

BRUNO TIETZ

Einzelhandelsdynamik und Siedlungsstruktur

Einführung: Leitbilder und Realität¹

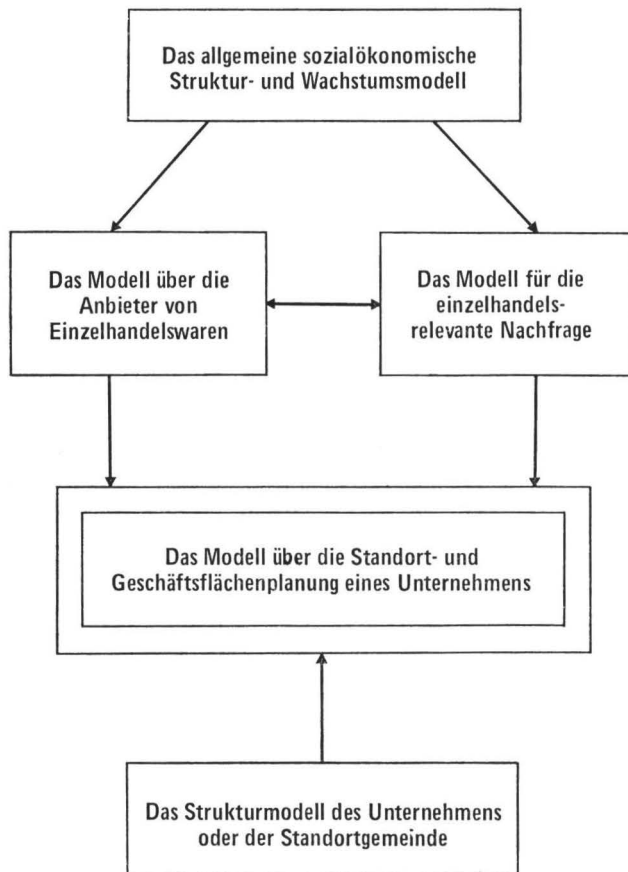
Die Schöpfer neuer Leitbilder für die Städte der Zukunft unterliegen der Gefahr, zwar erstrebenswerte Lösungen vorzulegen, die Überprüfung der ökonomischen Realisierbarkeit jedoch zu vernachlässigen. Dazu ein Beispiel: Ein Leitbild für neue Städte, das in den Innenstädten die Schaffung mehrerer Verkehrsebenen einschließlich einer Verlegung der Schienenstränge der Eisenbahn unter die Erde vorsieht, wird für die Wirtschaftspraxis und damit auch für den Handel erst dann interessant, wenn Zeiträu-

me und Finanzierungsmöglichkeiten für die Realisierung derartiger Projekte angegeben werden können.

In diesem Zusammenhang ist vor einer Illusion zu warnen: Eine veränderte Verteilung von Steuern auf Bund, Länder und Gemeinden bedeutet keine Veränderung des Gesamtsteueraufkommens. Eine Lösung der Aufgaben der Städtesanierung, wie man sie sich vielfach heute vorstellt, ist nur durch spürbare Steuererhöhungen zu erreichen. Unrealistisch sind auch solche Standortvorschläge für den Einzelhandel, wie sie z. B. für das Ruhrgebiet gemacht wurden, bei denen die Forderung nach einer Verbesserung der

¹ Als allgemeine Literaturquellen, aus denen weiterführende Quellen erschlossen werden können, seien erwähnt: Tietz, Bruno: Konsument und Einzelhandel. Strukturwandlungen in der Bundesrepublik Deutschland von 1960 bis 1985. 2. Aufl. – Frankfurt am Main 1973. / Tietz, Bruno: Die Standort- und Geschäftsflächenplanung im Einzelhandel. Ein Beitrag zur regionalen Handelsforschung – Rüschlikon-Zürich 1969. = gdi-Schriftenreihe Nr. 42. / Vgl. dazu weiter die Mitteilungsblätter des Handelsinstituts an der Universität des Saarlandes, Nr. 19

bis Nr. 24 (Nr. 19/20: Die regionale Handelsforschung; Nr. 21/22: Die regionale Handelsforschung (Fortsetzung), Nr. 23/24: Zur Errichtung neuer Einkaufszentren). / Tietz, Bruno: Neue Methoden der Standortplanung im Einzelhandel. In: gdi-topics, Nr. 1/70. / Tietz, Bruno: Zur Schaffung von Großhandelszentren. In: Wirtschaftsdienst. 47. Jg. (1967) Nr. 9, S. 477–485. / Vgl. ferner Scheuch, Erwin K.: Einkaufsbummel und Einkauf als Kern städtischen Lebens. In: Selbstbedienung und Supermarkt. (1972) H. 3, S. 14–25, S. 14 ff.



Das Modellsystem für die Standort- und Geschäftsflächenplanung eines Unternehmens bzw. einer Standortgemeinde

Einzelhandelskapazitäten in den bestehenden Vorstadtzentren ohne Überprüfung der Flächenpotentiale und der Finanzierung erhoben wird.

Da zahlreiche Leitbildideen aus ökonomischen Gründen in den nächsten Jahrzehnten nur in Ausnahmefällen oder gar nicht realisiert werden dürften, ist man gezwungen, bei einer Beurteilung der städtebaulichen Entwicklung von Lösungsmöglichkeiten auszugehen, die als Verbesserung der kleinen Schritte bezeichnet werden können. Auf jeden Fall wird dadurch die bisherige Improvisation überwunden, und man kann sich an künftig realisierbaren Leitbildern für die fernere Zukunft orientieren.

Für die Entscheidungsbildung in Politik und Wirtschaft können nur die zukunftssträchtigen Vorschläge zugrunde gelegt werden, die ökonomisch tragbar sind. Damit soll keineswegs das Nachdenken über das zur Zeit Wünschbare behindert werden, sondern nur eine sorgfältige Trennung des Machbaren und nicht Machbaren erfolgen.

Einer etwaigen Kritik an den nachstehend vorgetragenen Gedanken, die sich auf eine städtebaulich unerwünschte und zu großzügige Raumnutzung für Handelskapazitäten beziehen könnte, ist entgegenzuhalten, daß keine Flächenbeanspruchung und Raumnutzung für die Ewigkeit gilt. Aus den heutigen Sanierungsnotwendigkeiten in den Innenstädten darf keineswegs geschlossen werden, daß zu früheren Zeiten generell unsinnig gebaut worden ist. Da-

mals bestanden andere Flächenansprüche, und diese anderen Flächenansprüche sind für die Bedürfnisse der jeweiligen Periode in städtebauliche Strukturen transformiert worden. Der technische und organisatorische Fortschritt führt auch im Städtebau zu einer Beschleunigung der Umschlagsfristen bei Verkehrsrastern, Verkehrsflächen und Baustrukturen. In den Vereinigten Staaten gibt es bereits heute sanierungsbedürftige Shopping-Centers, die erst vor ein oder zwei Jahrzehnten entstanden sind. Und nicht zuletzt ist bemerkenswert, daß die Lebensdauer für Handelsgebäude, z. B. für Selbstbedienungswarenhäuser und Verbrauchermärkte, die im Leasing-Verfahren finanziert werden, mit nur 15 bis 25 Jahren berechnet wird.

Unabhängig von jeder Beurteilung dieser Relativität städtebaulicher Entwicklungen dürfte die Häufigkeit und der Umfang der Flächenumwidmung, d. h. die Veränderung der Flächennutzungsarten, zumindest in den nächsten Jahrzehnten noch zunehmen. Die Gründe sind ökonomischer wie auch politischer Natur. Bei der Wahl der Standorte für die Groß- und Einzelhandelsflächen, die sich aufgrund des Bevölkerungs- und Wirtschaftswachstums stark ausdehnen werden, wird man – zumindest im nächsten Jahrzehnt – teilweise auf Lösungen im Sinne von als Fernziel erstrebenswerten Leitbildern verzichten müssen. Unrealistischer Absolutheitsanspruch kann die Gefahr in sich bergen, daß der Einzelhandel die Funktion zur Versorgung der Konsumenten nicht zufriedenstellend löst.

A. Das Modellsystem – Die Elemente²

Die Modelle für die Standortplanung können wie folgt differenziert werden:

1. Die auf den Absatzmarkt gerichteten Modelle,
2. die auf den Entscheidungsträger gerichteten Modelle.

Die aus den Bedingungen des Absatzmarktes abgeleiteten Ergebnisse sind Bestandteil der speziell auf den Entscheidungsträger ausgerichteten Modelle.

Die folgenden Überlegungen beruhen auf drei überbetrieblichen Modellen, deren Merkmale oft als Marktdaten bezeichnet werden. Im einzelnen sind zu unterscheiden:

1. Das allgemeine sozialökonomische Struktur- und Wachstumsmodell,
2. das Modell über Struktur und Wandlung der einzelhandelsrelevanten Nachfrage,
3. das Modell über Struktur und Wandlung der Anbieter von Einzelhandelswaren.

Mit diesen drei makroökonomischen Modellen sind die Unternehmens- oder Kommunalmodelle zu verbinden.

Das allgemeine sozialökonomische Wachstumsmodell ist grob und beschränkt sich nur auf wenige Elemente. Die Nachfrage- und Anbietermodelle berücksichtigen zusätzliche Merkmale.

² Vgl. Tietz, Bruno: Die Standort- und Geschäftsflächenplanung im Einzelhandel. Ein Beitrag zur regionalen Handelsforschung, a. a. O.

Zunächst ist zu begründen, warum eine Analyse der künftigen Entwicklung des Einzelhandels in einer Region eine allgemeine Analyse über die demographische und ökonomische Zukunft dieses Raumes voraussetzt: Man kann über die Veränderungen des Einzelhandels keine Aussagen machen, wenn man nicht weiß, mit wie vielen Konsumenten in Zukunft zu rechnen ist und welches Einkommen diese Konsumenten erzielen werden. Dafür muß bekannt sein, in welchen Betrieben die Konsumenten ihr Geld verdienen und wieviel ihnen in Form von Renten und Unterstützungen sowie von Zinsen regelmäßig zufließt. Weiter sind Informationen darüber erforderlich, wie hoch der Anteil am gesamten verfügbaren Einkommen ist, der den Einwohnern für den Kauf von Einzelhandelswaren und von in Ladengeschäften nachgefragten Dienstleistungen zur Verfügung steht.

In einem abgeschlossenen Gebiet entspricht die effektive Nachfrage der Konsumenten nach Einzelhandelswaren den Umsätzen aller Betriebe, die Einzelhandelswaren absetzen, d. h. den funktionalen Einzelhandelsumsätzen. Die funktionalen Einzelhandelsumsätze enthalten auch die Nachfrage nach Einzelhandelswaren, die nicht in Ladeneinzelhandlungen abgesetzt werden, so die Nachfrage beim Handwerkshandel oder beim Versandhandel.

Bei einer Berücksichtigung des Raumes, d. h. der Wohnorte der Konsumenten und der Standorte von Einzelhandelsbetrieben, bleibt die einfache Beziehung zwischen einzelhandelsrelevanter Kaufkraft und Einzelhandelsumsatz in der Regel nicht bestehen, weil die Nachfrage nach Einzelhandelswaren nur teilweise am Wohnort wirksam wird. Daher weichen die Einzelhandelsumsätze in den Gemeinden mehr oder weniger stark von der örtlichen Kaufkraft ab. In einzelhandelszentralen Orten werden auch Einwohner aus anderen Gemeinden versorgt. In vielen, meist kleinen Gemeinden ist – gemessen an der Kaufkraft der Bevölkerung – eine Unterausstattung mit Einzelhandelsbetrieben zu verzeichnen.

Diese Einkaufspendlerbeziehungen sind von zahlreichen Einflußgrößen abhängig; als Beispiele seien genannt:

- Die räumliche Verteilung der Wohnorte (Siedlungsstruktur),
- die räumliche Verteilung der Arbeitsstätten,
- die räumliche Verteilung der Einzelhandlungen,
- die räumliche Verteilung sonstiger Aufenthaltsorte der Bevölkerung, z. B. die Verteilung der Gemeinden kultureller und administrativer Zentralität,
- die Verkehrsverbindungen,
- die Ausstattung mit Parkständen,
- die spezifischen Verhaltensweisen der Konsumenten bei der Wahl der Einkaufsquelle,
- die spezifischen Verhaltensweisen der Konsumenten bei der Wahl des Einkaufsortes,
- die spezifischen Verhaltensweisen der Konsumenten bei der Wahl des Betriebstyps im Ladeneinzelhandel.

Weiter ist darauf hinzuweisen, daß die ladeneinzelhandelsrelevante Kaufkraft eines Konsumenten oft nicht vollständig in einem einzigen Ort wirksam wird. Für Lebens-

mittel werden häufig andere Einkaufsorte gewählt als für Nichtlebensmittel, und innerhalb der großen Gruppe der Nichtlebensmittel bestehen weitere Unterschiede. Die Wandlungen der Einkaufsorte sind somit auch von den Wandlungen der Nachfrage nach Warengruppen abhängig. Im übrigen unterliegen die Einkaufsgewohnheiten, z. B. die Wahl eines Einkaufsortes und die Bevorzugung eines bestimmten Betriebstyps, im Zeitablauf Wandlungen. Daraus folgt die Notwendigkeit der Beachtung zusätzlicher spezifischer Einflußgrößen.

Bei dem dieser Untersuchung zugrunde gelegten Modellsystem, wie es im Schaubild dargestellt ist, werden für Regionen oder Unternehmens- und Konsumentengruppen zutreffende Erklärungs- und Vorhersagemodelle mit unternehmerischen oder kommunalen Zielmodellen verknüpft. So wird im unternehmensexternen Modellteil von bestimmten bereits vorhandenen Strukturen und erwarteten Verhaltensweisen ausgegangen. Im unternehmensinternen Modellteil wird ein dem allgemeinen Verhaltensrahmen angepaßtes autonomes Verhalten als möglich angenommen. Dabei wird unterstellt, daß die Reaktionen der konkurrierenden Unternehmen oder der Gemeinden und der Konsumenten innerhalb eines normalen Verhaltensspielraumes liegen.

Die Ziele und Aktionen der Gemeinde über die Struktur des Hauptgeschäftszentrums und der Nebenzentren sind für die unternehmerischen Planungen Daten.

Ein Modell für die kommunale Einzelhandelsplanung ist, wie aus dem Schaubild zu erkennen, ähnlich strukturiert.

B. Die allgemeine Konsum- und Flächendynamik

I. Die Einflußgrößen

Die Veränderung der Einzelhandelsfläche wird durch folgende Haupteinflußgrößen bestimmt:

1. Die Veränderung der Kaufkraft der Konsumenten,
2. die Veränderung der Struktur der Nachfrage nach Waren und Diensten,
3. die Wandlungen der Waren,
4. die Wandlungen der Betriebstypen mit einer Zunahme der Selbstbedienung und der Substitution von Personal durch Fläche und Lagerbestand.

Dazu kommen:

5. Die Wandlungen der Standortalternativen aus der Sicht der Anbieter,
6. die Veränderung der Standortanforderungen aus der Sicht der Konsumenten.

II. Die Konsumdynamik

Die Veränderung der Anzahl der Einwohner und die durch Produktivitätssteigerungen bewirkten Wandlungen der verfügbaren Einkommen führen von 1970 bis 1985 zu

Tabelle 1: Die Bevölkerung in der Bundesrepublik Deutschland von 1960 bis 1985

Jahr	Wohnbevölkerung		
	abs. in 1000	1960 = 100,0	1970 = 100,0
1960	55 433	100,0	91,4
1965	58 658	105,8	96,7
1970	60 651	109,4	100,0
1975	62 228	112,3	102,6
1980	63 441	114,4	104,6
1985	64 897	117,1	107,0

Quelle: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1971, S. 25; Für Bund und Länder zusammengefaßte Daten aus dem Gemeindeblatt der Volkszählung 1970 am 27. Mai 1970, hrsg. vom Statistischen Bundesamt, Wiesbaden, 19. Jan. 1972; eigene Schätzungen auf der Basis der »Perspektiven des Wirtschaftswachstums in der Bundesrepublik Deutschland bis zum Jahre 1985«.

Tabelle 2: Die Wohnbevölkerung und das verfügbare Einkommen in der Bundesrepublik Deutschland von 1970 bis 1974

Jahr	Wohnbevöl- kerung in 1000	Verfügbares Einkommen in Mrd. DM	Verfügbares Einkommen je Einwohner	
			in DM	1970 = 100,0
<i>Einschließlich nicht entnommener Gewinne der Einzelunternehmen u. ä.</i>				
1970	60 651	442,4	7 290	100,0
1971	61 284	482,5	7 870	108,0
1972	61 669	527,4	8 550	117,3
1973	61 967	(581,4) ¹	9 380	128,7
1974 ¹	(62 250)	(636,2)	(10 220)	(140,2)
<i>Ohne nicht entnommene Gewinne der Einzelunternehmen u. ä.</i>				
1970	60 651	426,9	7 040	100,0
1971	61 284	472,1	7 700	109,4
1972	61 669	524,0	8 500	120,7
1973	61 967	572,8	9 240	131,3
1974 ¹	(62 250)	(630,0)	(10 120)	(143,8)

1 Eigene Schätzungen

einer realen Verdoppelung der Nachfrage nach Einzelhandelswaren (vgl. Tab. 1–5). Bei den Vorausschätzungen ist zu beachten, daß die Werte sich nicht nur auf das natürliche Bevölkerungswachstum beziehen, sondern auch die Wanderungsbewegungen umfassen, die ohne bisher nicht bestehende gesetzliche Restriktionen den positiven Wanderungssaldo auf etwa 6 Mill. Ausländer gegenüber 3,4 Mill. im Jahre 1973 erhöhen dürften.

III. Die Einzelhandelsflächen

1. Die bisherige Entwicklung und die heutige Situation

Die Geschäftsflächen des Ladeneinzelhandels und des Ladenhandwerks haben von 1960 bis 1970 von 39,2 Mill. qm auf 60,3 Mill. qm zugenommen. Damit entfiel auf jeden Einwohner im Jahre 1970 eine Ladenfläche von rund einem qm. Die Verkaufsfläche ist im gleichen Zeitraum von 22,3 Mill. qm auf 34,7 Mill. qm angestiegen³.

Tabelle 3: Das durchschnittliche Haushaltseinkommen in der Bundesrepublik Deutschland von 1960 bis 1973

Jahr	Anzahl der Haushalte in Mill.	Verfügbares Einkommen zu jeweiligen Preisen		
		in Mrd. DM	je Haushalt in DM	
			pro Monat	pro Jahr
1960	19,1	202,8	890	10 620
1965	20,6	307,7	1250	14 940
1970	22,0	438,6	1660	19 940
1971	22,3	478,4	1790	21 450
1972	22,5	533,6 ¹	1980	23 720
1973	22,7	589,3 ¹	2160	25 960

1 Geschätzte Werte.

Quelle: Für Bund und Länder zusammengefaßte Daten aus dem Gemeindeblatt der Volkszählung am 27. Mai 1970, hrsg. vom Statistischen Bundesamt Wiesbaden, 19. Jan. 1972; Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Reihe 1, Konten und Standardtabellen 1970, hrsg. vom Statistischen Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart und Mainz 1971, S. 129, und Datensystem 1972 des Handelnsinstituts im Institut für empirische Wirtschaftsforschung an der Universität des Saarlandes.

Tabelle 4: Das durchschnittliche Haushaltseinkommen in der Bundesrepublik Deutschland von 1970 bis 1985

Jahr	Anzahl der Haushalte in Mill.	Verfügbares Einkommen zu jeweiligen Preisen		
		in Mrd. DM	je Haushalt in DM	
			pro Monat	pro Jahr
1970	22,0	438,6	1660	19 940
1975	23,1	631,8	2280	27 350
1980	24,0	938,5	3260	39 100
1985	25,1	1407,0	4670	56 060

Quelle: Datensystem 1972 des Handelnsinstituts im Institut für empirische Wirtschaftsforschung an der Universität des Saarlandes.

Tabelle 5: Der private Verbrauch und die Nachfrage nach Einzelhandelswaren in der Bundesrepublik Deutschland von 1960 bis 1985 (Angaben zu Preisen von 1970)

Jahr	in Mrd. DM		Anteil der Nachfrage am privaten Verbrauch in %
	Privater Verbrauch im Inland	Nachfrage nach Einzelhandelswaren	
1960	227,1	138,8	61,1
1965	296,0	185,0	62,5
1970	370,7	236,3	63,7
1975	459,8	297,0	64,6
1980	581,2	378,2	65,1
1985	731,1	476,2	65,1

Durchschnittliche jährliche Zuwachsraten in %

1960/65	+ 5,4	+ 5,9	–
1965/70	+ 4,6	+ 5,0	–
1970/75	+ 4,4	+ 4,7	–
1975/80	+ 4,8	+ 4,9	–
1980/85	+ 4,7	+ 4,7	–

Quelle: Datensystem 1972 des Handelnsinstituts im Institut für empirische Wirtschaftsforschung an der Universität des Saarlandes.

In diesen Angaben sind die Flächen für die Branchen Kraftfahrzeug- und Maschinenhandel sowie Brennstoff-einzelhandel und für Tankstellen nicht berücksichtigt. Es

3 Vgl. meine Stellungnahme zum 19. Arbeitsbericht der Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels. / Tietz, Bruno: Wie-

handelt sich vielmehr nur um die Flächen für die üblicherweise in Ladengeschäften abgesetzten Waren. Die Gesamtfläche für Tankstellen, Kraftfahrzeuge, Maschinen und Brennstoffe kann im Jahre 1970 mit 53,6 Mill. qm angegeben werden. Davon entfielen etwa

- 31,1 Mill. qm auf die Tankstellen,
- 13,9 Mill. qm auf den Einzelhandel mit Kraftfahrzeugen und Kraftfahrzeugzubehör,
- 5,8 Mill. qm auf den Brennstoffeinzelnhandel,
- 2,8 Mill. qm auf den Maschineneinzelhandel.

Als Berechnungsgrundlage für die Flächen der Ladengeschäfte wurden branchenspezifisch Flächenleistungszahlen des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln zugrunde gelegt. Korrekturen wurden aufgrund makroökonomischer Leistungs- und Betriebsgrößenunterschiede vorgenommen.

Der Umsatz des institutionellen Ladeneinzelhandels und des Ladenhandwerks ohne Tankstellen und ohne Einzelhandel mit Kraftfahrzeugen und Brennstoffen hat sich zu jeweiligen Preisen von 1960 bis 1970 von 85,2 Mrd. DM auf 172,0 Mrd. DM verändert. In Fünfjahresabständen ergeben sich folgende Werte:

Jahr	Umsatz in Mrd. DM	1960 = 100,0
1960	85,2	100,0
1965	127,4	149,5
1970	172,0	201,9

Die Raumleistung erreichte folgende Werte:

Jahr	Umsatz je qm in DM			
	Verkaufsfläche		Geschäftsfläche	
	zu jeweiligen Preisen	zu Preisen von 1970	zu jeweiligen Preisen	zu Preisen von 1970
1960	3820	4520	2170	2580
1965	4460	4770	2530	2700
1970	4960	4960	2850	2850

2. Zur künftigen Entwicklung

Die künftigen Flächen des institutionellen Ladeneinzelhandels einschließlich des Ladenhandwerks werden aus den Projektionen über die Umsatzentwicklung und aus den erwarteten Änderungen der Flächenproduktivitäten abgeleitet.

Nach den Betriebsvergleichsergebnissen hat die Geschäftsflächenproduktivität von 1962 bis 1970 preisbereinigt um

13,3 % zugenommen, und zwar von 1962 bis 1965 um 8,0 %, von 1965 bis 1970 um 4,9 %. Die Verkaufsflächenproduktivität ist im gleichen Zeitraum preisbereinigt um 13,4 % gestiegen, dabei im Zeitraum von 1962 bis 1965 um 11,1 % und im Zeitraum von 1965 bis 1970 um 2,1 %.

Aufgrund des bisherigen Wachstums, insbesondere im letzten Jahrzehnt, und aufgrund der Gesetzmäßigkeiten über die Faktorproportionen und einer Analyse ausgewählter Einflüsse auf die Größe der Geschäftsflächen lassen sich auch in Zukunft keine Gründe für eine starke reale Steigerung der Raumleistung finden. Bei den Gesamtdurchschnittswerten ist überdies zu beachten, daß die Branchen mit niedriger Flächenproduktivität stärker wachsen als die Branchen mit hoher Flächenproduktivität.

Infolge des vergleichsweise starken Umsatzwachstums wird demnach von 1970 bis 1985 der Flächenbedarf im institutionellen Ladeneinzelhandel und Lebensmittelhandwerk in der Bundesrepublik Deutschland weiterhin stark zunehmen.

Unter Berücksichtigung einer Produktivitätssteigerung auf den bestehenden Flächen sind zusätzliche Geschäftsflächen von rd. 42,0 Mill. qm erforderlich. Dies entspricht einer Verkaufsflächenzunahme von 25,1 Mill. qm in einem Zeitraum von 15 Jahren oder 1,6 Mill. qm bis 1,7 Mill. qm jährlich.

Bei einem Konzept ohne Saldierung, d. h. unter Einbeziehung der standortmäßig oder strukturell umgewidmeten Flächen, sind unter der Annahme einer durchschnittlichen Abschmelzungsrate von 1 % zusätzlich 7,0 Mill. qm Verkaufsfläche bzw. 12,0 Mill. qm Geschäftsfläche neu zu schaffen, das sind + 470 000 qm Verkaufsfläche bzw. + 800 000 qm Geschäftsfläche jährlich.

Die Flächenveränderung von 1970 bis 1985 kann unter der vereinfachten Annahme gleicher Flächenansprüche für die vorhandene und für die zusätzliche Bevölkerung zu 6,7 Mill. qm der zu erwartenden Bevölkerungsveränderung zugerechnet werden. Die verbleibenden 35,3 Mill. qm sind auf eine Vergrößerung der Raumkapazität für die vorhandene Bevölkerung zurückzuführen.

In den Berechnungen über die künftige Entwicklung sind die Tankstellen, der Einzelhandel mit Kraftfahrzeugen, Maschinen und Brennstoffen nicht enthalten. Nach eigenen Berechnungen aufgrund der Zahl der Betriebe dieser flächenintensiven Einzelhandelsbranchen und des Flächenwachstums dieser Betriebe wird die Geschäftsfläche für diese Einzelhandelsbranchen von 1960 bis 1985 von 24,3 Mill. qm auf 112,3 Mill. qm zunehmen. Infolge der Energiesubstitution ist bei Brennstoffen nur eine vergleichsweise geringe Flächenzunahme zu erwarten. Bei Tankstellen kann aufgrund der Vergrößerung der Fläche je Tankstelle, nicht aufgrund einer Zunahme der Tankstellen, und im Kraftfahrzeugeinzelhandel ebenfalls wegen der Zunahme der Fläche je Betrieb mit einem kräftigen Flächenwachstum gerechnet werden (Tab. 6–11).

viel Geschäftsfläche der Handel morgen braucht. In: Handelsblatt Nr. 125 vom 3. Juli 1967, S. 9. / Beckermann, Theo; Schlagbecken, Arno: Einzelhandel und Handwerk 1965 und 1975. – Berlin 1968. / Tietz, Bruno: Nicht nur in neuen Siedlungen wächst die Verkaufsfläche. In: Blick durch die Wirtschaft vom 30. Sept. 1969.

Tabelle 6: Die Geschäftsflächen der institutionellen Ladeneinzelhandlungen und des Ladenhandwerks in der Bundesrepublik Deutschland von 1960 bis 1985

Jahr	Geschäftsfläche					
	Verkaufsfläche		Sonstige Flächen		Insgesamt	
	in Mill. qm	1960 = 100,0	in Mill. qm	1960 = 100,0	in Mill. qm	1960 = 100,0
1960	22,3	100,0	16,9	100,0	39,2	100,0
1965	28,6	128,3	21,7	128,4	50,3	128,3
1970	34,7	155,6	25,6	151,5	60,3	153,8
1975	40,6	182,1	29,8	176,3	70,4	179,6
1980	48,8	218,8	35,5	210,1	84,3	215,1
1985	59,8	268,2	42,5	251,5	102,3	261,0

Quelle: »Datensystem 1972« des Handelsinstituts im Institut für empirische Wirtschaftsforschung an der Universität des Saarlandes, Saarbrücken.

Tabelle 7: Die Veränderungen der Geschäftsflächen des institutionellen Ladeneinzelhandels und des Ladenhandwerks in der Bundesrepublik Deutschland von 1970 bis 1985

Jahr	Geschäftsfläche					
	Verkaufsfläche		Sonstige Flächen		Insgesamt	
	Veränderung in Mill. qm	Jährliche durchschn. Zuwachsraten in %	Veränderung in Mill. qm	Jährliche durchschn. Zuwachsraten in %	Veränderung in Mill. qm	Jährliche durchschn. Zuwachsraten in %
1970/75	5,9	+ 3,2	4,2	+ 3,1	10,1	+ 3,1
1975/80	8,2	+ 3,8	5,7	+ 3,5	13,9	+ 3,7
1980/85	11,0	+ 4,1	7,0	+ 3,7	18,0	+ 3,9

Quelle: »Datensystem 1972« des Handelsinstituts im Institut für empirische Wirtschaftsforschung an der Universität des Saarlandes, Saarbrücken.

Tabelle 8: Die Raumleistung des Ladeneinzelhandels und des Ladenhandwerks in der Bundesrepublik Deutschland von 1970 bis 1985 (Angaben zu Preisen von 1970)

Jahr	Umsatz je qm in DM			
	Verkaufs- fläche	1960 = 100,0	Geschäfts- fläche	1960 = 100,0
1960	4520	100,0	2580	100,0
1965	4770	105,5	2700	104,7
1970	4960	109,7	2850	110,5
1975	5290	117,0	3050	118,2
1980	5570	123,2	3230	125,2
1985	5760	127,4	3370	130,6

Quelle: »Datensystem 1972« des Handelsinstituts im Institut für empirische Wirtschaftsforschung an der Universität des Saarlandes, Saarbrücken.

Tabelle 10: Die Flächen der Ladeneinzelhandlungen je Einwohner in der Bundesrepublik Deutschland von 1960 bis 1985

Jahr	Geschäftsfläche je Einwohner in qm
1960	0,71
1965	0,86
1970	0,99
1975	1,13
1980	1,33
1985	1,58

Quelle: »Datensystem 1972« des Handelsinstituts im Institut für empirische Wirtschaftsforschung an der Universität des Saarlandes, Saarbrücken.

Tabelle 9: Die Flächen der Tankstellen und des Einzelhandels mit Kraftfahrzeugen, Maschinen und Brennstoffen in der Bundesrepublik Deutschland von 1960 bis 1985

Jahr	Geschäftsfläche in Mill. qm		
	Tankstellen	Einzelhandel mit Kraftfahrzeugen, Maschinen und Brennstoffen	Insgesamt
1960	11,5	12,8	24,3
1965	21,4	16,9	38,3
1970	31,1	22,5	53,6
1975	40,0	30,3	70,3
1980	49,0	40,6	89,6
1985	60,0	52,3	112,3

Quelle: »Datensystem 1972« des Handelsinstituts im Institut für empirische Wirtschaftsforschung an der Universität des Saarlandes, Saarbrücken.

Tabelle 11: Die Flächen der Tankstellen und des Einzelhandels mit Kraftfahrzeugen, Maschinen und Brennstoffen je Einwohner in der Bundesrepublik Deutschland von 1960 bis 1985

Jahr	Geschäftsfläche je Einwohner in qm		
	Tankstellen	Einzelhandel mit Kraftfahrzeugen, Maschinen und Brennstoffen	Insgesamt
1960	0,21	0,23	0,44
1965	0,36	0,29	0,65
1970	0,51	0,37	0,88
1975	0,64	0,49	1,13
1980	0,77	0,64	1,41
1985	0,92	0,81	1,73

Quelle: »Datensystem 1972« des Handelsinstituts im Institut für empirische Wirtschaftsforschung an der Universität des Saarlandes, Saarbrücken.

C. Die Konsumenten und die Standorte des Einzelhandels

I. Die Bautätigkeit und die Wohnwünsche

1. Der Wohnungsbau

Die hervorragenden Grundlagen der Einzelhandelsstandorte sind die heutigen und künftigen Wohnorte der Konsumenten. In den Jahren 1971 und 1972 sind 555 000 bzw. 630 000 Wohnungen neu geschaffen worden. Von 1950 bis 1972 hat sich die Anzahl der Wohnungen von 10 Mill. auf 22 Mill. erhöht. Die durchschnittliche Wohnfläche einer Wohnung hat sich von 59 qm in 1955 auf 86 qm im Jahre 1972 erhöht (Tab. 12).

2. Neue Wohnungen

Nach Berechnungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung in Essen werden von 1972 bis 1985 6 Mill. neue Wohnungen gebaut werden. Während im Jahre 1950 noch durchschnittlich fünf Personen in einer Wohnung lebten, waren es 1972 nur noch drei Personen. Im Jahre 1985 dürften es nur noch durchschnittlich 2,85 Personen sein.

Der Anteil der Wohnungen mit Einzelöfen wird bis 1985 von 57 % auf 33 % rückläufig werden. 67 % der Wohnungen dürften 1985 mit Sammelheizungen ausgestattet sein, überwiegend mit Zentralheizungen, weniger mit Fernheizungen. Im Jahre 1985 dürften 55 % der Wohnungen, die über Zentralheizung verfügen, mit Öl, 42 % mit Koks, Kohle, Holz und Torf und 3 % mit Gas beheizt werden. Bei Einzelöfen geht der Anteil der mit Kohle, Koks, Holz und Torf beheizten Wohnungen von 57 % auf 33 % zurück.

Die Konsequenzen der starken Wohnungszunahme liegen insbesondere für den Lebensmittelhandel in einer weiterhin starken Zunahme von Ladeneinheiten in Neubaugebieten mit einer Abwertung von Standorten, die heute bereits von Lebensmitteleinzelhandlungen besetzt sind. Diese durch Wohnungsänderung bedingte »Store Erosion« wird um so größer sein, je geringer regional die Bevölkerungszunahme trotz starker Expansion des Wohnungsangebotes ist.

Die Größenklassenstruktur der von 1966 bis 1972 geschaffenen 6848 Siedlungen gliedert sich wie in Tab. 13 angegeben.

Bei der Edeka-Planung wird davon ausgegangen, daß nur Wohnsiedlungen ab 500 Wohneinheiten Märkte mit Vollsortiment einschließlich Frischwaren erhalten können. Dabei wird von einer Mindestverkaufsfläche von 150 qm und knapp 1 Mill. DM Jahresumsatz ausgegangen. Supermärkte können erst in Siedlungen ab 1000 Wohnungen in Ansatz gebracht werden. Bestätigt werden eigene Berechnungen, nach denen für 70 % aller Bewohner von Neubauwohnungen Lebensmittelmärkte und Lebensmittelsupermärkte neu entstehen.

In diesem Zusammenhang ist jedoch darauf aufmerksam

Tabelle 12: Die Entwicklung des Wohnungsbaus von 1950 bis 1972

Jahr	Neue Wohnungen		Wohnungsbestand in Mill.	Durchschnittliche Wohnfläche je Wohnung in qm
	in 1000	Sozialwohnung in %		
1950/55	513	59	10 ¹	59
1955/60	567	50	14 ²	66
1960/65	585	41	16 ³	76
1966	605	34	.	81
1967	572	34	.	82
1968	520	34	20	82
1969	500	37	20	83
1970	478	29	21	84
1971	555	27	21	85
1972	630	32	22	86

1 1950.
2 1956.
3 1961.
Quelle: Dresdner Bank, zit. nach: 500 000 Wohnungen im Jahr, Die Nachfrage ist ungebrochen — Der Komfort wächst. In: Blick durch die Wirtschaft. 16. Jg. (1973) Nr. 66, S. 1.

zu machen, daß u. U. bereits bestehende Siedlungen in die Standortüberlegungen für neue Einzelhandelskapazitäten einbezogen werden können.

II. Die Wohnwünsche: Der Wohnort

In einer Repräsentativuntersuchung des Raumordnungsberichtes 1972 der Bundesregierung sind folgende Wohnvorstellungen der Bevölkerung festgehalten:

Nicht weniger als 25 % der Bevölkerung bevorzugen den Verdichtungsraum als Wohnung, 48 % das Umland der Großstädte innerhalb von 20 km um die Kernstädte. Nur 10 % der Bewohner sind mit einer Wohnung in der Stadt und damit mit der städtischen Siedlungsform unzufrieden, aber nur 6 % erwägen eine Abwanderung. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, daß sich ein großer Teil der Befragten nicht der Tatsache bewußt ist, in einem Verdichtungsraum zu wohnen, sondern glaubt, in einer Mittel- oder Kleinstadt oder sogar ländlichen Gemeinde zu leben.

Eine Umzugserwägung stellen 43 % innerhalb der Grenzen des Verdichtungsraumes an. Dies gilt vor allem für Bewohner der Kernstädte. Durch diese Aussage wird der

Tabelle 13: Die Größenklassenstruktur neuer Wohnsiedlungen von 1966 bis 1972

Siedlungsgröße in Wohneinheiten (WE)	Anzahl der Siedlungen	Wohneinheiten	
		absolut	in %
unter 500 WE	5160	928 000	30,9
500– 1 000 WE	940	700 000	23,2
1000– 2 000 WE	710	1 083 000	36,1
5000–10 000 WE	38	294 000	9,8
Insgesamt	6848	3 005 000	100,0

Quelle: Edeka-Verband e. V., nach Stubbe, H.: Betriebsgrößenwandel zwischen Standortmarketing und Verbraucherverhalten. In: Ernährungswirtschaft. Nr. 11 (1972) S. 3/4.

oft behaupteten Tendenz widersprochen, daß eine starke Zuzugsbereitschaft in die Kernstädte bestehe. Trotz der Beeinträchtigungen wollen 47 % der Einwohner an Ort und Stelle wohnen bleiben. Die Bevorzugung von Wohnlagen in großstädtischen Räumen läßt sich wie folgt gliedern:

– Innenstädte	13 %,
– Neubauviertel an der Peripherie	23 %,
– Randviertel der Innenstädte	31 %,
– Vororte	31 %.

Die Wohnstabilität in ländlichen Gebieten ist überraschend hoch. Über 80 % der Bevölkerung ländlicher Regionen wollen in ihren bisherigen Wohnorten bleiben, obwohl sie klar die Nachteile des Wohnens in ländlichen Regionen erkennen, und zwar sowohl hinsichtlich der allgemeinen Lebensverhältnisse als auch hinsichtlich der Arbeitsplatzbedingungen.

Die Umzugsbereitschaft ist in den Mittelzentren am höchsten. Die Zahl der Abwanderungen übersteigt die aus den kleineren Gemeinden und die aus den Großstädten. Nur 38 % der Befragten möchten im Mittelzentrum wohnen bleiben, während 24 % der befragten Großstadtbeohner und 23 % aus Orten mit niedriger Zentralität ziehen möchten.

Die Wohnwunschkonzeptionen geben Anhaltspunkte für die Standortpolitik im Einzelhandel. Die Wohnwünsche können aus einer neueren Untersuchung des Instituts für angewandte Sozialwissenschaften (Infas) in Zusammenarbeit mit der Abteilung Raumordnung des Bundesbauministeriums analysiert werden:

»Nach der Infas-Umfrage zeichnet sich sowohl die Großstadt als auch die Mittelstadt oder Landgemeinde durch besondere Qualitäten für ganz bestimmte Lebensbereiche aus. Für rund zwei Drittel der Befragten bietet die Großstadt die besseren Ausbildungsmöglichkeiten (67 %) und Arbeitsbedingungen (60 %), während als Wohnort für die Kinder die meisten die Mittelstadt (44 %) und als Alterswohnsitz die kleine Landgemeinde (52 %) bevorzugen. Geteilt sind die Meinungen in der Frage, ob die Groß- oder Kleingemeinde die besseren Leistungen für den Bürger bieten.

Unter den Großstädtern erkennt die Mehrheit den Klein- und Mittelstädten Vorteile für Jugend und Alter, unter den Landbewohnern die Mehrheit den Großstädten Vorteile für Ausbildung und Arbeit zu.«

Nach einer Emnid-Untersuchung aus dem Jahre 1964 ziehen in München 73 % und in Bremen 85 % der Befragten eine aufgelockerte Wohnform, ein Haus mit Garten, möglichst ein Eigenheim, vor.

In der Bundesrepublik Deutschland gibt es 12 Mill. Gärten (1972). Ihre Zahl soll bis 1980 auf 15 Mill. ansteigen.

III. Ausgewählte Einflüsse der Konsumenten

Anhaltspunkte über die starken Abweichungen der Bevölkerungsstruktur vermitteln Analysen über die Neubau-

bevölkerung. Eine Untersuchung des Niedersächsischen Landesverwaltungsamtes über die Bevölkerung in den seit 1961 gebauten Wohnungen hat ergeben, daß in den 5600 im Mikrozensus erfaßten Haushalten 18 000 Personen lebten, die von den Statistikern als »Neubaubevölkerung« bezeichnet werden. Die durchschnittliche Haushaltsgröße ist mit 3,2 Personen in diesen Neubauwohnungen um über 10 % höher als im Landesdurchschnitt (2,8). Der Grund ist in der größeren Kinderzahl der »Neubaubevölkerung« zu sehen. Während von der Wohnbevölkerung insgesamt etwas mehr als 23 % auf Kinder unter 15 Jahren entfallen, sind es in der entsprechenden Altersklasse der Neubaubevölkerung 32 %. Die Personen im erwerbsfähigen Alter zwischen 15 und 65 Jahren sind in den Neubauten mit 61 % etwas schwächer als bei der Wohnbevölkerung insgesamt (63 %) vertreten. Der Anteil der alten Menschen an der Neubaubevölkerung ist sehr gering. Nur etwa 6 % aller Neubaubewohner haben das 65. Lebensjahr überschritten gegenüber mehr als 13 % im Bevölkerungsdurchschnitt.

Unterdurchschnittlich ist auch der Bevölkerungsanteil vertreten, der sich seinen Lebensunterhalt durch Erwerbstätigkeit selbst verdient: 33 % gegenüber 39 % bei der gesamten Wohnbevölkerung. Nur knapp 15 % der in den Neubauten lebenden Frauen sind erwerbstätig gegenüber 24 % im Gesamtdurchschnitt. Die Einkommenslage der Haushaltsvorstände ist nach alldem bei der Neubaubevölkerung günstiger als im Bevölkerungsdurchschnitt. Die höheren Einkommensgruppen, namentlich die über 1200 DM, sind erheblich über Durchschnitt vertreten⁴. Die Kaufkraft als Grundlage der Einzelhandelsumsätze weist siedlungsspezifische Unterschiede auf.

IV. Das private Kraftfahrzeug

Neben der Wohnung gilt insbesondere das private Kraftfahrzeug als Maßstab für die Lebensqualität. Nach neuen Untersuchungen des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung in Berlin sind im Jahre 1985 20,9 Mill. Personenkraftwagen zu erwarten. Im Jahre 1970 waren es 12,9 Mill., Ende 1972 bereits 15,1 Mill. Personenkraftwagen. Trotz des Energieschocks des Jahres 1973 ist ein Anlaß zu wesentlichen Änderungen dieser Projektionen nicht abzuleiten (Tab. 14).

Die Überlegungen zur Verbesserung der Nahverkehrseinrichtungen müssen davon ausgehen, daß zum Zeitpunkt ihrer Schaffung eine Totalausstattung mit Personenkraftwagen vorliegt.

4 Vgl. *Mittelhäuser, K.*: Die Bevölkerung in den seit 1961 erbauten Wohnungen. Ergebnisse des Mikrozensus 1967. In: Statistische Monatshefte für Niedersachsen. 22. Jg. (1968) H. 6, S. 150–152.

V. Die Wünsche der Konsumenten über die Einzelhandelsstandorte

Die Standortwünsche lassen sich aus der gleichen Untersuchung erkennen.

Das Erreichbarkeitsmotiv steht mit fast zwei Fünfteln im Vordergrund der Einkaufswünsche. Nur ein knappes Viertel der Befragten entscheidet sich für die City oder Innenstadt. Der Rest der Befragten, etwa ein Drittel, wird im Wohngebiet oder im Grünen einkaufen (Tab. 15).

Bestätigt wird diese Tendenz durch Untersuchungen, die auf Befragungen motorisierter Kunden über den Zeitbedarf zum Besuch eines Einzelhandelszentrums im Ruhrgebiet beruhen (vgl. Tab. 16).

D. Die Einzelhandelskapazitäten und die Verkehrsausstattung

Die Lösung der Verkehrsprobleme in den Innenstädten erweist sich für die Funktionsfähigkeit des Einzelhandels als ein besonderes Problem. Es ist nicht damit getan, daß man z. B. zur Erhaltung der Citys und der Innenstädte Parkhäuser baut. Die unbedingte Konsequenz des Parkhausbaus ist meist eine Anpassung der Verkehrswege, die oft nur zu Kosten möglich ist, die nicht aufgebracht werden können. Aus diesem Grunde wird es zu einer weiteren Entflechtung bestimmter Funktionen kommen, auch im Bereich des Einzelhandels. Man kann sich schönere Städte mit gut ausgebauten und mehr autoorientierten Citys vorstellen. Die Schwierigkeit besteht – wie erwähnt – darin, dieses Wachstum an den geeigneten Standorten zu finanzieren.

Tabelle 14: Die Entwicklung des Bestandes von Personenkraftwagen in der Bundesrepublik Deutschland von 1960 bis 1985

Gegenstand	1960	1970	1980	1985
	– Angaben in 1000 Stück –			
Bestand ¹	4210	12 905	19 000	20 900
Neuzulassungen	914	1 931	2 300	2 400
Abgänge	139	860	1 900	2 200
Nettozugänge	775	1 071	400	200

¹ Einschließlich vorübergehend abgemeldeter Fahrzeuge, jeweils am 1. Juli. Die vorgelegten Ergebnisse über die künftige Nachfrage nach neuen Kraftfahrzeugen sind auch von der in die Modellrechnung eingehenden mittleren Lebensdauer der Fahrzeuge abhängig. Beispielsweise würde eine heute einsetzende Verminderung der durchschnittlichen Lebensdauer der Personenkraftwagen um ein Jahr – gleichen Endbestand wie in den bisher durchgeführten Berechnungen vorausgesetzt – bis 1985 insgesamt einen zusätzlichen Absatz von 2 Mill. Fahrzeugen zur Folge haben.

Quelle: Kraftfahrtbundesamt Flensburg; Berechnungen des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung, Berlin.

Tabelle 16: Die Verteilung der Herkunft der motorisierten Kunden auf Zeitzonen in Einzelhandelszentren im Ruhrgebiet

Stadt	10 Min.	20 Min.	30 Min.	45 Min.	60 Min.	90 Min.
	– Angaben in % –					
Dortmund	24,1	41,9	18,5	7,1	5,1	2,5
Witten	67,4	26,1	4,6	1,8	–	–
Castrop-Rauxel	74,2	20,4	1,5	1,5	–	1,5
Lünen	73,5	20,0	4,5	2,0	–	–
Unna	70,8	21,1	6,8	–	1,2	–
Kamen	80,0	17,5	1,7	0,8	–	–
Schwerte	82,3	9,2	4,6	1,5	–	–

Quelle: Müller-Trudrung, Jürgen: Nebeneinkaufszentren als Steuerungsinstrument der Regionalpolitik in Verdichtungsräumen, dargestellt am Beispiel der Kernzone Dortmund. Diss. Karlsruhe 1971. = Schriftenreihe der Arbeitsgemeinschaft für Wohnungswesen, Städteplanung und Raumordnung an der Ruhr-Universität Bochum, Bd. 2, S. 41.

Tabelle 15: Die Standortwünsche nach der Berufsbindung und der Wohnortgröße

Gegenstand	Anteile in %								
	insgesamt	Berufsbindung			Wohnortgrößen				
		männliche Berufstätige	weibliche Berufstätige	Nichtberufstätige	unter 2000 Einwohner	2000 bis unter 10 000 Einwohner	10 000 bis unter 50 000 Einwohner	50 000 bis unter 200 000 Einwohner	200 000 Einwohner und mehr
Im Stadtviertel	20	26	15	20	10	24	19	21	25
In der City	9	12	10	7	2	7	10	9	17
In einer besonderen Fußgängerzone in der Innenstadt	15	12	16	16	10	8	16	25	12
Am Stadtrand	5	7	4	5	2	7	4	8	3
Im Grünen in Verbindung mit Parkanlagen	10	14	7	11	26	7	10	8	7
Egal wo – nur gut erreichbar	38	29	46	39	44	43	41	30	36
Keine Antwort	2	0	2	3	6	4	0	0	0

Quelle: Lebensmittel-Zeitung, Nr. 20, 18. Mai 1973, S. XXII.

Als Beispiel sei Zürich erwähnt. Man hat in Zürich zwar viele Parkhäuser geschaffen, ist aber aufgrund der nicht ausreichend bemessenen Verkehrswege morgens nicht in der Lage, ohne Schwierigkeiten in die Parkhäuser hineinzukommen und abends wieder herauszukommen.

Ohne die Finanzierung neuer städtebaulicher Lösungen besteht der Zwang, Kompromisse zu schließen und dezentralisierte Einzelhandelskapazitäten anzustreben, wenn das Versorgungsniveau der Konsumenten aufrechterhalten werden soll.

Bei etwa 20 qm Abstellfläche je Pkw sind bis 1980 130 Mill. qm Parkraum in den Ballungsräumen erforderlich, wenn der Anteil der Erwerbstätigen, die mit dem eigenen Wagen zur Arbeit fahren, erhalten bleibt; das sind 20 000 Parkplätze von der Größe eines Fußballfeldes. Ähnliche Konsequenzen lassen sich für den Parkstandbedarf für den Besuch von Geschäftszentren ableiten.

In Paris, Brüssel und London stagnieren die Einzelhandelsumsätze. Dabei wird in Paris die Stagnation mit der Bedeutung der Umsätze je qm begründet, die ansonsten nur noch in Japan erreicht werden, in London und in Brüssel mit Verkehrsschwierigkeiten. Bemerkenswert ist die folgende Erfahrung in Brüssel: Der Brand der Innovation in Brüssel hat nicht dazu geführt, daß andere Betriebe diesen Umsatz auf sich vereinigen konnten. Umsatzstagnation der Warenhäuser war die Folge⁵. Eine unzureichende Ausstattung einer Stadt mit Parkständen ist um so kritischer zu beurteilen, je mehr die Einkaufsgewohnheiten zu einer Benutzung des eigenen Kraftfahrzeuges tendieren.

Die Bundesarbeitsgemeinschaft der Mittel- und Großbetriebe des Einzelhandels (BAG) hat drei Untersuchungen durchgeführt; in den Jahren 1965, 1968 und 1971 wurden in einer repräsentativen Streuung über das Bundesgebiet die Kunden ausgewählter Mitgliedsfirmen der BAG über die Benutzung von Kraftfahrzeugen befragt. Der Vergleich der Ergebnisse ist in Tabelle 17 dargestellt.

An den verkaufsoffenen Samstagen wurden 1971 46,0 % der Einkäufe im eigenen Pkw getätigt. An normalen Wochentagen liegt der Anteil bei 30 %. Der Anteil der öffentlichen Verkehrsmittel ist rückläufig. Das Herkunftsgebiet der Kunden in den untersuchten Häusern erstreckte sich zu zwei Dritteln auf die Standortgemeinde, während ein Drittel aus dem Umland angereist war.

Festzuhalten bleibt, daß der Besitz von privaten Kraftfahrzeugen von besonderem Einfluß auf die Wahl des Einkaufsortes ist. Durch den Individualverkehr werden zwei gegenläufige Tendenzen bewirkt:

1. Eine Tendenz zur Dezentralisierung der Einzelhandelsflächen infolge der Unmöglichkeit, in den bisherigen Zentren die erforderlichen Flächen für den fließenden und ruhenden Verkehr bereitzustellen.
2. Eine Tendenz zur Zentralisierung der Einzelhandelsflächen an verkehrsgünstigen Punkten infolge des ver-

Tabelle 17: *Die Benutzung von Kraftfahrzeugen und Massenverkehrsmitteln beim Besuch der Hauptgeschäftszentren in der Bundesrepublik Deutschland von 1965 bis 1971*

Gegenstand	Jahr	Anteile in %		
		Langer Samstag	Don- nerstag	Freitag
Anteil der per Pkw gekommenen Besucher				
alle Häuser	1965	39,4	24,9	25,5
	1968	44,4	29,4	28,2
	1971	46,0	29,9	30,3
Anteil der per Massenverkehrs- mittel gekommenen Besucher				
alle Häuser	1965	31,2	41,8	40,7
	1968	27,6	39,7	37,9
	1971	25,2	37,1	36,2
darunter				
City Hamburg	1965	51,3	67,7	64,2
	1968	56,1	74,8	71,9
	1971	60,1	74,3	74,7

Quelle: Bundesarbeitsgemeinschaft der Mittel- und Großbetriebe des Einzelhandels e. V.: Einflüsse veränderten Kundenverhaltens auf die Standortwertigkeit der Mittel- und Großbetriebe des Einzelhandels. Eine Untersuchung der Veränderungen zwischen 1965, 1968 und 1971. — Köln o. J. (1972), S. 9 f.

änderten Entfernungsgefühls für das Erreichen der Einkaufsstätten durch die Benutzung privater Kraftfahrzeuge.

E. Die Einflüsse der Bodenpreise

Standortlenkende Wirkung haben nicht zuletzt die unterschiedlichen Bodenpreise. Ein weiterer Ausbau der innerstädtischen Geschäftszentren ist in vielen großen Städten nur noch mit Kosten möglich, die über denen für die Schaffung von Entlastungszentren liegen, wenn die mit dem Bau von Einzelhandels- und Dienstleistungskapazitäten verbundenen Folgekosten berücksichtigt werden. Sogar der Ausbau von öffentlichen Verkehrseinrichtungen kann in Einzelfällen ungünstiger zu beurteilen sein als eine räumliche Entflechtung des Einzelhandels (vgl. Tab. 18).

F. Die Agglomerationsfähigkeit

Die bisher dargestellten Gesetzmäßigkeiten finden in der Agglomerationsfähigkeit und dem daraus abgeleiteten Agglomerationsgrad ihren Niederschlag.

Nicht alle Einzelhandelsbetriebe lassen sich in Standortagglomerationen zusammenfassen. So weichen z. B. der Einzelhandel mit Kraftfahrzeugen, Tankstellen, der Brennstoffeinzelnhandel, d. h. alle flächenintensiven Einzelhandelsbetriebe (einschließlich Werkstätten), auch der Möbelhandel, aus den teuren Lagen der Innenstadt aus und siedeln sich in Randgebieten an. Weiter ist zu berücksichtigen, daß es branchenmäßig Unterschiede gibt. Schätzwerte für die Agglomerationsfähigkeit der verschiedenen Warengruppen

⁵ Vgl. Bericht der General Shopping S. A., Luxemburg, 6. Geschäftsjahr 1968/69, Übersetzung, S. 9 f.

in Einzelhandelsagglomerationen sind in Tab. 19 angegeben.

Die Hierarchie der Standorte bedingt auch eine Hierarchie der Sortimente. In der Innenstadt, an den Stadträndern und in den Außenbezirken werden unterschiedliche Waren angeboten. Alle Standorte können als Teile eines Systems aufgefaßt werden. Daraus ergeben sich Anregungen zu einer Sortimentspolitik im Standortverbund. Diese Standorthierarchie wird auch als Arbeitsteilung zwischen den Standorten bezeichnet:

1. City-Sortimente,
2. Vorstadt-Sortimente,
3. Neustadt-Sortimente für neue Siedlungen.

G. Gesetzliche Einflüsse

I. Städtebauförderungsgesetz und Städtebaubericht

Zu den Stadt- und Stadtteilzentren in Verdichtungsräumen stellt der Städtebaubericht fest:

»In den großräumigen Verdichtungsräumen müssen die städtebaulichen Hauptzentren ausgebaut werden; zur Ent-

Tabelle 19: Die Agglomerationsfähigkeit des Ladeneinzelhandels in der Bundesrepublik Deutschland nach Warengruppen

Warengruppe	Agglomerationsfähigkeit des Umsatzes in %
Nahrungs- und Genußmittel	20 bis 30
Bekleidung, Wäsche, Sportartikel, Schuhe	80 bis 90
Hausrat, Wohnbedarf	70 bis 80
Elektro, Optik, Uhren	70 bis 80
Papierwaren und Druckerzeugnisse	60 bis 70
Pharmazeutische, kosmetische u. ä. Erzeugnisse	40 bis 50
Kohle und Mineralölerzeugnisse	0 bis 10
Fahrzeuge, Maschinen und Büroeinrichtungen	20 bis 30
Sonstige Waren	60 bis 70

lastung der Hauptzentren ist ein leistungsfähiges Netz von Stadt- und Stadtteilzentren durch Ausbau schon bestehender oder Entwicklung neuer Unterzentren anzulegen. Diese Stadt- und Stadtteilzentren liegen an Haltestellen und Knotenpunkten von leistungsfähigen öffentlichen Nah- und Schnellverkehrsmitteln. Im Bereich dieser Haltestellen werden hauptsächlich Arbeitsplätze des tertiären Sektors (Handel, öffentliche und private Verwaltungen und

Tabelle 18: Die Preise der Baugrundstücke in ausgewählten Städten der Bundesrepublik Deutschland im Jahre 1971

Stadt	Preise in DM/qm						
	Geschäftshäuser				Gewerbe und Industrie		
	1a) Lage im Geschäftskern	1b) Lage im Geschäftskern	1a) Lage im Nebenkern	1b) Lage im Nebenkern	einfacher Nutzungswert	mittlerer Nutzungswert	guter Nutzungswert
<i>Großstädte über 500 000 Einwohner</i>							
Berlin	1500–2500	800–1500	550– 900	450– 550	60–70	75– 85	90–110
Hamburg	6000	3000	1000	600	60	100	150
München	3000–10 000	1000–3000	500–1000	250– 500	40–80	80–150	150–400
Köln	5000–10 000	2000–2500	400– 800	200– 400	–	50–250	–
Essen	1000– 3 000	500	300	200– 250	–	–	–
Düsseldorf	5000	3000	1000–3000	800–1000	80	100	150
Frankfurt/Main	5000–8000	4000–5000	3000–4000	1500–3000	60–80	80–120	120–200
Stuttgart	7000	2000–4000	1500	1000	–	–	–
<i>Großstädte unter 500 000 Einwohner</i>							
Nürnberg	5000	3000	500	400	90	130	250–300
Wuppertal	3000	800–2000	–	400– 800	30	30– 40	40– 80
Bochum	1200	700	150	80	12	15	20
Mannheim	2000	1000	600	400	40	60	80
Bonn	3000	2000	2000	1000	50	80	100
Kiel	3000	1000	–	–	25	45	70
Braunschweig	1000	–	–	200	30	–	80
Kassel	2000–3000	1000–1500	500– 600	300– 400	10–20	20– 40	40– 60
Aachen	5000	2000	600	300	20	30	50
Mainz	2500	1000	–	–	40	50	60
Osnabrück	1500	600	250	100	10	15	30
Saarbrücken	5000	2000	–	–	30–40	80–100	100–200
Heidelberg	1500–2500	1000	500– 600	200– 400	25	40	60– 80
Koblenz	3000	1500	500	300	15	30	50
<i>Mittelstädte</i>							
Neumünster	1200	800	200	100	12	20	35
Lüneburg	1000–1500	500	300	–	10	–	30
Bad Kreuznach	1200–2000	600–1200	250– 550	125– 250	25–35	35– 40	40– 45

Quelle: RDM-Preisspiegel, Ring Deutscher Makler, Frankfurt/Main 1972.

Dienstleistungen, Hotels) sowie Wohnungen konzentriert. Die Konzentration dieser Anlagen erfordert teilweise einen wesentlichen Umbau der vorhandenen Bausubstanz. Hierbei erlangen die bereits erwähnten neuen Bauformen für das Wohnen und für komplexe Bauweisen mit vielfältigen Nutzungen in mehreren Ebenen ober- und unterhalb der Erdoberfläche besondere Bedeutung⁶.

Im Rahmen künftiger Forschungsprogramme soll nach dem Raumordnungsbericht 1970 der Bundesregierung ein Schwergewicht auf die Nachfrageforschung gelegt werden:

»Insbesondere müssen Erkenntnisse gewonnen werden über

- die Bedürfnisse der Einwohner bezüglich Wohnort, Wohnlage, Nachbarschaftsverhältnis, Wohnungsart, Verhalten und Wünsche der Einwohner bezüglich Einkaufen, Arbeitsweg (Verkehrsmittel), Freizeiteinrichtungen, Bildung und Gemeinschaftseinrichtungen;
- die Nachfrage der Betriebe nach Geschoßflächen, Freiflächen, Verkehrsanschluß, Standort, Infrastruktureinrichtungen, Nähe zu anderen Betrieben, Zahl und Qualifikationen der Beschäftigten sowie die Anforderungen der Betriebe hinsichtlich der Beseitigung fester Abfallstoffe und von Abwässern; dem Umweltschutz kommt wachsende Bedeutung zu;
- die notwendige Zahl von Einwohnern im Einzugsbereich leistungsfähiger und auch vielseitiger Infrastruktureinrichtungen öffentlicher und privater Art.

Erst wenn gesicherte Informationen vorliegen, ist es möglich, realistische und den Bedürfnissen gerecht werdende Planungskonzeptionen zu entwerfen, insbesondere Größenvorstellungen für leistungsfähige und ökonomisch lebensfähige Siedlungseinheiten zu erhalten⁷.

II. Bundesbaugesetz

Mit der Neufassung des Bundesbaugesetzes werden neben dem Vorkaufsrecht für Gemeinden (§ 25) im Sinne der Harmonisierung im Städtebauförderungsgesetz das Baugebot, Abbruchgebote und Modernisierungsgebote (§ 39) ermöglicht. Bei der Bemessung von Ausgleichs- und Entschädigungszahlungen werden sanierungs- und entwicklungsbedingte Bodenwertsteigerungen nicht berücksichtigt. Durch Planungen und Investitionen der öffentlichen Hand entstehende Kaufwertsteigerungen sollen zur Städtebau-

finanzierung eingesetzt werden. Die Gemeinde erhält auch die Möglichkeit, im Rahmen des Bau-, Abbruch- und Modernisierungsgebotes Miet- und Pachtverhältnisse aufzuheben. Die Arten der Entschädigung sollen auf Miteigentum sowie auf sonstige dingliche Rechte und Immobilienfondsanteile erweitert werden. Enteignungs- und Entschädigungsverfahren sollen zur Beschleunigung der bodenpolitischen Maßnahmen getrennt werden können.

Von Bedeutung ist für den Einzelhandel vor allem auch die Entwicklungsgenehmigung, die sicherstellt, daß sich der städtische Verdichtungsprozeß in Abstimmung mit den notwendigen Infrastrukturmaßnahmen vollzieht.

Die potentiellen Nutzer von Standorten, die im Bebauungsplan festgelegt sind, sollen in Zukunft mehr als bisher geschützt werden. Den Gemeinden soll an allen bebauten und unbebauten Grundstücken, in denen ein Bebauungsplan besteht oder beschlossen ist, ein Vorkaufsrecht zustehen. Außerdem kann eine Gemeinde an allen anderen Grundstücken dieses Recht durch Satzung geltend machen. Dabei kann sie in bestimmten Fällen den vereinbarten Preis auf den Entschädigungswert herabsetzen (limitiertes Vorkaufsrecht). Als flankierende Maßnahme gilt die Bodenwertzuwachssteuer.

Zusammenfassung

Die Wirkungen dieser Instrumente sind von den Konzeptionen derer abhängig, die sie konkret in die Realität übertragen. Sie bringen nicht zwangsläufig die erstrebte »Ordnung der gebauten Umwelt« und einen »Schutz vor baulicher Überforderung oder Zerstörung mit Bewahrung vor kommerziellem Mißbrauch (z. B. Werbung)«.

Die Einhelligkeit unter dem Motto »Erhaltet die City« wird vielleicht zu wenig bestritten.

Die erforderlichen Relativierungen von Konzepten unterbleiben im allgemeinen. Die Relativierung von Werten muß noch eingeübt werden.

Durch Simulationsmodelle dürften unrealistische Zielvorstellungen ausgeräumt werden können.

So kann man nicht gleichzeitig einen Ausbau der City mit Einzelhandels- und Dienstleistungskapazitäten fordern und die Entvölkerung der Stadtkerne beklagen.

Unter dem Aspekt des Einzelhandels ist die Frage nach dem wünschenswerten »Gleichgewicht« zwischen der City und den Randzentren zu stellen. Eine Erhaltung der Innenstädte wird durch steten Ausbau der Einzelhandelsagglomeration in der City nicht zwingend bewirkt.

Die Suche nach der Identität neuer gemeindlicher Einheiten aufgrund der Gebiets- und Verwaltungsreform oder auch großer Stadtteile dürfte neue Konzepte für die Zentralisierung tertiärer Dienste aller Art zur Konsequenz haben.

6 Städtebauförderung ab 1. August 1971. Das Städtebauförderungsgesetz und der Städtebaubericht der Bundesregierung. Eingeleitet und zusammengestellt von Wolfgang Ullrich. – Neuwied 1971. S. 96–97.

7 Städtebauförderung ab 1. August 1971, a. a. O., S. 235.