

Matthias Achen und Michael Zarth

Existenzgründungen im ostdeutschen Einzelhandel

Der ländliche Raum als Nische für den neuen Mittelstand?

Kurzfassung

Rund vier Jahre nach der deutschen Einigung ist die Umstrukturierung des Einzelhandels in den neuen Ländern bereits weit fortgeschritten. Durch das Engagement westdeutscher Unternehmen sind an vielen Standorten großflächige Angebotsformen entstanden. Parallel dazu vollzieht sich, zum Teil unterstützt durch öffentliche Förderprogramme, der Aufbau eines mittelständischen Einzelhandels. Der folgende Beitrag gibt einen Überblick über die Ergebnisse der Gründungsförderung im Einzelhandel und Lebensmittelhandwerk durch das ERP-Programm in den Jahren 1990 bis 1992.

In den neuen Ländern ist im Vergleich zu den alten eine sehr hohe Gründungsaktivität zu verzeichnen. Während in den Städten ein geringer Nachholbedarf und vielfältige Hemmnisse für Existenzgründer im Einzelhandel bestehen, besitzt der ländliche Raum offensichtlich eine Nischenfunktion. Die wirtschaftlichen Perspektiven des Mittelstands im ostdeutschen Einzelhandel werden insgesamt eher skeptisch beurteilt.

1 Einleitung

Die Wirtschaft in den neuen Ländern befindet sich in einem tiefgreifenden Transformationsprozeß, der im Einzelhandel bereits weit fortgeschritten ist. Die Versorgungslage hat sich quantitativ und qualitativ rasch verbessert, was in erster Linie auf die hohe Investitionstätigkeit westdeutscher Unternehmen zurückzuführen ist. Bislang unbekannte Betriebstypen wie Verbraucher- und Fachmärkte, Discounter sowie Einkaufszentren sind "im Zeitraffer-tempo" (1) installiert worden und versuchen mit unterschiedlichen Konzepten und Strategien die verschiedenen Kundensegmente anzusprechen. Weitgehend unbestritten ist, daß nicht nur großflächige Angebotsformen, sondern auch ein leistungsfähiger Mittelstand vonnöten ist, da er die Angebotsvielfalt erhöht und einen wesentlichen beschäftigungspolitischen Beitrag leisten kann (2). Aufgrund seiner Zentrenorientierung liefert er außerdem wichtige ökonomische und gestalterische Ansatzpunkte für die Erneuerung und Sanierung der ostdeutschen Städte.

Obwohl in der DDR unter den Bedingungen der Zentralverwaltungswirtschaft Ende 1989 noch etwa 22 000 private Einzelhandelsbetriebe bestanden, deckten diese nur ein kleines Marktsegment ab und bilden unter den veränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nur einen schwachen Grundstock für einen leistungsfähigen Mittelstand. Daher wird durch die öffentliche Existenzgründungsförderung versucht, auch im Einzelhandel den Aufbau mittelständischer Strukturen zu unterstützen. Der folgende Beitrag gibt einen Überblick über die bisherigen Ergebnisse der Gründungsförderung im Einzelhandel und Lebensmittelhandwerk durch das ERP-Programm, das schon im Februar 1990 auf die damalige DDR übertragen wurde. Die Bäckereien und Fleischereien werden in die Analyse einbezogen, da sie insbesondere in ländlichen Gebieten und städtischen Streulagen zunehmend Funktionen des Einzelhandels im Bereich der Grundversorgung wahrnehmen. Der Untersuchungszeitraum umfaßt die Jahre 1990 bis 1992.

2 Grundlinien des Strukturwandels im Einzelhandel

Vor der Wende war der Einzelhandel in der DDR – als zentral gesteuertes Konsumgüterdistributionssystem – durch die Dominanz von volkseigenem und konsumgenossenschaftlichem Handel gekennzeichnet. Auf den privaten Handel entfielen 1988 zwar noch 30 % der Verkaufsstellen, aber nur 11 % des Umsatzes (3); das entsprechende Standortnetz sowie die Geschäftsbäude und -räume stammten weitgehend aus der Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg. Die mittlere Ladenverkaufsfläche lag in der DDR unter 70 m², was der westdeutschen Situation zu Anfang der 50er Jahre entsprach; die privaten Verkaufsstellen wiesen sogar nur eine mittlere Größe von etwa 30 m² auf. Ebenso lag der Anteil der Läden unter 100 m², deren zukünftige Wettbewerbsfähigkeit insbesondere im Lebensmittelbereich als stark gefährdet anzusehen ist, mit 92 % deutlich über dem entsprechenden Anteil von 68 % in der Bundesrepublik im Jahre 1985. Abgesehen von Kaufhallen

und Warenhäusern fehlten dagegen großflächige Angebotsformen fast vollständig. Im Durchschnitt entfiel damit auf jeden Einwohner der DDR eine Verkaufsfläche von nur 0,3 m², wobei der Food-Bereich mit 0,16 m² im Unterschied zu Westdeutschland sogar ein kleines relatives Übergewicht besaß. Die Nahversorgung mit Gütern des kurzfristigen Bedarfs wurde in der DDR – auch im ländlichen Raum – durch ein vergleichsweise dichtes Ladenaetz geleistet.

Durch den massiven Markteintritt westdeutscher Einzelhandelskonzerne unmittelbar nach der Grenzöffnung wurde das bisherige Verteilungssystem binnen weniger Monate aufgelöst und das westliche System mit einer hohen Kostenrationalität auf Ostdeutschland übertragen (4). Das Engagement der Unternehmen aus den alten Ländern erfolgte – z.B. in Form von Joint-Venture-Verträgen mit volkseigenen Betrieben – zunächst häufig im rechtsfreien Raum und wurde später durch die großzügige Genehmigungspraxis der teilweise überforderten Kommunen unterstützt (5). Außerdem eröffnete das vergleichsweise stabile und hohe Nachfragepotential günstige Marktchancen für westdeutsche Anbieter; deren Umsatz in den neuen Ländern erreichte schätzungsweise alleine im Jahr 1990 einen Betrag von 26 Mrd. DM (6).

Zur Erschließung des ostdeutschen Marktes haben die westdeutschen Unternehmen zwei unterschiedliche Strategien verfolgt, die insbesondere im Lebensmittelbereich kreierte und oftmals kombiniert wurden (7):

- Als frühes Engagement wurden bereits im Laufe des Jahres 1990 bestehende Strukturen, d.h. HO- und Konsum-Läden, übernommen, aber auch provisorische Hallen und Zelte errichtet, um sich durch eine Präsenz vor Ort mittel- und langfristig hohe Marktanteile zu sichern.
- Als spätes Engagement wurde nach der deutschen Einigung ein neues Standort- und Vertriebssystem aufgebaut, das sich durch eine – insbesondere unter dem Aspekt der automobilen Erreichbarkeit – zielgerechte Auswahl von Standorten und

moderne Bauweise auszeichnet. Die Vorhaben waren zudem mit einer geringeren planungs- und eigentumsrechtlichen Problematik behaftet, und da auch keine Arbeitskräfte übernommen werden mußten, ging von ihnen insgesamt eine starke Konkurrenz für das Übergangssystem aus.

Zur Privatisierung des volkseigenen Handels wurde unmittelbar nach der deutschen Einigung die Gesellschaft zur Privatisierung des Handels (GPH) als Tochtergesellschaft der Treuhandanstalt gegründet (8). Einige maßgebliche Entscheidungen waren allerdings bereits zuvor, d.h. noch zu DDR-Zeiten, getroffen worden. Zunächst schrieb die GPH die kleineren Objekte bis 100 m² aus, die in erster Linie von ortansässigen ostdeutschen Selbständigen gekauft wurden, anschließend die größeren Objekte ab 100 m², die weitgehend von westdeutschen Unternehmen – vielfach im Paketvertrag, jedoch mit der Auflage der partiellen Weiterveräußerung – übernommen wurden. Der Zuschlag erfolgte weitgehend über das höchste Angebot; wettbewerbs- und mittelstandspolitische Aspekte wurden nur nachrangig berücksichtigt, was insbesondere von ostdeutscher Seite heftige Kritik hervorrief. Bereits Ende Juni 1991 konnte die GPH ihre Tätigkeit beenden, was sich durch die – im Vergleich zu anderen Wirtschaftsbereichen – hohe Nachfrage privater Investoren erklären läßt. Allerdings hatte die GPH von ihrem Ausgangsbestand, der insgesamt 16 230 Läden umfaßte, bis zu diesem Zeitpunkt 5 480 geschlossen, und zwar solche Objekte, die entweder mit eigentumsrechtlichen Ansprüchen belastet (81 %) oder wegen ihrer ungünstigen Standortlage, unzureichenden Größe oder mangelhaften Bausubstanz (19 %) unverkäuflich waren.

Entgegen der ursprünglichen Planung im Frühjahr und Sommer 1990 sind die Konsumgenossenschaften zwar als rechtlich eigenständige Einheiten weitergeführt worden, stehen jedoch bis heute unter einem erheblichen Anpassungs- und Konzentrationsdruck, der sich im extremen Abbau des Ladenaetzes und der Beschäftigten sowie im

starken Rückgang des Marktanteils ausdrückt (9). In vielen Gebieten der neuen Länder sind die regionalen Konsumgenossenschaften daher mittlerweile auf dem Einzelhandelsmarkt nicht mehr präsent.

3 Existenzgründungen im Einzelhandel

Nach der deutschen Einigung boten sich für Existenzgründer im Einzelhandel verschiedene Alternativen: Zum einen war die direkte Neugründung eines Handelsbetriebs (originäre Existenzgründung) möglich; zum anderen bestand die Möglichkeit einer derivativen Gründung, und zwar durch die direkte oder indirekte Übernahme eines HO-Geschäfts im Rahmen der Privatisierung oder eines konsumgenossenschaftlichen Ladens (10).

Grundsätzlich steht Existenzgründern im Einzelhandel ein breites Spektrum an mittelstandspolitischen Maßnahmen offen (z.B. Eigenkapitalhilfe, ERP-Existenzgründungsförderung). Das ERP-Programm zählt mit zu den wichtigsten Maßnahmen und wird häufig gemeinsam mit anderen Programmen in Anspruch genommen (11). Es sieht die Gewährung zinsgünstiger Darlehen vor, auch für Investitionen innerhalb von drei Jahren nach der Betriebseröffnung (12). Die Laufzeit beträgt bis 15 Jahre, bei Bauvorhaben sogar bis 20 Jahre; davon sind jeweils höchstens 5 Jahre tilgungsfrei. Der Darlehenshöchstbetrag liegt derzeit in den neuen Ländern bei 2 Mio. DM, in den alten bei 1 Mio. DM. Bei den förderfähigen Investitionskosten wird hinsichtlich des Betriebsmittelbedarfs nur die erstmalige Beschaffung oder Aufstockung eines Warenlagers oder einer ersten Büroausstattung berücksichtigt.

Eine Statistik, die das tatsächliche Gründungsgeschehen im Einzelhandel umfassend beschreibt, liegt nicht vor. Die hier gewählte methodische Vorgehensweise der Auswertung von Förderdaten unterliegt gewissen Restriktionen, da diese Daten auf den in den Anträgen gemachten Angaben beruhen und die bewilligten Vorhaben nicht immer in dem ursprünglich geplanten

Umfange realisiert werden. Außerdem ist die Förderstatistik eine Förderfall- und keine Betriebsstatistik. Dies hat zur Folge, daß einzelne Vorhaben mehrfach vorkommen, wenn sie gemeinsam von zwei oder mehr Personen verwirklicht werden, die alle die Existenzgründungshilfe beantragt haben. Daher sind vor allem Aussagen zur Größenklassenverteilung nur bedingt möglich. Zudem sind nicht alle der geförderten Vorhaben originäre Gründungen, sondern ein beträchtlicher Teil dürfte auf die o.g. Möglichkeiten der Übernahme bereits bestehender Einzelhandelsbetriebe zurückgehen.

4 Das Gründungsgeschehen im Einzelhandel

4.1 Entwicklung und sektorale Struktur

Nachdem 1991 mit 10 705 fast doppelt so viele Anträge im Einzelhandel bewilligt wurden wie 1990 (5 779), hat sich das Gründungsgeschehen mittlerweile auch in diesem Wirtschaftsbereich deutlich abgeflacht. 1992 ging die Zahl der bewilligten Anträge um 33 % auf 7 171 zurück. Offensichtlich sind viele der unmittelbar nach der deutschen Einigung bestehenden Angebotsengpässe beseitigt oder verringert wurden. Ein weiterer Erklärungsgrund kann in der gestiegenen Konkurrenz großflächiger Einkaufszentren liegen, deren Aktivitäten meist auf eine ganze Region ausstrahlen. Angesichts der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung, die durch hohe Arbeitslosigkeit und geringe Kaufkraft geprägt ist, dürf-

ten solche preisaggressiven Angebotsformen weiter an Bedeutung gewinnen. Dennoch ist die Gründungsrate im Einzelhandel gemessen an dem Indikator bewilligte Anträge je 10 000 Einwohner der Gründerpopulation (13) noch immer fast zehnmal so hoch wie in den alten Ländern. Auch ging die Inanspruchnahme des Einzelhandels, verglichen mit der gesamten Zielgruppe des ERP-Programms (38 %), etwas schwächer zurück. Anscheinend werden im Einzelhandel nach wie vor Marktchancen für selbständige Kaufleute gesehen.

In den Jahren 1990 bis 1992 wurden aus Mitteln des ERP-Programms Darlehen in Höhe von insgesamt 1,29 Mrd. DM für Existenzgründer im ostdeutschen Einzelhandel bewilligt. Mit dieser Summe wurde ein Investitionsvolumen von rund 4,33 Mrd. DM induziert sowie Arbeitsplätze für etwa 127 000 Beschäftigte einschließlich der Gründer geschaffen oder gesichert. In den alten Ländern waren die bewilligte Darlehenssumme, das geförderte Investitionsvolumen sowie die Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze im gleichen Zeitraum nur halb so hoch; die Inanspruchnahme verlief dort zudem recht kontinuierlich.

Ebenso wie bei anderen Investitionsförderprogrammen gleicht sich die sektorale Struktur der bewilligten Anträge immer mehr der Struktur in den alten Ländern an (14). Dennoch bestehen einige interessante Unterschiede, wobei vor allem das größere Gewicht des Einzelhandels mit Nahrungs- und Genussmitteln auffällt (siehe Tab. 2). Etwa

22 % der in den neuen Ländern bewilligten Anträge stammt aus diesem Segment; in den alten Ländern waren es hingegen nur 13,5 %. Da der Food-Bereich bereits zu DDR-Zeiten innerhalb des Einzelhandels ein größeres Gewicht besaß, dürfte hier ein größeres Übernahmepotential an Betrieben bestanden haben. Ihm kommt auch gegenwärtig aufgrund des geringen ostdeutschen Kaufkraftniveaus eine vergleichsweise hohe Bedeutung zu, da die Ausgaben für Nahrungsmittel, Getränke und Tabakwaren dort immerhin noch ein Drittel der privaten Verbrauchsausgaben ausmachen (15). Allerdings ist der Lebensmittelhandel der Bereich, in dem die Modernisierung der Einzelhandelsstruktur rasch fortschreitet und die Konkurrenz großflächiger und preisaggressiver Angebotsformen die langfristigen Marktchancen vieler Existenzgründer durchaus fraglich erscheinen läßt.

Umgekehrt sind in den neuen Ländern Möbel- (5,6 zu 8,4 %) und Buchhandel (6,4 zu 9,6 %) sowie Bäckereien (4,8 zu 8,5 %) deutlich schwächer vertreten. Im Möbelhandel dürften vor allem Markteintrittsschranken in Form hoher Investitionskosten sowie die starke Konkurrenz des westdeutschen Fachhandels und überregionaler Einkaufszentren, bei denen nicht selten Möbelhäuser präsent sind, eher dämpfend auf die Gründungsaktivität wirken. Bei den Bäckereien darf nicht übersehen werden, daß sie zum Handwerk zählen und dieses gerade in den alten Ländern sehr stark von der Möglichkeit der Übernahmeförderung profitiert (16).

Tabelle 1 ERP-Gründungsförderung 1990–1992 im Einzelhandel*					
	Neue Länder				Alte Länder
	1990	1991	1992	1990–92	1990–92
Bewilligte Anträge	5 779	10 705	7 171	23 655	10 430
Geförderter Investitionsbetrag in Mio.	619,3	1 935,6	1 776,2	4 331,1	2 226,3
Zugesagte Kredite in Mio.	184,5	577,9	524,4	1 286,8	665,3
Beschäftigte**	24 157	59 526	43 218	126 901	56 051
*) einschl. Lebensmittelhandwerk) einschl. der Gründer Quelle: Deutsche Ausgleichsbank; Laufende Raumb Beobachtung der BfLR; eigene Berechnungen					

Tabelle 2 ERP-Gründungsförderung 1990–1992 im Einzelhandel* nach Sektoren				
	Neue Länder		Alte Länder	
	abs.	in %	abs.	in %
Lebensmittel	5 071	21,4	1 398	13,4
Bekleidung	3 403	14,4	1 762	16,9
Leder / Schuhe	934	3,9	341	3,3
Möbel / Hausrat	1 320	5,6	879	8,4
Elektro	1 311	5,5	378	3,6
Drogerie / Foto	825	3,5	424	4,1
Bücher / Papier	1 512	6,4	998	9,6
Bau- und Brennstoffe	1 281	5,4	445	4,3
sonstiger Einzelhandel	5 717	24,2	2 367	22,7
Bäckerei	1 127	4,8	886	8,5
Fleischerei	1 154	4,9	552	5,3
insgesamt	23 655	100	10 430	100
*) einschl. Lebensmittelhandwerk				
Quelle: Deutsche Ausgleichsbank; Laufende Raumbeobachtung der BfLR; eigene Berechnungen				

4.2 Größenstruktur der Vorhaben

Analog zu den anderen im Rahmen des ERP-Programms geförderten Wirtschaftsbereichen gewinnen innerhalb des Einzelhandels anscheinend größere Vorhaben an Bedeutung. 1992 war der durchschnittlich geförderte Investitionsbetrag je Förderfall mit rund 248 000 DM nicht nur mehr als doppelt so hoch wie 1990 (107 000 DM), sondern lag auch über den durchschnittlichen Gründungskosten in den alten Ländern (231 000 DM). Allerdings variiert der Kapitalbedarf stark nach der Branche; am höchsten war er im Baustoffhandel (307 000 DM) und am niedrigsten im Buchhandel (136 000 DM).

Außerdem ist die durchschnittliche Beschäftigtenzahl je Förderfall im Gegensatz zu den alten Ländern kontinuierlich angestiegen. Kamen 1990 durchschnittlich 4,2 Beschäftigte einschließlich der Gründer auf einen Förderfall, so waren es 1992 bereits sechs. In den alten Ländern lag die durchschnittliche Beschäftigtenzahl bei konstant 5,4. Existenzgründungen im Lebensmittelhandwerk, d.h. Bäckerei und Fleischerei, sowie im Baustoffhandel sind besonders beschäftigungsintensiv. In den neuen Ländern gilt dies ebenfalls für den Möbelhandel, in dem vor allem 1992 die mittlere Beschäftigtenzahl je Förderfall sehr stark anstieg. Da in den neuen Ländern das geförderte Investitionsvolumen im Einzelhandel stärker wuchs als die Zahl der Beschäftigten, hat sich der je Beschäftigten geförderte Investitionsbetrag gegenüber 1990 um mehr als die Hälfte erhöht (41 000 zu

26 000 DM). Während er 1990 auch deutlich niedriger als in den alten Ländern (36 000) war, erreicht er mittlerweile sogar fast den westdeutschen Durchschnitt von 43 000 DM.

Für diese Strukturverschiebungen sind mehrere Erklärungen möglich. Anscheinend wurden in der Euphorie des Einigungsprozesses viele Vorhaben beantragt, die von ihrem Investitionsvolumen her kleiner konzipiert waren und keiner längerfristigen Planung bedurften. Des weiteren liegt es nahe, daß größere Vorhaben einen höheren Planungsaufwand erfordern und daher erst mit einer gewissen Zeitverzögerung realisiert werden. Denkbar ist zudem, daß mannigfaltige Probleme, die aus bürokratischen Hindernissen, den ungeklärten Eigentumsrechten, aber auch anderen Faktoren wie den Anforderungen der Banken an die Besicherung der

Tabelle 3 Ausgewählte Strukturdaten zur ERP-Gründungsförderung 1990–1992 im Einzelhandel*				
	Neue Länder			Alte Länder
	1990	1991	1992	1992
Investitionsbetrag je Förderfall	107 000	181 000	248 000	231 000
Beschäftigte ** je Förderfall	4,2	5,6	6,0	5,4
Investitionsbetrag je Beschäftigtem **	26 000	33 000	41 000	43 000
*) einschl. Lebensmittelhandwerk				
**) einschl. der Gründer				
Quelle: Deutsche Ausgleichsbank; Laufende Raumbeobachtung der BfLR; eigene Berechnungen				

Kredite (17) zu einer weiteren Verzögerung größerer Vorhaben führten. Außerdem gewinnen kapital- und beschäftigungsintensive Branchen des Einzelhandels innerhalb des Gründungsgeschehens an Bedeutung; Beispiele hierfür sind der Baustoff- und Möbelhandel, die von der günstigen Baukonjunktur profitieren. Schließlich ist anzunehmen, daß mittlerweile in den neuen Ländern der Anteil der Neugründungen, die einen höheren Finanzbedarf als Übernahmen erfordern, am gesamten Gründungsgeschehen steigt und die Vorhaben zunehmend mit Bauinvestitionen einhergehen.

5 Räumliche Aspekte des Gründungsgeschehens im Einzelhandel

5.1 Großräumiges Muster

Die Inanspruchnahme der ERP-Fördermittel durch Existenzgründer im Einzelhandel und Lebensmittelhandwerk weist zwischen den neuen Ländern bemerkenswerte Unterschiede auf, die jeweils gleichermaßen im Food- und Non-Food-Bereich bestehen. Das großräumige Muster besitzt bislang eine recht hohe zeitliche Stabilität, lediglich Sachsen konnte seinen Anteil an den bewilligten Anträgen ausbauen, während der von Sachsen-

Anhalt zurückging. Über den gesamten Untersuchungszeitraum liegt Thüringen vor Sachsen an erster Stelle; Berlin (Ost) weist als Kernstadt eines Verdichtungsraums charakteristisch niedrige Werte auf. Zur Erklärung dieses Süd-Nord-Gefälles lassen sich einerseits wirtschaftshistorische Aspekte anführen: So war der Mittelstand im Süden der DDR nicht nur vor 1989, sondern bereits vor 1945 stark vertreten. Andererseits verläuft die allgemeine ökonomische Entwicklung in Thüringen und Sachsen vergleichsweise günstig, was zu einem steigenden Kaufkraftniveau führt, wovon insbesondere der mittelständische Einzelhandel profitiert.

Die sektorale Struktur der bewilligten Anträge nach Ländern wird nur durch einige wenige Besonderheiten geprägt. Auffallend ist die unterdurchschnittliche Inanspruchnahme des Lebensmittelhandels in Berlin-Ost, während im überwiegend ländlich geprägten Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern die Gründungsaktivität in diesem Segment deutlich höher ausfällt. Interessanterweise ist dort das Lebensmittelhandwerk der Zahl nach im Gründungsgeschehen zwar wesentlich schwächer vertreten, die durchschnittliche Investitionssumme und Beschäf-

tigtenzahl je Förderfall liegt aber im Vergleich zu den anderen Ländern um einiges höher.

Kaum Unterschiede ergeben sich hinsichtlich der geförderten Investitionssumme und der Zahl der Beschäftigten je Förderfall. Lediglich Thüringen scheint eine Ausnahme zu bilden, da die Vorhaben dort tendenziell größer sind, was sowohl die mittlere Beschäftigtenzahl als auch die geförderte Investitionssumme betrifft.

5.2 Kleinräumiges Muster

Die Inanspruchnahme der ERP-Fördermittel ist in ländlichen Räumen grundsätzlich höher als in verdichteten Gebieten. Dies gilt gleichermaßen für die neuen und alten Länder sowie für die verschiedenen siedlungsstrukturellen Regionstypen (siehe Tab. 4). Das Land-Stadt-Gefälle ist im Food-Bereich deutlich stärker ausgeprägt als im Non-Food-Bereich. In den neuen Ländern wurden je 10 000 Einwohner der Gründerpopulation fast zehnmal so viele Anträge (35,7) bewilligt wie in den alten Ländern, wobei die Inanspruchnahme bislang dort weniger streut als in den westlichen Regionen (Variationskoeffizient von 38,7 zu 47,2 %).

Tabelle 4
Inanspruchnahme* der ERP-Gründungsförderung 1990–1992 im Einzelhandel nach Gebietstypen**

Gebietstyp	Neue Länder					Alte Länder	
	1990	1991	1992	1990–92	Variationskoeffizient	1990–92	Variationskoeffizient
Regionen mit großen Verdichtungsräumen							
Kernstädte	4,8	7,7	4,8	17,3	59,9	2,2	35,0
hochverdichtete Kreise	9,3	25,6	15,2	50,1	19,7	3,3	42,4
verdichtete Kreise	8,7	16,5	12,6	37,9	36,2	3,6	26,8
ländliche Kreise	10,0	19,1	12,9	42,0	37,3	4,1	56,5
Regionen mit Verdichtungsansätzen							
Kernstädte	6,9	11,3	6,2	24,5	25,6	3,8	32,5
verdichtete Kreise	10,1	19,5	13,0	42,5	38,9	4,6	41,7
ländliche Kreise	11,5	21,4	14,6	47,6	35,0	4,4	32,0
Ländliche Regionen							
verdichtete Kreise	9,0	14,3	9,0	32,2	40,5	5,4	48,7
ländliche Kreise	10,9	19,8	14,3	45,0	35,2	5,1	32,4
insgesamt	8,7	16,2	10,8	35,7	38,7	3,6	47,2

*) bewilligte Anträge je 10 000 Einwohner im Alter von 20 bis unter 50 Jahren

**) einschl. Lebensmittelhandwerk

Quelle: Deutsche Ausgleichsbank; Laufende Raumbbeobachtung der BfLR; eigene Berechnungen

Das räumliche Muster der Inanspruchnahme ist in den neuen Ländern stärker ausgeprägt und hat sich im Zeitablauf noch verfestigt. 1992 war z.B. die Gründungsaktivität in den Kernstädten der großen Verdichtungsräume mit 4,8 bewilligten Anträgen noch nicht einmal halb so hoch wie im Durchschnitt aller Stadt- und Landkreise (10,8 Anträge). Auffallend ist die starke Inanspruchnahme der hochverdichteten Kreise Sachsens, die ein sehr homogenes Verhalten zeigen und von allen Gebietstypen den niedrigsten Variationskoeffizienten (19,7 %) haben. Der hohe Variationskoeffizient der Kernstädte aus den großen Agglomerationen resultiert aus der stark überdurchschnittlichen Gründungsaktivität in der kreisfreien Stadt Plauen; die übrigen Kernstädte dieses Typs weisen durchweg eine niedrige Gründungsaktivität auf.

Da die Vergabe der ERP-Mittel antragsabhängig ist, zeigen Kreise, aus denen nur wenige Anträge kommen, eine entsprechend niedrige Inanspruchnahme. Mit zunehmender regionaler Disaggregation werden die Unterschiede in der Gründungsaktivität

deutlicher, was die Karte dokumentiert (18). Die Spannweite reicht von 10,8 (Berlin-Ost) bis zu 94,5 (Neuhaus am Rennweg). Außerdem wird erkennbar, daß das Land-Stadt-Gefälle stärker ausgeprägt ist als das Süd-Nord-Gefälle. Auffallend ist vor allem die stark unterdurchschnittliche Inanspruchnahme im Berliner Umland, während ansonsten die Umlandkreise von der räumlichen Nähe zur Kernstadt profitieren, was z.B. im Falle von Dresden deutlich wird. Das räumliche Muster im Einzelhandel entspricht weitgehend dem Muster der gewerblichen Wirtschaft insgesamt, wobei die Unterschiede im Einzelhandel sowohl zwischen den siedlungsstrukturellen Gebietstypen als auch innerhalb der einzelnen Typen größer ausfallen (19).

Für das Land-Stadt-Gefälle lassen sich verschiedene Ursachen anführen. Anscheinend bestand nach der Wende in den Städten ein niedrigerer Nachholbedarf im Einzelhandel, der schneller gesättigt werden konnte. Offensichtlich waren dort auch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für selbständige Kaufleute und Existenzgründer durch die vielfach ungeklärten Eigentums-

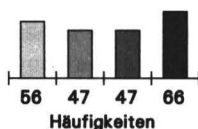
verhältnisse, das knappe Angebot an günstigen Gewerberäumen und die steigende Konkurrenz westdeutscher Unternehmen wesentlich schwieriger als im Umland und auf dem Lande. In den ländlichen Räumen stellte die bisher existierende Einzelhandelsstruktur zudem ein Übernahmepotential dar, an dem die westdeutschen Handelsketten kein großes Interesse besaßen.

Eine Zusammenfassung der neun siedlungsstrukturellen Kreistypen der Bundesforschungsanstalt für Landeskunde und Raumordnung (BfLR) zu den drei Siedlungskategorien Kernstädte, Umlandkreise und ländliche Kreise läßt das Ausmaß des Bedeutungsverlustes der städtischen Gebiete in den neuen Ländern erkennen. Während 1990 über 26 % der geförderten Existenzgründer ihren Standort in einer Kernstadt wählten, waren es 1992 es nur noch knapp 21 %. Von dieser Verlagerung profitierten die Umlandkreise stärker als die ländlichen Gebiete. In den alten Ländern, in denen die Kernstädte allerdings auch einen wesentlich höheren Bevölkerungsanteil haben, lag ihr Anteil dagegen weitgehend konstant bei etwas über einem Drittel.

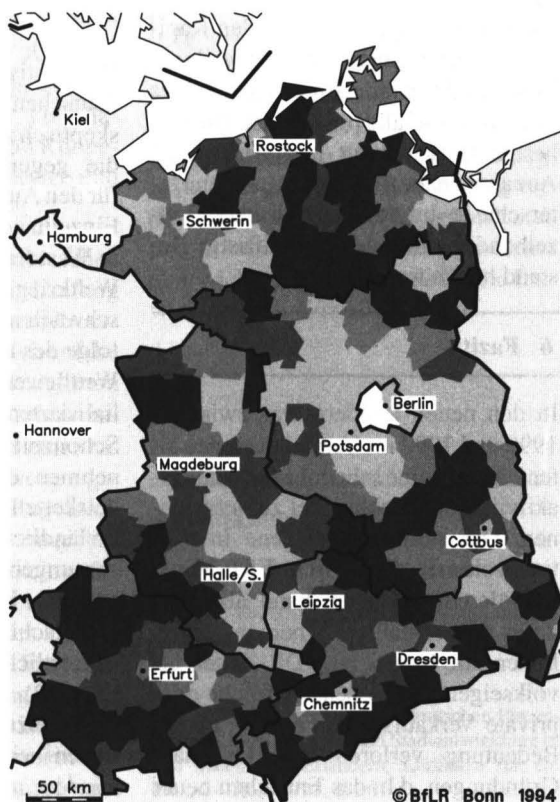
Bewilligte Anträge im ERP-Programm je 10 000 Einwohner im Alter von 20 bis unter 50 Jahren

- bis unter 30.7
- 30.7 bis unter 40.7
- 40.7 bis unter 50.7
- 50.7 und mehr

arithmetisches Mittel: 35.7
Maximum: 94.5
Minimum: 10.8



Quelle: Laufende Raumbeobachtung der BfLR Deutsche Ausgleichsbank - Kreise (ohne Berlin-West)



ERP-Gründungsförderung 1990-1992 im Einzelhandel in den neuen Ländern

Die Unterschiede in der sektoralen Struktur der Inanspruchnahme zwischen den obigen drei Raumtypen bewegen sich weitgehend auf dem Niveau der alten Länder. Eine Ausnahme bildet vor allem der Handel mit Lebens- und Genußmitteln, dessen Gründungsaktivität in den neuen Ländern – im Gegensatz zu den alten Ländern – desto höher ausfällt, je niedriger die Bevölkerungsdichte ist. Ebenso sind – wie in den westlichen Ländern – Gründungen im Handel mit Baustoffen in den städtischen Gebieten schwächer vertreten, da dieser einen sehr hohen Flächenbedarf hat. Demgegenüber besitzen Existenzgründer im Handel mit Bekleidung und Textilien sowie Büchern eine ausgeprägte Standortaffinität zu städtischen Lagen, die ein entsprechendes Nachfragepotential gewährleisten.

Das durchschnittlich geförderte Investitionsvolumen unterscheidet sich zwischen den drei obigen Raumtypen kaum, wobei die Differenzen in den neuen Ländern noch geringer als im Westen ausfallen. Dies mag zunächst überraschen, weil in den Städten die Grundstücks- und Baukosten üblicherweise sehr hoch sind. Ein möglicher Erklärungsgrund könnte jedoch darin liegen, daß dort originäre Existenzgründungen mit einem umfangreichen Finanzbedarf nur von wenigen Personen realisiert werden können und daher kostengünstigere Übernahmen an dem gesamten Gründungsgeschehen einen höheren Anteil haben. Lediglich im Handel mit Möbeln und Büchern ist analog zu den alten Ländern ein räumliches Gefälle feststellbar; so liegt der durchschnittliche Investitionsbetrag des Möbelhandels in den Städten deutlich niedriger als in den ländlichen Gebieten, wohingegen es im Buchhandel gegenläufig ist.

Da die Förderstatistik auf Förderfällen basiert, sind Aussagen zur Größe der bewilligten Vorhaben nur eingeschränkt möglich. Die Zahlen legen jedoch die Annahme nahe, daß in den neuen wie alten Ländern Vorhaben in städtischen Gebieten aufgrund des größeren Kaufkraftpotentials und spezialisierteren Warenangebots im Durchschnitt beschäftigungsintensiver sind.

So ist die mittlere Zahl der Beschäftigten je Förderfall in fast allen Handelssparten dort zum Teil deutlich höher als im Umland oder den ländlichen Räumen.

5.3 Zeitlicher Ablauf

Das räumliche Muster der Inanspruchnahme der ERP-Fördermittel im Einzelhandel besitzt in den neuen Ländern zwischen 1990 und 1992 eine weitaus stärkere zeitliche Stabilität als in den alten Ländern. Die Korrelation zwischen der Inanspruchnahme in zwei aufeinander folgenden Jahren fällt – auf der Grundlage der Stadt- und Landkreise – im Osten mit $r = 0,53$ (1990/91) und $r = 0,68$ (1991/92) jeweils höher aus als im Westen mit $r = 0,48$ (1990/91) und $r = 0,32$ (1991/92). Weiterhin zeigen diese Werte, daß sich das Raummuster in den neuen Ländern – im Gegensatz zu den alten Ländern – in diesem Zeitraum verfestigt hat.

Da sich das räumliche Muster auch im gesamten Gründungsgeschehen der neuen Länder bislang als zeitlich stabil erwiesen hat, nimmt der ostdeutsche Einzelhandel insofern keine Sonderentwicklung. Die Determinanten der Inanspruchnahme entsprechen sich weitgehend, so daß – wie in den Kapiteln 5.1 und 5.2 ausgeführt – jeweils ein Land-Stadt-Gefälle sowie ein leichtes Süd-Nord-Gefälle prägend ist. Die bisherige Entwicklung legt zudem die Annahme nahe, daß die regionalen Unterschiede im mittelständischen Einzelhandel zumindest mittelfristig Bestand haben werden.

6 Fazit

In den neuen Ländern war zwischen 1990 und 1992 im Vergleich zu den alten Ländern eine sehr hohe Gründungsaktivität im Einzelhandel zu verzeichnen. Das stark angestiegene Investitionsvolumen der durch ERP-Mittel geförderten Vorhaben kann als Indiz dafür gelten, daß die Übernahme von Läden, die bereits zu DDR-Zeiten als volkseigene, genossenschaftliche oder private Verkaufsstellen existierten, an Bedeutung verloren hat. Originäre Gründungen, d.h. das Entstehen neuer

Läden an neuen Standorten – verbunden in der Regel mit erheblichen Bauinvestitionen –, haben anscheinend innerhalb des Gründungsgeschehens an Gewicht gewonnen. Diese Entwicklung unterstützt die Bildung einer neuen Standortstruktur im ostdeutschen Einzelhandel, die jedoch in erster Linie von westdeutschen Unternehmen vorangetrieben wird.

Der ländliche Raum stellt offensichtlich eine Nische für Existenzgründungen im Einzelhandel dar, was auf verschiedene Faktoren zurückzuführen sein dürfte. Die westdeutschen Handelsketten haben zwar die ländlichen Räume als Standort für Filialgeschäfte entdeckt, allerdings in einem geringeren Umfang als die städtischen Lagen. Außerdem bildete dort unmittelbar nach der deutschen Einigung der große Besatz an kleinen Konsum- und HO-Läden ein hohes Übernahmepotential für Existenzgründer, das offensichtlich auch von vielen genutzt wurde. Demgegenüber bestanden in den Städten vielfältige Hemmnisse und Probleme für Existenzgründungen im Einzelhandel, die in einigen Bereichen (z.B. starke Konkurrenz großflächiger Angebotsformen in Randlagen) anscheinend noch an Schärfe gewinnen (20).

Insgesamt sind die wirtschaftlichen Perspektiven des Mittelstands im ostdeutschen Einzelhandel durchaus skeptisch zu beurteilen (21). Erstens ist die gegenwärtige Ausgangssituation für den Aufbau eines mittelständischen Einzelhandels ungleich schwieriger als in Westdeutschland nach dem Zweiten Weltkrieg, da ein Grundstock nur schwach ausgebildet ist und dieser infolge des rasanten Strukturwandels im Wettbewerb mit großflächigen oder filialisierten Angebotsformen keine Schonzeit genießt. Zweitens ist anzunehmen, daß die westdeutschen Handelsketten mittelfristig ihr Engagement im ländlichen Raum verstärken, zumal der ungebremsste Trend zum motorisierten Individualverkehr ohnehin großflächige Angebotsformen mit überörtlichem Einzugsbereich begünstigt (22). Drittens ist der mittelständische Einzelhandel aufgrund des langsamen wirtschaftlichen Aufbaus zumindest mittelfristig einem aggressi-

ven Preiswettbewerb ausgesetzt, so daß es fraglich scheint, in welchem Umfang es ihm gelingen kann, die kritische Übergangsphase zu überstehen und mittels einer Wettbewerbsstrategie, die stärker auf Qualität und spezifische Kundenbetreuung setzt, ebenso wie in den alten Ländern langfristig Marktnischen zu besetzen. Einiges spricht dafür, daß diese Anpassungsprozesse regional unterschiedlich verlaufen werden und der Aufbau des mittelständischen Einzelhandels in Räumen mit einer vergleichsweise günstigen wirtschaftlichen Entwicklung am schnellsten voranschreitet.

Grundsätzlich sind daher in den nächsten Jahren innerhalb des Mittelstands weitere Umstrukturierungen zu Lasten kleinerer Anbieter zu erwarten, wobei nach den westdeutschen Erfahrungen vor allem Geschäfte mit einer Verkaufsfläche unter 100 m², aber auch unter 200 m² – und dort vor allem im Food-Bereich – als gefährdet gelten (23). Seit einiger Zeit steigt bereits die Zahl der Gewerbeabmeldungen im Einzelhandel; hierbei dürfte es sich überwiegend um nicht geförderte Existenzgründer handeln. Die Geförderten stellen zwar eine Positivauslese dar; ihre eigentliche Bewährungsprobe steht nach Ablauf der tilgungsfreien Jahre allerdings noch aus. Als eine mögliche Reaktion auf die o.g. Herausforderungen bietet sich für kleinflächige Betriebe der Anschluß an Kooperationen bei Beschaffung, Service und Marketing an (24).

In der Peripherie fast aller ostdeutschen Städte sind bereits in hohem Umfang großflächige Einzelhandelsbetriebe errichtet worden, was maßgeblich auf die im Vergleich zu zentralen Standorten geringeren Baukosten und -zeiten zurückzuführen ist. Da dies zu einer raschen Verbesserung der Versorgungslage führte, wurde es in der Regel von weiten Teilen der Bevölkerung begrüßt, obwohl damit gleichzeitig die künftige Entwicklung der Innenstädte als traditioneller Standort des mittelständischen Einzelhandels in Frage gestellt wird. Für eine Sanierung und Revitalisierung der Innenstädte ist jedoch privates Kapital und Engagement unverzichtbar (25). Die Erfahrungen aus

den alten Ländern zeigen, daß der mittelständische Einzelhandel hierzu einen wichtigen Beitrag leisten kann.

Die gegenwärtige Verkaufsflächenexpansion auf der "grünen Wiese" könnte dazu führen, daß es in den neuen Ländern zu "amerikanischen Verhältnissen" (26) kommt: Auf der einen Seite laufen die Städte Gefahr, zu veröden, auf der anderen Seite zeichnen sich im Umland starke Tendenzen zur Zersiedlung ab, die erhebliche, z.T. schon seit Jahren bekannte, negative Konsequenzen für die Umwelt haben wird. Gleichzeitig hat sich hauptsächlich im Handel mit Lebensmitteln ein Ladennetz mit größeren Maschen und stärkeren Knoten herausgebildet. Die durchschnittliche Entfernung zum nächsten Geschäft ist erheblich angewachsen, was vielfach die Qualität der Grundversorgung für immobile, ältere und sozial schwächere Bevölkerungsgruppen einschränkt (27).

Abschließend sei angemerkt, daß Existenzgründer zwar ein wichtiges, aber nur ein Segment des Einzelhandels bilden und die hier ausgewerteten Förderdaten nur begrenzte Aussagen zur Struktur und Entwicklung des Handels in den neuen Ländern erlauben. Vor allem der Handels- und Gaststättenzählung aus dem Jahre 1993 kommt eine besondere Bedeutung zu, da sie eine – auch unter regionalen Gesichtspunkten – tiefergehende Analyse der Angebotsstrukturen im Einzelhandel ermöglicht. Eine detaillierte Betrachtung verdient ferner das Nachfrageverhalten der privaten Konsumenten, welches eine wichtige Einflußgröße für die Entwicklung des Einzelhandels ist.

Anmerkungen

(1) REISCHL, HANS: Bumerang in Ostdeutschland. In: Wirtschaftswoche (1993) 15, S. 115

(2) Vgl. etwa Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE): Handel und Stadtentwicklung in den neuen Bundesländern. Leitfaden für die Praxis. – Köln 1991, S. 3ff.

(3) Vgl. ausführlich dazu BATZER, EGON: Deutscher Einzelhandel: Ungebrochene Dynamik im Westen – Neustrukturierung im Osten. In: Ifo-Schnelldienst (1991) 14, S. 19 ff. sowie BRANDENBURG, HORST: Die erste Hochrechnung. In: Absatzwirtschaft (1990) 11, S. 95 f.

(4) Vgl. TÄGER, ULRICH: Der Handel in den neuen Bundesländern. Handels- und wettbewerbspolitische Anmerkungen zum Prozeß der Neustrukturierung. In: Ifo-Schnelldienst (1991) 16/17, S. 29

(5) So etwa Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW)/Institut für Weltwirtschaft (IfW): Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland. Erster Bericht. In: DIW-Wochenbericht (1991) 12, S. 132. Zu weiteren Aspekten siehe JANNING, HEINZ: Die Ansiedlung von Einzelhandelsbetrieben. Entscheidungskriterien und Steuerungsmöglichkeiten. – Berlin 1991, S. 5 sowie JAHN, RALF: Ansiedlung von Einzelhandelsgroßprojekten in den neuen Bundesländern. In: Landes- und Kommunalverwaltung (1991) 1, S. 258

(6) Zu dieser Zahl vgl. TIETZ, BRUNO: Binnenhandelspolitik. – München 1993, S. 207

(7) Vgl. Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung/Forschungsstelle für den Handel (FfH): Entwicklung des Handels in den neuen Bundesländern. Strukturbegleitende Untersuchung. Dritter Zwischenbericht. – München, Berlin 1992, S. 76

(8) Vgl. ausführlich dazu TÄGER, ULRICH: Der Handel in den neuen Bundesländern, a.a.O., S. 30 f. sowie TIETZ, BRUNO: Binnenhandelspolitik . . . , a.a.O., S. 200 ff.

(9) Vgl. Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung/Forschungsstelle für den Handel (FfH): Entwicklung des Handels in den neuen Bundesländern. Strukturbegleitende Untersuchung. Siebter Zwischenbericht. – München, Berlin 1994, S. 113 ff. sowie TIETZ, BRUNO: Binnenhandelspolitik . . . , a.a.O., S. 201

(10) Vgl. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW)/Institut für Weltwirtschaft (IfW): Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland. Achter Bericht. In: DIW-Wochenbericht (1993) 13, S. 148

(11) Nach Erhebungen des Instituts für Mittelstandsforschung hat sich die Gewährung von ERP-Existenzgründungsdarlehen als mit Abstand wichtigstes Förderinstrument erwiesen. Vgl. Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung/Forschungsstelle für den Handel (FfH): Entwicklung des Handels in den neuen Bundesländern. Strukturbegleitende Untersuchung. Siebter Zwischenbericht. – München, Berlin 1994, S. 110 f.

(12)
Vgl. Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen: Die Finanzierungshilfen des Bundes, der Länder und der internationalen Organisationen. Gewerbliche Wirtschaft, Stand Mai 1994, Ausgabe 1994/95, S. 7

(13)
Aus Vereinfachungsgründen wird die Gründerpopulation definiert als die Wohnbevölkerung im Alter von 20 bis unter 50 Jahren. Diese Vorgehensweise orientiert sich an der ehemaligen Soll-Regelung des ERP-Programms, daß die Antragsteller u.a. mit Blick auf die Laufzeit der Darlehen mindestens 21 Jahre und nicht älter als 50 Jahre sein sollen. Die derzeit geltenden Richtlinien des ERP-Programms enthalten keine entsprechende verbindliche Vorgabe.

(14)
Vgl. ZARTH, MICHAEL: Drei Jahre Existenzgründungsförderung in den neuen Ländern – Regionale und sektorale Schwerpunkte privater Investitionen. In: Informationen zur Raumentwicklung (1994) 4, S. 123

(15)
Vgl. ausführlich dazu BOLLEYER, RITA; BURGHARDT, MICHAEL: Privater Verbrauch im früheren Bundesgebiet sowie in den neuen Ländern und Berlin-Ost. In: Wirtschaft und Statistik (1994) 4, S. 305

(16)
Die Förderung von Übernahmen ist unter ordnungspolitischen Aspekten nicht unumstritten. Denn für derivative Gründungen dürften die spezifischen Finanzierungsnachteile originärer Gründungen, mit denen u.a. die Notwendigkeit öffentlicher Existenzgründungshilfen begründet werden, nicht oder nur bedingt zutreffen. Vgl. KURZ, RUDI; RÖGER, WERNER; ZARTH, MICHAEL: Existenzgründungshilfen von Bund und Ländern. Eine Wirkungsanalyse der Programme im Hinblick auf Wettbewerb, Produktivitätswachstum und Beschäftigung. – Tübingen 1989. = Forschungsberichte aus dem Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung Nr. 52, S. 48

(17)
Die Anträge auf Gewährung der ERP-Darlehen sind über die Hausbanken zu stellen, die wiederum die Kredite an die Existenzgründer weiterleiten. Da die Banken dabei das Ausfallrisiko übernehmen, verlangen sie in der Regel eine bankübliche Besicherung der Kredite. Seit August 1991 kann den Banken jedoch eine 40%ige Haftungsfreistellung gewährt werden.

(18)
Die rechtsschiefe Verteilung der Kreise hinsichtlich der Inanspruchnahme legte eine asymmetrische Klassifizierung um das gewichtete arithmetische Mittel von 35,7 nahe, um zu starke Differenzen in der Belegung der Klassen zu vermeiden.

(19)
Vgl. ZARTH, MICHAEL: Drei Jahre Existenzgründungsförderung . . . , a.a.O., S. 120

(20)
Vgl. Schwache Position für ostdeutsche Citys. Mittelständische Einzelhändler vor Schwierigkeiten. In: Frankfurter Allgemeine Zeitung v. 23.4.1993, S. 39

(21)
Vgl. ausführlich zu den Problemen und Perspektiven des Mittelstandes: Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung/Forschungsstelle für den Handel (FfH): Entwicklung des Handels in den neuen Bundesländern. Strukturbegleitende Untersuchung. Erster Zwischenbericht. – München, Berlin 1991, S. 38 ff. sowie WEITZ, ROBERT: Die Existenznot der kleinen Läden in Ostdeutschland dringt nicht bis zu den Politikern durch. In: Handelsblatt v. 16. März 1992, S. 15; weiterhin zu dieser Thematik: Mittelständler im Teufelskreis gefangen. In: Handelsblatt v. 18./19. März 1994, S. 17

(22)
Vgl. WEITZ, ROBERT: Wandel in der dörflichen Grundversorgung der neuen Bundesländer. – Köln 1992, S. 4

(23)
Vgl. Deutsches Institut für Wirtschaft (DIW)/Institut für Weltwirtschaft (IfW): Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland. Neunter Bericht. In: Kieler Diskussionsbeiträge (1993) 215, S. 34 f.

(24)
Vgl. LACHNER, JOSEF: Kaufzurückhaltung der privaten Haushalte dämpft Einzelhandelsentwicklung. In: Ifo-Wirtschaftskonjunktur (1994) 5, S. 14

(25)
Vgl. GREINER, HARALD: Einzelhandelsgroßprojekte – Zentrenstruktur – Stadtentwicklung. In: Stadt und Gemeinde (1992) 47, S. 24 sowie MÜLLER, MARTIN: Sollen die Innenstädte veröden? In: BAG-Handelsmagazin (1993) 1, S. 28 f.

(26)
Vgl. Amerikanische Verhältnisse im ostdeutschen Handel. In: Frankfurter Allgemeine Zeitung v. 9.9.1993, S. 15. Der Ausdruck "amerikanische Verhältnisse" beinhaltet allerdings auch eine politische Wertung, die den Koordinationsmechanismus des Marktes nicht als alleiniges raumprägendes Element gelten lassen will. Vgl. ausführlich dazu KNOP, BERND: Standortwahl im Einzelhandel. Staatliche Erneuerung in der Marktwirtschaft. Zur Legitimation aus ökonomischer Sicht. In: RaumPlanung (1991) 55, S. 216. Grundsätzlich stellt sich angesichts dieser Perspektiven die Frage, ob man nicht stärker als bisher versuchen sollte, großflächige Angebotsformen offensiv in die Entwicklung der Innenstädte einzubinden. Zum einen sind die ostdeutschen Städte auf das private Investitionskapital westdeutscher Handelsunternehmen angewiesen, zum anderen scheint es zweifelhaft, ob der mittelständische Einzelhandel die Entwicklung der Innenstädte in gleichem Umfang wie im Westen tragen kann.

(27)
Vgl. einführend DICHTL, ERWIN: Unterversorgung. In: Wirtschaftswissenschaftliche Studien (1976) 3, S. 480 f; zur durchaus kontrovers geführten Diskussion mit Blick auf die neuen Länder vgl. Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung/Forschungsstelle für den Handel (FfH): Entwicklung des Handels in den neuen Bundesländern. Strukturbegleitende Untersuchung. Sechster Zwischenbericht. – München, Berlin 1993, S. 117 ff. sowie WEITZ, ROBERT: Wandel . . . , a.a.O., S. 4

Dr. Matthias Achen
Geographisches Institut
Universität Heidelberg
Im Neuenheimer Feld 348
69120 Heidelberg

Dipl.-Volksw. Michael Zarth
Bundesforschungsanstalt
für Landeskunde und Raumordnung
Am Michaelshof 8
53177 Bonn