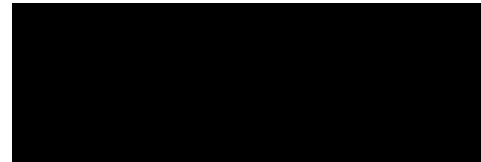


L. STROETMANN

Lebensmittel SE & Co. KG
- Partner der EDEKA -

L. STROETMANN Lebensmittel SE & Co. KG • Harkortstraße 30 • 48163 Münster

Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen
Berger Allee 25
40213 Düsseldorf



Münster, 17. April 2026

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Rahmen des zweiten Beteiligungsverfahrens zur 3. Änderung des Landesentwicklungsplans Nordrhein-Westfalen (LEP NRW) nehmen wir hiermit Stellung. Unsere Ausführungen beziehen sich insbesondere auf die vorgesehenen Regelungen zur Steuerung des Einzelhandels, mit einem besonderen Fokus auf das Ziel 6.5-2.

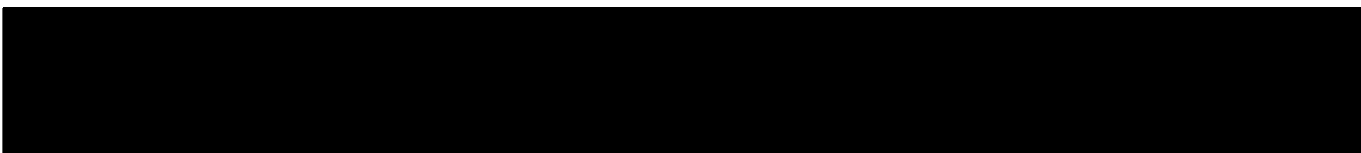
Die Unternehmensgruppe L. Stroetmann blickt auf eine 235-jährige Tradition im Lebensmitteleinzelhandel zurück und hat sich in dieser Zeit als leistungsfähiges, mittelständisches Familienunternehmen nachhaltig im Wettbewerb, auch gegenüber den großen Marktteilnehmern, etabliert. Als Partner der EDEKA Rhein-Ruhr stehen wir als Großhandelspartner an der Seite von rund 80 selbstständigen EDEKA-Kaufleuten mit räumlichem Schwerpunkt im Münsterland sowie im nördlichen Ruhrgebiet, im Sauerland und im südlichen Niedersachsen.

Neben unserer handelsbezogenen Tätigkeit sind wir seit vielen Jahren auch in der Standortentwicklung aktiv. Wir planen, entwickeln, realisieren und verwalten Immobilien für den Lebensmitteleinzelhandel und verfügen damit über umfassende praktische Erfahrung in den Bereichen Raumordnung, Bauleitplanung und Nahversorgungsentwicklung.

Die regelmäßige Prüfung der Inhalte, Grundsätze und Ziele des LEP NRW in Hinblick auf deren zeitgemäße Anwendung begrüßen wir ausdrücklich. Auch aufgrund der Tatsache, dass das Regelwerk unser Unternehmen täglich begleitet und wir als Handelsunternehmen in einem ständig währenden Veränderungsprozess befinden, sollten auch die juristischen Grundlagen auf einem aktuellen Stand gehalten werden.

Hinsichtlich der neu eingefügten ersten Ausnahme in Ziel 6.5-2 LEP NRW erheben wir jedoch hinsichtlich der Auswirkungen deutliche Bedenken.

Im Vergleich zur bislang geltenden Fassung des Ziels 6.5-2, die Ausnahmen deutlich restriktiver handhabt und stärker auf eine einzelfallbezogene Prüfung der städtebaulichen Auswirkungen abstellt, wird mit der nun vorgesehenen Regelung eine pauschalierende Vorfestlegung über die Verkaufsflächengröße eingeführt. Die Einhaltung der 1.200 m²-Schwelle wird damit faktisch zum zentralen Zugangskriterium für eine Ausnahme, während die tatsächlichen Auswirkungen auf die Versorgungsstruktur in den Hintergrund treten.





L. STROETMANN

Lebensmittel SE & Co. KG
- Partner der EDEKA -

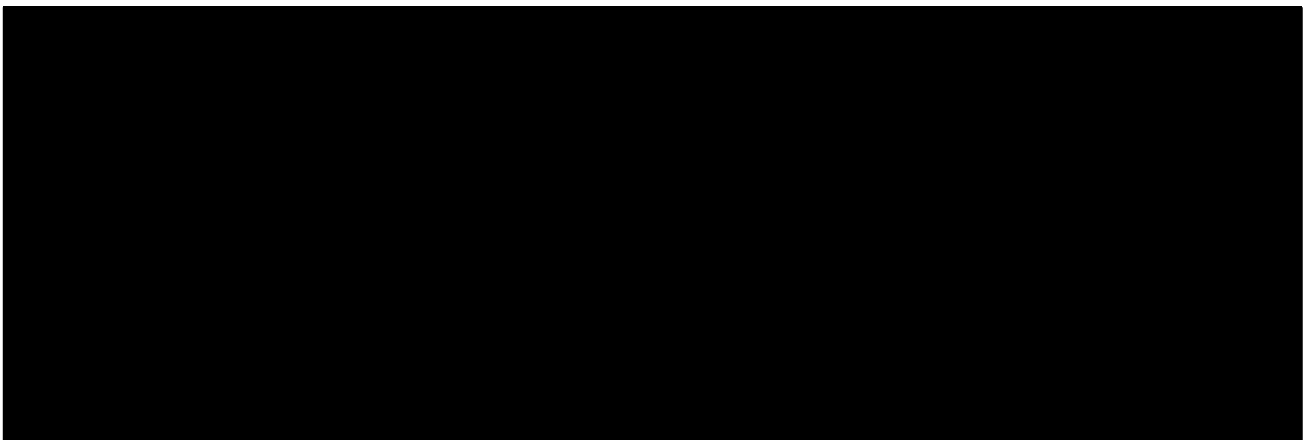
Wir begrüßen ausdrücklich, dass durch die Anpassung der Ausnahmeregelung die Gewährleistung der wohnortnahen Versorgung - neben einer auf die zentrale Versorgungsbereiche konzentrierten Nahversorgung – auch landesplanerisch ermöglicht werden soll und die bisherige sehr restriktive Ausnahmeregelung vereinfacht werden soll.

Durch die nun formulierte Ausnahmeregelung erfolgt jedoch eine Privilegierung von Lebensmitteldiscountern, während Lebensmittelmärkte mit einem Vollsortiment, wie etwa Supermärkte, systematisch benachteiligt werden. Ausschlaggebend hierfür ist die Voraussetzung, dass eine Gesamtverkaufsfläche von 1.200 m² nicht überschritten werden darf.

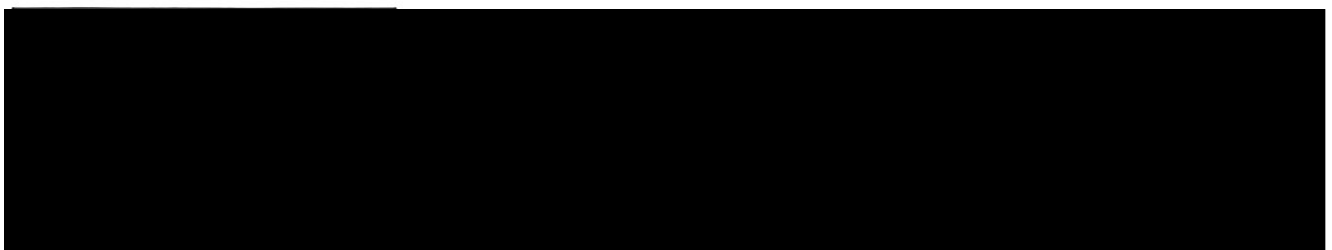
1. Verkaufsflächenausstattung Lebensmitteldiscount vs. Lebensmittelvollsortiment

Die durchschnittliche Verkaufsfläche von Lebensmitteldiscountern liegt im Bestand deutlich unter 1.200 m² (s. Tabelle 1). Auch in der heutigen Expansion werden im Bereich der Lebensmitteldiscounter Verkaufsflächen angestrebt, die in den Bereich bis maximal 1.200 m² Verkaufsfläche fallen (s. Tabelle 1). Lebensmitteldiscounter können somit im Rahmen der o.g. Ausführungen zur ersten Ausnahme des Ziels 6.5-2 LEP NRW ihr gängiges, zeitgemäßes Filialkonzept problemlos umsetzen und diese somit wirtschaftlich betreiben.

Tabelle 1: Verkaufsflächen ausgewählter Unternehmen im Lebensmitteldiscount



Lebensmittelvollsortimenter weisen hingegen schon heute deutlich größere Verkaufsflächen als Lebensmitteldiscounter auf (s. Tabelle 2). Die Daten zu den Expansionszielen verschiedener Unternehmen in Tabelle 2 zeigen, dass die marktüblichen und wirtschaftlich tragfähigen Konzepte von Lebensmittelvollsortimentern regelmäßig oberhalb der Schwelle von 1.200 m² liegen. Die gewählte Schwelle in der ersten Ausnahmeregelung führt damit faktisch zu einem Ausschluss dieses Betriebstyps von der ersten Ausnahmeregelung.

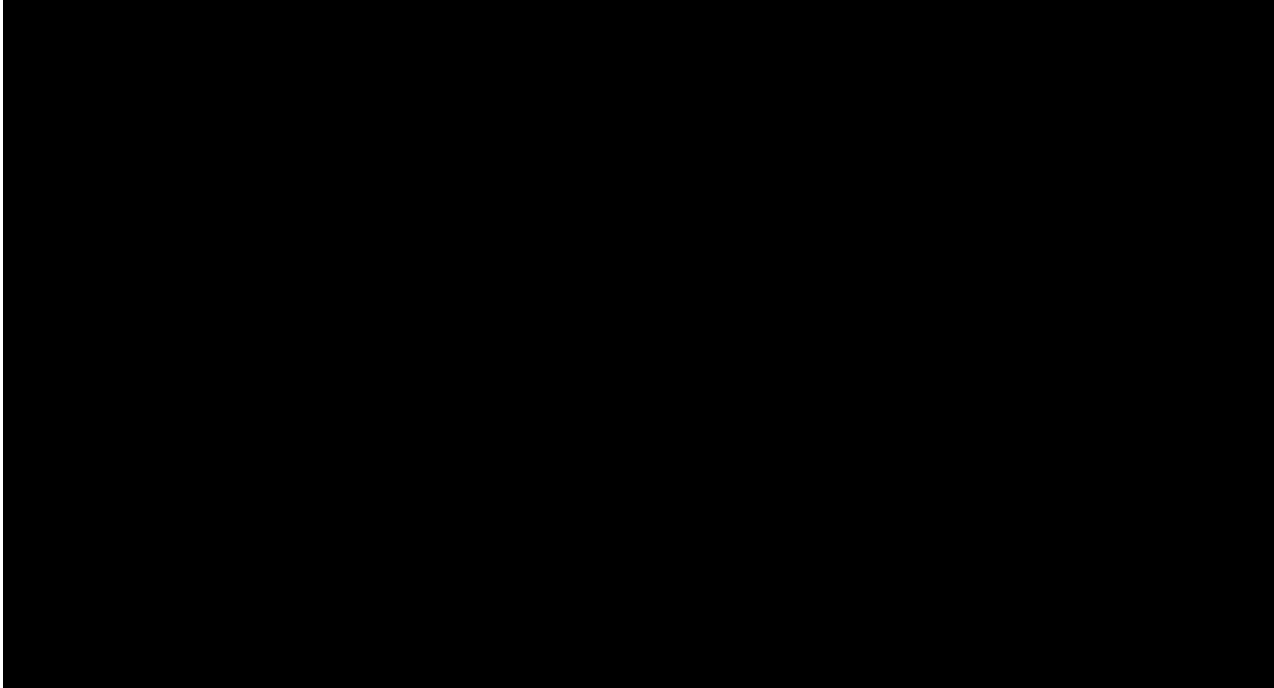




L. STROETMANN

Lebensmittel SE & Co. KG
- Partner der EDEKA -

Tabelle 2: Verkaufsflächen ausgewählter Unternehmen im Lebensmittelvollsortiment

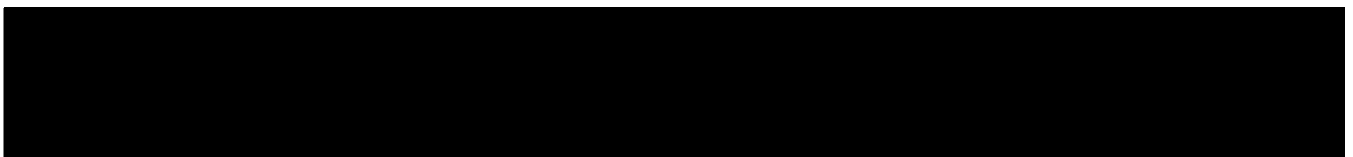


2. Lebensmittelvollsortiment erfordert strukturell größere Verkaufsflächen

Die Unterschiede im Flächenbedarf zwischen Lebensmitteldiscountern und Lebensmittelvollsortimentern sind systemimmanent und ergeben sich unmittelbar aus den jeweiligen Betriebskonzepten. Discounter beschränken ihr Sortiment bewusst auf eine geringe Anzahl umschlagstarker Artikel und verfolgen ein standardisiertes, preisorientiertes Vertriebskonzept mit konsequenter Selbstbedienung. Das Sortiment umfasst in der Regel lediglich 2.000 bis 3.500 Artikel.

Demgegenüber zeichnen sich Lebensmittelvollsortimenter durch eine deutlich größere Sortimentsbreite und -tiefe aus. Mit durchschnittlich rund 12.000 Artikeln, in größeren Märkten bis zu 50.000 Artikeln, bedienen sie differenzierte Kundenbedürfnisse, bieten verschiedene Preislagen an und gewährleisten insbesondere im Frischebereich durch Bedientheken eine qualitativ hochwertige Versorgung. Diese Angebotsvielfalt ist nicht nur Ausdruck eines erweiterten Leistungsversprechens, sondern wird von den Kundinnen und Kunden auch ausdrücklich erwartet.

Hinzu kommt, dass Lebensmittelvollsortimenter regelmäßig ergänzende Nutzungen integrieren, insbesondere Bäckereiverkaufsstellen mit Aufenthaltsbereichen in der Vorkassenzonen. Diese Flächen sind planungsrechtlich der Verkaufsfläche zuzurechnen, erfüllen jedoch zugleich eine wichtige soziale Funktion als niedrigschwellige Treffpunkte im Alltag, insbesondere für ältere Menschen. In vielen Orten übernehmen sie damit eine zentrale Rolle für das gesellschaftliche Leben.





L. STROETMANN

Lebensmittel SE & Co. KG
- Partner der EDEKA -

Vor diesem Hintergrund ist festzuhalten, dass Lebensmittelvollsortimenter aus strukturellen Gründen zwingend auf größere Verkaufsflächen angewiesen sind. Eine planungsrechtliche Steuerung, die faktisch kleinere Formate begünstigt, führt daher zu einer systematischen Benachteiligung des Vollsortiments. Wird, wie im Zuge der Anpassung des Ziels 6.5-2 vorgesehen, der Marktzugang für Discounter weiter erleichtert, ohne diese strukturellen Unterschiede angemessen zu berücksichtigen, besteht die konkrete Gefahr, dass sich Angebotsvielfalt und ergänzende soziale Funktionen zunehmend zurückbilden.

Im Lebensmitteleinzelhandel bestehen kaum noch „weiße Flecken“. Die wenigen verfügbaren Flächen werden durch die geplante Änderung des Ziels 6.5-2 und die damit verbundene Bevorteilung kleinerer Discounter gezielt in deren Richtung gelenkt und prägen damit die zukünftige Versorgungsstruktur. Dies kann weder im Sinne einer nachhaltigen Nahversorgungsstruktur noch einer generationengerechten und sozial ausgewogenen Raumentwicklung sein.

3. Vollsortiment geprägt von selbstständigen Kaufleuten

Während Lebensmitteldiscounter überwiegend als filialgeführte Regiemärkte zentral gesteuert werden, ist das Lebensmittelvollsortiment, insbesondere im EDEKA-Verbund, aber auch bei REWE und weiteren Anbietern, wesentlich durch selbstständige Kaufleute geprägt. Dieses unternehmerische Modell ist ein tragender Bestandteil einer vielfältigen und qualitätsorientierten Nahversorgungsstruktur.

Die Leistungsfähigkeit dieser Betriebe basiert maßgeblich auf einer ausreichenden Verkaufsfläche. Jede Reduzierung der Verkaufsfläche bedeutet eine Reduzierung des Angebotes in dem Markt. Der Betriebstyp des Lebensmittelvollsortimenters zeichnet sich jedoch durch eben dieses umfassende Angebot aus. Insbesondere selbstständige Kaufleute schaffen ein besonderes Einkaufserlebnis für die Kundschaft vor Ort, indem sie zusätzlich zum Standardsortiment ortstypische und regionale Waren anbieten.

Vor diesem Hintergrund sind Vollsortimentsmärkte mit Verkaufsflächen von unterhalb von ca. 1.200 m² in der Regel nicht mehr wirtschaftlich tragfähig zu betreiben. Eine planungsrechtliche Begrenzung, die faktisch auf kleinere Flächenformate hinausläuft, gefährdet somit unmittelbar die wirtschaftliche Grundlage selbstständiger Kaufleute und schwächt ein bewährtes, mittelständisch geprägtes Versorgungsmodell.

4. Planbegründung nach § 7 Absatz 5 ROG zu Ziel 6.5-2 nicht nachvollziehbar

Die in der Planbegründung angeführten Argumente zur Herleitung der vorgesehenen Verkaufsflächenvorgaben überzeugen weder inhaltlich noch methodisch. Im Wesentlichen wird auf zwei Aspekte abgestellt: gestiegene Anforderungen an die Barrierefreiheit sowie eine Auswertung von Expansionsprojekten einzelner Handelsunternehmen (EDEKA; REWE; Lidl, Penny, Netto) im Jahr 2025.

Insbesondere die Heranziehung von Expansionsvorhaben aus dem Jahr 2025 stellt keine belastbare Grundlage dar. Diese Projekte sind sämtlich unter den geltenden Restriktionen des LEP NRW entwickelt worden und bilden daher gerade nicht die tatsächlichen Flächenbedarfe moderner, zukunftsfähiger Marktformate ab. Eine pauschale Ableitung, wonach hierdurch bereits den aktuellen Anforderungen der Betreiber und Kunden Rechnung getragen worden sei, greift daher zu kurz.

Zudem bleibt die Datengrundlage in wesentlichen Punkten intransparent. Weder wird offengelegt, in welchem Verhältnis Discounter und Lebensmittelvollsortimenter in die Betrachtung eingeflossen sind, noch wird differenziert



L. STROETMANN

Lebensmittel SE & Co. KG
- Partner der EDEKA -

zwischen Neubauvorhaben und Verkaufsflächenerweiterungen im Bestand. Diese Differenzierung ist jedoch entscheidend, da beide Fallgruppen grundlegend unterschiedlichen Rahmenbedingungen unterliegen und nicht ohne Weiteres vergleichbar sind. Vor diesem Hintergrund fordern wir, die zugrunde liegende Untersuchung vollständig offenzulegen.

Ungeachtet davon, sind in den Expansionsvorhaben 2025 die aktuellen Bedingungen zur Barrierefreiheit berücksichtigt. Es ist somit überflüssig, diese nochmals als zusätzliche Begründung aufzuführen und einen Mittelwert der beiden Argumente zu bilden. Durch diese „Doppelbetrachtung“ der Barrierefreiheit wird der in der ersten Ausnahmeregelung verwendete Verkaufsflächenwert nach unten verzerrt.

Darüber hinaus erscheint auch die gewählte zeitliche Abfolge der Regelungsanpassung nicht sachgerecht. Derzeit sind auf Bundesebene Änderungen der Baunutzungsverordnung (BauNVO) angekündigt, die unmittelbar Auswirkungen auf die planungsrechtliche Steuerung von Einzelhandelsvorhaben haben können. Vor diesem Hintergrund ist es nicht nachvollziehbar, dass das Land Nordrhein-Westfalen eine Anpassung des LEP NRW vornimmt, ohne die konkreten Inhalte und Auswirkungen dieser bundesrechtlichen Änderungen abzuwarten. Es ist nicht auszuschließen, dass die nun vorgesehenen Regelungen kurzfristig durch übergeordnete Anpassungen konterkariert werden.

5. Starre Flächengrenzen / Strukturelle Schwächung Zentraler Versorgungsbereiche

Die erste Ausnahme zu Ziel 6.5-2 knüpft neben einer maximal zulässigen Verkaufsfläche von 1.200 m² daran an, dass Zentrale Versorgungsbereiche nicht wesentlich beeinträchtigt werden. Diese Beeinträchtigungsprüfung erfolgt jedoch ausschließlich für Vorhaben unterhalb dieser Flächenschwelle. Damit wird verkannt, dass die städtebaulichen und versorgungsstrukturellen Auswirkungen eines Vorhabens nicht allein an der Verkaufsfläche festzumachen sind. Insbesondere Lebensmitteldiscounter, etwa Lidl oder ALDI, weisen regelmäßig eine deutlich höhere Flächenproduktivität auf.³ Sie können daher auch bei geringerer Verkaufsfläche erhebliche Umsatzwirkungen entfalten und entsprechend stärkere Auswirkungen auf die Funktionsfähigkeit Zentraler Versorgungsbereiche haben als großflächigere Lebensmittelvollsortimenter.

Die starre Flächenbegrenzung führt somit dazu, dass gerade Vollsortimentskonzepte mit ihrem strukturell höheren Flächenbedarf von vornherein von der Einzelfallprüfung ausgeschlossen werden, obwohl ihre tatsächlichen Auswirkungen häufig geringer ausfallen. In der Konsequenz werden Vollsortimenter systematisch benachteiligt, während flächenmäßig kleinere, aber umsatzstärkere Discounter faktisch privilegiert werden.

Ergänzend ist auf die aktuelle Planungspraxis hinzuweisen. Im Rahmen der Fortschreibung kommunaler Einzelhandelskonzepte wird regelmäßig die Möglichkeit geringfügiger Verkaufsflächenerweiterungen im Umfang von etwa 100 bis 200 m² für Bestandsmärkte eröffnet. Diese Praxis findet inzwischen auch bei Nahversorgungsstandorten außerhalb zentraler Versorgungsbereiche Anwendung.

Vor diesem Hintergrund ist zu befürchten, dass die vorgesehene Anpassung des Ziels 6.5-2 faktisch als „Einstieg“ für weitergehende Flächenentwicklungen außerhalb zentraler Versorgungsbereiche wirkt. Während Standorte außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche schrittweise Entwicklungsperspektiven erhalten, sind

³ Vgl. Hahn Report 2025.



L. STROETMANN

Lebensmittel SE & Co. KG
- Partner der EDEKA -

Bestandsmärkte innerhalb zentraler Versorgungsbereiche aufgrund ihrer häufig hochverdichteten Lage in ihrer Anpassungsfähigkeit regelmäßig stark eingeschränkt.

In der Gesamtwirkung führt dies zu einer strukturellen Verschiebung zugunsten peripherer Standorte und damit zu einer Schwächung der zentralen Versorgungsbereiche. Dies widerspricht den grundlegenden Zielen der Raumordnung und verdeutlicht das Spannungsfeld zwischen starren Verkaufsflächengrenzen und der gebotenen einzelfallbezogenen, standortgerechten Betrachtung des Einzelfalls.

6. Abschließende Empfehlung

Die neu eingefügte erste Ausnahme zu Ziel 6.5-2 LEP NRW führt in ihrer aktuellen Ausgestaltung zu einer strukturellen Fehlsteuerung der Einzelhandelsentwicklung. Durch die starre Verkaufsflächengrenze von 1.200 m² wird die Steuerung pauschalisiert und von einer einzelfallbezogenen Betrachtung der tatsächlichen städtebaulichen Auswirkungen entkoppelt. In der Folge werden insbesondere solche Betriebstypen begünstigt, deren Konzepte typischerweise innerhalb dieser Größenordnung liegen.

Gleichzeitig werden Lebensmittelvollsortimenter systematisch benachteiligt. Deren betriebliche Anforderungen, insbesondere hinsichtlich Sortimentsbreite, Angebotsqualität und ergänzender Funktionen, erfordern regelmäßig größere Verkaufsflächen. Dies gilt in besonderem Maße für selbstständige Kaufleute, die durch ihre standortspezifischen Konzepte, regionale Sortimente und ihr unternehmerisches Engagement einen wesentlichen Beitrag zur Nahversorgung und zum gesellschaftlichen Leben vor Ort leisten. Die vorgesehene Regelung schwächt damit ein bewährtes, mittelständisch geprägtes Versorgungsmodell.

Darüber hinaus greift die pauschale Flächenbegrenzung weitgehend in die kommunale Planungshoheit ein. Städte und Gemeinden verfügen bereits heute über die erforderlichen Instrumente und die lokale Kenntnis, um bedarfsgerechte Lösungen für ihre Nahversorgungsstrukturen zu entwickeln. Eine starre landesplanerische Vorgabe wird dieser differenzierten Betrachtung nicht gerecht und läuft Gefahr, örtlich sinnvolle Entwicklungen zu verhindern.

Wir fordern daher, auf eine starre Verkaufsflächenobergrenze zu verzichten oder diese zumindest so auszugestalten, dass sie den unterschiedlichen Anforderungen der Betriebstypen im Lebensmitteleinzelhandel gerecht wird und eine ausgewogene, bedarfsgerechte und nachhaltige Versorgungsstruktur ermöglicht.

