

# **Fortschreibung des Einzelhandelskonzeptes für die Landeshauptstadt Schwerin**

**- Kurzfassung -**

**Juni 2006**

Stefan Kruse

Marc Föhrer

**Junker und Kruse  
Stadtforschung ■ Planung**

Markt 5 44137 Dortmund  
Tel. 02 31. 55 78 58-0 Fax 02 31. 55 78 58-50  
[www.junker-kruse.de](http://www.junker-kruse.de) [info@junker-kruse.de](mailto:info@junker-kruse.de)

## Ausgangslage

---

Die Landeshauptstadt Schwerin hat das Planungsbüro Junker und Kruse, Stadtforschung ■ Planung im Jahr 2004 mit der Fortschreibung des gesamtstädtischen Konzeptes zu den Entwicklungsspielräumen und Entwicklungsperspektiven für den Einzelhandel der Landeshauptstadt Schwerin beauftragt. Die Konzepterstellung wurde kontinuierlich von einer Arbeitsgruppe begleitet, welche sich aus Vertretern der Stadtmarketing GmbH, der IHK, der Einzelhandelsverbände, der Landeplanung, der kommunalen Wirtschaftsförderung und der Stadtplanung zusammensetzte. In diesem Rahmen wurden Arbeitsfortschritte, Zwischenergebnisse und schlussendlich auch das Endergebnis in regelmäßigen Abständen diskutiert.

Die wesentlichen Untersuchungsergebnisse sind im Folgenden zusammengefasst.

## Analyse der Angebots- und Nachfragefrageseite/ Vergleich zu 1997

---

### Rolle in der Region und verkehrliche Anbindung

---

Das Oberzentrum Schwerin liegt in Westmecklenburg und übernimmt neben seiner Bedeutung als Landeshauptstadt für den westlichen Teil des Bundeslandes umfassende Versorgungsfunktionen zur Deckung des mittel- und langfristigen Bedarfs. Schwerin ist über die BAB 241 an die BAB 24 Hamburg/ Berlin und das bundesdeutsche Fernstraßennetz angebunden. Des Weiteren befindet sich ein Autobahnanschluss an die Ostseeautobahn BAB 20 im Bau. Regionale Verbindungen werden durch die Bundesstraßen B321, B106 und B104 gebildet, die Schwerin mit den benachbarten Mittel- und Grundzentren Wismar, Sternberg, Parchim, Ludwigslust, Hagenow und Gadebusch verbinden.

### Einzelhandelsrelevantes Standortprofil

---

Die **Angebotsseite** des Schweriner Einzelhandels stellt sich im Jahre 2005 wie folgt dar:

#### Gesamtstädtische Ebene

- Im Stadtgebiet sind insgesamt **766 Betriebe** des Einzelhandels im engeren Sinne<sup>1</sup> angesiedelt, was einer Zunahme von 2,8 % seit 1997 entspricht.
- Deren **Verkaufsfläche** beträgt **169.000 m<sup>2</sup>** (ohne Leerstand; Zunahme seit 1997: 10,2%), was mit rd. 1,8 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche pro Einwohner einer durchschnittlichen Verkaufsflächenausstattung entspricht
- **Verkaufsflächenschwerpunkte** liegen erwartungsgemäß zum einen im Bereich der Nahrungs- und Genussmittel (38.150 m<sup>2</sup>), zum anderen in jenen Branchen, die in erster Linie

---

<sup>1</sup> Einzelhandel ohne Apotheken und Tankstellen/Kioske

durch großflächige Anbieter geprägt sind: Baumarktsortimente / Gartenbedarf sowie Möbel / Wohnungseinrichtungsbedarf. Ein weiterer Verkaufsflächenschwerpunkt liegt mit 22.930 m<sup>2</sup> im Sortimentsbereich Bekleidung, einem typischen zentrenprägenden Sortiment. Insgesamt ist festzuhalten, dass alle Hauptwarengruppen durch ein entsprechend breites und tiefes Angebot vertreten sind.

- Die Betriebe in **nicht-integrierten Lagen** v.a. in den Stadtteilen Görries, Krebsförden, Lan-kow und Warnitz vereinen insgesamt fast die Hälfte der Verkaufsflächen in Schwerin auf sich.
- Allein die drei größten **Sonderstandorte** in autokundenorientierter Lage – **Sieben-Seen-Center, Am Fasanenhof** und **Margaretenhof** – haben mit 47.000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche einen Verkaufsflächenanteil am gesamtstädtischen Einzelhandel von fast 30 %. Die Sonderstandorte stehen aufgrund ihrer Angebotsstruktur mit einem hohen Anteil zentrenrelevanter Sortimente in Konkurrenz zum Schweriner Hauptgeschäftszentrum und den Stadtteilzentren.
- 2005 standen in Schwerin 183 Ladenlokale leer. Bezogen auf die Verkaufsfläche der **Leerstände** (25.920 m<sup>2</sup>) ergibt sich eine Leerstandsquote von rd. 13 %. Die leerstehende Verkaufsfläche hat sich seit 1997 (10.500 m<sup>2</sup>) mehr als **verdoppelt**. Allerdings ist in dem aufgeführten Leerstand der Komm-Markt enthalten (rd. 13.000 m<sup>2</sup>) der ab September 2006 wieder mit einer Nutzung belegt wird. Die Verkaufsflächen der Leerstände entsprechen zum Teil nicht mehr den aktuellen Marktanforderungen (durchschnittliche Leerstandsgröße in der Innenstadt: 60 m<sup>2</sup>).

### Schweriner Hauptgeschäftszentrum

- Rund 40% der Schweriner **Einzelhandelsbetriebe** (314) sind im Hauptgeschäftszentrum angesiedelt. Der Anteil der **Verkaufsfläche** des innerstädtischen Handels (32.450 m<sup>2</sup>) an der Gesamtverkaufsfläche Schwerins ist mit rund 20 % als **durchschnittlich**, jedoch am unteren Rand, zu bewerten. Über die Hälfte der Verkaufsflächen im Hauptgeschäftszentrum (rd. 20.000 m<sup>2</sup>) entfallen auf das Schlosspark-Center.
- Im Hauptgeschäftszentrum sind alle Warengruppen vertreten, wobei der typische **innenstadt-prägende Handel** (Bekleidung, Schuhe/Lederwaren, Hausrat/Glas/Porzellan, Unterhaltungselektronik) dominiert. Ergänzend hierzu gibt es sowohl im nur bedingt zentrenprägenden **langfristigen** Bedarfsbereich (Wohneinrichtungsbedarf, Möbel, Elektrogeräte und Leuchten) wie auch im Bereich der **Nahversorgung** (Lebensmittel, Gesundheit und Körperpflege) verschiedene Angebote. Die hohe Anzahl der Betriebe im Hauptgeschäftszentrum verdeutlicht eine **diversifizierte Angebotsstruktur** auch innerhalb der einzelnen Warengruppen.
- Insgesamt stellt sich die Schweriner Innenstadt sowohl aus quantitativer als auch aus qualitativer Sicht als **attraktiver Einzelhandelsstandort** dar, welcher eine regionale Bedeutung übernimmt.
- Seit dem Markteintritt des **Schlosspark-Centers** ist eine Verschiebung der innerstädtischen Lagen zu beobachten, insbesondere Neben- und Randlagen – z.B. im Bereich der Mecklenburgstraße – haben im innerstädtischen Kontext an Bedeutung verloren. In der Summe konnte die innerstädtische Verkaufsfläche durch das Schlosspark-Center seit 1997 allerdings deutlich gesteigert werden, was ein klares Indiz für positive Synergien und einer Steigerung der Gesamtattraktivität ist. Dies belegen auch die deutlich erhöhten Bindungsquoten in den – im Schlosspark-Center angebotenen – zentrenrelevanten Warengruppen.
- Allerdings ist – mit Blick auf zukünftige Handlungsansätze – auch zu berücksichtigen, dass es in bestimmten Lagen (vor allem in Randlagen) des Hauptgeschäftszentrums zu einer erhöhten **Leerstandsproblematik** gekommen ist. Insbesondere kleinere Ladenlokale stehen dort leer. Diese Entwicklung verdeutlicht, dass das Schweriner Hauptgeschäftszentrum räumlich nicht beliebig erweiterbar ist, denn bereits heute „leiden“ einige Randbereiche unter mangelnder funktionaler Dichte.
- Auch ist eine räumliche Erweiterung des Hauptgeschäftszentrums als kontraproduktiv einzuschätzen. Dies u. a. deshalb, da es **innerhalb des Hauptgeschäftszentrums weitere erhebliche Flächenpotenziale** gibt (u. a. Post, P&C-Fläche, Marienhofpassage) und diese in

dieser „Güte“ nur noch in wenigen Innenstädten vorhanden sind. Auch die erfolgreiche Einbettung des Schlosspark-Centers in das innerstädtische Einzelhandelsgefüge mit deutlich positiven Effekten für das Zentrum (Mikrostandort) und die Gesamtstadt (Makrostandort) zeigt, dass der Entwicklung weiterer zentral gelegener Flächen eine klare Priorität gegenüber weniger zentralen Lagen zukommen muss.

### Nahversorgungssituation

- Die Grundversorgungssituation der Landeshauptstadt Schwerin ist gekennzeichnet durch eine **Verkaufsflächenausstattung von 0,36 m<sup>2</sup> Lebensmittelverkaufsfläche / Einwohner**. Dieser Wert liegt leicht über dem bundesdurchschnittlichen Wert von 0,33 – 0,35 m<sup>2</sup> (jedoch unterhalb des Durchschnitts von Mecklenburg-Vorpommern mit 0,5 m<sup>2</sup>/Einwohner) und weist somit auf ein quantitativ ausreichendes Angebot hin, welches jedoch auch unter räumlichen und strukturellen – also qualitativen – Aspekten untersucht wurde.
- Trotz der großflächigen nicht-integrierten Sonderstandorte verfügt Schwerin über ein überwiegend **„geschlossenes“ Netz von Stadtteil- und Nahversorgungszentren** sowie solitären Nahversorgungsstandorten.

### Analyse der Nachfrageseite

- Die Landeshauptstadt Schwerin zählte zum Erhebungszeitpunkt ca. **95.700 Einwohner** und blickt in den vergangenen Jahren auf eine rückläufige Bevölkerungsentwicklung zurück.
- Die einzelhandelsrelevante **Kaufkraftkennziffer** Schwerins liegt mit 93,8 - wie auch die der meisten Kommunen im Einzugsgebiet - unter dem bundesdurchschnittlichen Indexwert von 100, jedoch über dem ostdeutschen Durchschnittswert von rd. 90,3. Das **einzelhandelsrelevante Kaufkraftpotenzial** beläuft sich in Schwerin auf knapp **480 Mio. Euro**.<sup>2</sup> Dieser Wert konnte seit 1997 trotz stark rückläufiger Bevölkerung in etwa konstant gehalten werden.
- Die **Umsätze** des Einzelhandels in Schwerin liegen bei rund **577 Mio. Euro**, woraus ein **Zentralitätswert** über alle Warengruppen von **121** resultiert. Dies ist eine deutliche Erhöhung der Zentralität des Schweriner Einzelhandels seit 1997 (1997 betrug die Zentralität 111). Diese Entwicklung verdeutlicht, dass dem Schweriner Einzelhandel eine Attraktivitätssteigerung und eine Erhöhung der Ausstrahlung auf das Umland gelungen ist.
- Wie die auf hohem Niveau gestiegenen **Bindungsquoten**, die sich über (fast) alle Warengruppen zwischen 70% und 99% bewegen, zeigen, kann ein großer Teil des Kaufkraftpotenzials in Schwerin gebunden werden (insgesamt rund **87%**). Die Bindungsquote konnte seit 1997 um rd. 5 % gesteigert werden.
- Die z. T. deutliche Steigerung der Bindungs- und Abschöpfungsquoten in den **zentrenrelevanten Warengruppen** seit 1997 lässt darauf schließen, dass das Hauptgeschäftszentrum durch die Entwicklung des Schlosspark-Centers mit rd. 20.000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche und weiterer Einzelhandelslagen entlang der Mecklenburg Straße seine Bedeutung innerhalb des Stadtgefüges steigern konnte.
- Eine etwas geringere Bindungsquote besteht mit **45%** im Bereich **Möbel**. In diesem Kontext ist jedoch anzumerken, dass sich das Einkaufsverhalten in dieser Branche generell in den letzten Jahren dahingehend verändert hat, als dass die Kunden zu immer größeren Einkaufsdistanzen bereit sind und daher in der Regel, auch bei einem sehr guten Angebot vor Ort, kaum mehr Bindungsquoten von deutlich über 50 % erzielt werden. Im Falle Schwerins fließt ein Großteil der für diese Warengruppe zur Verfügung stehenden Kaufkraft in das benachbarte Pampow (Möbelstadt Rück).

<sup>2</sup> BBE, Köln, Stand 2005

- Die **innerstädtischen Kaufkraftflüsse** verdeutlichen, dass die nicht-integrierten Sonderstandorte eine starke Konkurrenz zum Hauptgeschäftszentrum darstellen. So fließen rund 18% der für die Warengruppe Bekleidung zur Verfügung stehenden Kaufkraft nach Krebsförden in das Sieben-Seen-Center. Entsprechende Kaufkraftflüsse sind auch in anderen zentrenprägenden Warengruppen zu finden.

## **Zukünftige Entwicklungsspielräume des Schweriner Einzelhandels**

---

### **Absatzwirtschaftliche Entwicklungsspielräume –Verkaufsflächenpotenziale**

---

Die Verkaufsflächenpotenzialberechnung dient dazu, absatzwirtschaftlich tragfähige und städtebaulich verträgliche, quantitative, branchenspezifische Verkaufsflächenspielräume aufzuzeigen. Die Modellrechnung ist dabei auf einen Prognosehorizont bis 2015 ausgerichtet. Die errechneten Potenziale stellen eine solide Grundlage für künftige stadtentwicklungspolitische Handlungsstrategie dar. **Für Schwerin ergibt sich folgendes Bild:**

- Über alle Warengruppen zeigen sich für Schwerin keine absatzwirtschaftlich tragfähigen zusätzlichen Verkaufsflächenspielräume.
- Auch Verbesserungen in der Kaufkraftbindung können dies nicht kompensieren. Der Hauptgrund hierfür ist die stark negative demografische Entwicklung in Schwerin und dem Umland.
- Mit Blick auf das bestehende Angebot ist ein weiterer Verkaufsflächenüberhang zu erwarten, die hohe Anzahl aktueller Leerstände ist z. T. ein Indiz dafür.
- Daraus resultiert, dass neue Angebote / Verkaufsflächen im Wesentlichen nur noch durch Umsatzumverteilungen im Bestand zu realisieren sind.

#### **Dies heißt für Schwerin, dass...**

- neue Angebote und Verkaufsflächen weitgehend nur durch Umsatzumverteilungen im Bestand zu realisieren sind und ein erhöhtes betriebliches Risiko für existierende Anbieter besteht,
- im „Extremfall“ ruinöser Wettbewerb mit städtebaulich negativen Folgen durch Betriebsaufgaben in integrierten oder zentralen Lagen stattfindet,
- sich die Leerstandssituation verschärfen kann.

### **Räumlich funktionale Entwicklungsspielräume**

---

Die Ergebnisse der Verkaufsflächenpotenzialberechnung bedeuten für Schwerin, dass nicht ein quantitativer Ausbau, sondern die **räumlich-strukturelle Verbesserung der Angebotssituation** der Schwerpunkt der zukünftigen Einzelhandelsentwicklung in Schwerin sein muss. Im Einzelfall

und nach Prüfung sind zusätzliche Verkaufsflächen in diesem Zusammenhang dann sinnvoll, wenn sie die angestrebte räumlich-strukturelle Entwicklung des Handels in Schwerin forcieren können, durch:

- Eine Stärkung der Innenstadt
- Eine Stabilisierung der wohnortnahen Grundversorgung / Die Sicherung des Bestandes und der Funktionsfähigkeit von Stadtteil- und Nahversorgungszentren
- Eine räumliche Konzentration des Einzelhandels
- Eine Regionale Bedeutung und die Förderung des oberzentralen Status der Landeshauptstadt
- Eine Vertiefung oder Spezialisierung des Angebotes

Mit Blick auf – auch in den nächsten Jahren – fehlende Impulse im Bereich der Bevölkerungsentwicklung und der einzelhandelsrelevanten Verbrauchsausgaben wird deutlich, dass auch ein gemäßigter Rückbau von Einzelhandel zur Sicherung bestehender Versorgungsstrukturen beitragen kann.

## Entwicklungsszenarien

---

Im Rahmen des begleitenden Dialogs innerhalb der projektbegleitenden Arbeitsgruppe wurden vier denkbare Entwicklungsszenarien für Schwerin diskutiert:

**Szenario 1 – „Freies Spiel der Kräfte“:** Ansiedlungen, Verlagerungen, Erweiterungen von Einzelhandelsbetrieben finden ohne Steuerung der Stadt Schwerin statt.

- ➔ Szenario 1 gibt wesentliche Steuerungsmechanismen zur Entwicklung von Schwerin preis und führt zur direkten Gefährdung der Handels- und letztlich auch Stadtstrukturen

**Szenario 2 – „Steuerung mit Ausnahmen“:** Gezielte Steuerung der Einzelhandelsentwicklung, in Einzelfällen abweichend davon ungesteuerte Ausnahmetatbestände

- ➔ Szenario 2 ist in sich inkonsequent, gefährdet Handels- und Stadtstrukturen - Verunsicherung / Verprellung von Betreibern und Investoren

**Szenario 3 – „Funktionale Gliederung“:** Einzelhandel wird in Abhängigkeit von Sortiments- und Größenstrukturen, der zukünftigen ökonomischen Rahmenbedingungen und in funktionaler Ergänzung auf einige Standorte im Schweriner Stadtgebiet konzentriert

- ➔ Szenario 3 ist in sich konsequent, klare räumliche Zuordnungen für den Einzelhandel, direkte und stringente Ansprache von Betreibern und Investoren unter Beibehaltung der Planungshoheit möglich

**Szenario 4 – „Restriktion“:** Bestehender Einzelhandel wird konsequent auf dem Status quo festgeschrieben

- Szenario 4 ist konsequent, jedoch insgesamt ohne positive Effekte, da Innovationen und Investitionen massiv erschwert werden

Als Grundlage für die zukünftige Entwicklung des Schweriner Einzelhandels ist das **Szenario 3 – „Funktionale Gliederung“** am besten geeignet. Die folgende Übersicht verdeutlicht, dass das Szenario eine win-win-Situation für alle an der Handelsentwicklung der Stadt beteiligten Akteure generieren kann (siehe Folgewirkungen in nachstehender Übersicht):

Politisch	Ökonomisch	Planerisch	Rechtlich
Stringente Planungs- und Steuerungspraxis	Berücksichtigung des geringen absatzwirtschaftlichen Spielraums	Stringente Planungs- und Steuerungspraxis	Umfangreiche gesetzliche Eingriffs- und Lenkungsmöglichkeiten
Planungssicherheit	Kein ruinöser Wettbewerb, „Verwerfungen“ reduziert	Stadtplanung wird ihrer übergreifenden Steuerungsfunktion gerecht	Zielgerichtete und konsequente Anwendung des Planungsrechts
Entwicklungsziel mit Fokus HGB wird unterstützt	Erhöhte Ausstrahlung des Handels	Förderung / Herauskrystallisierung in sich verträglicher und ergänzender Arbeitsteilung	Planungs- und Rechtssicherheit
Aktive Rolle der Politik bleibt erhalten	Investitions- und Ansiedlungsinteresse insb. im HGB bleiben erhalten	Lenkung von Entwicklungsimpulsen	Vereinfachung städtebauliche Begründungen
Positives Signal nach Innen und Außen		Vereinfacht Bauleitplanung	Verbesserte Rechtsposition in Streitfällen
Einzelinteressen der Stadtentwicklung nachgeordnet			

## Strategien und Maßnahmen zur Einzelhandelsentwicklung in Schwerin

Das Leitbild zur künftigen Einzelhandelsentwicklung in der Landeshauptstadt Schwerin basiert auf übergeordneten **Zielen**, die auf die Situation in Schwerin übertragen werden. Daneben stellen die Erarbeitung eines **räumlich-funktionalen Zentrenkonzeptes**, die **Definitionen von Tabureichen** sowie die Bereitstellung des **baurechtlichen Instrumentariums**, insbesondere auch der **Schweriner Sortimentsliste**, die wichtigsten Bausteine im Rahmen der Maßnahmen zur Umsetzung des Einzelhandelskonzeptes dar.

### Ziele der zukünftigen Einzelhandelsentwicklung

Für die Landeshauptstadt Schwerin werden für die zukünftige Einzelhandelsentwicklung folgende **übergeordneten Ziele** empfohlen:

- **Erhaltung und Stärkung der regionalen Ausstrahlung und oberzentralen Versorgungsfunktion der Innenstadt**
- **Erhaltung und Stärkung der Einzelhandels- / Funktionsvielfalt der Innenstadt**

- **Flächendeckende Versorgung mit Nah- und Grundversorgungszentren**
- **Räumliche Konzentration des Einzelhandels auf leistungsfähige und somit zukunftsfähige Standorte**
- **Zukunftsfähige „Arbeitsteilung“ der Einkaufsbereiche**
- **Integrierte Leerstandskonzepte**
- **Planungs- und Investitionssicherheit für den bestehenden und anzusiedelnden Einzelhandel**
- **Sicherstellen der planungsrechtlichen Umsetzbarkeit in der Bauleitplanung**

### Grundsätze der räumlichen Entwicklung des Einzelhandels in Schwerin

---

Im Hinblick auf eine den aufgeführten, aktualisierten Zielen entsprechende Einzelhandels- und Zentrenentwicklung der Landeshauptstadt Schwerin sollten für die künftige räumliche Einzelhandelsentwicklung Handlungsgrundsätze zur Anwendung kommen, die durch entsprechende Beschlüsse der Stadtvertretung abzusichern sind. Erst mit diesem Schritt kann es gelingen, allen Beteiligten Planungs-, Investitions- und Rechtssicherheit zu gewährleisten.

Es werden folgende Grundsätze zur Umsetzung empfohlen:

- 1) Strukturprägender innenstadtrelevanter Einzelhandel** nur noch im zentralen Versorgungsbereich der Innenstadt (**Hauptgeschäftszentrum**) und begrenzt auch in den **Stadtteilzentren**
- 2) Großflächiger Einzelhandel mit nahversorgungsrelevanten Sortimenten** auch in den **Nahversorgungszentren**, wenn er dem Ausbau bzw. der Sicherung der Nahversorgung dient und/oder eine – aus städtebaulicher Sicht sinnvolle - Konzentration des Einzelhandels ohne negative Auswirkungen auf andere zentrale Versorgungsbereiche ermöglicht
- 3) Lenkung von Ansiedlungen des nicht-zentrenrelevanten Einzelhandels** auf das **Hauptgeschäftszentrum** und an die bestehenden **Sonderstandorte**
- 4) Zentrenrelevante Randsortimente an nicht-integrierten Standorten nur in begrenztem Umfang** (10% der Gesamtverkaufsfläche, jedoch max. 700 m<sup>2</sup> wobei die Verkaufsfläche einzelner Randsortimentsgruppen 300 m<sup>2</sup> nicht überschreiten sollte) und vor allem nur dann, wenn ein direkter Bezug zum Hauptsortiment vorhanden ist
- 5) Vermeidung von nicht-zentrenrelevanten Hauptsortimenten** bei erkennbaren **Überkapazitäten**

6) Derzeit **keine weitere räumliche Ausdehnung des Hauptgeschäftszentrums**

7) Die Aktivitäten sollten auf eine **Verminderung des Leerstandes** abzielen.

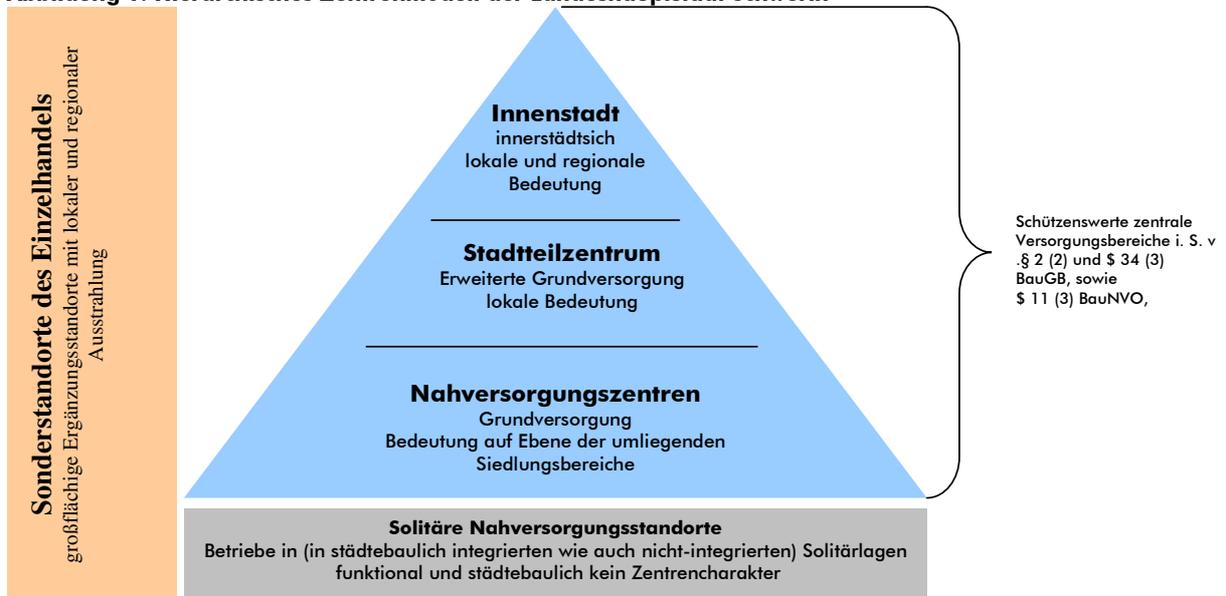
### Zukünftiges Räumlich-funktionales Zentrenkonzept für die Landeshauptstadt Schwerin

In diesem wurden die bestehenden Versorgungsstrukturen (zentrale Versorgungsbereiche, Sonderstandorte) im Bestand und mit Blick auf perspektivische Entwicklungsmöglichkeiten sowohl auf Mikro- als auch auf der Makroebene abgebildet.

#### Makroebene

- Für Schwerin ergibt sich demzufolge eine dreistufige Hierarchie mit den zentralen Versorgungsbereichen Hauptgeschäftszentrum, Stadtteilzentren und Nahversorgungszentren.

**Abbildung 1: Hierarchisches Zentrenmodell der Landeshauptstadt Schwerin**



Quelle: Eigene Darstellung

**Mikroebene**

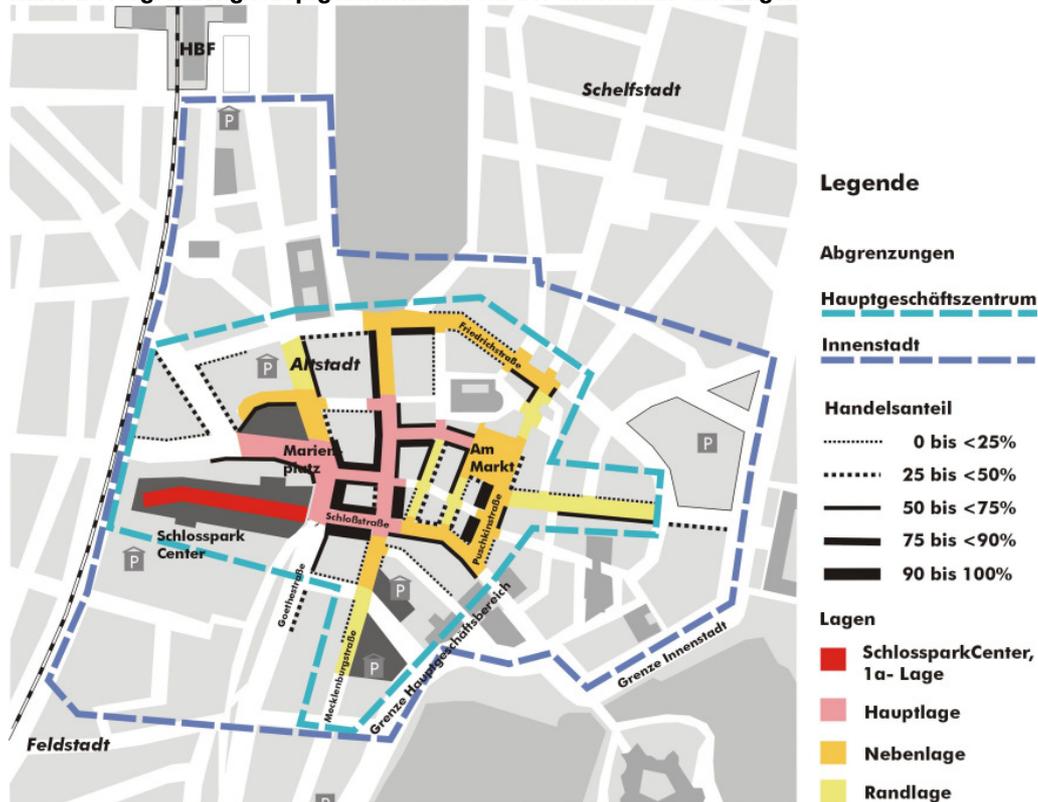
- Die gebietsscharfe Abgrenzung der zentralen Versorgungsbereiche ermöglicht eine klare räumliche Zuordnung zukünftiger Handelsentwicklungen und gibt den zentralen Versorgungsbereichen einen rechtlich verbindlichen Charakter („Zentraler Versorgungsbereich“ im Sinne des § 11 (3) BauNVO oder §34 (3) BauGB).
- Abgrenzungskriterien sind sowohl quantitative Kriterien (Verkaufsflächenbestand, Anzahl der Dienstleister) als auch qualitative Aspekte (funktionale räumliche Gliederung, Ladengestaltung etc.). Darüber hinaus ist insbesondere für die Einstufung der Nahversorgungszentren eine räumlich möglichst nahe Zuordnung von Versorgungseinrichtungen zum Bevölkerungsschwerpunkt entscheidend.

**Karte 1: Abgrenzungsbeispiel: zentraler Versorgungsbereich „Stadtteilzentrum Dreescher Markt“**



Quelle: Eigene Darstellung

**Karte 2 : Abgrenzung Hauptgeschäftszentrum der Innenstadt<sup>3</sup> mit Lagen**



Quelle: Eigene Darstellung

- Die Abgrenzung des Hauptgeschäftszentrums dient somit einerseits als räumlicher Rahmen für zukünftige Entwicklungen, andererseits als Bezugsraum für die Betrachtung von Auswirkungen neuer konkurrierender Einzelhandelsvorhaben.

<sup>3</sup> Die Abgrenzung der Innenstadt orientiert sich an der – im Innenstadt Rahmenplan aus dem Jahr 1999 – unter Einzelhandelsaspekten betrachteten Innenstadtbereichs. Die Abgrenzung kann unter Berücksichtigung weiterer Aspekte (wie Tourismus, innerstädtisches Wohnen etc.) durchaus variiert werden. Für die zukünftige Einzelhandelsentwicklung ist die Abgrenzung des Hauptgeschäftszentrums von Bedeutung.

## Handlungsempfehlungen

---

Auf Basis der Bestandsaufnahme in Verbindung mit den o. g. Zielen für die Einzelhandelsentwicklung ergeben sich konkrete **Handlungsempfehlungen** für bestimmte Standorte; dies sind u. a.:

### Hauptgeschäftszentrum

- Mit dem Ziel einer **Sicherung und Stärkung der innerstädtischen Funktionen** dient das Hauptgeschäftszentrum als eindeutiges Vorranggebiet für zukünftige zentrenrelevante Einzelhandelsansiedlungen.
- Zur Sicherung der bestehenden Einzelhandelsstruktur sind im Wesentlichen **qualitative Verbesserungen** zu empfehlen. Darunter sind z. B. die wettbewerbsmäßige Anpassung der Betriebsgrößen einzelner nicht mehr marktgerechter Ladenlokale oder ein gezieltes Leerstandsmanagement zu verstehen.
- Die vorhandene, städtebaulich wertvolle, kompakte Struktur ist zu erhalten, um möglichst hohe **Synergieeffekte** der einzelnen Funktionen (im Wesentlichen Einzelhandel, Dienstleistungen, Gastronomie) untereinander zu erlangen.
- Gleichzeitig muss die Stadt fördernd auf die wirtschaftliche Tragfähigkeit potenzieller Einzelhandelsnutzungen der **vorhandenen Potenzialflächen** hinwirken, z. B. durch:
  - Innenstadtrahmenplanung
  - Optimierung der Verkehrsinfrastruktur
  - Städtebauliche Aufwertung des Standortumfeldes
  - Professionelles Flächenmanagement

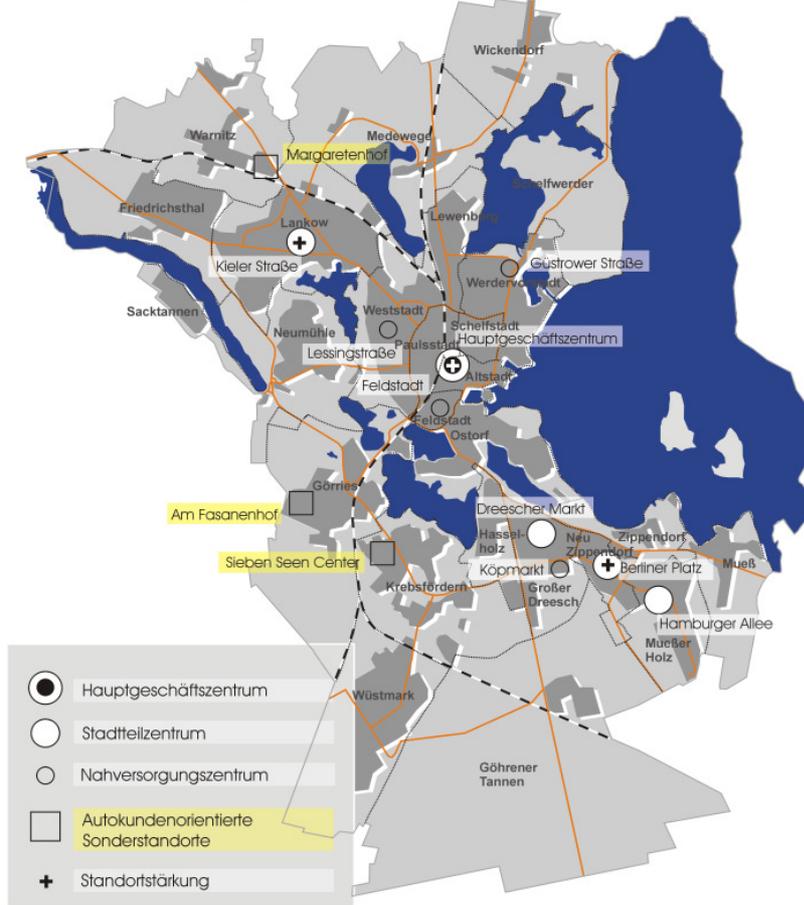
### Stadtteilzentren

- Zur Stärkung des Stadtteilzentrums „**Berliner Platz**“ empfiehlt sich die Abrundung des Angebotes durch einen zusätzlichen Supermarkt mit einer marktgängigen Verkaufsflächendimensionierung (maximal 1.500 m<sup>2</sup>).
- Eine Stärkung des Stadtteilzentrums **Kieler Straße** ist zur Sicherung und Verbesserung der fußläufigen Nahversorgung erstrebenswert. Zu diesem Zweck ist die Ergänzung des Nahversorgungsangebotes denkbar.

Die **übrigen Nahversorgungs- und Stadtteilzentren** gilt es im Bestand zu sichern. Dies bedeutet, dass funktionale und städtebauliche Verbesserung der Versorgungsstrukturen aktuell zwar nicht zwingend erforderlich sind, Neuansiedlungen und Erweiterungen im Hinblick auf eine Attraktivierung und langfristige Sicherung dieser Standorte aber durchaus sinnvoll sein können.

### Sonderstandorte

- Die Sonderstandorte Margaretenhof, Am Fasanenhof und Sieben Seen Center stehen in direkter Konkurrenz zu integrierten und zentralen Einzelhandelslagen und insbesondere zum Hauptgeschäftszentrum. Für diese Standorte sind keine weiteren Einzelhandelsentwicklungen mit zentrenrelevanten Sortimenten zu empfehlen.

**Karte 3: Entwicklung des Einzelhandels- und Zentrumsystems der Landeshauptstadt Schwerin**

Quelle: Eigene Darstellung

- Die Definition von **Tabubereichen** ist notwendig, um eine geordnete Stadtentwicklung mit klaren räumlichen Handelsstrukturen zu gewährleisten. Die Tabubereiche ergeben sich aus den o. g. Grundsätzen der Einzelhandelsentwicklung in Schwerin. Demzufolge sind **Tabubereiche für den nahversorgungs- und zentrenrelevanten Einzelhandel alle außerhalb der definierten zentralen Versorgungsbereiche befindlichen Gebiete**. Auch für den nicht-zentrenrelevanten Einzelhandel gilt die Prämisse, zukünftige Entwicklungen auf vorhandene Sonderstandorte oder zentrale Versorgungsbereiche zu begrenzen.
- Eine Ausnahme bildet in diesem Zusammenhang die **Verbesserung der wohnortnahen Grundversorgung in „unterversorgten“ Siedlungsbereichen**, welche trotz gesamtstädtisch quantitativ ausreichenden Ausstattungsgraden in einigen wenigen Stadtteilen herausgestellt werden konnten.
- Von diesen Überlegungen unbenommen können am Standort bestehende Betriebe weitergeführt werden. Es gilt der Bestandsschutz.

## Schweriner Sortimentsliste

Ein weiteres wichtiges Instrumentarium zur Feinststeuerung des Einzelhandels ist neben der Definition von schützenswerten Versorgungsbereichen und Tabubereichen, die auf lokale Gegebenheiten und städtische Zielvorstellungen („Wo soll Einzelhandel stattfinden?“) abgestimmte **Schweriner Sortimentsliste**. Unter Berücksichtigung der umfangreichen quantitativen und städtebaulich-funktionalen Analysen sowie einem intensiven Abstimmungsprozess in der begleitenden Arbeitsgruppe im Rahmen der Fortschreibung des Einzelhandelskonzeptes wird für die Landeshauptstadt Schwerin folgende Einteilung in nahversorgungsrelevante, zentren- und nicht-zentrenrelevante Sortimente empfohlen:

**Abbildung 2: Schweriner Sortimentsliste**

<p><b>Nahversorgungsrelevante Sortimente</b> (für die Stadtteilzentren sowie für die Nahversorgungszentren zugleich auch zentrenrelevant)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nahrungs- und Genussmittel</li> <li>▪ Getränke</li> <li>▪ Drogerieartikel (Körperpflege, Reinigungsmittel)</li> <li>▪ Pharmazeutische Artikel, Arzneimittel</li> </ul> <p><b>Zentrenrelevante Sortimente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Oberbekleidung, Wäsche und sonstige Textilien</li> <li>▪ Haus- und Heimtextilien; Dekostoffe; Gardinen</li> <li>▪ Handarbeitsbedarf, Stoffe, Wolle; Tuche, Meterware, Künstler- und Bastelbedarf</li> <li>▪ Kunstgewerbe und Antiquitäten; Bilder und Bilderrahmen</li> <li>▪ Schuhe und Lederwaren, Taschen</li> <li>▪ Baby- und Kinderartikel (einschließlich Kinderwagen)</li> <li>▪ Spielwaren und Sportartikel, -preise, -pokale</li> <li>▪ Sportgroßgeräte</li> <li>▪ Sportbekleidung, -schuhe</li> <li>▪ Uhren und Schmuck</li> <li>▪ Optik- und Fotoartikel</li> <li>▪ Fahrräder und Zubehör</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Medizinische und orthopädische Artikel</li> <li>▪ Glaswaren, Porzellan und Keramik</li> <li>▪ Musikalien, Musikinstrumente, Tonträger (Schallplatten, CDs usw.)</li> <li>▪ Papier, Bücher, Zeitschriften, Zeitungen, Schreibwaren und Bürobedarf</li> <li>▪ Geschenkartikel, Verpackungsmaterial</li> <li>▪ Bettwaren (Bettwäsche, Matratzen)</li> <li>▪ Elektrohaushaltsgeräte (Kleingeräte und Großgeräte, sog. "weiße Ware")</li> <li>▪ Elektroartikel</li> <li>▪ Unterhaltungs- und Kommunikationselektronik (Radio- und Fernsehgeräte, Videogeräte, HiFigeräte usw. sowie Telekommunikationsgeräte und Zubehör)</li> <li>▪ Computer und Zubehör</li> <li>▪ Teppiche (Einzelware; keine Auslegware, keine Bodenbeläge)</li> <li>▪ Tiere, Tiernahrung und zoologische Artikel (Tierpflege usw.)</li> <li>▪ Campingartikel</li> <li>▪ Hausrat; Einrichtungszubehör (ohne Möbel)</li> <li>▪ (Schnitt-)Blumen</li> <li>▪ Jagdartikel und Waffen</li> <li>▪ Erotikartikel</li> <li>▪ Boote und Zubehör</li> <li>▪ Leuchten und Lampen</li> </ul>
<p><b>Nicht-zentrenrelevante Sortimente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bauelemente, Baustoffe</li> <li>▪ Bodenbeläge, Teppiche (Auslege-/Meterware)</li> <li>▪ Brennstoffe, Mineralölerzeugnisse</li> <li>▪ Büromaschinen</li> <li>▪ Eisenwaren / Beschläge</li> <li>▪ Elektroinstallationsmaterial</li> <li>▪ Farben / Lacke</li> <li>▪ Fliesen</li> <li>▪ Gartenbedarf, -geräte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Holz</li> <li>▪ Kamine / Kachelöfen</li> <li>▪ Kfz –Zubehör</li> <li>▪ Kraftfahrzeuge</li> <li>▪ Maschinen / Werkzeuge</li> <li>▪ Möbel</li> <li>▪ Pflanzen/Samen</li> <li>▪ Rollläden / Markisen</li> <li>▪ Sanitärbedarf</li> <li>▪ Tapeten</li> </ul>

Quelle: eigene Zusammenstellung

## **Schlusswort**

---

Die aufgezeigte, zielgerichtete Weiter- und Neuentwicklung der Einzelhandels- und Zentrenstruktur in Schwerin bietet Chancen, trotz schwieriger angebots- und nachfrageseitiger Rahmenbedingungen, ein attraktives, konzentriertes und hinsichtlich der wohnungsnahen Grundversorgung engmaschiges Versorgungsnetz zu erhalten, die Schweriner Innenstadt zu stärken und einen aktiveren Umgang mit der Leerstands- und Nachnutzungsproblematik zu finden.

Mit dem vorgelegten Einzelhandelskonzept für die Landeshauptstadt Schwerin wird – unter der Voraussetzung, dass dessen Kernaussagen durch den Beschluss der Stadtvertretung für Politik und Verwaltung Verbindlichkeit erhalten – eine fachlich fundierte, empirisch absicherte Grundlage für gemeinschaftlich getragene Entscheidungen zum Wohle der künftigen Einzelhandels- und Stadtentwicklung in Schwerin geschaffen.