

Informationsvorlage



Der Regionalverbandsdirektor

Vorlagen-Nr 0280/2018 Zuständigkeit: Fachdienst 60:
Regionalentwicklung und
Planung
Vorlagen-Datum: 12.09.2018

Interkommunale Zusammenarbeit zur Steuerung der Zentren- und Einzelhandelsentwicklung im Planverband - Rückblick Expertenwerkstatt

Beratungsfolge	Termin	Status	Beschlussart	Ergebnis
Kooperationsrat	19.10.2018	Ö	Kenntnisnahme	

Sachverhalt:

Der Kooperationsrat hat in seiner Sitzung am 30.06.2017 die Verwaltung beauftragt, einen Vorschlag zur Interkommunalen Steuerung der Zentren- und Einzelhandelsentwicklung im Planungsverband zu erarbeiten und diesen dem Kooperationsrat zur Beratung und Beschlussfassung vorzulegen. Dieser Prozess soll durch eine, zwischenzeitlich gebildete, Steuerungsgruppe beratend begleitet werden. Im Rahmen der dritten Steuerungsgruppensitzung mit Vertretern aus dem Regionalverband, den einzelnen Regionalverbandskommunen sowie externe Akteure wie der Landesplanungsbehörde und der IHK am 02.Mai 2018, fand eine Expertenwerkstatt zur Zentren- und Einzelhandelsentwicklung im Regionalverband Saarbrücken statt. Anlass war aus guten, bundesweiten Beispielen verschiedener Planungsverbänden zu lernen, an den Erfahrungen anderer Regionen zu partizipieren sowie mögliche Ansätze für den Regionalverband zu diskutieren. Eingeladen waren der Zweckverband Raum Kassel, die Städteregion Aachen und der Kommunalverbund Niedersachsen-Bremen.

Vorgestellt wurden drei Konzepte inklusive den damit verbundenen Vorgehensweisen. Diese waren „Das Einzelhandels- und Zentrenkonzept des Zweckverbandes Raum Kassel“, das „Städteregionales Einzelhandelskonzept STRIKT der Städteregion Aachen“ sowie das „Regionales Zentren- und Einzelhandelskonzept Region Bremen. Die Hauptaspekte der drei o.g. Vorträge sowie der einhergehenden Diskussionen hierzu ergaben nachstehende Ergebnisthesen:

Einzelhandelskonzept – Leitziele: Ein Einzelhandelskonzept kann unterschiedliche Leitziele verfolgen, wie z.B. die Sicherung der Nahversorgung, die Stärkung der ZVB oder die Begrenzung dezentraler Ansiedlungen. Die Konzepte sind meist als informelle Konzepte konzipiert, deren Umsetzung oftmals von einer freiwilligen

Selbstbindung der Akteure abhängt. Trotz des informellen Charakters können sie eine große Steuerungswirkung entfalten.

Standortkonzept/ ZVB: Standort-/ Zentrenkonzepte und darin festgelegte ZVB sind wichtige Instrumente zur Steuerung der Einzelhandelsentwicklung. ZVB können z.B. anhand von spezifischen Kriterien (z.B. Mindestausstattung, ergänzende Angebote) und/ oder in bilateraler Abstimmung mit den beteiligten Kommunen (parzellenscharf) abgegrenzt werden.

Kommunikationsaufgaben: „Kommunikation“ ist eine der wesentlichen Aufgaben und ein Erfolgsfaktor beim Thema Einzelhandelsentwicklung. Zentrale Akteure sind die Verwaltung (z.B. Bau-/ Planungsämter), Investoren/ Einzelhändler, die Öffentlichkeit und die Politik. Der politische Rückhalt entscheidet, ob die Umsetzung von Konzepten zur Einzelhandelsentwicklung bzw. von speziellen Vorhaben erfolgreich ist. Gerade in Grenzregionen ist es wichtig, eine Abstimmung mit den Nachbarkommunen jenseits der Grenze anzustreben.

Sortimentslisten: Die Erfahrung anderer Regionen zeigt, dass sowohl Sortimentslisten als auch die Kategorisierung der Zulässigkeit in den Versorgungsbereichen eine Unterstützung für die Praxis sein können.

Prüfkriterien und Prüfschemata: Prüfkriterien und Prüfschemata, die konsensual abgestimmt wurden, vereinfachen die Beurteilungsverfahren und tragen zur Transparenz bei. In diesem Kontext kann es sinnvoll sein, Schwellenwerte zu definieren (auch unterhalb der Großflächigkeit) und diese als Beurteilungsgrundlage heranzuziehen. Neben der Verkaufsfläche sollte über die Anwendung weiterer Kriterien, wie Sortiment, Zentralität, Lage oder Betriebstypen, nachgedacht werden.

Verfahren und Gremien: Hilfreich sind vereinbarte Verfahrensabläufe, die vorgeben, wann das Handeln welcher Akteure gefragt ist. In allen Beispielregionen wurden erfolgreich Gremien für die Beurteilung und regionale Abstimmung von Einzelhandelsvorhaben etabliert, teilweise mit unterschiedlichen Kompetenzen (z.B. Fachbeirat, Bürgermeisterkonferenz, Moderationsausschuss). Zu klären ist, ob Empfehlungen bzw. Entscheidungen einstimmig (d.h. alle in der regionalen Kooperation vertretenen Kommunen) oder lediglich auf Basis der Stellungnahme der betroffenen Kommunen getroffen werden.

Verträglichkeitsgutachten: Verträglichkeitsgutachten zu Einzelhandelsvorhaben sind meist Bausteine der regionalen Abstimmungsprozesse, allerdings erfüllen sie oftmals nicht die Anforderungen. Das Festlegen von „Anforderungen“ an Gutachten (z.B. Untersuchungsumfang, Infos zu Annahmen und Methoden) kann zur Vermeidung von Mängeln und zur transparenteren Darstellung beitragen.

Gemeinsame Positionen: Eine Positionierung zu einzelnen Themen, wie dem Umgang mit großflächigen Bau-/ Gartenmärkten, einzelstehenden Einkaufsmärkten oder der Erweiterung von Standorten, führt zu einem besseren „Standing“ der zuständigen Akteure und schafft Klarheit – auch gegenüber potenziellen Investoren.

Bauleitplanung: Die ZVB können generell im FNP und im B-Plan dargestellt/festgesetzt werden, wenngleich eine Integration in den FNP rechtlich schwierig sein kann. Als Grundlage für die Ansiedlung von Einzelhandel kommt den B-Plänen eine besondere Rolle zu. Neuaufstellungen kosten Ressourcen; Bestandspläne können Probleme mit sich bringen, wenn das bestehende Planungsrecht den aktuellen Herausforderungen bzw. Zielsetzungen nicht entspricht. Hier ist zu bedenken, dass im Zweifelsfall Planungsschadensrecht geltend gemacht werden könnte. Generell „verlassen“ sich Investoren auf Aussagen bestehender B-Pläne.

Bilanz ziehen: In regelmäßigen Abständen sollte auf der Grundlage eines laufenden Monitorings Bilanz zur Einzelhandels- und Zentrenentwicklung gezogen werden. Sowohl das Monitoring als auch die regelmäßige Bilanzierung (Evaluation) sollten bereits bei der Konzepterstellung Berücksichtigung finden und eingeplant werden.

Risikofaktoren: Zu den Fallstricken zählt sicherlich das politische Aushandeln von Lösungen „jenseits“ der vereinbarten Konzepte und Ziele, d.h. wenn sich politische Vertreter*innen nicht dem gemeinsamen regionalen Konzept verpflichtet sehen und alternative Lösungen in ihren Kommunen umsetzen, die dem Grundgedanken des Konzepts widersprechen. Zudem sollten insbesondere bei der Institutionalisierung von Gremien Doppelstrukturen vermieden werden. Hier ist auf eine sinnvolle Arbeitsteilung der Gremien und Planungsebenen zu achten.

Erfolgsfaktoren: Es gibt viele Erfolgsfaktoren, die über eine erfolgreiche Umsetzung von Einzelhandelsstrategien entscheiden. Maßgeblich sind z.B. Transparenz, eine gute Kommunikationskultur als Basis für die Zusammenarbeit (nicht nur mit der Politik, sondern auch mit der IHK und der Regionalplanung etc.) sowie klare Zuständigkeiten und Ansprechpartner. In Bezug auf die Beurteilung von Vorhaben können vorabgestimmte „Konsenskriterien“ zu einem vereinfachten und systematischeren Verfahren beitragen.

Die Inhalte der Expertenwerkstatt und die daraus resultierenden bzw. übertragbaren Erkenntnisse für das beabsichtigte interkommunale Zentren- und Einzelhandelskonzept für den Regionalverband Saarbrücken, werden in der Kooperationssitzung durch das, den Prozess begleitende, Büro für Landschafts-, Stadt-, und Raumplanung AGL vorgestellt und erläutert.