

## NUTZUNGSABFOLGEN AN EINZELHANDELSSTANDORTEN IN GESCHÄFTSGEBIETEN UNTERSCHIEDLICHER WERTIGKEIT

Mit 3 Abbildungen und 7 Tabellen

GÜNTER HEINRITZ

*Summary:* Utilization sequences at retail trade locations in business districts of varying rank

The spatial consequences of the structural change in trade are undoubtedly a highly topical subject for geographers, as dealing with it seems only reasonable with spatial differentiation. This paper analyses 3602 retail shop locations of differing centrality in the Munich area and northern Upper Bavaria, which were observed between 1981 and 1986, and particularly with those 485 locations where shops disappeared during the observation period. There was a total of 1686 retail shop disappearances, 727 of which we had registered at the beginning of the project, but in only half of these cases was the location given up along with the closure of the business. Those locations of shops which already existed in 1981 clearly proved to be more worthwhile than »new« locations, where retail shops were opened after 1981, but 21% of which failed.

The paper demonstrates how the locations which were given up by retail trade are spread over the test areas and what their successive use is. As for the features of the area which contribute to a location's entire loss of its retailing function, the data show that the number of opportunities for customers to combine different activities in one trip (e.g. other shops and service industries), proved to have a strong influence on the persistence of shops and shop locations respectively.

### 1 Einleitung

In den vergangenen zwei bis drei Jahrzehnten hat ein tiefgreifender Strukturwandel im Einzelhandel der Bundesrepublik Deutschland dazu geführt, daß einerseits auf mancher grünen Wiese sich große Einzelhandelsbetriebe, Verbrauchermärkte, Möbelriesen oder Shopping-Center niedergelassen haben und andererseits der „commercial blight“ – von nord-amerikanischen Innenstädten wohl bekannt – auch in deutschen Städten als „Ladensterben“ in Erscheinung getreten ist. Die räumlichen Folgen des Strukturwandels im Handel sind ohne Zweifel für Geographen ein höchst aktuelles Thema, weil seine Behandlung ja nur in räumlicher Differenzierung sinnvoll erscheint.

Ziel fünfjähriger Beobachtungen zwischen 1981 und 1986 in insgesamt 26 Testgebieten unterschied-

licher Zentralität im Raum München und nördlichen Oberbayern war es, Fluktuation bzw. Persistenz im Betriebsbestand des Einzelhandels nach Umfang und Art zu bestimmen. Die Ergebnisse dieser Untersuchung liegen mittlerweile vor (MGH 63). Im vorliegenden Beitrag geht es denn auch nicht um den betrieblichen Wandel im Einzelhandel, sondern um *Standorte*, insbesondere um jene, an denen während der Beobachtungsperiode Betriebe abgegangen sind.

Bereits die Analyse der Entwicklung der Betriebe unserer Testgebiete hatte den Stellenwert räumlicher Aspekte gezeigt. So haben sich zum einen die Werte für Persistenz und Fluktuation im Betriebsbestand als gebietsspezifische Größen erwiesen. Die einzelnen Testgebietskategorien unterscheiden sich nicht nur bezüglich der Neuzugänge, fehlgeschlagenen Gründungen, Schließungen und Wegverlagerungen von Betrieben, sondern weisen auch hinsichtlich der Kombination dieser Vorgänge große Unterschiede auf (s. Tab. 1).

Zum anderen hat sich das Kopplungspotential eines Standortes als ein Merkmal erwiesen, das für

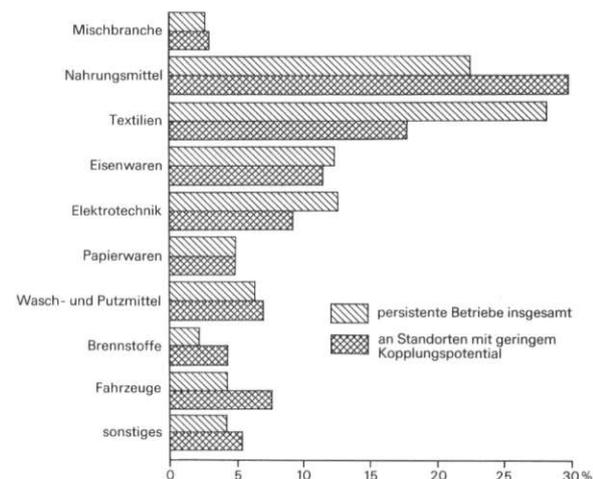


Abb. 1: Persistente Betriebe an Standorten mit geringem Kopplungspotential

Persistent enterprises by sector at locations with a low linkage potential

Tabelle 1: Änderungsparameter\*<sup>1)</sup> nach Testgebietskategorien 1981 bis 1986

Parameters of change for the categories of test areas, 1981-1986

Testgebietskategorien		Anteil der persistenten Betriebe (%)	Zuwachs (%)	Verlust (%)	Wachstum (%)	Veränderung (%)	Veränderungseffektivität
München	Anz.	78,7	29,7	29,7	0,0	59,4	0.00
Innenstadt	in qm	92,6	11,7	8,6	6,8	25,4	+ 0.27
München	Anz.	70,5	51,5	49,9	5,6	97,4	+ 0.06
Mittelzentren	in qm	79,0	18,4	24,2	2,7	54,1	+ 0.05
München nicht zentrale Testgebiete	Anz.	75,4	31,6	35,1	- 3,5	66,7	- 0.05
	in qm	61,6	17,3	42,8	- 25,2	63,8	- 0.40
Ingolstadt	Anz.	68,9	46,7	45,2	1,5	91,8	+ 0.02
Innenstadt	in qm	75,1	18,3	29,4	- 7,0	53,7	- 0.13
Dachau	Anz.	77,0	38,4	33,6	4,8	71,9	+ 0.06
	in qm	83,0	22,9	22,5	8,5	54,6	+ 0.16
Mittelzentren ländl. Raum	Anz.	76,2	38,9	35,0	13,9	77,9	+ 0.05
	in qm	84,0	33,4	23,1	17,4	69,7	+ 0.25
Unterzentren Suburbia	Anz.	74,7	73,6	50,9	22,7	124,5	+ 0.18
	in qm	64,0	104,4	70,6	38,7	180,8	+ 0.21
Unterzentren ländl. Raum	Anz.	84,4	24,3	26,0	- 1,7	50,3	- 0.04
	in qm	90,3	26,1	13,4	23,7	50,8	+ 0.47
nicht zentrale Orte	Anz.	81,8	15,2	19,7	- 4,5	34,8	- 0.13
	in qm	84,4	11,1	16,6	- 2,2	32,4	- 0.07
Insgesamt	Anz.	76,0	38,7	35,7	3,0	74,4	+ 0.04
	in qm	84,1	23,7	21,1	8,1	52,8	+ 0.15

- \*<sup>1)</sup> Zuwachs = Anteil aller Zugänge am Grunderhebungsbestand 1981  
 Verlust = Anteil aller Abgänge am Grunderhebungsbestand 1981  
 Wachstum = Verhältnis Veränderungssaldo (Zugänge - Abgänge) zum Grunderhebungsbestand 1981  
 Veränderung = Verhältnis Veränderungsvolumen (Zugänge + Abgänge) zum Grunderhebungsbestand 1981  
 Veränderungseffektivität = Verhältnis Veränderungssaldo zu Veränderungsvolumen

das Schicksal von Einzelhandelsbetrieben von großer Bedeutung ist (s. Abb. 1). Das Kopplungspotential ist aus der Sicht der Kunden jener Teil der Gesamtattraktivität eines Standortes, der sich externen Effekten verdankt. Es kann deshalb in einem ersten, sehr stark vereinfachenden Zugriff durch die Anzahl der in einem Umkreis von 150 m vorhandenen Dienstleistungs- und Einzelhandelseinrichtungen gemessen werden. An Standorten mit sehr hohem Kopplungspotential lag der Anteil persistenter Betriebe klar über dem Durchschnitt, dort aber, wo dieses Kopplungspotential geringer war, blieb er ebenso deutlich darunter. Nur für Standorte mit besonders geringem Kopplungspotential ließen sich wiederum hohe Anteile persistenter Betriebe berechnen. Da der Anteil persistenter Betriebe am Gesamtbetriebsbestand 1986

um so höher liegt, je weniger *neue* Betriebe in der betreffenden Standortkategorie hinzugekommen sind, kann man also sagen, daß neue Betriebe sich bei ihrer Standortsuche auf Standorte mittlerer und guter Qualität konzentriert haben. Die Interpretation liegt nahe, daß für viele neuen Betriebe Standorte in schlechter Lage nicht interessant, in sehr guten Lagen aber nicht erreichbar waren, weil dort entweder keine Flächen frei oder sie finanziell nicht erschwinglich waren (was bei dem in der BRD gültigen Mietrecht für gewerblich genutzte Flächen praktisch auf das gleiche hinausläuft).

Unter den Betrieben, die an Standorten mit geringem Kopplungspotential durchgehalten haben, sind zum einen solche, die nicht Mieter, sondern Eigentümer ihrer Geschäftsflächen sind, zum anderen aber

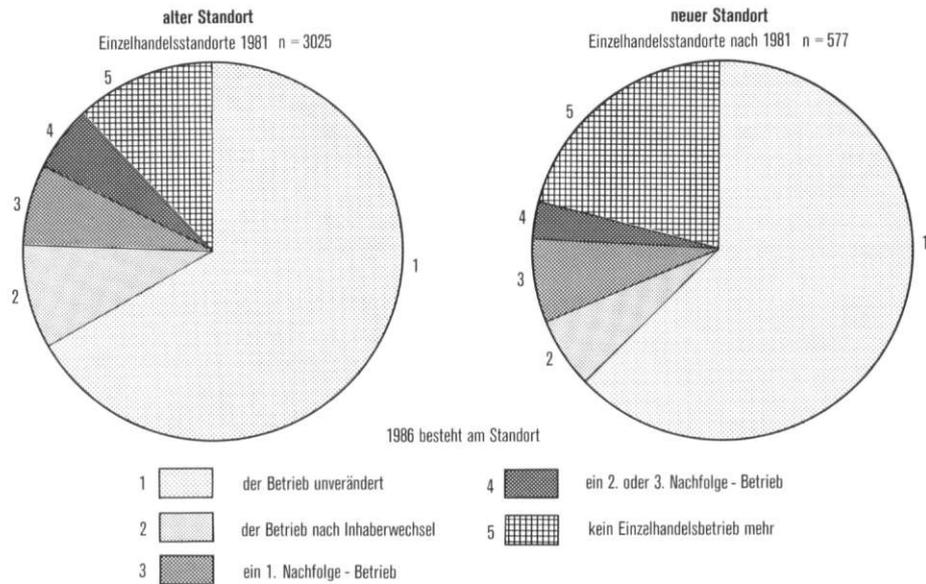


Abb. 2: Standortkarrieren „alter“ und „neuer“ Standorte  
The careers of “old” and “new” locations

viele großflächige Betriebe, die die fehlenden Kopplungsmöglichkeiten durch ein breites Sortiment, d. h. durch ihr internes Kopplungspotential kompensieren können. Dabei sind die Branchen Lebensmittel, Möbel und Hausrat sowie Kraftfahrzeuge und Brennstoffe an Standorten geringen Kopplungspotentials deutlich überproportional, die Branchen Gesundheitsbedarf, Textilien und persönlicher Bedarf dagegen ebenso klar unterproportional unter den persistenten Betrieben zu finden.

Ungeachtet ihres – im Vergleich zu Lagen mittlerer Standortqualität – höheren Anteils persistenter Betriebe beweisen Standorte mit besonders geringem Kopplungspotential aber keineswegs, daß die Ausstattung des Umfeldes eines Standortes mit „Gelegenheiten“ für die Qualität des betreffenden Standortes irrelevant wäre. Doppelt so oft, wie dies im Durchschnitt aller Standortkategorien der Fall gewesen ist, war bei Betriebsaufgaben in dieser Standortkategorie nämlich zu registrieren, daß sich hier kein anderer Einzelhandelsbetrieb als Nachfolger gefunden hat, der betreffende Standort also seine Einzelhandelsfunktion ganz verloren hat.

Gerade den aufgegebenen Standorten und ihrer Nachfolgenutzung gilt im folgenden besonderes Interesse: Wie verhalten sich die Zu- und Abgänge von Betrieben zur Fluktuation der Standorte? Wie verteilen sich die vom Einzelhandel aufgegebenen Standorte auf die Testgebiete und welche Nachfolgenutzung erfahren sie? Welche Merkmale des Stand-

ortraumes tragen dazu bei, daß ein Standort seine Einzelhandelsfunktion ganz verliert? Welche Bedeutung kommt dabei der Veränderung des Kopplungspotentials eines Standortes zu?

## 2 Die Fluktuation von Betrieben und Standorten im Überblick

Von den insgesamt 3602 Standorten, an denen zu Projektbeginn und in den anschließenden fünf Jahren jemals ein Einzelhandelsbetrieb angetroffen worden war, waren 485 bei Abschluß des Projektes im Oktober 1986 nicht mehr vom Einzelhandel genutzt (s. Abb. 2). Verglichen mit der Fluktuation im Betriebsbestand ist das keine sehr große Zahl, waren während der Beobachtungszeit doch insgesamt 1172 Zugänge und 1080 Abgänge von Einzelhandelsbetrieben zu verzeichnen. Von den abgegangenen Betrieben gehörten 727 zum Grunderhebungsbestand, aber nur in der Hälfte dieser Fälle wurde zugleich mit dem Betrieb auch der Standort aufgegeben. Es erfolgten also rund die Hälfte aller Betriebszugänge in Ladenlokalen, die durch Wegzug oder Geschäftsaufgabe eines Vorgängerbetriebes frei geworden waren.

Nur 12%, d. h. 362 der 3025 Standorte des Grunderhebungsbestandes waren 1986 ohne Einzelhandelsnutzung. Die Geschäftsstandorte, die 1981 bereits existierten, haben sich damit deutlich besser bewährt als „neue“ Standorte, an denen nach 1981 Einzelhandelsbetriebe eröffnet worden sind. Von den insge-

Tabelle 2: Einzelhandelsstandorte von 1981 ohne Einzelhandelsfunktion 1986 (ehemalige Standorte) nach Testgebietskategorien

Testgebietskategorien	Zahl der Standorte 1981	davon 1986 ohne Einzelhandelsfunktion absolut	in %
München Innenstadt	687	57	8,3
München Mittelzentren	305	34	11,1
München nicht zentrale Testgebiete	114	15	13,2
Ingolstadt Innenstadt	392	63	16,1
Dachau	399	35	8,8
Mittelzentren im ländlichen Raum	660	91	13,8
Unterzentren in Suburbia	163	30	18,4
Unterzentren im ländlichen Raum	173	18	10,4
nicht zentrale Orte	132	19	14,4
Insgesamt	3025	362	12,0

samt 577 Standorten, an denen zwischen 1981 und 1986 Einzelhandelsnutzungen neu aufgenommen worden sind, sind immerhin 21% gescheitert, d. h. 123 Standorte waren zu Ende des Projektes wieder ohne Einzelhandelsfunktion.

Betrachtet man die Einzelhandelsstandorte von 1981 ohne Einzelhandelsfunktion im Jahr 1986 (s. Tab. 2), so fällt sofort auf, daß ihr Anteil in den einzelnen Testgebietskategorien sehr unterschiedlich ist. Er liegt in der Münchner City mit 8% nicht einmal halb so hoch wie in den suburbanen Unterzentren, in denen er nicht weniger als 18% beträgt. Diese Testgebietskategorien heben sich auch hinsichtlich der Entwicklung ihres Einzelhandels-Betriebsbestandes markant voneinander ab. Die Münchner Innenstadt ist insgesamt durch hohe Persistenz und geringe Fluktuation gekennzeichnet und weist, bezogen auf die Zahl der Betriebe, ein Nullwachstum auf. Die Münchner City erweist sich also als ein Standortraum besonders hoher Stabilität. Die suburbanen Unterzentren sind dagegen die Testgebietskategorie mit der höchsten Veränderungseffektivität. Ihr hohes Wachstum verdankt sich sehr hohen Zuwachsraten,

Tabelle 3: Abgegangene Betriebe und aufgegebene Standorte des Grunderhebungsbestandes nach Branchen

Branche	abgegangene Betriebe	Standort	
		behält Einzelhandelsfunktion (in %)	verliert Einzelhandelsfunktion (in %)
Nahrungsmittel	126	41	59
Apotheke, Drogerie, Optik	31	46	54
Textilien, Schuhe	214	59	41
pers. Bedarf, Freizeit	154	51	49
Möbel, Hausrat, Wohnen	129	52	48
Kfz- und Brennstoffe	52	31	69
Mischbranche	6	84	16
Summe	712	50	50
k. A.	15		
Summe	727		

denen erstaunlich hohe Abgangsrate gegenüberstehen. Solche Werte hoher Fluktuation indizieren einen relativ „jungen“ Standortraum. Insofern ist es nicht verwunderlich, daß auch der Anteil ganz aus der Einzelhandelsnutzung gefallener Standorte hier einen Spitzenwert erreicht, da, wie oben gezeigt, alte Standorte sich durchwegs besser bewähren als junge.

Prüft man, welchen Branchen die Betriebe angehört haben, die 1981 an den 1986 nicht mehr vom Einzelhandel genutzten Standorten anzutreffen waren, so ergeben sich Branchen-Anteilswerte, die durchaus nicht jenen entsprechen, die die Branchen an den Betriebsabgängen insgesamt haben (s. Tab. 3). Die Wahrscheinlichkeit, daß der Abgang eines Betriebes zugleich auch das Ende der Einzelhandelsnutzung seines Standortes überhaupt bedeutet, ist also nicht bei allen Branchen gleich hoch. So sind im Fall von Standorten von Textilbetrieben nur 40% nach dem Abgang des Betriebes ohne Nachfolgenutzung durch einen anderen Einzelhandelsbetrieb geblie-

Tabelle 4: Die Entwicklung des Kopplungspotentials der Standorte  
The development of the locations' linkage potential

Testgebiets- kategorien	Anteil der Standorte, für die das Kopplungspotential 1986		
	niedriger als 1981	unverändert gelegen ist (in %)	höher
München Innenstadt	7	62	31
München Mittelzentren	17	38	45
München nicht zentrale Testgebiete	17	29	54
Ingolstadt Innenstadt	6	34	60
Dachau	12	48	40
Mittelzentren im ländlichen Raum	17	37	46
Unterkentren in Suburbia	10	30	60
Unterkentren im ländlichen Raum	15	50	35

ben, während Standorte des Kfz- und Brennstoffhandels in 2 von 3 Fällen nach Schließung dieser Betriebe keine Einzelhandelsfunktion mehr haben. In solchen Unterschieden spiegeln sich offensichtlich die unterschiedlichen Ansprüche, die einzelne Branchen an die Qualität ihres Standortraumes stellen.

### 3 Die Entwicklung des Kopplungspotentials der Standorte

Angesichts der Bedeutung, die dem Kopplungspotential des Standortraumes für einen Einzelhandelsstandort zukommt, liegt es nahe zu fragen, welchen Einfluß Veränderungen dieses Kopplungspotentials während der Beobachtungszeit auf den Fortbestand von Einzelhandelsstandorten gehabt haben. Berechnet man für jeden Standort von 1981 die Veränderungen des Kopplungspotentials, die aus den Zu- bzw. Abgängen von zentralen Einrichtungen im Umkreis des jeweiligen Standortes ( $r = 150$  m) resultieren, so schwanken sie bei einem Mittelwert von 2,15 zwischen  $-14$  und  $+27$ , erreichen also - gemessen in absoluten Zahlen - keineswegs dramatische Größenordnungen.

Auch bezüglich der Entwicklungstendenzen des Kopplungspotentials unterscheiden sich die untersuchten Testgebiete sehr deutlich (s. Tab. 4). Geringe

Tabelle 5: Die prozentuale Veränderung des Kopplungspotentials der Standorte von 1981 bis 1986

Prozentuale Veränderung	Standorte	
	absolut	in %
$< -25\%$	40	1,4
$-25\%$ bis $< -5\%$	295	10,3
$-5\%$ bis $+5\%$	1277	44,6
$>5\%$ bis $25\%$	887	31,0
$>25\%$ bis $100\%$	306	10,7
$>100\%$	59	2,1
Summe	2864	100

(612 miss. cases)

Veränderungen des Kopplungspotentials waren in der Münchner Innenstadt und in dem im Münchner Verdichtungsraum gelegenen Mittelzentrum Dachau zu beobachten. Am stärksten positiv war seine Entwicklung in der Innenstadt von Ingolstadt und in den Unterkentren des suburbanen Raumes. Deutliche „Entmischungstendenzen“, d. h. ein Nebeneinander von Standorträumen mit positiver und mit negativer Entwicklungstendenz des Kopplungspotentials, finden sich in den Testgebieten Münchens außerhalb der Innenstadt und in den Mittelzentren des ländlichen Raumes, am wenigsten positiv verlief die Entwicklung des Kopplungspotentials in den Unterkentren des ländlichen Raumes. Diese Bewertungen gelten auch dann, wenn die Veränderungen des Kopplungspotentials nicht in absoluten Zahlen, sondern relativ als Quotient der Zahl der Gelegenheiten im Standortumkreis von 1981 und von 1986 berechnet werden (s. Tab. 5). Dabei zeigt sich, daß fast die Hälfte aller Standorte keine wesentliche Veränderung ihres Kopplungspotentials ( $-5\%$  bis  $+5\%$ ) erfahren hat (44% aller Standorte). Nur für etwa 10% der Standorte hat sich das Kopplungspotential verschlechtert (Veränderung  $> -5\%$ ), in den restlichen Fällen war eine Verbesserung des Kopplungspotentials zu registrieren.

Eine solche Einstufung auf der Grundlage relativer Zahlen ist aber insofern problematisch, als die jeweilige Prozentbasis, d. h. die Zahl der Gelegenheiten von 1981, doch recht unterschiedlich groß ist und so das Hinzukommen von zwei oder drei Betrieben in dem einen Fall als Verbesserung von 50% erscheint, in einem anderen Fall nur einen prozentualen Zuwachs von weniger als 5% bedeutet. Um dem Rechnung zu tragen, werden im folgenden Standorte in

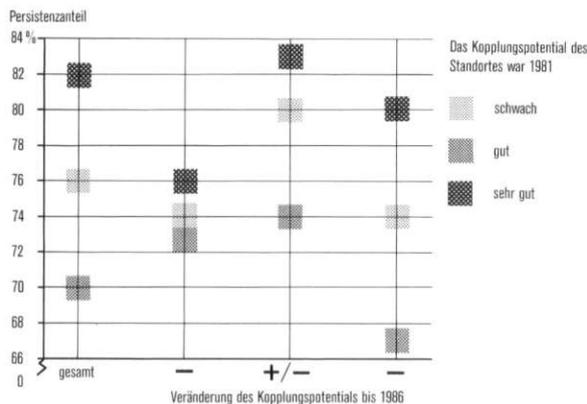


Abb. 3: Persistente Standorte nach Standortqualität  
Persistent locations according to locational qualities

Lagen geringen bis mittleren Kopplungspotentials (d. h. mit bis zu 40 Gelegenheiten im Umkreis von 150 m) unterschieden von Standorten guten und sehr guten Kopplungspotentials (41–80 bzw. 80 Kopplungsgelegenheiten). Berechnet man für jede der drei Gruppen – differenziert nach dem Entwicklungstrend des Kopplungspotentials – die Anteile von Standorten persistenter Betriebe bzw. von Standorten, die ihre Einzelhandelsfunktion ganz verloren haben, so ergeben sich deutliche Unterschiede (Abb. 3).

Abb. 3 zeigt, daß der bereits erwähnte Einfluß, den das Kopplungspotential eines Standortes auf die betriebliche Persistenz hat, zwar ungeachtet der jeweiligen Veränderungen des Kopplungspotentials besteht, doch bleiben solche Änderungen nicht ohne Wirkung: Bei jenen Standorten, in deren Umfeld das Kopplungspotential geringer geworden ist, sind die Unterschiede im Persistenzanteil noch gering, sie sind größer, wenn sich das Kopplungspotential nicht verändert hat und sie sind besonders stark ausgeprägt, wenn sich die Zahl der Kopplungsmöglichkeiten im Umkreis des Standortes erhöht hat.

Zugleich fällt auf, daß unabhängig vom Niveau des Kopplungspotentials die Persistenzanteile jeweils dann am höchsten liegen, wenn sich im Standortumfeld die Zahl der Kopplungsmöglichkeiten nicht verändert hat. In der Tat läßt sich für Standorte persistenter Betriebe eine durchschnittlich geringere Verbesserung ihres Kopplungspotentials berechnen als für solche Standorte, an denen Nachfolgebetriebe zu finden sind. In einem dynamischen Standortumfeld sind Veränderungen in der Nutzung eines Standortes offenbar häufiger, wiederum ein Hinweis darauf, wie abhängig Standorte von ihrem räumlichen Umfeld sind.

Betrachtet man dagegen die Anteile von Standorten, die ihre Einzelhandelsfunktion ganz verloren haben, so sind diese bei sehr gutem Kopplungspotential erwartungsgemäß gering und betragen nur wenig mehr als die Hälfte der Werte, die bei schwachem Kopplungspotential zu registrieren sind. Auf den ersten Blick überraschend aber ist, daß Standorte, die hinsichtlich ihres Kopplungspotentials zwischen beiden Kategorien liegen, bezüglich der Anteile aufgegebener Standorte keine „mittlere“ Position einnehmen, sondern Werte erreichen, die Standorten in schwachen Lagen entsprechen. Insbesondere Standorte in guten Lagen, deren Kopplungspotential sich zum Positiven hin verändert hat, zeigen also nicht nur eine besonders hohe Fluktuation an Einzelhandelsbetrieben, sondern waren offenbar auch für andere Nutzer, d. h. vor allem für Dienstleistungsbetriebe wie Reisebüros, Banken oder Bistros von so großem Interesse, daß im Wettbewerb um sie nicht nur viele Einzelhandelsbetriebe aufstecken mußten, sondern ein Teil dieser Standorte dem Einzelhandel überhaupt verloren gegangen ist.

#### 4 Nachfolgenutzungen aufgegebener Einzelhandels-Standorte

Mit der Feststellung, daß die Einzelhandelsfunktion eines Standortes entfallen ist, ist noch nichts darüber gesagt, wie sich dies auf das für die Qualität eines Standortraumes relevante Kopplungspotential auswirkt. Sofern nämlich an die Stelle eines Einzelhandelsbetriebes ein Dienstleistungsbetrieb mit entsprechendem Publikumsverkehr tritt, verändert sich das Kopplungspotential ja nicht zum Negativen. Dies muß man insbesondere bei den suburbanen Unterzentren und bei der Innenstadt Ingolstadts berücksichtigen. Sie zeigen zwar die höchsten Anteile aufgegebener Einzelhandelsstandorte, doch haben hier fast  $\frac{1}{3}$  der Standortabgänge keine Verminderung des Kopplungspotentials zur Folge, da die betroffenen Standorte von Dienstleistungsbetrieben eingenommen worden sind.

Das Kopplungspotential des Standorts verschlechtert sich, wenn es zu keiner zentralitätsrelevanten Nachfolgenutzung kommt, d. h. das Ladenlokal leer steht, nur noch als Lager benutzt wird oder das gesamte Gebäude abgerissen wird (s. Tab. 6). Letzteres wird freilich in der Regel nur eine Übergangserscheinung sein, denn gewöhnlich tritt an die Stelle des Abbruchs ein Neubau, der dann meist größere, moderne Ladenflächen bereitstellt.

Der unterschiedliche Umfang, in dem in den einzelnen Testgebieten der Verlust von Standorten

Tabelle 6: Anteil und Nutzung ehemaliger Einzelhandelsstandorte 1986 nach Testgebietsgruppen

Percentage change of the linkage potential of the location by categories of test areas, 1986

Testgebietskategorie	Nutzung (Angaben in %)			ehemalige Standorte insgesamt
	Dienstleistung	Lager oder leerstehend	abgerissen	
München Innenstadt	2,5	3,4	2,5	8,3
München Mittelzentren	3,0	5,2	3,0	11,1
München nicht zentrale Testgebiete	3,5	7,9	1,8	13,2
Ingolstadt Innenstadt	5,1	5,4	5,6	16,1
Dachau	2,0	4,8	2,0	8,8
Mittelzentren im ländlichen Raum	2,1	9,1	2,6	13,8
Unterzentren in Suburbia	6,7	7,4	4,3	18,4
Unterzentren im ländlichen Raum	2,3	6,9	1,2	10,4
nicht zentrale Orte	3,0	11,4	0	14,4
Insgesamt	3,0	6,2	2,8	12,0

durch Gebäudeabbruch zu beobachten war, ist also je nach zeitlicher Perspektive unterschiedlich zu bewerten: Kurzfristig gesehen beeinträchtigt der damit verbundene Ausfall von Einzelhandelsbetrieben zwar das Kopplungspotential, doch dürfte auf mittlere Sicht damit eher eine Aufwertung des Standortraumes verbunden sein. Es ist deshalb wohl kein Zufall, daß besonders im möglichen Oberzentrum Ingolstadt mit 5,6% der Standorte von 1981 der höchste Wert für die Abgangsart „Abbruch“ gemessen wurde, da Ingolstadt mit seiner Stadtsanierung im Vergleich zur Münchner Innenstadt doch erheblich im Rückstand war, andererseits hier aber Investitionen im höheren Maße als in Mittelzentren im ländlichen Raum lohnend erscheinen.

Das gilt auch für die Unterzentren im suburbanen Bereich, in denen gerade wegen günstiger Wachstumsaussichten ein erheblicher Teil der traditionellen Bausubstanz in alten Dorfkernen abgebrochen wird, um neue Objekte zu ermöglichen. Deshalb liegen dort die Werte für den Standortabgang durch Abriss mit 4,3% ebenfalls deutlich über dem Durchschnitt, während der Verlust von Standorten durch Abriss in allen Testgebieten mit geringer bzw. fehlender Zentralität, also in Standorträumen besonders geringen

Kopplungspotentials, nur sehr selten, wenn überhaupt beobachtet werden konnte. Es paßt zu diesem Bild, daß gerade in den zuletzt genannten Testgebieten die Nachfolgenutzung „Lager“, also eine nicht-zentrale Funktion, am häufigsten anzutreffen ist.

Zwischen der Geschäftsaufgabe bzw. dem Auszug eines Einzelhandelsbetriebes und dem Beginn einer neuen Nutzung des Standortes verstreicht notwendigerweise stets einige Zeit, in der kleinere Umbauten und Renovierungsarbeiten, Lieferfristen für die neue Einrichtung etc. abgewartet werden müssen. Der solcherart bedingte kurzfristige Leerstand eines Ladenlokals hat selbstverständlich nichts mit der Qualität des Standortes zu tun. Anders verhält es sich aber in den Fällen, in denen zunächst überhaupt kein neuer Interessent als Nachfolgenutzer zu finden ist. Hier liegt es nahe, das Ausbleiben einer tertiären Nutzung des Standortes als Hinweis darauf zu verstehen, daß er jedenfalls geringer bewertet wird als der für ihn geforderte Mietpreis. Es wurde deshalb in der Abfolge der Nutzungen, die nach Aufgabe eines Einzelhandelsbetriebes an einem Standort zu beobachten waren, die Nutzungsart „Leerstand“ registriert, wenn die betreffende Fläche länger als 3 Monate nicht genutzt war. Insgesamt waren in allen Testge-

Tabelle 7: Branchen-Abfolge an Standorten mit Betriebswechsel

Succession of sectors at locations with a change of enterprise

Branchen 1981 (HGZ)	Branchen 1986										Summe
	0 Misch- branche	1 Nahrungs- mittel	2 Textilien	3 Eisen- waren	4 Elektro- technik	5 Papier- waren	6 Wasch- u. Putz- mittel	7 Brenn- stoffe	8 Fahr- zeuge	9 Sonstiges	
Mischbranche			1		3						4
Nahrungsmittel	1	21	12	2	4	4	2			2	48
Textilien	3	13	77	14	12	5	3	1	7	135	
Eisenwaren		7	14	8	8	3	3	2	1	46	
Elektrotechnik		6	21	7	12	5	1	1	2	55	
Papierwaren		1	10	1	4	1				17	
Wasch- und Putzmittel		3	5	1			2			12	
Brennstoffe		1						1	1	3	
Fahrzeuge		4		3					5	12	
Sonstiges	1		5	3	3	1	1			2	16
Summe	5	56	145	39	46	19	12	1	11	14	348

bieten in 109 Fällen Geschäftslokale zu beobachten, die länger als drei Monate leer standen. Für sie wurden insgesamt 1062 Leerstandsmonate gezählt. Hier fällt das Testgebiet Innenstadt Ingolstadt mit insgesamt rd. einem Fünftel aller Leerstandsfälle und einem knappen Drittel aller Leerstandsmonate besonders aus dem Rahmen. Auch auf die Mittelzentren im ländlichen Raum entfällt jeweils ein Fünftel der Fälle wie der Leerstandsmonate. Im Testgebiet München Hanauer Straße mit dem Olympia-Einkaufszentrum wurden dagegen nur zwei Fälle und insgesamt 8 Leerstandsmonate gezählt. Dieser geringe Leerstand verdankt sich hier offensichtlich der aktiven Rolle, die das Centermanagement des Olympia-Einkaufszentrums bei der Vermietung ihrer Ladenflächen spielt.

Berechnet man für die einzelnen Testgebiete die durchschnittliche Dauer des Leerstandes, so ergibt sich für die Innenstadt Ingolstadt ein Mittelwert von knapp 15 Monaten. Es ist dies der maximale Wert aller Testgebietskategorien, der deutlich macht, wie schwierig es für eine Reihe von aufgegebenen Einzelhandelsstandorten in der Innenstadt Ingolstadts ist, neue Nutzer zu interessieren. Relativ begehrt scheinen dagegen frei werdende Ladenlokale in der gesamten Münchner City gewesen zu sein. Hier hat der durchschnittliche Leerstand nur  $6\frac{1}{2}$  Monate betragen. Wesentlich länger standen dagegen Geschäftslokale in den Mittelzentren Neuburg, Pfaffenhofen und Schrobenhausen leer, nämlich im Durchschnitt zwischen 9 und 11 Monaten.

##### 5 Branchenabfolge an Standorten mit betrieblicher Fluktuation

Lassen sich für jene 348 Standorte, an denen sich im Verlauf der Untersuchungszeit die Einzelhandelsnutzung geändert hat, Regelmäßigkeiten hinsichtlich der Branchenabfolge ausmachen? Ein Blick auf eine nach Branchen (der Handels- und Gaststätten-Zählung) differenzierte Übersicht der Nutzer-Abfolgen an Standorten mit Betriebswechsel zeigt zunächst eine große Vielfalt (s. Tab. 7). Dabei fallen die Branchen Nahrungsmittel und Textilien deshalb auf, weil sie vor allem die Gewinner in dieser Bilanz sind. Anders aber als die Nahrungsmittelbranche, die im Vergleich zu ihrem Anteil am gesamten Betriebsbestand 1981 (22,7%) und 1986 (22,5%) bei Zu- wie Abgängen auf Standorten mit Nachfolgebetrieben unterproportional beteiligt sind, sind Betriebe der Textilbranche, die 1981 mit 27,7% und 1986 mit 28,1% im gesamten Branchenspektrum vertreten waren, weitaus stärker an der Zu- und Abgangsbilanz beteiligt: 39% aller Abgänge und 42% aller Zugänge auf persistenten Standorten entfallen auf Textilbetriebe. In mehr als der Hälfte aller Fälle folgen Textilbetriebe wieder auf Textilbetriebe. Die gleiche Abfolge ist auch für die Betriebe der Branchen Lebensmittel (mit 44%) und Fahrzeuge (mit 42%) oft zu beobachten, während die Nachfolgebetriebe der restlichen Branchen sehr viel seltener der Branche des Vorgängerbetriebes angehören.

Gibt es Branchen, die unter bestimmten Standortbedingungen die Standorte bestimmter anderer

Branchen bevorzugt übernehmen, und gibt es Standorte, an denen die Nachfolgebetriebe bevorzugt der Branche des Vorgängerbetriebes angehören? Beim Versuch, diese Frage zu beantworten, stößt man in der Regel sogleich auf das Problem der kleinen Zahlen. Nur für die Betriebe der Textil- und der Nahrungsmittelbranche scheint eine Differenzierung nach Standorten mit unterschiedlicher Tendenz der Veränderung ihres Kopplungspotentials sinnvoll. Hier gilt für Betriebe der Textilbranche, daß vorzugsweise Standorte mit positiver Entwicklungstendenz des Kopplungspotentials von Zu- und Abgängen betroffen sind, sich dadurch aber per Saldo keine Verschiebung der Standortverteilung über die Standortgüteklassen ergibt. Anders ist das bei den Lebensmittelbetrieben, bei denen Abgänge an Standorten mit negativer wie positiver Entwicklung des Kopplungspotentials festzustellen sind, die Zugänge aber häufig auf Standorte mit positivem Trend erfolgen. Da es sich gerade bei Zugängen in der Nahrungsmittelbranche sehr häufig um Filialbetriebe handelt, reflektiert die gezielte Bevorzugung „besserer“ Standorte ohne Zweifel ein professionelleres Vorgehen bei der Standortwahl durch Mehrbetriebsunternehmen, denen in der Textilbranche ungleich mehr kleine Einbetriebsunternehmen gegenüber stehen. Sie verfügen

oft nur über eine geringe Kapitaldecke und wenig professionelles Know-how, so daß sie die Bedeutung von Standortqualitäten zu ihrem Nachteil oft unterschätzen.

### Literatur

- BROWN, S.: The Microlocational Perception of City Centre Retailers. In: Transactions of the Institute of British Geographers, N.S. 12, 1986, S. 337-344.
- DAVIES, R. L.: Marketing Geography. London 1976.
- DAWSON, J. A. (Hrsg.): Retail Geography. London, New York 1980.
- HATZFELD, U.: Städtebau und Einzelhandel. Schriftenreihe des BM für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau 03. 119. Bonn 1987.
- HEINRITZ, G.: Der „Wandel im Handel“ als raumrelevanter Prozeß. In: Münchener Geographische Hefte 63, Kallmünz/Regensburg 1989, S. 15-128.
- JONES, K. u. SIMMONS, J.: Location. Location. Location. Analyzing the Retail Environment. Toronto 1987.
- POPIEN, R.: Die Bedeutung von Kopplungsmöglichkeiten für den Einzelhandel. In: Münchener Geographische Hefte 63, Kallmünz/Regensburg 1989, S. 129-157.
- SCOTT, P.: Geography and Retailing. London 1970.

## VERSORGUNGSZUFRIEDENHEIT UND KONSUMENTENVERHALTEN

Bedeutung subjektiver Einstellungen für die Einkaufsorientierungen

Mit 2 Abbildungen und 1 Tabelle

ANDREAS KAGERMEIER

*Summary:* Consumer satisfaction and consumer behaviour. The significance of subjective attitudes for shopping orientations

This article focuses on the question of which part different models play in explaining shopping orientations within a system of competing central places with different levels of retailing facilities. The influence of three different groups of variables on shopping activities was considered: (1) socio-demographic attributes; (2) the two variables which are used in econometric gravity-models, the size of

retailing facilities, and the distance from the consumer's residence; (3) subjective attitudes towards an object (following the adequacy-importance model). The comparison of those three models showed that among them the impact of attitudes on consumer behaviour is the most reliable for explaining consumer behaviour. Although at the moment the inter-relationship between the attitudes and the shopping orientations is still not reliable enough and needs improvement, this model would deserve to be more widely spread and further developed within geography.