

## Raumordnerisches Fachgutachten zu den Neuansiedlungsabsichten eines Lebensmittelmarktes in der Gemeinde Filsum, Samtgemeinde Jümme



**Bearbeitung und Projektleitung:**

Stefan Pöttsch, Dipl.-Verw. Wirt (FH)

Datenstand: Dezember 2021

Berichtsstand: 20. April 2022

**MR CONSULTANTS**

INH.: STEFAN PÖTZSCH

20.4.2022

# 1. AUFTRAG UND ZIELSETZUNG

## Inhalt

<b>1. Auftrag und Zielsetzung</b> .....	<b>3</b>
Ausgangslage und Aufgabenstellung .....	3
Auftraggeber .....	5
Betreiber .....	5
Untersuchungszeitraum .....	5
Untersuchungsdesign und -methodik .....	6
<b>2. Ausführungen zum Planvorhaben</b> .....	<b>8</b>
Beschreibung des Planvorhabens (Auftragsgrundlage) .....	8
Lage des Planvorhabens .....	8
Betriebliche Ausführungen .....	9
Umsatz- und Flächenstruktur des Planvorhabens .....	12
<b>3. Städtebaulich-funktionale Standortaspekte</b> .....	<b>15</b>
Abgrenzung des Untersuchungsgebietes .....	15
Raumordnungsrechtliche Grundlagen .....	17
Versorgungsdefizite in der Samtgemeinde .....	17
Wohnortnahe Grundversorgung .....	18
<b>4. Entwicklungstendenzen im Einzelhandel</b> .....	<b>22</b>
Bedeutung des Online-Handels .....	23
Lebensmitteleinzelhandel .....	24
Verkaufsflächenentwicklung Lebensmittelmärkte .....	26
<b>5. Angebotsstrukturen im Untersuchungsraum</b> .....	<b>27</b>
Nahversorgungsstandort Detern (EDEKA Meyer) .....	31
Sonstiger Handwerkshandel, Detern (Bäcker, Fleischer) .....	34
Geplanter Dorfladen „Ostfriesenmarkt“, Filsum .....	34
Kaufkraftströme in der Region + touristische sowie diffuse Zuflüsse .....	36
<b>6. Einzelhandelskaufkraft und Kaufkrafttherkunft</b> .....	<b>37</b>
Sortimentskaufkraftberechnung für den Kongruenzraum .....	38
Kaufkraftstromanalyse der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft .....	42
<b>7. Wirkungsprognose des Planvorhabens</b> .....	<b>44</b>
Ökonometrische Wirkungsberechnung nach Huff .....	44
Umsatzerkunft des Planvorhabens .....	45
Nahversorgungsstandort Detern (EDEKA Meyer) .....	45
Diffuse Zuflüsse .....	47
Gesamtumsatzerkunft des Ansiedlungsvorhabens .....	48
<b>8. Übereinstimmung des Planvorhabens mit der Raumordnung</b> .....	<b>51</b>
Übereinstimmung mit den Zielen der Landesraumordnung .....	51
Kongruenzgebot .....	54
Abstimmungsgebot .....	55
Beeinträchtungsverbot .....	55
Standorte mit herausgehobener Bedeutung für die Nahversorgung .....	56
Übereinstimmung mit dem Regionalen Raumordnungsprogramm (RROP) .....	56
<b>9. Zusammenfassung der Untersuchungen und Planungsempfehlungen</b> .....	<b>57</b>
<b>10. Abbildungsverzeichnis</b> .....	<b>60</b>

## 1. AUFTRAG UND ZIELSETZUNG

### 1. Auftrag und Zielsetzung

#### AUSGANGSLAGE UND AUFGABENSTELLUNG

Vor einigen Jahren wurde das letzte Lebensmittelgeschäft in der ländlich geprägten Gemeinde Filsum, Mitgliedsgemeinde der Samtgemeinde Jümme und zentralörtlich als Grundzentrum eingestuft, aus Altersgründen geschlossen. Damit ist eine Grund- und Nahversorgung für die knapp 2.200 Einwohner\*innen praktisch nicht mehr existent.

Die nächsten Einkaufsmöglichkeiten sind in Nachbargemeinden und -städten in mehreren Kilometer Entfernung erreichbar. Das verlangt den hier Wohnenden eine sehr hohe Mobilität ab. Jümme ist touristisch bedeutsam; viele Sehenswürdigkeiten und Freizeitaktivitäten in der gesamten ostfriesischen Tourismusregion führen über ein weitläufiges und gut ausgebautes Wegenetz durch Filsum und an Filsum vorbei.

Gastronomische Betriebe wurden in Folge der Corona-Pandemie dauerhaft geschlossen, touristischen Gästen ist ein Zugang zu diesen wichtigen und notwendigen Einrichtungen nicht mehr möglich.

Mithilfe aktiven gemeindlichen Bemühens zur Anwerbung eines Lebensmittelmarktbetreibers sowie eines Kooperationsprojektes „OSTFREESLAND-MARKT“ bestehen ideale Grundvoraussetzungen, diese defizitäre Situation zu beseitigen und daneben den gänzlichen Kaufkraftabfluss u.a. für Lebensmittelgüter von knapp 5,4 Mio. Euro/Jahr umzukehren.

Die Firma Netto Marken-Discount Stiftung & Co.KG beabsichtigt, in der Gemeinde Filsum eine Lebensmittelmarkt-Filiale mit einer geplanten Verkaufsraumgröße von rd. 1.040 qm (zzgl. Backshop mit Café und Leergutannahme) zu erweitern.

Für das Ansiedlungsvorhaben wird die planungsrechtliche Schwelle zur „Großflächigkeit“ (800 qm Verkaufsfläche bzw. 1.200 qm Geschoßfläche) überschreiten; das Ansiedlungsvorhaben unterliegt damit den Rechtsvorgaben der Baunutzungsverordnung und des Landesraumordnungsrechts als „neues großflächiges Ansiedlungsvorhaben“.

Das Grundstück des Planvorhabens befindet sich nicht innerhalb eines städtebaulich-integrierten Standortes; ein Einzelhandelskonzept besteht in der Gemeinde Filsum und auch in der Samtgemeinde Jümme nicht.

Das geplante Verkaufsflächenansiedlungsabsicht steht hinsichtlich der Dimension ab einer Verkaufsflächengröße von 800 qm zunächst im Konflikt zu den Vorgaben des Landesraumordnungsplanes Niedersachsen 2017. Dieser Tatbestand kann allerdings durch die Gemeinde Filsum im Zuge ihrer zentralörtlichen Planungshoheit mittels einer Ausrichtung der Nahversorgungsstrukturen konzeptionell und städtebaulich legitimiert werden.

## 1. AUFTRAG UND ZIELSETZUNG

Hierfür soll diese raumordnerische Fachanalyse dienen, welches nicht ausschließlich eine Überprüfung der Verträglichkeit nach dem Planungs- und Baurecht beinhaltet, sondern vielmehr auch Antworten auf solche z.B. durch die Pandemie verursachten – nachhaltig wirkenden – Versorgungsansprüche in dünn besiedelten Ortsteilen und Gemeinden geben soll.

Es müssen nach dem Landesraumordnungsplan für das Land Niedersachsen (LROP 2017) planungsrechtliche Ansatzpunkte geprüft werden, welche die Ansiedlung eines Lebensmittelmarktes in der Gemeinde Filsum mit einer wie vom Betreiber geplanten modernen Verkaufsfläche von > 1.000 qm begründen.

Die Gemeinde Filsum verfügt nach dem Landesplanungsrecht mit der zentralörtlichen Funktionsfestlegung als Grundzentrum grundsätzlich über die Planungshoheit, ein auskömmliches Nahversorgungsangebot in der ländlich-strukturierten Gemeinde zu schaffen.

Wesentliches raumordnerisches Element und fundamentale Voraussetzung ist eine darauf gerichtete städtebauliche und ökonomische Untersuchung nach § 11 Abs. 3 BauNVO als, welche eine Raumverträglichkeit auch im Benehmen mit der mittleren (Regionalplanung) und oberen (Landesplanung) nachzuweisen und letztlich kommunal abzuwägen in der Lage ist.

Vor dem Hintergrund der Fragestellung, inwieweit ein Lebensmittelmarkt in einer wie hier geplanten Verkaufsflächengröße tragfähig sein könnte, sind die absatzwirtschaftlichen Auswirkungen und die Betroffenheit auf wichtige Nahversorgungsstrukturen mit dieser städtebaulich-funktionalen

Auswirkungs- und Verträglichkeitsanalyse zu untersuchen und der Gemeinde Filsum sowie dem Landkreis Leer als zuständige Planungs- und Bauaufsichtsbehörde darzulegen.

Dabei muss auch ein vorausschauender ‚Blick in die künftige Lebensmittelversorgung allgemein und die während der Pandemiezeit der letzten 2 Jahre sichtbar veränderten Kunden- und Einkaufsverhalten‘ gerichtet werden.

Das Grundzentrum Filsum mit derzeit rund 2.200 Einwohnern und Teil der Samtgemeinde Jümme (mit rd. 6.800 EW) ist aufgrund der ländlichen Strukturen und einer Zersiedelung in drei Gemeinden hinsichtlich einer vollumfänglichen und fußläufigen Nahversorgungsfunktion beeinträchtigt.

Die Gemeinde Filsum gehört (als Mitgliedsgemeinde des LEADER-Förderungsprogramms) der Planungsregion des Wirtschaftsraumes „Fehngebiet“ an. Für diesen Wirtschaftsraum besteht seit 2014 ein Regionales Entwicklungskonzept für das Fehngebiet REK), welches allerdings zur Qualität der Nahversorgung keine Aussagen trifft.

Die vom Planvorhaben betroffenen Hauptwarengruppen „Nahrungs- und Genussmittel einschl. Getränken und Reformwaren“ (kurz: Lebensmittel oder NuG), „Drogerie-, Reinigungs-, Körperpflege- und Arzneiwaren“ (kurz: GuK), „Schnittblumen und Floristik“ (kurz: Blumen) sowie „Zeitungen und Zeitschriften“ gelten nach der Sortimentsliste des Landesraumordnungsplans (LROP) planungsrechtlich als nahversorgungs- und zugleich zentrenrelevant.

## 1. AUFTRAG UND ZIELSETZUNG

Die auf untergeordneter Fläche als regelmäßige Aktions assortimente angebotenen aperiodischen Bedarfsgüter gelten überwiegend als zentrenrelevant und nicht-zentrenrelevant. Diese nehmen bei Netto Marken-Discount-Filialen bundesweit einheitlich einen Verkaufsflächenrahmen von unter 5 % ein.

Im Zuge dieser Analyse wird zu untersuchen sein, inwieweit der Standort des Lebensmittelmarktes nach Abschn. 2.3 Ziffer 08 LROP Niedersachsen 2017 als für das Grundzentrum Filsum wichtiger Standort mit Bedeutung für die Nahversorgung zu definieren ist.

Nach den Vorgaben des LROP ist darüber hinaus der Nachweis zu erbringen, in welchem Maße durch die geplante Verkaufsflächenansiedlung i.S. § 11 Abs. 3 BauNVO die verbrauchernahe Versorgung der Bevölkerung beeinträchtigt werden könnte und inwieweit der Kongruenzraum des Planvorhabens für seinen grundzentralen Nahversorgungsbereich eingehalten wird.

### AUFTRAGGEBER

**Real Immobilien GmbH**

Rudolf-Eucken-Straße 16

26802 Moormerland

### BETREIBER

**Netto Marken-Discount Stiftung & Co. KG**

**Regionalleitung Hodenhagen**

als Vertreterin der Betreiberin

Lindberghstraße 8,

29693 Hodenhagen

### UNTERSUCHUNGSZEITRAUM

Im Zuge einer Vollerhebung des untersuchungsrelevanten Wettbewerbs im gesamten Untersuchungsgebiet wurde der untersuchungsrelevante Einzelhandel in der Zeit zwischen dem 29.12.2021 – 05.03.2022 mehrfach Vorort aufgesucht und (unter Corona-Auflagen eingeschränkt) auch hinsichtlich der Kundenfrequenzen untersucht.

## 1. AUFTRAG UND ZIELSETZUNG

### UNTERSUCHUNGSDESIGN UND -METHODIK

Vor dem Hintergrund eines die Schwelle von 800 qm Verkaufsfläche überschreitenden Planungsvorhabens gilt das Ansiedlungsvorhaben als großflächiges Einzelhandelsprojekt i.S. der Landesraumordnung und der BauNVO.

Um eine Basis für die Kundenherkünfte und dementsprechend für die Bestimmung des Marktgebietes zu erhalten, wurden die Kundenstrukturen und -frequenzen im gesamten Untersuchungsraum erfasst, soweit dies unter einschränkenden Pandemie-Auflagen möglich war.

Das Grundstück des Planvorhabens befindet sich in der Gemeinde Filsum, Buxbarger Weg im Kreuzungsbereich zwischen der Leeraner Straße und der Deterner Straße. Die Zufahrt zum Grundstück soll über die Deterner Str. erfolgen. In der Gemeinde Filsum (= primär eingrenzbares absatzwirtschaftliches Kerngebiet) leben 2.173 Einwohner\*innen<sup>1</sup> (Stand: 30.09.2021).

Mit der Verwaltungsleitung der Gemeinde Filsum und der Samtgemeinde Jümme wurde das Ansiedlungsvorhaben und die Untersuchungstiefe dieses raumordnerischen Fachgutachtens einvernehmlich abgestimmt; ein weiterer gutachterlicher Dialog mit der interessierten Öffentlichkeit sowie Beteiligten und Betroffenen wurde angeregt.

Es ergeben sich daraus im Wesentlichen folgende Analyseaufgaben:

- Kann das Planvorhaben in der beabsichtigten Größe eine für die Nahversorgung wichtige Stellung erfüllen? Welche funktionalen Auswirkungen sind durch die Verkaufsflächenansiedlung auf die betroffenen Nahversorgungsstrukturen und -Standorte innerhalb des perspektivischen Wettbewerbsgebietes zu erwarten und mit welchen absatzwirtschaftlichen Auswirkungen ist in den untersuchungsrelevanten Hauptwarengruppen zu rechnen?
- Bestehen raumordnerische Zielkonflikte im Hinblick auf die Vorgaben der Landesplanung und des regionalen Einzelhandelskonzeptes der Region Fehngebiet? Hier bedarf es insbesondere einer funktionalen Bewertung des Planvorhabenstandortes, der Prüfung des durch die neue Einkaufsattractivität entstehenden absatzwirtschaftlichen Marktgebietes im Sinne des § 11 Abs. 3 BauNVO sowie der Einhaltung der raumplanerischen Gebote und Verbote, insbesondere des grundzentralen Kongruenz- und des Beeinträchtigungsverbotes.

Die Ermittlungen der Bestands- und Leistungsdaten des untersuchungsrelevanten Einzelhandels basieren auf einer Bewertung des vorhabenrelevanten Einzelhandelbestandes im absatzwirtschaftlichen und damit untersuchungsrelevanten Marktgebiet des Vorhabenstandortes.

<sup>1</sup> Quelle: Quelle: [www.juemme.de/portrait/einwohnerzahlen](http://www.juemme.de/portrait/einwohnerzahlen); Abruf am 14.03.2022

## 1. AUFTRAG UND ZIELSETZUNG

Für das Planvorhaben ist eine Analyse der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft im Untersuchungsraum, des derzeitigen und zu erwartenden Umsatzes sowie der Umsatzherkunft / Umsatzverdrängung von Wettbewerbsstandorten vorzunehmen. Diese Kaufkraft- / Umsatzanalyse ist für alle untersuchungsrelevanten Sortimentsgruppen vorzunehmen.

Im Einzelnen wurden folgende Analyseschritte vorgenommen:

- Bewertung des Mikrostandorts des Planvorhabens unter Berücksichtigung kommunaler Einzelhandelsentwicklungsleitlinien
- Umsatzanalyse und Ermittlung der Umsatzherkunft des Planvorhabens.
- Wettbewerbliche und geografische Untersuchung des Marktgebiets vor und nach der geplanten Verkaufsflächenansiedlung (Reichweite der Auswirkungen des Planvorhabens).
- Analyse der untersuchungsrelevanten Angebotssituation sowie der Angebotsstrukturen (Umsatzanalyse) und der Nachfragesituation (Kaufkraftanalyse) im Untersuchungsgebiet.
- Bewertung der warengruppenspezifischen Umsatzverlagerungen durch Ermittlung der ökonomischen Auswirkungen auf den bestehenden Einzelhandel nach der Methode ‚Huff-Modellrechnung‘.
- Feststellung und Stellungnahme zur Abwägung der planungsrechtlichen Verträglichkeit.

Für die gutachterlichen Bewertungen wurden Kaufkraftstrommodellanalysen vorgenommen.



## 2. AUSFÜHRUNGEN ZUM PLANVORHABEN

### 2. Ausführungen zum Planvorhaben

#### BESCHREIBUNG DES PLANVORHABENS (AUFTRAGSGRUNDLAGE)

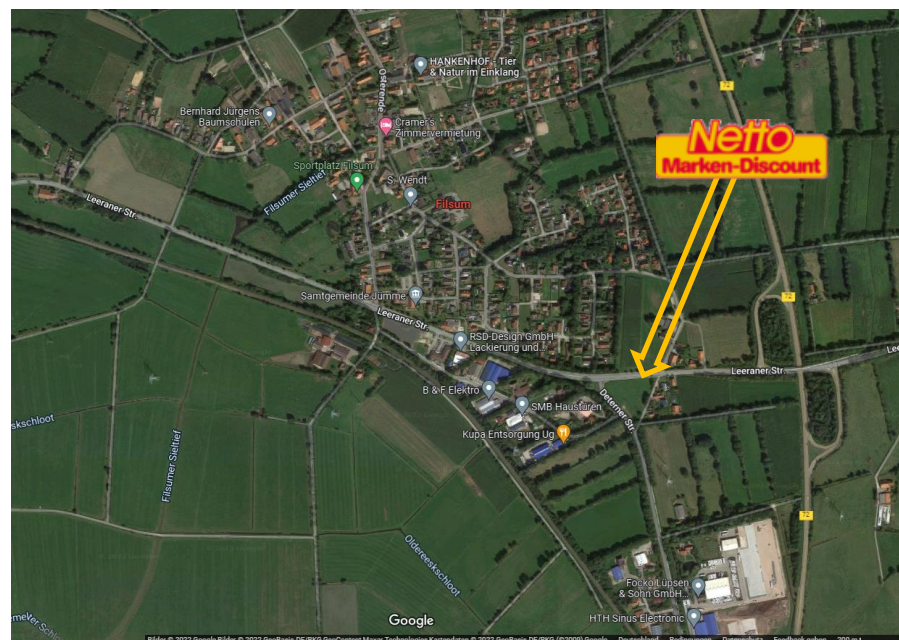
Das Planvorhaben ist als Verkaufsflächenneuansiedlung eines Lebensmittelmarktes mit einer Verkaufsfläche von gerundet 1.040 qm (zzgl. der Verkaufsfläche zurechenbarer Flächen wie z.B. Backshop mit rd. 78 qm und Leergutannahme mit rd. 9 qm) vorgesehen.

Die Vorhabenplanungen lassen nach den ersten Einrichtungsplänen einen Gesamtverkaufsflächenrahmen erkennen, der sich für die hier angestellten gutachterlichen Berechnungen und ökonomischen Bewertungen in einer Spanne zwischen rd. 1.130 – 1.150 qm belaufen dürfte.

#### LAGE DES PLANVORHABENS

Das Grundstück des Planvorhabens befindet sich in der Gemeinde Filsum; es ist östlich an ein bestehendes kleineres Wohnfeld angebunden. Nördlich ist ein kommunaler Aufstellungsbeschluss für ein neues Wohnfeld gefasst.

Abb. 1: Lage des Planvorhabens in Filsum



Quelle: © 2022 Google Maps (GeoBasis-DE/BKG); Bearbeitung MR Consultants, 2022



## 2. AUSFÜHRUNGEN ZUM PLANVORHABEN

Westlich benachbart befindet sich ein Gewerbegebiet; die südlich angrenzende Freifläche soll gewerblich weiterentwickelt werden, sodass das Grundstück des Planvorhabens vollumfänglich siedlungsstrukturell umgeben ist. Die Zufahrt wird automobil über die Deterner Straße geplant. Fuß- und radläufig ist das Grundstück für die in Filsum Wohnenden bereits vollständig über kurze Verbindungswege zur Leeraner Straße erschlossen und in wenigen Minuten erreichbar.

**Abb. 2: Makro-Standort des Planvorhabens**



Quelle: © 2022 Google Maps (GeoBasis-DE/BKG); Bearbeitung MR Consultants, 2022

### BETRIEBLICHE AUSFÜHRUNGEN

Der Betriebstyp ‚Netto Marken-Discount‘ verfügt aktuell (bundesweit) über ein Sortimentsangebot von bis zu 5.200 Artikel und deckt in dieser Sortimentsbreite den qualitativen Versorgungsbereich zwischen Lebensmitteldiscount (u.a. ALDI, Lidl) sowie dem Lebensmittelvollsortiment ab ca. 7.500 Artikel (z.B. Markant, Combi, Edeka, Rewe) ab.

Damit ist der Abstand der Sortimentsbreite und -tiefe mit 5.200 Artikeln (bei dem Betriebsformat Netto Marken-Discount) zu einem kleinen Lebensmittelvollversorger ab ca. 9.000 Artikel (z.B. kleine nah & frisch-, Edeka- oder Rewe-Märkte) deutlich geringer als z.B. bei einem Hard-Discounter ALDI (rd. 1.700 Stammartikel) oder dem Soft-Discounter Lidl (rd. 2.700 Stammartikel).

In der Rechtsprechungspraxis – durchgehend von den Verwaltungsgerichten bis hin zum Bundesverwaltungsgericht – wurde die Betriebsform eines solchen „hybriden“ Lebensmittelmarktes (noch nicht) gesondert gewertet. Hier unterscheidet die gängige Rechtsprechung lediglich zwischen „Lebensmitteldiscounter“ und „Lebensmittelvollversorger“. Dass dabei die für eine juristische Definition einer vollumfänglichen täglichen Nahversorgung einhergehende Differenzierung über die Bandbreite der angebotenen Sortimentsvielfalt und -qualität (noch) nicht stattgefunden hat, wird einer bisherigen Nichtbefassung der Verwaltungsgerichtsbarkeit in Rechtsverfahren geschuldet.

In allen Rechtsinstanzen der Verwaltungsgerichtsbarkeit ist es insoweit heute allgemeine Rechtspraxis, die Begrifflichkeit im Markennamen des

## 2. AUSFÜHRUNGEN ZUM PLANVORHABEN

Betriebsformats – hier: Netto Marken-Discount“ – als Zuordnungsmerkmal einfach und ungeprüft zu übernehmen.

Aufgrund der Firmierung als „Marken-Discount“ wird Netto als Discounter eingestuft. Tatsächlich weicht das Netto-Konzept jedoch vom Konzept der in Deutschland bekannten Discounter deutlich ab. Die BBE Handelsberatung verfolgt die Entwicklung von Betriebstypen (Betriebstypendynamik) seit mehr als 50 Jahren und hat in einer Einordnung der Netto Marken-Discount-Märkte bereits im März 2013 den Betriebstyp wie folgt definiert:

*„Anders als die Supermärkte stellen die Discounter keine Vollsortimenter dar. Auf einer Verkaufsfläche von 400 bis 1.200 m<sup>2</sup> führen diese ein ausgewähltes, spezialisiertes und schnelldrehendes Sortiment mit relativ niedriger Artikelzahl. Hierbei ist zwischen Hard-Discountern wie Aldi bzw. Norma und Soft- bzw. Markendiscountern wie Lidl oder Penny zu unterscheiden. Hard-Discounter führen 900 bis 1.700 verschiedene Artikel, wo hingegen die Soft-Discounter bis 2.700 Artikeln, mehr als die doppelte Artikelzahl anbieten.*

*Der Schwerpunkt liegt bei beiden Discounterarten im Trockensortiment, das um Getränke (v.a. in Einweggebinden) ergänzt wird. Seit 2005 ist ein kontinuierlicher Ausbau des Frischesortiments (Obst, Gemüse, Fleisch) festzustellen.*

*Bedienungsabteilungen wie Frischetheken und andere Dienstleistungen sind in Discountern nicht vorzufinden. Charakteristisch für Discounter, insbesondere Hard-Discounter, ist der hohe Anteil an Eigenmarken, die sehr*

*preiswert angeboten werden können. Dieser Betriebstyp weist eine preisaggressive und werbeintensive Unternehmensphilosophie auf. Die Soft- bzw. Markendiscounter verfolgen dabei das Discount-Konzept weniger strikt als die Hard-Discounter.*

*Netto-Märkte haben mit rund 5.200 Artikeln ein weitaus größeres Sortiment als Hard-Discounter oder Soft-Discounter. Das hat zur Folge, dass das Netto-Sortiment breiter und auch tiefer aufgestellt ist und der Kunde eine umfangreichere Auswahl an Produkten vorfindet. Neben Eigenmarken bietet Netto eine discount-untypisch hohe Anzahl an Markenartikeln und ein untypisch breites und tiefes Getränkesortiment an.*

*Aufgrund des hybriden Konzeptes erfordert ein Netto-Markt eine im Vergleich zu Discountern erhöhte Personalintensität. Während Discounter pro Filiale im Durchschnitt rund 7 Mitarbeiter beschäftigen, sind es bei Netto im Durchschnitt rund 12 Mitarbeiter. Supermärkte beschäftigen im Schnitt rund 24 Mitarbeiter pro Filiale (BBE 2011).“*

Netto Marken-Discount-Filialen in Deutschland werden nach dieser Drittexpertise der BBE hinsichtlich der Betriebstypensystematik zwischen Supermarkt und Discounter eingeordnet und sind nach Auffassung der BBE als Hybrid-Lebensmittelmärkte einer besonderen Betriebsform zuzuordnen.

**Der hier untersuchte Lebensmittelmarkt ist eine Mischung aus rationalisiertem Supermarkt und Discounter und führt Markenartikel, Mehrweggetränke und ein großes Angebot bei Fleisch/Wurst wie Obst/Gemüse und ist eher ein Supermarkt, der mit Niedrigpreisen lockt.**

## 2. AUSFÜHRUNGEN ZUM PLANVORHABEN

NETTO Marken-Discount-Filialen werden aktuell, dies nicht zuletzt aufgrund der enormen Anstrengungen des Wettbewerbs (insbesondere Aldi, Lidl, Penny), bauphysikalisch nach neuestem Stand der Technik und städtebaulich ansprechend aufgestellt.

Die Architekturkonzepte sind anpassungsfähig und die Baustandards orientieren sich an den Green Building & DGNG Vorgaben. Dazu werden u.a. nachhaltige Wärme-, Kälte- und Lichtkonzepte (z.B. mit LED-Beleuchtung) eingesetzt.

Nach aktuellen Unternehmensveröffentlichungen des Edeka-Verbundes hat das Unternehmen Netto Marken-Discount Stiftung & Co. KG im Jahr 2020 einen bundesweiten Umsatz von rd. 15,96 Mrd. Euro (Vorjahr: 14,51 Mrd. Euro) ausgewiesen. Bei einem Bestand von 4.262 Filialen (Vorjahr: 4.237) und einer Gesamtverkaufsfläche von rd. 3,4 Mio. qm errechnet sich daraus eine bundesdurchschnittliche Raumleistung von 4.690 Euro je qm Verkaufsfläche und Jahr (Vorjahr: 4.280 Euro).

Der zu erwartende betriebliche Jahresumsatz der Netto-Filiale orientieren sich im Zuge der Berechnungen in diesem Gutachten an der bundeseinheitlichen preis- und sortimentspolitischen Unternehmenspolitik der Netto Marken-Discount Stiftung & Co. KG, Maxhütte-Haidhof - regional angepasst - an diesen deutschlandweiten durchschnittlichen Leistungszahlen.

## 2. AUSFÜHRUNGEN ZUM PLANVORHABEN

### UMSATZ- UND FLÄCHENSTRUKTUR DES PLANVORHABENS

Vorbemerkung:

Zur Verkaufsfläche zählen nach dem LROP 2017 Niedersachsen alle Flächen eines Einzelhandelsbetriebes, die für den Kunden **zugänglich** und **geeignet** sind, Verkaufsabschlüsse zu fördern. Danach gehören zur Verkaufsfläche:

- Flächen, die dem Verkauf dienen, einschließlich der Standflächen für Einrichtungsgegenstände, Vorkassenzonen, Kassenzone, Eingangsbereich, Windfang, Pfandräume innerhalb des Hauptgebäudes, soweit vom Kunden begehbar, d.h. nicht die Flaschensortierung oder die Lagerräume.

Nicht zur Verkaufsfläche zählen u.a.:

- Sozialräume (auch Kunden-WCs), Lager, Personal- und Aufenthaltsräume und alle vom Kunden nicht begehbaren Allgemeingänge.

Im Zuge der geplanten Verkaufsflächenansiedlung ist eine Gesamtverkaufsfläche von bis zu 1.150 qm vorgesehen.

Der untersuchungsrelevante Schwerpunkt dieser Verträglichkeitsuntersuchung kann auf die Sortiments- und Warengruppen des **periodischen** (kurzfristigen / täglichen) Bedarfs beschränkt werden. Dazu zählen die in Lebensmittelmärkten und hier beim Betriebstyp Netto Marken-Discount typischerweise geführten Hauptwareangebote Lebensmittel (einschließlich Getränke und Reformwaren), Drogerieartikel (einschließlich Hygiene- und Körperpflegemittel, Wasch- und Haushaltsreiniger) und PBS-Sortimente (Zeitungen, Zeitschriften).

Neben den Hauptwaregruppen werden auf deutlich unter 10 % der Verkaufsfläche Aktionswaren als Randsortimente aus den mittel- bis langfristigen Bedarfsstufen (u.a. Bekleidung, Schuhe, Hausrat, Möbel, Baumarktartikel etc.) geführt. Diese gelten zwar insgesamt als vorhabenrelevant und wurden demzufolge attraktivitätssteigernd berücksichtigt und bewertet, sind jedoch aufgrund der Vielzahl der Einzelsortimente rechnerisch kaum nachzuweisen.

Die Verkaufsfläche der Netto-Filiale soll künftig bis rd. 1.150 qm betragen. Rd. 59 qm der Verkaufsfläche in der Netto-Filiale, das sind rd. 5,1 % dessen Gesamtverkaufsfläche, entfallen auf den **aperiodischen Bedarf**.

Im untersuchungsrelevanten **periodischen Bedarf** lässt sich die untersuchungsrelevante Verkaufsfläche des Planvorhabens (ohne Aktionswaren aus dem aperiodischen Bedarf) damit auf rd. 1.091 qm eingrenzen.

Eine (sortimentsweise) Bilanzierung des bau- und planungsrechtlich relevanten Flächenrahmens für dieses Ansiedlungsvorhaben ist - als Grundlage für dieses Gutachten - durch die von der Netto-Vertriebszentrale bundesweit einheitlich bestimmten und vorgegebenen Sortimentsdistributen aller Netto Marken-Discount-Filialen definierbar.

Auf der Grundlage dieser Rahmendaten wurden die städtebaulichen Auswirkungen dieses Planvorhabens untersucht.

## 2. AUSFÜHRUNGEN ZUM PLANVORHABEN

Die zu erwartenden Jahresumsätze wurden – unter Anlegung der Warengruppensystematik des Landesraumordnungsplans Niedersachsen 2017 (Sortimentsliste) - standortbezogen sowie sortimentsweise bewertet und anschließend in Hauptwarengruppen zusammengefasst. Nur so lassen sich die gesamten Effekte des geplanten Lebensmittelmarktes in Filsum auf die bestehenden Nahversorgungsstrukturen berechnen und aufzeigen.

Die zu erwartenden Flächenleistungen begründen sich auf der Basis aktueller Flächenleistungen, die das Betriebsformat Netto Marken-Discount in Deutschland bundesdurchschnittlich zu leisten imstande ist. Dieser Leistungswert wird regional im Hinblick auf den bestehenden Wettbewerb sowie die regionale Kaufkraft angepasst.

Nach aktuellen Unternehmensveröffentlichungen des Edeka-Verbundes hat das Unternehmen Netto Marken-Discount Stiftung & Co. KG im Jahr 2020 einen bundesweiten Umsatz von rd. 15,96 Mrd. Euro (Vorjahr: 14,51 Mrd. Euro) ausgewiesen<sup>5</sup>. Bei einem Bestand von 4.262 Filialen (Vorjahr: 4.237) und einer Gesamtverkaufsfläche von rd. 3,4 Mio. qm errechnet sich daraus eine bundesdurchschnittliche Raumleistung von 4.690 Euro je qm Verkaufsfläche und Jahr (Vorjahr: 4.280 Euro)<sup>2</sup>.

Nach Maßgabe einer vorhabenrelevanten Verkaufsflächengröße von bis zu rd. 1.150 qm wird der Einkaufsstandort einen voraussichtlichen Jahresumsatz von rd. 5,14 Mio. Euro p.a. generieren.

Das entspricht einer standörtlich an den vorhandenen Wettbewerb und an das regionale Kaufkraftniveau<sup>3</sup> angepassten Flächenproduktivität von rd. 4.470 Euro je qm Verkaufsfläche p.a.

Zur Berechnung der maximalen vorhabenrelevanten Umsatzerwartung müssen für das Planvorhaben nach höchstrichterlicher Rechtsprechung solche Leistungswerte zu Grunde gelegt werden, die sich an einer oberen Leistungsgrenze (Worst-Case) des Betriebsformats unter Berücksichtigung der Verkaufsflächengröße und der standortspezifischen Wettbewerbssituation in der Region orientieren.

Im Worst Case-Ansatz ist danach mit einer jahresdurchschnittlichen betrieblichen Flächenproduktivität für die untersuchungsrelevanten Warengruppen des periodischen Bedarfs von bis zu rd. 4.540 Euro je qm Verkaufsfläche p.a. und einem sich daraus ergebenden vorhabenbedingten Jahresumsatz von rd. 5,14 Mio. Euro zu rechnen, von denen rd. 4,95 Mio. Euro p.a. untersuchungsrelevant dezidiert untersucht wurden.

<sup>2</sup> Quelle: Geschäftsbericht der Edeka-Gruppe 2020

<sup>3</sup> Anmerkung: vgl. hierzu Ausführungen unter Abschnitt 6 dieses Gutachtens



## 2. AUSFÜHRUNGEN ZUM PLANVORHABEN

**Abb. 3: Sortiments- und Umsatzstrukturbilanz des Planvorhabens**

Waren- / Sortimentsgruppe	Planvorhaben			
	VKF in qm	VKF in %	Umsatz in Mio. € p.a.	FP
<b>Untersuchungsrelevanter periodischer Bedarf</b>	<b>1.091</b>	<b>94,9</b>	<b>4,95</b>	<b>4.540 €</b>
./.. Nahrungs- und Genussmittel	874	76,0	4,02	4.600 €
./.. Gesundheits- und Körperpflegemittel	74	6,4	0,36	4.800 €
./.. Papier, Zeitungen, Zeitschriften	15	1,3	0,03	1.850 €
./.. Schnittblumen	15	1,3	0,02	1.200 €
./.. Aktionswaren period. Bedarf	35	3,0	0,19	5.500 €
./.. Bäcker	78	6,8	0,34	4.300 €
<b>Vorhabenrelevanter aperiodischer Bedarf gesamt</b>	<b>59</b>	<b>5,1</b>	<b>0,19</b>	<b>3.200 €</b>
./.. Aktionswaren (zentrenrelevant)	25	2,2	0,11	4.500 €
./.. Aktionswaren (nicht zentrenrelevant)	34	3,0	0,08	2.250 €
<b>Vorhabenrelevanter Einzelhandel insgesamt</b>	<b>1.150</b>	<b>100</b>	<b>5,14</b>	<b>4.470 €</b>

\* FP = Flächenproduktivität je qm Verkaufsfläche p.a. - Rundungswerte // VKF = Verkaufsfläche

Berechnungen, MR Consultants, 2022; Rundungsdifferenzen möglich

Die Umsätze der im Jahresverlauf angebotenen (vielfältigen) Aktionswaren sind wegen der Geringfügigkeit der Einzelsortimente methodisch einwandfrei nicht mehr qualifiziert nachweisbar.

Bei diesen Randsortimentsangeboten handelt es sich sowohl um zentrenrelevante als auch um nicht zentrenrelevante Sortimente, die als wechselnde Aktionswaren innerhalb des Verkaufsraums auf untergeordneter Fläche (rd. 5,1 %) angeboten werden (u.a. Bekleidung, Wäsche, Geschenkartikel, Glas, Porzellan, Keramik, Hausrat, Unterhaltungselektronik).

Hinsichtlich der darin enthaltenen zentrenrelevanten Randsortimente ist weiter zu testieren, dass sie hinsichtlich des Gesamtflächenanteils von rd. 2,2 % bezogen auf die Gesamtverkaufsfläche deutlich untergeordnet sind.

Aufgrund des geringen Umsatzvolumens der Vielzahl über das Jahr angebotener Einzelsortimente (0,19 Mio. Euro p.a.) können zentrenschädigende Effekte an dieser Stelle definitiv ausgeschlossen werden und bleiben bei der untersuchungsrelevanten Wirkungsprognose unberechnet. Gleichwohl sind sie vorhabenrelevant und wurden in der Prüfung der gesamten standörtlichen Attraktivität attraktivitätssteigernd berücksichtigt.

Die sortimentsweise einzeln sortimentsgruppenweise zusammengefassten und so berechneten untersuchungsrelevanten Jahresprognoseumsätze der geplanten Verkaufsflächenansiedlung des Netto Lebensmittelmarktes bilden die höchstmöglichen absatzwirtschaftlichen Effekte des Planvorhabens am Einkaufsstandort in ihrer Gesamtheit ab.

## 3. STÄDTEBAULICH-FUNKTIONALE STANDORTASPEKTE

### 3. Städtebaulich-funktionale Standortaspekte

#### ABGRENZUNG DES UNTERSUCHUNGSGEBIETES

Die zu erwartenden Kunden- und Kaufkraftströme an den hier untersuchten Vorhabenstandort mit einem Betriebsformat „hybrider Lebensmittelmarkt“<sup>4</sup> wurden durch eine Analyse der wettbewerblichen Attraktivität im Raum und durch Kundenherkunftsanalysen genauer bestimmt. Die Versorgungsstrukturen des vorhandenen Wettbewerbs wurden „Vor-Ort“- im Untersuchungsraum des Vorhabenstandortes mehrfach, zuletzt im März 2022, näher analysiert.

Aus der Wettbewerbsuntersuchung der MR Consultants ist im Hinblick auf die Versorgungsintensität der ländlich-strukturierten Gemeinde Filsum bei diesem Lebensmittelmarkt von einer Attraktivität für den Kunden auszugehen, die einer automobilen Erreichbarkeit von bis zu 20 Minuten entspricht.

Fußläufig reduziert sich die Reichweite aus allen Gemeindeteilen durch kurze Stichwege auf eine Entfernung zwischen 150 m (2 Gehminuten) bis 1.400 m (14 Gehminuten / 5 Fahrradminuten).

Mit dem Fahrrad ist der Standort des Planvorhabens für die entferntesten Wohnfelder im Norden der Gemeinde in max. 6 Minuten erreichbar.

<sup>4</sup> **Anmerkung:** Netto Marken-Discount-Filialen in Deutschland werden nach einer Expertise der BBE Unternehmensberatung hinsichtlich der Betriebstypensystematik zwischen Supermarkt und Discounter eingeordnet und sind nach Auffassung der BBE als Hybrid-Lebensmittelmärkte einer besonderen Betriebsform zuzuordnen. Netto-Märkte haben mit rund 5.200 Artikeln ein

Es wurden Instrumente und gutachterliche Methoden angewandt, welche letztendlich die Einflussfaktoren für die Bestimmung des absatzwirtschaftlichen Untersuchungsgebietes abbilden:

- Zeitdistanzen (Messungen der Wegezeiten) zwischen den Wohnorten der Konsumenten und den zentralen Einkaufsorten,
- Lage und Attraktivität des Einzelhandelsbesatzes der konkurrierenden Einkaufsorte nach Branchen- und Sortimentsschwerpunkten sowie
- geographische, örtliche und verkehrsbedingte Faktoren wie z. B. stadt-räumliche Hindernisse oder Gemeindegrenzen.

Die derzeitigen und voraussichtlichen Kunden- und Kaufkraftströme an den hier untersuchten Vorhabenstandort wurden auf dieser Basis durch eine Analyse der Attraktivität von Wettbewerbern und durch Kaufkraftstromanalysen genauer bestimmt.

Auch Pendlerverflechtungen aus anderen Orten und berufsbedingte Kaufkraftzuflüsse aufgrund der verkehrsgünstigen Anbindungen an die Bundesstraßen 72 und 3 (A 28) wurden bewertet und eingerechnet.

weitaus größeres Sortiment als Hard-Discounter oder Soft-Discounter (regelmäßig 1.200 – 2.500 Artikel) im Vergleich zu Lebensmittelvollsortimentern (ab ca. 9.000 Artikel in kleineren Betriebsformaten).



### 3. STÄDTEBAULICH-FUNKTIONALE STANDORTASPEKTE

Als relevantes Untersuchungsgebiet ist in Anlehnung an den Landesraumordnungsplan Niedersachsen 2017 (LROP) ein **Einzugsgebiet** zu definieren, welches sich an der Attraktivität des Einkaufsstandortes unter Berücksichtigung aller Planungen und des maßgeblichen Wettbewerbs orientiert.

In diesem Sinne wurden sowohl bestehende als auch künftige Einkaufsverflechtungen aus benachbarten Kommunen sowie diffuse Zuflüsse untersucht (**Untersuchungsraum oder Untersuchungsbiet**), die in der nachfolgenden Abbildung 4 grafisch skizziert dargestellt werden.

Die intensivsten Kaufverflechtungen ergeben sich regelmäßig in einem auch fußläufig erreichbaren Kernzonenbereich (**Marktzone I**).

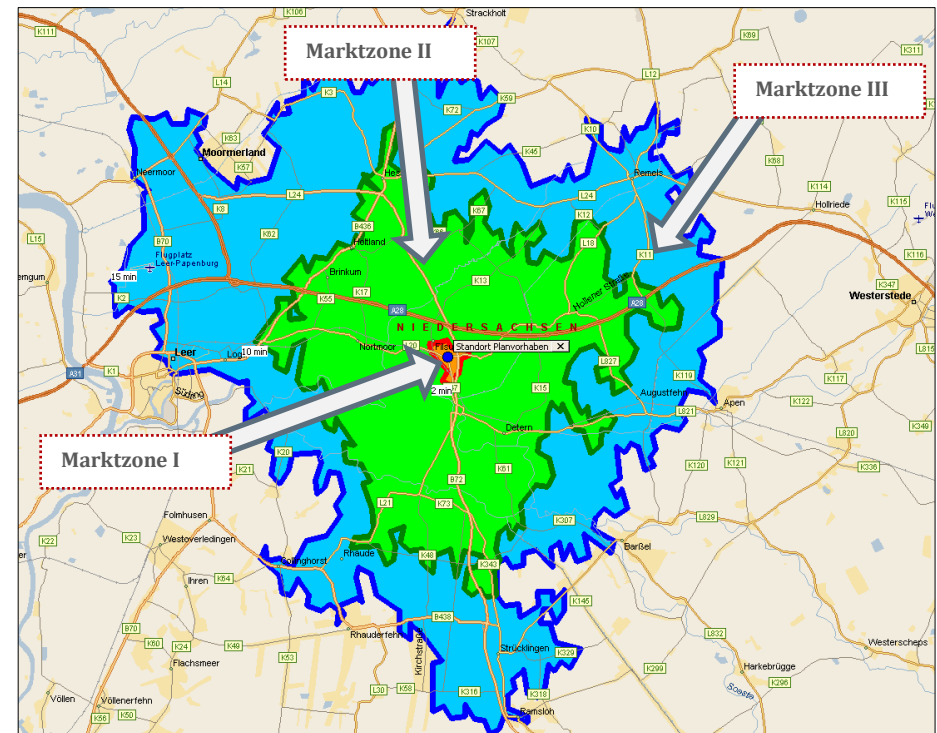
Im Hinblick auf das ländlich-strukturierte Gemeindegebiet bedarf es für die Einwohner\*innen einer erheblichen Mobilitätsbereitschaft, um eine tägliche Versorgung mit Gütern des kurzfristigen / periodischen Bedarfs sicherzustellen. Deshalb sind in einem automobil erreichbaren Entfernungsradius von rd. 10 Minuten (**Marktzone II**) umfangreiche Kaufkraft- und Umsatzbewegungen aus Filsum u.a. nach Holtland, Detern und Hesel feststellbar.

In einem erweiterten Erreichbarkeitsraum von bis zu ca. 20 Autominuten (**Marktzone III**) können in ländlichen Gebieten durchaus noch Kaufkraftbewegungen von 10 – 20 % stattfinden; diese werden insbesondere in Richtung Barbel, Augustfehn und Leer registriert.

Kongruenzraum für die Nahversorgung ist das Gebiet der Samtgemeinde Jümme, in der die Gemeinde Filsum das Grundzentrum auskleidet.

Innerhalb der absatzwirtschaftlichen Reichweite und des so eingegrenzten Untersuchungsgebietes wurden die untersuchungsrelevanten Wettbewerbsstandorte aufgesucht, dokumentiert und ökonomisch differenziert bewertet.

Abb. 4: Untersuchungsraum



Kartendarstellung: © Microsoft MapPoint Bearbeitung MR Consultants, 2022

### 3. STÄDTEBAULICH-FUNKTIONALE STANDORTASPEKTE

#### RAUMORDNUNGSRECHTLICHE GRUNDLAGEN

Kernelement der räumlichen Entwicklung in Niedersachsen bildet das Landes-Raumordnungsprogramm Niedersachsen 2017 (im Folgenden kurz: LROP) das am 17.02.2017 in Kraft getreten ist und die zentralörtlichen Funktionen von Mittel- und Oberzentren festlegt. Die Festlegung der zentralen Orte unterhalb der Mittelzentren erfolgt durch regionale Raumordnungsprogramme.

Das Regionale Raumordnungsprogramm für den Landkreis Leer (RROP 2006) legt Filsum als Grundzentrum fest. Filsum ist zudem als Standort zur Sicherung und zur Entwicklung von Arbeitsstätten festgelegt. Der Planbereich ist dem Siedlungsbereich zuzuordnen; das RROP 2006 enthält keine der Planung entgegenstehenden Ziele und Grundsätze.

Die Bevölkerung in Filsum ist kontinuierlich und zwischenzeitlich auf rd. 2.173 Einwohner gewachsen; sie ist Teil der Samtgemeinde Jümme mit derzeit insgesamt 6.794 Einwohner\*innen (davon 1.816 EW in Nortmoor, 2.805 EW in Detern)<sup>5</sup>.

In den kommenden Jahren (bis zur Marktreife des Planvorhabens) ist eine weitere, leicht positive Entwicklung der Bevölkerung im Samtgemeindegebiet Jümme zu erwarten.

<sup>5</sup> Quelle: [www.juemme.de/portrait/einwohnerzahlen](http://www.juemme.de/portrait/einwohnerzahlen); Abruf am 14.03.2022

#### VERSORGUNGSDEFIZITE IN DER SAMTGEMEINDE

Die Versorgung mit Gütern des täglichen Bedarfs – schwerpunktmäßig auf die Sortimentsgruppe „Nahrungs- und Genussmittel einschl. Getränke, Spirituosen, Reformwaren“ eingegrenzt – ist defizitär. Noch vor einigen Jahren vorhandene Lebensmittelgeschäfte, Bäcker und Metzger wurden, teils aus Altersgründen, teils aber auch aufgrund des zunehmenden regionalen und überregionalen Wettbewerbs geschlossen.

Eine Nahversorgung in Filsum ist nicht mehr möglich. Die Einwohner\*innen sind auf eine hohe Mobilitätsbereitschaft angewiesen, um sich in nächstgelegenen Orten und dortigen Einkaufsstätten täglich versorgen zu können.

Der Gemeinde Filsum als Teil der Samtgemeinde Jümme ist eine besondere touristische Bedeutung innerhalb der Tourismusregion ‚Südliches Ostfriesland‘ zuerkannt. Per 31.12.2020 wurden in der Samtgemeinde Jümme insgesamt rd. 114.000 Übernachtungen<sup>6</sup> auf Campingplätzen, Reisemobilplätzen, in touristischen und privaten Unterkünften gezählt. Hinzu kamen mehr als 260.000 Tagesausflügler, Tendenz steigend.

Die Gemeinde Filsum ist überwiegend landwirtschaftlich geprägt. Im alten Ortskern ist der Ursprung als typisch-ostfriesisches Haufendorf mit alten Bauernhöfen reizvolles Ziel insbesondere von Radfahrer\*innen.

<sup>6</sup> Anmerkung: Die Zahlen der Übernachtungen in privaten Unterkünften dürfte um ein Vielfaches höher liegen; statistisch ausgewertet sind hier lediglich die offiziell dem Touristikverband gemeldeten Zahlen solcher dem Hotel- und Gaststättenverband angeschlossenen Betriebe.

### 3. STÄDTEBAULICH-FUNKTIONALE STANDORTASPEKTE

Eingebunden in das gut ausgebaute Fuß- und Radwegenetz des südlichen Ostfrieslandes gilt eine Kurbelfähre im Wegenetz zwischen Filsum und Holtland als höchst interessant; Radfahrer und Fußgänger kurbeln sich eigenhändig mittels der Fähre über das Holtlander Ehetief.

Ebenso touristisch attraktiv ist die nahegelegene „Pünte“, die neu entwickelte Storchenroute in der Samtgemeinde Jümme sowie das „Filsumer Moor“.

Das bedeutet, dass auch für Übernachtungsgäste und Tagesausflügler\*innen selbst eine Minimalversorgung mit Lebensmitteln oder Getränken in Filsum nicht mehr möglich ist; dadurch entgehen der Gemeinde zugleich erhebliche touristische Attraktivitäts- und Kaufkraftzuflüsse (vor Allem im touristischen Übernachtungsbereich).

#### WOHNORTNAHE GRUNDVERSORGUNG

Durch das LROP 2017 für das Bundesland Niedersachsen wurden verbindliche ‚Spielregeln‘ zur Entscheidungs- und Planungssicherheit geschaffen.

Raumordnungs- und planungsrechtlich sind generell Lebensmittelmärkte bis zu einer Verkaufsflächengröße von 800 qm möglich. Dem entgegen stehen die in den letzten Jahren im Lebensmitteleinzelhandel bundesweit praktizierten Verkaufsflächenansiedlungen von Betriebsgrößen  $\leq 800$  qm auf ein Maß von teils deutlich über 1.000 qm (im Wesentlichen praktiziert von den Lebensmitteldiscountern ALDI und LIDL) bzw. von 1.500 – 2.000 qm (insbesondere Lebensmittelvollsortimenter wie z.B. EDEKA, REWE, BÜNTING).

Aufgrund der geringen Einwohnerzahlen sind die Voraussetzungen einer Nahversorgung der Einwohner mit Gütern des täglichen Bedarfs einerseits aus expansionspolitischen Gründen der Handelsunternehmen (Stichwort: Mindest-Expansionsanforderungen) und - in *restriktiver und allzu eng ausgelegter* Auslegung der Planungsspielräume im Bundesland Niedersachsen - von raumordnenden ‚Hemmnissen‘ gezeichnet. Das LROP lässt durchaus alle Möglichkeiten offen, einen solchen Versorgungsauftrag für zentrale Orte umzusetzen.

Generell liegt es danach im Ermessen der Gemeinde Filsum als zentraler Ort, eine flächendeckende Nahversorgung im gesamten ländlich-strukturierten Samtgemeindegebiet zu entwickeln, solange die Ge- und Verbote des Planungsrechtes eingehalten bleiben.

### 3. STÄDTEBAULICH-FUNKTIONALE STANDORTASPEKTE

Die laufende Rechtsprechung wird im Planungsrecht und in der Raumplanung häufig mit dem gerichtlichen Schwellenwert von 800 qm als faktische Restriktion betrachtet. Dem ist nicht so.

Die Verwaltungsgerichtsbarkeit gibt in ihren (höchstrichterlichen) Leitsätzen generelle Hinweise, dass diese Leitlinie nach oben hin eben nicht fix, sondern unter der Maßgabe der Zulässigkeit nach dem BauGB, eines geeigneten Nachweises der städtebaulichen Verträglichkeit sowie einer fehlerfreien Abwägung im Bauleitverfahren durchaus offen ist.

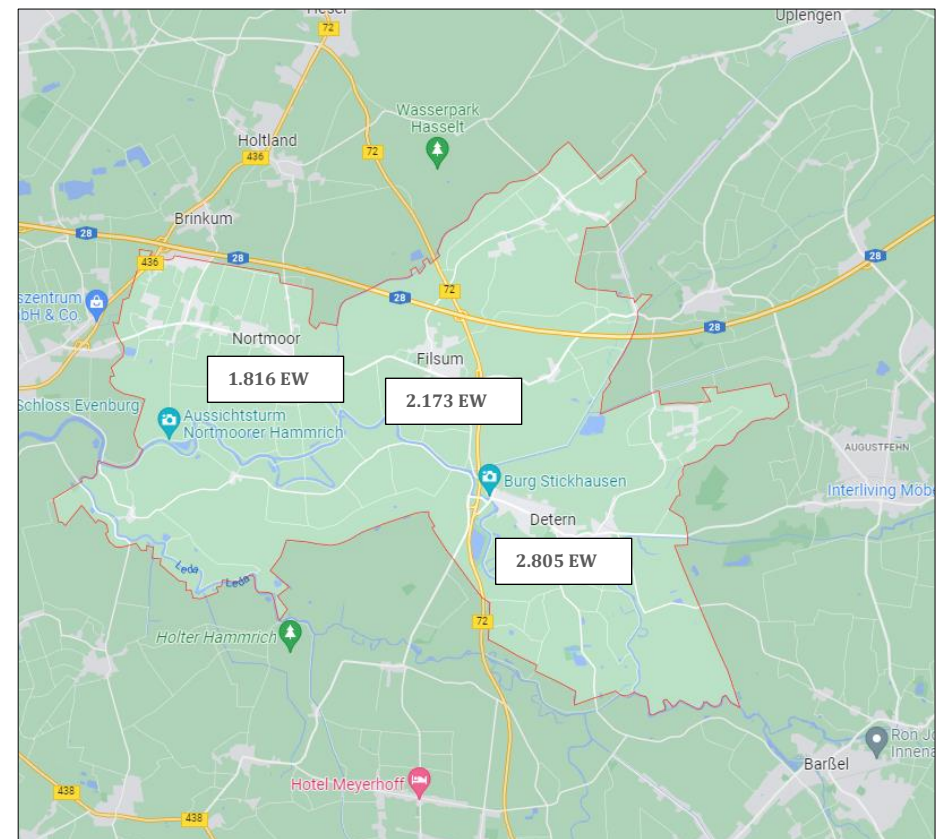
In einem solchen Fall, so u.a. auch in Gebieten mit unzureichender Mantelbevölkerung wie hier in der Gemeinde Filsum, ist die Regelvermutung nach den Vorschriften des § 11 Abs. 3 BauNVO ausdrücklich als widerlegbar bzw. ‚heilbar‘ zugelassen.

Die nachstehende Kartierung (Abb. 5) dokumentiert die räumliche Zergliederung der einzelnen Gemeinden in der Samtgemeinde Jümme. Einem Großteil der dort Wohnenden steht - zumindest fußläufig - keine oder eine nur unzulängliche tägliche Nahversorgung zur Verfügung.

An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass aktuell hohe und weiter steigende Energiepreise, ein zu beobachtender hoher Umstieg vom PKW auf das Fahrrad und die Bereitschaft, (auch) mehr Zeit für den Fußweg aufzuwenden, bei Konsumierenden zu erheblichen Bewusstseins- und Verhaltensveränderungen geführt haben.

Die Erreichbarkeit des geplanten Lebensmittelmarktes mit dem ÖPNV ist über die 220 m entfernte Bushaltestelle „Filsum Abzw. Ammersum“ in alle Richtungen (Leer, Augustfehn, Brückenfehn, Hollen, Detern, Hesel) möglich.

**Abb. 5: Mitgliedsgemeinden und EW - Samtgemeinde Jümme**



Quelle: Google Maps 2022; Ausschnitt und Bearbeitung durch MR Consultants, 2022

### 3. STÄDTEBAULICH-FUNKTIONALE STANDORTASPEKTE

Unter der Maßgabe einer kommunalpolitischen Zielsetzung, eine umfängliche und wohnortnahe Nahversorgung in allen Gemeinden der Samtgemeinde Jümme sicherzustellen, wird der Kongruenzraum für die Nahversorgung regional- und landesplanerisch auf das Samtgemeindegebiet, d.h. auf die Mitgliedsgemeinden begrenzt.

Dieser Nahversorgungs- bzw. Kongruenzraum betrifft demnach nicht ausschließlich das Gemeindegebiet Filsum; er schließt die Gemeinden Nortmoor und Detern nahversorgungsstrukturell und konzeptionell mit in die weiteren Untersuchungen ein.

Für eine fundierte Datenbasis zur Bestimmung des Marktgebietes eines Lebensmittelmarktes der Vertriebslinie ‚Netto Marken-Discount‘ wurde dazu die Angebotssituation im untersuchungsrelevanten Nahversorgungssektor in den einzelnen Gemeinden der Samtgemeinde differenziert untersucht.

Mittels einer Angebots- und Nachfrageanalyse wurden anhand dieser Datentlage ökonometrische Berechnungen der jetzigen und der nach einem Markteintritt des Planvorhabens voraussichtlich zu erwartenden Kundenherkünfte und -ströme nach dem von der Gerichtsbarkeit anerkannten HUFF-Modellverfahren vorgenommen. Diese Ergebnisse sind in die Kaufkraftstromanalyse eingeflossen.

Eine besonderer Untersuchungsaspekt wurde auf die derzeit laufenden Bemühungen der Gemeinde Filsum gerichtet, mithilfe eines vom Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft geförderten Kooperationsprojektes „Ostfrieslandmarkt“ (Modellvorhaben im Rahmen der Fördermaßnahme

„LandVersorgt“ - neue Wege zur Nahversorgung in ländlichen Räumen – im Rahmen des Bundesprogramms Ländliche Entwicklung (BULE) in der Gemeinde Filsum) ein Nahversorgungskonzept zu etablieren.

Institutionell soll in Filsum ein Gebäude im Stil eines typisch ostfriesischen Bauernhauses neu gebaut werden; mit einer Marktreife wird für 2024 gerechnet. Der Ostfrieslandmarkt ist als multifunktionales Betreiberkonzept mit verschiedenen Modulen konzipiert.

U.a. soll ein Dorfladen stationär auf rd. 80 qm Verkaufsfläche frische und regionale Waren des täglichen Bedarfs anbieten. Darüber hinaus sind Module wie z.B. eine regionale und typisch ostfriesische Küche sowie ein professioneller Multi-Channel-Kanal für regionale Produkte und Spezialitäten aus Ostfriesland vorgesehen.

Aufgrund der Haushaltslage der Gemeinde Filsum ist die Realisierung des Ostfrieslandmarktes abhängig von einer hohen Förderungszusage durch den Bund und das Bundesland Niedersachsen.

Das Projektvorhaben „Ostfrieslandmarkt“ war als „Leuchtturmprojekt“ mit überregionaler Ausstrahlung auch Impulsgeber für die Gemeinde Filsum, die defizitäre Nahversorgungssituation insgesamt nachhaltig entwickeln bzw. wieder vitalisieren zu wollen. Das Handelsunternehmen Netto Marken-Discount hat darauf als einziges Handelsunternehmen reagiert und ein Ansiedlungsinteresse bekundet.



### 3. STÄDTEBAULICH-FUNKTIONALE STANDORTASPEKTE

Eine wohnortnahe, auskömmliche Grundversorgung, wie es als Ziel in allen bundesdeutschen Raumordnungs- und Entwicklungsprogrammen programmiert wird, ist in ländlich-strukturierten Gebieten, besonders in Niedersachsen und speziell in den Gemeinden Filsum, Nortmoor und Detern schier unmöglich. Nachstehende Luftbildimpressionen der auf 6 Ortsteile zergliederten Gemeinde Filsum mögen dies beispielhaft aufzeigen:

Abb. 6: Luftbilder Gemeinde Filsum



Quelle: Google Maps 2022; von oben: Ortsteile Brückenfehn, Stallbrüggerfeld, Lammertsfehn / Selverderfeld, Busboomsfehn, Ammersum, Filsum / Nortmoor - Ausschnitt und Bearbeitung durch MR Consultants, 2022

Die hier Wohnenden sind demnach in hohem Maße auf eine Mobilität angewiesen, sei es mit dem Kfz oder dem Fahrrad oder gar unter Inkaufnahme längerer Fußwege.

## 4. ENTWICKLUNGSTENDENZEN IM EINZELHANDEL

### 4. Entwicklungstendenzen im Einzelhandel

Bis Ende 2019 führten ein steigendes Beschäftigungsniveau in Deutschland sowie Zuwächse beim verfügbaren Einkommen zu einem soliden Wirtschaftswachstum, verbunden mit einem stetigen und deutlichen Anstieg der privaten Konsumausgaben.

Das Pandemie-Jahr 2020 bis hin zum 1. Quartal 2021 war und ist teilweise weiterhin geprägt oder gehandicapt von Einschränkungen durch Corona-Auflagen. Die Ausgaben der privaten Haushalte sanken 2020 inflationsbereinigt um 5,0 Prozent zum Vorjahr, wie das Statistische Bundesamt mitteilte; der stärkste Rückgang seit 1970.

Der Einzelhandelsumsatz in 2020 legte dagegen trotz der Einschnitte durch die Pandemie um real 4,1 Prozent (nominal 5,7 Prozent) kräftig zu. Es wurde ein Einzelhandelsumsatz von 577,4 Mrd. Euro erzielt. Zum Vergleich: Im Vorjahr wurden 546,2 Mrd. Euro erzielt.

Das Jahres 2020 hat gleichwohl den Vertriebskanälen des Einzelhandels ihren Stempel aufgedrückt. Der stationäre Einzelhandel hat (branchenabhängig unterschiedlich) stark gelitten, da der im Frühjahr 2020 und erneut ab Dezember 2020 verhängte mehrwöchige Lockdown im stationären Einzelhandel strukturprägende Umsatzrückgänge verursacht hat, die in den Phasen der Öffnung nicht mehr aufgeholt werden konnten.

Im Lebensmitteleinzelhandel gaben die Deutschen im Jahr 2020 nominal 6,3 Prozent mehr aus. Grund dafür dürfte sein, dass mehr von zu Hause gearbeitet, auf Vorrat gekauft und durch den Lockdown im Gastgewerbe weniger auswärts gegessen wurde. Hotels und Restaurants bekamen dies hart zu spüren: Die Konsumausgaben für Beherbergungs- und Gaststättendienstleistungen fielen 2020 um ein Drittel.

Auf einen bevorstehenden Aufschwung der Wirtschaft deutet das ifo Geschäftsklima hin. Die Geschäftserwartungen stiegen im Juni 2021 auf 104,0 Punkte und liegen damit nicht nur seit mehreren Monaten über der Beurteilung der aktuellen Geschäftslage, sondern auch auf dem höchsten Stand seit Ende 2010. Für 2021 wird ein Einzelhandelsumsatz von 586,1 Mrd. Euro p.a. erwartet.

Die größte Umsatzdynamik konnte der Distanzhandel (Online- und Versandhandel) verzeichnen. Die im Zuge der Covid-19-Pandemie verordneten Schließungen großer Teile des stationären Handels sowie Kontakteinschränkungen führten zu einem veränderten Verbraucherverhalten und überproportionalen Marktanteilsgewinnen des Distanzhandels.

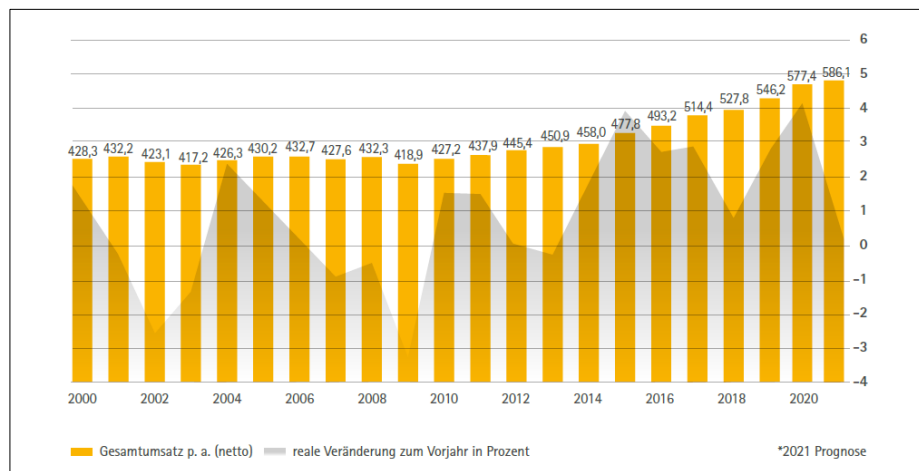
Sein Anteil am gesamten Einzelhandelsumsatz in Deutschland beträgt nunmehr 12,6 Prozent (2020).



## 4. ENTWICKLUNGSTENDENZEN IM EINZELHANDEL

Der von MB Research im Vorjahr prognostizierte Rückgang der Kaufkraft der privaten Haushalte für das Jahr 2020 um 1,2 % ist ausgeblieben. Tatsächlich war eher eine Stagnation (geringes Minus von lediglich 0,18 Prozent) zu verzeichnen, die zu einer Kaufkraft von 23.844 Euro pro Einwohner für das Jahr 2020 führte. Die aktuellen Vorausberechnungen von MB Research sehen für das Jahr 2021 einen Anstieg um 2,6 Prozent bzw. 2.735 Euro pro Einwohner auf 24.455 Euro pro Einwohner vor. Statistisch gesehen blieben damit bisher die befürchteten negativen Auswirkungen der Covid-19-Pandemie aus.

**Abb. 7: Umsatzentwicklung im deutschen Einzelhandel 2000 – 2021**



Quelle: Quelle: Statistisches Bundesamt; ohne Umsatzsteuer; (Einzelhandel ohne Kfz, Tankstellen, Brennstoffe, Apotheken)

### BEDEUTUNG DES ONLINE-HANDELS

Die Umsatzentwicklungen im Onlinehandel lassen (seit Beginn der statistischen Erfassung 2007) einen permanent überdurchschnittlichen Jahreszuwachs und deutlich steigende Umsatzanteile am gesamten Einzelhandelsumsatz erkennen.

Im Jahr 2020 konnte der Einzelhandelsumsatz auf insgesamt 557,4 Mrd. Euro zulegen. Das entsprach (trotz Pandemieeinschränkungen) einer Steigerung von real 4 %.

Sowohl der stationäre Handel als auch der Online-Handel konnten zu diesem Wachstum beitragen. Insbesondere für den Onlinehandel hat sich die Covid-19-Pandemie als Wachstumstreiber erwiesen. Prognostizierte der HDE in seiner Konjunkturumfrage aus dem Frühjahr 2020 noch einen Umsatzanstieg auf 63,9 Mrd. Euro für das Jahr 2020, so sorgten die Lockdowns in Teilen des stationären Einzelhandels für erhebliche Sondereffekte im Onlinehandel, die sich schließlich auf einen Jahresumsatz von 72,8 Mrd. Euro addierten.

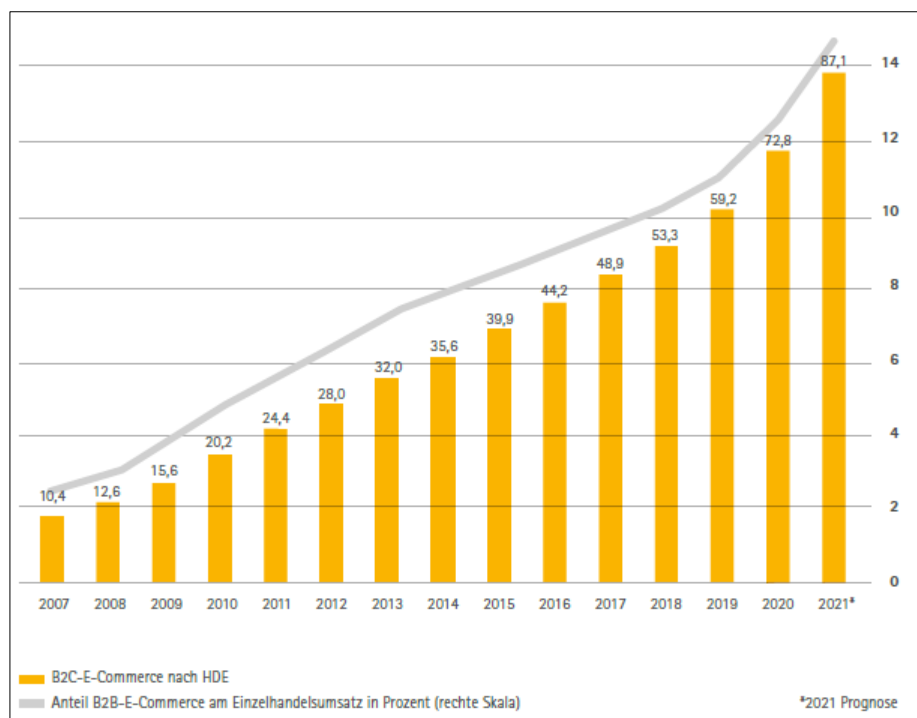
Dabei konnte der Onlinehandel insbesondere im Nonfood-Bereich, der 2020 auf rd. 373 Mrd. Euro Gesamtumsatz gewachsen ist, erhebliche Marktanteile für sich gewinnen. Mittlerweile wird fast jeder 5. Euro im Internet bestellt (rd. 68,6 Mrd. Euro netto ohne MwSt., das entspricht 18,4 % Gesamtanteil).

## 4. ENTWICKLUNGSTENDENZEN IM EINZELHANDEL

Der HDE prognostizierte für 2021 in seiner Juli-Prognose einen fast zwanzigprozentigen Anstieg auf 87,1 Mrd. Euro.

Auch das Jahr 2022 startete mit deutlichen Beeinträchtigungen für den stationären Einzelhandel, sodass für die Jahre 2022 ff. ein weiterer Umsatzanstieg im Onlinehandel erwartet wird.

**Abb. 8: Umsatzentwicklung Onlinehandel 2007 - 2021**



Quelle: HDE inkl. Prognose 2021

### LEBENSMITTELEINZELHANDEL

Nach den Berechnungen des Statistischen Bundesamtes sind die Umsätze im Lebensmitteleinzelhandel im Jahr 2020 pandemiebedingt gegenüber dem Vorjahr um real 5,7 Prozent bzw. nominal 8,5 Prozent sprunghaft angestiegen. Die Ausgaben für Lebensmittel und Drogeriewaren (inkl. Güter für die Haushaltsführung) beliefen im Jahr 2020 auf rd. 272 Mrd. Euro und stiegen um rd. 20 Mrd. Euro gegenüber dem Vorjahr an.

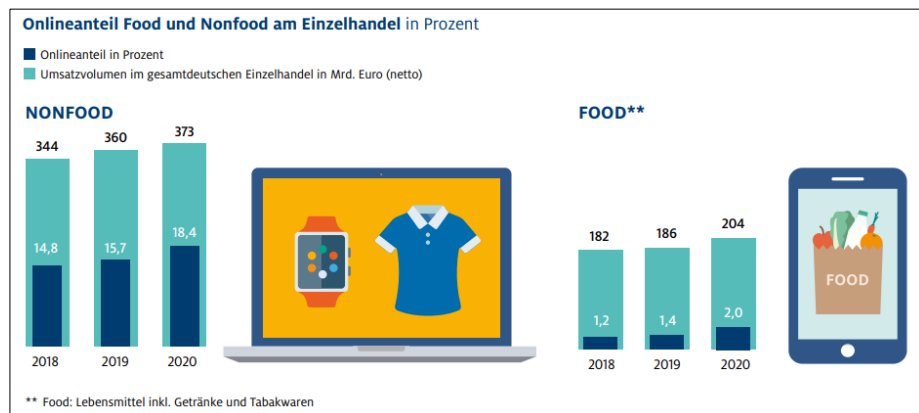
Das starke Wachstum wird von den renommierten Marktforschungsinstituten u. a. auf die zeitweise Schließung der Gastronomie und den hohen Anteil an Beschäftigten im Homeoffice zurückgeführt.

Darüber hinaus besteht der Trend zu höherwertigeren (Ausweitung der angebotenen Bio-Sortimente, höherer Convenience-Anteil) und damit auch teureren Produkten, die insbesondere während der Lockdown-Phasen zum außerordentlich guten Ergebnis beigetragen haben.

Der Onlinehandel von Lebensmitteln hat im letzten Jahr, angetrieben durch die Corona-Pandemie, einen (relativ gemessen) starken Zuwachs um rd. 45 Prozent erfahren. Mit einem absoluten Umsatz von rd. 2,0 Mrd. Euro ist dieser jedoch vergleichsweise unbedeutend im Hinblick auf das Gesamtvolumen im Lebensmitteleinzelhandel.

## 4. ENTWICKLUNGSTENDENZEN IM EINZELHANDEL

**Abb. 9: Onlineanteil Food und Nonfood 2018 - 2020**



Quelle: HDE Online-Monitor 2021

Der Lebensmitteleinzelhandel war als systemrelevanter Wirtschaftszweig nicht von Ladenschließungen betroffen. Er hat in hohem Maße von der pandemiebedingten Schließung der Gastronomie profitiert; Homeoffice und Homeschooling haben zu der ‚Notwendigkeit‘ des Kochens zu Hause geführt.

Allerdings haben nicht alle Betriebstypen in gleichem Maße davon profitiert. Das höchste Wachstum mit einem Zuwachs von rd. 9 Prozent erzielten Verbrauchermärkte (Verkaufsflächenklasse ab ca. 2.000 qm). Sie profitierten von dem Pandemie-bedingten Trend zum „One-Stop-Shopping“ mit einem tiefen und breit aufgestellten Sortiment sowie mit ihren Frische- und wertigeren Produkten.

Das Umsatzplus der Discounter war mit 6,5 Prozent am zweithöchsten. Auch die Supermärkte konnten ihren Umsatz mit 6,3 Prozent in etwa auf dem Niveau der Discounter steigern. Und auch die in den vergangenen Jahren sukzessive an Umsatzrelevanz einbüßenden SB-Warenhäuser konnten einen Umsatzzanstieg von 4 Prozent erzielen, obwohl sie als einziger Betriebstyp mit Schwerpunkt Lebensmittel während des Lockdowns bundeslandabhängig Non-Food-Flächen für ihre Kunden sperren mussten.

Eines der wichtigsten Themen im deutschen Lebensmitteleinzelhandel ist der Wettbewerb und die immer stärker zunehmende Verschmelzung der Betriebsformen im Vollsortiment und Discount. Nachdem Supermärkte und Verbrauchermärkte in den letzten Jahren Marktanteile für sich zurückgewinnen konnten, verstärken die Lebensmitteldiscounter die Anstrengungen, diesen Marktanteil für sich zurückzuholen.

Während in den vergangenen Jahren Markenprodukte und eine höhere Sortimentsvielfalt eine eher geringere Rolle bei den Discountern einnahmen, rücken diese ebenso wie eine zu beobachtende ‚Veredelung‘ der Ladenflächen aktuell in den Vordergrund.

## 4. ENTWICKLUNGSTENDENZEN IM EINZELHANDEL

### VERKAUFSFLÄCHENENTWICKLUNG LEBENSMITTELMÄRKTE

Rd. 36,2 Mio. m<sup>2</sup> der insgesamt vorhandenen Verkaufsfläche von rd. 125,2 Mio. m<sup>2</sup> entfielen 2020 auf den Lebensmitteleinzelhandel. Insgesamt hat sich 2020 das Verkaufsflächenwachstum der Lebensmittelmärkte gegenüber den Vorjahren abgeschwächt.

Festzustellen ist jedoch, dass seit einigen Jahren eine zunehmende Flächenausweitung mit einhergehender Bereinigung kleinerer, unzeitgemäßer Standorte stattfindet.

Der Lebensmitteleinzelhandel hat in der Covid-19-Pandemie am stärksten profitiert. Der signifikante Umsatzanstieg lässt sich u. a. auf die folgenden Effekte zurückführen:

- Keine Teilnahme an den Lockdown-Phasen; die Läden blieben durchgehend geöffnet,
- Verlagerung von Gastronomieausgaben in den Lebensmitteleinzelhandel,
- Kauf margenstarker Non-Food-Artikel wie z. B. Haushaltswaren, Spielwaren, Klein elektrogeräten, Drogeriewaren oder auch Textilien,
- Hinwendung zu höherwertigen Lebensmitteln und Bioprodukten mit höheren Warenpreisen,
- Ausweitung des Angebots mit Convenience-Produkten, Salattheken und vorgefertigten, teils frisch zubereiteten Gerichten.

Abb. 10: Flächenentwicklung im deutschen Lebensmittel-Einzelhandel

Vertriebsschiene (Auswahl)	Standorte			Verkaufsfläche	
	Betriebstyp	Anzahl	Veränderung ggü. 2019	Ø je Filiale in m <sup>2</sup>	Veränderung ggü. 2019
ALDI NORD	DC	2.205	0,00 %	922	2,10 %
ALDI SÜD	DC	1.955*	1,10 %	1.010*	1,80 %
Netto	DC	4.260	-0,10 %	802	0,60 %
EDEKA/E-aktiv/E-Neukauf	SM/VM	3.781	-2,20 %	1.284	2,00 %
E-Center	VM/SBW	457	-0,90 %	3.247	0,20 %
Marktkauf	SBW	102	-5,60 %	5.865	0,20 %
„real“	SBW	269	-2,50 %	6.922	-0,50 %
PENNY	DC	2.172	-1,00 %	730	0,70 %
REWE (inkl. Kaufpark)	SM/VM	3.626	-0,60 %	1.522	0,70 %
REWE Center (inkl. Kaufpark)	SBW	35	-5,40 %	6.536	0,30 %
Lidl	DC	3.226	0,60 %	917	0,90 %
Kaufland	VM/SBW	671	1,20 %	4.352	0,10 %
FamiliaNordost	SBW	88	0,00 %	3.698	0,40 %
Familia Nordwest	SBW	20	0,00 %	4.689	-0,20 %
Globus	SBW	47	0,00 %	11.562	-0,30 %
NORMA	DC	1.326	0,80 %	746	0,60 %

Quelle: TradeDimensions, BulwienGesa; Datenstand: Q2 2021; Veränderungsraten auf Basis Daten für das Jahr 2019; \*ALDI SÜD 2021

DC = Discounter  
SM = Supermarkt  
VM = Verbrauchermarkt  
SBW = SB-Warenhaus

## 5. ANGEBOTSSTRUKTUREN IM UNTERSUCHUNGSRAUM

### 5. Angebotsstrukturen im Untersuchungsraum

Die Entwicklung im deutschen Lebensmitteleinzelhandel allgemein ist insgesamt durch eine starke Dynamik geprägt, wobei das Wachstum der Branche vor allem durch eine zunehmende Nachverdichtung, Flächenausweitungen und Diversifikation des Angebots generiert wird.

Mit bis zu 5.200 Artikeln liegt die Artikelvielfalt des Hybrid-Discounters Netto deutlich über solchen der discountierenden Wettbewerbern.

Dies hat zur Folge, dass der Kunde eine erheblich umfangreichere Nahversorgung vorfindet. Neben Eigenmarken bietet Netto dabei eine discount-untypisch hohe Anzahl an Markenartikeln an. Auch im Segment Drogerieartikel, Tiernahrung, Wasch- und Putzmittel verfügt dieses Betriebsformat über eine größere Sortimentsbreite und entspricht eher dem Aufbau eines Supermarktes.

Der Ausgabenanteil für Lebensmittel hat in den letzten Jahren stetig zugenommen. Gründe dafür sind Veränderungen der Nachfrage und steigende Preise, aber auch die Diversifizierung des Angebotes. Bei den Verbrauchern ist eine – nochmals im Verlauf der aktuellen Pandemiezeit deutlich - gestiegene Ausgabebereitschaft für qualitativ hochwertige Lebensmittel auch aus dem Biobereich sowie veganer und vegetarischer Lebensmittel festzustellen.

In der Praxis versorgt sich der Verbraucher bei durchschnittlich vier Betriebsformen. Idealtypischer Weise wird der Grundbedarf beim

Lebensmitteldiscounter eingekauft, die Produkte, die dort nicht erhältlich sind oder die man nicht kaufen möchte, werden bei anderen Discountern und vorwiegend Lebensmittelvollsortimentern wie z.B. Famila, Edeka oder REWE nachgefragt. Drogerieprodukte (im Wesentlichen: Körperpflegemittel, Reinigungs- und Haushaltsreiniger) werden bevorzugt im Drogeriefachmarkt gekauft.

Zur Beurteilung der absatzwirtschaftlichen Auswirkungen des Planvorhabens wurde eine Umsatzbewertung aller vorhandenen und untersuchungsrelevanten Betriebe und Sortimente im Untersuchungsraum durchgeführt. Basis für die Umsatzeinwertungen der untersuchungsrelevanten Einzelhandelsstrukturen sowie für die Umsatzprognose des in Rede stehenden Planvorhabens bilden:

- Mehrfache Vorortanalysen und Expertengespräche,
- Branchen- und betriebsübliche Leistungskennziffern (u. a. EHI Handelsdaten aktuell, Retail Real Estate Report Germany der Hahn-Gruppe),
- Kennwerte aus Unternehmensveröffentlichungen (insbesondere Geschäftsberichten),
- laufende Auswertung von Fachliteratur,
- Kennwerte aus Einzelhandelsgutachten aus dem Untersuchungsraum.

## 5. ANGEBOTSSTRUKTUREN IM UNTERSUCHUNGSRAUM

Die aktuelle Rechtsprechung zur Verkaufsflächendefinition des Bundesverwaltungsgerichtes (u. a. BVerwG 4 C 14.04 und BVerwG 4 C 1.16) vom November 2005 bzw. 2016 fand im Rahmen der Bestandsanalyse Anwendung.

Die Analyse des Einzelhandelsbestandes dient in erster Linie der methodischen Grundlage zur Sortimentsbetrachtung und den absatzwirtschaftlichen Berechnungen. Die Ermittlung solcher durch das Planvorhaben potenziell ausgelösten Umsatzumverteilungen war ein wichtiger Analyseschritt, um qualitative und quantitative Ungleichgewichte in den Angebotsstrukturen nach modellhaftem Markteintritt des Ostfrieslandmarktes bewerten zu können. Auch wurde daraus erkennbar, von welchen Einzelhandelsstandorten und somit letztlich aus welchen Gebietsteilen und wiederum aus welchen städtebaulichen Lagen eine Umsatzumverteilung in welcher Größenordnung zu befürchten sein wird.

Letztlich ließen sich über sortimentsgenaue Angebotsüberprüfungen des Ostfrieslandmarktes Rückschlüsse u.a. auf die künftige Marktwirkung und -durchdringung, die Wirtschaftlichkeit sowie die Nachhaltigkeit des Projektvorhabens ableiten.

Im Gemeindegebiet Filsum ist keinerlei Nahversorgungsangebot (mehr) vorhanden. Einzig in Nortmoor betreibt ein Bäcker noch ein Ladengeschäft; eine funktionierende Nahversorgung ist ausschließlich in der Gemeinde Detern existent.

Die nachfolgende Tabelle dokumentiert die derzeitige Angebotsausstattung mit Gütern des täglichen Bedarfs in der Samtgemeinde Jümme. Selbst für den Einkauf von Grundnahrungsmitteln (wie u.a. Brötchen, Backwaren, Milch) ist eine hohe Mobilitätsbereitschaft erforderlich.

**Abb. 11: Umsatzanalyse Samtgemeinde Jümme**

Gemeinde	Betriebsanschrift	Name/Betrieb	Sortimentsteifläche	Euro p.a.	Sortiment
Nortmoor	Dorfstraße 54	Bäckerei Behmann	35	0,18	Bäcker und Feinkost
Detern	Gasteweg 1	Edeka Meyer	890	4,63	Supermarkt
Detern	Gasteweg 1	Edeka Meyer	80	0,35	Drogerieartikel
Detern	Gasteweg 1	Edeka Meyer	10	0,02	Zeitungen / Zeitschriften
Detern	Gasteweg 1	Edeka Meyer	15	0,03	Schreibwaren
Detern	Gasteweg 1	Edeka Meyer	15	0,03	Zooartikel
Detern	Gasteweg 1	Edeka Meyer	100	0,25	Blumen
Detern	Gasteweg 1	Bäckerei Hoppmann	20	0,10	Bäcker
Detern	Dorfstraße 1	Hesse Blumenhandel	40	0,05	Blumen
Detern	Am Warf 2	Bäckerei Ripken	50	0,26	Bäcker
Detern	Am Warf 2	Fleischerei Tuitjer	30	0,20	Metzger
Detern	Westerkandstraße 10	AVIA Tankstelle	10	0,06	Tankstelle
<b>Foodbereich insgesamt:</b>			<b>1.035</b>	<b>5,41</b>	
<b>kurzfristiger Bedarf insgesamt:</b>			<b>1.295</b>	<b>6,14</b>	

Berechnung: MR Consultants, 2022 auf Basis von Vororterhebungen (VERTRAULICH – aus Datenschutzgründen keine Veröffentlichung)

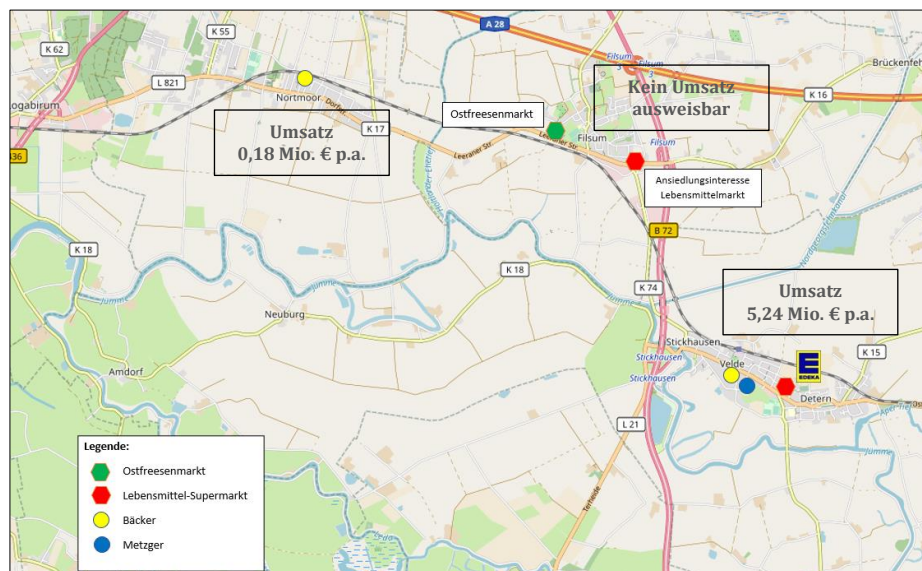
In der Samtgemeinde Jümme, hier im Wesentlichen in der Gemeinde Detern wurden in der untersuchungsrelevanten Sortimentsgruppe Food insgesamt 1.035 qm Verkaufsfläche verortet, aus denen ein jährlicher Einzelhandelsumsatz von rd. 5,41 Mio. Euro generiert wird. Weitere 260 qm Verkaufsfläche entfallen auf andere Sortimente des täglichen Bedarfs wie Drogerieartikel, Blumen, Schreibwaren oder Tierbedarf.

Nachstehend eine geografische Zuordnung der Umsatzvolumina auf die jeweiligen Gemeinden:



## 5. ANGEBOTSSTRUKTUREN IM UNTERSUCHUNGSRAUM

Abb. 12: Umsatzanalyse Food - Samtgemeinde Jümme



Grafische Darstellung u. Berechnung: MR Consultants, 2022 auf Basis von Vororterhebungen in 12.2021

Im Zuge der - von einer Förderung abhängigen - Realisierung des Ostfrieslandmarktes wird in der Gemeinde Filsum ein Nahversorgungsangebot geschaffen.

Im „Backhuus“ (Backhaus) sollen täglich Backwaren, im Dorfladen mit einer reinen Verkaufsraumfläche von rd. 80 qm werden regionale Lebensmittelprodukte ‚von der Milch‘ bis hin zu ‚ausgefallenen ostfriesischen Spezialitäten‘ angeboten werden.

Die Umsatzerwartungen im Foodbereich, also überwiegend Nahrungs- und Genussmittel werden vom Betreiber mit rd. 288.000 Euro/Jahr kalkuliert. Das entspricht einer Flächenproduktivität von rd. 3.600 Euro je qm Verkaufsfläche/Jahr.

Aus gutachterlicher Sicht ist diese Verkaufskalkulation im unteren Leistungsbereich einer mittelfristig (auch unter Berücksichtigung touristischer Kaufkraftzuwächse) zu erwartenden Flächenproduktivität von bis zu 5.000 Euro je qm Verkaufsfläche/Jahr zu bewerten.

Im deutschen Lebensmitteleinzelhandel wurden nach Angaben des EHI Retail Institute GmbH, Köln in 2020 Gesamtverkaufsflächen von rd. 36,2 Mio. qm betrieben, auf denen ein Jahresumsatz von rd. 179,8 Mio. Euro (netto incl. Randsortimente aus dem Nonfood) generiert wurde (Quelle: „EHI handelsdaten aktuell 2021“, Seiten 76 und 78).

Unter Einrechnung der Entwicklungen und Preissteigerungen in 2021 ist im Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland für 2021 mit einem Netto-Umsatz von rd. 191,7 Mio. Euro zu rechnen, so dass daraus eine bundesweite und durchschnittliche (Referenz-) Flächenproduktivität von ca. 5.295 Euro je qm Verkaufsfläche (netto ohne Umsatzsteuer) abzuleiten ist.

Die Umsatzkalkulation des Betreibers wird mit einem Flächenproduktivitätsansatz von 3.600 Euro je qm Verkaufsfläche/Jahr betriebswirtschaftlich als minimalistisch, gutachterlich unter Berücksichtigung sämtlicher Risiken als realistisch und für einen voraussichtlichen Markteintritt in 2024 als marktgängig testiert.



## 5. ANGEBOTSSTRUKTUREN IM UNTERSUCHUNGSRAUM

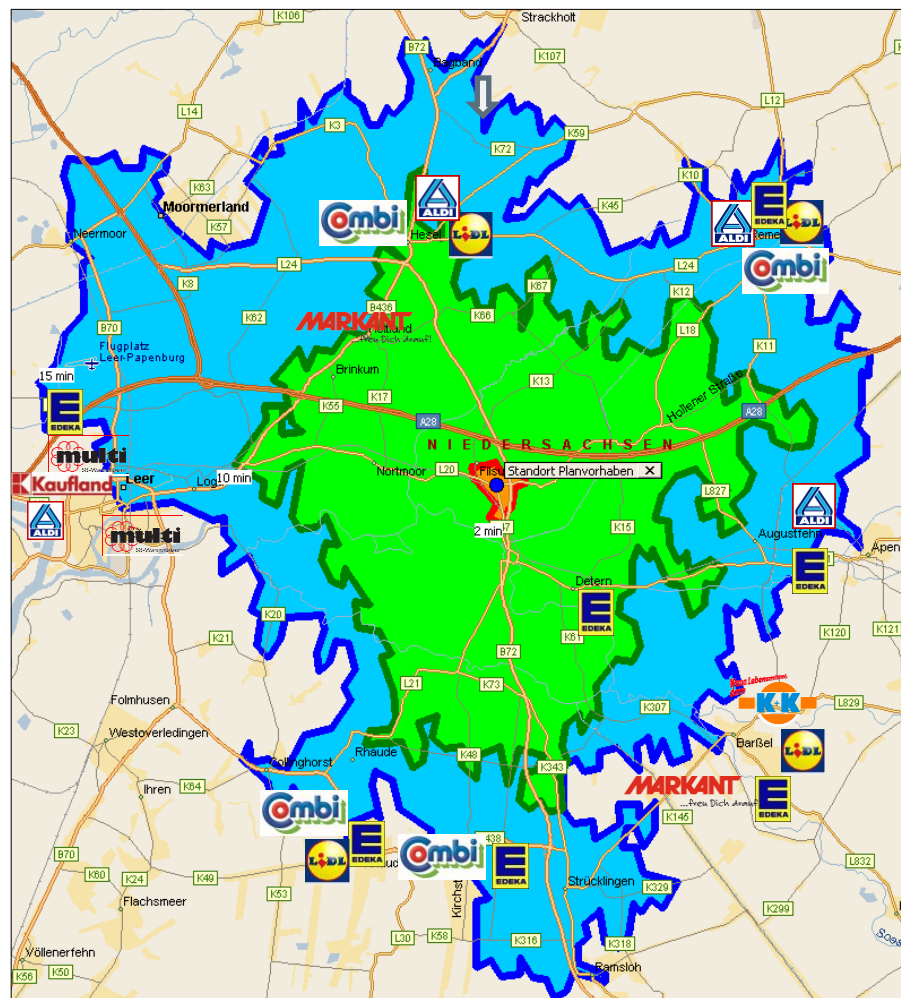
Die tägliche Lebensmittelversorgung der Einwohner wird innerhalb des für das Planungsvorhaben anzusetzenden Untersuchungsgebietes von einer Vielzahl von Lebensmittelmärkten geprägt, die sich räumlich sämtlich außerhalb des Gemeindegebietes Filsum und überwiegend in umliegenden Kommunen und Städten befinden.

Innerhalb des Kerneinzugsgebietes (**Marktzone I**) des Planvorhabens, das ist im Wesentlichen der fußläufig erreichbare Nahbereich, befindet sich kein weiterer Lebensmittelmarkt. Sämtliche Standorte der Grundversorgung sind für die in Filsum Wohnenden ausschließlich automobil oder ersatzweise mit öffentlichen Verkehrsmitteln zu erreichen.

In einem erweiterten Kerneinzugsgebiet der **Marktzone II** in einem Erreichbarkeitsraum von etwa 10 Autominuten befindet sich in der Gemeinde Detern ein ca. 1.150 qm großer Lebensmittelmarkt (EDEKA Meyer). Am nördlichen Randgebiet dieser Marktzone befinden sich breiter aufgestellte Lebensmittelstandorte in Hesel und Holtland sowie ein Markant-Markt in Hollen.

In der **Marktzone III** mit Fahrtzeiten von immerhin bereits 15 Autominuten (und tlw. mehr) wird die Nahversorgung für das mittlere und westliche Samtgemeindegebiet in der Stadt Leer, für den südöstlichen und östlichen Samtgemeindeteil in Barßel und Apen wettbewerbsmäßig stark beeinflusst. Für die Wohnenden in der Gemeinde Detern wird in den angrenzenden Kommunen Barßel und Apen eine (v.a. discountierende) Koppelungsfunktion zu dem EDEKA Meyer in Detern in den angrenzenden Kommunen gesucht (und gefunden).

Abb. 13: Wesentliche Lebensmittelwettbewerber im Untersuchungsraum



Karte: © Microsoft MapPoint, skizzierte Bearbeitung MR Consultants 2022

## 5. ANGEBOTSSTRUKTUREN IM UNTERSUCHUNGSRAUM

Wie aus der vorstehenden grafischen Skizzierung (nur der wesentlichen Standorte) ersichtlich, lastet auf dem gesamten Samtgemeindegebiet Jümme - von allen Seiten - ein enormer Wettbewerbsdruck, der zu extremen Kaufkraftabflüssen führt.

Die in Nortmoor und Filsum Wohnenden versorgen sich derzeit, das sind allein in diesen Gemeindegebieten insgesamt 3.989 Einwohner\*innen vollständig an anderen Standorten, welche täglich Entfernungen von Teils mehr als 10 km zurücklegen müssen, um ihren täglichen Bedarf decken zu können.

Einzig in der Gemeinde Detern verfügen die dort Wohnenden über eine umfängliche Nahversorgung durch den EDEKA-Markt Meyer.

Wenngleich der hier untersuchte Betriebstyp des ‚hybriden‘ Lebensmittelmarktes gegenüber herkömmlichen Discountern (insbes. ALDI und LIDL) einen deutlich umfassenderen Teil der Nachfrage im Bereich der wohnungsnahe Grundversorgung auch mit Markensortimenten abzudecken in der Lage ist, versorgen sich Konsumenten nach bundesweit identischen Einkaufsgewohnheiten regelmäßig zu rd. 56 % beim Lebensmittelvollsortiment, denen eine höhere Kompetenz im Bereich Frische (Fleischtheke, Käse-, Salat- und Wursttresen) zuzuweisen ist.

### Nahversorgungsstandort Detern (EDEKA Meyer)

In der Gemeinde Detern befindet sich in zentraler Siedlungslage ein EDEKA Lebensmittelvollsortimenter mit einer Verkaufsraumgröße von rd. 1.150 qm.

Der unternehmerisch sehr gut geführte Lebensmittelmarkt übernimmt einerseits eine Grundversorgung für die Gemeinde Detern selbst, andererseits strahlt er aufgrund der Frischekompetenz und einem Vollangebot an Bedarfsgütern des täglichen Bedarfs auch deutlich in das Gemeindegebiet von Filsum und bewirkt so auch deutliche Kundenbewegungen und Kaufkraftzuflüsse aus Filsum.

Der Standort steht in rd. 4,1 km Entfernung (automobil rd. 5 Min.) zum Standort der hier untersuchten Netto-Filiale in einer deutlichen Wettbewerbs- und zugleich Koppelungsfunktion (Stichwort: Vollsortiment / . Discount).

Die Verkaufsraumflächen im EDEKA-Markt insgesamt sind sehr beengt; im Hinblick auf aktuelle Kundenansprüche der Verbraucher\*innen an ausreichend breite Einkaufsgänge und Übersichtlichkeit der Warenangebote wäre hier eine angemessene Verkaufsflächenerweiterung aus gutachterlicher Sicht sinnvoll.

Mit mehr als 15.000 Angebotsartikeln ist es für diesen Markt eine Herausforderung, die logistischen Herausforderungen bei der Nachregalierung im Verkaufsraum zu lösen, wie die nachstehenden Fotodokumentationen belegen:



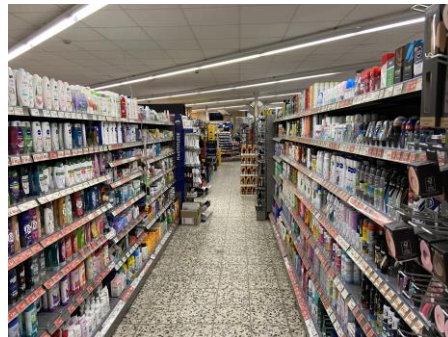
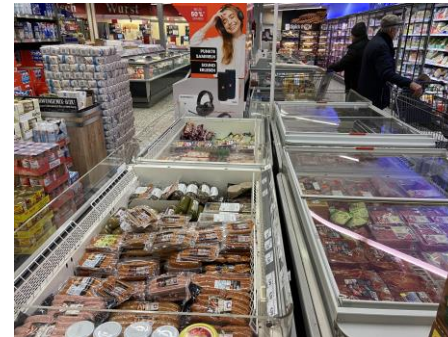
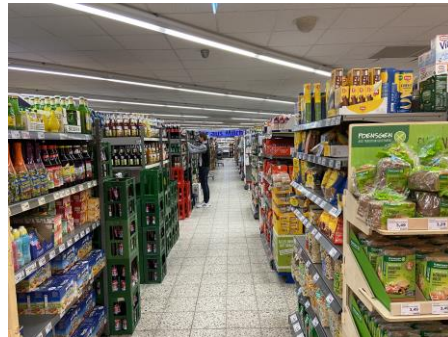
## 5. ANGEBOTSSTRUKTUREN IM UNTERSUCHUNGSRaum

Abb. 14: EDEKA Meyer, Gasteweg 1, Detern





## 5. ANGEBOTSSTRUKTUREN IM UNTERSUCHUNGSRaum



Aufnahmen: MR Consultants, Januar 2022

Mit dem Inhaber wurde im Januar 2022 ein ausführliches Expertengespräch u.a. über Kundenherkünfte, Jahresfrequenz touristischer Kunden, Umsatzschwerpunkte u.v.m. geführt.

Deutliche Umsatzzuflüsse sind danach aus dem touristischen Geschäft erklärt; eine sehr hohe Kompetenz ist der „Blumenabteilung“ zugesprochen, die anhand der Fotos auch plausibel nachvollziehbar ist.

## 5. ANGEBOTSSTRUKTUREN IM UNTERSUCHUNGSRAUM

### Sonstiger Handwerkshandel, Detern (Bäcker, Fleischer)

Innerhalb der Gemeinde Detern sind aktuell 1 Fleischereibetrieb (Fleischerei Tuitjer) und 2 Backshops (Ripken und Hoppmann mit Café) mit Verkaufsflächen von insgesamt rd. 120 qm betrieben.

Den Verkaufsstellen wird eine hohe Kompetenz hinsichtlich der Qualität und Frische der Warenangebote zugesprochen. Zumindest die in Detern Wohnenden können hier ihre täglichen Bedarfswaren an Backwaren und frischen Fleischangeboten wohnortnah erhalten.

Allen Lebensmittelstandorten /-betreibern wird ein hoher Kundenzuspruch zuteil; dies lässt sich auch aus Rezensionen (u.a. Google und Bing) ableiten.

Die Einkaufsstandorte stehen aufgrund der Entfernung und Sortimentsqualität (Frische) in keiner Affinität zu dem hier untersuchten Planvorhaben der Netto Marken-Discount-Filiale in Filsum.

### Geplanter Dorfladen „Ostfriesenmarkt“, Filsum

Im Zuge der Realisierung des von einer Förderbewilligung abhängigen Ostfriesenlandmarktes wird in der Gemeinde Filsum ein Nahversorgungsangebot geschaffen.

Im „Backhuus“ (Backhaus) werden täglich Backwaren, im Dorfladen mit einer reinen Verkaufsraumfläche von rd. 80 qm werden regionale Lebensmittelprodukte ‚von der Milch‘ bis hin zu ‚ausgefallenen ostfriesischen Spezialitäten‘ angeboten.

Die Umsatzerwartungen im Foodbereich, also überwiegend Nahrungs- und Genussmittel werden vom Betreiber mit rd. 288.000 Euro/Jahr kalkuliert. Das entspricht einer Flächenproduktivität von rd. 3.600 Euro je qm Verkaufsfläche/Jahr.

Aus gutachterlicher Sicht ist diese Verkaufskalkulation im unteren Leistungsbereich einer mittelfristig (auch unter Berücksichtigung touristischer Kaufkraftzuwächse) zu erwartenden Flächenproduktivität von bis zu 5.000 Euro je qm Verkaufsfläche/Jahr, das sind bis zu ca. 0,4 Mio. Euro p.a. zu bewerten.

Der Standort des geplanten Ostfriesenmarktes befindet sich rd. 650 m westlich der geplanten Netto-Filiale. Er ist zwar von der Leerer Str. gut einsehbar, die Zufahrt muss jedoch aus infrastrukturellen Gründen über die Straße Osterende erfolgen.



## 5. ANGEBOTSSTRUKTUREN IM UNTERSUCHUNGSRaum

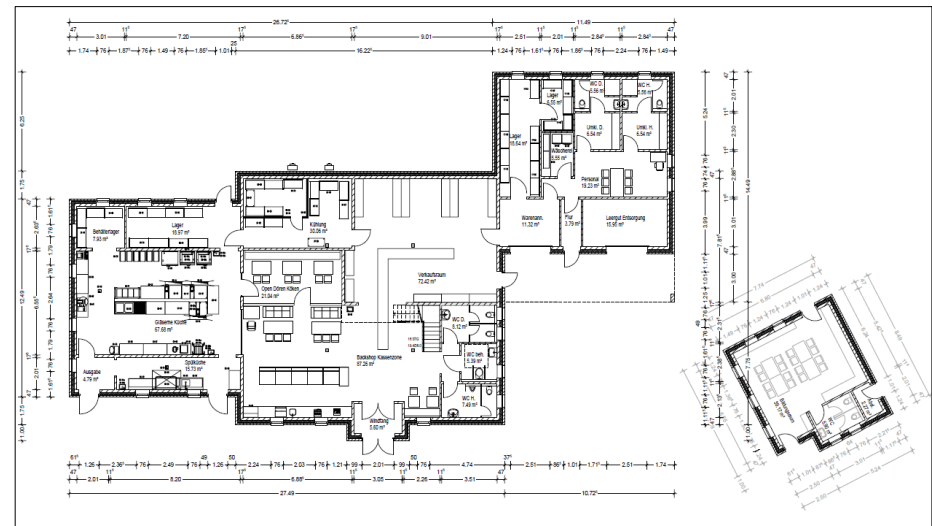
Abb. 15: Lageplan Planvorhaben Ostfriesenmarkt, Filsum



Quelle: Lebenshilfe e.V. in Kooperation mit der Gemeinde Filsum

Eine Koppelungsfunktion mit dem EDEKA-Markt Meyer in Detern als auch künftig mit der Marktleitung des geplanten Netto Marken-Discount ist strategisch wichtig, damit u.a. Kund\*innen (zwecks „Koppelungskäufen“ zum EDEKA-Markt) aus Detern gewonnen werden können. Eine offensiv geplante Bewerbung u.a. durch die Touristik-Information Jümme sowie den Tourismusverband Ostfriesland sollen mittelbar zu einer erhöhten Aufmerksamkeit in der gesamten ostfriesischen Tourismusregion sorgen; medienwirksame Informationen über dieses „etwas andere Dorfladenkonzept“ dürften diesen Effekt verstärken.

Abb. 16: Grundriss Einrichtungsplan Ostfriesenmarkt, Filsum



Quelle: Lebenshilfe e.V. in Kooperation mit der Gemeinde Filsum

Auf einer Verkaufsfläche von rd. 80 qm sollen täglich insbesondere frische Brot- und Backwaren sowie frische Fleischerzeugnisse aus der ostfriesischen Region angeboten werden. Darüber hinaus wurde eine Liste von weit mehr als 50 Lieferanten und Produzenten ostfriesischer Erzeugnisse und Spezialitäten gewonnen, die ihre Produkte hier offerieren.

Die Sortimentsqualitäten und letztlich die Sortimente selbst werden sich in geringerem Maße mit denen einer Netto Marken-Discount-Filiale überschneiden; eine Betroffenheit i.S. Umsatzgefährdung kann ausgeschlossen werden. Vielmehr werden gegenseitige Koppelungen erwartet.

## 5. ANGEBOTSSTRUKTUREN IM UNTERSUCHUNGSRAUM

### Kaufkraftströme in der Region + touristische sowie diffuse Zuflüsse

Neben den beschriebenen nahversorgungsrelevanten Versorgungsbereichen innerhalb der Samtgemeinde Jümme selbst befinden sich im gesamten Umland – das sind im Westen die Stadt Leer, im Norden insbesondere die Gemeinde Hesel, im Nordosten die Gemeinde Uplengen, im Osten die Gemeinde Apen mit dem Ortsteil Augustfehn sowie im Südosten die Gemeinde Barßel - weitere bedeutende Einzelhandelsangebote. Darüber hinaus sind kleinere Märkte in Holtland und Hollen verortet.

Bedeutende Einkaufsstandorte (auch in den Randbereichen) in Leer befinden sich in einer mittleren automobilen Wegeentfernung von rd. 7 – 12 Minuten von Nortmoor und Filsum; Hesel ist für die in Nortmoor und Filsum Wohnenden ebenfalls in rd. 10 Autominuten erreichbar.

Gleiches gilt für die weiteren Standorte mit umfangreicheren Lebensmittelangeboten in Uplengen, Apel und Barßel. Aus Detern und Filsum sind diese Standorte ebenfalls in 10 – 15 Minuten Fahrtzeit zu erreichen.

In Ermangelung eigener umfangreicher Angebotsstrukturen in der gesamten Samtgemeinde Jümme, insbesondere jedoch des Fehlens jeglicher Nahversorgungsmöglichkeiten in Nortmoor und Filsum, wird das Planvorhaben zur Ansiedlung einer Netto-Filiale in Filsum wesentlich darauf gerichtet sein, eigene Kaufkraft aus der Samtgemeinde wieder im eigenen Kongruenzraum zu binden.

Im Zuge der weiteren ökonomischen Modellrechnungen ist deshalb insbesondere eine Standort- oder Betriebsgefährdung des (einzigen) Lebensmittelanbieters EDEKA Meyer in Detern sensibel zu prüfen.

Die Versorgung mit Gütern des täglichen Bedarfs – schwerpunktmäßig auf die Sortimentsgruppen „Nahrungs- und Genussmittel einschl. Getränke, Spirituosen, Reformwaren“ sowie „Drogeriewaren einschl. Gesundheits-, Körperpflege- und Reinigungsmitteln“ eingegrenzt – ist defizitär. Noch vor einigen Jahren vorhandene Lebensmittelgeschäfte, Bäcker und Metzger wurden, teils aus Altersgründen, teils aber auch aufgrund des zunehmenden regionalen und überregionalen Wettbewerbs geschlossen.

Eine Nahversorgung in Filsum und Nortmoor ist nicht mehr möglich. Die Einwohner\*innen sind auf eine hohe Mobilitätsbereitschaft angewiesen, um sich in nächstgelegenen Orten und dortigen Einkaufsstätten täglich versorgen zu können.

In einer grundlegenden Berechnung der in der Samtgemeinde vorhandenen Kaufkraft für den Einzelhandel und darauf basierenden, modellhaft simulierten Kaufkraftstrombewertungen wurden deshalb die derzeit bestehenden Kaufkraftbewegungen in der Region der Samtgemeinde analysiert.



## 6. EINZELHANDELSKAUFKRAFT UND KAUFKRAFHERKUNFT

### 6. Einzelhandelskaufkraft und Kaufkraftherkunft

Die Datenbasis der Nachfrageseite (Kaufkraftpotenzial) basiert auf sortimentspezifischen und gebietsbezogenen Kaufkraftkennziffern der GfK GeoMarketing GmbH, Bruchsal für das Jahr 2021 sowie auf amtlichen Einwohnerzahlen der Samtgemeinde Jümme und dem Landesamt für Statistik Niedersachsen (Gebietsstand und Stichtag: 30.09.2021).

Die Gesamtkaufkraft für den Einzelhandel in Deutschland belief sich 2021 auf rd. 537,9 Mrd. Euro. Das entspricht einer durchschnittlichen Einzelhandelskaufkraft je bundesdeutschem Einwohner von 6.497, 19 Euro p.a.

In diesem Wert sind keinerlei Sparquoten enthalten; dieser Einkommensfaktor wird im Einzelhandel tatsächlich verausgabt, wobei darin auch solche Anteile enthalten sind, die über Onlinekanäle gekauft werden.

In den im Untersuchungsraum gelegenen Gebietsteilen der Gemeinde Filsum als Teil der Samtgemeinde Jümme wird eine unterdurchschnittliche Kaufkraftkennziffer von rd. 89 erreicht (GfK GeoMarketing 2021). Für die Samtgemeinde Jümme ist ein Kaufkraftindex von durchschnittlich 89,6 zugrunde gelegt.

Unter Berücksichtigung der ermittelten Einwohnerzahl ergibt sich allein für die Gemeinde Filsum im Untersuchungsraum ein Kaufkraftpotenzial von rd. 12,5 Mio. Euro/Jahr, welches gänzlich in anderen Orten ausgegeben wird.

Für die Samtgemeinde beläuft sich dieses jährliche Kaufkraftpotenzial auf insgesamt rd. 39,4 Mio. Euro/Jahr.

Die nachfolgende Tabelle stellt die einzelhandelsrelevante Kaufkraft für den gesamten Einzelhandel (stationär und online in allen Bedarfsstufen – kurz-, mittel-, langfristig) dar.

**Abb. 17: Kaufkraft für den Einzelhandel insgesamt 2021**

Einzelhandelskaufkraft SG Jümme					
	Deutschland	SG Jümme	Filsum	Detern	Nortmoor
Einwohner	83.166.711	6.794	2.173	2.805	1.816
Haushalte	41.313.876	3.022	967	1.244	811
Einzelhandelskaufkraft in Mio. Euro p.a.	537.855,1	39,4	12,5	15,9	10,9
Einzelhandelskaufkraft in Euro je EW	6.467,19	5.792,21	5.753,73	5.676,24	6.017,38
Kaufkraftindex	100,0	89,6	89,0	87,8	93,0
<b>Hinweise:</b>					
Gebietsstand	2021				
Einwohnerstand	30.09.2021				
Quellen: GfK GeoMarketing, Statistisches Bundesamt (Destatis), Statistische Landesämter, Bundesagentur für Arbeit, Deutsche Rentenversicherung Bund, Wirtschaftsforschungsinstitute, Desk Research, eigene Berechnungen.					

*Berechnung: MR Consultants, 2022 auf Basis einer Datenlizenz – GfK GeoMarketing GmbH, Bruchsal*

## 6. EINZELHANDELSKAUFKRAFT UND KAUFKRAFHERKUNFT

### Sortimentskaufkraftberechnung für den Kongruenzraum

Die Warengruppen des täglichen bzw. periodischen Bedarfs (als Davon-Wert der Gesamtkaufkraft) nehmen in Deutschland einen beachtlichen Anteil ein, der sich regional unterschiedlich in einer Spanne zwischen 52 – 56 Prozent darstellt. Grundsätzlich gilt eine Faustformel, wonach Kommunen mit unterdurchschnittlichem Kaufkraftniveau relativ viel des zur Verfügung stehenden Kaufkraftpotenzials für den täglichen Bedarf ausgeben. Bei Vorhandensein einer überdurchschnittlich hohen Kaufkraft wird relativ mehr für mittelfristige u.a. Bekleidung, Schuhe, Spiel, Sport) und langfristige (u.a. Möbel und Einrichtung, Technik, Schmuck) Bedarfsgüter ausgegeben.

Angesichts der Planungskonzeption des Netto Marken-Discount, einer in der gesamten Samtgemeinde Jümme defizitären bzw. in der Gemeinde Filsum gänzlich fehlenden Angebotssituation wurden methodisch und schwerpunktmäßig die Sortimentsgruppen ‚Nahrungs- und Genussmittel‘ (im Folgenden auch als „Food“ oder „Foodbereich“ definiert), „Drogerieartikel“, „Schreib- und Papierwaren“ und „Schnittblumen“ als hier untersuchungsrelevant deziert analysiert und bewertet.

Rd. 239,2 Mrd. Euro p.a. werden in Deutschland allein im Foodbereich verausgabt. Das entspricht einem Anteil an der Gesamtkaufkraft für den Einzelhandel von etwa 44,5 %.

In den zum Samtgemeindegebiet Jümme zugehörigen Gemeinden Nortmoor (1.816 Einwohner), Detern (2.805 Einwohner) und Filsum (2.173 Einwohner) wird auch im Foodbereich nur eine unterdurchschnittliche Kaufkraftkennziffer von 86,7 erreicht (GfK GeoMarketing, 2021). Unter Berücksichtigung der ermittelten Einwohnerzahl errechnet sich für den Sortimentsbereich ‚Nahrungs- und Genussmittel‘ im Untersuchungsraum ein Kaufkraftpotenzial von rd. 16,95 Mio. Euro/Jahr; weitere rd. 3,95 Mio. Euro/ Jahr sind den weiteren Warengruppen des periodischen Bedarfs zuzurechnen.

Eine wesentliche Ausgangsgröße bildet der touristische Bedarf. Der Samtgemeinde Jümme ist eine besondere touristische Bedeutung innerhalb der Tourismusregion ‚Südliches Ostfriesland‘ zuerkannt.

Per 31.12.2020 wurden in der Samtgemeinde Jümme insgesamt rd. 114.000 Übernachtungen<sup>7</sup> auf Campingplätzen, Reisemobilplätzen, in touristischen und privaten Unterkünften gezählt. Hinzu kamen mehr als 260.000 Tagesausflügler, Tendenz steigend.

Im Benehmen mit der Tourist-Information Jümme wurden die Kenndaten für touristische Übernachtungen und Tagesausflügler in der Samtgemeinde

<sup>7</sup> Anmerkung: Die Zahlen der Übernachtungen in privaten Unterkünften dürften um ein Vielfaches höher liegen; statistisch ausgewertet sind hier lediglich die offiziell dem Touristikverband gemeldeten Zahlen solcher dem Hotel- und Gaststättenverband angeschlossenen Betriebe.

## 6. EINZELHANDELSKAUFKRAFT UND KAUFKRAFHERKUNFT

Jümme aufbereitet und untersucht. Im Einzelnen wurden die Zahlen der a.) Campingplatz-Übernachtungen und b.) Reisemobilstellplätze, die Übernachtungszahlen in c.) touristischen Unterkünften (Hotels, Pensionen, weitere dem Hotel- und Gaststättenverband angeschlossene Betriebe) sowie in d.) Privatunterkünften über längere Zahlenreihen ausgewertet.

Dabei sei angemerkt, dass die folgenden Analyseberechnungen in einem „Minimal-Case-Szenario“ dargestellt sind; es wurden auch pandemiebedingte „Corona-Effekte“ kritisch betrachtet und eingewertet. Für das Jahr 2023 wird in diesem Sinne mit einer zusätzlichen Kaufkraftsumme i.H.v. rd. 1,28 Mio. Euro/Jahr zu rechnen sein, welche allein dem periodischen Bedarfssegment zuzurechnen ist.

Die allein auf die Gemeinde Filsum entfallenden Anteile sind aufgrund ungenügender Genauigkeiten des statistischen Zahlenmaterials nicht eingrenzbar.

Der Tourismus nimmt mit einer Jahreskaufkraft i.H.v. rd. 1,28 Mio. Euro einen erheblichen Kaufkraftzufluss in den untersuchungsrelevanten Bereichen.

Abb. 18: Einzelhandelskaufkraft – zusätzliche Tourismus-Effekte ab 2023

Touristische Kaufkraft in der Samtgemeinde Jümme					
	2018	2019	2020	2021	2023 **)
Campingplatz - Übernachtungen	46.742	46.210	46.576	46.420	46.500
Reisemobilstellplätze - Übernachtungen	7.762	7.692	6.430	8.470	7.975
Tagesausgaben nach dwif 2017 u. 2020	6,30 €	6,40 €	6,70 €	6,70 €	6,70 €
<b>jährlicher Kaufkräfteeffekt (= Zufluss)</b>	<b>343.375</b>	<b>344.973</b>	<b>355.140</b>	<b>367.763</b>	<b>364.983</b>
touristische Unterkünfte - Übernachtungen	46.675	46.145	45.607	***)	46.142
private Unterkünfte - Übernachtungen *)	15.558	15.382	15.202	****)	15.381
Tagesausgaben nach dwif 2017 u. 2020	2,40 €	2,40 €	2,50 €	2,70 €	2,80 €
<b>jährlicher Kaufkräfteeffekt (= Zufluss)</b>	<b>149.360</b>	<b>147.664</b>	<b>152.023</b>	<b>***)</b>	<b>172.263</b>
Tagesausflügler (Pandemiebereinigt - 35% z. Vj.)	268.496	265.486	261.775	170.154	266.795
Tagesausgaben nach dwif	2,40 €	2,40 €	2,50 €	2,70 €	2,80 €
<b>jährlicher Kaufkräfteeffekt (= Zufluss)</b>	<b>644.390</b>	<b>637.166</b>	<b>654.438</b>	<b>459.416</b>	<b>747.025</b>
Kaufkraftzufluss kurzfristiger Bedarf durch Tourismus in Mio. € p.a.	1,14	1,13	1,16	****)	1,28

**Hinweise:**  
 \*) Die Anzahl der Gästeankünfte / Übernachtungen in Privatunterkünften werden statistisch nicht erfasst; private Vermieter sind dem Gaststättenverband nicht angeschlossen; es wurden Schätzwerte der Gemeinde im minimal-case zugrundegelegt.  
 \*\*) Auf Grundlage 'langer Reihen an Besucherzahlen' wurden Prognoseberechnungen ab 2022 vorgenommen, welche die epidemische Lage in Deutschland seit Anfang 2020 im negativen Sinne hinsichtlich der Übernachtungen in touristischen Unterkünften (rückläufiges Verhalten) und im positiven Sinne hinsichtlich der Übernachtungszahlen von Reisemobil- und Campertouristen (mit einem deutlichen Anstieg) berücksichtigen.  
 \*\*\*) Verlässliche statistische Zahlen liegen noch nicht vor.  
 Quellen und Berechnungen auf Grundlagen des Deutschen Wirtschaftswissenschaftliches Institut für Fremdenverkehr e.V. an der Universität München (dwif e.V.)

Berechnung: MR Consultants, 2022 auf Basis langjähriger Forschungsberichte des Marktforschungsinstituts „Deutsches Wirtschaftswissenschaftliches Institut für Fremdenverkehr e.V. an der Universität München“ (dwif e.V.), der Ostfriesland Touristik GmbH, DIW ECON sowie dem Landesamt für Statistik Niedersachsen

Die nachfolgende Tabelle stellt die einzelhandelsrelevante Kaufkraft im untersuchungsrelevanten kurzfristigen (periodischen) Bedarf dar.

## 6. EINZELHANDELSKAUFKRAFT UND KAUFKRAFHERKUNFT

**Abb. 19: Einzelhandelskaufkraft periodischer Bedarf SG Jümme**

Sortimentskaufkraft	Sortimentskaufkraft je EW in € p.a.	Index	KK p.a. in Mio. €
NUG (Nahrungs- und Genussmittel einschl. Reformwaren, Getränke, Tabakwaren)	2.494,37 €	86,7%	16,95
GUK (Gesundheits- und Körperpflegemittel, Reinigungsmittel, incl. Sanitätshäuser)	500,76 €	92,6%	3,40
Schnittblumen, Zimmerpflanzen	56,93 €	94,5%	0,39
Zeitungen, Zeitschriften	24,17 €	90,2%	0,16
Touristische Kaufkraft			1,28
<b>Kaufkraft period. Sort. insgesamt</b>	<b>3.076,23 €</b>		<b>22,18</b>

Berechnung: MR Consultants, 2022 auf Basis einer Datenlizenz – GfK GeoMarketing GmbH, Bruchsal

Die Samtgemeinde Jümme verfügt über eine eigene Gesamtkaufkraft für den Foodbereich i.H.v. rd. 16,95 Mio. Euro/Jahr. Davon entfallen auf die Gemeinde Filsum rd. 5,38 Mio. Euro/Jahr. Weitere rd. 3,95 Mio. Euro p.a. entfallen auf weitere periodischen Sortimentsgruppen (insb. „GuK“)

Aus touristischen Kaufkraftzuflüssen ist mit einem jährlichen Volumen von rd. 1,28 Mio. Euro/Jahr in der Samtgemeinde zu rechnen.

Der Samtgemeinde Jümme wird daher eine Gesamtkaufkraft für den Foodbereich in einer Größenordnung von rd. 22,18 Mio. Euro/Jahr testiert.

Da es sich bei dem Planvorhaben um ein Bauvorhaben in Form einer Neuan siedlung handelt, wird der Markteintrittszeitpunkt des Planvorhabens mit gewisser zeitlicher Verzögerung stattfinden. Mit einer Marktreife des realisierten Planvorhabens ist – etwa parallel zu Ostfriesenmarkt - in 2 Jahren zu rechnen (2024). Aufgrund dieses Zeitrahmens sind Veränderungen im Nachfragevolumen bis zur vollständigen Marktwirksamkeit zu berücksichtigen.

Diesbezüglich relevante Faktoren sind insbesondere die Bevölkerungszahl im Einzugsbereich und die Kaufkraftentwicklung pro Einwohner im relevanten Sortimentsbereich (hier: Entwicklung der Kaufkraft für den stationären Einzelhandel auf Basis der Entwicklungsdynamik in der Branche und der Entwicklung der Onlineanteile).

In den kommenden Jahren (bis zur vollkommenen Marktreife des Planvorhabens) ist eine leicht positive Entwicklung der Bevölkerung im Untersuchungsraum zu erwarten.

Für den Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel wird seitens des BBSR/HDE eine positive jährliche Umsatzentwicklung des stationären Handels bis Ende 2026 prognostiziert (+ 5,9 %). Das heißt, es wird ein überdurchschnittliches Wachstum der Branche im Vergleich zur Entwicklung des Gesamteinzelhandels und der Onlineanteile für den Lebensmittelhandel prognostiziert. Unter Berücksichtigung aller - auch mit der anhaltenden Pandemie – verbundenen Effekte ist für den Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel aus fachlicher Sicht folgendes festzuhalten:

## 6. EINZELHANDELSKAUFKRAFT UND KAUFKRAFHERKUNFT

- Es findet ein deutlicher Umsatzanstieg im stationären Lebensmittel-Einzelhandel statt.
- Es ist mit einem tendenziell höheren Ausgabevolumen im Lebensmitteleinzelhandel - nicht zuletzt aufgrund von Einschränkungen in der Gastronomie (vgl. Lebensmittelzeitung, Ausgabe 22 05/2020) – zu rechnen.
- Es sind nur geringe Ausweitungen des Online-Anteils für Lebensmittel und entsprechend ein weiterhin geringes Marktvolumen des Onlinehandels an dem Teilmarkt zu erwarten.
- In einer kurz- bis mittelfristigen Effektbetrachtung ist weiterhin (Prognose bis 2024) von einer positiven Entwicklung der Lebensmittelbranche auszugehen.

Unter Berücksichtigung eines Genehmigungs- und Bauzeitraums von etwa 2 Jahren bis zum Eintritt der vollständigen Marktwirksamkeit des Planvorhabens ist die Nachfragesituation für Ende 2024 entscheidend.

Aus Studien und Prognosen des BBSR/HDE lassen sich bis Ende 2024 eine Entwicklung der Kaufkraft für den stationären Einzelhandel im Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel von + rd. 5,9 % jährlich ableiten. In der Summe ergäbe sich somit für den Untersuchungsraum eine durchschnittliche Entwicklung der Nachfrage im Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel um weitere rd. 12,2 % bzw. rd. 2,2 Mio. Euro auf rd. 20,4 Mio. Euro.

Diese avisierten Prognosesteigerungen im Ausgabenteil des kurzfristigen Bedarfs werden im weiteren Verlauf der hier angestellten Berechnungen nicht

benutzt; eine Lagebeschreibung aus heutiger Sicht (ohne spekulative Erhöhungen) dürfte an dieser Stelle faktisch ausreichend und basierend sein.

Nachfolgend wird das einzelhandelsrelevante Kaufkraftpotenzial in der Samtgemeinde Jümme (hier: ausschließlich) für den Lebensmitteleinzelhandel wie folgt grafisch dokumentiert.

Abb. 20: Kaufkraftpotenzial Foodbereich



Berechnung: MR Consultants, 2022 auf Basis einer Datenlizenz – GfK GeoMarketing GmbH, Bruchsal

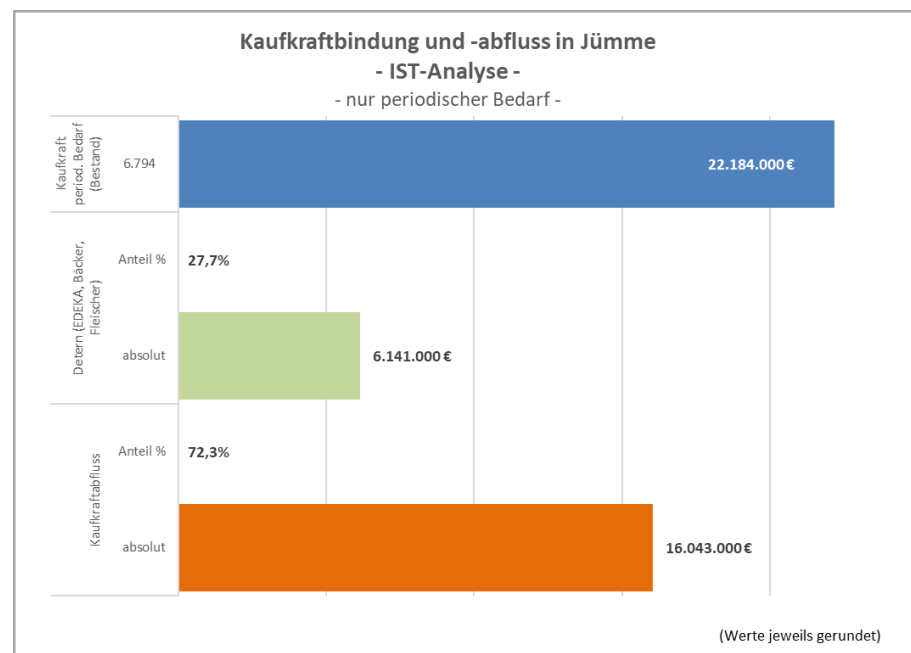


## 6. EINZELHANDELSKAUFKRAFT UND KAUFKRAFHERKUNFT

### Kaufkraftstromanalyse der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft

Ausgangslage, welche den voraussichtlichen Markteintritt des Planvorhabens simulieren, bilden die derzeitigen Kundenbewegungen von und zur Samtgemeinde Jümme und seinen einzelnen Mitgliedsgemeinden unter Berücksichtigung vorhandener Umsätze und touristischer Kaufkraftzuflüsse.

**Abb. 21: Kaufkraftbindung Nahversorgung SG Jümme - aktuell**

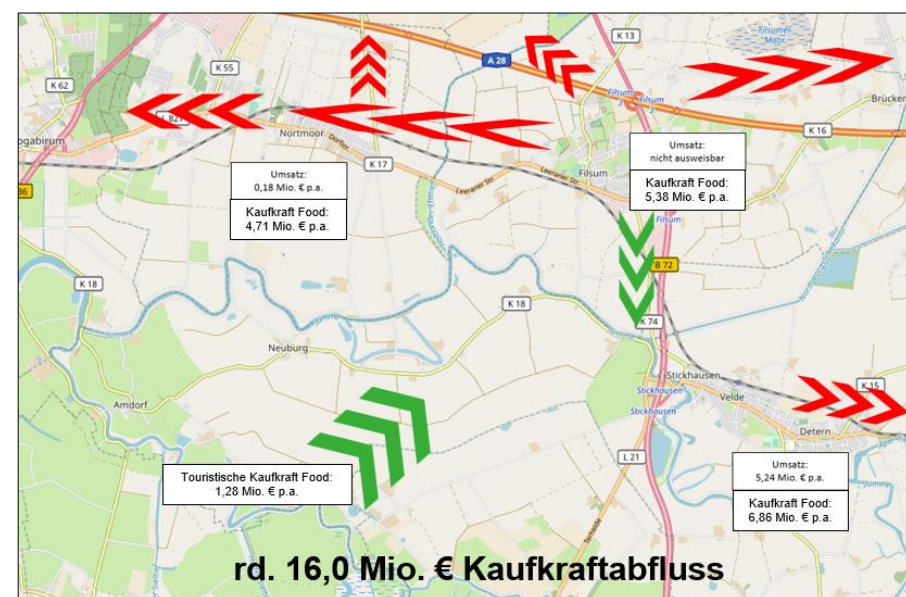


Quelle: Sortimentskaufkraft nach MB Research GmbH; eigene Darstellung, MR Consultants, 2021; Berechnung: ökonomische Kaufkraftstrom-Modellrechnung nach HUFF  
Anmerkungen: Modellierter Bruttoumsätze pro Jahr, Rundungsdifferenzen möglich.

Bei einer vorhandenen (untersuchungsrelevanten) Sortimentskaufkraft von rd. 22,18 Mio. Euro p.a. werden derzeit lediglich rd. 6,14 Mio. Euro gebunden; das entspricht einer Kaufkraftabschöpfung von 27,7 % der in der Samtgemeinde tatsächlich vorhandenen Kaufkraft.

Damit fließen derzeit mehr 2/3 der eigenen Kaufkraft aus Jümme an andere Einkaufsstandorte in den Umlandkommunen, welche nachstehend skizziert sind (Anm.: rote Pfeile = Kaufkraftabfluss; grüne Pfeile = Kaufkraftzufluss).

**Abb. 22: Kaufkraftströme SG Jümme - skizziert**



Darstellung: MR Consultants, 2022 - skizzierte Kaufkraftstrom-Modellrechnung

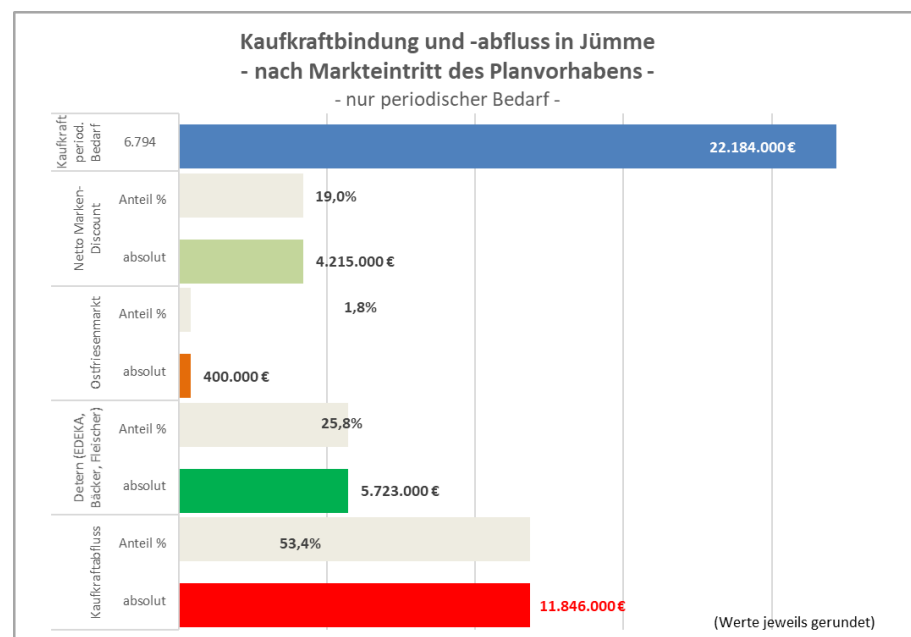


## 6. EINZELHANDELSKAUFKRAFT UND KAUFKRAFHERKUNFT

Im Zuge der geplanten Neuansiedlung der Netto-Filiale in Filsum werden sich die derzeitigen Kaufkraftflüsse und -beziehungen verändern.

Der durch das Planvorhaben zu erwartende Jahresumsatz von rd. 4,95 Mio. Euro wurde deshalb in das ökonometrische Rechenmodell „HUFF“ eingerechnet; es berechnet und simuliert die künftigen Kaufkraftbewegungen wie folgt:

**Abb. 23: Kaufkraftbindung Nahversorgung Jümme – nach Markteintritt**



Berechnung: ökonometrische Kaufkraftstrom-Modellrechnung nach HUFF

Anmerkungen: Modellierter Bruttoumsätze pro Jahr, Rundungsdifferenzen möglich.

Bei einer nach wie vor vorhandenen (untersuchungsrelevanten) Sortimentskaufkraft von rd. 22,18 Mio. Euro p.a. werden am Standort des Planvorhabens künftig rd. 10,34 Mio. Euro gebunden; das entspricht einer Kaufkraftbindungsquote von 46,6 % der in Jümme vorhandenen Kaufkraft.

Die in Filsum geplante Netto-Filiale schöpft bei einem zu erwartenden untersuchungsrelevanten Jahresumsatz von künftig rd. 4,95 Mio. Euro rd. 19 % aus der in Jümme vorhandenen Kaufkraft ab, das sind rd. 4,22 Mio. Euro.

Rd. 14,8 % des erwarteten Jahresumsatzes, das sind rd. 0,73 Mio. Euro werden mit Kaufkraftzuflüssen von auswärtigen Kund\*innen prognostiziert. In diesem Wert sind sog. ‚diffuse‘ Zuflüsse enthalten.

Der EDEKA-Markt Meyer in Detern wird ab Markteintritt der Netto-Filiale und des Ostfriesenmarktes insgesamt rd. 0,44 Mio. Euro an Umsatz aus der eigenen Kaufkraft der Samtgemeinde Jümme einbüßen; Im Zuge einer wie geplanten Kooperation mit dem Ostfriesenmarkt in Filsum wird sich allerdings prospektiv eine mittel- und langfristige Umsatzsteigerung einstellen können.

Als Zwischenfazit ist an dieser Stelle festzustellen, dass sich der zurzeit enorme Kaufkraftabfluss insbesondere aus Filsum und Nortmoor deutlich reduziert; knapp die Hälfte (46,6 %) der in Jümme vorhandenen Kaufkraft kann insgesamt gebunden werden.

## 7. WIRKUNGSPROGNOSE DES PLANVORHABENS

### 7. Wirkungsprognose des Planvorhabens

#### ÖKONOMETRISCHE WIRKUNGSBERECHNUNG NACH HUFF

Verkaufsflächenexpansionen führen – beeinflusst auch durch die neu ausgelöste Attraktivität des gesamten Einkaufsstandortes auf den Kunden - generell zu anderen Kundenbewegungen und -frequenzen. Damit einher werden Umsätze zulasten anderer Bestandsbetriebe an den Standort des Planvorhabens verlagert.

Die Ermittlung städtebaulicher und/oder raumordnerisch relevanter Auswirkungen erfolgt auf der Grundlage von Modellrechnungen, welche die Umsatzumverteilungseffekte eines Einzelhandelsvorhabens simulieren. Dieses Verfahren wurde vom Bundesverwaltungsgericht grundsätzlich bestätigt (vgl. BVerwG, Urteil vom 11. Oktober 2007,4 C 7.07). Aber auch andere Kriterien, wie Entfernung und Verkaufsfläche des Vorhabens im Vergleich zu schützenswerten zentralen Versorgungsbereichen, können herangezogen werden.

Höchstrichterlich wird davon ausgegangen, dass bei einer Umsatzumlenkung von weniger als 10 % eine Gefährdung zentraler Versorgungsbereiche regelmäßig nicht vorliegt, sofern der Versorgungsbereich nicht bereits vorgeschädigt ist. Diese 10- Prozent-Marke ist allerdings nur ein grober Orientierungswert. Es darf damit nicht pauschal festgestellt werden, dass bis zu 10 % keine städtebaulich/raumordnerisch relevanten Auswirkungen oder bei mehr als 10 % solche zu erwarten wären (BVerwG, Urteil vom 11. Oktober 2007,4 C. 7.07).

Das OVG Münster hat klargestellt, dass es sich bei dem Wert von 10 % Kaufkraftabfluss um eine (bloße) Faustformel handelt und dass der Wert im Sinne einer „wertenden Gesamtbetrachtung“ auch überschritten werden darf (OVG Münster, Beschluss 28.10.2011–2 B 1049/11).

Für den geplanten Einkaufsstandort ist formalrechtlich ein Worst-Case-Szenario mit einem realistischen, erhöhten Leistungswert anzusetzen, so dass daraus nach Realisierung des Vergrößerungsvorhabens ein maximaler vorhabenrelevanter Modellumsatz errechnet werden kann.

Folgend werden die ökonomischen Auswirkungen der geplanten Verkaufsflächenansiedlung der Netto Marken-Discount-Filiale in Filsum auf die Gemeinde Detern sowie das Umland, das sind insbesondere die derzeit vom Angebotsdefizit in Nortmoor und Filsum profitierenden Städte und Gemeinden, wie sie unter Abschnitt 5 beschrieben und in der Abb. 13, Seite 30 des Gutachtens grafisch dargestellt sind, erläutert.

## 7. WIRKUNGSPROGNOSE DES PLANVORHABENS

### UMSATZHERKUNFT DES PLANVORHABENS

#### Nahversorgungsstandort Detern (EDEKA Meyer)

Die quantitative Verkaufsflächenausstattung im periodischen Sortimentsbereich und hier insbesondere bei den Nahrungs- und Genussmitteln (NuG) ist, wie bereits beschrieben, selbst in Detern als unterdurchschnittlich einzustufen (rd. 0,45 qm VKF im periodischen Bedarf bzw. rd. 0,35 qm NuG/EW).

Unter Berücksichtigung der Tatsache, dass der EDEKA-Markt in Detern einziger Lebensmittelmarkt in der gesamten Samtgemeinde Jümme ist, fällt die Verkaufsflächenausstattung im periodischen Bedarf auf einen Wert von lediglich 0,18 qm/EW. Bundesweit stehen jedem EW vergleichend ca. 0,6 – 0,65 qm Verkaufsfläche zur Verfügung.

Ebenso verhält es sich mit der Einzelhandelszentralität; bezogen auf die Gemeinde Detern allein beträgt diese im periodischen Bedarfssegment zwar noch etwa 80 %, bezogen auf das Samtgemeindegebiet fällt dieser Zentralitätswert allerdings auf unter 28 % ab.

Diese ist insbesondere auf die weiten Wege zwischen den Mitgliedsgemeinden, die ländliche Zersplitterung sowie auf die rings um das Samtgemeindegebiet verorteten Angebotsstrukturen zurückzuführen.

Der Lebensmittelmarkt EDEKA kann als Lebensmittelvollversorger eine ‚Koppelungswirkung‘ zur geplanten Netto Marken-Discount-Filiale in Filsum einnehmen, wenngleich sich die Angebotsschwerpunkte in wesentlichen Angebotssegmenten überschneiden; Frischeartikel wie Fleisch, Wurst, Käse und Salate *mit Bedienabteilungen* werden bei Netto nicht angeboten, von daher sind regelmäßige – tägliche und wöchentliche – Einkaufsbewegungen zwischen diesen Standorten anzunehmen.

Die beiden Nahversorgungsstandorte können durchaus für die Einwohner\*innen in Filsum und Detern in einer Art bipolare Standortkoppelung zusammentreten. U.a. dürfte dazu auch das Projekt „Ostfriesenmarkt“ in Kooperation mit EDEKA Meyer in Detern erheblich beitragen.

Die automobiler Erreichbarkeit der Nahversorgungsstandorte mit „lediglich“ rd. 4 km dürfte auch im Hinblick auf die steigenden Energie- und Benzinpreise ein bedeutender Anreiz darstellen, die bislang erheblich weiteren Wege (z.B. nach Leer, Hesel, Apen) deutlich zu reduzieren.

Der rd. 1.150 qm große EDEKA-Markt wird mit Markteintritt des neuen Netto-Marktes in Filsum gleichwohl zunächst deutliche Umsatzverluste verspüren, wie die folgende Tabelle als Ergebnis der ökonomischen HUF-Berechnungen aufzeigt.

## 7. WIRKUNGSPROGNOSE DES PLANVORHABENS

**Abb. 24: Umsatzumverteilung Versorgungsstandort Detern (EDEKA u.a.)**

Kernsortimentsgruppe	Gemeinde Detern (EDEKA Meyer)		
	Umsatz aktuell	Verdrängungsumsatz	
	in Mio. €	in Mio. €	in %
<b>Untersuchungsrelevanter periodischer Bedarf **)</b>	<b>5,80</b>	<b>0,43</b>	<b>7,41%</b>
Nahrungs- und Genussmittel	5,18	0,41	7,92
Gesundheits- und Körperpflegemittel	0,35	0,02	5,71
Zeitungen, Zeitschriften	0,02	*	*
Schnittblumen	0,25	*	*
<b>Vorhabenrelevanter aperiodischer Bedarf</b>	* nach Einzelsortimenten ist dieser Sortimentsbereich qualifiziert nicht ausweisbar		
<b>Vorhabenrelevanter Einzelhandel gesamt</b>	<b>5,91</b>	<b>0,44</b>	<b>7,45%</b>
* Umsatzverdrängung unterhalb der Nachweisgrenze; Rundungsdifferenzen möglich			

Berechnungen nach „HUFF“: MR Consultants, 2022, Rundungsdifferenzen möglich

Aufgrund der relativ geringen Entfernung von lediglich rd. 4,0 km zum Standort des Planvorhabens (rd. 5 Autominuten) sind Wechselwirkungen deutlich messbar.

Durch die geplante Verkaufsflächenansiedlung ergeben sich vorhabenbedingte Umsatzumverteilungen i. H. v. rd. 0,44 Mio. Euro, das entspricht einer Verdrängungsquote von rd. 7,9 % in der Sortimentsgruppe „Nahrungs- und Genussmittel“ bzw. rd. 5,7 % in der Sortimentsgruppe „Gesundheits- und Körperpflegemittel“.

Betrieblich wird der Nahversorgungsstandort in Detern zunächst rd. 7,5 % seines Jahresumsatzes (entspricht rd. 0,44 Mio. Euro p.a.) mit Markteintritt des in Filsum geplanten Netto-Marktes verlieren.

Allerdings sind weder in einzelbetrieblicher noch sortimentsgruppenweiser Betrachtung betriebliche Gefährdungen zu erwarten. Eine städtebaulich und planungsrechtliche „mehr als unwesentliche Beeinträchtigung“ i.S.d. § 11 Abs. 3 BauNVO dürfte auszuschließen sein, zumal es dem Betreiber des EDEKA unbedingt zugesprochen wird, ggf. erforderliche Sortimentsänderungen und -ergänzungen schnell und unternehmerisch anpassen zu können.

Gleichwohl ist dem Standort EDEKA in Detern höchste Priorität hinsichtlich einer – aus unserer Sicht notwendigen – deutlichen Verkaufsflächenerweiterung zuzusprechen.

Die zwischen den Betreibern des künftigen Ostfriesenmarktes und der Marktleitung EDEKA Meyer abgesprochenen Koordinationen auch von gegenseitigen Liefer- und Zubringerdiensten dürften die Auswirkungen erheblich reduzieren und bestenfalls zugunsten des EDEKA-Marktes deutlich umsatzsteigernd sein.

## 7. WIRKUNGSPROGNOSE DES PLANVORHABENS

### Diffuse Zuflüsse

Als sogenannte ‚diffuse Zuflüsse‘ mit einem relativ geringen Anteil werden solche z.B. von Handwerksfirmen, Geschäftsreisenden und Touristen zusätzlich generierten Kaufkraftzuflüsse bezeichnet, die im Einzelnen einem bestimmten Wohnort nicht dezidiert zugeordnet werden können.

Solche vom Planvorhaben ausgehenden, im Einzelnen nicht nachweisbaren Kaufkraft- und Umsatzumlenkungen sind teils wegen Geringfügigkeit und teils auch aufgrund der deutlichen Entfernung qualifiziert nicht mehr darstellbar.

Diese Kaufkraftzuflüsse (z.B. durch Freizeitbesucher, Handwerksfirmen, Geschäftstreibende etc.) wurden über das Huff-Modell als ‚diffuse Zuflüsse‘ an den Standort des Planvorhabens mit rd. 0,09 Mio. Euro berechnet.

Da diese Umsatzumlenkungen auf eine Vielzahl von spezialisierten und teils sehr leistungsfähigen Betrieben sowohl mit Haupt- als auch Nebensortiment fallen, ist ein betrieblicher Einzelnachweis wegen Geringfügigkeit qualifiziert nicht möglich.

Abb. 25: Diffuse Zuflüsse

Kernsortimentsgruppe	Diffuse Umsatzzuflüsse
	in Mio. €
<b>Untersuchungsrelevanter periodischer Bedarf **)</b>	<b>0,49</b>
Nahrungs- und Genussmittel	0,42
Gesundheits- und Körperpflegemittel	0,07
Zeitungen, Zeitschriften	0,00
Schnittblumen	*
<b>Vorhabenrelevanter aperiodischer Bedarf</b>	* nach Einzelsortimenten qualifiziert nicht ausweisbar
<b>Vorhabenrelevanter Einzelhandel gesamt</b>	<b>0,49</b>

\* Umsatzverdrängung unterhalb der Nachweisgrenze;  
Rundungsdifferenzen möglich

Berechnungen nach „HUFF“: MR Consultants, 2022, Rundungsdifferenzen möglich

## 7. WIRKUNGSPROGNOSE DES PLANVORHABENS

### Gesamtumsatzherkunft des Ansiedlungsvorhabens

Es war zu untersuchen, inwieweit der bestehende Einzelhandel durch Frequenzverluste und Umsatzumverteilungseffekte vom Ansiedlungsvorhaben einer Filiale des Vertriebstyps Netto Marken-Discount in der Gemeinde Filsum tangiert wird und ob dadurch negative städtebauliche Effekte zu erwarten sind.

Basis der vorstehenden Untersuchung war eine detaillierte Analyse der Wettbewerbssituation im Untersuchungsgebiet des Planvorhabens. Die Attraktivität der Einkaufsstandorte wurde durch mehrere „Vor-Ort“-Recherchen bewertet. In diesem Zusammenhang wurden u.a. die verkehrliche Erreichbarkeit des Vorhabenstandorts und der Wettbewerbsstandorte sowie Kundenherkünfte überprüft.

Wichtige Informationen über Umsatz- und Bindungsquoten werden aus Echtzahlen der Anbieter gewonnen, die i.d.R. aus ähnlich gelagerten Analysen, aus Betriebsberatungen oder -befragungen der relevanten Märkte sowie aus zuverlässigen Quellen (z.B. Drittgutachten, Forschungsinstitute, Geschäftsberichte) bezogen werden.

Diese Erkenntnisse wurden an die regionale Situation angepasst. Insbesondere die Lage, Entfernung und Größe der Wettbewerber war dabei von

Relevanz. Darüber hinaus wurde die individuelle und überwiegend überregionale Wettbewerbssituation in den untersuchten Branchen zugrunde gelegt.

Die Herkunft des Vorhabenumsatzes wurde auf Basis dieser Recherchen mittels des ökonomischen HUFF-Simulationsmodells<sup>8</sup> berechnet. Dieses quantifiziert die durch das Planvorhaben entstehenden Kaufkraft- und Umsatzströme im Untersuchungsraum für den betroffenen Einzelhandel. Das Verfahren basiert auf den Untersuchungen von Huff (Dr. David L. Huff: „Defining and Estimating a Trading Area“). Einflussgrößen sind u. a.:

- Geographische, örtliche und verkehrsbedingte Faktoren,
- Zeitdistanzen (Messungen der Wegezeiten) zwischen den Wohnorten der Konsumenten und den zentralen Einkaufsorten im jeweiligen Marktgebiet,
- Attraktivität des Einzelhandelsbesatzes im Bereich des Vorhabenstandorts sowie Attraktivität der konkurrierenden Einkaufsorte nach Branchen- sowie Sortimentsschwerpunkten.

Bei der Bewertung des Vorhabens und der Berechnung der Umsatzverdrängungswirkung wird von einem „Worst-Case-Ansatz“ ausgegangen. Die ermittelten Umsatzumverteilungsquoten entsprechen der von der Gerichtsbarkeit als rechtssicher verlangten maximal zu erwartenden

<sup>8</sup> Das HUFF-Modell wird als ein Denkmodell interpretiert, das keine schlussendlichen Ergebnisse aus einer Formel ableitet. Vielmehr sind die Ergebnisse immer wieder in ihrer Plausibilität zu hinterfragen, inwieweit damit tatsächlich ein realistisches Konsumverhalten abgebildet wird.



## 7. WIRKUNGSPROGNOSE DES PLANVORHABENS

Umsatzumverteilungswirkung auf den vorhandenen Einzelhandel. Die so errechneten und zu erwartenden Umsatzumverteilungen durch das Planvorhaben belaufen sich auf einen vorhabenrelevanten Umsatzverdrängungswert

von 5,14 Mio. €, von denen rd. 4,95 Mio. Euro p.a. auf die untersuchungsrelevanten Sortimente des periodischen Bedarfs entfallen.

**Abb. 26: Umsatzumverteilung - Gesamtübersicht**

Kernsortimentsgruppe	Gemeinde Detern (EDEKA Meyer)			Kaufkraftrückgewinnung aus Leer	Kaufkraftrückgewinnung aus Hesel + Uplengen	Kaufkraftrückgewinnung aus Apen	Diffuse Umsatzzufüsse	Gesamtsumme
	Umsatz aktuell	Verdrängungsumsatz		Verdrängungsumsatz	Verdrängungsumsatz	Verdrängungsumsatz		Umsatzherkunft Planvorhaben
	in Mio. €	in Mio. €	in %	in Mio. €	in Mio. €	in Mio. €	in Mio. €	in Mio. €
<b>Untersuchungsrelevanter periodischer Bedarf **)</b>	<b>5,80</b>	<b>0,43</b>	<b>7,41%</b>	<b>1,69</b>	<b>1,60</b>	<b>0,74</b>	<b>0,49</b>	<b>4,95</b>
Nahrungs- und Genussmittel	5,18	0,41	7,92	1,57	1,48	0,67	0,42	4,55
Gesundheits- und Körperpflegemittel	0,35	0,02	5,71	0,11	0,11	0,06	0,07	0,36
Zeitungen, Zeitschriften	0,02	*	*	*	*	*	0,00	0,02
Schnittblumen	0,25	*	*	*	*	*	*	0,02
<b>Vorhabenrelevanter aperiodischer Bedarf</b>	* nach Einzelsortimenten ist dieser Sortimentsbereich qualifiziert nicht ausweisbar			* nach Einzelsortimenten qualifiziert nicht ausweisbar	* nach Einzelsortimenten qualifiziert nicht ausweisbar	* nach Einzelsortimenten qualifiziert nicht ausweisbar	* nach Einzelsortimenten qualifiziert nicht ausweisbar	<b>0,19</b>
<b>Vorhabenrelevanter Einzelhandel gesamt</b>	<b>5,91</b>	<b>0,44</b>	<b>7,45%</b>	<b>1,68</b>	<b>1,60</b>	<b>0,73</b>	<b>0,49</b>	<b>5,14</b>

\* Umsatzverdrängung unterhalb der Nachweisgrenze; Rundungsdifferenzen möglich

Berechnungen nach „HUFF“: MR Consultants, 2022, Rundungsdifferenzen möglich

Mit maximalen Umsatzverdrängungsquoten von bis zu 7,9 % auf Sortiments-ebene der Nahrungs- und Genussmittel bzw. 5,7 % (Gesundheits- und

Körperpflegemittel) im untersuchungsrelevanten Warenbereich stellen sich am Versorgungsstandort Detern die höchsten Umsatzumverteilungswerte

## 7. WIRKUNGSPROGNOSE DES PLANVORHABENS

dar, die planungsrechtlich jedoch als städtebaulich unmaßgeblich und unbedenklich im Sinne des § 11 Abs. 3 BauNVO zu qualifizieren sind. Der höchst-richterlich mit 10 % (BVerwG) wird nicht erreicht. Das OVG Lüneburg hat in besonders abzuwägenden Fällen die Abwägungsschwelle mit 7 % taxiert. In einzelbetrieblicher Prüfung des EDEKA-Marktes in Detern ist dieser Wert zwar überschritten, aufgrund der unternehmerischen Stärke und der wettbewerblichen Umsatzsituation ist ein solcher Wert allerdings nicht anwendbar, zumal die Umsatzaussichten nach Eintritt aller Planvorhaben in den Wettbewerb durchaus zu der Annahme führen, dass der EDEKA-Mark speziell aufgrund deiner prospektiven guten Koppelung seine derzeitigen Umsätze steigern kann.

### Fazit:

---

**Die ökonomische Wirkungsprognose zeigt keine bedenklichen Hinweise auf schädliche Auswirkungen des Planvorhabens auf die Nahversorgungsstrukturen oder auf die weitere Entwicklung der gemeindlichen Versorgungsbereiche in den Mitgliedsgemeinden der Samtgemeinde Jümme auf.**

**Im Rahmen der angestellten ökonomischen Wirkungsprognose werden durch das Planvorhaben in der Gemeinde Filsum planungsrechtlich, städtebaulich und betriebswirtschaftlich nur unmaßgebliche und unbedenkliche Auswirkungen eintreten.**

**Die Umsätze am Standort des Planvorhabens werden überwiegend durch Kaufkraftrückgewinnungen bisher abfließender Kaufkraft aus dem eigenen Samtgemeindegebiet bzw. der Gemeinden Nortmoor und Filsum generiert.**

**Im Ergebnis dieser Analysen wird festgestellt, dass von dem Planvorhaben keine mehr als unwesentlichen Auswirkungen auf städtebauliche Strukturen und Funktionen i.S. § 11 Abs. 3 BauNVO ausgehen.**

---

## 8. ÜBEREINSTIMMUNG DES PLANVORHABENS MIT DER RAUMORDNUNG

### 8. Übereinstimmung des Planvorhabens mit der Raumordnung

#### ÜBEREINSTIMMUNG MIT DEN ZIELEN DER LANDESRAUMORDNUNG

Auf der Ebene der Raumordnung und Landesplanung sind Auswirkungen zu betrachten, wenn sie die Ziele und Grundsätze der Raumordnung tangieren. Hierzu zählen gemäß Abschnitt 2.3 LROP großflächige Neuerrichtungen, Erweiterungen (insbesondere über das Maß der Großflächigkeit hinaus) oder Änderungen von bestehenden Einzelhandelsbetrieben.

**Bei dem Standort handelt es sich nach der Definition des LROP“ gem. Abschnitt 2.3 Ziffer 02 LROP um ein neues Einzelhandelsgroßprojekt im Sinne der Raumordnung.**

Die Frage, inwieweit das aktuell geplante Ansiedlungsvorhaben die Ziele der Raumordnung tangiert, ist wie folgt zu beantworten:

Rund 95 % des geplanten Warenangebots des Netto-Marktes entfallen auf den kurzfristigen Bedarf (hier insbes. Nahrungs- und Genussmittel, Getränke, Reformwaren, Gesundheits- und Körperpflegemittel, Reinigungsmittel). Diese Sortimentsstruktur dürfte sich nach gutachterlicher Prüfung in absehbarer Zukunft aufgrund der bundeseinheitlichen Sortimentspolitik der Netto Marken-Discount AG nicht oder zumindest nicht wesentlich ändern.

Nahversorgung im Sinne des LROP meint ausschließlich die Versorgung mit periodischen Sortimenten. Hierzu zählen insbesondere die hier untersuchten Sortimentsgruppen Lebensmittel sowie Drogeriewaren, aber z.B. auch Schnittblumen sowie Zeitungen/Zeitschriften.

Die Versorgung mit aperiodischen Sortimenten zählt hingegen nicht zum Begriff der „Nahversorgung“ im Sinne des LROP. Im Rahmen der Nahversorgung dürfen diese nicht-periodischen Sortimente nur maximal 10% des Gesamtsortiments ausmachen (vgl. Frage 2.6, Seite 16 der „Arbeitshilfe zum Abschnitt 2.3 „Entwicklung der Versorgungsstrukturen des Einzelhandels“ des LROP; Niedersächsisches Ministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz, September 2017 / im Folgenden kurz: ‚Arbeitshilfe‘ genannt).

Im Zuge einer künftigen Einordnung in das Merkmal einer nicht-raumbedeutsamen Nahversorgung muss der geplante Betrieb nach Abschnitt 2.7.1 der Arbeitshilfe zum Abschnitt 2.3 „Entwicklung der Versorgungsstrukturen des Einzelhandels“ des LROP, herausgegeben im September 2017 vom Niedersächsischen Ministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (Arbeitshilfe LROP), zwingend der „wohnotbezogenen

Nahversorgung“ dienen. Diese zwingende Voraussetzung bedingt, dass mehr als 50 % des Umsatzes von Kunden aus dem fußläufig Erreichbarkeitsraum bzw. Kongruenzraum (nach LROP bzw. RROP) stammen.

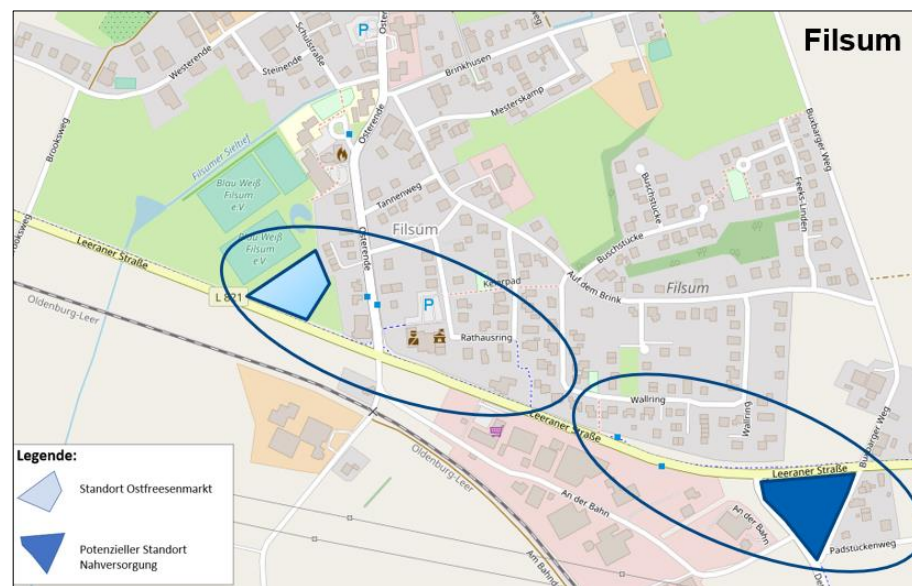
Ein Kongruenzraum ist für die Gemeinde Filsum derzeit weder durch das LROP Niedersachsen 2017 noch durch das RROP des Landkreises Leer festgesetzt. Gleichwohl wird an dieser Stelle gutachterlich empfohlen, eine nachhaltige Nahversorgung für die ländlich-strukturierten Gemeinden der Samtgemeinde Jümme zu entwickeln.

Unter Einbeziehung des gesamten Samtgemeindegebietes mit derzeit 6.794 Einwohner\*innen ist landesraumplanerisch ein Kongruenzraum für die Nahversorgung mit solchen für ländliche Strukturen wünschenswerten „relativ kurzen Wegen“ städtebaulich fixierbar.

Der Standort der geplanten Netto Marken-Discount-Filiale in Filsum verfügt über eine zentrale Lage innerhalb dieses Samtgemeinderaumes; fußläufig ist der Standort allerdings innerhalb von rd. 10 Gehminuten, ca. 5 – 6 Fahrradminuten und rd. 2 Autominuten von lediglich rd. 1.100 Einwohner\*innen aus Filsum erreichbar.

Vorschlagsweise wäre die Funktion eines zentralen Nahversorgungsstandortes im Sinne einer Verdichtung der Nahversorgungsstrukturen für den gesamten Kongruenzraum des Samtgemeindegebietes Jümme empfehlenswert. Ein solcher Kongruenzraum für die bisher unversorgten Gemeinden Nortmoor und Filsum innerhalb der Samtgemeinde wird nachstehend in der Abb. 27 grafisch als Empfehlung dargestellt.

**Abb. 27: Potentielles Nahversorgungszentrum in Filsum**



*Kartendarstellung: Bundesamt für Kartographie und Geodäsie – GeoBasis-DE; Kartebearbeitung MR Consultants, 2022*

Der geplante Ostfriesenmarkt und der geplante Netto-Markt stellen innerhalb der Gemeinde Filsum eine bipolare Struktur entlang der Leeraner Straße dar, welche – allerdings aktuell noch mit städtebaulichen Unterbrechungen - rd. 600 m voneinander entfernt liegen.

Zum Ausbau bzw. der Entwicklung eines zentralen Versorgungsbereiches im Grundzentrum Filsum bedarf es eines ‚Lückenschlusses‘ zwischen diesen

Versorgungsstandorten. Das ist ausgehend vom Ostfriesenmarkt in östlicher Verlängerung über verschiedene Dienstleistungsangebote (u.a. befindet sich bereits das Rathaus der Gemeinde benachbart) wie auch weitere Einzelhandels-, Banken- und Gastronomienutzungen perspektivisch möglich.

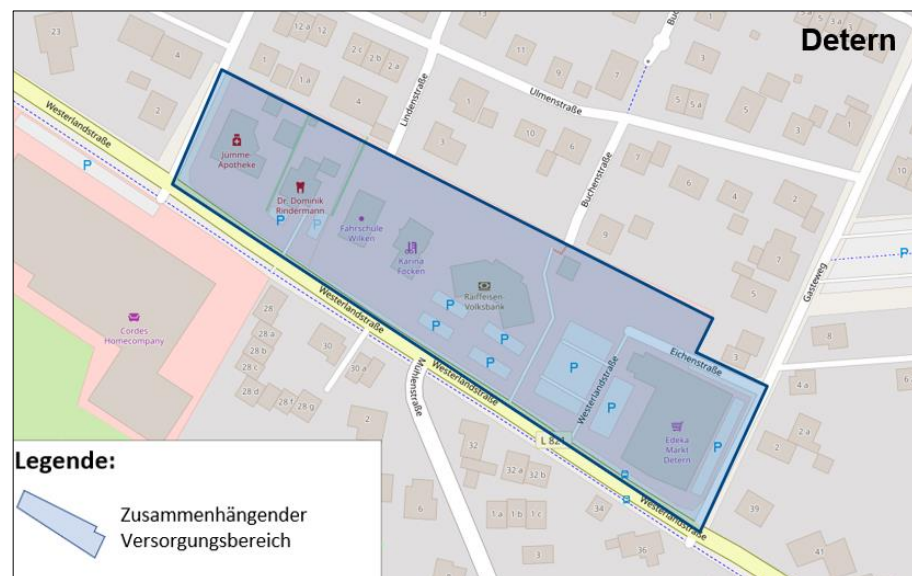
Konzeptionell ist ein zusammenhängender Versorgungsbereich in der Gemeinde Detern bereits ausgebildet.

Entlang der Westerlandstraße zwischen dem Gasteweg (im Osten) und dem Kolmoorweg bzw. Zum Krummwall (im Westen) sind zusammenhängende Dienstleistungen, Banken, Apotheke und der Lebensmittelmarkt EDEKA bereits ohne städtebauliche Unterbrechungen als zentrales Versorgungszentrum für die Gemeinde Detern ausgebildet.

Zu prüfen wäre, dies als Empfehlung, inwieweit die südliche Straßenseite der Westerlandstraße als Arrondierung des zentralen Versorgungsbereiches geeignet ist. Hier bietet sich das Geschäft „Tischonkel.de by GERKEN Wohndesign“ als städtebauliche Arrondierung an.

Im Zuge der Festlegung über eine städtebauliche Leitlinie, wie z.B. einem Nahversorgungskonzept, lassen sich die städtebaulichen Strukturen und Versorgungseinrichtungen, so auch der EDEKA-Markt Meyer, im Bestand und der weiteren Entwicklung unter einen planerischen „Schutzschirm“ stellen.

**Abb. 28: Potentielles Nahversorgungszentrum in Detern**



*Kartendarstellung: Bundesamt für Kartographie und Geodäsie – GeoBasis-DE; Kartenbearbeitung MR Consultants, 2022*

Der Vorhabenstandort der geplanten Netto-Filiale in Filsum kann generell als Nahversorgungsstandort i.S. LROP eingestuft werden, sofern die Sortimentsstruktur zu deutlich mehr als 90 % aus periodischen Sortimenten besteht und das Vorhaben überwiegend der wohnortbezogenen Nahversorgung dient.

Konzeptionell bedarf es einer weiteren und engen Abstimmung mit der Regionalplanung des Landkreises Leer, um ein derartiges städtebauliches Versorgungsmodell auch förmlich in den Regionalplänen und darüber hinaus in den jeweiligen Flächennutzungsplänen verankern zu können.

**Bei dem Standort des geplanten Netto-Marktes wird es sich um einen „Nahversorgungsbetrieb“ handeln, welcher seine wesentlichen Umsätze nahezu ausschließlich aus dem eigenen Kongruenzraum – das sind die Gemeinde Filsum selbst, Teile der Gemeinde Nortmoor und darüber hinaus auch aus Detern - generiert.**

**Der Planungsvorhabenstandort erfüllt in engster Auslegung solche Maßgaben an einen „Nahversorgungsstandort mit herausgehobener Bedeutung“ i.S. des LROP nur dann, sofern regionalplanerisch das Erfordernis zur weiträumigeren Festlegung eines fußläufigen Erreichbarkeitsraumes von bis zu 15 Gehminuten mit Bezug auf die tatsächlichen – ländlich-strukturierten - Gegebenheiten mitgetragen werden kann.**

Unabhängig von den weiteren Gesprächen und Abstimmungen mit den Regionalplanungsbehörden wird folgend eine formale Überprüfung der Gebote und Verbote nach dem LROP vorgenommen.

### **KONGRUENZGEBOT**

In einem Grundzentrum darf das Einzugsgebiet eines neuen Einzelhandelsgroßprojektes mit Angeboten aus dem periodischen Bedarf den grundzentralen Verflechtungsbereich gemäß Abschnitt 2.2 Ziffer 03 Sätze 8 und 9 als Kongruenzraum nicht wesentlich überschreiten.

Die Abgrenzung des wettbewerblichen Einzugsgebietes erfolgte in diesem Gutachten einzelfallbezogen und wurde nach den Angebotssortimenten des Netto-Marktes unter Berücksichtigung des bestehenden Wettbewerbs gemeindeübergreifend (nach den tatsächlichen absatzwirtschaftlichen Gesichtspunkten) differenziert untersucht.

Der maßgebliche fuß- und radläufige Kongruenzraum hinsichtlich der nahversorgungsrelevanten Sortimentsangebote ist im Wesentlichen das Gemeindegebiet Filsum.

Darüber hinaus werden die in Nortmoor Wohnenden bisherige Einkaufsgewohnheiten nach Hesel und Leer reduzieren und einen Teil des täglichen Bedarfs am Standort des Planvorhabens decken. Da in Filsum allerdings keine Vollversorgung angeboten wird, führt dies weiterhin zu relativ hohen Kaufkraftabflüssen von Nortmoor an Lebensmittelvollversorger-Standorte umliegender Gemeinden bzw. der Stadt Leer.



Für das Planvorhaben ist in diesem Gutachten dargelegt, dass sich das absatzwirtschaftliche Marktgebiet im Zuge der beabsichtigten Verkaufsflächenansiedlung weitestgehend auf das eigene Samtgemeindegebiet (= Verflechtungs- bzw. Kongruenzraum) beschränkt bleibt.

**Das Kongruenzgebot wird durch die Planungsabsichten eingehalten; die Kaufkraftbindung der eigenen Einwohner wird auch nach Markteintritt der Planung insgesamt und auch sortimentsweise eine Zentralität von 100 keinesfalls erreichen.**

#### **ABSTIMMUNGSGEBOT**

Neue großflächige Einzelhandelsprojekte, die über das Gebiet der Standortgemeinde hinausreichen, müssen regional abgestimmt werden. Ein entsprechendes Moderationsverfahren für Einzelhandelsgroßprojekte ist im Zuge der Einzelhandelskooperation Ost-Friesland durch den Landkreis Leer noch durchzuführen und wird nach Aussage der Gemeinde Filsum zeitnah beantragt.

**Das Planvorhaben ist absatzwirtschaftlich mit Ausnahme geringfügiger diffuser Zuflüsse, deren Herkunft nicht dezidiert zuzuordnen sind, auf das eigene Samtgemeindegebiet und dort überwiegend auf das Gemeindegebiet Filsum ausgerichtet.**

#### **BEEINTRÄCHTIGUNGSVERBOT**

Durch die „neue“ Attraktivitätssteigerung bewirkt das Planvorhaben neue Kaufkraftumverteilungen aus wichtigen Nahversorgungsstandorten in Detern sowie einer Vielzahl von Umlandkommunen.

Die Umsatzverlagerungen begründen sich – außerhalb des Samtgemeindegebietes – ausschließlich durch Rückgewinnung eigener Kaufkraft. Raumbedeutsame oder städtebaulich gefährdende Auswirkungen können insofern dort nicht eintreten.

Hinsichtlich der untersuchten Umsatz- und Kaufkraftverschiebungen aus der Gemeinde Detern wurde bereits erläutert, dass sich diese zwar betrieblich merklich auswirken, eine städtebauliche Relevanz allerdings nicht gegeben ist.

**Das Planvorhaben lässt raumordnungsrechtlich nur unmaßgebliche Auswirkungen auf die Ziele der Raumordnung erkennen. Die dargelegten Auswirkungen liegen allesamt i.S. § 11 Abs. 3 BauNVO städtebaulich, betrieblich und sortimentsweise unterhalb der Schwelle der Beeinträchtigung.**

**Dem Beeinträchtigungsgebot wird insoweit Genüge getan.**

### **STANDORTE MIT HERAUSGEHOBENER BEDEUTUNG FÜR DIE NAHVERSORGUNG**

Standorte mit herausgehobener Bedeutung für die Nahversorgung zeichnen sich dadurch aus, dass an ihnen auch Einzelhandelsgroßprojekte, deren Einzugsbereiche über fußläufige Entfernungen hinausgehen, angesiedelt werden können (vgl. Arbeitshilfe zu Frage 8.2, Seite 70).

**Der in der Gemeinde Filsum außerhalb von Zentralen Versorgungsbereichen geplante Versorgungsstandort mit einem Lebensmittelmarkt (hier das Ansiedlungsvorhaben Netto Marken-Discount) kann u.E. nach dem LROP als ‚Nahversorgungsstandort mit herausgehobener Bedeutung‘ definiert und eingestuft werden.**

Eine fußläufige Versorgung aller Ortsteile im empfohlenen Kongruenzraum ist in Ermangelung dessen weder durch einen Zentralen Versorgungsbereich oder anderen „Nahversorgungs- bzw. Stadtteilzentren“ möglich. Insofern könnte dieser Einkaufsstandort eine bedeutende Versorgungsaufgabe innerhalb der Nahversorgungsstrukturen der Gemeinde Filsum und sogar der Samtgemeinde Jümme einnehmen.

Das Planvorhaben wäre nach Realisierung und Markteintritt imstande, wesentliche Aufgaben der täglichen Grundversorgung in Filsum (und mit Einschränkungen auch in Nortmoor) für dz. rd. 2.173 Einwohner\*innen zu übernehmen.

### **ÜBEREINSTIMMUNG MIT DEM REGIONALEN RAUMORDNUNGSPROGRAMM (RROP)**

Das RROP des Landkreises Leer bildet einen dezidierten Rahmen für die städtebauliche Entwicklung (Bauleitplanung) der regionsangehörigen Städte und Gemeinden sowie für raumbezogene Fachplanungen (Verkehrsplanung, Landschaftsplanung, Wasserwirtschaft, Rohstoffgewinnung etc.).

Weitere verbindliche Zuweisungen hinsichtlich der Entwicklung der Nahversorgung oder des hier untersuchten Grundstückes werden im RROP nicht getroffen.

**Für das Planvorhaben wird grundsätzlich eine Übereinstimmung mit dem LROP sowie eine raumordnungsrechtliche Zulässigkeit der angestrebten Verkaufsflächenansiedlung in einer Verkaufsflächengröße von bis zu 1.150 qm nach dem RROP des Landkreises Leer testiert.**

## 9. ZUSAMMENFASSUNG DER UNTERSUCHUNGEN UND PLANUNGSEMPFEHLUNGEN

### 9. Zusammenfassung der Untersuchungen und Planungsempfehlungen

In diesem Gutachten wurde die städtebauliche Raumverträglichkeit aufgrund der Planung zur **Ansiedlung eines großflächigen Lebensmittelmarktes** in der Gemeinde Filsum untersucht. Das Planvorhaben umfasst eine geplante **Verkaufsfläche von bis zu rd. 1.150 qm**.

Für den Standort besteht kein B-Plan, er befindet sich in siedlungsintegrierter Ortsteillage. Das vom Betreiber vorgesehene Verkaufsflächenmaß unterliegt den Planungsregeln für großflächige Einzelhandelsbetriebe.

In diesem Gutachten war zu untersuchen, ob und inwieweit der vom Planvorhaben ausgehende und zu erwartende Umsatz gegen die Gebote oder Verbote des LROP 2017 verstößt.

Der untersuchte Betriebstyp Netto Marken-Discount ist in der Rechtsdefinition des BVerwG weder eindeutig dem Betriebstyp des Lebensmittelvollsortiments noch dem des Lebensmitteldiscounts zuzuordnen. Mit seiner regelmäßigen Sortimentsbreite von bis zu ca. 5.200 Artikeln nimmt dieser Betriebstyp ein Sonderstellungsmerkmal ein, da er eine wesentlich umfassendere Nahversorgung als herkömmliche Lebensmitteldiscounter bietet und zudem anders als Vollsortimenter mit einem deutlich kleineren Einzugsgebiet auskommt.

Nach gutachterlicher Feststellung übernimmt der Lebensmittelmarkt als funktional wichtiger Nahversorgungsstandort im tatsächlichen Sinne bedeutende Nahversorgungsfunktionen, um in diesem ländlich-strukturierten Gemeindegebiet eine „Nahversorgung der kurzen (bzw. kürzeren) Wege“ sicherzustellen.

Die Bewertung der Umverteilungswirkungen im Untersuchungsgebiet hat gezeigt, dass durch die geplante Verkaufsflächenansiedlung zwar Umsatzumverteilungen ausgelöst werden, diese jedoch hinsichtlich ihrer Wirkung auf wichtige Nahversorgungsstandorte unterhalb des höchststrichterlich als Maßstab formulierten Abwägungsschwellenwertes von 10 % liegen.

Die Umsatzumverteilungswirkungen wurden sowohl in städtebaulicher Funktionsanalyse als auch in betrieblicher Einzelprüfung sortimentsgenau geprüft. Dabei wurde auch untersucht, ob und in welchem Ausmaß negative städtebauliche Auswirkungen i.S. § 11 Abs. 3 BauNVO durch das Planvorhaben identifizierbar sind. Die Bewertungen kommen hierbei zu dem Ergebnis, dass negative städtebauliche Effekte nach § 11 Abs. 3 BauNVO auszuschließen sind.

Für das Planvorhaben wurde ein untersuchungsrelevanter **Jahresumsatz von 4,95 Mio. Euro** errechnet. Dieser Umsatz wird die Strukturen aller absatzwirtschaftlich betroffenen Versorgungsstrukturen weder innerhalb noch außerhalb der Samtgemeinde Jümme mehr als unwesentlich beeinträchtigen.

In der Wirkungsanalyse konnte dargelegt werden, dass sich die geplante Verkaufsflächengröße von 1.150 qm als **verträglich für alle bestehenden Einzelhandelsstrukturen und schützenswerten Versorgungsbereiche i.S. § 11 Abs. 3 BauNVO** darstellt.

Die Bewertung der Umverteilungswirkungen im Untersuchungsgebiet zeigt auf, dass die geplante Verkaufsflächenansiedlung des Lebensmittelmarktes Netto Marken-Discount am untersuchten Standort in dem begehrten Maße nach § 11 Abs. 3 BauNVO raumordnerisch, städtebaulich und planungsrechtlich verträglich ist.

Das Planvorhaben ist zu etwa 95 % auf periodische Sortimente ausgerichtet und es kann i.S. der Landesraumordnung und der Regionalplanung überwiegend der Wohnbevölkerung im empfohlenen Kongruenzraum „Nahversorgungsbereich Filsum“ innerhalb der Samtgemeinde Jümme mit einer raumordnungsrechtlichen Ausweisung als ‚Standort mit herausgehobener Bedeutung für die Nahversorgung‘ eine bedeutende Nahversorgungsfunktion einnehmen, welche hiermit gutachterlich empfohlen werden kann.

Nach unserer Einschätzung werden sich Kommunen auf weitere erhebliche Veränderungen im stationären Einzelhandel einstellen müssen. Insbesondere der Lebensmitteleinzelhandel expandiert seit mehreren Jahren i.d.R. nur noch an Standorte mit einer Mantelbevölkerung ab ca. 6.000 Einwohner.

Dadurch werden in ländlich-strukturierten Gemeinden, Stadt- und Ortsteilen kreative Konzepte gefragt, die mit einer deutlich geringeren Mantelbevölkerung Ansiedlungsbereitschaft (ggf. oberhalb der 800-m<sup>2</sup>-Verkaufsflächengrenze zur Großflächigkeit) zeigen (sofern und vorbehaltlich sie jenseits dieser Grenze der planungsrechtlichen Großflächigkeit vor Ort kompatibel und verträglich mit den weiteren Nahversorgungsstrukturen der Kommune sind).

Nach aktuellen Analysen des Bundesinstitutes für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) und der BBE Handelsberatung im Auftrag des BMI wurde im Rahmen des Bundesprogrammes „Zukunftsfähige Innenstädte und Zentren“ festgestellt, dass nach den Einschränkungen im Verlauf der Corona-Pandemie aktuell 93 % aller Lebensmitteleinkäufe am eigenen Wohnort getätigt werden und der Lebensmitteleinzelhandel damit der zentrale Frequenzanker für Kommunen geworden ist.

Die deutschen Verbraucher gelten als äußerst preissensibel, weitere Auswahlkriterien gewinnen jedoch an Bedeutung. Die Kunden erwarten zunehmend eine hohe Aufenthaltsqualität in den Lebensmittelmärkten. Durch diese Erwartungen sowie das zunehmende Bewusstsein für die Nachhaltigkeit steigen die Konsumausgaben für Lebensmittel insgesamt.

Die zu beobachtende Mobilitätswende hat ebenfalls Einfluss auf das Nachfrageverhalten.

Im Zuge der Nachhaltigkeitsdebatte wird oftmals von einer drastischen Veränderung der Verkehrsmittelnutzung gesprochen. Hier werden Einkaufswege schon heute häufig zu Fuß oder mit dem Fahrrad erledigt. Insbesondere kleinere Haushalte verzichten öfter auf den Pkw.

Die Bereitschaft, auch längere Anfahrtswege mit dem Fahrrad zu absolvieren und eine Verquickung zwischen „Spaziergang und fußläufigem Einkaufen“ nehmen in der deutschen Bevölkerung zu.

Insoweit stehen die heute von der Gerichtsbarkeit definierten Erreichbarkeitszonen von bis zu 10 Fußminuten generell auf dem Prüfstand – mehr denn je unter dem Einfluss der aktuell zunehmenden Versorgungsknappheit und -verteuerung von Energie- und Grundversorgungsgütern.

Die in der Arbeitshilfe zum LROP zu Abschnitt 2.7.2 genannten Merkmale und Voraussetzungen für einen Standort mit herausgehobener Bedeutung für die Nahversorgung außerhalb der Zentralen Orte wird von dem Planvorhaben – und dies ohne betrieblich gefährdende Umsatzrückgänge des EDEKA-Marktes in Dertern oder anderen Kommunen im Umland – weder überschritten noch städtebaulich mehr als unwesentlich tangiert.

**Das Planvorhaben erfüllt solche vom LROP vorgegebenen Merkmale eines Betriebes an einen (potenziellen) „Standort mit herausgehobener Bedeutung für die Nahversorgung“.**

**Es erfüllt solche Vorgaben an die Sortimentsstrukturen und es unterschreitet die genannten Regeln einer maximal zulässigen Verkaufsflächengrenze von bis zu 10 v.H. an aperiodischen/zentrenrelevanten Rand-/Aktions assortimenten erheblich.**

**Einzig: es mangelt siedlungsstrukturell an einer ausreichenden Mantelbevölkerung, mittels derer der Nahversorgungsstandort die vom LROP als Abwägungsmaßstab definierten „regelmäßigen“ fußläufigen Entfernungen von bis zu 10 Minuten, aus denen mindestens 50 % des Jahresumsatzes generiert werden“ erfüllt werden können.**

**Aus gutachterlicher Sicht und mit Blick in die Zukunft des Lebensmitteleinzelhandels sprechen aus unserer Überzeugung raumordnungsrechtlich und städtebaulich keinerlei Gründe gegen eine Umsetzung im Rahmen der in dieser Verträglichkeitsuntersuchung dargelegten Verkaufsflächenansiedlung.**



## 10. ABBILDUNGSVERZEICHNIS

### 10. Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Lage des Planvorhabens in Filsum .....	8	Abb. 21: Kaufkraftbindung Nahversorgung SG Jümme - aktuell.....	42
Abb. 2: Makro-Standort des Planvorhabens .....	9	Abb. 22: Kaufkraftströme SG Jümme - skizziert .....	42
Abb. 3: Sortiments- und Umsatzstrukturbilanz des Planvorhabens .....	14	Abb. 23: Kaufkraftbindung Nahversorgung Jümme – nach Markteintritt.....	43
Abb. 4: Untersuchungsraum .....	16	Abb. 24: Umsatzumverteilung Versorgungsstandort Detern (EDEKA u.a.) ....	46
Abb. 5: Mitgliedsgemeinden und EW - Samtgemeinde Jümme .....	19	Abb. 25: Diffuse Zuflüsse .....	47
Abb. 6: Luftbilder Gemeinde Filsum .....	21	Abb. 26: Umsatzumverteilung - Gesamtübersicht .....	49
Abb. 7: Umsatzentwicklung im deutschen Einzelhandel 2000 – 2021 .....	23	Abb. 27: Potentielles Nahversorgungszentrum in Filsum.....	52
Abb. 8: Umsatzentwicklung Onlinehandel 2007 - 2021 .....	24	Abb. 28: Potentielles Nahversorgungszentrum in Detern .....	53
Abb. 9: Onlineanteil Food und Nonfood 2018 - 2020 .....	25		
Abb. 10: Flächenentwicklung im deutschen Lebensmittel-Einzelhandel .....	26		
Abb. 11: Umsatzanalyse Samtgemeinde Jümme .....	28		
Abb. 12: Umsatzanalyse Food - Samtgemeinde Jümme .....	29		
Abb. 13: Wesentliche Lebensmittelwettbewerber im Untersuchungsraum...30			
Abb. 14: EDEKA Meyer, Gasteweg 1, Detern.....	32		
Abb. 15: Lageplan Planvorhaben Ostfriesenmarkt, Filsum .....	35		
Abb. 16: Grundriss Einrichtungsplan Ostfriesenmarkt, Filsum .....	35		
Abb. 17: Kaufkraft für den Einzelhandel insgesamt 2021 .....	37		
Abb. 18: Einzelhandelskaufkraft – zusätzliche Tourismus-Effekte ab 2023 ..39			
Abb. 19: Einzelhandelskaufkraft periodischer Bedarf SG Jümme.....	40		
Abb. 20: Kaufkraftpotenzial Foodbereich .....	41		