

Zur Zeit: Magazin der Region Nordschwarzwald, 1/2016

## Die regionalplanerische Steuerung der Einzelhandelsentwicklung



# Die regionalplanerische Steuerung der Einzelhandelsentwicklung



Foto: shuterstock.com, Netika

### Damit Sie auch morgen noch vor Ort einkaufen können

Nichts ist so beständig wie die Veränderung! Dies gilt gerade für den Einzelhandel und hat sich in der Redewendung „Handel ist Wandel“ niedergeschlagen. Die Veränderungsprozesse im Einzelhandel sind häufig geprägt durch Konzentrationen auf bestimmte Einzelhandelsstandorte und durch ein stetiges Anwachsen der Verkaufsflächen. Der „Tante-Emma-Laden“ um die Ecke ist hingegen ein Auslaufmodell. Diese Veränderungen können freilich unterschiedlich bewertet werden: Einerseits wird das Einkaufen bequemer, weil man viele verschiedene Artikel in einem Laden oder konzentriert an einem Standort kaufen kann. Legt man den Fokus jedoch auf die Sicherung der Grundversorgung in den 70 Städten und Gemeinden der Region, so ist das Entstehen zu großer, der örtlichen Situation nicht angepasster Einzelhandelsstandorte gerade in dezentralen Lagen (also außerhalb der Orte oder in Randlagen) durchaus auch mit Sorge zu betrachten. Häufig gehen diese Veränderungen zulasten von kleineren benachbarten Gemeinden oder von innerörtlich gelegenen Märkten.

*Schwarzmalerei ist nicht angesagt.*

Der Regionalverband befasst sich regelmäßig mit der Ansiedlung von Einzelhandelsbetrieben, da er bei Einzelhandelsprojekten über 800 Quadratmetern Verkaufsfläche und bei der Erweiterung von bestehenden Betrieben zustimmen muss. Die grundlegende Zielsetzung des Verbandes ist dabei, die Grundversorgung der Bevölkerung in den Städten und Gemeinden möglichst flächendeckend und langfristig sicherzustellen.

#### Ausgewählte Ergebnisse der Einzelhandelsstudie

Eines vorweg: Schwarzmalerei ist nicht angesagt. Die Naterversorgung mit Waren des täglichen Bedarfs, insbesondere Lebensmitteln, funktioniert in der Region im Großen und Ganzen gut. Und dies obwohl nicht mehr in jedem Dorf ein Lebensmittelmarkt vorhanden ist.

Um auch zukünftig ausgewogenen Einzelhandelsstrukturen in der Region Rechnung tragen und Ansiedlungen in der Region noch besser bewerten zu können, ist eine solide und praxisorientierte Datengrundlage für die Steuerung der Einzelhandelsentwicklung unverzichtbar. Der Regionalverband fließt daher im vergangenen Jahr im Rahmen einer



Einzelhandelsstudie eine Bestandserhebung durchführen und Ansätze für nachhaltige Steuerungskonzepte erarbeiten. Nahezu das ganze Jahr über waren Gutachter der „imakomm-AKADEMIE“ (Aalen) in den Städten und Gemeinden der Region unterwegs und haben die Stärken und Schwächen sowie Potenziale des örtlichen Einzelhandels erkundet.

Matthias Prüller, der die Geschäftsfelder Markt- und Standortanalysen des Marktforschungsunternehmens leitet, kommt zu der grundsätzlichen Bewertung, dass in der Vergangenheit bestehende Regelungen zur Stärkung und zum Schutz der innerörtlichen Einkaufslagen durch die Regionalplanung und durch kommunale Weichenstellungen „sehr gut umgesetzt“ worden seien. Gleichwohl gebe es in etlichen Kommunen überdurchschnittlich hohe Leerstände, weshalb das Büro den deutlichen Rat gibt, künftig Einzelhandelsansiedlungen von Discountern und Vollsortimentern außerhalb der zentralen oder wohngebietsnahen Lagen tunlichst zu vermeiden.

Eine weitere Erkenntnis des Gutachtens ist, dass es „auf dem Land“ Versorgungslücken im Bereich Drogeriewaren, mit verursacht durch den Wegfall des Anbieters Schlecker, gebe.

In der Gesamtbewertung ist den Gutachtern auch aufgefallen, dass die Großstadt Pforzheim in puncto Einkaufsmöglichkeiten im „mittelfristigen Bedarfsbereich“ (u.a. Schuhe und Textilien) „kein alles überstrahlendes Oberzentrum“ sei und den Mittelzentren daher „keine wesentlichen Angebotsstrukturen wegnimmt“. Im „langfristigen Bedarfsbereich“ – etwa Möbel und Baumarktsortimente – erfülle Pforzheim seine ihm zugeordnete Funktion.

## *Einzelhandelsansiedlungen von Discountern und Vollsortimentern außerhalb der zentralen Lagen tunlichst vermeiden.*

Insgesamt betrachtet macht die Studie ein Süd-Nord-Gefälle hinsichtlich der Mittelbereiche zwischen Freudenstadt und Mühlacker aus. Dabei seien die Angebotsstrukturen im Süden der Region besser aufgestellt als im Norden und mit weniger Kaufkraftabfluss konfrontiert, wohl auch mangels konkurrierender und verkehrsgünstig gelegener Einkaufszentren in benachbarten Regionen.

Im Norden hingegen buhlen Einkaufszentren außerhalb der Region um die Kaufkraft der Bewohner im Enzkreis. So besteht ein nicht unbedeutender Kaufkraftabfluss in den Raum Ludwigsburg/Stuttgart. Gleiches gilt in Richtung Westen, da es viele Verbraucher für größere Besorgungen nach Bretten, Bruchsal und insbesondere Karlsruhe zieht.

### Starke Konkurrenz - das Internet

Eine neue Herausforderung für die Innenstadtgeschäfte ergibt sich laut Studie aus den immer stärker genutzten Einkaufsmöglichkeiten im Internet. Der stationäre Einzelhandel müsse umdenken und seine „Online-Affinität massiv ausbauen“. Dabei genüge es nicht, dass der Kunde übers Internet Waren bestellen könne. Zum Service müsse beispielsweise auch der zeitnahe, portofreie Versand gehören, so Prüller. Der Regionalverband wird sich im Juli im Rahmen der Veranstaltung „Onlinehandel – Herausforderung für den stationären Einzelhandel“ genau dieser Thematik widmen. ■



<b>INFO: imakomm AKADEMIE GmbH</b>
------------------------------------

Das Institut für Marketing und Kommunalentwicklung – IMAKOMM – wurde im Jahr 2000 in Aalen als Expertennetzwerk ins Leben gerufen. 2004 haben Prof. Dr. Holger Held als Initiator der IMAKOMM und Dr. Peter Markert als geschäftsführender Gesellschafter die imakomm AKADEMIE gegründet.

Die imakomm AKADEMIE GmbH betreut mittlerweile weit über 300 Kommunen überwiegend im süddeutschen Raum sehr erfolgreich bei Fragen zu Markt- und Standortanalysen, zur strategischen Kommunalentwicklung sowie im Bereich Markenstrategien für Kommunen.

**Kontakt:**

imakomm AKADEMIE GmbH

Ulmer Straße 130

73431 Aalen

Telefon: 07361 – 5 28 29-0

Telefax: 07361 – 5 28 29-20

E-Mail: [info@imakomm-akademie.de](mailto:info@imakomm-akademie.de)

[www.imakomm-akademie.de](http://www.imakomm-akademie.de)