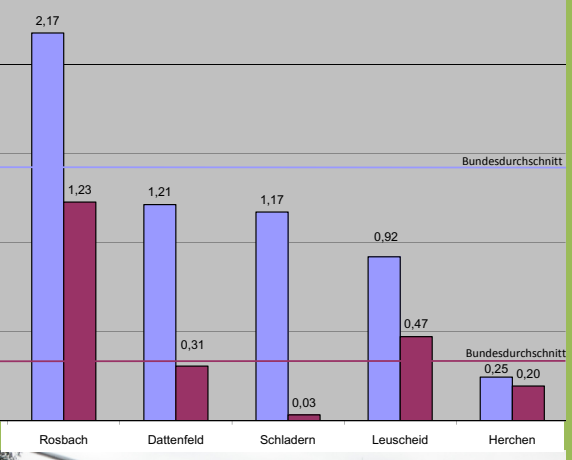








Gemeinde Windeck
EINZELHANDELSKONZEPT



Einzelhandelskonzept Windeck

Im Auftrag der
Gemeinde Windeck

ArchitekturStadtplanungStadtentwicklung
Hamerla | Gruß-Rinck | Wegmann + Partner

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

Hans-Joachim Hamerla
Galina Strumberger
Melanie Wessel

Düsseldorf, Juni 2011

Einzelhandelskonzept Windeck

Einzelhandels- und Zentrenstruktur

Analysen und Perspektiven

Orientierungsrahmen bis 2020

Inhalt

1. Aufgabenstellung und Zielsetzung 7

2. Methodik des Einzelhandelskonzepts 11
2.1 Bestandserhebung und Unternehmensbefragung 11
2.2 Passantenbefragung 15
2.3 Arbeitskreissitzung 16

3. Struktur- und Rahmendaten der Gemeinde Windeck 17
3.1 Lage und Verkehrsanbindung 17
3.2 Soziale Infrastruktur und Tourismus 18
3.3 Bevölkerung 19
3.4 Beschäftigte, Arbeitslosenzahlen und Pendlerbeziehungen 20

4. Einzelhandelsstrukturen in der Gemeinde Windeck 21
4.1 Analyseergebnisse 21
4.1.1 Betriebe und Verkaufsflächen in der Gesamtgemeinde 21
4.1.2 Verteilung der Betriebe und Verkaufsflächen im Gemeindegebiet 23
4.1.3 Verkaufsflächenanteile je Einwohner 26
4.1.4 Betriebsgrößen und Betriebsformen 27
4.2 Ergebnisse der Unternehmens- und Kundenbefragungen 28
4.2.1 Entwicklung der Unternehmen in der Vergangenheit 28
4.2.2 Zukünftige Entwicklung der Unternehmen 29
4.2.3 Bewertung der Einzelhandelsstandorte 31
4.2.4 Kundenmotive 33
4.2.5 Verbesserungsvorschläge 35
4.2.6 Einzugsgebiet 39
4.2.7 Verkehrsmittelwahl 42
4.2.8 Besuchshäufigkeiten 44
4.2.9 Besuchsmotive und konsumierte Güter 45
4.2.10 Ausgaben 48
4.2.11 Vermisste Sortimente 49
4.2.12 Konkurrenzorte 51
4.3 Außendarstellung des Handels 53

5. Zentrale Versorgungsbereiche 59
5.1 Bedeutung zentraler Versorgungsbereiche 59
5.2 Zentrale Versorgungsbereiche in der Gemeinde Windeck 62
5.2.1 Zentraler Versorgungsbereich Zentrum Rosbach - Hauptzentrum 62
5.2.2 Zentraler Versorgungsbereich Zentrum Dattenfeld - Nebenzentrum 67
5.2.3 Nahversorgungsbereiche 70

6. Absatzwirtschaftliche Analyse und Beurteilung 77

7. Verkaufsflächenpotenziale - Orientierungsrahmen bis 2020 83
7.1 Orientierungsrahmen bis 2020 83
7.2 Prognosen zu den Verkaufsflächenpotenzialen bis 2020 85
A. Bestandsorientierte Entwicklung 85
B. Expansion: Ausbau des Zentrums Rosbach als Hauptzentrum der Gemeinde Windeck mit umfassender Flächenerweiterung 87

8. Windecker Sortimentsliste 90

9. Empfehlungen zur Weiterentwicklung des Windecker Einzelhandels 95
9.1 Stärkung der Einzelhandels- und Zentrenstruktur in der Gemeinde Windeck 95
9.2 Stärkung der Nahversorgungsbereiche durch touristische Angebote 96
9.3 Verbesserung der Außendarstellung des Handels 97
9.4 Vereinheitlichung der Öffnungszeiten 97
9.5 Revitalisierung der Leerstände 97
9.6 Erhöhung der Gesamtattraktivität und Aufenthaltsqualität in den Zentren 98
9.7 Verbesserung der Verkehrssituation und -sicherheit im Zentrum Rosbach 99
9.8 Verbesserung der ÖPNV-Angebots in der Gesamtgemeinde 100
9.9 Schaffung eines bedarfsgerechten und zeitlich gestuften Parkraumangebots in den Zentren Rosbach und Dattenfeld 100
9.10 Initiierung von Märkten und Aktionen 100
9.11 Kooperationen 100
9.12 Schaffung der planungsrechtlichen Voraussetzungen zur Umsetzung des Einzelhandelskonzepts 101

10. Ausblick 102

11. Verzeichnisse 105
11.1 Abbildungen 105
11.2 Tabellen 106
11.3 Fotos 106

12. Anhang 107
12.1 Unternehmensbefragung zur Untersuchung des Einzelhandels in der Gemeinde Windeck 107
12.2 Passantenbefragung zur Untersuchung des Einzelhandels in der Gemeinde Windeck 110
12.3 Teilnehmer Arbeitskreissitzung 113
12.4 Detailkarten zur Verortung der Einzelhandelsbetriebe 114

1. Aufgabenstellung und Zielsetzung

Die Gemeinde Windeck ist der Mittelpunkt des „Windecker Ländchens". Hier begegnen sich Westerwald, Bergisches Land, Siegerland und Rheinland. Die Gemeinde ist infolge der kommunalen Neugliederung im Jahr 1969 aus den selbstständigen Gemeinden Herchen mit Leuscheid, Dattenfeld mit Schladern und Rosbach entstanden. Sie weist heute rund 21.000 Einwohner auf und verfügt über 67 Ortschaften. Die Hauptortsteile reihen sich entlang der Sieg auf und prägen zusammen mit der Naturlandschaft den seit alters her industriearmen Erholungsraum am Rande des Ballungsgebiets Köln/Bonn. Seit ihrer Entstehung ist die Gemeinde Schritt für Schritt auf dem Weg, eine gemeinsame Identifikation zu finden.

Mit den Entwicklungs- und Handlungskonzepten für Rosbach und Dattenfeld[1+2] hat sie sich Leitlinien gesetzt, mittelfristig leistungsfähige Arbeits- und Funktionsteilungen zwischen den Gemeindeteilen auszubilden. Der Rat der Gemeinde hat beschlossen, die Gemeinde nachhaltig mit hoher Lebensqualität mit den Schwerpunkten Wohnen, Arbeiten und Erholen zu entwickeln. Rosbach soll dabei als Verwaltungs-, Haupteinkaufs- und Dienstleistungszentrum und Dattenfeld als Tourismuszentrum im Windecker Ländchen ausgebaut werden. Eine Kooperation von Dattenfeld und Herchen, staatlich anerkannt als Erholungsort, bietet für beide Ortsteile wichtige Synergien. Windeck beschreitet bisher einen guten Weg. Der ansässige Einzelhandel ist über das Gebiet der Flächengemeinde verteilt, gleichwohl konzentriert sich der Schwerpunkt des Einzelhandelsangebots, wenn bisher auch noch schwach besetzt, auf Rosbach.

In der Vergangenheit haben die Einzelhandelsstrukturen in Windeck, wie auch in anderen Gemeinden, neben den positiven Entwicklungen, insbesondere durch die vermehrte Entstehung großflächigen Einzelhandels außerhalb der Zentren, bedeutsame Veränderungen erfahren. Große Märkte siedelten sich an verkehrsgünstig gelegenen und flächenhaften Standorten am Rand der Orte an. Dies unterstützte auch in Windeck nicht die Ausprägung der ohnehin schwach besetzten Zentren.

Während der Erarbeitung des Einzelhandelskonzeptes Windeck eröffnete ein Investor im Einklang mit dem Eigentümer eines weitgehend brachliegenden Areals in direkter Nachbarschaft zum Zentrum Rosbach der Gemeinde die Perspektive, das Einzelhandelsangebot umfassend zu erweitern. Ist das eine besondere Chance für das Zentrum oder würden vielmehr gewachsene Einzelhandelsstrukturen nachhaltig in Mitleidenschaft gezogen? Eine verantwortungsvolle Steuerung der Einzelhandels- und Zentrenentwicklung ist für die Gemeinde Windeck wichtiger als jemals zuvor.

Die anzuwendenden planungsrechtlichen Instrumente des Baugesetzbuchs und der Baunutzungsverordnung werden durch den 2008 neu gefassten Einzelhandelserlass NRW (EHE NRW), den 2007 beschlossenen § 24a des Landesentwicklungsprogramms NRW (LEPro NRW) und eine umfangreiche Rechtsprechung des Bundesverwaltungsgerichts und der Obergerichte definiert.

1 ArchitekturStadtplanungStadtentwicklung Hamerla I Gruß-Rinck I Wegmann + Partner (2008a): Windeck Rosbach. Entwicklungs- und Handlungskonzept. Düsseldorf.

2 ArchitekturStadtplanungStadtentwicklung Hamerla I Gruß-Rinck I Wegmann + Partner (2008b): Windeck Dattenfeld. Entwicklungs- und Handlungskonzept. Düsseldorf.

Der für die Kommunen in NRW verbindliche Einzelhandelserlass NRW stellt dabei die Bedeutung eines Einzelhandelskonzepts für die kommunale Planung besonders heraus:

„Bei der Steuerung der Einzelhandelsentwicklung kommt den Gemeinden eine entscheidende Rolle zu. Mit der Aufstellung von gemeindlichen Einzelhandelskonzepten und der planungsrechtlichen Umsetzung dieser Konzepte durch Bauleitpläne, unterstützen die Gemeinden die Entwicklung ihrer Zentren und Nebenzentren und sorgen für eine ausgewogene Versorgungsstruktur. Einzelhandelskonzepte schaffen einerseits eine Orientierungs- und Beurteilungsgrundlage für die Bauleitplanung und die Beurteilung von Vorhaben, andererseits Planungs- und Investitionssicherheit für Einzelhandel, Investoren und Grundstückseigentümer."[3]

Um die gesetzten Ziele zu erreichen, die Zentren als leistungsfähige Einzelhandelsstandorte zu sichern bzw. zu stärken, den ortsansässigen Einzelhandel nachhaltig zu stützen, eine umfassende Nahversorgung in Windeck zu gewährleisten sowie den Entwicklungsperspektiven der Gemeinde und den rechtlichen Grundlagen bei Neuansiedlungen gerecht werden zu können, sind detaillierte Analysen der örtlichen Situation und aussagefähige Handlungsempfehlungen notwendig.

Das vorliegende Einzelhandelskonzept trägt diesen Zielen Rechnung. Auf der Grundlage fundierter Prognosen leistet es einen entscheidenden Beitrag zur zukunftsorientierten Einzelhandelsentwicklung der Gemeinde Windeck. In einem ersten Schritt werden das gegenwärtige Einzelhandelsangebot der Gemeinde Windeck, sowohl in quantitativer als auch in qualitativer Hinsicht sowie die Nachfragesituation fundiert analysiert. Darauf aufbauend wird der absatzwirtschaftlich tragfähige und städtebaulich verträgliche Verkaufsflächenbedarf für Windeck ermittelt und Empfehlungen für die Weiterentwicklung des Einzelhandels gegeben.
Berücksichtigt werden dabei alternativ die Status-quo-Bedingungen mit einem relativ behutsamen Wachstum sowie die Ergänzung des Angebots bei weitgehender Ausschöpfung des vorhandenen Bedarfs. Die Rahmenbedingungen und Auswirkungen werden im Einzelnen dargestellt.
Vor diesem Hintergrund erhält die Definition und Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche (vgl. Kap. 5) eine besondere Relevanz für die nachhaltige Entwicklung der Gemeinde Windeck.

Das Einzelhandelskonzept baut auf den vorliegenden Daten, Prognosen und Empfehlungen der Entwicklungs- und Handlungskonzepte für Dattenfeld und Rosbach auf[1+2]. Eingang fanden neben den räumlichen Zielsetzungen insbesondere die Ergebnisse zur Bevölkerungsentwicklung.

Die vorliegende Studie gliedert sich in zehn Kapitel. Zu Beginn (Kap.2) werden die methodischen Grundlagen aufgezeigt. Im Anschluss daran werden Struktur- und Rahmendaten der Gemeinde Windeck vorgestellt (Kap. 3), bevor das Augenmerk auf die Ergebnisse der Erhebungen in den Ortsteilen gerichtet wird (Kap. 4). Kapitel 5 widmet sich den zentralen Versorgungsbereichen. Neben Ausführungen zur

3 MBV und MWEBMV NRW 2008: Ansiedlung von Einzelhandelsbetrieben; Bauleitplanung und Genehmigung von Vorhaben (Einzelhandelserlass NRW) Gem. RdErl. d. Ministeriums für Bauen und Verkehr - V.4 / VI A 1 - 16.21 - u. d. Ministeriums für Wirtschaft, Mittelstand und Energie- 322/323-30.28.17 v. 22.09.2008; S.30: Nr. 4.1 Gemeindliche Einzelhandelskonzepte

Bedeutsamkeit der Abgrenzung zentraler Versorgungsbereiche für die Gemeindeentwicklung, werden die zentralen Versorgungsbereiche der Gemeinde Windeck definiert. Das darauffolgende Kapitel (Kap. 6) befasst sich mit den absatzwirtschaftlichen Rahmendaten der Gemeinde. Schließlich werden im Kapitel 7 die Verkaufsflächenpotenziale für den Windecker Einzelhandel aufgezeigt. Im Kapitel 8 finden sich Ausführungen zu konkreten Handlungsempfehlungen für die Weiterentwicklung des Windecker Einzelhandels. Die Sortimentsliste („Windecker Liste") wird im darauffolgenden Kapitel erläutert, bevor in Kapitel 10 ein kurzer Ausblick gegeben wird.

Das Einzelhandelskonzept ist damit Argumentations- und Entscheidungsgrundlage für die Einzelhandels- und Zentrenentwicklung generell in Windeck sowie die Bewertung von Einzelhandelsprojekten und stellt dar, an welchen Standorten grundsätzlich Einzelhandel zulässig sein soll bzw. wo bestimmte planungsrechtliche Restriktionen angestrebt werden sollen.
Unter Ausnutzung der rechtlichen Instrumente kann die Politik / Verwaltung wichtige Rahmenbedingungen für die Einzelhandelsentwicklung setzen und sie positiv beeinflussen. Zur Umsetzung der angestrebten Ziele ist auch die Einbindung der übrigen (betroffenen) Akteure unabdingbar. Das Einzelhandelskonzept richtet sich ebenso an die ortsansässigen Einzelhändler, die Interessens- und Werbegemeinschaften, die Immobilieneigentümer und Ansiedlungsinteressierte.


Agfa
Landsberg


Beckers BLUMENCAFE



2. Methodik des Einzelhandelskonzepts

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

Im Mittelpunkt der Untersuchung stehen jedoch die Daten, die durch eigene Erhebungen erlangt wurden. Zu diesen primärstatistischen Daten zählen die Ergebnisse der Bestandserhebung, der Unternehmens- und der Passantenbefragungen. Die methodische Vorgehensweise soll im Folgenden kurz skizziert werden.

2.1 Bestandserhebung und Unternehmensbefragung

Basis der Darstellung der aktuellen Einzelhandelssituation ist die im September und Oktober 2009 durchgeführte Grundlagenermittlung und Bestandserhebung. Hierbei wurde eine Kompletterhebung des aktuellen, gesamtgemeindlichen Einzelhandelsangebots[4] in enger Verbindung mit einer standardisierten, persönlichen Befragung der Windecker Einzelhändler durchgeführt. In 55 von 60 Fällen erfolgte die Befragung direkt vor Ort. Fünf Fragebögen wurden im Geschäft hinterlassen und im Nachhinein von den Einzelhändlern mithilfe eines frankierten Rückumschlags zurückgesandt. Bei der Kartierung wurde die Zuordnung nach Branchen anhand der geführten Sortimente vorgenommen. Konnten Betriebe mehreren Branchen zugeordnet werden, wurden die Betriebe gemessen an den flächenmäßigen Sortimentsschwerpunkten einer Branche zugeteilt. Im Falle gleicher Verkaufsflächenanteile wurden die Betriebe der Branche zugeordnet, von der die höheren Umsätze zu erwarten waren.

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

[4] Unter Einzelhandel wird der eigentliche Einzelhandel, sowie das Nahrungsmittelhandwerk und die Apotheken verstanden. Nicht als Einzelhandel erfasst wurden der Kfz- und Brennstoffhandel. In graphischen Darstellungen werden diese als Gewerbe gekennzeichnet.

Tabelle 1: Branchenschlüssel – Branchen und zugehörige Sortimente

1	Lebensmittel, Nahrungs- und Genussmittel Bäckerei, Konditorei Metzgerei, Fleischerei Nahrungs- und Genussmittel (inkl. Tabakwaren) Getränke
2	Gesundheits- und Körperpflege Drogerie, Parfümerie, Körperpflege, Wasch-, Putz-, Reinigungsmittel Sanitätshaus, medizinische (hierunter fallen auch Apothekenwaren) und orthopädische Artikel, Hörgeräte
3	Schreibwaren, Papier, Bücher Schreib-, Papierwaren, Schul-, Büroartikel, Stempel Sortimentsbuchhandel Zeitschriften
4	Bekleidung Herren-, Damen-, Kinder-, Lederbekleidung Meterware für Bekleidung, Kurzwaren, Handarbeitswaren
5	Schuhe Schuhe
6	Spielwaren, Sportartikel, Hobby Musikinstrumente Waffen, Sammlerbriefmarken, Pokale, Vereinsbedarf Spielwaren Sportbekleidung Sportgeräte, Campingartikel
7	Hausrat, Glas, Porzellan Hausrat, Schneidwaren, Bestecke Glas, Feinkeramik, Geschenkartikel
8	Unterhaltungselektronik Rundfunk-, Fernseh-, phonotechnische Geräte, Videokameras, -rekorder Telefone und Zubehör Audio-CD, Zubehör zur Unterhaltungselektronik PC und Zubehör, Software Foto
9	Uhren, Schmuck, Optik, Lederwaren Uhren, Schmuck, Optik Lederwaren, Taschen

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

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

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

Zu berücksichtigen ist ferner, dass bei der Kartierung die Freiflächen der Betriebe nicht zu der Verkaufsfläche hinzugerechnet wurden. Diese spielt insbesondere bei Gartenbaubetrieben eine entscheidende Rolle. In Windeck entfällt diese auf die Gartenbaumschule Ueckerseifer, den Raiffeisen-Markt, Holz Langen und Korff & Co und liegt bei insgesamt 12.200 m^2. Die Kfz-Handelsbetriebe wurden nicht als Einzelhandelsbetriebe erfasst. Eine letzte Besonderheit ist die Aufnahme der Tankstellen. Die Verkaufsflächen der Shops wurden der Branche Lebens-, Nahrungs- und Genussmittel zugeteilt.

An der Befragung nahmen insgesamt 60 von 80 Betrieben bereitwillig teil. Diese überdurchschnittlich hohe Rücklaufquote von 75 Prozent lässt sich einerseits auf die schriftliche Motivation durch die Gemeinde Windeck sowie andererseits auf das große Interesse der Einzelhändler, an der Entwicklung des Einzelhandels vor Ort, zurückführen. Lediglich bei zwei Betrieben bestand keinerlei Interesse an der Befragung teilzunehmen. In anderen Betrieben wurde der Fragebogen zur Weiterleitung an die Geschäftsführer abgegeben. Von diesen 21 Fragebögen wurden lediglich fünf zurückgesandt.

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

Der Fragenkatalog befasste sich mit Auskünften zur betrieblichen Struktur und den Veränderungsabsichten der Windecker Einzelhandelskaufleute. Neben dem Ziel, ein aktuelles Bild von der Situation vor Ort zu bekommen, wurde ebenfalls nach der Einschätzung des jeweiligen Standorts durch die Windecker Einzelhandelskaufleute gefragt, um Aufschluss über die Bewertung der weichen Standortfaktoren und die Stärken und Schwächen der Windecker Einzelhandelsstruktur zu erlangen.

Überdies wurden im Rahmen der Erhebungen vor Ort die Außendarstellung der Geschäfte und die Atmosphäre der Einkaufsbereiche einer Bewertung unterzogen.

2.2 Passantenbefragung

An sechs zuvor festgelegten Standorten wurden im September und Oktober 2009 mithilfe eines standardisierten Fragebogens insgesamt 312 Passanten befragt. Die Befragungen wurden im Ortszentrum von Rosbach sowie an den Standorten LIDL und ALDI Rosbach und den vier Ortskernen von Dattenfeld, Schladern, Herchen und Leuscheid durchgeführt. Diese Standorte sind vor dem Hintergrund der vorliegenden Einzelhandelsstrukturen in der Gemeinde gewählt worden. Eine genaue Auflistung des Befragungsdesigns ist Tabelle 2 zu entnehmen.

Neben dem Ziel, das Einzugsgebiet der jeweiligen Standorte und der gesamten Gemeinde abzugrenzen, wurde nach den Einkaufsgewohnheiten der Gesprächspersonen gefragt. Überdies standen die Einschätzungen und Meinungen zur Einkaufssituation im Mittelpunkt der Befragung. Hierzu wurden insbesondere die Präferenzen der Kunden sowie die Bewertung der Einkaufsatmosphäre und des Angebots abgefragt. Verbesserungsvorschläge der Passanten für den Standort und die gemeindliche Einzelhandelssituation lassen ebenfalls eine qualitative Beurteilung zu.

Tabelle 2: Befragungsdesign

Befragungsort	Anzahl Befragte (absolut)	Anzahl Befragte (%)
Gemeinde Rosbach	312	100
Zentrum Rosbach	52	17
LIDL Rosbach	40	13
ALDI Rosbach	20	6
Ortskern Dattenfeld	50	16
Ortskern Schladern	50	16
Ortkern Herchen	50	16
Ortskern Leuscheid	50	16
Geschlecht		
männlich	139	45
weiblich	173	55
Alter		
16-20 Jahre	24	8
21-25 Jahre	12	4
26-30 Jahre	23	7
31-40 Jahre	49	16
41-50 Jahre	54	17
51-60 Jahre	49	16
61-70 Jahre	42	13
> 70 Jahre	57	18

2.3 Arbeitskreissitzung

Die Ergebnisse der Erhebungen und Befragungen sowie die Auswertungen wurden am 14. Januar 2010 mit einer Expertenrunde diskutiert. Ein solcher fachbezogener Dialog sorgt für eine größere Transparenz, verbessert die Qualität der Analysen und bewirkt eine größere Akzeptanz der Ergebnisse.

An der Arbeitskreissitzung nahmen neben dem Bürgermeister, Herrn Funke, Herr Brück, der Vorsitzende der Werbegemeinschaft Rosbach, Frau Thiel, die Geschäftsführerin der Wirtschaftsförderungs- und Entwicklungsgesellschaft Windeck mbH und Beigeordnete der Gemeinde, drei Vertreter der Kreditinstitute und zehn Einzelhändler (vgl. Anhang 12.3) sowie Herr Hamerla und Frau Wessel von ArchitekturStadtplanungStadtentwicklung Hamerla I Gruß-Rinck I Wegmann + Partner, Düsseldorf, teil.

Zu Beginn der Arbeitskreissitzung wurden die Ziele und die Bedeutsamkeit eines Einzelhandelskonzepts und die Notwendigkeit eines solchen für die Steuerung der Gemeindeentwicklung vorgestellt, bevor die zentralen Ergebnisse des Konzepts präsentiert wurden. Besonderes Augenmerk lag hierbei auf der Abgrenzung zentraler Versorgungsbereiche, den absatzwirtschaftlichen Analysen und Prognosewerten sowie den Empfehlungen zur Weiterentwicklung des Windecker Einzelhandels.

Insgesamt wurden die vorgestellten Ergebnisse von den Anwesenden umfassend getragen. Von den Teilnehmern der Arbeitskreissitzung wurde besonderer Wert auf eine Sicherung, Stärkung und den Ausbau der Nahversorgungsbereiche und die Stärkung des Zentrums Dattenfeld gelegt. In diesem Zusammenhang wurde der Wunsch geäußert, die Weiterentwicklung in Dattenfeld stärker zu konkretisieren. Die detaillierten Ergebnisse der Sitzung sind an entsprechender Stelle in das Einzelhandelskonzept eingeflossen.

3. Struktur- und Rahmendaten der Gemeinde Windeck

Die Entwicklung des Einzelhandels steht in einem engen Bezug zu den wirtschaftlichen, demographischen, städtebaulichen und infrastrukturellen Rahmenbedingungen, die im folgenden Kapitel kurz dargestellt werden.

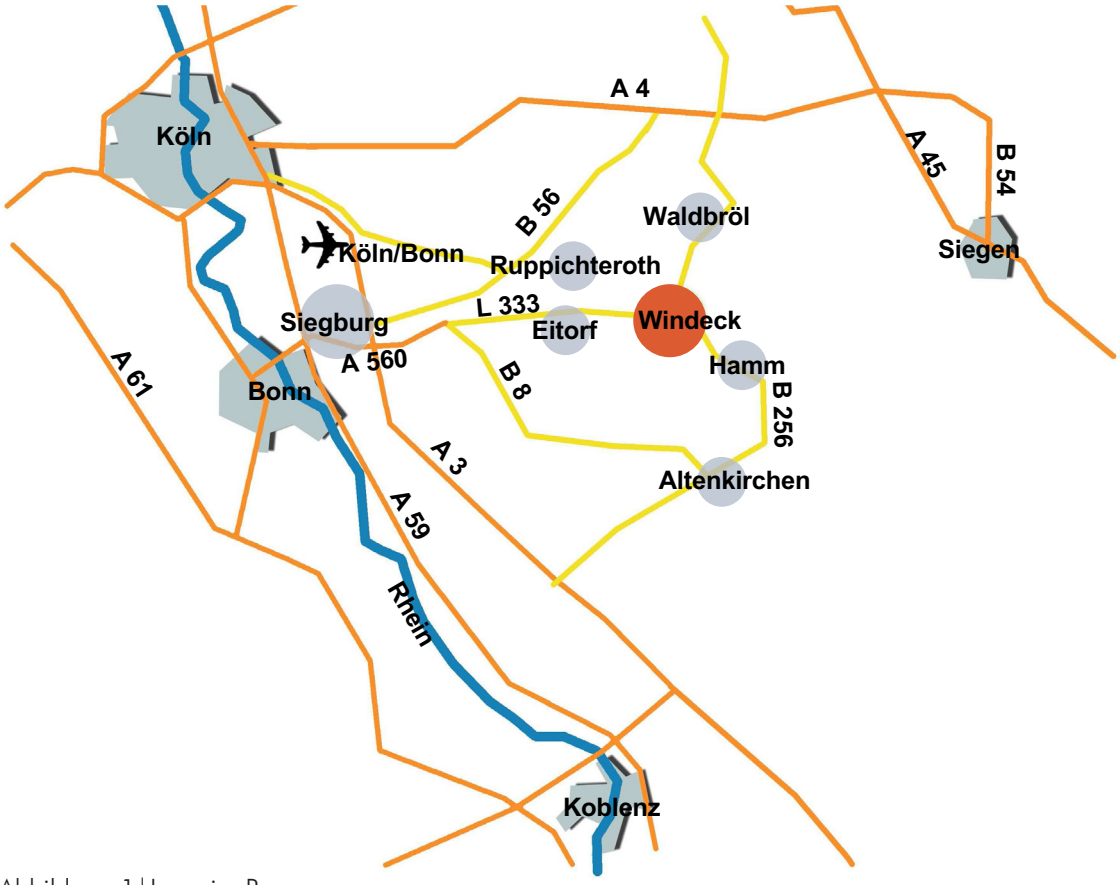


Abbildung 1 | Lage im Raum

3.1 Lage und Verkehrsanbindung

Die knapp 21.000 Einwohner zählende Gemeinde Windeck hat eine Größe von 107,26km² und erstreckt sich über 67 Ortschaften. Vor dem Hintergrund des Einzelhandelskonzepts sind insbesondere die Ortsteile Rosbach, Dattenfeld, Schladern, Leuscheid, Herchen und Au zu nennen.

Die in der Regionalplanung als Grundzentrum ausgewiesene Gemeinde Windeck liegt am östlichen Rand des Rhein-Sieg-Kreises und grenzt im Südosten an das Bundesland Rheinland-Pfalz. Sie liegt im

Schnittpunkt der überregionalen Entwicklungsachsen Bonn - Siegen sowie Wuppertal und Rheinland-Pfalz. Von den im Rhein-Sieg-Kreis gelegenen 11 Mittelzentren liegen Eitorf ca. 20km und Hennef ca. 40km entfernt. Die Kreisstadt Siegburg mit knapp 39.600 Einwohnern[5] ist ebenfalls nach 40 km zu erreichen. Die Großstädte Köln und Bonn liegen ca. 60 bzw. 80 km[6] entfernt. Zur Steigerung der Leistungsfähigkeit der Anbindung an das überregional bedeutsame Verkehrsnetz, ist die K7 - abschnittsweise - ausgebaut worden. Sie schließt den Ortsteil Rosbach über die Landesstraße L147 an die B8 an. Eine weitere bedeutende Ost-West-Verbindung ist die L333 - auch Siegtalstraße genannt.

Wichtiger Standortfaktor der Gemeinde Windeck ist die Anbindung an die Regionalbahn Köln – Siegen sowie die S-Bahn Düren – Au (Sieg) mit Bahnhöfen in Rosbach, Dattenfeld, Herchen, Au und Schladern. Letzterer ausgebaut als großer Park&Ride Bahnhof für Pendler aus dem gesamten „Windecker Ländchen".

3.2 Soziale Infrastruktur und Tourismus

Die Gemeinde Windeck weist eine gute Schul- und Sozialinfrastruktur auf. Mit fünf Grundschulen, einem Gymnasium, einer Hauptschule, einer Realschule und einer Förderschule ist das Angebot breit gefächert. Ergänzt wird dieses durch insgesamt 12 Kindertagesstätten.
Hinsichtlich des Tourismus und der Naherholung muss insbesondere auf die Stärken des Erholungsgebiets „Windecker Ländchen"[7] verwiesen werden. Der Naturraum ist insbesondere durch Rad- und Wanderwege an der Sieg und in waldreichen Gebieten für Touristen attraktiv.

[5] Landesbetrieb Information und Technik NRW (IT.NRW), ehemals Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik NRW (LDS)

[6] Die Entfernungsangaben beziehen sich auf den Hauptort Rosbach. Berücksichtigt werden muss, dass die Entfernungen je nach Lage im Gemeindegebiet deutlich hiervon abweichen können.

[7] ArchitekturStadtplanungStadtentwicklung Hamerla I Gruß-Rinck I Wegmann + Partner (2008a): Windeck Rosbach. Entwicklungs- und Handlungskonzept. Düsseldorf.

3.3 Bevölkerung

In der Gemeinde Windeck lebten Mitte des Jahres 2009 knapp 20.600 Menschen[8]. Ähnlich des Rhein-Sieg-Kreises, konnte die Gemeinde bis zum Jahr 2005 ein stetiges Bevölkerungswachstum verzeichnen. Der Grund hierfür lag in den hohen Wanderungsgewinnen. Die natürliche Bevölkerungsentwicklung war im gesamten Betrachtungszeitraum negativ. Seit dem Jahr 2005 zeichnet sich die Gemeinde jedoch durch eine schrumpfende Bevölkerungsentwicklung aus, da die natürlichen Bevölkerungsverluste nicht mehr durch positive Wanderungssalden kompensiert werden können.

Vor dem Hintergrund der Ergebnisse der Bevölkerungsprognose[9], ist zukünftig mit einem geringen Anstieg der Bevölkerungszahlen zu rechnen. Unter Berücksichtigung der natürlichen Bevölkerungsentwicklung, den zukünftigen Wanderungsströmen und mittelfristig verfügbaren Wohnbaupotenzialen, wird für Windeck bis zum Jahr 2020 eine Bevölkerungszielzahl von 21.600 Einwohnern prognostiziert. Begründet durch das Wachstum der Bevölkerung sind für den Windecker Einzelhandel bis zum Jahr 2020 folglich leicht steigende Umsätze zu erwarten.

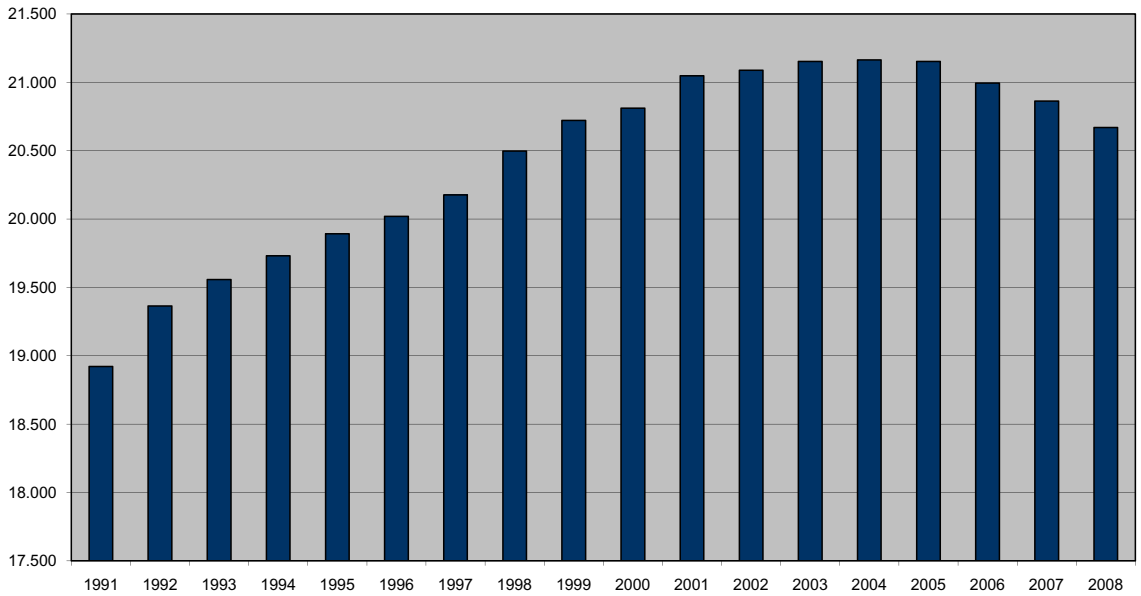


Abbildung 2 | Bevölkerungsentwicklung Windeck 1991-2008

[8] Inkl. 825 Nebenwohnsitzen (Gemeindedaten Windeck)

[9] ArchitekturStadtplanungStadtentwicklung Hamerla I Gruß-Rinck I Wegmann + Partner (2008a): Windeck Rosbach. Entwicklungs- und Handlungskonzept. Düsseldorf.
Die Bevölkerungsentwicklung bis zum Jahr 2020 wurde mithilfe der Methode der Fortschreibung der Basisbevölkerung nach Geburtsjahren und Geschlecht prognostiziert. Hierbei wurden die Bestandszahlen der einzelnen Jahrgänge mit den entsprechenden Sterbewahrscheinlichkeiten multipliziert. Die Zahl der Lebendgeborenen ergibt sich durch Multiplikation der jeweiligen Zahl der Frauen von 15 bis 44 Jahren mit altersspezifischen Geburtenhäufigkeiten. Weiterhin wurden die Auswirkungen von Wanderungsbewegungen durch Verrechnung mit einem nach Jahrgangsstärken und Geschlecht definierten Wanderungspotenzial einbezogen.

Aber nicht nur die steigenden Einnahmen, sondern vielmehr die Veränderungen in der Nachfragestruktur müssen Berücksichtigung finden. Die Altersstrukturen beeinflussen die Nachfrage im Einzelhandel maßgeblich. In Windeck wird es bis zum Jahr 2020 – abgesehen von einem Anstieg der Bevölkerungszahlen in der Altersgruppe der Kleinkinder – in den Jahrgängen im Jugendlichenalter zu Einwohnerverlusten kommen. Die Altersgruppen ab 19 Jahren werden hingegen nahezu durchgängig anwachsen. Die stärkste Zunahme entfällt hierbei auf die Gruppe der Senioren (über 75 Jahre). Infolgedessen wird sich die Altersstruktur in der Gemeinde Windeck bis zum Jahr 2020 durch eine Alterung der Bevölkerung auszeichnen. Für den Windecker Einzelhandel bedeutet dies, dass die Angebote beispielsweise stärker auf die Altersgruppe der Senioren zugeschnitten werden sollten.

3.4 Beschäftigte, Arbeitslosenzahlen und Pendlerbeziehungen

In Windeck arbeiteten in der Mitte des Jahres 2008 ungefähr 2.141 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte. Insgesamt stieg die Zahl im Vergleich zum Vorjahr (2.092) sogar an. Vergleicht man die Werte allerdings mit denen aus den Jahren vor 2003 (bis insg. 2.470 im Jahr 2000), so ist die Zahl insgesamt um 15,4 Prozent zurückgegangen. [0]

Der Anteil der Personen, die ohne Arbeit waren, lag im Januar 2008 in Windeck bei circa 880. Das entspricht einer Arbeitslosenquote von ca. 4,3 Prozent.[11] Im Vergleich zu den Arbeitslosenzahlen des Rhein-Sieg-Kreises (6,1%), Nordrhein-Westfalens (8,1%) und Deutschlands (7,4%) in diesem Zeitraum, ist die Arbeitslosenquote sehr gering und daher als positiv einzuschätzen.

Das Pendlersaldo ist in Windeck negativ und liegt bei 3.369 Personen. Lediglich 879 Personen pendeln in die Gemeinde, hingegen gibt es 4.248 Auspendler.

[10] Daten basieren auf den Informationen des IT.NRW

[11] Datengrundlage Bevölkerung: IT.NRW, 2008

4. Einzelhandelsstrukturen in der Gemeinde Windeck

Das folgende Kapitel befasst sich mit der Darstellung der Ergebnisse der Erhebungen vor Ort. Zunächst werden die Ergebnisse der Kartierung herausgestellt (Kap. 4.1), bevor in dem darauffolgenden Kapitel (4.2) auf die Ergebnisse der Befragung der Einzelhändler und der Passanten eingegangen wird.

4.1 Analyseergebnisse

Im Rahmen der Kartierung wurden im gesamten Gemeindegebiet Windecks insgesamt 80 Betriebe mit einer Gesamtverkaufsfläche von 15.232 m² aufgenommen. 34 der Betriebe liegen im Ortsteil Rosbach, 17 Betriebe in Dattenfeld, zehn Betriebe in Schladern, sieben in Leuscheid, acht in Herchen und drei Betriebe in Au.

Die Auswertung trägt der Anonymität Rechnung, so dass lediglich Summenergebnisse verwendet werden. Zu diesem Zwecke wurden die kleineren Ortsteile mit geringen Einzelhandelsansiedlungen mit den größeren Ortschaften zusammengefasst. Die Betriebe in Mauel wurden Rosbach zugeteilt. Der Betrieb in Dreisel sowie der in Wilberhofen wurden dem Ort Dattenfeld zugewiesen. Die Einzelhandelsansiedlungen in Au wurden keinem anderen Ortsteil zugeordnet. Dieses war ohne Probleme möglich, da die drei in Au ansässigen Betriebe einer Branche angehören.

4.1.1 Betriebe und Verkaufsflächen in der Gesamtgemeinde

Die nachfolgende Tabelle veranschaulicht die Aufteilung der Betriebe und Verkaufsflächen auf die Branchen. Deutlich wird hierbei, dass ein entscheidender Anteil auf die Branche Lebens-, Nahrungs- und Genussmittel entfällt. Fast die Hälfte (49%) der gesamten Verkaufsfläche Windecks gehört dieser Branche an. Ein ebenfalls großer Anteil entfällt auf die Branche Bau- und Gartenmarktsortimente. Hierunter fallen neben den typischen Baumarktartikeln auch Pflanzen/Blumen und Angebote des Zoofachhandels. Der hohe Verkaufsflächenanteil von insgesamt 29 Prozent ist vordergründig auf die großen Betriebe Gartenbaumschule Ueckerseifer in Rosbach sowie den Raiffeisen Markt in Leuscheid zurückzuführen. Die Branche Gesundheits- und Körperpflege ist mit acht Betrieben und einer Verkaufsfläche von 1.210 m² ebenfalls relativ stark ausgeprägt. Dieser Branche wurden neben den Drogeriemärkten, ebenfalls die im Gemeindegebiet ansässigen Apotheken zugeordnet.

Herauszustellen ist, dass die Ausstattung der Gemeinde mit Betrieben zur Deckung des täglichen Bedarfs, bezogen auf die Verkaufsflächen, bei insgesamt 57 Prozent liegt. Allen anderen Branchen kommen lediglich geringere Anteile zu. Die Werte schwanken hierbei zwischen ein bis sechs Prozent. Auf die Bekleidungsbranche und die Branche Einrichtungsbedarf und Möbel entfallen jeweils drei Prozent der Verkaufsflächen. Die Verkaufsflächen im Bereich der Unterhaltungselektronik machen insgesamt einen Anteil von zwei Prozent aus.

Tabelle 3: Betriebe und Verkaufsflächen nach Branchen in der Gemeinde Windeck

Branche / Warengruppe	Betriebe [Anzahl]		Verkaufsfläche [m²]	
Lebensmittel, Nahrungs- und Genussmittel	31	39%	7.525	49%
Gesundheits- und Körperpflege	8	10%	1.210	8%
ohne Apotheken	4		890	
Nahbedarf / kurzfristiger Bedarf	39	49%	8.735	57%
Schreibwaren, Papier, Bücher	2	3%	240	2%
Bekleidung	4	5%	468	3%
Schuhe	2	3%	200	1%
Spielwaren, Sportartikel, Hobby	2	3%	170	1%
Hausrat, Glas, Porzellan	2	3%	98	1%
Mittelfristiger Bedarf	12	17%	1.176	8%
Unterhaltungselektronik	4	5%	232	2%
Uhren, Schmuck, Optik, Lederwaren	2	3%	90	1%
Einrichtungsbedarf, Möbel	5	6%	479	3%
Bau- und Gartenmarktsortimente	16	20%	4.430	28%
ohne Betriebe mit hohem Umsatz im Freibereich	12		1.580	
Elektrogeräte und Leuchten	2	3%	90	1%
Langfristiger Bedarf	29	37%	5.321	35%
Gesamt	80	100%	15.232	100%

Quelle: eigene Erhebung

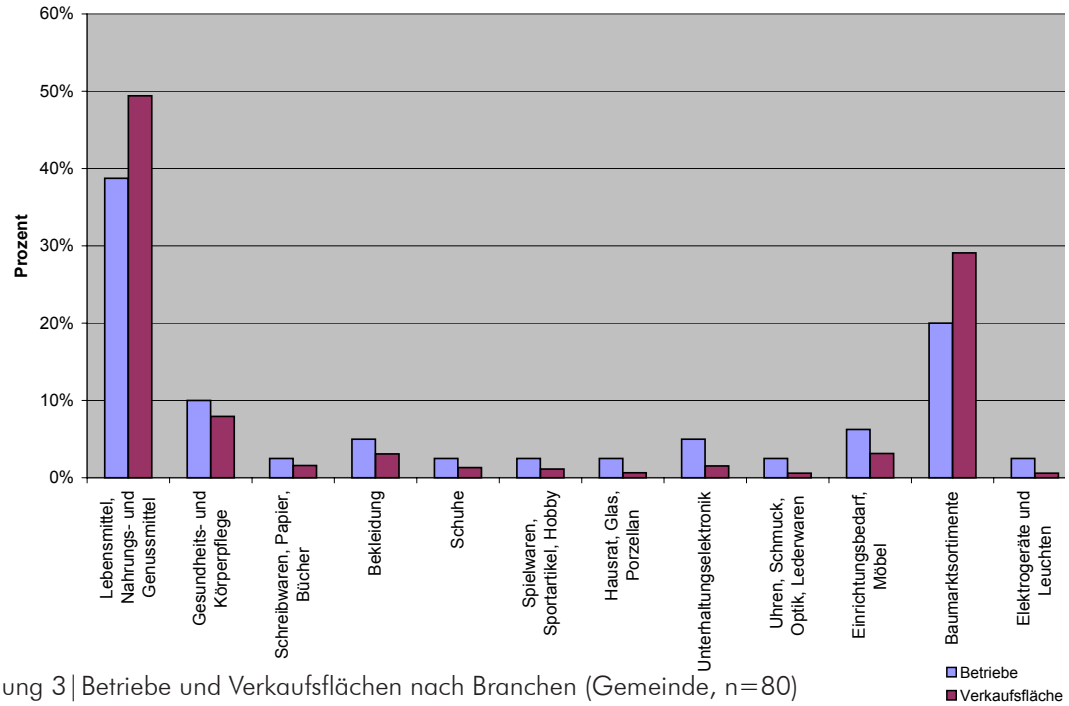


Abbildung 3 | Betriebe und Verkaufsflächen nach Branchen (Gemeinde, n=80)

4.1.2 Verteilung der Betriebe und Verkaufsflächen im Gemeindegebiet

Betrachtet man die Verteilung der Betriebe und der Verkaufsflächen auf die Ortsteile, wird der Einzelhandelsschwerpunkt in Rosbach deutlich. So entfallen 42 Prozent der Betriebe und sogar 58 Prozent der Verkaufsfläche in der Gemeinde auf Rosbach. In Dattenfeld sind 22 Prozent der Betriebe ansässig, die circa 19 Prozent der Verkaufsfläche der Gemeinde Windeck ausmachen. Die Betriebe in Schladern beziffern sich auf einen Anteil von 13 Prozent und einen Verkaufsflächenanteil von neun Prozent. In den anderen Ortsteilen sind insgesamt weniger Betriebe ansässig. Die Verkaufsflächenanteile liegen hier lediglich bei zwei bis sieben Prozent.

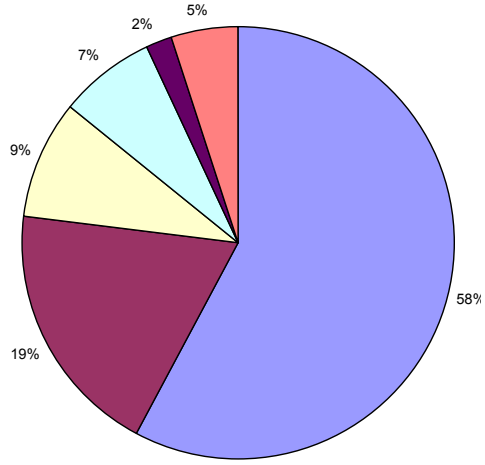


Abbildung 4 | Verteilung der Verkaufsfläche auf die Ortsteile (n=80)

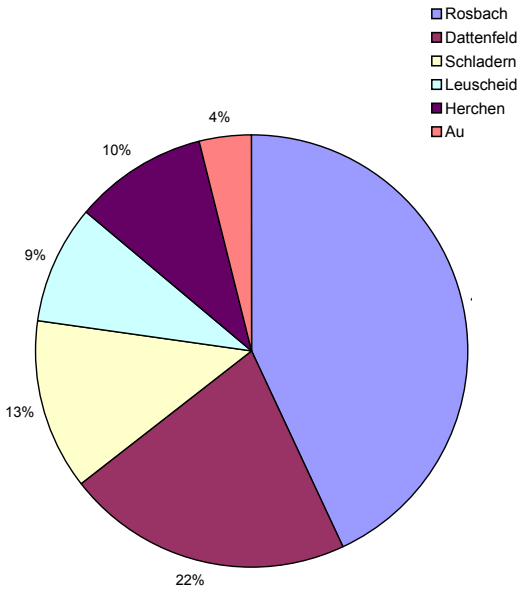


Abbildung 5 | Verteilung der Betriebe auf die Ortsteile (n=80)

Rosbach

Bei eingehender Untersuchung der in den einzelnen Ortsteilen ansässigen Betriebe nach Branchen- und Verkaufsflächenanteilen, wird deutlich, dass in Rosbach – ähnlich der Struktur in der Gesamtgemeinde – ein überwiegender Teil der Betriebe und der Verkaufsfläche auf die Branche Lebens-, Nahrungs- und Genussmittel entfällt. In Rosbach ist ebenfalls der Anteil im Bereich der Bau- und Gartenmarktsortimente relativ hoch. Auch an dieser Stelle ist erneut auf die Bedeutung der Gartenbaumschule Ueckerseifer zu verweisen. Auf die übrigen Branchen entfallen lediglich Anteile von unter zehn Prozent. Diese geringen Anteile deuten bereits auf einen Fehlbedarf in einigen Branchen, insbesondere im Bereich des mittelfristigen Bedarfs hin.

Auffällig ist bei der Verteilung der Betriebe und der Verkaufsflächen auf die Ortsteile, dass in Rosbach der Anteil der Verkaufsfläche wesentlich höher (58%) ist, als der Anteil der Betriebe (42%). Dieses Verhältnis weist auf große Betriebsstrukturen im Einzelhandel hin.

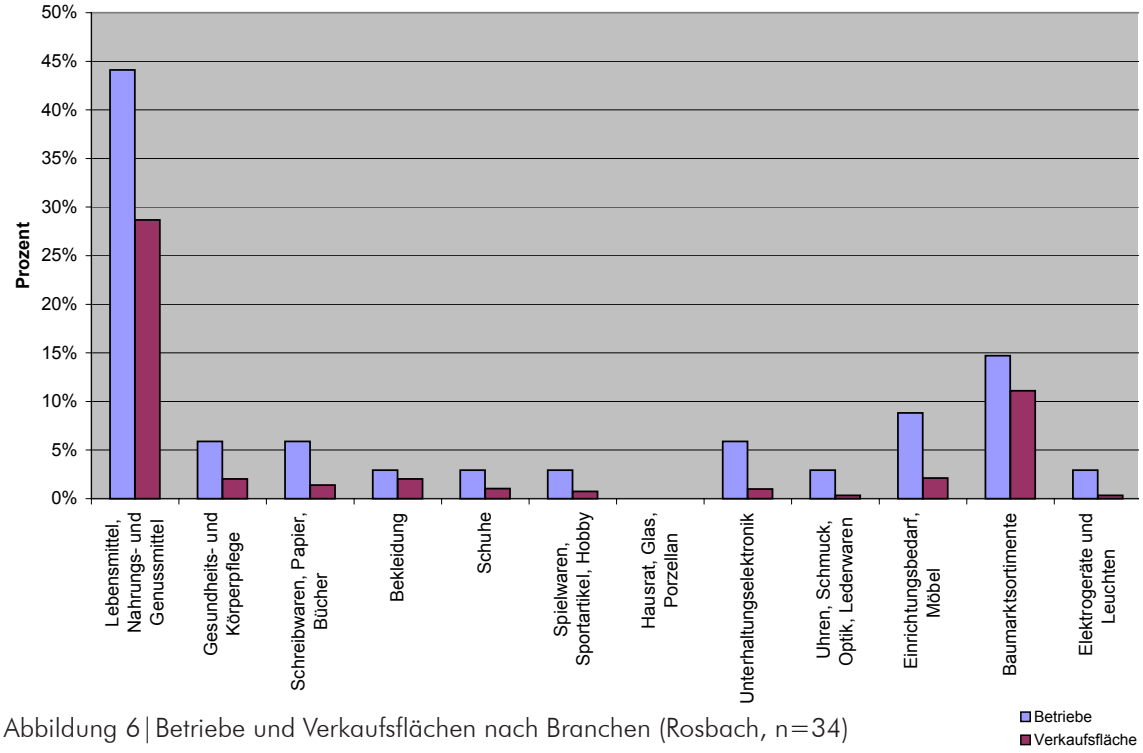


Abbildung 6 | Betriebe und Verkaufsflächen nach Branchen (Rosbach, n=34)

Dattenfeld

Ein ähnliches Gefüge weist die Einzelhandelsstruktur in Dattenfeld auf. Herauszuheben ist der hohe Verkaufsflächenanteil der Lebensmittelbranche. Dieser ist insbesondere auf den REWE-Markt und den REWE-Getränkemarkt zurückzuführen. Mit einer Apotheke und zwei Drogerien weist Dattenfeld ebenfalls einen vergleichsweise hohen Anteil im Bereich der Gesundheits- und Körperpflege auf. Auffallend ist weiterhin, dass in Dattenfeld – entgegen der Einzelhandelsstruktur in Rosbach – einige Branchen nicht im Ortsteil vertreten sind.

Zusammen mit Rosbach entfällt mit ca. 3/4 der Verkaufsfläche der Schwerpunkt des Windecker Einzelhandels auf die beiden Ortsteile.

Schladern

In Schladern stellt sich das Bild anders dar. Hier ist der Anteil im Bereich der Lebens-, Nahrungs- und Genussmittel sehr gering. Lediglich eine Bäckerei ist vor Ort ansässig. Der überwiegende Teil entfällt auf die Bau- und Gartenmarktsortimente. Dieses ist zu großen Teilen auf den vor Ort ansässigen Betrieb Holz Langen zurückzuführen. Begründet durch die vor Ort ansässige Apotheke und den Drogeriemarkt, entfällt ein ebenfalls großer Anteil auf die Branche Gesundheits- und Körperpflege.

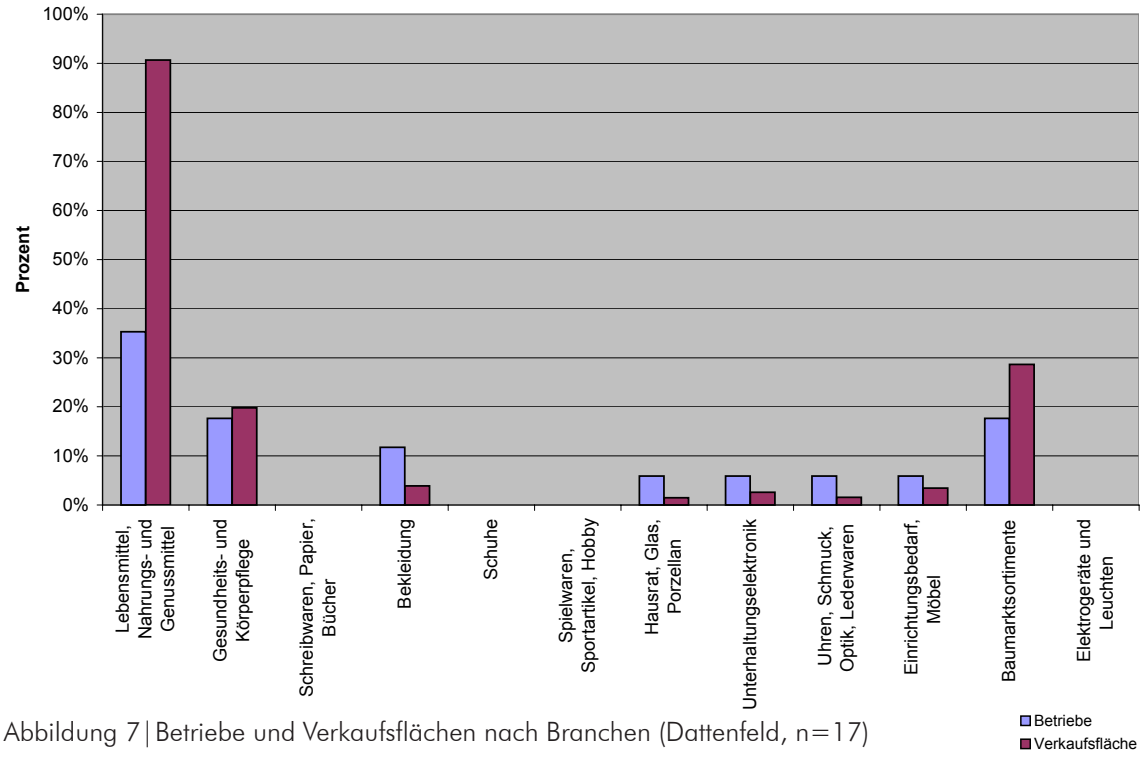


Abbildung 7 | Betriebe und Verkaufsflächen nach Branchen (Dattenfeld, n=17)

Leuscheid

Im Ortsteil Leuscheid ist ein großer Teil der ansässigen Betriebe der Branche Lebens-, Nahrungs- und Genussmittel zuzuordnen. Dies ist auf den Lebensmittelmarkt Raabe, eine Bäckerei und eine Metzgerei zurück zu führen. Weiterhin sind auch hier die Anteile im Bereich der Bau- und Gartenmarktsortimente mit einer Gärtnerei und dem Raiffeisenmarkt relativ stark vertreten.

Herchen

In Herchen ist ein wesentlich geringerer Einzelhandelsbesatz als in den anderen Ortsteilen festzustellen. Die Verkaufsfläche beträgt geringe 295 m². Berücksichtigt man, dass Herchen lediglich circa 100 Einwohner weniger hat als die Ortsteile Schladern und Leuscheid und dem Ortsteil eine Versorgungsfunktion für 1.097 Einwohner [12] zukommt, so ist die geringe Ausstattung relativ zu den anderen Ortsteilen umso bedeutsamer. Positiv hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang, dass mit zwei Bäckereien, einer Metzgerei und einer Apotheke, das vorhandene Angebot zu einem Großteil dem kurzfristigen Bedarf zugehörig ist.

Die räumliche Verteilung der Einzelhandelsbetriebe, speziell der Betriebe zur Deckung des täglichen Bedarfs spielt insbesondere bei den älteren Personen eine entscheidende Rolle. Der Anteil der über 60-jährigen liegt in Windeck bei 27 Prozent. Überdies werden mit dem Einkauf auch soziale Kontakte und ein selbstständiges Leben im Alter aufrecht erhalten. Weiterhin kommt der Nahversorgung ein hoher Stellenwert im Hinblick auf die Identifikation der Personen mit ihrem Ortsteil zu.

12 Gemeinde Windeck, Stand 30.09.2009

4.1.3 Verkaufsflächenanteile je Einwohner

Die Verkaufsflächenanteile pro Einwohner eignen sich als ein Vergleichsmaß für die quantitative Ausstattung. In dem gesamten Gemeindegebiet liegt die Verkaufsfläche pro Einwohner – bezogen auf das gesamte Branchenspektrum – bei 0,74 m² [13]. Im Vergleich zu den Werten für das Bundesgebiet (1,4 m² pro Einwohner [14]) liegt die Ausstattung in Windeck folglich um ca. 0,66 m² unter dem Durchschnitt. Hinsichtlich des Angebots an Lebens-, Nahrungs- und Genussmitteln liegt dagegen der Wert in der Gemeinde bei 0,37 m² und damit sogar über dem bundesweiten Durchschnitt (Orientierungswert ca. 0,33 - 0,35 m² pro Einwohner).

Bezogen auf die Verkaufsflächenausstattung in den einzelnen Ortsteilen, können eindeutige Unterschiede herausgestellt werden.
In Rosbach wird der bundesweite Durchschnittswert bezogen auf das gesamte Branchenspektrum deutlich überschritten. Hier liegt der Wert bei 2,17 m² Verkaufsfläche pro Einwohner. Und auch der Verkaufsflächenanteil pro Einwohner im Bereich der Lebensmittel liegt mit 1,23 m² deutlich über dem Bundesdurchschnitt. Rosbach zeichnet sich innerhalb der Gemeinde durch eine überdurchschnittliche Verkaufsflächenausstattung pro Einwohner aus.
In den Ortsteilen Dattenfeld, Schladern und Leuscheid liegt die Verkaufsflächenausstattung pro Einwohner gemittelt über das gesamte Branchenspektrum hingegen unter dem Bundesniveau. Am gravierendsten ist der Wert in Herchen, wo mit einer Verkaufsfläche von 0,25 m² pro Einwohner eine besonders stark unterdurchschnittliche Verkaufsflächenausstattung vorliegt.
Ein anderes Bild ergibt sich bei der Betrachtung der Verkaufsflächenausstattung im Lebensmittelbereich. Hier wird das Bundesniveau in Leuscheid mit einer Verkaufsfläche von 0,47 m² pro Einwohner geringfügig überschritten. Dieses ist zu großen Teilen auf den vor Ort ansässigen Lebensmittelmarkt zurückzuführen. Die anderen Ortsteile weisen hingegen eine unterdurchschnittliche Verkaufsflächenausstattung im Lebensmittelsektor auf. Herauszuheben ist in diesem Zusammenhang der Ortsteil Schladern, wo mit einer Verkaufsfläche von lediglich 0,03 m² pro Einwohner die Ausstattung als defizitär einzustufen ist. Hinzu kommt, dass sich diese Fläche auf eine einzige Bäckerei bezieht, die zudem stark eingeschränkte Öffnungszeiten besitzt. Zusätzlich zu der ohnehin geringen Verkaufsflächenausstattung in den kleineren Ortschaften, muss berücksichtigt werden, dass diese die Nahversorgung weiterer Windecker Ortsteile abdecken. Bezieht man die Bevölkerungszahlen der umliegenden Ortsteile in die Berechnung ein, verringert sich die Verkaufsflächenausstattung pro Einwohner weiter.

Zusammenfassend ist hervorzuheben, dass die Ausstattung in Windeck gemittelt über alle Branchen, gut über das Windecker Gemeindegebiet verteilt ist. Als Indikator für die Sicherung der Nahversorgung der Windecker Bevölkerung kommt dem Lebensmittel-Angebot eine besondere Bedeutung zu. Aufgezeigt wurden bestehende Defizite in den Ortsteilen Dattenfeld, Schladern und Herchen. In diesen Ortsteilen sollten Rahmenbedingungen geschaffen werden, damit sich ggf. weitere Betriebe ansiedeln. Das Ziel ist eine möglichst flächendeckende Nahversorgung.

13 Die Berechnungen beziehen sich auf die Daten zum Bevölkerungsstand der Gemeinde Windeck am 30.06.2009. Erfasst wurden sowohl Haupt- als auch Nebenwohnsitze.

14 GfK 2009

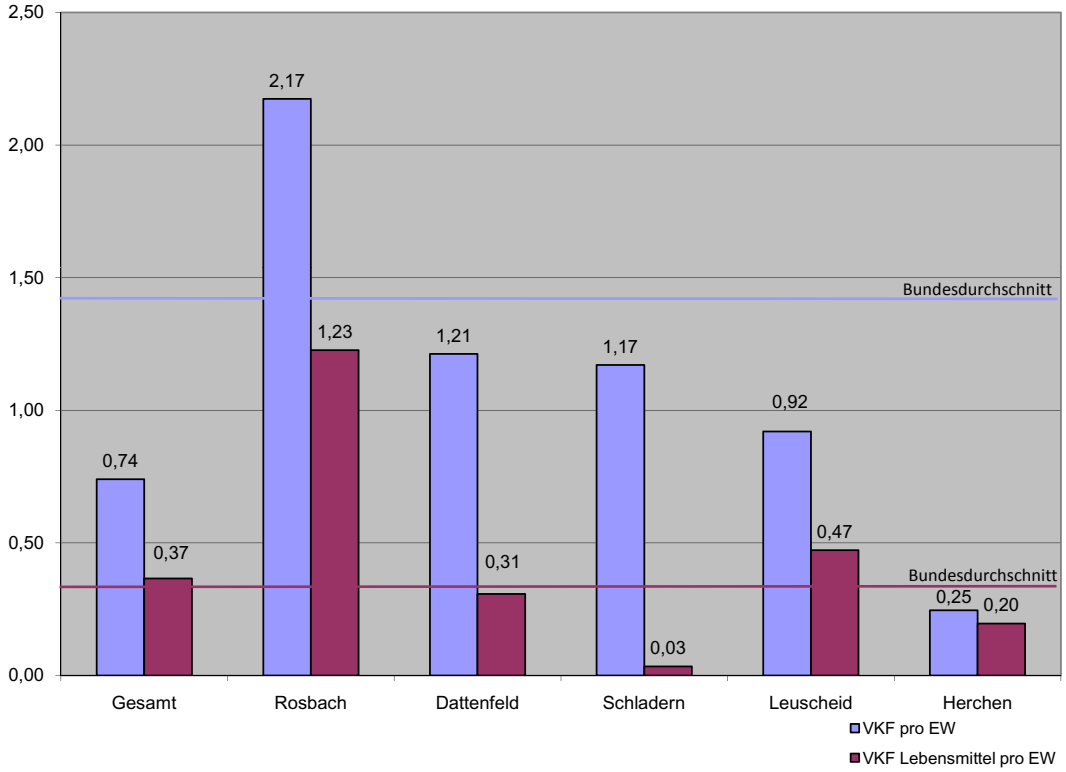


Abbildung 8 | Verkaufsflächen je Einwohner nach Ortsteilen (gesamt und Lebensmittel)

4.1.4 Betriebsgrößen und Betriebsformen

Bei genauerer Betrachtung der Betriebsgrößen in der Gemeinde Windeck, kann herausgestellt werden, dass die Gemeinde mit einem Anteil von 59 Prozent, überwiegend von Betrieben mit einer Größe von weniger als 100 m² Verkaufsfläche gekennzeichnet ist. Die weiteren Anteile verteilen sich zu 33 Prozent auf Betriebsgrößen von 100 bis 800 m² und zu lediglich acht Prozent auf Betriebsgrößen von mehr als 800 m². In die Gruppe der großen Betriebe gehören die Discounter ALDI und LIDL in Rosbach sowie die beiden REWE-Märkte in Rosbach und Dattenfeld. Die vorliegende Struktur mit einem überwiegenden Anteil von Betrieben unterhalb der Grenze der Großflächigkeit kann als positiv herausgestellt werden und ist zwingend erhaltenswert.

Bei näherer Betrachtung der Betriebsform ist positiv herauszustellen, dass von den befragten Betrieben insgesamt 81 Prozent keine Filialen sind. Ein großer Anteil der Geschäfte in der Gemeinde Windeck ist folglich den inhabergeführten Betrieben zuzuordnen. Insbesondere bei Betriebsgrößen von unter 100 m² entfällt der überwiegende Teil (94%) auf die inhabergeführten Betriebe. Den Restanteil von sechs Prozent machen regionale Filialisten, zumeist in Form von Bäckereien, aus. Ein wenig niedriger ist der Anteil bei Betriebsgrößen von 100 bis 800 m². Er liegt bei 79 Prozent. In dieser Größenordnung finden sich bereits nationale und internationale Filialisten. Lediglich bei Betriebsgrößen über 800 m², folglich im Bereich des großflächigen Einzelhandels, bestimmen ausschließlich internationale Filialisten die Struktur. Hierzu zählen die großen Lebensmittelmärkte LIDL, ALDI und REWE. Die Struktur mit hohen Anteilen inhabergeführter Betriebe gilt es auch zukünftig zu stützen.

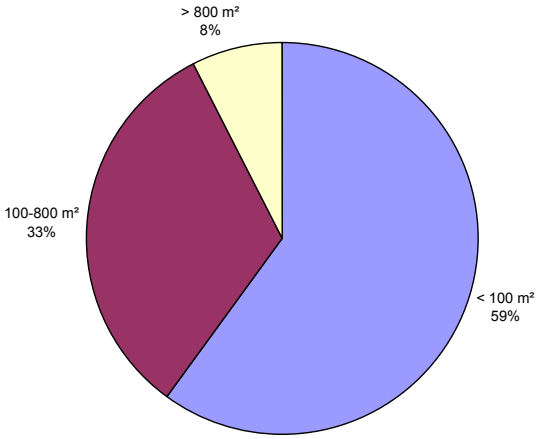


Abbildung 9 | Betriebsgrößen (n=80)

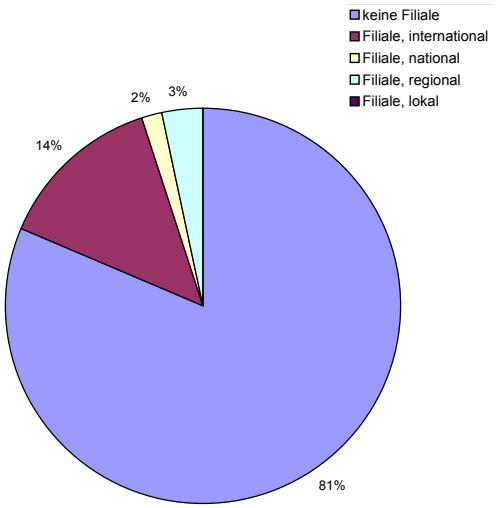


Abbildung 10 | Betriebsform (n=80)

4.2 Ergebnisse der Unternehmens- und Kundenbefragungen

Das folgende Kapitel beschäftigt sich mit den Ergebnissen der Befragungen. An der Befragung der Einzelhändler nahmen 60 Betriebe bereitwillig teil. 23 davon entfielen auf Rosbach, 16 auf Dattenfeld, acht auf Schladern, jeweils fünf auf Leuscheid und Herchen und drei auf Au. In den befragten Unternehmen arbeiten insgesamt 323 Personen. Diese umfassen allerdings sowohl die Voll- als auch die Teilzeitbeschäftigten.

Die Grundlage für die Aussagen zur Nachfragesicht bilden die 312 im September und Oktober 2009 in der Gemeinde Windeck durchgeführten Passantenbefragungen.

4.2.1 Entwicklung der Unternehmen in der Vergangenheit

Der Umsatz der befragten Unternehmen hat in der Vergangenheit laut Aussage der Einzelhändler in den letzten Jahren zu gleichen Teilen (37%) ab- bzw. zugenommen. Die restlichen Einzelhändler (26%) sprachen von einem gleichbleibenden Umsatz in den vergangenen Jahren.

30 Prozent der befragten Betriebe gaben an, in den letzten Jahren größere Investitionen durchgeführt zu haben. In der Mehrzahl der Fälle handelte es sich um Ausgaben im Rahmen der Betriebsausstattung (z.B. Alarmanlagen, Messgeräte, Backöfen etc.). Herauszustellen ist überdies, dass in acht Fällen die Betriebe erst in den letzten Jahren neu gebaut bzw. eröffnet haben und die Betriebsinhaber größere Investitionen für den Neubau und die Eröffnung ihres Betriebs tätigten. Aber auch Renovierungen sowie der Umbau des Geschäfts waren Gründe für eine größere Investitionstätigkeit.

Fasst man die Aussagen der Einzelhändler zu der Unternehmensentwicklung in den vergangenen Jahren zusammen, ist es nicht möglich, grundlegende Schlussfolgerungen über die Entwicklung abzuleiten. In der Summe gibt es sowohl Betriebe, die sich in der Vergangenheit positiv entwickelt haben als auch Unternehmen, die von einer negativen Entwicklung geprägt waren. Folglich kann das erfahrungsgemäß ambivalente Bild der Einzelhändler zur Entwicklung des Umsatzes bestätigt werden.

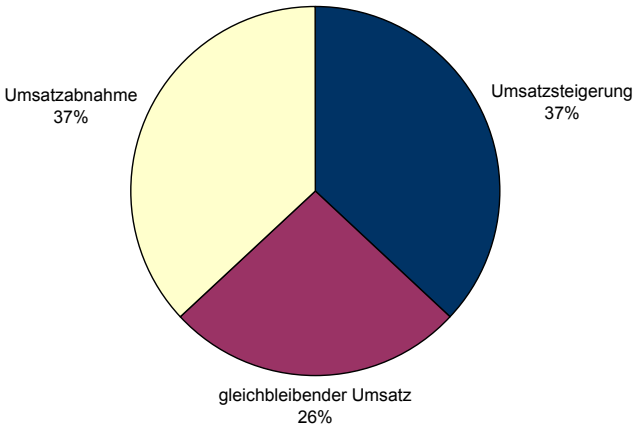


Abbildung 11 | Entwicklung des Umsatzes in den letzten Jahren (n=54)

4.2.2 Zukünftige Entwicklung der Unternehmen

Die Entwicklungschancen des Betriebs schätzten 34 Prozent der Einzelhändler positiv ein, lediglich 21 Prozent wiesen auf eine negative Entwicklung hin. Der Anteil der Einzelhändler, die keine eindeutige Aussage über die Entwicklung ihres Betriebes treffen konnten oder weder von positiven noch negativen Entwicklungen in der Zukunft ausgehen, war am größten (45%). Anzumerken ist in diesem Zusammenhang, dass viele der Einzelhändler zwischen der Einordnung „negativ“ und „neutral“ schwankten, sich letztlich jedoch für die Zuordnung einer neutralen Bewertung entschieden. Unter genauerer Betrachtung der positiven und neutralen Einschätzungen, wird deutlich, dass diese zum Großteil der Branche Lebensmittel und Bau- und Gartenmarktsortimente zuzuordnen sind. Hinsichtlich der negativen Äußerungen können keine konkreten Branchen hervorgehoben werden. Hierbei ist allerdings auffällig, dass der Schwerpunkt der negativen Einschätzungen auf Dattenfeld entfällt. Insgesamt sechs Betriebsinhaber äußerten negative Entwicklungschancen.

Kam es zu einer positiven Einschätzung, lag dies zu einem überwiegenden Teil (42%) an der Entwicklung des Umsatzes und der Nachfrage in der Vergangenheit. Als weitere Gründe für eine positive Bewertung wurden der vorhandene Kundenstamm und die Qualität des Angebots genannt. Negativ angeführt wurde die zunehmende Konkurrenz, insbesondere durch größere Geschäfte. Ebenfalls wurde auf die Rahmenbedingungen in der Gemeinde (Arbeitsplätze, Bevölkerungsstruktur) hingewiesen sowie auf die wirtschaftliche Lage, allgemeine, branchenspezifische Schwierigkeiten, einen rückläufigen Umsatz in den letzten Jahren und die Veränderung des Kundenverhaltens mit einer stärkeren Nutzung des Internets zur Erledigung der Einkäufe.

Die Einzelhändler, die keine eindeutige Aussage zu der zukünftigen Entwicklung treffen konnten, führten für ihre Unsicherheit die strukturellen Rahmenbedingungen (Arbeitsplätze, Bevölkerungsentwicklung) in der Gemeinde Windeck an, die sich negativ auf das Kaufverhalten und das Kaufkraftpotenzial auswirken. Ebenfalls von großer Bedeutung war die allgemeine wirtschaftliche Lage. Aber auch die Probleme, die sich auf die allgemeine Branchenkonjunktur zurückführen lassen sowie die Veränderungen des Kundenstamms, wurden angeführt und für das als mäßig einzustufende Entwicklungspotenzial verantwortlich gemacht.

Zusammenfassend ist hervorzuheben, dass unternehmensspezifische Aspekte positiv bewertet wurden. Dagegen wurden zu einem Großteil die standortspezifischen Aspekte (wie z.B. die fehlende Magnetfunktion des Zentrums Rosbach, die geringe Attraktivität der Zentren, wenig Laufkundschaft) auf dessen Gestaltung die Gemeinde Windeck maßgeblich Einfluss nehmen kann, eher negativ bis neutral beurteilt.

Die Frage, ob sich die genannten generellen Perspektiven auf die Entwicklung des Betriebs auswirken und in welcher Form, diente dem Ziel, Aufschluss über die Veränderungsabsichten der Einzelhändler zu erlangen. In 35 Prozent der Fälle werden Auswirkungen auf den eigenen Betrieb erwartet.
Schätzten die Betriebe die Entwicklung positiv ein, wurden in der Mehrzahl der Fälle Expansionsabsichten geäußert, die wiederum zu einem Großteil von Rosbacher Einzelhändlern bekundet wurden. Aber auch eine Betriebsverlagerung und eine Anpassung des Sortiments wurden herausgestellt.
Prognostizierten die Betriebe eine negative Entwicklung, so wurden Absichten geäußert, den Betrieb aufzugeben. Weitere Schlüsse der Einzelhändler sind Personalabbau, Filialisierung und Betriebsverlagerung sowie auch in diesem Fall eine Anpassung des Sortiments.
Bei einer Unsicherheit der Einzelhändler über die Entwicklungschancen ihres Betriebs wurde ebenfalls die Absicht der Geschäftsaufgabe geäußert. Auch Verkleinerungen oder Verlagerungen wurden in diesem Zusammenhang angeführt. Ebenfalls denkbar ist, laut Aussage der Einzelhändler, in diesem Kontext eine Modernisierung oder Veränderung der Angebotsstruktur, um so auf die Veränderungen in der Nachfrage zu reagieren.

Erwähnung finden soll in diesem Kontext das Problem der ungesicherten Nachfolge, das ebenfalls von einigen Einzelhändlern angeführt wurde. Wie bereits erwähnt wurde (vgl. Kap. 4.1), entfällt ein großer Teil der Geschäfte auf inhabergeführte Betriebe. Die Inhaber haben zum Teil bereits ein hohes Alter erreicht und möchten sich in naher Zukunft zur Ruhe setzen, ohne dass ein Nachfolger bereits feststeht. In diesem Zusammenhang ist die Gefahr zu sehen, dass es durch die Geschäftsaufgaben mittelfristig zu Leerständen kommen wird.

In der Summe kann das Investitionsklima als positiv bis neutral beurteilt werden. Die positiven Veränderungsabsichten, insbesondere die Expansionsabsichten überwiegen, obwohl es bei einigen Betrieben in mittelfristiger Perspektive zu Verlagerungen und Betriebsaufgaben kommen wird. Überdies äußerten viele Einzelhändler, dass eine Anpassung des Sortiments an verändertes Kundenverhalten von großer Bedeutung sei. Diese Aussage deutet auf eine Flexibilität der Einzelhändler hin und kann positiv eingeschätzt werden.

4.2.3 Bewertung der Einzelhandelsstandorte

Betrachtet man die Bewertung der Einzelhandelsstandorte, lassen sich eindeutige Gemeinsamkeiten in der Bewertung der Standorte aus Sicht der Einzelhändler und der Passanten herausarbeiten. Die Bewertung erfolgte auf Grundlage einer Skala von ‚eins' bis ‚sechs'. In Anlehnung an das Schulnotensystem stand ‚eins' für eine sehr gute und ‚sechs' für eine sehr schlechte Bewertung. Die abgegebenen Bewertungen wurden zusammengefasst und Durchschnittsnoten gebildet.

Zunächst sollen die von den Einzelhändlern herausgestellten Stärken und Schwächen – gemittelt für das gesamte Gemeindegebiet – fokussiert werden. Legt man die Bewertung der Standorte durch die Einzelhändler der Auswertung zugrunde, so liegen die Stärken des Standorts in der Erreichbarkeit mit dem Auto, der Möglichkeit der Warenanlieferung, der Parksituation und deren fußläufigen Erreichbarkeit von der Wohnung aus. Aber auch die Bewertung der Qualität der angebotenen Waren ist mit einem Wert von ca. 2,4 als gut einzustufen. Als größtes Defizit der Gemeinde Windeck kann die nicht vorhandene Vielfalt des Einzelhandelsangebots angesehen werden. Aber auch die ÖPNV-Erreichbarkeit sowie die Kooperation zwischen Gemeinde und Handel und der Einzelhändler untereinander, sind als Schwächen anzusehen.

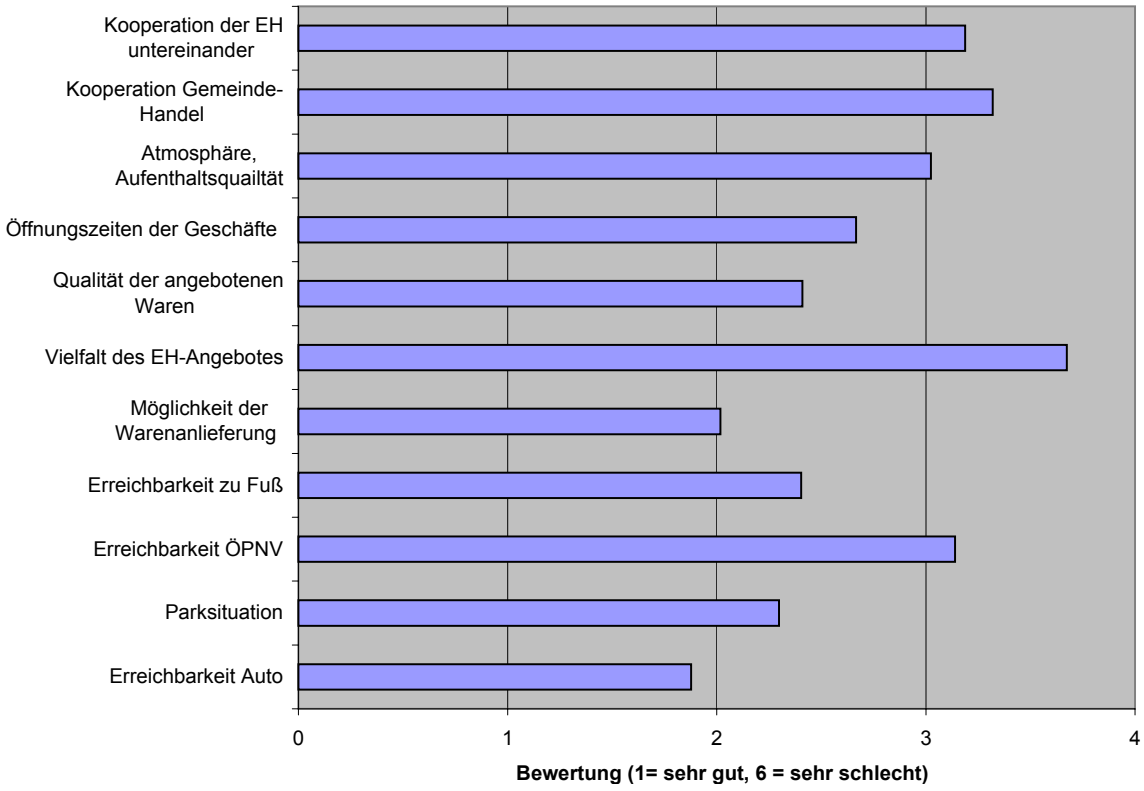


Abbildung 12 | Einschätzung des Standortes durch die Einzelhändler

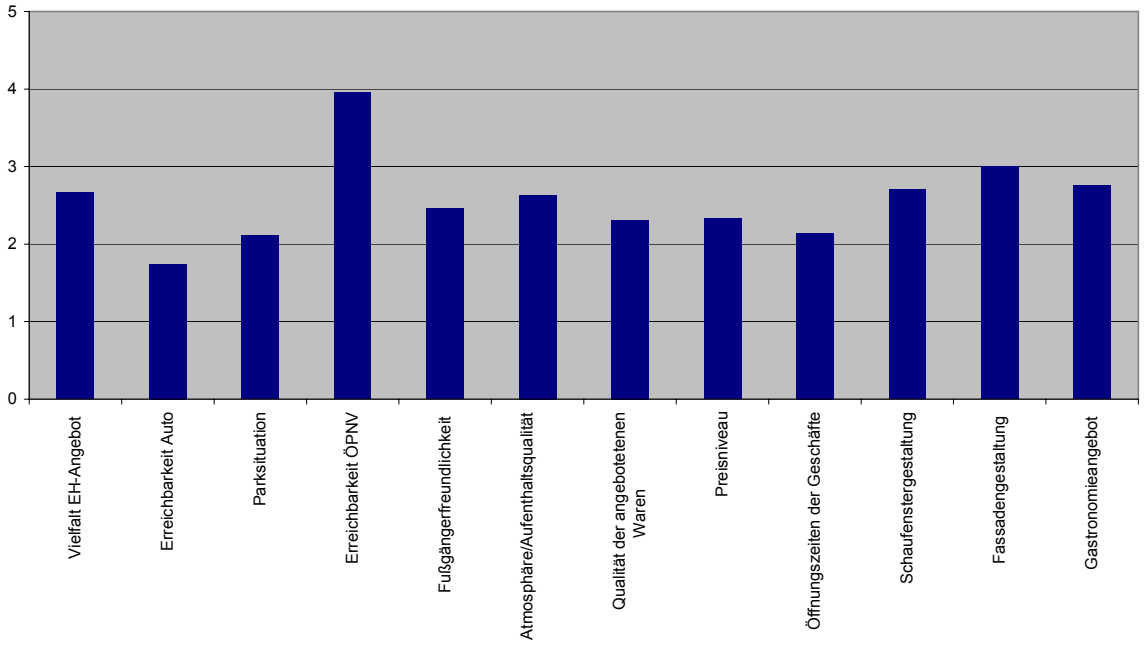


Abbildung 13 | Einschätzung des Standorts Rosbach durch die Passanten (n=112)

Die Passanten wurden ebenfalls nach der Bewertung von zwölf – im Vergleich zu der Unternehmensbefragung leicht abgeänderten – Standortfaktoren gefragt, um Aufschlüsse über die Stärken und die Schwächen eines einzelnen Standortes zu erlangen. Die Bewertungen der Passanten werden nach Ortsteilen getrennt dargestellt. Sie weisen deutliche Parallelen zu den Bewertungen der Einzelhändler auf.
In Rosbach wurde ebenfalls die Erreichbarkeit mit dem Auto besonders positiv angemerkt. Aber auch die Parksituation und die Öffnungszeiten der Geschäfte erfuhren positive Bewertungen. Ebenfalls gut bewertet wurden das Preisniveau und die Qualität der angebotenen Waren. Ein klares Defizit des Standortes ist die Erreichbarkeit mit dem ÖPNV und auch die Fassadengestaltung weist Schwächen auf.
Bei den anderen Standorten ergaben sich leicht differenzierte Bilder, von denen an dieser Stelle lediglich die am stärksten ins Gewicht fallenden Bewertungen aufgezeigt werden sollen.
Herauszuheben ist die schlechte Bewertung der Vielfalt des Einzelhandelsangebots in allen Ortsteilen – ausgenommen Rosbach –, die durchgehend als ausreichend bzw. mangelhaft angesehen wird. Überdies wurde die ÖPNV-Anbindung in Leuscheid besonders negativ herausgestellt.
Die Stärken des Einzelhandels in den anderen Ortsteilen liegen neben einer guten Erreichbarkeit mit dem Auto und einer zumeist guten Bewertung der Parksituation, insbesondere in der Qualität der Waren und dem Preisniveau.

Zusammenfassend kann aufgezeigt werden, dass eindeutige Parallelen hinsichtlich der Einschätzung der Stärken und Schwächen der Standorte zwischen den Einzelhändlern und den Passanten bestehen. Die Stärken des Rosbacher Einzelhandels liegen in der Erreichbarkeit mit dem motorisierten Individualverkehr, der Parksituation und der Qualität der Waren. Als klare Defizite können die ÖPNV-Anbindung sowie die Vielfalt des Einzelhandelsangebots angesehen werden. Der letzte Punkt trifft nur eingeschränkt auf den Standort Rosbach zu. Hier erfuhr die Vielfalt des Einzelhandelsangebots eine bessere Bewer-

tung. Wurde diese in der gesamten Gemeinde mit durchschnittlich 3,7 bewertet, so erfuhr sie bezogen auf Rosbach die Bewertung 2,7. Die Vielfalt des Einzelhandelsangebots wurde in Rosbach also zumindest befriedigend beurteilt.

4.2.4 Kundenmotive

Ein weiterer Aspekt, dem vor dem Hintergrund der Beurteilung der Einzelhandelssituation durch die Einzelhändler eine bedeutende Rolle zuteil wird, ist die Einschätzung der Motive der Kunden, den Standort aufzusuchen. Diese Einschätzungen lassen Aussagen zur Bewertung der Standorte durch die Einzelhändler zu. [15]

Betrachtet man die von den Einzelhändlern intendierten Beweggründe der Kunden, den Standort Rosbach aufzusuchen, wird deutlich, dass laut Auffassung der Einzelhändler die Breite des Angebots vor Ort als Hauptmotiv der Kunden angesehen wird. Ebenfalls starke Bedeutung wurde dem jeweiligen Unternehmen und der Qualität des Angebots zugeteilt. In diese Kategorie ist ebenfalls das Alleinstellungsmerkmal des Betriebs in der (näheren) Umgebung einzuordnen. Nicht zu vernachlässigen ist die langjährige Kundenbindung, die häufig von einer Generation an die nächste übergeben wird, und der, bezogen auf die Motive, ein hoher Stellenwert zuteil wurde. Weiterhin wurde die Kopplung der Besorgungen an die Erledigung der Einkäufe bei den Magneten ALDI und LIDL als Grund angeführt und positiv angemerkt.

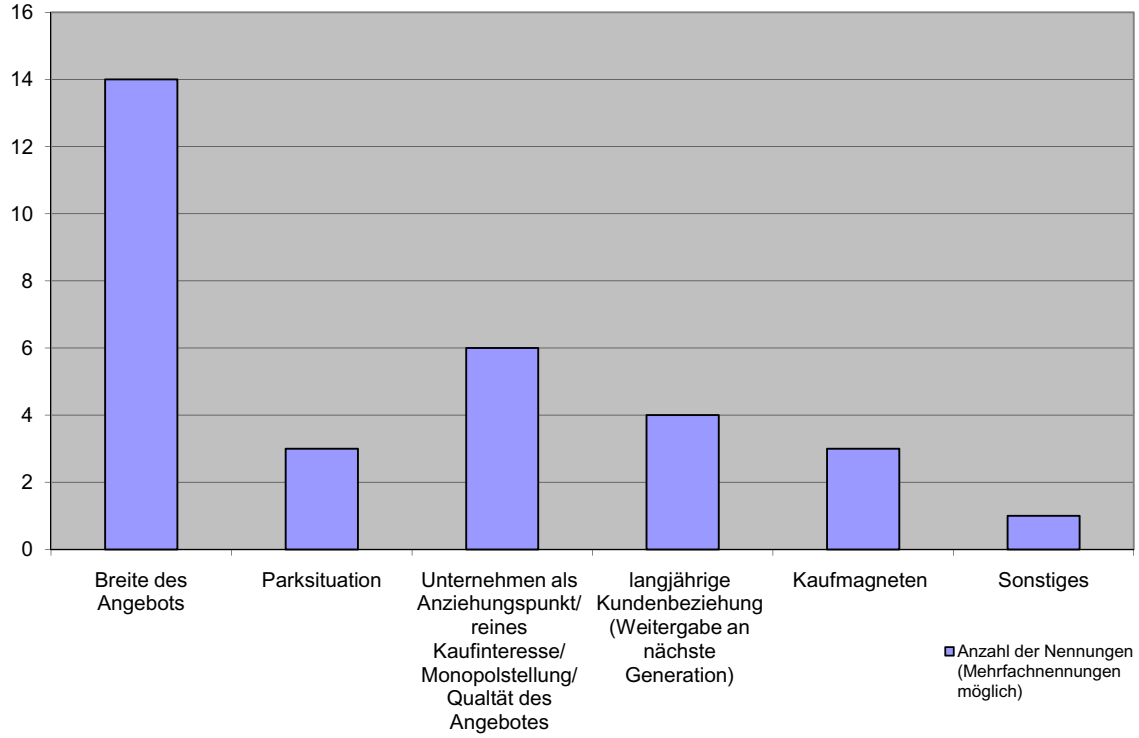


Abbildung 14 | Beweggründe der Kunden Rosbach (Einschätzung der Einzelhändler, n=19)

15 Diese Aussagen sind nicht unbedingt objektiv, da von der Einschätzung der Kundenmotive auf die Stärken des Standortes geschlossen wird.

In den anderen Ortsteilen überwiegt gemäß der Einschätzung der Einzelhändler die Qualität des Angebots als Besuchsmotiv. Auch hier ist die langjährige Kundenbindung als eines der Hauptmotive anzusehen. Weiterhin sind die Nähe des Angebots bzw. die kurzen Wege wichtige Besuchsgründe. Häufig wurde mitgeteilt, dass von den Kunden sogar ein höheres Preisniveau in Kauf genommen würde, um die Nähe des Angebots zu nutzen.

Besondere Bedeutung für Schladern hat der große P&R-Platz am Bahnhof. Ihn nutzen viele Bahnkunden die aus der Region mit dem Auto anreisen. Dies wurde von den Einzelhändlern als wichtiger Besuchsgrund der Kunden angesehen. Insbesondere Gelegenheitskäufe sind in diesem Zusammenhang anzuführen.

Nach Einschätzung der Einzelhändler ist die Qualität des Angebots ein wesentliches Kundenmotiv, den östlichen Einzelhandel aufzusuchen. Hinzu kommen weitere Faktoren, wie langjährige Kundenbindungen sowie eher pragmatische Motive, wie die Nähe des Angebots oder eine fehlende Konkurrenz in der näheren Umgebung. Den Standort Rosbach betreffend, sind die Breite des Angebots sowie das Vorhandensein der großen Magnetbetriebe als Motive für das Aufsuchen des Standortes und folglich Stärken des Standorts anzusehen. Dieses unterstützt die Aussagen im vorangegangenen Kapitel, dass die Bewertung der Vielfalt des Einzelhandelsangebots in Rosbach besser zu bewerten ist. Die Bedeut-

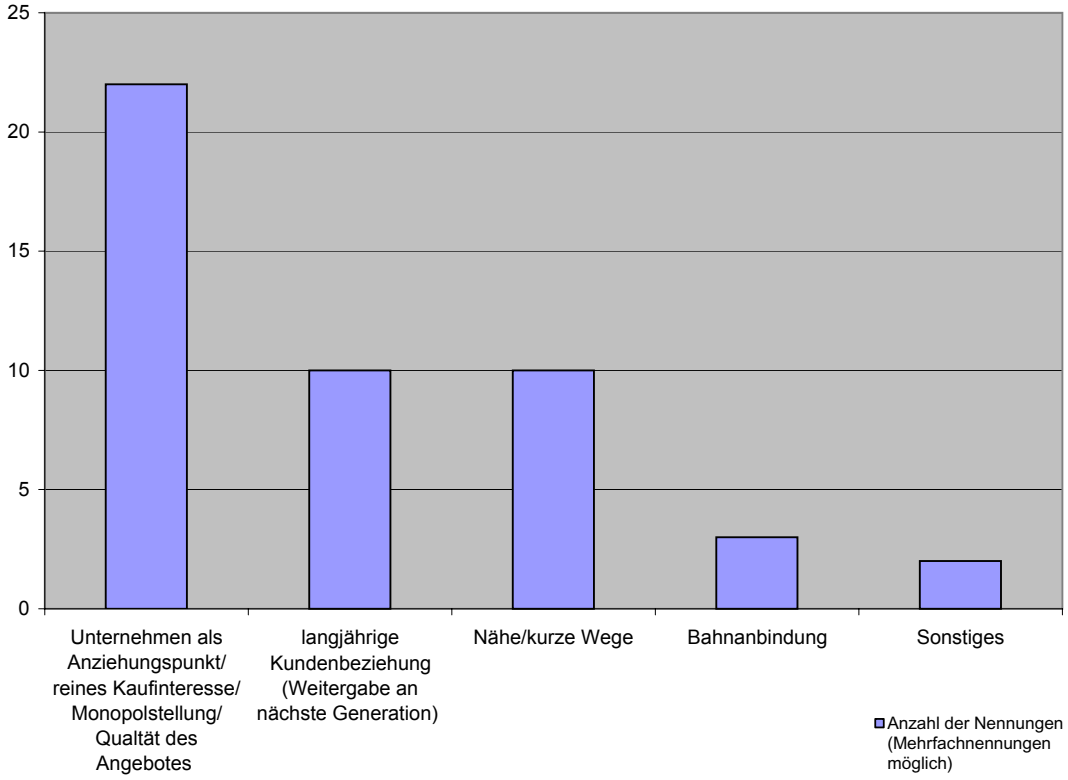


Abbildung 15 | Beweggründe der Kunden ohne Rosbach (Einschätzung der Einzelhändler, n=32)

samkeit der vorhandenen Bahnanbindung wurde ausschließlich von Einzelhändlern in Schladern als bedeutsames Motiv angeführt.

4.2.5 Verbesserungsvorschläge

Neben der Bewertung des Standortes wurden die Verbesserungsvorschläge der Gesprächspartner für den jeweiligen Standort sowie für die Einzelhandelssituation in der Gemeinde erfragt.
Bezogen auf die Aussagen der Einzelhändler zum Standort Rosbach sind insbesondere zwei Verbesserungsvorschläge hervorzuheben: erstens die Erhöhung der Aufenthaltsqualität und die Verbesserung der Atmosphäre und zweitens die Ausweitung des Angebots. Weitergehend wurde die Verbesserung der Park- und der Verkehrssituation (Verkehrsberuhigung) thematisiert.

In den anderen Ortsteilen wurden von den Einzelhändlern vergleichbare Vorschläge gemacht. Der meistgenannte Verbesserungsvorschlag war hier mit Abstand der Wunsch nach einer Ausweitung des Angebots. Weitere Vorschläge bezogen sich auch hier auf eine Erhöhung der Aufenthaltsqualität und eine Verbesserung der Atmosphäre. Überdies wurden Wünsche geäußert, die sich auf eine Verbesserung der Park- und Verkehrssituation bezogen.

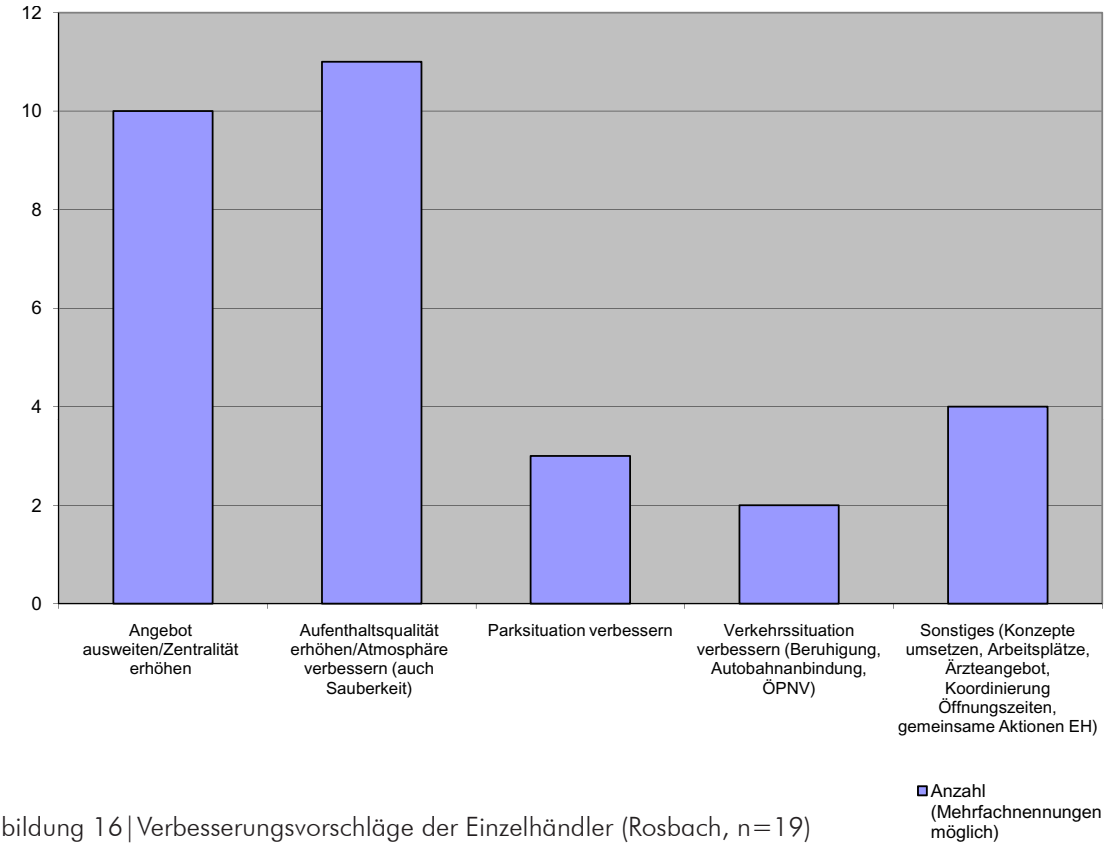


Abbildung 16|Verbesserungsvorschläge der Einzelhändler (Rosbach, n=19)

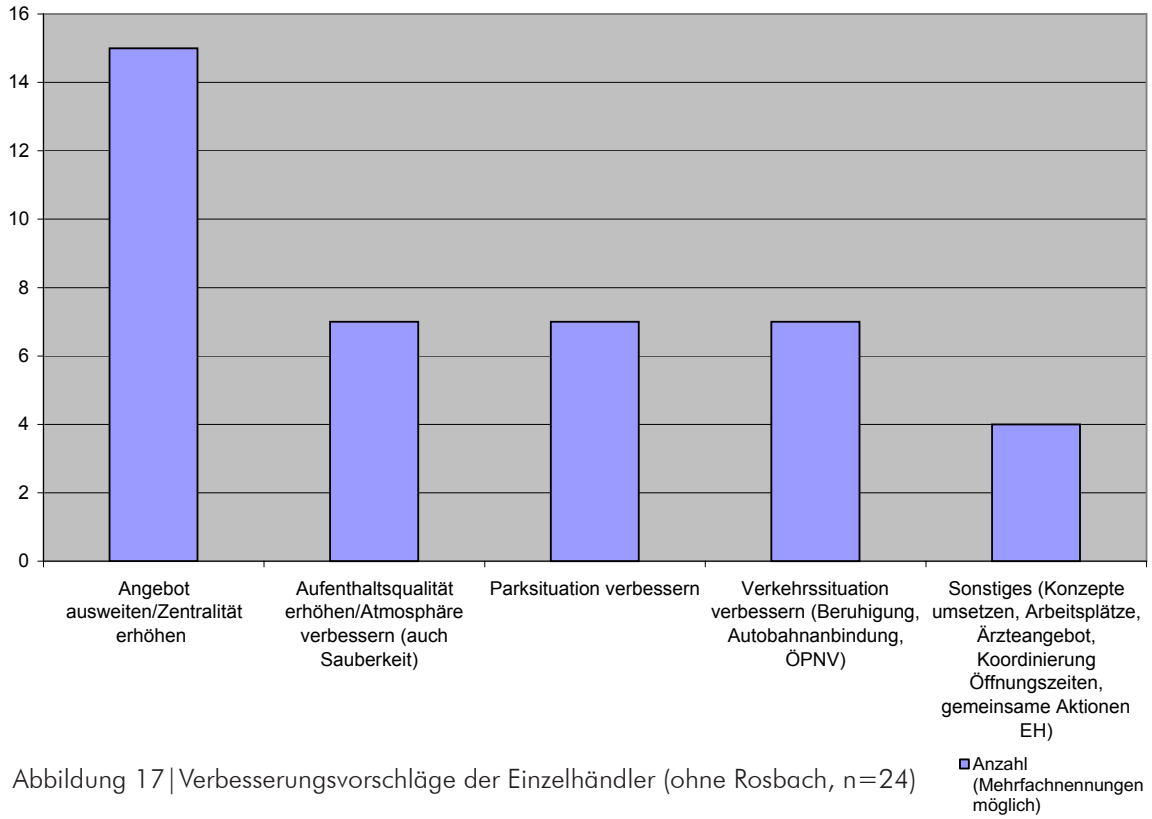


Abbildung 17|Verbesserungsvorschläge der Einzelhändler (ohne Rosbach, n=24)

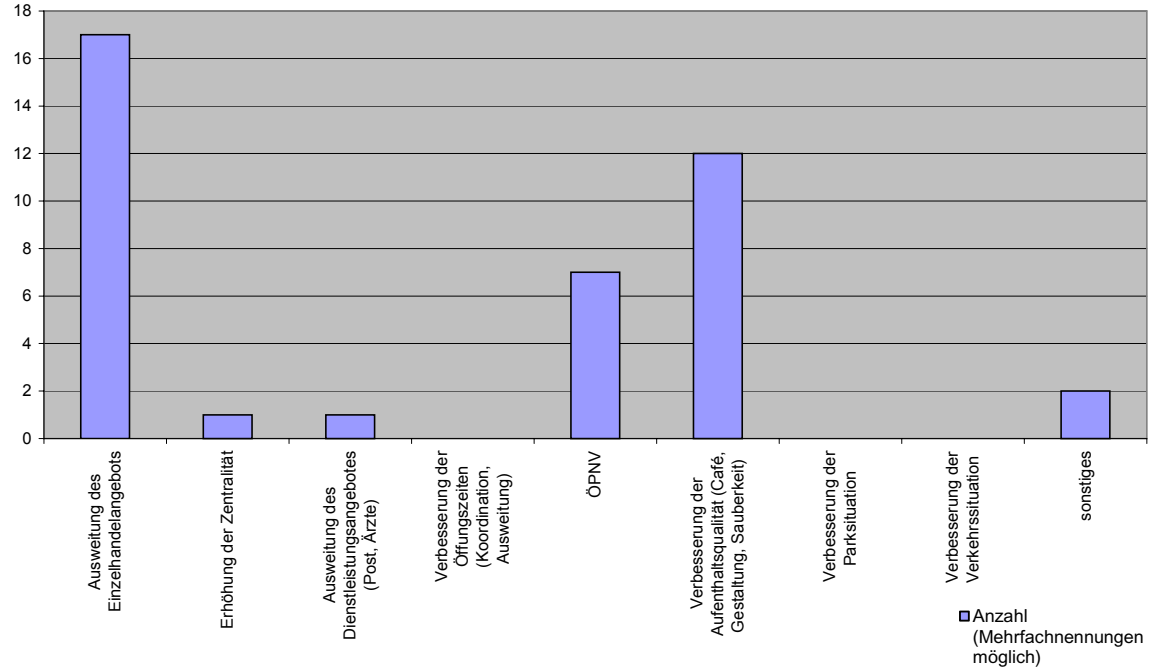


Abbildung 18|Verbesserungsvorschläge der Passanten für die Gemeinde Windeck (n=38)

Analysiert man die Verbesserungsvorschläge der Passanten für die Gemeinde Windeck, muss zunächst berücksichtigt werden, dass lediglich 38 Gesprächspartner, also umgerechnet gerade einmal zwölf Prozent, Verbesserungswünsche äußerten. Diese konnten im Schwerpunkt dem Wunsch nach einer Ausweitung des Einzelhandelsangebots zugeordnet werden. Aber auch eine Verbesserung der Aufenthaltsqualität und die Verbesserung der ÖPNV-Situation zählten zu den meistgenannten Vorschlägen.

Hinsichtlich der Verbesserung des jeweiligen Befragungsortes, wurden wesentlich mehr Vorschläge gemacht. An den Standorten in Rosbach äußerten 50 Prozent der Befragten Verbesserungsvorschläge. Am häufigsten wurde von den Passanten eine Ausweitung des Einzelhandelsangebots gewünscht. Aber auch eine Verbesserung der Öffnungszeiten (durch Ausweitung oder Vereinheitlichungen) wurde vorgeschlagen, gleichwenn diese von den Passanten insgesamt als gut bewertet wurden (vgl. Kap. 4.2.3). Weiterhin wurden Wünsche hinsichtlich einer Optimierung der Verkehrs-, Park- und ÖPNV-Situation aufgeführt.

Bei einer zusammenfassenden Betrachtung der Vorschläge für alle Standorte – ausgenommen Rosbach – äußerten 60 Prozent der Befragten Vorschläge zur Verbesserung der Situation vor Ort. Auch hier lag der Schwerpunkt der Äußerungen in der Ausweitung des Einzelhandelsangebots und der Erhöhung der Aufenthaltsqualität.

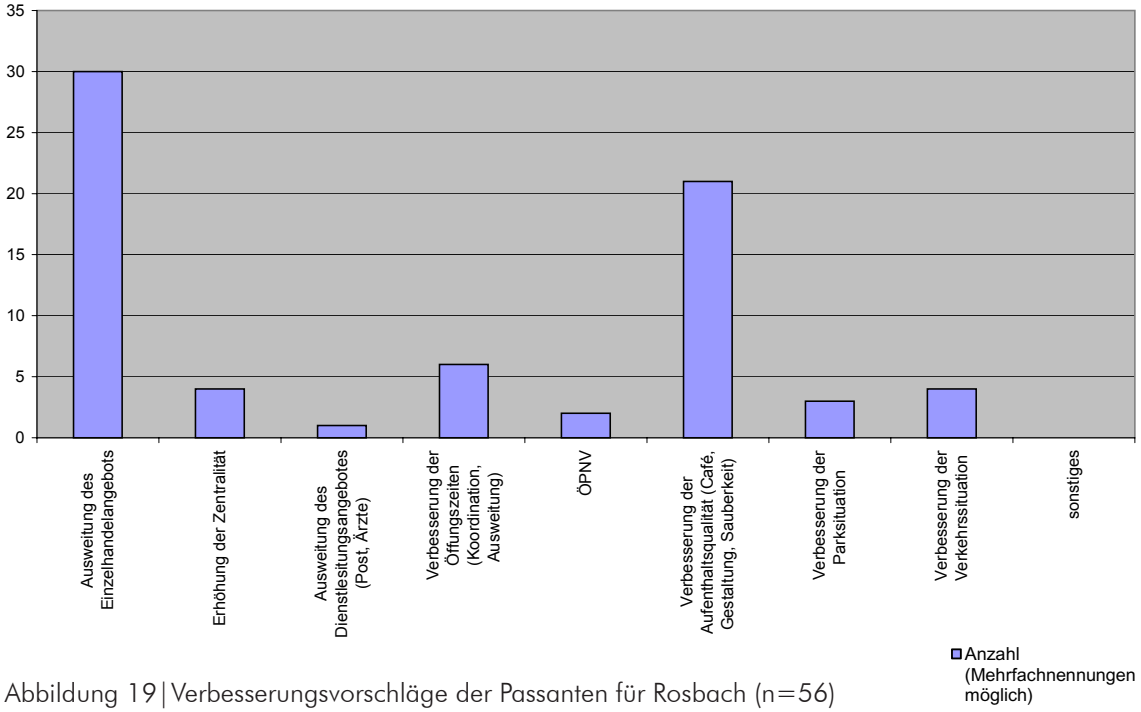


Abbildung 19 | Verbesserungsvorschläge der Passanten für Rosbach (n=56)

Abschließend kann herausgestellt werden, dass die Verbesserungsvorschläge der Einzelhändler und der Passanten nahezu identisch sind. Die Prioritäten liegen in der Verbesserung der Aufenthaltsqualität sowie der Ausweitung des Einzelhandelangebots. Nicht zu vernachlässigen ist der Wunsch nach einer Verbesserung der ÖPNV-Situation.

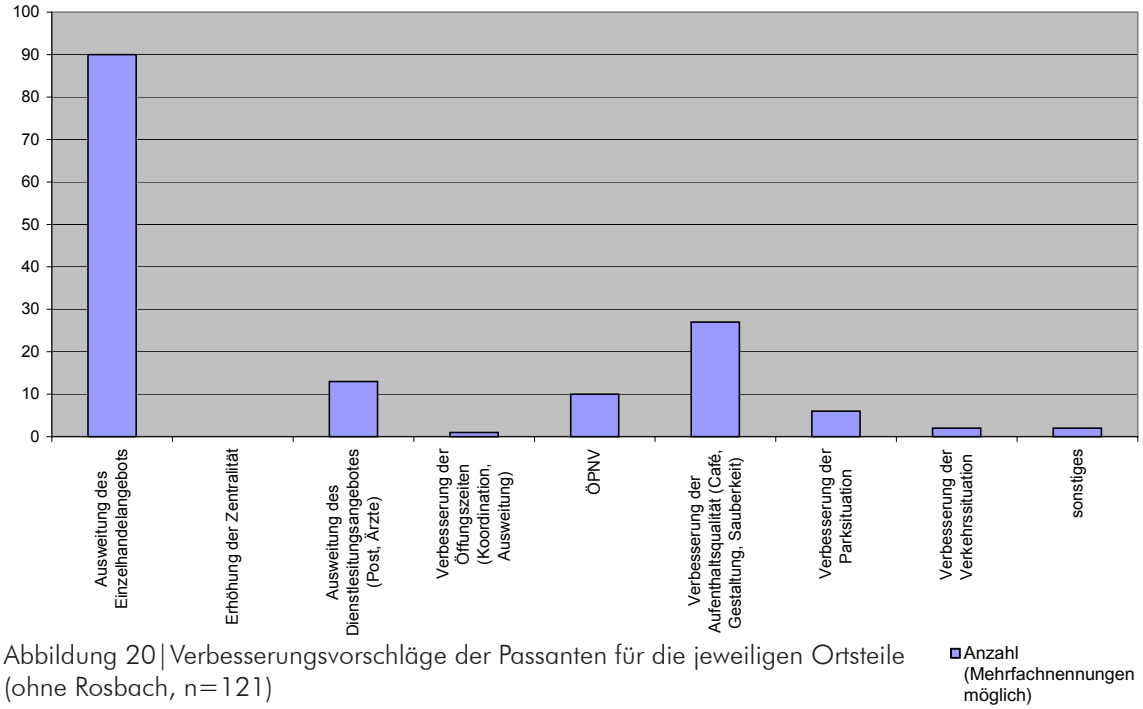


Abbildung 20|Verbesserungsvorschläge der Passanten für die jeweiligen Ortsteile (ohne Rosbach, n=121)

4.2.6 Einzugsgebiet

Ein bedeutsames Ziel des vorliegenden Konzepts ist die Ableitung des Einzugsgebiets des Windecker Einzelhandels.

Nach Einschätzung der Einzelhändler entfällt der überwiegende Teil der Kunden auf den jeweiligen Ortsteil und auf das übrige Gemeindegebiet. 60 Prozent der Einzelhändler gaben an, ebenfalls einen Kundenstamm außerhalb des Gemeindegebiets zu besitzen. Konkret wurden in diesem Zusammenhang die Standorte Eitorf, Hamm, Waldbröl, Altenkirchen und Ruppichteroth aufgeführt. Weitere Nennungen, auch von größeren Städten aus der Umgebung, wie Gummersbach, Siegburg, Köln und Bonn, wurden getroffen, sind allerdings gemessen an der Anzahl der Nennungen zu vernachlässigen.

Die Herkunft der Passanten wurde aufgenommen, um das Einzugsgebiet der Gemeinde Windeck zu fixieren. Die Befragten kamen zu einem Großteil (94 %) aus der Gemeinde Windeck, zu annähernd gleichen Anteilen (46 bzw. 48%) aus dem jeweiligen Befragungsort und dem übrigen Gemeindegebiet. Bezogen auf die Kunden, die aus anderen Gemeindeteilen kamen, konnten keine Schwerpunkte ausgemacht werden. Die Befragten verteilten sich relativ gleichmäßig über das Gemeindegebiet. Der übrige Teil von insgesamt sechs Prozent entfiel auf Passanten, die von außerhalb der Gemeinde kamen. Hierbei lagen die Schwerpunkte in den Standorten Hamm, Eitorf und Waldbröl und bestätigen folglich die Aussagen der Einzelhändler. Die Funktion des Einzelhandels in der Gemeinde Windeck liegt demzufolge vordergründig in der Versorgung der ansässigen Bevölkerung.

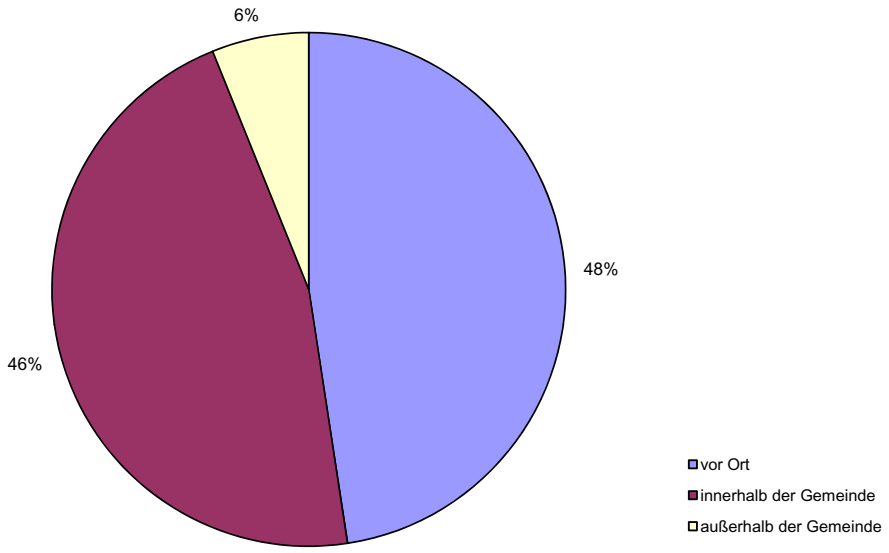
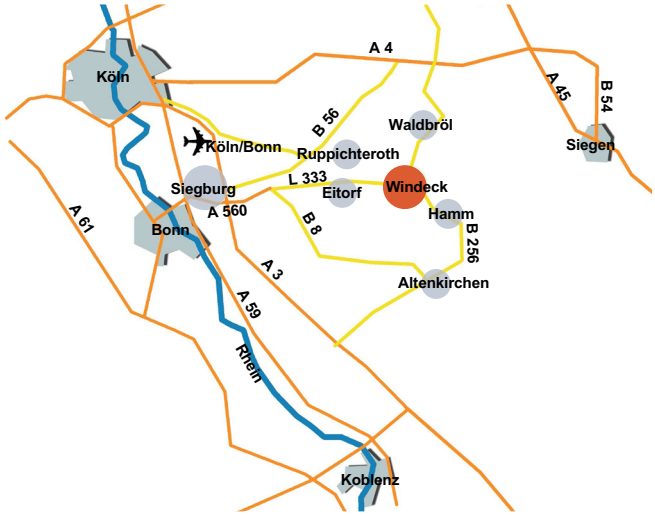


Abbildung 21 | Kunden nach Wohnort, Windeck gesamt (n=312)



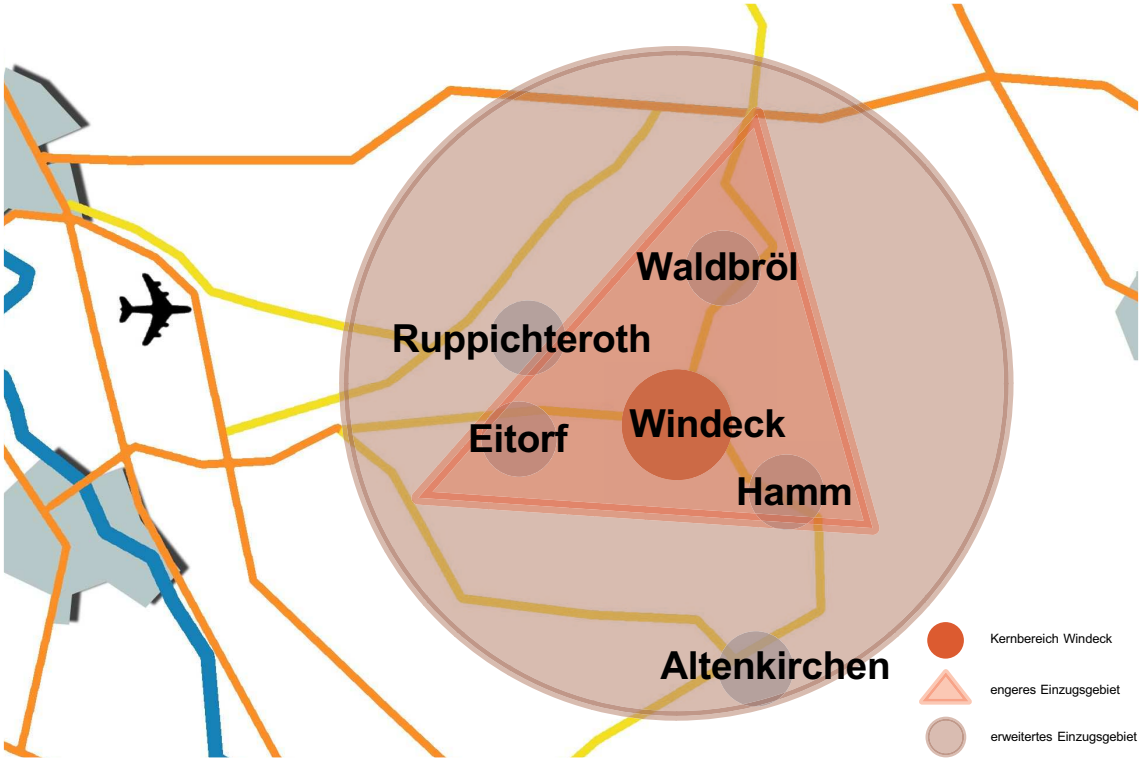


Abbildung 22 | Einzugsgebiet Gemeinde Windeck

Die nebenstehende Abbildung zeigt das Einzugsgebiet des Windecker Einzelhandels. Der rote Punkt veranschaulicht den Kerneinzugsbereich Windeck, das orangefarbene Dreieck zeigt den Schwerpunkt des Einzugsgebiets und der weinrote Kreis stellt das erweiterte Einzugsgebiet dar.

Unter gesonderter Betrachtung der einzelnen Ortsteile können einige Spezifika hinsichtlich der Herkunft der Passanten ausgemacht werden. Insbesondere bei dem Standort Rosbach wird deutlich, dass ein wesentlich größerer Teil (65 %) der Befragten aus anderen Ortsteilen der Gemeinde Windeck kam. Diese Struktur weist auf die Anziehungskraft des Zentrums Rosbach hin und ist zu großen Teilen auf die vor Ort ansässigen Lebensmitteldiscounter zurückzuführen.

Unter dezidierter Betrachtung der Herkunft der Passanten am Standort LIDL und ALDI in Rosbach kann diese Einschätzung verstärkt werden. Hier liegt der Anteil der Befragten, die aus anderen Ortsteilen der Gemeinde kommen, sogar bei 73 Prozent. Der Anteil Auswärtiger ist mit 5 Prozent nahezu identisch mit jenem in Rosbach.

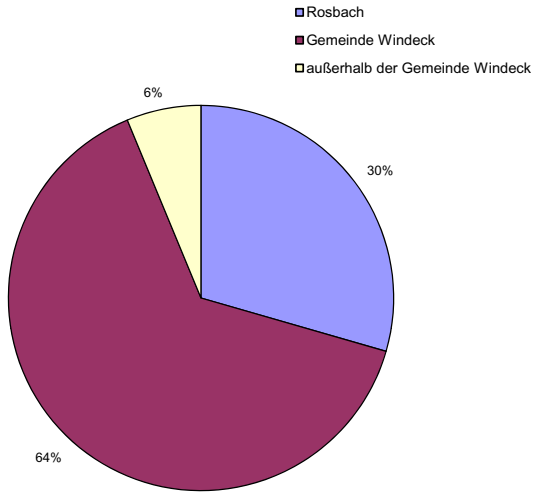


Abbildung 23 | Kunden nach Wohnort, Rosbach (n=112)

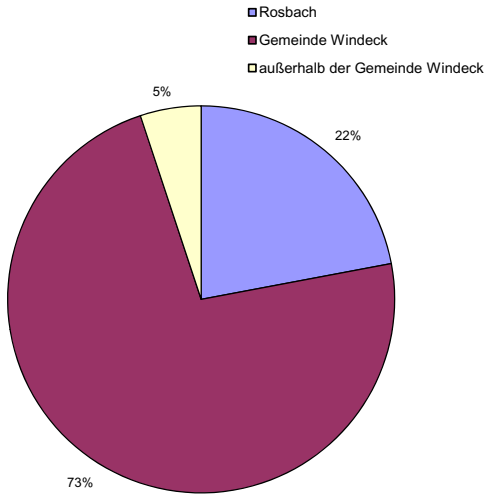


Abbildung 24 | Kunden nach Wohnort, ALDI & LIDL

Kurze Erwähnung sollen weiterhin die Auffälligkeiten in der Befragtenstruktur anderer Ortsteile finden. In Schladern, Herchen und Leuscheid liegt der Anteil der befragten Passanten, die in dem jeweiligen Ortsteil wohnen, bei über 50 Prozent. Diese Zahl gibt einen ersten Aufschluss über die vorwiegend lokale Bedeutung der Ortskerne. Schlussfolgernd erstreckt sich das Einzugsgebiet des Windecker Einzelhandels zu einem Großteil auf die Gemeinde Windeck. Der Einzelhandel erfüllt vordergründig die Funktion der Nahversorgung. Den Befragungen zufolge erstreckt sich das Einzugsgebiet von außerhalb im Schwerpunkt auf die Standorte Hamm, Eitorf und Waldbröl. Ein kleiner Anteil entstammt aus anderen Städten und Gemeinden in der Umgebung, wie bspw. Altenkirchen, Ruppichteroth und Morsbach. In diesem Zusammenhang spielten häufig persönliche Bindungen, wie Besuche etc., eine entscheidende Rolle für das Aufsuchen des Einzelhandelsstandorts.

4.2.7 Verkehrsmittelwahl

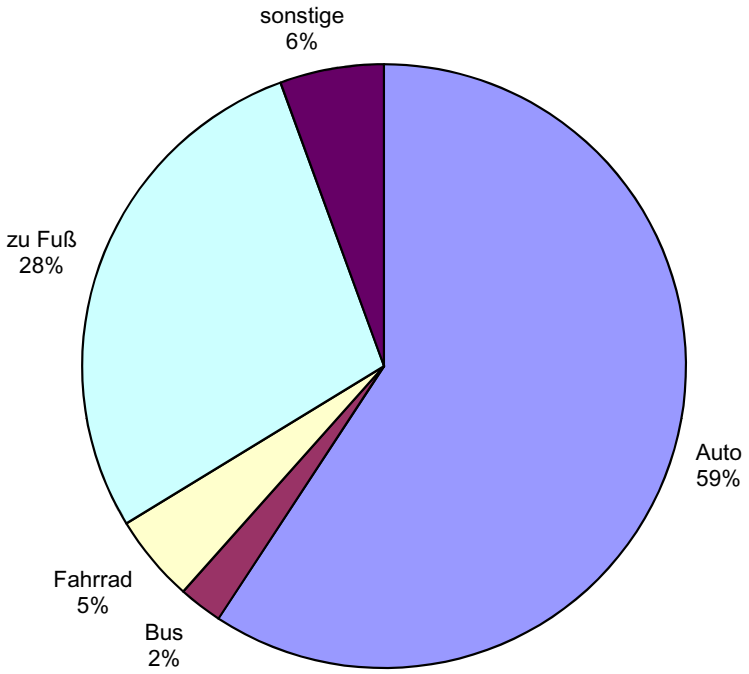


Abbildung 25|Verkehrsmittelwahl Gemeinde (n=312)

Bei näherer Betrachtung der Verkehrsmittelwahl wird deutlich, dass das Auto erwartungsgemäß 59 Prozent ausmacht. Die Dominanz des Autos als Verkehrsmittel ist für ländlich strukturierte Gemeinden kaum verwunderlich. Obwohl in der Gemeinde Windeck die Anbindung an das regionale Bahnnetz, mit den Bahnhaltepunkten in Herchen, Dattenfeld, Rosbach, Schladern und Au, gut ausgebaut ist, so ist das Busnetz mit grobmaschigen Ausprägungen und weiten Taktungen als schlecht und ausbaufähig einzustufen. In Kombination mit weiten Entfernungen für große Teile der Bevölkerung führt dies zu den hohen Anteilen des Autos an der Verkehrsmittelwahl.

Ein weiterer, großer Anteil entfällt auf die Fußgänger, dieser liegt bezogen auf das Gemeindegebiet bei insgesamt 28 Prozent. Nimmt man das Verkehrsmittel Fahrrad (5%) hinzu, liegen die Einzelhandelsstandorte für knapp 1/3 der Windecker Bevölkerung in räumlicher Nähe zu den Wohnsiedlungsgebieten. Dem Verkehrsmittel Bus (2%) kommt, bezogen auf das gesamte Gemeindegebiet, eine untergeordnete Rolle zu.

Die Verkehrsmittelwahl in den einzelnen Ortsteilen weist starke Unterschiede auf. In Rosbach, dem Standort mit den großen Lebensmittel-Discountern, liegt der Anteil des Autos bei insgesamt 81 Prozent und macht so circa 4/5 aus. Die verstärkte Nutzung ist mit dem Erledigen großer Einkäufe in Verbindung zu bringen. Überdies deutet die Struktur bereits auf die weiträumige Strahlkraft des Zentrums Rosbach hin.

In Dattenfeld ist der Anteil der Nutzung des Autos als Verkehrsmittel wesentlich schwächer ausgeprägt, nimmt aber mit 54 Prozent noch immer eine dominierende Rolle ein. Die geringere Kfz-Nutzung wirkt sich zugunsten der Fußgänger und Radfahrer aus.

Zieht man die Verkehrsmittelwahl in den anderen Ortsteilen mit in die Betrachtung ein, wird deutlich, dass insbesondere in Schladern (49%) und in Herchen (45%), die Befragten den Ortskern vorwiegend zu Fuß aufsuchen. Im Hinblick auf Schladern muss an dieser Stelle erneut auf die Bedeutung der Bahnanbindung verwiesen werden. Viele Kunden, die die Bahnanbindung nutzen, tätigen in diesem Zusammenhang in fußläufiger Entfernung (zum Park&Ride-Platz) ihre Besorgungen. In Leuscheid ist der Anteil der Befragten, die den Ortsteil zu Fuß aufsuchen, mit 36 Prozent nicht ganz so hoch.

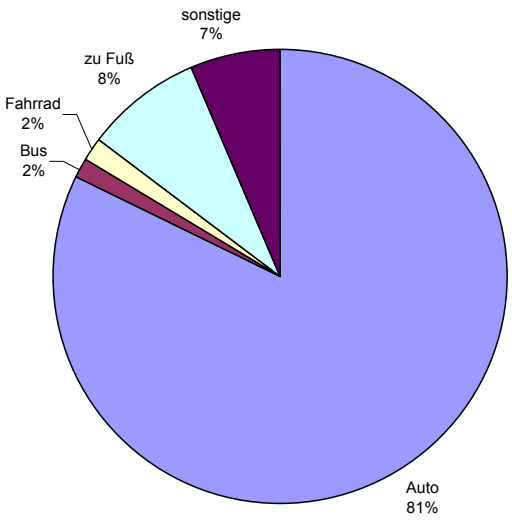


Abbildung 26 | Verkehrsmittelwahl Rosbach (n=112)

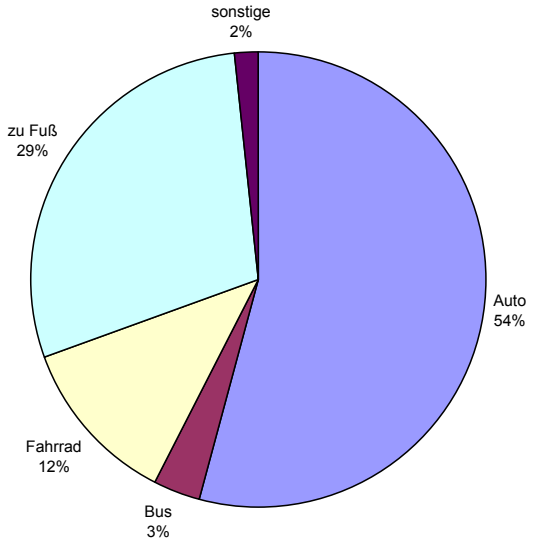


Abbildung 27 | Verkehrsmittelwahl Dattenfeld (n=50)

4.2.8 Besuchshäufigkeiten

In der Veranschaulichung der Besuchshäufigkeiten nach Ortsteilen wird deutlich, dass Rosbach im Vergleich zu den anderen Ortteilen, insbesondere im Vergleich zu Leuscheid, wesentlich häufiger aufgesucht wird. Dieser hohe Anteil in der Besuchshäufigkeit in Rosbach deutet auf die Attraktivität des Zentrums, insbesondere als Einkaufsstandort, hin. Weiterer Grund für die Häufigkeitsunterschiede sind die über den Einzelhandel hinausgehenden Dienstleistungs- und Infrastrukturangebote. Ein Besuchsgrund in Rosbach ist beispielsweise die Behörde.

Ebenfalls auffallend ist der Anteil der Befragten, die den Standort täglich aufsuchen. Dieser liegt in Schladern, Leuscheid und Herchen bei ca. 40 Prozent und deutet auf eine Nutzung zur Deckung des täglichen Bedarfs sowie auf die Nutzung des Ortsteils zu anderen Zwecken, wie beispielsweise Arzt, Bank, Kirche oder Bekannten- bzw. Verwandtenbesuche hin. Insgesamt kann herausgestellt werden, dass die Befragten an allen Standorten - abgesehen von Schladern und Herchen - den Standort überwiegend täglich oder mehrmals die Woche und in der Summe zu 90 Prozent mindestens einmal wöchentlich aufsuchen.

Die Passantenaussagen zur Veränderung der Besuchshäufigkeit im Vergleich zu den Vorjahren weisen keine signifikanten Unterschiede auf. Nur bei wenigen Befragten hat sich die Häufigkeit verändert. Beispielsweise haben in Leuscheid und Dattenfeld 1/5 der Befragten angegeben, den Ort im Vergleich zu den Vorjahren seltener aufzusuchen. Hier können demzufolge geringe Tendenzen abgeleitet werden, die auf eine Verminderung der Attraktivität der Einzelhandelsstandorte hindeuten. Insbesondere in Dattenfeld wurde in diesem Zusammenhang von den Befragten auf die Veränderung der Einzelhandelsstruktur verwiesen, konkret auf die Schließung des kleinen EDEKA-Markts.

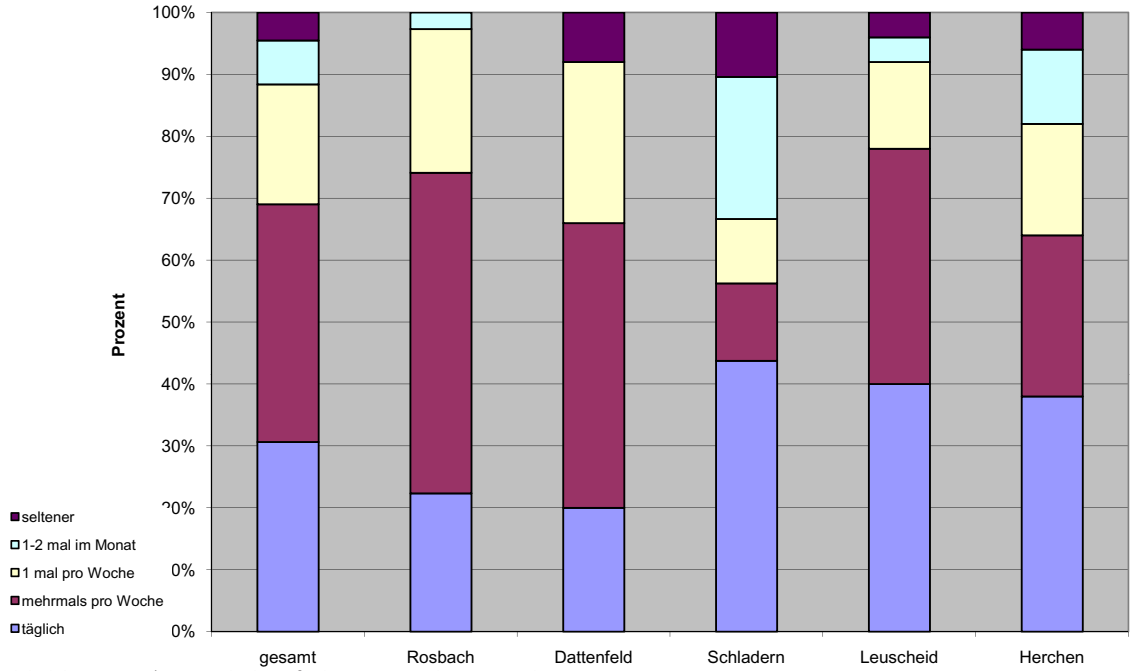


Abbildung 28 | Besuchshäufigkeiten nach Ortsteilen (n=312)

4.2.9 Besuchsmotive und konsumierte Güter

Wie an zentralen Standorten üblich, wurden als wichtigste Besuchsgründe das Einkaufen, gefolgt von Arzt- und Bankbesuch herausgestellt. Betrachtet man die Gründe, die an nachrangiger Stelle stehen, wird deutlich, dass neben der Erstgenannten, der Besuch von Bekannten und Verwandten sowie der Post- und der Behördengang eine bedeutsame Rolle spielen.

Unter ausschließlicher Betrachtung der Gründe der Personen, die von außerhalb nach Windeck kamen, war ebenfalls das Einkaufen ein wichtiger Grund. Dieser wurde aber vermehrt im Zusammenhang mit anderen Gründen, wie beispielsweise Verwandten- oder Bekanntenbesuch oder dem Aufsuchen der Arbeitsstelle genannt.

Hinsichtlich des Standorts Rosbach kann auch hier das Einkaufen als der mit Abstand wichtigste Grund herausgestellt werden. Aber auch die Arbeitsstelle und der Bankbesuch spielen eine Rolle. Bezogen auf die nachrangigen Gründe, können Behörde, Arzt und Post herausgestellt werden. Rosbach kommt folglich, anders als den anderen Ortsteilen, neben der Bedeutung für das Einkaufen eine wichtige Funktion als Arbeitsort zu. In den anderen Ortsteilen ist der Arztbesuch von wesentlich größerer Bedeutung. Herauszustellen ist weiterhin die Bedeutung der in Rosbach ansässigen Behörde für das Aufsuchen des Ortsteils.

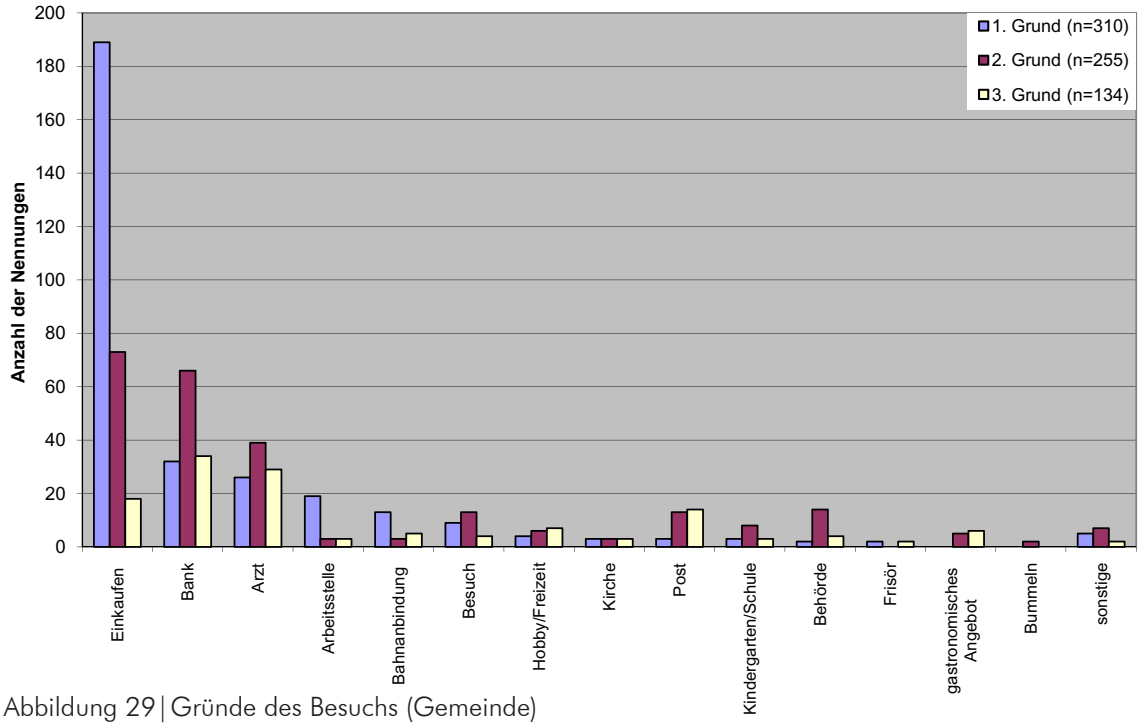


Abbildung 29 | Gründe des Besuchs (Gemeinde)

Auffällig ist, dass sowohl in der gesamten Gemeinde als auch in Rosbach, nur in sehr wenigen Fällen das gastronomische Angebot oder Bummeln als Gründe für das Aufsuchen der Standorte genannt wurden. Dieses deutet auf eine klare Dominanz der zweckgerichteten Erledigungen gegenüber der Nutzung der Ortskerne zur Freizeitgestaltung hin und lässt Schlüsse über eine als mäßig einzustufende Aufenthaltsqualität und Gesamtattraktivität zu.

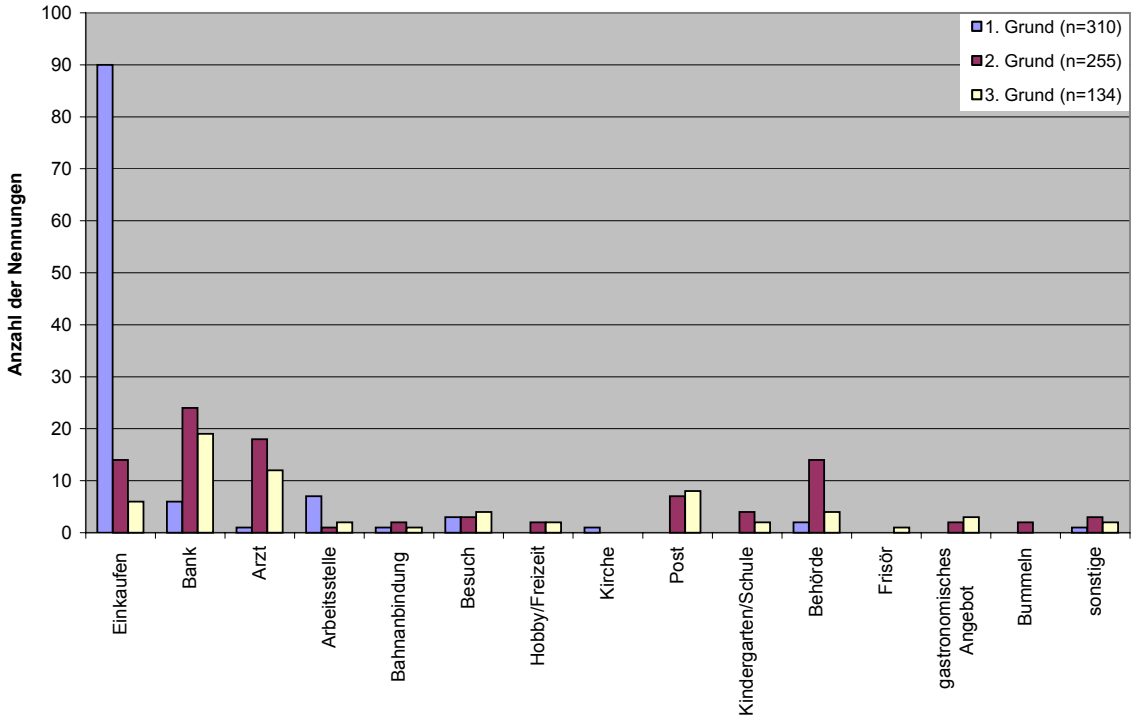


Abbildung 30| Gründe des Besuchs (Rosbach)

Unter Betrachtung der konsumierten Güter wird deutlich, dass die Standorte vorrangig zur Deckung des täglichen Bedarfs aufgesucht werden. Andere Waren und Artikel wurden ebenfalls genannt, allerdings in weniger als 20 Fällen und sind somit eher untergeordneter Bedeutung.

Angeführt werden soll in diesem Zusammenhang, dass in Leuscheid viele Gesprächspartner erwähnten, dass das Einkaufen zwar durchaus ein wichtiger Grund sei, um in den Ortskern zu kommen, man aber vor Ort nur wenige Güter kaufe. Und zwar lediglich die, die beim Einkauf in den größeren Geschäften vergessen wurden.

Ein Großteil der in Rosbach konsumierten Güter (57%) entfällt auf die Branche Lebensmittel. Viele der Befragten gaben an, neben den Lebens-, Nahrungs- und Genussmitteln, Waren der Branchen Schuhe (10%), Gesundheits- und Körperpflege (9%) und Bekleidung (9%) in Rosbach zu kaufen. Folglich weist die Struktur der nachgefragten Güter auf eine vorrangige Funktion Rosbachs zur Deckung des kurzfristigen Bedarfs hin. Allerdings spielt die Deckung des mittelfristigen Bedarfs ebenfalls eine – wenn auch derzeit noch untergeordnete – Rolle.

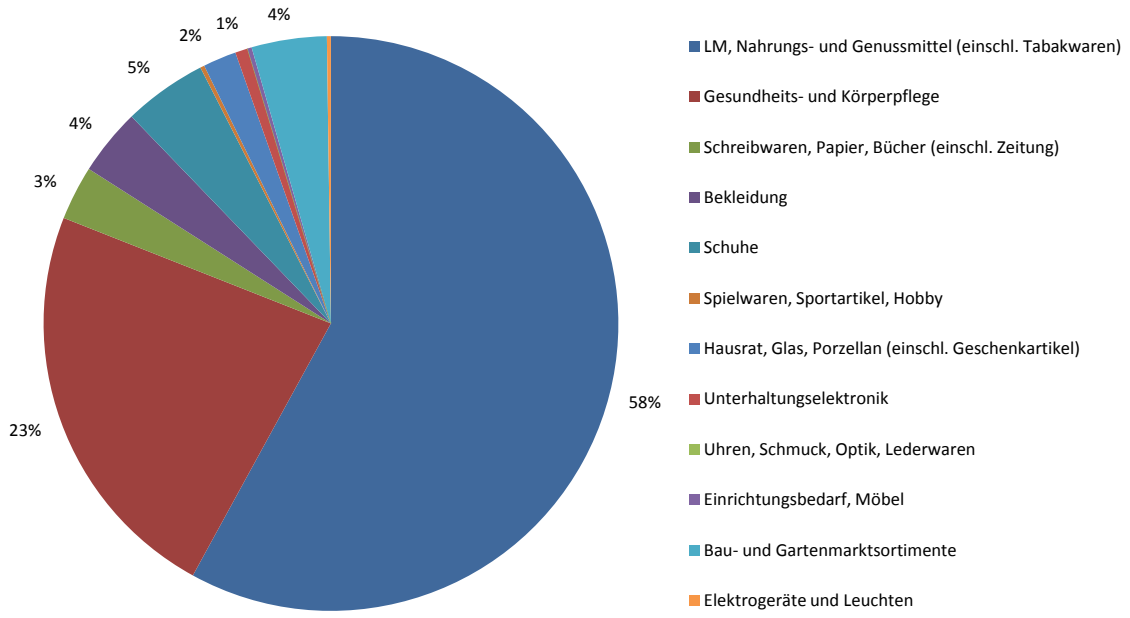


Abbildung 31 | Konsumierte Güter (Gemeinde, n=278)

4.2.10 Ausgaben

Schließlich sollen die Ausgaben pro Einkauf kurze Betrachtung finden. Auffällig ist der Unterschied der Ausgaben zwischen Rosbach und den anderen Ortsteilen, insbesondere Herchen. Liegt in Rosbach der Anteil der Befragten, die weniger als zehn Euro für ihre Besorgungen ausgeben, bei gerade mal zwei Prozent, so liegt dieser in Herchen bei 48 Prozent. Ebenfalls auffällig ist der hohe Anteil von Personen (30%), die 50 bis 200 Euro für Ihre Besorgungen ausgeben. In den anderen Ortsteilen liegt dieser deutlich darunter. Die Unterschiede in den Ausgaben lassen sich eindeutig mit der Angebotsstruktur und den in Rosbach ansässigen großen Lebensmittelbetrieben sowie der Breite des Angebotsspektrums in Verbindung bringen. In Dattenfeld und Leuscheid spielen ebenfalls die größeren Lebensmittelmärkte eine entscheidende Rolle bei der Ausgabenstruktur. In den anderen Orten sind vorwiegend kleinere Geschäfte bzw. Bäckereien ansässig, so dass die Ausgaben pro Einkauf geringer ausfallen. Weiterhin muss berücksichtigt werden, dass von den Passanten die Anteile für Medikamente ebenfalls in die Ausgaben eingerechnet wurden. Hierdurch erklärt sich die Höhe der Ausgaben in Schladern und Herchen.

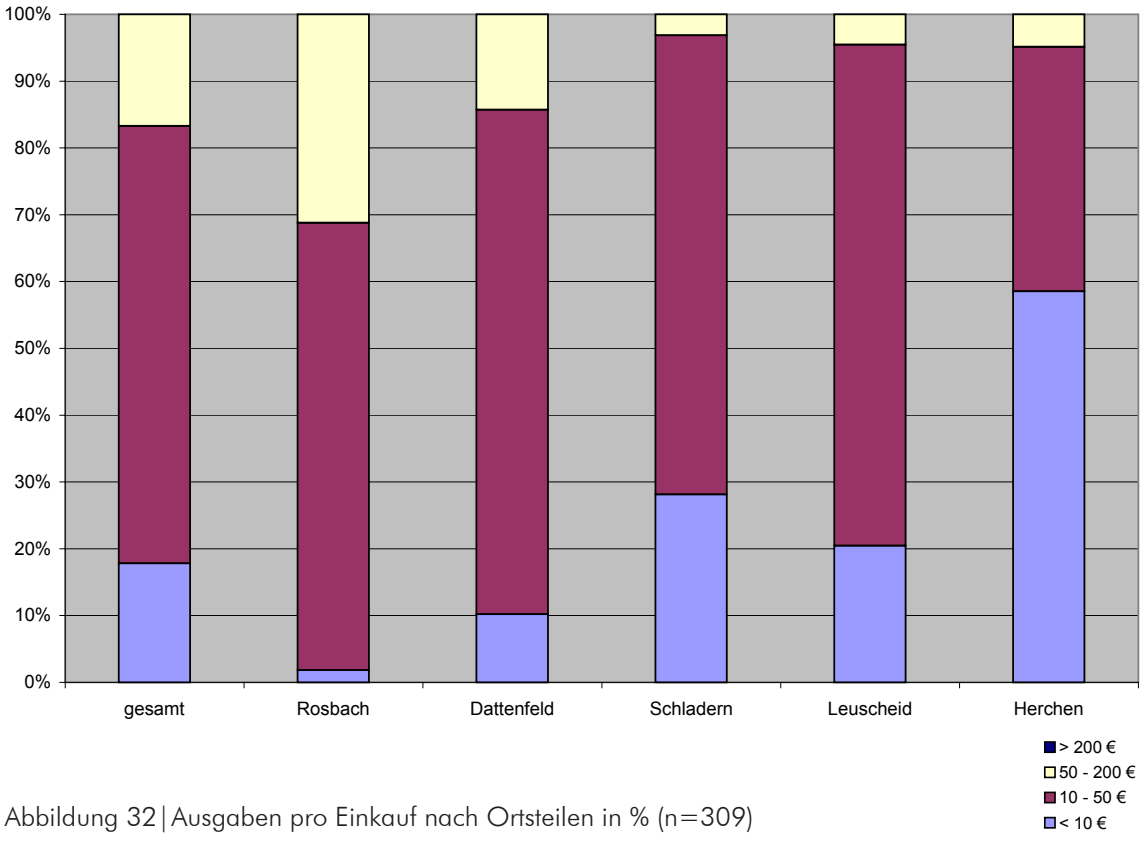


Abbildung 32|Ausgaben pro Einkauf nach Ortsteilen in % (n=309)

4.2.11 Vermisste Sortimente

Die Frage, ob die Interviewpartner in der Gemeinde Windeck Sortimente vermissen, bejahten insgesamt 40 Prozent. Auffällig ist hierbei, dass nur ein sehr geringer Anteil der Nennungen auf die Lebens-, Nahrungs- und Genussmittel (9%) sowie die Gesundheits- und Körperpflegeprodukte (8%) entfällt. Auch aus Sicht der Befragten ist die Nahversorgung im Gemeindegebiet relativ gut abgedeckt. Wurden Lebensmittel als vermisste Güter angegeben, wurden die Äußerungen zumeist mit spezielleren Waren wie bspw. Feinkost oder Biowaren, in Verbindung gebracht. Lediglich in Dattenfeld wurde von vielen Passanten die fehlende Konkurrenz zum REWE-Markt aufgezeigt. Der größte Anteil der Nennungen entfällt auf die Bekleidung. Insgesamt 64 Prozent der Personen gaben an, ein (umfassenderes und auch preisgünstigeres) Kleidungsangebot zu vermissen. Überdies wurde ein Mangel an Kinderkleidung und Kleidung für Personen mit Übergröße erwähnt, da in der Gemeinde kein Angebot in diesem Bereich vorhanden ist. Weiterhin wurde von 21 Prozent herausgestellt, dass ihnen Bau- und Gartenmarktsortimente in der Gemeinde fehlen. Diese Aussage muss an dieser Stelle mit den Ausführungen zur Einzelhandelsstruktur im vorangegangenen Kapitel in Verbindung gebracht werden. In die Branche Bau- und Gartenmarktsortimente sind ebenfalls Blumengeschäfte, Geschäfte für Tierbedarf, Malerbedarf und Gartenbaubetriebe einzuordnen. Infolgedessen kommt es zu dem hohen Anteil von Einzelhandelsgeschäften im Bereich der Bau- und Gartenmarktsortimente. Bei der Nennung der vermissten Sortimente war von den reinen Baumärkten die Rede. In diesem Bereich liegt ein Defizit in Windeck vor, da kein Baumarkt im Gemeindegebiet ansässig ist. Weitere Sortimente, die genannt wurden, waren Schuhe (14%) sowie Unterhaltungselektronik (10%).

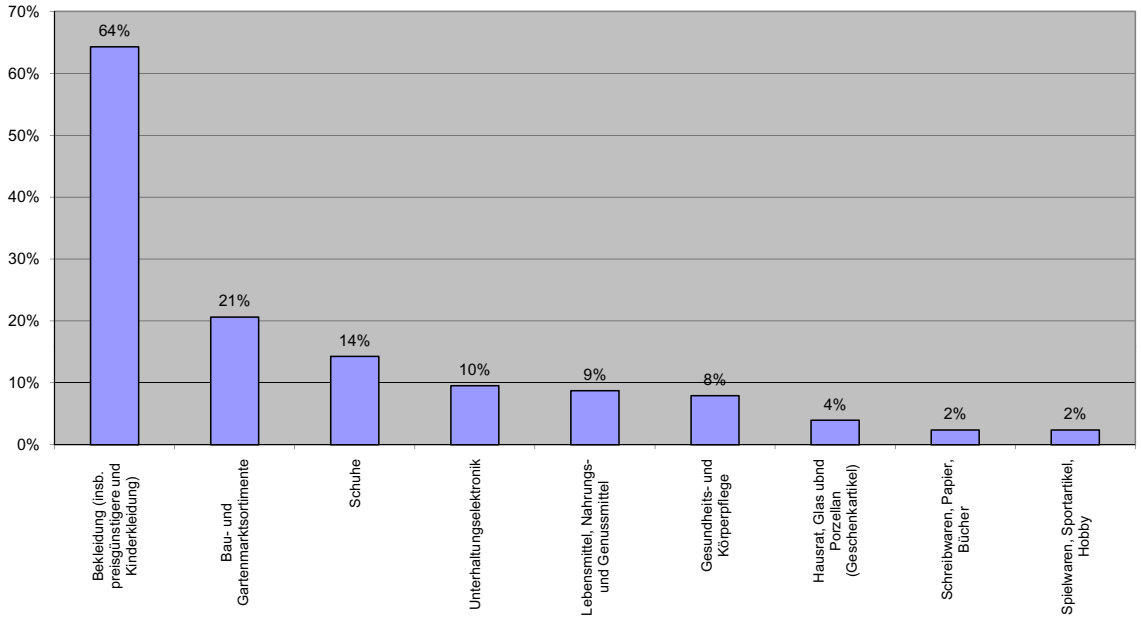


Abbildung 33|Vermisste Sortimente Gemeinde (n=126; 40,4%)

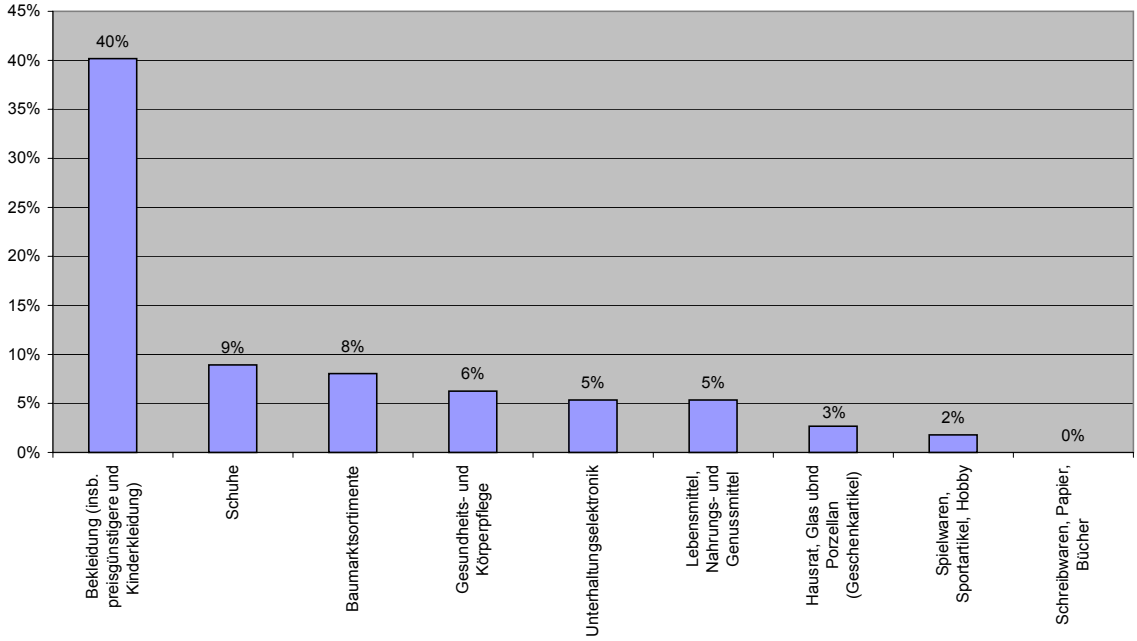


Abbildung 34 | Vermisste Sortimente Rosbach (n=65, 58%)

In Rosbach, wo insgesamt 58 Prozent der Befragten angaben, bestimmte Sortimente zu vermissen, wurde ebenfalls am häufigsten von einem unzureichenden Kleidungsangebot gesprochen (40%). Neun Prozent der Gesprächspartner vermissten Schuhe, acht Prozent Bau- und Gartenmarktsortimente. Defizite im Bereich der Nahversorgung wurden von insgesamt elf Prozent der Befragten aufgezeigt. Hierbei wurde insbesondere auf das unzureichende Angebot im Bereich der Drogerieartikel hingewiesen.

4.2.12 Konkurrenzorte

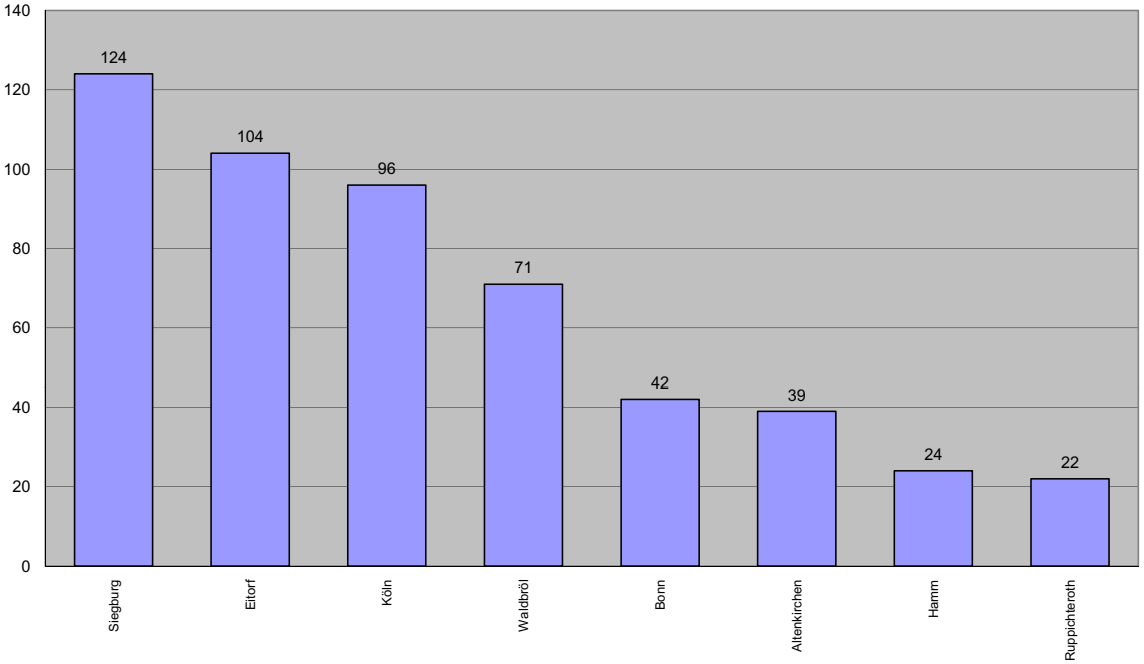
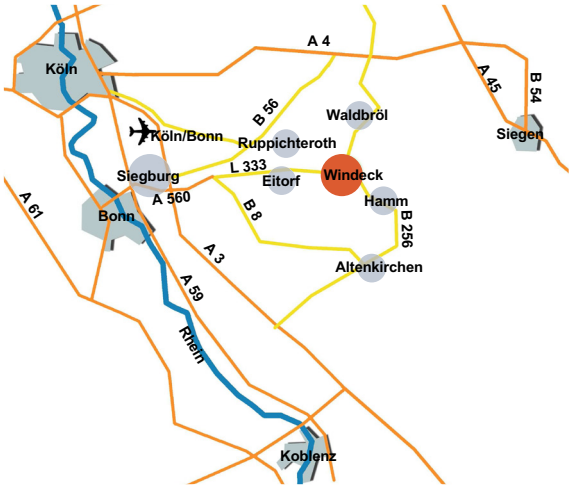


Abbildung 35 | Konkurrenzorte, Anzahl der Nennungen

In enger Verbindung mit den vermissten Gütern steht das Aufsuchen anderer Städte und Orte zum Erledigen der Einkäufe. 95 Prozent der Befragten gaben an, ebenfalls in anderen Städten einzukaufen. Der hohe Anteil kann zudem in Verbindung mit den großen Auspendlerzahlen gebracht werden. Als Konkurrenzstädte, also Städte, die von den Passanten aufgesucht werden, wenn diese nicht in der Gemeinde Windeck einkaufen, sind insbesondere Siegburg, Eitorf, Köln und Waldbröl zu nennen. Hierbei müssen allerdings einige örtliche Spezifika berücksichtigt werden. So gaben 90 Prozent der Befragten in Herchen an, in Eitorf einzukaufen. Sehr viele von diesen erledigen ihre Einkäufe fast ausschließlich dort. An dieser Stelle ist insbesondere auf die Aussagen der Passanten einzugehen, die herausstellten, dass die Busverbindungen von Herchen nach Eitorf sehr gut ausgebaut sind. Hingewiesen wurde auf eine bessere ÖPNV-Anbindung nach Eitorf als nach Dattenfeld oder Rosbach. Gepaart mit einem breiteren Einzelhandelsangebot in Eitorf, wird so eine Nutzung von Einkaufsmöglichkeiten außerhalb der Kommune gefördert.
In Dattenfeld wurde häufig genannt, dass man zum Einkaufen überwiegend „über den Berg" nach Ruppichteroth fahre. In Rosbach lag der Einkaufsschwerpunkt der Konkurrenzorte in Waldbröl. Diese Nennungen sind insbesondere auf die Nähe zum Wohnort zurückzuführen. Die Nennungen anderer größerer Städte, wie bspw. Siegburg, Köln und Bonn, beziehen sich insbesondere auf die Bedeutung dieser großen Zentren für das Einkaufen höherwertiger Waren, speziell Kleidung.

Die nachfolgende Abbildung veranschaulicht die Kundenströme in Konkurrenzorte. Die Größe der Kreise spiegelt die Anzahl der Nennungen und somit die Bedeutsamkeit des Ortes zur Erledigung der Einkäufe wider. In der Abbildung sind die Orte in denen vorwiegend höherwertige Güter gekauft wurden, durch grüne Pfeile gekennzeichnet. Die Orte, die hinsichtlich der Deckung des täglichen Bedarfs eine große Bedeutung haben, sind durch schwarze Pfeile dargestellt.



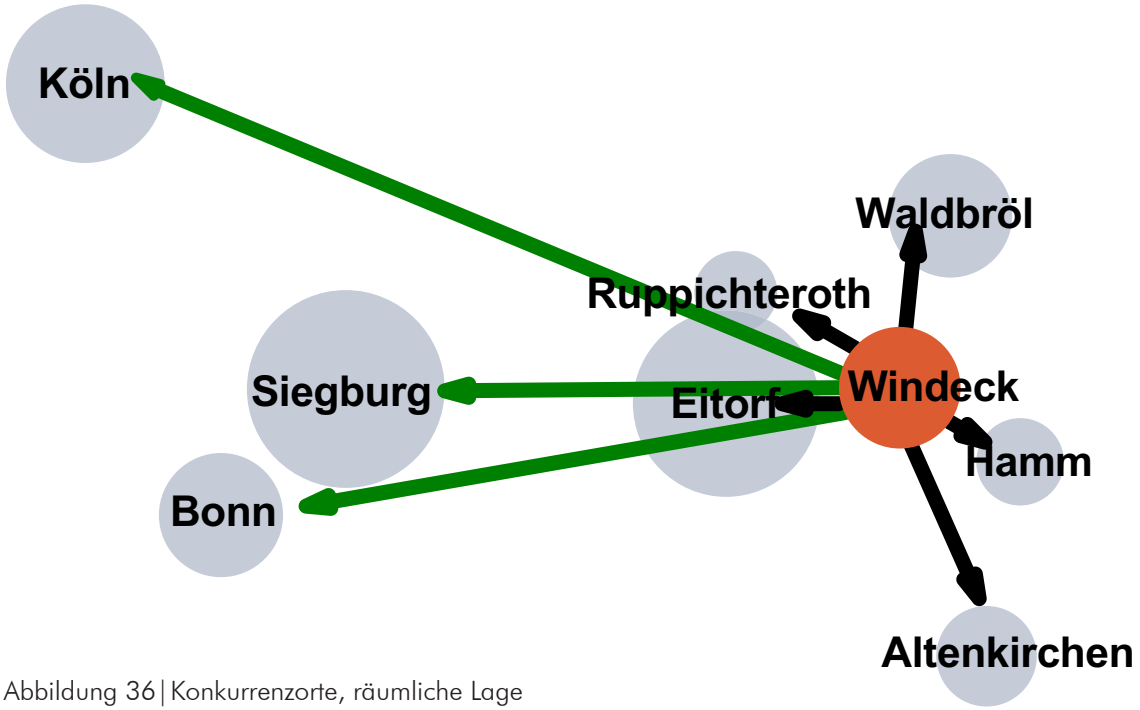


Abbildung 36 | Konkurrenzorte, räumliche Lage

4.3 Außendarstellung des Handels

Der Darstellung des Einzelhandels wird neben den städtebaulichen Rahmenbedingungen, wie beispielsweise der Bebauungsstruktur und der Gestaltung öffentlicher Räume, eine bedeutsame Rolle zuteil. Sie prägt in entscheidendem Ausmaß das Image und infolgedessen auch die Strahlkraft der Zentren. Durch die Attraktivität und Anziehungskraft wird wiederum die Wirtschaft bzw. der Handel beeinflusst. Die Außendarstellung kann folglich als wichtiges Merkmal angesehen werden, um die Funktion eines Zentrums zu stützen und zu stärken.

Prägt die Außendarstellung des Handels das Erscheinungsbild des Zentrums mit, so ist zu berücksichtigen, dass sie wiederum maßgeblich von sich ändernden Kundenbedürfnissen beeinflusst wird. Der Handel muss diesen geänderten Erwartungen Sorge tragen, um neue Kunden anzuziehen sowie zugleich, die vorhandenen Käuferschichten zu binden. Darüber hinaus muss der Handel sich der Bedeutung bewusst sein, ein wichtiger „Player" bei einer erfolgreichen Bespielung des gesamten Zentrums zu sein. Zu den Aspekten, die die Attraktivität des Handels in entscheidendem Maße beeinflussen, gehören die Schaufenstergestaltung, Warenpräsentation und Ladengestaltung sowie die Werbung im öffentlichen Raum. Die aufgeführten Aspekte sollen im Folgenden für Windeck betrachtet und bewertet werden.



Foto 1 | Bäckerei in Herchen



Foto 2 | Blumengeschäft in Rosbach

Schaufenstergestaltung

Die Qualität der Schaufenstergestaltung weist in Windeck ein breites Spektrum auf. In der Mehrzahl der Fälle ist die Gestaltung einfach gehalten. Die Schaufenster werden häufig genutzt, um die Waren ohne aufwendige Gestaltungskonzepte im Schaufenster auszulegen. Beachtung finden muss in diesem Zusammenhang, dass laut Auskunft eines Gesprächspartners die einfach gehaltene Schaufenstergestaltung und Warenpräsentation von den Einzelhändlern „gut durchdacht" sei. Für den Betrieb in Schladern spielt die Laufkundschaft, welche ohnehin in sehr geringem Maße vorhanden ist, kaum eine Rolle. Überdies sei die Zielgruppe Fachkundschaft, die zumeist wenig Wert auf Dekoration lege. Infolgedessen wird diese als nahezu überflüssig angesehen.

Bezogen auf die Schaufensterdekoration gibt es aber auch Positivbeispiele. Hierzu zählen die Blumengeschäfte, Geschenkartikelläden und einige neu errichtete Geschäfte im Bereich der Möbelbranche und der Branche „Farben, Lacke, Tapeten". Ein Teil der Geschäfte im Bereich der Schuh- und Textilbranche besitzt ebenfalls mühevoll gestaltete Schaufensterflächen.

Auffällig im gesamten Gemeindegebiet ist, dass die Firmenschriftzüge häufig veraltet sind und einer Modernisierung bedürfen.



Foto 3 | Schaufenstergestaltung in Rosbach



Foto 4 | Drogerie in Dattenfeld

Werbeanlagen

Neben der Nutzung der Schaufenster und Fassaden zur Präsentation der Waren bzw. des Geschäfts, finden sich nur in wenigen Fällen Werbeanlagen im öffentlichen Raum. Selten stehen Plakataufsteller vor den Geschäften. Die wenigen, die vorhanden sind, sind zumeist wenig aufwendig gestaltet und beeinträchtigen das Ortsbild eher, als dass sie es stärken. Auch werden nur von wenigen Geschäften Freiverkaufsflächen zur Präsentation der Waren genutzt.

Laden- Innengestaltung und -Atmosphäre

Die Bandbreite der unterschiedlichen Qualitäten bei der Gestaltung der Ladenlokale ist in Windeck beachtlich groß. Positive freundliche Warenpräsentationen und moderne Inneneinrichtungen, wie beispielsweise in den neu angesiedelten Betrieben, stehen in vielen Fällen rein „zweckmäßigen" Einrichtungen gegenüber. Nicht selten sind die (inhabergeführten) Geschäfte in Wohnhäusern integriert, ohne dass der Verkaufsraum das Image eines Ladengeschäfts aufweist. Vielmehr gleicht die Atmosphäre der eines Wohnraums. Überdies sind viele der Geschäfte durch eine altmodische Einrichtung, die sich beispielsweise durch rustikale Möbel auszeichnet, geprägt. Als weiteres Merkmal für eine unzeitgemäße Ladengestaltung und Warenpräsentation dienen handgeschriebene Preisschilder. Die Beispiele einfach gestalteter Ladenlokale weisen darauf hin, dass in vielen Fällen von den Einzelhändlern wenig Geld und auch Zeit in die Ladengestaltung investiert wird. Einige Geschäfte sind renovierungsbedürftig und wirken ungepflegt. Der Großteil der Läden verfügt allerdings über ein durchschnittliches Gestaltungsniveau.

Kurz soll an dieser Stelle auf die Besonderheiten einzelner Branchen eingegangen werden. Insbesondere in den Geschäften der Elektronikbranche ist die Gestaltung durchgängig einfach gehalten. Zur Warenpräsentation stehen einfache Warenregale in den Geschäften. Verwunderlich ist zudem die Gestaltung der Geschäfte im Bereich der Raumausstatter. Die Schaufenstergestaltung sowie die Innendekoration der Geschäfte sind defizitär und sind nicht motivierend. Speziell in dieser Branche kann aber von einer bedeutsamen Rolle der Warenpräsentation ausgegangen werden. Positiv hervorzuheben ist das Erscheinungsbild der Apotheken. Viele der Apotheken sind zeitnah renoviert worden, wirken hell, freundlich und schön dekoriert.

Neben der Gestaltung der Geschäftsräume spielt der Geruch eine entscheidende Rolle. Einige Geschäfte riechen muffig oder nach Zigarettenrauch, der aus benachbarten Büroräumen in die Verkaufsräume zieht.

Ein positiv hervorzuhebender Aspekt ist die durch das Personal geprägte Einkaufsatmosphäre. Abgesehen von wenigen Geschäften kann für Windeck eine persönliche Atmosphäre herausgestellt werden. Insbesondere in den vielen inhabergeführten Geschäften ist der Umgang mit den Kunden freundlich. Häufig werden diese bereits beim Betreten des Geschäfts mit Namen begrüßt. Ausnahmen bilden die größeren Einzelhandelsgeschäfte, die in der Regel Filialen angehören.

Warensortiment und -Präsentation

Das präsentierte Warensortiment soll neugierig machen, auf Besonderheiten hinweisen und letztendlich zum Kauf motivieren. Das ist in vielen Geschäften leider nicht der Fall. Einige Läden positionieren ein Übermaß an Waren in den Geschäftsräumen. Eine solche Überladung der Verkaufsflächen mit Waren findet sich insbesondere im Lebensmittelsektor.

In wiederum anderen Betrieben werden gänzlich unterschiedliche Sortimente offeriert, ohne dass eine räumliche Trennung gegeben ist. Beispiele hierfür sind die Kombination von Tierfutter und Tintenpatronen sowie Drogerieartikel und Spielzeug in einem Verkaufsraum. Diese Kombination prägt zudem maßgeblich die Außendarstellung in Form von stark differierenden Schaufensterdekorationen und Firmenschriftzügen und verhindert eine eindeutige Kundenorientierung.



Foto 5 | Außendarstellung der Betriebe, Rosbach



Foto 6 | Leerstand in Dattenfeld

Leerstände

Leerstände von Ladenlokalen sind, treten sie in gehäufter Form innerhalb der Zentren auf, ein Alarmsignal, dass die Einzelhandelsstruktur innerhalb der gesamten Gemeinde nicht stimmt. Die Gründe können vielfältig sein. Sie reichen von Generationsproblemen im Handel selbst über nicht zeitgemäße Größenverhältnisse und Konkurrenzfähigkeiten bis zu großflächigen Angeboten an nicht integrierten Standorten und einer nicht zukunftsfähigen Zentren- und Gemeindestruktur. In der gesamten Gemeinde Windeck stehen (zum Zeitpunkt der Erhebung Oktober 2009) 15 Ladenlokale leer oder sind gravierend untergenutzt. Dies ist keine alarmierende Größenordnung. Sie ist jedoch eher ein Beleg für das äußerst geringe Angebot in der Gemeinde, als ein Beleg der umfassenden Konkurrenzfähigkeit des bestehenden Einzelhandels. Unter Beachtung der dargestellten Analyse- und Befragungsergebnisse werden die Problemstellungen für den traditionellen Windecker Handel in den nächsten Jahren zunehmen. Es gilt, spätestens jetzt, gegenzusteuern. Hierauf wird in den folgenden Kapiteln noch umfassend eingegangen.

Bereits heute zeigen sich jedoch deutlichen Unterschiede, werden kleinräumig die einzelnen Versorgungsbereiche betrachtet. In Rosbach ist die Leerstandsquote mit drei Lokalen insgesamt und einem innerhalb des Zentrums im Verhältnis zur Größe des Einkaufsbereichs gering. Anders stellt sich die Situation in den anderen Ortsteilen dar. In Dattenfeld stehen zwar auch nur vier Ladenlokale leer, aufgrund des geringen Angebots entsteht jedoch der Eindruck, dass der Leerstand, insbesondere im südwestlichen Teil der Hauptstraße, das Ortsbild prägt. Noch gravierender ist die Situation in Schladern. Sechs Leerstände, davon vier im (Nah-) Versorgungsbereich vermitteln - ähnlich wie in Dattenfeld – einen deutlichen „Trading-Down-Effekt“. In den anderen Ortsteilen fällt der Leerstand weniger stark ins Gewicht. Zwar sind auch in Herchen und Leuscheid leerstehende Geschäfte vorhanden, diese sind aber weniger prägend für die Angebotsstruktur und das Ortsbild.

Zusammenfassung und Empfehlungen

Die obigen Ausführungen zeigen, dass einige positive Beispiele zur Außendarstellung des Einzelhandels in der Gemeinde Windeck bestehen. Insgesamt ist die Außendarstellung als durchschnittlich bzw. leicht unterdurchschnittlich einzustufen. Dabei ist die Außendarstellung des Einzelhandels im Zentrum Rosbach in der Summe positiver als im übrigen Gemeindegebiet, besonders als in Dattenfeld und Schladern. Hier sind neben den zahlreichen Leerständen auch mehr Defizite im Hinblick auf die Schaufenstergestaltung und Werbemaßnahmen zu verzeichnen.

Zieht man an dieser Stelle die Passantenbefragungen zu Rate, kann diese Einschätzung, zumindest für Rosbach, mit einer insgesamt befriedigenden Beurteilung der Fassaden- und Schaufenstergestaltung bestärkt werden. Hinsichtlich der anderen Ortsteile haben die Befragten in wesentlich weniger Fällen auf die Frage nach der Einschätzung der Gestaltung antworten können. Dieses spricht dafür, dass die Fassaden- und Schaufenstergestaltung in den anderen Ortsteilen ein geringeres Gewicht haben und weniger in den Köpfen der Kunden verankert ist.

Besonders bezogen auf Dattenfeld steht das im Widerspruch zur baulichen Substanz im Ortskern. Hier zeigt sich das Erscheinungsbild erheblich „unter Wert“. Ansprechende Fassaden mit z.T. historischer

Bedeutung wurden im Erdgeschoss „aufgerissen“ und/oder „verkleidet“ oder sind verwahrlost. Die Besinnung auf die Historie und die stolze Präsentation renovierter Fassaden, kann gerade in Dattenfeld die Entwicklung des Ortskerns positiv beeinflussen.

Diese Zielsetzung trifft, zuvor geschwächt, auf die Gemeinde zu. Eine Aufwertung der Außendarstellung könnte dazu beitragen, die Strahlkraft der Windecker Zentren, sowohl für die Bevölkerung Windecks, als auch über die Gemeindegrenzen hinaus zu erhöhen. Hierdurch könnten die Attraktivität und Bedeutung der Zentren gestärkt werden.

Dem Windecker Handel ist dringend zu empfehlen, das Bewusstsein für eine attraktivere und qualitätvollere Außendarstellung zu schärfen. Einzelaktionen sind gut, erheblich wirkungsvoller ist jedoch eine konzertrierte Aktion mit den übrigen Händlern, insbesondere innerhalb eines zentralen Bereichs. Gemeinsame Begehungen, fachliche Beratung durch den Einzelhandelsverband und die Auf- und Übernahme anderer positiver Beispiele könnten die Grundlagen für eine umfassende Aufwertung und folgende Kampagnen sein. Eingerichtet werden sollten für die Zentren bzw. die Ortskerne „runde Tische“, in denen alle örtlichen Beteiligten eine Verbesserung der Situation anstreben. Eine von Handel, Immobilieneigentümern und Gemeinde getragene Qualitätsoffensive für Werbung und Darstellung im öffentlichen Raum könnte für die Zukunft der Zentren sehr fruchtbar sein.

5. Zentrale Versorgungsbereiche

5.1 Bedeutung zentraler Versorgungsbereiche

Nach der jüngeren Rechtssprechung des Bundesverwaltungsgerichts sind zentrale Versorgungsbereiche „räumlich abgrenzbare Bereiche einer Gemeinde, denen auf Grund vorhandener Einzelhandelsnutzungen - häufig ergänzt durch diverse Dienstleistungen und gastronomische Angebote – eine Versorgungsfunktion über den unmittelbaren Nahbereich hinaus zukommt. Sie können sich sowohl aus planerischen Festlegungen als auch aus den tatsächlichen Verhältnissen ergeben." (Urteil vom 11.10.2007 – BVerwG 4 C 7.07 – BVerwGE 129,307 Rn. 11)[16]. Dem Zusatz „zentral" kommt in diesen Zusammengang keine rein geographische Bedeutung zu. Es muss sich folglich nicht um eine zentrale Lage in der Gemeinde handeln. Vielmehr kommt dem Adjektiv funktionale Relevanz zu. Dem Bereich muss folglich die Bedeutung eines Zentrums für die Versorgung zukommen (OVG 7A 964/05).

Die Abgrenzung zentraler Versorgungsbereiche muss unter städtebaulichen und funktionalen Gesichtspunkten geschehen. Wesentliche Abgrenzungskriterien[17] sind nachfolgender Auflistung zu entnehmen:

Funktionale Kriterien
- Einzelhandelsdichte im Erdgeschoss
- Passantenfrequenz
- Kundenorientierung der Anbieter (Autokunden, Fußgänger)
- Multifunktionalität der Nutzungen und ihre Dichte

Städtebauliche Kriterien
- Baustruktur
- Städtebauliche Dichte / räumliche Distanzen
- Verknüpfungen zwischen Teilbereichen bei Zäsuren
- Gestaltung und Dimensionierung der Verkehrsinfrastruktur
- Gestaltung des öffentlichen Raums
- Ladengestaltung und -Präsentation

Zur Bestimmung zentraler Versorgungsbereiche ist des Weiteren auf das Urteil des BVerwG vom 17. Dezember 2009, das sich u.a. mit dem Begriff „zentraler Versorgungsbereich" i.S.d. § 34 III BauGB auseinandersetzt, zu verweisen. In diesem Zusammenhang stellt das BVerwG klar, dass ein zentraler Versorgungsbereich eine integrierte Lage voraussetzt (S.7 des Urteils). Auf dieser Seite des Urteils heißt es ferner, dass dem Begriff des zentralen Versorgungsbereichs in § 9 II a BauGB kein anderer Sinngehalt zukommt als demselben Begriff in § 34 III BauGB. Ziel ist bei beiden „die Erhaltung gewachsener städtebaulicher Strukturen und die Entwicklung integrierter Lagen". Dies zeigt, dass für die Bestimmung von zentralen Versorgungsbereichen im Städtebaurecht nur integrierte Standorte in Betracht kommen.

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

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

Auch wenn das Urteil des OVG NRW vom 30.9.2009 (zur eoc-Erweiterung in Ochtrup) zur landesplanerischen Steuerung der Einzelhandelsgroßprojekte durch die Vorgaben des § 24a LEPro die Verantwortung wieder auf die Gemeinden zurück verlagert, ist der Nachweis der städtebaulichen Verträglichkeit von Einzelhandelsansiedlungen über die Verfahren der Bauleitplanung weiterhin wichtige Genehmigungsvoraussetzung. Eine Anlehnung an die Kriterien des § 24a LEPro bis zur Vorlage des „neuen" Landesentwicklungsprogramms/ Landesentwicklungsplans bei der Abwägung stützt deshalb die Rechtssicherheit der Verfahren. Nach § 24a I S.1 LEPro dürfen MK- und SO-Gebiete für Einzelhandelsgroßprojekte nur in zentralen Versorgungsbereichen ausgewiesen werden. Das landesplanerische Integrationsgebot nimmt also Bezug auf die städtebauliche Kategorie des zentralen Versorgungsbereichs. Nach § 24a II S.1 LEPro legen die Gemeinden die zentralen Versorgungsbereiche fest. Großprojekte mit zentrenrelevanten Hauptsortimenten dürfen aber nur in Haupt- oder Nebenzentren geplant werden, die sich u.a. durch eine „städtebaulich integrierte Lage" auszeichnen (§ 24a II S.2 LEPro). Die Wahl der Standorte für solche Zentren ist auf derartige Lagen beschränkt. Städtebaulich nicht integrierte Lagen scheiden also für die räumliche Bestimmung von Hauptzentren aus.

Die planende Gemeinde darf bei der räumlichen Abgrenzung zentraler Versorgungsbereiche durchaus künftige Entwicklungsperspektiven berücksichtigen. Dies ist z.B. für die bestehenden Planungsabsichten zur Ansiedlung eines Fachmarkt- oder Einkaufszentrums in Rosbach bedeutsam. Dem Integrationserfordernis ist in besonderer Weise Rechnung zu tragen.

Nach Maßgabe des § 24a LEPro NRW kann eine Gemeinde einen oder mehrere zentrale Versorgungsbereiche ausweisen. Zu unterscheiden ist zwischen Hauptzentrum, Nebenzentrum und Nahversorgungsbereich, die in einer hierarchischen Rangordnung stehen und von der Gemeinde räumlich und funktional festgelegt werden. Gemäß den Ausführungen im § 24a LEPro NRW werden folgende Kriterien zur Abgrenzung zentraler Versorgungsbereiche im Sinne eines Hauptzentrums (Innenstädte bzw. Ortsmitten der Gemeinden) oder eines Nebenzentrums (Stadtteilzentren) herangezogen:

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

Da großflächiger Einzelhandel mit zentrenrelevanten Sortimenten im Sinne des § 11 Abs. 3 BauNVO lediglich in als Haupt- oder Nebenzentren ausgewiesenen Versorgungsbereichen zulässig sein soll, ist eine ortsspezifische Sortimentsliste wichtiger Bestandteil der Feinsteuerung im Rahmen der Bauleitplanung. Dies gilt sowohl für die Zentren als auch zur Sortimentsdefinition falls Sonderstandorte mit zentrenatypischen Kernsortimenten (z.B. Baumarkt, Möbel) bei Bedarf ausgewiesen werden sollen (Windecker Sortimentsliste, siehe Kapitel 8).

Weiter ist die Festlegung der zentralen Versorgungsbereiche Grundlage für bauleitplanerische Steuerung im Sinne des § 9 Abs. 2a BauGB (Ausschluss von Einzelhandel außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche durch einen einfachen Bebauungsplan) oder für die Frage der Zulässigkeit von (Einzelhandels-) Vorhaben innerhalb der im Zusammenhang bebauten Ortsteile im Sinne des § 34 Abs. 3 BauGB.

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

Mit Ausnahme von Rosbach und Dattenfeld besteht in den übrigen Ortsteilen nur ein geringes Nahversorgungsangebot. Dies erfordert, um eine wohnungsnahe Versorgung der Bevölkerung zu gewährleisten, einen besonderen Schutz des dort vorhandenen Handels. Deshalb werden zusätzlich zum Haupt- und Nebenzentrum, Nahversorgungsbereiche definiert. Diese entsprechen nicht den oben dargestellten Kriterien der zentralen Versorgungsbereiche und entfalten auch nicht deren rechtliche Wirkung.
Gleichwohl sollen die als Nahversorgungsbereiche abgegrenzten schützenswerten Lagen, bei allen entwicklungsrelevanten Maßnahmen in diesen Ortsteilen, besonders bei der Bauleitplanung Beachtung finden.

5.2 Zentrale Versorgungsbereiche in der Gemeinde Windeck

Als Grundlage für die Festlegungen und Abgrenzungen der zentralen Versorgungsbereiche wurden umfangreiche handelswirtschaftliche und städtebauliche Analysen durchgeführt. Diese geben Aufschluss über das Nutzungsspektrum in den Ortsteilen und den Branchenbesatz des ansässigen Einzelhandels.

Die Basis für die Abgrenzung bildet die im September und Oktober 2009 durchgeführte Kartierung des vorhandenen Nutzungsspektrums. Hierbei wurden neben den ansässigen Einzelhandelsbetrieben auch die vor Ort ansässigen Büros, freien Berufe, gastronomischen Nutzungen, öffentlichen Gebäude und die leerstehenden bzw. untergeordnet genutzten Gebäude aufgenommen. Neben dem vor Ort ansässigen Einzelhandelsangebot und den weiteren zentralen Angeboten, wurden insbesondere die absatzwirtschaftlichen Maßnahmen sowie die städtebaulichen Grundlagen und Zielsetzungen bei der Abgrenzung und hierarchischen Einordnung der zentralen Versorgungsbereiche berücksichtigt.

Für die Gemeinde Windeck werden zwei zentrale Versorgungsbereiche definiert. Zum einen wird das Zentrum in Rosbach als Hauptzentrum der Gemeinde qualifiziert und zum anderen der zentrale Versorgungsbereich in Dattenfeld als Nebenzentrum.

Soll Rosbach zukünftig umfassend die Funktion des Hauptzentrums erfüllen, ist es qualitativ und quantitativ weiter auszubauen. Es besitzt dann eine Versorgungsfunktion für das gesamte Gemeindegebiet. Gemäß den Ausführungen im LEPro kann in jeder Gemeinde nur ein Hauptzentrum ausgewiesen werden. Durch die Ausweisung als Hauptzentrum werden Ansiedlungen von großflächigem Einzelhandel mit zentrenrelevanten Sortimenten im zentralen Versorgungsbereich möglich.

Dattenfeld wird die Funktion des Nebenzentrums zugeteilt. Zentralen Versorgungsbereichen dieser Kategorie kommt eine Funktion für mehrere zugeordnete Ortsteile zu. Dattenfeld dient insbesondere der Versorgung der umliegenden Ortsteile Altwindeck, Dreisel und Wilberhofen. Im Nebenzentrum ist ebenfalls die Ansiedlung großflächiger Einzelhandelsbetriebe mit zentrenrelevanten Sortimenten möglich.

Die Ortsteile Schladern, Leuscheid und Herchen werden als Nahversorgungsbereiche definiert. Diesen Ortsteilen kommt eine Versorgungsfunktion für den umliegenden Siedlungsbereich zu. Sie eignen sich für eine Ansiedlung größerer Betriebe mit nahversorgungsrelevanten Kernsortimenten. Die räumliche Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche und der Nahversorgungsbereiche wird in den nachfolgenden Kapiteln detailliert beschrieben.

5.2.1 Zentraler Versorgungsbereich Zentrum Rosbach - Hauptzentrum

Das Hauptzentrum Rosbach ist hinsichtlich des angebotenen Warensortiments, seiner Größe, Angebotsbreite sowie -tiefe der bedeutsamste Einzelhandelsstandort in der Gemeinde Windeck. Die Versorgungsfunktion Rosbachs erstreckt sich auf das gesamte Gemeindegebiet, in Teilen auch über die Gemeindegrenzen hinaus.

Abbildung 37 zeigt die räumliche Verteilung des umfassenden Nutzungsspektrums. Der Rosbacher Ein-

zelhandel erstreckt sich zum überwiegenden Teil entlang der Rathausstraße. Als Mittelpunkt des Einzelhandelsstandorts kann der Berliner Platz angesehen werden.

Die Flächenpotenziale im räumlichen Bereich des bestehenden (gewachsenen) Handels reichen für eine umfassende Flächenexpansion nicht aus. Insbesondere für großflächige Angebote mit zentrenrelevanten Sortimenten sind keine ausreichend dimensionierten Grundstücke vorhanden. Die äußerst geringe Handelszentralität von nur 0,48 (ohne Apotheken und in der Summe von 0,52) erfordert dringend gegensteuernde Maßnahmen. Derzeit wird in Windeck weniger als die Hälfte des einzelhandelsrelevanten Kaufkraftpotenzials der Bevölkerung gebunden. Bedarfe bestehen in allen Warengruppen (siehe zu dieser Thematik Kapitel 6).

Ein Investor plant vor diesem Hintergrund derzeit die Errichtung eines Fachmarktzentrums, vor allem mit großflächigen Einzelhandelsbetrieben auf dem westlich angrenzenden Gelände. Das Areal wurde gewerblich-industriell (Stahlbau Hermes) genutzt und liegt heute überwiegend brach. Dieses Gebiet wird durch die Bahnlinie vom bestehenden Zentrum getrennt. Obwohl sich der Bahnhof Rosbach zwischen den beiden Bereichen befindet, ist derzeit eine direkte Verbindung nur durch eine schmale Fußgängerunterführung gegeben. Um diese beiden Teil-Standorte im Sinne einer integrierten Gesamtlage zusammen zu führen, ist zwingend eine leistungsfähige und attraktive Verknüpfung für Fußgänger, Radfahrer und den PKW-Verkehr erforderlich. Eine entsprechende Unterführung in der Mitte des Gebiets ist als Bestandteil des Vorhabens geplant. Damit besteht für Rosbach die Chance, dass das brachliegende Areal direkt an das bestehende Zentrum angebunden und eine städtebaulich integrierte Lage wird und Rosbach sich mit einer bedarfsgerechten Expansion zum Hauptzentrum der Gemeinde entwickeln kann. Das westlich der Bahn liegende Gebiet wird als Bestandteil des zentralen Versorgungsbereichs des Hauptzentrums Rosbach ausgewiesen und als Ergänzungsbereich vorrangig für großflächigen Einzelhandel, z.B. für ein Fachmarktzentrum, definiert.

Der zentrale Versorgungsbereich für das Hauptzentrum Rosbach wird wie folgt abgegrenzt:
Der Versorgungsbereich reicht entlang der Rathausstraße im Norden bis zum bestehenden ALDI, eine Expansion nach Osten ist möglich. Durch den Einzelhandelsbetrieb sowie die Dienstleistungsbetriebe auf der südlichen Seite der Hurster Straße umfasst der Versorgungsbereich weitere Grundstücke bis zur Mittelstraße. Begründet durch den Einzelhandels- und Dienstleistungsbesatz auf der östlichen Seite der Rathausstraße, verläuft der Bereich entlang der Grundstücksgrenzen, der an der Rathausstraße liegenden Grundstücke bis zum südlichen Rand des Ortskerns. Zusätzlich zu den unmittelbar an der Straße liegenden Grundstücken, wird der Versorgungsbereich auf der Höhe der Kirche, begründet durch den ansässigen Gastronomie- sowie den Dienstleistungsbetrieb bis zum Kirchparkplatz ausgeweitet. Im weiteren Verlauf bezieht die Grenze das Windecker Rathaus als bedeutsame öffentliche Einrichtung ein. Die südöstliche Grenze des Versorgungsbereichs liegt auf Höhe der Kirche. Von dort aus verläuft der Versorgungsbereich entlang der Sieg und der Bahnlinie, bis zum Bahnhof Rosbach. Der Bereich zwischen der Bahnlinie und der Rathausstraße weist einen umfassenden Einzelhandels- und Dienstleistungsbesatz auf. Zudem liegt in diesem Bereich der zentrale Berliner Platz. In nördlicher Richtung, ab der Höhe der Raiffeisenstraße, verläuft die Grenze entlang des REWE-Markts und der Pommenstraße bis zum Maueler

Weg und schließt die Parzellen zwischen Pommenstraße und Rathausstraße in den Versorgungsbereich ein. Neben dem REWE sind in diesem Areal weitere Einzelhandelsbetriebe sowie gastronomische Angebote angesiedelt.

Wie oben dargestellt, wird das Areal westlich der Bahn als Ergänzungsbereich in den zentralen Versorgungsbereich einbezogen. Es reicht im Norden von der Straße nördlich der Gewerbehallen bis zur Bahnunterführung im Süden und führt im Westen entlang der heutigen Werksstraße.

Zwingender Bestandteil ist die dargestellte Verknüpfung zwischen bestehendem Zentrum und Ergänzungsbereich. Bei Realisierung des geplanten Einzelhandelsvorhabens ist diese Anbindung durch einen städtebaulichen Vertrag öffentlich-rechtlich zu sichern.

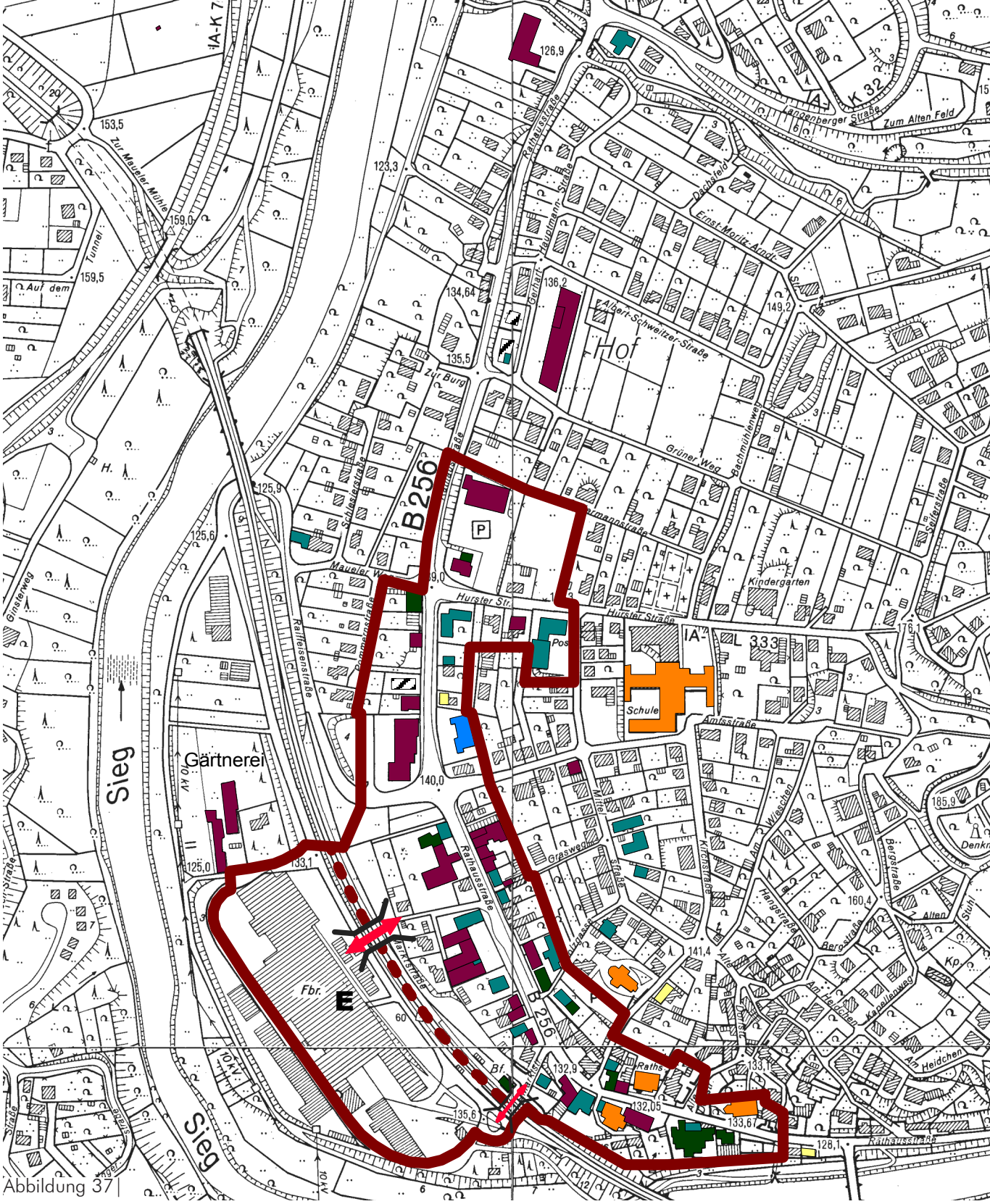


Abbildung 37|

Zentraler Versorgungsbereich
Hauptzentrum Rosbach

Maßstab 1:5000

Abrenzung des zentralen Versorgungsbereichs

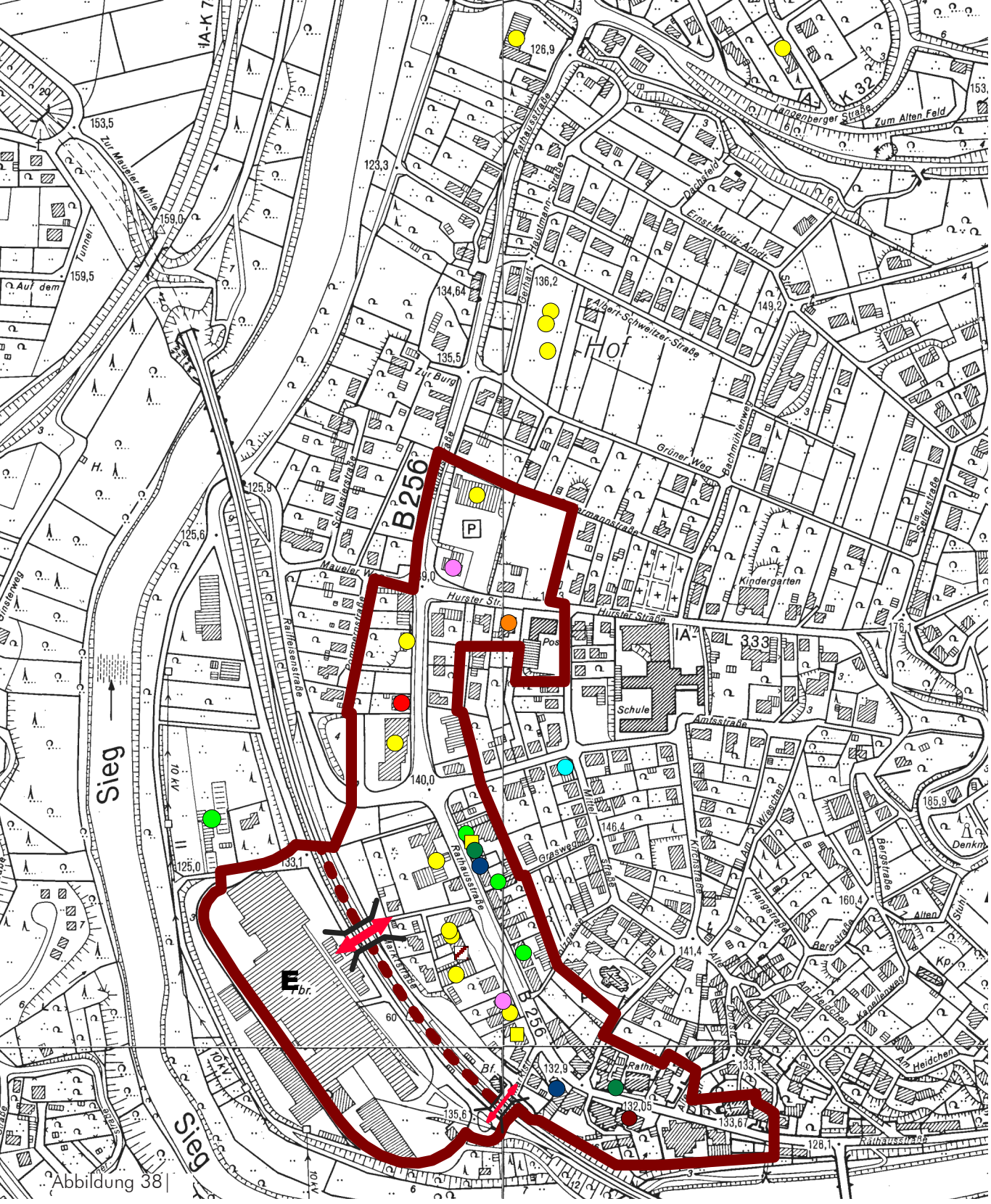
E Ergänzungsbereich
großflächiger Einzelhandel / Fachmarktzentrum

Verknüpfungen

Nutzungskartierung
umfassendes Nutzungsspektrum

- Einzelhandel
- Büro, freie Berufe
- Gastronomie
- öffentliche Gebäude
- Gewerbe
- leerstehend bzw. untergeordnet genutzt

Stand der Nutzungskartierung: Oktober 2009


B256
Sieg
Hof
Schule
Kindergarten
Hurster Straße
Albert-Schweitzer-Straße
Grüner Weg
Zur Burg
Mauseler Weg
Rathausstraße
Bahnhofstraße
Marktstraße
Raiffeisenstraße
Amtsstraße
Kirchstraße
Bergstraße
Zum Alten Feld
Langenberger Straße
Ernst-Moritz-Arndt-Straße
Dachsfeld
Gerhart-Hauptmann-Straße
Schulstraße
Sülzerstraße
Wiesenstraße
Am Heidchen
Kapellenweg
Hangweg
Graswegstraße
Zur Mauseler Mühle
Tunnel
Auf dem Einsterweg
L 333
K 32
K 7
P
Bf.
Rathaus
Denkm
Kp
Alten
Heidchen
Wiesen
Graswegstraße
Hangweg
Bergstraße
Kapellenweg
Am Heidchen
Rathausstraße
Sülzerstraße
Schulstraße
Amtsstraße
Kirchstraße
Marktstraße
Raiffeisenstraße
Bahnhofstraße
Gerhart-Hauptmann-Straße
Ernst-Moritz-Arndt-Straße
Dachsfeld
Zum Alten Feld
Langenberger Straße
Albert-Schweitzer-Straße
Grüner Weg
Hurster Straße
Hurster Str.
Zur Burg
Mauseler Weg

5.2.2 Zentraler Versorgungsbereich Zentrum Dattenfeld - Nebenzentrum

Der zentrale Versorgungsbereich in Dattenfeld wird als Nebenzentrum definiert. Zwar dient das Zentrum in Dattenfeld überwiegend der Nahversorgung, kann aber aufgrund des umfassenden Nutzungsspektrums mit einer breiten Funktionsmischung als Nebenzentrum eingestuft, und folglich als erhaltens- und entwicklungswert beurteilt werden.

Der zentrale Bereich in Dattenfeld erstreckt sich auf die entlang der Hauptstraße befindlichen Grundstücke. Die Grenze des Versorgungsbereichs im Norden wird auf der westlichen Seite der Hauptstraße durch die Übersetziger Straße definiert. Im Osten bildet Beckers Blumencafé die nördliche Grenze, welches als letztes Grundstück von dem zentralen Bereich erfasst wird. Im südlichen Abschnitt der Hauptstraße dehnt sich der Bereich bis zu dem Dienstleistungsbetrieb am Anfang der Dreiseler Straße aus. Von diesem Punkt erstreckt sich der Versorgungsbereich auf das innenliegende Areal zwischen der Hauptstraße und der Straße auf der Niedecke. Mit Ausnahme des Apothekengrundstücks im Osten sowie den an dieses Grundstück angrenzenden drei Grundstücken in südöstlicher Richtung, werden die außerhalb des Areals liegenden Grundstücke nicht von dem zentralen Versorgungsbereich erfasst. In dem dreieckigen Gebiet befindet sich der Schwerpunkt des Einzelhandels- und Dienstleistungsbesatzes Dattenfelds. Überdies liegt der zentrale Platz „Auf der Niedecke“ in diesem Bereich. Der ehemalige Edeka-Standort (heute Getränke) im Nord-Osten liegt deutlich entfernt und wird nicht in den zentralen Versorgungsbereich einbezogen. Aufgrund des geringen Einzelhandelsbesatzes im Ortskern wird empfohlen, zukünftig sämtliche Angebote mit nahversorgungs- und zentrenrelevanten Sortimenten im zentralen Versorgungsbereich zu konzentrieren, auch wenn das Flächenangebot an dem vorhandenen Standort geringfügig unter der Großflächigkeit liegt.

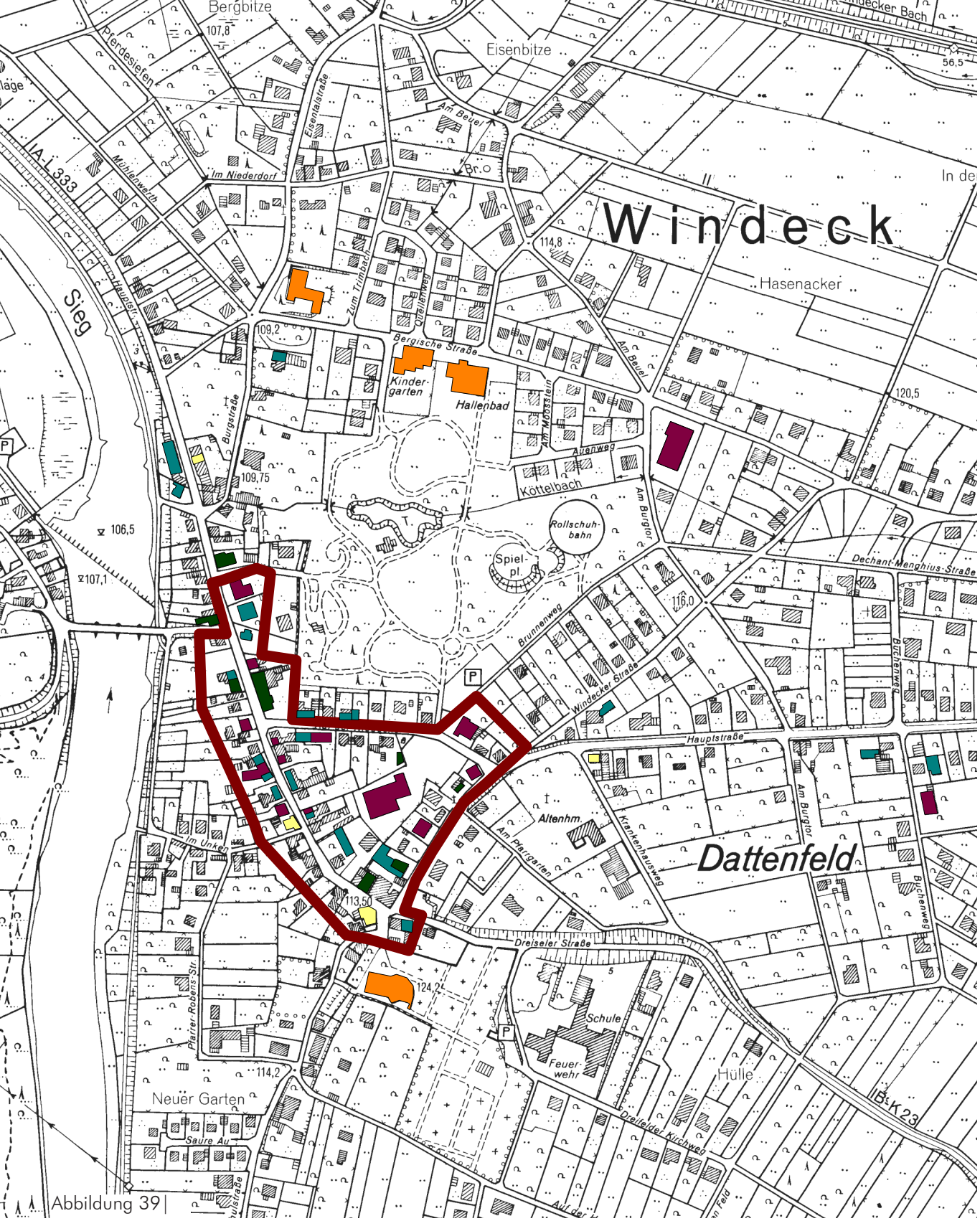


Abbildung 39

Zentraler Versorgungsbereich
Nebenzentrum Dattenfeld

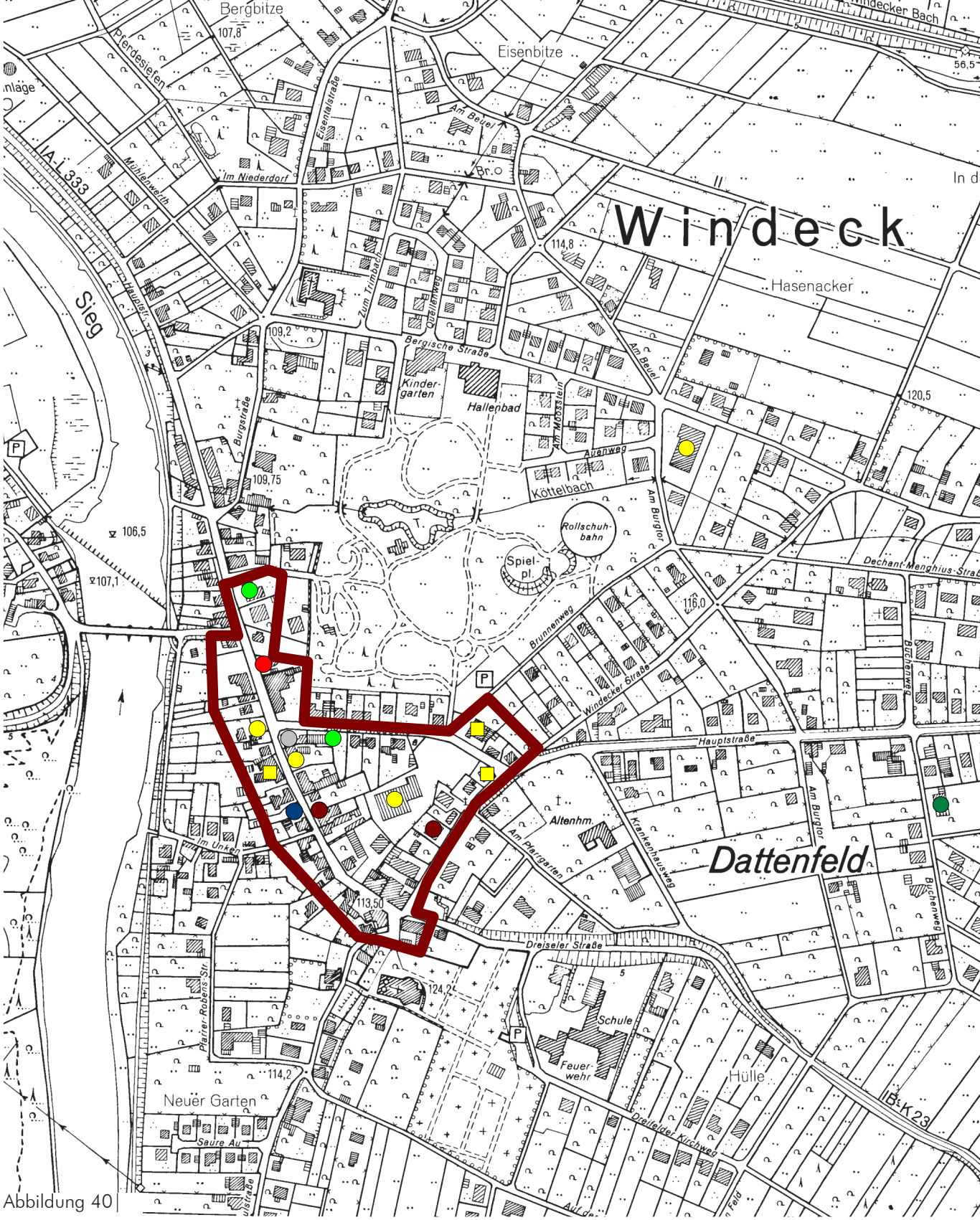
Maßstab 1:5000

Abrenzung des zentralen Versorgungsbereichs

Nutzungskartierung
umfassendes Nutzungsspektrum

- Einzelhandel
- Büro, freie Berufe
- Gastronomie
- öffentliche Gebäude
- Gewerbe
- leerstehend bzw. untergeordnet genutzt

Stand der Nutzungskartierung: Oktober 2009


Windeck
Dattenfeld
Hasenacker
Eisenbitze
Bergbitze
Sieg
Kindergarten
Hallenbad
Rollschuhbahn
Spielpl.
Kötelbach
Altenhm.
Schule
Feuerwehr
Hülle
Neuer Garten
Bergische Straße
Hauptstraße
Windecker Straße
Dreiseler Straße
Am Burgtor
Am Beuel
Im Niederdorf
Zum Trimbach
Quellenweg
Burgstraße
Brunnenweg
Am Pfarrgarten
Krankenhausweg
Buchenweg
Dechant-Menghius-Straße
Pfarrer-Robens-Str.
Im Unken
Saure Au
Dreifelder Kirchweg
Am Mühlenweiher
Pferdesiefen
Eisenbahnstraße
Am Mühlenweiher
Am Mühlenweiher
Am Mühlenweiher

5.2.3 Nahversorgungsbereiche

In den anderen untersuchten Ortskernen (Schladern, Leuscheid, Herchen) können Nahversorgungsbereiche definiert werden. Ihnen fehlen entscheidende Merkmalsausprägungen, die in einem zentralen Versorgungsbereich vorliegen müssen. Insbesondere die notwendige Vielfalt und die Dichte des Angebots lassen sich nicht nachweisen. Gleichwohl haben die Ortsteile eine wichtige Bedeutung im Hinblick auf die wohnungsnahe Grundversorgung (vgl. Kap. 4.2). Den Nahversorgungsbereichen soll bei entwicklungsrelevanten Maßnahmen Schutz zukommen (siehe Kap. 5.1). Können die Attraktivität steigernde - öffentliche und/oder private - Maßnahmen durchgeführt werden, sollten diese insbesondere die hier ausgewiesenen Bereiche stützen.

Die Abgrenzungen der Nahversorgungsbereiche erfolgte – in Analogie zu den zentralen Versorgungsbereichen – auf Basis der vor Ort ansässigen Einzelhandelsbetriebe und Dienstleistungen. Für die Nahversorgungsbereiche wurde die Abgrenzung nicht parzellenscharf vorgenommen. Sie ist in den nachfolgenden Abbildungen gestrichelt dargestellt.

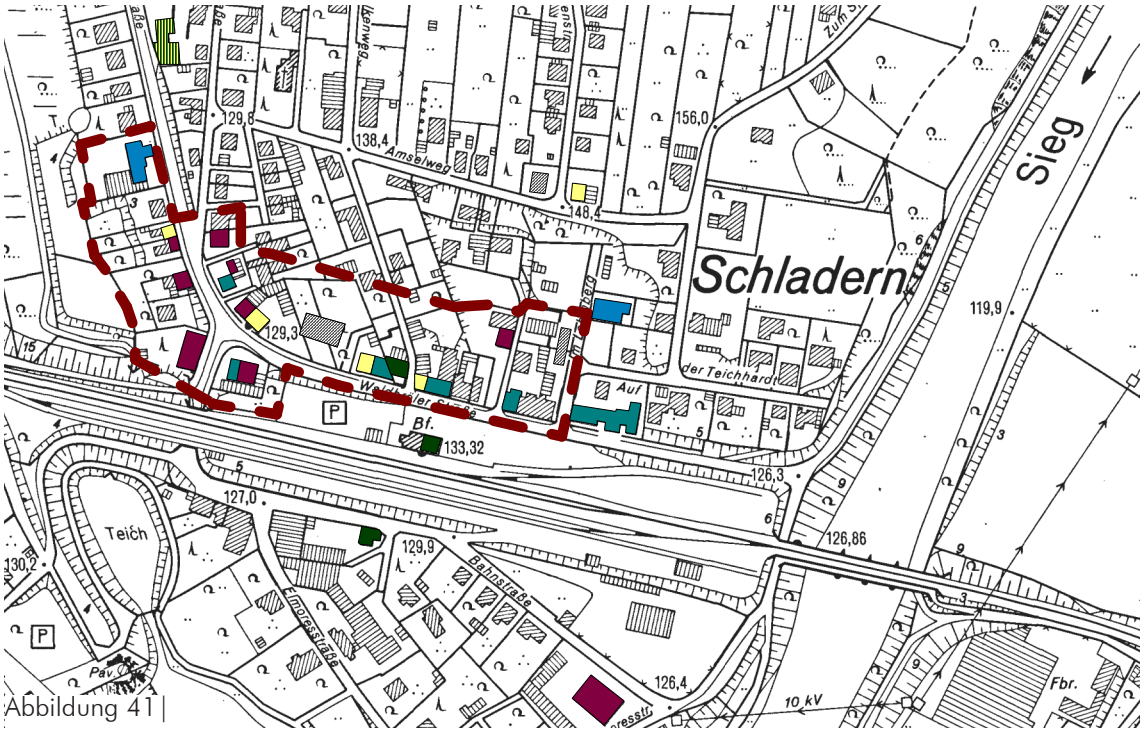


Abbildung 41 |

Nahversorgungsbereich Schladern

Maßstab 1:5000

Abgrenzung Nahversorgungsbereich

Nutzungskartierung

umfassendes Nutzungsspektrum

- Einzelhandel
- Büro, freie Berufe
- Gastronomie
- öffentliche Gebäude
- Gewerbe
- leerstehend bzw. untergeordnet genutzt

Stand der Nutzungskartierung: Oktober 2009

In **Schladern** erstreckt sich der Nahversorgungsbereich entlang der Waldbröler Straße. Im Westen begrenzt das Autohaus Gerlach den Bereich, im Osten die Sparkasse.

Im Ortsteil **Leuscheid** liegt der Nahversorgungsbereich entlang der Saaler Straße und wird im Norden von der Gärtnerei Feld und im Süden durch die Bäckerei Gilgens begrenzt. (siehe nächste Seite, Abbildungen 43 und 44)

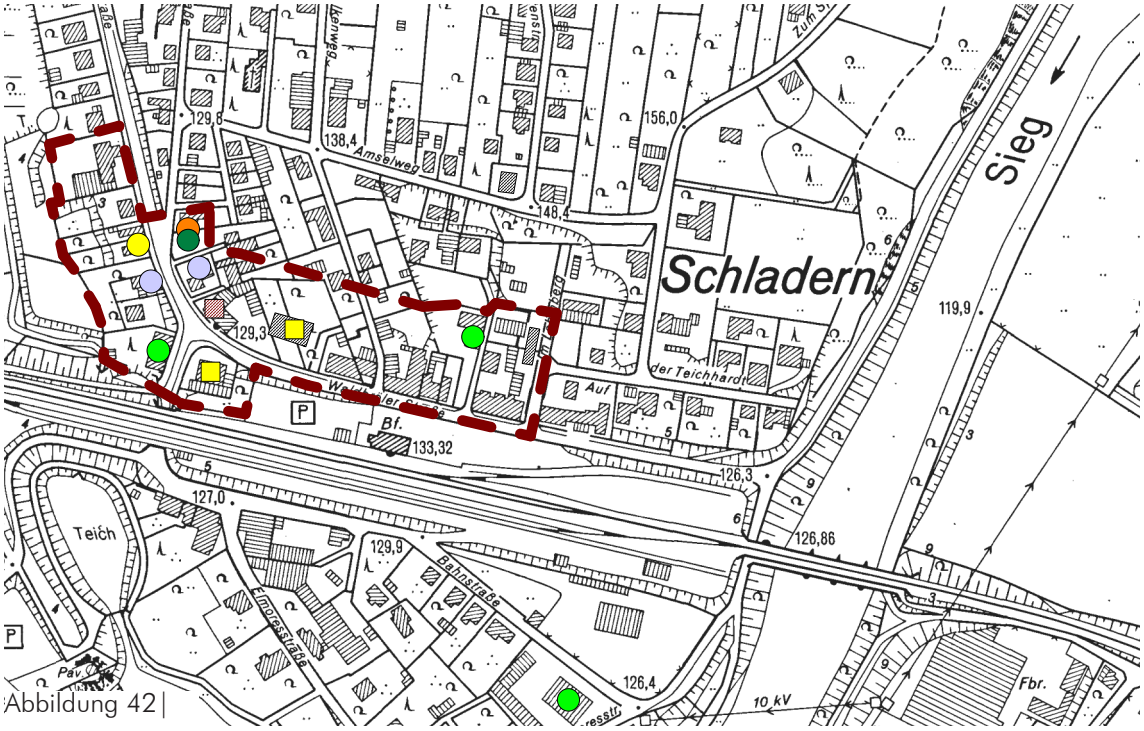


Abbildung 42|

Nahversorgungsbereich Schladern
Maßstab 1:5000

Abgrenzung Nahversorgungsbereich

Nutzungskartierung
Einzelhandelsbetriebe nach Branchen

- Lebensmittel, Nahrungs- und Genussmittel
- Gesundheits- und Körperpflege
- Schreibwaren, Papier, Bücher
- Bekleidung
- Schuhe
- Uhren, Schmuck, Optik, Lederwaren
- Spielwaren, Sportartikel, Hobby
- Hausrat, Glas, Porzellan
- Unterhaltungselektronik

Stand der Nutzungskartierung: Oktober 2009

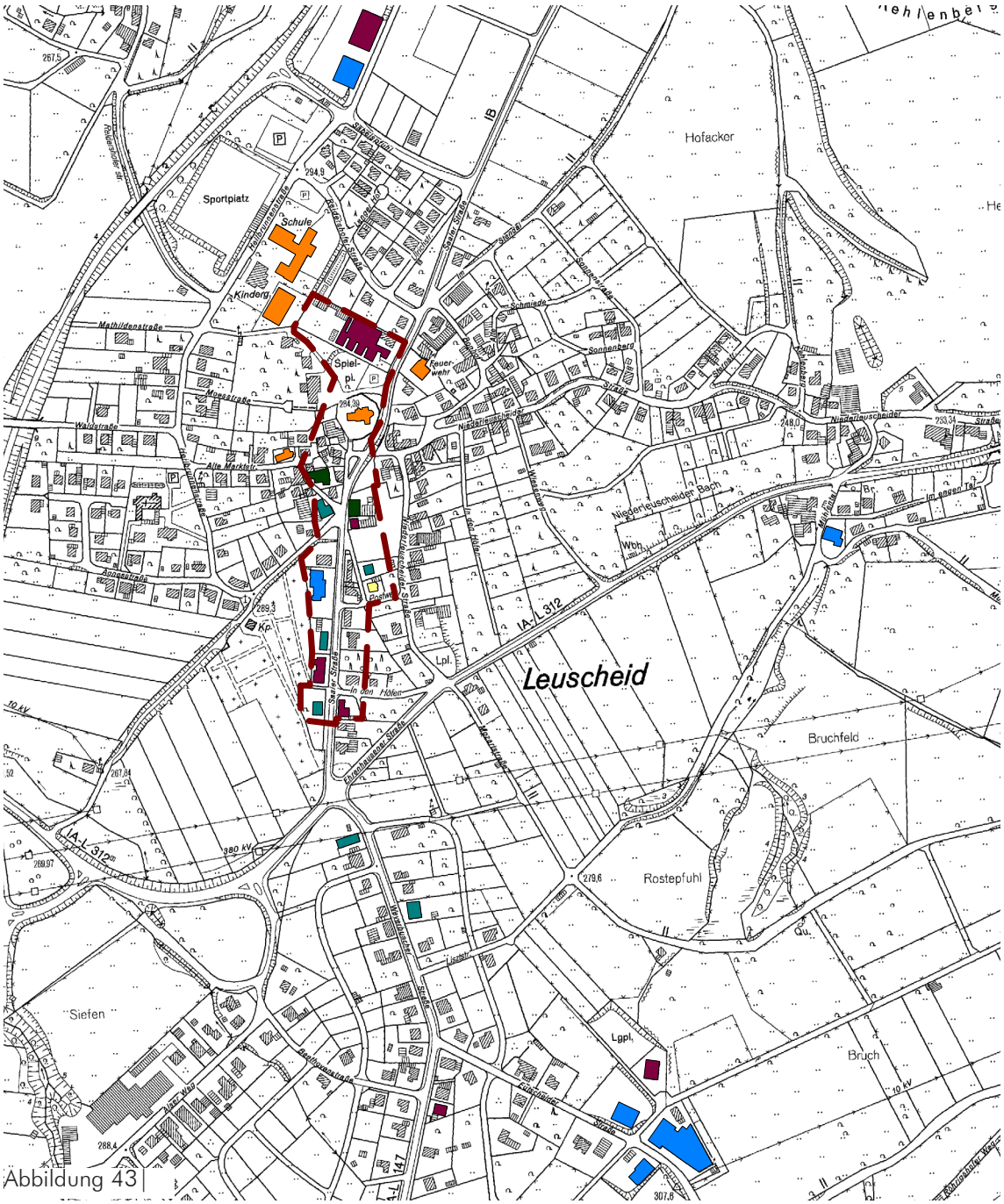


Abbildung 43

Nahversorgungsbereich Leuscheid
Maßstab 1:7.500

Abgrenzung Nahversorgungsbereich

Nutzungskartierung
umfassendes Nutzungsspektrum

- Einzelhandel
- Büro, freie Berufe
- Gastronomie
- öffentliche Gebäude
- Gewerbe
- leerstehend bzw. untergeordnet genutzt

Stand der Nutzungskartierung: Oktober 2009

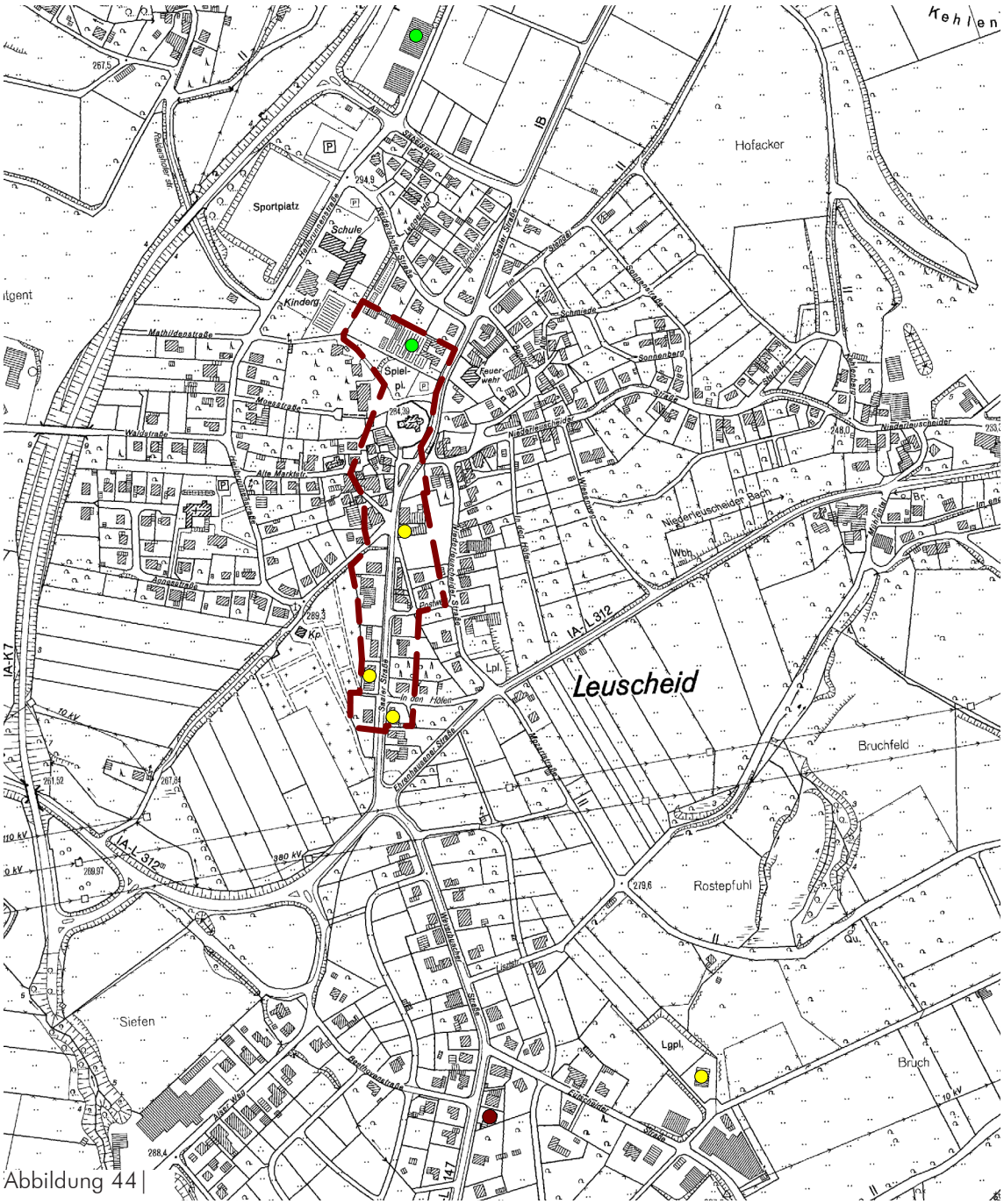


Abbildung 44|

Nahversorgungsbereich Leuscheid

Maßstab 1:7.500

Abgrenzung Nahversorgungsbereich

Nutzungskartierung

Einzelhandelsbetriebe nach Branchen

- Lebensmittel, Nahrungs- und Genussmittel
- Gesundheits- und Körperpflege
- Schreibwaren, Papier, Bücher
- Bekleidung
- Schuhe
- Uhren, Schmuck, Optik, Lederwaren
- Spielwaren, Sportartikel, Hobby
- Hausrat, Glas, Porzellan
- Unterhaltungselektronik

Stand der Nutzungskartierung: Oktober 2009

Der Nahversorgungsbereich in **Herchen** ist auf die Siegtalstraße begrenzt und zieht sich in westlicher Richtung bis zum Haus des Gastes und in östlicher Richtung bis zur Metzgerei Fuhr.

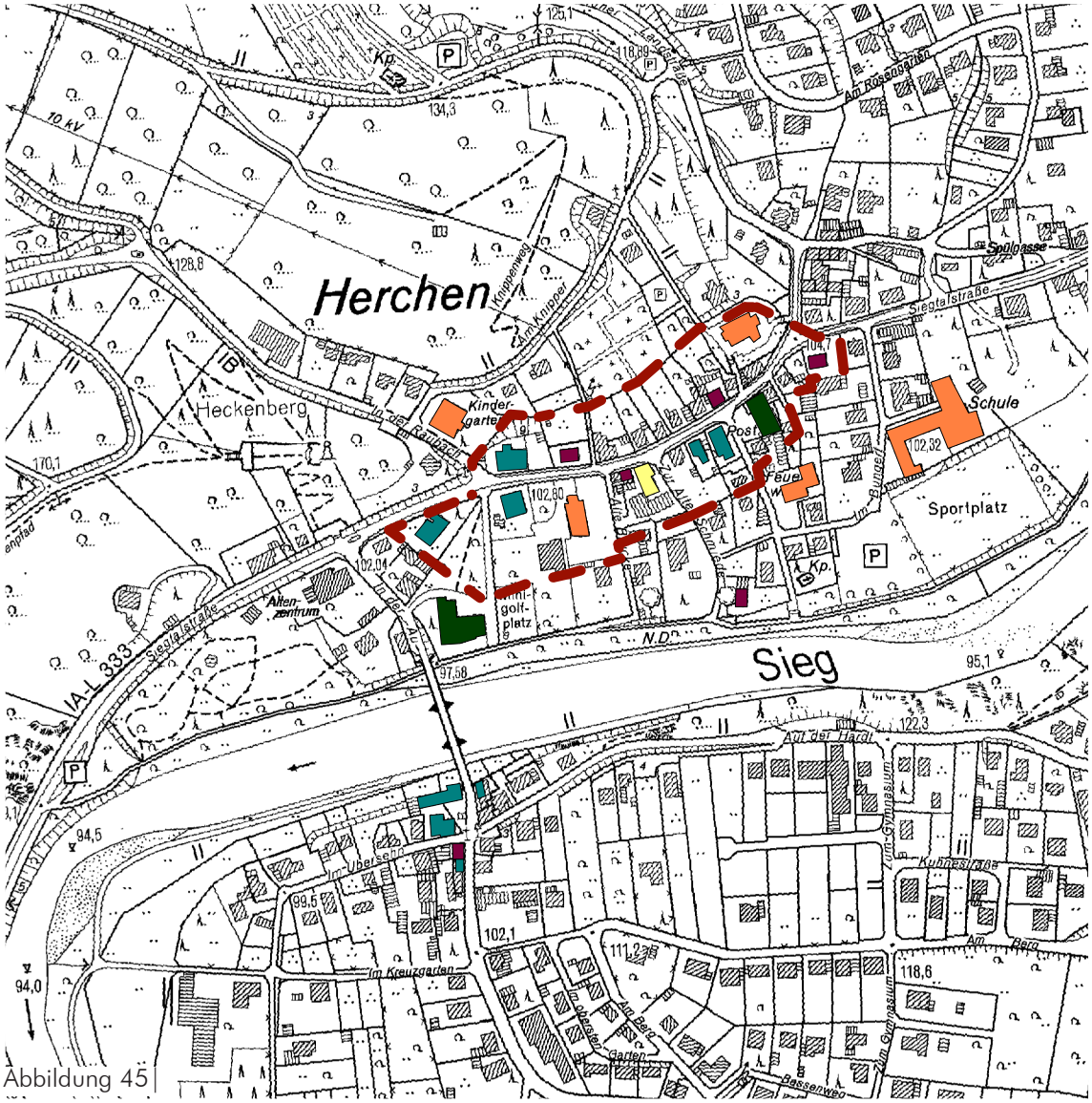


Abbildung 45

Nahversorgungsbereich Herchen

Abgrenzung Nahversorgungsbereich

Nutzungskartierung
umfassendes Nutzungsspektrum

- Einzelhandel
- Büro, freie Berufe
- Gastronomie
- öffentliche Gebäude
- Gewerbe
- leerstehend bzw. untergeordnet genutzt

Stand der Nutzungskartierung: Oktober 2009

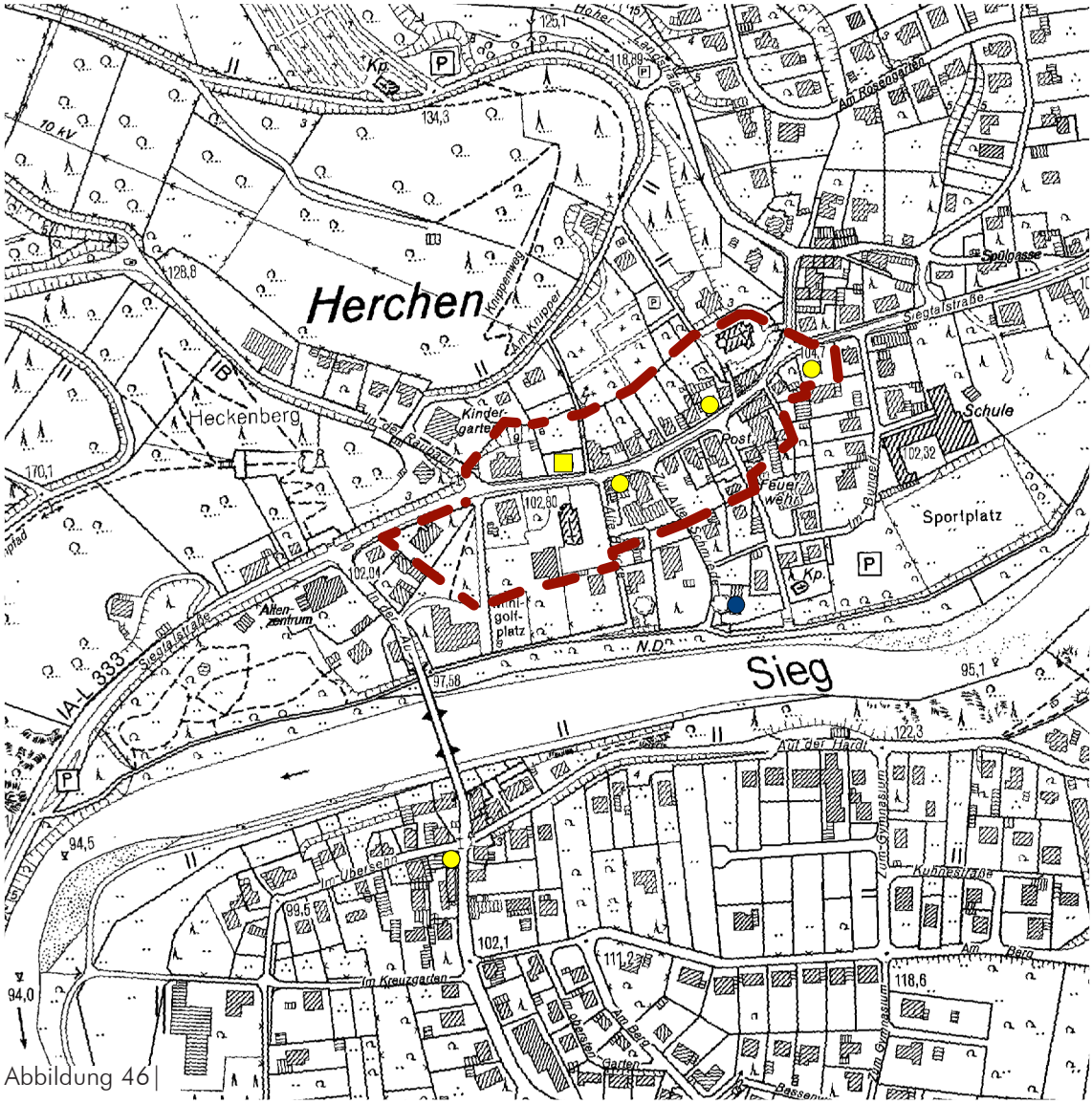


Abbildung 46|

Nahversorgungsbereich Herchen

Abgrenzung Nahversorgungsbereich

Nutzungskartierung
Einzelhandelsbetriebe nach Branchen

- Lebensmittel, Nahrungs- und Genussmittel
- Gesundheits- und Körperpflege
- Schreibwaren, Papier, Bücher
- Bekleidung
- Schuhe
- Uhren, Schmuck, Optik, Lederwaren
- Spielwaren, Sportartikel, Hobby
- Hausrat, Glas, Porzellan
- Unterhaltungselektronik

Stand der Nutzungskartierung: Oktober 2009

6. Absatzwirtschaftliche Analyse und Beurteilung

Zur Bewertung des Einzelhandelsstandorts Windeck, insbesondere im deutschlandweiten und regionalen Vergleich, werden die von GfK GeoMarketing erhobenen Einzelhandelskenndaten und deren Entwicklung in den vergangenen Jahren betrachtet, analysiert und dargestellt. Es werden dabei sowohl die Entwicklung der reinen Kaufkraft- und Umsatzzahlen in Mio. Euro als auch die jeweiligen Kennziffern betrachtet. Die Kaufkraft-, Umsatz- und Zentralitätskennziffern stellen Indexwerte je Einwohner dar, die sich stets auf den Bundesdurchschnitt (Index =100) beziehen und somit erste Anhaltspunkte darüber liefern, ob eine Gemeinde/Region als Einkaufsort im Vergleich zu übrigen Gebieten in Deutschland eher über- oder unterproportional genutzt wird.

Die branchenspezifischen Umsätze und Handelszentralität basieren auf den eigenen Erhebungen (Unternehmerbefragung) und Berechnungen. Die Summen werden den Vergleichszahlen der GfK gegenübergestellt.

Einzelhandelsrelevante Kaufkraft und Kennziffer

Die einzelhandelsrelevante Kaufkraft beschreibt das Einkommen der vor Ort lebenden Bevölkerung, das für den Einzelhandel ausgegeben werden kann. Sie ist in Windeck in den letzten Jahren (2005-2008) angestiegen. Betrug diese noch im Jahr 2005 99,4 Mio. Euro[18], so ist sie bis zum Jahr 2008 auf 106,62 Mio. Euro angewachsen. Betrachtet man diese Steigerung vor dem Hintergrund eines einzelnen Einwohners, so hat sich die Kaufkraft von 4.700 Euro auf 5.078 Euro um insgesamt 378 Euro erhöht. Allerdings ist die Kaufkraftkennziffer im gleichen Zeitraum von 91,0 auf 90,7 leicht zurückgegangen und lag damit 2008 9,3 Prozent unter dem Bundesdurchschnitt. Vergleicht man den Wert für Windeck mit denen anderer Gemeinden aus dem Rhein-Sieg-Kreis, die von ihrer Zentralitätsstufe, Einwohnerzahl und/oder Struktur vergleichbar sind, bildet Windeck das Schlusslicht.

Umsatz und -kennziffer

Bei der Betrachtung des Umsatzes fällt auf, dass dieser, entgegen der Kaufkraft, in den letzten vier Jahren kontinuierlich gesunken ist. Lag der Umsatz im Jahr 2005 bei 53,1 Mio. Euro, so umfasste er im Jahr 2008 lediglich 49,9 Mio. Euro. Die eigene Erhebung ermittelt für 2009 einen Umsatz von 49,8 Mio. Euro, werden die Apotheken mit einbezogen beträgt er 54,4 Mio. Euro.
Bei der Betrachtung des Umsatzes pro Einwohner wird deutlich, dass dieser um 134 Euro von 2.509 auf 2.375 Euro zurückgegangen ist (2005-2008). Ebenfalls gesunken ist die Umsatzkennziffer. Diese bildet die in einem Raum getätigten Einnahmen aus dem Einzelhandel ab. Berücksichtigt man zusätzlich, dass dieser Wert neben der am Ort gebundenen Kaufkraft den Kaufkraftzufluss aus benachbarten Gemeinden (Zufluss 6,1%, abgeleitet aus dem Befragungsergebnis) beinhaltet, verringert sich der Anteil noch weiter. Im Jahr 2008 lag die Umsatzkennziffer nur noch bei 45,1 und ist im Vergleich zum Jahr 2003 (56,2) um 11 Prozent gesunken. Betrachtet man zum Vergleich den Wert von Neunkirchen-Seelscheid, einer Kommune mit ähnlicher Einwohnerzahl und Zentralitätsstufe, von 61,8, wird deutlich, wie gering

18 Gesellschaft für Konsumforschung (GfK)

dieser Wert wirklich ist. Ein Anstieg auf mindestens 60 Prozent ist für Windeck anzustreben. Eine darüber hinausgehende Kaufkraftbindung ist dann möglich, wenn zielgerichtet das Angebot des mittel- und langfristigen Bedarfs in integrierter Lage des Hauptzentrums Rosbach ausgebaut werden kann.

Handelszentralität

Die Handelszentralität[19] wird durch das Verhältnis von Einzelhandelsumsatz zu dem vorhandenen einzelhandelsrelevanten Nachfragevolumen berechnet und gibt Aufschluss über die Attraktivität der Gemeinde als Einzelhandelsstandort. Ein Absinken der Handelszentralität deutet darauf hin, dass der Standort an Attraktivität eingebüßt hat. Auch die Handelszentralität ist in den letzten Jahren stetig zurückgegangen. Im Jahr 2005 lag sie noch bei – allerdings geringen – 56,1 und ist bis zum Jahr 2008 auf 49,8 gesunken.

Tabelle 4: Einzelhandelskennziffern für Windeck 1994-2008
Quelle: GfK, über IHK Bonn/Rhein-Sieg

	1994	1997	1999	2001	2003	2005	2006	2007	2008
Einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffer	93,1	89,3	90,1	92,3	94,2	91,0	91,1	91,2	90,7
Umsatzkennziffer	52,0	45,0	47,9	44,8	46,5	51,0	50,4	48,1	45,1
Zentralitätskennziffer	56,0	50,0	53,0	49,0	49,4	56,1	55,3	52,7	49,8

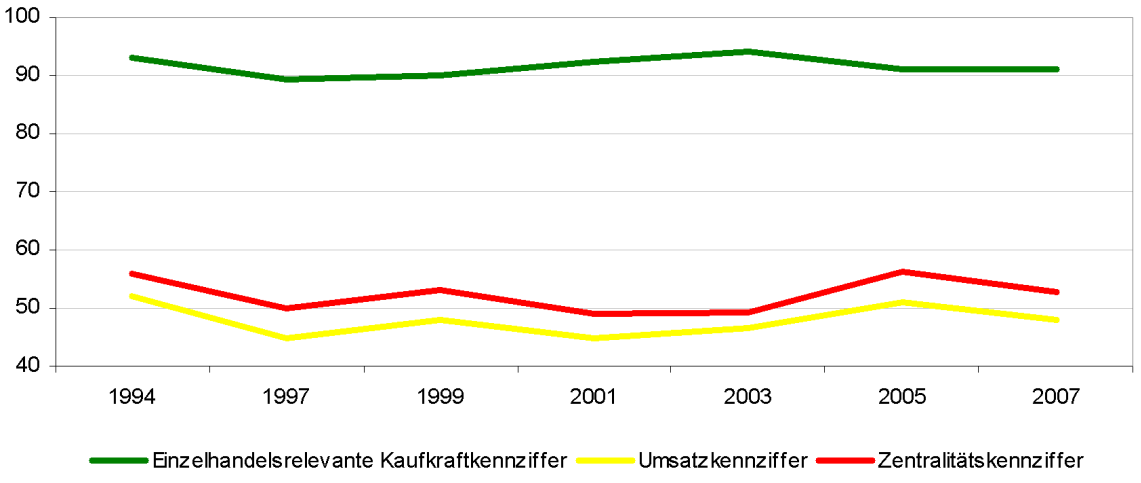


Abbildung 47 | Entwicklung der Einzelhandelskennziffer von 1994-2007 in Windeck
Quelle: GfK

19 Handelszentralität: Quotient aus Umsatz und Kaufkraft; Kaufkraftbindung

Tabelle 5: Vergleich der Einzelhandelskennziffern 2008
Quelle: GfK, über IHK Bonn/Rhein-Sieg

	Einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffer	Umsatzkennziffer	Zentralitätskennziffer
Windeck	90,7	45,1	49,8
Eitorf	96,3	71,8	74,6
Much	101,1	50,0	49,4
Neunkirchen-Seelscheid	106,9	61,8	57,8
Rheinbach	106,5	97,2	91,3
Ruppichteroth	98,1	57,8	58,9
LK Rhein-Sieg-Kreis	106,2	85,5	80,5
NRW	102,4	103,6	101,1
BRD	100,0	100,0	100,0

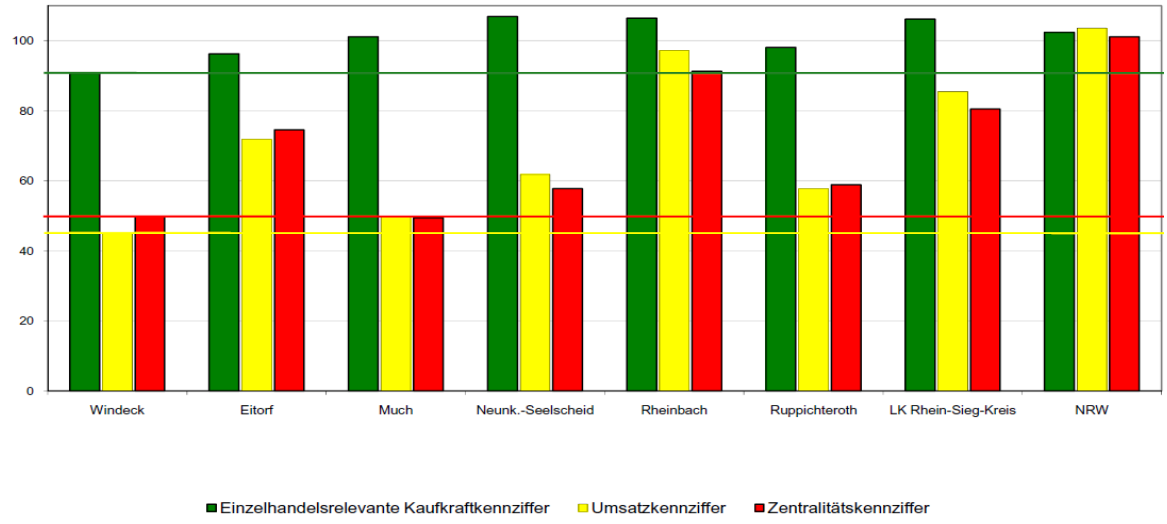


Abbildung 48 | Vergleich der Einzelhandelskennziffern 2008
Quelle: GfK

Branchenspezifische Kaufkraft, Umsätze und Handelszentralitäten

Im Rahmen der Unternehmensbefragungen gaben von den 80 erhobenen Einzelhandelsgeschäften in Windeck 30 Betriebe neben ihren Verkaufsflächen auch die erwirtschafteten Umsätze an. Hierdurch konnten nahezu sämtliche Branchen abgebildet werden. In der Summe weisen diese 30 Betriebe eine Verkaufsfläche von 4.995 m² auf, auf denen sie Umsätze in Höhe von 17,9 Mio. Euro erwirtschaftet haben. Bei den übrigen Betrieben konnte im Rahmen der Primärerhebungen eine Klassifizierung erfolgen. Berücksichtigt wurden zudem die erhobenen Verkaufsflächen, die bundesdurchschnittlichen Umsatzkennwerte und die durchschnittlichen Flächenproduktivitäten jeweils pro Branche.

Gemäß den eigenen Erhebungen und Berechnungen liegt der Umsatz in der Gemeinde Windeck im Jahr 2009 bei 54,4 Mio. Euro. Hieraus ergibt sich ein Umsatz von 2.642,32 Euro pro Einwohner[20]. Der Umsatz ist im Vergleich zu den Vorjahren folglich angestiegen[21]. Bezieht man den Umsatz auf die gesamte Verkaufsfläche, ergibt sich eine Raumleistungszahl (Umsatz pro m²) von 3.568,79 Euro pro m². Anteilig entfallen auf den Bereich der Lebens-, Nahrungs- und Genussmittel 27,8 Mio. Euro des Gesamtumsatzes der Gemeinde, dies entspricht einem Anteil von 51,1 Prozent.

Die einwohnerbezogene, einzelhandelsrelevante Kaufkraft[22] lag im Jahr 2008 bei 5.078 Euro pro Einwohner. Bezieht man diese Zahl auf die Bevölkerungszahl Windecks von 20.588 Einwohnern[23], entspricht das einer Kaufkraft von 104,55 Mio. Euro im Jahr 2009. Setzt man die Kaufkraft und den Umsatz in Relation zueinander, ergibt sich für Windeck eine Handelszentralität von 0,52. Das bedeutet, dass in Windeck derzeit 52 Prozent der vorhandenen Kaufkraft (Soldowert einschl. Zufluss) gebunden werden. Verglichen mit den Werten in der Vergangenheit (1994-2008) entspricht die Handelszentralität derzeit in etwa dem Durchschnitt der letzten Jahre.
Berücksichtigt man, dass ca. 6,1 Prozent des Kundenstamms von außerhalb der Gemeinde kommen, verringert sich der Anteil der Bindung der Kaufkraft der Bevölkerung Windecks weiter. Der Anteil des Windecker Umsatzes, der auf Zuflüsse von außerhalb entfällt, liegt folglich bei ca. 3,3 Mio. Euro, der der Windecker Bevölkerung somit bei 51,1 Mio. Euro. Zieht man diesen verminderten Umsatz zur Errechnung der Kaufkraftbindung heran, ergibt sich hieraus ein Wert von lediglich 48,9 Prozent. Das heißt, dass weniger als die Hälfte der Kaufkraft der Windecker Bevölkerung in der Gemeinde gebunden wird.

Betrachtet man zusätzlich die Kaufkraftbindung unter Außerachtlassung des durch die Apotheken erzielten Umsatzes, verringert sich diese weiter. Der Umsatz des Windecker Einzelhandels, abzüglich der von den Apotheken erzielten Umsätze, liegt im Jahr 2009 bei 49,8 Mio. Euro[24]. Daraus ergibt sich eine Kaufkraftbindung bzw. Handelszentralität von 0,48.

20 20.588 Einwohner, Gemeinde Windeck, 30.09.2009

21 Zu berücksichtigen ist hierbei, dass die Werte ebenfalls den Umsatz der Apotheken umfassen. Unter Außerachtlassung der Apotheken beträgt der Umsatz 49,8 Mio. Euro und der Umsatz pro Einwohner 2.418,88 Euro. Im Vergleich zu den GfK Werten aus dem Jahr 2008 hat sich der Umsatz (49,9) kaum verändert. Beim einwohnerbezogenen Umsatz (2.375 Euro) kann auch hier von einer geringen Zunahme gesprochen werden.

22 GfK 2008

23 Gemeinde Windeck, Stand 30.09.2009

24 Zum Vergleich GfK 2008: 49,9 Mio. Euro

Tabelle 6: Umsätze und Handelszentralitäten nach Branchen des Einzelhandels in der Gemeinde Windeck
Quelle: eigene Erhebungen, Befragungen, Berechnungen; Durchschnittswerte GfK

Branche / Warengruppe	Umsatz [Mio. €]	(einzelhandels-relevantes) Kaufkraftpotenzial [Mio. €]	Handels-zentralität
1 Lebensmittel, Nahrungs- und Genussmittel	27,8	40,5	0,69
2 Gesundheits- und Körperpflege	1,7	8,1	0,21
einschließlich Apotheken	6,3		
Nahbedarf / kurzfristiger Bedarf	29,5	48,6	0,61
3 Schreibwaren, Papier, Bücher	0,7	4	0,17
4 Bekleidung	0,5	9,3	0,05
5 Schuhe	0,6	2,2	0,27
6 Spielwaren, Sportartikel, Hobby	0,5	4,4	0,11
7 Hausrat, Glas, Porzellan	0,2	1,6	0,12
Mittelfristiger Bedarf	2,5	21,5	0,12
8 Unterhaltungselektronik	0,4	7,6	0,05
9 Uhren, Schmuck, Optik, Lederwaren	0,2	1,1	0,18
10 Einrichtungsbedarf, Möbel	0,8	8,8	0,09
11 Bau- und Gartenmarktsortimente	16,1	14,5	1,11
ohne Betriebe mit hohem Umsatz im Freibereich	3,3		0,23
12 Elektrogeräte und Leuchten	0,3	2,5	0,12
Langfristiger Bedarf	17,8	34,5	0,52
ohne Betriebe mit hohem Umsatzanteil im Freibereich	5,0		0,14
Summe	49,8	104,6	0,48
Summe einschließlich Apotheken	54,4	104,6	0,52

Hinsichtlich der branchenspezifischen Kaufkraftbindung kann herausgestellt werden, dass diese im Bereich des Nah- bzw. kurzfristigen Bedarfs mit ca. 61 Prozent relativ gut einzustufen ist. In der Branche Lebensmittel liegt sie sogar bei annähernd 70 %.

In nahezu allen anderen Branchen weist die Kaufkraftbindung in Windeck lediglich Werte von weniger als 30% auf und ist damit als schlecht einzustufen. Sehr gering ist die Kaufkraftbindung im Bereich des mittelfristigen Bedarfs. Hier liegt der Wert nur bei ca. 12 Prozent. Hervorzuheben ist die geringe Zentralität im Bereich der Bekleidung mit einem Wert von 0,05. Das heißt, dass gerade einmal fünf Prozent der Kaufkraft in der Bekleidungsbranche in Windeck verbleiben.

Im Bereich des langfristigen Bedarfs ist die Kaufkraftbindung höher und liegt bei 0,51. Zu berücksichtigen ist hierbei der hohe Wert, der auf die Branche Bau- und Gartenmarktsortimente entfällt. Diese Branche weist den einzigen Zufluss in der Gemeinde Windeck auf. Die hohe Handelszentralität von 1,11 resultiert aus der Besonderheit von umfassenden Angeboten an Baumaterialien und Gartenmarktsortimenten. In den anderen Branchen des langfristigen Bedarfs sind die Werte ebenfalls niedrig. Keine Branche erreicht eine Handelszentralität von 0,20.

Im Ergebnis sind nachhaltig wirksame Maßnahmen notwendig, um die Kaufkraftbindung in der Gemeinde Windeck zu erhöhen. Hierauf wird in den nachfolgenden Kapiteln intensiv eingegangen.

7. Verkaufsflächenpotenziale

7.1 Orientierungsrahmen bis 2020

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

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

Die vorliegende Prognose wurde unter Berücksichtigung

- der Bevölkerungsprognosen der Entwicklungs- und Handlungskonzepte Rosbach und Dattenfeld[25+26]
- der Zielsetzungen der gemeindlichen Entwicklung (Entwicklungskonzept mit den zugehörigen Beschlüssen des Rates)
    - hierbei insbesondere angestrebte Arbeits- und Funktionsteilung zwischen den Hauptortsteilen mit Konzentration auf das Hauptzentrum Rosbach, das Nebenzentrum Dattenfeld und den Nahversorgungsbereichen (s. Kap. 5.2)[25+26]
- der Spezifika und Entwicklung der Haushaltseinkommen (einzelhandelsrelevante Kaufkraft) und der Umsätze
- der branchenspezifischen Entwicklungstendenzen des Einzelhandels
- der Perspektiven der Handelszentralitäten unter Berücksichtigung der branchenspezifischen und kleinräumlichen Besonderheiten
- der Flächenproduktivitäten der einzelnen Branchen unter Berücksichtigung der spezifischen Voraussetzungen und der Entwicklungstendenzen des Einzelhandels in Windeck

erstellt.

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

25 ArchitekturStadtplanungStadtentwicklung Hamerla I Gruß-Rinck I Wegmann + Partner (2008a): Windeck Rosbach. Entwicklungs- und Handlungskonzept. Düsseldorf.
26 ArchitekturStadtplanungStadtentwicklung Hamerla I Gruß-Rinck I Wegmann + Partner (2008b): Windeck Dattenfeld. Entwicklungs- und Handlungskonzept. Düsseldorf.

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

Der Ermittlung der Verkaufsflächenpotenziale bis 2020 werden zwei grundsätzlich unterschiedliche Szenarien zugrunde gelegt. Zum einen erfolgt eine Prognose, die weitestgehend die Status-quo-Bedingungen enthält. Diese „Bestandsorientierte Entwicklung (A)" zeigt den Orientierungsrahmen auf, mit behutsamer Angebotsveränderung, ohne die spezifischen Verhältnisse des bestehenden Einzelhandels, insbesondere die Raumleistung und die Handelszentralitäten, grundlegend zu verändern. Zum anderen verdeutlicht ein Expansions-Modell den „Ausbau des Zentrums Rosbach als Hauptzentrum der Gemeinde Windeck mit umfassender Flächenerweiterung (B)". Dieses Modell setzt auf eine weitgehende Ausschöpfung der bisher nicht in Windeck gebundenen Kaufkraft und erhält damit die Handelszentralität. Dieser Rahmen bezieht sich auf eine attraktive Einzelhandelsansiedlung im Hauptzentrum Rosbach, ohne den Pfad der Bestandsorientierung zu verlassen.

7.2 Prognosen zu den Verkaufsflächenpotenzialen bis 2020

A. Bestandsorientierte Entwicklung

Unter den Bedingungen der oben dargestellten bestandsorientierten Entwicklung ergibt sich für die Gemeinde Windeck ein (rechnerischer) Gesamtbedarf von zusätzlichen Verkaufsflächen von 1.760 bis 4.060 m². Die Verteilung auf die Branchen veranschaulicht die nachstehende Tabelle:

Tabelle 7: Verkaufsflächenpotenziale bei bestandsorientierter Entwicklung - Orientierungsrahmen bis 2020

Branche / Warengruppe	Verkaufsflächenpotenziale bis 2020	
	Mindestbedarf[27] [m²]	Bedarf mit mittleren Wachstumsanteilen[28] [m²]
1 Lebensmittel, Nahrungs- und Genussmittel	820	1.540
2 Gesundheits- und Körperpflege	300	700
Nahbedarf / kurzfristiger Bedarf	1.120	2.240
3 Schreibwaren, Papier, Bücher	60	110
4 Bekleidung	370	620
5 Schuhe	0	60
6 Spielwaren, Sportartikel, Hobby	80	160
7 Hausrat, Glas, Porzellan	0	80
Mittelfristiger Bedarf	510	1.030
8 Unterhaltungselektronik	0	190
9 Uhren, Schmuck, Optik, Lederwaren	0	60
10 Einrichtungsbedarf, Möbel	130	440
11 Bau- und Gartenmarktsortimente	0	0 (+750)
12 Elektrogeräte und Leuchten	0	100
Langfristiger Bedarf	130	790
Summe	1.760	4.060 (+750)

27 Status-Quo-Bedingungen mit geringen Wachstumsanteilen, Berücksichtigung der prognostizierten Einwohnerzuwächse

28 Realistisch positive Prognose, mit mittleren Wachstumsanteilen, geringe Erhöhung der Kaufkraftbindung, Berücksichtigung der prognostizierten Einwohnerzuwächse

Im Schwerpunkt entfällt dieser Bedarf auf die Nahversorgung für die in der gesamten Gemeinde Windeck ansässige Bevölkerung sowie auf die Versorgung der zusätzlich anzusiedelnden Bevölkerung. Hierzu ist zu empfehlen, die Nahversorgungsbereiche zu erhalten und nach Möglichkeit, behutsam zu ergänzen. In Herchen ist die Ansiedlung eines zusätzlichen Anbieters im Bereich der wohnungsnahen Grundversorgung wünschenswert. Darüber hinaus sollen weitere Ansiedlungen auf die Zentren Rosbach und Dattenfeld konzentriert werden. Bei Betriebsverlagerungen bzw. -ausbauten muss das bestehende Flächenangebot (rechnerisch) berücksichtigt werden.

Zusätzliche Angebote des mittelfristigen Bedarfs sollen im Wesentlichen auf das Zentrum Rosbach konzentriert werden. Geringe Anteile können auch in Dattenfeld angesiedelt werden. Hierbei ist der Ausbau in den Branchen Bekleidung, Schreibwaren, Papier, Bücher und Spielwaren, Sportartikel, Hobby zu fördern. Die Flächenpotenziale im Segment Bekleidung liegen bei 370 bis 620 m^2, im Bereich der Schreibwaren bei 60 bis 110 m^2 und in der Spielzeugbranche bei 80 bis 160 m^2. Bereits die Erzielung eines mittleren Wachstums setzt einen Steuerungsprozess mit Ergänzungen in den Zentren von Rosbach und Dattenfeld voraus. Sonst sind die notwendigen zusätzlichen Ansiedlungen nicht zu realisieren.

Beim bestandsorientierten Prognosemodell wird bezogen auf den mittel- und langfristigen Bedarf die große Kundenorientierung nach Siegburg, Köln und Bonn bestehen bleiben bzw. sich verfestigen. Zusätzliche Angebote des langfristigen Bedarfs wie Einrichtungsbedarf und Möbel sind in das Zentrum von Rosbach zu integrieren. Gelingt es, zusätzliche Anbieter in den Branchen Unterhaltungselektronik, Uhren, Schmuck, Optik, Lederwaren und/oder Elektrogeräte und Leuchten zu gewinnen, kommt hierfür auch nur ein Standort im Zentrum Rosbach in Frage.

Die nachfolgende Tabelle dient der räumlichen und quantitativen Zuordnung der Verkaufsflächenpotenziale auf die Ortsteile. Mit einem Verkaufsflächenpotenzial von 2.000 bis 2.600m^2 entfällt der größte Teil auf das Hauptzentrum Rosbach. Hiervon sind ca. 1.000 m^2 dem Segment der Nahversorgung zuzuordnen. Im Nebenzentrum Dattenfeld besteht bis zum Jahr 2020 ein Verkaufsflächenpotenzial von 400 bis 800 m^2. Anteilig sollen hier ca. 500 m^2 im Bereich der Nahversorgung angesiedelt werden. Zu berücksichtigen ist hierbei, dass in Dattenfeld und Rosbach auch Einzelhandelsansiedlungen im Bereich des mittelfristigen Bedarfs angesiedelt werden sollten.

Wie zuvor erläutert, sollten im Nahversorgungsbereich Herchen Anstrengungen unternommen werden, damit sich ein weiterer Anbieter im Bereich der wohnungsnahen Grundversorgung ansiedeln kann. Zusätzlich zu den den einzelnen Ortsteilen zugeordneten Verkaufsflächenpotenzialen, wird empfohlen, im übrigen Gemeindegebiet die Nahversorgung zu stärken. In diesem Zusammenhang ist auf die defizitäre Versorgung im Bereich der Lebensmittel in Schladern zu verweisen.

Tabelle 8: Verkaufsflächenpotenziale – Orientierungsrahmen 2020 – räumliche Zuordnung

	Verkaufsfläche [m²]	davon Nahversorgung
Hauptzentrum Rosbach	2.000 - 2.600	ca. 1.000
Nebenzentrum Dattenfeld	400 - 800	ca. 500
Nahversorgungsbereich Herchen	200 - 500	200 - 500
Übrigens Gemeindegebiet	100 - 200	100 - 200
Summe	2.700 - 4.100	max. 2.200

Zusätzlich zu dem rechnerischen Gesamtbedarf, besteht in der Gemeinde Windeck ein Bedarf im Bereich der Bau- und Gartenmarktsortimente von ca. 750 m². Bei den Bau- und Gartenmarktsortimenten ist die Kaufkraftbindung sehr hoch. Die atypische Handelszentralität von 1,11 ist jedoch nur eine rechnerische Größe, da sie Umsatzanteile aus Betrieben mit erheblichen (nicht verkaufsflächenrelevanten) Freibereichen enthält. Bereinigt beträgt die Handelszentralität lediglich 0,23. Dies wird auch dadurch gestützt, dass bei der Primärerhebung und den Befragungen ein Bedarf in den reinen/engeren Baumarktsortimenten festgestellt wurde. Die Bevölkerung Windecks nutzt z.B. in größerem Umfang den Baumarkt in Eitorf zum Erledigen der Einkäufe. Deshalb wurde eine Sonderberechnung durchgeführt. Unter Berücksichtigung/Beibehaltung des Kaufkraftzuflusses für Gartenmarktsortimente und Baumaterialien ergibt sich rechnerisch ein Bedarf für die übrigen Baumarktsortimente von bis zu 750 m² Verkaufsfläche. Ein gewisser Konzentrationsprozess und ein attraktives Gesamtangebot erlauben die Ansiedlung eines „kleinen" bis mittelgroßen Baumarkts. Dieser sollte an einem verkehrsgünstig gelegenen Standort angesiedelt werden. Wünschenswert wäre die Ansiedlung in der Nähe der Zentren Rosbach oder Dattenfeld.

B Expansion:
Ausbau des Zentrums Rosbach als Hauptzentrum der Gemeinde Windeck mit umfassender Flächenerweiterung

Zum zentralen Versorgungsbereich für das Hauptzentrum Rosbach (siehe Kap. 5.2.1) wurde bereits dargelegt, dass dort ein Investor ein Fachmarkt-/Einkaufszentrum plant. Vorgesehen ist die Ansiedlung eines großen SB-Marktes und weiterer Fachmärkte mit einer Gesamt-Verkaufsfläche von 7.500 m² bis 7.800 m² und einer Gesamt-Nutzfläche von 9.000 m² bis 10.000 m². Innerhalb des Einzelhandelskonzepts Windeck wurde deshalb untersucht, ob die in Windeck vorhandene Kaufkraft es zulässt, Verkaufsflächenpotenziale in dieser Größenordnung bedarfsgerecht abzubilden.

Es wurde ein Expansionsmodell berechnet, dass folgende Voraussetzungen unterstellt:

- Die in Windeck vorhandene einzelhandelsrelevante Kaufkraft für den kurzfristigen Bedarf (Branchen: 1 Lebensmittel, Nahrungs- und Genussmittel; 2 Körper- und Gesundheitspflege) wird (im Saldo) zu 100% gebunden. Da ein Umsatz-Zufluss von außen von 6,1% ermittelt wurde, der in erster Linie auf das Sortiment „Lebensmittel, Nahrungs- und Genussmittel" entfällt, wird auch in diesem Modell zukünftig ein (allerdings geringer) Teil des Nahbedarfs außerhalb von Windeck gedeckt werden.
- Es wird ein Angebot geschaffen, dass die Ausgaben für „Schreibwaren, Papier, Bücher" zu 80% und
- für die übrigen Branchen des mittelfristigen Bedarfs zu 50% in Windeck verbleiben.
- Weiterhin wird unterstellt, dass der langfristige Bedarf zukünftig in Windeck zu 40% gedeckt wird.[29]
- Die umfassende Flächenerweiterung erfolgt durch eine attraktive Gesamtansiedlung innerhalb des zentralen Versorgungsbereichs des Hauptzentrums Rosbach. Dieses ergänzende, überwiegend großflächige Angebot erfolgt durch ein großes Vorhaben, dass durch einen „big-push-Effekt" geeignet ist, die Kaufkraft der Windecker Bevölkerung, die derzeit nach außen fließt (zumindest in der Saldobetrachtung von Ab- und Zuflüssen) im Hauptzentrum zu binden.

Tabelle 9 – Verkaufsflächenpotenziale des Expansionsmodells: Ausbau des Zentrums Rosbach als Hauptzentrum der Gemeinde Windeck mit umfassender Flächenerweiterung

Branche / Warengruppe	Verkaufsflächenpotenzial bis 2020 Expansionsmodell [m²]
1 Lebensmittel, Nahrungs- und Genussmittel	3.700
2 Gesundheits- und Körperpflege	1.480
Nahbedarf / kurzfristiger Bedarf	5.180
3 Schreibwaren, Papier, Bücher	590
4 Bekleidung	1.620
5 Schuhe	260
6 Spielwaren, Sportartikel, Hobby	680
7 Hausrat, Glas, Porzellan	420
Mittelfristiger Bedarf	3.570
8 Unterhaltungselektronik	560
9 Uhren, Schmuck, Optik, Lederwaren	80
10 Einrichtungsbedarf, Möbel	1.930
11 Bau- und Gartenmarktsortimente	1.490
12 Elektrogeräte und Leuchten	330
Langfristiger Bedarf	4.390
Gesamt	13.140

29 Die Umsätze in Apotheken sowie die Besonderheit in der Branche 11 Baumarktsortimente (hier: Baumaterialien und Gartenmarktsortimente) mit einer überdurchschnittlichen Umsatzerzielung (siehe Kap. 6) werden separat berücksichtigt.

Das Verkaufsflächenpotenzial des Expansionsmodells bezieht den gesamten zusätzlichen Verkaufsflächenbedarf der „Bestandsorientierten Entwicklung" (siehe Kap. 7.2 A) mit ein. Die Verkaufsflächenpotenziale für das Nebenzentrum Dattenfeld von 400 – 800 m² sowie die Potenziale von 200 – 500 m² in Herchen und 100 – 200 m² Verkaufsfläche für die Nahversorgung im übrigen Gemeindegebiet bleiben bestehen.

Der langfristige Bedarf beinhaltet die Branchen „10 Einrichtungsbedarf, Möbel" und „11 Baumarktsortimente". Die zusätzlichen Verkaufsflächenpotenziale dieser nicht zentrenrelevanten Sortimente von zusätzlich 1.930 m² und 1.490 m² können außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche angesiedelt werden, wenn die übrigen Standortvoraussetzungen das zulassen.

Unter diesen Bedingungen ergibt sich für das gesamte (!) Hauptzentrum Rosbach ein Orientierungsrahmen von rd. 8.500 m² Verkaufsfläche mit nahversorgungs- und zentrenrelevanten Sortimenten bis 2020.

Wie oben dargestellt, stellt das Ansiedlungsvorhaben „Fachmarkt-/Einkaufszentrum" ein Verkaufsflächenangebot von 7.500 m² - 7.800 m² an. Das vorläufige Konzept weist rund 1.100 m² Verkaufsflächen für Baumarktsortimente und Einrichtungsbedarf, Möbel (Dänisches Bettenlager) aus. Erfolgen diese Ansiedlungen, könnten diese Flächen dem Potenzial von 8.500 m² hinzugerechnet werden. Die vorrangig zu erfüllende Zielsetzung, das „gewachsene" Zentrum entlang der Rathausstraße mit zusätzlichen Einzelhandelsangeboten in der Größenordnung von ca. 2.000 m² Verkaufsfläche, besonders auch mit kleineren und mittelgroßen Betrieben, auszubauen, kann auf der Grundlage des Expansionsmodells mit dem vorgesehenen Fachmarkt-/Einkaufszentrum in Einklang gebracht werden.
Der Orientierungsrahmen wird für die Branche „Lebensmittel, Nahrungs- und Genussmittel" ausgeschöpft oder ggf. sogar überschritten. Deshalb ist bei den vorgesehenen Betriebsverlagerungen, z.B. Aldi, darauf zu achten, dass einerseits keine Leerstände entstehen, sondern für das Zentrum adäquate Nachfolgenutzungen erreicht, andererseits nicht Nahrungs- und Genussmittel als Ersatz angesiedelt werden.

Gelingt es, Rosbach mit Angebotsergänzungen im zentralen Bereich entlang der Raushausstraße und dem geplanten Vorhaben auf dem Hermesgelände attraktiv als Hauptzentrum der Gemeinde Windeck auszubauen, das Nebenzentrum Dattenfeld zu stärken und das Nahversorgungsangebot in der gesamten Gemeinde zu sichern, könnte das die Einzelhandels- und Zentrenstruktur und damit die Entwicklung der Gemeinde insgesamt nachhaltig unterstützen. Unter Berücksichtigung des oben dargestellten Expansionsmodells würde (rechnerisch) eine Kaufkraftbindung von rd. 88% erreicht werden. Voraussetzungen sind, das geplante Vorhaben qualitativ (vom Angebot bis zur baulichen Gestaltung) als Teil des Zentrums und die beiden Bereiche auch räumlich als Einheit auszubilden.

8. Windecker Liste

Eine Sortimentsliste definiert die nahversorgungs-, zentrenrelevanten und nicht zentrenrelevanten Sortimente. Der Einzelhandel wird mithilfe einer solchen Liste nach seinen Hauptsortimenten den räumlich und funktional bestimmten zentralen Versorgungsbereichen im Rahmen der Bauleitplanung und der Genehmigung von Einzelhandelsvorhaben zugeordnet.

Neben der Abgrenzung zentraler Versorgungsbereiche, spielt insbesondere die Auflistung der nahversorgungs- und zentrenrelevanten Sortimente einerseits sowie der nicht zentrenrelevanten Sortimente andererseits, eine bedeutsame Rolle im Hinblick auf die rechtswirksame Steuerung der Einzelhandelsentwicklung. Die Sortimentsbindungen, die aus der Liste hervorgehen, sind besonders relevant bei der Festsetzung von Sondergebieten für den großflächigen Einzelhandel und bei der Zulässigkeit bzw. Nicht-Zulässigkeit des sortimentsspezifischen Einzelhandels in Baugebieten außerhalb von Kern- und Sondergebieten. Das Bauplanungsrecht ermöglicht es, zentren- und nahversorgungsrelevanten Einzelhandel auch unterhalb der Schwelle der großflächigen Verkaufsfläche (800 m^2) außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche auszuschließen und somit das Zentrengefüge zu schützen.

Eine Steuerung des Einzelhandels unter Berücksichtigung der örtlichen Verhältnisse sowie der Entwicklungsziele und –grundsätze des vorliegenden Einzelhandelskonzepts, ist nur mit einer gemeindespezifischen Sortimentsliste möglich. Die Sortimentsliste basiert auf zu beachtenden Leitsortimenten entsprechend LEPro NRW, berücksichtigt aber die örtliche Bestandsituation sowie die städtebaulichen Zielvorstellungen bezüglich der zentrenrelevanten und der nicht zentrenrelevanten Sortimente für die Gemeinde Windeck. Es ist zwingend erforderlich, dass die Sortimentslisten auf die Situation vor Ort abgestimmt sind. Pauschale Hinweise auf andere Listen (bspw. „Kölner Liste“) erfüllen nicht die für die Steuerung der Gemeindeentwicklung notwendigen planungsrechtlichen Anforderungen.

Im Einzelhandelserlass NRW ist dargelegt, dass sich zentrenrelevante Sortimente dadurch auszeichnen, dass sie

- viele Innenstadtbesucher anziehen,
- einen geringen Flächenanspruch haben,
- häufig im Zusammenhang mit anderen Innenstadtnutzungen nachgefragt werden und
- überwiegend ohne Pkw transportiert werden können.

Neben dem Hauptzentrum Rosbach wurde auch für das Nebenzentrum Dattenfeld ein zentraler Versorgungsbereich definiert. Die obigen Ausführungen zu den zentrenrelevanten Sortimenten sind dementsprechend anzuwenden. Durch die Ansiedlung von zentrenrelevanten Sortimenten an nicht integrierten Standorten, sind negative Auswirkungen auf die Zentrenstruktur zu erwarten. Zentrenrelevante Sortimente sollen folglich ausschließlich in den zentralen Versorgungsbereichen angesiedelt werden.

Leitsortimente, die von der Gemeinde beim Aufstellen der Sortimentsliste Berücksichtigung finden müssen, wurden vom Gesetzgeber in der Anlage 1 des § 24a LEPro NRW aufgeführt. Demnach besitzen nachfolgende Sortimente Zentrenrelevanz:

- Bücher / Zeitschriften / Papier / Schreibwaren
- Bekleidung, Lederwaren, Schuhe
- Unterhaltungs- und Kommunikationselektronik / Computer, Elektrohaushaltswaren (Kleingeräte)
- Foto / Optik
- Haus- und Heimtextilien, Haushaltswaren, Einrichtungszubehör (ohne Möbel)
- Uhren / Schmuck
- Spielwaren, Sportartikel

Unter die **nahversorgungsrelevanten Sortimente** fallen, ebenfalls in Anlehnung an die Ausführungen des Einzelhandelserlasses, die Waren die nahezu täglich und wohnungsnah nachgefragt werden, insbesondere die Grundversorgung mit Lebensmitteln und Getränken sowie Gesundheits- und Drogerieartikeln. Der Einzelhandelserlass NRW stellt heraus, dass nahversorgungsrelevante Sortimente in aller Regel die Merkmale zentrenrelevanter Sortimente erfüllen und Bestandteil dieser sind. Bezüglich des Angebots in Windeck kann eindeutig konstatiert werden, dass die nahversorgungsrelevanten Sortimente Bestandteil der zentrenrelevanten Sortimente sind. In diesem Zusammenhang ist zu berücksichtigen, dass eine wohnungsnahe Versorgung der Bevölkerung sichergestellt sein soll. Vor diesem Hintergrund sind in Windeck auch Nahversorgungsbereiche definiert worden.

Kennzeichnend für die **nicht zentrenrelevanten Sortimente** ist, dass diese zumeist einen hohen Flächenbedarf aufweisen und überwiegend mit dem Pkw transportiert werden müssen. Begründet durch die vorwiegend großen Flächenansprüche, werden diese Sortimente vornehmlich außerhalb von Zentren, in städtebaulich integrierten und nicht integrierten Standorten angeboten. Flächen dieser Größenordnung sind zumeist in den Zentren nicht vorhanden. Zudem ist es den Betrieben aufgrund der relativ geringen Flächenproduktivität nur möglich, niedrigere Mieten zu zahlen. Infolgedessen kommt es bei Betrieben mit einer solchen Sortimentsstruktur in der Regel zur Nachfrage relativ preiswerter und großflächiger Standorte außerhalb der Zentren. Bei der Ansiedlung sollte der allgemeinen Siedlungsstruktur Rechnung getragen und eine Ansiedlung in den Bereichen mit ansässigem Einzelhandel favorisiert werden. Für Betriebe, die neben nicht zentrenrelevanten Sortimenten auch zentrenrelevante Randsortimente anbieten wollen, wird in Anlehnung an § 24a LEPro deren Verkaufsfläche auf maximal 10 Prozent der Gesamtverkaufsfläche bzw. maximal 2.500 m² begrenzt.

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

betrachtet und deren Einordnung begründet.

Farben, Tapeten, Lacke
Hinsichtlich der Sortimentsgruppe Einrichtungszubehör eröffnet der Einzelhandelserlass den Kommunen die Möglichkeit, in einer Einzelfallbetrachtung und unter Berücksichtigung der ortsspezifischen Gegebenheiten einzelne Teilsortimente ggf. als nicht zentrenrelevant einzustufen. „Tapeten" werden in diesem Zusammenhang genannt. In der Gemeinde Windeck werden Farben, Tapeten und Lacke von insgesamt vier Betrieben angeboten, davon befinden sich zwei Betriebe innerhalb und zwei Betriebe außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche. Aufgrund des großen Gemeindegebiets mit einem sehr gestreuten Einzelhandelsangebot, gerade in Sortimenten, die im weiteren Sinne dem Einrichtungs- und Baumarktbedarf zugeordnet werden können, ist eine Konzentration des Sortiments „Farben, Tapeten, Lacke" auf zentrale Versorgungsbereiche nicht festzustellen. Ein Zentrenschutz ist somit nicht gegeben und das Sortiment ist als nicht zentrenrelevant einzustufen.

Lampen, Leuchten
Dem Angebot für Lampen und Leuchten kommt aufgrund der Sortimentsmerkmale eine gewisse Zentrenrelevanz zu. Lampen und Leuchten sind jedoch nicht Bestandteil der Leitsortimente nach §24a LEPro. Zur Stärkung der Zentren sowie um zukünftig planungsrechtliche Eingriffsmöglichkeiten bei Flächenbeschränkungen dieses Sortiments bei Einzelhandelsansiedlungen außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche zu haben, werden „Lampen, Leuchten" als zentrenrelevant eingeordnet.

Zoologischer Bedarf
Angebote im Bereich des zoologischen bzw. Tierbedarfs finden sich in Windeck in den Ortsteilen Rosbach, Schladern und Leuscheid. Diese Sortimente werden in Windeck aufgrund der vorliegenden Angebotsstrukturen als nicht zentrenrelevant eingestuft. Angebote im Bereich des zoologischen Bedarfs werden auch außerhalb zentraler Bereiche angeboten. Zudem erfüllen Teile dieses Sortiments nicht die Anforderungen zentrenrelevanter Sortimente, da sie bspw. ein flächenintensives Angebot umfassen.

Weitere Sortimente
Die Sortimente „Waffen, Sammlerbriefmarken, Pokale, Vereinsbedarf" und „Erotikartikel" sind in der Gemeinde Windeck derzeit nicht in den zentralen Versorgungsbereichen vorhanden. Da diese aber typischerweise in die zentralen Versorgungsbereiche gehören, können sie als zentrenrelevant definiert werden (OVG NRW, 22.04.2004, 7a D 142.02.NE). Damit wird eine Ansiedlung großflächiger Betriebe mit diesen Sortimenten außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche verhindert. Gleichzeitig besteht für die Gemeinde die Möglichkeit, Erotikartikel und z.B. Vergnügungsstätten über Bebauungspläne in den Zentren auszuschließen.

Mit der nachfolgend dargelegten Windecker Liste werden die nahversorgungs-, zentrenrelevanten und nicht zentrenrelevanten Sortimente für das Gemeindegebiet Windecks definiert. Die Liste wurde aus der Verteilung der Einzelhandelsangebote und den städtebauliche Zielvorstellungen abgeleitet und dient als Grundlage für die zukünftige Einzelhandelssteuerung (siehe nächste Seite).

Windecker Liste

Nahversorgungs- und zentrenrelevante Sortimente

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

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

Nicht zentrenrelevante Sortimente

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

9. Empfehlungen zur Weiterentwicklung des Windecker Einzelhandels

Der Einzelhandel erfüllt zur Versorgung der Bevölkerung, als urbanes und belebendes Element sowie als Frequenzbringer in den Zentren und – je nach individueller Ausprägung – auch Ort der Kommunikation eine bedeutsame Rolle für die Entwicklung und Attraktivität der Gemeinden. Als übergeordnetes Ziel wird deshalb die Schaffung eines vielfältigen Einzelhandelsangebots angestrebt. Dieses bezieht sich sowohl auf die Vielfalt der Betriebe als auch auf die Zusammensetzung und Präsentation des Angebots. Um den genannten Zielvorstellungen gerecht zu werden, können für die Gemeinde Windeck nachfolgende, aus den Ergebnissen der Befragungen, Analysen und Prognosen resultierenden, Handlungsempfehlungen für die künftige Weiterentwicklung des Windecker Einzelhandels aufgezeigt werden.

9.1 Stärkung der Einzelhandels- und Zentrenstruktur in der Gemeinde Windeck

Von größter Bedeutung ist die Sicherung des Nahversorgungsangebots in der gesamten Gemeinde. Die wesentlichen Nahversorgungs-Verkaufsflächenpotenziale sind auf das Hauptzentrum Rosbach und in geringerem Umfang auf das Nebenzentrum Dattenfeld zu konzentrieren.

Zentrenstruktur

Der nachhaltigen Entwicklung der Gemeinde Windeck wird eine gegliederte Zentrenstruktur zugrunde gelegt. Für die Steuerung des Einzelhandels und der Zentrenstruktur müssen seitens der Gemeinde die Rahmenbedingungen geschaffen werden. Dies meint in erster Linie die Stärkung von Windeck-Rosbach als Hauptzentrum gemäß der vorgeschlagenen Zentrenhierarchie. In Rosbach soll ein konzentriertes und umfassendes Angebot geschaffen werden mit ergänzenden Angeboten im Nebenzentrum Dattenfeld. Hierdurch werden der Profilierung der Zentren Rechnung getragen und Synergien ausgelöst.

Durch die Ansiedlung des geplanten Fachmarkt-/Einkaufszentrums kann dann ein „big-push-Effekt" ausgelöst werden, wenn dieses Angebot das bestehende bedarfsgerecht ergänzt und das neue Vorhaben attraktiv mit dem bestehenden zentralen Bereich verknüpft wird. Umfassende Bedarfe bestehen im gesamten mittel- und langfristigen Bedarf. Von der Bevölkerung gewünscht werden insbesondere Angebote bei Bekleidung und Schuhen, aber auch bei den Branchen Unterhaltungselektronik, Uhren, Schmuck, Optik, Lederwaren, Elektrogeräte und Leuchten sowie Einrichtungszubehör und Möbel.

Nahversorgung

Daneben soll die Nahversorgungsfunktion in Schladern, Herchen und Leuscheid gesichert und möglichst ausgebaut werden. Die Stärkung der Nahversorgungsbereiche ist insbesondere vor dem Hintergrund der wohnungsnahen Grundversorgung von großer Bedeutung. Ein hoher Stellenwert kommt hierbei der Sicherung der Nahversorgungssituation in Leuscheid zu. Durch das ansässige Lebensmittelgeschäft, die Bäckerei und die Metzgerei, ist die Nahversorgung in Leuscheid gut abgedeckt. Das vorhandene Nahversorgungsangebot sollte unbedingt erhalten und gestützt werden.



Foto 7 | Lebensmittelgeschäft in Leuscheid

Im Ortsteil Herchen ist das Nahversorgungsangebot äußerst gering. Empfohlen wird in diesem Zusammenhang die Ansiedlung eines Lebensmittelgeschäfts.
Überdies ist auf die Entwicklung des Nahversorgungsbereichs in Schladern beim weiteren Ausbau von Rosbach und Dattenfeld Rücksicht zu nehmen. Wie zuvor dargelegt, ist die Nahversorgung in Schladern defizitär. Empfohlen wird die Ansiedlung eines kleinen Versorgers, um insbesondere die Grundversorgung der älteren immobilen Bevölkerung zu sichern.
Eine Entwicklung, die sich in Windeck beobachten lässt, ist, dass vereinzelt Bäckereien und Metzgereien ihr Sortiment ausweiten. Durch den Verkauf weiterer Lebensmittel tragen sie einer wohnortnahen Versorgung der Bevölkerung Rechnung. Insbesondere für ältere Menschen sind diese Ausweitungen des Sortiments von großer Bedeutung und zu begrüßen.
Ergänzend zu dem Ausbau und der Stärkung der Nahversorgungsbereiche, können mobile Bedienformen der Sicherstellung der Nahversorgung in ländlich strukturierten Gebieten dienen. Insbesondere bei einer Flächengemeinde in dem Ausmaß Windecks mit insgesamt 67 Ortschaften, ist diese Angebotsform eine gute Ergänzung zu den lokal ansässigen Einzelhandelsbetrieben. Speziell für ältere, nicht motorisierte Personen, in Verbindung mit einem lückenhaften ÖPNV-Netz, ist mobiler Handel für die Sicherstellung der Grundversorgung von großer Bedeutung.

9.2 Stärkung der Nahversorgungsbereiche durch touristische Angebote

Zusätzlich zu der Sicherung des Nahversorgungsangebots ist eine Ergänzung mit Waren für den Tourismus und die Naherholung denkbar. Neben dem Ausbau der gastronomischen Infrastruktur, wird eine Erweiterung des Einzelhandelsangebots in Geschäften die Geschenkartikel, Kunst oder Antiquitäten anbieten, vorgeschlagen. In dieser Form kann der Einzelhandel die Entwicklung im Tourismus unterstützen und zugleich von diesem profitieren. Räumlich gesehen, sollen speziell das Nebenzentrum Dattenfeld und der Nahversorgungsbereich Schladern hierdurch gestützt werden. Das geplante Kultur- und Eventzentrum in den Gebäuden des ehemaligen Kabel-Metall-Werks in Schladern wird den Tourismus beleben und bietet für den Handel und die Gemeinde eine neue Chance.

9.3 Verbesserung der Außendarstellung des Handels

Wie in Kapitel 4.3 dargestellt, trägt die Außendarstellung des Handels wesentlich zu der Attraktivität der Zentren bei. Neben den Rahmenbedingungen für attraktivere Zentren, die die Gemeinde schaffen kann, sind die Einzelhändler gefragt, ihr Ladenlokal und somit die Geschäftslage als Gesamtes aufzuwerten. In erster Linie ist darauf zu achten, dass Passanten das Ladenlokal eindeutig als Einzelhandel erkennen. Dies gelingt durch sich zum öffentlichen Raum öffnende Schaufenster, qualitative Werbeschilder und Verweise auf die Öffnungszeiten.

Schaufenstergestaltung

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

Verkaufsraum

Im Verkaufsraum ist eine übersichtliche und zeitgemäße Warenpräsentation unabdingbar. Insbesondere bei kleinen Ladenlokalen sollte eine qualitätsvolle Gestaltung im Vordergrund stehen. Waren können zusätzlich vor dem Geschäft in Form von Verkaufsständen etc. präsentiert werden. Auch hier ist auf eine hochwertige Gestaltung zu achten.
Unzeitgemäße Warenpräsentationen sollten einer Modernisierung unterzogen werden, Fassaden und Firmenschriftzüge aufgewertet werden. Besonderes Augenmerk muss hierbei auf die historischen Gebäudefassaden im Gemeindegebiet gelegt werden. Diese sind zu schützen und stärker ins Ortsbild zu integrieren. Eine hochwertige und geordnete Gestaltung steht dabei im Vordergrund.

9.4 Vereinheitlichung der Öffnungszeiten

Die Öffnungszeiten des Einzelhandels sind diese stark unterschiedlich ausgestaltet. In den Passantengesprächen wurde die Unsicherheit hinsichtlich der Öffnungszeiten häufig ausgedrückt und als Verbesserungsvorschlag genannt. Eine Anpassung der unterschiedlichen Ladenöffnungszeiten ist anzustreben. Empfehlenswert ist die Einrichtung einheitlicher Mittagspausen sowie eine entsprechende Publikation der Öffnungszeiten. Eine Einheitlichkeit ist zumindest in den jeweiligen Ortsteilen bzw. Zentren anzustreben. Im Hauptzentrum Rosbach sollten längere Ladenöffnungszeiten zukünftig in Betracht gezogen werden.

9.5 Revitalisierung der Leerstände

Die Beseitigung von Leerständen insbesondere im Zentrum Dattenfeld und in Schladern sollte ein wesentliches Handlungsfeld gemeinsam von Handel und Gemeinde sein, um den Trading-Down Prozess aufzuhalten. Leerstehende Geschäfte und nicht genutzte Schaufenster üben eine negative Wirkung auf die gesamte Geschäftslage aus. Um diese zu verhindern, sollten in dem Zeitraum, bis eine dauerhafte Lösung gefunden wird, Zwischenlösungen etabliert werden. Zu empfehlen ist die Nutzung der Schaufenster zum Präsentieren von Produkten eines anderen (benachbarten) Einzelhändlers oder Dienstleiters. Auch Vereine und Organisationen können die Schaufensterflächen nutzen, um sich vorzustellen und zu

informieren. Denkbar sind weiterhin die Ausstellung von Kunst- und Handwerksobjekten.

Neben der Zwischennutzung leerstehender Ladenlokale muss es das Ziel sein, Nachfolgenutzungen für die aufgegebenen Geschäfte zu sichern, um den Leerstand langfristig zu verringern. Bei einer Ausweitung der Verkaufsfläche entsprechend des errechneten Bedarfs (Kap. 6.2) wird empfohlen, der Beseitigung vorhandener Leerstände erste Priorität einzuräumen. Dies kann mit einem aktiven Leerstandsmanagement gelingen.



Foto 8 | Leerstehende Apotheke in Schladern



Foto 9 | Neugebaute Apotheke in Schladern

9.6 Erhöhung der Gesamtattraktivität und Aufenthaltsqualität in den Zentren

Zur Steigerung der Attraktivität der Geschäftslagen ist die Mitarbeit der Immobilieneigentümer unerlässlich. Insbesondere im Hauptzentrum Rosbach, aber auch in Dattenfeld werden die Ortskerne zum Teil durch baulich vernachlässigte, modernisierungsbedürftige Gebäude entwertet. Hier gilt es gegenzusteuern. Die grundlegende Voraussetzung ist, dass Eigentümer den Handlungsbedarf erkennen und ihre Immobilie aufwerten. Dadurch wird zum einen der Wert des Gebäudes gesteigert bzw. verfällt nicht und die Gewerbeflächen in den Erdgeschossen können besser vermarktet werden.

Neben den Empfehlungen zur Verbesserung des Erscheinungsbildes der Einzelhandelsgeschäfte und der Fassaden wird auf die Bedeutung hingewiesen, das Erscheinungsbild im öffentlichen Raum zu verbessern. Ziel muss sein, die Aufenthaltsqualität, insbesondere in Rosbach, zu erhöhen.

Ein Defizit Windecks ist die Außengastronomie. Cafés sind in den Geschäftsbereichen nahezu nicht vorhanden. Auch wenn positiv anzumerken ist, dass die Bäckereien häufig kleine Außenflächen gastronomisch nutzen, so können diese das Fehlen gastronomischer Betriebe nicht kompensieren. Insbesondere

Einrichtungen der Gastronomie sind Anziehungspunkte der Zentren, die über die reine Einkaufstätigkeit hinausgehen. Gerade die Außengastronomie ist in der Lage, als Treffpunkt zu dienen und die Urbanität der Zentren zu steigern. Hierdurch gewinnen die Zentren an Attraktivität und werden auch im Rahmen von Kopplungsaktivitäten interessant.



Foto 10 | Außengastronomie in Rosbach



Foto 11 | Berliner Platz in Rosbach

Weiterer wichtiger Aspekt ist die Gestaltung des zentralen Berliner Platzes. Die Dominanz des ruhenden Verkehrs sollte jedoch verringert werden. Durch eine Umgestaltung ist eine Ausweitung der Möblierung möglich. Angestrebt werden, zusammen mit der Aufwertung des Bahnhofsumfelds, die Erhöhung der Aufenthaltsqualität und eine stärkere Begrünung, die Schaffung eines Spielangebots für Kinder sowie die Errichtung einer öffentlichen Toilette.

9.7 Verbesserung der Verkehrssituation und -sicherheit im Zentrum Rosbach

Auf die Notwendigkeit eines Umbaus des Berliner Platzes wurde bereits hingewiesen. Bei den weiteren Maßnahmen zur Vitalisierung des Zentrums Rosbach ist auch ein Umbaukonzept für die Rathausstraße zu verfolgen. Dieser groß dimensionierte Raum der Hauptverkehrsstraße ist unbedingt sicherer und attraktiver zu gestalten. Dabei kann auch die erhebliche Trennwirkung innerhalb des Zentrums gemindert werden.

Sollte das Einzelhandelsvorhaben auf dem Hermesgelände realisiert werden, ist zwingend ein Verkehrskonzept für das gesamte Zentrum erforderlich. Eine Anbindung dieses Vorhabens (Unterführung für Fußgänger, Radfahrer und Pkw) an das bestehende Verkehrsnetz ist so vorzunehmen, dass das bestehende Zentrum nicht beeinträchtigt wird, sondern im Gegenteil hiervon profitiert.

Das wird insbesondere das Bahnhofsumfeld betreffen. Die dort geplanten Maßnahmen können einen gravierenden Beitrag leisten, diesen heute rückwärtigen Raum zu aktivieren und als räumliches und

gestalterisches Bindeglied zwischen dem bestehenden Zentrum und der geplanten Einzelhandelsansiedlung zu dienen.
Zu verbessern ist dabei die Verkehrsschnittstelle zwischen Bahn, Bus, Pkw, Radfahrern und Fußgängern einschließlich eines Ausbaus an Park&Ride- und Bike&Ride-Plätzen.

9.8 Verbesserung der ÖPNV-Angebots in der Gesamtgemeinde

Auch wenn der Ausbau des ÖPNVs ein finanziell schwieriges Thema ist, sollten alle Anstrengungen unternommen werden, das bestehende Angebot zu verbessern. Dies ist insbesondere für ältere, nicht motorisierte Personen von großer Bedeutung. Hierzu sollten weitere bedarfsgerechte Nutzungen, die das vorhandene Busnetz ergänzen, geschaffen werden. Die Angebote im Bereich der Anrufsammeltaxen und TaxiBusse sind erste Schritte in die richtige Richtung.

9.9 Schaffung eines bedarfsgerechten und zeitlich gestuften Parkraumangebots in den Zentren Rosbach und Dattenfeld

Zusätzlich zu den vorangegangenen Empfehlungen im Verkehrsbereich, sollte die Parksituation im Hauptzentrum Rosbach und im Nebenzentrum Dattenfeld verbessert werden. Ein bedarfsgerechtes und zeitlich gestuftes Parkraumangebot ist zu etablieren. Für Dattenfeld wird im Bereich der Hauptstraße empfohlen, die Parkdauer zu befristen, um zu verhindern, dass die Parkplätze vor den Einzelhandelsgeschäften dauerhaft von Anliegern blockiert werden.

9.10 Initiierung von Märkten und Aktionen

Neben der direkten Verbesserung des Erscheinungsbilds durch eine Verbesserung der Schaufenster- und Fassadengestaltungen, einer Vereinheitlichung der Ladenöffnungszeiten und einer Verbesserung der Leerstandssituation, werden die Einrichtung und der Ausbau von Märkten und die Durchführung von Aktionen durch den Windecker Einzelhandel angeregt. Der mit viel Mühe eingerichtete Wochenmarkt in Dattenfeld ist zu unterstützen. Der Wochenmarkt in Rosbach kann bei Umsetzung des geplanten langgestreckten „Markt-Platzes“ am Bahnhof selbst profitieren und das Zentrum beleben. Darüber hinaus könnten Weihnachtsmärkte und verkaufsoffene Sonntage im Zusammenhang mit gastronomischen oder kulturellen Veranstaltungen initiiert werden. Solche Maßnahmen sind geeignet, um den Zusammenhalt der Einzelhändler zu fördern, das Image des örtlichen Einzelhandels zu verbessern sowie die Identifikation der Bürger mit ihrem Ortsteil zu stärken.

9.11 Kooperationen

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

Wichtig ist, dass sich der Einzelhandel in den Zentren als ein zusammengehöriger Einkaufsort ansieht und sich gegenüber Kunden und Verbrauchern als attraktive Alternative zu Konkurrenzstandorten

präsentiert. Es könnte gemeinsam ein Marketingkonzept entwickelt werden, welches die Vorzüge des Einzelhandelsstandorts hervorhebt. Mit Hilfe einer Imagekampagne unter Mitwirkung aller ansässigen Einzelhändler, sollen die Zentren als Marken profiliert werden. In diesem Zusammenhang können gemeinsam Werbemaßnahmen ergriffen werden, wie z.B. Gutscheine, die in allen Betrieben akzeptiert werden, Bonusprogramme, gemeinsame Aktionen etc. Auf gemeinsame Veranstaltungen und Aktionen wurde bereits hingewiesen.

Des Weiteren sollte über die Gründung eines örtlichen Gemeindemarketings nachgedacht werden, um so z. B. die Durchführung eines einheitlichen, konzentrierten Marketings für das Hauptzentrum Rosbach sowie das Nebenzentrum Dattenfeld zu stützen.
Aber auch die Kooperation zwischen Gemeinde und Einzelhandel soll aus der Sicht des Handels verbessert werden. Dies wurde von Einzelhändlern bei den Interviews angemahnt. Hierzu bietet es sich an, regelmäßige Treffen zu vereinbaren und/oder diese mit einer Institutionalisierung eines Gemeindemarketings zu verbinden.

9.12 Schaffung der planungsrechtlichen Voraussetzungen zur Umsetzung des Einzelhandelskonzepts

Der Beschluss des vorliegenden Konzepts durch den Rat dient der Selbstbindung der Gemeinde und der Sicherung der Arbeitsteilung zwischen den Ortsteilen und ist zwingend zu empfehlen. Dann ist das Einzelhandelskonzept wichtige Grundlage für die Steuerung der Einzelhandels- und Zentrenentwicklung der Gemeinde. Wird das Einzelhandelskonzept als städtebauliche Planung im Sinne von § 1 Abs. 6 BauGB beschlossen, ist es zukünftig bei der Aufstellung von Bauleitplänen zu berücksichtigen und erlangt Bedeutung als abwägungsrelevante Planungsgrundlage.

10. Ausblick

Das Einzelhandelskonzept legt einen wichtigen Grundstein für eine zukunftsgerichtete Gemeindeentwicklung, die den rechtlichen Grundlagen Rechnung trägt und der Sicherung und Stärkung des Windecker Einzelhandels dient. Es soll durch seine Empfehlungen den verantwortlichen Akteuren aus Einzelhandel, Politik und Verwaltung in zukünftigen Entscheidungsprozessen eine wichtige Hilfestellung bieten.

Durch den Umfang und die Komplexität der zu ergreifenden Maßnahmen wird ein zielgerichtetes und abgestimmtes Engagement der Akteure erforderlich, um eine zeitnahe Realisierung zu gewährleisten und die gewünschten Synergien zu erzielen.
Hierzu sollten die Einzelhändler die aufgezeigten Perspektiven prüfen und gegebenenfalls umsetzen. Besonderer Wert liegt hierbei auf der qualitativen Aufwertung der zentralen Versorgungsbereiche, insbesondere durch eine Verbesserung der Schaufenstergestaltung und Warenpräsentation.
Der Gemeinde Windeck wird empfohlen, die planerischen und planungsrechtlichen Voraussetzungen für die Realisierung der Empfehlungen zu schaffen. Überdies sollten bedeutsame Maßnahmen zur Aufwertung der Geschäftsbereiche ins Leben gerufen werden.

Das Ansiedlungsvorhaben für ein Fachmarkt-/Einkaufszentrum sollte dann unterstützt werden, wenn es gelingt, dieses räumlich und bezogen auf das Angebot in die vorgeschlagene Einzelhandels- und Zentrenstruktur und das bestehende Zentrum Rosbach zu integrieren.

Neben den Aspekten, die sich auf die Umsetzung der aufgezeigten Empfehlungen und Anregungen beziehen, sollte das vorliegende Konzept fortgeschrieben werden. Hierdurch wird veränderten Rahmenbedingungen bei zukünftigen Entwicklungen Rechnung getragen. In dieser Hinsicht sind insbesondere Veränderungen der Angebotsstruktur oder der absatzwirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu berücksichtigen. In enger Verbindung hierzu stehen die Veränderungen im Bereich des Einzelhandelsangebots in Nachbargemeinden, die sich auf die Nachfrage im Windecker Einzelhandel auswirken.

Abschließend soll an dieser Stelle darauf verwiesen werden, dass das Konzept durch den Rat der Gemeinde Windeck politisch beschlossen werden muss. Erst durch den Beschluss erlangt das Konzept Akzeptanz und Handlungssicherheit für die beteiligten Akteure.

Verzeichnisse und Anhang

11. Verzeichnisse

11.1 Abbildungen

Abbildung 1: Lage im Raum 17
Abbildung 2: Bevölkerungsentwicklung Windeck 1991-2008 19
Abbildung 3: Betriebe und Verkaufsflächen nach Branchen (Gemeinde, n=80) 22
Abbildung 4: Verteilung der Verkaufsfläche auf die Ortsteile (n=80) 23
Abbildung 5: Verteilung der Betriebe auf die Ortsteile (n=80) 23
Abbildung 6: Betriebe und Verkaufsflächen nach Branchen (Rosbach, n=34) 24
Abbildung 7: Betriebe und Verkaufsflächen nach Branchen Dattenfeld (n=17) 25
Abbildung 8: Verkaufsflächen je Einwohner nach Ortsteilen (gesamt und Lebensmittel) 27
Abbildung 9: Betriebsgrößen (n=80) 28
Abbildung 10: Betriebsform (n=80) 28
Abbildung 11: Entwicklung des Umsatzes in den letzten Jahren (n=54) 29
Abbildung 12: Einschätzung des Standortes durch die Einzelhändler 31
Abbildung 13: Einschätzung des Standortes Rosbach durch die Passanten (n=112) 32
Abbildung 14: Beweggründe der Kunden Rosbach (Einschätzung der Einzelhändler, n=19) 33
Abbildung 15: Beweggründe der Kunden ohne Rosbach (Einschätzung der Einzelhändler, n=32) 34
Abbildung 16: Verbesserungsvorschläge der Einzelhändler (Rosbach, n=19) 35
Abbildung 17: Verbesserungsvorschläge der Einzelhändler (ohne Rosbach, n=24) 36
Abbildung 18: Verbesserungsvorschläge der Passanten für die Gemeinde Windeck (n=38) 36
Abbildung 19: Verbesserungsvorschläge der Passanten für Rosbach (n=56) 37
Abbildung 20: Verbesserungsvorschläge der Passanten für die jeweiligen Ortsteile (ohne Rosbach, n=121) 38
Abbildung 21: Kunden nach Wohnort, Windeck gesamt (n=312) 39
Abbildung 22: Einzugsgebiet Gemeinde Windeck 40
Abbildung 23: Kunden nach Wohnort, Rosbach (n=112) 41
Abbildung 24: Kunden nach Wohnort, ALDI & LIDL 41
Abbildung 25: Verkehrsmittelwahl Gemeinde (n=312) 42
Abbildung 27: Verkehrsmittelwahl Rosbach (n=112) 43
Abbildung 26: Verkehrsmittelwahl Dattenfeld (n=50) 43
Abbildung 28: Besuchshäufigkeiten nach Ortsteilen (n=312) 44
Abbildung 29: Gründe des Besuchs (Gemeinde) 45
Abbildung 30: Gründe des Besuchs (Rosbach) 46
Abbildung 31: Konsumierte Güter (Gemeinde, n=278) 47
Abbildung 32: Ausgaben pro Einkauf nach Ortsteile (n=309) 48
Abbildung 33: Vermisste Sortimente Gemeinde (n=126; 40,4%) 49
Abbildung 34: Vermisste Sortimente Rosbach (n=65, 58%) 50
Abbildung 35: Konkurrenzorte, Anzahl der Nennungen 51
Abbildung 36: Konkurrenzorte, räumliche Lage 52

Abbildung 37: Zentraler Versorgungsbereich Hauptzentrum Rosbach - umfassendes Nutzungsspektrum 65
Abbildung 38: Zentraler Versorgungsbereich Hauptzentrum Rosbach - Einzelhandelsbetriebe nach Branchen 66
Abbildung 39: Zentraler Versorgungsbereich Nebenzentrum Dattenfeld – umfassendes Nutzungsspektrum 68
Abbildung 40: Zentraler Versorgungsbereich Nebenzentrum Dattenfeld - Einzelhandelsbetriebe nach Branchen 69
Abbildung 41: Nahversorgungsbereich Schladern - umfassendes Nutzungsspektrum 70
Abbildung 42: Nahversorgungsbereich Schladern - Einzelhandelsbetriebe nach Branchen 71
Abbildung 43: Nahversorgungsbereich Leuscheid - umfassendes Nutzungsspektrum 72
Abbildung 44: Nahversorgungsbereich Leuscheid - Einzelhandelsbetriebe nach Branchen 73
Abbildung 45: Nahversorgungsbereich Herchen - umfassendes Nutzungsspektrum 74
Abbildung 46: Nahversorgungsbereich Herchen - Einzelhandelsbetriebe nach Branchen 75
Abbildung 47: Entwicklung der Einzelhandelskennziffer von 1994-2007 in Windeck 78
Abbildung 48: Vergleich der Einzelhandelskennziffern 2008 79

11.2 Tabellen

Tabelle 1: Branchenschlüssel – Branchen und zugehörige Sortimente 12,13
Tabelle 2: Befragungsdesign 15
Tabelle 3: Betriebe und Verkaufsflächen nach Branchen in der Gemeinde Windeck 22
Tabelle 4: Einzelhandelskennziffern für Windeck 1994-2008 78
Tabelle 5: Vergleich der Einzelhandelskennziffern 2008 79
Tabelle 6: Umsätze und Handelszentralitäten nach Branchen des Einzelhandels in der Gemeinde Windeck 81
Tabelle 7: Verkaufsflächenpotenziale bei bestandsorientierter Entwicklung - Orientierungsrahmen bis 2020 85
Tabelle 8: Verkaufsflächenpotenziale - Orientierungsrahmen 2020 - räumliche Zuordnung 87
Tabelle 9: Verkaufsflächenpotenziale des Expansionsmodells: Ausbau des Zentrums Rosbach als Hauptzentrum der Gemeinde Windeck mit umfassender Flächenerweiterung 88

11.3 Fotos

Foto 1: Bäckerei in Herchen 53
Foto 2: Blumengeschäft in Rosbach 53
Foto 3: Schaufenstergestaltung in Rosbach 54
Foto 4: Drogerie in Dattenfeld 54
Foto 5: Außendarstellung der Betriebe, Rosbach 56
Foto 6: Leerstand in Dattenfeld 56
Foto 7: Lebensmittelgeschäft in Leuscheid 96
Foto 8: Leerstehende Apotheke in Schladern 98
Foto 9: Neugebaute Apotheke in Schladern 98
Foto 10: Außengastronomie in Rosbach 99
Foto 11: Berliner Platz in Rosbach 99

12. Anhang

12.1 Unternehmensbefragung zur Untersuchung des Einzelhandels in der Gemeinde Windeck

1. **Welcher Branche würden Sie Ihren Betrieb zuordnen?** (Hierbei geht es insbesondere um Ihre Umsatzschwerpunkte; als Hilfestellung können Sie die Liste am Ende des Fragebogens verwenden; Mehrfachnennungen sind möglich)

   .....

2. **Wie groß ist der Verkaufsraum und wie groß sind die Büro-, Aufenthalts- und Lagerräume Ihres Geschäfts?**
   Verkaufsraum : ..... m²
   Büro-, Aufenthalts- und Lagerräume : .....m²

3. **Ist Ihr Betrieb einer Filiale zugehörig?**
   ☐ nein
   ☐ ja,
   - ☐ lokal
   - ☐ regional
   - ☐ national
   - ☐ international

4. **Welchem Einzugsbereich kann Ihr Kundenstamm zugeordnet werden?**
   ☐ diesem Ortsteil
   ☐ übriges Gemeindegebiet Windeck
   ☐ außerhalb von Windeck, und zwar .....

5. **Wieviele Beschäftigte arbeiten in Ihrem Unternehmen?**

   .....

6. **Haben Sie in Ihrem Betrieb in den letzten Jahren größere Investitionen durchgeführt? Wenn ja, welcher Art?**
   ☐ nein
   ☐ ja, ...

7. **Wie schätzen Sie die Entwicklungschancen Ihres Betriebes ein?**
   ☐ positiv ☐ negativ ☐ neutral

8. **Welche Gründe liegen dieser Einschätzung zugrunde?**

   .....
   .....
   .....
   .....

9. Wirkt sich diese Einschätzung auf die Entwicklung Ihres Unternehmens aus? Wenn ja, in welcher Form?

☐ **nein**
☐ **ja,**
- ☐ Expansion
- ☐ Verkleinerung
- ☐ Verlagerung
- ☐ Filialisierung
- ☐ Aufgabe

10. Welchen Umsatz hat Ihr Unternehmen im letzten Jahr erzielt? (Größenordnung)

..... €

11. Wie hat sich der Umsatz Ihres Unternehmens im Vergleich zu den Vorjahren verändert?

☐ Umsatzzunahme
☐ gleichbleibender Umsatz
☐ Umsatzabnahme

12. Wie schätzen Sie folgende Eigenschaften des Standorts Ihres Betriebes/ des Zentrums in dem Ihr Betrieb liegt ein? (Bitte vergeben Sie hierfür Noten, 1= sehr gut, 6= sehr schlecht)

Eigenschaft	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
Erreichbarkeit mit dem Auto						
Parksituation						
Erreichbarkeit mit dem ÖPNV						
Erreichbarkeit zu Fuß						
Möglichkeit der Warenanlieferung						
Vielfalt des Einzelhandelsangebotes						
Qualität der angebotenen Waren						
Öffnungszeiten der Geschäfte						
Atmosphäre, Aufenthaltsqualität						
Kooperation von Gemeinde und Handel (Werbeaktionen etc.)						
Kooperation der Einzelhändler untereinander						

13. Was sollte Ihrer Meinung nach am Standort Ihres Betriebes/ des Zentrums in dem Ihr Betrieb liegt verbessert werden?

.....
.....
.....

14. a) Was sind Ihrer Meinung nach die Beweggründe von Kunden das Zentrum in dem Ihr Betrieb liegt aufzusuchen?

.....
.....
.....

14. b) Gibt es weitere Besonderheiten Ihren Standort betreffend? (z. B. Welche Bedeutung haben Camping-Touristen für Ihren Umsatz?)

.....
.....
.....

Vielen Dank für Ihre Mithilfe!

Branchenschlüssel

- ☐ Bäckerei, Konditorei
- ☐ Metzgerei, Fleischerei
- ☐ Nahrungs- und Genussmittel (einschl. Tabakwaren)
- ☐ Getränke
- ☐ Drogerie, Parfümerie, Körperpflege, Wasch-, Putz- und Reinigungsmittel
- ☐ Sanitätswaren, medizinische und orthopädische Artikel, Hörgeräte
- ☐ Schreib-, Papierwaren, Schul-, Büroartikel
- ☐ Sortimentsbuchhandel
- ☐ Zeitschriften
- ☐ Bekleidung
  - ☐ Herrenbekleidung
  - ☐ Damenbekleidung
  - ☐ Kinderbekleidung
  - ☐ Lederbekleidung
  - ☐ Meterware für Bekleidung, Kurzwaren, Handarbeitswaren
  - ☐ sonstige Bekleidung (z. B. Dessous, Nachtwäsche, Berufsbekleidung)
- ☐ Schuhe
- ☐ Musikinstrumente
- ☐ Waffen, Sammlerbriefmarken, Pokale, Vereinsbedarf
- ☐ Spielwaren
- ☐ Sportbekleidung
- ☐ Sportgeräte, Campingartikel
- ☐ Hausrat, Schneidwaren, Bestecke
- ☐ Glas, Feinkeramik, Geschenkartikel
- ☐ Rundfunk-, Fernseh-, phonotechnische Geräte, Videokameras, -rekorder
- ☐ Telefone und Zubehör
- ☐ Audio-CD, Zubehör zur Unterhaltungselektronik
- ☐ PC und Zubehör, Software
- ☐ Foto
- ☐ Uhren, Schmuck, Optik
- ☐ Lederwaren, Taschen
- ☐ Möbel, Wohneinrichtungsbedarf
- ☐ Kinderwagen
- ☐ Teppiche, höherwertige Bodenbeläge, Gardinen
- ☐ Baumarktspezifische Waren
- ☐ Werkzeuge, Elektrozubehör
- ☐ Kfz-Zubehör, Fahrräder
- ☐ Blumen, Pflanzen, Sämereien, Zoologischer Bedarf
- ☐ Öfen, Herde, Kühlschränke (weiße Ware)
- ☐ Leuchten
- ☐ sonstige elektronische Erzeugnisse (z.B. Büromaschinen, Staubsauger, Näh- und Strickmaschinen, Kaffeemaschinen)

12.2 Passantenbefragung zur Untersuchung des Einzelhandels in der Gemeinde Windeck

1. Wo wohnen Sie?
- ☐ in diesem Ortsteil.....
- ☐ übriges Gemeindegebiet Windeck, in.....
- ☐ außerhalb von Windeck, in .....(-> Frage 1a)

1a) Wenn außerhalb: Befindet sich Ihr Arbeitsort in Windeck?
- ☐ ja
- ☐ nein

2. Mit welchem Verkehrsmittel kommen Sie in der Regel hierher?
- ☐ Auto
- ☐ Bus
- ☐ Fahrrad
- ☐ zu Fuß
- ☐ sonstige .....

3. Welches sind die 3 wichtigsten Gründe diesen Ort aufzusuchen (bitte nummerieren)?
- ☐ Einkaufen (-> Frage 4)
- ☐ Bummeln
- ☐ Arztbesuch
- ☐ Behördengang
- ☐ Arbeitsstelle
- ☐ Gastronomisches Angebot
- ☐ sonstige **1.** .....
  2. .....
  3. .....

4. Welche Güter kaufen Sie hier ein?

.....

5. Wie häufig kommen Sie hierher?
- ☐ täglich
- ☐ mehrmals pro Woche
- ☐ 1mal pro Woche
- ☐ 1-2mal im Monat
- ☐ seltener

6. Was geben Sie im Durchschnitt für Ihre Besorgungen aus?
- ☐ <10 €
- ☐ 10 – 50 €
- ☐ 50 – 200 €
- ☐ > 200 €

7. Suchen Sie diesen Ort im Vergleich zu den Vorjahren häufiger, gleich häufig oder seltener auf?
- ☐ häufiger
- ☐ gleich häufig
- ☐ seltener

8. Wie schätzen Sie folgende Eigenschaften des Standorts ein? (Bitte vergeben Sie hierfür Noten, 1= sehr gut, 6= sehr schlecht)

Eigenschaft	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
Vielfalt des Einzelhandelsangebots						
Erreichbarkeit mit dem Auto						
Parksituation						
Erreichbarkeit mit dem ÖPNV						
Fußgängerfreundlichkeit						
Atmosphäre, Aufenthaltsqualität						
Qualität der angebotenen Waren						
Preisniveau						
Öffnungszeiten der Geschäfte						
Schaufenstergestaltung						
Fassadengestaltung						
Gastronomieangebot						

9. Suchen Sie andere Standorte/ Zentren von Windeck zum Einkaufen ebenfalls auf?

☐ nein
☐ ja (weiter mit Frage 9a, b, c)

9a) Welche Standorte?

.....
.....

9b) Wofür/ Was kaufen Sie dort ein?

.....
.....

9c) Wie häufig kaufen Sie dort ein?

☐ überwiegend
☐ häufig
☐ selten

10. Vermissen Sie bestimmte Einkaufsmöglichkeiten bzw. Sortimente in der Gemeinde Windeck? Wenn ja, welche?

☐ nein
☐ ja, ...

11. Erledigen Sie Ihre Einkäufe in anderen Städten/ an anderen Standorten?

☐ **nein**
☐ **ja,**
  ☐ **ausschließlich/ überwiegend**
  ☐ **häufig**
  ☐ **selten**

11a) Wenn ja, wo kaufen Sie ein?

.....

11b) Wenn ja, was kaufen Sie überwiegend ein?

.....

11c) Warum kaufen Sie dort ein? Was bietet Ihnen der Standort im Vergleich zu Windeck?

.....
.....
.....

12. 1 Was sollte Ihrer Meinung nach an diesem Standort (Befragungsort) verbessert werden?

.....
.....
.....

12.2 in Windeck verbessert werden?

.....
.....
.....

Vielen Dank für Ihre Mithilfe!

Erhebungsort: _____
Erhebungszeit: _____

Interviewter: ☐ männlich ☐ weiblich

geschätztes Alter:

☐ 16-20	☐ 41-50
☐ 21-25	☐ 51-60
☐ 26-30	☐ 61-70
☐ 31-40	☐ > 70

12.3 Teilnehmer Arbeitskreissitzung

Rosbach
Herr Brück, Mode & Textil Brück, Rathausstr.
Herr Hermes, Schuhmode – Sport – Orthopädie, Berliner Platz
Herr Schlösser, Schlösser lesen, spielen, schreiben, Rathausstr.

Dattenfeld
Frau Werner, Optik, Hauptstr. 2
Herr Gerhards, REWE, Auf der Niedecke 1

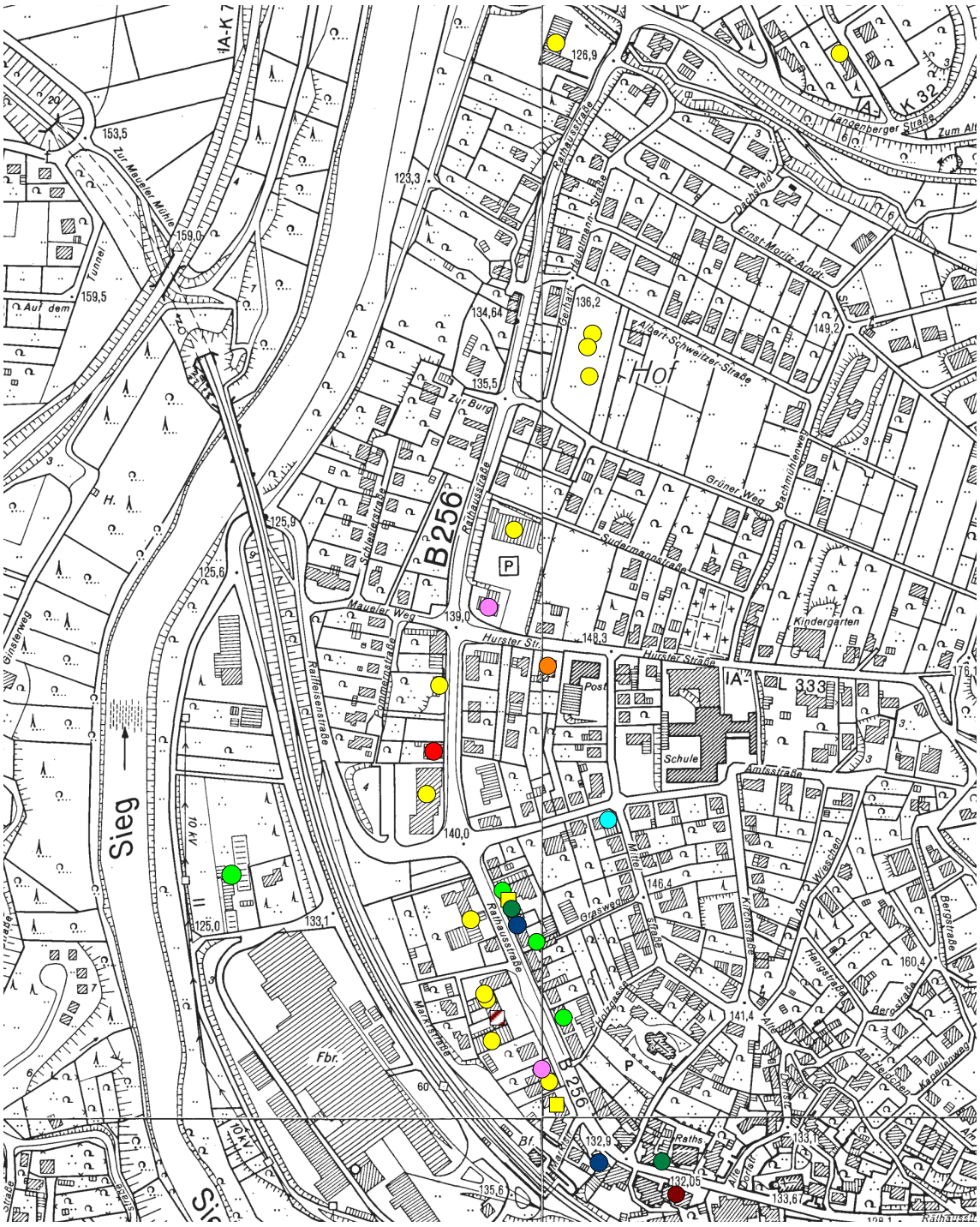
Schladern
Herr Brück, Apotheke, Waldbröler Str. 28

Kreissparkasse Köln, Herr Gansäuer, Berliner Platz, Windeck-Rosbach
Westerwaldbank, Herr Kurtseifer
Rosbacher Raiffeisenbank, Herr Kronimus, Berliner Platz

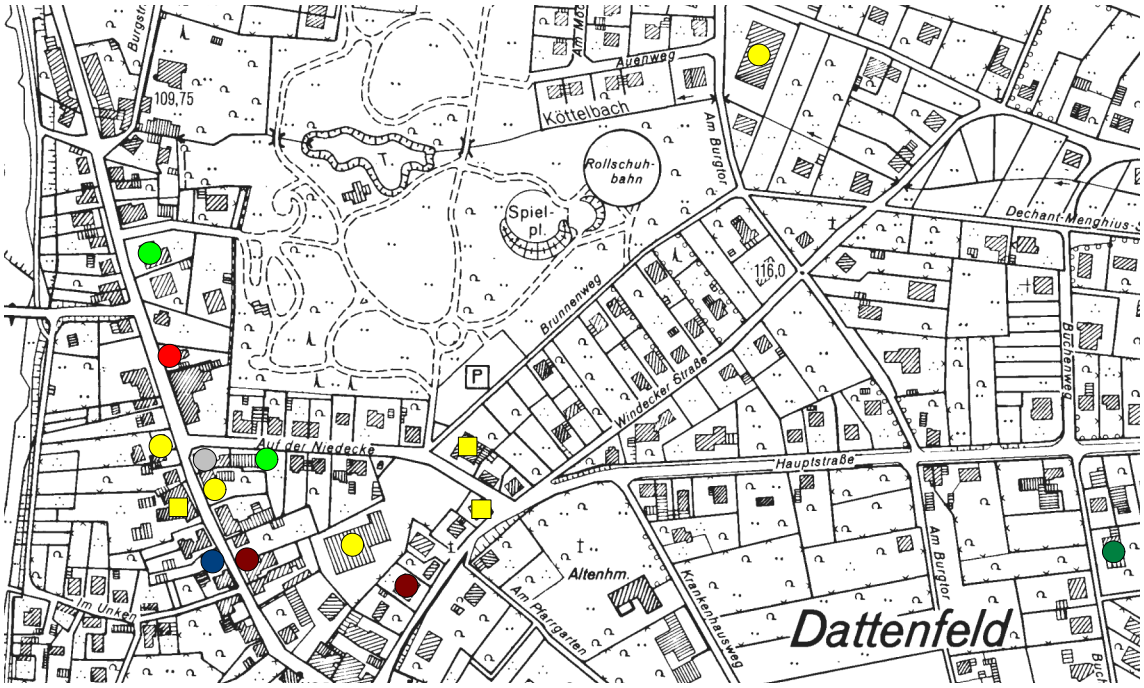
12.4 Detailkarten zur Verortung der Einzelhandelsbetriebe

Maßstab 1:5000 i.O.

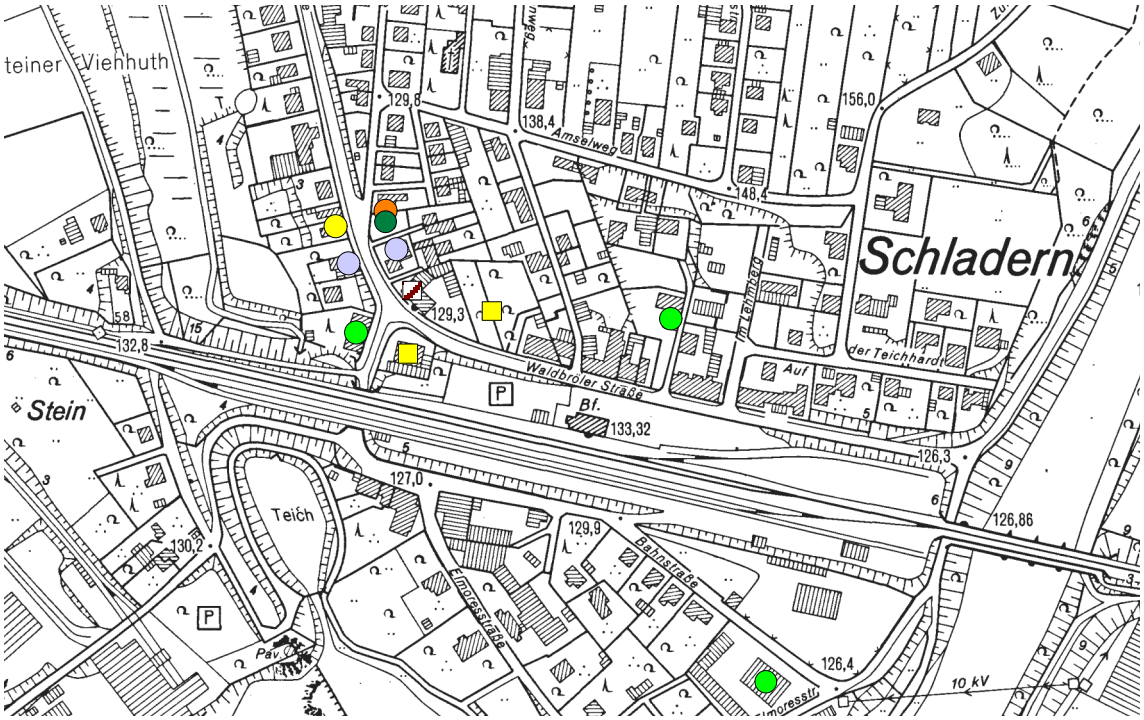
Rosbach



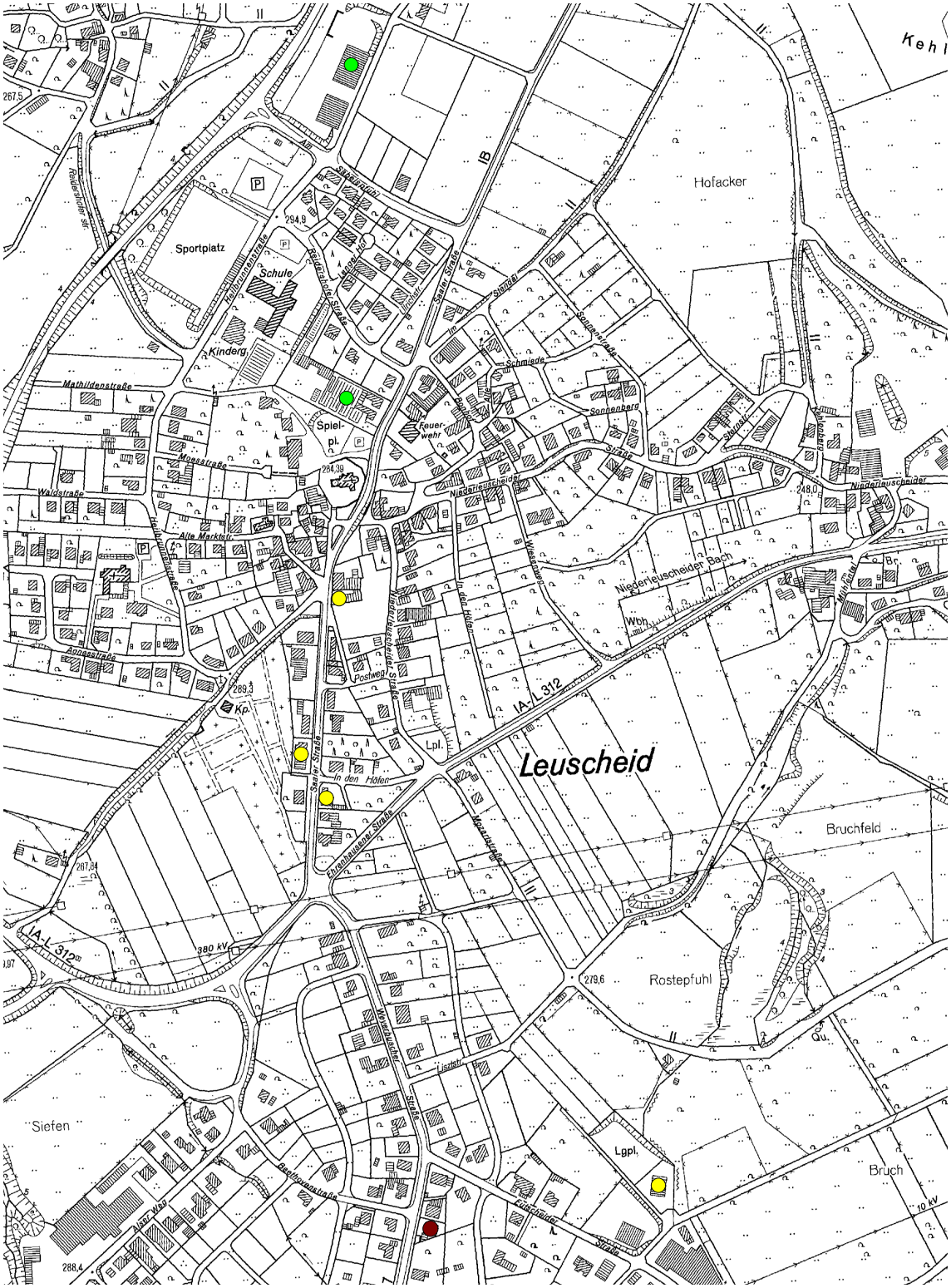
Dattenfeld



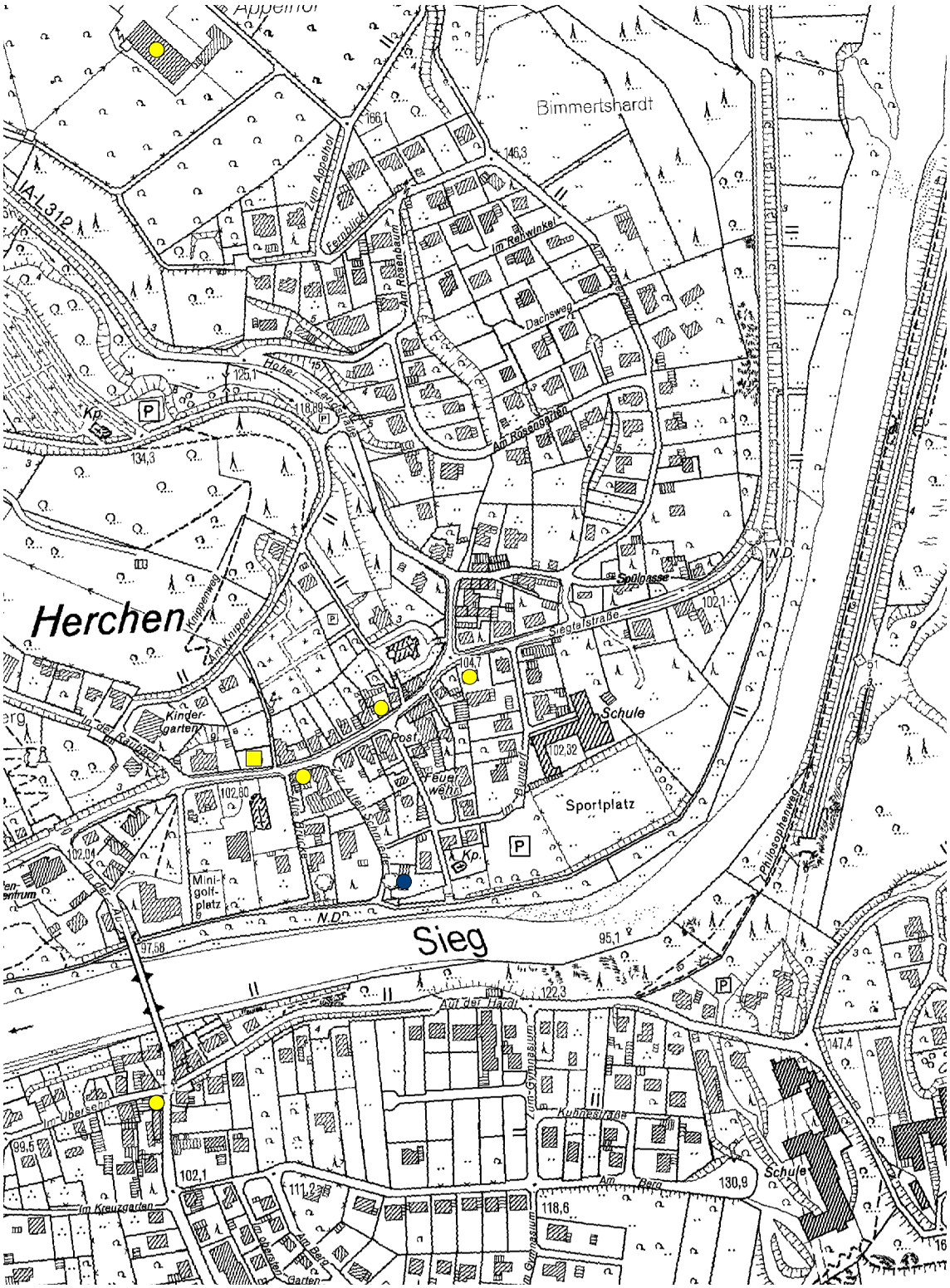
Schladern



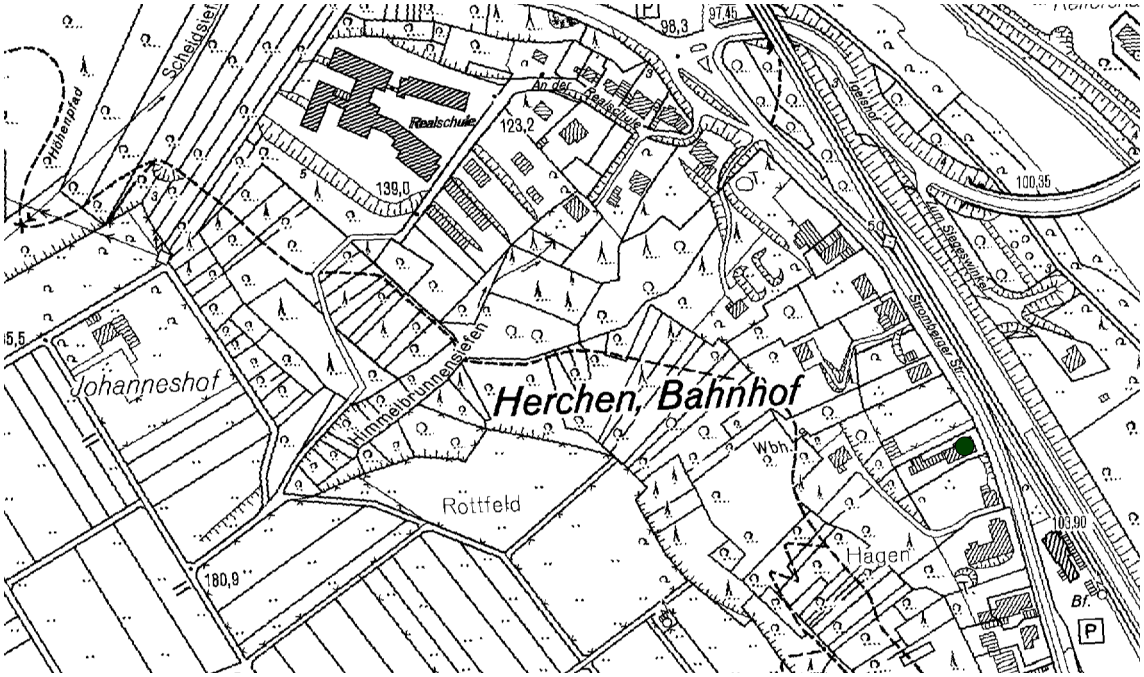
Leuscheid


Leuscheid
Hofacker
Sportplatz
Schule
Kinderg.
Spiel-
pl.
Feuer-
wehr
Mathildenstraße
Waldstraße
Alte Marktstr.
Postweg
In den Höfen
Niederleuscheider Straße
Niederleuscheider Bach
Wbh.
Lpl.
Bruchfeld
Rostepfuhl
Siefen
Bruch
Lgpl.
IA-L 312
380 kV
10 kV
Kp
Br.
Gu.

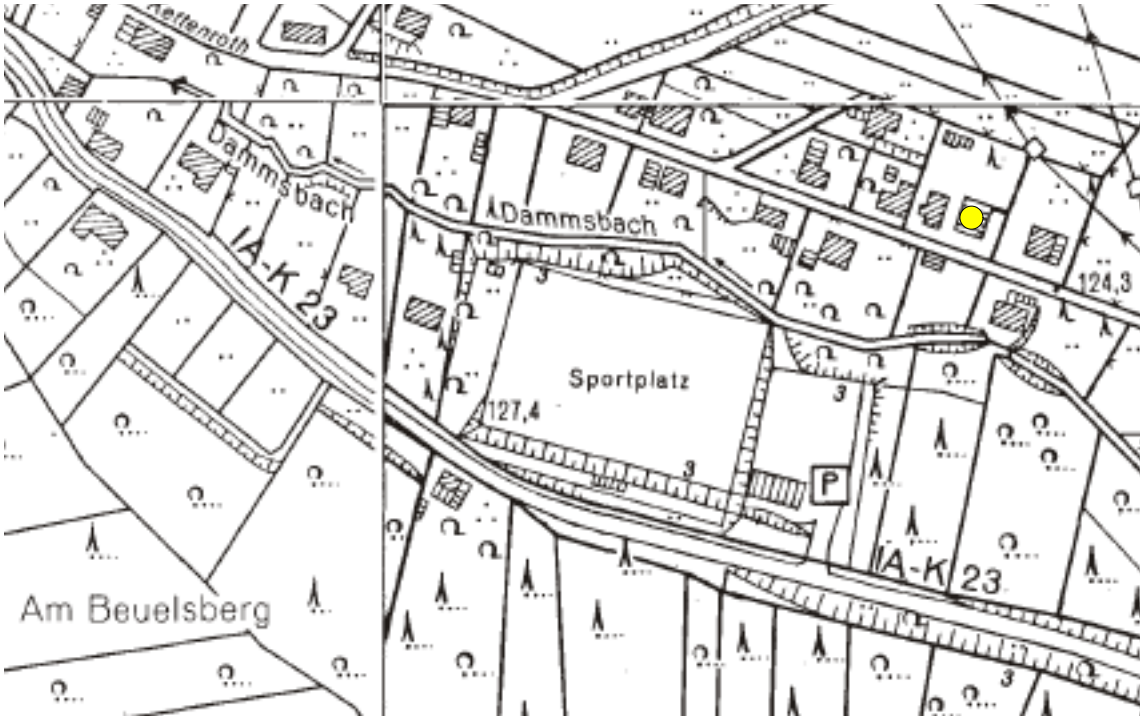
Herchen


Herchen
Sieg
Bimmertshardt
Sportplatz
Schule
Schule
Kinder-garten
Post
Feuer-wehr
Mini-golf-platz
Kp.
Kp.
Siegtalstraße
Schloßgasse
Am Rosengarten
Im Kreuzgarten
Am Berg
Zum Gymnasium
Kühnestraße
Philosophenweg
Dachsweg
Im Rattwinkel
Fernblick
Zum Appelhof
Hohe Lay
Knippenweg
Zum Knippen
Auf der Hardt
Im Baumgarten
Über Sieg
L312
N.D.
N.D.
166,1
146,3
125,1
118,89
134,3
102,1
104,7
102,32
102,80
102,04
97,58
95,1
122,3
147,4
99,5
102,1
111,235
118,6
130,9

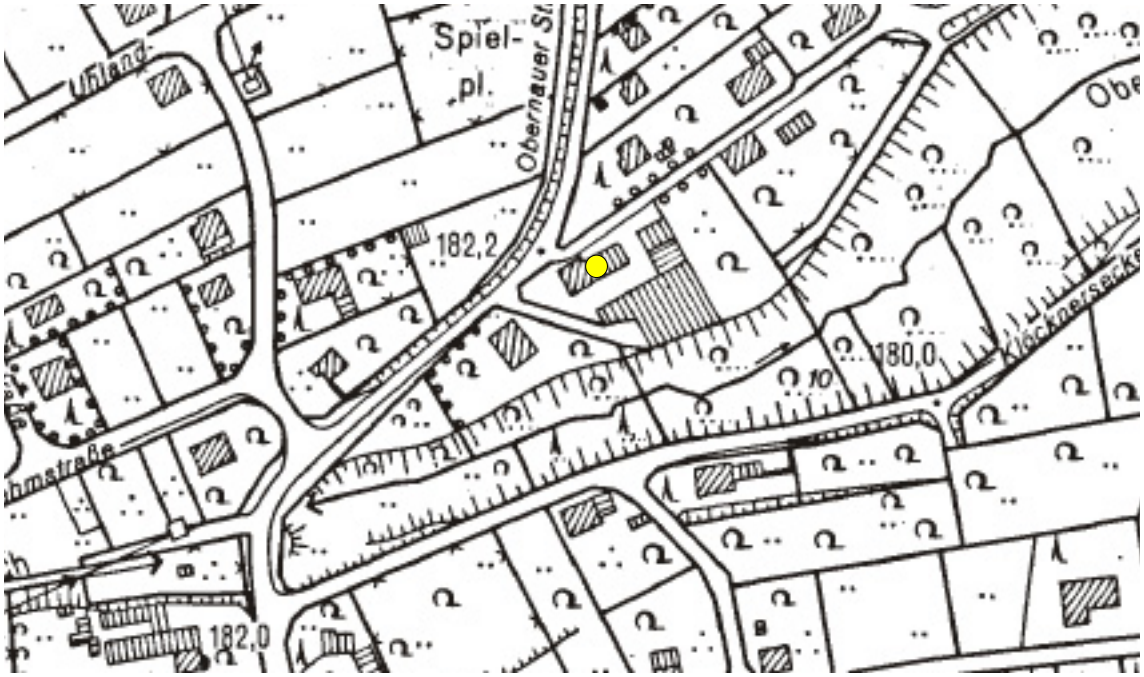
Herchen-Bahnhof



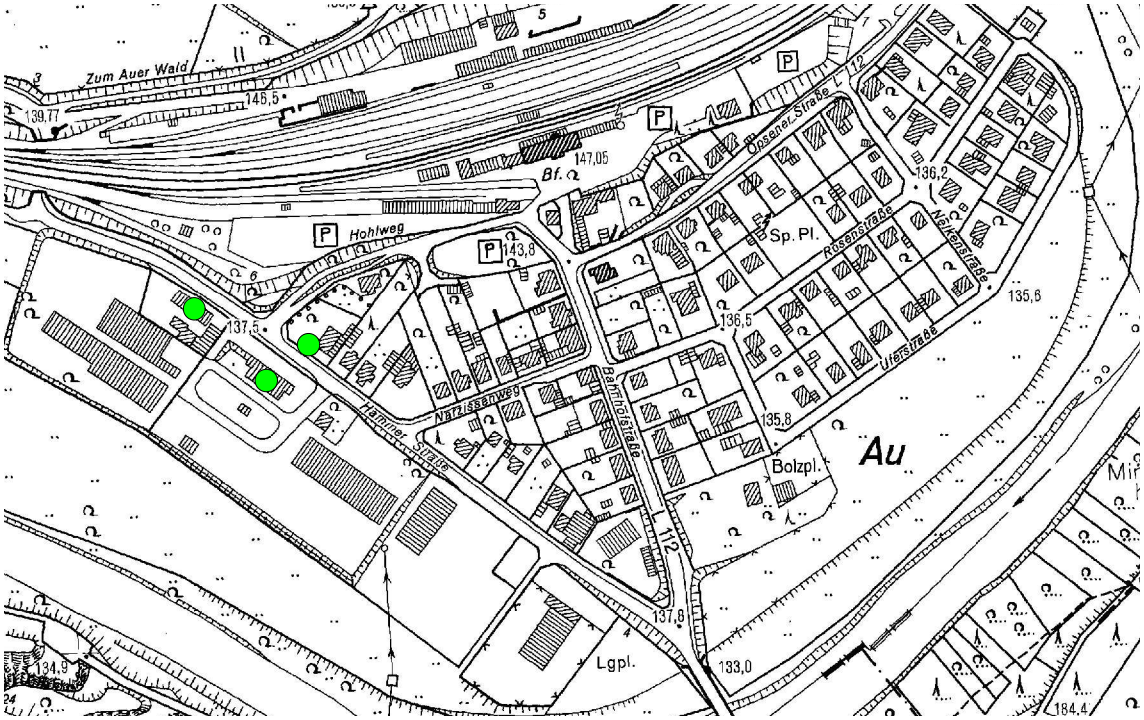
Dreisel



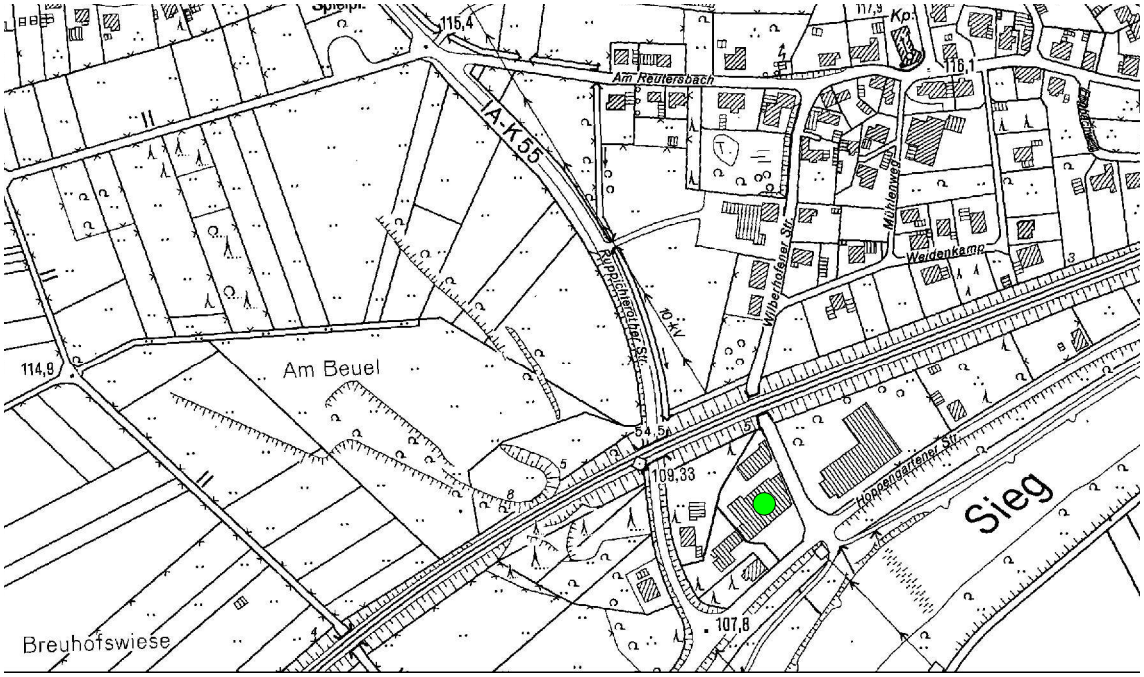
Rosbach-Obernau



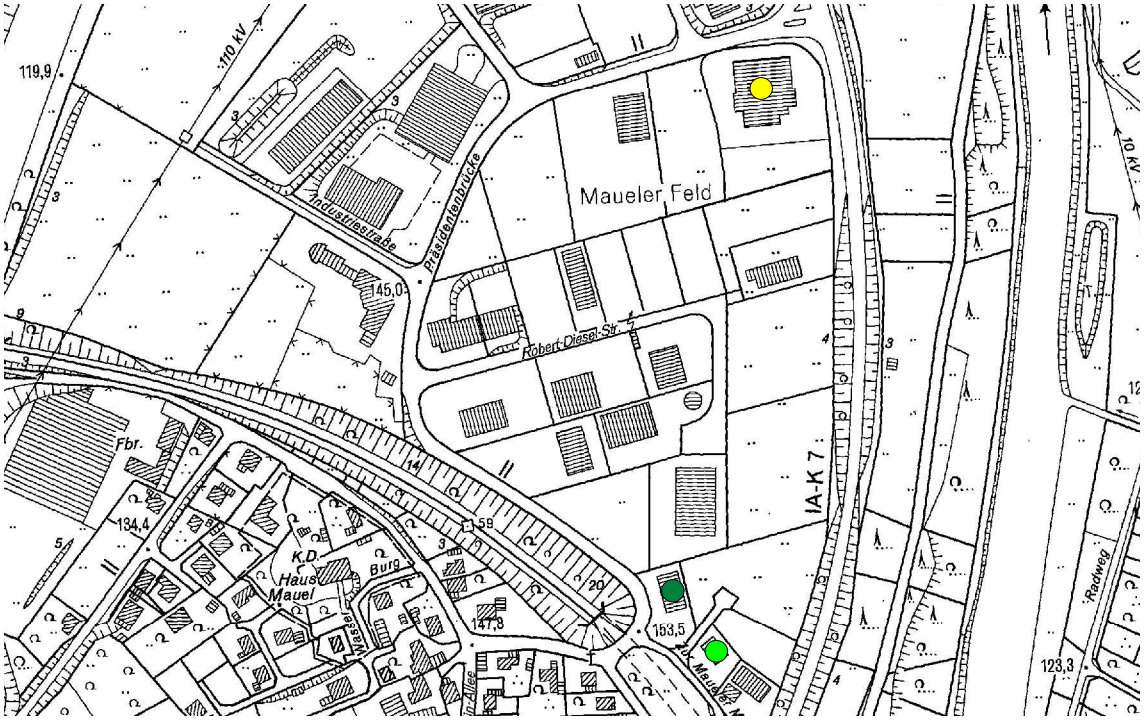
Au



Wilberhofen



Mauel



Nutzungskartierung
Einzelhandelsbetriebe nach Branchen

- Lebensmittel, Nahrungs- und Genussmittel
- Gesundheits- und Körperpflege
- Schreibwaren, Papier, Bücher
- Bekleidung
- Schuhe
- Uhren, Schmuck, Optik, Lederwaren
- Spielwaren, Sportartikel, Hobby
- Hausrat, Glas, Porzellan
- Unterhaltungselektronik

Stand der Nutzungskartierungen: Oktober 2009