

Gut- achten

11/2025

**Auswirkungsanalyse für die geplante
Erweiterung eines NETTO-Marktes in Varel,
Hafenstraße 6a, gem. § 11 Abs. 3 BauNVO**

Impressum

AUFTRAGNEHMER

**Stadt + Handel Beckmann und
Föhler Stadtplaner GmbH**

info@stadt-handel.de
www.stadt-handel.de
Amtsgericht Dortmund
Handelsregisternummer
HRB 33826
Hauptsitz Dortmund

Standort Dortmund

Hörder Hafenstraße 11
44263 Dortmund
Fon +49 231 86 26 890
Fax +49 231 86 26 891

Standort Hamburg

Tibarg 21
22459 Hamburg
Fon +49 40 53 30 96 46
Fax +49 40 53 30 96 47

Standort Karlsruhe

Beiertheimer Allee 22
76137 Karlsruhe
Fon +49 721 14 51 22 62
Fax +49 721 14 51 22 63

Standort Leipzig

Markt 9
04109 Leipzig
Fon +49 341 92 72 39 42
Fax +49 341 92 72 39 43

VERFASSER

**M. Sc. Mathias Tetzlaff
M. Sc. Ramona Kröll**

Hamburg, 06.11.2025

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung mehrerer geschlechtsspezifischer Personenbezeichnungen verzichtet. Die gewählte männliche Form schließt stets auch andere Geschlechter mit ein.

Neue Wege. Klare Pläne.

Inhaltsverzeichnis

	KAPITEL	SEITE
1	Ausgangssituation und Zielsetzung	1
2	Methodik	2
3	Standortbeschreibung	7
3.1	Makrostandort	7
3.2	Mikrostandort	8
4	Markt- und Standortanalyse	10
4.1	Einzugsgebiet und Ableitung des Untersuchungsraumes	10
4.2	Angebotsanalyse	13
4.3	Nachfrageanalyse	14
4.4	Städtebaulich-funktionale Analyse der zentralen Versorgungsbereiche im Untersuchungsraum	15
4.5	Bewertung der angebots- und nachfrageseitigen Strukturen	18
5	Vorhabendaten	20
5.1	Sortimente und Verkaufsflächen	20
5.2	Umsatz des Bestandsobjektes	21
5.3	Umsatzprognose für das Planvorhaben (Marktanteilsmodell)	23
6	Auswirkungsanalyse	29
6.1	Einordnung in die kommunalplanerischen Rahmenvorgaben (EHK Varel 2023)	29
6.2	Absatzwirtschaftliche Auswirkungen	30
6.3	Städtebauliche Einordnung der absatzwirtschaftlichen Auswirkungen	31
6.4	Berücksichtigung bereits bekannter Einzelhandelsentwicklungen	34
6.5	Einordnung in die landesplanerischen Zielstellungen (LROP-VO Niedersachsen 2017)	35
7	Zusammenfassung der Ergebnisse	42
	Anhang	I

1

Ausgangssituation und Zielsetzung

In Varel ist die Erweiterung des NETTO-Marktes in der Hafenstraße 6a von aktuell 878 m² GVKF auf 1.085 m² GVKF (+ 207 m² VKF) projektiert.

Bei dem Planvorhaben handelt es sich um einen großflächigen Einzelhandelsbetrieb (> 800 m² VKF/1.200 m² BGF). Demnach wird die Regelvermutung gemäß § 11 Abs. 3 BauNVO ausgelöst. Mehr als unwesentliche Auswirkungen auf den Bestand oder die Entwicklung zentraler Versorgungsbereiche und/oder die integrierte Nahversorgung können demnach nicht per se ausgeschlossen werden. In der Folge bleibt zu prüfen, ob gemäß § 11 Abs. 3 BauNVO keine negativen absatzwirtschaftlichen und/oder städtebaulichen Auswirkungen zu erwarten sind und die Konformität zum Einzelhandelskonzept der Stadt Varel¹ sowie zu den Zielen des LROP Niedersachsen 2017 gegeben ist.

Als Grundlage für das weitere Planverfahren werden im vorliegenden Gutachten folgende Punkte untersucht und bewertet:

Absatzwirtschaftliche und städtebauliche Auswirkungen

- Auswirkungen auf den Bestand und/oder die Entwicklungsmöglichkeiten der zentralen Versorgungsbereiche und/oder die integrierte Nahversorgung im Untersuchungsraum.

Einordnung gemäß kommunalplanerischer Grundlagen

- Einordnung in die Fortschreibung des Einzelhandelskonzeptes für die Stadt Varel 2023.

Einordnung gemäß landes- und regionalplanerischer Grundlagen

- Einordnung in die relevanten Vorgaben der LROP-VO Niedersachsen 2017.

¹ Fortschreibung des Einzelhandelskonzeptes für die Stadt Varel 2023 (Stadt + Handel). Im Folgenden als **EHK Varel 2023** benannt.

Im Folgenden wird die dem Gutachten zu Grunde liegende Methodik dargestellt.

Angebotsanalyse

Es werden angesichts der vorliegenden Planungskonzeption sowie der städtebaulichen Ausgangslage die Sortimente Nahrungs- und Genussmittel (inkl. Getränke und Reformwaren) (= nahversorgungsrelevant gem. „Vareler Liste“, EHK Varel 2023) als untersuchungsrelevant eingeschätzt.

Für die Erstellung dieses Verträglichkeitsgutachtens hat Stadt + Handel die Daten im Untersuchungsraum im Februar 2023 erhoben und im Mai 2025 via desk-research aktualisiert. Die Erhebung erfolgte durch eine Standortbegehung und sortimentsgenaue Verkaufsflächenerfassung (differenziert nach innen- und außenliegender Verkaufsfläche) der im Sinne der Untersuchungsfragen relevanten Betriebe bzw. Sortimente im Untersuchungsraum (s. u.) wie folgt:

- Erfassung des kompletten Bestands im untersuchungsrelevanten Sortiment im Haupt- und Randsortiment.

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 findet im Rahmen der Bestandsüberprüfung Anwendung.

Die Analyse des Einzelhandelsbestandes dient in erster Linie der methodischen Grundlage zur Sortimentsbetrachtung und den absatzwirtschaftlichen Berechnungen.

Umsatzschätzung (Bestandsumsatz/Umsatzprognose)

Zur Beurteilung der absatzwirtschaftlichen Auswirkungen des Planvorhabens wird eine Umsatzschätzung der untersuchungsrelevanten Betriebe und Sortimente im Untersuchungsraum durchgeführt². Basis für die Umsatzschätzung der untersuchungsrelevanten Einzelhandelsstrukturen sowie für die Umsatzprognose des in Rede stehenden Planvorhabens bilden:

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

Hinsichtlich des Planvorhabens wird die Umsatzprognose konkret anhand eines sortimentspezifischen Marktanteilskonzepts (= *Marktanteilsmodell*) abgeleitet, sodass der spezifischen Ausgangssituation für das in Rede stehende Planvorhaben Rechnung getragen wird. Der zu erwartende Marktanteil und der daraus re-

² Alle Angaben zu Kaufkraft, Flächenproduktivitäten und Umsatz in Euro sind Bruttowerte.

sultierende Vorhabenumsatz bestimmen sich jeweils anhand der konkret zu analysierenden und zu bewertenden standortrelevanten und wettbewerbsrelevanten Rahmenbedingungen.

Umgang mit der Erweiterung des Lebensmitteldiscounters

Eine isolierte Betrachtung der Erweiterungsfläche und deren Auswirkungen ist unzulässig, da mit einer Verkaufsflächenerweiterung meist auch qualitative Änderungen einhergehen, welche die Attraktivität von Betrieben z. T. mehr als unwesentlich steigern können³. Daher ist der geschätzte Mehrumsatz des durch die Erweiterung neu strukturierten Betriebes, welcher durch die Verkaufsflächenerweiterung einerseits und die Attraktivitätssteigerung andererseits resultiert, in die Berechnung der absatzwirtschaftlichen Auswirkungen einzustellen. Durch dieses Vorgehen wird erreicht, dass der Umsatz des neu strukturierten/erweiterten, mit einer höheren Ausstrahlungskraft ausgestatteten Betriebes, korrekt in die Berechnung der Auswirkungen, unter Berücksichtigung der gegebenen städtebaulichen Situation, eingestellt wird. Dieses Vorgehen verpflichtet zu einer intensiven städtebaulichen Würdigung der absatzwirtschaftlichen Auswirkungen, da entsprechende – durch den bestehenden Markt möglicherweise bereits initiierte – Vorschädigungen in zentralen Versorgungsbereichen zu beachten sind.

Nachfrageanalyse

Die Datenbasis der Nachfrageseite basiert auf sortimentspezifischen, postleitzahlbezogenen IfH-Kaufkraftkennziffern aus dem Jahr 2024 für die Stadt Varel sowie auf Einwohnerzahlen auf Straßenabschnittsebene seitens der GfK 2024 und des Landesamtes für Statistik Niedersachsen (LSN)⁴ 2025.

Städtebauliche Analyse

Als Grundlage wurden die Abgrenzungen und Analysen der zentralen Versorgungsbereiche der kommunalen Einzelhandelskonzepte herangezogen. Die Innenstädte, städtische Nebenzentren sowie Nahversorgungszentren sind städtebaurechtlich und landesplanerisch ein Schutzgut im Sinne des BauGB, der BauNVO und der LROP-VO Niedersachsens 2017.

Hierauf basierend können Auswirkungen auf die Entwicklung der ausgewiesenen zentralen Versorgungsbereiche durch das Planvorhaben ermittelt und dargestellt werden.

Absatzwirtschaftliche Auswirkungen

Die Ermittlung der durch das Planvorhaben potenziell ausgelösten Umsatzumverteilungen ist ein wichtiger Analyseschritt der Auswirkungsanalyse. Aus diesem wird erkennbar, von welchen Einzelhandelsstandorten und somit letztlich aus welchen Kommunen und wiederum aus welchen städtebaulichen Lagen eine Umsatzumverteilung in welcher Größenordnung zu erwarten sein wird. Damit steht

³ Vgl. Urteile des OVG Münster vom 06.11.2008 (10A 1417/07 und 10A/2601/07).

⁴ Landesamt für Statistik Niedersachsen – LSN Online Datenbank. Im Folgenden als LSN bezeichnet.

ein absatzwirtschaftliches Untersuchungsergebnis fest, das Rückschlüsse auf die daraus resultierenden Auswirkungen zulässt.

Die Berechnung der Umsatzumverteilung erfolgt basierend auf einem Gravitationsmodell. Gemäß der aktuellen Rechtsprechung ist ein sogenannter realitätsnaher Worst Case Fall⁵ in die Untersuchung einzustellen.

Eingangswerte für die Umsatzumverteilungsberechnung sind neben den Daten des Planvorhabens, die ermittelten Verkaufsflächen, die Flächenproduktivitäten gemäß Unternehmensveröffentlichungen und Branchenfachliteratur sowie die daraus resultierenden Umsatzsummen. Berücksichtigung finden innerhalb der Umsatzumverteilungsberechnung folgende Parameter:

- die Gesamtattraktivität der erfassten Standorte unter Einbeziehung der Entfernung zum Vorhabenstandort,
- Agglomerationswirkungen in den bestehenden Zentren,
- Verkaufsflächenausstattung der untersuchten Betriebe,
- großräumige und siedlungsstrukturelle verkehrliche Anbindung der untersuchten Betriebe,
- Wettbewerbsrelevanz der Anbieter und Angebotsstandorte zum Planvorhaben.

Auf dieser Grundlage werden sodann Umsatzumverteilungen im Worst Case ermittelt.

Die Anwendung einer fixen Umsatzumverteilungsgröße, wie etwa die in der Rechtsprechung wiederholt angeführte 10 %-Größenordnung, ist allerdings sowohl fachlich als auch gemäß der aktuellen Rechtsprechung allein nicht zielführend. Bei kleinräumiger Betrachtungsweise innerhalb der Siedlungs- und Zentrenstruktur kann die Schwelle möglicher negativer städtebaulicher Auswirkungen je nach städtebaulicher Ausgangslage bereits bei deutlich weniger als 10 % liegen (vgl. VG Arnsberg 4 K 572/04; OVG Berlin-Brandenburg 3 D 7/03.NE). Gleichzeitig können bei Umsatzumverteilungen von über 10 % im Einzelfall negative Auswirkungen fehlen. Die 10 %-Größenordnung ist insofern als „Faustformel“ zu verstehen, die sowohl unter- als auch überschritten werden kann und im Einzelfall gleichwohl aufgrund der konkreten Umstände keine schädlichen bzw. nicht unwesentlichen Auswirkungen zu erwarten sind.

Städtebauliche Auswirkungen des Planvorhabens

Die zu erwartenden Umsatzumverteilungen werden für die zentralen Versorgungsbereiche und sonstigen Standortbereiche im Untersuchungsraum dargestellt und mit den Ergebnissen der Bestandsaufnahme des Städtebaus verknüpft und bewertet. Dadurch werden die Auswirkungen anhand vorhabenspezifischer

⁵ Aus fachgutachterlicher Sicht ist es weder notwendig noch von der Rechtsprechung gefordert, alle Eckdaten möglichst nachteilig für das Vorhaben einzustellen. Dies wird im Übrigen auch nicht in der Grundsatzentscheidung des OVG NRW (Preussen-Park-Entscheidung, vgl. OVG NRW, Urteil vom 07. Dezember 2000, 7A D 60/99.NE) gefordert. Vielmehr ist eine realistische Worst Case-Betrachtung und Bewertung von Vorhaben gefordert, welche „...die realistischere zu erwartenden Entwicklungen in den Blick nimmt“. Vgl. BVerwG, Urteil vom 27. März 2013, 4 CN 6.11.

Kenngößen ebenso ablesbar wie anhand absatzwirtschaftlicher Varianten im Sinne eines realitätsnahen städtebaulichen Worst Case.

Dynamische Wirkungsanalyse

Da es sich bei dem Planvorhaben um ein Bauvorhaben in Form einer Erweiterung handelt, wird der Markteintrittszeitpunkt des Planvorhabens mit gewisser zeitlicher Verzögerung stattfinden. Mit einer Marktreife des realisierten Planvorhabens ist in frühestens drei Jahren zu rechnen (Ende 2028). 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 zwei Jahren (bis zur vollkommenen Marktreife des Planvorhabens) ist gemäß der Prognose des LSN eine leicht positive Entwicklung der Bevölkerung im Untersuchungsraum zu erwarten (s. Kapitel 3.1).

Die Ableitung der sortimentspezifischen Nachfrageentwicklung zum Prognosejahr 2028 erfolgt anhand einer Auswertung der Entwicklungsdynamik der jeweiligen Branche auf Basis der sortimentspezifischen Kaufkraftentwicklungen der vergangenen 10 Jahre (IfH 2014 - 2025) sowie unter Berücksichtigung der Entwicklung des Onlineanteils in den jeweiligen Branchen und der Ableitung einer Prognose auf Basis des HDE Online-Monitors 2017 - 2025. Dabei wurden die in den letzten Jahren einhergehenden Impulse und Einflüsse auf die Ausprägung der Branchenzahlen (bspw. COVID-19, Inflation, Wirtschaftskrise) berücksichtigt und i. S. eines Worst Case-Ansatzes möglichst nachteilig für die jeweilige Branche ausgelegt.

Für den Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel wird auf dieser Basis eine positive Umsatzentwicklung des stationären Handels bis Ende 2026 prognostiziert (+ 3,2 %). Das heißt, es wird ein überdurchschnittliches Wachstum der Branche im Vergleich zur Entwicklung der Onlineanteile prognostiziert (s. Kapitel 4.3).

Im Zuge der mit der hohen Inflationsrate verbundenen Effekte, ist für den Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel aus fachlicher Sicht folgendes festzuhalten:

- die in den vergangenen und auch zukünftigen Monaten (noch) hohe Inflationsrate wirkt sich negativ auf die Umsätze aus, da die Verbraucher durch die steigenden Preise die Ausgaben zunehmend sorgfältiger planen und auch auf günstigere Produkte ausweichen. Dies kommt insbesondere den Lebensmitteldiscountern zugute. Gleichzeitig steigen im Zuge des erhöhten Preisniveaus auch die Verbrauchsausgaben im Handel;
- weiterhin geringes Marktvolumen des Onlinehandels am Gesamtmarkt (vgl. HDE Online-Monitor 2025) und logistische Herausforderungen (Kühlkette (Nahrungs- und Genussmittel), Mindestbestellwert, Verfügbarkeit).

Inwieweit die positive Entwicklung der Kaufkraft im Bereich Nahrungs- und Genussmittel der letzten Jahre angesichts der wesentlichen Auswirkungen der Inflation/Preissteigerung weiterhin anhält, ist derzeit noch nicht abschließend abzusehen. Angesichts dessen wird im Sinne des Worst Case-Ansatzes auf eine Berücksichtigung der positiven Kaufkraftentwicklung verzichtet.

Gleichwohl werden die für das Planvorhaben relevanten konkreten und bis zum erwarteten Markteintritt des Planvorhabens realisierten Einzelhandelsvorhaben berücksichtigt⁶. Dabei sind die konkret, planungsrechtlich abgesicherten weiteren Einzelhandelsvorhaben ebenso in die Prognose einzubeziehen, wie absehbare Schließungen von vorhabenrelevanten Einzelhandelsbetrieben im Untersuchungsraum. Eine entsprechende Darstellung erfolgt in Kapitel 4.2.

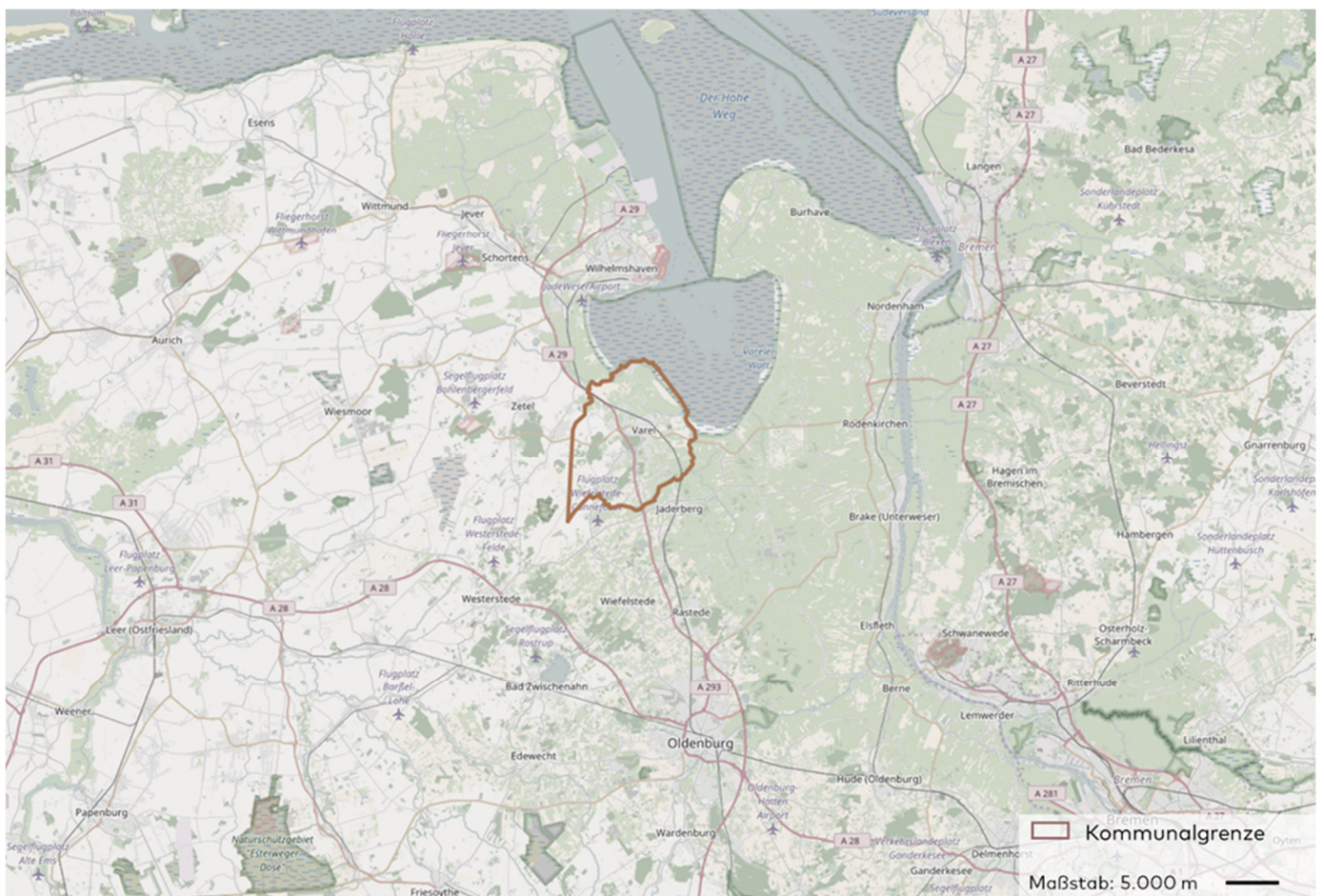
⁶ Huma-Urteil vom 01.12.2015 - AZ 10 D 91/13.NE.

3 Standortbeschreibung

3.1 MAKROSTANDORT

Die Stadt Varel mit 24.726 Einwohnern⁷ befindet sich im Nordwesten des Landes Niedersachsen und gehört zum Landkreis Friesland. Gemäß des LROP Niedersachsen 2017 ist die Stadt nach dem System zentraler Orte als Mittelzentrum ausgewiesen. Varel ist umgeben von den Oberzentren Wilhelmshaven und Oldenburg sowie den Mittelzentren Westerstede, Rastede, Bad Zwischenahn und Brake. Zusätzlich befinden sich mit Zetel, Bockhorn, Wiefelstede und Jade mehrere kleinere Städte und Gemeinden im direkten Umfeld von Varel. Die Stadt Varel nimmt eine Lage in einem eher siedlungsstrukturell ländlich geprägten Raum ein.

Abbildung 1: Makrostandort



Quelle: Eigene Darstellung; Kartengrundlage: OpenStreetMap – veröffentlicht unter ODbL.

Varel liegt im Nordwesten Niedersachsens im Landkreis Friesland, mit einer relativen Nähe zu den Oberzentren Oldenburg und Wilhelmshaven. Verkehrlich angebunden wird die Stadt Varel durch die A 29 und die B 437. Die Stadt Varel ist durch regionalen Zugverkehr an das Netz der Deutschen Bahn in Richtung Oldenburg und Wilhelmshaven angebunden. Zusätzlich gibt es eine Direktverbindung nach Bremen. Örtliche Busverbindungen verkehren in das Umland von Varel.

Die Stadt Varel umfasst neben dem Stadtkerngebiet 20 weitere Stadtteile, wobei Obenstrohe mit rd. 4.000 Einwohnern der bevölkerungsreichste Stadtteil ist.

Bevölkerungsprognose

Der Untersuchungsraum entspricht dem Stadtgebiet Varels. Für Varel wird bis Ende 2028 eine Bevölkerungsprognose i. H. v. rd. + 0,4 % prognostiziert (siehe folgende Tabelle).⁸

Tabelle 1: Bevölkerung im Untersuchungsraum nach Kommunen (inkl. Prognose 2026)

Kommune	Bevölkerung (Stand 30.06.2024)	Bevölkerung (Prognose 31.12.2028)	Bevölkerungsentwicklung in %
Varel	24.726	24.827	+ 0,4

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis: Einwohnerzahlen: LSN (2025).

Diese leicht positive Einwohnerentwicklung wird nachfolgend im Sinne eines Worst Case-Ansatzes nicht berücksichtigt.

3.2 MIKROSTANDORT

Der Vorhabenstandort befindet sich im nordöstlichen Bereich der Kernstadt Varel in der Hafenstraße 6a. Die den Standort umgebende städtebauliche Struktur ist durch Wohnbebauung in Form von Ein- und Mehrfamilienhäusern geprägt.

Unmittelbar westlich des Vorhabenstandortes wird das Siedlungsgebiet räumlich durch Gleise getrennt, die im Süden zum Bahnhof Varel führen. Aufgrund der Lage inmitten eines großflächigen Wohngebietes ist dem Vorhabenstandort ein räumlich-funktionaler-Bezug zur Wohnbebauung zuzuschreiben; gleichermaßen ist der Standort als städtebaulich integriert einzuordnen und entsprechend im EHK Varel 2023 als Nahversorgungsstandort ausgewiesen.

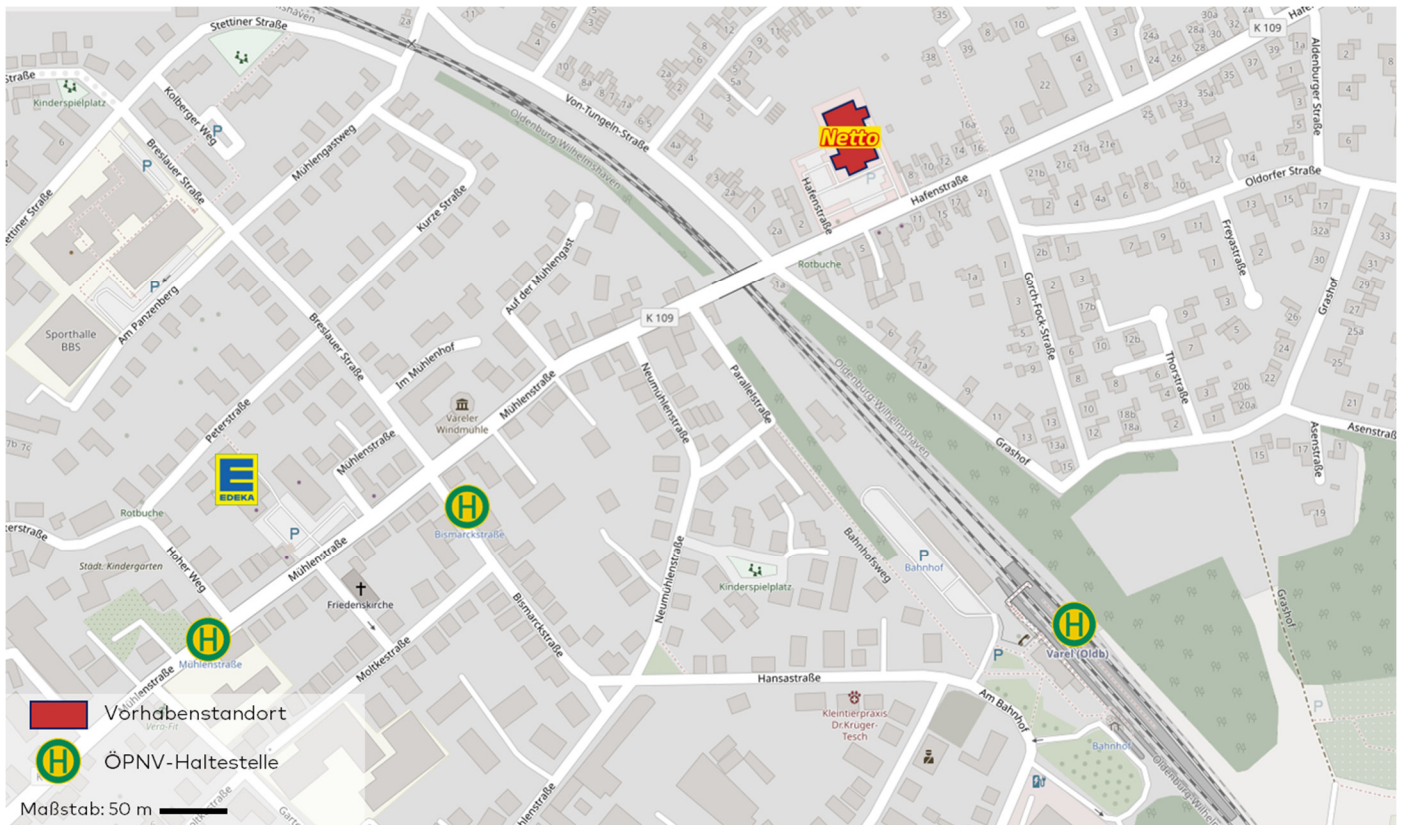
Die verkehrliche Anbindung für den motorisierten Individualverkehr (MIV) ist über die Hafenstraße gegeben. Über diese in Ost-West-Richtung durch das Stadtgebiet Varels verlaufende Verkehrsachse besteht Anbindung an das umliegende Siedlungsgebiet im Osten Varel sowie im Westen an die Vareler Innenstadt. Am Vorhabenstandort besteht ein Parkplatzangebot mit betriebseigenen Stellplätzen. Folglich ist die Erreichbarkeit mittels MIV als gut zu bewerten.

Der Anschluss an den öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV) erfolgt über die Bushaltestelle „Bismarckstraße“ in rd. 400 m westlicher Entfernung vom Vorhabenstandort. Dort verkehren Busse der Linien 251, 253, 273 und 430 in regelmäßigen Abständen und bieten Anschluss an das Innenstadtgebiet Varels sowie die umliegenden Orte Brake und Rodenkirchen. Die Anbindung an das Netz des ÖPNV ist folglich als ortsüblich zu bewerten.

⁷ Quelle: LSN 2025 (Stichtag: 30.06.2024).

⁸ Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis LSN (2021): Kleinräumige Bevölkerungsvorausberechnung für die Jahre 2025 und 2030 - korrigierte Version vom 22.10.2021.

Abbildung 2: Mikrostandort des Planvorhabens



Quelle: Darstellung: Stadt + Handel; Kartengrundlage: OpenStreetMap – veröffentlicht unter ODbL.

Der nächstgelegene zentrale Versorgungsbereich ist der ZVB Innenstadtzentrum Varel in rd. 1,1 km fußläufiger Entfernung westlich des Vorhabenstandortes (östliche Grenze des zentralen Versorgungsbereichs).

Der nächstgelegene Wettbewerber ist ein EDEKA-Markt in rd. 500 m westlicher Entfernung. Darüber hinaus befindet sich im o.g. nahegelegenen ZVB Innenstadtzentrum der betriebsgleiche NETTO-Markt (Neue Straße 8) in rd. 1,2 km Entfernung, der gleichermaßen der nächstgelegene Lebensmitteldiscounter in Varel ist.

4

Markt- und Standortanalyse

In diesem Analyseschritt werden die für das Planvorhaben relevanten räumlichen Strukturen des Einzugsgebietes sowie Angebots- und Nachfragekennziffern aufbereitet, dargestellt und mit Blick auf das Planvorhaben bewertet. Es erfolgt außerdem eine Kurzbeschreibung der zentralen Versorgungsbereiche im Untersuchungsraum.

4.1 EINZUGSGEBIET UND ABLEITUNG DES UNTERSUCHUNGSRAMES

Einzugsgebiet

Grundsätzlich ist anzumerken, dass Einzugsgebiete nicht als statische Gebilde anzusehen sind, sondern vielmehr als modellhafte Abbildung eines Teilraumes, aus dem potenziell der wesentliche Kundenanteil des betrachteten Vorhabens stammt. Mögliche diffuse Zuflüsse von außerhalb liegen in der Natur der Sache. Das Einzugsgebiet endet deshalb nicht an den dargestellten Grenzen. Aus den über das abgegrenzte Einzugsgebiet hinausgehenden Bereichen ist mit gewissen Streuumsätzen zu rechnen.

Bei der Abgrenzung des perspektivischen Einzugsgebiets haben ergänzend zur Angebots- und Nachfragesituation insbesondere folgende Punkte Berücksichtigung gefunden:

- die zu erwartende Attraktivität und Anziehungskraft des Planvorhabens (u. a. Branche, Betreiber, Größe, Standorteigenschaften);
- die projektrelevante Wettbewerbssituation, wie z. B. die Entfernung und Attraktivität der relevanten Wettbewerber im engeren und weiteren Standortumfeld;
- die verkehrlichen, topographischen und naturräumlichen Gegebenheiten im Untersuchungsraum;
- die sich durch Raum-Zeit-Distanzen ergebenden Einkaufsorientierungen der Wohnbevölkerung.

Zone 1 (= Nahbereich i. S. LROP Niedersachsen 2017) des Einzugsgebietes umfasst unter Berücksichtigung der Wettbewerbssituation, des siedlungsräumlichen Umfeldes und der städtebaulich limitierenden Faktoren die Siedlungsbereiche östlich der Kernstadt Varel, welche über eine gute fußläufige Erreichbarkeit zum Vorhabenstandort verfügen. Dabei wird der standortbezogene Nahbereich – auf Anregung der IHK Oldenburg aus anderen Projektzusammenhängen – im vorliegenden Fall auf eine Ausdehnung von max. 700 m fußläufiger Entfernung limitiert. Der Vorhabenstandort weist aus diesen Siedlungsbereichen eine gute verkehrliche Anbindung insbesondere für Fahrradfahrer und den MIV sowie eine als ortsüblich zu bezeichnende Anbindung für den ÖPNV auf. Für diese Siedlungsbereiche stellt das Planvorhaben den nächstgelegenen Lebensmitteldiscounter dar. Im Westen der Zone 1 befindet sich der Lebensmittelsupermarkt EDEKA. Aufgrund seiner integrierten Lage profitiert das Planvorhaben an seinem Standort von einer nennens-

werten Mantelbevölkerung. In dieser Zone ist daher mit der höchsten Marktdurchdringung des Planvorhabens zu rechnen, da der Standort des Planvorhabens in diesem Bereich der Nahversorgung dient und eine gute fußläufige Anbindung gegeben ist.

Innerhalb der 700 m-Isograde leben 2.661 Einwohner. Seitens der IHK Oldenburg wird eine (zumindest in Teilen differente) 10 Minuten-Isochrone angesetzt. **Eine 10 Minuten-Isochrone bedeutete eine Distanz von mehr als 700 m. Demnach wird im vorliegenden Gutachten (insb. im Hinblick auf die erforderliche Bewertung hinsichtlich der Raumbedeutsamkeit des Vorhabens) eindeutig der Worst Case-Ansatz (kleineres Gebiet = geringerer Umsatzanteil) angesetzt.** Im Übrigen leben innerhalb der 10 Minuten-Isochrone gemäß IHK Oldenburg rd. 3.500 Einwohner und nach Datengrundlage Stadt+Handel nur knapp über 3.000 Einwohner. Diese Differenz gilt es zu erläutern: Stadt+Handel greift auf straßenabschnittsgenaue Einwohnerdaten der GfK zurück. Seitens der IHK Oldenburg wird das Hilfs-Tool OpenRouteService genutzt, wobei die Daten ggf. ungenau und entsprechend mit Vorsicht zu genießen sind. Die Daten stammen aus dem GHSL (Global Human Settlement Layer), welcher vollautomatisiert auf Basis von Zensus-Zahlen aber auch Satellitenbildern die Einwohnerzahl „ermittelt“. Die teilweise sehr „grünen“ und mit kleinteiligen Strukturen belegten Luftbilder dürften die automatische Analyse vor eine größere Herausforderung stellen. Gleichzeitig sind die eingetragenen Nutzungen bei OpenRouteService nicht immer akkurat und beschreiben oftmals nur eine Nutzung im Gebäude, sodass auch hier die Zuordnung nicht sachgerecht ist, sodass den straßenabschnittsgenaue Daten der GfK eine deutlich höhere Plausibilität zukommt.

Zone 2 des Einzugsgebietes umfasst darüber hinaus die weitere Siedlungsbereiche im Norden des Planvorhabens sowie die Siedlungsbereiche entlang des Hafenbeckens im Osten bis zum Ende der Straße Christiansburg. In die beiden genannten Himmelsrichtungen ist eine weitere Ausdehnung in Anbetracht fehlender Siedlungsgebiete nicht gegeben. In Richtung Südosten umfasst Zone 2 die Siedlungsgebiete bis Hohenberge, eine weitere Ausdehnung ist in diese Richtung aufgrund zunehmender Raum-Zeit-Distanzen nicht gegeben. In Richtung Westen stellen die in der Innenstadt verorteten Lebensmittelanbieter (hier v. a. Netto, ALDI Nord und familia) einen limitierenden Faktor dar, aufgrund der überlappenden Einzugsgebiete mit den Wettbewerber in der Kernstadt Varel ist keine weitere Ausdehnung in Richtung Westen gegeben. In **Zone 2** des Einzugsgebietes des Planvorhabens ist aufgrund der Wettbewerbsstrukturen in Varel sowie der zunehmenden Raum-Zeit-Distanz eine deutlich geringere Marktdurchdringung als in der **Zone 1** zu erwarten.

Ableitung des Untersuchungsraumes

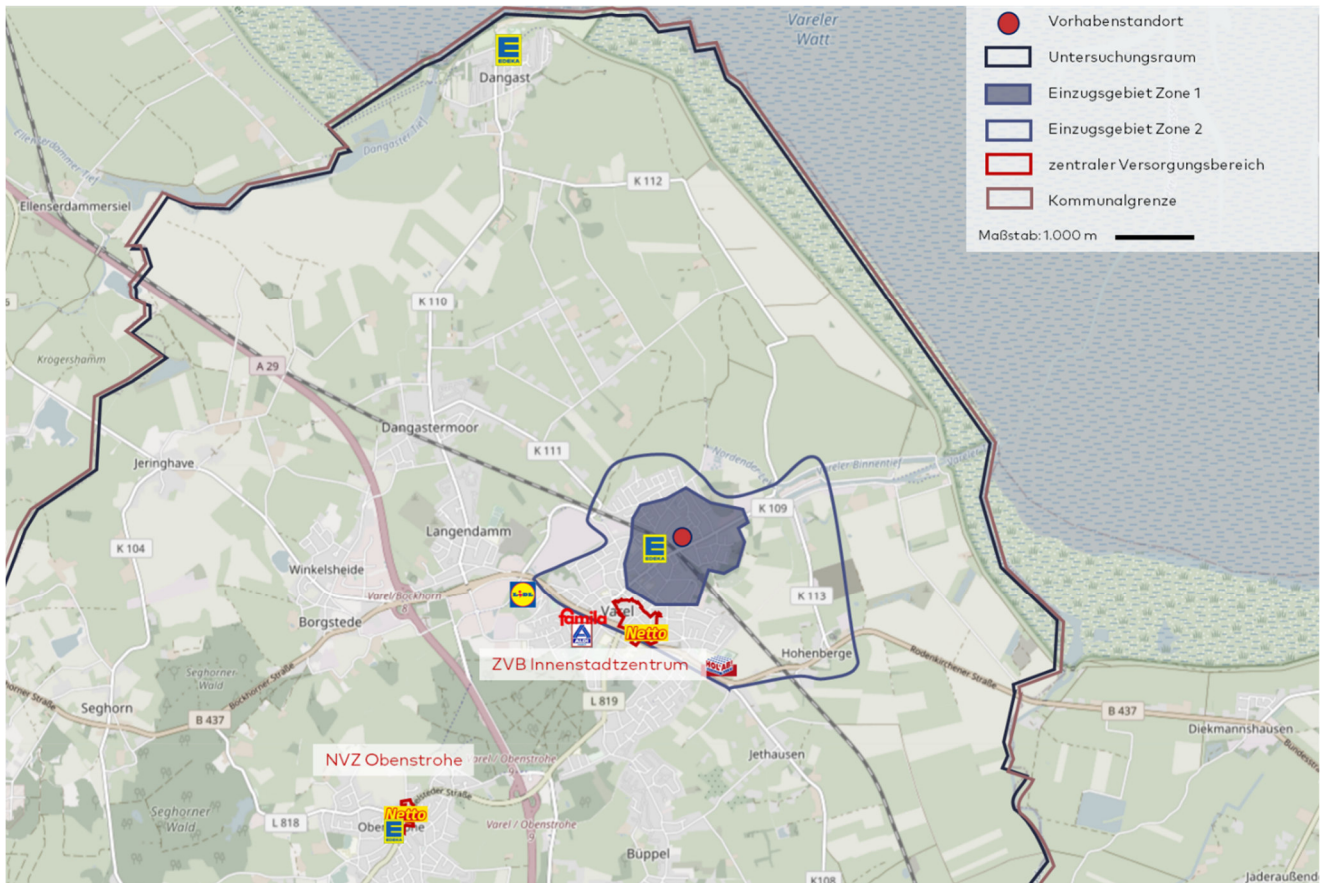
Der Untersuchungsraum orientiert sich zunächst am oben abgeleiteten Einzugsgebiet des Planvorhabens, wird allerdings weiter gefasst als das Einzugsgebiet. Dies stellt sicher, dass auch die Überschneidungen von Einzugsgebieten weiterer Angebotsstandorte (insbesondere der systemgleichen Wettbewerber) mit dem Einzugsgebiet des Planvorhabens hinsichtlich ihrer absatzwirtschaftlichen Bedeutung berücksichtigt werden. Durch die Überschneidung der Einzugsgebiete ergeben sich für die Angebotsstandorte konsequenterweise Auswirkungen, welche

in der Analyse der absatzwirtschaftlichen und städtebaulichen Auswirkungen berücksichtigt werden müssen.

Der Untersuchungsraum umfasst das gesamte Stadtgebiet Varel. Eine weitere Ausdehnung über die Kommunalgrenzen hinaus ist angesichts zunehmender Raum-Zeit-Distanzen nicht gegeben.

Abbildung 3 stellt den Untersuchungsraum, die Wettbewerbsstandorte sowie das Einzugsgebiet (unterteilt nach Zonen) des Planvorhabens dar.

Abbildung 3: Untersuchungsraum und Einzugsgebiet des Planvorhabens



Quelle: Darstellung: Stadt + Handel; Kartengrundlage: OpenStreetMap – veröffentlicht unter ODbL; Erhebung: Stadt + Handel 02/2023 und Aktualisierung 05/2025; ZVB-Abgrenzung: EHK Varel 2023.

Insgesamt befinden sich zwei zentrale Versorgungsbereiche (ZVB Innenstadtzentrum, NVZ Obenstrohe) im Untersuchungsraum. Der Vorhabenstandort befindet sich außerhalb eines zentralen Versorgungsbereiches an einem ausgewiesenen Nahversorgungsstandort.

Mobilitätsaspekte und Zufallseinkäufe führen zu einer leicht über den Untersuchungsraum hinausgehenden Streuung der Umsatzherkunft. Dieser „Streuumsatz“ wird im Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel mit 5 % für die Berechnungen angenommen.

4.2 ANGEBOTSANALYSE

Angebotsrelevante Annahmen

Wie in Kapitel 2 geschildert, werden im Sinne einer dynamischen Wirkungsanalyse absehbare Veränderungen am relevanten Bestand im Rahmen dieser Untersuchung berücksichtigt. Dies betrifft konkrete, planungsrechtlich abgesicherte weitere Einzelhandelsvorhaben sowie absehbare Schließungen von vorhabenrelevanten Einzelhandelsbetrieben im dargestellten Untersuchungsraum. Für Varel sind die Erweiterungen zweier NETTO-Märkte für denselben Zeitraum angedacht, weshalb in Kapitel 6.4 die kumulativen Auswirkungen der Erweiterungen gewürdigt werden. Nach Abstimmung mit der Stadt Varel sind Stadt + Handel darüber hinaus zum Zeitpunkt der Erstellung der vorliegenden Verträglichkeitsanalyse keine Marktveränderungen bekannt.

Relevante Angebotsstrukturen im Untersuchungsraum

Im Untersuchungsraum sind fünf Lebensmitteldiscounter (inkl. Bestandsmarkt des Planvorhabens) angesiedelt. Die Anbieter weisen Gesamtverkaufsflächen zwischen 850 und 1.300 m² und durchschnittlich rd. 1.070 m² VKF auf. Des Weiteren sind drei Lebensmittelsupermärkte mit durchschnittlich rd. 880 m² GVKF im Untersuchungsraum verortet.

Das SB-Warenhaus familia offeriert auf einer Gesamtverkaufsfläche von über 5.000 m² ein umfassendes vollsortimentiertes Angebot.

Das Angebot im Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel wird durch zwei Getränkemärkte mit einer durchschnittlichen VKF von rd. 400 m² ergänzt.

Insgesamt befinden sich lediglich drei der elf strukturprägenden Anbieter innerhalb von zentralen Versorgungsbereichen.

Die Verkaufsflächenausstattung im Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel ist im Untersuchungsraum aktuell als überdurchschnittlich einzustufen (rd. 0,53 m² VKF NuG/EW)⁹. Dies begründet sich insbesondere durch das großzügig dimensionierte SB-Warenhaus familia, welches über eine weitreichende Strahlkraft verfügt und korreliert mit der Versorgungsfunktion der Stadt Varel für ihr Umland. Zudem ist die überdurchschnittliche Ausstattung hinsichtlich der Lage in einer Tourismusregion und entsprechender Zuflüsse zu relativieren.

Die Analyse des Einzelhandelsbestands im Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel ergab – unter Berücksichtigung der in Kapitel 2 beschriebenen Erhebungsmethodik – folgende Werte für Verkaufsflächen und Umsätze:

⁹ Bundesdeutscher Durchschnitt: 0,41 m² VKF NuG/EW, Quelle: Eigene Berechnung auf Basis EHI 2024; Verkaufsflächen strukturprägender (VKF > 300 m², inkl. Nonfood-Flächen).

Tabelle 2: Verkaufsfläche und Umsatz im Untersuchungsraum (bezogen auf untersuchungsrelevante Angebotsstrukturen; siehe Kapitel Methodik)

Kommune	Lagedetail	Nahrungs- und Genussmittel	
		VKF in m ²	Umsatz in Mio. Euro
Varel	ZVB HZ Innenstadt	1.800	10,1
	NVZ Obenstrohe	2.300	14,0
	sonstige Lagen*	9.600	58,7
GESAMT		13.700	82,8

Quelle: VKF: Erhebung Stadt + Handel 02/2023 und desk-research 05/2025; Umsatzschätzung: Berechnung Stadt + Handel auf Basis EHI 2024 und Hahn Gruppe 2024/2025; VKF auf 100 m², Umsätze auf 0,1 Mio. Euro gerundet; *inkl. Bestandmarkt NETTO (Planvorhaben).

Im Sortiment Nahrungs- und Genussmittel sind v. a. außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche in Varel Angebotschwerpunkte vorhanden. Ein solcher Schwerpunkt wird insbesondere am Standort des familia und ALDI Nord-Marktes gesetzt, dem eine übergeordnete Funktion für die Nahversorgung in Varel zugeschrieben werden kann.

4.3 NACHFRAGEANALYSE

Für die Bewertung des Planvorhabens hinsichtlich seiner Auswirkungen auf die Bestandsstrukturen im Untersuchungsraum sind neben der Kenntnis der angebotsseitigen Rahmenbedingungen auch die monetären Gegebenheiten auf der Nachfrageseite von Bedeutung. Anhand der ansässigen Bevölkerung und der einzelhandelsrelevanten Kaufkraftdaten im Untersuchungsraum lässt sich das in einem Gebiet vorhandene einzelhandelsrelevante, sortimentsgruppenbezogene Kaufkraftpotenzial ermitteln.

Im Untersuchungsraum wird eine im Vergleich zum Bundesdurchschnitt unterdurchschnittliche einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffer von rd. 98 erreicht (IfH Köln 2025). Unter Berücksichtigung der ermittelten Einwohnerzahl von 24.726 Einwohnern ergibt sich für den Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel im Untersuchungsraum ein Kaufkraftpotenzial von rd. 74,9 Mio. Euro/Jahr.

Die Zentralität¹⁰ im Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel beträgt in Varel somit aktuell rd. 111 %. Demnach profitieren die Bestandsbetriebe von Kaufkraftzuflüssen von außerhalb des Untersuchungsraumes. Dies begründet sich zum einen durch das in Varel verortete angebotsstarke SB-Warenhaus familia, dessen Strahlkraft über die Kommunalgrenze hinausreicht. Zum anderen haben die Anbieter im Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel in Varel eine hohe Versorgungsbedeutung für Siedlungsbereiche außerhalb der Kommune was zudem durch die touristische Attraktivität Varels in Hinblick auf die Nähe zur Meeresbucht Jadebusen verstärkt wird (Kaufkraftzuflüsse durch Tourismus).

¹⁰ Die Einzelhandelszentralität (im Folgenden: Zentralität) ermittelt sich anhand der Relation aus dem Einzelhandelsumsatz einer Kommune oder sonstigen Gebietseinheit zur vor Ort vorhandenen einzelhandelsrelevanten Kaufkraft (Umsatz-Kaufkraft-Relation). Bei einem Wert von über 100 % sind im Saldo Kaufkraftzuflüsse, bei einem Wert unter 100 % dagegen im Saldo Kaufkraftabflüsse anzunehmen.

Berücksichtigung der Entwicklung des Nachfragepotenzials (s. Kapitel 2)

Mit einer vollkommenden Marktreife des realisierten Planvorhabens ist frühestens Ende 2028 zu rechnen (s. Kapitel 2). Dementsprechend wird nachfolgend die perspektivische Nachfragesituation abgebildet. Folgende Einflussfaktoren sind für die Entwicklung der Nachfragesituation von Relevanz:

- Bevölkerungsentwicklung im Untersuchungsraum bis Ende 2028;
- Entwicklungsdynamik der Branche Nahrungs- und Genussmittel;
- Entwicklung des Onlineanteils.

Wie bereits in 3.1 dargestellt, wird für die Stadt Varel ein leichter Bevölkerungsanstieg von +rd. 0,4 %¹¹ angenommen.

Wie in Kapitel 2 beschreiben, werden die positiven Kaufkraftprognosen im nahversorgungsrelevanten Sortiment Nahrungs- und Genussmittel, obgleich der leicht positiven Einwohnerprognose für den Untersuchungsraum, i. S. e. Worst Case-Ansatzes nicht berücksichtigt.

In der folgenden absatzwirtschaftlichen Betrachtung (s. Kapitel 6.2 und 6.3) findet daher der Status Quo Berücksichtigung.

4.4 STÄDTEBAULICH-FUNKTIONALE ANALYSE DER ZENTRALEN VERSORGUNGSBEREICHE IM UNTERSUCHUNGSRAUM

Grundlage für die Bewertung der städtebaulichen Auswirkungen, welche aus dem Planvorhaben resultieren, bilden städtebaulich-funktionale Analysen der möglicherweise durch die ausgelösten Umsatzumverteilungen betroffenen zentralen Versorgungsbereiche. In diesem Kapitel werden die im Untersuchungsraum gelegenen zentralen Versorgungsbereiche dargestellt. Die Analyse und Würdigung der absatzwirtschaftlichen und städtebaulichen Auswirkungen des Planvorhabens erfolgt für alle Bestandsstrukturen sowie alle zentralen Versorgungsbereiche des in Kapitel 4.1 dargestellten Untersuchungsraumes.

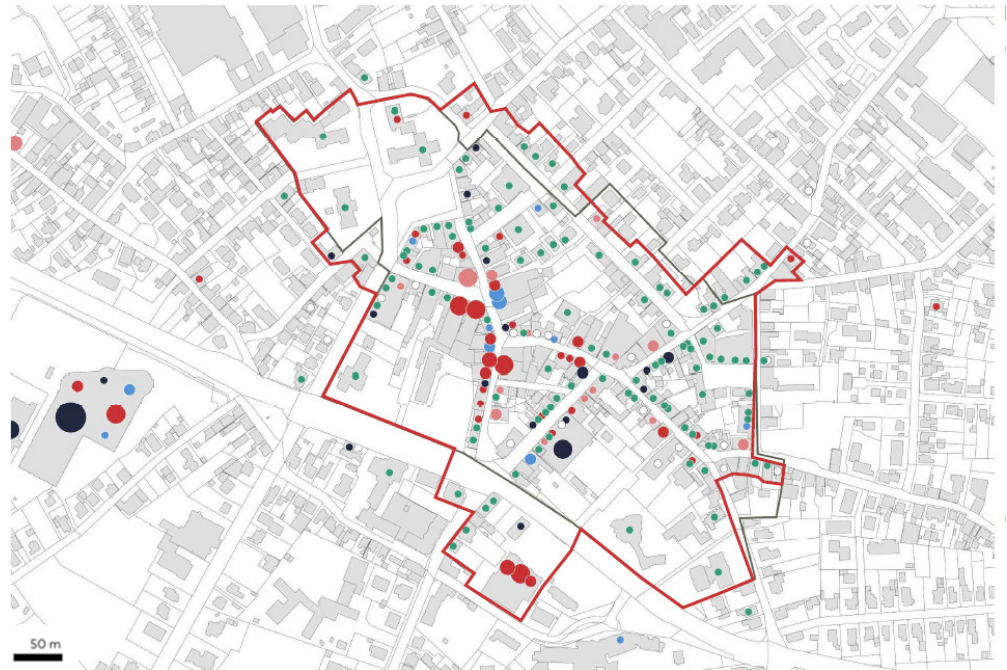
Für die städtebaulichen Analysen der im Untersuchungsraum gelegenen zentralen Versorgungsbereiche wurde auf das EHK Varel 2023 zurückgegriffen. Nachfolgend wird die städtebauliche Analyse mit den wesentlichen Inhalten dargestellt.

¹¹ Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis: Einwohnerzahlen: LSN (2021 und 2023).

Tabelle 3: Steckbrief ZVB Innenstadtzentrum Varel

Lage	
Verortung	Ortskern der Gemeinde Varel
Distanz zum Vorhaben	ca. 1 km Fahrdistanz
Einbindung in das Umfeld	Lage im Stadtkern mit signifikantem Bezug zur Wohnbebauung
Einzelhandelsstruktur	
	●●●
Angebotsstruktur	Die Angebotsstruktur im Zentrum wird überwiegend von kleinteiligen Einzelhandelsgeschäften mit Fokus auf (inhabergeführten) Fachgeschäften geprägt. Der mittelfristige Bedarfsbereich ist im Hauptzentrum breit aufgestellt mit besonderem Fokus auf das Leitsortiment Bekleidung. Ergänzt wird das Angebot durch nahversorgungsrelevante Lebensmittel- und Drogeriemärkte. Im Süden wird das Angebot durch einen Fachmarktstandort ergänzt.
relevante Magnetbetriebe	Netto Marken Discount
Verkehrliche Anbindung	
	●●●
MIV & ÖPNV	Der zentrale Versorgungsbereich ist mit dem motorisierten Individualverkehr über die B 437, welche eine Anbindung zur A 29 hat, zu erreichen. Die Anbindung an den ÖPNV erfolgt über den Bahnhof Varel (ca. 1 km entfernt), sowie mehrere Bushaltepunkte (Schloßplatz, Rathaus, Krankenhaus).
Städtebauliche Struktur	
	●●●
Struktur & Erscheinungsbild	Dichtester Einzelhandelsbesatz entlang der „Hindenburgstraße“ als Hauptgeschäftslage. Die Einzelhandelsdichte nimmt entlang der „Neue Straße“ und der westlichen „Oberstraße“ ab. Ein eingeschränktes Erscheinungsbild mit Schwerpunkt in der östlichen „Oberstraße“ durch Spielhallen und Leerstände mindert die Aufenthaltsqualität.
Versorgungsfunktion	
Einschätzung der Versorgungsfunktion	Die Innenstadt Varel übernimmt als bedeutender Verbundstandort aus Einzelhandel und zentrenergänzenden Funktionen eine Versorgungsfunktion für die Stadt Varel. Im Segment Nahrungs- und Genussmittel kann diese aktuell wie perspektivisch (fehlende räumliche Entwicklungsmöglichkeiten) nur teilweise erfüllt werden.

Abgrenzung des ZVB
(Veränderungen im dargestellten Einzelhandelsbesatz möglich)

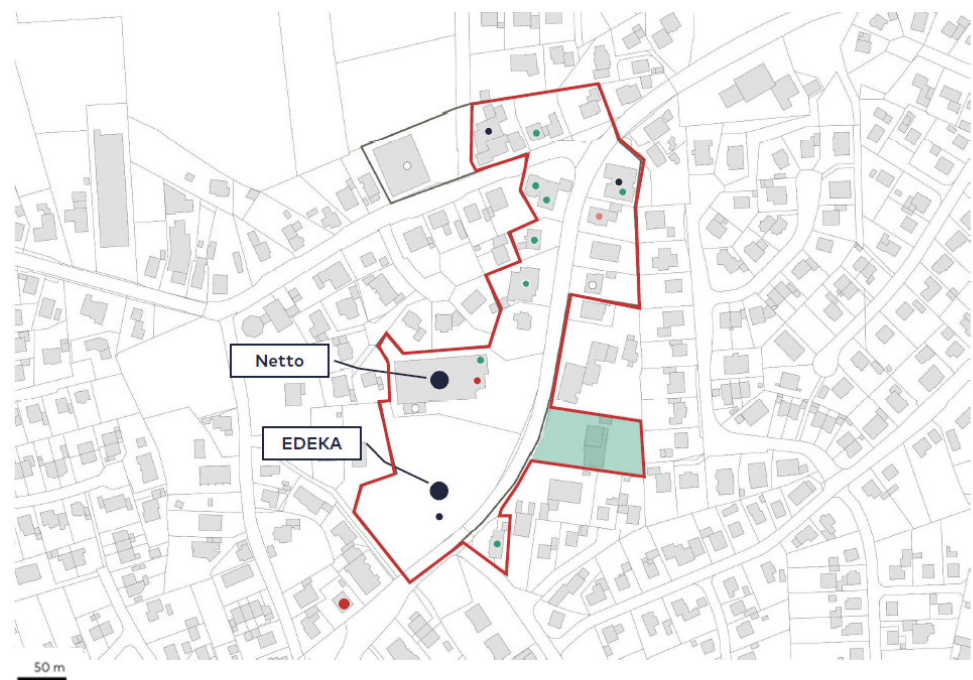


Quelle: Eigene Darstellung nach EHK Varel 2023; Bewertung Ampelsystem: grün = günstige Ausgangslage; gelb = mäßige Ausgangslage; rot = eher ungünstige Ausgangslage.

Tabelle 4: Steckbrief NVZ Obenstrohe

Lage	
Verortung	Lage im Stadtteil Obenstrohe
Distanz zum Vorhaben	ca. 5,0 km Fahrdistanz
Einbindung in das Umfeld	Städtebaulich gut integrierte Lage im abgesetzten Stadtteil Obenstrohe
Einzelhandelsstruktur	
Angebotsstruktur	Die Angebotsstruktur im zentralen Versorgungsbereich Obenstrohe wird durch die Lebensmittelmärkte EDEKA und Netto Marken Discount geprägt und durch kleinteilige Anbieter der Grundversorgung (Metzger, Bäcker) ergänzt. Es gibt kaum Angebote im mittel- und langfristigen Bedarf, was für ein Nahversorgungszentrum nicht untypisch ist.
relevante Magnetbetriebe	EDEKA, Netto Marken Discount
Verkehrliche Anbindung	
MIV & ÖPNV	Der zentrale Versorgungsbereich Obenstrohe ist mit dem motorisierten Individualverkehr über die „Wiefelsteder Straße“ mit Anschluss an die A 29 erreichbar. Die Anbindung an den ÖPNV erfolgt über den Bushaltepunkt „Haßmann“ im Süden des Nahversorgungszentrums.
Städtebauliche Struktur	
Struktur & Erscheinungsbild	Dichtester Einzelhandelsbesatz entlang der „Wiefelsteder Straße“. Der Versorgungsbereich ist von Wohnbebauung umschlossen. Eine Nutzung der Leerstandfläche des ehemaligen Standorts des EDEKA-Marktes im Nordwesten des ZVB zum Wohnungsbau ist anvisiert (persp. somit nicht mehr Teil des ZVB).
Versorgungsfunktion	
Einschätzung der Versorgungsfunktion	Die Nahversorgung im Stadtteil Obenstrohe als zentrale Funktion wird durch die Angebote im Bereich des kurzfristigen Bedarfs erfüllt.

Abgrenzung des ZVB
(Veränderungen im dargestellten Einzelhandelsbesatz möglich)



Quelle: Eigene Darstellung nach EHK Varel 2023; Bewertung Ampelsystem: grün = günstige Ausgangslage; gelb = mäßige Ausgangslage; rot = eher ungünstige Ausgangslage.

4.5 BEWERTUNG DER ANGEBOTS- UND NACHFRAGESEITIGEN STRUKTUREN

Im Hinblick auf die im Anschluss folgende Bewertung des Planvorhabens hinsichtlich der absatzwirtschaftlichen und städtebaulichen Auswirkungen sind folgende räumliche, quantitative und qualitative Rahmenbedingungen von besonderer Bedeutung:

- Aus nahversorgungsstruktureller bzw. räumlicher Sicht ist die **Ausstattung mit nahversorgungsrelevanten Angeboten** in Varel als weitestgehend flächendeckend für die Kernstadt Varels sowie die Siedlungsgebiete rund um Dangast und Obenstrohe zu bezeichnen. Da sich dementsprechend nicht alle Stadtteile im Bereich Nahrungs- und Genussmittel selbst versorgen, übernehmen die Angebotsstrukturen in Varel eine bedeutende Versorgungsrolle für die Siedlungsgebiete in Varel sowie für umliegende Siedlungsgebiete.
- Der Vorhabenstandort ist **als städtebaulich integriert anzusehen und ist als Nahversorgungsstandort ausgewiesen** (vgl. EHK Varel 2023). Zudem weist der Standort eine gute inner- und überörtliche MIV-Anbindung auf. Der Standort ist über die Bushaltestelle „Bismarckstraße“ in rd. 400 m westlicher Entfernung an das ÖPNV-Netz angeschlossen (s. Kapitel 3.2).
- Die **quantitative Verkaufsflächenausstattung** im Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel ist in Varel als überdurchschnittlich einzustufen (rd. 0,53 m² VKF NuG/EW), dies begründet sich insbesondere durch das großflächige SB-Warenhaus familia, die Versorgungsfunktion der Stadt Varel für ihr Umland sowie Tourismuszufüsse und korreliert entsprechend mit der erhöhten Zentralität der Stadt Varel.
- Die **Zentralität**¹² im Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel beträgt in Varel somit aktuell rd. 111 %. Demnach profitieren die Bestandsbetriebe von Kaufkraftzuflüssen von außerhalb des Untersuchungsraumes. Dies begründet sich zum einen durch das in Varel verortete angebotsstarke SB-Warenhaus familia, dessen Strahlkraft über die Kommunalgrenze hinausreicht. Zum anderen haben die Anbieter im Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel in Varel eine hohe Versorgungsbedeutung für Siedlungsbereiche außerhalb der Kommune, insbesondere auch da Varel eine touristische Attraktivität im Hinblick auf die Nähe zum Jadebusen bietet.
- Der Untersuchungsraum weist mit einer **Kaufkraftkennziffer** von rd. 98 (IfH 2024) einen unterdurchschnittlichen Wert im Vergleich zum bundesdeutschen Durchschnitt auf.
- Bis zum Prognosehorizont (Ende 2028) ist für den Untersuchungsraum ein leichter **Anstieg der Nachfrage** im Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel um rd. 0,4 % zu erwarten (s. Kapitel 4.3). Die leicht positive

¹² Die Einzelhandelszentralität (im Folgenden: Zentralität) ermittelt sich anhand der Relation aus dem Einzelhandelsumsatz einer Kommune oder sonstigen Gebietseinheit zur vor Ort vorhandenen einzelhandelsrelevanten Kaufkraft (Umsatz-Kaufkraft-Relation). Bei einem Wert von über 100 % sind im Saldo Kaufkraftzuflüsse, bei einem Wert unter 100 % dagegen im Saldo Kaufkraftabflüsse anzunehmen.

Prognose wirkt sich auf das Planvorhaben sowie auf die Bestandsstrukturen gleichermaßen aus und wird nachfolgend im Sinne einer Worst Case-Betrachtung nicht berücksichtigt.

- Die **qualitative Angebotssituation** stellt sich heterogen dar. So sind einige moderne und marktgängige Märkte mit adäquaten Verkaufsflächendimensionierungen im Untersuchungsraum vertreten, wohingegen einige Märkte eine deutlich unterdurchschnittliche Verkaufsflächenausstattung aufweisen. Die nächstgelegenen strukturprägenden Wettbewerber zum Vorhabenstandort sind ein EDEKA-Markt (rd. 500 m westliche Entfernung) und der betriebsgleiche Lebensmitteldiscounter NETTO in rd. 1,2 km westlicher Entfernung.
- Im Hinblick auf **mögliche Auswirkungen** ist relevant: lediglich drei der zehn strukturprägenden Wettbewerber (ohne Bestandsmarkt des Planvorhabens) befinden sich innerhalb eines zentralen Versorgungsbereiches. Es ist anzunehmen, dass vorhabenbedingte Umsatzumverteilungen sich insbesondere für die in räumlicher Nähe befindlichen Lebensmittelanbieter in Varel ergeben werden.

5 Vorhabendaten

In diesem Kapitel erfolgt, unter Berücksichtigung der verschiedenen Einflussgrößen, die Herleitung einer Umsatzprognose für das Planvorhaben.

5.1 SORTIMENTE UND VERKAUFSFLÄCHEN

Bei dem Planvorhaben handelt es sich um ein großflächiges Einzelhandelsvorhaben mit einem nahversorgungsrelevanten Kernsortiment. Der Anteil der zentrenrelevanten Sortimente liegt bei Lebensmitteldiscountern in der Regel bei max. 10 %, dies ist auch vorliegend der Fall. Der Sortimentsschwerpunkt des Planvorhabens liegt im Bereich Nahrungs- und Genussmittel.

Das Flächenprogramm des Planvorhabens stellt sich nach Sortimenten untergliedert wie folgt dar.

Tabelle 5: Sortimente und Verkaufsflächen des Planvorhabens

Sortimente	VKF-Anteil in %	VKF Bestand in m ²	VKF Planung in m ²	VKF-Differenz in m ²
NETTO Marken-Discount				
Nahrungs- und Genussmittel	80	702	867	+ 165
Drogeriewaren	10	88	109	+ 21
sonstige Sortimente (überwiegend Aktionswaren)	10	88	109	+ 21
GESAMT	-	878	1.085	+ 207

Quelle: VKF: Angaben des Vorhabenträgers; VKF-Aufteilung: vergleichbare Planvorhaben nach Erhebungen von Stadt + Handel 2008 - 2025.

Für das Planvorhaben ergibt sich demnach eine Gesamtverkaufsfläche von 1.085 m² (+ 207 m²). Die Verkaufsfläche für den Sortimentsbereich **Nahrungs- und Genussmittel** wird mit 867 m² projektiert (+ 165 m²).

Im Sortiment Drogeriewaren wird eine Verkaufsfläche von 109 m² erreicht (+ 21 m²). Die sonstigen Sortimente werden ebenfalls auf 109 m² Verkaufsfläche angeboten (+ 21 m²). Bei den sonstigen Sortimenten handelt es sich um Artikel aus mehreren unterschiedlichen Sortimentsbereichen. Pro Sortiment wird somit eine relativ geringe Verkaufsfläche erreicht.

Waren aus dem Sortiment Drogeriewaren sowie den sonstigen Sortimenten stellen üblicherweise „klassische“ Mitnahmeartikel dar und werden i. d. R. im Zuge eines regulären Versorgungseinkaufs nachgefragt. Insofern werden die sonstigen Sortimente sowie das Sortiment Drogeriewaren im weiteren Verlauf der Analyse nicht tiefergehend betrachtet. Dies gilt insb. auch aufgrund des jeweils geringen Umsatzanteils (s. folgendes Kapitel) der genannten Sortimente.

Die vorstehenden Ausführungen zeigen, dass der Anteil der zentrenrelevanten Sortimente des Planvorhabens nicht mehr als 10 % der Gesamtverkaufsfläche beträgt.

5.2 UMSATZ DES BESTANDSOBJEKTES

Durch die Auswertung fachwissenschaftlicher Grundlagen sowie unter Beachtung der standortspezifischen Rahmenbedingungen für den Untersuchungsraum und den Mikrostandort wird die derzeitige Flächenproduktivität des Bestandsmarktes abgeleitet.

Die durchschnittliche Flächenproduktivität¹³ des Betreibers NETTO Marken-Discount beträgt rd. 5.340 Euro/m² VKF pro Jahr bei einer durchschnittlichen Gesamtverkaufsfläche von rd. 814 m².

Auf dieser Basis lässt sich anhand folgender Faktoren eine zu erwartende Flächenproduktivität des Bestandsmarktes NETTO Marken-Discount ableiten.

Angebots- und nachfrageseitige Faktoren

- Die Stadt Varel weist ein unterdurchschnittliches Kaufkraftniveau auf (rd. 98 vgl. IfH 2024). Das heißt, das Kaufkraftniveau liegt rd. 2% unterhalb des Bundesdurchschnittswertes.
- Die Zentralität in Varel ist mit rd. 111 % als überdurchschnittlich zu bewerten. Demnach können die Bestandsstrukturen in Varel aktuell mehr als das gegebene rechnerische Kaufkraftpotenzial binden. Dabei ist die Stadt Varel aufgrund ihrer Nähe zum Jadebusen als touristische Region einzuordnen, die dadurch zusätzlich von Kaufkraftzuflüssen profitieren kann.
- Die Verkaufsflächenausstattung im Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel in Varel ist mit rd. 0,53 m² VKF NuG/EW als überdurchschnittlich im Vergleich zum Bundesdurchschnitt (rd. 0,41 m² VKF NuG/EW)¹⁴ einzustufen. Dieser erhöhte Wert ist vorrangig auf das großflächige SB-Warenhaus familia zurückzuführen. Die überdurchschnittliche Verkaufsflächenausstattung ist jedoch auch durch die touristische Attraktivität Varels sowie die kleinen umliegenden Kommunen zu begründen, die nur geringfügige Nahversorgungsangebote aufweisen. Da davon auszugehen ist, dass Varel das Umland im Bereich Nahrungs- und Genussmittel mitversorgt, ist dementsprechend die erhöhte Verkaufsflächenausstattung zu relativieren.
- Im Kerneinzugsgebiet des Marktes ist mit EDEKA aktuell ein (systemfremder) Wettbewerber verortet (Lebensmittelvollsortimenter).
- Das Planvorhaben befindet sich in einem weitläufigen Siedlungsgebiet mit geringem Wettbewerb durch andere Anbieter im Bereich Nahrungs- und Genussmittel und verfügt dementsprechend über eine vergleichsweise hohe Mantelbevölkerung.

Die Stadt Varel verfügt über hohe Kaufkraftzuflüsse, welche die hohe Verkaufsflächenausstattung relativieren. Das Planvorhaben profitiert von einer großen Mantelbevölkerung für die es eine es-



¹³ Quelle: Hahn Retail Estate Report 2024/2025.

¹⁴ Eigene Berechnung auf Basis EHI 2024.

senzielle Versorgungsfunktion im Bereich Lebensmittel, insbesondere im Discountersegment einnimmt. Gleichmaßen ist dadurch, dass EDEKA den einzigen nahgelegenen Wettbewerber darstellt, von geringem Wettbewerbsdruck für das Planvorhaben auszugehen. Unter Berücksichtigung dieser Bewertungsaspekte ist eine überdurchschnittliche Flächenproduktivität des Bestandsmarktes im Vergleich zur bundesdurchschnittlichen Flächenproduktivität des Betreibers NETTO anzunehmen.

Standortspezifische Rahmenbedingungen

- Der Vorhabenstandort weist aufgrund seiner Lage an der Hafestraße die als Verbindungsachse zum Vareler Hafen fungiert, eine gute MIV- und eine ortsübliche ÖPNV-Anbindung auf.
- Der Standort befindet sich außerhalb eines zentralen Versorgungsbereiches in städtebaulich integrierter Lage und ist als Nahversorgungsstandort ausgewiesen (vgl. EHK Varel 2023). Am Standort bestehen geringfügige Kopplungsvorteile durch gegenüberliegende Fachgeschäfte (Bäckerei und Fleischerei).
- Der Bestandsmarkt ist in den bestehenden Wettbewerbsstrukturen bereits etabliert (Erweiterungsvorhaben), weist jedoch eine nicht mehr vollständig marktgängige Verkaufsflächendimensionierung auf (wenngleich diese für den Betreiber NETTO als überdurchschnittlich zu bewerten ist).
- Aufgrund seiner nicht mehr marktgerechten Aufstellung ist nicht davon auszugehen, dass das Planvorhaben von den deutlich zunehmenden durchschnittlichen Flächenleistungen des Betreibers NETTO in den vergangenen Jahren (vgl. Hahn Retail Estate Report 2022/23 – 2024/2025) gleichermaßen profitieren konnte. In diesem Zuge ist eine eher unterdurchschnittliche Flächenleistung für den Bestandsmarkt anzunehmen.

Eine gute MIV-Anbindung und ein ÖPNV-Anschluss entsprechen grundsätzlichen Standortanforderungen von Lebensmittelmärkten. In Anbetracht der eher geringen Kopplungseffekte und der nicht mehr vollständig marktgängigen Verkaufsflächendimensionierung ist für den Bestandsmarkt NETTO von einer in etwa durchschnittlichen Lagegunst und einer unterdurchschnittlichen Flächenleistung auszugehen.



Ableitung Flächenproduktivität

Unter Beachtung der dargelegten Rahmenbedingungen ist davon auszugehen, dass der Bestandsbetrieb NETTO eine Flächenproduktivität erzielt, die leicht unter dem Bundesdurchschnitt des Betreibers liegt. Die aktuelle Flächenproduktivität wird somit mit rd. 5.200 Euro/m² VKF pro Jahr für den Lebensmitteldiscounter angenommen.

5.3 UMSATZPROGNOSE FÜR DAS PLANVORHABEN (MARKTANTEILSMODELL)

Die Herleitung eines plausibel zu erwartenden Umsatzes eines Planvorhabens kann anhand der Abschätzung realistischerweise zu erzielender Marktanteile im Einzugsgebiet (=Marktanteilsmodell) ermittelt werden.

Der zu erwartende Marktanteil eines Planvorhabens in einem definierten Gebiet und der daraus resultierende potenzielle Vorhabenumsatz bestimmen sich anhand der für das Standortumfeld konkret zu bestimmenden und zu bewertenden Rahmenbedingungen. Die grundsätzlichen Rahmenbedingungen wurden im vorherigen Kapitel benannt (s. Kapitel 5.2).

Des Weiteren sind folgende wettbewerbsrelevante Rahmenbedingungen für die Ermittlung der Marktanteile im Einzugsgebiet von Relevanz:

- Die Entfernung der jeweiligen Wettbewerbsstrukturen zum Vorhabenstandort;
- Die Standortattraktivität des Vorhabenstandortes (in Relation zum Wettbewerb);
- Die Systemähnlichkeit der projektrelevanten Wettbewerbsstrukturen zum Planvorhaben;
- Das sortimentspezifische Kaufkraftpotenzial in den jeweiligen Zonen des Einzugsgebietes.

Die folgende Herleitung der Marktanteile des Planvorhabens berücksichtigt u. a. die mit der Erweiterung des NETTO-Marktes einhergehende gesteigerte Gesamtattraktivität. Gleichmaßen ist folgendes zu beachten:

- Die VKF-Dimensionierung des zu erweiterten NETTO-Marktes (1.085 m²) liegt oberhalb des VKF-Durchschnittswertes des Betreibers NETTO¹⁵.
- Es wird davon ausgegangen, dass eine Erweiterung u. a. zu einer Optimierung logistischer und arbeitsprozessualer Abläufe beitragen wird. Diese Effekte werden auf der Kostenseite relevant und beeinflussen den Umsatz nicht.
- Mit einer Erweiterung werden insbesondere auch breitere Gänge und übersichtlichere Sortimentspräsentationen realisiert, woraus ein höherer Flächenbedarf je Sortiment resultiert. Die Artikelanzahl bleibt in diesem Zusammenhang gleich. Gleichzeitig wird somit auf das während COVID-19 eingetretene Kundenverhalten (Abstandsregelungen) eingegangen.
- Es ist jedoch ebenfalls zu berücksichtigen, dass es durch die vorgesehene Verkaufsflächenerweiterung des Betriebes NETTO zu einer Modernisierung und Optimierung des Vorhabens in Relation zu Wettbewerbsstrukturen (Verkaufsflächendimensionierung, Sortimentsstruktur, Angebotspräsentation) kommen wird.

¹⁵ NETTO: 814 m² VKF; Quelle: Hahn Retail Estate Report 2024/2025.

Nachfolgend werden die erzielbaren Marktanteile des Planvorhabens in den einzelnen Bereichen des Einzugsgebiets sowie die von dem Planvorhaben zu erwartenden Umsätze im Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel hergeleitet.

Hinsichtlich der Methodik ist auf die Studie „*Qualitätskriterien für Einzelhandelsgutachten. Einzelhandelskonzepte und projektbezogene Auswirkungsanalyse. Ein Ratgeber für Kommunen, Einzelhandel, Gutachter, Projektentwickler, Behörden und Rechtsprechung*“ der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. aus Juli 2020 zu verweisen (gif 2020). „*Bei der Marktanteilmethode werden für ein Planvorhaben Marktanteile geschätzt, die es in einzelnen Zonen seines Einzugsgebietes voraussichtlich erzielen kann, d. h. Anteile, die das Vorhaben voraussichtlich an der in diesen Zonen vorhandenen Kaufkraft an sich ziehen kann (auch als Kaufkraftbindungsquoten bezeichnet), woraus sich sein Umsatz ableiten lässt.*“ (vgl. gif 2020, S. 143). Dabei wird in qualitative Basismodelle und modellhafte Herleitungen unterschieden. Ein qualitatives Basismodell kann bspw. „*auf den Branchenkenntnissen des Gutachters*“ fußen (vgl. gif 2020, S. 144).

„*Wesentlich für die Methode ist auch, dass das gesamte Einzugsgebiet in Zonen einer abgestuften Kundenanbindungs- bzw. Abschöpfungsintensität unterteilt wird, [...]. Für jede Zone wird abgeschätzt, welche Kaufkraftabschöpfung realistisch erscheint. Der sich so ergebende Umsatz für das Objekt wird [mit] Benchmarks zur Flächenproduktivität verglichen, wobei dies der Kontrolle und Plausibilisierung dient.*“ (vgl. gif 2020, S. 145, eigene Hervorhebung).

„*Die Richtigkeit der Marktanteile kann nur indirekt überprüft werden. Nach Eröffnung eines Einzelhandelsvorhabens kann überprüft werden, inwieweit die mit den zugrunde gelegten Marktanteilen abgeleiteten Umsätze auch tatsächlich realisiert wurden. Entsprechendes gilt für die in den einzelnen Zonen erzielten Umsätze.*“ (vgl. gif 2020, S. 147).

Eine weitere Möglichkeit stellt die modellhafte Herleitung der Marktanteile dar, wenngleich dabei variable Parameter anzuwenden sind (somit erneut subjektiver Einfluss). Ein Modell stellt zudem stets eine sehr idealtypische Herangehensweise dar und kann i. d. R. nicht den Einzelfall abbilden.

$$MA_i = KA_i * V_i * E_i * S_i * LFB^{16}$$

Die Überprüfung des Marktanteils mittels der vorstehend erläuterten Methode wird nachfolgend für das Planvorhaben NETTO durchgeführt.

¹⁶ MA_i = Marktanteil des Planvorhabens in der Zone i ; KA_i = Marktanteil, der grundsätzlich im Gesamtmarkt auf den jeweiligen Betriebstyp entfällt (hier: LM-Discounter und Supermärkte); V_i = Verkaufsflächenrelation: Anteil der VKF des Planvorhabens an der VKF aller Wettbewerber des gleichen Betriebstyps in Zone i ; E_i = Größe, mit der die mittlere Entfernung von Kunden in Zone i zum Planvorhaben abgebildet wird; S_i = Verkehrsanbindung und Sichtbarkeit des Planvorhabens für Kunden aus Zone i im Vergleich zu den relevanten Wettbewerbern; LFB = Leistungsfähigkeit des Betreibers des Planvorhabens im Vergleich zu einem durchschnittlichen Betreiber.

Tabelle 6: Modellhafte Herleitung der Marktanteile für den erweiterten NETTO

Zone	MA =	KA	V	E	S	LFB
1	30 %	66 %	56 %	88 %	100 %	90 %
2	10 %		49 %	55 %	65 %	
„Streuzufuss“			15 %			

E: max. Distanz bis zum Rand des EZG: 2,9 km, KA: Quelle: Berechnungen Stadt + Handel auf Basis EHI 2024.

Seitens der IHK wird in einem anderen Projektzusammenhang eine Erläuterung resp. transparente Herleitung der Marktanteile gefordert. Wie bereits durch Stadt+Handel dargelegt, handelt es sich bei der vorstehenden Methode um einen gängigen Ansatz zur Bestimmung der Marktanteile (und so transparent von allenfalls wenigen weiteren Gutachtern dargelegt). Eine Kundenbefragung – wie von der IHK in einem vergleichbaren Kontext vorgeschlagen – bildet sachlogischerweise nicht die prognostische Wirkung des Vorhabens ab, sondern vielmehr einen Status Quo, welcher nur bedingt für Prognosen geeignet ist und gleichzeitig auch nur ein kurzes Abbild ermöglicht.

In diesem Zusammenhang erfolgt nunmehr die Erläuterung der Kalibrierung/Berechnung der einzelnen Parameter.

Parameter

Der **Marktanteil des Gesamtmarktes** (hier: Hauptsortiment Nahrungs- und Genussmittel) orientiert sich an den potenziell bindbaren Kaufkraftpotenzial für strukturprägende Anbieter (zunächst: 100 % des Kaufkraftpotenzials). In der sozioökonomischen Realität sind jedoch Abschläge vom theoretisch bindbaren Kaufkraftpotenzial vorzunehmen: Umsatzanteil übriger Lebensmittelgeschäfte (nicht strukturprägend) von rd. 4,7 % (HDE Zahlenspiegel 2023, S. 24); Onlineanteil der fast moving costumer goods (Lebensmittel) von rd. 8,7 % (HDE & IFH Onlinemonitor 2024, S. 8) – wenngleich in der vorliegenden Region weniger intensiv ausgeprägt (bspw. kein marktführender Lebensmittel- bzw. Getränke-lieferdienst); Randsortimentsangebote von anderen Anbietern (bspw. Drogeriemärkte). In Summe werden demnach i. S. eines Worst Case-Ansatzes 15 % des Kaufkraftpotenzials abgezogen – es verbleiben somit 85 % des Kaufkraftpotenzials. Im vorliegenden Fall werden noch die Marktanteile für Verbrauchermärkte und SB-Warenhäuser (rd. 9,2 % und rd. 9,4 %) abgezogen, da der familia-Markt nicht im Einzugsgebiet ist, jedoch eindeutig Marktanteilswirksam für das Vorhaben ist. Sodann ergibt sich ein rechnerischer Marktanteil von rd. 66,3 %. Dieser Wert gilt im Einzugsgebiet demnach für alle Märkte als Basiswert.

Die **Verkaufsflächenrelation** lässt sich simpel anhand einer Gegenüberstellung der Verkaufsflächen der vergleichbaren Betriebe (strukturprägende Anbieter, daher auch die Herleitung des Marktanteils des Gesamtmarktes). Das heißt die Verkaufsfläche im Hauptsortiment (Nahrungs- und Genussmittel) des zu betrachtenden Betriebes (hier: Netto) wird der Summe aller Verkaufsflächen (Nahrungs- und Genussmittel) der strukturprägenden Anbieter im Einzugsgebiet (Einzugsgebiet Zone 1 und Zone 2) gegenübergestellt.

Die **mittlere Entfernung zum Kunden** wird mittels minimaler und maximaler Distanz der Siedlungsbereiche zum Marktstandort abgebildet:

Mittlere Entfernung Kunden je Zone in km				
	min	max	Mittelwert	
Zone I	0	0,7	0,35	12%
Zone II	0,7	2,9	1,3	45%
Maximalentfernung	2,9			

Dabei sind – wie im vorliegenden Fall entsprechende Einwohnerschwerpunkte zu berücksichtigen, wodurch sich der realitätsnahe Zonenmittelwert vom rechnerischen Mittelwert unterscheiden kann. Dies ist vorliegend der Fall, da die max. Entfernung von 2,9 km den abgesetzten Siedlungsteil Hohenberge berücksichtigt, während ein Großteil der Einwohner in Zone 2 jedoch deutlich näher am Planvorhaben (max. 1,7 km Entfernung) leben. Der rechnerische Mittelwert von 1,8 km wurde entsprechend nach unten korrigiert.

Der Aspekt der **Verkehrsanbindung/Sichtbarkeit** wird für den bestehenden Netto-Markt im Einzugsgebiet Zone 1, angesichts der Lage im Kernort, an einer Hauptverkehrsachse und der geringen räumlichen Ausdehnung von Zone 1 (700 m fußläufig) mit 100 % angesetzt. Im Einzugsgebiet der Zone 2 erfolgt ein nennenswerter Abschlag, da die potenziellen Kunden angesichts der räumlichen Distanz eher auch alternative Standorte aufsuchen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Sichtbarkeit innerhalb der Zone 2 variiert: für die Einwohner nördlich der Bahngleise (und knapp außerhalb der Zone 1) ist diese deutlich erhöht (und vergleichbar mit Zone 1) gegenüber Einwohnern in räumlicher Nähe zu weiteren Wettbewerbern in der Kernstadt von Varel. Die gemittelte Sichtbarkeit/Erreichbarkeit in Zone 2 beträgt rd. 60 %. Hier wird im Sinne eines Worst Case-Ansatzes eine Sichtbarkeit von 65 % angenommen.

Hinsichtlich des **Leistungsfaktors** des Netto-Marktes wird ein Vergleichswert der Leistungsfähigkeit aller Discounter (Flächenproduktivitäten) gemäß Hahn-Report abgeleitet (Ø-Wert: 6.360 Euro/m² VKF im Hahn-Report 2024/2025). Für Netto wird 5.340 Euro/m² VKF angegeben (= 84 % des Durchschnittswertes). Auch hier wird im Sinne eines Worst Case-Ansatzes ein höherer Wert angenommen: 90 %.

Alle vorstehenden Werte sowie die damit verbundenen Annahmen (Erhöhung der Werte) führen in der oben dargelegten Formel zu höheren Marktanteilen und somit zu einem höheren Umsatz des Planvorhabens. Der Worst Case ist demnach bereits in der konservativen Variante gewürdigt.

Der **Streumsatz** wird angesichts der untergeordneten Bedeutung des Standortes für die weiteren Teile Varels mit nur 5 % und für Siedlungsstandorte außerhalb Varels (insb. südliche Richtung) mit 10 % angenommen.

Nachfolgend werden die erzielbaren Marktanteile des Planvorhabens in den einzelnen Bereichen des Einzugsgebiets sowie die von dem Planvorhaben zu erwartenden Umsätze im Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel hergeleitet.

Tabelle 7: Marktanteile und Umsatzprognose des Planvorhabens (abzuleitender Moderate Case) im Hauptsortiment Nahrungs- und Genussmittel nach Zonen

Einzugsgebiet	Einwohner (30.06.2024)	Kaufkraft in Mio. Euro	Marktanteil in %	Umsatz in Mio. Euro*	Umsatzanteil am Planvorhaben in %*
Zone 1 (700 m fußläufig)	2.661	8,1	30	2,4	55
Zone 2	4.075	12,3	10	1,3	30
Zonen gesamt	6.736	20,4	-	3,7	85
Steuerzufluss i. H. v. 5 % des Vorhabenumsatzes (aus der Stadt Varel, außerhalb des zonierten Einzugsgebietes)				0,2	5
Steuerzufluss i. H. v. 10 % des Vorhabenumsatzes (von außerhalb der Stadt Varel)				0,4	10
Umsatz inkl. Streuumsatz				4,3	100

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis: Kaufkraft: IfH 2024; Einwohnerzahlen: Eigene Berechnungen auf Basis GfK (2024) und LSN (2025); Werte auf 0,1 Mio. Euro bzw. 1 % gerundet; * Differenzen zur Gesamtsumme rundungsbedingt möglich.

Unter Berücksichtigung der oben genannten Rahmenbedingungen und Annahmen ergibt sich somit eine auf das Hauptsortiment Nahrungs- und Genussmittel bezogene Umsatzprognose von rd. 4,3 Mio. Euro per anno. Diese wird nachfolgend als sog. „Moderate Case“ zugrunde gelegt. Die Umsatzherkunft des Streuzuflusses setzt sich aus 5 % Umsatzanteil innerhalb Varels (außerhalb des zonalen Einzugsgebietes) sowie aus 10 % außerhalb der Stadt Varel zusammen.

Bezogen auf eine Verkaufsfläche im Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel von 867 m² (bei 1.085 m² Gesamtverkaufsfläche) des **NETTO-Marktes** ergibt sich eine hieraus ableitbare Flächenproduktivität von **rd. 4.900 Euro/m² VKF (Moderate Case)**. Die prognostizierte Flächenproduktivität des Planvorhabens liegt somit unterhalb der durchschnittlichen Flächenproduktivität des Betreibers NETTO in Deutschland.

Im Sinne eines realitätsnahen **Worst Case**-Ansatzes wird als oberer Spannweitenwert eine Flächenproduktivität von rd. **5.200 Euro/m² VKF** angenommen und somit eine zum Bestandsmarkt gleichbleibende VKF unterstellt.

Die Ableitung der Marktanteile erfolgte für das Hauptsortiment des Planvorhabens. Für die weiteren Randsortimente, die sich dem Hauptsortiment deutlich unterordnen (s. Kapitel 5.1) und i. d. R. im Zuge des Versorgungseinkaufes mitbezogen werden und keine „eigenen“ Zieleinkäufe hervorrufen¹⁷, wird analog dazu die gleiche Umsatzherkunft sowie die oben abgeleitete Flächenproduktivität angenommen.

Demnach ergeben sich die nachfolgend dargestellten sortimentspezifischen Umsätze i. S. e. Worst Case-Ansatzes:

¹⁷ Hintergrund: der Kunde sucht den Markt wegen des Hauptsortiments Nahrungs- und Genussmittel auf. Weitere Artikel anderer Warengruppen werden demgegenüber nur ergänzend bezogen und sind i. d. R. nicht der Hauptgrund des Einkaufs in einem Lebensmittelmarkt.

Tabelle 8: Flächenproduktivitäten und Umsatzprognose des Vorhabens (Worst Case)

Sortimente	Bestand		nach Erweiterung		max. Umsatzdifferenz in Mio. Euro*
	Flächenproduktivität in Euro/m ² VKF	Umsatz in Mio. Euro	max. Flächenproduktivität in Euro/m ² VKF	max. Umsatz in Mio. Euro	
NETTO					
Nahrungs- und Genussmittel	5.200	3,7	5.200	4,5	+ 0,9
Drogeriewaren		0,5		0,6	+ 0,1
sonstige Sortimente (überwiegend Aktionswaren)		0,5		0,6	+ 0,1
GESAMT*	-	4,6	-	5,6	+ 1,1

Quelle: Flächenproduktivitäten, Umsatzschätzung/-prognose: Berechnung Stadt + Handel auf Basis laufender Auswertung einzelhandelspezifischer Fachliteratur (u. a. Hahn Gruppe 2024/2025); Werte auf 100 m² bzw. 0,1 Mio. Euro gerundet; * Differenzen zu Gesamtsummen rundungsbedingt möglich.

Unter Zugrundelegung der oben genannten Daten wird für das Planvorhaben ein perspektivischer Jahresumsatz von max. 5,6 Mio. Euro prognostiziert (+ max. 1,1 Mio. Euro). Max. 4,5 Mio. Euro werden hiervon auf den **Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel** entfallen (+ max. 0,9 Mio. Euro).

Im Sortiment Drogeriewaren wird ein perspektivischer Jahresumsatz von rd. 0,6 Mio. Euro prognostiziert (+ 0,1 Mio. Euro). Auf die sonstigen Sortimente entfallen ebenfalls max. 0,6 Mio. Euro des Gesamtumsatzes (+ 0,1 Mio. Euro).

Der Umsatz in den sonstigen Sortimenten verteilt sich auf mehrere verschiedene Sortimente, wodurch pro Sortiment ein relativ geringer Umsatzanteil erreicht wird. Angesichts des geringen Umsatzzuwachses bei den sonstigen Sortimenten und im Sortiment Drogeriewaren sind keine städtebaulich negativen Auswirkungen auf den Bestand oder die Entwicklungsmöglichkeiten der zentralen Versorgungsbereiche oder die integrierte Nahversorgung im Untersuchungsraum in diesen Warengruppen zu erwarten. Insofern werden diese Sortimente im weiteren Verlauf der Analyse nicht tiefergehend betrachtet.

6 Auswirkungsanalyse

In den folgenden Kapiteln werden die Auswirkungen des Planvorhabens hinsichtlich der im Kontext der Untersuchungsfragen relevanten Aspekte dargestellt. Unter Berücksichtigung der landes- und regionalplanerischen Vorgaben werden folgende Fragen beantwortet:

- Welche absatzwirtschaftlichen und städtebaulichen Auswirkungen gehen von dem Planvorhaben aus?
- Wie ordnet sich das Planvorhaben in die Vorgaben des Einzelhandelskonzeptes der Stadt Varel 2023 ein?
- Wie ordnet sich das Planvorhaben in die Vorgaben der Landesplanung ein?

6.1 EINORDNUNG IN DIE KOMMUNALPLANERISCHEN RAHMENVORGABEN (EHK VAREL 2023)

Nachfolgend werden die für das Planvorhaben relevanten Ziele und Grundsätze des EHK Varel 2023 dargestellt und das Planvorhaben hinsichtlich dieser eingeordnet und bewertet.

Handlungsprioritäten zur Nahversorgung in der Stadt Varel

Ziel 1: Fokus der Nahversorgung auf die zentralen Versorgungsbereiche

- Sicherung und Weiterentwicklung der jeweiligen Versorgungsfunktion der zentralen Versorgungsbereiche
- Vermeidung von Funktionsverlusten, die durch neue Ansiedlungen außerhalb der ZVB resultieren könnten

Ziel 2: Nahversorgung an (besonderen) Nahversorgungsstandorten und am Ergänzungsstandort Famila sichern sowie bedarfs- bzw. funktionsgerecht weiterentwickeln

- Sicherung der Versorgungsfunktion und damit ggf. verbundene bedarfs- bzw. funktionsgerechte Verkaufsflächenanpassung
- Verkaufsflächenentwicklungen ohne negative Auswirkungen auf die ZVB sowie die wohnortnahe Grundversorgung und sofern landesplanerisch konform (mögliche VKF-Erweiterungen sind vorhabenbezogen zu prüfen)
- Keine weitere Erhöhung der Standortattraktivität zulasten der ZVB

Diesbezüglich ist festzuhalten:

- Der Vorhabenstandort ist als städtebaulich integrierte Lage einzuordnen und ist gem. EHK Varel 2023 als Nahversorgungsstandort eingeordnet.
- Die Erweiterung des Planvorhabens ist als moderat (+ 207 m² GVKF) sowie funktionsgerecht einzuordnen, da diese die Nahversorgung für die Siedlungsgebiete nordöstlich der Kernstadt optimiert, ohne dabei eine Standortattraktivität zu etablieren, die Zulasten der ZVB ausfällt.

- Das Planvorhaben generiert mehr als 50 % seines Umsatzes aus dem Nahbereich (700 m fußläufig) und entspricht demnach den Kriterien eines Betriebes zur wohnortnahen Versorgung (vgl. Kapitel 6.5).
- Durch die Erweiterung des NETTO-Marktes sind keine negativen Auswirkungen auf den Bestand oder die Entwicklungsmöglichkeiten von Zentralen Versorgungsbereichen zu erwarten (vgl. Kapitel 6.3 und 6.4)

Das Planvorhaben ist aus fachlicher Sicht konform zu den Handlungsprioritäten zur Nahversorgung in Varel gem. EHK Varel 2023.

Für das Planvorhaben ist folgender Ansiedlungsleitsatz zu berücksichtigen:

Leitsatz II: Einzelhandel mit nahversorgungsrelevantem (gleichzeitig auch zentrenrelevant) Hauptsortiment soll primär auf die zentralen Versorgungsbereiche und sekundär auf Nahversorgungsstandorte und den Ergänzungsstandort Familia konzentriert werden

„Zur Sicherung bzw. Optimierung der räumlichen Nahversorgung sekundär an (besonderen) Nahversorgungsstandorten sowie am Ergänzungsstandort Familia (unter Berücksichtigung der standortbezogenen Entwicklungsempfehlungen), sofern negative Auswirkungen auf ZVB und die wohnortnahe Grundversorgung vermieden werden sowie landesplanerische Vorgaben dem nicht entgegenstehen.“ (vgl. EHK Varel 2023)

Diesbezüglich ist festzuhalten:

- Der Vorhabenstandort ist als Nahversorgungsstandort ausgewiesen.
- Das Planvorhaben dient der wohnortbezogenen Nahversorgung und ist somit nicht an die Vorgaben des LROP Niedersachsen 2017 gebunden (vgl. Kapitel 6.4).
- Städtebaulich negative Auswirkungen auf den Bestand und die Entwicklungsmöglichkeiten von zentralen Versorgungsbereichen sind durch das Planvorhaben nicht zu erwarten. (vgl. Kapitel 6.3 und 6.4)

Das Planvorhaben ist aus fachlicher Sicht konform zu Leitsatz II des EHK Varel 2023.

Das Planvorhaben ist absehbar konform zu den Zielen und Grundsätzen des EHK Varel 2023.

6.2 ABSATZWIRTSCHAFTLICHE AUSWIRKUNGEN

Die Umsatzumverteilungen in dem untersuchungsrelevanten Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel liefern eine wichtige Grundlage für die weitergehende städtebaulich-funktionale Bewertung des Planvorhabens.

Mobilitätsaspekte und Zufallseinkäufe führen zu einer leicht über den Untersuchungsraum hinausgehenden Streuung der Umsatzherkunft. Dieser „Streuungs-

satz" wird im Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel mit 5 % für die Berechnungen angenommen. Demnach werden im Sinne des Worst Case-Ansatzes 95 % des Vorhabenumsatzes umverteilungsrelevant für die Betriebe im Untersuchungsraum.

Die Umsatzumverteilungen, welche aus dem Planvorhaben resultieren, stellen sich in dem untersuchungsrelevanten Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel wie folgt dar:

Tabelle 9: Umsatzumverteilungen im Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel (Worst Case)¹⁸

Kommune	Lagedetail	Bestandsumsatz	max. Umsatzumverteilung (Worst Case)	
		in Mio. Euro	in %	
Varel	ZVB Innenstadtzentrum	10,1	0,2	2
	NVZ Obenstrohe	14,0	**	**
	sonstige Lagen*	55,3	0,6	1
Für die Bestandsstrukturen im Untersuchungsraum umverteilungsneutraler Vorhabenumsatz („Streuumsatz“) i. H. v. 5 % des Vorhabenumsatzes			< 0,1	
GESAMT*** (Worst Case)		79,5	0,9	-

Quelle: Umsatzschätzung/-prognose: Berechnung Stadt + Handel auf Basis EHI 2024 und Hahn Gruppe 2024/2025 sowie ständige Auswertung von Fachliteratur; Umsätze auf 0,1 Mio. Euro gerundet; * ohne Bestandsmarkt NETTO (Planvorhaben); ** empirisch nicht mehr valide darstellbar; ***Differenzen zu Gesamtsummen rundungsbedingt möglich.

Von dem Planvorhaben resultiert eine Umsatzumverteilung im Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel von max. rd. 0,9 Mio. Euro, davon 95 % zu Lasten von Wettbewerbern im Untersuchungsraum.

6.3 STÄDTEBAULICHE EINORDNUNG DER ABSATZWIRTSCHAFTLICHEN AUSWIRKUNGEN

Aufbauend auf den absatzwirtschaftlichen Ergebnissen aus der Umsatzumverteilungsberechnung erfolgt deren städtebauliche Einordnung. Die städtebaulichen Konsequenzen für zentrale Versorgungsbereiche und die relevanten sonstigen Lagen im Untersuchungsraum werden für den Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel im Folgenden aufgezeigt.

Auswirkungen auf den ZVB Innenstadtzentrum

Durch das Planvorhaben werden im Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel Umsatzumverteilungen i. H. v. max. 0,2 Mio. Euro bzw. max. 2 % auf die Bestandsstrukturen im ZVB Innenstadtzentrum induziert.

- Diese tangieren vorrangig den einzigen strukturprägenden Lebensmittelanbieter (NETTO) im ZVB.

¹⁸ Selbst unter Berücksichtigung der pauschalen und theoretischen Annahme der IHK: „Netto erzielt eine durchschnittliche Flächenproduktivität“ (in der Realität erzielt nahezu kein Netto die durchschnittliche Flächenproduktivität (hier: 5.360 Euro/m² VKF), da diese sich aus dem gewichteten arithmetischen Mittel aller Filialen bildet), liegen die Umsatzumverteilungen weiterhin bei den oben genannten %-Werten.

- Der Markt wird vor allem aufgrund seiner räumlichen Nähe und der Vergleichbarkeit (betriebseigener Lebensmitteldiscounter) tangiert.

Negative Auswirkungen wie Marktaufgaben/-umstrukturierungen sind nicht zu erwarten:

- Der benannte NETTO-Markt stellt einen wichtigen Magnetbetrieb und Frequenzbringer für den ZVB Innenstadtzentrum dar und profitiert von den Kopplungsbeziehungen mit den weiteren Betrieben des ZVB (insbesondere Rossmann-Drogeriefachmarkt und Tedi). Des Weiteren profitiert der Betrieb von seiner guten Erreichbarkeit über die B 437.
- Der Lebensmitteldiscounter NETTO wurde kürzlich modernisiert, verfügt über eine marktadäquate Verkaufsflächendimensionierung und weist somit ein attraktives Ladendesign auf.
- Der tangierte Markt hat denselben Betreiber wie das Planvorhaben, weshalb davon auszugehen ist, dass sich aus Betreibersicht, schädliche Auswirkungen wie Marktaufgaben für den NETTO-Markt (Neue Straße) ausschließen lassen (insbesondere angesichts der kürzlich erfolgten Modernisierungsmaßnahmen).
- Für die kleinflächigen Angebotsstrukturen, welche im Einzelnen nicht im direkten oder zumindest nur im begrenzten Wettbewerb mit dem Planvorhaben stehen, sind keine wesentlichen Auswirkungen zu erwarten.

Angesichts der einzelbetrieblich monetär sowie prozentual geringen Auswirkungen sind keine negativen Auswirkungen wie Marktschließungen oder -umstrukturierungen zu erwarten.

Städtebaulich negative Auswirkungen auf den **ZVB Innenstadtzentrum** in seinem heutigen Bestand und seinen Entwicklungsmöglichkeiten sind nicht zu erwarten.

Auswirkungen auf das NVZ Obenstrohe

Auf das NVZ Obenstrohe werden angesichts seiner räumlichen Entfernung und vom Planvorhaben differierten Einzugsgebiet monetär sowie prozentual empirisch nicht mehr nachweisbare Umsatzumverteilungen im Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel induziert. Somit sind keine vorhabenbedingten negativen Auswirkungen zu erwarten.

Städtebaulich negative Auswirkungen auf das **NVZ Obenstrohe** in seinem heutigen Bestand und seinen Entwicklungsmöglichkeiten sind nicht zu erwarten.

Auswirkungen auf sonstige Lagen in Varel

Vom Planvorhaben gehen im Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel Umsatzumverteilungen i. H. v. max. rd. 0,6 Mio. Euro bzw. max. 1 % auf die Bestandsstrukturen in den sonstigen Lagen in Varel aus.

- Diese tangieren v. a. den Lebensmittelsupermarkt EDEKA, den Lebensmitteldiscounter ALDI Nord, das SB-Warenhaus familia sowie nachrangig den Lebensmitteldiscounter LIDL.

- Diese Märkte werden vor allem aufgrund ihrer räumlichen Nähe und der guten verkehrlichen Verbindung zum Vorhabenstandort von gewissen Umsatzumverteilungen bzw. der Vergleichbarkeit (Lebensmitteldiscounter) tangiert.

Negative Auswirkungen wie Marktaufgaben/-umstrukturierungen sind nicht zu erwarten:

- Der EDEKA-Markt profitiert von einer guten Erreichbarkeit über die Mühlenstraße, die zentral durch das Siedlungsgebiet östlich der Kernstadt Varel's führt. Da der EDEKA-Markt der einzige zentrale Lebensmittelsupermarkt in dem Siedlungsgebiet ist, profitiert dieser von einer großen Mantelbevölkerung. Darüber hinaus sind die Auswirkungen auf den EDEKA-Markt in Anbetracht des vom Planvorhaben differierten Betriebstyps zu relativieren. Gleichermaßen sind sowohl der EDEKA-Markt als auch das Planvorhaben NETTO bereits Standort etabliert, daher ist von keiner umfassenden Umorientierung des jeweiligen Kundenstammes auszugehen. Für den EDEKA-Markt sind somit keine negativen Auswirkungen wie eine Marktschließung oder -umstrukturierung zu erwarten.
- Der familia und ALDI Nord-Markt verfügen beide über einer guten Erreichbarkeit und Einsehbarkeit über die Bundesstraße 437 und profitieren gleichermaßen gegenseitig von Kopplungseffekten am Ergänzungsstandort familia (vgl. EHK Varel 2023).
- Insbesondere der familia-Markt verfügt aufgrund seiner großen Dimensionierung (> 5.000 m² VKF) über eine Strahlkraft, die über das Kommunalgebiet hinausreicht und somit nennenswerte Kaufkraftzuflüsse generiert. Der benachbarte und hinsichtlich seines Betriebstyps ergänzende ALDI Nord-Markt profitiert ebenfalls von diesen Kaufkraftzuflüssen.
- Der LIDL-Markt profitiert von einer guten Erreichbarkeit über die Hanschütte-Straße, welche aufgrund ihrer unmittelbaren Anbindung an die Bundesstraße 437 ebenfalls eine gute Einsehbarkeit zum Markt bietet. Der Markt verfügt darüber hinaus über ein modernes Erscheinungsbild und hat aufgrund seiner höheren Raum-Zeit-Distanz zum Vorhaben die geringsten absatzwirtschaftlichen Auswirkungen der vier genannten Wettbewerber zu erwarten.
- Alle drei genannten Märkte sind bereits lange am Markt etabliert, sodass sie einen festen Kundenstamm aufweisen. Im Zuge der NETTO-Erweiterung ist daher von keiner erheblichen Kundeumorientierung auszugehen, sodass die Wettbewerber die einzelbetrieblich als gering zu bezeichnenden Umsatzumverteilungen verkraften werden.

Angesichts der einzelbetrieblich monetär sowie prozentual geringen Auswirkungen sind keine negativen Auswirkungen wie Marktschließungen oder -umstrukturierungen zu erwarten. Städtebaulich negative Auswirkungen auf die **integrierte Nahversorgung in Varel** in ihrem heutigen Bestand und ihren Entwicklungsmöglichkeiten sind nicht zu erwarten.

Städtebaulich negative Auswirkungen auf den Bestand und die Entwicklungsmöglichkeiten von zentralen Versorgungsbereichen und/oder die integrierte Nahversorgung in Varel sind durch das Planvorhaben nicht zu erwarten.

6.4 BERÜCKSICHTIGUNG BEREITS BEKANNTER EINZELHANDESENTWICKLUNGEN

Für Varel sind die Erweiterungen zweier NETTO-Märkte (Planvorhaben und NETTO-Markt in der Wiefelsteder Straße 67) für denselben Zeitraum angedacht, weshalb, wie bereits in Kapitel 4.2 angedeutet, im Folgenden die kumulativen Auswirkungen der Erweiterungen gewürdigt werden.

Dies geschieht, um ein ganzheitliches Bild der potenziellen Auswirkungen im Sinne einer Dynamischen Wirkungsanalyse zu bieten sowie um negative absatzwirtschaftliche Auswirkungen vollständig auszuschließen. Die dazu folgenden Angaben beruhen auf einer Auslage im Worst Case-Ansatz.

Durch die zeitnahe Erweiterung der beiden benannten Vorhaben werden in Summe max. rd.

- 0,4 Mio. Euro bzw. rd. 3 % auf den ZVB Innenstadtzentrum Varel,
- 0,5 Mio. Euro bzw. rd. 3 % auf den ZVB NVZ Obenstrohe und
- 1,0 Mio. Euro bzw. rd. 2 % auf sonstige Lagen in Varel

induziert.

Dabei ist festzustellen, dass auch in einzelbetrieblicher Betrachtung Umsatzumverteilungseffekte von deutlich unter 10 % zu erwarten sind. Angesichts der monetär wie prozentual als gering zu bezeichnenden Umsatzumverteilungen sind negative Auswirkungen wie Marktaufgaben/-umstrukturierungen nicht zu erwarten.

Städtebaulich negative Auswirkungen auf den Bestand und die Entwicklungsmöglichkeiten von zentralen Versorgungsbereichen und/oder die integrierte Nahversorgung in Varel sind auch in kumulierte Betrachtung der beiden in Rede stehenden Netto-Erweiterungen (Hafenstraße und Wiefelsteder Straße) nicht zu erwarten.

6.5 EINORDNUNG IN DIE LANDESPLANERISCHEN ZIELSTELLUNGEN (LROP-VO NIEDERSACHSEN 2017)

Eine wichtige Grundlage der kommunalen Einzelhandelssteuerung bilden die landesplanerischen Vorgaben. Die kommunale Bauleitplanung hat deren Ziele und Grundsätze entsprechend den lokalen Gegebenheiten zu beachten bzw. zu berücksichtigen. Im Folgenden werden die für die vorliegende Verträglichkeitsanalyse relevanten Vorgaben des Landesrechts (LROP-VO Niedersachsen 2017) dargestellt.

Einzelhandelsgroßprojekte i. S. des LROP-VO Niedersachsen 2017

Abschnitt 2.3 Ziffer 02:

„Neue Einzelhandelsgroßprojekte sind nur zulässig, wenn sie den Anforderungen der Ziffern 03 bis 10 entsprechen. Als Einzelhandelsgroßprojekte gelten Einkaufszentren und großflächige Einzelhandelsbetriebe gemäß § 11 Abs. 3 Nrn. 1 bis 3 der Baunutzungsverordnung einschließlich Hersteller-Direktverkaufszentren. Als Einzelhandelsgroßprojekte gelten auch mehrere selbständige, gegebenenfalls jeweils für sich nicht großflächige Einzelhandelsbetriebe, die räumlich konzentriert angesiedelt sind oder angesiedelt werden sollen und von denen in ihrer Gesamtbetrachtung raumbedeutsame Auswirkungen wie von einem Einzelhandelsgroßprojekt ausgehen oder ausgehen können (Agglomerationen).“

Laut der Begründung zur LROP-VO Niedersachsen 2017 gelten Betriebe zur wohnortbezogenen Versorgung nicht als Einzelhandelsgroßprojekt, wenn folgende Bedingung erfüllt ist:

„Betriebe zur wohnortbezogenen Nahversorgung sind nur solche, die nachweislich einen überwiegend fußläufigen Einzugsbereich aufweisen. Zur Bestimmung der fußläufigen Erreichbarkeit ist eine maximale Gehzeit von 10 Minuten zugrunde zu legen, dies entspricht einer Entfernung von 700 bis maximal 1.000 m. Ein überwiegend fußläufiger Einzugsbereich liegt vor, wenn der Vorhabenumsatz zu mehr als 50 % mit Kaufkraft aus dem fußläufig erreichbaren Umfeld des Betriebes erzielt wird.“

Der für das Planvorhaben ermittelte Nahbereich ist in der nachfolgenden Abbildung dargestellt. Dieser orientiert sich gemäß LROP-VO 2017 an einem konservativen Ansatz und dem unteren Schwellenwert von 700 Metern fußläufigem Bereich um das Planvorhaben und entspricht damit der in Kapitel 4.1 definierten Zone 1 des Einzugsgebietes. Der Nahbereich wird somit nicht durch einen pauschal angewandten Radius abgebildet, sondern entsprechend der Vorgaben der LROP-VO 2017 an die tatsächlichen Gegebenheiten und Wegeverbindungen vor Ort angepasst und abgegrenzt. Städtebauliche und naturräumliche Barrieren finden dabei entsprechend Berücksichtigung.

Die folgende Abbildung stellt den abgeleiteten standortbezogenen Nahbereich des Planvorhabens dar.

Abbildung 4: Fußläufiger Einzugsbereich (max. 700 m fußläufig) i. S. d. LROP-VO 2017



Quelle: Darstellung: Stadt + Handel; Kartengrundlage: OpenStreetMap – veröffentlicht unter ODbL; Erhebung: Stadt + Handel 02/2023 und desk-research 05/2025; ZVB-Abgrenzung: EHK Varel 2023.

Im Hinblick auf das Planvorhaben bedeutet dies, dass über 50 % des Umsatzes und demnach rd. 2,1 - 2,3 Mio. Euro (im Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel im Moderate bzw. Worst Case-Ansatz) aus dem Nahbereich generiert werden müssen, um eine Ausrichtung auf die wohnortnahe Versorgung nachweisen zu können. Anhand des herangezogenen Marktanteilsmodells (s. Tabelle 7) zeigt sich, dass rd. 2,4 Mio. Euro aus dem i. S. d. LROP-VO Niedersachsen 2017 abgegrenzten Nahbereich in einer fußläufigen Entfernung von 700 Metern generiert werden.

Bei dem Planvorhaben handelt sich um einen Betrieb zur wohnortnahen Versorgung und entsprechend nicht um ein Einzelhandelsgroßprojekt gem. LROP-VO 2017 da die Regelvermutung des § 11 Abs. 3 BauNVO nicht auslöst wird. Das Vorhaben ist somit nicht an die Vorgaben des LROP gebunden.

Exkurs

Seitens der IHK Oldenburg wird folgende Bewertung zur Nicht-Raumbedeutsamkeit getroffen:

„Nach unserer Auffassung sieht das LROP vor, dass für die Einstufung als Vorhaben der wohnortbezogenen Nahversorgung mindestens 50 % des Gesamtumsatzes mit Kunden aus dem fußläufigen Einzugsbereich erzielt werden müssen (vgl. Arbeitshilfe zum Abschnitt 2.3 „Entwicklung der Versorgungsstrukturen des Einzelhandels“, LROP-Punkt 2.7.1 Nicht-raumbedeutsame Nahversorgung).“

Die in der Auswirkungsanalyse gewählte Vorgehensweise, bei der lediglich das Hauptsortiment „Nahrungs- und Genussmittel“ betrachtet wird, ist aus unserer Sicht daher nicht mit den Vorgaben des LROP vereinbar und führt zu einer entsprechenden Rechtsunsicherheit für das Vorhaben.“

Dabei sei darauf hingewiesen, dass durch das Vorhaben bereits 80 % des Gesamtumsatzes (hier: Hauptsortiment Nahrungs- und Genussmittel) – aus einem deutlich kleineren Raum, als im LROP sowie der Arbeitshilfe zulässig wäre – zu 55 % aus diesem generiert wird. Unter Annahme der maximal möglichen Ausdehnung (max. 1.000 m – der Standort weist keinerlei topografischen Hindernisse auf (Flachland)) oder auch der seitens der IHK erwähnten 3.500 Einwohner (statt wie hier 2.661 Einwohner) ist der Umsatzanteil nochmals deutlich höher als nur 55 % (die bereits für den Nachweis einer Nicht-Raumbedeutsamkeit ausreichen).

Die seitens der IHK angeführte „entsprechende Rechtsunsicherheit“ ist in der Realität nicht gegeben, da die Randsortimente deutlich dem Hauptsortiment untergeordnet sind und allenfalls eine vergleichbare Umsatzherkunft einnehmen werden. Dies beschreibt im Übrigen auch die Arbeitshilfe Einzelhandel so:

Wie definieren sich Randsortimente?

„Als Faustformel werden in diesen Fällen Kernsortimente in der Regel jeweils auf mehr als 10% der VKF angeboten, bzw. tragen jeweils zu mehr als 10% zum geplanten Gesamtumsatz des Vorhabens bei. Sortimente die unter diesen Grenzen bleiben, stellen entsprechend i. d. R. Randsortimente da.“ (vgl. Arbeitshilfe 5.2, S. 45).

Zudem im Glossar:

„Das Randsortiment i.S.d. LROP ist einem bestimmten Kernsortiment sachlich ergänzend zugeordnet, dem Kernsortiment im Angebotsumfang deutlich untergeordnet und ergänzt dieses lediglich. I.d.R. kleinvolumige Artikel, mit denen auf geringer Fläche relativ unbedeutende Umsätze erzielt werden. Dies ist vorliegend der Fall.“ (vgl. Arbeitshilfe, Glossar, S. 84).

Randsortimente sind sodann wie folgt zu betrachten:

„Eine **separate Betrachtung der Randsortimente erscheint hingegen im Rahmen des Kongruenzgebotes für sich gesehen entbehrlich, da jeweils nur untergeordnete Auswirkungen auf die Kaufkraftströme zu erwarten sind.**“ (vgl. Arbeitshilfe 3.35, S. 39, Hervorhebung Stadt+Handel).

Nur wenn 100 % des Umsatzes aller weiteren Sortimente (Drogeriewaren, Tiernahrung, Zeitungen/Zeitschriften) **nicht** (= wirklich 0 Euro) von Kunden aus Zone I gekauft werden würden (dies ist unrealistisch, da diese Menschen offenkundig auch Lebensmittel einkaufen), würde das Vorhaben lediglich 46 % des Umsatzes aus Zone I generieren und wäre sodann tatsächlich raumbedeutsam. Dies wird so aus Sicht der Ausführungen in der Arbeitshilfe sowie in der Realität jedoch nicht zu erwarten sein.

Ergänzend führt die Arbeitshilfe Einzelhandel ein konkretes Rechenbeispiel an (ebenfalls „unterstrichen“ ist nur auf das Hauptsortiment – in diesem Fall „Lebensmittel“ abzustellen). Auch in diesem Fall geht es um den „zu versorgenden Bereich“.

Rechenbeispiel: Wie viele Einwohner benötigt ein Lebensmittel-Vollsortimenter mit 1500 m² Verkaufsfläche mindestens im Einzugsgebiet?

Berechnung anhand des Hauptsortiments Lebensmittel (Annahme: 85% und damit 1275 m² Verkaufsfläche für Lebensmittel, dazu 5% Drogeriewaren, 10% aperiodisches Randsortiment)

Umsatz Lebensmittel: 5,1 Mill. € / Jahr (bei einer angenommenen Flächenproduktivität von 4.000 € / m² Verkaufsfläche⁶)

Kaufkraft pro Person für das Sortiment Lebensmittel (Ø Deutschland⁷): 2.324 €⁸

Angenommene Bindungsquote der relevanten Kaufkraft im Einzugsgebiet: 40%⁹

Benötigte Einwohner im Einzugsgebiet: 5486 Einwohner

(ermittelt durch folgende Rechnung: Einwohnerzahl = Umsatz geteilt durch (Kaufkraftbindungsquote mal Kaufkraft pro Person Food)

(vgl. Arbeitshilfe 8.11, S. 76).

Somit ist auch aus Sicht der Arbeitshilfe ein Nachweis unter Betrachtung des Hauptsortimentes erbracht. Entgegen des LROP Niedersachsen sowie der Arbeitshilfe Einzelhandel wird dennoch nachfolgend auch der Marktanteil für das zweitgrößte Sortiment (Drogeriewaren mit rd. 10 % Umsatzanteil) zusätzlich dargestellt.

Aus Sicht von Stadt+Handel ist eine nochmals darüber hinausgehende Darstellung der **Umsatzherkunft für Kleinstsortimente nicht mehr valide und glaubhaft darstellbar**, denn Netto führt seine weiteren Sortimente (gemäß Sortimentsliste für die Stadt Varel) auf **deutlich** untergeordneter VKF:

- Zoologischer Bedarf und lebende Tiere (rd. 3 %)
- Zeitungen/Zeitschriften (rd. < 1 %)
- Papier/Büroartikel/Schreibwaren sowie Künstler- und Bastelbedarf (rd. < 1 %)
- Pflanzen/Pflanzartikel (rd. < 1 %)
- Gartenartikel (rd. < 1 %)
- Neue Medien/Unterhaltungselektronik (rd. < 1 %)
- Elektrokleingeräte (rd. < 1 % - Aktionswaren)
- Bekleidung (rd. < 1 % - Aktionswaren)
- Baumarktsortiment i. e. S. (rd. < 1 % - Aktionswaren)
- weitere (noch seltener und gelegentlich Aktionsware): Spielwaren, GPK, Haus-/Bett-/Tischwäsche, Heimtextilien, Sportartikel, Uhren/Schmuck, Schuhe/Lederwaren, Möbel (rd. < 0,5 %)

Diese Sortimente erreichen in Bezug auf den Gesamtumsatz nahezu keine Relevanz und weisen entsprechend kaum mehr darstellbare Marktanteile im jeweiligen Sortiment auf.

Weiterhin ist seitens der IHK Oldenburg die Anwendung einer durchschnittlichen Flächenproduktivität der Fa. Netto gefordert. Dabei ist anzuführen, dass diese Forderung auf keiner empirischen oder auch wissenschaftlichen Basis fußt, sondern eine pauschale Annahme darstellt. Unter Berücksichtigung der pauschalen und theoretischen Annahme der IHK: „Netto erzielt eine durchschnittliche Flächenproduktivität“ (in der Realität erzielt nahezu kein Netto die durchschnittliche

Flächenproduktivität, da diese sich aus dem gewichteten arithmetischen Mittel **aller** Filialen bildet), wird das Marktanteilsmodell bewusst „verfälscht“.

So wird die Leistungsfähigkeit „händisch“ um 8 %-Punkte erhöht, so dass in etwa eine durchschnittliche Flächenproduktivität des Netto-Marktes erreicht wird (5.356 Euro im Modell vs. 5.340 Euro/m² VKF gemäß Hahn Retail Estate Report 2024/2025¹⁹).

Der Gesamtumsatz des Vorhabens beträgt sodann rechnerisch: 1.085 m² VKF * 5.356 Euro/m² VKF = 5,811 Mio. Euro. Davon müssen für den Nachweis der nicht-Raumbedeutsamkeit weiterhin mind. 50 % des Umsatzes in Zone I (die im vorliegenden Fall deutlich kleiner ist, als sie gemäß Arbeitshilfe zulässig wäre) generiert werden.

Folgend sind die entsprechenden Marktanteilsmodell für die zwei größten Sortimente aufgeführt (sodann 90 % der VKF resp. 90 % des Umsatzes abgebildet = eindeutig Repräsentative „Stichprobe“²⁰):

Tabelle 10: Modellhafte Herleitung der Marktanteile für den erweiterten Netto im Segment Lebensmittel (inkl. künstliche Überhöhung des Parameters LFB)

Zone	MA =	KA	V	E	S	LFB
1	32,1 %		56 %	88 %	100 %	98 %
2	11,3 %	66 %	49 %	55 %	65 %	
„Streuzuffluss“			15 %			

E: max. Distanz bis zum Rand des EZG: 2,9 km, KA: Quelle: Berechnungen Stadt + Handel auf Basis EHI 2024; **fett** = Änderungen (LFB = händisch), alle weiteren sind rechnerisch.

Daraus ergeben sich folgende Umsätze für den Netto-Markt gemäß händisch modifizierten (überhöhten) Marktanteilsmodells:

Tabelle 11: Marktanteile und Umsatzprognose des Planvorhabens (**händischer IHK Oldenburg - Worst Case**) im Hauptsortiment Nahrungs- und Genussmittel nach Zonen

Einzugsgebiet	Einwohner (30.06.2024)	Kaufkraft in Mio. Euro	Marktanteil in %	Umsatz in Mio. Euro*	Umsatzanteil am Planvorhaben in %*
Zone 1 (700 m fußläufig)	2.661	8,1	32,1	2,6	55
Zone 2	4.075	12,3	11,3	1,4	30
Zonen gesamt	6.736	20,4	-	4,0	85
Steuerzufluss i. H. v. 5 % des Vorhabenumsatzes (aus der Stadt Varel, außerhalb des zonierten Einzugsgebietes)				0,2	5
Steuerzufluss i. H. v. 10 % des Vorhabenumsatzes (von außerhalb der Stadt Varel)				0,4	10
Umsatz inkl. Streuumsatz				4,6	100

¹⁹ Zur möglichen Frage, warum nicht der im September neu veröffentlichte Hahn Report 2025/2026 Anwendung findet: Das Projekt läuft bereits über einen überdurchschnittlich langen Zeitraum, gleichzeitig sind nunmehr auch neue Kaufkraftzahlen vorhanden, welche im Gleichschritt mit der Flächenproduktivität ansteigen (Angebot vs. Nachfrage). In Summe hätte eine Aktualisierung keinerlei realen Effekt.

²⁰ Bei dieser hohen Genauigkeit ist es wahrscheinlicher, dass ein Zufallsereignis, welches nicht vorhersehbar ist, einen größeren Einfluss nimmt, als das Auslassen der Untersuchung der kleinsten Randsortimente.

Bezogen auf eine Verkaufsfläche im Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel von 867 m² (bei 1.085 m² Gesamtverkaufsfläche) des **NETTO-Marktes** ergibt sich eine hieraus ableitbare Flächenproduktivität von **5.356 Euro/m² VKF (händischer Worst Case)**. Die prognostizierte Flächenproduktivität des Planvorhabens liegt somit im Bereich der durchschnittlichen Flächenproduktivität des Betreibers NETTO in Deutschland.

Nunmehr erfolgt die Prüfung für das **zweitgrößte Sortiment (Drogeriewaren)**. In diesem Zusammenhang sind die Parameter zu adjustieren:

Parameter

Der **Marktanteil des Gesamtmarktes** (hier: Randsortiment Drogeriewaren) orientiert sich an den potenziell bindbaren Kaufkraftpotenzial für alle (kleinteilige, strukturprägende und Randsortimente) Anbieter (zunächst: 100 % des Kaufkraftpotenzials). Im Einzugsgebiet bzw. unmittelbar angrenzend sind grundsätzlich alle Betriebsformen vorhanden (Drogeriefachmarkt, Reformhaus, Lebensmittelsupermarkt, Lebensmitteldiscounter, Verbrauchermarkt, Parfümerie, weitere Randsortimente). Angesichts des Online-Anteils von rd. 6,4 % wird als potenzieller Marktanteil rd. 93,6 % angesetzt.

Die **Verkaufsflächenrelation** lässt sich simpel anhand einer Gegenüberstellung der Verkaufsflächen der vergleichbaren Betriebe (strukturprägende Anbieter, daher auch die Herleitung des Marktanteils des Gesamtmarktes). Das heißt die Verkaufsfläche im Randsortiment (Drogeriewaren) des zu betrachtenden Betriebes (hier: Netto) wird der Summe aller Verkaufsflächen (Drogeriewaren) der strukturprägenden Anbieter im Einzugsgebiet (Einzugsgebiet Zone 1 und Zone 2) gegenübergestellt.

Die **mittlere Entfernung zum Kunden** wird für den Netto-Markt unverändert übernommen.

Der Aspekt der **Verkehrsanbindung/Sichtbarkeit** wird für den Netto-Markt unverändert übernommen.

Hinsichtlich des **Leistungsfaktors** des Netto-Marktes wird im Sinne der geforderten durchschnittlichen Flächenproduktivität entsprechend händisch justiert.

Tabelle 12: Modellhafte Herleitung der Marktanteile für den erweiterten NETTO im Segment Drogeriewaren (inkl. künstliche Überhöhung des Parameters LFB)

Zone	MA =	KA	V	E	S	LFB
1	39,7 %		52 %	88 %	100 %	
2	3,8 %	93,6 %	12 %	55 %	65 %	94 %
„Streuzufluss“			15 %			

E: max. Distanz bis zum Rand des EZG: 2,9 km, KA: Quelle: Berechnungen Stadt + Handel auf Basis EHI 2024; **fett** = Änderungen (LFB = händisch), alle weiteren sind rechnerisch.

Daraus ergeben sich folgende Umsätze für den Netto-Markt gemäß händisch modifizierten (überhöhten) Marktanteilsmodells:

Tabelle 13: Marktanteile und Umsatzprognose des Planvorhabens (**händischer IHK Oldenburg - Worst Case**) im Hauptsortiment Nahrungs- und Genussmittel nach Zonen

Einzugsgebiet	Einwohner (30.06.2024)	Kaufkraft in Mio. Euro	Marktanteil in %	Umsatz in Mio. Euro*	Umsatzanteil am Planvorhaben in %*
Zone 1 (700 m fußläufig)	2.661	1,1	39,7	0,4	74
Zone 2	4.075	1,7	3,8	< 0,1	11
Zonen gesamt	6.736	20,4	-	0,5	85
Steuerzufluss i. H. v. 5 % des Vorhabenumsatzes (aus der Stadt Varel, außerhalb des zonierten Einzugsgebietes)				< 0,1	5
Steuerzufluss i. H. v. 10 % des Vorhabenumsatzes (von außerhalb der Stadt Varel)				< 0,1	10
Umsatz inkl. Streuumsatz				0,6	100

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis: Kaufkraft: IfH 2024; Einwohnerzahlen: Eigene Berechnungen auf Basis GfK (2024) und LSN (2025); Werte auf 0,1 Mio. Euro bzw. 1 % gerundet; * Differenzen zur Gesamtsumme rundungsbedingt möglich.

Aufgrund des Vorhandenseins eines Drogeriemarktes sowie der umfassenden Drogeriewarenabteilung im familia ist der Marktanteil in Zone II nochmals deutlich geringer.

Zwischenfazit

Der Gesamtumsatz des Vorhabens beträgt (bei Anwendung der durchschnittlichen Flächenproduktivität für Netto) rd. 5,8 Mio. Euro.

Aus Zone I des Einzugsgebietes werden in den zwei größten Sortimenten (Nahrungs- und Genussmittel sowie Drogeriewaren = 90 % der Verkaufsfläche und 90 % des Gesamtumsatzes) **insgesamt 3,0 Mio. Euro umgesetzt** (2,6 + 0,4 Mio. Euro).

Demnach wird durch die beiden größten Sortimente des Vorhabens rd. 52 % des Umsatzes durch Einwohner, der sehr konservativ und eng gefassten Zone I des Einzugsgebietes induziert.

Selbst wenn alle weiteren Umsätze vollständig (= unrealistisch) durch Kaufkraftzuflüsse von außerhalb der Zone I generiert werden, ist **das Vorhaben nicht raumbedeutsam.**

Angesichts der mehrstufigen (und so nicht durch die Rechtsprechung gefordert) angewandten Worst Case Annahmen, ist das Vorhaben ohne jeden Zweifel als nicht raumbedeutsam zu bewerten.

7

Zusammenfassung der Ergebnisse

In Varel ist die Erweiterung des NETTO-Marktes in der Hafenstraße 6a von aktuell 878 m² GVKF auf 1.085 m² GVKF (+ 207 m² VKF) projektiert.

Bei dem Planvorhaben handelt es sich um einen großflächigen Einzelhandelsbetrieb (> 800 m² VKF/1.200 m² BGF). Demnach wird die Regelvermutung gemäß § 11 Abs. 3 BauNVO ausgelöst. Mehr als unwesentliche Auswirkungen auf den Bestand oder die Entwicklung zentraler Versorgungsbereiche und/oder die integrierte Nahversorgung können demnach nicht per se ausgeschlossen werden

Stadt + Handel wurde angefragt, die zu erwartenden absatzwirtschaftlichen und städtebaulichen Auswirkungen des Planvorhabens zu untersuchen sowie auf Konformität zum EHK Varel 2023 und den Zielen der LROP-VO Niedersachsen 2017 zu prüfen und letztlich zu bewerten, ob mit Auswirkungen für die Versorgung der Bevölkerung i. S. v. § 11 Abs. 3 BauNVO zu rechnen ist.

Einordnung gemäß kommunalplanerischer Grundlagen

- Das Planvorhaben ist gem. EHK Varel 2023 als Nahversorgungsstandort ausgewiesen.
- Die Erweiterung des Planvorhabens ist als moderat (+ 207 m² GVKF) sowie funktionsgerecht einzuordnen, da diese die Nahversorgung für die Siedlungsgebiete östlich der Kernstadt optimiert, ohne dabei eine Standortattraktivität zu etablieren, die Zulasten der ZVB ausfällt
- Das Planvorhaben ist aus fachlicher Sicht konform zu den Handlungsprioritäten zur Nahversorgung sowie den Ansiedlungsleitsätzen des EHK Varel 2023.

Das Planvorhaben ist absehbar konform zu den Zielen und Grundsätzen des EHK Varel 2023.

Absatzwirtschaftliche und städtebauliche Auswirkungen

Städtebaulich negative Auswirkungen durch das Planvorhaben auf den Bestand und die Entwicklungsmöglichkeiten zentraler Versorgungsbereiche und/oder die integrierte Nahversorgung im Untersuchungsraum i. S. v. § 11 Abs. 3 BauNVO sind nicht zu erwarten.

Städtebaulich negative Auswirkungen auf den Bestand und die Entwicklungsmöglichkeiten von zentralen Versorgungsbereichen und/oder die integrierte Nahversorgung in Varel sind auch in **kumulierter Betrachtung der beiden in Rede stehenden Netto-Erweiterungen (Hafenstraße und Wiefelsteder Straße)** nicht zu erwarten.

Einordnung gemäß landesplanerischer Grundlagen

Bei dem Planvorhaben handelt es sich um einen Betrieb zur wohnortnahen Versorgung und entsprechend nicht um ein Einzelhandelsgroßprojekt gem. LROP-

VO 2017 da die Regelvermutung des § 11 Abs. 3 BauNVO nicht auslöst wird. Das Vorhaben ist somit nicht an die Vorgaben des LROP gebunden.

Das Planvorhaben ist konform hinsichtlich konzeptioneller Aspekte (EHK Varel 2023 sowie zu normativen Aspekten (§ 11 Abs. 3 BauNVO sowie LROP-VO Niedersachsen 2017)).

Anhang

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Makrostandort	7
Abbildung 2:	Mikrostandort des Planvorhabens	9
Abbildung 3:	Untersuchungsraum und Einzugsgebiet des Planvorhabens	12
Abbildung 4:	Fußläufiger Einzugsbereich (max. 700 m fußläufig) i. S. d. LROP-VO 2017	36

—

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Bevölkerung im Untersuchungsraum nach Kommunen (inkl. Prognose 2026)	8
Tabelle 2:	Verkaufsfläche und Umsatz im Untersuchungsraum (bezogen auf untersuchungsrelevante Angebotsstrukturen; siehe Kapitel Methodik)	14
Tabelle 3:	Steckbrief ZVB Innenstadtzentrum Varel	16
Tabelle 4:	Steckbrief NVZ Obenstrohe	17
Tabelle 5:	Sortimente und Verkaufsflächen des Planvorhabens	20
Tabelle 6:	Modellhafte Herleitung der Marktanteile für den erweiterten NETTO	25
Tabelle 7:	Marktanteile und Umsatzprognose des Planvorhabens (abzuleitender Moderate Case) im Hauptsortiment Nahrungs- und Genussmittel nach Zonen	27
Tabelle 8:	Flächenproduktivitäten und Umsatzprognose des Vorhabens (Worst Case)	28
Tabelle 9:	Umsatzumverteilungen im Sortimentsbereich Nahrungs- und Genussmittel (Worst Case)	31

Literatur- und Quellenverzeichnis

LITERATUR UND HANDELSFACHDATEN

EHI (2024): EHI handelsdaten aktuell 2024, Köln.

Hahn Gruppe (2024): Hahn Retail Estate Report 2024/2025, Bergisch Gladbach.

IfH RETAIL CONSULTANTS GmbH (2024): Einzelhandelsrelevante Kaufkraft 2024, Köln.

SONSTIGE QUELLEN

Landesamt für Statistik Niedersachsen – LSN-Online Datenbank.

Stadt + Handel (2023): Einzelhandelskonzept Fortschreibung für die Stadt Varel.

Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. (2020): Qualitätskriterien für Einzelhandelsgutachten. Einzelhandelskonzepte und projektbezogene Auswirkungsanalyse. Ein Ratgeber für Kommunen, Einzelhandel, Gutachter, Projektentwickler, Behörden und Rechtsprechung.

Abkürzungsverzeichnis

Abs.	Absatz	NuG	Sortimentsbereich
B	Bundesstraße		Nahrungs- und
BAB	Bundesautobahn		Genussmittel
BauGB	Baugesetzbuch	NVZ	Nahversorgungszentrum
BauNVO	Baunutzungsverordnung	NZ.....	Nebenzentrum
BGF	Bruttogeschossfläche	ÖPNV	öffentlicher
bspw.	beispielsweise		Personennahverkehr
BVerfG	Bundesverfassungs- gericht	OVG	Oberverwaltungsgericht
BVerwG	Bundesverwaltungsgericht	OZ	Ortszentrum
bzw.	beziehungsweise	p. a.	per annum
d. h.	das heißt	rd.	rund
EW	Einwohner	S.	Seite
gem.	gemäß	s.	siehe
ggf.	gegebenenfalls	s. o.	siehe oben
GVKF	Gesamtverkaufsfläche	s. u.	siehe unten
i. d. R.	in der Regel	u. a.	unter anderem
inkl.	Inklusive	v. a.	vor allem
i. H. v.	in Höhe von	VG	Verwaltungsgericht
i. S.	im Sinne	vgl.	vergleiche
IZ	Innenstadtzentrum	v. H.	von Hundert
L	Landesstraße	VKF	Verkaufsfläche
m	Meter	ZVB	zentraler
m ²	Quadratmeter		Versorgungsbereich
max.	maximal	z. B.	zum Beispiel
Mio.	Millionen	z. T.	zum Teil



KONTAKT

Stadt + Handel Beckmann und Föhler Stadtplaner GmbH

info@stadt-handel.de
www.stadt-handel.de
Amtsgericht Dortmund
Handelsregisternummer
HRB 33826
Hauptsitz Dortmund

Standort Dortmund

Hörder Hafenstraße 11
44263 Dortmund
Fon +49 231 86 26 890
Fax +49 231 86 26 891

Standort Hamburg

Tibarg 21
22459 Hamburg
Fon +49 40 53 30 96 46
Fax +49 40 53 30 96 47

Standort Karlsruhe

Beiertheimer Allee 22
76137 Karlsruhe
Fon +49 721 14 51 22 62
Fax +49 721 14 51 22 63

Standort Leipzig

Markt 9
04109 Leipzig
Fon +49 341 92 72 39 42
Fax +49 341 92 72 39 43