

## Fachworkshop Einzelhandelskonzept Landau

am 3. Februar 2010  
im Rathaus der Stadt Landau, Empfangssaal

## Ergebnisdokumentation



**Moderation und Dokumentation:**  
Stefanie Heng-Ruschek (Stein+Schultz, [www.steinschultz.de](http://www.steinschultz.de))

## Teilnehmer

<b>Oberbürgermeister Stadt Landau</b>	Herr Schlimmer
<b>Stadtbauamt</b>	Herr Bernhard Frau Denzer Herr Heder Herr Kamplade Herr Lis
<b>IHK Pfalz - Dienstleistungszentrum Landau</b>	Herr Watgen,
<b>Einzelhandelsverband Rheinhessen-Pfalz</b>	Herr Schuber
<b>Werbekreis Landau e. V.</b>	Herr Achilles
<b>Stadtmarketing und Stadtentwicklung Landau e.V.</b>	Frau Schlösser
<b>Finanzverwaltung/Wirtschaftsförderung</b>	Herr Messemer
<b>Politik</b>	CDU: Frau Burckhardt (gleichzeitig Interessengemeinschaft Theaterstraße / Kleiner Platz) SPD: Herr Dr. Kopf Grüne: Frau Brunner UBFL: Frau Dr. Migl
<b>Junker und Kruse</b>	Herr Junker Frau Kopischke Herr Kruse
<b>Stein+Schultz</b>	Frau Heng-Ruschek Herr Vollertsen

# 1 Begrüßung

Herr Oberbürgermeister Schlimmer begrüßt die Anwesenden. Die Themen Einzelhandels- und Innenstadtentwicklung sind Schlüsselthemen für den Erfolg der Stadt nach dem Motto „Stillstand ist Rückschritt“.

Er dankt Herrn Lis vom Stadtbauamt für die Organisation der Veranstaltung und stellt Frau Heng-Ruschek vom Büro Stein+Schultz vor, die die Sitzung moderiert. Herr Oberbürgermeister Schlimmer ist über die Teilnahme der Ratsmitglieder erfreut, da viele dieser Themen im Rat entschieden werden müssen. Auch die gemeinsame Diskussion mit Vertretern des Einzelhandels, die heute anwesend sind, ist wichtig.

Frau Heng-Ruschek stellt den Ablauf vor. Der Vormittag ist dem Einzelhandel gewidmet, der Nachmittag der Innenstadtentwicklung. Im Lauf der Veranstaltung zeigt sich jedoch, dass mehr Zeit für die Diskussion über die Einzelhandelsentwicklung benötigt wird. Die Tagesordnung wird entsprechend angepasst. Zum Thema Innenstadtentwicklung wird eine gesonderte Veranstaltung am 17. Februar 2010 vereinbart. Alle Teilnehmenden erhalten hierzu eine Einladung.

Die Teilnehmenden vereinbaren Stillschweigen gegenüber der Presse, damit in diesem Workshop offen diskutiert werden kann. Im Gegenzug verspricht die Stadtverwaltung den Teilnehmenden, ihnen ggf. größere Änderungen im Konzept vor dem nächsten Bürgerforum im April mitzuteilen.

Die Teilnehmenden stellen sich vor.

**Innenstadtentwicklungskonzept Landau**  
Fachworkshop am 3.2.2010

Ablauf

- 9.00 Begrüßung, Vorstellungsrunde
- 9.15 Einzelhandelsentwicklung
  - Ist-Zustand (0:30)
  - Entwicklungsperspektiven und -strategien (1:30)
  - Nahversorgung (0:45)
- 12.15 Mittagspause
- 13.15 Innenstadtentwicklung
  - Ist-Zustand (0:30)

- ① Zentrale Versorgungsbecken 5-10 Min
- ③ Nahversorgungsstandorte 30 Min. ✓
- ④ Post-Grundstücke 10 Min ✓
- (Thema Arbeit bei Innenstadtentwicklung (Konzept))
- ⑤ Branchenmix 10 Min ✓
- ② Impulsforum 15 Min ✓
  - Hr. Achillen
  - Hr. Messmer

Stadtgestalt (0:30)  
Sitzung (0:30)  
dick

## 2 Die Ist-Situation des Einzelhandels

Als Einstieg stellen Herr Oberbürgermeister Schlimmer, Herr Kruse (Büro Junker und Kruse) sowie Herr Watgen ihre Einschätzung des Landauer Einzelhandels dar:

**Herr Oberbürgermeister Schlimmer** sieht folgenden Punkte als positiv an:

- Die Kennwerte des Landauer Einzelhandels haben sich positiv entwickelt.
- Die Qualität ist teilweise sehr gut.
- Der Wochenmarkt ist positiv zu bewerten.
- Die Innenstadt ist Schwerpunkt des Einzelhandels, dies ist erfreulich.

Negativ bewertet er folgende Aspekte:

- Der Branchenmix ist verbesserungswürdig, z. T. ist die Qualität nicht ausreichend.
- Es fehlen größere Formate für Ältere und Jüngere.
- Die Lebensmittelversorgung ist sehr discountlastig.
- Die Eigentümer zeigen wenig Interesse an Mietern mit hochwertigen Angeboten, nur der Preis zählt.

**Herr Kruse** stellt seine Einschätzung vor und untermauert sie mit Daten aus der Einzelhandelsanalyse. Die Power-Point-Präsentation der gesamten Ausführungen des Büros Junker und Kruse ist diesem Protokoll als Anlage 1 beigelegt. Landau hat eine gute Ausgangssituation und ist auf einem guten Weg. Er ergänzt folgende Punkte:

- Die Kennwerte Verkaufsfläche und Verkaufsfläche pro Einwohner sowie die hohe Zentralität (1,8) sind positiv zu bewerten.
- Die städtebauliche Struktur mit einer Netzstruktur der Einkaufsstraßen ist vorteilhaft.

**Herr Watgen** stellt die Aufgaben der IHK vor (Präsentation siehe Anlage 2):

- Vertretung der Gesamtinteressen der Pfälzer Wirtschaft (IHK-Gesetz)
- Hoheitliche Aufgaben: u.a. Bauleitplanung, (Träger öffentlicher Belange)
- Standortpolitik:
  - IHK setzt sich für die Förderung des EH-Standortes Innenstadt ein
  - Großflächige Handelsansiedlungen, IHK achtet auf Belange von Raumordnung, Städtebau, Verkehr, Nahversorgung und EH-Struktur
- Unterstützung durch LEP IV

Anschließend stellt er allgemeine Entwicklungen zum Einzelhandel vor:

1. Der Handel befindet sich im Strukturwandel.
2. Umsatz im Handel stagniert oder sinkt.
3. Die demographische Entwicklung verstärkt diesen Trend.
4. Neue Einkaufsformen verändern das Einkaufsverhalten.

5. Das Verbraucherverhalten wandelt sich generell.
6. Der Wettbewerb wird (noch) härter, der Margendruck steigt.
7. Neue rechtliche Bestimmungen (Wegfall Rabattgesetz) verstärken diesen Trend.

Dies hat Folgen für die Kommunen:

1. Die Kommunen müssen sich diese Entwicklung bewusst machen.
2. Ein Ende des Flächenwachstums ist absehbar.
3. Der Konzentrationsprozess schreitet voran.
4. Standorte (auch bestehende) werden stärker betriebswirtschaftlich beurteilt.
5. Es besteht eine Gefahr für die (Nah-) Versorgung der Bevölkerung => Um eine tragfähige und ausgewogene Versorgung der Bevölkerung nachhaltig zu gewährleisten sind (regionale) Einzelhandelskonzepte unumgänglich.

### **Hinweise der Teilnehmer**

Herr Achilles weist darauf hin, dass es kompliziert und teuer ist, Geschäfte zu vererben.

Auf Nachfrage von Herrn Achilles, was die IHK für die Stadt Landau tue, erläutert Herr Watgen, dass sie in Bauleitplanverfahren Einfluss nimmt, allerdings selten in die Öffentlichkeit tritt. Herr Heder ergänzt, dass im Stadtrat Ideen der IHK vorgetragen werden.

Herr Dr. Kopf weist darauf hin, dass bestimmte Marken, die es im Moment nur in Neustadt gebe, wichtig für Landau seien (H&M). Weiterhin sieht er es für wichtig an, dass in Landau ein neuer Vollsortimenter an einem integrierten Standort angesiedelt wird.

Herr Messemer berichtet, dass in Landau zurzeit 25 Läden leer stehen, die jedoch nur eine durchschnittliche Fläche von 80 qm aufweisen. Die Anfragen für neue Flächen bewegen sich dagegen in der Größenordnung von 200 qm und mehr. Herr Messemer weist darauf hin, dass die Wirtschaftsförderung Gespräche mit mehreren Eigentümern führt.

Herr Kruse weist darauf hin, dass Stadt und Politik zwar die Rahmenbedingungen für Ansiedlungen schaffen können, jedoch keine Unternehmen zur Ansiedlung zwingen können.

Frau Heng-Ruschek notiert die Stichworte zusammenfassend:

## Der Einzelhandel in Landau - Ist-Situation

(+)

- positive Entwicklung des Kernnetzes
  - Verkaufsköcher
- Qualität
  - Verkaufsförderausstatt./EW
  - hohe Zentralität
- Wochenmarkt
- Innenstadt Schwerpunkt des EHT
- hohe städtebauliche Qualität
  - Netzstruktur
- Erlebnis Innenstadt

(-)

- Branchenmix, Qualität z.T. genug
- große Formate für Ältere und Jüngere fehlen
- Lebensmittelversorgung discountlastig
- geringe Bereitschaft der Eigentümer an Mietern mit hochwertigen Angebot zu vermicen (nur der Preis zählt)
- Vollsortimente an innerstädtischen Standort fehlen
  - bestehende Leerstände zu klein
- Vererbung von Geschäften kompliziert

## Allgemeine Entwicklungen im Einzelhandel

- demografische Wandel → Ältere haben hohen Kaufkraft u. hohen Serviceansprüche
- Anteil des EHT an privatem Konsum sinkt
  - Gesamtangaben stagnierend oder zurückgehend
- steigende Verkaufsköcher bei stagnierendem Umsatz
- Marktanteile des Fachhandels, der Kaufhäuser u. Supermärkte rückläufig
  - des Fachm. u. S-B-Warenhäuser u. Discount, ~~privat~~ & Markt steigend
- höherer Wettbewerb, Megatrends
- neue rechtliche Bestimmungen

### 3 Szenarien, Leitbild und Ziele

Frau Kopischke stellt drei Szenarien zur Entwicklung des Einzelhandels vor:

#### 1. „Freies Spiel der Kräfte“

- Annahme: Ansiedlung, Verlagerung und Erweiterung von Einzelhandelsbetrieben erfolgt weitgehend ohne Steuerung seitens der Gemeinde.
- Bewertung: Wesentliche Steuerungsmechanismen zur Entwicklung werden preisgegeben; direkte Gefährdung der bestehenden Einzelhandels- und letztlich Stadtstruktur.

## **2. „Bewahrung“**

- Annahme: keine weitere Ansiedlung von Einzelhandel; v.a. nicht außerhalb zentraler Versorgungsbereiche und nahversorgungsrelevanter Standorte; nicht-integrierte Lagen werden auf den Status-Quo festgeschrieben.
- Bewertung: Szenario ist konsequent, jedoch insgesamt ohne positive Effekte, da Innovationen und Investitionen massiv erschwert werden.

## **3. Steuerung mit Ausnahme**

- Annahme: Entwicklungsfokus Zentrum, jedoch Ausnahmen bei Zulassung von zentrenrelevantem Einzelhandel außerhalb der Zentren bei ansonsten weitgehend restriktiver Genehmigungspraxis.
- Bewertung: Szenario ist inkonsequent und gefährdet Einzelhandels- und Stadtstrukturen, Verunsicherung/Verprellung von Betreibern und Investoren.

**Alle drei Szenarien sind nicht empfehlenswert.**

## **Leitbild „räumlich-funktionale Gliederung“**

Frau Kopischke stellt das Leitbild „räumlich-funktionale Gliederung“ vor, dass die Stärkung der Innenstadt, aber auch die Nahversorgung in den Ortsteilen umfasst. Einzelhandel wird in Abhängigkeit von Sortiments- und Größenstrukturen, der zukünftigen ökonomischen Rahmenbedingungen und in funktionaler Ergänzung auf ausgewählte Standorte im Gemeindegebiet konzentriert.

Die Empfehlungen des Büros Junker und Kruse hierzu:

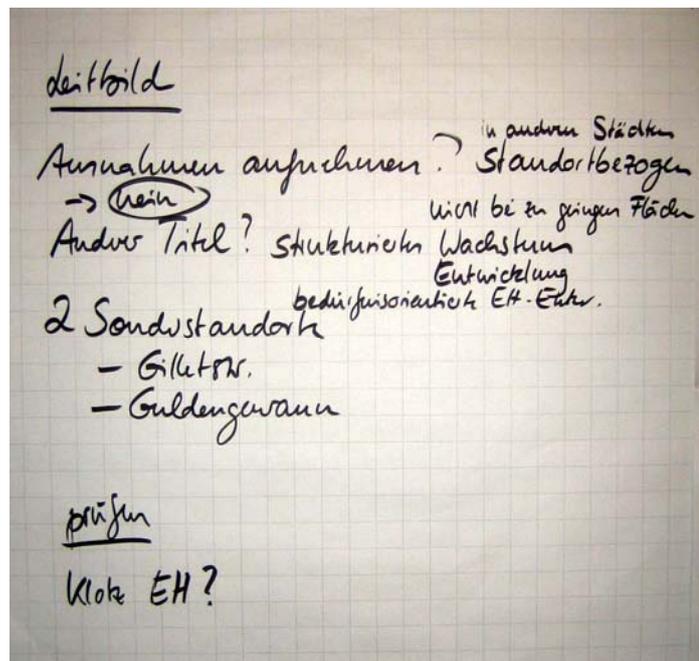
- Für konsequente und zielgerichtete Weiterentwicklung des Landauer Einzelhandels ist eine klare Zielvorstellung (als internes und externes Signal) erforderlich!
- Im Zuge einer gezielten Steuerung der Einzelhandels- und Stadtentwicklung ist das erweiterte planerische und bauplanungsrechtliche Instrumentarium konsequent anzuwenden.
- Bestehende Einzelhandelsstandorte sollten gesichert bzw. im begrenzten Maße um- und ausgebaut werden; klarer Entwicklungsfokus liegt auf der Innenstadt und der wohnortnahen Grundversorgung.
- Anzustreben ist, dass Einzelhandelsstandorte sich untereinander besser ergänzen und der zentrale Versorgungsbereich in seiner Funktion nicht gefährdet ist.

Herr Kruse weist darauf hin, dass das Leitbild eine klare räumliche Steuerung mit der Innenstadt als Nukleus beinhaltet. Großflächiger zentrenrelevanter Einzelhandel könnte sich nur noch in der Innenstadt bzw. an entsprechenden Sonderstandorten ansiedeln. Auf Nachfrage von Herrn Kamplade erläutert Herr Kruse, dass mit einem solchen Leitbild die Ansiedlung von Media Markt am heutigen Standort nicht möglich gewesen wäre. Herr OB Schlimmer weist darauf hin,

dass das Leitbild kein Gebetsbuch sei und situationsbezogene Entscheidungen möglich bleiben müssen. Herr Kruse bestätigt, dass das Leitbild einen Rahmen für künftige Entwicklungen darstelle. Ausnahmen sind im Einzelfall möglich, jedoch muss vor willkürlichen Einzelfallentscheidungen gewarnt werden, die das Konzept mit seinen Zielsetzungen untergraben. Daher können und sollten bereits im Konzept im Hinblick auf die Grundsätze zur Umsetzung mögliche Ausnahmen definiert werden, die willkürlichen Ausnahmen vom Konzept ausschließen.

Frau Dr. Migl bittet darum, das bisherige Leitbild zu integrieren. Frau Denzer erklärt, dass das bisherige Leitbild allgemein gehalten sei und sich dieses speziell auf den Einzelhandel beziehe.

Herr Achilles schlägt vor, den Titel zu ändern, z.B. in strukturiertes Wachstum. Da der Begriff Wachstum meist nur quantitativ gedeutet wird, sieht Herr Kruse den Begriff „Entwicklung“ als sinnvoller an. Das Büro Junker und Kruse überdenkt die Formulierung des Titels.



Frau Kopischke stellt die Ziele der Einzelhandelsentwicklung für Landau vor:

- **Sicherung der landesplanerischen Funktion der Stadt Landau in der Pfalz als Mittelzentrum im Verdichtungsraum.**
- **Sicherung und Stärkung eines attraktiven Einzelhandelsangebotes sowie der gesamtstädtischen Versorgungsstruktur.**
- Sicherung bzw. Stärkung des zentralen Versorgungsbereiches Innenstadt unter besonderer Berücksichtigung der historischen städtebaulichen und architektonischen Qualitäten sowie einer einvernehmlichen Weiterentwicklung vorhandener und zu integrierender moderner architektonischer Highlights.
- Sicherung eines Grund- und Nahversorgungsangebotes im gesamten Stadtgebiet, insbesondere durch einen funktionsfähigen zentralen Versorgungsbereich sowie ergänzende Nahversorgungsstandorte.
- Zentrenverträgliche (Weiter-)Entwicklung der Sonderstandorte für großflächige Einzelhandelsbetriebe mit nicht-zentrenrelevanten Kernsortimenten.
- Planungs- und Investitionssicherheit für Einzelhändler, Investoren und Grundstückseigentümer durch konsequente Umsetzung des Konzepts.

Das Standortstrukturmodell für Landau sieht folgendermaßen aus:

## Standortstrukturmodell

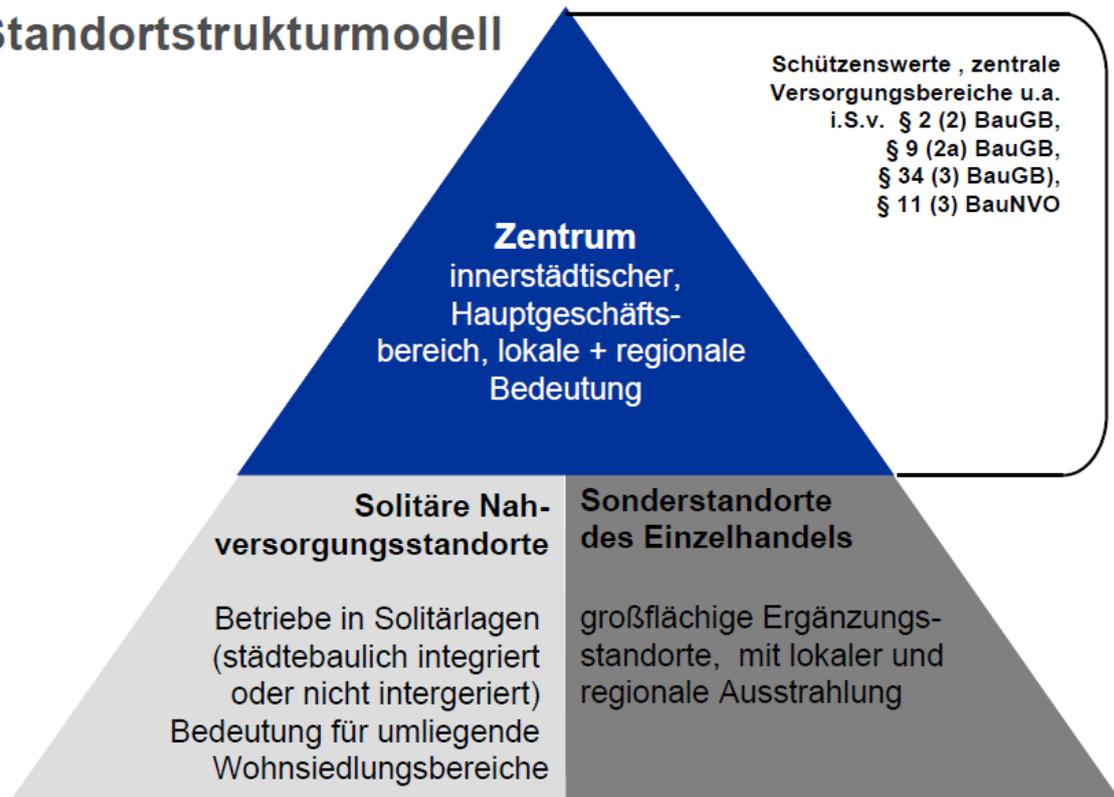


Abb.: Junker und Kruse

Auf Nachfrage von Herrn Watgen erklärt Frau Kopischke, dass für die Dörfer keine zentralen Versorgungsbereiche definiert werden können, da sie nicht den funktionalen und qualitativen Anforderungen an zentrale Versorgungsbereiche entsprechen.

Der bedeutendste Standortbereich in Landau ist das innerstädtische Zentrum. Solitäre Nahversorgungsstandorte dienen vorrangig der wohnungsnahen Grundversorgung in den Siedlungsbereichen. Neben den beiden Sonderstandorten Gilletstraße und Guldengewann gibt es weitere solitäre Sonderstandorte, die überwiegend nicht-zentrenrelevante Sortimente führen:

- Klotz, Hainbachstraße, 900 m<sup>2</sup> VKF
- Kasper Wohndesign Outlet, Helmbachstraße, 1.500 m<sup>2</sup> VKF
- Möbel Schad, Queichheimer Hauptstraße, 10.000 m<sup>2</sup> VKF
- Hammer, Horstring, 2.300 m<sup>2</sup> VKF

Junker und Kruse prüft nach, ob Klotz ein Einzel- oder Großhändler ist.

## 4 Landauer Sortimentsliste

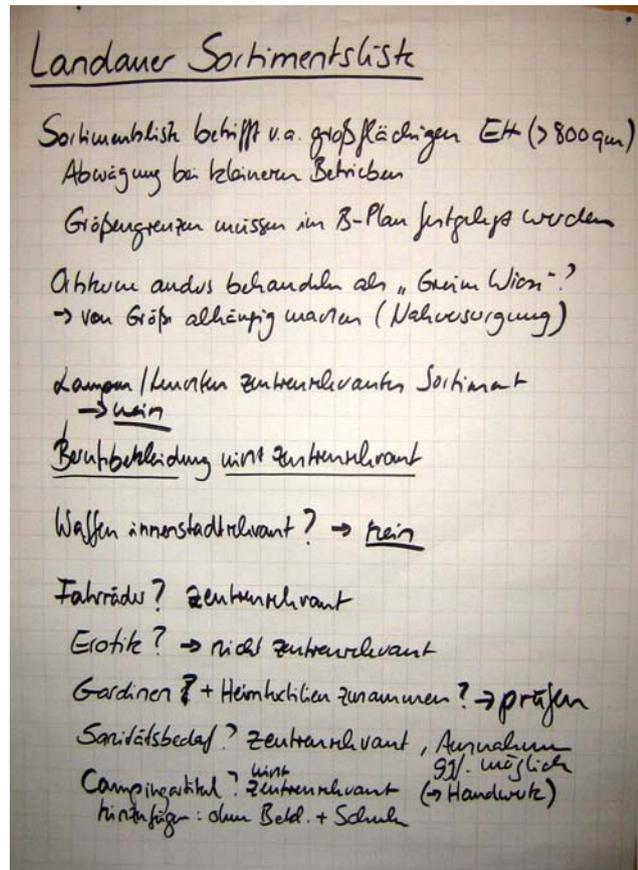
Frau Kopischke erläutert, dass mit dem Einzelhandelskonzept auch eine Liste der zentrenrelevanten und nicht-zentrenrelevanten Sortimente erstellt werden muss, dies entspricht landesplanerischen Vorgaben. Die Sortimentsliste ist ein wichtiges Instrument im Rahmen der Einzelhandelssteuerung in der Bauleitplanung. Im Sinne der Umsetzung der Ziele und Grundsätze des Einzelhandelskonzeptes können ein genereller oder ausnahmsweiser Ausschluss von Einzelhandel oder Verkaufsflächenbegrenzungen im Bebauungsplan festgelegt werden. Sie stellt die Liste sowie die Methode zur Bestimmung der Zentrenrelevanz vor (siehe Anlage).

Vor dem Hintergrund der Zielsetzungen des LEP IV RP, der städtebaulichen Entwicklungsziele des Einzelhandelskonzeptes, der Situation vor Ort und Überlegungen zu möglichen Vorhaben werden einzelne Sortimente diskutiert.

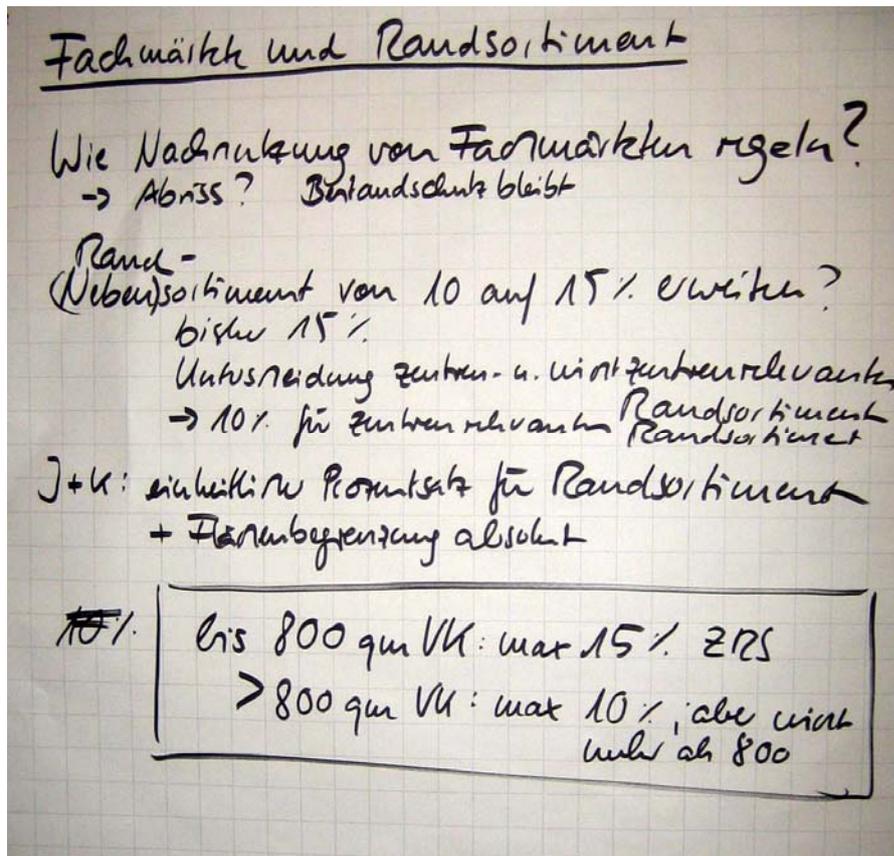
Folgende Anregungen wurden aufgenommen:

- Lampen und Leuchten: nicht zentrenrelevant
- Waffen: nicht zentrenrelevant
- Fahrräder: zentrenrelevant
- Erotikartikel: nicht zentrenrelevant
- Heimtextilien und Gardinen, Haus- und Tischwäsche, Dekostoffe: muss geprüft werden
- Sanitätsbedarf: zentrenrelevant, Ausnahmen ggf. möglich (Handwerk)
- Campingartikel: nicht-zentrenrelevant, aber nur ohne Bekleidung und Schuhe
- Berufsbekleidung: nicht zentrenrelevant

Nach einer Diskussion über die Größenordnung zulässiger zentrenrelevanter Randsortimente wird vereinbart, dass für Einzelhandelsbetriebe mit nicht zentrenrelevanten Kernsortimenten und einer Verkaufsfläche bis 800 qm maxi-



mal 15% zentrenrelevante (Rand-)Sortimente zulässig sind, bei Betrieben über 800 qm Verkaufsfläche sind maximal 10% zulässig, aber nicht mehr als 800 qm.



**„Spielregeln“ für zukünftige Einzelhandelsansiedlungen, -erweiterungen, -umnutzungen, -verlagerungen)**

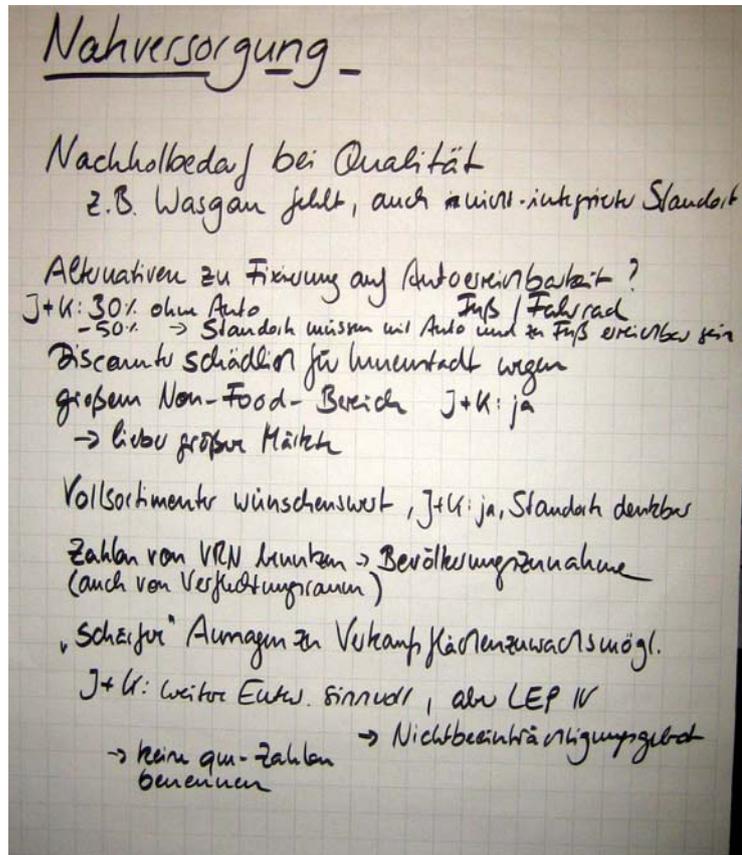
- Einzelhandel mit nahversorgungsrelevanten Kernsortimenten:  
Neuansiedlung zur Schließung von räumlichen und quantitativen Versorgungslücken, Standort sollte in Wohnsiedlungsbereichen integriert sein bzw. im zentralen Versorgungsbereich liegen.
- Einzelhandel mit zentrenrelevanten Kernsortimenten:  
Neuansiedlungen dienen vorrangig zur Stärkung der Innenstadt.
- Einzelhandel mit nicht zentrenrelevanten Kernsortimenten:  
Neuansiedlungen unter ökonomischen und ökologischen Gesichtspunkten vorrangig im Bereich bestehender Standorte.

## 5 Nahversorgung

Frau Kopischke erläutert, was Nahversorgung bedeutet und stellt die unterschiedlichen, strukturprägenden Betriebstypen im Lebensmitteleinzelhandel vor (siehe Anlage 1). Auf einer Karte sind die derzeitigen Angebotsstandorte, die sich in der Kernstadt konzentrieren, markiert.

Ihre Einschätzung:

- quantitativ: hohe gesamtstädtische Verkaufsflächenausstattung im Bereich Lebensmittel (0,47 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche pro Einwohner),
- strukturell: differenzierter Betriebstypenmix, ausgeprägte Wettbewerbssituation, Discountorientierung in der Kernstadt
- räumlich: Versorgungssituation z.T. unausgewogen.
- **Fazit:** Künftige Entwicklungen sind vor dem Hintergrund der bestehenden Versorgungsstruktur im Sinne einer qualitativen strukturellen und räumlichen Verbesserung der Nahversorgung in Landau an städtebaulich sinnvolle Standorte zu lenken.



Herr OB Schlimmer berichtet, dass es im Rat eine Mehrheit für die Ansiedlung eines -großflächigen Lebensmittel-Marktes mit über 1.500 qm Verkaufsfläche gebe. Wenn dies in der Innenstadt oder in den Siedlungsbereichen nicht möglich sei, wäre auch ein anderer Standort denkbar. Frau Dr. Migl weist darauf hin, die Erreichbarkeit zu Fuß und mit dem Fahrrad zu berücksichtigen. Es entsteht eine Diskussion über den Anteil der Kunden, die zu Fuß einkaufen. Herr Kruse berichtet von einer Erhebung, die ergab, dass 30% der Kunden nicht mit dem Auto einkaufen. Deshalb und nicht zuletzt auch vor dem Hintergrund, dass nicht jeder auf ein Auto zum Einkaufen zurückgreifen kann oder will, sei es sinnvoll, dass Standorte gesucht werden, die sowohl mit dem Auto als auch mit dem Fahrrad und zu Fuß gut erreichbar seien.

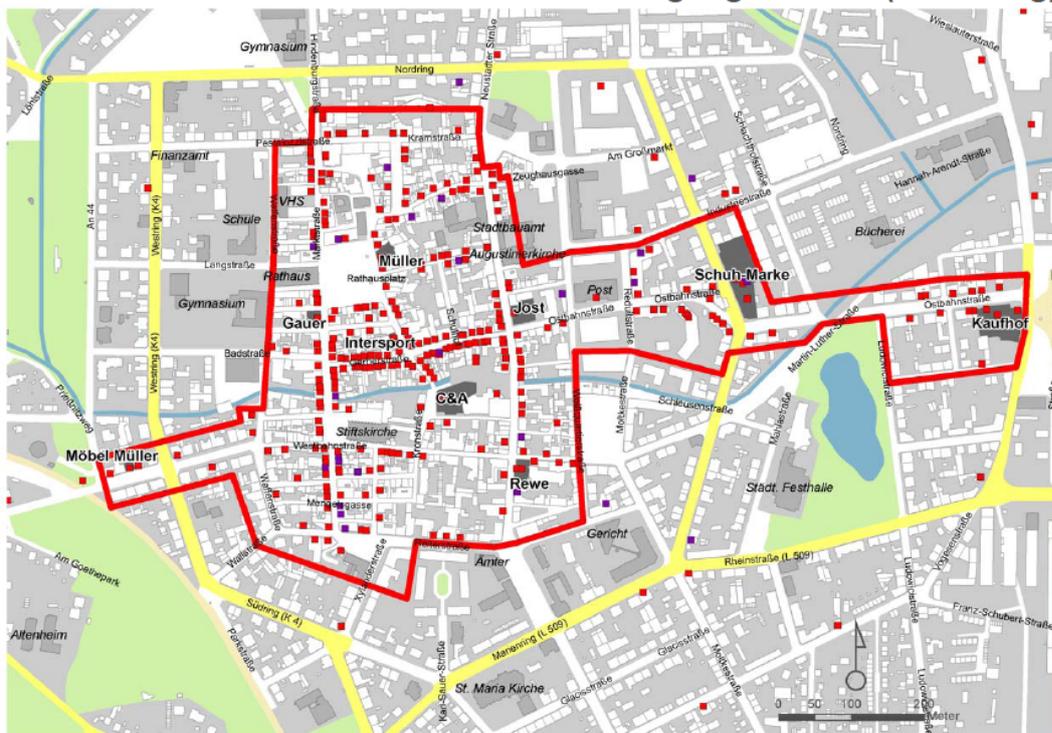
Herr Messemer erläutert, warum Discounter für die Innenstadt schädlich sind: Durch ihr großes Non-Food-Angebot machen sie den Fachgeschäften starke Konkurrenz.

Auf den Vorschlag von Herrn Dr. Kopf, im Einzelhandelskonzept konkrete Zahlen für die künftige Entwicklung von Verkaufsflächen festzulegen, erklärt Herr Kruse, dass sich dies aus Sicht des Büros in der Praxis nicht als sinnvoll erwiesen hat, da sich sowohl bei Über- als auch Unterschreiten der Werte durch ein oder mehrere Vorhaben immer wieder Erklärungsbedarf ergibt. Grundsätzlich sei eine weitere Entwicklung des Einzelhandels wichtig und sinnvoll, dabei kommt es in Zukunft bei Neuansiedlungen, Verlagerungen und Erweiterungen des Einzelhandels vor allem auch auf den städtebaulich sinnvollen Standort und die Qualität des Angebotes an. Die Standortfrage wurde nicht weiter thematisiert und auf eine Beratung in den Gremien der Stadt verwiesen.

## 6 Zentraler Versorgungsbereich

Das Büro Junker und Kruse stellt den Vorschlag zur Abgrenzung des zentralen Versorgungsbereichs vor. Der zentrale Versorgungsbereich beinhaltet eine innere Gliederung in einen Kern- und einen Ergänzungsbereich. Der Kernbereich soll künftig vorrangig der Unterbringung von (zentrenrelevantem) Einzelhandel dienen. Ansiedlungen im Ergänzungsbereich sind jeweils im Hinblick auf eine städtebaulich verträgliche Dimension und Gestaltung zu prüfen.

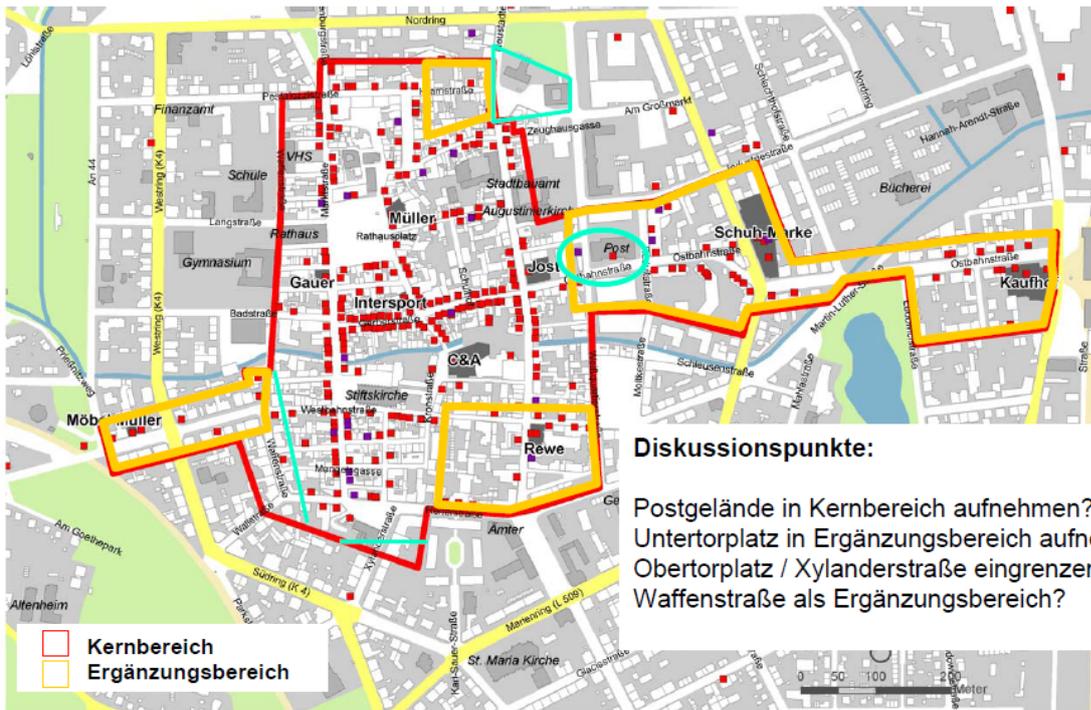
### Innenstadt Landau – Zentraler Versorgungsbereich (Vorschlag)



Karte: Junker und Kruse

Nach einer Diskussion über die Abgrenzung des Gebiets wird vereinbart, den Untertorplatz als Ergänzungsbereich aufzunehmen und die Hälfte der Post (Richtung Ostbahnstraße) als Kernbereich zu definieren. Die einzelnen Diskussionspunkte wurden vom Büro Junker und Kruse nachträglich in der Karte dargestellt:

## Innenstadt Landau – Zentraler Versorgungsbereich mit innerer Differenzierung (*Diskussionspunkte aus dem Workshop*)



Zentraler Versorgungsbereich

Kernbereich: vorrangiger Bereich  
 Ergänzungsbereich: muss jeweils geprüft werden

Untertorplatz → Kernbereich? J+K: zu weit weg  
 Xyländerstr. → kein Kernbereich, dort wg. Obertorplatz  
 Post → Kernbereich?

---

Untertorplatz als Ergänzungsbereich aufnehmen  
 Hälfte der Post R: Ostbahnstraße als Kernbereich

## **7 Einzelhandelssituation aus Sicht des Werbekreises und der Wirtschaftsförderung**

Die Impulsreferate waren ursprünglich für das Themenfeld Innenstadtentwicklung vorgesehen. Da sie sich jedoch auch mit dem Thema Einzelhandel beschäftigen, wurden sie auf die neue Tagesordnung mit aufgenommen.

### **Einzelhandelssituation aus Sicht des Werbekreises (Vortrag von Herrn Achilles)**

Herr Achilles stellt die Ziele für die Einzelhandels- und Innenstadtentwicklung aus Sicht des Werbekreises dar. Der Vortrag von Herrn Achilles wird wörtlich wiedergegeben:

#### **1. Ziel: Vernetzung**

*Engere Vernetzung der aktiven Institutionen, der Stadt, des Stadtmarketing und des Werbekreises, um eine Verschwendung von Energie zu vermeiden. Es muss uns gelingen, gemeinsam noch mehr zu erreichen wie bisher, um auch mit der Geschwindigkeit des Umlandes und der Nachbarstädte Schritt halten zu können. Außerdem müssen wir Grundlagen für die Zukunft schaffen, damit Landau weiterhin so aktiv bleibt wie es gerade ist.*

*Außerdem bessere Kommunikation nach außen, um Missverständnisse zu vermeiden und unnötige Fronten aufzubauen. Dialog ist die beste Art Unterstützung zu bekommen, die wir alle brauchen. Viele Händler müssen erst wieder erkennen, dass der Dialog mit der Verwaltung wieder erwünscht ist! Dies war in den letzten Jahren nicht immer so.*

#### **2. Ziel: Citymanagement**

*Aktives Erarbeiten eines Citymanagements, um die Arbeit der vorhin genannten Institutionen zu bündeln, um ein professionelles Marketing für die Stadt Landau und seinen Handel zu erreichen. Dazu gehören unter anderem folgende Themen:*

- *schnelle handelsorientierte Entscheidungen*
- *einen Ansprechpartner für Probleme jeglicher Art*
- *Vorantreiben von Handelsimmobilien bzw. Verbesserung der fehlenden Sortimente*
- *Bindeglied zwischen Handel/Wirtschaft und Stadtverwaltung und Ämter*

#### **3. Ziel: Bekämpfung der Trittbrettfahrer**

*Bekämpfung der Trittbrettfahrer. Es muss mit aller Macht der Stadtspitze bzw. der Politik gelingen, Rahmenbedingungen für eine Zwangsabgabe der Filiallisten*

*zu erreichen, die direkt und unkompliziert dem Handel und der Wirtschaft zugeführt werden kann.*

*Diese drei Ziele kann man wie folgt zusammenfassen.*

*Uns, der Stadtspitze, der Stadtverwaltung, dem Stadtmarketing und dem Werbekreis muss es gelingen, die wirtschaftliche Weiterentwicklung voran zu treiben, um die Rahmenbedingungen der Gewerbetreibenden zu verbessern und neue Firmen an Landau zu binden; als Wohnort, Einkaufsstadt und Unternehmerstandort.*

Zum Thema BID merkt Herr Junker an, dass BIDs oder Quartiersgemeinschaften nötig, aber in der Praxis sehr schwer umsetzbar sind. Er rät dazu, mit einer kleinen schlagkräftigen Gemeinschaft zu starten und damit die anderen in Zugzwang zu bringen. Herr Achilles schlägt vor, sich bezüglich des Citymanagements am Beispiel Ravensburg zu orientieren.

Herr OB Schlimmer beschreibt den Citymanager als eine Person, die mit den Landauern vertraut ist und über viele Informationen verfügt. Allerdings ist die Einrichtung einer solchen Stelle teuer. Herr Heder schlägt dem Einzelhandel eine verstärkte Kooperation in Form von Gesprächen, auch unabhängig von einem Citymanager vor.

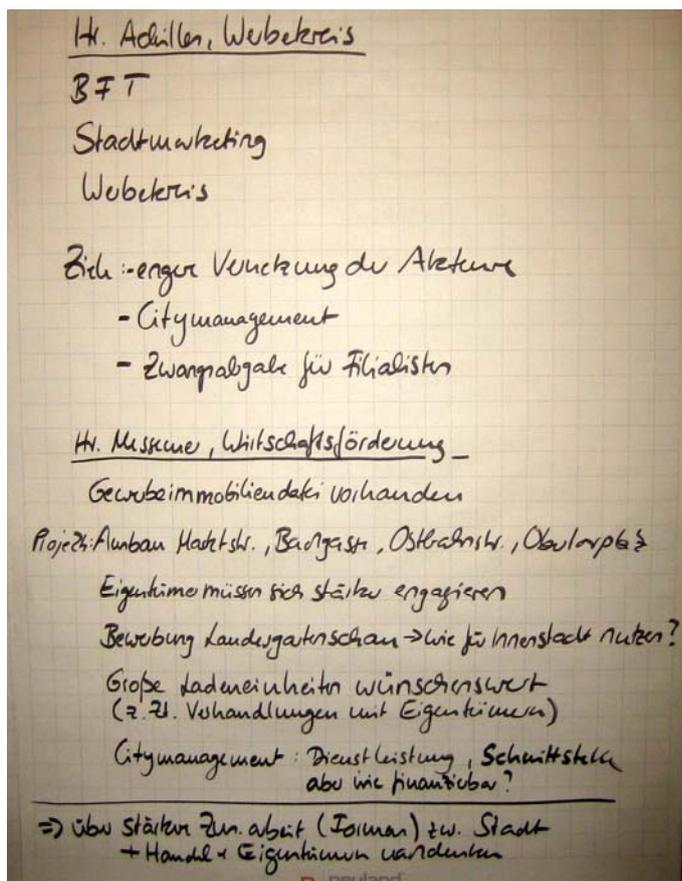
### **Einzelhandelssituation aus Sicht der Wirtschaftsförderung (Vortrag von Herrn Messemer)**

Herr Messemer informiert über allgemeine Entwicklungen im Einzelhandel:

- Aktuell stehen 25 Läden leer, die Durchschnittsgröße beträgt 82 qm, während aktuelle große Geschäftseinheiten nachgefragt werden.
- Die Wirtschaftsförderung hat eine Gewerbeflächenimmobilienliste erarbeitet.
- Die Gespräche mit Eigentümern zur Entwicklung eines innerstädtischen Blockgevierts mit dem Ziel, dort eine größere Fläche, z.B. für H & M zu schaffen, verlaufen konstruktiv.

Ziel der Handelsentwicklung müsse es sein, Bestehendes (Kleinteiligkeit, Branchenmix, Ablesbarkeit des Geschäftszentrums) zu bewahren und gleichzeitig Impulse, wie sie der moderne Handel braucht, zu setzen.

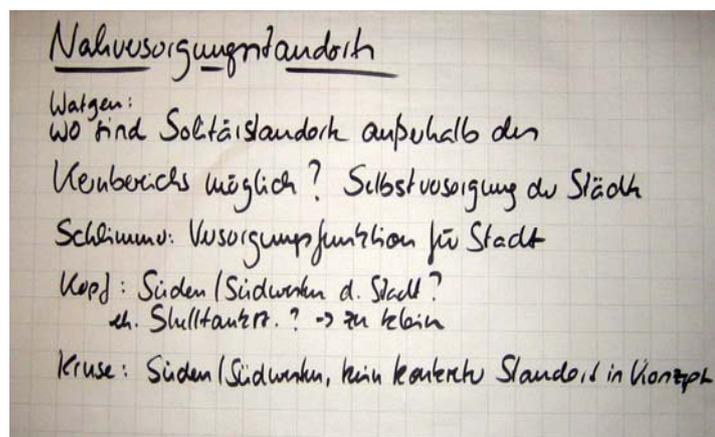
Herr Messemer informiert kurz über bisherige, aktuelle und geplante Investitionen der Stadt im öffentlichen Raum, wie z.B. die Sanierung der Fußgängerzone mit Rathausplatz und Seitenstraßen, die Bachgasse und aktuell der Obertorplatz. In Vorbereitung sind der Boulevard Ostbahnstraße, der Untertorplatz, der Bahnhof, das Bahnhofsumfeld sowie die Attraktivierung der alten Fußgängerzone.



## 8 Nahversorgungsstandorte

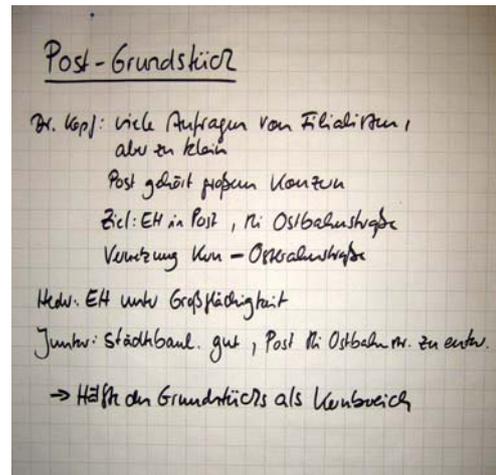
Herr Watgen weist darauf hin, dass nicht in die Siedlungsbereiche integrierte Solitärstandorte die Selbstversorgung benachbarter Städte beeinträchtigen können. Herr Dr. Kopf und Herr Schlimmer sehen einen Standort im Süden / Südweste der Stadt als sinnvoll an und betonen, dass ein solcher neuer Standort Versorgungsfunktionen für die gesamte Stadt übernehmen soll.

Herr Dr. Kopf erläutert, dass die Struktur- und Genehmigungsdirektion Süd, die für die Raumordnung zuständig ist, überprüft, ob eine Lage integriert ist.



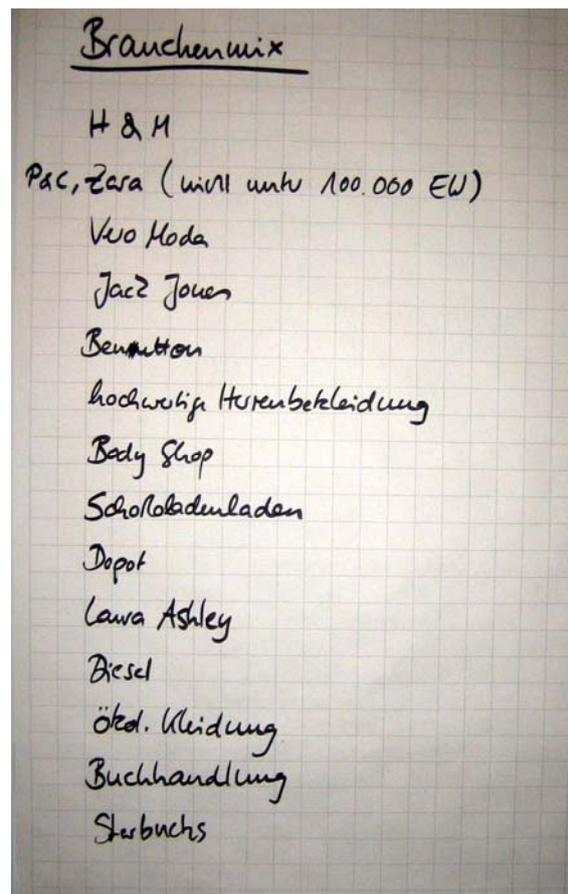
## 9 Post-Grundstück

Herr Dr. Kopf schlägt vor, das Postgrundstück in den Kernbereich des Zentralen Versorgungsbereichs aufzunehmen, da dies für den Eigentümer und potenzielle Ladenbetreiber ein positives Signal darstellt. Die Teilnehmer sind sich einig, dass die Ansiedlung von nicht großflächigem Einzelhandel in dem Teil der Post, der der Ostbahnstraße zugewandt ist, sinnvoll ist. Das Grundstück stellt die Verbindung zwischen dem Kernbereich und der Ostbahnstraße dar.



## 10 Branchenmix

Herr Achilles berichtet, dass viele Marken, wie z.B. Esprit, in den Kaufhäusern angeboten werden, aber dennoch spezielle Marken-Shops erwünscht sind. Gemeinsam werden Marken notiert, die in Landau fehlen und deren Ansiedlung wünschenswert wäre:



## 11 Abschluss

Frau Heng-Ruschek bedankt sich bei den Teilnehmern für die intensive Mitarbeit.

Herr OB Schlimmer bedankt sich ebenfalls für die rege Diskussion, kündigt die weitere Zusammenarbeit an und schließt die Sitzung.

### Anlagen:

1. Präsentation Einzelhandelskonzept (Junker und Kruse) (gesonderte Datei)
2. Präsentation IHK, Herr Watgen (gesonderte Datei)