möbel, Haus- und Heimtextilien) auf. Vorwiegend der Bedeutungsverlust der mittelfristigen Sortimente ist auf das verstärkte Nutzen nicht-stationärer Handelsformen (Online-Handel) und durchaus verschärft durch den parallel in Bocholt erfahrenen Verlust von Magnetbetrieben zurückzuführen. Es ist allerdings auch das Angebot bspw. in Wesel, das sortimentsübergreifend an Bedeutung zulegen konnte.

¹⁶ Erfahrungsgemäß geben die Konsumenten bei der Frage nach der Entwicklung der Einkaufshäufigkeit allerdings eher eine negativere Tendenz an, als sie der Realität entspricht. Rückgangquoten bis zu 10 % sind daher nicht als übermäßig hoch einzuschätzen. Zudem lässt sich aus der Frage nicht ermitteln, ob mit Abnahme der Einkaufshäufigkeit die Höhe des Durchschnittsbons steigt.

4.1.3 Einkaufszufriedenheit und Standortimage von Bocholt

Eine weitere Frage im Rahmen der Haushaltsbefragung galt der Bewertung der Bocholter Nahversorgung durch die Verbraucher in Form von Schulnoten.

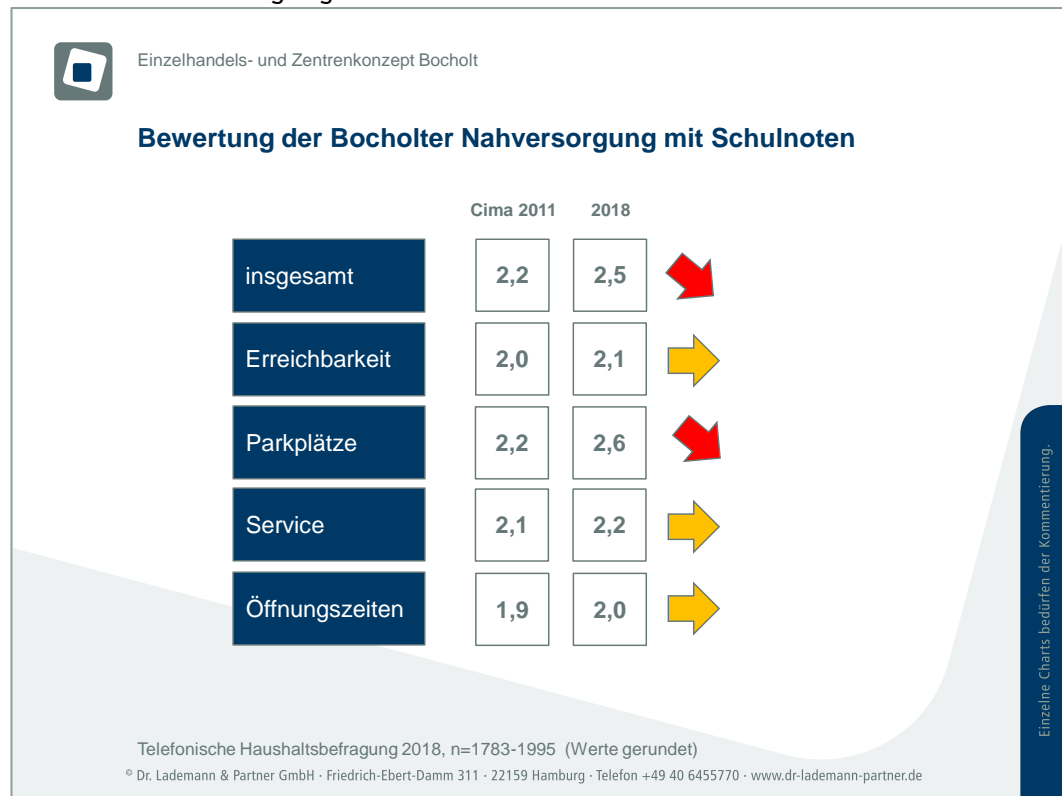


Abbildung 15: Benotung der Nahversorgung in Bocholt im Vergleich – Befragung Stadt Bocholt

Dabei zeigt sich, dass die Verbraucher aus der Stadt Bocholt die Nahversorgung insgesamt ein wenig schlechter bewerten im Vergleich zur telefonischen Haushaltsbefragung im Jahr 2011. „Über alles“ bewegen sich die Einschätzungen im mittleren Bereich. D.h. es gibt wenig Abweichungen nach oben (Stärken) oder nach unten (Schwächen).

Gute Noten werden der Nahversorgung vor allem im Hinblick auf die Kriterien Erreichbarkeit, Öffnungszeiten und Service gegeben. Eher schwach werden dagegen mit einer Durchschnittsnote von 2,6 die Parkplätze des Bocholter Nahversorgungsangebots bewertet.

Neben der Einkaufszufriedenheit wurden die Befragten des Bocholter Stadtgebiets nach der Präferenz befragt, ob sie eher einen größeren Lebensmittelmarkt mit einem umfangreichen Angebot aufsuchen oder die Verfügbarkeit eines Lebensmittelmarkts in der Nachbarschaft präferieren. Über drei Viertel der Befrag-

ten Bocholter Bürger legen besonderen Wert auf einen in der Nachbarschaft gelegenen Markt und unterstreichen damit den Wunsch nach einer wohngebietsbezogenen Nahversorgung (Erreichbarkeit zu Fuß/mit dem Rad).

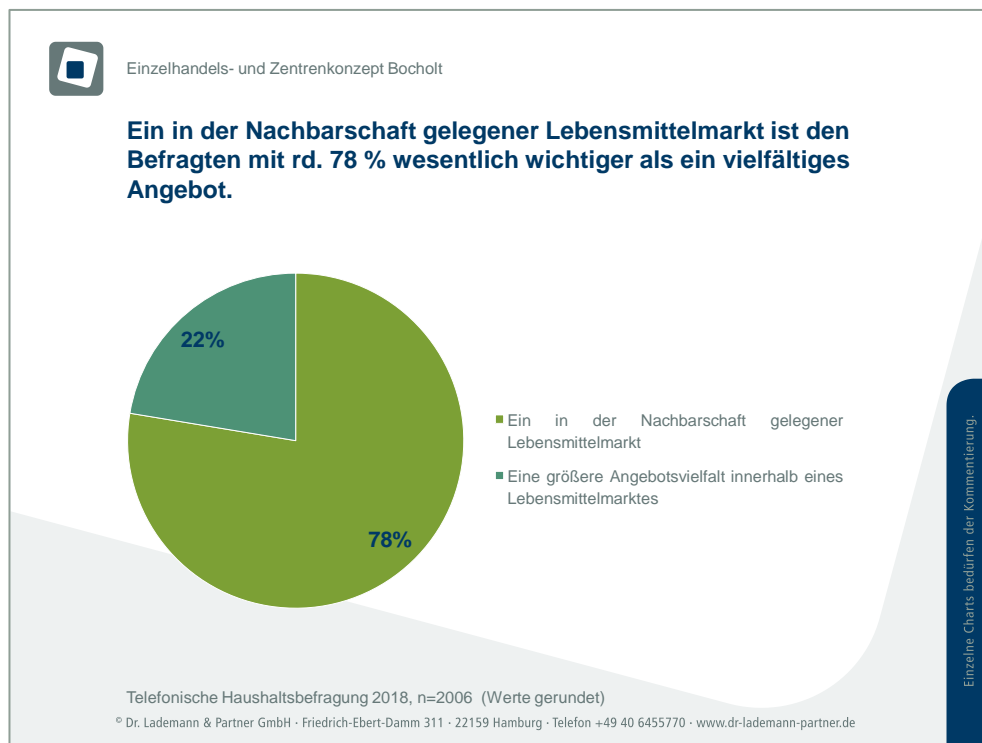


Abbildung 16: Präferenz der Bocholter Haushalte beim Einkauf von Lebensmitteln

Des Weiteren wurden die Verbraucher des Umlands im Rahmen der Haushaltsbefragung – ungestützt – konkret zu den Stärken und Schwächen von Bocholt als Einkaufsstandort befragt. Hierbei handelt es sich um subjektive Meinungsbilder zu konkreten Sachverhalten, wodurch in der Zusammenschau übereinstimmende bis gegenteilige Meinungen resultieren. Es zeigte sich, dass sehr viel mehr Befragte Stärken nennen als Schwächen.

Die wesentlichen Stärken beziehen sich auf die Auswahl und das Angebot der Bocholter Innenstadt. Besonders hervorzuheben sind die Shopping-Arkaden und die Fußgängerzone, die viele Angebote zentral und nah beieinander bündeln und damit ein umfangreiches Angebot erlebbar machen.

Die größten Schwächen zeigen sich laut den Befragten in den Leerständen der Bocholter Innenstadt und bei den zu wenig vorhandenen Parkplätzen. Konträr zu den Stärken wurden die Entfernungen in der Bocholter Innenstadt als Schwachstelle genannt. Insgesamt gab es bei dieser Frage einen hohen Enthaltungswert von etwa 72 %, was im Umkehrschluss auf eine Zufriedenheit schließen lässt.

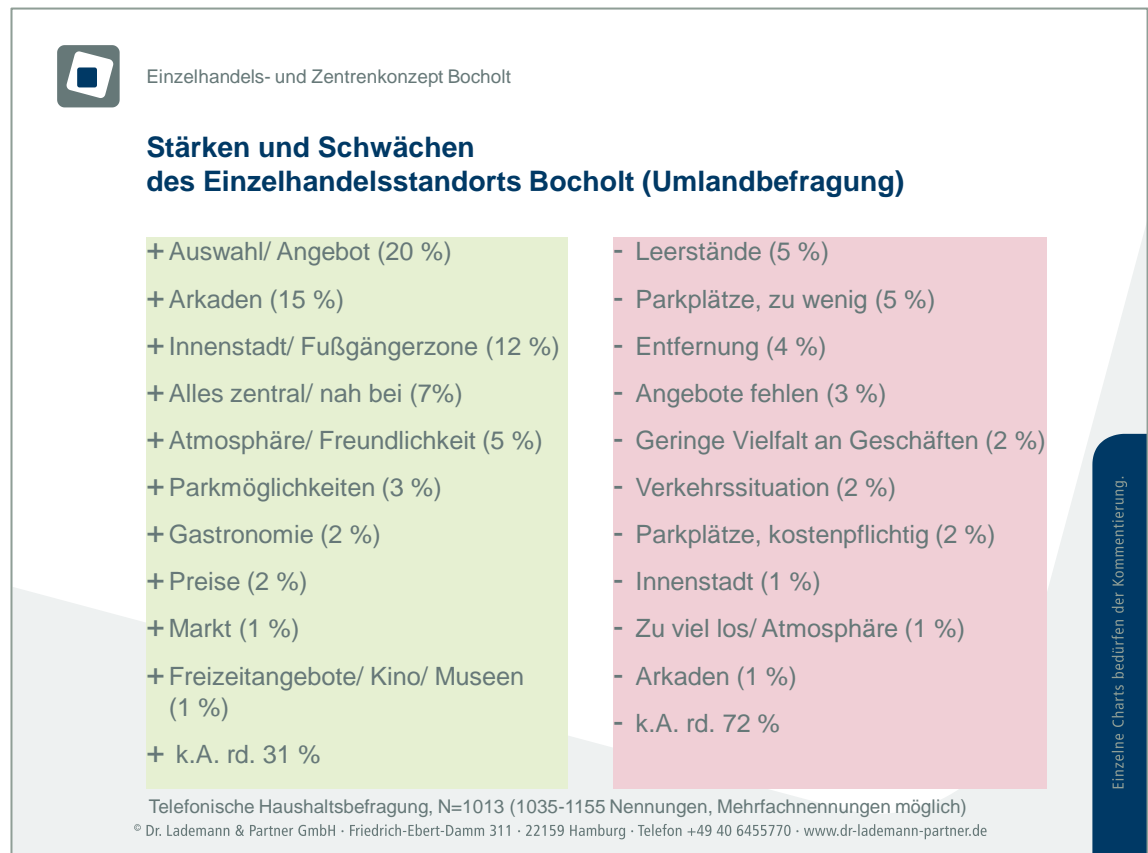


Abbildung 17: Stärken und Schwächen des Bocholter Einzelhandels (Sicht der Umlandbefragten)

Zur Verbesserung des Einzelhandelsstandorts Innenstadt sind in der telefonischen Haushaltsbefragung zudem die Anregungen und Wünsche der Verbraucher erfragt worden (ungestützt), die aus Sicht der Verbraucher die entscheidenden Faktoren für den Erfolg oder Misserfolg des Einzelhandelsstandorts darstellen.

Die Verbesserungsvorschläge der Bocholter Haushalte greifen mit dem Wunsch nach einem größeren Angebot – auch hinsichtlich der Nahversorgung in der Innenstadt (rd. jede dritte Nennung) – sowie hinsichtlich der Anzahl an Parkplätzen (rd. 7 %) die wesentlichen wahrgenommen Schwächen auf und werden bspw. durch den Wunsch an die Gewerbetreibenden hinsichtlich der Anpassung der Öffnungszeiten, einer besseren Ladengestaltung und einem besseren Service (insg. 12 %) ergänzt. Mehr als jeder dritte Befragte sah keine Erfordernisse zur Attraktivitätssteigerung.

Die Befragten aus dem Umland zeigen mit einem Wert von rd. 70 % einen hohen Anteil an Enthaltungen, die zum einen als Zufriedenheit oder zum anderen als fehlende Verbundenheit zum Standort Bocholt interpretiert werden können. Die weiteren Verbesserungsvorschläge betreffen deckungsgleich zu den Befragten



des Stadtgebiets bessere Parkraumqualitäten und den Wunsch nach einem größeren Angebot.

Die Stadt Bocholt befindet sich im interkommunalen Wettbewerb mit regionalen Einkaufsdestinationen sowie dem nicht-stationären Handel (Online-Handel). Ein Großteil der Befragten zeigt sich mit dem Bocholter Einzelhandel zufrieden, ein quantitativer Ausbau und die Ausdifferenzierung des Einzelhandelsangebots kann dennoch als wesentliche Maßnahme identifiziert werden, um den Einzelhandelsstandort Bocholt insgesamt (wieder) attraktiver zu machen.

4.2 Marktgebiet der Stadt Bocholt

Das Marktgebiet einer Stadt bzw. einer Gemeinde bezeichnet den räumlichen Bereich, den die Summe aller Einzelhandelsbetriebe einer Stadt (= der örtliche Einzelhandel) insgesamt anzusprechen vermag. Dieser ist häufig deckungsgleich mit der Reichweite des jeweiligen Innenstadt Einzelhandels.

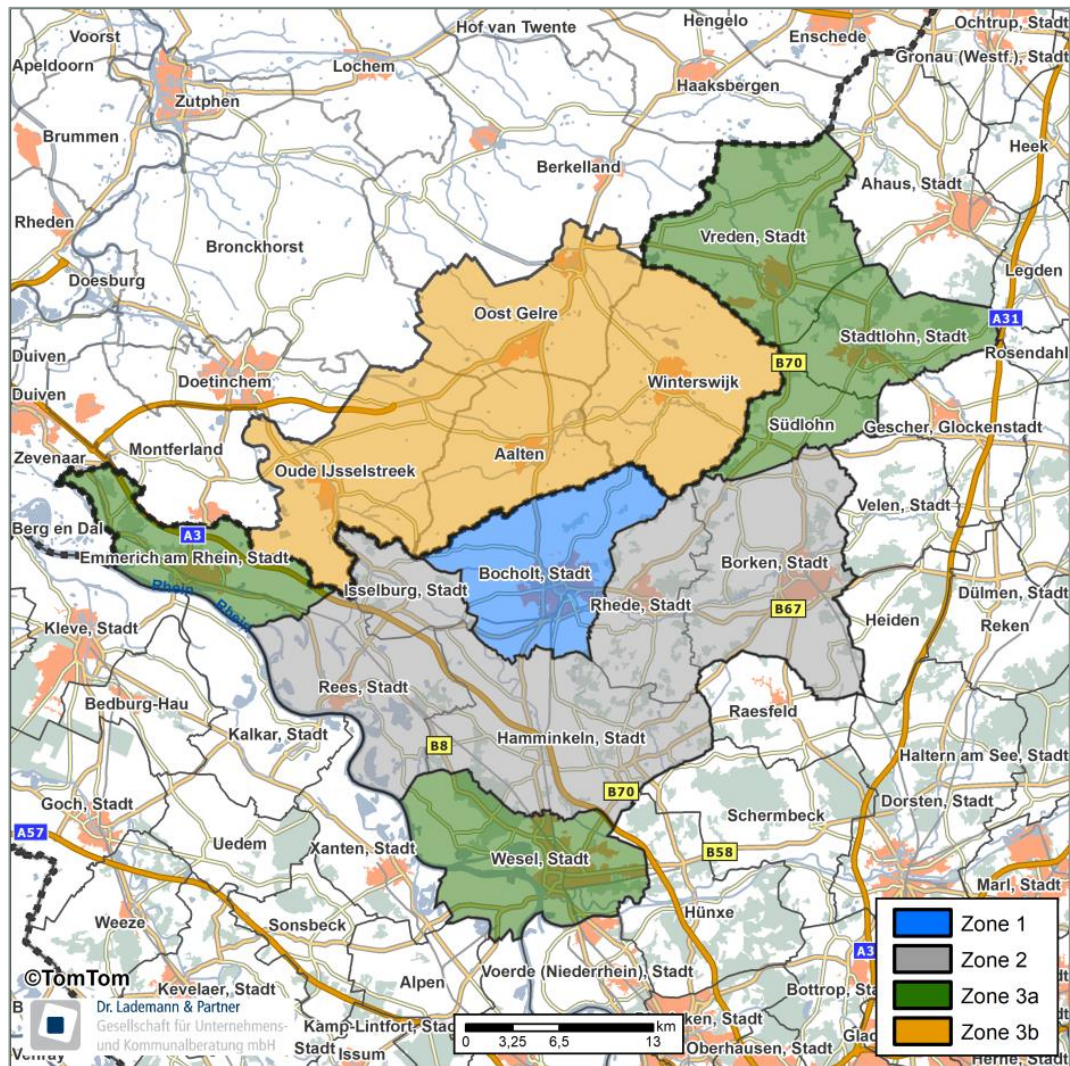


Abbildung 18: Marktgebiet des Einzelhandels der Stadt Bocholt



Die Ermittlung des Marktgebiets erfolgte auf Basis der Zeit-Distanz-Methode und der Ergebnisse der vorliegenden Untersuchungen zum Einzelhandel und der durchgeführten Befragungen. Daneben wurden die spezifische Wettbewerbssituation im Raum und deren Veränderungen in den letzten Jahren sowie die infrastrukturellen und topografischen Verhältnisse berücksichtigt. Eine teilweise Überschneidung/Überlappung mit den Marktgebieten benachbarter zentraler Orte ist dabei immer gegeben. Auch ist zu berücksichtigen, dass einzelne Anbieter (z.B. Biketown Rose) über ein deutlich größeres Einzugsgebiet verfügen.

Das Marktgebiet ist in vier Zonen untergliedert, die der unterschiedlich hohen Intensität der Nachfrageabschöpfung in diesem Gebiet entsprechen. Das Bocholter Stadtgebiet stellt dabei die Zone 1 dar. Die Zone 2 (direktes Umland) wird von den Gemeinden Isselburg, Rees, Hamminkeln, Rhede und Borken gebildet. Zur Zone 3a (weiteres Umland) zählen die Gemeinden Emmerich am Rhein, Wesel, Südlohn, Stadtlohn und Vreden. Ergänzend findet sich auf niederländischem Gebiet direkt angrenzend an Bocholt die Zone 3b (Niederlande). Dieser Bereich umfasst die Gemeinden Oude IJsselstreek, Aalten, Oost Gelre und Winterswijk.

In dem Marktgebiet leben derzeit rd. 460.500 Personen.

Auf Basis der o.g. Bevölkerungsprognosen ist von einem leicht sinkenden Einwohnerpotenzial bis 2025 auf rd. 458.500 auszugehen (-1 % bzw. -0,1 % p.a.).

Marktgebiet des Einzelhandels in Bocholt			
Bereich	Zonen	2017	2025
Bocholt	Zone 1	71.350	70.890
direktes Umland	Zone 2	120.185	121.367
weiteres Umland	Zone 3a	143.819	146.209
Niederlande	Zone 3b	125.193	120.061
Einzugsgebiet	Gesamt	460.547	458.527

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

Tabelle 5: Marktgebiet des Bocholter Einzelhandels

Hinzu kommen noch Gelegenheitskunden. Diese setzen sich aus außerhalb des Marktgebiets lebenden Personen wie Einkaufstouristen, Durchreisende, Einpendler, Ziel- und Zufallskunden zusammen. V.a. Rose Biketown weist mit seinem Angebot ein weit über das Marktgebiet hinaus gehendes Einzugsgebiet auf.



4.3 Nachfragepotenzial der Stadt Bocholt

Auf Grundlage der Einwohnerzahlen und der Kaufkraft im Marktgebiet sowie des Pro-Kopf-Ausgabesatzes errechnet sich für 2017 ein einzelhandelsrelevantes Nachfragepotenzial (NFP) über alle Sortimente¹⁷ innerhalb des Marktgebiets von rd. 2,75 Mrd. €.

Dabei handelt es sich um das Volumen, dass die Bewohner aus dem Marktgebiet der Stadt Bocholt jährlich im Einzelhandel ausgeben – in der Stadt Bocholt selbst und/oder an anderen Standorten/Einkaufskanälen (z.B. Online-Handel).

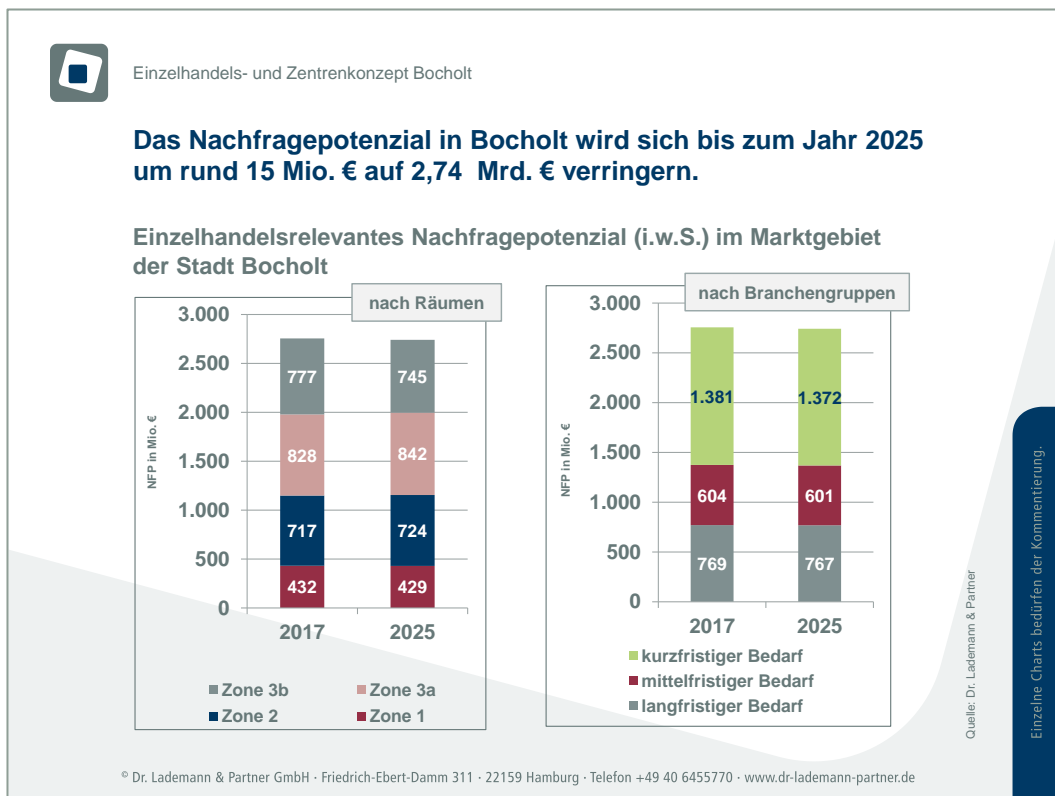


Abbildung 19: Nachfragepotenzial im Marktgebiet der Stadt Bocholt

¹⁷ Die Sortimente werden nach der kurzfristigen Bedarfshäufigkeit (v.a. Lebensmittel) sowie nach dem mittelfristigen (wie Bekleidung, Schuhe) und langfristigen (z.B. Möbel, Bau- und Gartenbedarf) Bedarf gegliedert. Für eine detaillierte Erläuterung sei auf das Glossar verwiesen.



Unter Berücksichtigung der leicht abnehmenden Bevölkerungsplattform ergibt sich für das Marktgebiet der Stadt Bocholt für den Prognosehorizont 2025 ein einzelhandelsrelevantes Nachfragepotenzial über alle Sortimente von

rd. 2,74 Mrd. € (rd. -15 Mio. €).

Bei dem für den örtlichen Einzelhandel zur Verfügung stehenden Nachfragepotenzial muss darauf hingewiesen werden, dass sich das Wachstum des Online-Handels in Deutschland seit Jahren fortsetzt. Dabei nimmt der Anteil und somit die Bedeutung am langsamer wachsenden Gesamteinzelhandel (stationär und nicht-stationär) - wenn auch abgeschwächt - weiter zu. Derzeit entfallen durchschnittlich 13 % des örtlichen Nachfragepotenzials auf den nicht stationären Handel. Je nach Branche können diese Werte jedoch erheblich variieren.

Trennt man die Kanäle in stationäre und nicht-stationäre Nachfrage, zeigt sich für Bocholt, dass von dem o.g. Gesamtvolumen in 2017 rd. 50 Mio. € des Nachfragepotenzials (NFP) im Marktgebiet auf den nicht-stationären Handel entfallen. Es sind gerade die Innenstadtleitsortimente, die am stärksten von Nachfrageabflüssen in den nicht-stationären Handel tangiert sind (im Mittel zu einem Drittel).

Dies in Teilen kompensierend, sind andererseits noch Zusatzumsätze durch Streukunden zu beachten. Hier sei zum einen auf den Grenzhandel und zum anderen auf Spezialisten (wie Rose Biketown) hingewiesen.

Im Marktgebiet der Stadt Bocholt lebten in 2017 rd. 460.500 Personen. Aufgrund der abnehmenden Einwohnerzahl wird das einzelhandelsrelevante Nachfragepotenzial bis zum Jahr 2025 auf rd. 2,74 Mrd. € (= -0,04 % p.a.) sinken. Es bedarf zugleich Anstrengungen, die Nachfrage durch den stationären Handel vor Ort in Bocholt zu binden, um auch zukünftig noch als eines der dominierenden Mittelzentren im westlichen Münsterland zu fungieren.

5 Angebotssituation des Einzelhandels in Bocholt

5.1 Verkaufsflächenentwicklung 2011/2018

Im Februar 2018 verfügte die Stadt Bocholt in 526 Ladenschäften über eine aktiv betriebene¹⁸ einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche von insgesamt rd. 163.100 qm.

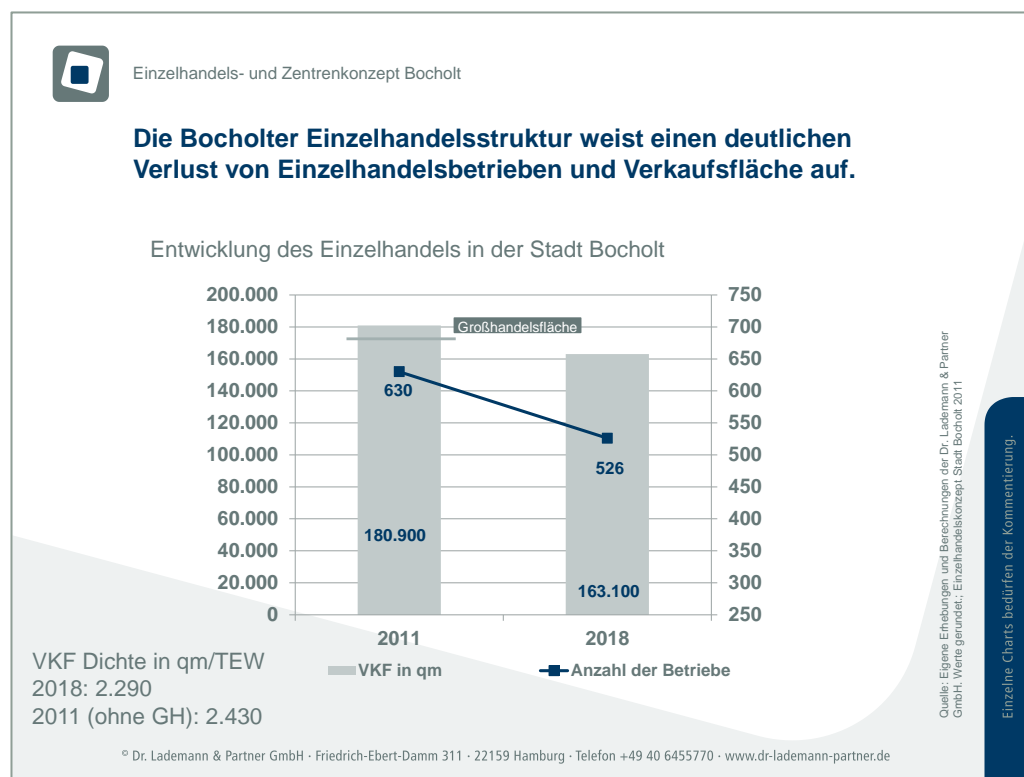


Abbildung 20: Entwicklung des Einzelhandels in der Stadt Bocholt seit 2011

Die Anzahl der Geschäfte hat sich seit 2011 um rd. 100 verringert (= -2,4 % p.a.), gleichzeitig ist die Verkaufsfläche um rd. 18.000 qm (= -1,4 % p.a.) gesunken. Gleichwohl ist hierbei zu berücksichtigen, dass in 2011 auch Großhandelsbetriebe¹⁹ in die Verkaufsflächenerhebung eingebunden wurden.

¹⁸ Ohne Leerstände und ohne gesicherte Planvorhaben. Demnach sind Möbel van Oepen und der Rewe-Neubau beide in den o.g. Daten noch/bereits enthalten.

¹⁹ Gegenstand der aktuellen Untersuchung war der stationäre Einzelhandel im engeren Sinne. Dies sind Einzelhandelsangebote, die auf den Verbraucher bzw. Letztverwender ausgerichtet sind.



Abzüglich dieser rd. 7.500 qm Großhandelsverkaufsfläche ergibt sich ein Verkaufsflächenrückgang von immerhin noch rd. 10.500 qm (in Bezug auf die korrigierten Werte = -0,8 % p.a.). „Über alles“ ist festzustellen, dass sich der mittel- und langfristige Bedarf durch Zu- und Abgänge deutlich dynamischer entwickelt hat als der kurzfristige Bedarf.

5.2 Branchenstruktur

Die Differenzierung nach Branchengruppen ergibt, dass der Sortimentsschwerpunkt auf den kurzfristigen Bedarf (rd. 25 %), auf Möbel/Haus- und Heimtextilien (rd. 21 %) und auf Bau- und Gartenbedarf (rd. 20 %) entfällt.

Die Unterteilung nach einzelnen Sortimentsbereichen zeigt dabei folgendes Bild:

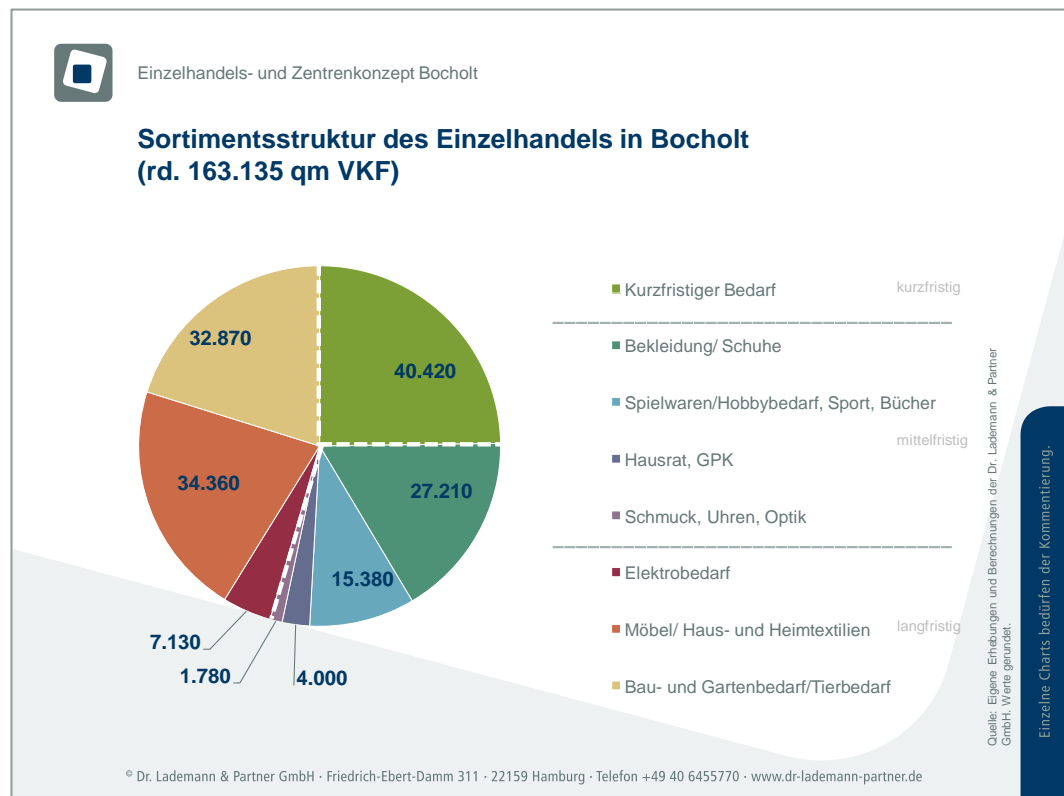


Abbildung 21: Sortimentsstruktur des Einzelhandels in Bocholt

Solche Betriebe, die eindeutig auf gewerbliche Kunden ausgerichtet sind (wie Großabnehmer und Weiterverkäufer) sowie der Kfz-Handel wurden im vorliegenden Einzelhandels- und Zentrenkonzept nicht berücksichtigt. Damit liegt eine abweichende Systematik gegenüber dem Jahr 2011 vor. Dort wurden auch einige prägende Großhandelsbetriebe erfasst.



Insgesamt gesehen weist der Bocholter Einzelhandel eine Branchenstruktur auf, die – zum Zeitpunkt der Erhebung (d.h. inkl. VKF von Möbel van Oepen) - tendenziell stärker durch nicht-zentrenrelevante Verkaufsflächen geprägt ist:

- Mit rd. 40.400 qm entfällt ein Viertel der Gesamtverkaufsfläche auf den kurzfristigen bzw. periodischen Bedarf. Der Anteil der Betriebe liegt bei 40 %.
- Mit rd. 46.600 qm entfallen rd. 29 % auf den mittelfristigen Bedarf. Der Anteil gemessen an der Anzahl der Betriebe beläuft sich ebenfalls auf rd. 29 %.
- Der langfristige Bedarf nimmt knapp die Hälfte an der Gesamtverkaufsfläche ein (rd. 76.100 qm). Gemessen an der Anzahl der Betriebe beträgt der Anteil bedingt durch die überwiegend flächenextensiven Strukturen lediglich rd. 31 %.

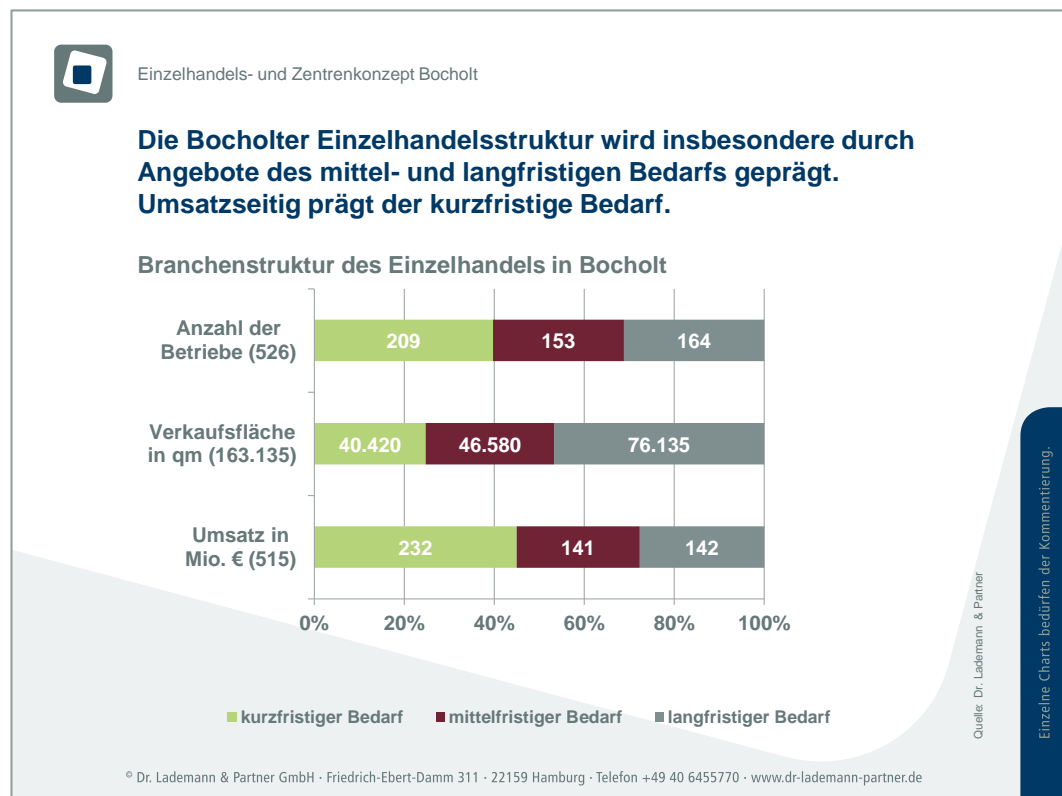


Abbildung 22: Branchenstruktur des Einzelhandels in Bocholt

5.3 Raumstruktur des Einzelhandels – nach Zentrenkategorien

Die Daten der Flächenerhebung wurden räumlich differenziert aufbereitet. Die Raumstruktur zeigt, dass knapp die Hälfte des Einzelhandelsangebots (rd. 75.200 qm VKF) auf die städtischen Zentren entfällt. Auf diese entfallen wiederum rd. 75 % der mittelfristigen Sortimente im Stadtgebiet. Bei den langfristigen Sortimenten liegt ein überproportionaler Anteil der Verkaufsflächen an den sonstigen Standortlagen.

Bezogen auf die einzelnen Lagebereiche zeigt sich folgendes Bild in der Einzelhandelsstruktur:

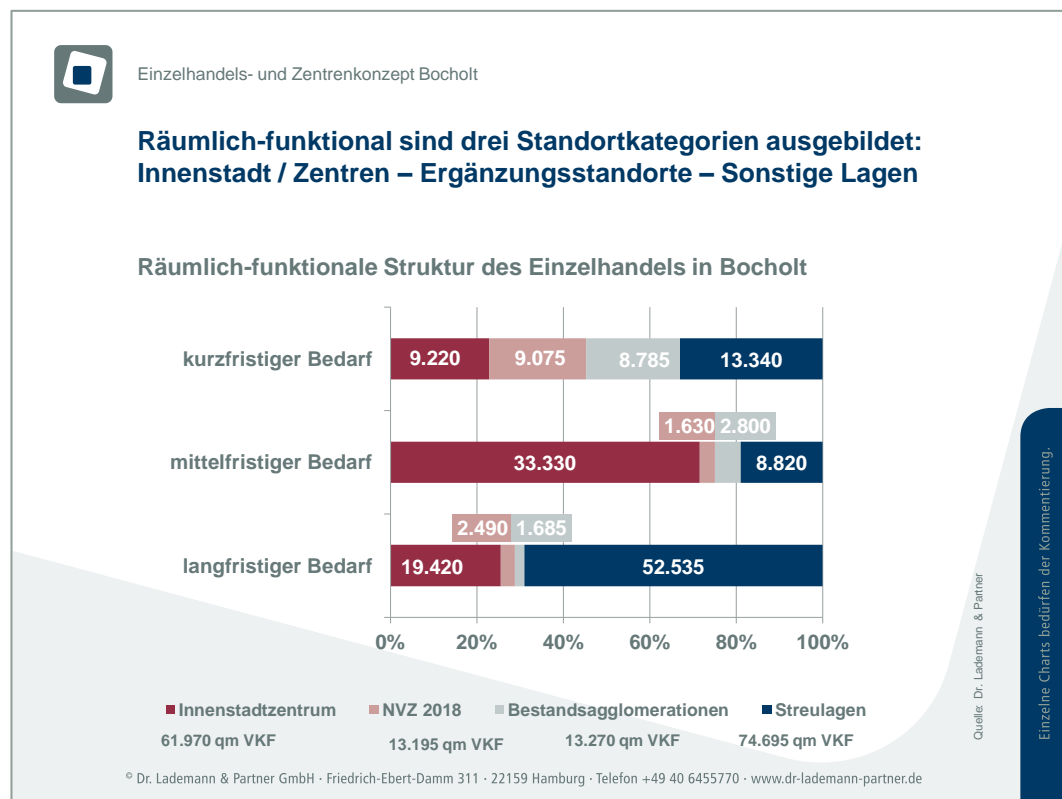


Abbildung 23: Räumlich-funktionale Struktur des Bocholter Einzelhandels (Standortkategorien)

Die sortimentspezifischen Verkaufsflächenanteile verteilen sich auf folgende Standortlagen:

- Der Verkaufsflächenanteil des Innenstadtzentrums an der Gesamtverkaufsfläche beläuft sich mit rd. 61.950 qm auf rd. 37 % und umfasst v.a. Sortimente des mittelfristigen Bedarfs (rd. 54 %).



- Die bestehenden sechs Nahversorgungszentren²⁰ dienen mit rd. 13.200 qm VKF vorrangig der Grundversorgung in den räumlich von der Kernstadt abgesetzten Siedlungsbereichen. Der Verkaufsflächenanteil der Nahversorgungszentren beläuft sich auf rd. 8 % und umfasst vornehmlich Sortimente des kurzfristigen Bedarfs.
- In Bocholt haben sich zwei prägende Bestandsagglomerationen des Einzelhandels ausgebildet. Der Verkaufsflächenanteil der Bestandsagglomerationen beläuft sich auf rd. 8 % und umfasst schwerpunktmäßig Sortimente des kurzfristigen Bedarfs (rd. 66 %).
- Unter Sonstigen Lagen bzw. Streulagen werden die übrigen Angebote erfasst (rd. 46 % Verkaufsflächenanteil). In dieser Kategorie sind auch die ehemaligen Zentren (neu: Privilegierte Nahversorgungsstandorte) enthalten. Dabei handelt es sich überwiegend um Solitärstandorte des kurzfristigen oder langfristigen Bedarfs (rd. 18 % und 70 %).

5.4 Raumstruktur des Einzelhandels – nach Siedlungsräumen

Die Daten der Flächenerhebung wurden auch räumlich differenziert nach Siedlungsräumen aufbereitet.

Wie die Tabelle unten zeigt, liegt erwartungsgemäß eine deutliche Konzentration des Einzelhandels auf den Siedlungsbereich Innenstadt vor (rd. 45 % aller Betriebe und rd. ein Drittel der VKF). Den zweitgrößten Flächenanteil nimmt der Siedlungsbereich Südost/Fildeken ein (rd. 14 %), auf diesen entfallen dabei rd. 8 % aller Betriebe. Ebenfalls stärker aufgestellt sind die Siedlungsbereiche Süd und West/Feldmark. Auf diese entfallen jeweils rd. 10 % der Gesamtverkaufsfläche des Bocholter Stadtgebiets. Die Anzahl der Betriebe ist ebenfalls ausgewogen.

Die weiteren Anteile verteilen sich auf die übrigen Siedlungsräume, wobei die einwohnerschwachen Siedlungsbereiche Hemden und Barlo die geringsten Verkaufsflächenanteile auf sich vereinen (< 0,5 %).

²⁰ Es wird auf die Darstellungen im Kapitel 10 verwiesen. So wurde im Rahmen der Fortschreibung festgestellt, dass nicht alle im Jahr 2011 noch als Nahversorgungszentren (NVZ) definierten Bereiche auch im Jahr 2018 als solche fortgeführt werden sollen. Das Nahversorgungszentrum in Planung (Stenern neu) verfügt aktuell über noch keinen Bestand.



Bezogen auf die einzelnen Siedlungsräume zeigt sich folgendes Bild in der Einzelhandelsstruktur:

Einzelhandelsstruktur in den Siedlungsräumen der Stadt Bocholt		
Standortlage	Anzahl der Betriebe	Verkaufsfläche in qm
Innenstadt	236	54.470
Bocholt Nord	19	4.270
Stenern	9	1.270
Bocholt Ost (nördl. Münsterstraße)	17	4.140
Bocholt Ost (südl. Münsterstraße)	20	5.820
Bocholt Südost/ Fildeken	43	22.635
Bocholt Süd	28	15.635
Bocholt West/ Feldmark	15	15.625
Bocholt West/ Löverick	40	9.535
Bocholt Nordwest/ Holtwick/ Spork	26	8.270
Mussum/ Biemenhorst	35	6.320
Lowick/ Liedern	14	10.445
Suderwick	15	3.890
Hemden	2	520
Barlo	7	290
Gesamt	526	163.135

Quelle: Dr. Lademann & Partner.

Tabelle 6: Einzelhandelsstruktur nach Siedlungsräumen

5.5 Betriebsgrößenstruktur

Hinsichtlich der Betriebsgrößen weist die Stadt Bocholt eine Durchschnittsgröße von rd. 310 qm Verkaufsfläche auf. Diese wird vor allem durch die flächenextensiven Nutzungen an den Bestandsagglomerationen getrieben. Die Innenstadt verfügt lagetypisch in allen Bedarfsstufen jeweils über im Mittel kleinteilige Strukturen mit einer durchschnittlichen Betriebsgröße von rd. 250 qm, die weiteren zentralen Versorgungsbereiche bieten dagegen eine mittlere Betriebsgröße von rd. 380 qm. Berücksichtigt man nun noch die erfolgte Schließung des Möbelhauses, würden die Werte für die Innenstadt noch leicht niedriger liegen.



Nach Standortbereichen ergibt sich dabei folgendes Bild:

Betriebsgrößenstruktur des Einzelhandels in Bocholt nach Standortbereichen					
Verkaufsfläche nach Bedarfsstufe	ZVB Innenstadt	weitere ZVBs	Bestandsagglomerationen	sonstige Lagen	Gesamt
kurzfristig	150	320	980	120	190
mittelfristig	290	410	930	280	300
langfristig	270	1.250	560	600	460
Summe	250	390	880	330	310
Quelle: Dr. Lademann & Partner.					

Tabelle 7: Betriebsgrößenstruktur des Einzelhandels in Bocholt nach Standortbereichen

In Bocholt entfallen insgesamt rd. 59 % der Verkaufsfläche auf 46 großflächige Betriebe (VKF > 800 qm).

Die größten Betriebe für den kurzfristigen Bedarf sind das SB-Warenhaus Real (Bestandsagglomeration Welfenstr./Friesenstr.) sowie – mit deutlichem Abstand - der Edeka Harmeling-Markt (NVZ Holtwick).

Bei den Sortimenten des mittelfristigen Bedarfs befinden sich die flächengrößten Betriebe innerhalb der Shopping-Arkaden in der Innenstadt (Peek & Cloppenburg; C & A).

Die flächengrößten Betriebe im langfristigen Bedarfsbereich befinden sich - der Anzahl und Fläche nach - überwiegend in peripherer Lage. Hierbei sind u.a. die Baumärkte Hagebau, Hellweg und Geukes zu nennen sowie der Fachmarkt Rose Biketown (allesamt in Sonstiger Lage).

Aktuell beträgt das Gesamtverkaufsflächenangebot in Bocholt rd. 163.100 qm. Die durchschnittliche Betriebsgröße liegt bei rd. 310 qm Verkaufsfläche und in Bezug auf die Innenstadt bei rd. 250 qm VKF. Gut 75 % des mittelfristigen Einzelhandelsangebots findet sich in der Innenstadt und in anderen zentralen Versorgungsbereichen.



5.6 Leerstandssituation

Im Februar 2018 standen in Bocholt 72 Ladengeschäfte mit einer potenziellen²¹ Verkaufsfläche von rd. 9.800 qm leer, was einer Leerstandsquote von rd. 6 % der Verkaufsfläche und rd. 12 % der Betriebe entspricht. Die größten Flächenpotenziale entfallen räumlich gebündelt im zentralen Versorgungsbereich Innenstadt am Neutorplatz auf insgesamt etwa 1.200 qm VKF. Zudem weist die Bestandsagglomeration Westendkreisel einen größeren Leerstand auf (ca. 850 qm VKF).²²

In der Bocholter Innenstadt standen zum Begehungszeitpunkt in Februar 2018 insgesamt 38 Erdgeschossflächen leer, was gemessen an der Anzahl sämtlicher gewerblicher Nutzungen (Einzelhandel, Gastronomie, konsumnahe Dienstleistungen, 517 Betriebe) einem Anteil von 7 % und einer inaktiven potenziellen Verkaufsfläche von rd. 4.200 qm entspricht. An der potenziellen Gesamtverkaufsfläche gemessen (6 %) kann dies noch als durchschnittlicher Vermietungsleerstand bezeichnet werden. Allerdings sind in diesen Zahlen noch nicht die beiden inzwischen leergezogenen innerstädtischen Möbelhäuser von van Oepen enthalten. Es gilt insofern hier künftig die Leerstandssituation zu beobachten, da diese vor allem in den Zentren sehr stark negativ wahrgenommen werden kann. Die Leerstände sind in den Zentren (Innenstadt, v.a. Achse Neutorplatz/Kreuzstraße) daher vorrangig abzubauen und hinsichtlich der Nachnutzung sowohl mit Einzelhandel als auch mit konsumnahen Angeboten zu fördern. Die Entwicklungen auf der ehemaligen Hertie-Brache (Neubau von P&C und der Sparkasse) versprechen positive Effekte auf die leerstehenden Immobilien am Neutorplatz, sodass hier wieder mit einer attraktiven Nachbelegung zu rechnen ist.

In solitären Streulagen und in den Randbereichen der Innenstadt dürften sich einzelhandelsseitige Nachnutzungen zum Teil als schwierig gestalten, sodass in diesen Fällen auch Bestrebungen einer Umnutzung/Umstrukturierung in Betracht gezogen werden sollten.

²¹ Diese potenzielle Verkaufsfläche konnte im Rahmen der Bestandserhebung nur grob abgeschätzt werden, da die Verkaufsräume von außen nicht immer klar einsehbar waren. Hierbei ist auch nicht jedes Ladenlokal als Einzelhandelsnutzung unbedingt nutzbar. Vielmehr kommen auch andere konsumnahe Nutzungen oder Gastronomie in Frage. Aufgrund der Stichtagserhebung (KW 7 bis 8) ist die seitdem erfolgte Aufgabe des Möbelhauses von Oepen in den Daten noch nicht enthalten.

²² Dieser wird jedoch in Kürze nachgenutzt werden (Genehmigung zur Eröffnung eines Action-Markts mit knapp 800 qm VKF wurde nach der Stichtagserhebung [KW 7 bis 8] durch die Stadt erteilt).

5.7 Umsatzsituation des Einzelhandels

Die Umsätze des Einzelhandels wurden auf Basis branchenüblicher und standortgewichteter Flächenproduktivitäten der einzelnen Betriebsformen/Betreiber geschätzt. Demnach belief sich der Bruttoumsatz aller Einzelhandelsbetriebe in der Stadt Bocholt im abgeschlossenen Geschäftsjahr 2017 auf insgesamt

rd. 515 Mio. €.

Hieraus ergibt sich eine durchschnittliche Flächenproduktivität von etwa 3.150 € pro qm Verkaufsfläche und Jahr. Diese bewegt sich aufgrund einiger flächenextensiver Anbieter i.V.m. dem erstarkten Online-Handel leicht unterhalb des Bundesdurchschnitts.



Abbildung 24: Umsatzstruktur des Einzelhandels

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

- Der Umsatzanteil des kurzfristigen Bedarfs trägt etwa 45 % des Gesamtumsatzes bei. Die durchschnittliche Flächenproduktivität liegt bei etwa 5.700 €



je qm Verkaufsfläche (VKF) und fällt aufgrund einer moderaten Wettbewerbssituation i.V.m. dem Grenzhandel überdurchschnittlich aus.

- Auf den mittelfristigen Bedarf entfallen rd. 27 % des gesamtstädtischen Einzelhandelsumsatzes. Die Flächenleistung beträgt hier durchschnittlich etwa 3.000 € je qm VKF.
- Der Umsatzanteil bei den zum großen Teil flächenextensiven Sortimenten des langfristigen Bedarfs liegt bei etwa 28 %. Daraus resultiert eine erwartungsgemäß relativ geringe Flächenproduktivität von lediglich rd. 1.800 € je qm VKF.

Umsatzseitig wird der Einzelhandel in Bocholt durch Angebote des kurzfristigen Bedarfs (zugleich nahversorgungsrelevant) dominiert, auf den gut 45 % des Umsatzes entfallen. Die Flächenleistungen fallen erwartungsgemäß im langfristigen Bedarf aufgrund der Flächenextensivität zahlreicher Sortimente geringer aus.

6 Stellung der Innenstadt im Einzelhandelsgefüge

6.1 Bewertung der Versorgungslage des Einzelhandels

Die Bocholter Innenstadt²³ verfügt in 248 Ladengeschäften insgesamt über ein Einzelhandelsangebot von

rd. 61.970 qm Verkaufsfläche.

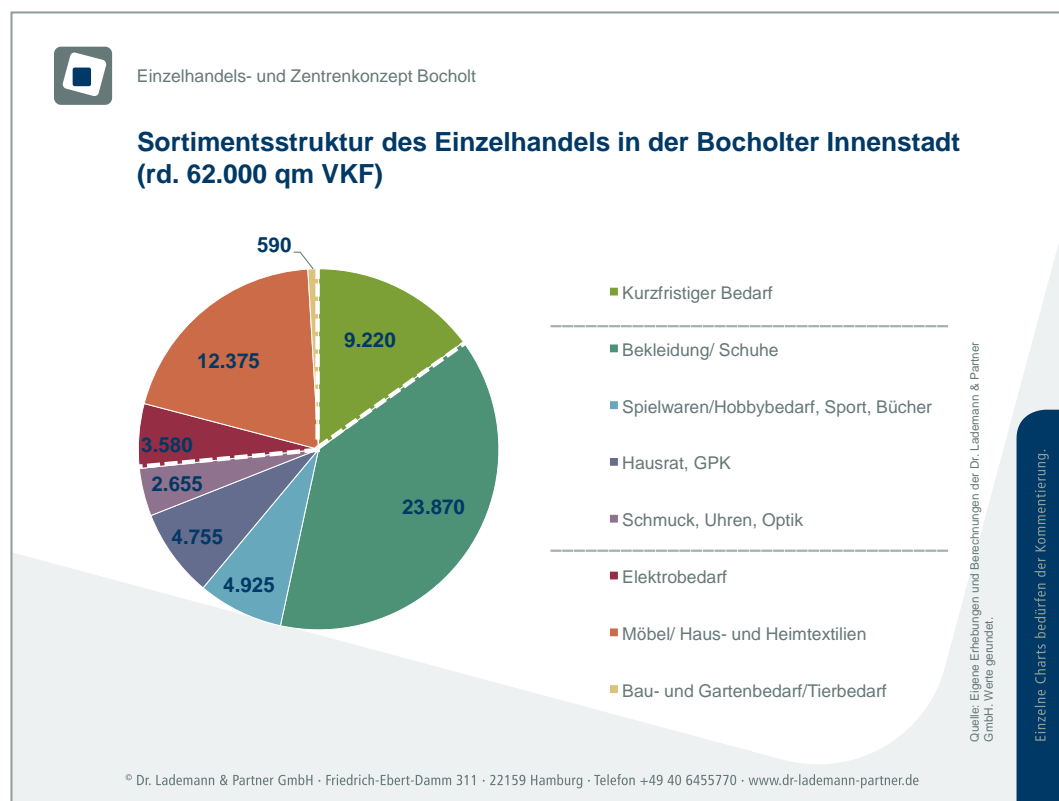


Abbildung 25: Verkaufsflächenstruktur des Einzelhandels in der Bocholter Innenstadt

Das Angebot weist dabei einen breiten Branchenmix annähernd in jedem Sortiment auf. Der größte Verkaufsflächenumfang entfällt im Wesentlichen auf Sortimente des mittelfristigen Bedarfs (rd. 57 %). Mit rd. 23.900 qm VKF, d.h. über einem Drittel der Gesamtverkaufsfläche, liegt der Schwerpunkt deutlich im Sortiment Bekleidung/Schuhe. Wenngleich der Anteil an Angeboten des kurzfristi-

²³ Hinweis: Die Abgrenzung der Innenstadt wird im Kapitel 10.3 vorgenommen und weicht von dem Siedlungsbereich „Innenstadt“ ab.



gen Bedarfs erhöht erscheint, sei schon hier darauf verwiesen, dass sich drei der vier Lebensmittelmärkte dezentral in verkehrsgünstiger Randlage befinden und damit nicht auf den vitalen Kern der Innenstadt einzahlen. Als positiv kann jedoch die Prägung der Innenstadt durch Drogerieangebote bewertet werden.

Bei der Betrachtung des Verkaufsflächenanteils der Innenstadt an der Gesamtverkaufsfläche der Stadt Bocholt erreicht diese über alle Sortimente mit einem Verkaufsflächenanteil von rd. 38 % in nicht allen Teilen die notwendige Dominanz einer Innenstadt. Die höchste Dominanz erlangen die Sortimente des mittelfristigen Bedarfs. Dagegen ist gerade der Anteil des kurzfristigen Bedarfs innerhalb der Innenstadt weiter steigerbar.

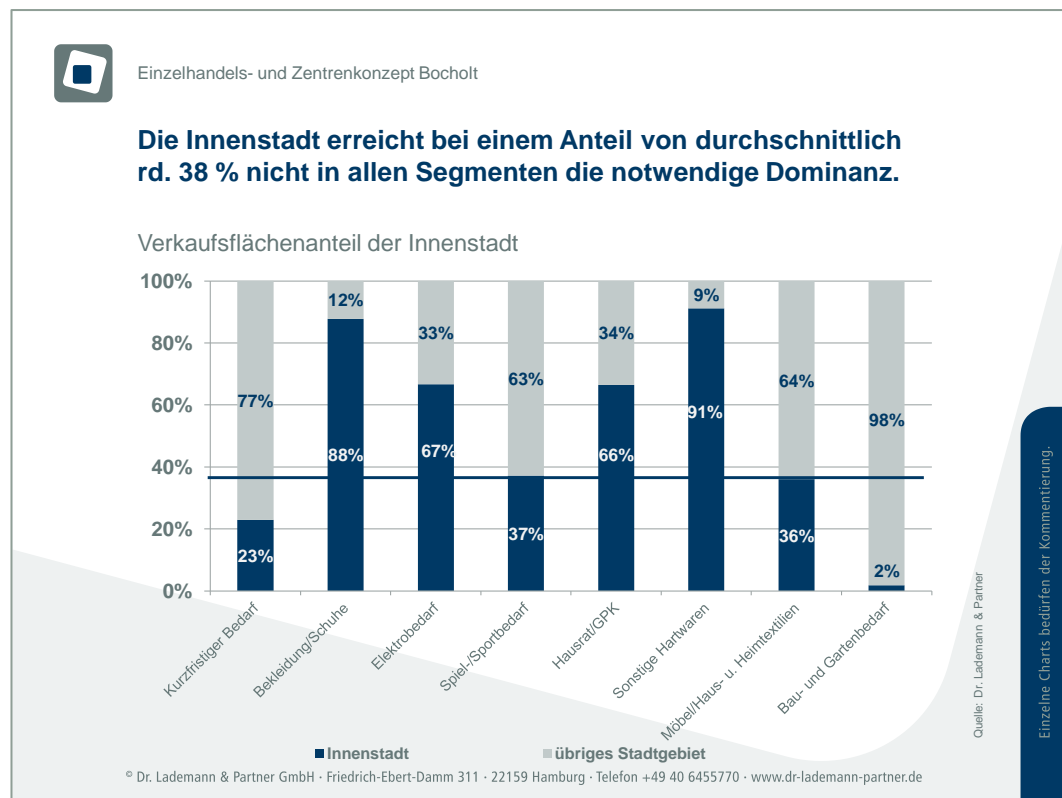


Abbildung 26: Verkaufsflächenanteil der Innenstadt an der Gesamtstadt



Im Vergleich zu anderen im Bocholter Umland befindlichen Mittelzentren liegt die Citydichte²⁴ insgesamt im überdurchschnittlichen Bereich. Vor allem im langfristigen Bedarfsbereich rangiert die Citydichte weit über dem Bereich der durchschnittlichen Spannweite. Hierbei sei jedoch darauf hingewiesen, dass diese mit Schließung der Möbelhäuser van Oepen deutlich sinken wird. Umgekehrt ist durch den Neubau für P & C bei dem mittelfristigen Bedarf mit einer Ausweitung der VKF zu rechnen. Im Vergleich zu den umliegenden Mittelzentren zeigt die Stadt Bocholt im mittel- bis langfristigen Bedarfsbereich deutlich höhere Werte als die Vergleichswerte aus Borken und Wesel. Dennoch bedarf es in Bocholt Maßnahmen der Potenzialflächenentwicklung, um die bisherige Stellung als sog- starke Innenstadt wieder auszubauen und dem wahrnehmbaren negativen Trend entgegenzuwirken (ggü. 2011 – 4 %-Punkte; Citydichte 2011 = 903).

Citydichte der Stadt Bocholt im Vergleich				
Branchen	Verkaufsflächendichte*			
	Bocholt	Borken	Coesfeld	Wesel
Kurzfristiger Bedarf	129	183	287	131
Mittelfristiger Bedarf	467	407	556	387
<i>davon Bekleidung/Schuhe/Lederwaren</i>	335	256	330	241
Langfristiger Bedarf	272	155	183	152
Summe	869	745	1.026	670
Quelle: Eigene Berechnungen. * in qm Verkaufsfläche je 1.000 Einwohner. ** Vergleichswerte aus anderen Untersuchungen von Dr. Lademann & Partner und kommunalen Einzelhandelskonzepten.				

Tabelle 8: Citydichte der Bocholter Innenstadt im Vergleich

Die Bocholter Innenstadt wird jedoch nicht allein durch Einzelhandelsangebote geprägt. Neben Wohn- und Büronutzungen ist vor allem auf konsumnahe Nutzungen hinzuweisen, die aufgrund der Multifunktionalität zu einer Frequentierung und Belebung der Innenstadt führen. In der Bocholter Innenstadt wurden 517 Betriebe erfasst, die ihren Schwerpunkt gleichermaßen im Einzelhandel (248 Betriebe = 48 %) und bei sonstigen konsumnahen Nutzungen (231 Betriebe = 45 %) aufweisen. Dabei sind es vor allem gastronomische Einrichtungen und Gesundheitsdienstleistungen, die das breit aufgestellte Angebot prägen. Hieraus lässt sich der Bedarf der sorgfältigen Abwägung von Planvorhaben in Bereichen außerhalb der Innenstadt ableiten (bei Herausziehen der Nutzungen Gefahr des Frequenzverlusts).

²⁴ Citydichte = Verkaufsflächenausstattung der Innenstadt je 1.000 Einwohner bezogen auf die Gesamtstadt.



Die Innenstadt von Bocholt verfügt mit rd. 62.000 qm Verkaufsfläche über rd. 38 % der gesamtstädtischen Verkaufsfläche. Den größten Flächenanteil nimmt dabei der mittelfristige Bedarf ein. Die Citydichte von Bocholt liegt im mittel- und langfristigen Bedarf auf zufriedenstellendem, da leicht überdurchschnittlichem Niveau. Es wird besonderer Anstrengungen bedürfen, um den allmählichen Attraktivitätsverlust der Innenstadt wieder umzukehren.

6.2 Erfassung des innerstädtischen Parkraumangebots

In der Bocholter Innenstadt wurde zur qualitativen Beurteilung des innerstädtischen Parkraumangebots eine Erhebung der Stellplätze vorgenommen. Die Lage-differenzierung wurde für die Auswertung sodann in fünf Teilbereiche vorgenommen, wenngleich z.T. die Stellplatzangebote auch eine Mitversorgungsfunktion für die übrigen Teilbereiche nehmen (vgl. z.B. Tiefgarage am Europaplatz). Hierzu wurde zunächst das Parkraumangebot nach Angebotsform, Gebührensystem und Kapazitäten erfasst sowie die Beschaffenheit und die Auslastung erhoben und bewertet. Dabei wurden sowohl die öffentlichen als auch die betriebs-zugehörigen Kfz-Stellplätze in dem zentralen Versorgungsbereich Innenstadt und direkt daran räumlich anschmiegend (jenseits des Innenstadtrings) untersucht.

Kapazitäten und räumliche Verteilung

Insgesamt wurden rd. 2.990 Stellplätze in 58 Standortlagen vorgefunden. Diese verteilen sich nahezu flächendeckend über die gesamte Innenstadt und verdeutlichen die grundsätzlich gute verkehrliche Anbindung aller Nutzungen in der Innenstadt.

Die größten Stellplatzanlagen finden sich im Südwesten der Innenstadt. Dort befinden sich die Tiefgarage und das Parkdeck der Bocholter Shopping Arkaden mit einem Parkplatzangebot von insgesamt rd. 800 Stellplätzen. Der Berliner Platz beherbergt, vor dem Rathaus und den Shopping Arkaden gelegen, insgesamt weitere rd. 380 Stellplätze. Das Parkhaus Am Nähkasten, im Kern der Innenstadt, verfügt über weitere rd. 250 Stellplätze. Neben den räumlich konzentrierten Parkplatzsammelanlagen finden sich einige straßenbegleitende Stellplätze.

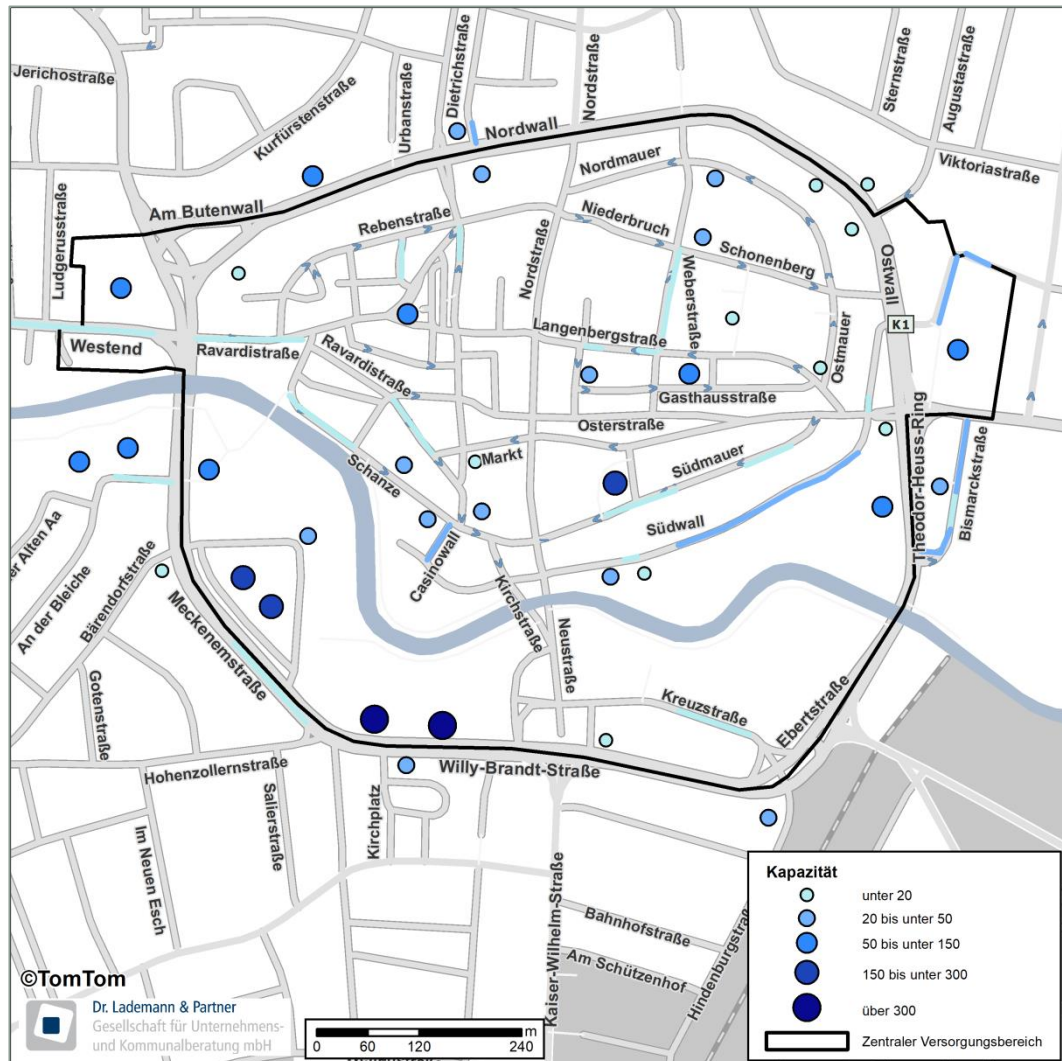


Abbildung 27: Kapazität des Parkraumangebots der Bocholter Innenstadt

Die Untersuchung nach Teilräumen der Innenstadt zur Stellplatzsituation in Verbindung mit der vorhandenen Verkaufsfläche, spiegelt wider, dass insbesondere der Teilbereich 2 (Nordviertel [eine Stellplatzanlage]) vergleichsweise wenige Stellplätze im Verhältnis zur Verkaufsfläche vorliegen.

Die von der Fußgängerzone geprägte Zone 4 (Marktviertel) steht mit etwa 66 qm VKF je Stellplatz an zweiter Stelle. Rd. 16 Stellplätze je qm Verkaufsfläche entfallen auf den Innenstadtbereich 5 (Neustadt). Hier liegen sowohl der Verkaufsflächenanteil durch die Shopping Arkaden als auch das Stellplatzangebot mit rd. 1.370 Stellplätzen im hohen Bereich.

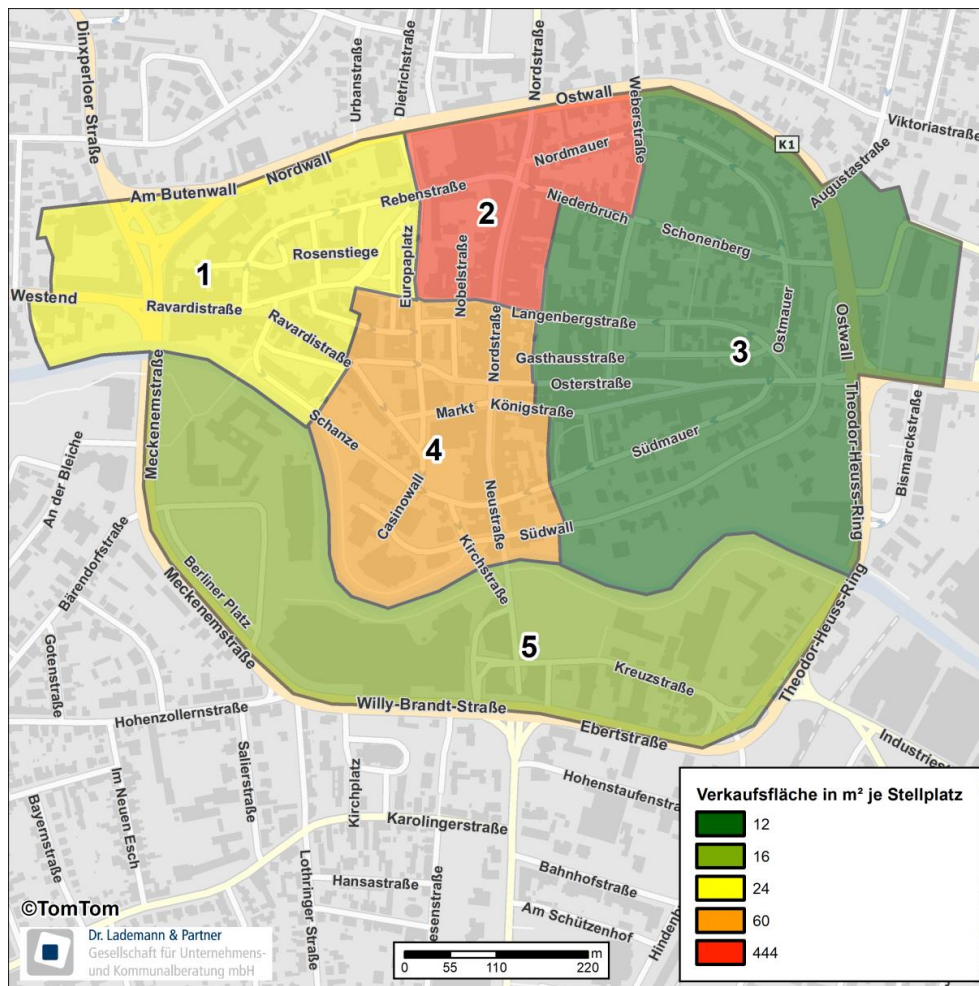


Abbildung 28: VKF in qm je Stellplatz der Bocholter Innenstadt

Parkraumerhebung nach Teilbereichen Flächenmanagement Bocholter Innenstadt			
Innenstadtraum*	Stellplatzanlagen Anzahl	Stellplätze	durchschnittliche Auslastung
1	7	260	76%
2	1	20	5%
3	23	810	60%
4	6	115	50%
5	8	1370	63%
Gesamt	45	2575	61%

* Angaben beziehen sich nur auf Teilräume 1-5; w weitere Stellplätze wurden außerhalb der Bereiche erfasst.
Quelle: Parkraumerhebung am 12./13. März, Tag der Auslastung 12.04.2018 Dr. Lademann & Partner; Angaben gerundet

Tabelle 9: Übersicht über die Stellplätze und die Auslastung nach Teilbereichen der Innenstadt

Die Innenstadt von Bocholt verfügt bei einer Verkaufsfläche von rd. 62.000 qm knapp 3.000 Stellplätze zur. Der Stellplatzschlüssel liegt demnach bei rd. 1 Stellplatz zu 20 qm VKF. Die Anzahl der Stellplätze verdeutlicht in der undifferenzierten Betrachtung eine relativ gute Ausstattung an Parkraum mit gewissem Opti-

mierungspotenzial. Es ist jedoch an dieser Stelle darauf hinzuweisen, dass die Innenstadt nicht allein durch Einzelhandelsangebote geprägt ist.

Gebührenssystem und Parkdauer

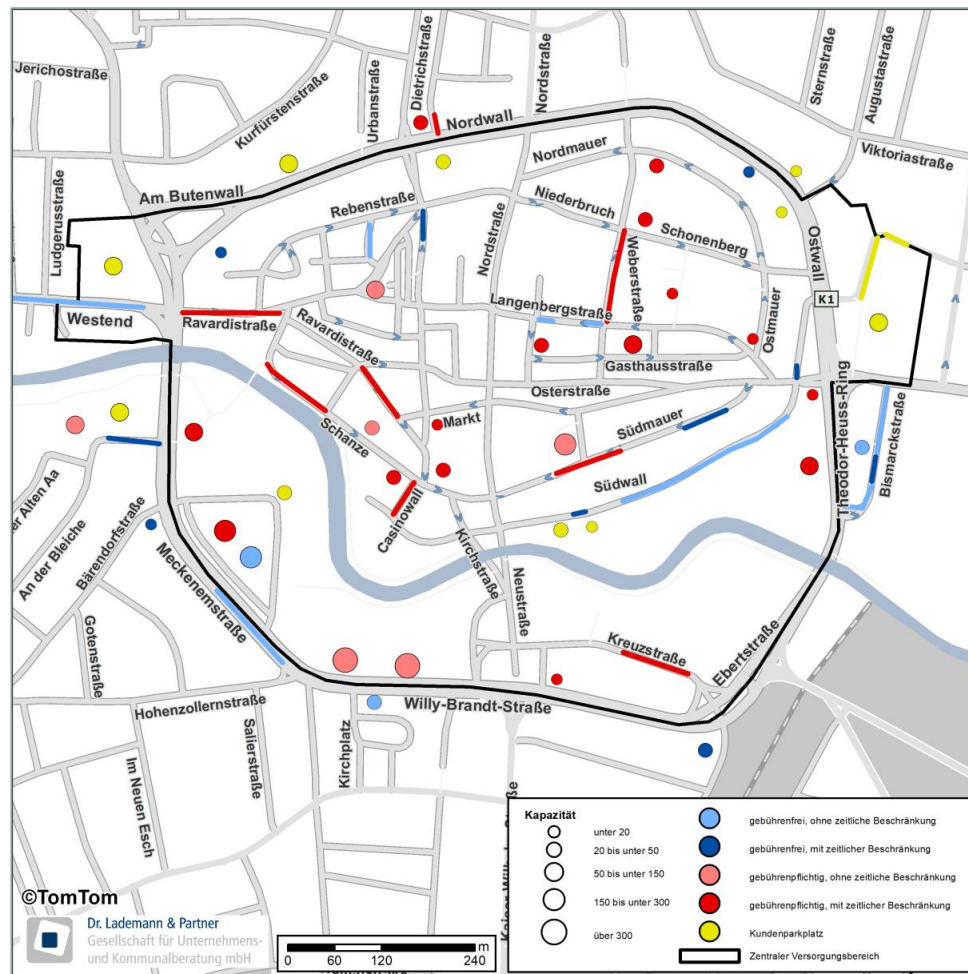


Abbildung 29: Parkraumangebot der Bocholter Innenstadt

Gut ein Drittel der angebotenen Stellplatzanlagen sind gebührenfrei, dies entspricht etwa 18 % aller angebotenen Stellplätze. Rd. 14 % der Stellplatzanlagen in der Innenstadt von Bocholt beinhalten keine zeitliche Beschränkung der Parkdauer, sodass diese insbesondere für Langzeitparker attraktiv sind (ca. 6 % aller Stellplätze). Die gebührenpflichtigen Stellplätze nehmen demnach den größten Anteil des Bocholter Parkraumangebots ein. Etwa 40 % dieser Stellplatzanlagen geben eine Höchstparkdauer von 3 Stunden vor, was negative Effekte auf die „Einkaufsstimmung“/Atmosphäre hat.

Auslastung

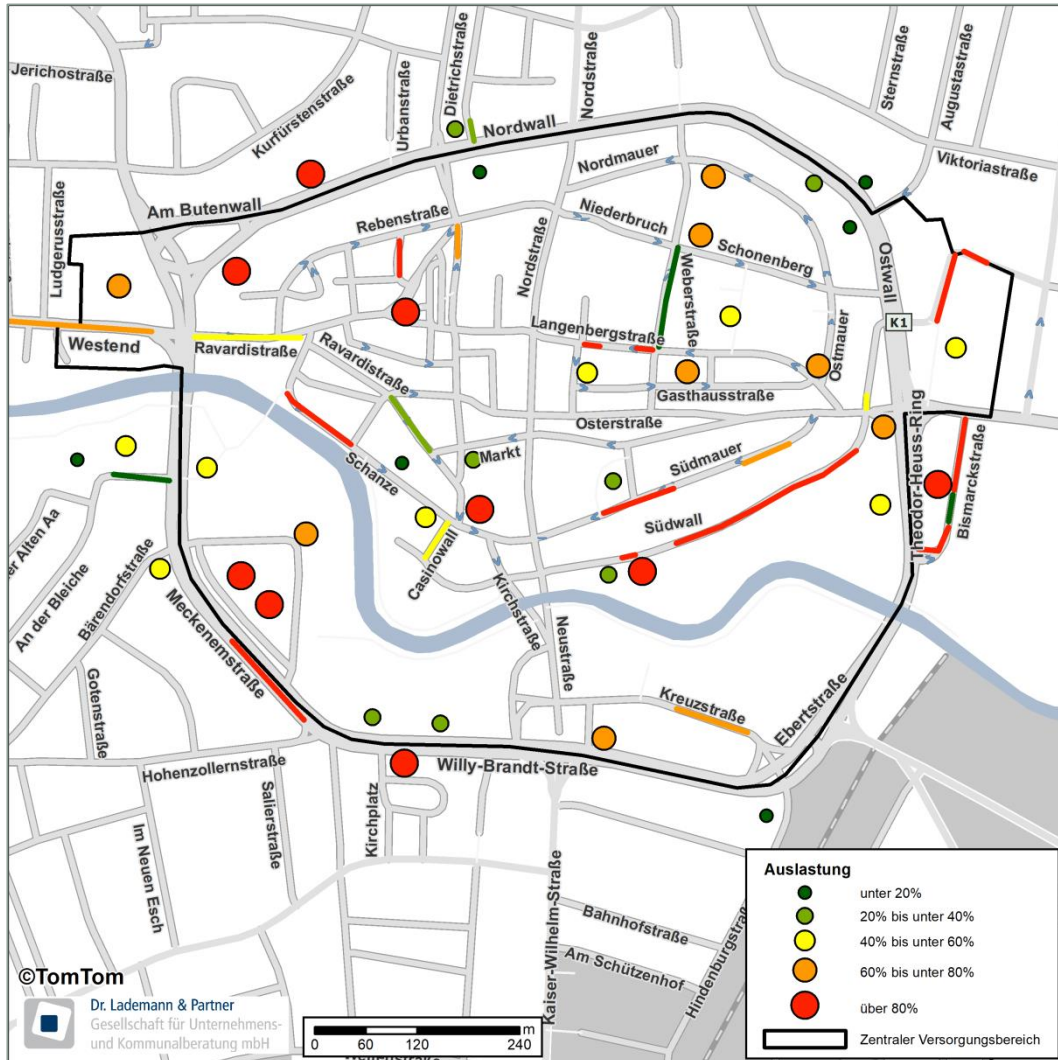


Abbildung 30: Auslastung des Parkraumangebots der Bocholter Innenstadt

Für die Feststellung der Attraktivität der einzelnen Stellplatzanlagen resp. der Wahrnehmung durch den Innenstadtbesucher wurde die Parkraumnachfrage überprüft. Aufgenommen wurde die Auslastung an einem Donnerstagmittag im April (Markttag). Insgesamt waren zu dem Zeitpunkt der Erhebung gut 54 % aller Parkplätze belegt. Insbesondere die gebührenfreien Parkplätze verfügten im Schnitt über eine hohe Auslastung von 70 bis 100 %. Die Tiefgarage am Europa- platz und die Sammelstellplätze am Berliner Platz sind am Stichtag die beliebtesten größeren gebührenpflichtigen Parkplätze (>140 Stellplätze), die jeweils mit rd. 81 % bzw. rd. 90 % (bzw. 98 %) eine sehr hohe Auslastung vorweisen.



Fazit

Zusammenfassend lassen sich folgende Erkenntnisse aus der Erfassung von Parkraumangebot und Parkraumnachfrage erzielen: Hinsichtlich des ruhenden Verkehrs kann festgehalten werden, dass die Nachfrage nach Parkraum für Pkw sich an „durchschnittlichen“ Tagen mit dem vorhandenen innerstädtischen Parkraumangebot deckt. Jedoch liegt in den Teilräumen eine Ungleichverteilung hinsichtlich des Angebots und der Auslastung vor. Eine Optimierung der Auslastung der Stellplätze könnte z.B. durch ein verbessertes Parkraummanagement erfolgen und bedarf ggf. einer vertiefenden Untersuchung:

- Überprüfung der Optimierung des Parkleitsystems, u.a. hinsichtlich der Beschilderung sowie hinsichtlich einer veränderten Wegeführung zur gezielten Lenkung des Parksuchverkehrs mit dem Ziel der verbesserten und ausgewogenen Auslastung der Stellplätze. Vorteil wäre zugleich, dass neue Frequenzen an den nördlichen Innenstadtbereich gelenkt werden könnten und sich hierdurch positiv auf Belebung der Einkaufsstraßen in der Altstadt auswirken. An dieser Stelle sei auch auf die Bedeutung des Fahrradverkehrs und dem Bedarf entsprechender Abstellmöglichkeiten hingewiesen.
- Beachtung der Angemessenheit des Angebotes an Stellplätzen im Entwicklungsbereich Kreuzstraße bis Neutorplatz.
- Überprüfung des Tarifsystems v.a. hinsichtlich der Deckelung der Parkdauer, da die Begrenzung des Innenstadtbesuchs auf drei Stunden bzw. der vorherigen Festlegung der Besuchsdauer wenig Anreize für spontane Impulse zur Verlängerung des Innenstadtverbleibs (Kopplungen) lässt.
- Überprüfung der Möglichkeit der flexibleren Handhabung bei dem Stellplatznachweis resp. der Stellplatzabläse innerhalb des Innenstadtrings.

Das Parkraumangebot der Bocholter Innenstadt entspricht in Bezug zur Verkaufsfläche der Einzelhandelsbetriebe dem Bedarf an Pkw-Stellplätzen. Zugleich sind weitere Nutzungen aus Gastronomie, Dienstleistungen und Wohnen zu beachten. Insgesamt beträgt die Auslastung der Parkplätze an einem „normalen“ Markttag im Durchschnitt gut 54 % (inkl. direkt außerhalb des Zentrums gelegener Bereiche). Dies zeigt, dass es vorrangig einer Neuausrichtung des Parkraummanagements bedarf, um die vorhandenen Kapazitäten besser zu kommunizieren und um neue Frequenzen in entlegene Bereiche der innerstädtischen Einkaufslagen zu bringen. Zugleich könnte die Lockerung der Begrenzung der Parkdauer die Möglichkeit für einen „entspannteren“ Innenstadtbesuch bieten.



6.3 Weiterführende Untersuchungen - Flächenmanagement 2.0 für Bocholter Innenstadt

Das Büro Standortentwicklung Neufeld aus Bochum schreibt hierzu Folgendes:

„Seit der Schließung der Standorte von Hertie und SinnLeffers im Jahr 2009 und der zunehmenden Konkurrenz durch den Online-Handel sind in der Bocholter Innenstadt deutliche Frequenz- und Umsatzverluste zu verzeichnen. Diese stellen für die ansässigen Unternehmen zunehmend eine wirtschaftliche Belastung dar und führen zu Veränderungs- und Erosionsprozessen in den Branchenmix-Strukturen in der gesamten Innenstadt und insbesondere in ihren Randlagen. Durch größere langwierige für die Zukunft der Innenstadt wichtige Entwicklungsmaßnahmen, wie z.B. die Großbaustelle am Neutorplatz, werden diese temporär weiter verschärft.

Um diesem Zentralitätsabfall im interkommunalen Wettbewerb konzeptionell und proaktiv entgegen zu wirken, hat die Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing Gesellschaft Bocholt mbH & Co. KG Mitte November 2017 das Büro Standortentwicklung Neufeld aus Bochum mit der Erarbeitung des so genannten Flächenmanagement 2.0 für die Bocholter Innenstadt beauftragt. Ziel dieses Konzeptes ist es, zusammen mit den Akteuren der Bocholter Innenstadt (Einzelhändler, Gastronomen, Dienstleister, Eigentümer, Centermanager, städtische Vertreter, ...) eine ganzheitliche und kundenorientierte Strategie für die Zukunft der Bocholter Innenstadt zu entwickeln.

Aufbauend auf Einzelinterviews zum tieferen Verständnis der Ausgangssituation, vorbereitenden Standortanalysen und einem wettbewerbsorientierten Innenstadt-Qualitätscheck sind von Februar bis Mai 2018 insgesamt drei Workshops mit den Akteuren durchgeführt worden. Die Workshops folgen dem Leitgedanken, mit den Akteuren die gesamte Innenstadt und die sie prägenden Viertel aus Kundensicht neu zu denken und zu entwickeln.

Hierfür wird die Bocholter Innenstadt nicht nur als Einzelhandelsstandort, sondern multifunktional als ganzheitliches Lebens-, Freizeit-, Arbeits- und Wirtschaftszentrum betrachtet. Es werden sowohl für die südliche als auch die nördliche Innenstadt geeignete Vorschläge für ein Zielsystem mit Instrumenten und Maßnahmen zur Sicherung der Zukunftsfähigkeit sowie Strategien zur Rückgewinnung der Zentralität von Bocholt im interkommunalen Wettbewerb mit den Teilnehmern diskutiert und abgestimmt.

Das Projekt hat einen praxisorientierten Charakter und soll den einzelnen Akteuren neben wirtschaftlichen Zukunftsperspektiven auch ihre jeweilige gegenseitige



ge Verantwortung für die Zukunftsfähigkeit der Innenstadt verdeutlichen und zum gemeinsamen Handeln motivieren.

Die daraus resultierenden Ergebnisse werden auf Machbarkeit und Plausibilität geprüft, sortiert und zu einem Konzept zusammengeschrieben, welches der Politik und der Öffentlichkeit vorgestellt wird. Aufgrund des erheblichen und sofortigen Handlungsbedarfs soll mit der Umsetzung der Maßnahmen in der Bocholter Innenstadt schnellstmöglich begonnen werden.“

6.4 Weiterführende sonstige Untersuchungen

Das Einzelhandels- und Zentrenkonzept der Stadt Bocholt dient als übergeordnetes, gesamtstädtisches Steuerungsinstrument und definiert die allgemeinen „Spielregeln“ im Bereich der Einzelhandelsentwicklung, insbesondere mit großflächigen Einzelhandelsbetrieben sowie hinsichtlich der Nahversorgungs- und / oder Zentrenrelevanz der Sortimente auf Grundlage umfassender Bestandsanalysen der örtlichen Ausgangslage. Es kann in den nächsten Jahren der Anwendung zu einzelnen Sachverhalten eine vertiefende Betrachtung zielführend sein. Hierbei ist vor allem das vor kurzem novellierte Ladenöffnungszeitengesetz NRW anzuführen, welches neben den bislang zwingenden Anlassbezug (örtliches Fest, Messe, Märkte, etc.) nunmehr auch bis zu vier weitere Sonderöffnungen zulässt, sofern diese Sachgründe ein öffentliches Interesse begründen. Eine ministerielle Arbeitshilfe führt zu diesem Sachgrund aus, dass es Aufgabe der Gemeinde ist, nachvollziehbar dazulegen, dass die Ladenöffnung dem Erhalt, der Stärkung und/oder Entwicklung des stationären Einzelhandels dienen soll. Zur belastbaren Untermauerung dieser Gründe, auf der sich auch eine neue ordnungsbehördliche Verordnung berufen kann sowie zur Herleitung, welche Standortbereiche über das Innenstadtzentrum hinausgehend von dieser Sonderregel profitieren dürfen, könnte aufbauend auf den Aussagen des fortgeschriebenen Einzelhandels- und Zentrenkonzepts über eine ergänzende gutachterliche Expertise hergeleitet und begründet werden.



7 Nahversorgungssituation in Bocholt

7.1 Verkaufsflächenangebot und -dichte

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

Im Stadtgebiet von Bocholt sind mit Stand Februar 2018 insgesamt 25 strukturprägende Betriebe des kurzfristigen Bedarfs (ab ca. 300 qm Verkaufsfläche, ohne Lebensmittel-Kleinflächen, Drogerie- und Getränkemärkte und Spezialanbieter) angesiedelt mit einer Verkaufsfläche (ohne Randsortimente) von rd. 26.200 qm.

Inklusive der Drogerie- und Getränkemärkte sowie der Kleinflächen (Bäcker, Fleischer u.a.) liegt die Verkausflächendichte im kurzfristigen Bedarf bei ca. 570 qm Verkaufsfläche je Tausend Einwohner (Bundesschnitt rd. 520 qm).

Wie die folgende Abbildung zeigt, liegt eine deutliche Ungleichverteilung des Angebots vor. Quantitative Angebotslücken sind v.a. in den Siedlungsräumen mit geringem Einwohnerpotenzial sowie in Stenern zu erkennen.

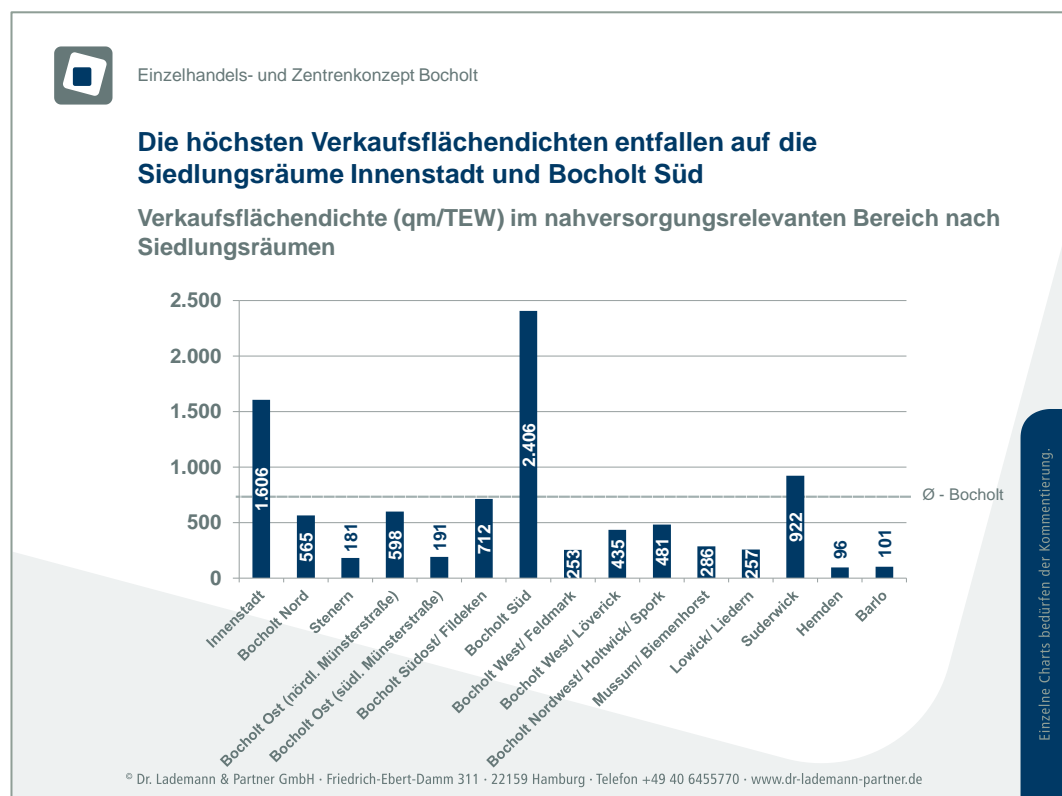


Abbildung 31: Verkaufsflächendichte bei den kurzfristigen Sortimenten



7.2 Räumliche Versorgungssituation

Zur Bewertung der Nahversorgungssituation bzw. der räumlichen Verteilung des Angebots wurden die – aktuell betriebenen - Nahversorgungsbetriebe im Stadtgebiet ab einer Verkaufsfläche von ca. 300 qm (ohne Drogerie- und Getränkefachmärkte) kartiert. Die 500 m bzw. 800 m-Radien²⁵ um die jeweiligen Standorte entsprechen dabei durchschnittlich etwa 10 bis 15 Gehminuten.

Die innerhalb dieser Radien lebenden Einwohner (EW) finden in einem fußläufigen Bereich mindestens einen strukturprägenden Anbieter vor, sodass die Nahversorgung grundsätzlich gegeben ist. Diese modellhaften Radien besitzen auf Ebene der einzelnen Betriebe hinsichtlich des jeweiligen absatzwirtschaftlichen Einzugsgebiets teils deutliche Unterschiede. So geht insbesondere das SB-Warenhaus Real aufgrund der Dimensionierung und Ausrichtung bereits heute sehr deutlich über die klassische Quartiersversorgung hinaus.

Wie die nachfolgende Karte zeigt, konzentriert sich das leistungsfähige nahversorgungsrelevante Angebot vornehmlich an den Hauptverkehrsverbindungen im zentralen Stadtgebiet von Bocholt mit der höchsten Einwohnerdichte sowie funktionalen Gewerbegebietslagen und strahlt von dort in die angrenzenden Wohngebiete aus. Darüber hinaus befinden sich Nahversorger in dezentralen Siedlungsbereichslagen (u.a. Suderwick, Holtwick und Stenern).

Es zeigt sich, dass es sowohl in den Randlagen der Kernstadt als auch in einzelnen Ortsteilen (Spork) gewisse räumliche Versorgungslücken mit einem Einwohnerpotenzial von jeweils 1.100 bis 3.700 an nicht versorgten Einwohnern vorliegen. Zugleich muss jedoch das Verhältnis mit der Nähe und der Angebotsauslastung der nächstgelegenen Zentren und Lebensmittelmärkten gesehen werden. So bestehen an einigen Standorten Standortverbünde, die bereits als stark leistungsfähig zu bezeichnen sind und diese Flächen mitversorgen. Insofern muss auf begrenzte Potenziale i.V.m. Tragfähigkeitsproblemen hingewiesen werden.

Bezieht man nun noch die beabsichtigte Wohnbauentwicklung bis 2022/2025 mit in die Betrachtung ein, lassen sich einerseits die Schwerpunkte einer potenziellen Weiterentwicklung in den innenstadtnahen Bereichen (Bereich zwischen Kubaaai und Weber-Quartier) benennen (etwa 1.000 neue Wohneinheiten). Andererseits werden im Zuge des Nordrings-Baus umfassende Wohnsiedlungsbereiche erschlossen. Unter zusätzlicher Berücksichtigung der Planungen für Stenern kann

²⁵ Den Betrieben unterhalb der Verkaufsflächenschwelle von 800 qm wurde ein 500 m-Radius zugeordnet, den Verbrauchermärkten oberhalb dieser Grenze ein 800 m-Radius.



in der nördlichen Kernstadt bis 2025 ebenfalls mit etwa 1.000 neuen Wohneinheiten gerechnet werden. Es wird empfohlen, die Potenziale zunächst über die Qualifizierung der Innenstadt als Standort für den Lebensmitteleinzelhandel sowie über die Stärkung der schwächeren bzw. in Entwicklung befindlichen Nahversorgungszentren („ZVB Stenern neu“ und ZVB Löverick) abzuschöpfen. Aufgrund der bereits guten Ausstattung des Nahversorgungszentrums Holtwick wird es dort eher um die Optimierung der bereits bestehenden Angebote gehen (Qualifizierung des Bestands zur Optimierung des Betriebsablaufs (Dimensionierung von Verkaufsfläche und Lager, Stellplätze, Logistik).

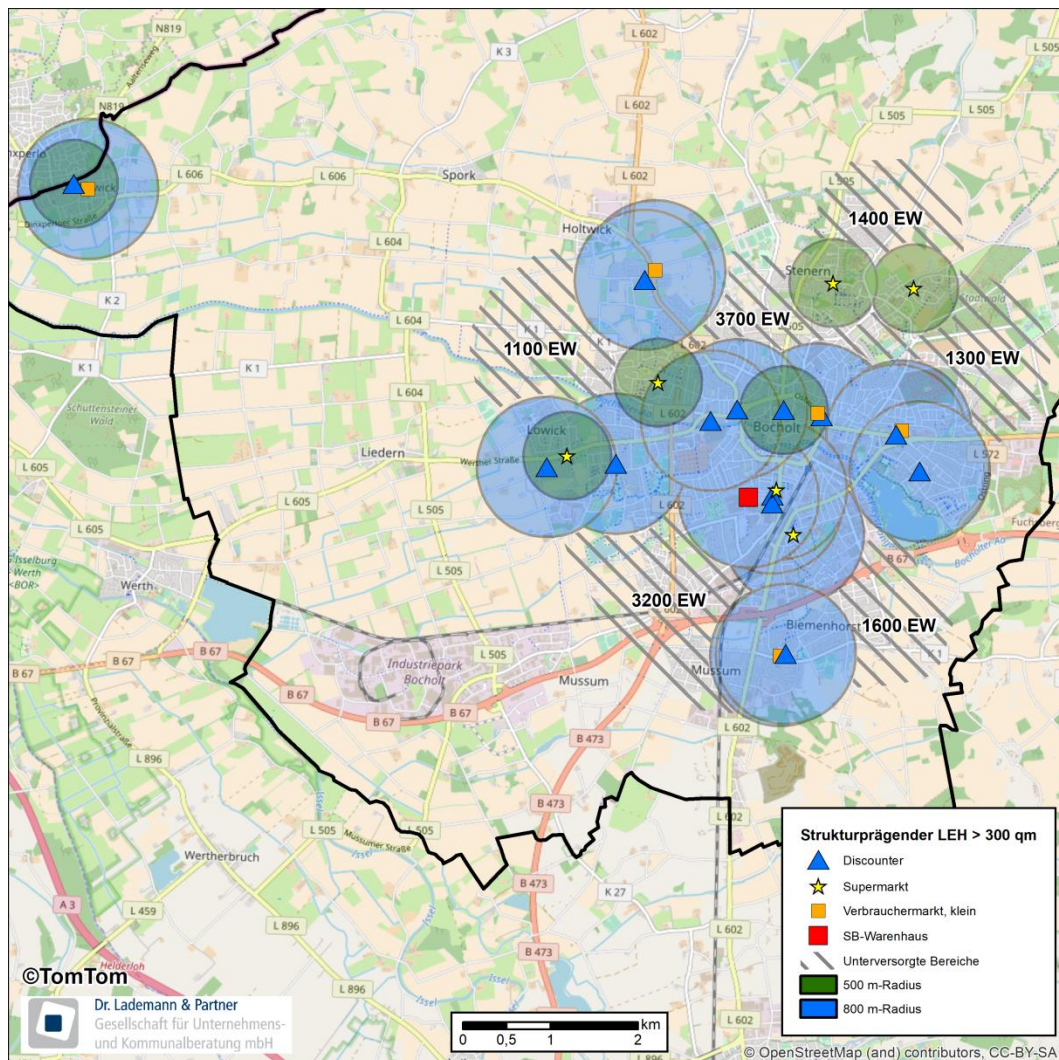


Abbildung 32: Nahversorgungssituation in Bocholt (Radien der Erreichbarkeit)



7.3 Betriebstypenstruktur

Qualitativ wird das nahversorgungsrelevante Angebot durch 10 Vollsortimenter > 300 qm VKF geprägt, die zusammen genommen knapp die Hälfte der relevanten nahversorgungsrelevanten Verkaufsfläche (exkl. Kleinflächen unter 300 qm VKF, Getränke- und Drogeriemärkte sowie Lebensmittelhandwerk) einnehmen.

Anteile der Betriebsformen des klassischen LEH (gemessen an der Anzahl der Betriebe)*			
	Anteil Bocholt	Anteil Deutschland	Abweichung in %-Punkte
Vollsortimenter	48%	44%	4%
Discounter	52%	56%	-4%
Summe	100%	100%	0%
Anteile der Betriebsformen des klassischen LEH (gemessen an der VKF der Betriebe)*			
	Anteil Bocholt	Anteil Deutschland	Abweichung in %-Punkte
Vollsortimenter	63%	62%	1%
Discounter	37%	38%	-1%
Summe	100%	100%	0%

Quelle: Dr. Lademann & Partner GmbH und EHI Handelsdaten aktuell 2016.
*Ohne Kleinflächen unter 300 qm & Spezialeinzelhandel.

Tabelle 10: Anteile der Betriebsformen des klassischen Lebensmitteleinzelhandels

Verglichen mit dem Bundesdurchschnitt zeigen die Bocholter Betriebsformen (Vollsortiment vs. Discount) sowohl bei dem Anteil der Betriebe als auch in ihrer Verkaufsflächenaufteilung ein mittleres Ergebnis und weichen nur sehr gering von dem Durchschnittswert ab. Unter Betrachtung der üblichen Betriebsgrößen wird jedoch deutlich, dass der Bocholter Bestand mit Ausnahme des SB-Warenhauses im Durchschnitt verhältnismäßig klein dimensioniert ist:

Betriebstypenstruktur bei nahversorgungsrelevanten Sortimenten im Vergleich (in qm VKF)					
Betriebstyp	Betriebsformenmerkmal	1. Quantil - 3. Quantil	mittlere Gesamtgröße	mittlere Gesamtgröße	Anzahl der Betriebe
	Spannbreite	Spannbreite	BRD	Bocholt	
SB-Warenhäuser	5.000 - 6.000	5.600 - 8.000	7.270	7.400	1
Große Verbrauchermärkte	1.500 - 5.000	1.660 - 2.800	2.340	1.595	1
Kleine Verbrauchermärkte	800 - 1.500	980 - 1.310	1.160	995	4
Supermärkte	400 - 800	500 - 700	600	575	6
Lebensmittel-Discounter		700 - 900	810	754	13
Getränkemärkte		300 - 800		398	12
Drogeriemärkte		480 - 680	640	636	5
Lebensmittelhandwerk		30 - 50		43	133
Sonstige Anbieter		10 - 50		99	28

Quelle: Einzelhandelserhebung Dr. Lademann & Partner, Flächen gerundet.
Vergleichswerte: Eigene Berechnung auf Basis Trade Dimensions sowie Erfahrungswerte.

Tabelle 11: Betriebstypenstruktur bei nahversorgungsrelevanten Sortimenten im Vergleich (in qm VKF)



Zur Optimierung des nahversorgungsrelevanten Angebots ist eine standortadäquate Erweiterung/Neuaufstellung bestehender Betriebe (Super- und Verbrauchermärkte, Discounter) zu empfehlen. Im Einzelfall kann eine Ansiedlung weiterer leistungsfähiger (großflächiger) Formate in Neubaugebieten bzw. räumlich nicht versorgten Bereichen erwogen werden, wobei eine Zusammenlegung von nicht mehr marktgerecht dimensionierten Anbietern zu priorisieren ist.

Vor dem Hintergrund, dass Verbrauchermärkte, die überwiegend zur Versorgung angrenzender Wohngebiete dienen, betriebsoptimale Größen ab ca. 1.400 bis 1.500 qm VKF benötigen sowie Lebensmitteldiscounter mittlerweile Verkaufsflächen von mehr als 800 qm bis etwa 1.200 qm Verkaufsfläche nachfragen, ist zu erwarten, dass die Anfragen und Anträge auf Erweiterungen von Bestandsstandorten in den nächsten Jahren zunehmen werden. Der Fokus sollte zunächst auf die Stärkung der städtischen Zentren sowie auf ausgewählte Nahversorgungsstandorte gerichtet sein, die jeweils aufgrund ihrer stadträumlichen Lage einen wichtigen Beitrag zur qualifizierten Nahversorgung beisteuern.

Von diesen Entwicklungstrends auf Ebene der wohngebietsbezogenen Nahversorgung grenzen sich zudem solche Verbrauchermärkte ab, die sich über die Inszenierung der Großfläche sowie in Verbindung mit Frische, Produktion und Gastronomie profilieren (z.B. Integration von Sushi-Bar, Pasta-Bar und Kaffeerösterei in den Ladenraum). Diese grundlegende Weiterentwicklung wird in einer Stadt wie Bocholt jedoch nur vereinzelt erwartbar und aufgrund des erforderlichen Kundenpotenzials tragfähig sein und wäre vor diesem Hintergrund gezielt auf das Innenstadtzentrum zu lenken.

Neben den Angeboten, die innerhalb eines zentralen Versorgungsbereichs angesiedelt wurden, sind in Bocholt Lebensmittelmärkte in siedlungsstrukturell integrierten Bereichen (ASB) entstanden:



Strukturprägende Lebensmittelmärkte (> 350 qm VKF) in der Stadt Bocholt							ASB / GIB
Betrieb	Adresse	Siedlungsraum	Typ	ZVB / Standortagglomeration			ASB / GIB
Netto	Niederbruch 4	Innenstadt	DC	ZVB Innenstadt			ASB
Aldi-Süd	Münsterstraße 4	Bocholt Nord	DC+	ZVB Innenstadt			ASB
Edeka Eiskamp	Platanenweg 3	Stenern	SM				ASB
Edeka Freiricks	Moltkestraße 11	Bocholt Ost (nördl. Münsterstr.)	VK	ZVB Münsterstraße/Roonstraße			ASB
Penny	Roonstraße 8	Bocholt Ost (nördl. Münsterstr.)	DC	ZVB Münsterstraße/Roonstraße			ASB
Netto	Hochfeldstraße 85	Bocholt Ost (südl. Münsterstr.)	DC				ASB
Edeka Görkes	Niersstraße 2	Bocholt Südost/ Flideken	SM				ASB
Aldi-Süd	Friesenstraße 19	Bocholt Süd	DC+	FMA Welfenstr./Friesenstr./Kaiser-Wilhelm-Str.			ASB
Lidl	Friesenstraße 23	Bocholt Süd	DC+	FMA Welfenstr./Friesenstr./Kaiser-Wilhelm-Str.			ASB
Biomarkt Bocholt	Kaiser-Wilhelm-Straße 34	Bocholt Süd	SM	FMA Welfenstr./Friesenstr./Kaiser-Wilhelm-Str.			ASB
Real	Welfenstraße 21	Bocholt Süd	SBW	FMA Welfenstr./Friesenstr./Kaiser-Wilhelm-Str.			ASB
Netto	Wiesenstraße 5	Bocholt West/ Feldmark	DC				ASB
Edeka Reuling	Kurfürstenstraße 145	Bocholt West/ Löverick	SM	ZVB Löverick			ASB
Penny	Dinxperfoer Straße 5e	Bocholt West/ Löverick	DC	ZVB Innenstadt			ASB
Norma	Westend 31	Bocholt West/ Löverick	DC	FMA Westendkreisel			ASB
Edeka Eiskamp	Willi-Patberg-Ring 2	Mussum/ Biemenhorst	VK	ZVB Birkenallee			ASB
Netto	Willi-Patberg-Ring 10	Mussum/ Biemenhorst	DC	ZVB Birkenallee			ASB
Edeka Eiskamp	Werther Straße 213	Lowick/ Liedern	SM	ZVB Lowick			ASB
Aldi-Süd	Werther Straße 235	Lowick/ Liedern	DC	ZVB Lowick			ASB
Edeka Harmeling	Dinxperfoer Straße 276	Bocholt Nordwest/ Holtwick/ Spork	VK	ZVB Holtwick			ASB
Aldi-Süd	Proppertweg 9	Bocholt Nordwest/ Holtwick/ Spork	DC	ZVB Holtwick			ASB
Penny	Sporker Straße 2	Suderwick	DC	ZVB Suderwick			ASB
Edeka Harmeling	Wiggerstraße 2	Suderwick	VK	ZVB Suderwick			ASB
Frischecenter Eiskamp	Robert-Koch-Ring 34	Stenern	SM				ASB
Rewe*	Friedrich-Wilhelm-Straße 11-15	Bocholt Nord	VG*	ZVB Innenstadt			ASB

Quelle: Dr. Lademann & Partner. DC=Discounter < 800 qm VKF, DC+ = Discounter > 800 qm VKF, SM = Supermarkt > 800 qm VKF, VK = kleiner Verbrauchermärkte < 1.500 qm VKF, VG = großer Verbrauchermärkte < 5.000 qm VKF, SBW = SB-Warenhaus > 5.000 qm VKF.
* = zur Zeit im Bau

Tabelle 12: Übersicht über die strukturprägenden Lebensmittelmärkte in Bocholt



Rein quantitativ verfügt die Stadt Bocholt über eine gute nahversorgungsrelevante Ausstattung. Dennoch bestehen weiterhin räumliche Versorgungslücken sowie insbesondere strukturelle Defizite durch nicht marktgängige Betriebsgrößen. Bei in Wohnsiedlungsbereichen integrierten Lagen gilt es daher zunächst die Bestandsstrukturen zu festigen und zukunftsfähig abzusichern. Bei Vorhaben außerhalb der Innenstadt wären dabei im Einzelfall auch Ersatzneubauten durch Verlagerung und Zusammenlegung denkbar.

7.4 Ergebnisse der kleinräumigen Einkaufsorientierungen im Lebensmitteleinzelhandel nach Siedlungsräumen – Marktstellung und Nahversorgungsbedeutung

Im Rahmen der telefonischen Haushaltsbefragung wurde eine kleinräumige Befragung der Einkaufsorientierung der Einwohner von Bocholt in Bezug auf den Lebensmitteleinzelhandel durchgeführt. Die Untergliederung umfasste dabei die 15 Siedlungsbereiche (SR) von Bocholt. Es wurden dabei – ungestützt - konkret die Namen der bevorzugten Lebensmittelmärkte abgefragt.

Die Ergebnisse wurden differenziert nach einzelnen Lebensmittelmärkten sowie Siedlungsbereichen aufbereitet und im Rahmen von Abstimmungsterminen verwaltungsintern diskutiert. Als wesentliche Kriterien diente dabei die Analyse nach

- den Top 5-Lebensmittelmärkten der befragten Haushalte nach Siedlungsbereichen,
- der „Eigenbindung“ der Einkaufsorientierung in Bezug auf den Lebensmitteleinzelhandel und Bedeutung anderer Siedlungsbereiche für die Einwohner der einzelnen Bereiche,
- der Ermittlung der Kundenherkunft der einzelnen Lebensmittelmärkte (ohne überörtliche Kunden) sowie
- dem Beitrag der einzelnen Lebensmittelmärkte zur Abschöpfung des Kundenpotenzials nach den einzelnen Siedlungsbereichen.

In der Zusammenschau der differenzierten Ergebnisse lassen sich folgende Befunde zu den Lebensmittelmärkten einerseits mit einer hervorragenden Marktstellung sowie andererseits zu einer sehr hohen Quartiersversorgungsfunktion ableiten:



Gegenüberstellung der Marktstellung des LEHs in Bocholt nach Siedlungsbereichen (ohne überörtliche Umsätze)					
Siedlungsbereich (SR)	SB-Märkte	Kundenherkunft im eigenen SR in %	Abschöpfung im eigenen SR in %	Anzahl an SR mit Kundenherkunft > 10 %	Anzahl an SR mit Abschöpfung > 10 %
Innenstadt	Netto	36%	+	+	o
Bocholt Nord	Aldi Süd + Rewe*	22%	+	+++	+++
Stenern	Edeka Elskamp (2x)	37%	+	+	+
Bocholt Ost (nördl. Münsterstr.)	Edeka Frericks + Penny	32%	++	++	++
Bocholt Ost (südl. Münsterstr.)	Netto	91%	o	o	o
Bocholt Südost/ Fildeken	Edeka Görkes	46%	+	+	o
Bocholt Süd	Real + Aldi + Lidl + Biomarkt	13%	+++	++	+++
Bocholt West/Feldmark	Netto	58%	o	+	o
Bocholt West/Löverick	Norma, Penny, Edeka Reuling	59%	o	++	o
Bocholt Nordwest/Holtwick/Spork	Edeka Harmeling + Aldi	39%	++	+	++
Mussum/Biemenhorst	Edeka Elskamp + Netto	56%	+	+	++
Lowick/Liedern	Edeka Elskamp+ Aldi	36%	++	++	++
Suderwick	Penny + Edeka Harmeling	77%	+	+	o
Hemden	-	-	-	-	-
Barlo	-	-	-	-	-

Quelle: Eigene Darstellung auf Grundlage der tel. Haushaltsbefragung, 2018.

Tabelle 13: Gegenüberstellung der Marktstellung des Lebensmitteleinzelhandels in Bocholt nach Siedlungsbereichen

Die Stellung des Lebensmitteleinzelhandels in Bocholt zeigt eine erhöhte Marktstellung einzelner Siedlungsbereiche. Als Top-Siedlungsbereiche mit hoher siedlungsbereichsübergreifender Attraktivität des Angebots sind zu nennen:

■ SR Bocholt Nord (ZVB Innenstadt) mit Aldi Süd und Rewe:

Die beiden Lebensmittelanbieter tragen zu einer erhöhten Abschöpfung in fünf Siedlungsbereichen bei. Diese Anbieter können ihren Umsatz dabei zu größeren Teilen aus fünf Siedlungsbereichen rekrutieren (Kundenherkunft). Für den eigenen Siedlungsbereich ist die Bedeutung der beiden Märkte jedoch moderat.

■ SR Bocholt Süd (FMA Welfenstraße) mit Real, Aldi, Lidl und Biomarkt:

Die vier Lebensmittelmärkte weisen eine erhöhte Abschöpfung in sieben Siedlungsbereichen auf. Die Anbieter speisen ihren Umsatz im Mittel aus drei Siedlungsbereichen (Kundenherkunft), wobei der Siedlungsbereich Bocholt Süd dabei nur einen kleinen Beitrag zur Umsatzherkunft leistet. Dabei weist das SB-Warenhaus Real die mit Abstand größte Fernwirkung auf, während der Biomarkt seine Umsätze überwiegend aus dem Nahbereich speist.

■ SR Bocholt Nordwest/Holtwick/Spork mit Edeka Harmeling und Aldi

Das Angebot in diesem Siedlungsbereich besitzt für die Einwohner aus vier weiteren Siedlungsbereichen Versorgungsrelevanz. Die beiden Anbieter rekrutieren dabei ihren Umsatz überwiegend aus zwei Siedlungsbereichen (Kundenherkunft). Auch für den eigenen Siedlungsbereich ist die Standortlage bedeutsam.



Die Lebensmittelangebote in diesen drei Siedlungsbereichen sind in der Lage größere Teilräume von Bocholt anzusprechen. Hinzu kommen jeweils noch erhöhte überörtliche Streuumsätze. Aufgrund der heute bereits bestehenden Marktstärke sollte eine Weiterentwicklung des Lebensmitteleinzelhandels in diesen Bereichen mit Sorgfalt hinsichtlich der möglichen Risiken auf die übrigen Lebensmittelmärkte und Zentren abgewogen werden.

Konträr hierzu lassen sich als Siedlungsbereiche mit hoher Innenorientierung bzw. einer fehlenden Fernwirkung über den Nahbereich hinaus nennen:

■ SR Innenstadt (ZVB Innenstadt) mit Netto:

Durch den Netto-Markt im Siedlungsbereich Innenstadt ist eine unterdurchschnittliche Abschöpfung gegeben. Der Lebensmittelanbieter Netto speist seinen Umsatz tendenziell stärker (> 10 %) aus zwei Siedlungsbereichen.

■ SR Bocholt Ost/südl. Münsterstr. (Sonstige Lage) mit Netto:

Eine schwache Abschöpfung ist in Bocholt Ost/südl. Münsterstraße allein im eigenen Siedlungsbereich gegeben. Der Lebensmittelanbieter Netto speist seinen Umsatz allein (> 10 %) aus dem eigenen Siedlungsbereich. Im Lichte des überschaubaren Bevölkerungsanteils ist die Tragfähigkeit des Standorts möglicherweise mittelfristig nicht mehr gegeben. Die Einkaufsstättenpräferenz im Siedlungsbereich zeigt eindeutig das Vorliegen von Abflüssen.

■ SR Bocholt West/Feldmark mit Netto:

In Bocholt West/Feldmark ist eine sehr schwache Abschöpfung allein im eigenen Siedlungsbereich gegeben. Der Lebensmittelanbieter Netto speist seinen Umsatz (> 10 %) aus dem eigenen Siedlungsbereich sowie aus den sich anschließenden Bereichen. Die Einkaufsstättenpräferenz im Siedlungsbereich zeigt eindeutig das Vorliegen von Abflüssen.

■ SR Bocholt West/Löverick mit Norma, Penny und Edeka Reuling:

Die dispers im Siedlungsbereich verteilten Angebote (Penny: ZVB Innenstadt; Norma: FMA Westendkreisel; Edeka Reuling: ZVB Löverick) speisen ihren Umsatz (> 10 %) aus bis zu drei Siedlungsbereichen. Dabei wird jedoch für die einzelnen Betriebe eine sehr geringe Marktstellung erreicht. Nur für Edeka in der Kurfürstenstraße kann für den Nahbereich der 10 %-Schwellenwert erreicht werden. Die übrigen Betriebe spielen als Haupteinkaufsort für die Befragten aktuell keine Rolle. Die Einkaufsstättenpräferenz im Siedlungsbereich zeigt vielmehr eindeutig das Vorliegen von Abflüssen an moderne Standortlagen. Es stellt sich insofern im Folgenden die Frage, ob die Einstufung der Be-



triebe als Zentren noch zeitgemäß und damit schützenswert ist oder ob sich im besagten Siedlungsbereich der Bedarf und die Möglichkeit für einen Standort oder eine Projektentwicklung in siedlungsintegrierter Lage ergeben.

■ SR Suderwick (ZVB Suderwick) mit Edeka Harmeling und Penny:

Im Siedlungsbereich Suderwick ist eine durchschnittliche Abschöpfung allein im eigenen Siedlungsbereich gegeben. Die beiden Lebensmittelmärkte Edeka und Penny speisen ihren Umsatz (> 10 %) aus dem eigenen Siedlungsbereich sowie aus den sich anschmiegenden Bereichen. Die Einkaufsstättenpräferenz im Siedlungsbereich zeigt eindeutig das Vorliegen von Abflüssen. Hieraus lässt sich die schwierige Ausgangslage zur Weiterentwicklung des Zentrums ableiten. So kann das Zentrum trotz seines Grenzübergangs nach Aalten-Dinxperlo weder nennenswert vom Grenzhandel noch von anderweitigen Zuflüssen profitieren.

7.5 Zwischenfazit zu Handlungsbedarfen bzw. zum Umgang mit dem großflächigen Lebensmitteleinzelhandel außerhalb der Zentren

Einige Standortbereiche des Lebensmitteleinzelhandels heben sich aufgrund ihrer Verkaufsflächendimensionierung bzw. im Einkaufsverhalten der Befragten deutlich hervor und verfügen über ein weitreichendes Einzugsgebiet resp. eine hohe Marktdurchdringung. Demnach besitzen einige Standortlagen in Bocholt hervorgehobene Relevanz für den Versorgungseinkauf in Breite und Tiefe. Nach Einschätzung von Dr. Lademann & Partner kann allerdings die Bocholter Kernstadt mit dem Innenstadtzentrum nicht optimal von diesen Zuflüssen profitieren: Als „Platzhirsch“ konnte vielmehr die Bestandsagglomeration Welfenstraße (und angrenzende Bereiche) mit Real und den auf diesen ausgerichteten Angeboten (wie Aldi und Lidl) herausgearbeitet werden. Aus planerischen Aspekten soll und darf jedoch diese gewerblich geprägte Standortlage nicht in dem ausgeübten Maße von Zuflüssen profitieren. Erhebliche Zuflüsse sollten vielmehr auf die Innenstadt gelenkt werden. Zwar ist hier mit dem Angebot Rewe/Aldi in der östlichen Innenstadt ein Verbundstandort dem zentralen Versorgungsbereich zugeordnet. Faktisch liegen diese Lebensmittelanbieter jedoch am Innenstadtring in verkehrorientierter Lage und zahlen demnach nicht optimal auf die Einzelhandelsentwicklung und die Frequenzen in der Innenstadt von Bocholt ein. Mit der Aufgabe des Rewe-Centers in den Bocholter Shopping Arkaden hat die Innenstadt in diesem Segment sogar in den letzten Jahren noch an Bedeutung verloren. Die übrigen Lebensmittelmärkte Netto und Penny können zu unterge-



ordneten Teilen eine ergänzende Grundversorgung übernehmen. Allerdings zeigen die Befragungsergebnisse hier deutliche Schwachpunkte hinsichtlich Angebot und Nachfrage, mit der Konsequenz von deutlichen Abflüssen – sowohl zum Standortverbund Real als auch zum Standortverbund Rewe/Aldi.

Unter Beachtung vorliegender und weiterer erwarteter Flächenleerstände in der Innenstadt in Verbindung mit allgemein sinkenden Frequenzen, sollte die Einzelhandelsentwicklung in Bocholt zukünftig noch stärker auf die Weiterentwicklung der Innenstadt ausgerichtet sein. Es ist demnach zu prüfen, ob ein attraktiver Lebensmittelvollversorger innerhalb des Rings angesiedelt werden kann. Dabei sollte die Dimensionierung je nach Standortlage deutlich oberhalb der bestehenden Größenordnung für Super- und Verbrauchermärkte liegen - gerade auch um dem sehr leistungsstarken Real SB-Warenhaus erfolgversprechender entgegen zu treten. Zur Umsetzung der aktuellen Trends im Lebensmittelbereich, wie der Integration von Frische und Gastronomie, ist gutachterlich die Ansiedlung eines Nahversorgers, der die Aspekte Frische, Service, Lebensmittelhandwerk und Gastronomie mit einem Angebot in Breite und Tiefe vereint, z.B. im Bereich Neutorplatz/Kreuzstraße zu empfehlen. Hierdurch könnte zudem der südöstliche Eingang zur Stadt deutlich in Qualität optimiert und aufgewertet werden.

Andererseits zeigen die Befragungsergebnisse, dass das bisherige Zentrenmodell des Einzelhandelsstandorts Bocholt aus dem Jahre 2011 überdacht und modifiziert werden muss. So verfügen einige Lebensmittelmärkte über keine Versorgungsfunktion mehr, die über den unmittelbaren Nahbereich hinausgeht. Dies ist vor allem auf Tragfähigkeitsgesichtspunkte und eine eingeschränkte Marktakzeptanz der Einwohner für den Haupt-Lebensmitteleinkauf zurückzuführen. Aufgrund von räumlichen Versorgungslücken im Standortnetz des Lebensmitteleinzelhandels ist zugleich jedoch eine bewusste Steuerung des Lebensmitteleinzelhandels erforderlich, um die aktuell gut verteilte Struktur der Märkte im Sinne einer bestmöglichen fußläufigen Nahversorgung weiter aufrecht zu erhalten. Vor diesem Hintergrund ist über die definierten Zentren hinaus derzeit keine Neuausweisung von Potenzialstandorten für strukturprägende Lebensmittelmärkte erforderlich. Für die übrigen Standortlagen des Lebensmitteleinzelhandels kann eine durchschnittliche Performance hinsichtlich Reichweite, Marktstellung und Kundenakzeptanz erkannt werden. Demnach hat sich grundsätzlich die in den vergangenen Jahren erfolgte dezentrale Verteilung des Lebensmitteleinzelhandels bewährt. Allerdings ist darauf hinzuweisen, dass im Lichte der Angebotsanalyse gerade im Bereich des Vollsortiments und bei einigen Discountern strukturelle Defizite erkannt wurden, die möglichst abgebaut werden sollten, was z.T. Erweiterungen der Verkaufsfläche impliziert.



Die überwiegende Zahl der Standorte des Lebensmitteleinzelhandels befindet sich in den städtischen Zentren von Bocholt. Außerhalb der Innenstadt und der definierten Nahversorgungszentren (Bestand/Planung) fungieren darüber hinaus einige wenige weitere privilegierte Standorte (solche mit einstiger Zentrumsfunktion), die als Vorzugsstandorte für den Lebensmitteleinzelhandel i.S.v. Quartiersversorgern fungieren. Der Bedarf für eine Sonderregelung zur Etablierung und / oder Weiterentwicklung von Lebensmittelmärkten > 1.200 qm VKF in sonstigen Streu- und Agglomerationslagen ergibt sich im Lichte der vorangestellten Ergebnisse der Angebots- und Nachfrageanalyse nicht.



8 Versorgungslage und Zentralitätsanalyse

8.1 Verkaufsflächendichten in der Stadt Bocholt

Die Verkaufsflächendichte (qm Verkaufsfläche/1.000 Einwohner) ist ein Indiz für die quantitative Flächenausstattung einer Stadt bzw. eines Orts.

Nach der nachfolgenden Übersicht erreicht die Verkaufsflächendichte in der Stadt Bocholt einen Wert von

rd. 2.290 qm Verkaufsfläche je 1.000 Einwohner.

Differenziert nach den unterschiedlichen Sortimentsgruppen fällt die Angebotssituation des Bocholter Einzelhandels allerdings unterschiedlich aus:

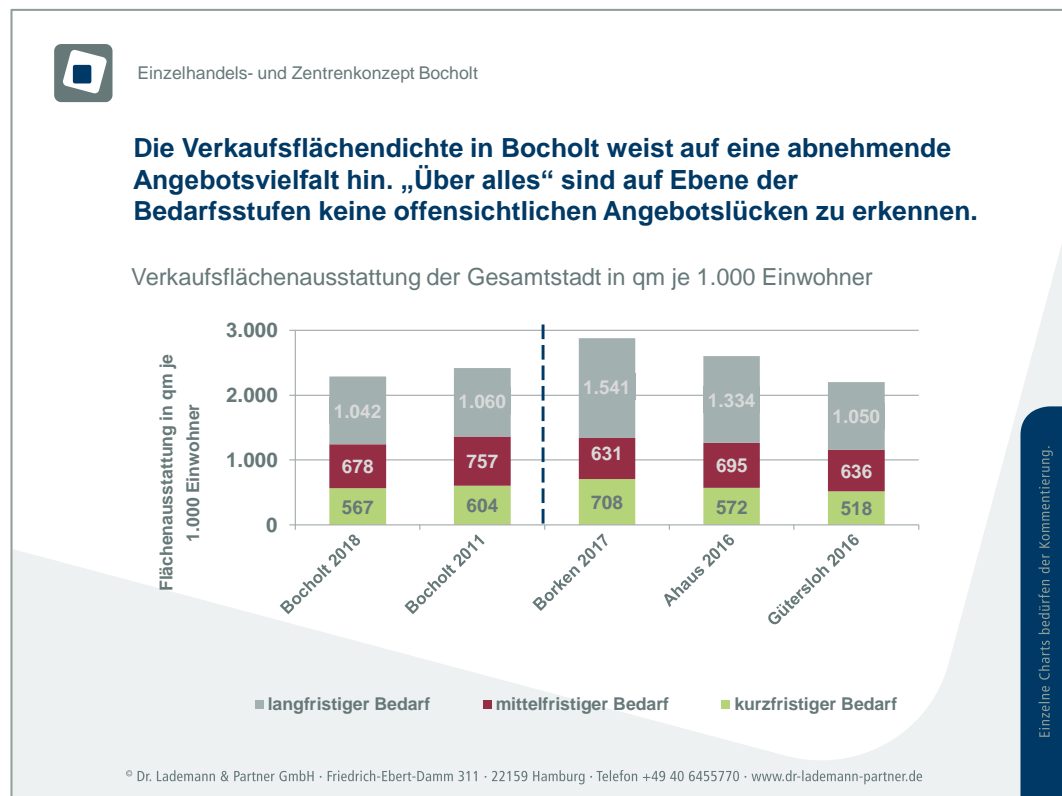


Abbildung 33: Verkaufsflächendichten im interkommunalen Vergleich



Nach Angaben des Statistischen Bundesamts liegt die Verkaufsflächendichte in Deutschland über alle Städte und Gemeinden bei rd. 1.800 qm je 1.000 Einwohner. Die durchschnittliche Verkaufsflächendichte von Mittelzentren liegt nach Berechnungen von Dr. Lademann & Partner rd. 20 bis 50 %-Punkte höher (> 2.200 qm je 1.000 Einwohner). Damit liegt die Flächenausstattung in Bocholt über alle Branchenbereiche innerhalb des berechneten Bundesdurchschnitts. Dabei ist auch die Versorgungsfunktion des Mittelzentrums für das Umland zu beachten.

Die Verkaufsflächendichte in Bocholt zeigt mit einem Wert von etwa 2.290 qm je 1.000 Einwohner eine für Mittelzentren durchschnittliche Flächenausstattung auf.

8.2 Zentralitätsanalyse für den Einzelhandel in Bocholt

Die Einzelhandelszentralität (Z) bildet das Verhältnis des am Ort getätigten Umsatzes zu der am Ort vorhandenen Nachfrage ab:

$$\text{Einzelhandelszentralität (Z)} = \frac{\text{am Ort getätigter Umsatz}}{\text{am Ort vorhandene Nachfrage}} \times 100$$

Ist dieser Wert größer als 100, zeigt dies insgesamt Nachfragezuflüsse aus dem Umland an. Je größer der Z-Wert ist, desto stärker ist die Sogkraft, die vom zentralen Ort ausgeht. Ein Wert unter 100 zeigt an, dass hier höhere Nachfrageabflüsse an das Umland bestehen. U.a. kann man also an der Zentralität die Einzelhandelsattraktivität eines zentralen Ortes im Vergleich zu anderen, konkurrierenden Kommunen ablesen.

Auf Basis der Nachfragestromanalyse sowie der Umsatzschätzung errechnet sich für Bocholt eine einzelhandelsrelevante Zentralität von

rd. 119 %.

Per Saldo heißt das, dass rd. 19 % der Nachfrage von außen zufließen. Dieser Zentralitätswert zeigt, dass der örtliche Einzelhandel auf Grund des interkommunalen Wettbewerbs insbesondere mit der Kreisstadt Borken (Zentralität von 114 %) und regionalbedeutsamen Einkaufsalternativen (u.a. Centro Oberhausen) sowie auch mit dem Online-Handel bedingt dazu in der Lage ist, innerhalb von Bocholt sowie in den angrenzenden Orten per saldo einen größeren Teil des



Nachfragepotenzials abzuschöpfen. Gegenüber dem Jahr 2011 hat die Zentralität spürbar abgenommen (2011: ca. 140 %).

Die einzelnen Branchenzentralitäten geben Aufschluss über die Angebotsstärken und -schwächen des Einzelhandels der Stadt Bocholt sowie über die branchenspezifische interkommunale Konkurrenzsituation.

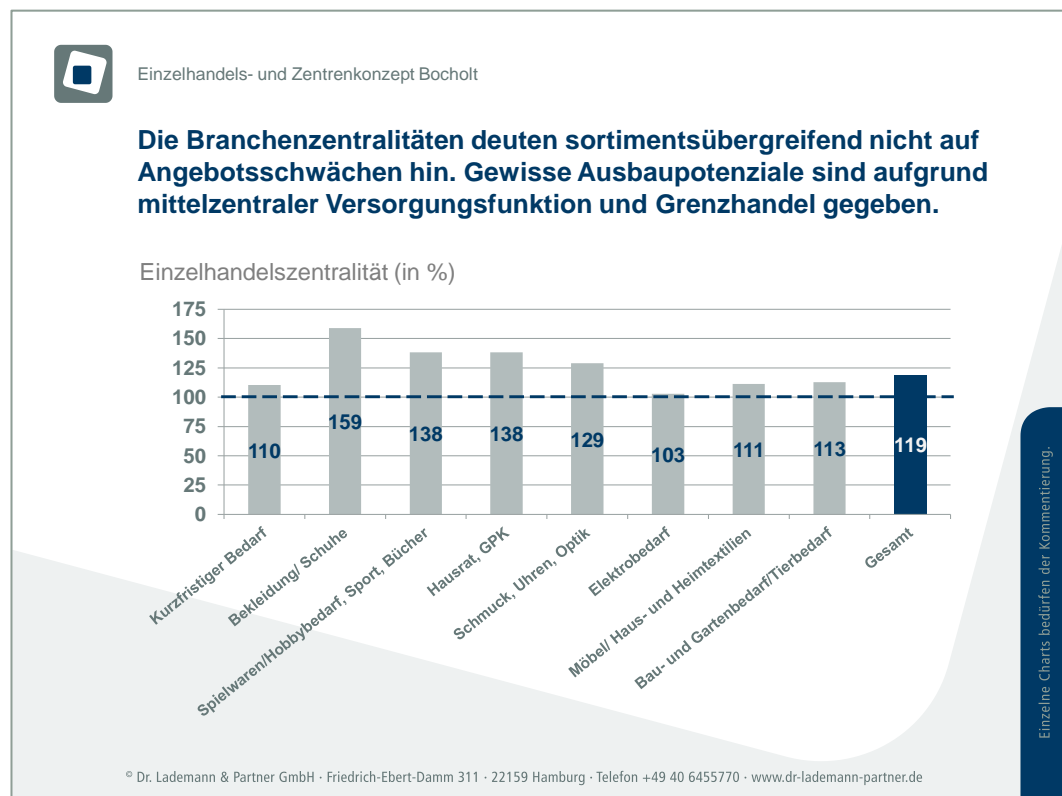


Abbildung 34: Einzelhandelsrelevante Zentralitäten in der Stadt Bocholt

- Die Branchenzentralität beträgt innerhalb des kurzfristigen Bedarfs rd. 110 %. Dies weist auf eine gute Nachfragebindung hin, die sich wiederum in aktuell überdurchschnittlichen Flächenleistungen der Märkte zeigt. Durch die moderne Aufstellung von Verkaufsflächen ergeben sich nur noch leichte Zentralitätsspielräume.
- Die Sortimente des mittelfristigen Bedarfs weisen einen Zentralitätswert in Höhe von rd. 150 % auf. Die Zentralität ist jedoch unterschiedlich zu bewerten. Das wesentliche Leitsortiment einer Innenstadt ist Mode (Bekleidung/ Schuhe). In Bocholt verzeichnet dies mit einer Zentralität von 159 % deutliche Kaufkraftzuflüsse aus dem Umland. Die weiteren Sortimente des mittelfristigen Bedarfs weisen ebenfalls Zuflüsse aus dem Umland auf (rd. 129 % - 138 %).



- Die Sortimente des langfristigen Bedarfs verfügen über eine Einzelhandelszentralität von 110 %. Insbesondere das Sortiment Schmuck, Uhren hat mit 140 % eine Ausstrahlkraft über die Stadtgrenzen hinaus.

Im Vergleich mit dem Jahr 2011 zeigt sich dabei eine deutlich rückläufige Einkaufsattraktivität über einen Großteil der angebotenen aperiodischen Sortimente. Vornehmlich im Bereich Bekleidung/Schuhe, Hausrat/Glas/Porzellan/Keramik, Elektrobedarf und Möbel/Haus- und Heimtextilien sind die Attraktivitätsverluste besonders ausgeprägt. Stabil war die Zentralität im Bereich des kurzfristigen Bedarfs.

Per saldo fließen dem Einzelhandel in der Stadt Bocholt rd. 19 % des Einzelhandelsumsatzes von außen zu. Dies ist vor allem auf die Angebote im Bereich der Innenstadtleitsortimente (Mode, Glas/Porzellan/Keramik) sowie bei dem Sportbedarf zurückzuführen.

8.3 Analyse der Nachfrageverflechtungen

Der Zentralitätswert ist eine Saldo-Größe aus den Nachfragezuflüssen aus dem Umland und den Nachfrageabflüssen aus der Stadt Bocholt in das Umland. Mit Hilfe einer Nachfragestromanalyse können diese Zu- und Abflüsse quantifiziert werden.

Entsprechend den Ergebnissen der Nachfragestromanalyse, die im Wesentlichen auf der Umsatzschätzung und Zentralitätsanalyse i.V.m. den Ergebnissen der telefonischen Haushaltsbefragung aufbaut, liegt die Nachfragebindung in Bocholt über alle Sortimente bei ca. 81 %, sodass die Abflüsse in den stationären und nicht-stationären Handel rd. 98 Mio. € p.a. betragen.

Dem steht ein Brutto-Zufluss von insgesamt etwa 165 Mio. € p.a. gegenüber. Dieser Nachfragezufluss resultiert aus der Abschöpfungsquote aus dem Marktgebiet der Stadt Bocholt in Höhe von rd. 83 Mio. € (Zone 2) und rd. 65 Mio. € (Zone 3 a+b) zuzüglich der Potenzialreserve durch Pendler, Ziel- und Gelegenheitskunden u.ä. Dies zeigt, dass es dem Einzelhandel in der Stadt Bocholt nicht ausreichend gelingt, sich bei den Personen aus dem Umland als bedeutender Einzelhandelsstandort zu positionieren.

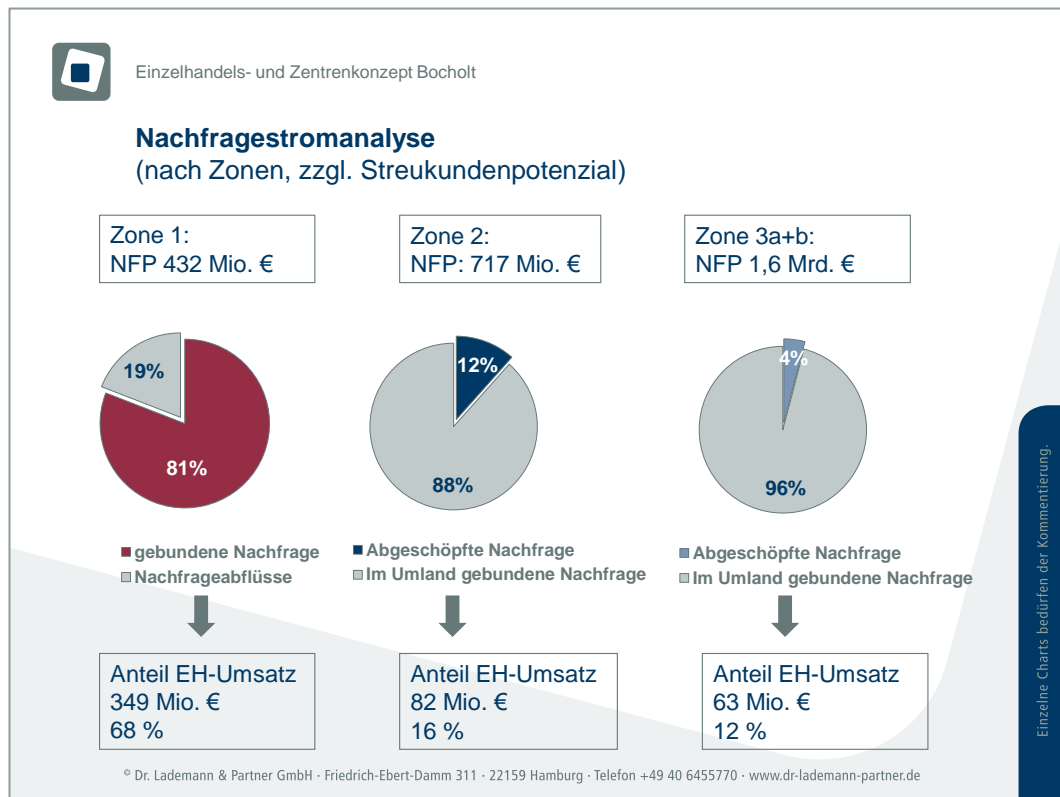


Abbildung 35: Nachfragestromanalyse des Einzelhandels in Bocholt – nach Zonen

Nach Hauptwarengruppen bzw. Bedarfsstufen differenziert liegt im Marktgebiet des Bocholter Einzelhandels insgesamt bei den kurzfristigen Sortimenten die Nachfragebindung durch den Bocholter Einzelhandel bei rd. 17 %. Die Nachfrageabflüsse sind auf ein weitreichendes Einzugsgebiet zurückzuführen, welches insbesondere im kurzfristigen Bedarf in den einzelnen Gemeinden mit einem umfassenden Nahversorgungsangebot konkurriert. Insofern lassen sich die mit Abstand höchsten Einkaufsorientierungen auf das Angebot in Bocholt selbst feststellen.

Im aperiodischen, d.h. mittelfristigen und langfristigen Bedarf, liegt die Nachfragebindung im Marktgebiet des Bocholter Einzelhandels insgesamt bei 21 % bzw. 18 %. Hier ist darauf zu verweisen, dass ein Teil der Nachfrage vom nicht-stationären Handel gebunden wird. Eine Steigerung der Nachfragebindung und Abschöpfungsquote ist v.a. unter Beachtung des Marktgebiets von Bocholt insgesamt aber dennoch realistisch, sofern das Einzelhandelsangebot gezielt an den ausstrahlungstärksten Standortlagen ausgebaut und attraktiviert wird (v.a. Innenstadt). Allerdings gilt es dabei die Wettbewerbsverschärfung im Umland und durch den Online-Handel zu beobachten und mit passenden Maßnahmen zu begegnen.



Der lokale Einzelhandel kann rd. 81 % der eigenen Nachfrage vor Ort halten. Darüber hinaus fließen rd. 165 Mio. € von außen zu (Umland sowie Potenzialreserve). Nachfrageabflüsse resultieren u.a. aus Lücken im Angebotsprofil. Eine Stabilisierung der Nachfragebindung vor Ort sowie insbesondere der Ausbau der überörtlichen Nachfrageabschöpfung sollte daher Ziel der künftigen Einzelhandelsentwicklung sein.

8.4 SWOT-Analyse zum Einzelhandelsstandort Bocholt

Die wichtigsten Stärken des Einzelhandelsstandorts Bocholt lassen sich wie folgt charakterisieren:

- Die weitgehend positiven sozioökonomischen Rahmenbedingungen des Einzelhandels (v.a. positiver Pendlersaldo, niedrige Arbeitslosenquote) und der mittelzentrale Versorgungsauftrag i.V.m. dem Grenzhandel wirken sich weiterhin positiv auf das Nachfragepotenzial und das Streukundenpotenzial im Stadtgebiet aus.
- Die Innenstadt verfügt mit den Bekleidungskaufhäusern P&C, C&A, H&M und Fisser, der Mayerschen Buchhandlung sowie dem Sportgeschäft Intersport Pieron über ausstrahlende Magnetbetriebe. Mit rd. 60.000 qm VKF verfügt die Innenstadt von Bocholt zugleich über eine kritische Masse, die in der Lage ist, sich von anderen Städten dieser Größenordnung rein quantitativ abzusetzen.
- Die Innenstadt verfügt mit rd. 517 Betrieben aus Einzelhandel, Dienstleistung und Gastronomie über eine hohe Multifunktionalität. Diese wird durch ein attraktives städtebauliches Erscheinungsbild sowie eine hohe Aufenthaltsqualität ergänzt. Die Atmosphäre ist gerade in der Bocholter Altstadt überwiegend ansprechend und individuell. Dieses Niveau gilt es auch zukünftig zu sichern und stetig weiter zu entwickeln.
- Die Erreichbarkeit der Einzelhandelsangebote ist aus Bocholt und aus dem Umland sowohl mit den verschiedenen Verkehrsmitteln als auch zu Fuß und mit dem Rad gegeben. Dies gilt sowohl für die dezentral im Stadtgebiet verteilten Lebensmittelmärkte als auch für die Innenstadt. Das Parkplatzangebot in der Innenstadt und in den übrigen Zentren ist grundsätzlich als angemessen zu bewerten.



Die wesentlichen Schwächen des Einzelhandels in Bocholt lassen sich aus unserer Sicht wie folgt zusammenfassen:

- Es ist auf strukturelle Defizite der - mit Ausnahme des SB-Warenhauses Real - zu kleinteiligen Strukturen des Lebensmitteleinzelhandels in Bocholt hinzuweisen. Zugleich befinden sich mehrere Betriebe davon in autokundenorientierter Ausrichtung und an nicht optimalen Standorten (Wettbewerbsdruck zulasten schwächerer Nahversorgungsstandorte und Nahversorgungszentren).
- In den Randlagen der Innenstadt sind zunehmend Leerstände zu verzeichnen. Diese korrelieren mit erfolgten Zentralitätsverlusten, gerade bei aperiodischen und überwiegend innenstadtrelevanten Sortimenten. Vor diesem Hintergrund bedarf es einer sorgfältigen Einzelhandelssteuerung.

Folgende Chancen eröffnen sich für die Einzelhandelsentwicklung in Bocholt und sollten gezielt aktiviert und genutzt werden:

- Vorhandene große Entwicklungsflächen in der Innenstadt, die sich grundsätzlich für die Weiterentwicklung eignen, müssen genutzt werden. Das gilt insbesondere für die Entwicklung der Potenzialflächen von ehemals Hertie (Sparkassen-Neubau und Verlagerung von P & C) sowie der leergefallenen van Oopen Möbelhäuser innerhalb des Innenstadtzentrums.
- Der Zusammenschluss von Innenstadtakteuren ermöglicht die gezielte Weiterentwicklung des Einzelhandelsstandorts.²⁶ Es geht auch darum, sich an die veränderten Bedarfe der Kunden anzupassen (Digitalisierung, demografischer Wandel). Die Fortführung und Intensivierung dieser Bestrebungen kann und wird weiter zur Attraktivierung der Innenstadt beitragen wie auch äußere Maßnahmen (z.B. Parkraumanagement – Ruhender Verkehr und Erschließung).
- Die bestehenden internationalen Zuflüsse von Kaufkraft nach Bocholt durch einzelne Platzhirsche wie Rose Biketown könnten noch besser für die anderen Standortlagen des Einzelhandels oder auch für andere Angebote fruchtbar gemacht werden (z.B. Marketingmaßnahmen - Thema für Stadtmarketing).

²⁶ Ein Zusammenschluss von Innenstadtakteuren liegt bereits zum Teil vor: vgl. Werbegemeinschaft Bocholt, ISG Nordstraße und Stadtmarketing. Diese gilt es zu intensivieren und auszubauen. Dies betrifft auch die Fortführung und Umsetzung der Ergebnisse des Flächenmanagements 2.0 der Bocholter Innenstadt.



Dennoch bestehen auch Risiken, die berücksichtigt und überwunden werden müssen:

- Kompakte Einzelhandelsstrukturen und leistungsfähige Zentren sind für die Sogkraft des Bocholter Einzelhandels insgesamt von größter Bedeutung. Eine Zersplitterung des Einzelhandelsgefüges, insbesondere hervorgerufen durch Einzelhandel mit zentrenrelevanten Kern- und Randsortimenten außerhalb der Zentren, sollte verhindert werden. Die Neuansiedlungen von Lebensmitteleinzelhandel sollte außerhalb der Zentren auf das erforderliche Maß (z.B. im Zusammenhang mit Wohnungsneubau) reduziert werden.
- Wie für den gesamten stationären Einzelhandel stellt auch für die Einzelhändler in Bocholt der wachsende Online-Handel künftig eine große Herausforderung dar, sofern sich der Bocholter Einzelhandel nicht entsprechend darauf einstellt.
- Es besteht die Gefahr, dass Potenziale überschätzt oder an den „falschen“ Standorten ausgeschöpft werden, wodurch ein Verdrängungswettbewerb zu Lasten des Bestandeinzelhandels eintreten könnte. Großflächige Ansiedlungsbegehren sollten auf Basis des vorliegenden Einzelhandelskonzepts und ggf. einer ergänzenden Einzelfallprüfung hinsichtlich der Chancen und Risiken abgewogen werden. Dabei stehen die Sicherung der Funktionsfähigkeit der Innenstadt sowie maßstabsgerechte Entwicklungen in den Nahversorgungszentren im Fokus. Einem Herausziehen von nahversorgungs- und zentrenrelevanten Angeboten aus den Zentren in die Streulagen ist mit den Mitteln der Bauleitplanung entgegenzuwirken.



9 Einzelhandelsentwicklungskonzept für die Stadt Bocholt

9.1 Antriebskräfte der Einzelhandelsentwicklung

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

Die grundsätzlichen Hauptantriebskräfte der Flächenentwicklung im Einzelhandel positiver wie auch negativer Art sind in erster Linie

- Rahmengebende Wachstumskräfte (Bevölkerungs- und Demografieentwicklung, Kaufkraftentwicklung und Betriebstypendynamik, Grenzhandel);
- Defizitfaktoren des Einzelhandels vor Ort (unzureichende Zentralitätswerte und Fernwirkung, Strukturdefizite im Angebotsmix, unterdurchschnittliche Flächenausstattung und kleinräumige Versorgungslücken).

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

- Die Einwohnerzahlen in Bocholt werden perspektivisch leicht rückläufig sein. Die demografische Entwicklung bewirkt zunehmend Veränderungen im Einkaufsverhalten. Es steigt damit auch die Bedeutung einer zu Fuß und mit dem Fahrrad bzw. im modal split gut erreichbaren Nahversorgung.
- Von der Kaufkraftentwicklung bzw. der Entwicklung der im Bundesvergleich in etwa durchschnittlichen Pro-Kopf-Ausgaben werden perspektivisch keine nennenswerten Impulse für die Einzelhandelsentwicklung ausgehen. Zudem ist nochmals auf die steigende Bedeutung des Online-Handels hinzuweisen, sodass die rückläufigen Ausgaben im stationären Einzelhandel für die einzelnen Sortimente weiter anhalten und in einzelnen Sortimenten auf dem Niveau verharren werden. Allerdings muss auf die Innovationskraft des stationären Handels hingewiesen werden, der bereits heute erfolgreich mit neuen Konzepten und Omnichannel-Lösungen auf den intensivierten Wettbewerb reagiert.



- Die Betriebstypendynamik ist auch für Bocholt zu beobachten: so ist davon auszugehen, dass aus den allgemeinen Strukturverschiebungen zu Gunsten der Großflächen²⁷ in einzelnen Branchen Veränderungsbedarfe an die Stadt herangetragen werden, aus denen oftmals auch der Wunsch nach mehr oder „anderer“ Verkaufsfläche einhergeht.
- Die Einzelhandelszentralität bewegt sich insgesamt auf einem für ein Mittelzentrum durchschnittlichen Niveau. In einzelnen Sortimentsbereichen sind noch leichte Zentralitätsdefizite zu erkennen, die entsprechend der mittlzentralen Versorgungsfunktion und der Tragfähigkeit abgebaut werden sollten (v.a. Spielwaren/ Hobbybedarf, Bücher/Zeitungen, Schreibwaren). Zudem gilt es die Stärken weiter zu stärken (Fahrrad, Fashion, Bedeutung des Grenzhandels aufrechterhalten).
- Die Flächenausstattung liegt in Bocholt insgesamt auf einem durchschnittlichen Niveau. Ein Ausbau der Nachfragebindung und -abschöpfung erscheint dennoch möglich und langfristig zielführend. Dies setzt voraus, dass sich die Einzelhandelsangebote an den funktional richtigen Stellen befinden und eine kritische Masse an Angeboten vorgehalten oder entwickelt wird (v.a. Innenstadt).
- Darüber hinaus sind strukturelle Defizite in Bocholt feststellbar:
 - Suboptimale Verkaufsgrößen im Lebensmitteleinzelhandel und zum Teil zu kleinteilige Nahversorgungsstrukturen (insbesondere Vollsortimenter).
 - Mehrere prägende Leerstände bzw. Brachflächen im ZVB Innenstadt, v.a. in der südöstlichen Innenstadt (SSK/P&C-Neubau, Neutorplatz).
- Zum Teil sind räumliche Versorgungslücken in der Nahversorgung gegeben. Diese können bzw. sollen jedoch aufgrund der fehlenden Tragfähigkeitspotenziale nicht vollständig geschlossen werden. In diesem Zusammenhang ist jedoch noch einmal zu erwähnen, dass im Zuge des demografischen Wandels

²⁷Die Betriebstypendynamik wird weiter dafür sorgen, dass der Flächenanspruch der Einzelhandelsbetriebe insbesondere im Bereich der nahversorgungsrelevanten Sortimente (auch der im Bestand) steigen wird. Der Online-Handel bewirkt demgegenüber, dass vor allem bei den zentrenrelevanten Sortimenten im Mittel keine steigenden Verkaufsflächenbedarfe hergeleitet werden können - zum Teil sogar abnehmende Flächenbedarfe erwartbar sind (Unterhaltungselektronik, Bücher). Allerdings ist noch einmal auf die Chancen der Digitalisierung hinzuweisen, sodass über das heutige Maß hinaus für eine Mittelstadt wie Bocholt hinsichtlich des Flächenbedarfs bei den zentrenrelevanten Sortimenten insgesamt keine signifikanten Abschmelzungen erwartbar sind.

und einer eingeschränkten Mobilität die wohnortnahe Versorgung immer mehr an Bedeutung gewinnt.

Einflussfaktoren zur quantitativen Weiterentwicklung des Einzelhandelsangebots ergeben sich damit v.a. aus folgenden Quellen:

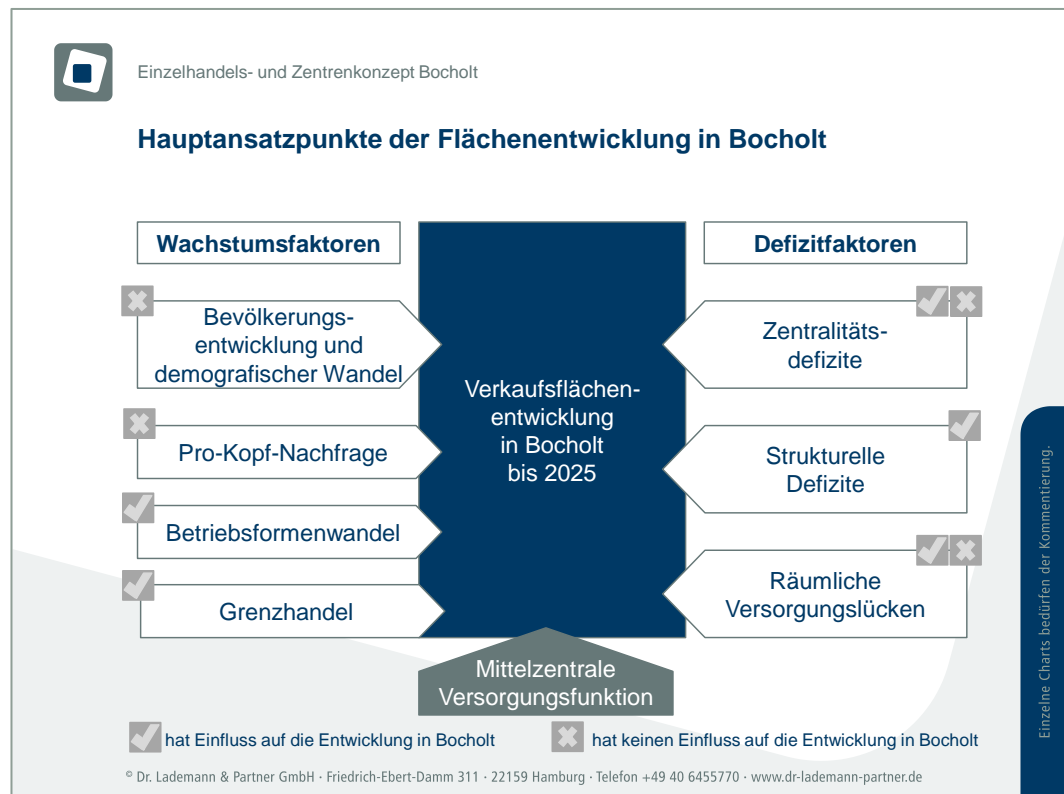


Abbildung 36: Hauptansatzpunkte der Flächenentwicklung in Bocholt

9.2 Entwicklungsspielräume bis 2025

Der Entwicklungsrahmen für den Bocholter Einzelhandel ergibt sich aus einer stärkeren Nachfragebindung und -abschöpfung, die auch die Innovationskraft des stationären Handels mit berücksichtigt, der bereits heute mit neuen Konzepten und einer verbesserten Online-Präsenz auf den intensivierten Wettbewerb reagiert resp. zeitnah reagieren muss. Dies impliziert, dass den stadtentwicklungspolitisch gewünschten Standorten (v.a. Innenstadt und Nahversorgungszentren) die „richtigen“ Sortimente und Betriebstypen gezielt zugeordnet werden. Die Arrondierungen an den bestehenden Einzelhandelslagen führen zur Verbesserung und Steigerung der Attraktivität des Einzelhandelsangebots (stärkere Ausstrahlungskraft).



Unter Berücksichtigung dieser Grundannahmen i.V.m. den Wachstums- und Defizitfaktoren lässt sich das Entwicklungspotenzial in die Branchengruppen

- nahversorgungsrelevant (Angebote des tägl. Bedarfs, v.a. Lebensmittel),
- zentrenrelevant (i.d.R. für die Innenstadt relevant und zugleich diese prägende Sortimente),
- nicht-zentrenrelevant (Angebote mit erhöhtem Flächenbedarf und autokundenorientiert)

untergliedern:

- Nahversorgungsrelevante Sortimente:

Hinsichtlich der steigenden Relevanz einer flächendeckenden, fußläufigen Erreichbarkeit von Lebensmittelanbietern resp. Drogeriefachmärkten sind nahversorgungsrelevante Sortimente in städtebaulich integrierten Lagen (Mantelbevölkerung) und hierbei in den unterschiedlichen Zentrentypen bevorzugt anzusiedeln. Die Flächenpotenziale sollten dazu genutzt werden, etablierte Nahversorgungsstrukturen durch moderate Flächenerweiterungen zukunftsfähig abzusichern. So ist davon auszugehen, dass die Erweiterung bzw. Neuaufstellung bestehender Betriebe Flächenbedarfe generieren wird. Dies gilt gerade für die Vollsortimenter, die in Zentren verortet sind (z.B. ZVB Stenern neu, ZVB Lowick) sowie hinsichtlich der Entlastung des Edeka-Markts im ZVB Holtwick. Zugleich besteht die Möglichkeit der Neuansiedlung eines Betriebs, der in der Lage ist, mit dem Angebot der Bestandsagglomeration Welfenstraße auf Augenhöhe zu agieren (anteilige Umsatzverdrängung). Standorte in der Innenstadt können von dem Nachfragevolumen der Gesamtstadt profitieren. Lebensmittelmärkte und Drogeriemärkte/Drogeriekaufhäuser stellen mit den zugleich als zentrenrelevant zu bezeichnenden Sortimenten dabei eine wesentliche Voraussetzung zur Ansiedlung weiterer Angebote dar. Insofern ist mit diesen Sortimenten primär auf eine weitere Stärkung der Zentren und sekundär der städtebaulich integrierten Nahversorgungsstandorte hinzuwirken (Allgemeiner Siedlungsbereich, ASB). Es gilt v.a. den Lebensmitteleinzelhandel als Frequenzbringer der Zentren zu erhalten und auf den jeweiligen Nahbereich auszurichten.

- Zentrenrelevante Sortimente:

Vorrangig geht es um die Sicherung und den qualitativen und quantitativen Ausbau der Funktionsfähigkeit der Innenstadt von Bocholt als dominierendes Zentrum der Stadt und ihres Marktgebiets insgesamt. Das bestehende An-



gebot sollte durch Erweiterungen und gezielte Neuansiedlungen mittelzentraler Angebote qualifiziert werden. Insbesondere der Neubau des Peek & Cloppenburg-Kaufhauses wird die Möglichkeit zur erhöhten Flächennachfrage ausbauen. Darüber hinaus sollte ein Schwerpunkt auf die Ansiedlung mittel- bis großflächiger Betriebe (> 400 qm VKF) gelegt werden. Diese können zur Ergänzung der bisher überwiegend kleinteiligen Betriebstypenstruktur in der Bocholter Altstadt und zur Steigerung der Ausstrahlungskraft der nördlich der Aa gelegenen Teilbereiche der Innenstadt beitragen.

■ Nicht-zentrenrelevante Sortimente:

Diese sind aufgrund ihres flächenextensiven Charakters und dem häufig damit verbundenen autokundenorientierten Einkaufsverkehr vorzugsweise an bestehenden Bestandsagglomerationen oder einzelhandelsseitig vorgeprägten Verkehrsachsen anzusiedeln oder dort wo erforderlich zu erweitern, da von diesen Branchen keine zentrumsbildenden Funktionen ausgehen. Beispielsweise handelt es sich hierbei um Fachmarktnutzungen mit dem Schwerpunkt Einrichtung (Heimtextilien/Teppiche, Matratzen), Tierfutter oder Kfz-Zubehör. Durchaus kommen aber auch die Innenstadt oder andere integrierte Lagen als Standort solcher Konzepte in Frage.

In diesem Zusammenhang ist festzuhalten, dass es sich bei den oben genannten Entwicklungsoptionen nur um einen groben Orientierungsrahmen handelt. Bei städtebaulich und versorgungsstrukturell sinnvollen und stadtentwicklungspolitisch erwünschten Vorhaben wie v.a. in der Innenstadt ist eine Limitierung der Verkaufsflächenentwicklung nicht geboten. Bei großflächigen Vorhaben außerhalb der Innenstadt ist in der Regel eine Einzelfalluntersuchung zur Ermittlung und Bewertung der spezifischen Auswirkungen erforderlich.

Der Entwicklungsrahmen für den Einzelhandel in Bocholt weist darauf hin, dass durch die Schaffung marktgängiger Größenordnungen im Lebensmittel-einzelhandel und der Erschließung städtebaulich sinnvoller Potenzialflächen in der Bocholter Innenstadt die Nachfragebindung und -abschöpfung gerade im Umland noch erhöht werden könnte. Dies bedarf einer strikten Steuerung des groß- und kleinflächigen Einzelhandels nach Branchen und Standortlagen.



9.3 Darstellung von Planvorhaben und wesentlichen Veränderungen seit Aufnahme der Arbeiten

Aufgrund der Stichtagserhebung (KW 7 bis KW 8/2018) sind in den o.g. Daten bereits/noch enthalten:

- Der Ersatzneubau des Rewe-Markts i.V.m. Wohnungsbau wurde bereits in den Bestandsdaten erfasst, da das Objekt in der Umsetzung ist. Die Neuaufstellung soll mit 1.596 qm VKF erfolgen.
- Die Schließung der Möbelhäuser von Möbel van Oepen (Innenstadt: Kreuzstraße ca. 2.500 qm VKF; Theodor-Heuss-Ring ca. 3.000 qm VKF, Sonstige Lage: Gewerbehof 4.000 qm VKF) wurde in den Bestandsdaten noch nicht berücksichtigt. Die Überlegungen zur Umgestaltung des südöstlichen Innenstadtbereichs wurden allerdings in das Gutachten eingestellt. Hierdurch würde der aktuelle Leerstand anteilig behoben.

Darüber hinaus ist auf folgende konkretisierte Planungsabsichten mit fortgeschrittenem Planungsstand hinzuweisen:

- Geplanter Neubau eines Verbrauchermarkts im NVZ in Planung Stenern (max. 1.500 qm VKF) durch die Zusammenlegung von zwei bestehenden Edeka-Supermärkten (Platanenweg, Robert-Koch-Ring): Der Entwurf des Bebauungsplans 10-14 sieht ein Sondergebiet für großflächigen Einzelhandel (max. 1.500 qm VKF inkl. Bäcker, Getränke) vor. Die Zusammenlegung entspricht einem VKF-Delta von mind. 600 qm VKF. Die Vorhabenrealisierung ist zur nachhaltigen Verbesserung der Nahversorgung in der nordöstlichen Bocholter Kernstadt erforderlich.
- Geplante Ansiedlung eines Action-Nonfood-Discounters in der Bestandsagglomeration Westendkreisel: Durch die Nachnutzung des früheren Teppichfachmarkts wurde der Bebauungsplan an die neueste BauNVO angepasst. Zentrenrelevante Sortimente sind in dem festgelegten Gewerbegebiet weitgehend ausgeschlossen. Großflächige Betriebe sind nicht zulässig. Nahversorgungsrelevante Sortimente sind dort als Hauptsortiment auf den Bestand des Discounters begrenzt (Erneuerung bis 700 qm VKF zulässig) und als Randsortiment möglich. Der geplante Fachmarkt für Aktionswaren (vsl. 714 qm VKF) ist vom Sortimentskonzept her mit überwiegend zentren- und nahversorgungsrelevanten Sortimenten als Discounter mit Waren aller Art zu bewerten. Die Vorhabenkomponente des Action-Nonfood-Discounters ist Ergebnis der im Bauleitplanverfahren erfolgten Chancen- und Risiko-Abwägung.



- Für die Erweiterung des Hagebau-Markts (zzt. 9.000 qm VKF) in sonstiger Lage wurde die Festsetzung eines Gewerbegebiets im Bebauungsplan SW 39/1 in ein Sondergebiet mit der Zweckbestimmung Bau- und Gartenfachmarkt mit einer maximalen VKF von 14.000 qm geändert. Die Vorhabenumsetzung sichert die leistungsfähige Versorgung im Bereich von Bau-, Heimwerker- und Gartenbedarf ab.
- Neubau Peek & Cloppenburg-Geschäftshaus und Sitz der Stadtparkasse in der Innenstadt: Im südlichen Entrée der Innenstadt an der Schnittstelle Neutorplatz/Kreuzstraße schmiegt sich das Grundstück (ehem. Hertie-Warenhaus) an die frühere 1A-Einkaufslage der Innenstadt an. Vorgesehen sind auf dem Grundstück (rd. 10.000 qm) rd. 4.500 qm für die Stadtparkasse, 2.250 qm für Einzelhandel (Peek & Cloppenburg) sowie weitere 3.000 qm für Wohnen und Dienstleistungen. Mit Umsetzung des Vorhabens werden der Neutorplatz und das südliche und südöstliche Standortumfeld wieder an Attraktivität zurückgewinnen. Gleichzeitig werden durch die Verlagerung des P&C-Markts und der Stadtparkasse große Flächen leergezogen, was Chancen und Herausforderungen zur Nachnutzung der Areale birgt.
- Bauvoranfrage zur Errichtung eines Lidl-Lebensmitteldiscounters im Ortsteil Holtwick mit 1.400 qm VKF. Die Anfrage aus Dezember 2017 wurde für die Zeit der Fortschreibung des Zentrenkonzepts ruhend gestellt, um zunächst die Konformität des Vorhabens mit den Zielen der Einzelhandelsentwicklung prüfen zu können. Das Vorhabengrundstück Dinxperloer Straße 287-291 (aktuell: Andrea Moden) liegt räumlich benachbart zu zwei weiteren großflächigen Lebensmittelbetrieben (Aldi Süd und Edeka Harmeling), die für eine gute räumliche Abdeckung resp. Erreichbarkeit im Ortsteil sorgen.

Die jüngeren Einzelhandelsentwicklungen in Bocholt seit der Stichtagserhebung im Februar 2018 weisen auf Potenziale für die weitere Innenstadtentwicklung hin, die jedoch noch nutzbar gemacht werden müssen. Darüber hinaus liegen verschiedene vorangeschrittene Einzelhandelsplanungen unterschiedlicher Sortimentsschwerpunkte und Standortlagen im Stadtgebiet vor, die sich überwiegend innerhalb der Entwicklungsspielräume bewegen.



9.4 Strategische Orientierungsprinzipien

Der stationäre Einzelhandel vermag durch einen vielfältigen Betriebstypen- und Standortmix die Urbanität und Attraktivität eines zentralen Orts, aber auch ihre Prosperität positiv zu beeinflussen. Diese primär städtebaulichen Ziele lassen sich jedoch nur erreichen, wenn durch die Bauleitplanung die investitionsseitigen Voraussetzungen geschaffen werden, sodass sich eine Nachfrage nach städtebaulich erwünschten Standorten einstellt, die der betriebswirtschaftlichen Tragfähigkeit gerecht wird. Gerade im Zuge einer anhaltenden Verkaufsflächenentwicklung wird daher generell versucht, die Bauleitplanung im Einzelhandel

am Prinzip der räumlich-funktionalen Arbeitsteilung

des Standortnetzes zu orientieren.

Eine derartige arbeitsteilige Versorgungsstruktur lässt sich jedoch im Wettbewerb nicht ohne bauleitplanerische Rahmenbedingungen erhalten bzw. herbeiführen. Es kommt dabei darauf an, eine innenstadtverträgliche Verkaufsflächenentwicklung an der Peripherie - i.S.d. außerhalb der Zentren gelegenen Bereiche - sowie eine gezielte Verbesserung der ökonomischen Rahmenbedingungen der Innenstadt sicherzustellen.

Neben der räumlich-funktionalen Arbeitsteilung als leitendes Prinzip der Stadtentwicklung kann bauleitplanerisch die Sogkraft des Einzelhandels durch den Grad der Standortkonzentration (Agglomerationsgrad) beeinflusst werden. Generell gilt, dass ein auf viele Standorte zersplittertes Einzelhandelsnetz weniger sogkräftig ist als ein stärker konzentriertes. Dies ist insbesondere für die zentrenrelevanten Sortimente der Fall.

Das Prinzip der dezentralen Konzentration lässt je nach Stadt- und Gemeindegröße eine unterschiedliche Anzahl von Standortagglomerationen zu und kann vor allem auf die strukturprägenden Lebensmittelangebote bezogen werden.



Abbildung 37: Strategische Orientierungsprinzipien

Als Herausforderung ist dabei der sich verschärfende Wettbewerb sowohl zwischen den zentralen Orten als auch mit dem Online-Handel anzusehen. Die zentralörtliche Position der Stadt Bocholt sollte vor dem Hintergrund der Versorgungsfunktion für die eigene Bevölkerung und insbesondere für das Umland konsequent gesichert sowie gestärkt werden. Zugleich gilt dies auch innerhalb und zwischen den Standortlagen von Bocholt, da z.T. zu starker Wettbewerb mit der Gefahr der Kannibalisierung für konsequente Steuerungsinstrumente der Zentrenentwicklung spricht.

Die Einzelhandelsentwicklung sollte dabei neben der allgemeinen quantitativen Verbesserung durch Schaffung von größeren und marktgängigen Verkaufsflächen künftig in erster Linie an einer qualitativen Verbesserung orientiert werden. Die Bemühungen zielen dabei insbesondere darauf ab, die bisher abfließenden Nachfragepotenziale nunmehr in Richtung Innenstadt sowie im stadtverträglichen Maße der weiteren privilegierten Einzelhandelsstandorte im Stadtgebiet umzuleiten, ohne dabei Kannibalisierung innerhalb und zwischen den unterschiedlichen Zentren- und Standorthierarchien zu betreiben. An den sonstigen integrierten Standortlagen gilt es weiterhin maßvoll dimensionierte und an den passenden Standorten verbrauchernahe Angebote vorzuhalten.

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



Abbildung 38: Strategieempfehlung: „Konzentration auf die Zentren“

Grundsätzliche Entwicklungsstrategie „Konzentration auf die Zentren“, hierbei

- Positionierung des Innenstadtzentrums als tragender Einzelhandelsstandort durch die Konzentration von höherwertigen, weniger transportsensiblen Angeboten. Der Schwerpunkt sollte hier auf den sog. „Lustkauf“ gelegt werden. Der Anteil der „konsumigen“ Sortimente und kopplungsaffiner Nutzungen (Gastronomie, Dienstleistungen, etc.) sollte dabei gesichert und weiter ausgebaut werden.

Es gilt allgemein und in Bezug auf die Altstadt und den Bereich Kreuzstraße/Neutorplatz noch mehr größerflächige und sogkräftige Magnetbetriebe mit nahversorgungs- und zentrenrelevanten Sortimenten vorzuhalten, da diesen Frequenz erzeugende Wirkung zukommt.



- Die sieben Nahversorgungszentren im Stadtgebiet sollten primär auf die Sicherung einer funktionsfähigen Nahversorgung mit Gütern des täglichen Bedarfs ausgerichtet werden und nur im stark begrenzten Umfang durch zentrenrelevante Sortimente ergänzt werden. Für die leistungsfähige wohnortnahe Grundversorgung spielen diese Standortbereiche eine wichtige Rolle und sollten dies im ausgewogenen Maße auch künftig übernehmen.
- Die Privilegierten Nahversorgungsstandorte²⁸ stellen keine zentralen Versorgungsbereiche im Sinne des BauGB dar. Sie übernehmen allerdings eine wichtige Funktion bei der Sicherung der wohnortnahen Grundversorgung und befinden sich in siedlungsintegrierter Lage. Dabei handelt es sich i.d.R. um solitär gelegene – jedoch wohngebietsbezogene - Lebensmittelbetriebe. Ergänzende Funktionen des täglichen Bedarfs sind an diesen Standorten untergeordnet vorhanden bzw. vorgesehen.
- Die städtebaulich nicht optimal in die Siedlungsstrukturen eingebundenen und vor allem autoorientiert gelegenen zwei Bestandsagglomerationen sind als allmählich verfestigte funktionale Standortlagen mit örtlicher bis überörtlicher Ausstrahlkraft zu behandeln. Der Schwerpunkt dieser Bestandsagglomerationen sollte eher dem ‚Lastkauf‘ i.S. des Versorgungseinkaufs entsprechen. D.h., das Profil soll hier zukünftig auf den rein versorgungsorientierten Einkauf typischer ‚Kofferraumsortimente‘ ausgerichtet sein und sich damit auf ein zur Innenstadt arbeitsteiliges, fachmarktorientiertes Profil konzentrieren und nur im Einzelfall und nach sorgfältiger Abwägung der Entscheidungsfolgen auch atypische Konzepte aufnehmen, die sich an anderen Standorten als nicht integrierbar zeigen.²⁹

Der Schwerpunkt der Weiterentwicklung sollte jedoch deutlich stärker als bisher auf den nicht-zentrenrelevanten Sortimenten gemäß Bocholter Liste liegen. Eine Weiterentwicklung im nahversorgungs- und zentrenrelevanten Bedarfsbereich ist über das vorhandene Maß hinaus nicht zu empfehlen. Dies gilt auch für die zentrenrelevanten Randsortimente, die je Betrieb auf 10 % der Gesamtverkaufsfläche zu begrenzen sind. Vor dem Hintergrund der noch steigerbaren Bedeutung der Innenstadt als Haupteinkaufsort ist demgegenüber eine Weiterentwicklung der Bestandsagglomerationen in zentren- oder nahversorgungsrelevanten Sortimentsbereichen weder möglich noch empfeh-

²⁸ Vergleiche hierzu Kapitel 10.6 Privilegierte Nahversorgungsstandorte

²⁹ Es wird auf die Steuerungsgrundsätze des Kap. 11.2. verwiesen.



lenswert. Vielmehr ist auf eine Verlagerung innenstadttypischer Anbieter in die städtischen Zentren hinzuwirken.

- Darüber hinaus sollte eine restriktive und kritische Bewertung von Vorhaben in Streulagen erfolgen, um eine weitere Zersplitterung der Einzelhandelsstrukturen zu vermeiden, sofern es sich dabei nicht um Vorhaben handeln sollte, die eindeutig der Verbesserung der wohnortnahen Grundversorgung dienen und/oder als nicht strukturprägend für Bocholt zu bezeichnen sind (< 250 qm VKF Ladengröße)³⁰. Von der Beschränkung ausgenommen sind Vorhaben mit nicht-zentrenrelevantem Hauptsortiment. Diese sind auch in sonstigen (teil-integrierten) Siedlungsbereichen möglich.

³⁰ Vergleiche hierzu Kapitel 11.3 Herleitung des Anlagetyps des Bocholter Ladens.



10 Zentrenkonzept für die Stadt Bocholt

10.1 Hierarchie und Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche

Im Rahmen der Analyse wurden die Versorgungsstandorte der Stadt Bocholt unter städtebaulichen und funktionalen Gesichtspunkten bewertet und im Hinblick auf ihre bisherige Einordnung in das hierarchische Zentrenmodell entsprechend den im Folgenden dargestellten Kriterien beurteilt. Das typische Zentrenmodell von Einzelhandels- und Zentrenkonzepten umfasst neben den eigentlichen Zentren (i.d.R. Innenstadt, Neben- und Nahversorgungszentren) auch agglomerierte Standorte ohne Zentrenstatus (Bestandsagglomerationen) sowie Besondere/Privilegierte Nahversorgungsstandorte.

Die Begrifflichkeit der zentralen Versorgungsbereiche ist schon länger in den planungsrechtlichen Normen (§ 11 Abs. 3 BauNVO) verankert und beschreibt diejenigen Bereiche, die aus städtebaulichen Gründen vor mehr als unwesentlichen Auswirkungen bzw. vor Funktionsstörungen geschützt werden sollen. Im Jahr 2004 setzte das Europaanpassungsgesetz Bau (EAG Bau) den Begriff in den bundesrechtlichen Leitsätzen zur Bauleitplanung (§ 2 Abs. 2 BauGB) und in den planungsrechtlichen Vorgaben für den unbeplanten Innenbereich neu fest (§ 34 Abs. 3 BauGB).

In der Novellierung des BauGB vom 01.01.2007 wurde die „Erhaltung und Entwicklung zentraler Versorgungsbereiche“ schließlich auch zum besonders zu berücksichtigenden Belang der Bauleitplanung erhoben (§ 1 Abs. 6 Nr. 4 BauGB). Somit berechtigt das Sicherungs- und Entwicklungsziel für zentrale Versorgungsbereiche die Aufstellung einfacher Bebauungspläne nach § 9 Abs. 2a BauGB.

Hinsichtlich der aktuell geltenden Rechtsprechung im Bau- und Bauordnungsrecht, u.a. im § 34 Abs. 3 BauGB, ist darauf hinzuweisen, dass lediglich die „echten“ Zentrentypen (Innenstadt, Ortsteil- und/oder Nahversorgungszentren) als zentrale Versorgungsbereiche fungieren und somit schützenswert sind.

Es ist daher notwendig, die relevanten Zentren abzugrenzen, um diese bei der zukünftigen Einzelhandelsentwicklung besonders berücksichtigen zu können. Der § 34 Abs. 3 BauGB sieht eine Prüfung von einzelhandelsrelevanten Ansiedlungsvorhaben bezüglich ihrer Auswirkungen auf die ausgewiesenen zentralen Versorgungsbereiche vor. Die Definition und Abgrenzung von zentralen Versorgungsbereichen ist somit eine Möglichkeit, den bestehenden kommunalen Einzelhandelsbestand zu schützen bzw. dessen Entwicklung in geordnete/gewünschte Bahnen



zu lenken. Für eine eindeutige Zuordnung der jeweiligen Grundstücke bzw. Betriebe zu einem zentralen Versorgungsbereich ist eine genaue³¹ Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche notwendig, da nur diese Bereiche gemäß den Zielen der Stadtentwicklung einen schützenswerten Charakter besitzen.

Die Rechtsprechung und die kommentierende Literatur³² haben dazu eine Reihe von Kriterien aufgestellt. Danach wird ein zentraler Versorgungsbereich als räumlich abgrenzbarer Bereich definiert, dem aufgrund vorhandener oder noch zu entwickelnder Einzelhandelsnutzungen eine Versorgungsfunktion über den unmittelbaren Nahbereich hinaus zukommt oder zukommen soll. Das Angebot wird i.d.R. durch diverse Dienstleistungen und gastronomische Angebote ergänzt.

Eine zentrale Lage setzt eine städtebauliche Integration voraus. Ein zentraler Versorgungsbereich muss dabei mehrere konkurrierende oder einander ergänzende Angebote umfassen (Maßnahmen zum Schutz zentraler Versorgungsbereiche sollen nicht auf den Schutz eines Einzelbetriebs vor Konkurrenz hinauslaufen). Zugleich sind anders genutzte „Lücken“ in der Nutzungsstruktur eines zentralen Versorgungsbereichs - solange ein Zusammenwirken der zentrentypischen Nutzungen im Sinne eines „Bereichs“ angenommen werden kann - möglich.

Ein zentraler Versorgungsbereich hat nach Lage, Art und Zweckbestimmung eine für die Versorgung der Bevölkerung in einem bestimmten Einzugsbereich zentrale Funktion. Diese Funktion besteht darin, die Versorgung eines Stadtgebiets oder eines Teilbereichs mit einem auf den Einzugsbereich abgestimmten Spektrum an Waren des kurz-, mittel- oder langfristigen Bedarfs sicherzustellen.

Der Begriff ‚zentral‘ ist nicht geografisch im Sinne einer Innenstadtlage oder Ortsmitte, sondern funktional zu verstehen. Ein zentraler Versorgungsbereich muss über einen gewissen, über seine eigenen Grenzen hinausreichenden räumlichen Einzugsbereich mit städtebaulichem Gewicht verfügen. Er muss damit über den unmittelbaren Nahbereich hinaus wirken; er kann auch Bereiche für die Grund- und Nahversorgung umfassen.

Grundsätzlich können zentrale Versorgungsbereiche auch einer inneren Gliederung unterzogen werden, womit deutlich gemacht wird, dass einzelne Teilbereiche eines zentralen Versorgungsbereichs unterschiedliche Funktionen wahrneh-

³¹ Die hinreichende Bestimmbarkeit ist sodann im Rahmen der Bauleitplanung durchzuführen (z.B. Änderung von Bebauungsplänen auf Basis der Parzellenstruktur).

³² Vgl. u.a. OVG NRW, Urteil vom 22.11.2010 - 7 D 1/09.NE -, S.27 sowie Kuschnerus, Ulrich, 2007: Der standortgerechte Einzelhandel.



men sollen. So lassen sich im begründeten Einzelfall bspw. Ergänzungsbereiche für großflächige Einzelhandelsbetriebe darstellen, die in den gewachsenen Lagen keine entsprechenden Flächen vorfinden, aber durch das komplementäre Zusammenwirken für die Funktionsfähigkeit des Zentrums insgesamt von Bedeutung sind. Die Zentren-Teilbereiche übernehmen im Zusammenspiel damit gemeinsam den Versorgungsauftrag für das jeweilige Einzugsgebiet.

Kein zentraler Versorgungsbereich sind Agglomerationen einzelner Fachmärkte oder auch peripher gelegene Standorte, wie man sie oftmals in ehemaligen Gewerbegebieten findet. Durch ihre hoch spezialisierte Aufstellung befriedigen sie lediglich einen geringen und eingeschränkten Bedarf an Waren. Darüber hinaus fehlen andere Nutzungen wie Dienstleistungs- oder Gastronomieangebote in vielen Fällen. Obwohl besagte Fachmarkttagglomerationen allein wegen ihrer Größe ein weitläufiges Einzugsgebiet bedienen, fehlt ihnen vor allem aufgrund der fehlenden Integration die für einen zentralen Versorgungsbereich unabdingbare Zentrumsfunktion für eben dieses Einzugsgebiet. Daher werden diese Bereiche oftmals über dezidierte Regelungen im Sinne von Bestandsagglomerationen bei den nahversorgungs- und zentrenrelevanten Sortimenten „eingefroren“ und/oder überplant.

Ebenfalls nicht als zentrale Versorgungsbereiche einzuordnen sind die Privilegierten Nahversorgungsstandorte. Hierbei handelt es sich im Regelfall um solitär gelegene Standorte des Lebensmitteleinzelhandels, die für die wohnortnahe Grundversorgung eine wichtige Funktion einnehmen. Die Versorgungsfunktion beschränkt sich im Wesentlichen auf das nahe gelegene Umfeld. Ergänzende Funktionen weisen die Standorte in der Regel nicht auf. Insofern geht von diesen Standorten auch kein Zentrumscharakter aus. Da das Baurecht keinen einzelbetrieblichen Konkurrenzschutz vorsieht, entfaltet sich demnach für die Privilegierten Nahversorgungsstandorte auch nicht der Schutzstatus der zentralen Versorgungsbereiche. Nach Vorstellungen des Städtebaurechts und der Landes- und Regionalplanung sind diese aus Sicht der Stadt Bocholt dennoch bedeutsamen Nahversorgungsstandorte als die Zentren ergänzendes Rückgrat einer funktionsfähigen und verbrauchernahe Nahversorgung zu sichern.



10.2 Gesamtüberblick Zentrenkonzept für die Stadt Bocholt

Die im Folgenden näher erläuterten funktionalen und städtebaulichen Kriterien ermöglichen neben einer hierarchischen Einordnung auch eine Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche untereinander und bilden somit die Grundlage für einen eindeutigen räumlichen Bezugsrahmen für die Einzelhandelsentwicklung in Bocholt:

- der bestehende Einzelhandelsbesatz,
- ergänzende Nutzungen (konsumnahe Dienstleistungsbetriebe, Gastronomiebetriebe, kulturelle, öffentliche und Freizeiteinrichtungen),
- die allgemeine städtebauliche Gestalt/Qualität sowie
- eine fußläufige Erreichbarkeit und Anbindung an den MIV (Motorisierter Individualverkehr) sowie ÖPNV (Öffentlicher Personennahverkehr).

Entsprechende Standortbereiche müssen dabei jedoch noch nicht vollständig als Versorgungsbereich entwickelt sein. Auch ein Entwicklungsziel kann als Kriterium zur Abgrenzung herangezogen werden. So ist es z.B. denkbar, Potenzialflächen in den zentralen Versorgungsbereich mit aufzunehmen, die mittel- und langfristig entsprechend entwickelt werden sollen und kurz- bis mittelfristig realistisch auch entwickelbar sind.³³

Diese Faktoren werden dabei sowohl auf quantitative als auch qualitative Kriterien hin untersucht. Hierbei wird in die einzelnen Hierarchiestufen unterschieden:

Innenstadtzentrum:

- Größerer Einzugsbereich: Gesamtes Stadtgebiet und Umland (Marktgebiet)
- Regelmäßig breites Spektrum an Waren- und Dienstleistungsangeboten:
 - zentrenrelevante und nahversorgungsrelevante Sortimente
 - Waren für den kurz- sowie mittel- und langfristigen Bedarf
 - diverse zentrenergänzende Nutzungen (Multifunktionalität)

³³ Vgl. u.a. BVerwG, Urteil vom 11.10.2007, BVerwG, Urteil vom 17.12.2009 und OVG NRW, Urteil vom 15.02.2012. Hierbei wurden auch Mindestanforderungen für zentrale Versorgungsbereiche definiert. Ein zentraler Versorgungsbereich muss mindestens über einen strukturprägenden Nahversorgungsbetrieb verfügen resp. mittelfristig das Potenzial (Tragfähigkeit und Fläche) zur Ansiedlung eines solchen Magnetbetriebs aufweisen.



Nahversorgungszentren

- Kleiner Einzugsbereich: Grundversorgungsfunktion für Siedlungsbereich und umliegende Wohnsiedlungsbereiche (Mantelbevölkerung), dezentrale Lage im Stadtgebiet
- Geringes Spektrum an Waren- und Dienstleistungsangeboten:
 - insbesondere nahversorgungsrelevante Sortimente und vereinzelte zentrenrelevante Angebote zur wohnungsnahen Grundversorgung
 - Waren für den kurz- sowie mittelfristigen Bedarf
 - vereinzelte zentrenergänzende Nutzungen
- Zentrum kann auch auf die Sicherung der Grund- und Nahversorgung beschränkt sein; jedoch kein Schutz eines Einzelbetriebs

Darüber hinaus konnten Standortbereiche mit spezifischer Versorgungsbedeutung festgestellt werden, die jedoch die Kriterien eines zentralen Versorgungsbereichs nicht (mehr) vollständig erfüllen:

Privilegierte Nahversorgungsstandorte

- Einzugsbereich: direkter Nahbereich (wohnungsnaher Grundversorgung)
- Lage im Allgemeinen Siedlungsbereich (ASB) und besondere stadträumliche Versorgungsbedeutung
- Solitärstandort eines Nahversorgers (> 600 qm VKF bis < 1.200 qm VKF), z.T. ergänzt durch einige wenige arrondierende Angebote des täglichen Bedarfs (z.B. Bäcker, Postannahme, Apotheke)
- Kein bis geringer Wettbewerb am Standort

Sonderstandorte/Bestandsagglomerationen

- In der Regel gesamtstädtischer Einzugsbereich
- Oftmals allmählich gewachsene Agglomeration funktionaler Fachmarktkonzepte, die sich in autokundenorientierter Lage befinden und über ein städtebauliches Gewicht verfügen
- In der Regel überwiegend flächenextensive Sortimente des nicht-zentrenrelevanten Bedarfsbereichs (Großflächen)
- Geringe Aufenthaltsqualität, geringes Angebot arrondierender Nutzungen



Neben der in den vorausgegangenen Kapiteln intensiven Auseinandersetzung mit der Bestandsanalyse ist die Betrachtung einer Zielperspektive wichtig.

Folgende Orientierungswerte werden vor Ort in Bocholt zu Grunde gelegt:

Einzelhandels- und Zentrenkonzept Bocholt

Orientierungswerte für Ausstattung nach Zentren-/ Standortkategorien - Untergrenzen / Obergrenzen -

Kriterium	Innenstadtzentrum	Nahversorgungszentrum	Privilegierter Nahversorgungsstandort	FMA
Nahversorgungsrelevante VKF	> 5.000 qm VKF > 1 VM ab 1.500 qm VKF, > 2 Drogeriemärkte	> 1.200 bis <2.500 qm VKF, 2 LM-Märkte	600 - 1.200 qm VKF 1 LM-Markt	Nein (nur Randsortiment)
Zentrenrelevante VKF	> 10.000 qm VKF	Arrondierendes Angebot mit < 250 qm VKF/ Laden	Nein (nur Randsortiment)	Nein (nur Randsortiment)
Nicht zentrenrelevante VKF	optional	optional	optional	Angebotsschwerpunkt > 2.100 qm
Sonstige konsumnahe Nutzungen	Sehr hoher Besatz / Multifunktionalität	Besatz der täglichen Nachfrage	optional	Sehr gering

Ansiedlungen in sonstigen Lagen regeln sich nach Steuerungsregeln

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

Einzelne Charts bedürfen der Kommentierung.

Abbildung 39: Orientierungswerte für die Ausstattung von Zentren/agglomerierten Standortlagen in Bocholt

In der Stadt Bocholt konnten

- neben der Innenstadt
- 6 Nahversorgungszentren (Bestand)
- und ein perspektivisches Nahversorgungszentrum

im Sinne des § 34 BauGB ausgemacht werden.

Darüber hinaus wurden mit den Fachmarkttagglomerationen Welfenstraße/Friesenstraße/Kaiser-Wilhelm-Straße und Westendkreisel zwei Bestandsagglomerationen des großflächigen Einzelhandels (keine zentralen Versorgungsbe-
reiche i.S. des § 34 BauGB) identifiziert.



Einzelhandelsstruktur in den Zentren und Ergänzungsstandorten der Stadt Bocholt				
Standortlage	Anzahl der Betriebe	Verkaufsfläche in qm	Umsatz in Mio. €	Flächenproduktivität*
ZVB Innenstadt	248	61.970	216,2	3.500
NVZ Münsterstraße/ Roonstraße	5	2.390	10,4	4.300
NVZ Birkenallee	6	1.930	10,4	5.400
NVZ Lowick	5	1.405	13,3	9.400
NVZ Suderwick	6	1.980	8,8	4.500
NVZ Holtwick	5	4.480	24,5	5.500
NVZ Löverick	7	1.015	4,3	4.200
FMA Westendkreisel	5	2.180	4,9	2.200
FMA Welfenstr/ Friesenstr/ Kaiser-Wilhelm-Str	10	11.090	61,3	5.500

* € je qm VKF
Quelle: Dr. Lademann & Partner.

Abbildung 40: Einzelhandelskennziffern zu den neun prägenden Standortlagen in Bocholt

Sonstige Standortlagen, wie auch die ehemaligen Nahversorgungszentren, wurden als Streulagen erfasst:

- Ehemaliges Nahversorgungszentrum (heute: Edeka Elskamp), Platanenweg,
- Ehemaliges Nahversorgungszentrum (heute: Edeka Elskamp), Robert-Koch-Ring,
- Ehemaliges Nahversorgungszentrum (heute: Edeka Görkes), Niersstraße,
- Ehemaliges Nahversorgungszentrum (heute: Netto), Hochfeldstraße,
- Ehemaliges Nahversorgungszentrum (heute: Netto), Wiesenstraße.



Nachfolgende Karte gibt einen Überblick über die räumliche Verortung der Zentren und der Bestandsagglomerationen im Stadtgebiet:

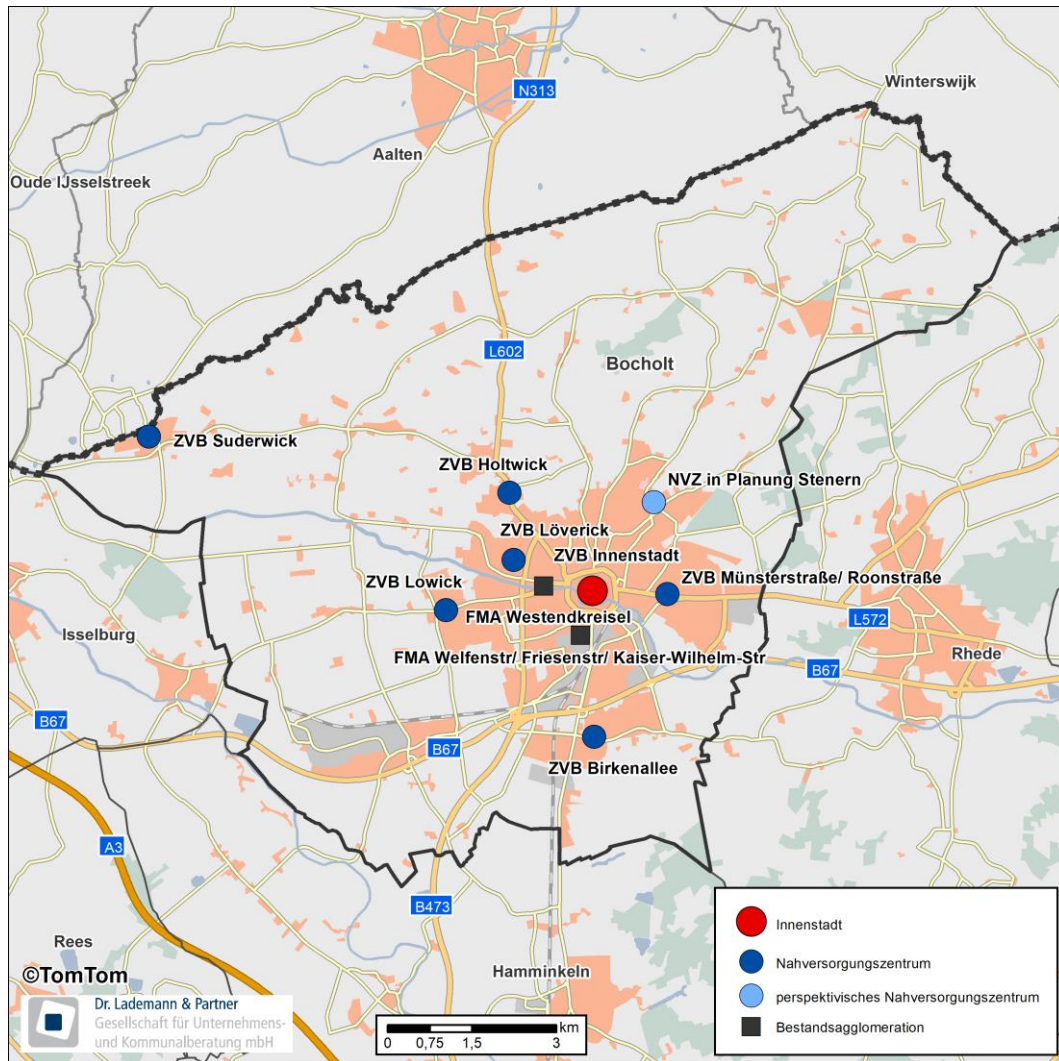


Abbildung 41: Zentren- und Standortstruktur - Zielperspektive

Nachfolgend wird anhand der Zentrenhierarchie (Innenstadt, Nahversorgungszentren) die städtebauliche und funktionale Analyse der Zentren anhand von Zentrenpässen sowie der Bestandsagglomerationen anhand von Standortpässen vorgenommen.



10.3 Zentraler Versorgungsbereich Innenstadtzentrum Bocholt

Zentraler Versorgungsbereich Innenstadt		01
Lage und Einzugsbereich	<p>zentrale Lage in der Kernstadt von Bocholt; die Innenstadt umfasst den Bereich innerhalb des Stadtrings sowie die direkt angrenzenden Einzelhandelslagen an der Münsterstraße und am Westend</p> <p>der Einzugsbereich erstreckt sich im Wesentlichen über die Orte des Marktgebiets des Einzelhandels (v.a. Bocholt [rd. 74.300 Einwohner] und die Zone 2: (Isselburg, Rees, Hamminkeln, Rhede und Borken)</p>	
Kurzbeschreibung Zentrenstruktur	<p>Haupteinkaufslage zwischen den großflächigen Strukturen der Shopping Arkaden, Neutor (Neustadt) im Süden und Angeboten der Altstadt (u.a. Intersport Pieron) eingebunden;</p> <p>als Fußgängerzone gestaltete Haupteinkaufslage (v.a. Nordstraße, Neustraße, Osterstraße; Neutorplatz), die kreuzförmig am Markt zusammenläuft; dort überwiegend kleinteilige Bebauungs- und Nutzungsstrukturen mit multifunktionalem Nutzungsbesatz; vereinzelt strukturprägende Betriebe verstreut in Geschäftsstraßen eingebunden</p>	
Städtebauliche Qualität/ Erscheinungsbild	<p>angenehmes und abwechslungsreiches Erscheinungsbild entlang der Fußgängerzone; weitestgehend geschlossene Bebauung mit vereinzelt Stadtplätzen (v.a. Markt, Liebfrauenplatz, Neutorplatz, St.-Georgs-Platz); Mindernutzungen/Brachen im Bereich Kreuzstraße bis Neutorplatz</p>	
Siedlungsstrukturen/ Nutzungen im direkten Umfeld	<p>überwiegend Wohnnutzungen sowie Dienstleistungsangebote (u.a. Stadtverwaltung, Kino, Stadttheater);</p> <p>Lage gem. Regionalplan im Allgemeinen Siedlungsbereich (ASB)</p>	
Erreichbarkeit MIV	<p>sehr gute Erreichbarkeit aus dem gesamten Marktgebiet; direkte Anbindung der Innenstadt an das regionale Straßennetz über die L 505 (Nordwall)/L 572 (Meckenemstraße/Willy-Brandt-Straße/Eberstraße/Theodor-Heuss-Ring) sowie über die K 1 (Ostwall)</p>	
Stellplatzangebot	<p>umfassendes Parkplatzangebot (rd. 2.990 Stellplätze) innerhalb u. direkt außerhalb der Innenstadt; mehrere kostenpflichtige Stellplatzanlagen sowie ein Parkdeck/Parkhaus an den Shopping Arkaden; kostenfreie Stellplätze z.T. direkt außerhalb des Rings</p>	
Erreichbarkeit ÖPNV	<p>Anbindung v.a. über den Regionalbahnhof (direkt südöstlich am ZVB angrenzend) und den Busbahnhof; mehrere Bus-Haltestellen im Zentrum verteilt</p>	
Fußläufige Erreichbarkeit	<p>aufgrund der zentralen Lage besteht eine gute Erreichbarkeit zu Fuß und mit dem Rad aus den Wohngebieten von Bocholt</p>	
Aufenthaltsqualität	<p>unterschiedliche Aufenthaltsqualitäten: in den zentralen Bereichen entlang der Fußgängerzone deutlich höher als in den Randlagen (v.a. Kreuzstraße/Eberstraße/Bahnhofsumfeld)</p>	
Magnetbetriebe	<p>Shopping Arkaden (u.a. P&C, C&A, Müller); H&M; Intersport Pieron; Rose Rad Center; im Randbereich Rewe, Aldi und dm.</p>	
EH-Verkaufsfläche 2018	<p>rd. 62.000 qm, davon rd. 42.500 qm kurz- und mittelfristiger Bedarf</p>	
Angebotsspezialisierung/-wertigkeit	<p>vielfältiger Angebots- und Branchenmix von inhabergeführtem und filialisierendem Einzelhandel; Shopping Arkaden vorwiegend Prägung durch Filialisten; deutlicher Angebotsschwerpunkt auf Bekleidung</p>	
Struktur des Einzelhandels	<p>kleinteilige Einzelhandelsnutzungen in den Erdgeschossen (im Mittel 250 qm groß) von überwiegend mehrgeschossigen Immobilien; mittlere Ladengröße in der Altstadt im Durchschnitt rd. 180 qm, in der Neustadt rd. 470 qm;</p> <p>in der Hauptlage (Nordstraße, Neustraße, Markt, Osterstraße, Königstraße) fast durchgängiger Besatz; in Nebenlagen nehmen Einzelhandelsangebote deutlich ab (Neutorplatz, nördliche Nordstraße)</p>	
Ergänzende Nutzungen	<p>rd. 300 innenstadttypische Nutzungen (v.a. Ärzte und gesundheitsorientierte Dienstleistungen, Gastronomiebetriebe ["Kneipenviertel"], Geldinstitute, Versicherungen); Wochenmarkt, Abendmarkt</p>	
Leerstandssituation 2018	<p>38, zumeist kleinteilige Ladenflächen leerstehend (gesamt: rd. 4.200 qm), v.a. am Neutorplatz und in den Nebenlagen</p>	
Konkurrenz mit anderen Standorten	<p>innerörtlich v.a. mit der Bestandsagglomeration Welfenstraße/Friesenstraße/Kaiser-Wilhelm-Straße sowie in Streulagen; überörtlich derzeit mit Borken und Centro Oberhausen (prospektiv ggf. stärker mit Outlet in Ochtrup)</p>	

Tabelle 14: Zentrenpass Innenstadtzentrum Bocholt – Status quo

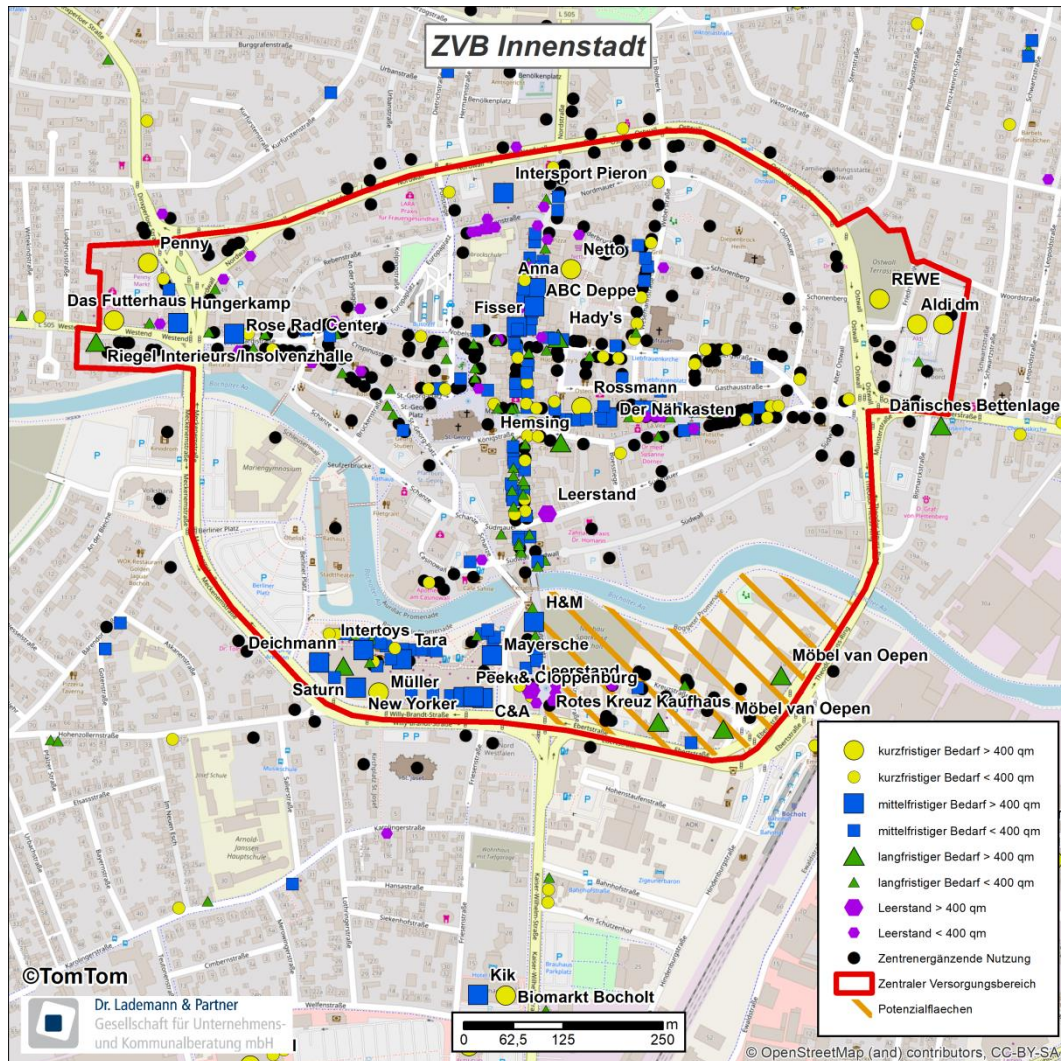


Abbildung 42: Abgrenzung des Innenstadtzentrums von Bocholt

Potenzialflächen	<p>größere Potenzialflächen durch Neuordnung vorhanden: z.B.</p> <ul style="list-style-type: none"> > Ostwall (Rewe Neubau - in Umsetzung), > Neutorplatz (Ex-Hertiegelände) - Neubau P&C + Sparkasse in Umsetzung > prospektiv Leerstand der Sparkasse am Markt > Nachnutzung Möbel van Oepen, <p>weitere Nachverdichtungspotenziale (einzelne Baulücken, Ersatz von Mindernutzungen, Erweiterungen im Bestand) sowie Nachnutzung von Leerständen u.a. Neutorplatz und Shopping Arkaden (prospektiv P&C-Fläche)</p>
-------------------------	--

Tabelle 15: Potenziale Innenstadtzentrum Bocholt



Bewertung des zentralen Versorgungsbereichs Innenstadt		01
Entwicklung seit 2011	deutlicher Rückgang der Verkaufsfläche und Einzelhandelsbetriebe, Umzug und Verkaufsflächenerweiterung Intersport Pieron, Schließungen am Neutorplatz (Esprit, Xenos, Mister Lady Jeans, Roland)	
	viele Nachnutzungen von Einzelhandelsbetrieben durch Dienstleister	
Stärken	mischgenutzter Standort zentrentypischer Nutzungen; hoher Anteil an gastronomischen Betrieben und Dienstleistungsangeboten innerhalb des zentralen Versorgungsbereichs (Synergien mit Einzelhandel/Belebung in den Randzeiten)	
	Innenstadt verfügt über "kritische Masse" mit sogstarken Angeboten (P&C, H&M, Müller, dm); leicht überdurchschnittliche Citydichte (ca. 38 %); angenehmes Stadtbild (v.a. Markt), Individualität und Service; in Hauptlagen weitestgehende Vermietung der Ladenlokale und einige oberzentrentypische Angebote (z.B. Marccain)	
	gute Anbindung im modal split und angemessenes Stellplatzangebot	
Schwächen	wahrnehmbarer Attraktivitätsverlust der Innenstadt	
	kein qualifizierter Vollversorger mit Breite + Tiefe des Angebots vorhanden	
	insb. in Randlagen und im Bereich Kreuzstraße erhöhter Anteil an strukturellem/lagebedingtem Leerstand bzw. Mindernutzungen, hierdurch zu geringe Frequentierung, außerdem baustellenbedingte Leerstände im Bereich Neutorplatz	
Handlungsziele	Sogkraft der Einkaufs-Innenstadt durch Ansiedlung von zentrenrelevanten Betrieben mit > 400 qm VKF steigern; hierbei v.a.nationale/internationale Marken ansiedeln	
	Flächenmanagement 2.0 Bocholt Innenstadt fortführen/ Maßnahmen umsetzen; Umsetzung des P & C-Neubaus (Ex-Hertie); attraktive Fläche für die Ansiedlung eines Vollsortimenters schaffen	
	hinsichtlich der Bestandsstrukturen Flächenmanagement fortführen, um Lücken in den Einkaufslagen gering zu halten	
	weitere Profilierung der Innenstadt als Standort für Einzelhandel, konsumnahe Angebote und Gastronomie; vorrangiges Ziel, sogstärkere Angebote auf die Hauptlage mit höchster Handelsdichte des zentralen Versorgungsbereichs zu konzentrieren	
	Randlagen der Innenstadt kommen für sämtliche innenstadttypische Nutzungen in Frage, insb. jene, die aufgrund des Flächenbedarfs nur schwer in die heutige Hauptlage integrierbar sind; hierbei Arrondierungen durch innenstadttypische Angebote	
	maßstabsgerechte Ansätze zur Digitalisierung des Angebots umsetzen: z.B. digitale Services in den Läden sowie Auffindbarkeit der Betriebe im world-wide-web; ggf. click-and-collect/Multi-Channel-Ansätze zur Intensivierung des Entscheidungs- und Kaufprozesses zu Gunsten des lokalen Einzelhandels entwickeln (einzelbetrieblich oder Netzwerk mit Partnern)	

Tabelle 16: Zentrenpass Innenstadtzentrum Bocholt – Perspektive



10.4 Nahversorgungszentren

10.4.1 Nahversorgungszentrum Münsterstraße/Roonstraße

Nahversorgungszentrum Münsterstraße/ Roonstraße		02
Lage und Einzugsbereich	zentrale Lage in der östlichen Kernstadt im Siedlungsraum 'Bocholt -Ost (nördlich der Münsterstraße)' wichtige Nahversorgungsfunktion für die Bewohner des östlichen Stadtgebiets, v.a. der beiden Siedlungsbereiche Bocholt -Ost (nördlich und südlich der Münsterstraße) und Teilbereichen von Bocholt-Nord; Nahbereich: rd. 11.800 Einwohner im relevanten Einzugsbereich	
Kurzbeschreibung Zentrenstruktur	zwei Nahversorger innerhalb des Nahversorgungszentrums angesiedelt, je ein Vollsortimenter und ein Discounter, zusätzlich ein Textildiscounter; ein überwiegend kleinteiliger Nutzungsbesatz von zentrenergänzenden Nutzungen schmiegt sich an der Münsterstraße an	
Städtebauliche Qualität/ Erscheinungsbild	keine besondere städtebauliche Qualität; geprägt durch mehrgeschossige Wohn- und Geschäftshäuser; im östlichen Teil Neubau eines Wohn- und Geschäftshauses (Sparkasse)	
Siedlungsstrukturen/ Nutzungen im direkten Umfeld	das Umfeld ist durch wesentliche Wohnnutzungen des Ortsteils geprägt; Lage gem. Regionalplan im Allgemeinen Siedlungsbereich (ASB)	
Erreichbarkeit MIV	gute Erreichbarkeit aus Wohngebieten des Ortsteils; über Landesstraße angebunden (L 572 nach Rhede, Borken), die den Siedlungskörper flankiert	
Stellplatzangebot	umfassendes Stellplatzangebot, welches v.a. den Lebensmittelmärkten zugeordnet ist; darüber hinaus straßenbegleitendes Parken im Standortumfeld	
Erreichbarkeit ÖPNV	Busanbindung Haltestelle 'Am Kreuzberg' außerhalb des Zentrums, Buslinie R51 nach Coesfeld Bahnhof und Bustreff Bocholt; C3 Bustreff Bocholt; 731 Busbahnhof Vreden	
Fußläufige Erreichbarkeit	aufgrund siedlungsintegrierter Lage gute fußläufige Erreichbarkeit von angrenzenden Wohnnutzungen des Siedlungsraums gegeben	
Aufenthaltsqualität	aufgrund der autokundenorientierten Positionierung im (teil-)öffentlichen Raum keine Aufenthaltsqualität; funktionale Gestaltung	
Magnetbetriebe	Edeka Frericks-Verbrauchermarkt, Penny-Discounter	
EH-Verkaufsfläche 2018	rd. 2.400 qm, davon rd. 1.800 qm nahversorgungsrelevanter Bedarf	
Angebotsspezialisierung /-wertigkeit	Ausrichtung des Angebots auf die grundversorgungsrelevante Nachfrage, preisaktives bis mittleres Niveau	
Struktur des Einzelhandels	ein großflächiger Anbieter des nahversorgungsrelevanten Bedarfs im Zentrum, darüber hinaus weitere kleinteilige ergänzende Handelsnutzungen im westlichen Bereich	
Ergänzende Nutzungen	ca.10 zentrenergänzende Angebote (u.a. Kreditinstitute, Gastronomie, Sonnenstudio, Friseur)	
Leerstandssituation 2018	keine	
Konkurrenz mit anderen Standorten	keine direkte Konkurrenzsituation im Naheinzugsbereich, aufgrund eigener Stärke bei Nahrungs- und Genussmitteln aktuell moderate Wettbewerbsbeziehung mit dem umliegenden Angebot	
Potenzialflächen	keine unmittelbar verfügbaren Flächen erkennbar; ggf. Umstrukturierung der Edeka-Parkfläche und dem südlich angrenzenden Grundstück zur Verbesserung der Erreichbarkeit und Optimierung der Stellplatzsituation	

Tabelle 17: Zentrenpass NVZ Münsterstraße/Roonstraße – Status quo

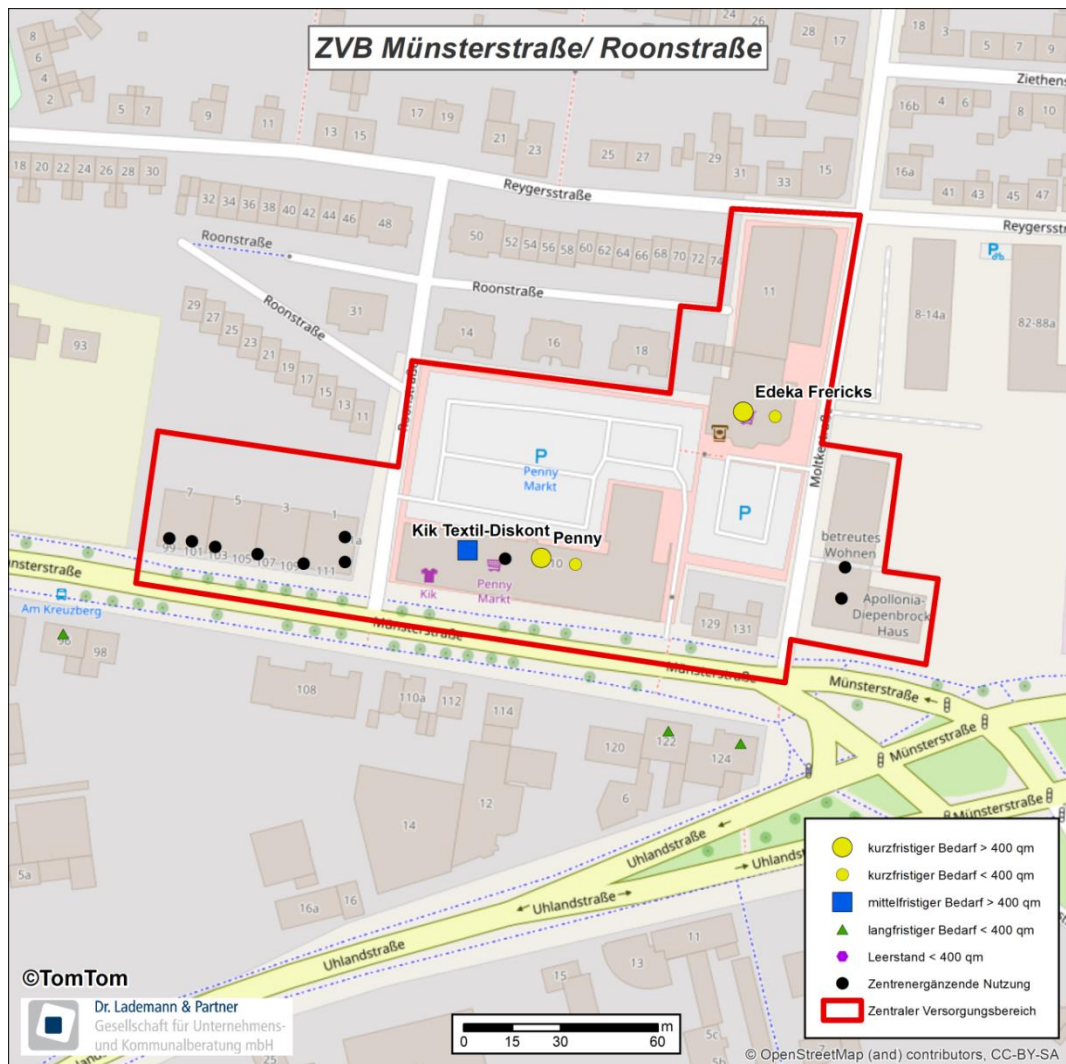


Abbildung 43: Abgrenzung des Nahversorgungszentrums Münsterstraße/Roonstraße

Bewertung des Nahversorgungszentrums Münsterstraße/ Roonstraße		02
Entwicklung seit 2011	Ausweitung der Verkaufsfläche Edeka Frericks Neubau Sparkasse i.V.m. Betreutem Wohnen	
Stärken	leistungsstarkes Nahversorgungszentrum mit Vollsortimenter und Lebensmitteldiscounter; ausreichendes Parkplatzangebot; gute Integration zu nördlich anschließenden Wohngebieten	
Schwächen	wenig Potenziale zum Flächenausbau; begrenzte Einsehbarkeit und räumlich nicht optimales Zusammenwirken der Zentrumsnutzungen	
Handlungsziele	Neuordnung und Erweiterung der Stellplätze des Edeka-Markts prüfen Bestand im Nahversorgungszentrum absichern (+ 10 % VKF-Erweiterung je Betrieb allgemein kompatibel)	

Tabelle 18: Zentrenpass NVZ Münsterstraße/Roonstraße – Perspektive



10.4.2 Nahversorgungszentrum Birkenallee

Nahversorgungszentrum Birkenallee		03
Lage und Einzugsbereich	zentrale Lage in der südlichen Kernstadt im Siedlungsraum "Mussum/Biemenhorst"	
	wichtige Nahversorgungsfunktion für das südliche Stadtgebiet, v.a. für Bewohner des Siedlungsbereichs Mussum/Biemenhorst sowie Teilbereiche der Siedlungsbereiche Fildeken und Bochoht Süd; Nahbereich: rd. 10.600 Einwohner im relevanten Einzugsbereich	
Kurzbeschreibung Standortstruktur	Verbundstandort zweier Nahversorger, je ein Vollsortimenter und ein Discounter; ein überwiegend kleinteiliger Nutzungsbesatz von zentrenergänzenden Nutzungen schmiegt sich am Willi-Patberg-Ring an	
Städtebauliche Qualität/ Erscheinungsbild	durchschnittliche städtebauliche Qualitäten; geprägt durch mehrgeschossige Wohn- und Geschäftshäuser	
Siedlungsstrukturen/ Nutzungen im direkten Umfeld	das Umfeld ist durch wesentliche Wohnnutzungen des Ortsteils geprägt; Lage gem. Regionalplan im Allgemeinen Siedlungsbereich (ASB)	
Erreichbarkeit MIV	gute Erreichbarkeit aus Wohngebieten des Ortsteils; über Kreisstraße angebunden (K 60 nach Rhede), die das Zentrum südlich flankiert	
Stellplatzangebot	umfassendes Stellplatzangebot (zentraler Parkplatz); darüber hinaus straßenbegleitendes Parken in den angrenzenden Straßenzügen	
Erreichbarkeit ÖPNV	Busanbindung Haltestelle 'Bürgerzentrum' direkt im Zentrum durch T 12 Taxibus (Bustreff - Mussum); nur auf telefonische Bestellung; unmittelbar außerhalb des Zentrums verkehrt die Linie C 4	
Fußläufige Erreichbarkeit	aufgrund siedlungsintegrierter Lage gute Erreichbarkeit zu Fuß und mit dem Rad von angrenzenden Wohnnutzungen des Ortsteils gegeben	
Aufenthaltsqualität	aufgrund der autokundenorientierten Positionierung im (teil-)öffentlichen Raum keine Aufenthaltsqualität; funktionale Gestaltung	
Magnetbetriebe	Edeka Elskamp-Verbrauchermarkt, Netto-Discounter	
EH-Verkaufsfläche 2018	rd. 1.930 qm, davon rd. 1.870 qm nahversorgungsrelevanter Bedarf	
Angebotspezialisierung/-wertigkeit	Ausrichtung des Angebots auf die grundversorgungsrelevante Nachfrage, preisaktives bis mittleres Niveau	
Struktur des Einzelhandels	ein großflächiger Anbieter des nahversorgungsrelevanten Bedarfs im Zentrum, darüber hinaus weitere kleinteilige ergänzende Handelsnutzungen	
Ergänzende Nutzungen	acht zentrenergänzende Angebote (u.a. Bürgerzentrum, Kreditinstitute, Gastronomie, Friseur)	
Leerstandssituation 2018	keine	
Konkurrenz mit anderen Standorten	keine direkte Konkurrenzsituation im Naheinzugsbereich, aufgrund eigener Stärke bei Nahrungs- und Genussmitteln nur moderate Wettbewerbsbeziehung mit dem umliegenden Angebot	
Potenzialflächen	nur innerhalb des Bestands	

Tabelle 19: Zentrenpass NVZ Birkenallee – Status quo

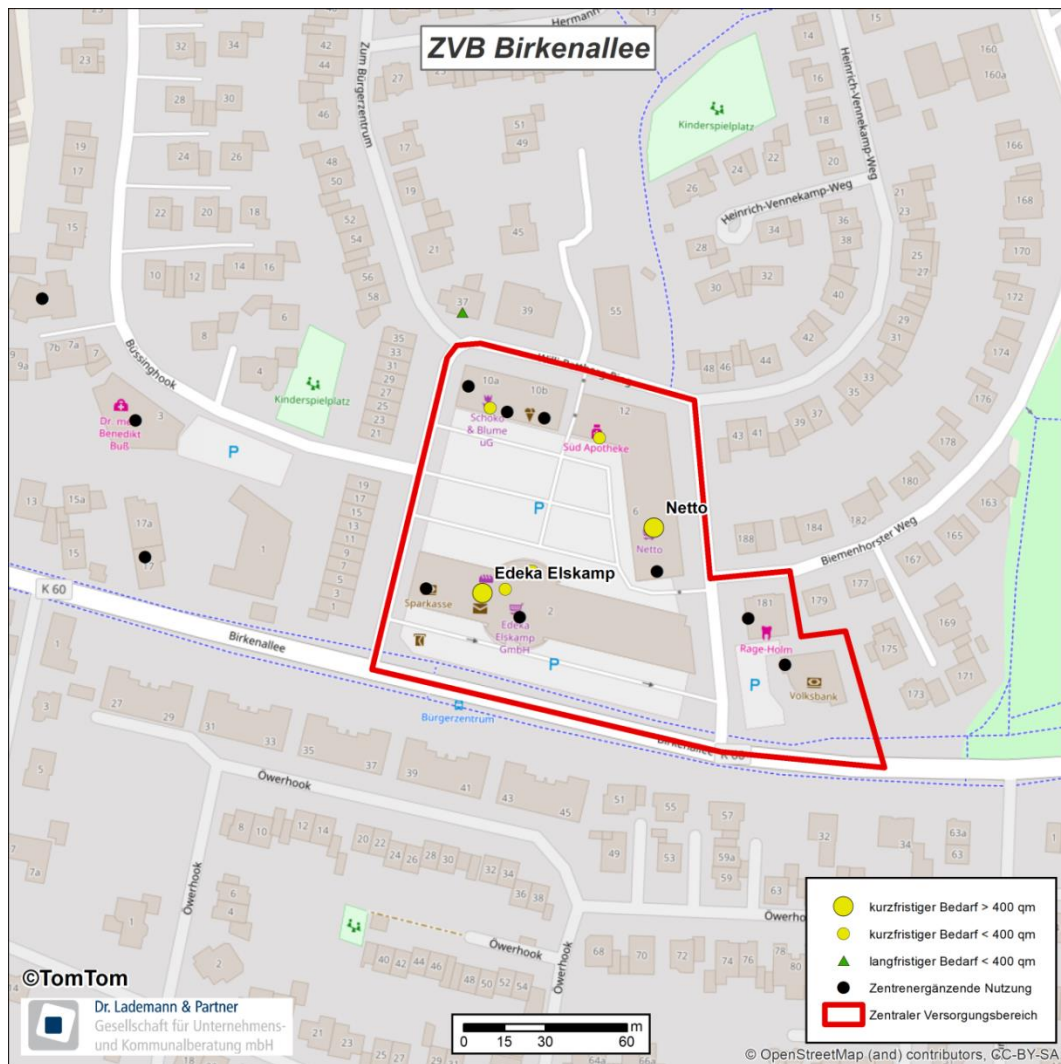


Abbildung 44: Abgrenzung des Nahversorgungszentrums Birkenallee

Bewertung des Nahversorgungszentrums Birkenallee		03
Entwicklung seit 2011	Plus-Markt: Umflaggung zu Netto Marken-Discount, ein Bekleidungsgeschäft hat geschlossen; ansonsten keine wesentlichen Veränderungen	
Stärken	ausreichendes Parkplatzangebot und attraktive zentrenergänzende Nutzungen; gute städtebauliche Integration in Neubaugebiete des südlichen Bocholter Stadtgebiets; optimale verkehrliche Anbindung über K 60	
Schwächen	keine optimale Anbindung an den ÖPNV (ausschließlich Taxibus)	
Handlungsziele	Bestand im Nahversorgungszentrum absichern (+ 10 % VKF-Erweiterung je Betrieb allgemein kompatibel); Änderung der Nutzungen im Rahmen des Sortimentschwerpunkts möglich	

Tabelle 20: Zentrenpass NVZ Birkenallee – Perspektive



10.4.3 Nahversorgungszentrum Lowick

Nahversorgungszentrum Lowick		04
Lage und Einzugsbereich	zentrale Lage am westlichen Rand der Kernstadt im Siedlungsraum 'Lowick/Liedern' wichtige Nahversorgungsfunktion für die Bewohner des westlichen Stadtgebiets, v.a. der Siedlungsbereiche Lowick/Liedern und Feldmark Nahbereich: rd. 12.200 Einwohner im relevanten Einzugsbereich	
Kurzbeschreibung Standortstruktur	entlang der Werther Straße Ansiedlung zweier Nahversorger, je ein Vollsortimenter und ein Discounter, dazwischen kleinteiliger und lückenhafter Nutzungsbesatz von zentrenergänzenden Nutzungen	
Städtebauliche Qualität/ Erscheinungsbild	durchschnittliche städtebauliche Qualität; Lage an viel befahrener Werther Straße, welche vom Durchgangsverkehr genutzt wird; teils mehrgeschossige, teils offene Wohnbebauung entlang der Straße im Zentrum	
Siedlungsstrukturen/ Nutzungen im direkten Umfeld	das Umfeld ist durch wesentliche Wohnnutzungen des Ortsteils geprägt; Lage gem. Regionalplan im Allgemeinen Siedlungsbereich (ASB); im Osten Begrenzung des ZVBs durch Freiluftschneise	
Erreichbarkeit MIV	gute Erreichbarkeit aus Wohngebieten des Ortsteils; durch Landesstraße (L 505) angebunden, an der sich das Zentrum erstreckt	
Stellplatzangebot	umfassendes Stellplatzangebot am Aldi-Discounter; darüber hinaus straßenbegleitendes Parken innerhalb des Zentrums	
Erreichbarkeit ÖPNV	Haltestelle 'Boyting' direkt im Zentrum, Bus C 6 (Bustreff Bocholt); 61 (Rees - Isselburg - Bocholt Bahnhof)	
Fußläufige Erreichbarkeit	aufgrund siedlungsintegrierter Lage gute fußläufige Erreichbarkeit von angrenzenden Wohnnutzungen des Ortsteils gegeben	
Aufenthaltsqualität	keine besondere Aufenthaltsqualität aufgrund durchschnittlich gestaltetem öffentlichen Raum	
Magnetbetriebe	Edeka Elskamp-Supermarkt; Aldi-Süd-Discounter	
EH-Verkaufsfläche 2018	rd. 1.400 qm, davon rd. 1.150 qm nahversorgungsrelevanter Bedarf	
Angebotsspezialisierung/-wertigkeit	Ausrichtung des Angebots auf die grundversorgungsrelevante Nachfrage, preisaktives bis mittleres Niveau	
Struktur des Einzelhandels	ein zeitgemäß aufgestellter Discounter sowie weitere kleine Anbieter des nahversorgungsrelevanten Bedarfs im Zentrum (u.a. Edeka Supermarkt)	
Ergänzende Nutzungen	fünf zentrenergänzende Angebote (u.a. Kreditinstitute, Gastronomie, Fahrschule)	
Leerstandssituation 2018	keine	
Konkurrenz mit anderen Standorten	keine direkte Konkurrenzsituation im Naheinzugsbereich, aufgrund eigener Stärke bei Nahrungs- und Genussmitteln nur moderate Wettbewerbsbeziehung mit dem umliegenden Angebot	
Potenzialflächen	im ZVB: u.a. im Bereich des Edeka-Markts sowie im Bereich der Volksbank; Eignung der sich räumlich an den zentralen Versorgungsbereich anschmiegenden Areale prüfen	

Tabelle 21: Zentrenpass NVZ Lowick – Status quo

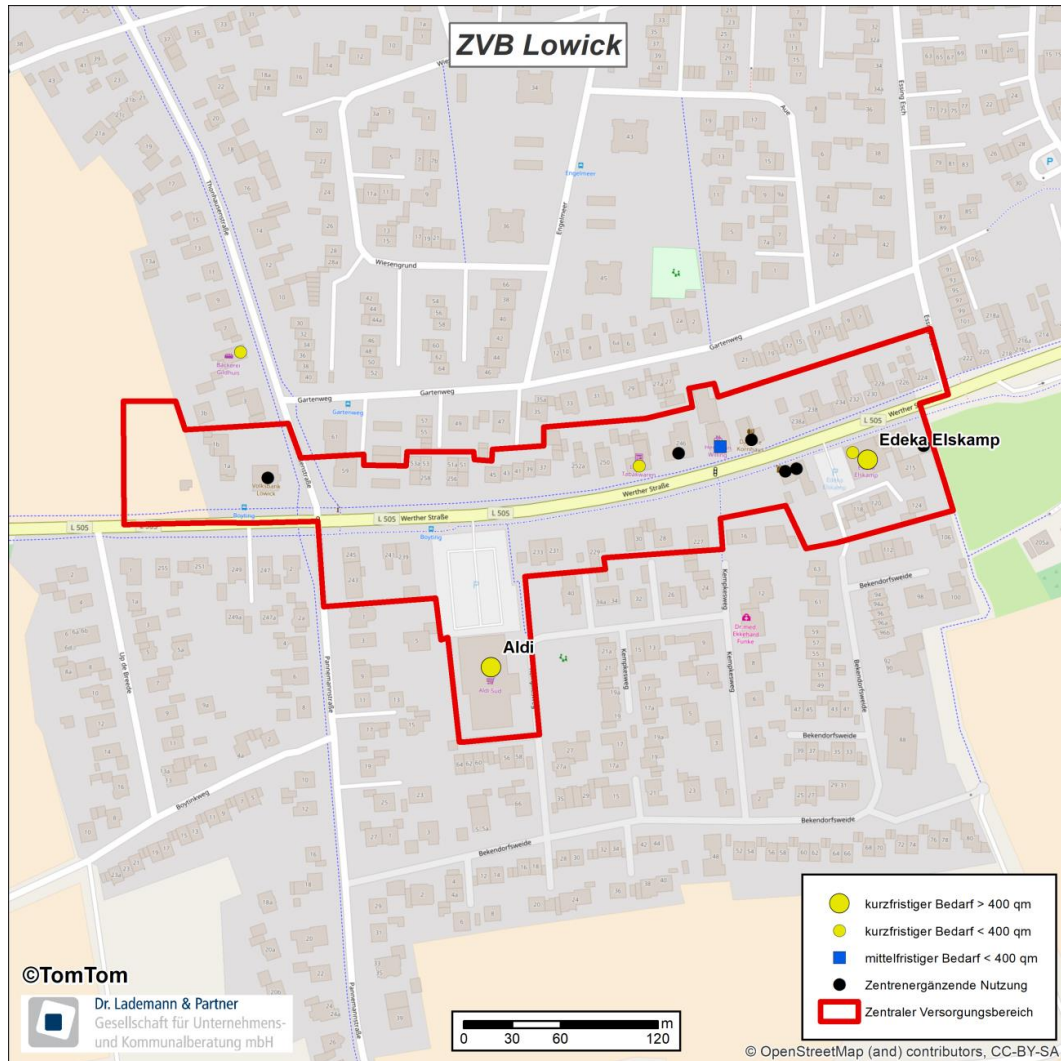


Abbildung 45: Abgrenzung des Nahversorgungszentrums Lowick

Bewertung des Nahversorgungszentrums Lowick		04
Entwicklung seit 2011	Standortoptimierung bei Aldi	
Stärken	gute verkehrliche Anbindung über L 505; großes Parkplatzangebot im Standortbereich Aldi	
Schwächen	Edeka Elskamp nicht modern aufgestellt (zu geringe Verkaufsfläche, zu wenige Stellplätze, zu kleine Lagerflächen, Immobilienzustand)	
Handlungsziele	Nahversorgung absichern; Neuaufstellung eines Vollsortimenters forcieren (z.B. Ersatzneubau Edeka) > 800 qm VKF, Umsetzung, sofern in Bezug auf den Nahversorgungsstandort Feldmark verträglich (sorgfältiger Verträglichkeitsnachweis)	

Tabelle 22: Zentrenpass NVZ Lowick – Perspektive



10.4.4 Nahversorgungszentrum Suderwick

Nahversorgungszentrum Suderwick		05
Lage und Einzugsbereich	integrierte Ortskernlage im räumlich im Westen von der Kernstadt abgesetzten Ortsteil Suderwick in direkter Grenzlage zu den Niederlanden wichtige Nahversorgungsfunktion für die Bewohner des westlichen Stadtgebiets, v.a. des eigenen Siedlungsraums Suderwick Nahbereich: rd. 2.000 Einwohner im relevanten Einzugsbereich (exkl. Streukunden)	
Kurzbeschreibung Standortstruktur	entlang der Sporker Straße K 2 Ansiedlung zweier Lebensmittelmärkte (ein Vollsortimenter und ein Discounter), dazwischen ist ein überwiegend kleinteiliger Nutzungsbesatz von zentrenergänzenden Nutzungen verortet	
Städtebauliche Qualität/ Erscheinungsbild	durchschnittliche städtebauliche Qualität; Lage an Sporker Straße, welche vom Durchgangsverkehr genutzt wird; teils mehrgeschossige, teils offene Wohnbebauung entlang der Straße im Zentrum	
Siedlungsstrukturen/ Nutzungen im direkten Umfeld	das Umfeld ist durch wesentliche Wohnnutzungen des Ortsteils geprägt; Lage gem. Regionalplan im Allgemeinen Siedlungsbereich (ASB)	
Erreichbarkeit MIV	gute Erreichbarkeit aus Wohngebieten des Ortsteils; Zentrum erstreckt sich entlang der Kreisstraße (K 2)	
Stellplatzangebot	angemessenes Stellplatzangebot, welches v.a. den Lebensmittelmärkten zugeordnet ist; darüber hinaus straßenbegleitendes Parken innerhalb des Zentrums	
Erreichbarkeit ÖPNV	Haltestelle 'Grenze' direkt im Zentrum; Bus C 7 (Bustreff Bocholt - Dinxperlo (NL))	
Fußläufige Erreichbarkeit	aufgrund siedlungsintegrierter Lage gute Erreichbarkeit zu Fuß und mit dem Rad von angrenzenden Wohnnutzungen des Ortsteils und aus Aalten-Dinxperlo gegeben	
Aufenthaltsqualität	höhere Aufenthaltsqualität am Ortszentrum (Platzsituation)	
Magnetbetriebe	Edeka Harmeling - Verbrauchermarkt, Penny-Discounter	
EH-Verkaufsfläche 2018	rd. 2.000 qm, davon rd. 1.650 qm nahversorgungsrelevanter Bedarf	
Angebotsspezialisierung/-wertigkeit	Ausrichtung des Angebots auf die grundversorgungsrelevante Nachfrage, preisaktives bis mittleres Niveau	
Struktur des Einzelhandels	ein großflächiger Lebensmittelmarkt im Zentrum, darüber hinaus weitere kleinteilige ergänzende Handelsnutzungen	
Ergänzende Nutzungen	sechs zentrenergänzende Angebote (u.a. Kreditinstitute, Gastronomie, Friseur)	
Leerstandssituation 2018	1 Leerstand, ca. 145 qm	
Konkurrenz mit anderen Standorten	direkte Konkurrenz der Nahversorgung auf angrenzendem niederländischen Siedlungsgebiet; vorrangig Vollsortimenter Jumbo (auch Sonntags geöffnet)	
Potenzialflächen	v.a. im Bestand und durch Nachverdichtung	

Tabelle 23: Zentrenpass NVZ Suderwick – Status quo

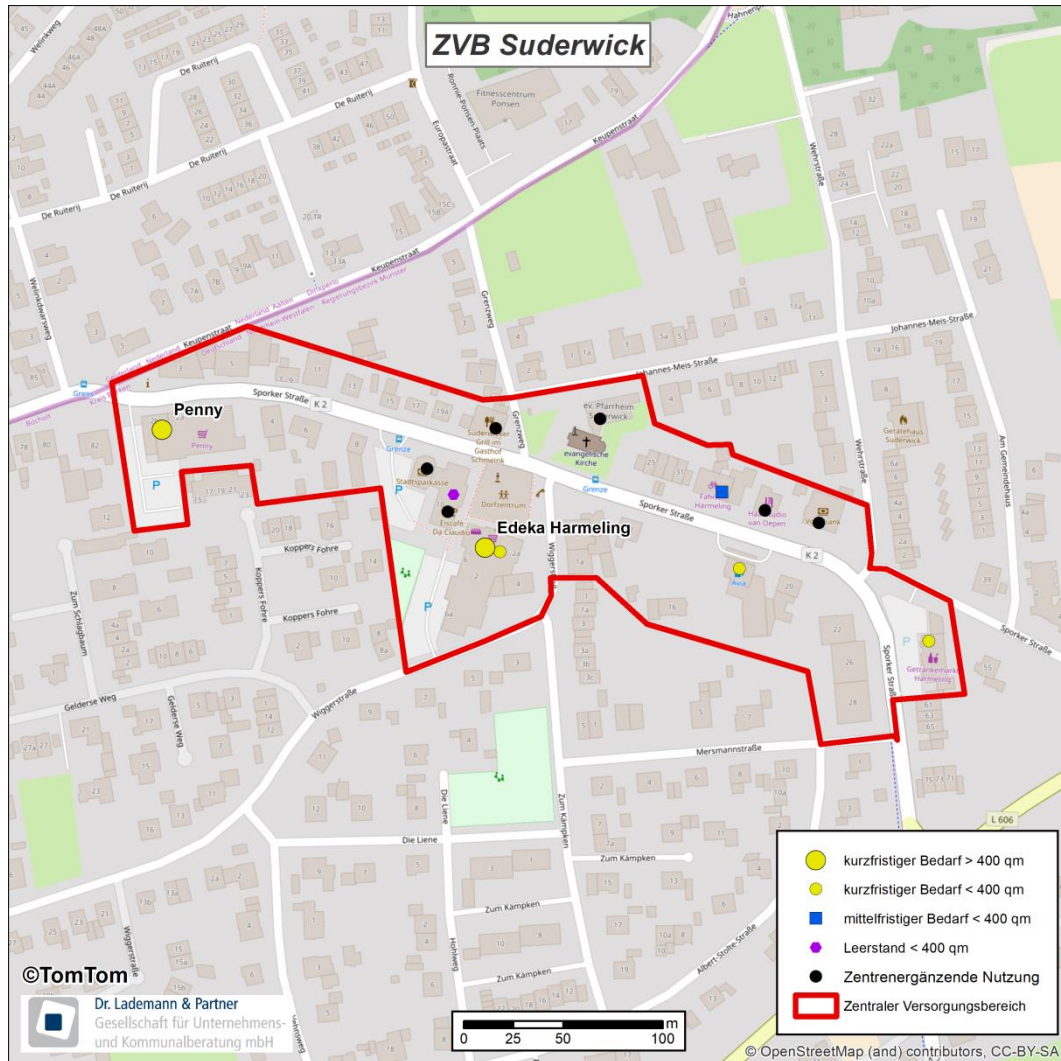


Abbildung 46: Abgrenzung des Nahversorgungszentrums Suderwick

Bewertung des Nahversorgungszentrums Suderwick		05
Entwicklung seit 2011	Norma-Markt wurde von Penny-Markt übernommen, ansonsten keine wesentlichen Veränderungen; Einbezug eines Getränkemarkts in den ZVB	
Stärken	integrierte Ortskernlage; entsprechend dem Angebot ausreichend Stellplatzangebote; gewisse Zufüsse aus NL (v.a.bei Spirituosen)	
Schwächen	starke Konkurrenz durch niederländische Angebote; begrenzt Einwohner-/Kundenpotenzial	
Handlungsziele	Bestand im Nahversorgungszentrum absichern; keine Erweiterung oder Neuansiedlung strukturprägender Anbieter erforderlich/tragfähig; gewisse Nachverdichtung und Erweiterung + 10 % der Verkaufsfläche je Betrieb vertretbar (z.B. Optimierung der Eingangsbereiche o.ä.); nachstegelegene Zentren zum Schutze der Entwicklungsperspektiven von Suderwick maßstablich gestalten (keine Kannibalisierung von Zentren)	

Tabelle 24: Zentrenpass NVZ Suderwick – Perspektive



10.4.5 Nahversorgungszentrum Holtwick

Nahversorgungszentrum Holtwick		06
Lage und Einzugsbereich	zentrale Lage im nördlich der Kernstadt gelegenen Ortsteil Holtwick	
	wichtige Nahversorgungsfunktion für die Bewohner des nördlichen Stadtgebiets, v.a. Siedlungsbereich Bocholt-Nordwest/Holtwick/Spork, sowie Hemden und Teilbereiche von Löverick Nahbereich: rd. 9.300 Einwohner im relevanten Einzugsbereich (exkl. Streukunden)	
Kurzbeschreibung Standortstruktur	entlang der Dinxperloer Straße Ansiedlung zweier Nahversorger, je ein Vollsortimenter und ein Discounter, sowie ein Möbelhaus und ein Fahrradmarkt	
Städtebauliche Qualität/ Erscheinungsbild	keine besonderen städtebaulichen Qualitäten; geprägt durch mehrgeschossige Wohn- und Geschäftshäuser entlang der viel befahrenen Dinxperloer Straße	
Siedlungsstrukturen/ Nutzungen im direkten Umfeld	das Umfeld ist durch wesentliche Wohnnutzungen des Ortsteils geprägt; Lage gem. Regionalplan im Allgemeinen Siedlungsbereich (ASB)	
Erreichbarkeit MIV	gute Erreichbarkeit aus Wohngebieten des Ortsteils; durch Landesstraße (L 602) angebunden, quert den ZVB	
Stellplatzangebot	umfassendes Stellplatzangebot, welches v.a. den Lebensmittelmärkten zugeordnet ist; darüber hinaus straßenbegleitendes Parken innerhalb des Zentrums	
Erreichbarkeit ÖPNV	Haltestelle 'Sperberstraße' direkt im Zentrum, Bus C 7 (Bustreff Bocholt - Dinxperlo (NL))	
Fußläufige Erreichbarkeit	aufgrund siedlungsintegrierter Lage gute fußläufige Erreichbarkeit von angrenzenden Wohnnutzungen des Ortsteils gegeben	
Aufenthaltsqualität	keine besondere Aufenthaltsqualität aufgrund durchschnittlich gestaltetem öffentlichen Raum	
Magnetbetriebe	Edeka Harmeling - Verbrauchermarkt, Aldi-Süd-Discounter; Wohnwelt Fahnenbruck-Möbelhaus	
EH-Verkaufsfläche 2018	rd. 4.500 qm, davon rd. 1.700 qm nahversorgungsrelevanter Bedarf	
Angebotsspezialisierung /-wertigkeit	Ausrichtung des Angebots auf die grundversorgungsrelevante Nachfrage sowie den langfristigen Bedarf; preisaktives bis mittleres Niveau	
Struktur des Einzelhandels	ein großflächiger Anbieter des nahversorgungsrelevanten Bedarfs im Zentrum, darüber hinaus ein großflächiges Möbelhaus und weitere kleinteilige ergänzende Handelsnutzungen	
Ergänzende Nutzungen	drei zentrenergänzende Angebote (u.a. Kreditinstitut, Schlüsseldienst)	
Leerstandssituation 2018	1 Leerstand, ca. 30 qm	
Konkurrenz mit anderen Standorten	keine direkte Konkurrenzsituation im Naheinzugsbereich, aufgrund eigener Stärke bei Nahrungs- und Genussmitteln nur moderate Wettbewerbsbeziehung mit dem umliegenden Angebot	
Potenzialflächen	Parkplatz und Freifläche vis à vis von Edeka Harmeling nördlich; weitere aktuell gewerblich geprägte Bereiche (Andrea Moden, Kfz-Handel) mit Ausrichtung zur Straße - und somit innerhalb der Zentrenabgrenzung liegend	

Tabelle 25: Zentrenpass NVZ Holtwick – Status quo

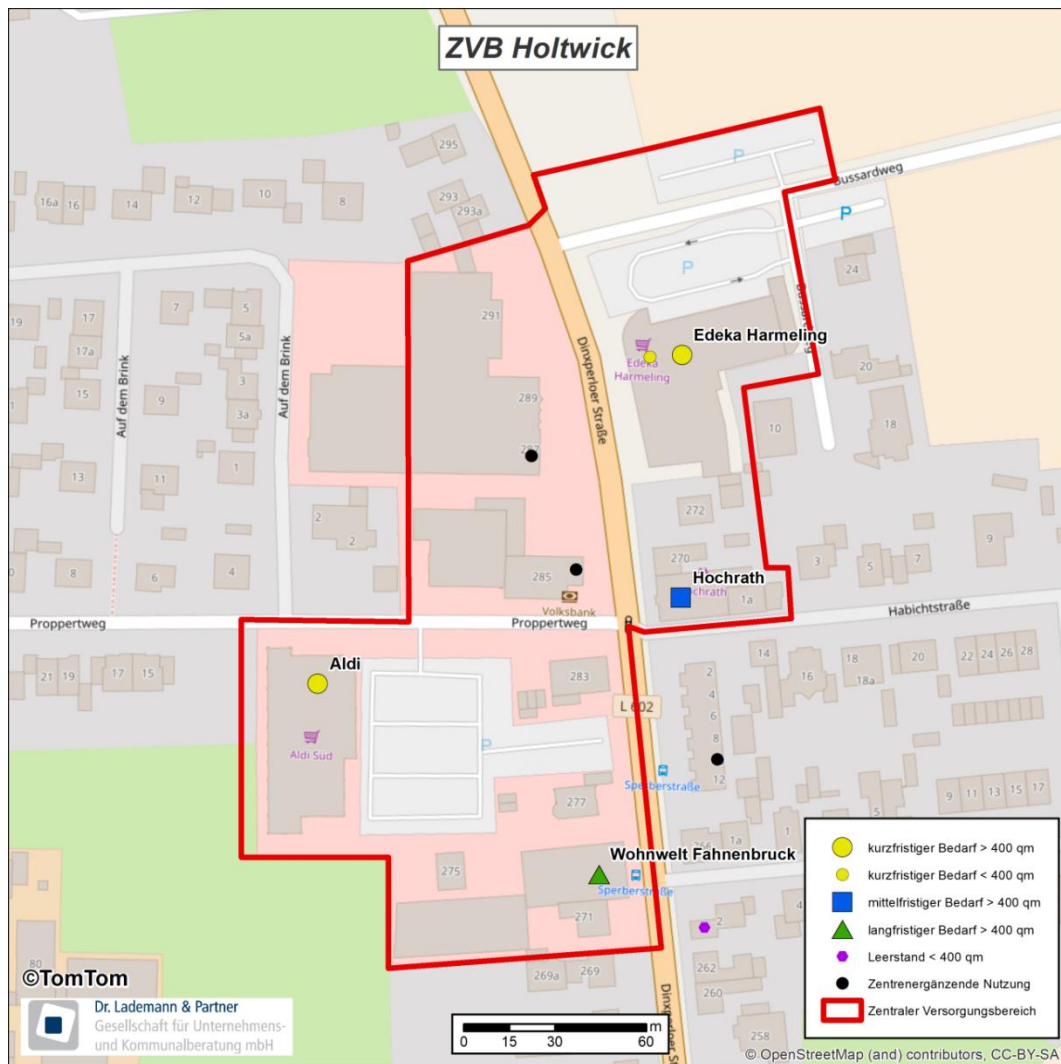


Abbildung 47: Abgrenzung des Nahversorgungszentrums Holtwick

Bewertung des Nahversorgungszentrums Holtwick		06
Entwicklung seit 2011	vergrößerter Ersatzneubau Edeka Harmeling und Möbelhaus	
Stärken	gute verkehrliche Anbindung (L 602); sehr gesunde und moderne Angebotsstrukturen sowie sehr hohe Flächenleistungen; umfassendes Angebot; Orientierungswert für Zentren erfüllt (u.a. 2 Lebensmittelmärkte vorhanden)	
Schwächen	Teils sehr starke Auslastung der Lebensmittelmärkte, die innerhalb und außerhalb der Märkte zu Problemen führen (Logistik, Fremdparken, Überlaufen); aus Handelssicht sehr attraktive Standortlage - Gefahr der Kannibalisierung zu Lasten wohngebietsintegrierter Lebensmittelmärkte (v.a. zu Lasten der nicht voll funktionsfähigen Zentren in Suderwick und in Löverick)	
Handlungsziele	Nahversorgungszentrum im Bestand absichern; Erweiterung Edeka (durch Getränkemarkt) prüfen, dadurch "Entzerrung" des bestehenden Besucheraufkommens und der logistischen Engpässe; aufgrund heutiger Stärke des NVZ kein Ausbau durch weiteren strukturprägenden Lebensmitteleinzelhandel empfohlen	

Tabelle 26: Zentrenpass NVZ Holtwick – Perspektive



10.4.6 Nahversorgungszentrum Löverick

Nahversorgungszentrum Löverick		07
Lage und Einzugsbereich	wohngebietsintegrierte Lage in der südöstlichen Kernstadt im Siedlungsraum "Bocholt - West/ Löverick";	
	wichtige Nahversorgungsfunktion für die Bewohner des westlichen Stadtgebiets insbesondere im eigenen Siedlungsraum Nahbereich: rd. 7.300 Einwohner im relevanten Einzugsbereich	
Kurzbeschreibung Standortstruktur	kompakte Ansiedlung an der Kurfürstenstraße; überwiegend kleinteiliger Nutzungsbesatz	
Städtebauliche Qualität/ Erscheinungsbild	funktionale Architektursprache der 70er Jahre; überdachte Ladenzeile ohne besondere städtebauliche Qualitäten	
Siedlungsstrukturen/ Nutzungen im direkten Umfeld	das Umfeld ist durch wesentliche Wohnnutzungen des Ortsteils geprägt; Lage gem. Regionalplan im Allgemeinen Siedlungsbereich (ASB)	
Erreichbarkeit MIV	verkehrliche Erreichbarkeit über Wohngebietsstraße Kurfürstenstraße	
Stellplatzangebot	entsprechendes Stellplatzangebot der Ladenzeile vorgelagert	
Erreichbarkeit ÖPNV	Haltestelle 'Hitzestraße' direkt am Zentrum, Bus C 6 (Bustreff Bocholt - Lowick)	
Fußläufige Erreichbarkeit	aufgrund siedlungsintegrierter Lage gute Erreichbarkeit zu Fuß und mit dem Rad von angrenzenden Wohnnutzungen des Ortsteils gegeben	
Aufenthaltsqualität	keine besondere Aufenthaltsqualität aufgrund durchschnittlich gestaltetem öffentlichen Raum	
Magnetbetriebe	Edeka Reuling-Supermarkt	
EH-Verkaufsfläche 2018	rd. 1.000 qm, davon rd. 830 qm nahversorgungsrelevanter Bedarf	
Angebotsspezialisierung/-wertigkeit	Ausrichtung des Angebots auf die grundversorgungsrelevante Nachfrage	
Struktur des Einzelhandels	Anbieter des nahversorgungsrelevanten Bedarfs im Zentrum, darüber hinaus weitere kleinteilige ergänzende Dienstleistungen	
Ergänzende Nutzungen	gut fünf zentrenergänzende Angebote (u.a. Kreditinstitute, Gastronomie, Fitnessstudio, Friseur)	
Leerstandssituation 2018	keine	
Konkurrenz mit anderen Standorten	Konkurrenzsituation mit dem Nahversorgungszentrum Holtwick und anderen attraktiv aufgestellten Standortlagen/Betreibern	
Potenzialflächen	nördlich angrenzende Grünfläche; Standort der Ladenzeile selbst	

Tabelle 27: Zentrenpass NVZ Löverick – Status quo

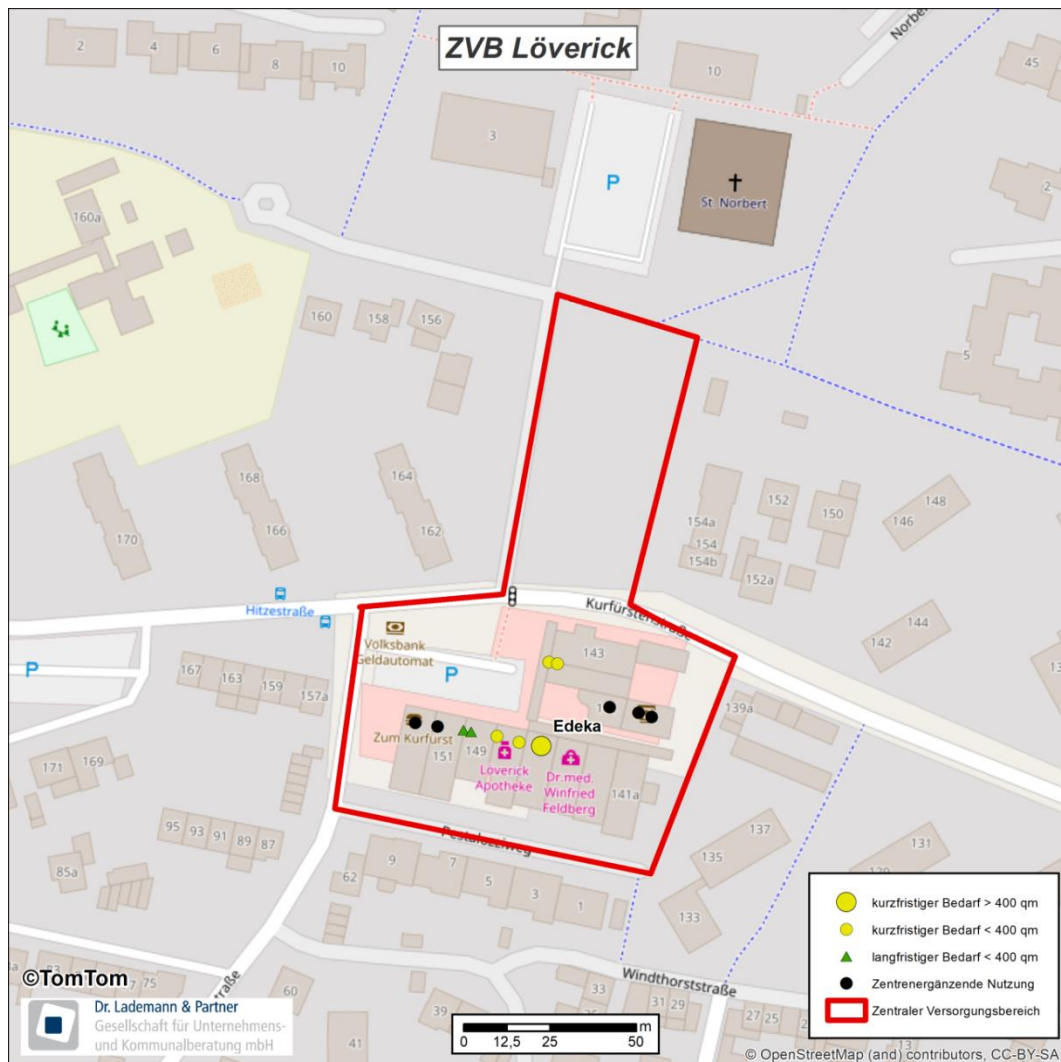


Abbildung 48: Abgrenzung des Nahversorgungszentrums Löverick

Bewertung des Nahversorgungsbereichs Löverick		07
Entwicklung seit 2011	Schließung Schlecker-Drogerie	
Stärken	integrierte Lage in den umliegenden Wohnsiedlungsbereichen; kompaktes Nahversorgungszentrum	
Schwächen	Modernisierungsbedarf der Ladenzeile; mäßige Kaufkraftbindung aufgrund des aktuellen Wettbewerbs zum ZVB Holtwick	
Handlungsziele	Sicherung der Nahversorgungsfunktion für angrenzende Wohngebiete; auf Ausbau der Nahversorgung im ZVB hinwirken (Orientierungswert + 500 qm VKF); Erweiterung Edeka/ Neuordnung der Stellplätze prüfen; keinen zusätzlichen Wettbewerbsdruck aufbauen; Flächenüberhang im Umfeld verhindern (keine neuen Lebensmittelmärkte im ZVB Holtwick, in angrenzenden Streulagen und in Bestandsagglomeration zulassen)	

Tabelle 28: Zentrenpass NVZ Löverick – Perspektive



10.4.7 (Perspektivisches) Nahversorgungszentrum Stenern

Perspektivisches Nahversorgungszentrum Stenern		08
Lage und Einzugsbereich	<p>wohngebietsintegrierte Lage in der nördlichen Kernstadt im Siedlungsraum 'Stenern';</p> <p>prospektiv wichtige Nahversorgungsfunktion für die Bewohner des nördlichen Stadtgebiets insbesondere im eigenen Siedlungsraum</p> <p>Nahbereich: rd. 9.600 Einwohner im relevanten Einzugsbereich</p>	
Kurzbeschreibung Standortstruktur/ Planungsziel	<p>Am Standort ist neben der Ausweisung eines Sondergebiets mit der Zweckbestimmung 'Krankenhaus' ein weiteres Sondergebiet mit der Bestimmung 'Großflächiger Einzelhandel' in Planung. Ein Lebensmittelvollsortimenter mit max. 1.500 VKF soll perspektivisch die Nahversorgung des Siedlungsraumes übernehmen und langfristig die Funktion der kleinflächigen Märkte am Robert-Koch-Ring und im Platanenweg ersetzen. Die Nahversorgung wird durch Angebote des tägl. Bedarfs arrondiert (z.B. kleinflächige gesundheitsnahe Betriebe, z.B. Apotheke).</p>	
Siedlungsstrukturen/ Nutzungen im direkten Umfeld	<p>Das direkte Umfeld des Standortbereichs ist durch Wohnnutzungen geprägt, im Norden grenzt das städtische Krankenhaus an. Perspektivisch entstehen im nördlichen Abschnitt der Potenzialfläche weitere Einrichtungen des Gesundheitswesens</p>	
Erreichbarkeit MIV	<p>verkehrliche Erreichbarkeit über die wichtige Verbindungslinie Barloer Weg gegeben; die bestehenden Planungen sehen eine neue Erschließungsstraße verlaufend zwischen den Sondergebieten 'Krankenhaus' und 'Großflächiger Einzelhandel' vor</p>	
Stellplatzangebot	<p>vorraussichtlich großzügiges Stellplatzangebot dem Nahversorger zugeordnet</p>	
Erreichbarkeit ÖPNV	<p>Die Anbindung mit dem ÖPNV ist durch mehrere Bushaltestellen des Stadtverkehrs gegeben</p>	
Fußläufige Erreichbarkeit	<p>aufgrund siedlungsintegrierter Lage gute fußläufige Erreichbarkeit von angrenzenden Wohnnutzungen des Ortsteils gegeben</p>	
Magnetbetriebe	<p>prospektiv ein Lebensmittel-Vollsortimenter i. V.m. Getränkemarkt</p>	
Ergänzende Nutzungen	<p>vorraussichtliche Ansiedlung gesundheitsnaher Dienstleistungen</p>	
Konkurrenz mit anderen Standorten	<p>Der privilegierte Nahversorgungsstandort Stenern (alt) und der solitäre Nahversorger im Platanenweg liegen im Nahbereich in direkter Konkurrenzsituation - Herabstufung jener Lagen verdeutlicht Entwicklungsvorstellung für Zentrum in Planung.</p>	

Tabelle 29: Zentrenpass (Perspektivisches) NVZ Stenern

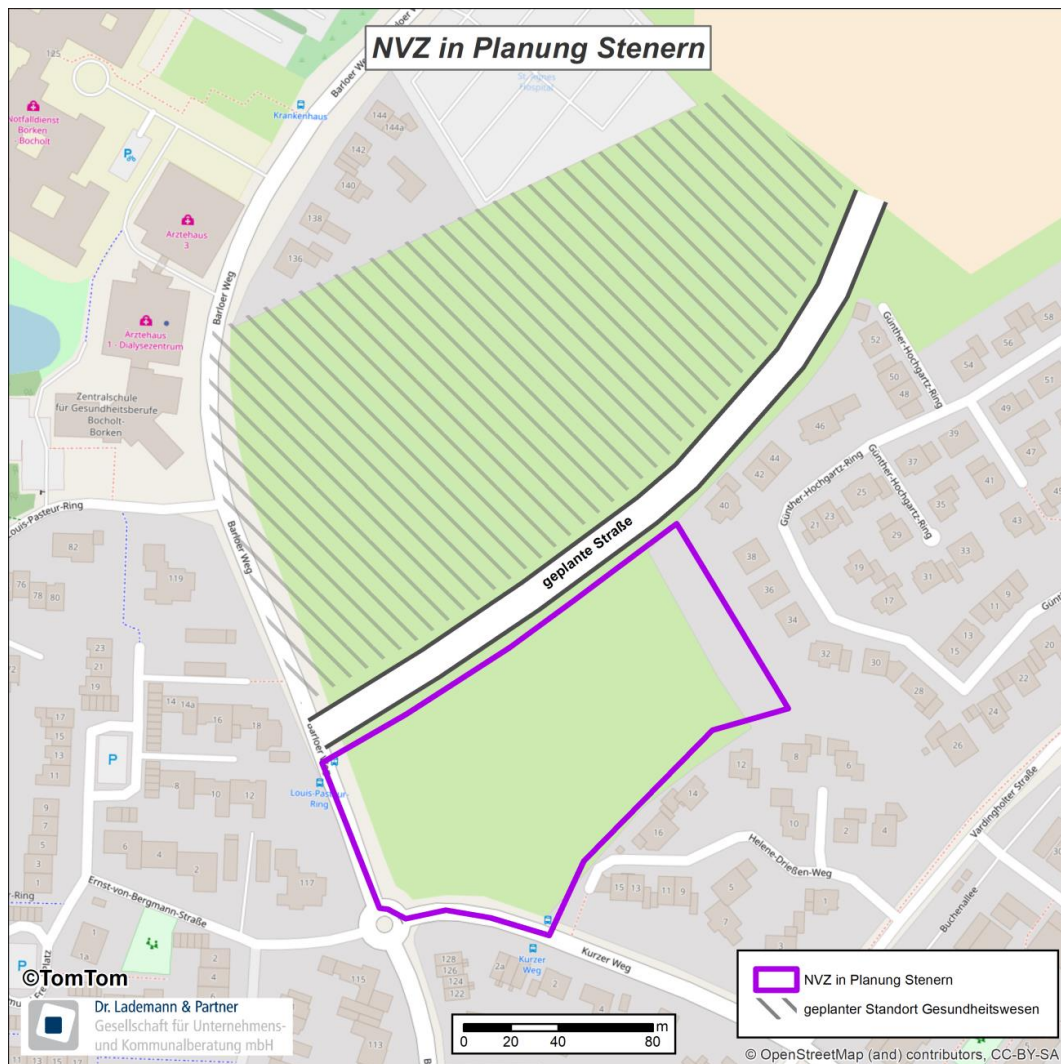


Abbildung 49: Abgrenzung (Perspektivisches) Nahversorgungszentrum Stenern



10.5 Bestandsagglomerationen

10.5.1 Bestandsagglomeration Westendkreisel

Fachmarkttagglomeration Westendkreisel		09
Lage und Einzugsbereich	in Siedlungsstrukturen integrierte Lage, westlich des ZVB Innenstadt; ergänzende Funktionswahrnehmung für die Bewohner des westlichen Stadtgebiets (v.a. Siedlungsraum 'Bocholt-West/Löverick')	
Kurzbeschreibung Standortstruktur	kleines Fachmarktzentrum, u.a. mit Lebensmitteldiscounter, Tierfutterfachmarkt, Matratzen-Geschäft und Textilfachmarkt; um einen Stellplatz angeordnet	
Städtebauliche Qualität/ Erscheinungsbild	keine besonderen städtebaulichen Qualitäten; geprägt durch ein- bis mehrgeschossige Geschäftshäuser	
Siedlungsstrukturen/ Nutzungen im direkten Umfeld	das Umfeld ist durch wesentliche Wohnnutzungen des Ortsteils geprägt; Lage gem. Regionalplan im Allgemeinen Siedlungsbereich (ASB)	
Erreichbarkeit MIV	durch Landes- und Kreisstraße (L 505, K 1) angebunden, die direkt nördlich am Fachmarktzentrum vorbeiläuft; Rückstau bei Linksabbiegeverkehr	
Stellplatzangebot	umfassendes Stellplatzangebot rings um den Kreisel; weiterer Parkraum nicht von der Straße einsehbar - hinter dem Nahversorger angesiedelt	
Erreichbarkeit ÖPNV	Haltestelle 'Westend' direkt an der FMA, Bus 61 (Bahnhof Bocholt - Issenburg - Rees)	
Fußläufige Erreichbarkeit	aufgrund siedlungsintegrierter Lage Erreichbarkeit von angrenzenden Wohnnutzungen des Ortsteils gegeben	
Aufenthaltsqualität	aufgrund der autokundenorientierten Positionierung im (teil-)öffentlichen Raum keine Aufenthaltsqualität; funktionale Gestaltung	
Magnetbetriebe	aktuell kein besonders prägender Anbieter verortet; perspektivisch Action-Markt	
EH-Verkaufsfläche 2018	rd. 2.200 qm, davon rd. 900 qm nahversorgungsrelevanter Bedarf	
Angebotspezialisierung/-wertigkeit	Ausrichtung des Angebots auf die grundversorgungsrelevante Nachfrage, preisaktives bis mittleres Niveau	
Struktur des Einzelhandels	eine Reihe an jeweils kleinflächigen funktionalen Fachmarkt Konzepten	
Leerstandssituation 2018	2 Leerstände mit insg. ca 1.000 qm VKF	
Konkurrenz mit anderen Standorten	der ZVB Innenstadt befindet sich in fußläufiger Erreichbarkeit und konkurriert hierdurch vorrangig mit den Angeboten im kurzfristigen Bedarf (Wettbewerbsbeziehungen mit Das Futterhaus und Penny)	
Potenzialflächen	durch Umnutzung der Bestandsbetriebe	

Tabelle 30: Standortpass Bestandsagglomeration Westendkreisel – Status quo

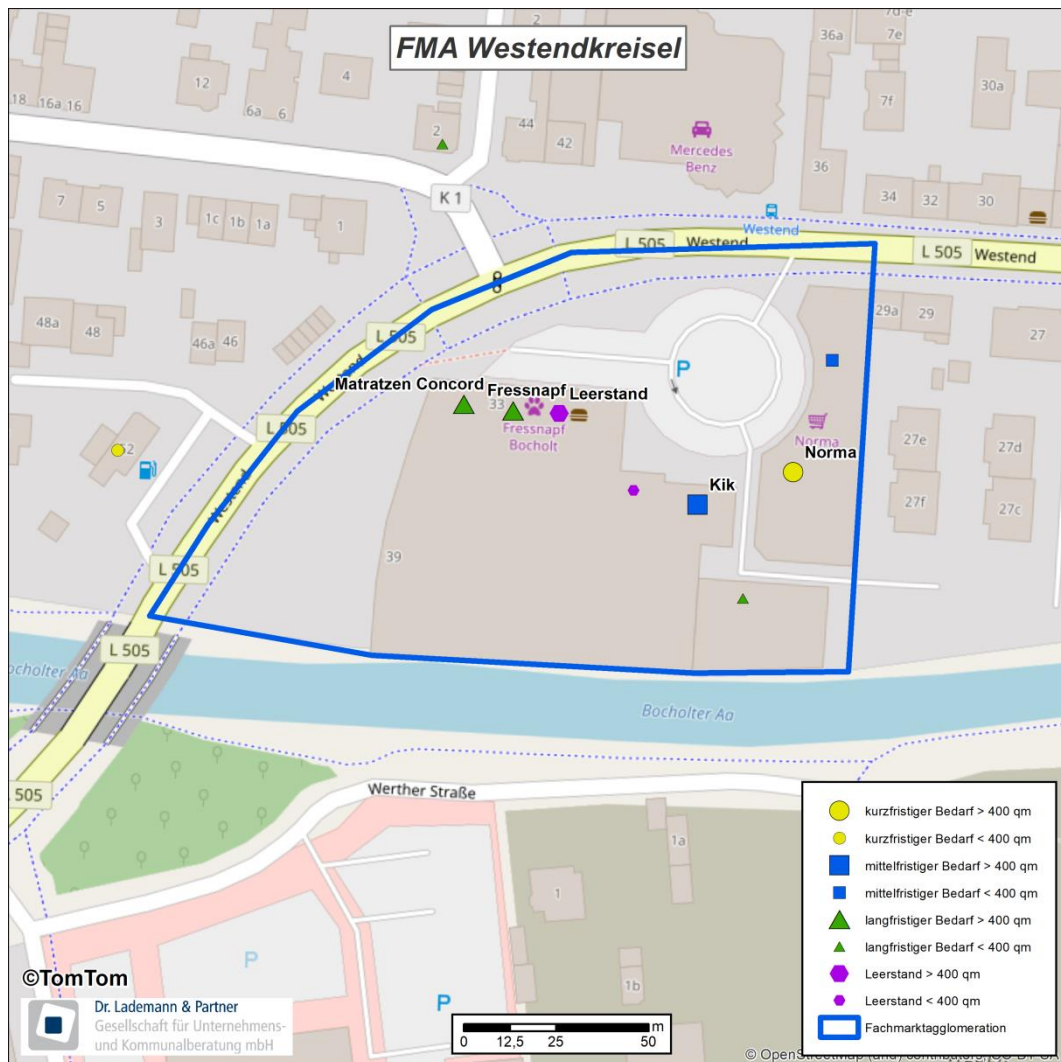


Abbildung 50: Abgrenzung der Bestandsagglomeration Westendkreisel

Fachmarkttagglomeration Westendkreisel		09
Kongruenz mit dem Einzelhandelskonzept (2018)	erhöhter Anteil an nahversorgungs- und zentrenrelevanten Sortimenten steht den Zielen der prospektiven Einzelhandelsentwicklung entgegen	
Handlungsziele	Sicherung des Bestands am Standort; Umfang an nahversorgungsrelevanten Angeboten begrenzen; als Richtlinie gilt der neu aufgestellte B-Plan; nach Erschließung der Wohnbaupotenziale (Weber-Quartier, Mercedes) Standortbereich überprüfen, ob die B-Plan-Festsetzungen noch zutreffend sind	

Tabelle 31: Standortpass Bestandsagglomeration Westendkreisel – Perspektive



10.5.2 Bestandsagglomeration Welfenstraße/Friesenstraße/Kaiser-Wilhelm-Straße

Fachmarkttagglomeration Welfenstraße/Friesenstraße/Kaiser-Wilhelm-Straße		10
Lage und Einzugsbereich	in Siedlungsstrukturen eingebettete Lage, dabei überwiegt der gewerbliche Schwerpunkt (südlich und östlich); Lage südlich des ZVB Innenstadt; Standortbereich spricht analog dem ZVB Innenstadt die Einwohner des gesamten Marktgebiets des Einzelhandels an - hohe Marktbedeutung v.a. in Zone 1 und 2; aufgrund fehlender Zentrumsentwicklung im Siedlungsraum 'Bocholt-Süd' faktisch nahversorgungsrelevant (Verkürzung des Wegeaufwands)	
Kurzbeschreibung Standortstruktur	Standortagglomeration im Kreuzungsbereich der Straßen Welfenstraße/Friesenstraße und Kaiser-Wilhelm-Straße; dominierendes SB-Warenhaus mit umfassendem Stellplatzangebot und darauf bezogenen Angeboten (zwei Lebensmitteldiscounter und weitere kleine Betriebe)	
Städtebauliche Qualität/ Erscheinungsbild	keine besonderen städtebaulichen Qualitäten aufgrund Fachmarkt- und Stellplatzprägung	
Siedlungsstrukturen/ Nutzungen im direkten Umfeld	das nördliche Umfeld ist durch Wohnnutzungen des Ortsteils geprägt; Lage gem. Regionalplan im Allgemeinen Siedlungsbereich (ASB); im sonstigen Umfeld schließt ein weitläufiger Bereich für gewerbliche und industrielle Nutzungen an (GIB)	
Erreichbarkeit MIV	gute Erreichbarkeit aus den nördlichen Wohngebieten des Ortsteils; durch Kaiser-Wilhelm-Straße angebunden, flankiert die Fachmarkttagglomeration	
Stellplatzangebot	umfassendes Stellplatzangebot, welches jeweils den dominierenden Lebensmittelmärkten zugeordnet ist	
Erreichbarkeit ÖPNV	2 Bushaltestellen; 'Friesenstraße' BHL (Haminkeln) Bus 64 (Wesel - Bustreff Bocholt); 'Lothringstraße' T 13 (Taxibus Bustreff - Industriepark), nur auf Bestellung	
Fußläufige Erreichbarkeit	aufgrund siedlungsintegrierter Lage Erreichbarkeit von angrenzenden Wohnnutzungen des Ortsteils gegeben (per Rad, z.T. zu Fuß)	
Aufenthaltsqualität	aufgrund der autokundenorientierten Positionierung im (teil-)öffentlichen Raum keine Aufenthaltsqualität; funktionale Gestaltung	
Magnetbetriebe	Real SB-Warenhaus; Discounter Aldi Süd und Lidl	
EH-Verkaufsfläche 2018	rd. 11.100 qm, davon rd. 7.900 qm nahversorgungsrelevanter Bedarf	
Angebotspezialisierung/-wertigkeit	Ausrichtung des Angebots auf die grundversorgungsrelevante Nachfrage, preisaktives bis mittleres Niveau	
Struktur des Einzelhandels	drei großflächige Anbieter des nahversorgungsrelevanten Bedarfs an der FMA; darüber hinaus weitere kleinteilige ergänzende Handelsnutzungen	
Leerstandssituation 2018	keine	
Konkurrenz mit anderen Standorten	keine direkte Konkurrenzsituation im Naheinzugsbereich, aufgrund eigener Stärke bei Nahrungs- und Genussmitteln nur moderate Wettbewerbsbeziehung mit dem umliegenden Angebot	
Potenzialflächen	durch Umnutzung der Bestandsbetriebe und/oder Bebauung der Stellplatzanlage	

Tabelle 32: Standortpass Bestandsagglomeration Welfenstr./Friesenstr./Kaiser-Wilhelm-Str. – Status quo

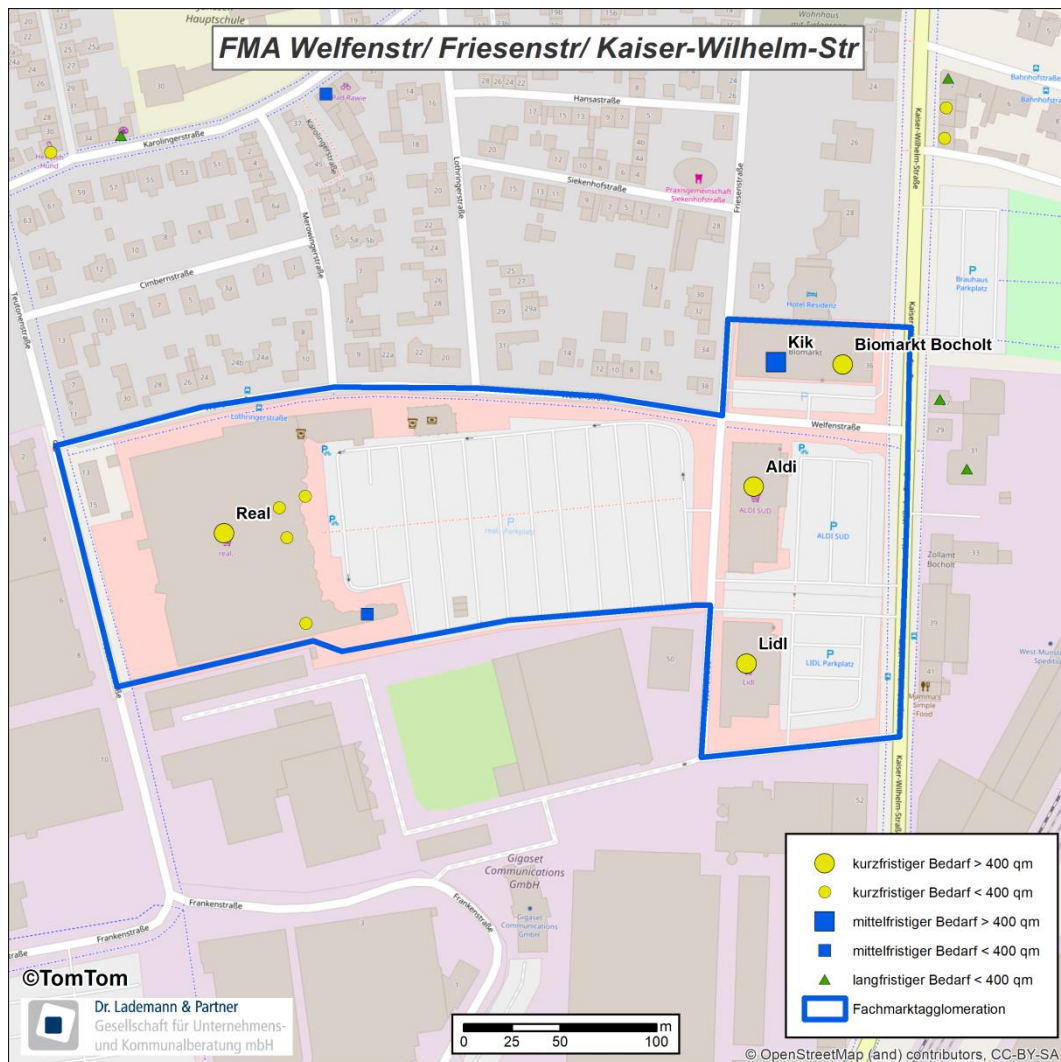


Abbildung 51: Abgrenzung der Bestandsagglomeration Welfenstraße/Friesenstraße/Kaiser-Wilhelm-Straße

Fachmarkttagglomeration Welfenstraße/Friesenstraße/Kaiser-Wilhelm-Straße		10
Kongruenz mit dem Einzelhandelskonzept (2018)	mit 71 % nahversorgungsrelevanter Sortimente herrscht ein zu hoher Anteil an Sortimenten, die nicht mit dem Profil der Bestandsagglomeration und den Vorgaben des LEP kongruent sind; gleichzeitig verfügt der Standort zusätzlich über einen zu hohen Anteil an zentrenrelevanten Sortimenten; dies steht den Zielen der prospektiven Einzelhandelsentwicklung entgegen	
Handlungsziele	Sicherung des Bestands am Standort; Begrenzung der Einzelhandelsanbieter in der FMA und angrenzender Bereiche auf den Status quo; Umfang an zentrentypischen Angeboten begrenzen	

Tabelle 33: Standortpass Bestandsagglomeration Welfenstr./Friesenstr./Kaiser-Wilhelm-Str. – Perspektive

10.6 Privilegierte Nahversorgungsstandorte

Folgende Abbildung zeigt die räumliche Verteilung des Lebensmitteleinzelhandels im Stadtgebiet. Zudem wurden die zuvor bereits erörterten Zentren und Bestandsagglomerationen dargestellt:

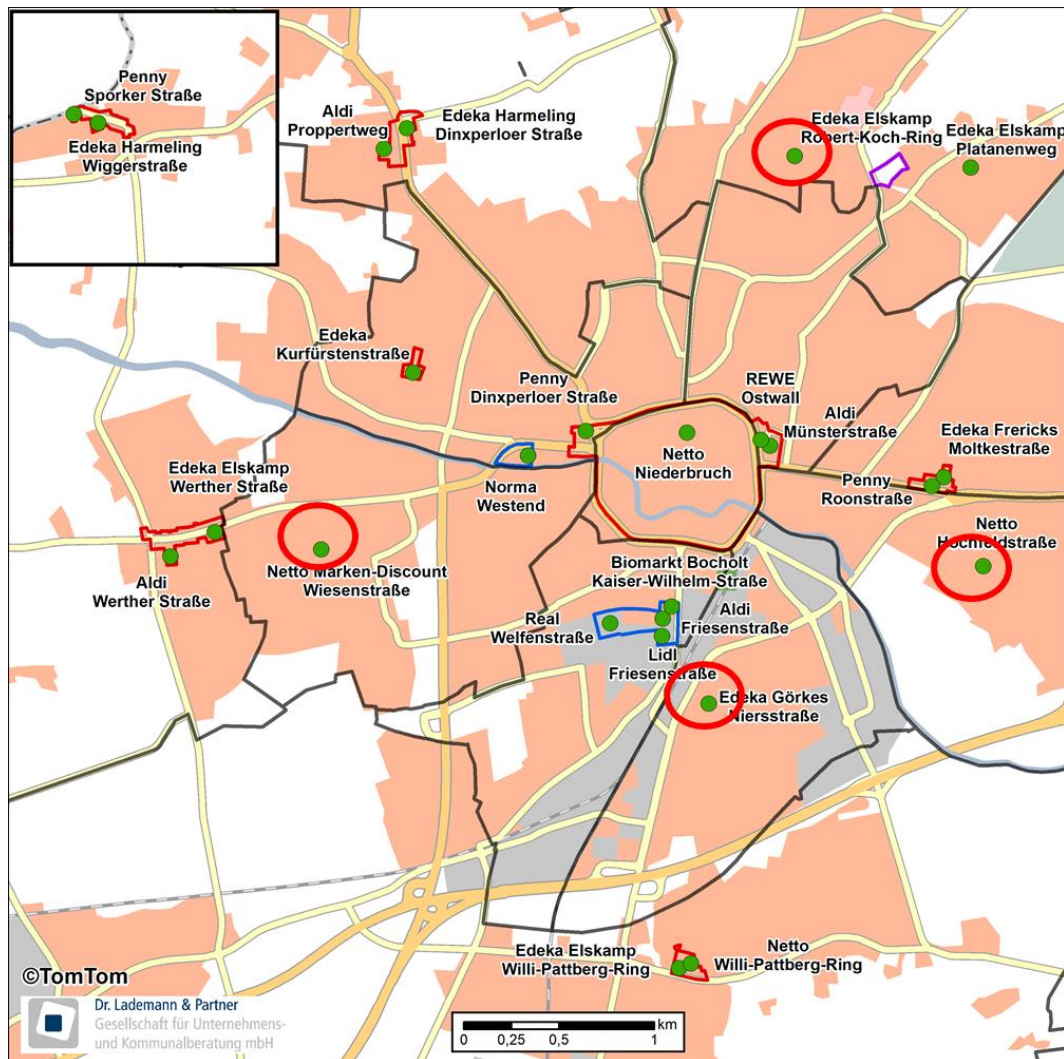


Abbildung 52: Räumliche Verteilung des Lebensmitteleinzelhandels

Gegenüber dem Einzelhandels- und Zentrenkonzept von 2011 werden einige ehemals als Nahversorgungszentren eingestufte Bereiche nicht mehr als zentrale Versorgungsbereiche ausgewiesen, sondern nunmehr als Privilegierte Nahversorgungsstandorte definiert. Im Sinne der Rechtsprechung verfügen diese Bereiche nicht mehr über die Mindestausstattung an Betrieben und Funktionen eines zentralen Versorgungsbereichs, sodass diese jeweils ihre (einzelhandelsbezogene)



ne) Versorgungsfunktion aufgrund von fehlenden Entwicklungsperspektiven zur Weiterentwicklung eingebüßt haben:

Im ehemaligen zentralen Versorgungsbereich Hochfeld liegt die Gesamtverkaufsfläche des Standortbereichs bei weniger als 850 qm. Neben dem Netto-Discounter beschränken sich ergänzende Angebote und Funktionen auf zwei konsumnahe Nutzungen. Dem Lebensmittelmarkt gelingt es aktuell nur Teile der Einwohner aus dem Siedlungsraum Bocholt Ost (südl.) mit einem Einwohnerpotenzial von rd. 5.300 Personen anzusprechen.

Der ehemalige zentrale Versorgungsbereich Feldmark beherbergt mit einem Netto-Discounter und drei einzelhandelsnahen Dienstleistern rd. 800 qm Verkaufsfläche. Aktuell werden durch den Lebensmittelmarkt rd. 7.300 Einwohner angesprochen; dies unterstreicht damit eine die Zentren ergänzende Quartiersversorgungsfunktion für den Siedlungsraum Feldmark, die durch maßstäbliche Anpassung des Anbieters abgesichert werden sollte.

Im ehemaligen zentralen Versorgungsbereich Fildeken wurde vor einigen Jahren ein Edeka Ersatzneubau (inkl. Getränkemarkt) mit einer VKF von ca. 1.100 qm sowie zwei ergänzende Nutzungen realisiert. Der Bereich verfügt über keine räumlichen Erweiterungsflächen. Der Markt fungiert für seinen Siedlungsraum Fildeken als bedeutsamer Anbieter; das Potenzial umfasst rd. 4.600 Personen.

Der vierte Standort, der ehemalige zentrale Versorgungsbereich Stenern, liegt in unmittelbarer räumlicher Nähe zum perspektivischen Nahversorgungszentrum Stenern (neu). Durch die Gesamtverkaufsfläche von weniger als 600 qm VKF, drei einzelhandelsnahen Dienstleistern und keiner Möglichkeit zur Ausweitung des Angebots lässt sich keine Notwendigkeit erkennen, diesen Bereich auch weiterhin als Zentrum zu führen. Der perspektivische zentrale Versorgungsbereich erscheint dagegen deutlich geeigneter, die Nahversorgungsfunktion für Stenern und Teile von Bocholt Nord mit zwei heute nicht zukunftsfähig aufgestellten Betrieben zu übernehmen.

Gleichwohl übernehmen die oben aufgeführten vier Nahversorgungsbetriebe für die Bewohner der umliegenden Wohnsiedlungsstrukturen eine wichtige Grundversorgungsfunktion, weshalb die Märkte künftig als Privilegierte Nahversorgungsstandorte geführt werden.

Der Standort Platanenweg mit einem Edeka-Lebensmittelgeschäft wird als solitärer Nahversorgungsstandort erfasst. Weitere strukturprägende Lebensmittelmärkte außerhalb von Zentren, Privilegierten Nahversorgungsstandorten und Bestandsagglomerationen sind im Stadtgebiet von Bocholt nicht vorzufinden.



Begründung zur Aufnahme von Privilegierten/Besonderen Nahversorgungsstandorten

Um die qualifizierte Nahversorgung im Stadtgebiet unterhalb der Ebene der zentralen Versorgungsbereiche zu steuern, wurden im Stadtgebiet im Rahmen der Fortschreibung nunmehr sämtliche aus der Kategorie der Nahversorgungszentren entfallenden Standorte als Privilegierte Nahversorgungsstandorte definiert. Dabei handelt es sich um Bestandsstandorte des Lebensmitteleinzelhandels, denen aufgrund ihrer stadträumlichen Lage eine wichtige Funktion zur wohnortnahen Grundversorgung der Bevölkerung zugewiesen wird, die aber nicht als zentrale Versorgungsbereiche und/oder Bestandsagglomerationen definiert sind.

Die festgelegten Privilegierten Nahversorgungsstandorte (Bestand) sind:

Stenern (ZVB alt), Feldmark, Hochfeld und Fildeken.

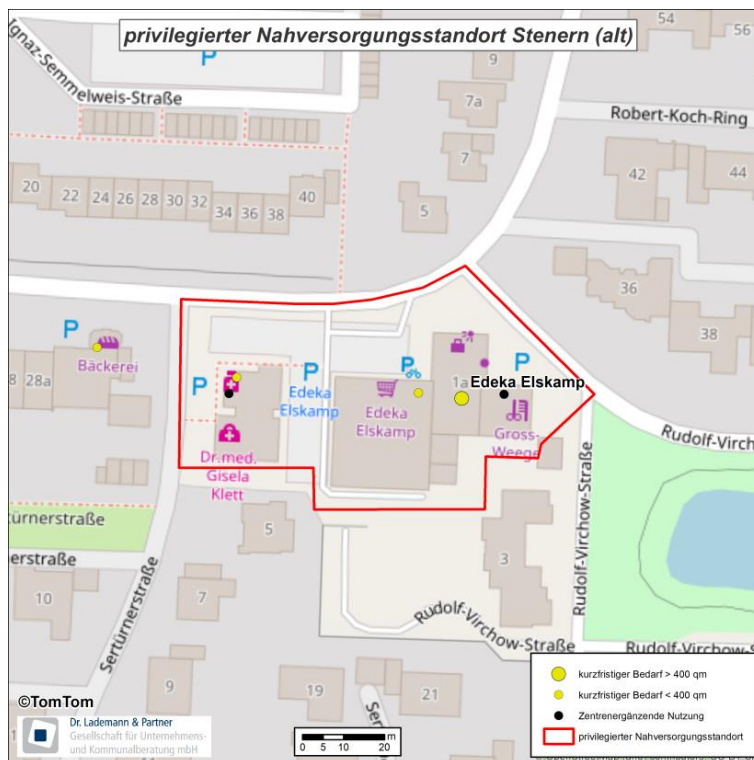


Abbildung 53: Privilegiertes Nahversorgungsstandort Stenern (alt)

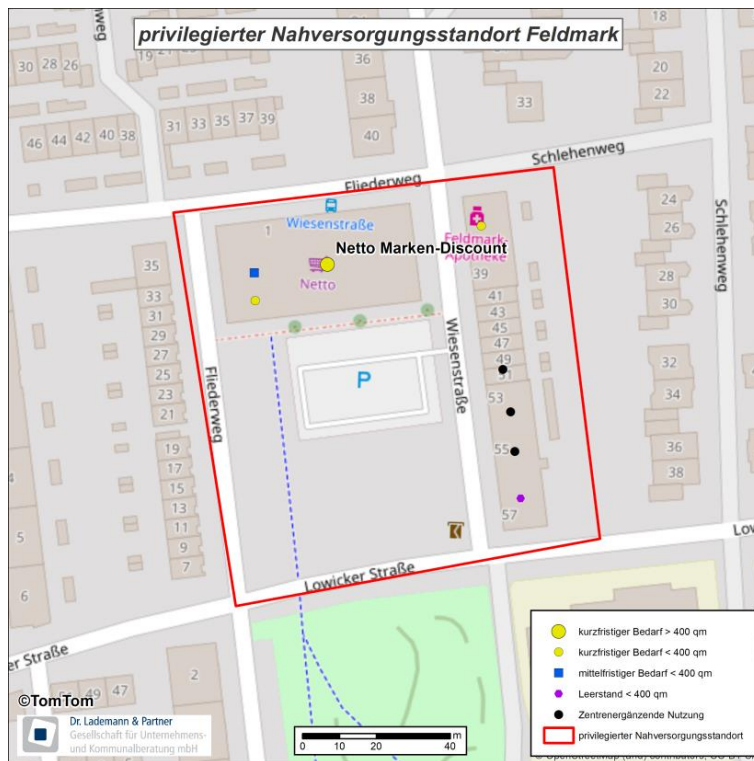


Abbildung 54: Privilegierter Nahversorgungsstandort Feldmark



Abbildung 55: Privilegierter Nahversorgungsstandort Hochfeld

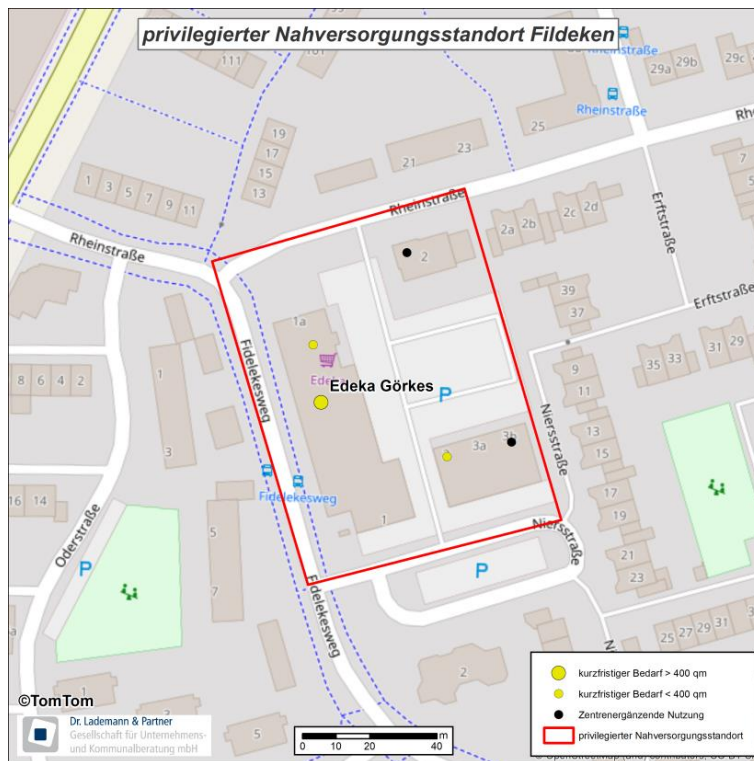


Abbildung 56: Privilegierter Nahversorgungsstandort Fildeken

An den Privilegierten Nahversorgungsstandorten sind Erweiterungen und/oder Abriss/Neubau prinzipiell zulässig, um diesen Standorten die Möglichkeit zu geben, sich zukunftsfähig aufzustellen und damit die wohnortnahe Grundversorgung langfristig sicherzustellen. Eine Absicherung und Weiterentwicklung ist an diesen räumlich bestimmten Standorten durch jeweils einen Lebensmittelmarkt mit bis zu 1.200 qm VKF vertretbar. Auch die Gesamtausstattung sollte in diesen Standortlagen im Bereich der nahversorgungs- und zentrenrelevanten Sortimente eine Gesamtverkaufsfläche von 1.200 qm nicht überschreiten. Nicht immer sind jedoch die Grundstücksvoraussetzungen gegeben, die eine ggf. erwogene Erweiterung des Bestandsmarkts auf dem eigenen Grundstück ermöglichen. Die in den Abbildungen dargestellten Abgrenzungen zeigen jedoch den potenziellen Erweiterungsbereich.

Zwar gibt es im Bocholter Stadtgebiet noch weitere Bereiche, die fußläufig nicht versorgt sind. Das jeweilige Nachfragepotenzial in diesen Bereichen fällt jedoch vergleichsweise gering aus, sodass sich ein zusätzlicher Nahversorger nicht allein aus der örtlichen Bewohnerschaft tragen könnte, sondern auf signifikante Kaufkraftzuflüsse aus angrenzenden Bereichen angewiesen wäre. Angesichts des insgesamt zu beobachtenden Verkaufsflächenüberhangs könnte dies zu teils erheblichen Umsatzrückgängen in den Zentren oder den Privilegierten Nahversor-



gungsstandorten führen. Daher empfehlen Dr. Lademann & Partner für das übrige Stadtgebiet eine restriktive Grundhaltung gegenüber Neuansiedlungen von Nahversorgungsbetrieben mit mehr als 250 qm Verkaufsfläche (Bocholter Läden/Nachbarschaftsläden).³⁴

Sollte sich in den nächsten Jahren zeigen, dass ein weiterer Standort in die Kategorie der Privilegierten Nahversorgungsstandorte aufzunehmen wäre, sind folgende Kriterien der Einstufung zu Grunde zu legen:

- Die Privilegierten Nahversorgungsstandorte müssen ihre Umsätze im Wesentlichen aus ihrem jeweiligen fußläufigen Einzugsgebiet resp. Siedlungsbereich generieren. Dies setzt ein Mindestmaß an Einwohnern im fußläufigen Einzugsgebiet (i.d.R. 700 m-Isochrone) resp. im Siedlungsbereich voraus.
- Standorte an Ausfallstraßen scheiden aus, sofern nicht ein eindeutiger Wohngebietsbezug besteht und nicht mindestens 4.000 Einwohner³⁵ im fußläufigen Einzugsbereich leben. Darüber ist sichergestellt, dass der jeweilige Markt den wesentlichen Teil seines Umsatzes mit Kunden aus dem fußläufigen Einzugsgebiet generiert.
- Differenziert zu betrachten sind jedoch die randstädtischen Ortsteile. Hier kommen aufgrund der geringer verdichteten Siedlungsstrukturen auch solche Standorte als Privilegierte Nahversorgungsstandorte in Frage, die zwar ein geringeres Einwohnerpotenzial im fußläufigen Einzugsgebiet aufweisen, aufgrund ihrer stadträumlichen Lage ohne nennenswertes weiteres nahversorgungsrelevantes Angebot aber dennoch wichtige Versorgungsfunktionen für die Bewohner in den umliegenden Siedlungsgebieten übernehmen, in denen sich ansonsten keine Nahversorgungsangebote mehr befinden und die räumliche Entfernung zu den Zentren vergleichsweise hoch ist (z.B. Barlo).
- Standorte, die im fußläufigen Einzugsbereich eines zentralen Versorgungsbereichs liegen, scheiden grundsätzlich bei der Festlegung einer Sonderstellung

³⁴ Die Herleitung und Begründung wird im Kapitel 11.3 vorgenommen.

³⁵ Der Mindesteinwohnerzahl im fußläufigen Einzugsgebiet liegt folgende Annahme zu Grunde: Um einen großflächigen Lebensmittelbetrieb (zzgl. Randsortimente) betreiben zu können, wird unter Ansetzung einer gemittelten Flächenproduktivität im LEH (rd. 4.400 €/qm Verkaufsfläche) ein Umsatzvolumen von etwa 3,6 Mio. € benötigt. Ein Lebensmittelbetrieb dient der verbrauchernahen Versorgung, wenn der Gesamtumsatz 35 % der relevanten Kaufkraft der Bevölkerung im Nahbereich nicht übersteigt (siehe u.a. Einzelhandelserlass Nordrhein-Westfalen). Im Nahbereich müsste also mindestens ein Kaufkraftvolumen von ca. 10,3 Mio. € zur Verfügung stehen. Dies entspricht (unter Berücksichtigung der kaufkraftgewichteten Ausgabesätze für den periodischen Bedarf) einem Einwohnerpotenzial von etwa 4.000 Einwohnern.



aus, um sicherzustellen, dass die Privilegierten Nahversorgungsstandorte nicht in den Kerneinzugsgebieten der Zentren liegen und diese in ihrer Funktionsfähigkeit beeinträchtigen. Die fußläufigen Einzugsgebiete der Privilegierten Nahversorgungsstandorte (i.d.R. 700 m) dürfen sich nur dann überlagern, wenn eine gegenseitige Kannibalisierung ausgeschlossen werden kann, oder aber die Stadt Bocholt eine Übertragung der bisherigen Versorgungsfunktion einer Standortlage an einen geeigneteren Standort positiv begleitet (z.B. wenn Altstandort mangels Flächenreserven nicht mehr fortgeführt werden kann).

Im Bocholter Stadtgebiet konnten insgesamt vier bestehende Privilegierte Nahversorgungsstandorte mit besonderer Funktion für die Wohngebietsversorgung der jeweiligen strukturprägenden Lebensmittelmärkte identifiziert werden. Absehbar unterversorgte Siedlungsräume könnten im Einzelfall durch Neuaufnahme eines geplanten Privilegierten Nahversorgungsstandorts einen schwachen Betrieb außerhalb der städtischen Zentren ersetzen. Zur Ermittlung der maximalen Verkaufsfläche für etwaige Neuansiedlungen sind konkrete Verträglichkeitsprüfungen vorzulegen sowie der Nachweis, dass das Vorhaben der Versorgung der umliegenden Bevölkerung dient und der wesentliche Teil des Umsatzes mit Kunden aus den umliegenden Wohnquartieren generiert wird.



11 Steuerungsempfehlungen zur räumlichen Einzelhandelsentwicklung in der Stadt Bocholt

11.1 Zur Zentrenrelevanz der Sortimente „Bocholter Liste“

Eine wichtige Bedeutung in der Bewertung künftiger Einzelhandelsvorhaben kommt der Frage nach der Nahversorgungs- und Zentrenrelevanz der Sortimente zu. Sortimentslisten fungieren als wichtiges Steuerungsinstrument für die Einzelhandelsentwicklung einer Stadt oder Gemeinde. Ziel dieser ortstypischen Sortimentsliste ist es, Einzelhandelsvorhaben mit innenstadttypischen Sortimenten in die höherrangigen zentralen Versorgungsbereiche zu integrieren und somit dysfunktionale Planvorhaben abwenden zu können. Zudem dient die ortstypische Sortimentsliste als Grundlage für Ausschluss- und Beschränkungsfestsetzungen in beplanten Gebieten und im unbeplanten Innenbereich.

Die Einstufung der Sortimente erfolgte durch Dr. Lademann & Partner v.a. anhand der faktischen Zentrenrelevanz der einzelnen Sortimente innerhalb des Stadtgebiets. Auch die Eigenschaften der einzelnen Sortimente (z.B. Transportsensibilität) wurden bei der Einstufung berücksichtigt. Darüber hinaus spielte aber auch eine Rolle, welche strategischen Ziele mit der Ansiedlung bestimmter Sortimente in den stadträumlichen Lagen verbunden sind. Im Vergleich zur Bocholter Sortimentsliste 2011 ...

- ... wurden die Sortimente Tierfutter, sonstiger zoologischer Bedarf und lebende Tiere als nicht-zentrenrelevant eingestuft. Aus heutiger Sicht sind Zoo-Sortimente in der Innenstadt als nicht mehr kopplungsaffin mit anderen Erledigungen/Einkäufen zu bezeichnen und im Lichte veränderter Betreiberkonzepte hinsichtlich der Integrierbarkeit in Innenstädte als schwierig einzuschätzen. Vielmehr erfordern heutige Konzepte eine gute Anfahrbarkeit mit dem PKW und entsprechender Verkaufsflächendimensionierung.
- ... wurde das bislang als nahversorgungsrelevant geführte Sortiment Drogeriewaren in der Fortschreibung nun in die Teilsegmente „Wasch-, Putz- und Reinigungsmittel“ sowie „Parfümerie- und Kosmetikartikel“ untergliedert. Hintergrund ist, dass einerseits Wasch-, Putz- und Reinigungsmittel (z.B. Waschmittel, Haushaltsreinigungsmittel) gerade als Versorgungseinkauf z.T. auch in Gestalt von Großpackungen angeboten werden und zugleich auch dezentral im Lebensmitteleinzelhandel Relevanz besitzen. Sortimente, die auf die Körperpflege abstellen (z.B. Haar- und Hautpflegemittel, Dekorative Kos-



metik, Parfüms, Deos) spielen jedoch insbesondere auch als Sortiment der Innenstadt eine Rolle und sind oftmals in „handlichen“ Größen verpackt. Vor dem Hintergrund, dass sich alle Drogeriemärkte und Parfümerien in der Bocholter Innenstadt befinden und dort für Frequenzen sorgen, soll an dem Ziel der Zentrenrelevanz solcher Konzepte festgehalten werden. Als Randsortiment ist dieses Sortiment weiterhin im Lebensmitteleinzelhandel zulässig.

Bezug nehmend auf die Sortimentsliste für die Stadt Bocholt ist es weiterhin Aufgabe der Bauleitplanung,

- an gewünschten Standorten (zentrale Versorgungsbereiche) die bauplanungsrechtliche Zulässigkeit von Vorhaben zu ermöglichen,
- bei Bestandsagglomerationen und sonstigen steuerungsbedürftigen Standortlagen über die Ausweisung/Anpassung der Festsetzungen hinzuwirken sowie
- an nicht erwünschten Standorten den Ausschluss voranzutreiben.

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



Zur Zentrenrelevanz von Sortimenten ("Bocholter Sortimentsliste")					
nährsorgungsrelevant**	WZ 2008*	zentrenrelevant	WZ 2008*	nicht-zentrenrelevant	WZ 2008*
Nahrungs- und Genussmittel	47.2	Bekleidung, Wäsche	47.71	Möbel, Küchen	47.59.1 aus 47.79.1
Getränke	47.25	Ledenswaren, Schuhe	aus 47.72	Camping (ohne Zubehör)	aus 47.64.2
Wasch-, Putz- und Reinigungsmittel	aus 47.75	Haushaltswaren	aus 47.59.9	Sportgroßgeräte	aus 47.64.2
Pharmazeutika, Reformwaren	47.73	Glas, Porzellan, Keramik	47.59.2	Bettwaren, Matratzen	47.51
Schnittblumen	aus 47.76.1	Geschenkartikel	aus 47.78.3	Leuchten/ Lampen	aus 47.59.9
Zeitungen, Zeitschriften	47.62.1	Spielwaren	47.65	Rolläden, Markisen	aus 47.53
		Optik, Augenoptik, Hörgeräte	47.78.1 aus 47.74	Bodenbeläge, Teppiche, Tapeten, Fliesen	aus 47.53 aus 47.52
		Uhren, Schmuck	47.77	Kfz- und Motorradzubehör	45.32
		Spontartikel (ohne Sportgroßgeräte)	aus 47.64.2	Sanitärbedarf	aus 47.52
		Sportbekleidung, Sportschuhe	aus 47.71 aus 47.72	Gartenbedarf, Gartenmöbel, Pflanzen	aus 47.52.1 aus 47.76.1
		Bücher, Papier, Schreibwaren	47.61	Elektrogroßgeräte, Installationsmaterial	47.54 aus 47.52
		Elektrokleingeräte	47.79.2 47.62.2	Büromöbel	aus 47.59.1
		Computer und Zubehör	aus 47.41 aus 47.43	Fahrräder und Zubehör	47.64.1
		Unterhaltungselektronik	47.43	Kindenwagen	aus 47.59.9
		Bild- und Tonträger	47.63	Maschinen, Werkzeuge	aus 47.52
		Telekommunikation und Zubehör	47.42	Bauelemente, Baustoffe	aus 47.52
		Foto	47.78.2	Eisenwaren, Beschläge	aus 47.52
		Heimtextilien	aus 47.51	Farben, Lacke	aus 47.52.3
		Handarbeitsbedarf, Kurzwaren, Stoffe	aus 47.51	Kamine, Kachelöfen	aus 47.52
		Bettwäsche	aus 47.51	Tierfutter	aus 47.76.2
		Gardinen	aus 47.53	sonstiger zoologischer Bedarf und lebende Tiere	47.76.2
		Sanitätsbedarf	47.74		
		Musikinstrumente und Zubehör	47.59.3		
		Kunstgewerbe, Bilder, Bilderrahmen	aus 47.78.3		
		Angeln, Waffen, Jagdbedarf	aus 47.64.2 aus 47.78.9		
		Erotikartikel	aus 47.78.9		
		Parfümerie- und Kosmetikartikel	aus 47.75		

Quelle: Dr. Lademann & Partner. * Klassifikation der Wirtschaftszweige des Statistischen Bundesamtes, Ausgabe 2008 ** nahversorgungsrelevante Sortimente sind zugleich auch zentrenrelevant. Nicht aufgeführte Sortimente sind dem nicht-zentrenrelevanten Bedarf zuzuordnen.

Tabelle 34: Zur Zentrenrelevanz von Sortimenten („Bocholter Liste“)



11.2 Grundsätze zur räumlichen Einzelhandelsentwicklung in der Stadt Bocholt

Der prospektiven Einzelhandelsentwicklung in der Stadt Bocholt liegen folgende übergeordnete Ziele zu Grunde:

- Sicherung und Ausbau der Attraktivität der Bocholter Innenstadt
- Sicherung und Weiterentwicklung städtebaulich-integrierter Nahversorgungsangebote in den definierten Nahversorgungszentren und Privilegierten Nahversorgungsstandorten im Stadtgebiet
- Sicherung und Ansiedlung nicht-zentrenrelevanter Betriebe an geeigneten Standorten

Gemäß der übergeordneten Strategie „Konzentration auf die Zentren“ sollten innenstadttypische Angebote weiterhin die Innenstadt prägen. Die Ansiedlung oder Weiterentwicklung der Streulagen ist v.a. hinsichtlich der als zentrenrelevant eingestuften Sortimente planungsrechtlich auszuschließen. Eine Zersplitterung der Einzelhandelsnutzungen innerhalb des Stadtgebiets ist zu vermeiden. Hierbei wird dem erklärten Ziel, die städtischen Zentren zu stärken, Rechnung getragen. Nahversorgungsrelevante Angebote (zugleich zentrenrelevant) sind im Sinne einer wohnungsnahen Grundversorgung in deutlich untergeordnetem Umfang in Streulagen vertretbar (Wohngebietsversorgung).

Die folgenden Steuerungsempfehlungen (im Folgenden: Grundsätze) konkretisieren diese übergeordneten Ziele und Strategien und zeigen auf, an welchen Standortlagen nahversorgungsrelevante, zentrenrelevante bzw. nicht-zentrenrelevante Sortimente gemäß der Bocholter Sortimentsliste durch Ansiedlungs- bzw. Erweiterungsvorhaben ausgeschöpft werden sollten.

Die nachfolgend dargestellten Regelungen sollen sowohl interne – im Rahmen der kommunalen Selbstbindung, insbesondere für zukünftige Bauleitplanverfahren – als auch externe Signale setzen, Transparenz signalisieren und eine einheitliche Bewertung ermöglichen.

Die im Jahr 2011 aufgestellten Grundsätze und Steuerungsregeln wurden modifiziert, enthalten jedoch in der Fortschreibung im Wesentlichen gleichzusetzende Inhalte. Dr. Lademann & Partner empfehlen die folgenden Grundsätze zur Einzelhandelssteuerung durch entsprechende Beschlüsse der politischen Gremien absichern zu lassen.



Nahversorgungsrelevante Sortimente (gem. Bocholter Sortimentsliste)

Grundsatz 1: Einzelhandelsbetriebe mit nahversorgungsrelevanten Hauptsortimenten sind zukünftig nur in zentralen Versorgungsbereichen zulässig.

- **Prioritäre Ansiedlung von nahversorgungsrelevanten Sortimente in räumlich abgegrenzten zentralen Versorgungsbereichen (ein Innenstadtzentrum sowie sieben Nahversorgungszentren). V.a. Lebensmittelbetriebe ab 800 qm Gesamtverkaufsfläche sind zur Vitalität und Zukunftsfähigkeit von zentralen Versorgungsbereichen erforderlich.**

Dabei sollte die Dimensionierung eines Gesamtvorhabens und die Gesamtausstattung eine der Versorgungsfunktion des Zentrums entsprechende Größenordnung nicht überschreiten. Es sind die Orientierungswerte³⁶ der einzelnen Zentren(kategorien) anwendungsrelevant.

- **Nachgeordnete Zulassung von Einzelhandelsbetrieben mit nahversorgungsrelevanten Hauptsortimenten an solitären Standorten (Privilegierte Nahversorgungsstandorte) außerhalb der räumlich abgegrenzten zentralen Versorgungsbereiche. Begründung: Sie dienen der Nahversorgung der Wohnbevölkerung im Nahbereich und lassen keine Auswirkungen auf die zentralen Versorgungsbereiche erwarten.**

Es sind die Orientierungswerte der einzelnen privilegierten Standorte resp. Siedlungsräume anwendungsrelevant. Vorhaben mit dem Schwerpunkt nahversorgungsrelevanter Sortimente bis < 250 qm VKF sind als Bocholter Laden³⁷ davon ausgenommen und in integrierten Lagen (i.d.R. MK/MU/MI und WA [BauNVO]) allgemein kompatibel.

- **Ausschluss in den übrigen Lagen: Aufgrund der Gefahr einer Zersplitterung des Angebots ist nahversorgungsrelevanter Einzelhandel als Hauptsortiment in Bereichen für gewerbliche und industrielle Nutzungen (GIB bzw. in GE und GI [BauNVO]) möglichst sowie in Bestandsagglomerationen generell auszuschließen.**

³⁶ Verweis auf Kapitel 10.2.

³⁷ Verweis auf Kapitel 11.3.



- Für Einzelhandelsvorhaben außerhalb der Innenstadt ab 250 qm Gesamtverkaufsfläche (bei NVZ ab 800 qm VKF) - demnach in sog. Streulagen - sind folgende additiv verknüpfte Nachweise zu erbringen:
 - Keine Beeinträchtigung: Verträglichkeitsnachweis für den jeweiligen Einzelfall, dass keine Beeinträchtigung der zentralen Versorgungsbereiche und der verbrauchernahen Versorgung (=Standorte im ASB) induziert werden.
 - Maßvolle Dimensionierung: Die Verkaufsfläche eines Vorhabens sollte unter Beachtung der bereits bestehenden Angebote in den Zentren auf das Nachfragepotenzial im Nahbereich ausgerichtet sein. Als Ausnahme von dem Grundsatz der maßvollen Dimensionierung können im Einzelfall „qualifizierte Nahversorger“ mit einem über den üblichen Einzelhandel deutlich hinausgehenden Konzept gelten, solange sie sich nachweisbar als städtebaulich und raumordnerisch verträglich erweisen.
 - Kein wesentlicher Kaufkraftabzug aus Zentren: Vorhaben, die in räumlicher Nachbarschaft zu zentralen Versorgungsbereichen liegen, tragen nicht zu einer deutlichen Verbesserung der Nahversorgung bei und begrenzen die Entwicklungsmöglichkeiten der räumlich abgegrenzten Zentren.
- Zentrenrelevante Neben- und Randsortimente sind außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche auf 10 % der Gesamtverkaufsfläche (max. 800 qm Verkaufsfläche) zu begrenzen. Diese sollten je Sortiment <250 qm VKF nicht überschreiten.

Der Grundsatz 1 ist für sämtliche Lebensmittel- und Getränkemarkte (u.ä.) von Relevanz. Es wird auf die Orientierungswerte der Ausstattung nach den einzelnen Zentren-/Standortkategorien in Bocholt verwiesen.



Zentrenrelevante Sortimente (gem. Bocholter Sortimentsliste)

Grundsatz 2: Einzelhandelsbetriebe mit zentrenrelevanten Hauptsortimenten sind nur im Hauptzentrum Innenstadt und eingeschränkt in den Nahversorgungszentren zulässig.

- Prioritär sind zentrenrelevante Sortimente auf den ZVB Innenstadt zu konzentrieren. Großflächige Einzelhandelsbetriebe mit zentrenrelevanten Hauptsortimenten sind ausdrücklich der Innenstadt vorbehalten. Auch Kleinflächen sind vorzugsweise auf die Innenstadt zu lenken.
- Nachgeordnet sind kleinstflächige Betriebe i.S.d. Bocholter Ladens <250 qm VKF mit zentrenrelevanten Hauptsortimenten in den Nahversorgungszentren zulässig, da von diesen zulasten anderer Zentren keine negative Wirkung ausgeht.
- Sofern negative städtebauliche Auswirkungen auf die Funktionsfähigkeit der zentralen Versorgungsbereiche ausgeschlossen werden können, ist ausnahmsweise eine Überschreitung der Dimensionierung bei zentrenrelevanten Betrieben möglich, sofern die Festsetzung als Sondergebiet (z.B. bei atypischen Konzepten) oder Vorhaben in MK (im ZVB) erfolgt. Dies gilt mit Einschränkung auch für MU (BauNVO), wo Einzelhandel nachgeordnet zulässig ist und im Einzelfall in sonstigen Baugebietstypen (sofern Lage im ZVB). Als Ausnahme können Vorhaben im unbeplanten Innenbereich nach § 34 BauGB sowie die Nachnutzung von Ladenlokalen mit einem anderen Sortiment bewertet werden, sofern keine Planerfordernis³⁸ besteht.
- Ansammlungen von auch kleinflächigen Einzelhandelsbetrieben sowie Standortverbünde sind außerhalb der Zentren summarisch zu betrachten.

Ziel des Einzelhandelskonzepts ist es, die abgegrenzten Zentren hinsichtlich der jeweils zugewiesenen Funktion zu sichern und weiterzuentwickeln. Vor dem Hintergrund der Strategie „Konzentration auf die Zentren“ ist somit eine konsequente Steuerung von zentrenrelevanten Sortimenten vorzunehmen. Daher sollen weder Privilegierte Nahversorgungsstandorte noch Bestandsagglomerationen in diesem Segment über ein städtebauliches Gewicht verfügen.

³⁸ Das Planerfordernis steigt mit zunehmender Dimensionierung – demnach ist diese Ausnahmeregel nur dann anzuwenden, wenn die Grenze zur Großflächigkeit sehr deutlich unterschritten wird und es sich um einen solitären Einzelhandelsstandort handelt.



- Ausschluss in den übrigen Lagen: Die Lage eines Vorhabens im Ergänzungsstandort (Bestandsagglomeration) oder in Bereichen für gewerbliche und industrielle Nutzungen (GIB bzw. in GE und GI [BauNVO]) steht den Zielen der Einzelhandelsentwicklung entgegen. Die Überprüfung und Anpassung von relevanten Bebauungsplänen wird empfohlen.

Ausnahmen:

- Außerhalb des räumlich abgrenzten zentralen Versorgungsbereichs Innenstadt können Einzelhandelsbetriebe mit maximal 250 qm VKF mit zentrenrelevanten Hauptsortimenten in den Nahversorgungszentren grundsätzlich zugelassen werden, sofern diese der Versorgung im Stadtteil bzw. im Nahbereich dienen. Im Einzelfall ab 250 qm VKF/Betrieb ist ein Verträglichkeitsnachweis zu erbringen, ob keine Negativauswirkungen auf die zentralen Versorgungsbereiche zu erwarten sind.

Nicht-zentrenrelevante Sortimente (gem. Bocholter Sortimentsliste)

Grundsatz 3: Einzelhandelsbetriebe mit nicht-zentrenrelevanten Hauptsortimenten werden vorrangig an den zentralen Versorgungsbereichen sowie in Bestandsagglomerationen angesiedelt.

- Prioritär sind nicht-zentrenrelevante Sortimente auf den ZVB Innenstadt und die räumlich abgegrenzten Ergänzungsstandorte (Bestandsagglomerationen) im Stadtgebiet zu lenken, um Agglomerationseffekte zu erschließen.
- Nachgeordnet³⁹ können nicht-zentrenrelevante Betriebe auch an anderen Standortlagen zugelassen werden, die einzelhandelsseitig vorgeprägt sind. Neben zentralen Versorgungsbereichen sind in der Regel auch sonstige Lagen in Allgemeinen Siedlungsbereichen (ASB) und im Bereich der einzelhandelsseitig vorgeprägten Verkehrsachsen geeignet.
- Aufgrund der umfangreichen Flächenreserven in den o.g. Standortlagen inkl. der Bestandsagglomerationen sind außerhalb der räumlich abgegrenzten Standorte in Gewerbe- und Industriegebieten (GIB) nicht-zentrenrelevante Betriebe als Neuansiedlung möglichst zu begrenzen (kleinflächig). Die Überprüfung und Anpassung von relevanten Bebauungsplänen wird empfohlen.

³⁹ Hinweis: Kfz-Handel und großhandelsähnliche Betriebe unterliegen nicht den Steuerungsregeln für Einzelhandelsbetriebe (Grenzfälle sind nach Grundsatz 4a bzw. 4b zu bewerten).



Einzelhandelsseitig vorgeprägte Standortlagen können für nicht-zentrenrelevante Sortimente im Einzelfall in Frage kommen, sofern diese nicht im Widerspruch zu den Zielen der Bocholter Einzelhandelsentwicklung und den Vorgaben des Städtebaurechts und der Landes- und Regionalplanung stehen.

- Zentren- und nahversorgungsrelevante Neben- und Randsortimente sind außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche auf 10 % der Gesamtverkaufsfläche (max. 800 qm Verkaufsfläche) zu begrenzen. Diese sollten je Sortiment <250 qm VKF nicht überschreiten.

Zusammenfassend empfehlen Dr. Lademann & Partner, Einzelhandelsvorhaben nach Branchen und Verkaufsflächendimensionierung wie folgt einzuordnen:

Einzelhandels- und Zentrenkonzept Bocholt

Steuerungsempfehlungen – Kompatibilitätsprüfung von Planvorhaben mit Einzelhandelskonzept (Zusammenfassung)

- hier noch keine Aussage zur Umsetzbarkeit (ggf. abweichende Zulässigkeit nach B-Plan, usw.) -

Hauptsortiment Standortbereich	nahversorgungsrelevant			zentrenrelevant			nicht-zentrenrelevant		
	> 800 qm	< 800 qm	< 250qm	> 800 qm	< 800 qm	< 250 qm	> 800 qm	< 800 qm	< 250qm
Innenstadt	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Nahversorgungs- zentren	○	✓	✓	✗	○	✓	○	✓	✓
Privilegierte Nahversorgungs- standorte	○	✓	✓	✗	✗	○	○	✓	✓
Bestands- agglomerationen	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✓	✓
Sonstige Lagen (z.B. MU/MI)	✗	○	✓	✗	✗	○	○	✓	✓

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

Einzelne Charts bedürfen der Kommentierung.

Abbildung 57: Steuerungsempfehlungen zur räumlichen Einzelhandelsentwicklung (✓ = grundsätzlich konzeptkonform; ○ = im Einzelfall zu prüfen; ✗ = nicht konzeptkonform)



Darüber hinaus sind für Änderungen im Bestand und für den Werksverkauf (Handwerkerprivileg') folgende Grundsätze anwendungsrelevant:

Grundsatz 4a: Handwerkerprivileg

Verkaufsstätten von produzierenden, reparierenden, weiterverarbeitenden Handwerksbetrieben sowie vergleichbare Dienstleistungs- und Gewerbebetriebe können auch ausnahmsweise in Gewerbe- und Industriegebieten (GIB) zugelassen werden, sofern

- eine räumliche Zuordnung zum Hauptbetrieb besteht,
- ein betrieblicher Zusammenhang vorliegt,
- diese flächenmäßig dem Hauptbetrieb deutlich⁴⁰ untergeordnet sind und
- diese eine übliche⁴¹ Dimensionierung nicht überschreiten.

Grundsatz 4b: Bestandssicherung⁴²

- Bestehende Einzelhandelsbetriebe außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche und der Bestandsagglomerationen können ihre Verkaufsfläche erweitern, wenn dies der langfristigen Sicherung ihres Standorts dient und sich diese Erweiterung nicht negativ auf die zentralen Versorgungsbereiche auswirkt (max. Anteil von +10 %, im Gültigkeitszeitraum des Einzelhandelskonzepts). Es bedarf einer städtebaulich und raumordnerisch verträglichen Ausgestaltung (ab 800 qm Gesamt-VKF des Vorhabens Verträglichkeitsnachweis; zu beachten: außerhalb SO-/MK-Gebieten nur kleinflächiger Einzelhandel möglich).

⁴⁰ Geringfügig = 10 % (max. 250 qm VKF – gem. Bocholter Laden).

⁴¹ Es wird empfohlen, bei nahversorgungs- und zentrenrelevanten Sortimenten das bisherige Planungsverständnis der Stadt Bocholt (Deckelung bei 100 qm VKF) anzuwenden, da die Ergebnisse der Fortschreibung des Zentrenkonzepts (u.a. erheblicher Zentralitätsverlust i.V.m. deutlichem Verkaufsflächenrückgang insbesondere in der Innenstadt) den Bedarf zum Erhalt, zur Stärkung und zur Entwicklung eines vielfältigen Einzelhandelsangebotes in den zentralen Versorgungsbereichen weisen. Während nahversorgungsrelevante Sortimente für die Grundfrequenzen von Zentren erforderlich sind, profitieren gerade zentrenrelevante Sortimente von diesen Grundfrequenzen. Mit der behutsamen Steuerung im Bereich des Annexhandels durch Deckelung auf 100 qm VKF wird demnach eine Unterwanderung dieser Ziele entgegengewirkt.

⁴² Hinweis: Grundsatz 4b „Bestandssicherung“ ist nur anzuwenden, wenn ein Vorhaben nach Grundsatz 1 bis 4a nicht kompatibel ist.



- Bei bestehenden Einzelhandelsbetrieben in Zentren, in Bestandsagglomerationen oder Privilegierten Nahversorgungsstandorten (ohne sonstige Lagen) ist eine Umnutzung und Erweiterung bestehender Angebote zu Gunsten nicht-zentrenrelevanter Sortimente grundsätzlich möglich. Ein Betreiberwechsel innerhalb des genehmigten Sortiments bleibt davon unberührt.

Die Aufstellung der Bocholter Sortimentsliste und die Herleitung von Steuerungsempfehlungen zur räumlichen Einzelhandelsentwicklung (sog. Grundsätze) wird der Strategie „Konzentration auf die Zentren“ gerecht, da die räumlich abgegrenzten Standortlagen gemäß ihrer prospektiven Funktionszuweisung quantitativ und qualitativ gestärkt und profiliert werden. Es ist zu prüfen, in welchen Fällen das bestehende Planungsrecht an die formulierten Ziele und Grundsätze des Einzelhandels- und Zentrenkonzepts anzupassen ist (Risikoabwägung).

11.3 Anlagentyp „Bocholter Laden“

Nach § 1 Abs. 9 BauNVO kann (wenn besondere städtebauliche Gründe dies rechtfertigen) in einem B-Plan festgesetzt werden, dass nur bestimmte Arten der in den jeweiligen Baugebieten allgemein oder ausnahmsweise zulässigen baulichen oder sonstigen Anlagen zulässig oder nicht zulässig sind oder nur ausnahmsweise zugelassen werden können.

§ 1 Abs. 9 BauNVO ermöglicht insofern eine Differenzierung nach Nutzungsarten bzw. Anlagentypen. Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass es diese auch tatsächlich gibt. Die BauNVO kennt lediglich großflächige und nicht-großflächige Betriebe (800 qm VKF-Grenze). Sollen auch Betriebe gesteuert werden, die unterhalb dieses Schwellenwerts liegen, ist es zwingend notwendig, einen solchen im lokalen Kontext tatsächlich existierenden „typischen Betriebstyp“ festzulegen.

Dr. Lademann & Partner haben daher die einzelhandelsrelevanten Bestandsdaten des Bocholter Einzelhandels im Innenstadtzentrum hinsichtlich von Verkaufsflächengrößen analysiert, um darüber auf einen typischen Anlagentyp zu schließen, der im Zuge der Feindifferenzierung einer Steuerung zugänglich ist.

Die Bestandsdatenanalyse zeigt, dass die Anbieter in der Bocholter Innenstadt eine durchschnittliche Betriebsgröße von im Mittel rd. 250 qm aufweisen. Hieraus lässt sich demnach der typische „Bocholter Laden“ ableiten. Der Bocholter Laden ist typischerweise als Funktionsunterlagerung in Erdgeschosslagen von Wohn- und Geschäftsgebäuden angesiedelt und zeichnet sich damit vor allem durch eine städtebaulich-integrierte Lage aus. Typische Erscheinungsformen sind



der Bäckereiverkauf, Fleischer, Kioske, Obst- und Gemüsehändler, Apotheken sowie kleine Fachgeschäfte mit aperiodischen Bedarfsgütern.

Für den einzelnen Bocholter Laden mit einer maximalen Verkaufsflächengröße von 250 qm kann ausgeschlossen werden, dass sich daraus mehr als unwesentliche negative Auswirkungen auf die Funktionsfähigkeit der zentralen Versorgungsbereiche ergeben, da von ihnen keine strukturprägende Funktion ausgeht („Bagatellgrenze“). In unmittelbarer Nachbarschaft sei jedoch auf die Möglichkeit von Agglomerationseffekten hingewiesen, weshalb hier summarisch negative Effekte möglich sind.

Die Überprüfung und Aktualisierung der Bocholter Sortimentsliste und der Steuerungsempfehlungen zur räumlichen Einzelhandelsentwicklung (Grundsätze) wird der Strategie „Konzentration auf die Zentren“ gerecht, da die räumlich abgegrenzten Standortlagen gemäß ihrer Funktionszuweisung quantitativ und qualitativ gesichert, gestärkt und profiliert werden.



11.4 Standortlagen des großflächigen Einzelhandels außerhalb der Innenstadt

11.4.1 Versorgungslage allgemein

Die Versorgungslage des großflächigen Einzelhandels außerhalb der Bocholter Innenstadt konzentriert sich primär auf die autokundenorientierten Ausfallstraßen Münsterstraße, Werther Straße, Dingdener Straße/Kaiser-Wilhelm-Straße und Franzstraße/Im Königsesch/Industriestraße. Vornehmlich ist entlang dieser Achsen großflächiger Einzelhandel des langfristigen Bedarfs - bzw. mit in Bocholt als nicht-zentrenrelevant definierten Sortimenten - angesiedelt.

- Münsterstraße: Der Standortbereich befindet sich in unmittelbarer Nähe zur östlichen Innenstadt. Mit dem Dänischen Bettenlager und dem Getränkeabholmarkt Dursty handelt es sich um eine lockere Ansammlung verkehrsorientierter Angebote. Dr. Lademann & Partner empfehlen die Achse als Versorgungsraum für groß- und kleinflächige, nicht-zentrenrelevante Sortimente zu behandeln, die angrenzenden Wohngebiete sind von Einzelhandel freizuhalten.
- Werther Straße: Die Werther Straße bildet mit dem Kaufhaus Bike Town Rose und einem Hagebau-Markt ein Kompetenzzentrum für ausstrahlungsstarke Angebote in räumlicher Nähe zu dem Fachmarktstandort Westendkreisel. Auch hier empfehlen Dr. Lademann & Partner die angrenzenden Wohngebiete von Einzelhandel freizuhalten und die Achse als Versorgungsraum für nicht-zentrenrelevante und möglichst ausstrahlungsstarke Angebote zu nutzen.
- Dingdener Straße/Kaiser-Wilhelm-Straße: In der Nähe zur Bestandsagglomeration im Bereich der Welfenstraße lässt sich die Standortlage Dingdener Straße mit den ausstrahlungsstarken Angeboten Hellweg Baumarkt und einem Baby Markt identifizieren. Auch diese Achse wäre als Versorgungsraum für nicht-zentrenrelevanten Einzelhandel zu bevorzugen. Dabei wäre noch auf die Änderung des Regionalplans hinzuwirken (überwiegend als GIB ausgewiesen). Ergänzend sind Kfz-orientierte Nutzungen in diesem Bereich zu bündeln.
- Franzstraße/Im Königsesch/Industriestraße: An der Franzstraße finden sich in lockerer Ansammlung mehrere Möbelhäuser und ein Zoofachmarkt in räumlicher Nähe zur südöstlichen Innenstadt. Die Standortlage weist vornehmlich die Eigenschaft eines Kompetenzzentrums für den Kfz-Handel auf. Dr. Lademann & Partner empfehlen, Kfz-orientierte Nutzungen in diesem Bereich noch stärker zu bündeln – zumal einzelhandelsseitig die weitläufigen gewerb-



lich geprägten Bereiche einer konventionellen Einzelhandelsnutzung entgegenstehen.

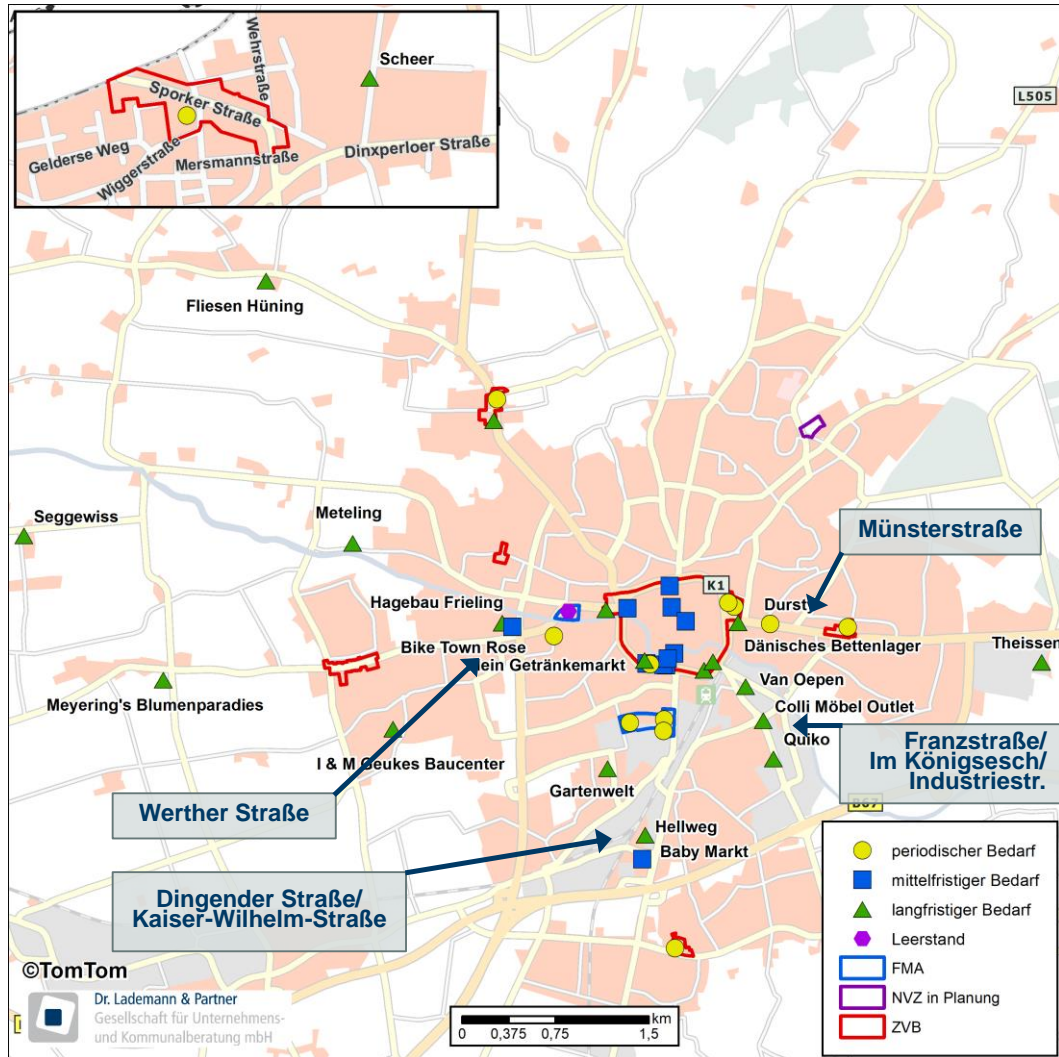


Abbildung 58: Großflächiger Einzelhandel in sonstigen Lagen

11.4.2 Zum Umgang mit Getränkeabholmärkten und Tierfachmärkten

Im Bereich der Tierfutterfachmärkte, die ganz überwiegend über nicht-zentrenrelevante Sortimente verfügen, ist keine Unterversorgung im Bocholter Stadtgebiet erkennbar. Aufgrund der Bedeutung von Tierfutter in den Lebensmittelmärkten empfehlen Dr. Lademann & Partner die Bestandssicherung der vorhandenen Betriebe. Verkaufsflächen in Bau- und Gartenmärkten in spezialisierten Fachabteilungen sind als Randsortiment allgemein kongruent. Das Sortiment ist auch als Bocholter Laden (< 250 qm VKF) zugelassen.

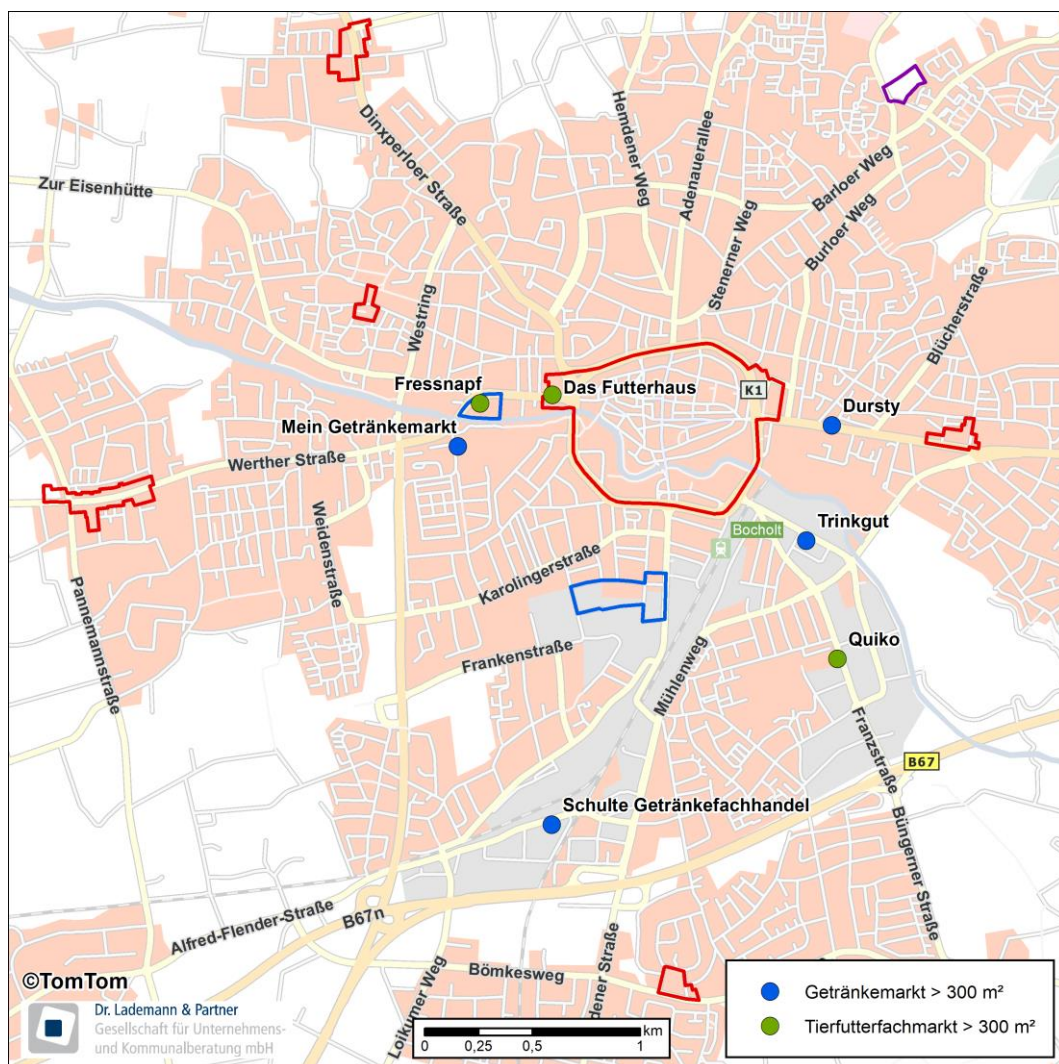


Abbildung 59: Getränkeabholmärkte und Tierfachmärkte > 300 qm VKF

Im Bereich der Getränkeabholmärkte, die überwiegend nahversorgungsrelevante Sortimente führen, lassen sich Potenziale zur Nachverdichtung im Nahversorgungszentrum Holtwick erkennen. Die Auslagerung des Getränkebereichs des



bestehenden Edeka-Markts würde das benötigte Flächenpotenzial innerhalb des Markts schaffen, um den Einkaufsvorgang für den konventionellen Lebensmitteleinkauf dort zu erleichtern. Zusätzlich könnte das perspektivische Nahversorgungszentrum Stenern einen Getränkeabholmärkte aufnehmen. In diesen und auch den übrigen zentralen Versorgungsbereichen darf die Verkaufsfläche von Getränkemärkten 800 qm VKF übersteigen. So werden für qualifizierte Getränkeabholmärkte inzwischen umfassende Verkaufsflächen sowie Lagerflächen benötigt.

Außerhalb der städtischen Zentren empfehlen Dr. Lademann & Partner aufgrund der Bedeutung von Getränken in den Lebensmittelmärkten keine weitere Ausweitung von Getränkeabholmärkten. Zugelassen werden sollten dort demnach nur noch Betriebe unterhalb der Verkaufsflächenbegrenzung des Bocholter Ladens (< 250 qm VKF). Den bestehenden Getränkeabholmärkten sollte während der Laufzeit des Einzelhandelskonzepts eine Erweiterung der Verkaufsfläche um 10 % eingeräumt werden, um allgemeine Anpassungen vornehmen zu können. Lagerflächen sind hiervon unabhängig zu betrachten.

11.4.3 Zum Umgang mit Raiffeisenmärkten/Landhandel und Potenzialbestimmung

Die Zentralitätsanalyse kam zum Ergebnis, dass aktuell die Angebotssituation bei Bau- und Gartenmarktsortimenten in Bocholt als ausgewogen zu bezeichnen ist. Zudem bescheinigte die telefonische Haushaltsbefragung eine gute Angebotssituation – sowohl in Bocholt als auch in den Umlandorten. Die Versorgungsqualität bei Bau- und Gartenmarktsortimenten wird mit Neuaufstellung des Bocholter Hagebau-Markts zugleich weiter steigen. Demnach ist die leistungsfähige Angebotssituation im Bereich konventioneller Bau- und Gartenmarktbetriebe bereits gedeckt. Hellweg, Hagebau Frieling und Baucenter Geukes weisen dabei einen teils beachtlichen, jedoch betriebstypenüblichen Anteil an Randsortimenten auf. Hinzu kommen noch zahlreiche Spezialisten (z.B. Fokus Fliesen, Fokus Pflanzen).

Außerhalb der Bocholter Kernstadt befindet sich im ländlich strukturierten Bereich nördlich von Holtwick, an der Hamalandstraße 53 ein kleiner Raiffeisenmarkt. Aktuell wird die einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche auf deutlich unterhalb von 800 qm VKF betrieben. Bei der potenziellen Weiterentwicklung des Markts gilt Folgendes zu beachten: Bei Raiffeisen-Märkten existieren unterschiedliche Konzepte am Markt. Diese reichen von klassischen (Großhandels-) Betrieben für die Landwirtschaft – die in der Regel nicht den Vorgaben der Einzelhandelssteuerung unterliegen - bis hin zu Einzelhandelsformaten mit einem



sehr hohen Anteil an unterschiedlichen Sortimenten (Heimwerkerbedarf, Blumen, Reit- und Angelbedarf, Freizeitbekleidung, Spielwaren usw.), die dezidiert über Sondergebietsausweisungen festzusetzen sind.

Im Lichte der Wettbewerbssituation und der aktuellen Standortlage im Außenbereich nach § 35 BauGB sollte nach Einschätzung von Dr. Lademann & Partner am bestehenden Standort eine Weiterentwicklung des Standorts zu einem konventionellen – d.h. ganz überwiegend auf den Endverbraucher ausgerichteten - Bau- und Gartenmarktbetrieb (i.d.R. Verkaufsflächengrößen von 2.000 qm und mehr) nicht positiv begleitet werden. Vielmehr wäre in diesem Falle auf eine Verlagerung in den Innenbereich – möglichst der Kernstadt von Bocholt – hinzuwirken.

Sollte jedoch der Anbieter sich in seinem Kernsortiment als Landhandelsbetrieb weiter qualifizieren wollen - und hierdurch eine Verkaufsflächenerweiterung bei den Hauptsortimenten anstreben (Heimwerkerbedarf, Viehfutter, Bäume, Gartenbedarf, Baustoffe o.ä.), kann grundsätzlich bis zum Erreichen einer Verkaufsfläche von 800 qm (Großflächigkeitsschwelle) von einer Kompatibilität mit den Vorstellungen des Einzelhandelskonzepts i.V.m. den Vorgaben der Landesplanung ausgegangen werden. Darüber hinaus bedarf es im Einzelfall der Abschätzung, ob eine atypische Fallgestaltung vorliegen kann (z.B. vorrangige Ausrichtung auf Landwirte; weiträumige Außenverkaufsflächen mit vorrangigem Produktionscharakter o.ä.), die auch größere Flächen als gerechtfertigt und verträglich erscheinen lässt. Gelingt dies nicht nachzuweisen, wäre der Anbieter möglichst auf die Bocholter Kernstadt zu verweisen.



11.4.4 Zum Umgang mit Einzelhandel im Industriepark Bocholt

Die Stadt Bocholt verfügt im südwestlichen Stadtgebiet über weitläufige Gewerbe- und Industrieflächen, die mit 300 ha als größter voll erschlossener Industriepark NRWs gelten. Derzeit sind dort rd. 300 Betriebe mit 7.200 Beschäftigten ansässig.

Es bestehen im Kontext von Erweiterungsflächen Überlegungen im Industriepark Bocholt einen sogenannten ServicePoint einzurichten. Der Standort soll der angemessenen Bedienung der Grundnachfrage der im Gebiet Tätigen dienen.

In Anlehnung an die Steuerungsregeln des Einzelhandelskonzepts kann eine nahversorgungsrelevante VKF von 250 qm als grundsätzlich konform und zentrenverträglich bewertet werden. Nach Einschätzung von Dr. Lademann & Partner sollte sich das Angebot des ServicePoints an autohofähnliche Nutzungen anlehnen. Im Fokus stehen damit in Verbindung mit einer Tankstelle vorrangig nahversorgungsrelevante Sortimente - v.a. im Sinne des Reisebedarfes - sowie bei ausgewählten nicht-zentrenrelevanten Sortimenten (v.a. Kfz-Bedarf). Zugleich kommen solche Nutzungen in Frage, die diese Angebote ergänzen (z.B. Sofortverzehr: Bäckereicafé und Imbiss/Schnellrestaurant mit Sitzbereich; Sanitäranlagen, usw.).

Sofern die Ausrichtung des ServicePoints auf die im Industriepark Tätigen sichergestellt werden kann, d.h. das Angebot einem umfassenden und abgerundeten Dienstleistungsangebot für die im Gebiet Tätigen und den damit zusammenhängenden LKW- und PKW-Verkehr dient, kann diesem eine atypische Fallkonstellation zugewiesen werden. Bedeutend wird es dabei allerdings sein, dass von dem Angebot des ServicePoints keine Attraktivität für die Einwohner Bocholts aus den angrenzenden Siedlungsräumen ausgeht. Das Projekt muss demnach ganz überwiegend das Potenzial aus dem Industriepark Bocholt selbst speisen.



12 Maßnahmenempfehlungen für die Weiterentwicklung des Einzelhandels in Bocholt

Aus den aktuellen Erfordernissen der in der städtebaulich-funktionalen Analyse aufgezeigten Defizite lassen sich folgende Empfehlungen für den Prognosehorizont 2025 herleiten:

Alle zukünftigen Maßnahmen zur Einzelhandelsentwicklung in der Stadt Bocholt sollten darauf hinsteuern, die Bindungswirkung der Stadt zu festigen und zielgerichtet auszubauen. Generell sollten eine Reihe allgemeiner Maßnahmen zur Profilierung der Stadt als attraktiver Einzelhandelsstandort ergriffen bzw. fortgeführt und intensiviert werden. Dabei ist es für den Erfolg der Maßnahmen von besonderer Wichtigkeit, dass klare Verantwortlichkeiten festgelegt werden.

Verbindliche Verabschiedung des Einzelhandelskonzepts

Der erste und wichtigste Schritt ist die verbindliche Verabschiedung des Einzelhandelskonzepts z.B. durch einen entsprechenden Ratsbeschluss. Damit werden die angestrebten Entwicklungsziele und Leitlinien kommuniziert und als Planungswille festgeschrieben. Nur so kann das Konzept als städtebauliches Entwicklungskonzept im Sinne des § 1 Abs. 6 Nr. 11 BauGB in der Bauleitplanung Berücksichtigung finden.

Gleichzeitig dient eine verbindliche Verabschiedung des Konzepts der Planungssicherheit der Gewerbetreibenden und Immobilieneigentümer sowie potenzieller Investoren.

Darüber hinaus entfaltet eine verbindliche Verabschiedung des Konzepts auch eine Schutzwirkung. So kann Einzelhandelsvorhaben im Umland, die negative Auswirkungen auf den Einzelhandel in Bocholt erwarten lassen, mit dem Verweis auf das Einzelhandelskonzept und den darin festgeschriebenen Entwicklungszielen sowie den schützenswerten zentralen Versorgungsbereichen erfolversprechender entgegengetreten werden.

Demnach gilt es zunächst auf einen entsprechenden Ratsbeschluss von Seiten der Stadtverwaltung hinzuarbeiten. Dabei sollte möglichst das Gesamtkonzept beschlossen werden, um den Empfehlungen für die Einzelhandelssicherung und strategische Einzelhandelsentwicklung in den nächsten Jahren Außenwirkung zu verleihen.



Baurechtliche Absicherung des Einzelhandels- und Zentrenkonzepts

Die Steuerung des Einzelhandels lässt sich über die Aufstellung und Änderung von Bebauungsplänen regeln. Im Zusammenhang mit den Steuerungsregeln werden daher im Folgenden Empfehlungen für bauplanungsrechtliche Steuerungsgrundsätze zur räumlichen Steuerung des Einzelhandels dargestellt. Diese gelten sowohl für die Neuaufstellung als auch für die Änderung von Bebauungsplänen. Grundsätzlich gilt es, im Sinne des Einzelhandelskonzepts städtebaulich „gewünschte“ Standorte für Ansiedlungsvorhaben entsprechend abzusichern und „unerwünschte“ Standorte und Sortimente bauplanungsrechtlich auszuschließen.

- Gewünschte - städtebaulich und raumordnerisch verträgliche - Vorhaben sollten gemäß den im Einzelhandelskonzept empfohlenen Sortimentsgruppen, Größenordnungen und Lagen planungsrechtlich vorbereitet werden.
- An Standorten, die auf Grundlage des Einzelhandelskonzepts für die Ansiedlung von Einzelhandelsvorhaben in Frage kommen, ist eine kontinuierliche Überarbeitung der vorliegenden und/oder Neuaufstellung der Bebauungspläne anzuraten.
- An Standorten, die für künftige Einzelhandelsvorhaben (vor allem zentren- und nahversorgungsrelevante Vorhaben) dauerhaft nicht mehr in Frage kommen, gilt es die Bebauungspläne entsprechend zu überarbeiten.
- Dies gilt z.B. auch für jene Zentren-Randbereiche, die nicht Bestandteil des zentralen Versorgungsbereichs sind. Durch Änderung des Baugebietstyps in den relevanten Bebauungsplänen (z.B. Änderung von Kerngebiet [§ 7 BauNVO] in Mischgebiet oder Urbanes Gebiet [§ 6/6a BauNVO] und/oder in besonderes Wohngebiet [§ 4a BauNVO]) wird die planungsrechtliche Voraussetzung geschaffen, dass sich diese Bereiche vor allem durch Wohnnutzungen profilieren könnten und städtebauliche Fehlentwicklungen/Leerstände abgebaut werden könnten.
- Wenngleich allgemein nicht-zentrenrelevanter Einzelhandel an allen Standortlagen möglich ist, empfiehlt sich in Gewerbegebieten ein planungsrechtlicher Ausschluss (insbesondere von nahversorgungs- und zentrenrelevanten) Einzelhandel, um diese Gebiete für den Entwicklungsbedarf des höherwertigen und produzierenden Gewerbes vorzuhalten und bestehende Standorte nicht zu schwächen.

Die genannten strategischen Empfehlungen beinhalten eine Vielzahl möglicher planungsrechtlicher Anwendungsfragestellungen, die je Vorhaben und Standort differieren. Zur Ausgestaltung rechtssicherer Bauleitpläne ist generell zu emp-



fehlen, dass sich die Begründung zum jeweiligen Bebauungsplan deutlich auf das vorliegende Einzelhandelskonzept in Verbindung mit dem entsprechenden politischen Beschluss bezieht. Ebenso gilt es, die Strategieempfehlungen als Abwägungsgrundsätze sowie die Sortimentsliste in die textlichen Festsetzungen der entsprechenden Bebauungspläne zu übernehmen.

Wesentliches Instrument der Feinsteuerung innerhalb der Bebauungspläne ist der Nutzungsausschluss gemäß § 1 Abs. 5 in Verbindung mit Abs. 9 BauNVO, wodurch einzelne in den §§ 2 und 4 bis 9 BauNVO genannten Nutzungsarten und Unterarten aus städtebaulichen Gründen ausgeschlossen werden können.

Sofern Bebauungspläne Standorte im zentralen Versorgungsbereich überplanen oder zur Sicherung des zentralen Versorgungsbereichs aufgestellt werden, sollte in der Begründung zum Bebauungsplan der zentrale Versorgungsbereich namentlich genannt und ergänzend parzellenscharf zeichnerisch dargestellt werden.

Sonstige Maßnahmen

Das Einzelhandelskonzept verfolgt eine gesamtstädtische Perspektive und trifft vor allem Aussagen zu allgemeinen Spielregeln und Prämissen der Einzelhandels-sicherung und -weiterentwicklung (v.a. Nahversorgung). Auftragsgemäß lag der Fokus nicht auf einer vertiefenden Innenstadt Betrachtung, da dies einer geson- derten und umfassenden Betrachtung bedarf. Dies gilt auch für eine gegebenen- falls angestrebte vertiefende Auseinandersetzung mit weiteren Maßnahmen, die dem Erhalt, der Stärkung oder der Entwicklung deines vielfältigen stationären Angebots dienen. In Bezug auf Regelungen zur Ladenöffnung in Bocholt ist zu prüfen, welche sach- oder anlassbezogenen Gründe angeführt werden können bzw. aufgrund welches öffentlichen Interesses eine gelegentliche Ausweitung der Sonderöffnungszeiten (abends, sonntags) begründet werden kann und wel- che Teilräume oder Angebotsschwerpunkte daran partizipieren.

Gerade mit Blick auf die Innenstadt sollten die bestehenden Bemühungen wie jene der Werbe- bzw. Immobilien- und Standortgemeinschaften fortgeführt wer- den. Zudem sollten die - im Rahmen des derzeit laufenden Flächenmanagements Innenstadt 2.0 - erzielten Erkenntnisse auf Priorität der Umsetzbarkeit überprüft und umgesetzt werden. Auch gilt es die Befunde der Parkraumerhebung z.B. durch ein verbessertes Parkraummanagement aufzugreifen und weiter zu vertiefen.



13 Zusammenfassung

Die sozioökonomischen Rahmenbedingungen im Mittelzentrum Bocholt sind als tendenziell positiv zu beurteilen: Der positive Pendlersaldo in Verbindung mit niedrigen Arbeitslosenquoten wirkt sich stärkend auf die künftige Einzelhandelsentwicklung aus. Allerdings wird sich die Wettbewerbsintensität mit den Nachbarstädten und dem nicht-stationären Handel zu Lasten des Einzelhandelsstandorts Bocholt perspektivisch verschärfen.

Im Marktgebiet der Stadt Bocholt lebten Anfang 2017 rd. 460.500 Personen. Dazu kommt noch eine Potenzialreserve, die v.a. durch die Bedeutung des Grenzhandels und als Einkaufsdestination sowie als Arbeitsort allgemein induziert wird. Für das Marktgebiet insgesamt ist mit einer leicht sinkenden Bevölkerungsplattform zu rechnen. I.V.m. dem Online-Handel bedarf es zunehmend Anstrengungen, das steigende Nachfragepotenzial auch vor Ort in Bocholt zu binden.

Aktuell beträgt das Gesamtverkaufsflächenangebot in der Stadt Bocholt rd. 163.000 qm. Umsatzseitig wird der Einzelhandel durch den kurzfristigen und zugleich nahversorgungsrelevanten Bedarf dominiert, auf den rd. 45 % des Umsatzes entfallen. Die Branchenstruktur wird demgegenüber stärker durch Verkaufsflächen des langfristigen Bedarfs geprägt.

Die Verkaufsflächendichte in Bocholt weist leicht überdurchschnittliche Werte auf. Diese ist allerdings vor dem Hintergrund der Versorgungsaufgaben des Mittelzentrums in Verbindung mit regionalbedeutsamen Angeboten (Shopping Arkaden, Bike Town Rose usw.) in Teilen zu relativieren.

Die Fortschreibung des städtebaulichen Entwicklungskonzepts im Sinne des § 1 Abs. 6 Nr. 11 BauGB kommt zu folgenden Entwicklungsempfehlungen:

Für die Stadt Bocholt kann bis zum Jahr 2025 von einem weiteren Entwicklungsrahmen ausgegangen werden, der zur konsequenten Schärfung des komplementären Profils (Strategie „Konzentration auf die Zentren“) genutzt werden sollte. Insbesondere durch die Erschließung städtebaulich sinnvoller Potenzialflächen in der Bocholter Innenstadt könnten und müssten die Nachfragebindung und -abschöpfung wieder erhöht werden. Darüber hinaus sollten Angebote auf die räumlich abgegrenzten sieben Nahversorgungszentren konzentriert werden, um die Versorgungsbedeutung dieser städtischen Zentren zukunftsfähig und attraktiv zu gestalten.



Neben einer Stärkung der zentralen Versorgungsbereiche mit den Zentren spezifischen Entwicklungsempfehlungen, u.a. durch gezielte Angebotsarrondierungen, sollte der Bocholter Einzelhandel sich des demografischen Wandels annehmen und Angebote entsprechend dem digitalen Zeitalter ausrichten. Zugleich sollten die Stärken und Potenziale der Innenstadt, wie die hohe Nutzungsvielfalt und das reizvolle Ambiente der gewachsenen Stadt, gesichert und kontinuierlich fortentwickelt und kommuniziert werden. Die unabhängig erarbeitete Innenstadtuntersuchung zum Flächenmanagement 2.0 der Bocholter Innenstadt hat dafür erste Bausteine gelegt, die nun ihre Anwendung finden müssen.

Die Sicherung und Ansiedlung nicht-zentrenrelevanter Betriebe sollte weiterhin an geeigneten Standorten erfolgen. Zwei räumlich abgegrenzte Bestandsagglomerationen fungieren dabei als Vorrangstandort für nicht-zentrenrelevante Sortimente, um der Zersplitterung der Angebote entgegenzuhalten und einzelhandelsseitig nicht vorgeprägte Gewerbegebiete von Einzelhandel freizuhalten. Die Sortimentsliste für die Stadt Bocholt dient dabei in Verbindung mit den weiterentwickelten branchen- und standortspezifischen Steuerungsregeln (fünf Grundsätze) zur räumlichen Einzelhandelssteuerung.

Im Zuge der Fortschreibung wurden auch vier Privilegierte Nahversorgungsstandorte identifiziert. Diese verfügen durch ihre überwiegende Wohngebietsorientierung über eine die städtischen Zentren ergänzende Versorgungsfunktion und sind entsprechend der Standortanforderungen des Lebensmitteleinzelhandels in einem ausgewogenen Betriebstypenmix abzusichern.

Hamburg/Düsseldorf, Juni/September 2018

gez. Sandra Emmerling

gez. Coralie Sucker

Dr. Lademann & Partner GmbH



14 Glossar⁴³

Betriebstypen im Einzelhandel:

Food-Einzelhandel

- **Lebensmitteldiscounter**

Lebensmittelmarkt mit Verkaufsflächen bis etwa 1.200 qm (im Einzelfall auch höhere Verkaufsfläche), der ein auf Waren mit hoher Umschlagshäufigkeit beschränktes Sortiment sowie ein wöchentlich wechselndes Aktionssortiment (im Mittel 2.100 Artikel) mittels aggressiver Niedrigpreispolitik verkauft.

- **Supermarkt**

Einzelhandelsbetrieb, der auf einer Verkaufsfläche von mindestens 400 qm bis 800 qm Nahrungs- und Genussmittel einschließlich Frischwaren und Drogeriewaren, Wasch-, Putz und Reinigungsmittel anbietet.

- **Verbrauchermarkt, klein**

Einzelhandelsbetrieb mit Sortimentsschwerpunkt „tägliches Bedarfs“, der überwiegend auf einer Verkaufsfläche zwischen 800 und 1.500 qm geführt wird.

- **Verbrauchermarkt, groß**

Einzelhandelsbetrieb mit Angebotsschwerpunkt „tägliches Bedarfs“, der aufgrund der Flächenbedarfe meist an Pkw-orientierten Standorten auf einer Verkaufsfläche zwischen 1.500 und unter 5.000 qm geführt wird.

⁴³ Die Definitionen sind in Anlehnung an folgende Quellen formuliert:

Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln, Ausschuss für Begriffsdefinitionen aus der Handels- und Absatzwirtschaft, 1995: Katalog E Begriffsdefinitionen aus der Handels- und Absatzwirtschaft

Metro-Handelslexikon 2009/2010

Definitionen zur Einzelhandelsanalyse der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. 2014.



- **SB-Warenhaus**

Einzelhandelsbetrieb ab 5.000 qm Verkaufsfläche mit Umsatzschwerpunkt bei Waren des täglichen Bedarfs und zahlreichen Nonfood-Warengruppen (bis zu 50 % der Artikel), die überwiegend an Pkw-orientierten Standorten angeboten werden.

- **Vollsortimenter**

Einzelhandelsbetrieb, welcher ein breites und tiefes Sortiment mit einem flächenbezogenen Frischeanteil von ca. 30 % anbietet und durch größere Bedienungstheken gekennzeichnet ist. Das Angebot konzentriert sich im Wesentlichen auf den periodischen Bedarf (Lebensmittel) mit einem Umfang von mind. 12.000 Artikeln, ergänzt um ein Non-Food-Sortiment von etwa 10 bis 15 %. SB-Warenhäuser und Verbrauchermärkte sind regelmäßig als Vollsortimenter zu bezeichnen. Supermärkte erreichen dagegen oftmals nicht die nötige Sortimentstiefe und -breite.

Nonfood-Einzelhandel

- **Fachgeschäft**

Einzelhandelsbetrieb mit i.d.R. deutlich weniger als 800 qm Verkaufsfläche, der ein auf einen Warenbereich beschränktes Nonfood-Sortiment in tiefer Gliederung mit unterschiedlichen Bedienungskonzepten (Fremd- und Selbstbedienung, Vorwahl) und oft weiteren Service- und Beratungsleistungen verkauft.

- **Fachmarkt**

Einzelhandelsbetrieb mit meist über 800 qm Verkaufsfläche, der ein auf eine Warengruppe beschränktes, preisorientiertes Nonfood-Sortiment mit eingeschränkten Service- und Beratungsleistungen an Pkw-orientierten Standorten anbietet.

- **Warenhaus**

Einzelhandelsgroßbetrieb mit umfassendem Sortiment aus unterschiedlichen Warengruppen, der mit unterschiedlichen Bedienungskonzepten (oft in Fremdbedienung mit Vorwahl) geführt wird und sich in der Regel an integrierten Standorten oder in Einkaufszentren befindet.



- Kaufhaus

Großflächiger Einzelhandelsbetrieb, der Waren aus mehreren Nonfood-Branchen, davon mindestens eine in tieferer Gliederung, und unterschiedlichen Bedienungs- und Servicekonzepten verkauft. Verortet sind Kaufhäuser in der Regel an integrierten Standorten oder in Einkaufszentren (umfasst z.B. auch Textilkaufhäuser).

- Sonderpostenmarkt

Discountorientierter Fachmarkt bzw. Discounter mit Waren aller Art, der nicht an speziellen Warengruppen oder Bedarfsbereichen ausgerichtet ist, sondern Waren aller Art für den discountorientierten Impulskauf anbietet. Die Waren werden zu niedrigen Preisen als Rest- und Sonderposten verkauft. Das Sortiment wechselt demnach häufig.

Agglomerationen, Einkaufszentren und Spezialformen

- Fachmarkttagglomeration

Ansammlung von branchengleichen/branchenverschiedenen Fachmärkten an einem Standortbereich, denen (trotz ab und zu praktizierter gemeinsamer Stellplatznutzung) ein einheitliches Management fehlt.

- Fachmarktzentrum

Funktionales Einkaufszentrum, das an Pkw-orientierten Standorten (oft peripher) Betriebe unterschiedlicher Branchen, Betriebsgrößen und Betriebsformen mit Dominanz von preisaktiven Fachmärkten in der Regel unter einheitlichem Standortmanagement in einer meist überdachten Mall integriert.

- Einkaufszentrum/Shopping-Center

Einzelhandelsimmobilie mit i.d.R. mehr als 10.000 qm VKF, die - einheitlich geplant und gemanagt - Einzelhandelsbetriebe aus unterschiedlichen Branchen, Betriebsgrößen und Betriebsformen mit überwiegend Sortimenten des mittelfristigen Bedarfs in einer meist überdachten Mall zusammenfasst.

- Outlet-Center (auch Factory Outlet Center oder Designer Outlet Center)

Eine besondere Form eines Einkaufszentrums, in der in einer Agglomeration vieler Ladeneinheiten innerhalb eines einheitlich geplanten Gebäudekomplexes oder einer räumlich zusammenhängenden Anlage – meist an autoorientierten Standorten – Waren mit einem Preisabschlag von mindestens 25 % direkt vom Hersteller verkauft werden. Der Schwerpunkt liegt auf Markenarti-



keln des gehobenen Bedarfs sowie auf dem Premium- und Luxussegment. Das Warenangebot umfasst dabei B-Ware, Überproduktionen, Retouren, Vorsaison-Ware und Produktmuster.

- Distanzhandel

Bestimmte Form des institutionellen Einzelhandels, bei dem der Käufer den Anbieter nicht in dessen Geschäft aufsucht, um einen Kauf auszulösen, sondern andere Formate gewählt werden, um die Ware zu präsentieren, die Bestellung vorzunehmen und die Ware zu übergeben. Unter Distanzhandel werden vor allem der Onlinehandel, der Kataloghandel sowie Teleshopping zusammengefasst.

- Filialbetrieb (Filialist)

Ein Filialbetrieb verfügt über mindestens fünf unter einheitlicher Leitung stehende Verkaufsfilialen an unterschiedlichen Standorten. Die einzelnen Filialen treten unter einheitlichem Namen auf und weisen in ihrem Erscheinungsbild starke Gemeinsamkeiten auf, ohne dass sie vollständig im Marketing-Mix übereinstimmen müssen. Es gibt sowohl internationale und nationale Filialisten als auch regionale und lokale Filialisten.

Begriffe aus dem Bauplanungsrecht⁴⁴:

- Großflächigkeit

Das Merkmal der Großflächigkeit kennzeichnet die Schwelle, ab der Einzelhandelsbetriebe nach Maßgabe des § 11 (3) BauNVO nur noch in einem Kerngebiet i.S.v. § 7 BauNVO oder in einem Sondergebiet für Einzelhandel i.S.v. § 11 BauNVO zulässig sind, sofern die Vermutungsregel des § 11 (3) BauNVO nicht widerlegt werden kann, die von negativen Auswirkungen (u.a. auf die Entwicklung zentraler Versorgungsbereiche und die Versorgung der Bevölkerung) ausgeht. Die Rechtsprechung geht davon aus, dass die Grenze der Großflächigkeit ab einer Verkaufsfläche von 800 qm beginnt.

- Zentraler Versorgungsbereich

Unter einem zentralen Versorgungsbereich ist nach der Rechtsprechung ein räumlich abgrenzbarer Bereich einer Stadt zu verstehen, dem aufgrund vorhandener Einzelhandelsnutzungen, häufig ergänzt durch diverse Dienstleis-

⁴⁴ Quelle: In Anlehnung an Metro-Handelslexikon 2009/2010.



tungen und gastronomische Angebote, eine Versorgungsfunktion über den unmittelbaren Nahbereich hinaus zukommt. Ein zentraler Versorgungsbereich kann sich sowohl aus planerischen Festsetzungen als auch aus den tatsächlichen Verhältnissen ergeben. Voraussetzung ist, dass dieser sich in einer städtebaulich integrierten Lage befindet. Isolierte Standorte bilden keinen zentralen Versorgungsbereich.

Sonstige Definitionen:

■ Einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffer

Gibt Auskunft über die regionale Verteilung der einkommensbedingten, potenziellen Endverbrauchernachfrage in Konsumgütermärkten. In Verbindung mit den Zahlen zur ortsansässigen Bevölkerung erlaubt die Kaufkraftkennziffer quantitative Angaben zur Einschätzung der lokalen Nachfrage. Kaufkraftkennziffern werden jährlich von Marktforschungsinstituten ermittelt und zeigen, ob ein bestimmtes Gebiet tendenziell über oder unter dem Bundesdurchschnitt von 100 liegt. Die Kaufkraftkennziffer gibt insofern die relative Verteilung der Kaufkraft an.

■ Ausgabesatz

Ausgabesätze geben die durchschnittlichen Pro-Kopf-Ausgaben im Einzelhandel innerhalb eines Jahres an. Sie werden sortimentspezifisch ermittelt und geben somit Auskunft über die Höhe der Ausgaben der Bevölkerung, bezogen auf die jeweiligen Sortimente des Einzelhandels. Kombiniert mit der örtlichen Kaufkraftkennziffer und der örtlichen Einwohnerzahl lässt sich darüber das Nachfragepotenzial in einem abgegrenzten Raum ermitteln.

■ Einzelhandelsrelevantes Kaufkraft-/Nachfragepotenzial

Als einzelhandelsrelevante Kaufkraft wird diejenige Geldmenge bezeichnet, die den privaten Haushalten innerhalb eines bestimmten Zeitraums für Ausgaben im Einzelhandel potenziell netto zur Verfügung steht. Man unterscheidet dabei „Nachfragepotenzial im engeren Sinne“ (stationärer Einzelhandel inkl. Ladenhandwerk) und „Nachfragepotenzial im weiteren Sinne“ (inkl. Ausgaben im nicht-stationären Handel).

■ Flächenproduktivität

Die Flächenproduktivität misst das Verhältnis zwischen dem erzielten Brutto-Umsatz zur eingesetzten Verkaufsfläche und kann als Durchschnittswert für



ein Verkaufslokal insgesamt, aber auch für einzelne Sortimente ermittelt werden.

■ **Periodischer/Nahversorgungsrelevanter Bedarf**

Unter dem periodischen Bedarf werden die Branchen Nahrungs- und Genussmittel und Drogeriewaren sowie Wasch-, Putz- und Reinigungsmittel zusammengefasst. Der periodische Bedarf entspricht somit weitgehend dem Lebensmitteleinzelhandel und ist in erster Linie auf die tägliche Versorgung ausgerichtet.

■ **Aperiodischer Bedarf**

Unter dem aperiodischen Bedarf werden alle übrigen Branchen zusammengefasst, die auf die mittel- bis langfristige Versorgung der Bevölkerung ausgerichtet sind.

Zusammenfassend wurden die Sortimente Obergruppen zugeordnet:

Branchen		
Kurzfristiger Bedarf	Mittelfristiger Bedarf	Langfristiger Bedarf
Nahrungs- und Genussmittel	Bekleidung/Wäsche	Optik
Gesundheits- und Pflegeartikel <i>Drogerie-, Parfümerie-, Kosmetikartikel pharmazeutischer und medizinischer Bedarf</i>	Schuhe, Lederwaren	Schmuck, Uhren
Tiermahrung	Spielwaren, Hobbybedarf	Elektrobedarf
	Sportbedarf, Camping	Haus- und Heimtextilien und Einrichtungszubehör
	Bücher/Zeitungen, Schreibwaren	Möbel
	Hausrat, GPK	Bau- und Gartenbedarf/Kfz- Zubehör/Tierbedarf

Tabelle 35: Erhebungssystematik – Sortimentsgruppen nach Bedarfsstufen

■ **Nahversorgung**

Unter Nahversorgung ist die wohnortnahe Versorgung mit Gütern des periodischen Bedarfs zu verstehen. Damit sind Einkaufsmöglichkeiten in fußläufiger Entfernung zum Wohnstandort gemeint, häufig ergänzt um einzelhandelsnahe Dienstleistungen wie Post, Bank, Frisör, Ärzte etc. Was unter einer fußläufigen Entfernung zu verstehen ist, ist nicht einheitlich und verbindlich definiert. Häufig wird eine Entfernung von etwa 10 Gehminuten für angemessen erachtet, was ca. 500 bis 800 m Laufweg entspricht.



- Darstellungen zum Integrationsgebot im Regionalplan als Siedlungsraum oder Freiraum ⁴⁵
 - ASB = Allgemeine Siedlungsbereiche: Flächen für Wohnen, wohnverträgliches Gewerbe, Wohnfolgeeinrichtungen, öffentliche und private Dienstleistungen etc.
 - GIB = Bereiche für gewerbliche und industrielle Nutzungen („Gewerbe- und Industriesiedlungsbereich“): Flächen für die Unterbringung insbesondere von emittierenden Industrie- und industriellen Nutzungen und emittierenden öffentlichen Betrieben und Einrichtungen sowie jeweils zuzuordnender Anlagen.
 - Freiraum = Gebiete, die vorrangig Freiraumfunktionen erfüllen oder erfüllen sollen.

⁴⁵ Vgl. Gesetz- und Verordnungsblatt für das Land Nordrhein-Westfalen – Nr. 23 vom 25. Mai 2005.