



Arbeitnehmerkammer
Bremen

Stellungnahme der Arbeitnehmerkammer zum Abstimmungsexemplar des Einzelhandelsentwicklungskonzepts

Das vorliegende Einzelhandelsentwicklungskonzept hatte die Aufgabenstellung, sowohl gegenüber dem Magistrat als auch gegenüber den Einzelhandelsbetrieben eine verlässliche Leitlinie und Planungsziele bis zum Jahre 2020 bereitzustellen. Dabei sollte auch der Erfolg der bisherigen Strategie überprüft und die in der politischen Diskussion befindlichen Einzelhandelsvorhaben bewertet werden. Ziel der hier erarbeiteten Strategie war es, für ein entwicklungsfähiges Zusammenspiel zwischen Einzelhandel und Stadtentwicklung zu sorgen.

Zielsetzung des Einzelhandelsentwicklungskonzepts aus Sicht der Arbeitnehmerkammer

In eigenen Studien zur Beschäftigungsentwicklung im Bremerhavener Einzelhandel wurde deutlich, dass sich die unkoordinierte Ansiedlung von Einzelhandelsunternehmen – vor allem von Discountern – negativ auf die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer auswirkt: Der verschärfte Wettbewerb hat viele Betriebe dieser Branche dazu veranlasst, ihre Personalkosten zu senken. Hierbei wurden vermehrt existenzsichernde Vollzeit Arbeitsplätze durch Teilzeit-, Leiharbeitsplätze und vor allem durch Minijobs ersetzt.

Nach Auffassung der Arbeitnehmerkammer darf dieser Konkurrenzkampf durch die Ansiedlungspolitik nicht zusätzlich verschärft werden. Um beurteilen zu können, welche Ansiedlungsprojekte dazu beitragen, das vorhandene Angebot im Einzelhandel aufzuwerten oder zu ergänzen und wo sie den Wettbewerb intensivieren und so zu einer Verschlechterung der Arbeitsbedingungen beitragen, hat die Arbeitnehmerkammer die Erstellung eines Einzelhandelsentwicklungskonzepts gefordert.

Üblicherweise ist eine Betrachtung der Beschäftigtenstruktur und sich abzeichnender Entwicklungen nicht Bestandteil eines Einzelhandelsgutachtens. Aus Sicht der Arbeitnehmerkammer ist jedoch die zunehmende Prekarisierung der Beschäftigung im Bremerhavener Einzelhandel ein Thema, das - neben Aspekten der Stadtentwicklung - in den Fokus der Auseinandersetzung um die zukünftige Einzelhandelsstruktur gehört.

Wir gehen daher davon aus, dass im weiteren Verfahren und in der Umsetzung des vorliegenden Einzelhandelskonzeptes der beschäftigungspolitische Aspekt wieder stärker gewichtet wird.

Dessen ungeachtet begrüßt die Arbeitnehmerkammer, dass der Forderung nach einem Einzelhandelskonzept inzwischen nachgekommen wurde und mit einer Vollerhebung des Bremerhavener Einzelhandels verlässliche und aktuelle Daten zur Branche sowie eine umfangreiche Bestandsanalyse vorgenommen wurde. Interessant waren hierbei vor allem die aktuellen Erhebungen zur Verkaufsflächenentwicklung, zur Einzelhandelszentralität und zur Angebotsstruktur.

Die Arbeitnehmerkammer unterstützt insgesamt die zentralen Strategieempfehlungen, die im Rahmen des Einzelhandelskonzepts abgeleitet wurden. Hierzu gehört zum einen die deutliche

Orientierung auf die Innenstadt-Entwicklung, zum anderen aber auch die Forderung, der starken Präsenz von Discontern entgegenzuwirken und Verbrauchermärkte zu stärken.

Änderungsvorschläge:

1. Die Zahlen zum Expansionspotenzial der Verkaufsflächen werden zum einen mit den steigenden Touristenzahlen und zum anderen aus dem hohen Zentralitätswert abgeleitet. Dieser kommt allerdings auch zustande, weil der „Nenner“ dieses Quotienten, also die Nachfrage, in Bremerhaven äußerst niedrig ist. Außerdem pendelt etwa die Hälfte der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten aus dem niedersächsischen Umland in die Stadt, um dort zu arbeiten. Dieser Wert spiegelt deshalb nur bedingt die Attraktivität und Bedeutung des Bremerhavener Einzelhandelsangebots für das Umland wider.

Hinzu kommt, dass Bremerhaven bereits jetzt über eine Verkaufsfläche von 1,75 qm pro Einwohner verfügt. Dabei wird üblicherweise eine Verkaufsfläche von 1 qm pro Einwohner als versorgungspolitisch ausreichend angesehen.¹ Dieser Berechnung zufolge gibt es in Bremerhaven bereits jetzt eine Überkapazität an Verkaufsflächen von 75 Prozent. Rein rechnerisch würde sich bei einer dem Gutachten entsprechenden Verkaufsflächenexpansion eine Überkapazität von 100 Prozent ergeben, sofern die Bevölkerungszahlen bis dahin konstant bleiben. Ob dieses Angebot durch die oberzentrale Funktion und die steigenden Touristenzahlen ausgelastet werden kann, scheint fraglich, vor allem angesichts der besonderen geografischen Lage der Stadt: Die trennende Wirkung der Weser hat zur Folge, dass Bremerhaven als Oberzentrum im wesentlichen in den Landkreis Cuxhaven und in Teile des Landkreises Osterholz ausstrahlt.

Um ausschließen zu können, dass es nicht trotz Einhaltung der Empfehlungen aus dem Einzelhandelskonzept zu einer Verschärfung des Wettbewerbs kommt, sollte das Expansionspotenzial der Verkaufsflächen nicht nur nach Stadtteilen, sondern hier auch nach Branchen und Sortimenten differenziert dargestellt werden.

2. Die ergänzenden Maßnahmeempfehlungen zur Weiterentwicklung des Bremerhavener Einzelhandels, die auf den Seiten 75 bis 78 dargestellt werden, sind sehr allgemein gehalten, gehen nur am Rande auf die spezifische Situation in Bremerhaven ein und greifen angesichts der sehr ambitionierten Zielstellung des Gutachtens zu kurz.

Bei vielen Aussagen, die getroffen werden, wäre eine Bewertung durch die Gutachter wünschenswert. In der vorliegenden Form sind sie nicht geeignet, der Politik eine Entscheidungshilfe zu geben. Zu präzisieren ist beispielsweise das Ziel, den Verkaufsflächenanteil der Innenstadt zu erhöhen - insbesondere vor dem Hintergrund, dass für nicht-zentrenrelevante Sortimente ein Expansionspotenzial von 40 Prozent errechnet wurde, zentrenrelevante Sortimente aber nur um 15 Prozent wachsen sollen. Ein Einhalten dieser Expansionswerte würde aber das Ungleichgewicht zu Lasten der Innenstadt noch verschärfen.

Damit die Ergebnisse des Gutachtens auch eine belastbare Grundlage für politische Entscheidungen darstellen, sollten klare Ansiedlungsregeln und Tabubereiche definiert und festgeschrieben werden, wie dies beispielsweise im Zentren- und Nahversorgungskonzept für Bremen erfolgt ist. Eine bloße Berechnung der Flächenexpansionspotenziale pro Stadtteil wird nicht ausreichen, um eine Verschärfung des Wettbewerbs im Bremerhavener Einzelhandel zu verhindern.

¹ Glaubitz, Jürgen: Von Konzernen, Kunden und „Kostenfaktoren“. Der deutsche Einzelhandel im Umbruch. Fakten – Probleme – Perspektiven, Vereinte Dienstleistungsgesellschaft (Hrsg.), Juli 2008

3. Um genauer beurteilen zu können, welche Maßnahmen dazu beitragen würden, den Einzelhandelsstandort Bremerhaven zu stärken, schlägt die Kammer vor, eine Befragung zum Kaufverhalten der Konsumenten und Konsumentinnen durchzuführen. Auf dieser Basis können verlässliche Aussagen darüber getroffen werden, welche neuen Angebote und Ansiedlungsprojekte tatsächlich auf eine entsprechende Nachfrage treffen würden. Dies sollte in Form eines Anschlussgutachtens nachgeholt werden.



Bremerhaven, 4. November 2010

Sehr geehrter Herr Torke,

nach Auswertung der bisherigen Sitzungen/Protokolle des Arbeitskreises zum Einzelhandelsentwicklungskonzept (EHEK) und als Ergebnis an verschiedenster Stelle geführter Fachgespräche bin ich davon überzeugt, dass auf die eine oder andere auch allgemeine Frage in Ihrem zu erstellenden Gutachten eingegangen werden sollte.

In so fern bitte ich Sie, die folgenden Fragen in Ihren Prüf/Abwägungsvorgang ein zu beziehen:

1. Welche grundsätzliche bzw. rechtliche Bedeutung hat ein EHEK?
2. Welche Gültigkeitsdauer eines solchen Konzeptes kann unterstellt werden bzw. wann spätestens sollte ein solches Gutachten überarbeitet werden?
3. Erhebt ein solches Gutachten den Anspruch auf Allgemeinverbindlichkeit oder kann es seitens einer Kommune berechtigte Überlegungen geben, auch gegen die Empfehlungen eines solchen Gutachtens zu handeln?
4. Welche Gründe könnten ggfs. vorliegen, das verschiedene Gutachter zu unterschiedlichen Ergebnissen kommen und wäre es für die Kommune in einem solchen Fall sinnvoll, ein drittes Gutachten in Auftrag zu geben (so liegt uns für das Phillipsfield bereits ein Gutachten der Firma BultwinGesa vor)?
5. In wie weit sind die Ergebnisse eines Gutachtens von der Aufgaben- bzw. Fragestellung des Auftragsgeber abhängig?
6. Wie können in einem Gutachten Konflikte zwischen der Fachansicht des Gutachters und den nicht mit einer Einzelhandelsentwicklung verbundenen Interessen gelöst werden (z.B. Stadtteilkonferenzen setzen sich für Grünflächen ein – Sportvereine für Sportplätze)?
7. Wie kann durch ein Gutachten erreicht werden, dass obwohl rechnerisch in einzelnen Bereichen vielleicht genügend Verkaufsflächen vorhanden sind, gleichwohl nicht mehr zeitgemäße Angebote am Markt durch neue moderne Angebote ersetzt werden?

8. Ist es aus Ihrer Erfahrung heraus üblich, dass Arbeitskreise zur Erstellung eines Einzelhandelgutachtens gebildet werden, in denen objektiv überwiegend Vertreter von Firmen und Verbänden mitwirken, die im Gegensatz zu den Gesamtinteressen der Stadt, wenn auch berechnete doch durchaus persönliche Wirtschaftsinteressen zur Bestandserhaltung vertreten?
9. Nach den bisherigen Erkenntnissen soll sich u.a. der Bereich Lehe insbesondere entlang der Hafenstrasse kleinteilig entwickeln. Nach dem ca. 15jährigen Niedergang dieses Bereichs stellt sich die Frage einer Einschätzung seitens des Gutachters, in welchem Zeitraum eine gegenteilige Entwicklung glaubhaft prognostiziert werden kann.
10. Welche Auswirkungen haben Parkplatzangebote auf die Entwicklung auch von kleinteiliger Einzelhandelsstruktur (z.B. nördlicher Bereich Georgstrasse, Hafenstrasse, Weserstrasse)?

Mit freundlichen Grüßen



Paul Bödeker MdBB,
Vorsitzender der CDU-Stadtverordnetenfraktion



Industrie- und Handelskammer
Bremerhaven



Unternehmerverband
Einzelhandel Nordwest e.V.

IHK Bremerhaven, Postfach 10 05 40, 27505 Bremerhaven

Herrn
Uwe Seidel
Dr. Lademann & Partner Gesellschaft für Unter-
nehmens- und Kommunalberatung mbH
Friedrich-Ebert-Damm 311
22159 Hamburg

EINGEGANGEN
09. Nov. 2010
Erl.:

Einzelhandelsentwicklungskonzept Bremerhaven

Sehr geehrter Herr Seidel,

zunächst bedanken wir uns für die konstruktive und intensive Zusammenarbeit im Rahmen der gutachterlichen Begleitung sowie für die kurzfristige Fristverlängerung dieser Stellungnahme.

Als gemeinsames Papier der IHK Bremerhaven und des Unternehmerverbandes Einzelhandel Nordwest e.V. erhalten Sie nachstehend unsere Stellungnahme als Zusammenfassung der Vertreter des Einzelhandels im Arbeitskreis.

1. Händlerbefragung

Die Händlerbefragung ist offensichtlich nicht repräsentativ und damit nicht verwertbar. Es wurden nur 15 Befragungen von 726 ansässigen Betrieben durchgeführt; das sind ca. 2 %. Die Händlerbefragung ist Grundlage weiterer gutachtlicher Schlussfolgerungen und somit ergebnisrelevant.

2. Potenzialreserve

Die Potenzialreserve wird mit 10 % angegeben. Unter der Maßgabe, dass der Tourismus mit 1 % anzusetzen ist und darüber hinaus Pendler, Durchreisende und Streukunden berücksichtigt werden müssen, empfehlen wir eine Potenzialreserve von max. 5 % anzusetzen (pro Übernachtungsgast ist von durchschnittlich 44,10 Euro einzelhandelsrelevanter Ausgaben auszugehen).

3. Marktgebietsabgrenzung

Diese wurde nach der Zeit – Distanzmethode ermittelt. Sie nimmt damit die Besonderheiten des jeweiligen Standortes nicht unter die "Lupe". Da z. B. Verbraucher auch durch andere Standorte fahren, bevor sie Bremerhaven erreichen und einzelhandelsrelevante Ausgaben tätigen. Zur genaueren Abgrenzung empfehlen wir das sogenannte "Gravitationsmodell", das wesentlich exaktere Werte in seinen Berechnungen liefert.

Wir befürchten berechtigterweise, dass mit der Zeit - Distanzmethode das Einzugsgebiet und das vorhandene Kaufkraftvolumen zu groß berechnet wurde.

...

4. Verkaufsfläche

Die Verkaufsfläche der Innenstadt beträgt laut Gutachten 21 %. Der Gutachter fordert eine Verkaufsflächenenerweiterung in der Innenstadt. Das würde unserer Auffassung nach auch dazu führen, dass auf der "Grünen Wiese" erneut zusätzliche Verkaufsflächen gefordert werden. Wichtiger wäre, die vorhandene Verkaufsflächensubstanz in zentralen Lagen auszubauen und wiederzubeleben, also Qualität vor Quantität.

Darüber hinaus ist der City-Kernbereich (Seite 55) unserer Auffassung nach zu groß geschnitten. Wir empfehlen, den Bereich Schiffahrtsmuseum/Hochschule herauszunehmen und die bezeichnete "übrige Innenstadt" gänzlich zu streichen. Eine Planungsreserve wird, wie vom Gutachter angegeben, nur in einer Größenordnung von 5.500 qm VKF benötigt. Schon jetzt sind 2.800 qm VKF durch das in Bau befindliche Weserforum davon verbraucht. Das verbleibende Nachfragepotenzial sollte für die Entwicklung des ehemaligen Hotel Naber-Gebäudes verwertet werden. Somit wäre eine Konzentration auf die Entwicklung des City-Kernbereiches gewährleistet. Damit wären die Grenzen dort, wo Handel bereits besteht.

Hinsichtlich der gutachterlich festgestellten Leerstände von 24.290 qm stellen wir fest, dass diese in der Gesamtverkaufsflächenzahl von 200.290 qm nicht berücksichtigt wurden. Das hat Auswirkungen auf die Berechnung des Verkaufsflächenzuwachses seit 1999 in Höhe von dargestellten nur 4 % für 10 Jahre. Werden diese Leerstände als Aktivierungspotenzial berücksichtigt, so ist ein Neufächenzuwachs von 28.000 qm in den letzten 10 Jahren entstanden. Dies entspricht einem Wachstum von 14 % zum Bestand 1999. Im Ergebnis hat dieser Verkaufsflächenzuwachs zu einer erheblichen Verdrängung zu Lasten bestehender Flächen geführt. 28.000 qm neu geschaffene Fläche haben zu ca. 20.000 qm neu entstandenen Leerständen geführt.

5. Flächenproduktivität

Die Gutachter stellen auf Seite 26 fest, dass die Flächenproduktivität geschätzt ist. Hier geht es um den wichtigsten Wert überhaupt, auf dem letztlich die Expansionspotenziale im Gutachten ermittelt werden. Es stellt sich also die Frage, worauf basiert diese Schätzung, was ist Grundlage über die Annahme der Flächenproduktivität und was haben die Unternehmer selber dazu gesagt (2 %) zumal der Gesamteinzelhandelsumsatz von 665 Mio. € ebenfalls geschätzt wurde.

Unter Berücksichtigung der Nachfragestromanalyse, die wir so nicht nachvollziehen können, verweisen wir auf das Ergebnis (Seite 40) wo es heißt: " Entsprechend den Ergebnissen der Nachfragestromanalyse, die im wesentlichen auf der **Umsatzschätzung**, der Zentralitätsanalyse sowie der Händlerbefragung aufbaut, liegt die Nachfragebindung in Bremerhaven über alle Sortimente bei ca. 83 %". Dieser Wert ist damit als unrealistisch einzustufen bzw. grundsätzlich in Frage zu stellen.

6. Einzelhandelszentralität

Wir können nicht nachvollziehen, wie auf Grundlage von ausschließlichen Schätzwerten hinsichtlich Umsatz und Flächenproduktivität eine Einzelhandelszentralität von 144 ermittelt wurde.

Im Ergebnis stellen wir fest, dass die Geschäfte in Bremerhaven keinen bundesdurchschnittlichen Flächenumsatz erzielen, da der Überbesatz von Discountern und die unterdurchschnittliche Kaufkraft eine gleichermaßen unterdurchschnittliche Flächenproduktivität nach sich zieht. Das führt unserer Auffassung nach zu dem zu hoch geschätzten Umsatzpotenzial mit der Folge einer zu hohen Einzelhandelszentralität. Diese wird von der Axiom für 2008 für Bremerhaven mit 108,6 angegeben.

Ein Schätzfehler von nur 10 % mit den folgenden darauf basierenden Fehlberechnungen würde die ermittelten Entwicklungspotenziale für Bremerhaven in den nächsten 10 Jahren in Frage stellen und zwangsläufig zu einer falschen Bewertung führen.

7. Ansiedlung Bau- und Gartenmarkt

Unsere Einschätzung untermauern wir u. a. damit, dass in den gutachterlichen Berechnungen die Flächenpotenziale in dem Fachmarktzentrum Spaden nur unzureichend berücksichtigt wurden.

Das zeigt sich auch am Beispiel der Branche Bau- und Gartenmarkt, der wir keine Erweiterungspotenziale zuschreiben. Würden unter Berücksichtigung von Spaden und Langen alle Angebotsflächen dieser Branche subsummiert werden, wäre das vorhandene Marktpotenzial bereits ausgeschöpft. Nur am Rande weisen wir darauf hin, dass der Verbundstandort Spaden ca. 100 Mio. € Umsatz auf ca. 39.000 qm Verkaufsfläche generiert.

8. Fazit

Zum "Ergebnis und abschließenden Empfehlungen" (Seite 77) regen wir wie folgt an:

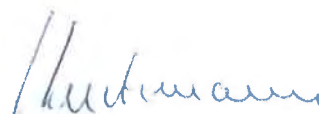
- a) Die von uns zuvor angegebenen Anregungen und Bedenken bitten wir zu berücksichtigen und im Rahmen des politischen Diskussionsprozesses zu verwerten.
Bitte ergänzen Sie Ihren im Rahmen des Moderationsprozesses häufig wiederholten Hinweis, dass das Gutachten einer Beschlussfassung durch die Stadtverordnetenversammlung bedarf und dann als zukünftige politische Entscheidungsgrundlage dienen sollte.
- b) Die Handlungsempfehlung sollte den Hinweis beinhalten, dass auf Grund der deutlichen Übergewichtung der Discounter und SB-Warenhäuser ein Ansiedlungsstopp für derartige Vertriebsformen ausgesprochen werden muss.
- c) Zur Unterstützung der weiteren oberzentralen Entwicklung Bremerhavens ist die diskutierte Verknüpfung zwischen Tourismus- und Handelsmarketing zu einem professionellen Stadtmarketing anzustreben.
- d) Die Sortimentsliste Bremerhaven müsste abschließend diskutiert werden.

In Anbetracht der oben aufgeführten Fragestellungen sollten wir das abschließende Abstimmungsexemplar im Rahmen einer letzten Arbeitskreissitzung beschließen. Bitte lassen Sie uns zeitnah einen Termin abstimmen.

Mit freundlichen Grüßen



Michael Stark
Hauptgeschäftsführer



Rolf Knetemann
Geschäftsführer
Unternehmerverband
Einzelhandel Nordwest e.V.

Von: Boettcher Veronika [veronika.boettcher@karstadt.de]

Gesendet: Samstag, 6. November 2010 16:14

An: Ulrike Rehr

Cc: Liana Sahr; Schmidt Rainer

Betreff: Stellungnahme: Abstimmungsexemplar zum Einzelhandelsentwicklungskonzept
Sehr geehrte Frau Rehr,

zunächst möchte ich mich im Namen von KARSTADT Bremerhaven für die Beteiligung im Rahmen des Arbeitskreises bedanken.

Im Folgenden erhalten Sie unsere Anmerkungen zu dem von Ihnen vorgelegten Abstimmungspapier mit Stand Oktober 2010.

1. Potentialreserve

Die Potenzialreserve wird mit 10 % angegeben. Dies halten wir auf Basis der von Ihnen zu Grunde gelegten Annahmen für deutlich zu hoch. Betrachten wir die rückläufige Bevölkerungszahl in Relation zum wachsenden Tourismus, so muss man eher von einer Stagnation der Lage ausgehen. Analysiert man die Zahl der täglichen Besucher bei KARSTADT sowie im Columbus Center und setzt diese in Relation zu den Gastankünften, so wird ersichtlich, dass maximal 2,8% der Kunden Touristen sind. Basierend auf den durchschnittlichen Einzelhandelsausgaben eines Übernachtungsgastes in Höhe von 44,10€, macht dieser Kundenkreis nur 1% des Einzelhandelsumsatzes in Bremerhaven aus.

2. Faktor Tourismus

Aus den bereits zuvor genannten Zahlen ist eine Fokussierung auf den Tourismus als „Motor“ kritisch. Mögliche Tourismusschwankungen und Einflussfaktoren werden nicht bedacht bzw. aufgeführt. Zudem müssen wir nach Fertigstellung der Havenwelten beobachten, dass das Tourismuswachstum begrenzt ist und dieser Trend nicht stetig fortsetzbar ist.

Fraglich ist auch inwieweit das Mediterraneo innerhalb der Havenwelten vom Einzelhandel profitiert, stuft der Gutachter dessen Lage doch als Schwäche ein (S. 25).

3. Händlerbefragung

Die Händlerbefragung ist offensichtlich nicht repräsentativ. Es wurden nur 15 Befragungen von 726 ansässigen Betrieben durchgeführt. Dies entspricht 2% der ansässigen Händler. Bei der Befragung wurden überwiegend Meinungen und Einschätzungen abgefragt. Die Händlerbefragung ist Grundlage weiterer gutachtlicher Schlussfolgerungen und somit ergebnisrelevant.

4. Marktgebietsabgrenzung

Diese wurde nach der Zeit-Distanz-Methode ermittelt. Sie nimmt damit die Besonderheiten des jeweiligen Standortes nicht unter die „Lupe“. Da z. B. Verbraucher auch durch andere Standorte fahren, bevor sie Bremerhaven erreichen und einzelhandelsrelevante Ausgaben tätigen. Zur genaueren Abgrenzung empfehlen wir das sogenannte „Gravitationsmodell“, das wesentlich exaktere Werte in seinen Berechnungen liefert.

Wir befürchten, dass mit der Zeit-Distanz-Methode das Einzugsgebiet und das vorhandene Kaufkraftvolumen zu groß berechnet wurden. Darüber hinaus fehlt der Vergleich zu anderen Städten mit ähnlichen Strukturen.

Ihren Berechnungen nach umfasst das Marktgebiet (Zone 1-3) von Bremerhaven 367.800 Einwohner. Dem gegenüber beziffern Sie die Verkaufsfläche von Bremerhaven (Zone1) mit 200.290m². Auf diesen Kennzahlen basiert Ihre Berechnung der Verkaufsflächendichte (zwischen 1.220 und 1.750m²). Zur nachvollziehbaren Analyse ist es hierbei dringend notwendig die weiteren Basiszahlen ausführlich zu nennen. Nur so kann das Potential eindeutig identifiziert werden.

5. Verkaufsfläche

Die Verkaufsfläche der Innenstadt beträgt laut Gutachten 21 %. Der Gutachter fordert eine Verkaufsflächenerweiterung in der Innenstadt. Gleichzeitig haben wir aber bereits Leerstände in der

Innenstadt. Unserer Ansicht nach sollte die vorhandene Verkaufsflächensubstanz in zentralen Lagen ausgebaut und wiederbelebt werden.

Darüber hinaus ist der City-Kernbereich (Seite 55) unserer Auffassung nach zu groß geschnitten. Wir empfehlen, den Bereich Schiffahrtsmuseum/Hochschule herauszunehmen und die bezeichnete "übrige Innenstadt" gänzlich zu streichen. Eine Planungsreserve wird, wie vom Gutachter angegeben, nur in einer Größenordnung von max. 5.500 m² VKF benötigt. Schon jetzt sind 2.800 m² VKF durch das in Bau befindliche Weserforum davon verbraucht. Das verbleibende Nachfragepotenzial sollte für die Entwicklung des ehemaligen Hotel Naber-Gebäudes verwertet werden. Somit wäre eine Konzentration auf die Entwicklung des City-Kernbereiches gewährleistet. Damit wären die Grenzen dort, wo Handel bereits besteht.

Hinsichtlich der gutachtlich festgestellten Leerstände von 24.290 m² stellen wir fest, dass diese in der Gesamtverkaufsflächenzahl von 200.290 m² nicht berücksichtigt wurden. Das hat Auswirkungen auf die Berechnung des Verkaufsflächenzuwachses seit 1999 in Höhe von dargestellten nur 4 % für 10 Jahre. Werden diese Leerstände als Aktivierungspotenzial berücksichtigt, so ist ein Neufächenzuwachs von 28.000 m² in den letzten 10 Jahren entstanden. Dies entspricht einem Wachstum von 14 % zum Bestand 1999. Im Ergebnis hat dieser Verkaufsflächenzuwachs zu einer erheblichen Verdrängung zu Lasten bestehender Flächen geführt. 28.000 m² neu geschaffene Fläche haben zu ca. 20.000 m² neu entstandenen Leerständen geführt.

Es fehlt eine Entwicklungsprognose für den Betriebsformenwandel um somit Potential und Bedarf analysieren zu können.

6. Flächenproduktivität

Die Gutachter stellen auf Seite 26 fest, dass die Flächenproduktivität geschätzt ist. Hier geht es um den wichtigsten Wert überhaupt, auf dem letztlich die Expansionspotenziale im Gutachten ermittelt werden. Es stellt sich also die Frage, worauf basiert diese Schätzung, was ist Grundlage über die Annahme der Flächenproduktivität und was haben die Unternehmer selber dazu gesagt (2 %) zumal der Gesamteinzelhandelsumsatz von 665 Mio. € ebenfalls geschätzt wurde.

Unter Berücksichtigung der Nachfragestromanalyse, die wir so nicht nachvollziehen können, verweisen wir auf das Ergebnis (Seite 40) wo es heißt: " Entsprechend den Ergebnissen der Nachfragestromanalyse, die im wesentlichen auf der **Umsatzschätzung**, der Zentralitätsanalyse sowie der Händlerbefragung aufbaut, liegt die Nachfragenbindung in Bremerhaven über alle Sortimente bei ca. 83 %".

7. Einzelhandelszentralität

Wir können nicht nachvollziehen, wie auf Grundlage von ausschließlichen Schätzwerten hinsichtlich Umsatz und Flächenproduktivität eine Einzelhandelszentralität von 144 ermittelt wurde.

Im Ergebnis stellen wir fest, dass die Geschäfte in Bremerhaven keinen bundesdurchschnittlichen Flächenumsatz erzielen, da der Überbesatz von Discountern und die unterdurchschnittliche Kaufkraft eine gleichermaßen unterdurchschnittliche Flächenproduktivität nach sich zieht. Das führt unserer Auffassung nach zu dem zu hoch geschätzten Umsatzpotenzial mit der Folge einer zu hohen Einzelhandelszentralität. Diese wird von der Axiom für 2008 für Bremerhaven mit 108,6 angegeben.

Eine derartige Differenz der Werte bedarf dringender Klärung. Darüber hinaus sollte diese Zahl in Kontext zu vergleichbaren Städten und regionalen Siedlungsstrukturen gestellt werden.

8. Fazit

Zum "Ergebnis und abschließenden Empfehlungen" (Seite 77) regen wir wie folgt an:

- a) Die von uns zuvor angegebenen Anregungen und Bedenken bitten wir zu berücksichtigen und im Rahmen des politischen Diskussionsprozesses zu verwenden.
Bitte ergänzen Sie Ihren im Rahmen des Moderationsprozesses häufig wiederholten Hinweis, dass das Gutachten einer Beschlussfassung durch die Stadtverordnetenversammlung bedarf und dann als zukünftige politische Entscheidungsgrundlage dienen sollte.
- b) Die Handlungsempfehlung sollte den Hinweis beinhalten, dass auf Grund der deutlichen Übergewichtung der Discounter und SB-Warenhäuser ein Ansiedlungsstopp für derartige Vertriebsformen ausgesprochen werden muss.

- c) Zur Unterstützung der weiteren oberzentralen Entwicklung Bremerhavens ist die diskutierte Verknüpfung zwischen Tourismus- und Handelsmarketing zu einem professionellen Stadtmarketing anzustreben.
- d) Die Sortimentsliste Bremerhaven müsste abschließend diskutiert werden.

In Anbetracht der oben aufgeführten Fragestellungen sollten wir das abschließende Abstimmungsexemplar im Rahmen einer letzten Arbeitskreissitzung beschließen. Bitte lassen Sie uns zeitnah einen Termin abstimmen.

Mit freundlichen Grüßen

Veronika Böttcher
Filialgeschäftsführerin

KARSTADT Warenhaus GmbH

Bürgermeister-Smidt-Straße 50-64, D-27568 Bremerhaven

Tel.: +49 (0)471/ 9472- 2011 Mobil: +49 (0)171/760 80 34

Fax: +49 (0)471 / 9472- 3001 E-Mail: veronika.boettcher@karstadt.de

Geschäftsführung: Andreas Boznar, Thomas Fox, Marco Schöner
Vorsitzender des Aufsichtsrats: Dr. Roland Hoffmann-Theinert

Karstadt Warenhaus GmbH | Sitz: 45133 Essen, Theodor-Althoff-Straße 2
Registergericht: Essen | Handelsregister-Nr.: HR B 18928 | UStID-Nr.: DE 811 167 998
Commerzbank AG Köln | Kto. 489 002 401 | BLZ 370 800 40

Diese E-Mail enthält vertrauliche und/oder rechtlich geschützte Informationen. Wenn Sie nicht der richtige Adressat sind oder diese E-Mail irrtümlich erhalten haben, informieren Sie bitte sofort den Absender und vernichten Sie diese Mail. Das unerlaubte Kopieren sowie die unbefugte Weitergabe dieser Mail sind nicht gestattet.

This e-mail may contain confidential and/or privileged information. If you are not the intended recipient (or have received this e-mail in error) please notify the sender immediately and destroy this e-mail. Any unauthorised copying, disclosure or distribution of the material in this e-mail is strictly forbidden.

_____ Hinweis von ESET NOD32 Antivirus, Signaturdatenbank-Version 5599 (20101107)

E-Mail wurde geprüft mit ESET NOD32 Antivirus.

<http://www.eset.com>

_____ Hinweis von ESET NOD32 Antivirus, Signaturdatenbank-Version 5602 (20101108)

E-Mail wurde geprüft mit ESET NOD32 Antivirus.

<http://www.eset.com>



Kaufland Stiftung & Co. KG
Postfach 12 53 – 74149 Neckarsulm

Absender / Antwort an:

Dr. Lademann & Partner
Gesellschaft für Unternehmens- und
Kommunalberatung mbH
Friedrich-Ebert-Damm 311
D-22159 Hamburg
Per mail: rehr@dr-lademann-partner.de

Kaufland Stiftung & Co. KG
- Expansion Nord-
Münchener Str. 1
30880 Laatzen
Tel.:0511-95594-0
Fax:0511-95594-44

Ihr Zeichen	Ihre Nachricht	Unser Zeichen	Tel.:	Datum
			Fax:	05.11.2010
			Email:	

Sehr geehrter Herr Torke,
sehr geehrter Herr Seidel,

der Aufforderung zu dem übersandten Abstimmungsexemplar sowie zu den Protokollen des Workshops Stellung zu nehmen, möchten wir mit nachstehenden Anmerkungen nachkommen. Aufgrund der Kürze der Zeit haben wir uns erlaubt, diese z.T. nur stichwortartig aufzuführen und mit ergänzenden Fragen zu versehen. Wir möchten Sie darum bitten, diese sowohl im Rahmen der Diskussion und Abwägung als auch in der Schlussversion zu berücksichtigen.

Vorab halten wir fest, dass wir mit Verwunderung die ultimative und unübliche Forderung verschiedener Teilnehmer nach einem Vorabexemplar sowie nach einer Dokumentation der kontroversen Meinungen im Einzelhandelskonzept aufgenommen haben, die bedauerlicherweise auch bereits stellenweise Einzug in das vorliegende Exemplar gehalten haben. Dies halten wir für nicht sachgerecht im Hinblick auf den bevorstehenden noch unerfolgten, aber notwendigen Abwägungsprozess.

Zu unseren Anmerkungen im Einzelnen:

1. Wie Sie im Workshop zu Recht erwähnen, sieht das Baurecht keinen Wettbewerbsschutz vor, sondern v. a. die Bewertung und den Schutz als intakt angenommener städtebaulicher Strukturen.
2. Die von einigen Teilnehmern geführte Diskussion geht nach unserer Einschätzung völlig fehl: Es wehrt sich u. a. die "Fraktion von Betreibern in etablierten, aber eben teilweise nicht integrierten Lagen" gegen ein zentral ausgerichtetes und innenstadtverträgliches Vorhaben auf dem Phillips-Field, welches mit deutlich geringerer Verkaufsfläche als die der bestehenden Märkte / Fraktionen am Stadtrand planungsrechtlich gesichert ist. Dabei stellt sich die Frage: Wer und was soll hier geschützt werden, wer und was verdient Schutz, wer und was bietet Potential und Chance für eine künftige positive Entwicklung Lehes und Bremerhavens?


3. Im gesamten Bundesgebiet werden großflächige Einzelhandelsansiedlungen unter dem Stichwort „Verträglichkeit und integrierte Lage versus Kaufkraftabfluß und isolierte Randlagen“ diskutiert. Die Auswirkungen sind auch in Bremerhaven zu sehen. (u. a. am Beispiel Schiffdorf. Dort sind insgesamt ca. 45.000 qm Einzelhandelsflächen entstanden, die in den vergangenen Jahren Kaufkraft aus den Innenstädten und Stadtteilen/ Stadtteilzentren abgezogen und damit zur Schwächung dieser beigetragen haben. In diesem Zusammenhang wird verstärkt versucht, Handel (insbesondere Magnetbetriebe) wieder zurück in diese Lagen anzusiedeln. Dies geschieht i. d. R. unter reger Befürwortung der örtlichen IHKn. In Bremerhaven soll nun die Ansiedlung eines zusätzlichen Frequenzbringers mit überwiegendem Food/Lebensmittelanteil in unmittelbarer Innenstadt- bzw. Stadtteilzentrumsnähe gegensätzliche Auswirkungen haben. Diese Auffassung ist nach unserer Einschätzung unzutreffend und gegen jede Erfahrung der jüngeren Vergangenheit.
4. Vor diesem Hintergrund wäre es wünschenswert, die Diskussion um die verschiedenen Standorte zunächst zu versachlichen und auf die unterschiedlichen Betriebstypen zurückzuführen. Bei den diskutierten Standorten ist auffällig, dass nur der Standort Phillips-Field mit dem Betreiber Kaufland verknüpft wird, während alle anderen Standorte ohne Nennung von Betreibername diskutiert werden. Bereits daran ist erkennbar, dass es einigen Interessensvertretern nur um die Verhinderung von Wettbewerb geht. In der bisherigen Diskussion um diesen Standort haben im übrigen auch andere Betreiber Ihr Interesse zur Belegung signalisiert, was offenbar für die Lagequalität im Hinblick auf Kundennähe und Bindung sowie wechselseitige Synergieeffekte mit vorhandenen Strukturen und damit für eine Belegung des Phillips-Field spricht.
5. Ferner wird der Eindruck erweckt, dass neue Strukturen stets die vorhandenen zerschlagen. Dabei wird unterstellt, dass die alten Strukturen intakt sind. Dies trifft auf das Stadtteilzentrum Lehe nach übereinstimmender Einschätzung nicht mehr zu. Dass neue Strukturen auch dazu beitragen können, erodierte Strukturen zu verbessern, muss als Chance begriffen und bewertet werden.
6. Unter diesem Betrachtungswinkel liegt der Standort Phillips-Field mitten im Stadtgebiet von Bremerhaven. Im Gegensatz dazu haben v. a. die größeren und weiter vom Stadtzentrum entfernt liegenden Handelsstandorte am Stadtrand dazu beigetragen, Kaufkraftflüsse aus den Stadtteilzentren an den Stadtrand zu verlagern. Die Rückgewinnung von Kaufkraftabflüssen in das Stadtzentrum trägt dazu bei, das Stadtteilzentrum Lehe zu stärken. Wie ist nach Ihrer Auffassung die Bebauung des Standortes Phillips-Field im gesamten Handlungsgefüge der Stadt Bremerhaven zu beurteilen? Ist eine Bebauung des Phillips-Fields auf Basis des planungsrechtlichen Rahmens realisierbar?
7. In den vorhergegangenen Ausführungen vom Büro Dr. Lademann aus dem Jahr 2006 wurde die Forderung „Stärkung Bremerhavens durch Stärkung der Stadtmitte“ postuliert. Hat diese Aussage noch Gültigkeit? Dieser Aufforderung entspricht auch das Planvorhaben, nicht nur das Phillips-Field zu bebauen, sondern durch die gleichzeitige Projektierung eines Baumarktes auf der gegenüberliegenden Seite dem Stadtteilzentrum insgesamt zu neuen Impulsen zu verhelfen und dort eine innenstadtnahe „Adresse“ zu entwickeln.

8. Die Chancen des Standortes sind in der bisherigen Diskussion vernachlässigt worden und müssen finale Berücksichtigung finden.
- (Nah-)versorgung zurück ins Quartier und näher zur Wohnbevölkerung.
 - Frequenzsteigerung am Standort und in dessen Umgebung
 - Die Ansiedlung eines Vollversorgers und Frequenzbringers zielt vor allem darauf ab, Kaufkraftabflüsse in entfernt liegende Randbezirke zurück zu gewinnen und damit zusätzliche Frequenz vor allem auch in die Hafestraße zu bringen. Hierdurch wird aufgrund des Vertriebskonzeptes und der Sortimentszusammensetzung primär die Rückgewinnung der abgeflossenen Kaufkraft, die Standortbindung und dadurch eine neue Stadtteilidentifikation für Lehe entstehen und eher eine Umverteilung gegenüber gleichen Verkaufsformen am Stadtrand stattfinden und nicht gegenüber den Einzelhändlern der Hafenstr.
 - Auch Kaufland ist ein Unternehmen, das seit Jahren in Bremerhaven ansässig ist und sich zum Standort bekennt. Mit dem zweiten (Innenstadt-)Standort wird das Engagement in der Stadt trotz teilweise zu erwartender Umsatzrückgänge am Bestandsmarkt Wulsdorf unterstrichen.
9. Fragen zum Stadtteilzentrum Lehe:
- Wodurch ist nach Ihrer Einschätzung ein starkes Stadtteilzentrum gekennzeichnet und wo liegen die vorhandenen Schwächen besonders in Lehe?
 - Welche Rolle spielt die Sortimentsausstattung?
 - Wie kann dem deutlichen Frequenzverlust entgegen gewirkt werden?
 - Wird durch Wettbewerbsverhinderung allein die Attraktivität gesteigert und die Existenz des bestehenden Handels gesichert?
 - Welchen Beitrag kann die Ansiedlung eines reinen Nahversorgers zur deutlichen Attraktivitäts- und Frequenzsteigerung auch im Umfeld leisten?
 - Muss nicht vielmehr ein Stadtteilzentrum durch Ansiedlung von zentrenrelevanten Sortimenten erfolgen?
10. Kistner-Gelände vs. Phillips-Field:
- Die Ansiedlung eines Verbrauchermarktes auf dem Phillips-Field schließt eine weitere Entwicklung des Kistner-Geländes mit den bisher diskutierten Konzepten keinesfalls aus. Was am Kistner-Gelände befruchtend wirken soll, kann auf dem Phillips-Field nicht grundsätzlich schädlich für die Innenstadt sein (Entfernung zur Hafenstr. 200 m!). Wo liegen die Chancen einer Bebauung des Phillips-Fields mit einem Verbrauchermarkt?
 - Die im Workshop getroffenen Aussagen, wonach die Diskussion um das Phillips-Field eine erfolgreiche Umsetzung auf dem Kistner Gelände verhindert hat, sind unzutreffend. Die Diskussion um das Kistner Gelände reicht mindestens bis in das Jahr 2004 zurück. Für den Standort gab es verschiedene Entwickler und Investoren, die mit völlig unterschiedlichen Konzepten angetreten sind. (Stichworte: Hotel /Museumsstandort /Wohnen am Wasser in Kombination mit kleinflächigem innenstadtrelevantem Einzelhandel, Fachmarktkonzept etc.). Das Scheitern der Konzepte hat andere Gründe, die nicht im Zusammenhang mit dem Vorhaben Phillips-Field stehen. (u.a. die Nichtvereinbarkeit mit Auflagen zum Denkmalschutz, die unterschiedliche Auffassung über geeignete Mischkonzepte aus Kultur /Wohnen etc. Topografie, Wirtschaftlichkeit etc) Im Ergebnis hat dies

dazu geführt, dass das Verfahren für die europaweite Ausschreibung der Stadt im August 2010 aufgehoben wurde.

- c. Wie wird eine mögliche Empfehlung für beide Standorte aus Gutachtersicht bewertet?
11. Es wurde aufgezeigt, dass die Stadt Bremerhaven in quantitativer Hinsicht eine der Einwohnerzahl entsprechende Verkaufsflächenausstattung aufweist, die punktuell betrachtet jedoch deutliche Erosionserscheinungen gezeigt hat. Welche Rolle spielen qualitative Gesichtspunkte für künftige Entwicklungsperspektiven? Was bedeuten diese für den Standort Phillips-Field? Ist nicht gerade ein innenstadtnaher Standort in Form eines „SO Großflächiger Einzelhandel“ in der Lage, die eben nicht intakten Strukturen zu verbessern und im Sinne der Stärkung der Gesamtstadt (Oberzentrum Bremerhaven) dann indirekt auch den Stadtteilen zu nutzen?
12. Aus vorgenannten Überlegungen ist nach unserer Auffassung zur fachlichen Abrundung der vorliegenden Ausführungen eine zusammenfassende Beurteilung unter Abwägung der verschiedenen Gesichtspunkte für die einzelnen Standorte notwendig, Dabei sollte eine ausführliche gutachterliche Stellungnahme in Form z. B. eines ergänzenden Kapitels „Alternative Entwicklungsstrategien und ihre jeweiligen Chancen und Risiken für das Oberzentrum zu verschiedenen Entwicklungsszenarien aufzeigen :
- Gibt es nach Gutachtereinschätzung Perspektiven für eine sinnvolle Entwicklung sowohl des Kistner-Geländes als auch des Standortes Phillips-Field unter Einbeziehung weiterer konkreter Planungen (Baumarkt auf dem Wilh.-Kaisen-Platz)?
 - Ist es für die Entwicklungsschübe, die Lehe und Bremerhaven benötigen, alternativ ausreichend nur das Kistner-Gelände mit einem Nahversorger zu belegen?
 - Wie ist die Perspektive für das Stadtteilzentrum Lehe, wenn keines der beiden Vorhaben a / b realisiert wird?
 - Welche Rolle spielen dabei das vorhandene Baurecht und konkrete Planungen einerseits sowie unausgereifte Alternativkonzepte andererseits?
 - Darstellung einer sinnvollen und marktorientierten Einzelhandelsentwicklung unabhängig von rechnerischen bzw. rein mathematischen Betrachtungen.
 - Wie sind abschließend die konkreten, kurzfristig aktivierbaren Rahmenbedingungen aus eigentums- und planungsrechtlicher Sicht für die Standortalternativen Kistner und Phillips-Field zu bewerten?

Mit freundlichen Grüßen
Kaufland Stiftung & Co. KG



M. Nünemann

MBQ – Marketinginitiative der Bremerhavener Quartiere

Geschäftsstelle:

BIS Bremerhavener Gesellschaft für Investitionsförderung und Stadtentwicklung mbH, Am Alten Hafen 118, 27568 Bremerhaven

Dr. Lademann & Partner
Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH
- Projektleitung –
Frau Ulrike Rehr,
Friedrich-Ebert-Damm 311
22159 Hamburg

- BIS Bremerhaven Touristik
- CITY SKIPPER Bremerhaven e. V.
- Fischereihafen Betriebsgesellschaft mbH
- Interessengemeinschaft der Geschäftsleute in Speckenbüttel e. V.
- Interessengemeinschaft „Lange Strasse“
- InteressenGemeinschaft Wulsdorf
- Stadthalle Bremerhaven GmbH
- Werbegemeinschaft Alte Bürger e.V
- Werbegemeinschaft Columbus Center e. V.
- Werbegemeinschaft Geestemünde e. V.
- Werbegemeinschaft Schaufenster Fischereihafen GbR
- Werbekreis Lehe e. V.

Bremerhaven, 05. November 2011

Einzelhandelsentwicklungskonzept Bremerhaven - Stellungnahme

Sehr geehrte Frau Rehr,

zu dem erhaltenen unautorisierten Entwurf des Einzelhandelsentwicklungskonzepts (EHEK) Bremerhaven nehmen die Unterzeichner zur weiteren Abstimmung und Weiterentwicklung wie folgt Stellung:

Einleitend ist darauf hinzuweisen, dass aufgrund des äußerst knapp bemessenen Zeitfensters eine Abstimmung mit allen Mitgliedern der Marketinginitiative der Bremerhavener Quartiere (MBQ) nicht vorgenommen werden konnte. Das gilt insbesondere für die Beschreibung der neun zentralen Versorgungsbereiche. Gleichwohl ist der Sprecherrat – dessen Mitglieder aus allen wichtigen Werbe- und Interessenvertretungen der Stadt stammen – hinreichend autorisiert, diese Stellungnahme im Namen der MBQ vorzulegen.

1. Bedeutung Tourismusedwicklung

Sie verweisen – zu Recht - auf die positive Tourismusedwicklung der letzten Jahre insbesondere durch die Realisierung der Havenwelten. Ihre Feststellung erscheint uns allerdings zu pauschal, dass diese Tourismusedwicklung grundsätzliche Entwicklungspotentiale für den Einzelhandel generiert (u. a. auch als Ergebnis der Stärken-Schwächen-Analyse und bei der Darstellung

der Antriebskräfte der Einzelhandelsentwicklung und Zentralitätspotentiale). Wir sind der Meinung, dass es im EHEK Bremerhaven einer standort- und branchenspezifischen Differenzierung bedarf. Insbesondere in einem Großteil der Stadtteilzentren dürfte diese positive Tourismusedwicklung ohne spürbare, d. h. umsatzsteigernde Wirkung sein.

2. Flächenentwicklung

Mit der Darstellung und Bewertung der Verkaufsflächenentwicklung können wir uns nicht einverstanden erklären. Nach unserer Einschätzung spiegelt der von Ihnen ermittelte Wert von rd. 0,4 % p. a. nicht in vollem Umfang die tatsächliche Entwicklung wieder. Wir sind der Meinung, dass auch die leerstehenden Verkaufsflächen mit ihrem Wachstum von 16,8 % p. a. als Aktivierungspotential nicht ausgelassen werden dürfen. Das gilt ungeachtet der Tatsache, dass ein Teil der Flächen als nicht mehr marktfähig bzw. vermietbar erscheint.

Hinsichtlich der Innenstadt halten wir an unserer bereits im Arbeitskreis angeführten Kritik fest, dass wir den von Ihnen ermittelten Rückgang der Einzelhandelsflächen nicht nachvollziehen können. Nach unserer Einschätzung dürfte die nur noch zu ca. 50% erfolgte Nachnutzung des ehemaligen Hortengebäudes durch das MEDITERRANEO mehr als kompensiert sein.

3. Größenstruktur und Leerstände

Wir bitten darum, in dem EHEK Bremerhaven die Feststellung, dass über 90 % der leer stehenden potentiellen Verkaufsflächen sich in den übrigen zentralen Versorgungsbereichen bzw. Wohngebieten / Streulagen befinden, in ihrer Bedeutung für die weitere Entwicklung insbesondere der Stadtteilzentren zu bewerten.

4. Relevante Planvorhaben

Wir bitten darum, in der Planübersicht auf der Seite 31 neben den Planvorhaben Phillips-Field und Wilhelm-Kaisen-Platz unbedingt auch das Kistner-Gelände mit aufzuführen. Es sollte nach unserer Einschätzung deutlich aufgezeigt werden, welcher „Entwicklungsdruck“ durch Planvorhaben im Stadtteil Lehe vorherrscht.

5. Nahversorgungssituation

Ihre Empfehlung, den über den bundesdeutschen Durchschnitt liegenden Besatz im Discountsegment durch die Ansiedlung weiterer leistungsfähiger Verbrauchermärkte zu optimieren, können wir nicht nachvollziehen. Augenblicklich könnte man den Eindruck bekommen, hier wird eine Argumentation verfolgt, die „bildhaft“ gesprochen lautet: „Herr Müller ist nicht zu dick, sondern zu klein“. Wir bitten freundlich darum, Ihre Empfehlung nachvollziehbarer darzulegen.

Darüber hinaus bitten wir im Sinne einer Begriffsdefinition darum, auf den Umstand einzugehen, dass auch in den sog. Lebensmitteldiscountern das Warenangebot mittlerweile bis zu 50 % durch non-food Artikel – zum Teil zudem mit Zentrenrelevanz - bestimmt ist.

6. Tragfähigkeitsrahmen für die Entwicklung des Einzelhandels

Vor dem Hintergrund der in den letzten Jahren seit 2002 stattfindenden Umsatzentwicklung von „+/- 0“ im deutschen Einzelhandel (siehe u. a. Mitteilungen des HDE), halten wir Ihre vorsichtige Betrachtung einer Umsatzverteilung zu Lasten des bestehenden Einzelhandels in Bremerhaven durch Ansiedlungsvorhaben von max. 7 % für überhöht. Nach unserer Einschätzung sollte sich dieser Wert eindeutig eher bei 2 – 3 % bewegen.

Dementsprechend müsste sich nach unserer Meinung auch das Expansionspotential in einer anderen, nämlich kleineren Größenordnung bewegen.

Grundsätzlich wären wir Ihnen dankbar, wenn Sie die kurze textliche Darstellung der Berechnung des Expansionsrahmens deutlicher in der Herleitung darstellen könnten. Dabei sollte auch zur Sprache kommen, wie die rd. 24.000 qm Leerstand als Aktivierungspotential einbezogen werden. Die Flächen im aktuell revitalisierten Weserforum als Einzelhandelsstandort gilt es unbedingt mit einzubeziehen.

Da Sie den von Ihnen empfohlenen Expansionsrahmen als groben Orientierungsrahmen verstanden wissen wollen, stellt sich für uns die Frage und bitten wir um eine eindeutige Erläuterung, was genau Sie – unter Abwägung welcher Vor- und Nachteile – als „maßvolle“ Überschreitung ansehen.

In diesem Zusammenhang würden wir uns freuen, wenn im Sinne der auf Seite 1 beschriebenen Aufgabenstellung über die bisherige Entwicklung Rechenschaft abgelegt und erreichte Erfolge, aber auch eingetretene Fehlentwicklungen, gewürdigt werden. Wir wären sehr daran interessiert zu erfahren, inwieweit die Ergebnisse Ihres bislang gültigen EHEK aus dem Jahre 1999 eingetreten sind. Neben den Erfolgen interessieren uns auch Fehlentwicklungen, die trotz, oder aber abweichend von Ihren Empfehlungen eingetreten sind. Gerade in Hinblick auf die Frage, inwieweit die Stadt das EHEK Bremerhaven 2010 tatsächlich zu ihrer Entscheidungsgrundlage in den kommenden Jahren macht und dabei – unter Abwägung von Vor- und Nachteilen – auch über maßvolle Überschreitung entscheiden soll.

7. Ergänzende Maßnahmenempfehlungen zur Weiterentwicklung des Bremerhavener Einzelhandels insgesamt.

Ihren von uns in der Summe allesamt begrüßten Vorschlägen kommt insoweit der Charakter einer „Wunschliste“ zu, als Sie bedauerlicherweise keine konkreten Vorschläge unterbreiten, wie die Stadt eine Umsetzung sicherstellen kann bzw. sollte. Hier geht es um Fragen von Arbeits- und Organisationsstrukturen, das Erfordernis, Tourismusmarketing mit einem Handelsmarketing für das Oberzentrum Bremerhaven im Sinne eines Stadtmarketing zu verbind-

den, und vielen mehr. Die MBQ könnte in dieser aus unserer Sicht erforderlichen Vernetzung von Akteuren und – nach wie vor gebotenen – Qualifizierung des Einzelhandels eine Bedeutung zu kommen.

Anhand unserer letztlich wenigen Hinweisen und Änderungs- bzw. Ergänzungswünschen können Sie erkennen, dass wir anerkennend Ihre Berücksichtigung unserer Beiträge aus den Arbeitskreissitzung aufgenommen haben und wir mit dem Entwurf des EHEK Bremerhaven - auch als Ausdruck für die konstruktive und gute Zusammenarbeit im Arbeitskreis - im großen Maße sehr zufrieden sind.

Insoweit haben wir die Erwartung, dass Sie die hier schriftlich aufgeführten Aspekte in gleicher Art und Weise in das Dokument einarbeiten bzw. ergänzen werden. Dementsprechend sollte sich dies auch auf das Ergebnis unter Punkt 10 Ihres Konzeptes auswirken. In dieser abschließenden Empfehlung von Ihnen ist für uns zwingend aufzunehmen, dass die Stadt dieses EHEK Bremerhaven zur Grundlage ihrer zukünftigen Entscheidungen machen muss, in dem sie eine bestätigende Beschlussfassung durch die zuständigen Gremien sicherstellt. Zugleich sollte eine Fortschreibung in einem sinnvoll zu definierenden Zeitraum deutlich erklärt werden.

Abschließend erlauben wir uns für die Kollegen der Innenstadt darauf hinzuweisen, dass Ihre Untersuchung von 1999 nicht – wie auf den Seiten 1 und 77 dargelegt - die umfangreiche städtebauliche und stadtgestalterische Aufwertung der Fußgängerzone und die Attraktivitätssteigerung des Columbus Shopping Center begründet hat. Der Auftrag zur Umgestaltung der Innenstadt wurde bereits im Sommer 1996 erteilt. Insoweit ist das Erscheinungsbild und die Aufenthaltsqualität der Bremerhavener Innenstadt (siehe Seite 42) nicht erst seit Entstehen der Havenwelten deutlich verbessert worden, sondern wurde bereits mit der Fertigstellung der Fußgängerzone in 2002 entscheidend eingeleitet.

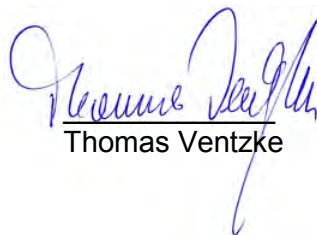
Dem autorisierten Entwurf des EHEK Bremerhaven sehen wir mit Interesse entgegen verbunden mit der Bitte an Ihren Auftraggeber, dass es auf dieser Grundlage zu einer abschließenden Arbeitskreissitzung und Zustimmung kommt.

Mit freundlichen Grüßen

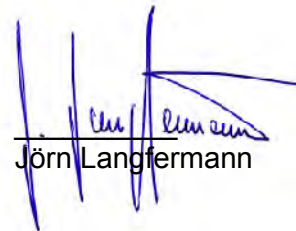
Sprecherrat
Marketinginitiative der Bremerhavener Quartiere



Stephan Schulze-Aissen



Thomas Ventzke



Jörn Langfermann

Von: Budelmann Dr., Henning [Henning.Dr.Budelmann@magistrat.bremerhaven.de]
Gesendet: Freitag, 5. November 2010 13:44
An: Liana Sahr
Betreff: AW: Erinnerung Einzelhandelskonzept
Sehr geehrte Damen und Herren !

Im wesentlichen entspricht der Bericht den in den Workshops vorgetragenen Einschätzungen, so dass wir uns auf einen Punkt konzentrieren können, das Ortsteilzentrum Wulsdorf.
Wir können Ihre Einschätzung nachvollziehen, derzufolge Wulsdorf sein Nachfragepotential mit einer Verkaufsfläche von 2.200m² nicht annähernd ausschöpft. Grundsätzlich wäre es wünschenswert, die Ansiedlungsreserve von 6.400 bis 6.800m² zu realisieren, jedoch kommt es dann zu einem Konflikt zwischen dem alten Ortsteilzentrum um den Knoten Weserstraße/ Lindenalle und einem neuen Einkaufszentrum auf dem Warringsgelände. Aufgrund der räumlichen Entfernung wird das alte Ortsteilzentrum von einem neuen Einkaufszentrum nicht profitieren können. Es ist im Gegenteil zu erwarten, dass der noch vorhandene Einzelhandelsbestand im Ortsteilzentrum unter Druck gerät. Es kommt nicht zu einer dezentralen Konzentration, sondern zu einer Verdrängung des alten Ortsteilzentrums durch ein neues Einkaufszentrum.

Die Alternative zu Ihrem Vorschlag ist eine bereits eingeleitete kleinteilige Aufwertung des alten Ortsteilzentrums, bei dem allerdings nur neue Einzelhandelsflächen in der Größenordnung von 800 m² auf dem Heinrich-Kappelman-Platz entwickelt werden können.

Wir sind der Auffassung, dass Ihr Bericht dieses Thema auch entsprechend kontrovers darstellen sollte.

Dr. Budelmann

(Stadtplanungsamt)

Von: Liana Sahr [mailto:sahr@dr-lademann-partner.de]
Gesendet: Donnerstag, 4. November 2010 14:05
An: hjtorke@aol.com
Cc: Ulrike Rehr
Betreff: Erinnerung Einzelhandelskonzept

Sehr geehrte Damen und Herren,

gerne möchten wir Sie daran erinnern, uns bis zum 5. November 2010 Ihre Stellungnahme zum Abstimmungsexemplar des Einzelhandelskonzepts zu übersenden – gerne auch per Mail.

Mit freundlichen Grüßen

Liana Sahr

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

Telefon (040) 64 55 77-0
Fax (040) 64 55 77-33
e-mail sahr@dr-lademann-partner.de
URL www.dr-lademann-partner.de

Geschäftsführer:
Prof. Dr. Rainer P. Lademann
Uwe Seidel

Handelsregister:
Hamburg HRB 36703

Stadtteilkonferenz

Leherheide

Sprecher/-in:

Bernd Bodewald
Helene-Kaisen-Haus
Tel.: 95889813
Ferdinand-Lassalle-Str. 2
27578 Bremerhaven
Bernd. Bodewald@magistrat.bremerhaven.de

Inge Apiarius
Freizeittreff Leherheide
Tel. 65004 Fax 3084679
Ferdinand-Lassalle-Str. 68
27678 Bremerhaven
freizeittreff.leherheide@nord-com.net

Rolf Wilhelm
rolf.wilhelm@nord-com.net
Tel. 88533

30.10.2010

Perspektiven der Einzelhandelsentwicklung
in der Seestadt Bremerhaven
Fortschreibung des Einzelhandelsentwicklungskonzeptes aus dem Jahr 1999 und
Erarbeitung eines Zentrenkonzeptes

Anregungen/Anmerkungen zum oben genannten Einzelhandelsentwicklungskonzept
auf der Grundlage des Abstimmungsexemplars vom Oktober 2010

Sehr geehrte Frau Rehr,

zur besseren Übersicht habe ich die nachfolgenden Anmerkungen, Hinweise etc.
nach den fortlaufenden Ziffern und Seitenzahlen Ihres Konzeptes gegliedert:

Zuvor gestatten Sie mir allerdings noch zwei grundsätzliche Anmerkungen:

1.

Im zweiten Workshop wurde in einem Diskussionsbeitrag kurz die Rolle „des Menschen“ in diesem Konzept angesprochen. Eine weitere Vertiefung dieses Begriffes und dessen Rolle (des Menschen) fand in der weiteren Fortschreibung des Konzeptes aus meiner Sicht nicht mehr die ihm eigentlich zustehende Würdigung.

Ich halte es für dringend notwendig und erforderlich und aus gegebener Veranlassung der letzten Zeit auch für dringend ratsam, frühzeitig die Bürgerinnen und Bürger bei größeren Projekten **„mitzunehmen“**. Nicht nur Unternehmen, Politiker und Verwaltung sind rechtzeitig zu begrüßen (**Ziff. II. Abs. 3, Seite 3**), sondern ebenfalls der mündige Bürger, auch wenn er letztlich nicht als Entscheidungsträger einzuordnen ist.

Nur so ist sichergestellt, dass eine Akzeptanz und Identifizierung mit der Maßnahme einhergeht.

2.

Demografischer Wandel.

In Ihrem Konzept gehen Sie auch kurz auf die zahlenmäßige Bevölkerungsentwicklung bis zum Jahr 2020 ein, nicht aber auf die bis dahin zu erwartende Altersstruktur und deren Auswirkung auf neue Formen des Einzelhandels. Unter Berücksichtigung der eingeschränkten Mobilität gewinnt eine wohnortnahe Versorgung immer mehr an Bedeutung. Behindertengerechtes und barrierefreies Einkaufen, leserliche Preisschilder, Ruhezonen, gut lenkbare Einkaufswagen sind nur einige Stichwörter in diesem Zusammenhang.

Die Kundenzufriedenheit wird sich spürbar auf den Umsatz niederschlagen. Ich schlage vor, diesen Aspekt noch in das Konzept ggf. unter dem **Punkt 9 Seite 75** (einzelbetriebliche Maßnahmen) aufzunehmen.

Ziffer 2.1, Seite 5

Nur der guten Ordnung halber: Ich bin der Meinung, dass die Stadt mittlerweile aus 24 Ortsteilen besteht (Luneplate).

Ziffer 2.2., Seite 7

Die einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffer für Bremerhaven liegt bei 88.3.

Frage: Gibt es dafür eine konkrete Angabe als verfügbarer Euro-Betrag. Wenn ja, bitte diesen Betrag zum besseren Verständnis ausweisen.

Ziffer 4.1.3, Seite 22

Mir ist so nicht bekannt, dass in der Langener Landstraße 132 eine Leerstand besteht.

Ziffer 4.2, Seite 25

An **dieser** Stelle teile ich nicht Ihre Auffassung, dass sich die Innenstadt insgesamt durch einen ausgewogenen Branchenmix im überwiegend mittleren bis gehobenen Preisniveau auszeichnet. Zu dieser Aussage passen aus meiner Sicht nicht die vielen Billigläden (1-€-Läden) im nördl. Bereich der unteren „Büger“, Bgm-Smidt-Straße). **Siehe auch Ziffer 4.5.1 Seite 33**, Schwächen des Einzelhandelsstandortes Bremerhaven.

Ziffer 4.4., Seite 31, 6.1.2, Seite 46, Ziffer 7.2.4 Seite 60

Zusätzlich zu dem erwähnten Lebensmitteldiscounter und dem Verbrauchermarkt steht ein weiterer Discounter (Netto) im Einzugsbereich des Julius-Leber-Platzes an der Einmündung Kurt-Schumacher-Straße/Julius-Brecht-Straße kurz vor der Eröffnung.

Ziffer 5.2. Seite 38 (Tabelle)

Discounter: 68%/58%: Abweichung sollte **10%** richtig sein.

Ziffer 5.2, Seite 36 und 37, Ziffer 7.2.4 Seite 59

Verständnisfrage:

Ich sehe das Gebiet in Leherheide, Hans-Böckler-Straße, Julius-Leber-Platz und das Gebiet Wilhelm-Leuschner Straße als ein Nahversorgungsgebiet an oder?

Ziffer 7.2.1, Seite 56, 3. Absatz

Es muss wohl richtig heißen: Der rechnerische Entwicklungsrahmen.

Mit freundlichen Grüßen

Rolf Wilhelm

PS: Bitte übermitteln Sie mir eine Lesebestätigung. Danke.

Von: Ulrike Rehr
Gesendet: Freitag, 5. November 2010 08:50
An: Liana Sahr
Betreff: WG: Abstimmungsexemplar Einzelhandelskonzept BHV

Von: stk.surheide@bremerhaven.de [mailto:stk.surheide@bremerhaven.de]

Gesendet: Donnerstag, 4. November 2010 20:45

An: Ulrike Rehr

Cc: Bodewald, Bernd; Stadtteilkonferenz Lehe; StK Geestemünde - Jainz, Susanne; StK Geestemünde - Metzendorf, Harald; StK Geestemünde - Salize, Iris; StK Grünhöfe - Busau, Rainer; StK Grünhöfe - Janenz, Bernd; StK Grünhöfe - Marx, Joachim ; StK Lehe - Marinkov, Rihart; StK Lehe - Niedermeier, Alexander; StK Lehe - Niehaus, Ute; StK Lehe - Öztürk, Patrick; StK Leherheide - Apiarius, Inge; StK Leherheide - Wilhelm, Rolf; StK Surheide - G.-Cordes, Horst; StK Surheide - Hamel, Kai; StK Surheide - Weber, Dieter; StK Wulsdorf - Dawidonis, Christa

Betreff: WG: Abstimmungsexemplar Einzelhandelskonzept BHV

Sehr geehrte Damen und Herren,

für die Beteiligung in der Arbeitsgruppe ' Einzelhandelskonzept Bremerhaven ' möchten wir uns bedanken.

Anzumerken bleibt jedoch, dass der Stadtteil Surheide 'wieder mal' mit keinem Wort Berücksichtigung im Einzelhandelskonzept für Bremerhaven gefunden hat. In Hinblick auf die Gesamtbetrachtung einer Stadt ist dies aus unserer Sicht bedauerlich.

Hinweis zu Punkt 10 (Seite 77) letzter Absatz da heißt es: In Zukunft sollten die Investitionsbemühungen - neben der Bremerhavener Innenstadt -

Konsequent auch auf die übrigen zentralen Versorgungsbereiche gelegt werden, um einer weiteren Zersplitterung des Standortnetzes vorzubeugen.

Hoffentlich ist es dafür nicht schon zu spät!

Mit freundlichen Grüßen
 Stadtteilkonferenz Surheide

Von: Liana Sahr [mailto:sahr@dr-lademann-partner.de] **Im Auftrag von** Ulrike Rehr

Gesendet: Freitag, 22. Oktober 2010 09:27

An: Renate.Gall-Behbehani@magistrat.bremerhaven.de

Betreff: Abstimmungsexemplar Einzelhandelskonzept BHV

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir freuen uns, Ihnen in der Anlage wie angekündigt das Abstimmungsexemplar zum Einzelhandelsentwicklungskonzept zu übersenden. Wir möchten Sie bitten, Ihre Anregungen bis zum 5.11.2010 an uns zu schicken (gerne auch per Mail), damit auch wir unsere Fertigstellungsfristen einhalten können. Vielen Dank für Ihre Unterstützung.

Mit freundlichen Grüßen

Ulrike Rehr

Projektleiterin

Dr. Lademann & Partner

Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH

Friedrich-Ebert-Damm 311

D-22159 Hamburg

Telefon (040) 64 55 77-0

Fax (040) 64 55 77-33

e-mail URL www.dr-lademann-partner.de

Geschäftsführer:

Prof. Dr. Rainer P. Lademann

Uwe Seidel

Handelsregister:

Hamburg HRB 36703

Diese E-Mail ist nur für die genannte Person bestimmt. Die E-Mail einschließlich aller Anhänge ist vertraulich und ggf. rechtlich geschützt. Sollten Sie die E-Mail versehentlich erhalten haben, ist es Ihnen nicht erlaubt, die Nachricht zu lesen, zu kopieren oder zu verbreiten. Sollten Sie diese Nachricht versehentlich erhalten haben, möchten wir Sie höflich bitten, uns in jedem Fall unverzüglich zu benachrichtigen und die Ihnen fälschlicherweise übersandte E-Mail einschließlich eventueller Anhänge zu löschen. Vielen Dank.

This e-mail message is intended only for the personal use of the recipient(s) named above. This message may be a client communication and as such privileged and confidential. If you are not an intended recipient, you may not review, copy or distribute this message. If you have received this communication in error, please notify us immediately by e-mail and delete the original message with all attachments. Thank you very much.

Einzelhandelsentwicklungskonzept für die Seestadt Bremerhaven Stellungnahme Fachgruppe Einzelhandel der Gewerkschaft ver.di

Ziel des vorliegenden Gutachtens soll es sein, den politischen Gremien und den Einzelhandelsbetrieben in Bremerhaven eine verlässliche Planungsgrundlage und Entscheidungshilfe für die Zeit bis zum Jahr 2020 zu geben.

Insbesondere sollte der Frage nachgegangen werden, welche Auswirkungen sich aus der bisherigen Entwicklung ergeben haben und welche strategischen Maßnahmen ggf. für die Erreichung einer ausgeglichenen Versorgungsstruktur eingeleitet werden können.

Die Auswirkungen auf die Arbeitsmarktsituation in Bremerhaven sind nicht Gegenstand derartiger Gutachten. Trotzdem wäre es gerade für die politischen Entscheidungsträger von Bedeutung, ob sich der bisherige Trend fortsetzt, dass Vollzeit Arbeitsplätze von Teilzeitarbeitsplätzen verdrängt werden. Hieraus könnten sich für die Stadt Bremerhaven unmittelbare finanzielle Folgen z. B. bei den so genannten „Aufstockern“ ergeben.

Die Fachgruppe begrüßt ausdrücklich, dass mit der Einholung des Gutachtens eine unserer Forderungen erfüllt wird.

Wie in dem Gutachten zutreffend beschrieben, kam es in der Vergangenheit im gesamten Stadtgebiet zu einer von uns nicht nachvollziehbaren Ansiedlung, vor allem von Discountern. Die Betriebe wurden teilweise auch nur in flächenmäßig größere Einheiten umgesiedelt (z. B. plus in der Rickmersstr.). Zurückgeblieben sind zum Teil Bauwerke, die leer stehen und langsam verfallen (z. B. der ehemalige Lidl in der Schiffdorfer Chaussee oder das Möbelhaus Mauritius in der Poststraße). Auch die stetige Ausweitung der Öffnungszeiten kommt einer Flächenerweiterung gleich.

Unsere Position, dass es in Bremerhaven bereits heute mehr Verkaufsfläche pro Einwohner als im Bundesdurchschnitt gibt, sehen wir durch das Gutachten bestätigt. Ein Bedarf für weitere Verkaufsflächen ist wegen der prognostizierten sinkenden Bevölkerungszahlen und der bundesweit unterdurchschnittlich entwickelten Kaufkraft (Arbeitslosenquote = ca. 16%/Oktober 2010) nicht zu rechtfertigen. Die deutlich ansteigenden Touristenzahlen konzentrieren sich vor allem auf das Gebiet der Innenstadt. Hieraus können auch bei optimistischer Betrachtung nur geringe Wachstumspotentiale für die Stadtteile abgeleitet werden.

Die auf den Seiten 56 -58 aufgezählten Leerständen in den Stadtteilen Lehe und Geestemünde sehen wir als logische Folge der Konzentration von Discountern in der Langener Landstraße und in der Elbestraße. Die Käufer haben sich von der Hafestraße bzw. der Georgstraße wegorientiert. Auch die lang anhaltenden Straßenbauarbeiten haben hier sicherlich eine Rolle gespielt. Die vorgeschlagenen Maßnahmen zur Reaktivierung leerstehender Ladenlokale können Schritte in die richtige Richtung sein.

Die Untersuchung des Ist-Zustandes nimmt im Gutachten einen breiten Raum ein. Dies ist wichtig, um ein klares Bild unter Einbeziehung der bereits in der Umsetzung befindlichen Maßnahmen zu haben. Bei den Empfehlungen hätten wir uns deutlichere Aussagen gewünscht.

Städtebauliche Aspekte und auch eine möglicherweise „gefühlte“ Unterversorgung mit Einkaufsmöglichkeiten in den Stadtteilen spielen für die Fachgruppe Einzelhandel der Gewerkschaft ver.di nur eine Nebenrolle. Unser Interesse gilt vor allem den Auswirkungen der Ansiedlungspolitik auf die Beschäftigungsverhältnisse der im Einzelhandel beschäftigten Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer. Hier ist eine deutliche Tendenz in Richtung prekäre Arbeitsverhältnisse zu beobachten. Daher sollte die Qualität der Beschäftigungsverhältnisse bei künftigen Ansiedlungsüberlegungen eine größere Rolle spielen.