# Methodische Beurteilung der Entwicklung in Einkaufskernen von Gemeinden und Stadtquartieren

Autor(en): **Vonesch, Kurt**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Plan : Zeitschrift für Planen, Energie, Kommunalwesen und Umwelttechnik = revue suisse d'urbanisme**

Band (Jahr): **29 (1972)**

Heft 2

PDF erstellt am: **28.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-782443

**Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

**Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

**http://www.e-periodica.ch**

**Dr. oec. Kurt Vonesch, Wirtschaftsplaner, Bern**

# Methodische Beurteilung der Entwicklung in Einkaufskernen von Gemeinden und Stadtquartieren

**1. Grundlage der Abklärungen**

In einer Gemeinde oder einem Stadtquartier sollen die kommerziellen Versorgungseinrichtungen gesamthaft beurteilt und für die überblickbare Zukunft Empfehlungen formuliert werden. Unter Versorgung seien Leistungen in der Vermittlung von Waren und Diensten durch den Detailhandel verstanden.

Ungefähr 50 % der Bruttoeinkommen natürlicher Personen werden heute im Detailhandel verausgabt. Einzelkaufleute treffen ihre Vorkehren meistens nur beiläufig in der weiten Gemarkung des Kollektivs. Längerfristige Tendenzen baulicher, verkehrstechnischer, bevölkerungs- und kaufkraftmässiger Entwicklung sondieren sie eher selten im Zusammenhang bzw. in kalkulierter Rücksicht auf mögliche Parallelvorstösse. Uebersättigung eines Marktgebietes, Standortzersplitterung oder auch Unterversorgung können unwirtschaftliche Auswüchse erreichen.

Derweil sich eine Gemeinde keineswegs zur Aufgabe setzt, den Konsumbedarf ihrer Bürger zu steuern, wird sie besonders im Rahmen grossräumiger Ueberbauungsmanier und der damit verflochtenen Abhängigkeiten massgeblich koordinierende Instanz für zukunftsgerechte Entwicklungsimpulse.
Die Ergebnisse solcher Abklärungen ermöglichen somit die tragbare Bemessung, Verdichtung, Belebung, Sanierung von Einkaufskernen ausserhalb der eigentlichen, höhergeordneten Angebots-City. Gesucht wird die lokale Eigenständigkeit im täglichen und periodischen Einkauf.

**2. Problematik der Bestandeswertung**

*2.1 Die Kopfquoten*

Als Kopfquote wird der Anteil Nettoladenfläche (inklusive einzelhandelsorientierter Gewerbeflächen wie u. a. in Gaststätten) je Einwohner in einem bestimmten Gebiet, beispielsweise einer Gemeinde, verstanden, oft unterteilt nach Konsumkategorien. Man glaubt mittels Kopfquoten aussagekräftige Beziehungen zu erstellen, die über das Versorgungsniveau Aufschluss geben.

Hiezu sind einige Bedenken anzumelden. Die Leistungshöhe der ausgemessenen Geschäfte, der Stand ihrer Offertattraktion sowie Verkaufsintensität, ihr Beitrag zur gesamten örtlichen Standortqualität — ganz wesentliche, dynamische Urteilselemente also — werden dabei nicht erfasst. Während für Industrieanlagen, Büros, Wohnungen derartige Wertungsbelange nur hintergründig oder nicht mitspielen, sind sie bei Ladengeschäften und ähnlichen Einrichtungen des Detailhandels wesentlich. Deshalb die moderne Kaufmigration! «Die hohe Nettoladenflächen-Kopfquote von 1,7 m² liegt weit über der angenommenen Norm von 0,9 bis 1,0 m² pro Kopf. Sie deutet die zentrale Rolle der Gemeinde in der Region an»: Dieses Abschlussurteil einer anderweitig kompetenten Studie könnte die Ueberalterung vieler Läden, deren antiquierte Vertriebspraktiken und die Gepflogenheit zahlreicher Bürger, sich auch für täglichen Bedarf erheblich im besser ausgerüsteten Nachbarort einzudecken, übersehen.

Anderseits erfahren vereinzelte Gemeinden dank der Umschichtung in der Warenverteilung durch eine einzige moderne Magnetposition von weiter Ausstrahlung tatsächlich einen unverhältnismässig hohen Kopfquotenzuwachs: so Romanel mit + 5,6 m²/Einwohner (Hypermarkt Carrefour, 6900 m² Nettoladenfläche), Spreitenbach mit + 4,1 m² (Shoppingcenter, 25 000 m²), Mels mit + 3,0 m² (Zentrum Pizolpark, 18 500 m²), Volketswil mit + 0,67 m² (Selbstbedienungswarenhaus Waro, 5000 m²), Losone mit + 0,5 m² (Verbrauchermarkt Cattori, 1720 m²).
Vertriebsformen und Standorte werden weiterhin der Bereinigung unterworfen. Das Sterben schwacher und kleiner Läden vollzieht sich beschleunigt. Während der letzten beiden Jahre schlossen in der Schweiz rund 2800 Detailbetriebe aller Branchen, partiell durch Zusammenlegung von Standorten und geräumigeren Neueröffnungen verursacht. Dies sind rund 7 % des Totalbestandes. Für 1970 meldet allein der private Lebensmittelhandel eine Einbusse von annähernd 1000 Einheiten. Die seit

längerem stete Abnahme der Geschäftsstellen wird keineswegs zwingend gleichenorts kompensiert. Schliesslich sind die Umsätze und Ertragsergebnisse je Quadratmeter selbst in mittelstädtischen und ländlichen Gegenden bei Vertretern der nämlichen Branche dermassen unterschiedlich, dass die Kopfquote, die ihr Informationsgewicht erst eigentlich durch Umsetzung in Einkommensanteile erhielte, eine recht heikle, von Fall zu Fall vorsichtig zu nutzende Wertungshandhabe darstellt.

*2.2 Reine Umsatzangaben*

Direkte Umsatzangaben könnten etwa den Steuerveranlagungen entstammen. Für den Wirtschaftsplaner wären sie natürlich ein äusserst vertrauliches Material. Doch auch hier ergeben sich Vorbehalte, die reine Umsatzbetreffnisse als gelegentlich höchst irreführend darstellen. Beispielsweise:

— Laden- und Werkstattumsätze eines Elektrofachgeschäftes werden in einer Pauschale notiert. Die Werkstattumsätze mögen infolge von Bau- und Montagearbeiten viel erheblicher sein als jene im Laden. Bei einer Versorgungsschätzung der umschriebenen Art müssten sie aber grösstenteils entfallen.
— Ein Papeterist mit Laden tätigt zu 50 % Grosslieferungen an Büros. Seine Umsatzpauschale müsste für den reinen Laden- bzw. Privatverkehr angemessen reduziert werden.
— Ein Tabakspezialgeschäft verzeichnet (ebenfalls im Sinne der steuerlichen Umsatzpauschale) ein Betreffnis, das zu drei Vierteln aus Engrosverkäufen insbesondere zuhanden des Gastgewerbes besteht. Doch wären nur die Ladenumsätze massgebend. Die darüber hinausgehenden Anteile, sofern sie lokale Grossabnehmer betreffen, würden sonst den im Einzugsgebiet verfügbaren Einkommen doppelt belastet: einmal als Engrosumsatz, dann als gastgewerblicher Detailumsatz.
— Ganz ähnlich wie beim Tabakspezialisten verhält es sich mit den reinen Umsatzangaben von Bäckern, Metzgern, Molkereifachgeschäften, Blumenläden usw. Brauchbar sind allein die eigentlichen Detailvolumen, einschliesslich der privaten Hauslieferdienste.
— Umgekehrt ist bei einem Stoffladen, dessen Inhaber nebenher die Privatkundschaft bereist, der Laden- zusammen mit dem Reiseumsatz sinngemäss für den besonderen Wertungszweck bestimmend.
— Nicht zu übersehen ist, dass bei Familienbetrieben durchaus die Möglichkeit zur Umsatz-«Hinterziehung» besteht. Auch aus dieser Sicht sind Berichtigungen nötig.

Immerhin wären steuerliche Umsatzangaben für den Sachverständigen ein wertvolles Hilfsmittel, um angemessene Verfeinerungen vorzunehmen.

**3. Wertende Inventur**

*Als objektivierende Alternative* sei nun die «wertende» Bestandesaufnahme nachfolgend kurz erläutert. Sie setzt laufende praktische Erfahrung mit Spezialgeschäften diverser Branchen, Supermärkten, Verbrauchermärkten, Einkaufszentren — also den neuzeitlichen Vertriebsformen — voraus. Perfektion in der Schätzung bietet auch die «wertende» Inventur nicht. Allerdings eignet sie sich für realistischere Aussagen. Zudem schliessen Projektionen keine Dauervisionen ein. Sie sind im Lichte der sich verschiebenden Verhältnisse in Abständen zu überprüfen. Für ein rationales wirtschaftliches Handeln bleiben sie jedoch unerlässlich.

Erfasst werden alle einzelhandelsrelevanten Geschäfte eines Einzugsgebietes. Die Brancheneinordnung erfolgt auf Grund der im Jahresmittel vorherrschenden Angebote, wobei in Grenzfällen durchaus Verwischungen oder gar unterschiedliche Sortimente auftreten. *Einzelhandelsrelevant sind Geschäftsstellen, die betont auf Zulaufkundschaft ausgerichtet sind,* demnach ebenfalls mobile Läden wie Verkaufswagen. Ferner gehört die indirekte Belieferung durch Versandhäuser zur einschlägigen Umsatzgruppe. Ladenähnliche Lokale von montageintensiven Gewerben (bei Sanitärfirmen etwa), von Versicherungsagenten, Annoncenexpeditionen und dergleichen werden dagegen nicht berücksichtigt.

Zu verschiedenen Saisons, Wochentagen, Tageszeiten werden die Geschäfte nach Erfahrungskriterien mit einer konkreten Umsatzvorstellung als «mittel», «gut» oder «sehr gut» eingestuft. Umsatzschätzungen bei grösseren Betrieben erfahren Absicherung durch vertrauliche Rücksprache mit den betreffenden Leitungen. Dabei ist nicht die absolute Umsatzhöhe zur Qualifizierung massgeblich, sondern *der aus Sortiment und kaufmännischer Wendigkeit sprechende zukunftsbeständige Aktivitätseindruck.* Dieser Eindruck kann bei einem kleinen Geschäft mit «sehr gut» kotiert sein, indes ein bedeutenderes nach Massgabe der Verkaufsfläche, des vielleicht vorzüglichen Standorts, der branchenkonformen und — bei Filialen — firmatypischen Erwartung gelegentlich lediglich die Stufe «mittel» verdient.

Zu den drei Basisbewertungen fügt sich eine separate «Sonderwertung» für zulaufintensive kommerzielle Betriebe wie Banken, Poststellen, wonach deren Bedeutung neutral gewichtet wird. Ein Postamt beispielsweise, in Verbindung mit örtlichen Kaufgängen zwar äusserst wichtig, ist nicht vom «zukunftsbeständigen Aktivitätseindruck» her erfassbar.

Mit «mittel» beurteilte Leistungsstellen werden kalkulatorisch als nicht zukunftsbeständig eliminiert.

Die Umsatzvorstellung der verbleibenden Inventurgeschäfte wird alsdann veranschlagt, ebenso das nach verkehrstechnischen, topographischen Beziehungen (u. a. Käuferbefragungen zur Ermittlung der Kaufschwelle) im Einzugsgebiet theoretisch verfügbare Einkommenstotal für Verbrauchs- und Gebrauchsausgaben der privaten Haushalte. Diese Globalsumme erfährt darnach eine Erhöhung von zwei Seiten: der vorsichtig budgetierten Bevölkerungsvermehrung plus dem zurückhaltend eingesetzten *realen* Kaufkraftzuwachs, beides auf die mittelfristig überblickbare Zukunft von etwa zehn Jahren projiziert. Damit sind vergleichbare Grössenordnungen vorhanden:

— Heutige Umsatzvermutung relevanter «guter» und «sehr guter» Vertriebsstellen im Einzugsgebiet, unterteilt nach Sortimentstypen, das heisst periodischem und aperiodischem Bedarf.
— Verfügbare Einkommensteile in wertstabile Realfranken zur überblickbaren Zukunft umgesetzt.

Dazwischen besteht, sofern keine Ueberbesetzung zutrifft, ein Angebotsvakuum, weshalb das praxisgerichtete Ermittlungsverfahren in Anlehnung an amerikanische Usanzen mit *Vakuummethode* bezeichnet werden kann. *Das «Vakuum» bildet die Handhabe zur inskünftig tragbaren Ergänzung mit Einrichtungen des Detailhandels und Servicegewerbes.* Nach dem «Vakuum» beurteilt man den zukünftigen Standortwert und -rang, wobei zutreffende Verfeinerungen hier nicht erörtert werden, wie die Berücksichtigung eines projektierten Freiland-Shoppingcenters der Umgebung, die unterschiedliche Versorgungsaufgabe eines Kaufkerns je nach Einwohnerzahl.

Zur Synthese ist der stete vertriebliche Strukturwandel von gravierender Bedeutung. Die wertende, interpretierende Inventur verschiedener Entwicklungsbestände liefert das sachlich abgesicherte Urteilshinterland. Letztlich bleibt aber ein Bereich der unwägbaren, schöpferischen Fachintuition. Sie gemahnt, Spielraum zur Umsatzäufnung leistungsfähiger bestehender Geschäfte sowie für anderweitige Entfaltung im Einzugsgebiet zu belassen, die besondere Kaufattraktion eines naheliegenden Schwerpunktes einzusetzen und die Kaufkernverdichtung nicht hypothetisch auf den letzten errechenbaren Potentialfranken abzustützen.