

Stadt Coesfeld  
Fachbereich Planung  
Postfach 1843  
48653 Coesfeld



Coesfeld, 17.11.2010

Sehr geehrter Herr Backes,  
sehr geehrter Herr Schmitz,  
sehr geehrter Herr Sunderhaus,

vielen Dank nochmals für das sehr ausführliche Gespräch, das wir gemeinsam am Montag, dem 08.11.10, bei ihnen geführt haben. Sie haben sich sehr viel Zeit genommen, um so in aller Ruhe einmal die Punkte durchzugehen, die für sie und für mich in nächster Zeit wichtig sind, wenn es darum geht: wie entwickelt sich die Stadt, insbesondere die Innenstadt, und welche Entwicklungsmöglichkeiten sehe ich für unser Unternehmen am Standort Dreischkamp.

Der Standort Dreischkamp ist für uns sehr wichtig geworden und mittlerweile nach zehn Jahren an diesem Standort auch für unsere Kunden ein Begriff für Möbelkauf. Unser Kundenkreis geht weit über die Kreisgrenzen hinaus, insbesondere der Kreis Borken, der Kreis Steinfurt, die Stadt Münster und das nördliche Ruhrgebiet.

Im Bebauungsplan ist für unseren Standort Dreischkamp eine maximale Verkaufsfläche von 17000 qm festgelegt. Trotz unseres Anbaues im Jahre 2009 erreichen wir diese Zahl noch nicht ganz. Mit der zur Zeit angebotenen Verkaufsfläche von ca. 16000 qm sind wir sicherlich kein kleines Möbelhaus mehr. Allerdings, wenn man sich die Mitstreiter in unseren Einzugsgebiet anschaut, wird einem erst mal bewusst, welch ein riesiges Angebot unseren Kunden zu Verfügung steht. Aufgrund der hervorragenden Infrastruktur und der zunehmenden Mobilität der Kunden, erreichen diese innerhalb einer ¾-Stunde viele Möbelhäuser in einer ganz anderen Größenordnung. Hier seien genannt: in Nordhorn Möma (XXL-Lutz) mit einer Größe von ca. 25000 qm, in Rheine Möbel Berning mit einer Größe von ca. 15000 qm, in Münster Möbel Finke mit einer Größe von ca. 42000 qm, in Senden-Bösensell Möbel Staas mit einer Größe von ca. 35000 qm, in Lüdinghausen Wohnwelt Rathmer mit ca. 16000 qm, in Bottrop Ostermann mit ca. 30000 qm, in Stadtlohn Möbel Steinbach mit ca. 28000 qm, in Bocholt Möbel Von Oepen mit ca. 16000 qm, in Coesfeld/Gronau Küchen Stall mit ca. 8000 qm nur Küchen.

Nicht zu vernachlässigen sind mittlerweile auch Möbelhäuser aus dem Ruhrgebiet, die unser Kerneinzugsgebiet permanent mit Werbung belegen, wie z.B. Hardeck aus Bochum mit über 30000 qm, Möbel Rück aus Oberhausen mit über 30000 qm und Möbel Kröger aus Essen mit über 30000 qm.

Wenn man diese Zahlen hört, könnte einem richtig Bange werden bei dieser geballten Ladung an Angebotsfläche.

Wir haben es allerdings geschafft, auch mit einer etwas kleineren Fläche für unsere Kunden ein stimmiges und kompetentes Angebot zu erstellen. Aufgrund unserer hohen Beratungsqualität und unserer Nähe zum Kunden sind wir im Münsterland ein Begriff für guten Möbelkauf.

Dennoch ist es wichtig, dass wir unseren Kunden immer wieder das Gefühl geben, bei uns richtig zu sein. Das heißt, das Angebot muss in der Vielzahl und in der Präsentation stimmen. Dieser Punkt ist immens wichtig, denn für eine gelungene Präsentation der Möbel wird heute mehr Platz benötigt als früher. Es wird großzügiger gestellt und immer mehr inszeniert.

Die Möglichkeiten, sich am Standort Dreischkamp noch zu vergrößern sind noch gegeben, wenn auch nur noch in einem beschränkten Maße. Nachdem ich nun mehrere mögliche Anbauvarianten durchgeplant habe, komme ich zu dem Schluss, dass eine Verkaufsflächenvergrößerung auf 22.000 qm maximal realisierbar am Standort Dreischkamp ist. Dabei wird vorausgesetzt, dass auch die Lagersituation am Standort Dreischkamp erhalten bleibt. Ich glaube, dass mit dieser Obergrenze am Standort Dreischkamp trotz der in der Möbelbranche herrschenden Flächengigantomie unseren Kunden im Münsterland ein kompetentes und schlüssiges Möbelangebot präsentiert werden kann.

Die Möglichkeit, komplette Bausteine, wie z.B. Küchen oder ein Trend-Markt, an ganz anderen Standorten auszugliedern, sind denkbar, sind aber zur Zeit nicht geplant.

Mit einer Festlegung auf 22.000 qm Verkaufsfläche als Obergrenze bietet der jetzige Standort noch genügend Potential zur Vergrößerung, um im Wettbewerb gegen die ganz Großen trotzdem eine wichtige und erfolgreiche Rolle, auch für unsere Stadt Coesfeld, darzustellen.

Ein weiterer wichtiger Ansatz unseres Gespräches war der Punkt im jetzt aktuellen Einzelhandelsgutachten, indem es um die innenstadtrelevanten Sortimente geht. Als gebürtiger Coesfelder weiß ich, wie wichtig eine funktionierende Stadt und insbesondere die Innenstadt für alle Einwohner und Händler gleichermaßen ist. Coesfeld kann stolz auf das sein, was sie innerhalb der letzten 20 Jahre auf die Beine gestellt hat. Aus gutem Grund gehört die Stadt Coesfeld und der Kreis Coesfeld zu den erfolgreichsten Kommunen/Kreisen in ganz NRW.

Die Anteile der innenstadtrelevanten Sortimente ist damals im Bebauungsplan aus dem Jahre 2000 festgelegt worden auf maximal 7 %, gerechnet auf eine Verkaufsfläche von 17000 qm. Dies ergibt somit eine maximale Fläche von 1190 qm. Mit unseren Sortimenten in diesem Bereich wollen wir gar nicht so sehr in Konkurrenz zur Innenstadt treten, sondern wir werden mit den anderen großen Möbelhäusern verglichen. Deshalb ist es für uns immens wichtig, dass

gerade im Bereich der Randsortiment ein entsprechendes Angebot gezeigt wird. Dieses muss auf einer entsprechend großen Fläche präsentiert und inszeniert werden. Hier geben uns die großen Möbelhäuser die Richtung vor, indem diese in immer größerem Stil und mit viel Aufwand ihre Sortimente inszenieren. Hier dürfen wir den Anschluss nicht verlieren. Denn es würde zur Folge haben, dass der Kunde in die großen Möbelhäuser und damit auch in die großen Städte abwandert.

Mit der Festlegung der Randsortimente auf 1190 qm stoßen wir heute schon an unsere Obergrenze. Die längst überfällige Neugestaltung unserer Geschenkboutique würde diesen Rahmen überschreiten. Wir wollen gar nicht mehr Ware anbieten, diese aber großzügiger und anspruchsvoller präsentieren. Dass heißt, es wird mehr Fläche benötigt.

Heute zählt die Fläche für Lampen/Beleuchtung zu der 1190 qm-Begrenzung. Da wir mit diesem Sortiment aber gar nicht die Innenstadtsortimente berühren und wir somit in Coesfeld der einzige nennenswerte Grundversorger für Lampen sind, würden wir diesen Sortimentsbaustein aus der Qm-Festlegung für die innenstadtrelevanten Sortimente rausnehmen. Einer eigenen Festlegung als Obergrenze für den Lampenbereich würden wir zustimmen, sie sollte aber mindestens 350 – 400 qm betragen, denn dies ist die Fläche, die auch diesem Baustein (heute ca. 310 qm) noch etwas Entwicklungsspielraum lässt.

Für den gesamten anderen Bereich der innenstadtrelevanten Sortimente (heute ca. 800 qm) sollte die Obergrenze mindestens 1000 – 1100 qm betragen, damit wir wie bereits oben beschrieben, die Neugestaltung auch realisieren können.

Natürlich weiß ich, dass dies alles auch kontrovers diskutiert und gesehen werden kann. Dennoch bin ich der Meinung, dass ich mit meinen Vorstellungen und meinen Wünsche nicht unverschämt bin und übers Ziel hinausschieße. Der Gigantismus findet ganz woanders statt. Dennoch müssen wir alle uns dem Wettbewerb, sei es als Unternehmen oder als Stadt, stellen.

Ich bin dazu bereit und habe es auch in der Vergangenheit immer bewiesen. Es hat mich sehr gefreut, dass sie mir in unserem Gespräch ausreichend Zeit gegeben haben, meine Position zu erläutern. Sie haben auch gemerkt, dass wir als Familienunternehmen mit sehr viel Herzblut bei der Sache sind und für unsere über 70 Mitarbeiter, für unsere vielen Kunden und für die Stadt Coesfeld ein wichtiges Unternehmen darstellen.

Damit dieses auch in Zukunft so ist, geben sie mir die Möglichkeiten der Entwicklungen, wie ich sie oben beschrieben habe.

Sollten ihrerseits noch mehr Informationen gewünscht werden, bin ich gerne dazu bereit.

Mit freundlichen Grüßen



Ralf Boer

# STROETMANN

Grundbesitz-Verwaltung GmbH & Co. KG

U  
60 b.R.  
E: 06/01/11

Herrn  
Thomas Backes  
Stadtbaurat  
STADT COESFELD  
Postfach 18 43  
48638 Coesfeld

03.01.2010 MS/Ot

## Erweiterung unseres E-Centers, Borkener Straße 75 Unser Telefonat vom 03.01.2011

Sehr geehrter Herr Backes,

wie aus der beiliegenden Skizze ersichtlich, beabsichtigen wir unser E-Center um 500 m<sup>2</sup> zu erweitern.

Mit dieser Erweiterung verfolgen wir das Ziel, die Foodkompetenz unseres Marktes insgesamt zu erhöhen, dieses besonders in den Bereichen Fleisch und Wurst sowie Frischfisch.

Wir bitten Ihrerseits um eine planungsrechtliche Einschätzung und insbesondere um Beantwortung der Frage, ob die Erweiterung durch einen Dispens genehmigt werden kann.

Für eine kurzfristige Antwort danke ich Ihnen schon jetzt und verbleibe

mit freundlichen Grüßen

STROETMANN  
Grundbesitz-Verwaltung  
GmbH & Co. KG

  
Max Stroetmann



## L. STROETMANN

Lebensmittel GmbH & Co. KG  
- Partner der EDEKA -

L. Stroetmann Lebensmittel GmbH & Co. KG • Harkortstraße 30 • 48163 Münster

Herrn  
Thomas Backes  
1. Beigeordneter der  
Stadt Coesfeld  
Markt 3  
48653 Coesfeld



*StH 16.03.2010*

Diesen Brief schrieb Ihnen:  
Edgar Rietmann  
Tel. Durchwahl 0251/ 7182-183  
Telefax 0251/ 7182-120  
Funk: 0163/7182183  
E-Mail: rietmann@stroetmann.de

17.02.2010

### E-Center Coesfeld, Borkener Strasse 73-75

Sehr geehrter Herr Backes,

aus der Presse haben wir entnommen, dass die Stadt Coesfeld beabsichtigt, ein neues Einzelhandelsgutachten erarbeiten zu lassen.

Seit einiger Zeit bestehen in unserem Hause Überlegungen, das E-Center auf dem ehemaligen Crone-Gelände in Coesfeld zu erweitern, weil die bestehenden Flächen für den Geschäftsbetrieb absehbar in Zukunft nicht mehr ausreichen. Angedacht ist eine Erweiterung um ca. 500 bis 600 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche. Konkrete Planunterlagen dazu bestehen allerdings noch nicht.

Mit der beabsichtigten Erweiterung soll der Markt zukunftssicher aufgestellt werden, damit er seine Funktion als Nahversorgungsstandort für den Coesfelder Westen gemeinsam mit dem benachbarten Aldi-Markt auch langfristig wahrnehmen kann.

Vor diesem Hintergrund bitten wir, unsere Absichten im Rahmen der Erarbeitung des neuen Einzelhandelsgutachtens in die Überlegungen zur Weiterentwicklung der Einzelhandelsstruktur in der Stadt Coesfeld einzubeziehen.

Zur Erläuterung unserer Absichten stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

mit freundlichen Grüßen

L. STROETMANN Lebensmittel  
GmbH & Co. KG  
-Partner der EDEKA-  
i.V.

Edgar Rietmann

## Schmitz, Ludger

---

**Von:** Hans Fahrenholz - HFC Immobilien GmbH [hf@hfc-immobilien.de]  
**Gesendet:** Mittwoch, 22. Dezember 2010 13:37  
**An:** Schmitz, Ludger  
**Betreff:** Coesfeld, Nahversorgung

Sehr geehrter Herr Schmitz,

wir beziehen uns auf unser Telefonat vom heutigen Tage.

Bereits im Jahre 2007 haben wir uns intensiv mit dem Standort Coesfeld, Kalksbecker Weg 43-55 beschäftigt.

Wir möchten unser Interesse aus heutiger Sicht erneut unterstreichen.

Desweiteren sind seit 2007 ebenfalls immer wieder Gespräche mit Herrn Tönnemann bezgl. seines Grundstückes Daruper Straße/Bahnhofstraße erfolgt.

Das nächste Gespräch findet am 13.01.2011 statt.

Lt. unserem Betreiber kann man sich nur dem Gutachten von Stadt + Handel anschließen und sieht das Objekt Tönnemann ebenfalls als erste Priorität.

Wir freuen uns bereits heute auf unser Gespräch am 13.01.2011 um 11.00 Uhr bei Ihnen im Rathaus und verbleiben mit den besten Wünschen für eine frohes Weihnachtsfest und einem "guten Rutsch" ins neue Jahr

HFC Immobilien GmbH

Hans Fahrenholz

---

HFC Immobilien GmbH

Postanschrift: Postfach 1633, 49646 Cloppenburg  
Hausanschrift: Osterstrasse 60, 49661 Cloppenburg

Tel: 04471. 64 80  
Fax: 04471. 86 99 4

[hf@hfc-immobilien.de](mailto:hf@hfc-immobilien.de)  
[www.hfc-immobilien.de](http://www.hfc-immobilien.de)

HRB Nr. 201 498  
Amtsgericht Oldenburg  
USt-ID: DE 254 878 595  
Geschäftsführung: Hans Fahrenholz

HFC Immobilien GmbH · Postfach 1633 · 49646 Cloppenburg

**Stadt Coesfeld**  
**Fachbereich 60**  
**Herrn Schmitz**  
**Markt 8**  
**48653 Coesfeld**



Ihr Zeichen, Ihre Nachricht vom

Unser Zeichen, unsere Nachricht vom  
NM

Datum  
04.11.10

**Grundstück in 48653 Coesfeld, Kalksbecker Weg 43 - 55**

Sehr geehrter Herr Schmitz,

wir beziehen uns auf das Telefongespräch mit Herrn Fahrenholz vom 04.11.10.

In der Anlage übersenden wir Ihnen, wie besprochen eine erste Planung zum o. a. Objekt.

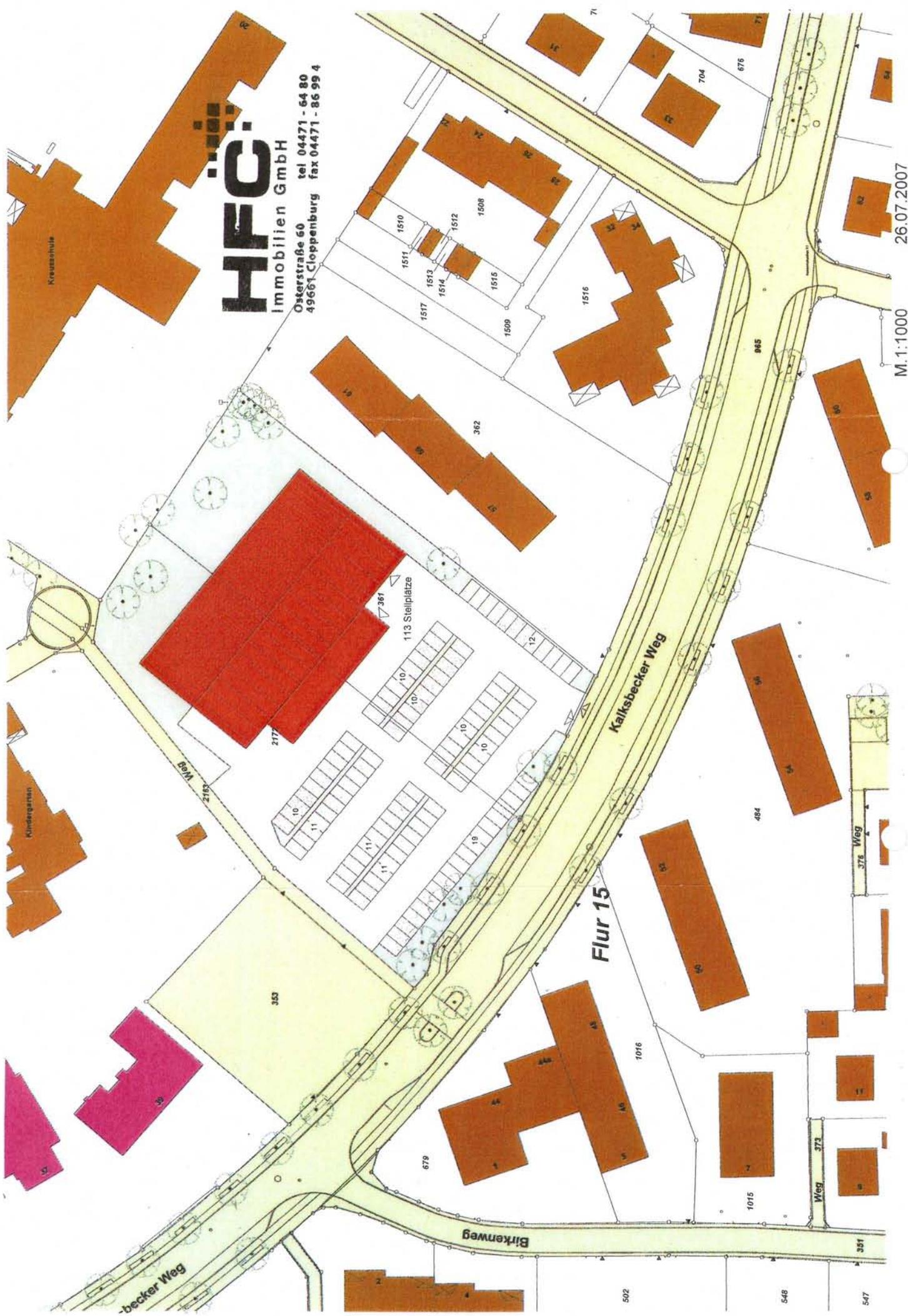
Für Fragen stehen wir Ihnen selbstverständlich gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

HFC Immobilien GmbH

i.A. Natalie Merling

Nachversorgung in Coesfeld - Kalksbeckerweg



**HFC**  
Immobilien GmbH  
Osterstraße 60 tel 04471 - 64 80  
49661 Cloppenburg fax 04471 - 86 99 4

M.1:1000  
26.07.2007

## Kauf, Irmgard

---

**Von:** Gerdes, Kathrin [k\_gerdes@voss-graue.de]  
**Gesendet:** Dienstag, 21. Dezember 2010 15:38  
**An:** Backes, Thomas  
**Cc:** Doeller, Norbert; Voss, Marcus  
**Betreff:** Fortschreibung des Einzelhandelsgutachtens für die Stadt Coesfeld laut Stand 28.10.2010

### **Fortschreibung des Einzelhandelsgutachtens für die Stadt Coesfeld laut Stand 28.10.2010 - Standort Daruper Straße / Bahnhofstraße (ehem. Autohaus Tönnemann)**

Sehr geehrter Herr Backes,

wie bekannt bemühen wir uns seit einiger Zeit um die Entwicklung des o. g. Standortes.

Erfreulicherweise bestätigt das Gutachten, dass die Ansiedlung eines Lebensmittelmarktes (Vollsortiment) am o. g. Standort Priorität 1 haben sollte.

Diese Bestätigung stützt unsere Absichten am o. g. Standort ein Lebensmittelvollsortiment zu errichten. Diese Absichten rühren auf unsere eigenen regionalen Marktkenntnisse sowie die Standortanalyse unseres Betreibers, der diesen Standort nicht nur für sehr gut hält, sondern auch eine dringende Notwendigkeit sieht, die Bevölkerung in diesem Teil Coesfelds sowohl fußläufig als aber auch über eine hervorragende Verkehrsanbindung zu erreichen.

Wir würden uns freuen, wenn Verwaltung und Politik unserem Wunsch ebenfalls folgen würden mit entsprechenden Beschlüssen, so dass wir schnellstmöglich mit der Umsetzung der Baumaßnahmen beginnen können.

Neben der rein wirtschaftlichen Frage sehen wir auch die Entwicklung dieses Standortes aus städtebaulicher Sicht für sehr wichtig an, insbesondere deshalb, weil es sich auch um eine der wichtigsten Einfahrtsstraßen Coesfelds handelt.

Für weitere Rückfragen stehe ich selbstverständlich gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Günter Voss

Mit freundlichen Grüßen

Kathrin Gerdes

Sekretariat Geschäftsleitung

Voss + Graue  
Generalbau GmbH & Co. KG  
Bahnhofsallee 36  
48653 Coesfeld-Lette

-----  
Durchwahl: 02546/910-965  
Fax: 02546/910-988  
eMail: [k\\_gerdes@voss-graue.de](mailto:k_gerdes@voss-graue.de)

GF: Günter Voss, Gerold Urmelt

[www.voss-graue.de](http://www.voss-graue.de)

-----  
HR Coesfeld HRA 2223  
persönlich haftende Gesellschafterin:  
Verwaltungsgesellschaft Voss + Graue GmbH

Geschäftsführer:  
Günter Voss, Marcus Voss, Frederic Voss

[www.voss-graue.de](http://www.voss-graue.de) [www.immo-voss.de](http://www.immo-voss.de)

 Save Paper - Do you really need to print this e-mail?



Lenz und Johlen  
Rechtsanwälte Partnerschaft

Lenz und Johlen · Postfach 102365 · D 50463 Köln

Bürgermeister der Stadt Coesfeld  
- Fachbereich 30 -  
Herrn Ersten Beigeordneten Thomas Backes  
Markt 8  
48653 Coesfeld

Per Telefax: 02541/939 76 00



Köln, den 22.12.2010  
Unser Zeichen: 01413/08 12/br

Sekretariat:  
Frau Heyna

Tel.: +49 221 97 30 02-25  
j.heyna@lenz-johlen.de

**Baugrundstück: Coesfeld, Druffels Weg 85, Gemarkung Coesfeld, Flur 15, Flurstück 850**

**hier: Stellungnahme zum Einzelhandels- und Zentrenkonzept**

Sehr geehrter Herr Backes,  
sehr geehrte Damen und Herren,

wie Sie wissen, wird die Dipl.-Ing. Josef Schoofs Immobilien GmbH & Co. KG, Egmontstraße 36, 47623 Kevelaer von uns beraten und vertreten. Wir beziehen uns insoweit auf den Vorgang mit dem Aktenzeichen A-0003/09. Gerne sind wir bereit, eine uns legitimierende Vollmacht nachzureichen.

Wie beziehen uns auf das Gespräch von Herrn Selzer aus dem Hause unserer Mandantin in Ihrem Hause am 17.12. gemeinsam mit den Herren Wolff und Goeke aus dem Hause der Firma LIDL. Sie hatten unserer Mandantin freundlicherweise Gelegenheit eingeräumt, auch über den 20.12.2010 hinaus eine Stellungnahme zu dem Entwurf des Einzelhandels- und Zentrenkonzeptes der Stadt Coesfeld abzugeben. Namens und im Auftrage unserer Mandantin nehmen wir im Hinblick auf das im Betreff genannte Grundstück und das dort geplante Ansiedlungsvorhaben wie folgt Stellung:

Prof. Dr. Heribert Johlen<sup>PV</sup>  
Bernhard Boecker<sup>P</sup>  
Dr. Klaus Schmiemann<sup>PV</sup>  
Dr. Franz-Josef Pauli<sup>P</sup>  
Dr. Rainer Voß<sup>PVM</sup>  
Dr. Michael Oerder<sup>PV</sup>  
Dr. Thomas Lüttgau<sup>PV</sup>  
Thomas Elsner<sup>PB</sup>  
Rainer Schmitz<sup>PV</sup>  
Dr. Alexander Beutling<sup>PVM</sup>  
Dr. Markus Johlen<sup>PV</sup>  
Eberhard Keunecke<sup>PB</sup>  
Dr. Inga Schwertner<sup>PV</sup>  
Dr. Philipp Libert<sup>F</sup>  
Dr. Christian Giesecke, LL.M.<sup>PVL</sup>  
Dr. Felix Pauli<sup>V</sup>  
Dr. Giso Hellhammer-Hawig<sup>D</sup>  
Dr. Tanja Lehmann  
Martin Hahn  
Dr. Kai Petra Dreesen, LL.M.<sup>E</sup>

P Partner i.S.d. PartGG  
V Fachanwalt für Verwaltungsrecht  
B Fachanwalt für Bau- u. Architektenrecht  
M Anwalt/Mediator DAA  
(Dr. Rainer Voß auch FU Hagen)  
L McGill University (Montreal, Kanada)  
E Master of European Studies  
D Magister der Verwaltungswissenschaften  
(DHV Speyer)  
F Maîtrise en droit (Université Paris X)

Gegründet von RA Wolfgang Lenz

**1.**

Die Fortschreibung des Einzelhandels- und Zentrenkonzeptes für die Stadt Coesfeld soll im Wesentlichen der Sicherstellung zweier Ziele dienen: Zum einen geht es um die Sicherung der zentralen Versorgungsbereiche Innenstadt und des Nahversorgungszentrums Lette. Zentrenrelevante Sortimente sollen grundsätzlich in den zentralen Versorgungsbereichen angeboten werden. Darüber hinaus zählt zu den übergeordneten Entwicklungszielen, die das Einzelhandels- und Zentrenkonzept formuliert, die Gewährleistung einer flächendeckenden Nahversorgung (vgl. etwa S. 88). Um dieses Ziel zu erreichen, wird auch davon abgesehen, außer den beiden zuvor genannten Versorgungsbereichen auch weitere Nahversorgungsbereiche festzulegen.

Eine Sonderstellung in diesem System nimmt der Sonderstandort „Fachmarkttagglomeration Dülmener Straße“ ein. Dieser Standort weist eine Verkaufsfläche von insgesamt 28.300 m<sup>2</sup> und damit 24% der Gesamtverkaufsfläche der Stadt Coesfeld auf. Er zeichnet sich durch hohe Kopplungseffekte, eine Pkw-Orientierung und als ernst zu nehmender Konkurrenzstandort zur Innenstadt aus (Einzelhandels- und Zentrenkonzept S. 74). Die Gutachter sprechen insoweit eine Empfehlung zur funktionalen Weiterentwicklung dahingehend aus, dass es sich um einen Standort für den großflächigen Einzelhandel mit nicht-zentrenrelevantem und nicht-nahversorgungsrelevantem Hauptsortiment oder auch für den kleinflächigen Einzelhandel mit nicht-zentrenrelevanten und nicht-nahversorgungsrelevantem Hauptsortiment handeln soll. Die vorhandenen Betriebe mit nahversorgungs- und zentrenrelevanten Sortimenten sollten planerisch auf den Bestandsschutz gesetzt werden.

**2.**

Für zwei Bereiche der Stadt wird Optimierungsbedarf gesehen. Hierzu zählt u.a. der Siedlungsbereich Süd/Südost, in dem sich auch der Standort Druffels Weg 85 befindet. Die Gutachter untersuchen (auf den S. 131 f.) als mögliche Standorte für die Ansiedlung eines Nahversorgungsbetriebes den Standort Daruper Straße/Bahnhofstraße, den Standort Druffels Weg und den Standort Kalksbecker Weg. Sie sehen in diesem Bereich eine Unterversorgung hinsichtlich der Nahversorgung für rund 2.500 bis 3.000 Einwohner und leiten hieraus ein entsprechendes Kaufkraftpotential von rund 5 Mio. bis 6 Mio. € ab. Hieraus wird die Folgerung gezogen, der Bereich sei für die Ansiedlung eines Nahversorgungsbetriebes geeignet.

Hierzu nehmen wir wie folgt Stellung:

**a)**

Die Annahme, dass in dem Siedlungsbereich Süd/Südost lediglich rund 2.500 bis 3.000 Einwohner hinsichtlich der Nahversorgung unterversorgt sind, basiert darauf, dass unterstellt wird, dass dieser Bereich teilweise auch durch das großflächige REAL-SB-Warenhaus versorgt werde. Tatsächlich ist der Standort des REAL-SB-Warenhauses an der Dülmener Straße nicht als Standort für die fußläufige Nahversorgung anzusehen, sondern – worauf die Gutachter auch zu Recht hinweisen – als überwiegend Pkw-orientierter Standort. Die Lage dieses SB-Warenhauses in einer großflächigen Fachmarkttagglomeration an einer überörtlichen Verbindungsstraße und die Dimensionierung des Vorhabens mit mehreren Tausend Quadratmetern Verkaufsfläche ist der klassische überörtliche Versorger, nicht aber für die Nahversorgung der umliegenden Bewohner geeignet. Daher ist tatsächlich von einer weitaus größeren Anzahl an Einwohnern des Standteils Süd/Südost mit insgesamt rund 7.700 Einwohnern hinsichtlich der Nahversorgung nur eingeschränkt versorgt, so dass der um den geplanten Standort Druffels Weg zu ziehende Radius nicht so sehr durch die 500- bzw. 700-Meter-Radien der Lebensmittel-Einzelhandelsbetriebe im Sonderstandort tangiert wird. Dies bedeutet, dass der Standort Druffels Weg in deutlich größerem Umfang Nahversorgungsfunktion erfüllen kann, als ihm in dem Gutachten beigemessen wird.

**b)**

An und um den Standort Druffels Weg herum haben sich darüber hinaus bereits Strukturen entwickelt, die eine gewisse Nahversorgungszentralität aufweisen. So findet sich direkt gegenüber dem Standort eine Sparkassen-Filiale, etwas weiter entfernt eine Apotheke, ein Backwaren-Shop sowie eine Volksbank-Filiale. Damit weist der Standort eine deutlich größere nahversorgungsrelevante Orientierung als der Standort an der Daruper Straße auf, der sich am Rande eines Wohngebietes befindet und sich insoweit als ein völlig neuer Einzelhandelsstandort darstellen würde.

Der Standort Druffels Weg würde sich somit eher in das gesamtstädtische Gefüge der Verflechtungen von Dienstleistungs- und Einzelhandelsnutzungen einfügen.

Hinzu kommt hier, dass die Ansiedlung eines entsprechenden Nahversorgungsmarktes am Standort Druffels Weg auch in immissionsschutzrechtlicher Hinsicht unproblematisch ist, wie sich aus dem bereits vorliegenden Lärmschutzgutachten ergibt und ange-

sichts der konkreten Situation vor Ort auch nicht mit einer Schädigung der vorhandenen Märkte in Nahversorgungslagen zu rechnen ist.

c)

Schließlich ist zu erwägen, sowohl den Standort Druffels Weg als auch den Standort Daruper Straße als Nahversorgungsstandort zu entwickeln. Der Standort Druffels Weg ist geeignet, einen in der näheren Umgebung nicht vorhandenen Lebensmittel-Discounter aufzunehmen, während sich der Standort Daruper Straße gegebenenfalls als Ansiedlungsstandort für einen Vollsortimenter anbieten könnte, womit beide Angebotsformen in dem derzeit unterversorgten Siedlungsbereich Süd/Südost dargestellt werden könnten.

3.

Wir bitten Sie höflich, diese Gesichtspunkte bei der weiteren Entwicklung des Einzelhandels- und Zentrenkonzeptes zu berücksichtigen und schlagen vor, dass wir zu Beginn des kommenden Jahres gemeinsam mit dem Gutachter über eine entsprechende Fortentwicklung sprechen können.

Insofern sind wir für eine Terminsabstimmung sehr dankbar und verbleiben

mit freundlichem Gruß

(Dr. Thomas Lüttgau)

Rechtsanwalt