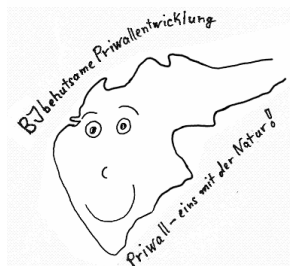


# Entwicklungskonzept für den Priwall

*Entwurf*

***Priwall***  
***natürlich anders!***

**April 2010**



## **Fachliche Beratung:**

### **Tourismus:**

Herr Dipl.-Ing. Matthias Beyer (maslcontour, Berlin)  
Telefon: 030-616 257 47  
Mail: beyer@mascontour.info

### **Naturschutz:**

Herr Prof. Klaus Dierßen (Universität Kiel)  
Telefon: 0431-880-3951  
Mail: kdierssen@ecology.uni-kiel.de

Herr Matthias Braun (Landschaftspflegeverein Dummersdorfer Ufer)  
Telefon: 0451-301705  
Mail: lpv.du@web.de

### **Hochwasserschutz:**

Herr Prof. Eric Pasche (TU-Hamburg)  
Telefon: 040-428 78-34 63  
Mail: pasche@tu-harburg.de

### **Verkehr:**

Herr Dipl.-Ing. Dietrich Stempel (Integrierte Verkehrsplanung, Visselhövede)  
Telefon: 04262-958230  
Mail: dietrich.stempel@freenet.de

### **Energie und Stadtplanung:**

Herr Prof. Georg Conradi (FH Lübeck)  
Telefon: 0451-300-5145  
Mail: conradi@fh-luebeck.de

### **Waterfront Projekte/ Stadtplanung:**

Herr Dr. Dirk Schubert ( Hafencityuni Hamburg)  
Telefon: 040-42878-3661  
Mail: Dirk.Schubert@hcu-hamburg.de

### **Landschaftsarchitektur:**

Herr Dr. Winfried Richard (bgmr, Berlin)  
Telefon: 030/2145959-0  
Mail: richard@bgmr.de

### **Finanzen:**

Herr Volker Spiel (conplan, Lübeck)  
Telefon: 0451-8711136  
Mail: conplan@T-Online.de

### **Rechtliche Begleitung:**

Herr Dr. Remo Klinger (Geulen&Klinger, Berlin)  
Telefon: 030/884728-0  
Mail: klinger@geulen.com

## **Gliederung**

<b>I</b>	<b>Vorwort</b>	<b>4</b>
<b>II</b>	<b>Zusammenfassung</b>	<b>5</b>
<b>1</b>	<b>Ausgangsbedingungen und Situationsanalyse</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>Leitbild und Zielsetzungen</b>	<b>8</b>
<b>3</b>	<b>Entwicklungsstrategie und Handlungsempfehlungen</b>	<b>10</b>
<b>4</b>	<b>Räumliche Entwicklungsschwerpunkte und Maßnahmenplanung</b>	<b>15</b>
4.1	Passathafen und Umgebung	15
4.2	Ehemaliges Krankenhausgelände	16
<b>5</b>	<b>Entwurfsskizze</b>	<b>18</b>
<b>6</b>	<b>Finanzplanung</b>	<b>18</b>

## **I Vorwort**

Der nachfolgende Entwurf des Entwicklungskonzeptes für den Priwall ist das vorläufige Ergebnis eines eineinhalb jährigen Diskussions- und Abstimmungsprozesses über die künftige Entwicklung der Halbinsel. Beteiligt waren und sind neben vielen Priwallern Bürgern, die Segel- und Sportvereine, Gäste des Priwalls, weitere Nutzer sowie eine Reihe von Fachexperten aus unterschiedlichen Disziplinen. So gesehen verbindet dieser Entwurf fachliche Expertise mit Bürgerwillen und lokalen Nutzerinteressen.

Natürlich ist die angestoßene Diskussion mit Vorlage dieses Entwicklungskonzeptes nicht abgeschlossen. Im Gegenteil wir möchten die Leserinnen und Leser dazu ermuntern, sich mit unseren Vorschlägen auseinanderzusetzen und mit uns ins Gespräch zu kommen. Unser Anliegen war es, eine fachlich fundierte Grundlage zu schaffen, um dem Priwall im Interesse aller einen weitsichtigen und zukunftsfähigen Weg zu ebnen. In diesem Sinne verstehen wir das Entwicklungskonzept als Beitrag für eine konstruktive und breit angelegte Debatte, in welcher Form und in welchem Umfang die künftige (touristische) Entwicklung des Priwalls gestaltet werden kann.

Wir freuen uns auf den weiteren Diskussionsprozess und wünschen viel Spaß bei der Lektüre.

April 2010

Bürgerinitiative behutsame Priwallentwicklung e.V. (BiP)

## II Zusammenfassung

### Eckpunkte der Entwicklungsstrategie:

1. Schaffung eines diversifizierten und qualitativ hochwertigen Beherbergungsangebotes für unterschiedliche Einkommenschichten
2. Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des gastronomischen Angebotes
3. Entwicklung von zielgruppengerechten, saisonverlängernden (möglichst ganzjährigen) Tourismusangeboten auf Grundlage definierter Produktlinien
4. Entwicklung und Umsetzung einer integrativen Vermarktungsstrategie für den Priwall
5. Gezielte Verbesserung und Erweiterung der infrastrukturellen Ausstattung des Priwalls zur Schaffung attraktiver Angebotsbausteine für Bewohner und Touristen
6. Sicherstellung einer nachhaltigen Verkehrsentwicklung und -lenkung
7. Langfristiger Erhalt und Sicherung der natürlichen Ressourcen und Lebensräume des Priwalls
8. Förderung des sozialen Miteinanders sowie der Bürgerpartizipation bei der nachhaltigen Entwicklung des Priwalls

### Räumliche Entwicklungsschwerpunkte:

#### Passathafen

- Der Passathafen wird zu einem **Wohn-, Sport- und Erlebnishafen** entwickelt. Die bisherigen Nutzergruppen/ Nutzungsverhältnisse werden dadurch nicht beeinflusst.
- Die geplante **Neubebauung** wird zu etwa 2/3 als Dauerwohnraum und zu etwa 1/3 als Ferienwohnungen genutzt.
- Zielgruppe für beide Konzepte (Tourismus und Wohnen) **sind die LOHAS<sup>1</sup>**.
- **Das Konzept ist mit allen Nutzern (Travemünder Woche, Segelverein Herrenwyk, Kanuten, Camping Katt, etc.) abgestimmt.** Die Travemünder Woche bleibt erhalten. Mit dem SVH wurde eine einvernehmliche Lösung gefunden.
- Die Stadt erhält für den Verkauf von rund **10.000 qm Bauland ca. 6 Mio. €**. Hiervon sind max. 3 Mio. € für die Modernisierung der Promenade, die Änderungen auf dem SVH-Gelände und kleinere Infrastrukturmaßnahmen aufzuwenden. **Der Stadt bleiben somit ca. 3 Mio. € netto.**

---

<sup>1</sup> LOHAS: Lifestyle of Health and Sustainability = Ausrichtung der Lebensweise auf Gesundheit und Nachhaltigkeit

- Über 60.000 qm, die für den Verkauf an Waterfront vorgesehen waren, bleiben weiterhin in städtischem Besitz.

### **Ehemaliges Gelände des Priwallkrankenhauses**

- Das Gelände wird für eine **Jugendherberge (Haus I) und ein Naturschutz- und Informationszentrum (Haus III) genutzt.**
- Die Vorwerker Diakonie, die Gemeindediakonie und andere freie Träger **kooperieren mit den Angeboten** (Mehrgenerationenhaus, geschützte Arbeitsplätze, Kitaplätze auch für Gäste)
- Das Zentrum dient dem **Umweltdutainment** – z.B. für Schulen, Touristen und weitere Interessensgruppen.

### **Kennzahlen:**

**Bettenzahl:** ca. 700 touristische, ca. 450 festes Wohnen

### **Verkauf 10.000 qm Passathafen**

(ohne Gastronomie und Hotelflächen)	6.000.000 €	
Ausgaben Infrastruktur, etc	3.000.000 €	
Erlöse:		3.000.000 €

### **Verkauf ehemaliges Krankenhausgelände**

Erlöse: 2.000.000 €

Einnahmen Kurabgaben: 150.000 €

Einnahmen Winterliegeplätze: 100.000 €

Steuereinnahmen: Lohn – und Einkommensteuer, Grundsteuer, Gewerbesteuer, Umsatzsteuer

## **1 Ausgangsbedingungen und Situationsanalyse**

Anlass für die Erarbeitung dieses Entwicklungskonzeptes ist die Planung der Hansestadt Lübeck, einem ausländischen Investor ca. 77.000 qm Grundstücksfläche auf dem Priwall zu einem vergleichsweise geringen Preis von 78,00 €/qm in bester Wasserlage zu verkaufen, damit hierauf das so genannte Waterfront-Projekt realisiert wird. Dieses Projekt sieht im Kern die Errichtung eines Hotels in einem bestehenden Waldgebiet sowie den Bau von Ferienhäusern und -wohnungen entlang der gesamten Küstenlinie von der Autofähre bis zur Mole vor. Des Weiteren ist der Bau eines Schwimmbades in Höhe der Mole geplant.

Das Projekt würde bei Realisierung die vorhandenen touristischen Beherbergungskapazitäten des Priwalls um etwa 3.000 Betten erhöhen, ohne dass dieser enormen Kapazitätserweiterung ein integriertes Gesamtkonzept, eine schlüssige Marketingstrategie, eine attraktive und zielgruppenorientierte touristische Angebotspalette sowie eine entsprechende Infrastrukturausstattung gegenüberstehen. Mit Blick auf den nationalen Tourismusmarkt und die sich dort abzeichnenden Trends ist der Priwall in seinem jetzigen Entwicklungsstadium mittelfristig als nicht mehr wettbewerbsfähig einzustufen, woran eine rein quantitative, auf die Erhöhung der Bettenkapazität ausgerichtete Strategie nichts ändern würde. Im Gegenteil ist davon auszugehen, dass bei Realisierung des Waterfront-Projektes dem Priwall eine aussichtsreiche Entwicklungsperspektive als naturnahe Tourismusdestination im wahrsten Sinne des Wortes verbaut werden würde, da damit der besondere naturräumliche Charakter der Halbinsel erheblichen Schaden nähme.

Weiterhin käme es zu einer Verdrängung angestammter Sportvereine und weiterer Nutzer und auch die Travemünder Woche wäre unter diesen Rahmenbedingungen kaum noch durchführbar. Eigene Berechnungen und Gutachten des Rechnungsprüfungsamtes der Hansestadt Lübeck bestätigen darüber hinaus den ausgesprochen zweifelhaften finanziellen Nutzen für die Stadt, der bisher an keiner Stelle überzeugend dargelegt werden konnte, vielmehr versucht man die offensichtlichen Risiken systematisch herunterzurechnen.

**Die überwiegende Mehrheit der Priwaller sowie Nutzer des Priwalls wollen eine derartige Entwicklung nicht. Für sie steht der Erhalt der jetzigen Struktur bei gleichzeitigem behutsamem Ausbau der infrastrukturellen Kapazitäten auf Basis eines fundierten Entwicklungskonzeptes im Vordergrund.**

Unterstützt wird diese Position durch Analysen von Fachleuten, z. B. durch das „Touristische Entwicklungskonzept“ (TEK) und das „Integrierte Stadtentwicklungskonzept“ (ISEK).

Die BiP hat in den vergangenen eineinhalb Jahren in vielen Workshops, Klausurtagungen und Bürgerversammlungen mit Unterstützung eines hochkarätig besetzten Expertenkreises zunächst ein Leitbild und nun diesen Entwurf für ein Entwicklungskonzept erarbeitet.

Dieses Entwicklungskonzept wird parallel zu seiner Veröffentlichung mit Travemünder Multiplikatoren diskutiert, um endlich die wichtigste Empfehlung aus dem TEK umzusetzen – **„Travemünde muss sich klar werden, wohin es sich entwickeln will.“** Dies gilt nicht zuletzt auch für den Priwall.

Die BiP setzt sich für eine **nachhaltige und naturnah ausgerichtete Entwicklung des Priwalls auf allen Ebenen** ein und fördert diesen Ansatz aktiv in der öffentlichen und politischen Diskussion.

Wir meinen, dass mit diesem Entwicklungskonzept weitere touristische Zielgruppen, mehr Gäste und neue Bewohner für den Priwall gewonnen werden können, was sich mittel- bis langfristig positiv auf die lokale Wertschöpfung auswirken wird. Gleichzeitig wollen wir, dass alle sozialen Gruppen weiterhin auf dem Priwall Urlaub machen können.

## **2 Leitbild und Zielsetzungen**

Die besondere Halbinsellage, die interessante Geschichte, die attraktiven naturräumlichen Gegebenheiten, die Existenz seltener Tier- und Pflanzenarten sowie die Möglichkeit zur unmittelbaren Naturerfahrung sind die prägenden Merkmale des Priwalls, die in ihrer Kombination als einmalig an der deutschen Ostseeküste einzustufen sind. Sie eröffnen die Chance, den Priwall langfristig zu einer Modellregion in Deutschland für nachhaltige Entwicklung im Tourismus sowie in weiteren Bereichen (z.B. Naturschutz, Klimaschutz, Energie, Verkehr) zu entwickeln, die Vorbildfunktion übernehmen könnte.

In Anlehnung an das „Bürgerleitbild für eine nachhaltige Entwicklung des Priwalls“ der BiP aus April 2009 orientiert sich die Entwicklungsstrategie an folgenden **Grundsätzen**:

- Partizipation der lokalen Bevölkerung, Erhalt und Stärkung des subjektiven Wohlbefindens der Priwaller sowie des sozialen Miteinanders
- Stärkung der Wirtschaftskraft des Priwalls und Förderung des wirtschaftlichen Wohlstandes
- Erhalt und langfristiger Schutz der Tier- und Pflanzenwelt sowie effizienter Umgang mit den natürlichen Ressourcen
- Schaffung qualitativ hochwertiger, wettbewerbsfähiger und zielgruppengerechter Angebote für die Touristen des Priwalls

Die Bereiche Tourismus, Verkehr, Ökologie/Natur- und Küstenschutz sowie Soziales Miteinander/Kultur sind hierbei als wesentliche strategische Handlungsfelder anzusehen, denen



unter dem Motto „Priwall – natürlich anders!“ folgende **Leitsätze als übergeordneter Zielrahmen** zugrunde liegen:

**Leitsatz für das Handlungsfeld „Tourismus“:**

Auf dem Priwall sollen ausschließlich nachhaltige Tourismusformen gefördert und entwickelt werden. Die Halbinsel soll weiterhin allen Alterstufen unabhängig vom Geldbeutel attraktive Erholungsangebote bereitstellen und langfristig als Modellregion für eine nachhaltige Entwicklung im Tourismus sowie in weiteren Bereichen (z.B. Naturschutz, Klimaschutz, Energie, Verkehr) fungieren.

**Leitsatz für das Handlungsfeld „Verkehr“:**

Der Individualverkehr mit dem PKW auf dem Priwall soll verringert werden, ohne dass hierunter die Mobilität von Anwohnern und Mehrtages-Touristen leidet. Tagestouristen sollen zukünftig ohne Kfz den Priwall besuchen. (So ist das Verkehrskonzept für den Priwall angelegt – siehe Parkraumbewirtschaftung der Mecklenburger Landstraße und strandnahen Seitenstraßen)

**Leitsatz für das Handlungsfeld „Ökologie/ Natur- und Küstenschutz“:**

Naturschutz ist auch Küstenschutz. Gleichzeitig stellt die Natur auch die wesentliche Grundlage des Tourismus auf dem Priwall dar. Die vorhandenen Naturräume sowie das Küsten-Ökosystem sollen daher langfristig erhalten, nach Möglichkeit weiter ausgedehnt und für die Bildungsarbeit nutzbar gemacht werden.

**Leitsatz für das Handlungsfeld „Soziales Miteinander/Kultur“:**

Das soziale Miteinander auf dem Priwall soll erhalten und gestärkt und durch neue Freizeit- und Kulturangebote erweitert und vertieft werden.

Die künftige (touristische) Angebots- und Infrastrukturentwicklung sollte sich dem Nachhaltigkeitsanspruch folgend schwerpunktmäßig auf die so genannten **LOHAS als präferierte Zielgruppe** konzentrieren. LOHAS steht für "Lifestyle of Health and Sustainability" und stellt eine neue Konsumentengruppe dar, die einen komplexen ganzheitlichen Lebensstil pflegt, der die Werte Gesundheit und Nachhaltigkeit in das Zentrum des Lebens stellt. Ihre Grundhaltung ist dabei nicht asketisch, sondern eher lust- und genussorientiert und konsumfreudig. Das unterscheidet sie deutlich von den „Ökos“. Ihr Aufkommen wird in

Deutschland auf ca. 15% an der Gesamtbevölkerung geschätzt. Die Nachfrage nach Natur- und Outdoorsport-Aktivitäten sowie gesundheits- und wellnesorientierten Angeboten sind ebenso prägende Merkmale dieser Zielgruppe wie der Anspruch, das eigene Konsumverhalten an Qualitäts- und Nachhaltigkeitskriterien auszurichten. Sie zeichnen sich generell durch eine technologiefreundliche Grundhaltung aus, wobei die Nutzung des Internets einen sehr hohen Stellenwert einnimmt. Die LOHAS weisen einen hohen Bildungsgrad auf und haben in der Regel ein überdurchschnittliches Haushaltsnettoeinkommen, sind aber hinsichtlich ihrer Lebenseinstellung auch in unteren Einkommensschichten zu finden (z.B. allein erziehende Akademiker).

Bei entsprechender entwicklungsstrategischer Ausrichtung würden die LOHAS nicht nur ideal zum gegebenen Lebensraum- und Tourismuspotential des Priwalls passen, sondern auch mit den von der Berger-Studie empfohlenen Zielgruppen für Schleswig-Holstein (Familien mit Kindern, Best Ager, anspruchsvolle Genießer) korrespondieren. **Im Rahmen der LOHAS sollte der Fokus bei der künftigen Entwicklung des Priwalls auf Familien mit Kindern liegen.** Die daraus resultierende Notwendigkeit einer kinderfreundlichen bzw. -orientierten Infrastruktur- und Angebotsgestaltung eröffnet gleichfalls die Chance, verstärkt **Kinder- und Jugendgruppen als weitere Zielgruppe** zu erschließen und diese in erlebnisorientierter Form an eine nachhaltige Lebensweise heranzuführen.

### **3 Entwicklungsstrategie und Handlungsempfehlungen**

Die nachfolgenden entwicklungsstrategischen Aussagen und Handlungsempfehlungen konzentrieren sich auf acht Punkte, die im Sinne eines integrierten Gesamtansatzes aufzeigen, in welchen Bereichen und mit welchen Maßnahmen eine nachhaltige (touristische) Entwicklung des Priwalls angegangen werden kann.

Natürlich erheben diese Aussagen beim derzeitigen Stand der Planung weder Anspruch auf Vollständigkeit, noch ersetzen sie in Teilbereichen vertiefende Untersuchungen und konzeptionelle Überlegungen. Vielmehr geht es hier darum, den angedachten Entwicklungsweg mit seinen wesentlichen Komponenten zu skizzieren und anhand der Handlungsempfehlungen deutlich zu machen, dass ein prozessorientiertes Vorgehen notwendig ist. Mittel- bis langfristig sind dann auf Grundlage eines zeitlich abgestuften Operationsplanes die erforderlichen Maßnahmen in die Wege zu leiten bzw. umzusetzen.

Unabhängig davon, wie die künftige Entwicklung des Priwalls im Detail ausgestaltet wird, ist darauf hinzuweisen, dass öffentliche und private Investitionen zur Verbesserung und Modernisierung der infrastrukturellen Rahmenbedingungen unumgänglich sein werden, um dem

Priwall realistische und ökonomisch tragfähige Perspektiven zu ermöglichen. Dies erfordert u.a. die aktive Suche nach strategisch geeigneten und solventen Investoren, die neben ökonomischen Eigeninteressen auch glaubhaft die Bereitschaft erkennen lassen, an der nachhaltigen Entwicklung des Priwalls mitzuwirken und ihr Investitionsvorhaben in die künftige Entwicklungsstrategie zu integrieren.

## **1. Schaffung eines diversifizierten und qualitativ hochwertigen Beherbergungsangebotes für unterschiedliche Einkommensschichten**

- Angebot an verschiedenen Beherbergungstypen in verschiedenen Preissegmenten: Privatzimmer, Pensionen, Ferienappartements, Ferienwohnungen, Jugendherberge, Campingplatz, Hotellerie
- Ausbau der Bettenkapazität im Bereich Ferienwohnungen am Passathafen (s. Kapitel 4.1)
- Ausbau der Bettenkapazität über die Einrichtung einer neuen Jugendherberge im ehemaligen Krankenhausgelände (siehe Kapitel 4.2)
- Entwicklung von zusätzlichen, innovativen/ moderneren Campingangeboten für den bestehenden Campingplatz zu dessen Attraktivitätssteigerung
- Umfassende Qualitätsoffensive im Beherbergungssektor: Zertifizierung von mindestens 80% der Beherbergungseinrichtungen im Bereich Umwelt- und Qualitätsmanagement im Zeitraum von ca. fünf Jahren (Eco-Camping Gütesiegel, Servicequalität Deutschland, DTV-Klassifizierung für Ferienwohnungen etc.)
- Perspektivisch weiterer Ausbau der Bettenkapazität in den nächsten fünf bis sieben Jahren (in Abhängigkeit zur Entwicklung der Infrastruktur und zur vermarktungsbezogenen Entwicklung des Priwalls unter Berücksichtigung der ökologischen Tragfähigkeits- und Belastungsgrenzen):
  - Standort- und Betreibersuche für ein Bio-Hotel mit Tagungskapazitäten im 2-3 Sterne Segment
  - Machbarkeitsprüfung sowie ggf. Standort- und Betreibersuche für ein Baumhotel oder vergleichbare, innovative Beherbergungsformen

## **2. Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des gastronomischen Angebotes**

- Umfassende Qualitätsoffensive in bestehenden Gastronomiebetrieben (touristenfreundliche Öffnungszeiten, Verwendung regional produzierter Bio-Produkte, kreatives und

regionaltypisches Speisenangebot, spezielle Angebote für Vegetarier und Kinder, Modernisierung der Inneneinrichtung etc.)

- Diversifizierung des gastronomischen Angebotes durch gezielte Neuansiedlung von Betrieben, speziell am Passathafen (siehe Kapitel 4.1)
- Professioneller Betrieb der Passat als Eventschiff mit Beherbergungs- und Gastronomieangebot (siehe Kapitel 4.1)

### **3. Entwicklung von zielgruppengerechten, saisonverlängernden (möglichst ganzjährigen) Tourismusangeboten auf Grundlage definierter Produktlinien**

- Konzentration auf die Zielgruppe der LOHAS (speziell Familien mit Kindern) sowie Kinder- und Jugendgruppen, strategische Ausrichtung auf Übernachtungsgäste
- Entwicklung der Produktlinie „Natur- und Outdoorsport-Angebote“: Wassersport/ Baden, Radfahren, Reiten, Spaziergehen, Nordic-Walking, Planwagen- und Kutschfahrten
- Entwicklung der Produktlinie „Naturnahe Gesundheits-, Wellness und Slownessangebote“: Gesunde Ernährung, Fitnessangebote, Anti-Stress-Programme, Yoga, Ayurveda, Massagen, Kosmetik, Fastenangebote, Slow-Food, Kochkurse, Musik- und Tanzangebote, Malen/ Zeichnen etc. in strategischer Kooperationen mit bestehenden und ggf. neuen Einrichtungen
- Entwicklung der Produktlinie „Green Events und Umweltedutainment“: Einrichtung eines Naturschutz- und Umweltbildungszentrums im ehemaligen Krankenhaugelände (siehe Kapitel 4.2), Entwicklung von Naturerlebnis- und Umweltbildungsangeboten für Kinder und Jugendliche, Angebot an umweltorientierten Veranstaltungen etc.
- Festlegung von Mindestqualitätsstandards für die verschiedenen Angebote zur Sicherstellung der Qualität und Wettbewerbsfähigkeit
- Ggf. Bewerbung um den deutschen Tourismuspreis des Deutschen Tourismusverbandes (DTV) mit dem innovativsten Angebot des Priwalls

### **4. Entwicklung und Umsetzung einer integrativen Vermarktungsstrategie für den Priwall**

- Integration des Priwalls in die touristische Vermarktungsstrategie für Lübeck/ Travemünde als eigenständige Destination mit eigenem Markenkern
- Entwicklung von Pauschalprodukten und Angebotsbausteinen in Anlehnung an die genannten Produktlinien für die Haupt- und Nebensaison (in Verknüpfung mit Travemünde)

- Entwicklung von Kultur-, Sport- oder Umweltevents/ -veranstaltungen für den Priwall im Bereich des Passathafens und sonstigen geeigneten Orten (insbesondere zur Stärkung der Nebensaison)
- Erstellung einer Image- und Produktbroschüre sowie Kartenmaterial zum Priwall
- Aufbau einer Internetpräsenz für den Priwall
- Aufbau strategischer Vertriebs-Partnerschaften mit Reiseveranstaltern
- Sicherstellung der Online-Buchbarkeit des Priwalls, Integration in bestehende Buchungsplattformen
- Einsatz von Web 2.0 für das Direktmarketing
- Aufbau von Werbekampagnen sowie gezielte Presse- und Öffentlichkeitsarbeit für den Priwall (z.B. im Rahmen von Reismessen)
- Maßnahmen zur Kundenbindung/ Gewinnung von Stammgästen

#### **5. Gezielte Verbesserung und Erweiterung der infrastrukturellen Ausstattung des Priwalls zur Schaffung attraktiver Angebotsbausteine für Bewohner und Touristen**

- Entwicklung des Passathafens zu einem Wohn-, Sport- und Erlebnishafen mit attraktiver Promenade von der Mole bis zur Autofähre (siehe Kapitel 4.1)
- Überprüfung der Qualität und des Zustandes des bestehenden Wander-, Reit- und Fahrradwegenetzes und ggf. Maßnahmen zu dessen Instandhaltung, Verbesserung und Ausbau
- Entwicklung und Einrichtung eines touristischen Beschilderungssystems zur Besucherinformation und -lenkung
- Einrichtung einer Touristen-Informationsstelle (am Passathafen), zumindest in der Hauptsaison, ggf. in Kooperation mit ansässigen Gewerbetreibenden
- Sukzessive Sicherstellung der Barrierefreiheit auf dem Priwall
- Schaffung eines infrastrukturellen Angebotes speziell für Kinder und Jugendliche unter Berücksichtigung von Schlechtwetter-Angeboten (Abenteuer-Erlebnisspielplatz, Indoor-Spielplatz, Kletterwand, Umweltedutainment etc.)
- Einrichtung eines kleinen Museums/ Dauerausstellung zur Geschichte des Priwalls

## **6. Sicherstellung einer nachhaltigen Verkehrsentwicklung und -lenkung**

- Geregelte Parkraumbewirtschaftung für Fahrzeuge auswärtiger Besucher
- Keine strandnahen Parkplätze für Tagestouristen
- Gezielter Ausbau des Angebotes an umweltfreundlichen Verkehrsmitteln auf dem Priwall zur Minimierung des Individualverkehrs (Fahrradverleih, Kutschfahrten, Elektromobile etc.)
- Machbarkeitsprüfung zur verstärkten Einbindung des Priwalls in das öffentliche Nahverkehrssystem und eines Shuttleservices von und nach Travemünde während der Hochsaison
- Anreizsystem zur Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel für die An- und Abreise (z.B. Preisrabatte für die Priwallfähre und sonstige Serviceleistungen auf dem Priwall)
- Sozialverträgliche und umweltorientierte Umgestaltung des Tarifsystems für die Priwallfähre über Preisdifferenzierungsmaßnahmen

## **7. Langfristiger Erhalt und Sicherung der natürlichen Ressourcen und Lebensräume des Priwalls**

- Ökologische Tragfähigkeitsabschätzung zum maximalen Touristenaufkommen
- Bauökologische Auflagen/ Umweltauflagen bei Neubauten
- Gezielte Maßnahmen zur Verringerung des Ressourcenverbrauchs auf dem Priwall (Wasser, Abwasser, Abfall, Energie)
- Einbindung des Priwalls in ein überregionales Schutzgebietssystem
- Erhebung des CO<sub>2</sub>-Footprints und Entwicklung eines Konzeptes zur Verringerung der Klimabelastung bzw. zur langfristigen Erreichung von Klimaneutralität

## **8. Förderung des sozialen Miteinanders sowie der Bürgerpartizipation bei der Entwicklung des Priwalls**

- Einrichtung eines runden Tisches zur künftigen (touristischen) Entwicklung des Priwalls unter Beteiligung aller wesentlichen Akteure
- Aufbau eines Netzwerkes zwischen den touristischen Leistungsträgern des Priwalls
- Durchführung regelmäßiger Bürgerversammlungen
- Verbesserung der sozialen Infrastruktur (Nachbarschaftstreff, Einkaufsmöglichkeiten, kulturelle Veranstaltungen etc.)

- Neuansiedlung von Bewohnern, insbesondere Familien mit Kindern (siehe Kapitel 4.1)
- Erweiterung der Kindertagesstätte (siehe Kapitel 4.2) und Aufbau von Jugendfreizeitangeboten

## **4 Räumliche Entwicklungsschwerpunkte und Maßnahmenplanung**

Aus den vorab dargestellten strategischen Aussagen und Überlegungen lassen sich zwei räumliche Entwicklungsschwerpunkte – nämlich der Passathafen und das ehemalige Gelände des Priwallkrankenhauses – ableiten, für die nachfolgend genauer skizziert wird, welche Entwicklungsideen jeweils bestehen und welche Maßnahmen damit verbunden sind.

### **4.1 Passathafen und Umgebung**

#### **Entwicklungsidee**

**Entwicklung des Passathafens zu einem Wohn-, Sport- und Erlebnishafen mit attraktiver Promenade von der Mole bis zur Autofähre**

#### **Maßnahmen**

##### **Bauliche Erschließung des Passathafens:**

- Abriss der ersten und letzten Halle (siehe Entwurfsskizzen in Kapitel 5)
- Dreigeschossige Bebauung, insgesamt 22 Einheiten (ca. 110 qm x 3 pro Einheit), ca. 2/3 Miet- bzw. Eigentumswohnungen zum Dauerwohnen und ca. 1/3 Ferienwohnungen zur ganzjährigen touristischen Nutzung, Erdgeschoss: Partielle gewerbliche Nutzung (Ateliers, Gastronomie, Einzelhandel)
- Bebauung erfolgt nach städtebaulichen Vorgaben, die dem Landschafts- und Ortsbild sowie den Anforderungen an eine ökologische Bauweise gerecht werden (diversifizierter Baustil, Verwendung ökologischer Baustoffe, Regenwassernutzung, regenerative Heizungssysteme/Blockheizkraftwerk, Solaranlage, Dachbegrünung etc.)
- Gezielte Ansiedlung neuer Bewohner (LOHAS, speziell Familien mit Kindern) und Gewerbetreibender sowie zusätzliche Beherbergungskapazitäten (ca. 200 Betten)

- Standortprüfung und ggf. Betreibersuche für ein Bio-Hotel mit Tagungskapazitäten im 2-3 Sterne Segment

#### **Steigerung der touristischen Attraktivität des Passathafens:**

- Entwicklung des Passathafens zu einem Erlebnishafen (=Inszenierung des Hafens als Erlebnisraum mit maritimem Flair) für Touristen und Einheimische (Travemünder und Priwaller).  
Möglichen Angebotsbausteine: Gastronomische Einrichtungen, Wellnessangebote und sonstige touristische Dienstleistungen, Einkaufsmöglichkeit im Sommer, Künstlerateliers (Kunst zum Anfassen und Mitmachen), Aussichtsplattform zum Schiffe gucken, Nutzung der Passat als Eventschiff mit Gastronomie- und Beherbergungsangebot, Fischverkauf am Hafen, Kulturprogramm/ spezielle Priwall-Events (Konzerte am Wasser), Touristen-Information, Outdoor-Ausstellung zur Geschichte des Hafens etc.)
- Alle bisher ansässigen Sportvereine bleiben bestehen und beteiligen sich nach Möglichkeit an der Verbesserung und am Ausbau wasserbezogener Sportaktivitäten für den Tourismus
- Der Passathafen und dessen Umgebung werden weiterhin für die Travemünder Woche genutzt
- Der Parkplatz des Campingplatzes wird von dessen Inhaber im Winter als Bootslager zur Verfügung gestellt

#### **Infrastrukturelle Verbesserung der Promenade zwischen Mole und Autofähre:**

- Leichter Ausbau und Aufwertung der jetzigen Straße am Passathafen zu einer weitgehend autofreien Promenade
- Neue Pflasterung und Verbesserung der Infrastrukturausstattung (Sitzbänke, Aussichtsplattform an der Spitze zum Hafen, Müllbehälter, Beleuchtung etc.) auf dem Teilstück zwischen Autofähre und erstem Gebäude am Passathafen sowie zwischen letztem Gebäude am Passathafen und Mole. Das Waldstück am Wasser bleibt erhalten.

## **4.2 Ehemaliges Gelände des Priwallkrankenhauses**

### **Entwicklungsidee**

#### **Nutzung des ehemaligen Priwallkrankenhauses als Natur-, Urlaubs- und Bürgerzentrum (Nachhaltigkeit unter einem Dach!)**



## **Maßnahmen**

### **Gebäude I:**

- Nutzung des Gebäudes als Jugendherberge durch das Deutsche Jugendherbergswerk (Interessensbekundung liegt vor), Beherbergungskapazität: ca. 150 Betten
- Enge Zusammenarbeit mit der Vorwerker Diakonie. Schaffung von Arbeitsplätzen im sozialen Sektor / Behindertenbereich (Interessensbekundung liegt vor)

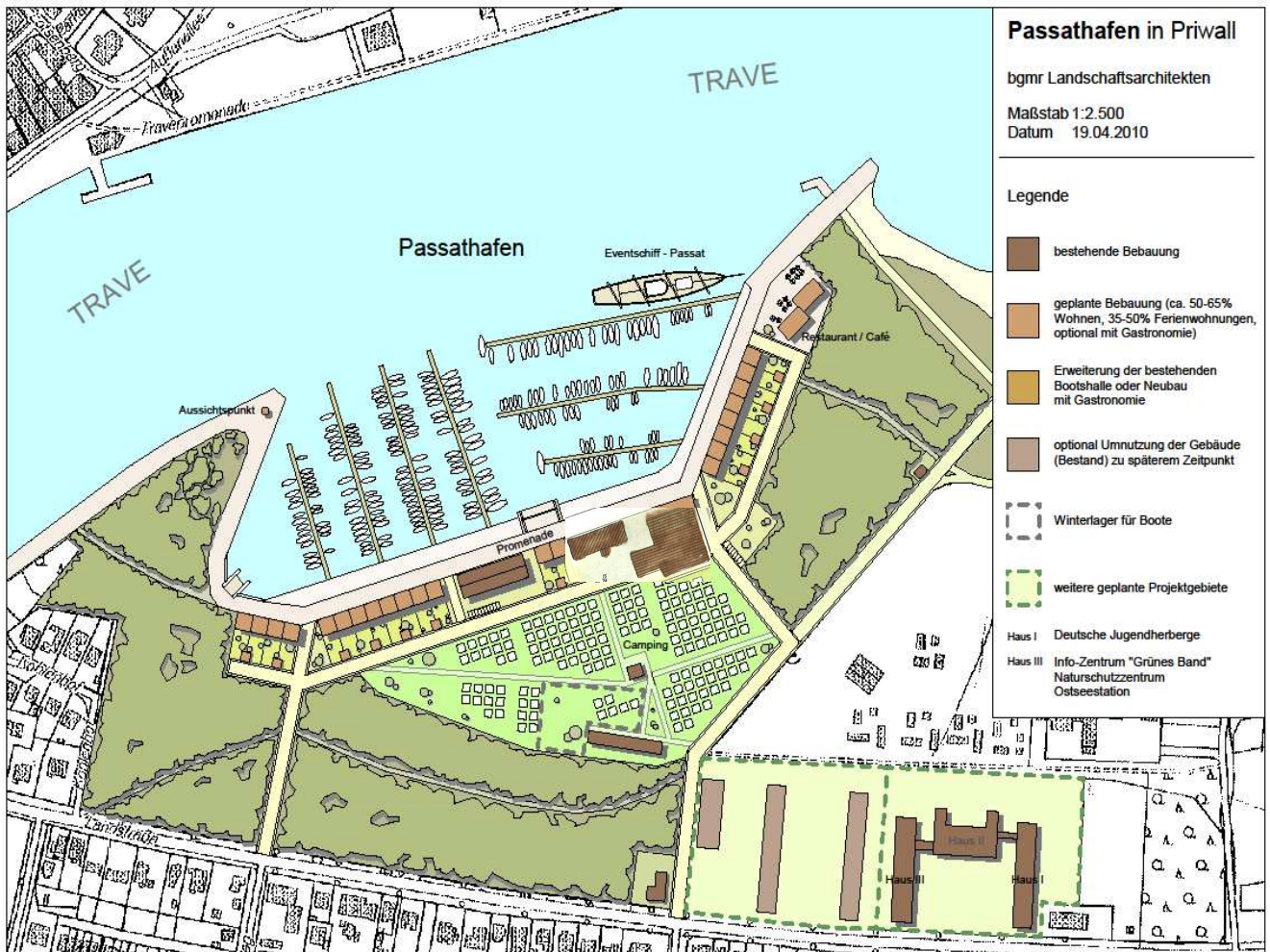
### **Gebäude III:**

- Nutzung als Umweltdutainment- und Informationszentrum für Lübecker Schulen, auswärtige Kinder- und Jugendgruppen sowie Touristen
  - Naturschutzzentrum (ca. 150 qm), Betreiber: Naturschutzverein Dummersdorfer Ufer (Interessensbekundung liegt vor)
  - Ostseestation (ca. 400 qm), Betreiber: Ostseezentrum (Interessensbekundung liegt vor)
  - Informationszentrum Grünes Band (ca. 150 qm), Betreiber: BUND Schleswig-Holstein (Interessensbekundung liegt vor)
  - Ausbau der Kita für die Betreuung ortsansässiger Kinder sowie Kinder von Touristen mit umweltorientierten Freizeitangeboten (Interessensbekundung liegt vor)

### **Perspektivische Nutzung weiterer Gebäude:**

- Ansiedlung nachhaltigkeitsorientierter Betriebe
- Einrichtung eines Mehrgenerationenhauses
- Räumlichkeiten für die Drogennachsorge Do-it. (Interessensbekundung liegt vor)
- Räumlichkeiten für die Berufsbildungsstätte
- Räumlichkeiten für Jugendfreizeitarbeit. (Interessensbekundung liegt vor)
- Einrichtung einer Dauerausstellung zur Geschichte des Priwalls
- Einrichtung eines Bürgercafes/ -treffpunktes

## 5 Entwurfsskizze



## 6 Finanzplanung

### Kosten und Erlöse Passathafen:

#### ⇒ Einnahmen:

Verkauf ca. 6 Mio. € ohne Gastronomieflächen

- Durch die geplante Neubebauung ergeben sich etwa 10.000 qm Bruttogeschossflächen, aus denen sich etwa 7.500 qm verkaufsfähige Wohn- und Gewerbeflächen entwickeln lassen. In der Hafenumlage kann mit 800 Euro pro qm Wohn-/Gewerbefläche als Grundstückskostenanteil kalkuliert werden, so dass sich die o. a. 6,0 Mio. Euro ergeben würden. Zusätzlich sind etwa 200 Euro pro qm Wohn-/Gewerbefläche für Erschließung einkalkuliert (also etwa 1,5 Mio. Euro), so dass sich für das erschlossene Grundstück ein Kostenanteil von 1.000 Euro pro qm

Wohn-/Gewerbefläche und zusammen mit Bau- und Baunebenkosten etwa 2.800 Euro pro qm ergeben würden.

- Keine zusätzlichen Kosten für SVH; Katt, Verlegung Kran etc.
- Zusätzliche ca. 60.000 € an Kureinnahmen

⇒ **Ausgaben**

- |  |             |
|--|-------------|
| ○ Hallenneubau                                 | 1.000.000 € |
| ○ Promenade (4,0 Mio. Euro / 30 % Eigenanteil) | 1.200.000 € |
| ○ Entschädigung Pachtverhältnis Gaststätte     | 300.000 €   |
| ○ Reserve Altlasten                            | 500.000 €   |

**Kosten und Erlöse ehemaliges Krankenhaus:**

- Einnahmen für den Verkauf des Geländes ca. 2 Mio. €
- Im ersten Bauabschnitt würden etwa 5.000 qm Nutzfläche saniert, sowie um- und ausgebaut werden; weil die Sanierungs- und Sanierungsnebenkosten (inkl. Außenanlagen) sich auf etwa 1.500 – 1.600 Euro pro qm belaufen werden, und die Gesamtkostengrenze bei etwa 2.000 Euro pro qm liegen wird, sind als Grundstückskostenanteil max. 400 Euro pro qm Nutzfläche möglich. So ergeben sich bei 5.000 qm die o. g. 2,0 Mio. als möglicher Maximalkaufpreis.
- Lohn – und Einkommensteuer, Grundsteuer, Gewerbesteuer, Umsatzsteuer