

Handel im Wandel: Raumordnung – Einzelhandel – Ortskernstärkung

Einzelhandelsstruktur im Land Salzburg: Entwicklung 2009–2017

Auswirkungen des Nahversorgungsgrades auf die Ortskernstärkung

**Potenzial des Lebensmitteleinzelhandels in der Ortskernstärkung
Situierung von Standorten und ihre Gestaltung**

Nah versorgt in Werfen

**Strukturwandel im Einzelhandel
Wie viel Verkaufsfläche brauchen wir noch?
Vorstellung eines Prognoseinstruments am Beispiel Liezen**

Aktuelle Siedlungskategorien des Landes Salzburg

Intermodale Erreichbarkeitsmodellierung

SIR-Mitteilungen und Berichte

Band 37/2019

In den „Mitteilungen und Berichten“ des Salzburger Instituts für Raumordnung und Wohnen werden fachliche und wissenschaftliche Beiträge zu den Themenbereichen „Regionale und kommunale Entwicklung, Raumordnung“, „Wohnen“ sowie „Energie und Klimaschutz“ veröffentlicht.

Manuskripte für Publikationsbeiträge sind an die Redaktion zu richten; Autorenhonorare werden keine geleistet.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge müssen nicht die Meinung der Redaktion wiedergeben.

In dieser Publikation wird von der Doppelverwendung weiblicher und männlicher Endungen aus rein sprachlichen Gründen Abstand genommen, um den Lesefluss nicht zu beeinträchtigen. In jedem Fall sind selbstverständlich immer beide Formen gemeint.

Inhalt

Handel im Wandel: Raumordnung – Einzelhandel – Ortskernstärkung

Richard Schossleitner Walter Riedler	Einzelhandelsstruktur im Land Salzburg: Entwicklung 2009–2017	7
Helena Linzer	Auswirkungen des Nahversorgungsgrades auf die Ortskernstärkung	53
Paul Hofstätter	Potenzial des Lebensmitteleinzelhandels in der Ortskernstärkung Situierung von Standorten und ihre Gestaltung	59
Hannes Weitgasser	Nah versorgt in Werfen	69
Stefan Lettner	Strukturwandel im Einzelhandel Wie viel Verkaufsfläche brauchen wir noch? Vorstellung eines Prognoseinstruments am Beispiel Liezen	73

Forschungs- und Projektberichte

Franz Dollinger	Aktuelle Siedlungskategorien des Landes Salzburg	81
Anna Butzhammer	Intermodale Erreichbarkeitsmodellierung	87
	Impressum	95

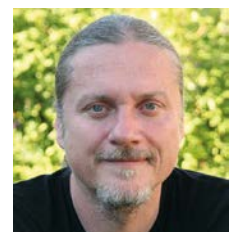




Handel im Wandel: Raumordnung – Einzelhandel – Ortskernstärkung

Einzelhandelsstruktur im Land Salzburg: Entwicklung 2009–2017

Retail structures in the federal state Land Salzburg 2009 to 2017



Mag. Richard Schossleitner
Büro SCHOSSLEITNER
Jakob- Haringer-Straße 1
A-5020 Salzburg
richard@schossleitner.com

Zusammenfassung

Die Auswertungen und Darstellungen der landesweit aktualisierten Daten über den stationären Einzelhandel mit Verkaufsflächen („Ladengeschäfte“) zeigen für Salzburg interessante Entwicklungen. Salzburg hat im Untersuchungszeitraum 2009–2017 sowohl bei der Anzahl der Betriebe als auch bei den Verkaufsflächen Zuwächse zu verzeichnen. Diese Entwicklung ist gegen den österreichweiten Trend, wo in den letzten Jahren erstmals die Verkaufsflächendichte (= Verkaufsfläche pro Einwohner) abgenommen hat. Die Entwicklung nach Branchen und Bedarfsarten ist im Detail sehr unterschiedlich.

Die Konzentration der Betriebe und Verkaufsflächen auf eine Reihe von zentralen Standorten hat sich weiter verfestigt. Mit Ausnahme der Stadt Salzburg verlieren die „Hauptort“-Siedlungen 2009–2017 in allen Bezirken sehr deutlich an Betrieben. Dies dokumentiert sehr eindrücklich den weiterhin fortschreitenden Betriebsverlust der Stadt- und Ortszentren.

Die Nahversorgung mit Lebensmitteln ist in Salzburg in weiten Teilen des Landes noch intakt – ein Vorteil zu anderen österreichischen Regionen. Aktuell können landesweit rund 408 Geschäfte mit einer Verkaufsfläche von insgesamt 216.250 m² als Nahversorger eingestuft werden (im Schnitt 530m² Verkaufsfläche je Nahversorger). Die innerörtliche Nahversorgungssituation der Salzburger Bevölkerung in fußläufiger Wegedistanz konnte, dem weiteren Ausbau großflächigerer Nahversorgungsbetriebe in autoorientierten Ortsrandlagen zum Trotz, weitgehend stabil gehalten werden.

Abstract

The recently updated data on stationary retail trade („retail shops“) shows interesting developments for the federal state of Salzburg. In the period under review 2009–2017, Salzburg grew in the number of shops as well as in the number of sales areas. This development is contrary to the Austria-wide trend, where the sales area density (sales area per inhabitant) has decreased for the first time in recent years. The development according to sectors and types of demand is very different in detail.

The concentration of shops and sales areas has increased in a number of central locations. With the exception of the city of Salzburg, the “main town” settlements in all political districts have lost a multitude of shops between 2009 and 2017. This documents impressively the continuing loss in cities and town centres.



Mag. Walter Riedler
SIR – Salzburger Institut für
Raumordnung & Wohnen
Schillerstrasse 25
A-5020 Salzburg
walter.riedler@salzburg.gv.at

The local (food) supply in the federal state of Salzburg is still intact – at least in large parts of the country. This is an advantage in comparison with other Austrian regions. Currently around 408 shops, with a total sales area of 216,250 m², can be classified as local suppliers (on average 530 m² sales area per local supplier). The local supply situation of the population of Salzburg within walking distance was kept stable to a large extent, despite the further expansion of large-scale local supply facilities in car-oriented outskirts.

Einführung

Ausgangslage und Datenbasis

Angestoßen durch den Bericht des Rechnungshofes zum Thema „Einkaufszentren“ (Wien, Februar 2007), in dem das Fehlen von „einheitlichen und vergleichbaren Datengrundlagen“ kritisch angemerkt wurde, und aufbauend auf den Daten der CIMA-Studie 2004/05 („SABE-V-Studie“) wurde im Auftrag der Abteilung 10 – Wohnen und Raumplanung des Landes Salzburg im Zeitraum 2006–2009 die Einzelhandelsstruktur im gesamten Bundesland erstmals nach einer einheitlichen Branchentypologie erfasst (= Ausgangsdatenbestand 2009). Im Jahr 2017 wurde, umgesetzt vom „Büro für Geografie und Raumforschung SCHOSSLEITNER“, dieser Einzelhandelsdatenbestand einer Gesamtaktualisierung und teilweisen Erweiterung unterzogen (= Datenbestand 2017).

Zielsetzung und Inhaltsüberblick

Auf Grundlage dieser beiden Zeitstände besteht nun (erstmalig) die Möglichkeit, in der Langzeitbetrachtung der Jahre 2009–2017 die Entwicklungen im Salzburger Einzelhandel auf räumlicher und branchenbezogener Ebene äußerst detailliert nachzuzeichnen und so Veränderungen in den Versorgungsstrukturen festzumachen.

Um eine Einordnung der Salzburger Einzelhandelsentwicklungen zu ermöglichen, wird hierfür zunächst mit

- der Beschreibung allgemeiner Trends im Handel,
- der Darstellung des sich in Österreich vollziehenden Strukturwandels und

- der Ableitung räumlicher Auswirkungen der Standortoptimierung im stationären Einzelhandel
- ein genereller Rahmen gespannt.

Anhand eines Überblicks

- zur Siedlungsstruktur,
 - zu den soziodemografischen und -ökonomischen Rahmenfaktoren und
 - zu bestehenden raumplanerischen Steuerungsmöglichkeiten der Standortentwicklung
- werden darüber hinaus noch landesspezifische Voraussetzungen im Einzelhandelskontext miteinbezogen.

Danach folgen die konkreten Auswertungen zur strukturellen Entwicklung des stationären Einzelhandels im Land Salzburg. Ausgehend von einer näheren Beschreibung der Erfassung und Vergleichbarkeit der Datenbestände der Abteilung Wohnen und Raumplanung wird die Salzburger Einzelhandelsentwicklung dargestellt, interpretiert und visualisiert. Die Analysen werden dabei aus einem räumlichen Blickwinkel und entlang der Beantwortung zentraler, raumplanungsrelevanter Fragestellungen umgesetzt.

Auf Landesebene wird zunächst veranschaulicht, inwiefern sich die allgemeinen Trends im Handel auch im Salzburger Einzelhandel widerspiegeln (= Einordnung):

- Wie stellt sich der Strukturwandel im stationären Einzelhandel im Land Salzburg dar?
- Welche Branchen (Bedarfsarten) des Salzburger Einzelhandels wachsen, welche stagnieren oder schrumpfen?

Danach folgen raumspezifische Analysen zur Entwicklung des Einzelhandels auf überörtlicher bzw. örtlicher Betrachtungsebene:

- Wie unterschiedlich ist die Entwicklung in den einzelnen Bezirken und Regionen des Landes Salzburg?
- Welche Standortlagen innerhalb des Gemeindegebietes profitieren, welche erleben einen Bedeutungsverlust?

Abschließend wird aufgezeigt, inwieweit die örtliche Nahversorgung im Land Salzburg noch intakt ist:

- Wie hat sich das Nahversorgungsangebot (nach räumlichen Ebenen, Zentralörtlichkeit und Geschäftstypen) entwickelt?
- Wie stellt sich die innerörtliche Nahversorgungssituation (nach Ortskernbereichen und in fußläufiger Wegedistanz) dar?

Nach den HAUPTERGEBNISSEN UND SCHLUSSFOLGERUNGEN finden sich im Anhang eine Listung bedeutender Einzelhandels-Großprojekte im Land Salzburg, erläuternde Definitionen (= GLOSSAR) und die herangezogene, einzelhandelspezifische Fachliteratur (= LITERATURVERZEICHNIS).

Allgemeine Entwicklungen im stationären Einzelhandel

„Handel ist Wandel“

Der stationäre Einzelhandel als täglich erlebbarer Wirtschaftsbereich unterliegt seit vielen Jahren einer außerordentlich hohen Dynamik. Geprägt ist er in erster Linie von einer gesteigerten Wettbewerbsintensität (sowohl zwischen Betriebstypen als auch Standortlagen) – zurückzuführen auf eine Vielzahl von Einflussfaktoren: u. a. Nachfragewandel, Bedeutungsgewinn des Onlinehandels oder geänderte sozioökonomische Rahmenbedingungen; der stationäre Einzelhandel reagiert auf diese Herausforderungen mit Anpassungsprozessen auf der Angebotsseite. Diese resultieren in einer Bedeutungsveränderung von Betriebstypen.

In weiterer Folge lässt sich in weiten Teilen Österreichs ein Strukturwandel im stationären Einzelhandel beobachten: die Betriebsanzahl nimmt ab, neuerdings gehen auch die Verkaufsflächen zurück; räumlich gesehen wird der Fokus zunehmend auf die Standortoptimierung gelegt (selektive Expansion). Mit einer Verlagerung auf die wett-

bewerbsfähigsten Standorte geht ein Anstieg der Disparitäten zwischen Gunst- und Ungunstlagen einher (Ballung vs. Ausdünnung des Einzelhandelsbesatzes), mit Auswirkungen auf die flächendeckende Versorgung der Bevölkerung (sowohl über- als auch innerörtlich).

Trends, Trends, Trends ...¹

Trend 1: Nachfragewandel

Der entscheidende Einflussfaktor der Einzelhandelsentwicklung sind die Verbraucher. Die Nachfragestrukturen werden zweifelsfrei komplexer. Das Phänomen des Massenkonsums wird durch individuellere Verbraucherhaltungen abgelöst. Der Preis bleibt zwar weiterhin – insbesondere beim Versorgungseinkauf – die wesentliche Determinante der Kaufentscheidung, zugleich aber bieten veränderte Wertestrukturen Chancen für Nischenanbieter im stationären Einzelhandel, auch im höherpreisigen Marktsegment. Zudem steigen die Ansprüche an den stationären Einzelhandel. Der Einkauf entwickelt sich zum aktiven Teil der Freizeitgestaltung, die Erlebniskomponente gewinnt an Bedeutung. Dieser Trend manifestiert sich insbesondere in innerstädtischen Lagen und Shopping-Centern im Ausbau von Gastronomieanteilen oder einzelhandelsnahen Dienstleistungen (ECOSTRA 2010 bzw. CIMA 2014).

Trend 2: Onlinehandel setzt stationären Einzelhandel zunehmend unter Druck

Der Onlinehandel (E-Commerce) sprengt die bisherigen Grenzen des Versandhandels. Die Online-Ausgaben der Österreicher erreichen mittlerweile ca. 10 % des gesamten Einzelhandelsvolumens in Österreich. Deutliche Unterschiede sind hierbei zwischen den Anteilen der Non-Food (17 %) und Food-Ausgaben (1 %) erkennbar. In manchen Non-Food-Branchen zieht der E-Commerce aktuell bereits über ¼ der Einzelhandelsumsätze ab (Bücher-, Spielwaren-, Sportartikel- oder Elektrohandel) (Gittenberger et al. 2018 und REGIODATA 2017). Bei einem derzeit zehnmals schnelleren Umsatzwachstum (im Vergleich mit dem stationären Handel) ist zumindest mittelfristig mit weiteren Verschiebungen zum Onlinehandel zu rechnen², der wirtschaftliche Druck auf den stationären Handel wird dadurch weiter steigen.

¹ Die dargestellten Trends im Handel sind Ergebnis einer Zusammenschau aufgezeigter Entwicklung aus ECOSTRA 2010, CIMA 2014, Gittenberger et al. 2018 und diversen aktuellen REGIODATA- bzw. STANDORT+MARKT-Veröffentlichungen.

² Die Relation zwischen Online-Shops und Ladengeschäften verschob sich im Zeitraum 2006 bis 2017 von 1:15 auf 1:4 (vgl. Gittenberger et al. 2018).

Betrachtet man diese Pauschalaussage nach Warengruppen, soll künftig im Non-Food-Handel jeder dritte Euro online erwirtschaftet werden (vgl. STANDORT+MARKT 2018). Es werden dabei zunehmend auch Branchen betroffen sein, die bislang noch geringere Online-Umsatzanteile aufwiesen: Bekleidungs-, Schuh- und Möbelhandel. Auf den Kurzfristbedarf ausgerichtete Einzelhandels-geschäfte (Lebensmittel-, Drogeriewaren- oder Blumenhandel) zeigen sich hingegen, zumindest in absehbarer Zeit, gegenüber der Onlinekonkurrenz resistenter (vgl. Gittenberger et al. 2018).

Trend 3: Nutzung verschiedener Vertriebskanäle

Das Schubladendenken von „stationär“ vs. „online“ gilt schon lange nicht mehr. Als Antwort auf die steigende Bedeutung des Onlinehandels verändert sich die Distributionspolitik dahingehend, dass Handel wie auch Hersteller zunehmend unterschiedliche Vertriebskanäle nutzen (Multi-Channel-Strategien). Nahezu jedes größere, bislang im stationären Einzelhandel tätige Unternehmen, verfügt inzwischen über einen Internetauftritt mit Onlineshop-Lösung. Zugleich besteht der Gegentrend, dass zuvor ausschließlich online-tätige Handelsunternehmen auch im stationären Einzelhandel präsenter werden: Ladengeschäfte werden künftig vermehrt als Showrooms für den Internet-Einzelhandel dienen (vgl. Gittenberger et al. 2018).

Trend 4: Steigende Konzentration und Filialisierung im stationären Einzelhandel

Zusammenschlüsse, Übernahmen und die Bildung von Kooperationen (strategische Allianzen) sind eine weitere Folge der zunehmenden Wettbewerbsintensität bzw. des damit einhergehenden Rationalisierungsdrucks im stationären Einzelhandel. Diese Entwicklungen kommen u. a. in einem Anstieg des Filialisierungsgrades zum Ausdruck. Österreichweit können derzeit 40 % der Einzelhandelsbetriebe und 70 % der Verkaufsflächen Filialbetrieben zugerechnet werden (vgl. Gittenberger et al. 2018). In einzelnen Branchen haben Konzentrationstendenzen bereits zu oligopolartigen Struk-

turen geführt (z. B. im Lebensmittel- oder Drogeriewarensegment³), mit entsprechenden Wirkungen auf die Uniformität und Größenstruktur einzelner EH-Betriebsstandorte (vgl. CIMA 2014). Demgegenüber werden Einstandortunternehmen, d. h. inhabergeführte Ladengeschäfte, weiterhin verstärkt von Geschäftsaufösungen betroffen sein. Die Konzentration im stationären Einzelhandel wird dadurch voranschreiten⁴ (vgl. REGIODATA 2018).

Trend 5: Vertikalisierung – Produktion, Vertrieb und Vermarktung in einer Hand

Die anhaltende Vertikalisierung⁵ gilt ebenfalls als Megatrend im Handel. Die klassische Abgrenzung zwischen Hersteller und Händler wird zunehmend aufgelöst. Dabei können zwei Formen unterschieden werden: Vorwärtsvertikalisierung (= Hersteller verzichten auf den Einzelhandel als Vertriebsstufe und etablieren eigene Geschäftslokale [z. B. Factory-Outlets, Flagshipstores oder allgemein Ab-Erzeugung-Verkauf]) und Rückwärtsvertikalisierung (= Händler lassen nach eigenen Vorgaben durch den Hersteller produzieren [z. B. Vertrieb von Eigenmarken im Lebensmittelhandel]).

Trend 6: Auflösung der Grenzen zwischen Einzelhandel, Dienstleistung, Handwerk und Gastronomie

Auch die Grenzen zwischen Einzelhandel, Dienstleistung, Handwerk und Gastronomie verschwimmen zusehends⁶. Einerseits erweitern Dienstleistungs-, Handwerks- oder Gastronomiebetriebe mit dem „Nebenrecht des Handels“ ihr Angebotspektrum um den Warenverkauf (= Einzelhandelsmischformen), andererseits ergänzen „klassische“ Einzelhändler ihr Angebot um Dienstleistungsanteile: u. a. Verleihanteil im Sportartikelhandel (Sharing Economy) oder Reise-, Versicherungs- und Telekommunikationsangebote bei (Lebensmittel-)Diskontern.

Trend 7: Veränderte Sortimentsstrukturen – zwischen Erweiterung und Spezialisierung

Bislang relativ klar voneinander abgrenzbare Einzelhandelsbranchen nehmen in steigendem Maße

³ Vergleichsweise unkonzentriert sind hingegen u. a. der Bekleidungs- und Schuhhandel (vgl. REGIODATA 2018).

⁴ Aktuell erlangen auch Franchisesysteme eine zunehmende Bedeutung. Sowohl große Unternehmen als auch die vielen, teilweise sehr kleinen Unternehmen setzen auf diese „neue“ Vertriebsform (vgl. REGIODATA 2019).

⁵ Als „Vertikalisten“ werden Marken bezeichnet, welche von Beginn an alle Stufen der Wertschöpfungskette von der Produktentwicklung über die Produktion bis hin zum Vertrieb ausschließlich in eigenen Shops in Eigenregie bearbeiten (vgl. Jäger 2016).

⁶ Dies erhöht u. a. auch die Schwierigkeit einer angestrebten planerischen Standortsteuerung der räumlichen Einzelhandelsentwicklung (vgl. ECOSTRA 2010 bzw. siehe auch „Datengrundlagen“ -> erfasste Betriebstypen im vorliegenden Beitrag).

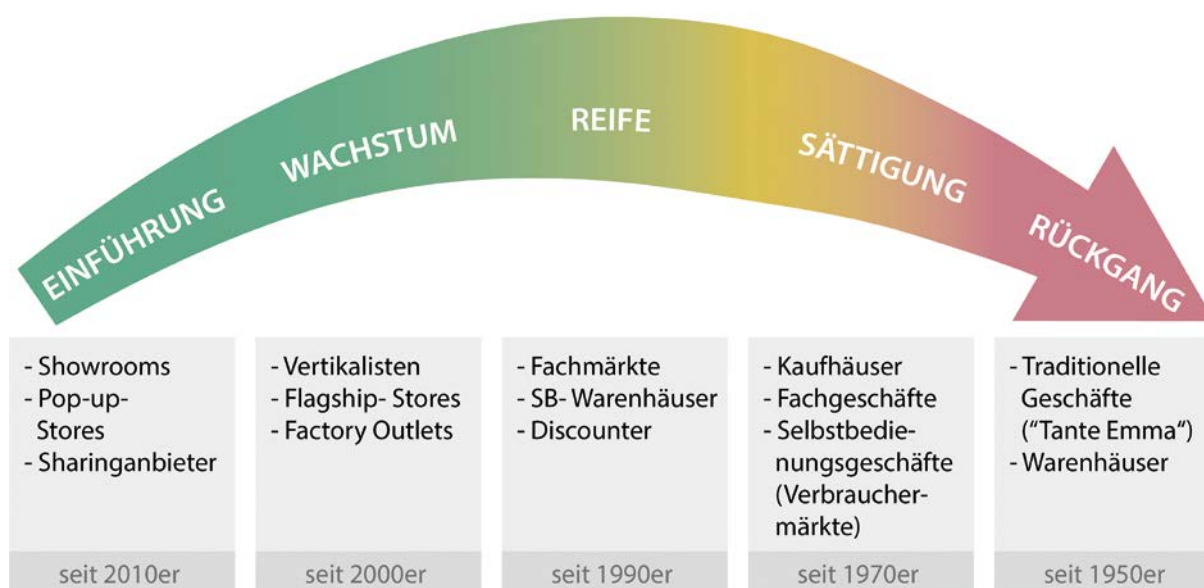


Abb. 1: Entstehungszeit und derzeitiges Stadium verschiedener Betriebstypen im stationären Einzelhandel (Abgewandelt nach JÄGER 2016)

branchenfremde Sortimente auf. Abseits des Kernsortiments werden – u. a. in Form von Aktionen – auch Randsortimente abgedeckt (v. a. bei Discontern, Verbrauchermärkten oder Einrichtungshäusern). Diese Sortimentserweiterungen gehen meist mit einer Vergrößerung der Verkaufsfläche einher und zeigen auch Folgewirkungen auf den weniger profilierten branchenspezifischen Fachhandel. Zugleich steigen aber auch die Nachfrageanforderungen an das Sortiment: neben Preis und Auswahlvielfalt rücken verstärkt Qualität und Beratung in den Fokus. Dies bietet wiederum Chancen für den hochspezialisierten Fachhandel mit schmalen Sortiment und hoher Sortimentskompetenz (vgl. ECOSTRA 2010).

Trend 8: Bedeutungsveränderung (ausgewählter) Betriebstypen im stationären Einzelhandel

Der intensive Wettbewerb im stationären Handel kommt in immer neuen Variationen von Betriebstypen zum Ausdruck. Die dynamische Entwicklung der Betriebsformen im Einzelhandel ist dabei noch längst nicht an einem Endpunkt angekommen. Neben einer Verfeinerung und Ausdifferenzierung bestehender Formen sieht der Markt den Aufstieg neuer Angebotsformen ebenso wie den Bedeutungsrückgang von Betriebstypen (vgl. Jäger 2016 bzw. Abb. 1):

Strukturwandel im stationären Einzelhandel Österreichs

Zurückzuführen (u. a.) auf den Bedeutungsgewinn des Onlinehandels (→ verstärkter Abzug von Umsatzanteilen), steigende Kosten für die Bewirtschaftung von Handelsflächen (→ Reduktion der Flächenproduktivität), die bereits hohe Verkaufsflächendichte (→ Marktsättigung) oder die geringere Flächenverfügbarkeit (→ strengere raumordnerische Regulierungen) bleiben Expansionen im stationären Einzelhandel Österreichs vermehrt aus oder erfolgen nur mehr sehr selektiv. Die Entwicklung vollzieht sich vorrangig auf bestehender Fläche durch Erweiterung oder Verdrängung von Mitbewerbern. Als Folge ist im stationären Einzelhandel Österreichs ein Strukturwandel zu beobachten (vgl. u. a. Gittenberger et al. 2018 bzw. REGIODATA 2017b).

Betriebsanzahl wird weiter reduziert

Die Anzahl der Geschäfte sinkt bereits seit mehreren Dekaden. So zeigt auch im Vergleichszeitraum der Jahre 2009–2017 die Entwicklung der Ladengeschäfte in Österreich rückläufige Zahlen. Per Saldo hat der heimische Einzelhandel in diesem Zeitraum beinahe jedes fünfte Ladengeschäft „verloren“ (–17,6 % bzw. Rückgang von 45.400 auf 37.400 Ladengeschäfte). Obwohl in der zurück-

liegenden Dekade – und in deutlich geringerem Ausmaß – auch die Zahl der Filialbetriebe erstmals zurückging, ist die Abnahme nach wie vor in erster Linie auf die Schließung inhabergeführter Ladengeschäfte (Fachhandel, Greißler etc.) zurückzuführen (vgl. *Gittenberger et al.* 2018).

Verkaufsflächen (VFL) gehen erstmals zurück

Die Verkaufsflächenentwicklung in Österreich erreichte nach 50 Jahren durchgängigen Wachstums⁷ im Jahr 2012 ihren Höhepunkt. Seitdem sind auch die Verkaufsflächen in Österreich erstmals rückläufig. Flächenmäßig konnten hierbei im Vergleichszeitraum 2009–2017 die Filialexpansionen (+9 % VFL) das Ausscheiden von inhabergeführten Ladengeschäften, d. h. Einstandortunternehmen (–20 % VFL), nicht mehr ausgleichen. Als Resultat nahmen die Verkaufsflächen im stationären Einzelhandel Österreichs um knapp 3 % (420.000 m²) ab. Neben den einleitend beschriebenen Aspekten haben hierauf auch Insolvenzen großer Marktteilnehmer einen wesentlichen Einfluss (wie z. B. Bau-max, Schlecker, Zielpunkt), bei denen zwar einige, aber nicht alle Flächen von anderen Marktteilnehmern übernommen wurden (vgl. *Gittenberger et al.* 2018).

Infolge der ungleichen Dynamik – einem vergleichsweise geringen Rückgang des Verkaufsflächenvolumens steht eine stärkere Abnahme in den Betriebszahlen gegenüber – nimmt die Verkaufsflächenausstattung je Betrieb zu. Dennoch kann der stationäre Einzelhandel in Österreich im internationalen Vergleich nach wie vor als kleinstrukturiert bezeichnet werden (vgl. *Gittenberger et al.* 2018).

Hohe Verkaufsflächendichte im internationalen Vergleich

Obwohl als Folge des Bevölkerungswachstums, bei gleichzeitiger Reduktion der Verkaufsflächen die Verkaufsflächendichte in Österreich sinkt, ist diese mit in etwa 1,6 m² pro Kopf immer noch sehr hoch⁸. Im europäischen Vergleich stehen statistisch gesehen derzeit nur den Belgiern und Niederländern in der EU28 mehr Einzelhandelsverkaufsflächen je Einwohner zur Verfügung (vgl. *Gittenberger et al.* 2018 bzw. REGIODATA 2017).

Vom Strukturwandel werden Branchen unterschiedlich erfasst

Die selektive Expansion im stationären Einzelhandel zeigt sich auch in der Entwicklung von Branchen und kommt in einer Veränderung der

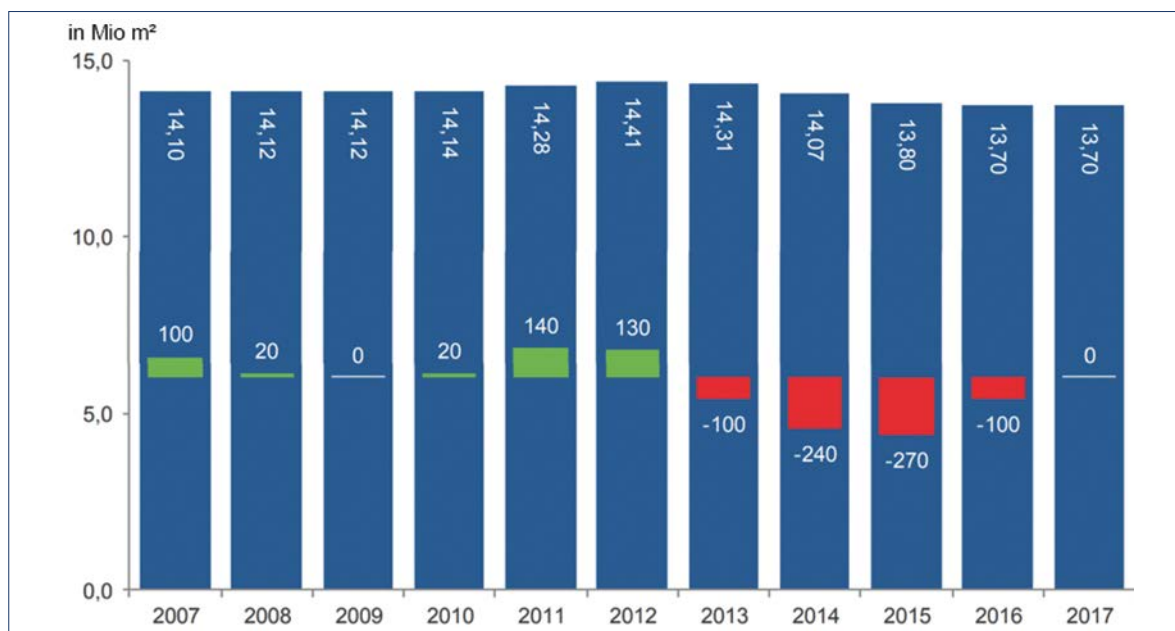


Abb. 2: Verkaufsflächen im stationären Einzelhandel Österreichs 2007 bis 2017 (in Mio. m²; Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Tausend m²), Quelle: *Gittenberger et al.* 2018, S. 10 (Datenbasis: KMU-Forschung-Austria)

⁷ Mit dem Siegeszug der Selbstbedienung und den damit möglichen neuen Flächenkonzepten setzte nicht nur eine Ausweitung der Sortimente, sondern auch ein enormes Verkaufsflächenwachstum ein (vgl. ECOSTRA 2010).

⁸ Der stationäre Einzelhandel in Österreich gilt als gesättigter Markt, der im europäischen Vergleich trotz rückläufiger Geschäftszahlen als „overstored“ bezeichnet werden kann. Aufgrund einer vergleichsweise hohen Kaufkraft der Konsumenten bleibt Österreich jedoch ein interessanter Markt für viele internationale „Retailer“ (vgl. *Gittenberger et al.* 2018 bzw. REGIODATA 2016).

Flächenverteilung zum Ausdruck. Die Top-4-Branchen im österreichischen stationären Einzelhandel (gemessen an den gesamten Verkaufsflächen: Lebensmittel-, Bekleidungs- und Möbeleinzelnhandel sowie Einzelhandel mit Bau- und Heimwerkerbedarf) verzeichnen aktuell konstant hohe Verkaufsflächen. Deutliche Rückgänge sind v. a. in jenen Branchen zu beobachten, die von der Abwanderung wesentlicher Umsatzanteile zum Onlinehandel betroffen waren und sind (u. a. Schuh-, Buch- und Elektrohandel). Allein der Sportartikel-einzelhandel weist im Jahr 2017 hinsichtlich der Geschäftszahlen ansteigende Werte auf (Outdoorboom). Demgegenüber ist im Schuh- und Lederwarenhandel die Zahl der Geschäfte – nicht zuletzt auf Grund von Restrukturierungen und Insolvenzen – am stärksten gesunken (–7 %) (vgl. *Gittenberger et al.* 2018).

Ausblick: Der Strukturwandel im stationären Einzelhandel wird weiter voranschreiten

Trotz einer registrierbaren Konsolidierungsphase infolge des gegenwärtigen Konjunkturaufschwungs – mit Wirkungen auf den Privatkonsum – kann noch nicht von einer Trendwende gesprochen werden. Wahrscheinlicher ist, dass durch die dynamischen Entwicklungen im Online-Einzelhandel der stationäre Einzelhandel mittelfristig weiter unter Druck kommen wird und damit auch der Strukturwandel in Form von Betriebs- und Verkaufsflächenrückgängen weiter voranschreitet (vgl. *Gittenberger et al.* 2018). Langfristig gesehen wird die Entwicklung vor allem davon abhängen, inwieweit die stationären Handelsflächen ihre Funktion und damit ihren Kundennutzen an die neuen Zeiten anpassen können, denn nur das „Warenherzeigen“ wird gemäß REGIODATA (2017) künftig „zu wenig“ sein.

Räumliche Auswirkungen der Standortoptimierung im stationären Einzelhandel

Räumlich betrachtet wird der Fokus zunehmend auf die Standortoptimierung gelegt. Es steht nicht mehr das Flächenwachstum, sondern die Qualität eines Standortes im Vordergrund. Die Standort-

qualität wird dabei bestimmt von (vgl. *Steinmann* 1998):

- den Ausgaben der Konsumenten im Einzugsgebiet (Kaufkraft der Wohn- bzw. Arbeitsbevölkerung),
- den alternativen Einkaufsmöglichkeiten (Konkurrenz),
- der Auswahl (Sortiment- bzw. Branchenmix),
- der Anfahrbarkeit (Erreichbarkeit),
- dem Ambiente und
- den Standortkosten.

Bedeutungsveränderung von Standortlagen/-typen

Mit einer zunehmenden Verlagerung an die wettbewerbsfähigsten Standorte sind laut Trendfortschreibung je nach Standortlage bzw. -typ deutliche Entwicklungsunterschiede zu erwarten (vgl. *Gittenberger et al.* 2018). Generell ist mit einer verstärkten Ballung des Einzelhandelsangebots in den besten Lagen⁹ und einer weiteren Ausdünnung des Einzelhandelsbesatzes an weniger gefragten Standorten zu rechnen. V. a. aufgrund von Unterschieden in der Erreichbarkeit bzw. des damit einhergehenden Nachfragepotenzials werden überörtlich die standortbezogenen Disparitäten zwischen zentral und peripher gelegenen Regionen bzw. zwischen größeren Städten (sowie Versorgungszentren) und Kleingemeinden¹⁰ weiter zunehmen. Bei letztgenannten reduzieren sich einige Einzelhandelsangebote – infolge einer weiteren Ausdünnung der Branchen des mittel- und langfristigen Bedarfs – zunehmend auf den kurzfristigen Bedarfsbereich, die Nahversorgung, oder sie werden vollständig aufgegeben.

Auch innerörtlich ist im stationären Einzelhandel mit einer weiteren Ausdifferenzierung in Gunst- und Ungunstlagen zu rechnen. Auf der einen Seite sucht der Einzelhandel in größeren Städten verstärkt nach frequenzorientierten¹¹, innerstädtischen Lagen (Trend zurück in die City). In diesen sog. A-Lagen bleibt der Einzelhandelsbesatz relativ konstant, es kommt nur zu einem geringfügigen Austausch zugunsten Gastronomie und einzelhandelsnaher Dienstleistungen. Auf der anderen Seite hält die Nachfrage nach sehr gut mit dem Auto er-

⁹ 93 % der aktuell in Österreich expandierenden Einzelhandelsunternehmen suchen einen Standort in Einkaufs- und Fachmarktzentren, in Fachmarkttagglomerationen oder in innerstädtischen Hauptgeschäftsstraßen – also nur mehr in den allerbesten Lagen (vgl. REGIODATA 2019).

¹⁰ Insbesondere ohne intensivtouristische Prägung

¹¹ Ein wesentlicher Faktor für die Standortwahl von Ladengeschäften ist die Nähe zu externen Frequenzbringern (z. B. Verkehrsknoten wie Bahnhöfe, Nähe zu anderen Ladengeschäften oder Dienstleistungen).

reichbaren Standorten an¹². Davon profitieren v. a. agglomerierte Handelsformen wie Einkaufs- oder Fachmarktzentren bzw. Fachmarkttagglomerationen¹³. Wenngleich die Wachstumskurven dieser großflächigen Handelsformen zusehends abflachen, ist damit zu rechnen, dass ihre Anteile am gesamten stationären Einzelhandel auch künftig weiter ansteigen. Bei einer näheren Betrachtung scheinen hierbei Einkaufszentren ihren „Peak“ erreicht zu haben¹⁴. Demgegenüber gewinnen Fachmarktzentren aufgrund ihres besseren Kosten-, Nutzen-, Risikoverhältnisses an Bedeutung. Bei Fachmarkttagglomerationen wird davon ausgegangen, dass zwar die durchschnittliche Größe schrumpft, ihre Anzahl aber weiter ansteigt. Diese Entwicklung steht in engem Zusammenhang mit dem Ausbau dieses Standorttyps in kleineren Versorgungszentren (vgl. *Gittenberger et al.* 2018, REGIODATA 2017b und REGIODATA 2018b).

Innerhalb des Gemeindegebiets sind die Verlierer die Standorte dazwischen: innerörtliche/-städtische Nebenlagen (B- und C-Lagen) bzw. Einzelstandorte, die von Ballungseffekten – z. B. von Magnetgeschäften mit hoher Besucherfrequenz – nicht profitieren können. Folgeerscheinungen wie Nachnutzungen in Form von freizeitbezogenen Dienstleistern (u. a. Fitnesscenter bzw. Spielcasino/Wettbüro) oder Leerstände werden hier vermehrt auftreten. In diesen Standortlagen ist es generell fraglich, ob eine qualitätsvolle, ertragreiche Flächenbewirtschaftung langfristig möglich erscheint (vgl. REGIODATA 2017).

Mit dieser zunehmenden räumlichen Polarisierung werden voraussichtlich auch negative Auswirkungen auf die flächendeckende Versorgung der Bevölkerung einhergehen. Die angestrebte Versorgungsfunktion der Gemeinden im Sinne einer gestreuten Schwerpunktbildung wird davon ebenso verstärkt eingeschränkt wie die Wohnnahe Einzelhandelsversorgung der Bevölkerung in fußläufiger Distanz bzw. ohne Nutzung eines Autos.

Rahmenbedingungen für den stationären Einzelhandel im Land Salzburg

Die aktuelle wie auch die zukünftige Entwicklung des stationären Einzelhandels im Land Salzburg steht in engem Zusammenhang mit den landesstrukturellen Voraussetzungen (Landes- und Siedlungsstruktur bzw. soziodemografische und -ökonomische Rahmenfaktoren) sowie der raumplanerischen Steuerung der Standortentwicklung. Nachfolgend werden die wesentlichsten Kennzahlen und Rahmenbedingungen aufgezeigt.

Landesstrukturelle Voraussetzungen mit Einzelhandelsrelevanz

Siedlungsstruktur

Die Bevölkerungsschwerpunkte konzentrieren sich im Land Salzburg auf die Stadt Salzburg sowie auf die die Landeshauptstadt umgebenden Suburbanisierungsbereiche des Flachgaus und Tennengaus. Ebenso städtisch geprägt sind die Stadt- und Umlandbereiche der Bezirkshauptstädte St. Johann im Pongau – gemeinsam mit Bischofshofen – und Zell am See – gemeinsam mit Saalfelden. Weite Teile des Pongaus, Lungaus und Pinzgaus lassen sich als ländlich und touristisch geprägter Raum mit einer großteils dörflichen Siedlungsstruktur entlang der Verkehrsachsen in den Alpentälern einstufen. Im nördlichen Landesteil sind der nördliche Flachgau, die Osterhorngruppe und die Seitentäler des Tennengaus ebenso ländlich geprägt.

Soziodemografische und -ökonomische Rahmenfaktoren¹⁵

Bevölkerung

Die Bevölkerungsentwicklung im Land Salzburg war in den letzten Jahren insgesamt positiv, lag aber mit einem Plus von 4,3 % im Vergleichszeitraum 2009–2017 unter dem Bundesschnitt. Regional zeigen sich deutliche Unterschiede: wäh-

¹² Trotz steigender Mobilitätskosten ist zumindest mittelfristig nicht davon auszugehen, dass die Bedeutung der dezentralen, autoorientierten Standortlagen (großräumig an Autobahnabfahrten, kleinräumig an Kreisverkehren) innerhalb der Standortstruktur des Einzelhandels sich in nennenswertem Umfang abschwächen wird (vgl. REGIODATA 2019).

¹³ Einkaufs- (EKZ) und Fachmarktzentren (FMZ) konnten zwischen 2007 und 2017 ihre Anteile an den österreichischen Einzelhandelsgeschäften von 10 % auf 16 % bzw. ihren Verkaufsflächenanteil von 14 % auf 21 % ausbauen. Im selben Zeitraum erweiterten die großflächigen Fachmarkttagglomerationen ihren Geschäftsanteil am gesamten stationären Handel Österreichs von 5 % auf 8 % bzw. ihren Verkaufsflächenanteil von 22 % auf 31 % (vgl. *Gittenberger et al.* 2018 bzw. Definitionen siehe GLOSSAR).

¹⁴ U. a. aufgrund von Rentabilitätsaspekten im Kontext Onlinehandel bzw. auch bedingt durch eine gewisse Marktsättigung (Relaunch vieler EKZ, die Leerstandsrate nimmt auch hier zu);

¹⁵ Für vertiefende Betrachtungen zu den soziodemografischen und -ökonomischen Entwicklungen im Land Salzburg (u. a. auch zur Entwicklung der Bevölkerungsdichte, Altersstruktur oder Haushalte) wird auf die „Räumliche Strukturanalyse des Landes Salzburg 2014/15“ (Ainz et al. 2015) bzw. den „Salzburger Raumordnungsbericht 2011–14“ (ROB 2011–14) verwiesen.

rend der Lungau Abnahmen hinnehmen musste (-2,2 %), nahmen im Pongau und Pinzgau die Bevölkerungszahlen leicht zu (+2,2 % bzw. +3,1 %). Der nördliche Landesteil (insb. der Flach- und Tennengau) konnte hingegen durchwegs kräftige Zuwächse verzeichnen (+6,5 % bzw. +5,6 %; Stadt Salzburg: +4,3 %) (Statistik Austria, Statcube, Bevölkerung am 1.1.2009/2017).

Kaufkraft

Die Zuwächse in der Wirtschaftskraft im Land Salzburg kommen in einem Anstieg der Kaufkraft der Salzburger Bevölkerung zum Ausdruck. Im Jahr 2017 standen im Durchschnitt pro Person 22.789,- € für Konsum, Miete und andere Lebenshaltungskosten zur Verfügung. Im Ländervergleich lag man damit auf Rang 3 (nach NÖ und VBG), näherte sich aber (von „oben“) dem Bundesschnitt an (Kaufkraftindex Land Salzburg 2017: 100,9). Gemessen am Kaufkraftindex zeigen sich in den Salzburger Teilregionen wiederum klare Unterschiede: die deutlich höchste Kaufkraft besitzen die Stadt Salzburger, gefolgt von den Bewohnern der „Umlandbezirke“ Salzburg Umgebung und Hallein. Die Kaufkraft der Bevölkerung in den südlichen Bezirken, und hier insbesondere in Tamsweg, befindet sich jeweils deutlich unter dem Bundes- und Landesschnitt (vgl. GfK-Kaufkraft 2017). Anzumerken ist dabei, dass bei einem gleichzeitigen Anstieg der Ausgaben (u. a.) für Wohnen, Energie und Mobilität die Anteile des Einzelhandels am privaten Konsum tendenziell sinken.

Kaufkraftströme

Kaufkraftüberschüsse aus Nachbarregionen

Positive Effekte für den Einzelhandel im Bundesland Salzburg resultieren aus den starken, grenzüberschreitenden Kaufkraftverflechtungen mit den bayerischen Landkreisen Traunstein und Berchtesgadener Land bzw. auch mit dem benachbarten Oberösterreich. Die Kaufkraftzuflüsse aus diesen Gebieten übersteigen jeweils deutlich die -abflüsse aus dem Land Salzburg. In erster Linie profitieren davon die großflächigen Einzelhandelsstrukturen der Stadt Salzburg und der Flachgauer Umlandgemeinden (wie z. B. Eugendorf und Wals-Siezenheim). Die Handelsagglomerationen in und um die Landeshauptstadt ziehen auch aus sämtlichen Bezirken Salzburgs Kaufkraft ab. Die Sogkraft des Zentralraums wird dabei durch den Ausbau großflächiger Einzelhandelsangebote weiter erhöht. Es bestehen zwar auch im südlichen Landesteil

grenzüberschreitende Kaufkraftverflechtungen, diese sind jedoch von einer vergleichsweise untergeordneten Bedeutung: die Bilanzen mit Tirol und Steiermark fallen positiv, mit Kärnten negativ aus (vgl. u. a. Ainz *et al.* 2014 bzw. CIMA 2014).

Kaufkraftzuflüsse aus dem Tourismus

Im Betrachtungszeitraum (2009–2017) konnte das Land Salzburg seine Nächtigungen weiter steigern (+17 %). Über 28 Mio. Nächtigungen im Jahr 2017 unterstreichen die wirtschaftliche Bedeutung des Tourismus für das Land Salzburg. Die größte, wenn auch auf die einzelnen Gemeinden ungleich verteilte Tourismusintensität weisen die alpinen Bezirke Zell am See sowie St. Johann/Pg. auf, gefolgt von der Landeshauptstadt Salzburg. Vom wachsenden Sommertourismus können auch touristische Hotspots im Salzburger Seengebiet profitieren (vgl. u. a. Ainz *et al.* 2015). Die hohe Tourismusintensität Salzburgs stellt damit für den lokalen Einzelhandel ein wichtiges Kaufkraftreservoir dar. Ohne die touristisch-induzierten Kaufkraftzuflüsse würden v. a. im Innergebirg (Pinzgau und Pongau) in einer Reihe von Einkaufsstandorten die Einzelhandelsstrukturen stark reduziert sein (vgl. CIMA 2014). So trägt der Tourismus zum einen zur Aufrechterhaltung des Nahversorgungsangebotes bei, zum anderen ist er auch wesentlicher Faktor für die Entwicklung des stationären Einzelhandels in tourismusaffinen Branchen (u. a. im Sportartikel-, Bekleidungs- oder Geschenkartikelhandel).

Raumplanerische Steuerung der Standortentwicklung im stationären Einzelhandel im Land Salzburg¹⁶

Neben den landesrechtlichen Vorgaben – Raumordnungsgesetz (ROG 2009 i.d.F. der ROG-Novellen 2017) und Landesentwicklungsprogramm (LEP 2003) – sind auch die bundesrechtlichen Vorgaben der Gewerbeordnung bei der Ansiedlung oder Erweiterung von Einzelhandelsbetrieben zu beachten. In der Gewerbeordnung finden sich neben den gewerblichen Ausübungsvoraussetzungen auch die Genehmigungsvoraussetzungen für die Betriebsanlagen bzw. Regelungen für die Standortentwicklung (siehe dazu GewO 1994 i.d.g.F.). Angemerkt werden muss, dass die nachfolgend dargestellten landes- bzw. raumplanerischen Regelungen und Maßnahmen immer nur einen groben Rahmen für die Entwicklungsmöglichkeiten setzen können. Diesen Rahmen muss dann der

¹⁶ In Anlehnung an Braumann *et al.* 2011, S. 17 bis 24

Einzelhandel durch Betriebe und Verkaufsflächen bzw. der Kunde durch Nachfrage am Standort ausfüllen.

Salzburger Raumordnungsgesetz (ROG 2009 i.d.F. der Novellen 2017)

Das Salzburger Raumordnungsgesetz wurde zuletzt 2017 umfassend novelliert und auch die Bestimmungen betreffend der Regelung von Handelsgrößbetrieben wesentlich geändert. Im Zusammenhang mit der Standortentwicklung im Einzelhandel ist v. a. auf folgende Ziele hinzuweisen:

- Gewerbe, Industrie und Handel¹⁷ sind in ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit zu sichern und zu verbessern, wobei einerseits auf die Standorterfordernisse, ... und andererseits auf die Umweltbeeinträchtigungen und die benachbarten Siedlungsgebiete Rücksicht zu nehmen ist.
- Das Siedlungssystem soll derart entwickelt werden, dass die Versorgung der Bevölkerung in ihren Grundbedürfnissen in ausreichendem Umfang und angemessener Qualität sichergestellt und eine entsprechende Ausstattung mit Einrichtungen der Daseinsvorsorge vor allem durch Revitalisierung und Stärkung der Orts- und Stadtkerne in zumutbarer Entfernung gewährleistet ist.
- Für die Bevölkerung in allen Teilen des Landes ist die Herstellung möglichst gleichwertiger Lebensbedingungen sowie deren Verbesserung durch die Schaffung einer ausgeglichenen Wirtschafts- und Sozialstruktur und aktiver Maßnahmen zur Stärkung des ländlichen Raums anzustreben.

In der Verfolgung der Ziele sind im Einzelhandelskontext zudem (u. a.) folgende Grundsätze zu beachten:

- Vorrang für die Siedlungsentwicklung nach innen und Vermeidung von Zersiedelung
- Orientierung der Siedlungsentwicklung an den Einrichtungen des öffentlichen Verkehrs und sonstigen Infrastruktureinrichtungen unter Beachtung größtmöglicher Wirtschaftlichkeit dieser Einrichtungen
- Entwicklung der Raumstruktur entsprechend dem Prinzip der gestreuten Schwerpunktbildung ...
- Haushälterische und nachhaltige Nutzung von Grund und Boden ...

Wesentliche ergänzende Grundlagen, auf die auch das ROG Bezug nimmt, sind im **Salzburger Landesentwicklungsprogramm 2003** (LEP 2003) enthalten:

- Hier ist die zentralörtliche Struktur festgehalten. Je nach zentralörtlicher Stufe erfolgt die Ableitung spezifischer Versorgungsfunktionen: A (höherer Bedarf), A* (gehobener und tw. höherer Bedarf), B (gehobener Bedarf), C (höherer Grundbedarf) oder D (qualifizierter Grundbedarf).
- Hinsichtlich der Versorgungsinfrastruktur sind dabei in Anlehnung an das Salzburger Raumordnungsgesetz folgende Ziele und Maßnahmen definiert:
 - › Sicherstellung einer möglichst gleichwertigen Versorgung der Bevölkerung bei möglichst geringer Abhängigkeit vom motorisierten Individualverkehr
 - › Sicherstellung der angestrebten zentralörtlichen Strukturen bei der Entwicklung und Veränderung der Versorgung
 - › Die Errichtung und Erweiterung von Versorgungseinrichtungen sollen an der Versorgungsfunktion der Standortgemeinde gemessen werden.
 - › Die Nutzung von Stadt- und Ortskernbereichen soll durch eine möglichst vielfältige Angebotsstruktur sichergestellt und gestärkt werden.
 - › Die Gewährleistung der Nahversorgung mit Gütern des täglichen Bedarfes soll besondere Berücksichtigung finden.

Aufbauend auf diesen Grundsätzen und Zielen erfolgt die raumplanerische Steuerung der Standortentwicklung des stationären Einzelhandels im Land Salzburg vorrangig mit den Instrumenten „Standortverordnung für Handelsgrößbetriebe“ und „Festlegung von Orts- und Stadtkernbereichen“. Zudem besteht die Möglichkeit, Einzelhandelsnutzungen an nicht ortsintegrierten Lagen (insb. in Gewerbe- und Betriebsgebieten) einzuschränken.

Eine grundlegende Steuerung erfolgt weiters über die Baulandwidmung. Ein Einzelhandelsbetrieb ist auch in ortsintegrierten Lagen nur zulässig, wenn er die Voraussetzungen der jeweiligen Baulandkategorie des Flächenwidmungsplans erfüllt. Beispielsweise sind in erweiterten Wohngebieten, Kern-, Betriebs- und Dorfgebieten „bauliche An-

¹⁷ In der Neufassung des ROG (ROG 2009 i.d.F. der Novellen 2017) wird erstmals im Rahmen des Ziels §2 Abs1 Z5 auch der Handel explizit erwähnt.

lagen für Betriebe, die keine erhebliche Geruchs- oder Lärmbelastigung, sonstige Luftverunreinigung oder Erschütterung für die Nachbarschaft und keinen übermäßigen Straßenverkehr verursachen“ zulässig. Die Voraussetzungen für Betriebe in reinen Wohngebieten sind noch strenger: „... die sich der Eigenart des Wohngebiets entsprechend in die Umgebung einordnen lassen.“ (ROG 2009 i.d.F. der Novellen 2017 §30).

Steuerung durch Standortverordnungen für Handelsgroßbetriebe (ROG 2009 i.d.F. der Novellen 2017 §14 bzw. §32)

Das Instrument der Standortverordnung für Handelsgroßbetriebe – als eine Form der Raumverträglichkeitsprüfung – besteht seit dem Jahr 1999. Am Konzept der überörtlichen Standortverordnung wird auch mit der ROG-Novelle 2017 grundsätzlich festgehalten. Standortverordnungen werden von der Landesregierung erlassen und legen fest, dass die Verwendung von Flächen in einer Gemeinde für Handelsgroßbetriebe vom Standpunkt der überörtlichen Raumplanung des Landes zulässig ist. Standortverordnungen bilden die Voraussetzung für eine Widmung von Gebieten für Handelsgroßbetriebe durch eine Gemeinde. Ausgenommen davon sind nur die eigens gekennzeichneten Orts- und Stadtkernbereiche (siehe dazu „Steuerung durch Orts- und Stadtkernabgrenzungen“).

- Eine Standortverordnung tritt außer Kraft, wenn nicht innerhalb von fünf Jahren eine entsprechende Bebauung begonnen wird.
- Standortverordnungen für Handelsgroßbetriebe dürfen nur in Übereinstimmung mit den Raumordnungszielen und -grundsätzen erlassen werden.
- Bei der Ausweisung von Gebieten für Handelsgroßbetriebe sind die jeweilige zulässige Kategorie – Verbrauchermärkte (HG-V), Fachmärkte (HG-F), Einkaufszentren (HG-E), Bau-, Möbel- oder Gartenmärkte (HG-B) und C&C-Märkte für Wiederverkäufer (HG-C) – sowie

die jeweils höchstzulässige Gesamtverkaufsfläche festzulegen. In der Kategorie Einkaufszentren ist darüber hinaus die höchstzulässige Verkaufsfläche für den Anteil an Verbrauchermärkten gesondert festzulegen¹⁸.

- Zur Verwirklichung überörtlicher Entwicklungsziele kann in Standortverordnungen auch ein raumverträgliches Mindestmaß an baulicher Ausnutzbarkeit der Grundflächen festgelegt werden¹⁹.
- Bei Handelsgroßbetrieben mit zentrumrelevantem Warensortiment (d. s. Verbrauchermärkte, Fachmärkte und Einkaufszentren) kommt die Erlassung einer Standortverordnung nur in Betracht, wenn
 - › das Vorhaben mit der überörtlichen Funktion der Gemeinde im Hinblick auf die Versorgung mit Gütern in Einklang steht und
 - › auf Grund des Vorhabens keine maßgeblich nachteiligen Auswirkungen auf die Verwirklichung des Raumordnungsziels der Revitalisierung und Stärkung der Orts- und Stadtkerne zu erwarten sind²⁰.
- Die Entscheidungen über die Erlassung von Standortverordnungen sind im Hinblick auf die Auswirkungen der angestrebten höchstzulässigen Gesamtverkaufsflächen auf die Verkehrsstrukturen, die Versorgung der Bevölkerung mit Gütern und Dienstleistungen sowie Erwerbsmöglichkeit, den sparsamen Umgang mit Grund und Boden, die weitere Entwicklung der gewachsenen Lebensräume unter besonderer Berücksichtigung des Prinzips der gestreuten Schwerpunktbildung zu treffen. Im Fall von Handelsagglomerationen ist dabei jeweils von den Gesamtauswirkungen auszugehen²¹.
- Die Verkaufsflächen-Größenordnungen, bei deren Überschreitung eine Widmung als Handelsgroßbetrieb erforderlich ist, stehen in Abhängigkeit vom Warensortiment (Verbrauchermärkte vs. andere Märkte) und von der zentralörtlichen Einstufung bzw. der Einwohnerzahl einer Gemeinde. Überschreitet ein geplanter Einzelhandelsbetrieb die nachfolgend angeführten Verkaufsflächen-Schwellenwerte,

¹⁸ Zur besseren Abschätzbarkeit der Auswirkungen von Einkaufszentren (v. a.) auf bestehende Einzelhandelsstrukturen mit zentrumrelevantem Warensortiment in Orts- und Stadtkernen (vgl. Schmidjell & Ginzinger 2018)

¹⁹ Damit soll die Flächeninanspruchnahme von Einzelhandelsnutzungen (v. a.) von eingeschobigen Betriebsformen mit einem großen Stellplatzanteil im Freien reduziert werden (vgl. Schmidjell & Ginzinger 2018). Erwähnenswert in diesem Zusammenhang ist auch, dass gemäß neuer Regelung im Bautechnikgesetz (BauTG 2015) „Bauten für Handelsgroßbetriebe so zu planen und auszuführen sind, dass die Stellplätze für Kraftfahrzeuge im oder auf dem Bau zur Errichtung kommen. Die Errichtung im Freien ist nur für Pflichtstellplätze zulässig“.

²⁰ Nachteilige Auswirkungen sind v. a. gegeben, wenn das Vorhaben einem von der Gemeinde ausgearbeitetem Konzept für eine Orts- oder Stadtkernstärkung (integriertes Ortsentwicklungskonzept) widerspricht (vgl. Schmidjell & Ginzinger 2018).

²¹ Die Beurteilungskriterien für Standortverordnungen (vgl. Handbuch Raumordnung Salzburg 12. Auflage 2012) wurden im Zuge der ROG Novellen 2017 (vorläufig) nicht geändert, sondern nur hinsichtlich einer baulichen Mindest-Ausnutzung ergänzt.

ist eine solche Ansiedlung nur mit einer Standortverordnung der Landesregierung möglich (ausgenommen davon sind jedoch ausgewiesene Orts- und Stadtkernbereiche) (vgl. Tab. 1).

- Die in Klammer stehenden, erhöhten Verkaufsflächen-Schwellenwerte bei Verbrauchermärkten gelten für Handelsbetriebe,
 - › die bereits zum 01.01.2018 rechtmäßig bestanden haben (Zielsetzung: Erweiterungsmöglichkeiten),
 - › die in gekennzeichneten Stadt- oder Ortskerngebieten liegen – gemäß Festlegung im Flächenwidmungsplan der Gemeinde (Zielsetzung: Ortskernstärkung),
 - › die in Siedlungsschwerpunkten liegen – gemäß Festlegung im Räumlichen Entwicklungskonzept der Gemeinde (Zielsetzung: Bevorzugung integrierter Standorte) oder
 - › die sich in einem gemeinsamen Bau mit Wohnungen befinden (Zielsetzung: Reduktion Flächeninanspruchnahme).
- Um den bereits bestehenden Handelsgroßbetrieben ein gewisses Maß an Ausbaumöglichkeiten einzuräumen, werden zudem Bagatellvergrößerungen in Höhe von 10 % (maximal jedoch 200 m²) der höchstzulässigen Gesamtverkaufsfläche je ausgewiesener (Handelsgroßbetriebs-) Kategorie ohne Standortverordnungen ermöglicht.
 - › Keine Standortverordnung ist erforderlich für eine Anpassung der Widmungsfläche ohne Änderung dieser Kategorien oder der jeweils höchstzulässigen Gesamtverkaufsflächen.

Steuerung durch Orts- und Stadtkernabgrenzungen (ROG 2009 i.d.F. der Novellen 2017 §39)

Seit der Novelle des Raumordnungsgesetzes im Jahr 2004 haben die Gemeinden im Land Salzburg die Möglichkeit, Orts- bzw. Stadtkernbereiche auszuweisen. Diese Bereiche, die für die Erfüllung der Versorgungsfunktionen besonders geeignet sind, können im Flächenwidmungsplan der Gemeinde gekennzeichnet werden.

- Für eine solche Kennzeichnung kommen hierbei nur Flächen in Betracht, die eine großteils zusammenhängende und verdichtete Bebauungsstruktur mit einer Konzentration von Handels- und Dienstleistungsbetrieben, öffentlichen Einrichtungen sowie Versammlungs- und Vergnügungstätten in Verbindung mit Wohn- und Tourismusnutzungen aufweisen und über eine gute Anbindung an das örtliche und überörtliche Verkehrsnetz verfügen.
- Die grundlegende Intention liegt dabei in der Unterstützung einer Revitalisierung und Stärkung der Orts- und Stadtkerne, die in den letzten Jahren vielerorts einen Bedeutungsverlust hinnehmen mussten. Zudem soll mit Hilfe dieses Instrumentes dem Trend der räumlichen Spezialisierung und der dadurch mitverursachten Suburbanisierung von Einzelhandels- und Dienstleistungseinrichtungen entgegengewirkt werden.
- Um eine Abgrenzung nach möglichst einheitlichen Kriterien gewährleisten zu können, wurde der Leitfaden „Orts- und Stadtkernabgrenzung“ für die Gemeinden und Ortsplaner ausgearbeitet (Braumann/Weissenböck/Schmidt 2004). Im Jahr 2017 verfügen im Land Salzburg insgesamt 25 zumeist größere Gemeinden über eine Orts- bzw. Stadtkernabgrenzung (siehe auch Glossar im Anhang).

Zentrale Orte A, A*	Zentrale Orte B, C, D und Gemeinden über 1.500 EW	Übrige Gemeinden
Verbrauchermärkte: 800 m ²	Verbrauchermärkte: 500 m ² (600 m ²)	Verbrauchermärkte: 300 m ² (400 m ²)
Andere Märkte: 1.000 m ²	Andere Märkte: 800 m ²	Andere Märkte: 500 m ²

Tab. 1: Schwellenwerte, Standortverordnung für Handelsgroßbetriebe erforderlich ab einer Verkaufsfläche von (vgl. ROG 2009 i.d.F. der Novellen 2017, Anlage 1 zu §32 Abs1)

- In gekennzeichneten Stadt- oder Ortskerngebieten ist keine Standortverordnung für Handelsgroßbetriebe erforderlich, und zwar mit den ROG Novellen 2017 – anders als im ROG 2009 – in allen Gemeinden des Landes ohne Begrenzung der Verkaufsflächen.

Steuerung durch Beschränkung der Einzelhandelsnutzung in Betriebs- und Gewerbegebieten (ROG 2009 i.d.F. der Novellen 2017 §30 u. §38)

Mit den Novellen des ROG im Jahr 2017 (§30 Abs5) wurde zudem festgelegt, dass in den Widmungskategorien Betriebs- und Gewerbegebiete bauliche Anlagen für Betriebe mit Einzelhandelsnutzungen auf über 300 m² Verkaufsfläche nicht zulässig sind²². Nach dem ROG 2009 konnten solche Anlagen (mit darüber hinausgehenden Verkaufsflächen) im Betriebs- und Gewerbegebiet noch errichtet werden, wenn eine Kennzeichnung der entsprechenden Flächen (gem. ROG 2009 §39 Abs3) erfolgte. Des Weiteren können Zonen gekennzeichnet werden, in denen bestimmte, an sich zulässige Nutzungen gänzlich ausgeschlossen werden („Zonierung“ ROG 2009 i.d.F. der Novellen 2017 §38). Dies kann auch die Einzelhandelsnutzung betreffen. Die Ausschlussmöglichkeit zielt dabei auf selbständige Einzelhandelsnutzungen ab, der Ab-Erzeugung-Verkauf im unmittelbaren Zusammenhang mit der Produktion von Waren ist davon unbeeinflusst (vgl. *Schmidjell & Ginzinger* 2018, S. 124 u.171).

Datengrundlagen 2009 und 2017

Datenerfassung und -beschreibung

Die nachfolgenden Auswertungen und Analysen zur Entwicklung des stationären Einzelhandels im Land Salzburg basieren auf den Datenbeständen der Abteilung 10, Wohnen und Raumplanung (Erhebung *Schossleitner*). Die Salzburger Einzelhandelsbetriebe wurden hierbei mittels Vor-Ort-Erhebungen adressengenau aus einem raumplanerischen Blickwinkel erfasst, d. h. unter vorrangiger Berücksichtigung des Versorgungsaspektes und Flächenbedarfs der Betriebe. Um die Durchführbarkeit der Vor-Ort-Erhebungen zu

gewährleisten, wurden als einheitliche Aufnahmekriterien die Ausrichtung der Betriebe auf die Endverbraucher und das Vorhandensein eines Verkaufslokals bzw. einer abgrenzbaren Verkaufsfläche festgelegt (diese Definition inkludiert Schauräume). Handelsformen ohne Verkaufsräumlichkeit wurden nicht berücksichtigt (z. B. Marktstände oder Ab-Lager-Verkauf). Mit diesem umfassenderen Zugang beinhalten die vorliegenden Datenbestände zusätzlich zum „klassischen Einzelhandels“ (d. h. >50 % der Wertschöpfung des Betriebs durch Einzelhandel) in geringerem Ausmaß auch betriebliche Mischformen – mit einem untergeordneten Wertschöpfungsanteil aus dem Einzelhandel (<50 % am Gesamtumsatz = Nebenrecht des Handels): Einzelhandel im Rahmen Handwerk, Dienstleistung, Gastronomie oder Großhandel; diese erweiterte Definition schließt darüber hinaus auch den versorgungsrelevanten Ab-Erzeugung-Verkauf mit ein.

Die erfassten Verkaufsflächen verstehen sich jeweils exklusive Dienstleistungs- bzw. Gastronomieanteilen und Aufenthaltsbereichen. Einzig bei Wintersportgeschäften wurde der Verleihanteil inkludiert. Um die Durchgängigkeit der Erhebung zu gewährleisten, wurden bei Einkaufs- oder Fachmarktzentren die Verkaufsflächen der einzelnen Geschäfte erfasst, keine Bereiche zwischen den Geschäften. Die aufgenommenen Verkaufsflächen können, in Abhängigkeit von Auskunft oder Schätzung, mit einer gewissen Ungenauigkeit behaftet sein²³.

Die Betriebe und deren Verkaufsflächen wurden jeweils gemäß dem Hauptsortiment (mit Bevorzugung des Lebensmittelsegments) eindeutig einer vorgegebenen Branche zugeordnet. Gegebenenfalls vorhandene Nebensortimente/-branchen von Mehrbranchenbetrieben werden demgemäß auch bei den Auswertungen nicht berücksichtigt²⁴ (vgl. Tab. 2 „Branchentypologie im Einzelhandel“). Die Zuweisung der Bedarfsart (Kurz-, Mittel- oder Langfristbedarf) erfolgte jeweils für eine gesamte Branche. Dadurch finden sich u. a. in der Branche „Nahrungs- und Genussmittel“ auch Spezialitätengeschäfte wieder, die nicht der engeren Definition des Kurzfristbedarfs entsprechen. Um eine Einschätzung der Versorgungsrelevanz zu erhalten,

²² In den Übergangsbestimmungen des §86 Abs11 (ROG 2009 i.d.F. der Novellen 2017) wird festgestellt, dass auf bis zum 01.01.2018 bewilligte bauliche Anlagen für Betriebe mit Einzelhandelsnutzung die Beschränkungen nicht anzuwenden sind.

²³ = Näherungswerte: die aufgenommenen Verkaufsflächen können z. B. von genehmigten Grenzwerten abweichen

²⁴ Die CIMA-Studie „Kaufkraftstrom- und Einzelhandelsstrukturuntersuchung im Bundesland Salzburg“ aus dem Jahr 2014 (S. 11) arbeitet hier bspw. mit einer anteiligen Zuordnung bzw. prozentuellen Umlage bei der Auswertung von Mehrbranchenbetrieben (u. a. bei Verbrauchermärkten, Einrichtungshäusern oder Tabaktrafiken).

wurde in der Branche „Nahrungs- und Genussmittel“ zusätzlich die Nahversorgungsfunktion der Betriebe eingestuft²⁵ und eine Kategorisierung nach Marktteilnehmern durchgeführt.

Vergleichbarkeit der Daten

Die Vergleichbarkeit der beiden Zeitstände der Einzelhandelsdaten der Abteilung Raumplanung und Wohnen des Landes (Ausgangsdatenbestands 2009 und Datenbestand 2017) wurde durch eine übereinstimmende Eingrenzung der aufzunehmenden Betriebstypen und eine einheitliche Erfassung der Attribute weitestmöglich erreicht (u. a. durch Nachführung von im Jahr 2009 nicht erhobenen Einträgen²⁶ oder durch abgestimmte Verkaufsfächenaufnahme und Brancheneinordnung).

Ein Vergleich mit anderen Datenbeständen bzw. Analysen zur Entwicklung des stationären Einzelhandels ist aufgrund von Abweichungen bei der Datenerfassung und -auswertung nur bedingt möglich. Einschränkungen in der Vergleichbarkeit

können dabei in erster Linie durch die hier erfolgte umfassende(re) Aufnahme von Geschäftstypen, die abweichende Erfassung der Verkaufsflächen, die eindeutige Branchenzu- und -einordnung und die eingegrenzte Nahversorgungsdefinition bestehen. Dadurch kann das Gesamtvolumen – sowohl der Betriebsanzahl als auch der Verkaufsflächen – im Abgleich mit anderen, ähnlich gelagerten Studien (vgl. u. a. im Land Salzburg: *Braumann et al.* 2011 „Land Salzburg 2011, Einzelhandel und Nahversorgung“ oder in Österreich: *Gittenberger et al.* 2018 „Strukturanalyse im stationären Einzelhandel 2018“) leicht erhöht dargestellt sein²⁷. Bei bereichsspezifischen Auswertungen können zudem geringfügige Verschiebungen zwischen den Kategorien (Branchen und Bedarfsarten) auftreten.

Wie stellt sich der Strukturwandel im stationären Einzelhandel im Land Salzburg dar?

Definitionen											
Betriebe: Betriebe, die ihre Wertschöpfung primär durch Einzelhandel mit Endverbrauchern erzielen, mit vor Ort vorhandener Verkaufsfläche. Neben diesen „klassischen“ stationären Einzelhandelsbetrieben beinhaltet der zugrundeliegende Einzelhandelsdatenbestand auch betriebliche Einzelhandelsmischformen (Einzelhandel im Rahmen Handwerk, Dienstleistung, Gastronomie oder Großhandel) sowie den versorgungsrelevanten Ab-Erzeugung-Verkauf. Handelsformen ohne Verkaufsräumlichkeit werden hingegen nicht berücksichtigt.											
Verkaufsfläche (VFL): Als Verkaufsfläche wird gegenständlich die Fläche verstanden, auf der Waren ausgestellt oder zum Verkauf angeboten werden, auf der im Zusammenhang mit dem Warenverkauf stehende Dienstleistungen erbracht werden und die der Abwicklung des geschäftlichen Verkehrs mit den Kunden dient (= „Bruttoverkaufsfläche“). Nicht dazu zählen u. a. Außenausstellungen, Lagerflächen, Sanitärräume, Stiegenhäuser oder Dienstleistungs- und Gastronomieeinrichtungen, in denen eine Abgabe von Waren nur im untergeordneten Ausmaß erfolgt (in Anlehnung an ROG 2009 i.d.F. der Novellen 2017 §32 Abs2 Z1 u 2).											

	Betriebe			Verkaufsflächen in m ²			Betriebe je 1000 Einwohner		Verkaufsfl. in m ² je Einwohner		Einw.
	2017	2009–2017	2009–2017 in %	2017	2009–2017	2009–2017 in %	2017	2009–2017 in %	2017	2009–2017 in %	
Land Salzburg	5.014	163	3,4	1.066.492	127.419	13,6	9,1	-0,9	1,9	8,9	4,3

Tab. 2: Betriebe und Verkaufsflächen im Einzelhandel 2009–2017 auf Landesebene (Datenquelle: Land Salzburg, Einzelhandelserhebung 2017)

²⁵ In Vorbereitung der Auswertungen zur Darstellung der Nahversorgung im Land Salzburg

²⁶ Besonders bei Einzelhandelsmischformen (z. B. Gastronomiemischformen, Handwerksschauräume, Galerien etc.) in der Stadt Salzburg war dies nur eingeschränkt möglich. Dadurch kann die Entwicklung 2009–2017 in der Stadt Salzburg etwas überhöht ausfallen.

²⁷ Der Bestand wurde im Rahmen der Erfassung 2017 um ca. +8 % an Betrieben und +5% Verkaufsflächen durch die umfassendere Aufnahme erweitert (zugleich aber z. B. bei EKZ/FMZ nicht die Gesamtfläche aufgenommen...). Die Entwicklungsbeschreibungen sind daher höchstwahrscheinlich nur minimal – unterschiedlich nach Branchen und Räumen – um insgesamt maximal +1 % betroffen.

Getragen von einer insgesamt positiven Bevölkerungs- und Wirtschaftsentwicklung stieg die Zahl der Einzelhandelsbetriebe im Bundesland Salzburg im Betrachtungszeitraum 2009–2017 – und das entgegen dem österreichweiten Trend – weiterhin moderat an (+3,4 % bzw. +163 Betriebe). Schließungen bei speziellen, traditionellen Formen des Einzelhandels (Fachhandel, Greißler oder Einstandortunternehmen) konnten im Land Salzburg durch das Entstehen bzw. die Erweiterung neuer Betriebstypen (Einzelhandelsmischformen, Ab-Erzeugung-Verkauf etc.) und neuer Standorttypen (Einkaufszentren/EKZ, Fachmarktzentren/FMZ, Fachmarkttagglomerationen/FMA oder Designer-Outlet-Center/DOC²⁸) mehr als kompensiert werden²⁹.

Waren die Verkaufsflächen in Österreich erstmals rückläufig, ist der stationäre Einzelhandel im Land Salzburg von einer weiteren Verkaufsflächenausdehnung geprägt. Zwischen den Jahren 2009 und 2017 stiegen die Verkaufsflächen um 13,6 % bzw. 127.419 m² an. Durch den überproportionalen Anstieg der Verkaufsflächen nimmt auch die durchschnittliche Verkaufsflächenausstattung je Einzelhandelsbetrieb weiterhin zu (2017: 213 m²/Betrieb). Generell können diese Entwicklungen in erster Linie auf einen Bedeutungsgewinn großflächiger Einzelhandelsformen zurückgeführt werden. So besitzen einzelne, großflächige Einzelhandelsprojekte einen wesentlichen Anteil am Verkaufsflächenplus im Land Salzburg (vgl. Anhang „Bedeutende Einzelhandels-Großprojekte im Land Salzburg“³⁰). Weitere Erklärungsansätze sind in der fortschreitenden Filialisierung, der anhaltenden Expansion von Verbrauchermärkten und Diskontern, der flächenhaften Ausdehnung bei Handwerksmischformen oder im „Sportartikel-Boom“ zu finden: Filialbetriebe sind in der Regel größer strukturiert als Einstandortunternehmen; Sortimentserweiterungen gehen mit einer Verkaufsflächenvergrößerung einher; Schauräume sind hier vielfach neu entstanden; der Verleihanteil von Sportgeschäften wurde stark ausgebaut.

Als Ergebnis dieser Entwicklungen stehen im Jahr 2017 der Salzburger Bevölkerung 5.014 Einzelhandelsbetriebe mit Verkaufsflächen von in Summe 1.066.492 m² zur Verfügung. Bezogen auf die Bevölkerung wird damit die bereits im europäischen Vergleich hohe Verkaufsflächendichte Österreichs (1,6 m²/EW), im Land Salzburg (1,9 m²/EW), nochmal übertroffen³¹. Damit zählt das Bundesland Salzburg auch zu den am dichtesten mit Verkaufsflächen besetzten Bundesländern der Republik³². Abseits der nach wie vor hohen Kaufkraft der Salzburger Bevölkerung ist die überdurchschnittlich hohe Einzelhandelsausstattung im Land Salzburg vor allem mit den grenzüberschreitenden Kaufkraftüberschüssen aus Oberösterreich und Bayern im Salzburger Zentralraum bzw. mit Kaufkraftzuschüssen aus dem Tourismus – v. a. im Pinzgau und Pongau – erklärbar.

Die beiden folgenden Karten (Abbildungen 3 und 4) illustrieren die Entwicklungen im Land Salzburg im Gemeindeüberblick. Sie zeigen ein ganz grobes Bild, wo es 2009–2017 über alle Branchen hinweg Zunahmen/Abnahmen von Betrieben und Verkaufsflächen gab und wie hoch diese waren. Im Detail sind aber die regionalen Tabellen und Abbildungen nach Bedarfsart bzw. nach Branche aussagekräftiger. Diese Folgen im nächsten Kapitel.

²⁸ Definitionen dazu siehe Glossar im Anhang

²⁹ Ein Plus von ca. +100 Betrieben geht beispielsweise allein auf das neu eröffnete Designer-Outlet-Salzburg (DOC in Wals-Himmelfeld) zurück.

³⁰ U. a. trugen Eröffnungen und Erweiterungen des DOC Salzburg, FORUM1, ARENA, ZIB oder BAUHAUS Wals-Siezenheim bzw. HELLWEG Straßwalchen zu den Verkaufsflächenanstiegen bei.

³¹ Die Verkaufsflächendichte im Land Salzburg kann aufgrund der umfassenderen Aufnahme an Geschäftstypen (Einzelhandelsmischformen, Ab-Erzeugung-Verkauf) im Vergleich zu anderen Datenquellen leicht überhöht dargestellt sein (siehe auch „Vergleichbarkeit der Daten“). Ohne aufgenommene Einzelhandelsmischformen bzw. ab-Erzeugung-Verkauf würde die Verkaufsflächendichte statt der angegebenen 1,9 m²/EW in etwa 1,8 m²/EW betragen.

³² Mit Stand 2014 befand man sich im Bundesländervergleich nach Kärnten an zweiter Stelle (vgl. CIMA 2014);

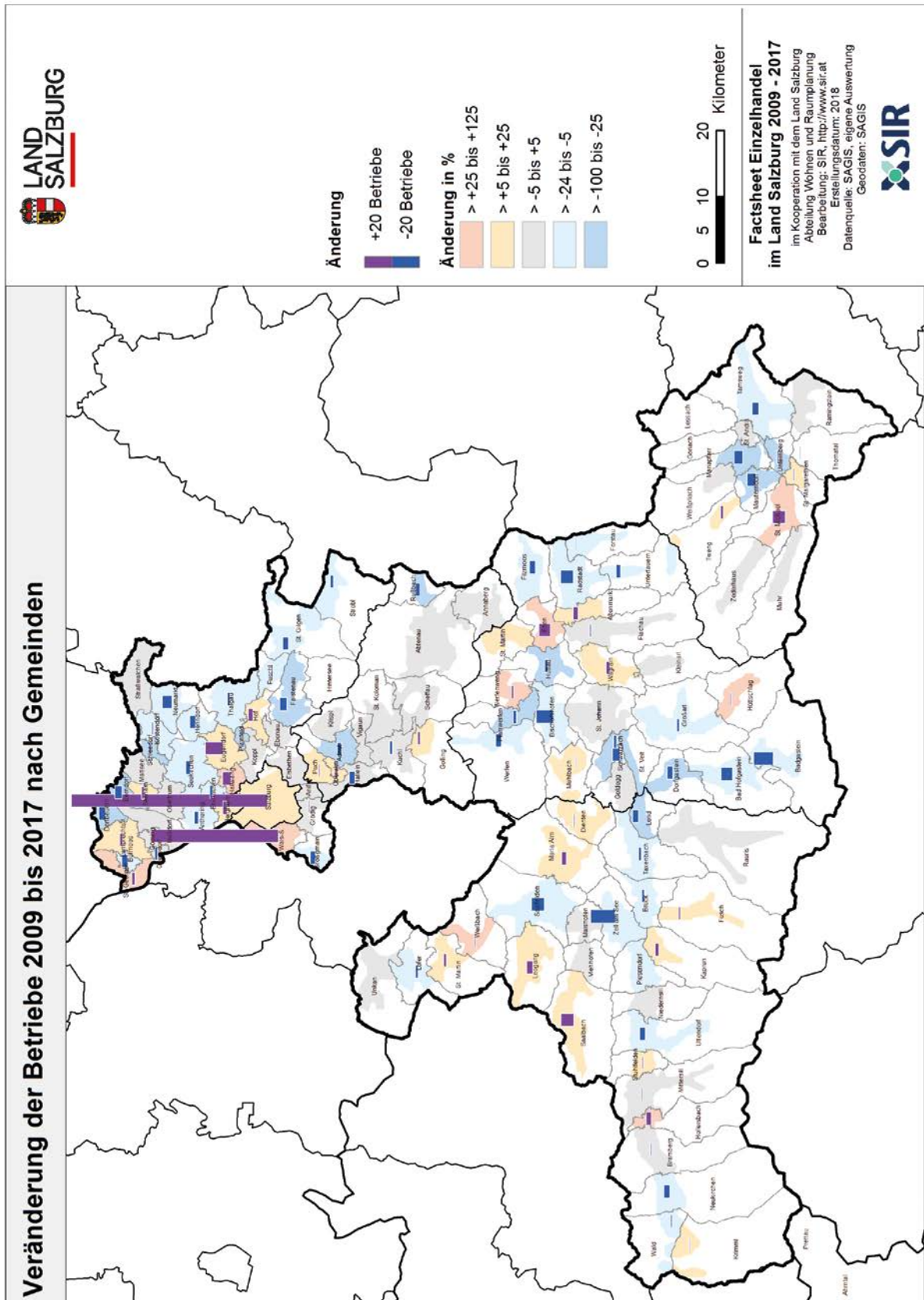


Abb. 3: Karte der Entwicklung der Betriebe im Einzelhandel 2009–2017 nach Gemeinden

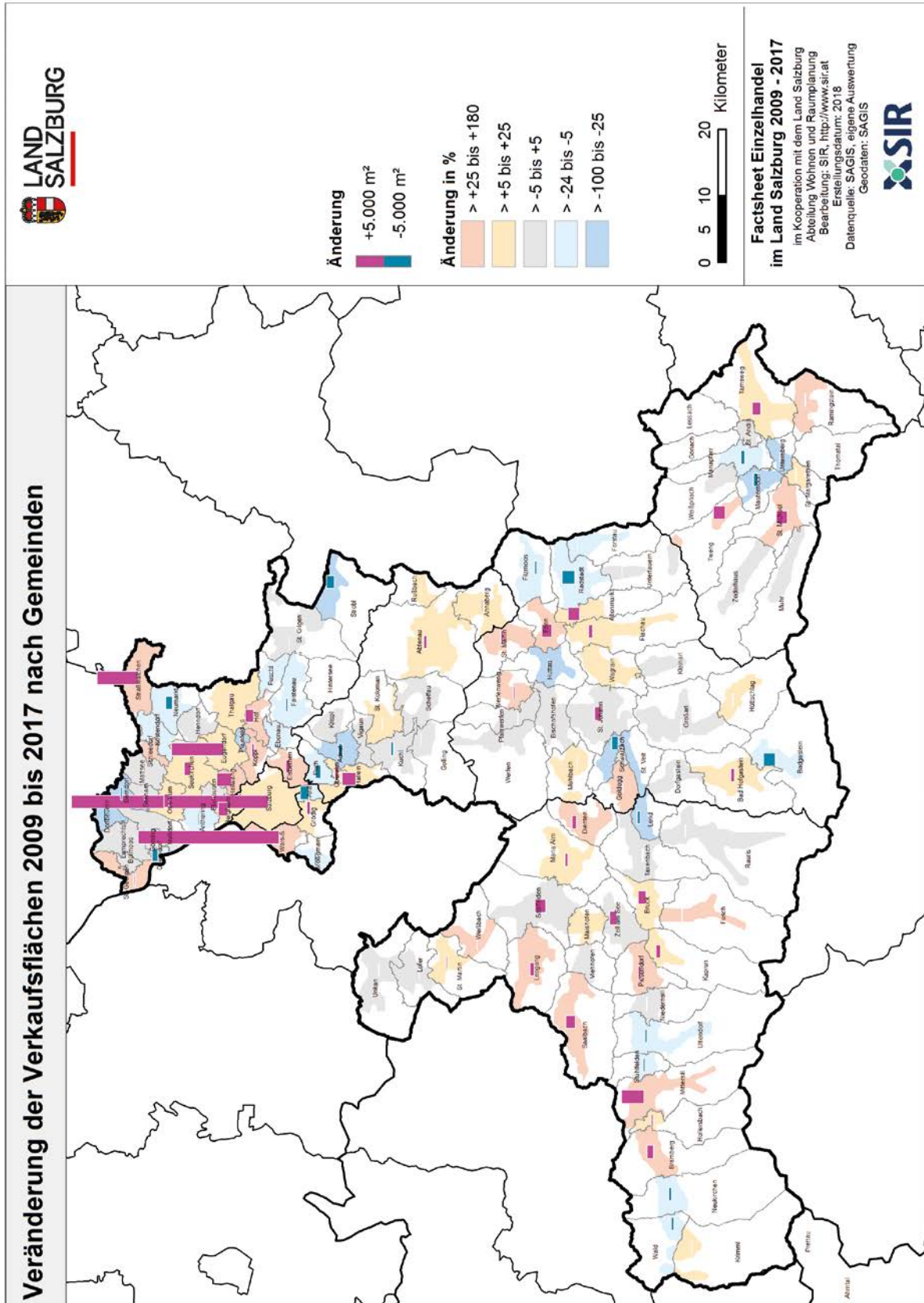


Abb. 4: Karte der Entwicklung der Verkaufsflächen im Einzelhandel 2009–2017 nach Gemeinden

Welche Branchen (Bedarfsarten) des Salzburger Einzelhandels wachsen, welche stagnieren oder schrumpfen?

Anhand der 17 unterschiedlichen Branchen und der Zusammenfassung dieser Branchen zu Bedarfskategorien kann die Entwicklung des stationären Einzelhandels im Land Salzburg genauer dargestellt und interpretiert werden. Die folgende Kategorisierung der Betriebe und Verkaufsflächen (vgl. Tab. 3) orientiert sich mit leichten Modifikationen an vorangegangenen Studien (v. a. an Braumann et al. 2011)³³.

rie- & Parfümeriewaren³⁶, Apotheken³⁷, Blumen, Pflanzen & zoologischen Artikeln³⁸, Tabakwaren, Trafik³⁹, Tankstellen mit Shop“ (vgl. Abb. 4 und Abb. 5). Die Verkaufsflächen für Güter des kurzfristigen Bedarfs stiegen durch die Flächen für Nahrungs- und Genussmittel insgesamt trotzdem deutlich an (+8,7%)³⁷. Hier sei nochmals erwähnt, dass in der Erhebung jeder Betrieb mit seiner gesamten Verkaufsfläche einer Branche zugeordnet wurde, d. h. in diesen Verkaufsflächen können Waren aus anderen Branchen enthalten sein (z. B. Nicht-Lebensmittel in einem Lebensmittel-Supermarkt).

Branchentypologie im Einzelhandel nach Bedarfsarten und Zentrumsrelevanz (Z)					
1 Nahrungs- & Genussmittel	Z	kurzfristiger Bedarf	9 Haushaltswaren (inkl. Glas – Porzellan – Keramik)	Z	langfristiger Bedarf
2 Drogerie- & Parfümeriewaren, Apotheken	Z		10 Bau- & Heimwerkartikel, Gartenbedarf	-	
3 Blumen, Pflanzen & zoologische Artikel	Z		11 Foto & Optik, Hörgeräte	Z	
15 Tabakwaren (Trafik)	Z		12 Möbel, Wohneinrichtung & Heimtextilien	-	
16 Tankstelle mit Shop ³⁴	-		13 Elektrowaren (Haushaltsgeräte, Multimedia), Telekommunikation, Computer	Z	
4 Bücher, Zeitschriften & Schreibwaren (inkl. Postshops)	Z	mittelfristiger Bedarf	14 Uhren & Schmuck	Z	
5 Spielwaren, Hobby- & Geschenkartikel	Z		17 Sonstiger Einzelhandel (Billigläden, KFZ-Bedarf, Land- maschinen, Kunsthandel/Galerien, Gebrauchtwaren/Antiquitäten)	-	
6 Sportartikel & -bekleidung	Z				
7 Schuhe & Lederwaren (inkl. Sanitäts- häuser/Orthopädietechnik)	Z				
8 Bekleidung & Kurzwaren	Z				

Tab. 3: Definition der Branchentypologie im Einzelhandel³⁵ (in Anlehnung an Braumann et al. 2011)

In der differenzierten Entwicklung nach Branchen und Bedarfsarten werden die Auswirkungen genereller Trends auf das Land Salzburg konkret sichtbar: Im Bereich der Güter des kurzfristigen Bedarfs gingen die Betriebe 2009–2017 landesweit um 74 oder 4,0 % zurück (vgl. Tab. 4 und Abb. 4). Bei einer feineren Differenzierung nach Branchen zeigen sich insgesamt Zunahmen bei „Nahrungs- und Genussmitteln“, aber Abnahmen bei „Droge-

Die Betriebszahlen für Güter des mittel- und langfristigen Bedarfs stiegen insgesamt kräftig (+107 und +130), noch stärker die entsprechenden Verkaufsflächen. Besonders viele zusätzliche Betriebe gab es 2017 in den Branchen „Sportartikel & -bekleidung“³⁸, „Schuhe & Lederwaren inkl. Sanitätshäuser und Orthopädietechnik“³⁹, „Bekleidung & Kurzwaren“³⁹. Die Verkaufsflächenentwicklung für Güter des mittel- und langfristigen Bedarfs

³³ Die Betriebe und deren Verkaufsflächen wurden jeweils gemäß dem Hauptsortiment (mit Bevorzugung des Lebensmittelsegments) eindeutig einer vorgegebenen Branche zugeordnet. Gegebenenfalls vorhandene Nebensortimente/-branchen von Mehrbranchenbetrieben werden demgemäß auch bei den Auswertungen nicht berücksichtigt. Die Zuweisung der Bedarfsart – Kurz-, Mittel- oder Langfristbedarf – erfolgte jeweils für eine gesamte Branche. Dadurch finden sich u. a. in der Branche „Nahrungs- und Genussmittel“ auch Spezialitätengeschäfte wieder, die nicht der engeren Definition des Kurzfristbedarfs entsprechen.

³⁴ Nahrungs- und Genussmittelsortiment

³⁵ Im Vergleich zu Braumann et al. (2011) wurden nun aus der Branche 17 „Sonstiger Einzelhandel“ die Salzburger Einzelhandelsbetriebe – soweit möglich und thematisch sinnvoll – in eine konkrete, vorgegebene Branche eingeordnet. Dadurch wurde beispielsweise die Branche „Spielwaren & Hobbyartikel“ um Geschenkartikelgeschäfte oder die Branche „Schuh & Lederwaren“ um Sanitätshäuser erweitert.

³⁶ Z. B. Auflösung der SCHLECKER-Märkte

³⁷ Die Anzahl der Nahversorgungsgeschäfte stagniert nahezu, Genusswarengeschäfte nahmen zu (wie z. B. Schokolade, Tee, Spezialitäten, Spirituosen)

³⁸ In erster Linie auf den Ausbau des Sportartikel-Verleihs zurückzuführen

³⁹ In diesem Bereich wirken sich einige Großprojekte stark aus: z. B. DOC in Wals Siezenheim bzw. FORUM 1, ARENA und ZIB in der Stadt Salzburg oder TAUERN-OUTLET in Eben im Pongau

war strukturell sehr ähnlich, aber mit stärkeren Zuwachsraten (mittelfristiger Bedarf +20,5 %, langfristiger Bedarf +12,4 %), sie ist auch im Vergleich zum Bevölkerungszuwachs sehr hoch⁴⁰. Abnahmen von Betrieben sind in den Gruppen „Bücher, Zeitschriften & Schreibwaren inkl. Postshops“⁴¹/ „Spielwaren, Hobby- & Geschenkartikel“/„Elektrowaren, Telekommunikation, Computer“ zu verzeichnen.

Im Lebensmittelbereich („Food“: Branchen 1, 15⁴² und 16) kam es im Zeitraum 2009–2017 bei praktisch gleichbleibender Betriebszahl zu einem Verkaufsfächenwachstum von rund +10,3 %, was sehr deutlich über dem Einwohnerzuwachs liegt. Der Zuwachs von Verkaufsfächen liegt im Nicht-Lebensmittel-Bereich („Non-Food“) mit +14,7 % noch höher, bei einem Zuwachs von zusätzlich +164 Betrieben (siehe Tab. 5).

Bedarfsart	Betriebe			Verkaufsfächen in m ²			Betriebe je 1.000 Einwohner		Verkaufsf. in m ² je 1.000 Einwohner		Einw.
	2017	2009–2017	2009–2017 in %	2017	2009–2017	2009–2017 in %	2017	2009–2017 in %	2017	2009–2017 in %	2009–2017 in %
kurzfristig	1.788	-74	-4,0	318.494	25.384	8,7	3,3	-7,9	580	4,2	4,3
mittelfristig	1.731	107	6,6	327.681	55.656	20,5	3,2	2,2	597	15,5	4,3
langfristig	1.495	130	9,5	420.317	46.379	12,4	2,7	5,0	765	7,8	4,3
Land Salzburg	5.014	163	3,4	1.066.492	127.419	13,6	9,1	-0,9	1.942	8,9	4,3
Food	1.380	-1	-0,1	257.511	23.959	10,3	2,5	-4,2	469	5,7	4,3
Non-Food	3.634	164	4,7	808.981	103.460	14,7	6,6	0,4	1.473	10,0	4,3

Tab. 4: Betriebe und Verkaufsfächen im Einzelhandel 2009–2017 nach Bedarfsarten und Food/Non-Food (Datenquelle: Land Salzburg, Einzelhandelserhebung 2017)

	1 Nahrungsmittel	2 Drogeriewaren und Reinigungsmittel, Parfümerien und Apotheken	3 Blumen, Pflanzen und zoologische Artikel	4 Bücher, Zeitschriften und Schreibwaren (inkl. Postshops und Bürobedarf)	5 Spielwaren und Hobbyartikel (inkl. Musikinstrumente, Geschenkartikel etc.)	6 Sportartikel und Sportbekleidung	7 Schuhe und Lederwaren (inkl. orthopädisches Material, Taschen, Felle)	8 Bekleidung und Kurzwaren	9 Haushaltswaren, Glas-Porzellan-Keramik (GPK)	10 Bau- und Heimwerkerartikel, Gartenbedarf	11 Foto, Optik, Hören	12 Möbel, Wohnungseinrichtung und Heimtextilien	13 Elektrowaren, Multimedia, Telekommunikation	14 Uhren und Schmuck	15 Tabak/Trafik	16 Tankstelle mit Shop (Nahrungs- und Genussmittel)	17 Sonstiger Einzelhandel (Billigläden, Kunstst., Gebrauchsgüter, KFZ-Bedarf etc.)
Betriebe 2017	1.064	227	181	144	212	407	229	739	66	322	155	326	211	171	179	137	244
Betriebe 2009–17	42	-52	-21	-60	-32	78	30	91	4	37	6	63	-26	5	-31	-12	41
Betriebe 2009–17 in %	3,9	-22,9	-11,6	-41,7	-15,1	19,2	13,1	12,3	6,1	11,5	3,9	19,3	-12,3	2,9	-17,3	-8,8	16,8
VFL 2017 in m ²	244.926	33.718	27.265	21.188	20.105	99.701	35.813	150.874	6.744	136.179	10.627	199.372	27.706	6.655	4.628	7.957	33.034
VFL 2009–17	23.613	-446	1.871	-1.421	-2.449	22.794	5.181	31.551	362	24.012	1.456	16.094	-3.279	313	-20	366	7.421
VFL 2009–17 in %	9,6	-1,3	6,9	-6,7	-12,2	22,9	14,5	20,9	5,4	17,6	13,7	8,1	-11,8	4,7	-0,4	4,6	22,5

Tab. 5: Betriebe und Verkaufsfächen im Einzelhandel 2009 – 2017 nach Branchen (Datenquelle: Land Salzburg, Einzelhandelserhebung 2017, Grafik: SIR)

⁴⁰ Z. B. +23.800 m² durch HELLWEG in Straßwalchen und BAUHAUS in Wals-Siezenheim

⁴¹ Schwerpunkt des Rückgangs: Postshops

⁴² Tabakwaren sind hier im Sinne von Genussmitteln analog zur Publikation des Landes Salzburg 2011 (Braumann et al. 2011) dem Food-Bereich zugeordnet.

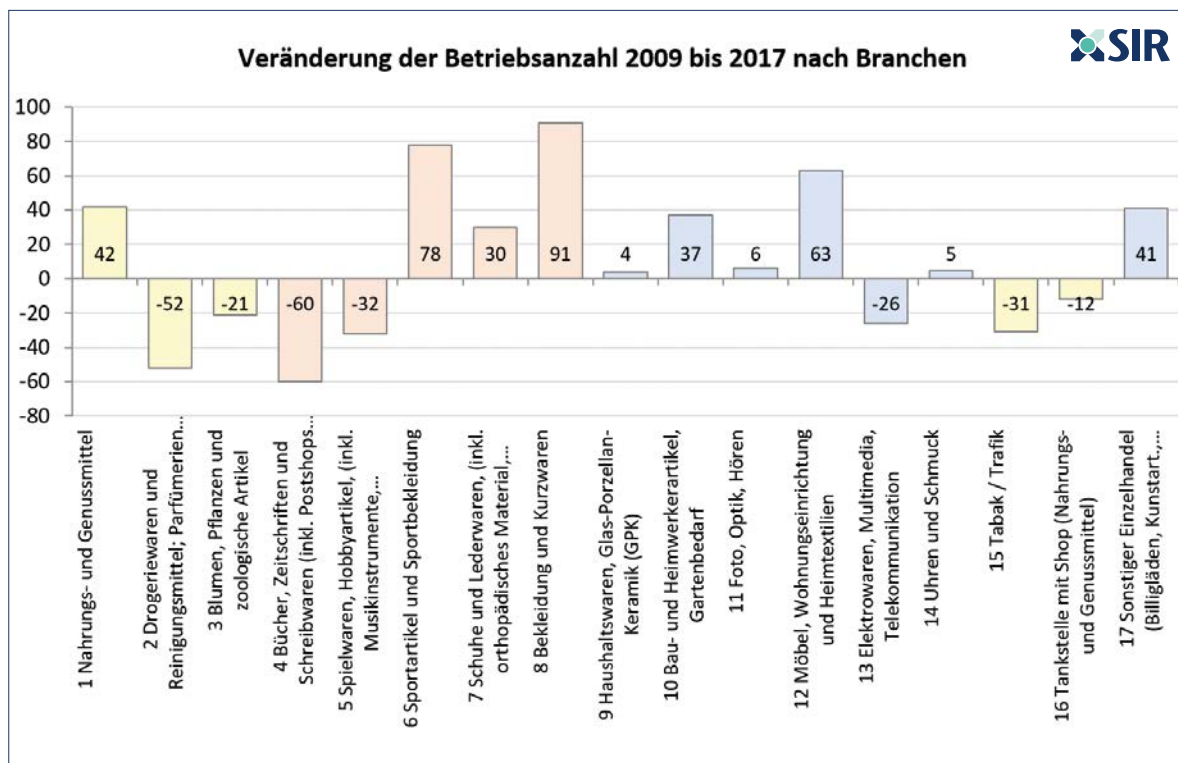


Abb. 5: Entwicklung der Betriebe nach Branchen (Datenquelle: Land Salzburg, Einzelhandelserhebung 2017)

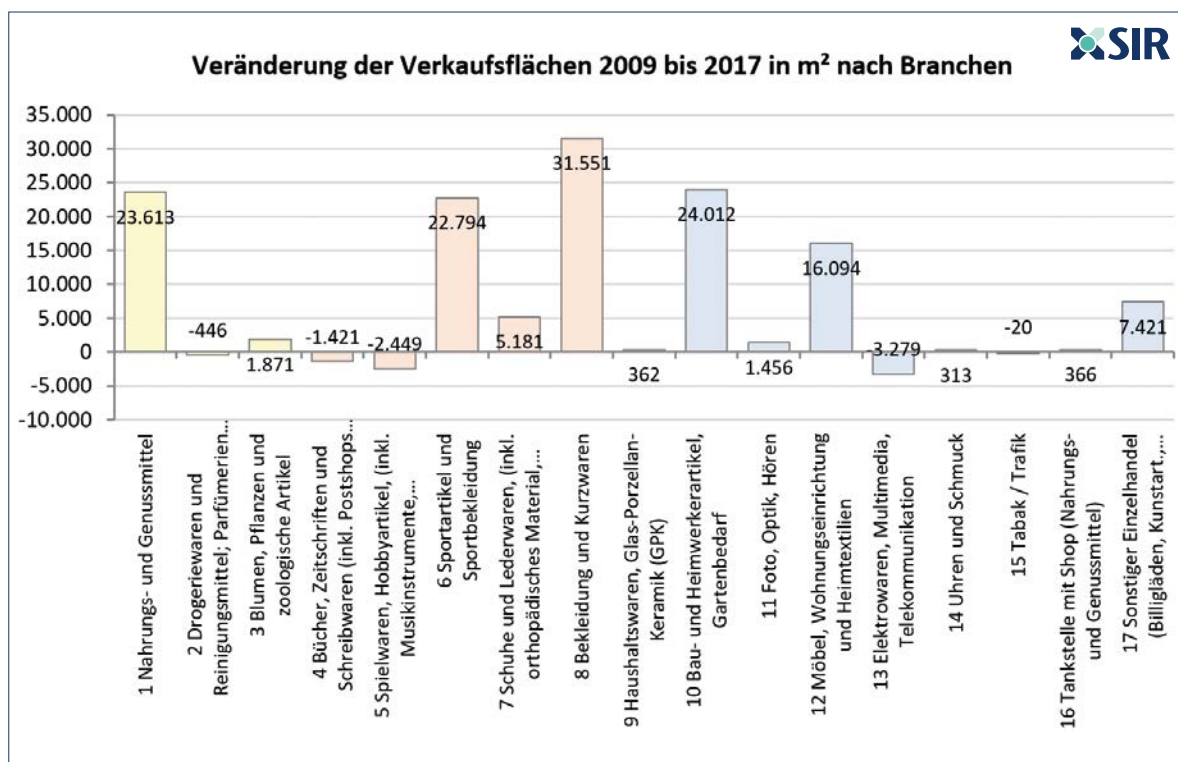


Abb. 6: Entwicklung der Verkaufsflächen nach Branchen (Datenquelle: Land Salzburg, Einzelhandelserhebung 2017)

Wie unterschiedlich ist die Entwicklung in den einzelnen Bezirken und Regionen des Landes Salzburg?

Entwicklung nach Bezirken und Planungsregionen

Tabelle 6 illustriert die deutlich unterschiedlichen Entwicklungen in den Bezirken 2009–2017 nach Bedarfskategorien und Branchen (Abb. 7 und 8). Die Tabellen 7 und 8 stellen die Bedarfsarten und ihre Entwicklung zusätzlich einwohnerbezogen dar, nach Planungsregionen bzw. nach Branchen aufgeschlüsselt.

In der Stadt Salzburg und dem Bezirk Salzburg Umgebung haben sowohl Betriebe (+9,9 % bzw. +9,2 %) wie Verkaufsflächen (+14,2 % bzw. +24,5 %) sehr stark zugenommen, auch in Relation zu den Einwohnern, d.h. Betriebe pro 1.000 EW und Verkaufsfläche je Einwohner. Die Betriebs- und Verkaufszuwächse im Bezirk Salzburg Umgebung konzentrieren sich in der Nahumgebung der Stadt Salzburg, wie die Karten auf Gemeindeebene zeigen (Abb. 3 und 4). Rund 10.000 m² Flächenzuwachs gab es in Eugendorf, rund 8.500 m² in Straßwalchen, fast 30.000 m² in Wals-Siezenheim (u. a. Neueröffnungen im Designer-Outlet-Center). In der Stadt Salzburg, Eugendorf und Wals-Siezenheim lagen 2017 44,1 % aller Verkaufsflächen des gesamten Landes. Diese drei Gemeinden hatten im Zeitraum 2009–2017 enorme 63,1 % Anteil am gesamten Verkaufszuwachs des Landes Salzburg.

Der Großteil dieser Zunahmen betrifft Güter des mittel- und langfristigen Bedarfs, speziell die Branchen „Bekleidung & Kurzwaren“ (Stadt Salzburg +49, Salzburg Umgebung +52 Betriebe) / „Möbel, Wohneinrichtung & Heimtextilien“ (Stadt Salzburg +40, Salzburg Umgebung +18) / „Schuhe & Lederwaren (inkl. Sanitätshäuser)“ / „Orthopädietechnik“ (Stadt Salzburg +12, Salzburg Umgebung +22 Betriebe). Verluste an Betrieben betrafen in der Stadt Salzburg vor allem die Branchen „Blumen, Pflanzen & zoologische Artikel“ (-17) / „Bücher, Zeitschriften & Schreibwaren (inkl. Postshops)“ (-9 bzw. -25 in Salzburg Umgebung) / „Spielwaren, Hobby- & Geschenkartikel“ (-16) / „Tabak, Trafik“ (-15). In Salzburg Umgebung kam es weiters zu Betriebsverlusten bei den Branchen „Tankstelle mit Shop“ (-8) sowie „Drogeriewaren und Reinigungsmittel, Parfümerien und Apotheken“ (-9). Bei den Verkaufszunahmen im Bezirk Salzburg Umgebung sticht die Branche „Bau- &

Heimwerkartikel, Gartenbedarf“ (+59 Betriebe, ca. +20.000 m²) besonders hervor. Die gesamte Verkaufszunahme ist hier von allen Bezirken am höchsten (+55.691, +24,5 %).

Im Bezirk Hallein waren die Veränderungen insgesamt vergleichsweise sehr gering, in Summe kam es zu einem Verlust von -1,8 % aller Betriebe. Rückgänge von Betrieben gab es besonders im Kurzfristbedarf, z. B. -7 Betriebe in der Branche „Nahrungs- und Genussmittel“ und -7 Betriebe in der Branche „Drogeriewaren und Reinigungsmittel, Parfümerien und Apotheken“. Zu Zunahmen an +9 Betrieben kam es in der Branche „Sportartikel & -bekleidung“, zu Zunahme an Verkaufsflächen vor allem in der Branche „Bau- & Heimwerkartikel, Gartenbedarf“. Die absoluten Verkaufsflächen nahmen hier am geringsten von allen Bezirken zu.

Der Bezirk St. Johann verzeichnet mit -53 Betrieben oder -6 % die höchsten Verluste an Betrieben – v. a. bei Gütern des kurzfristigen, aber auch des mittelfristigen Bedarfs. Diese Verluste verteilen sich auf viele Gemeinden und gehen durch etliche Branchen. Am stärksten sind sie in der Branche „Drogeriewaren und Reinigungsmittel; Parfümerien und Apotheken“ (-18), aber auch bei „Bekleidung und Kurzwaren“ (-14) oder „Nahrungs- und Genussmittel“ (-13). Auch Letztere legen bei den Verkaufsflächen trotzdem zu, ein klarer Hinweis auf Konzentration und Vergrößerung der Betriebe in dieser Branche. Zunahmen an Betrieben und Verkaufsflächen gab es hier – wie in allen Bezirken – in der Branche „Sportartikel & -bekleidung“, speziell durch verstärkte Kombination von Einzelhandel und Verleih.

Minimale Rückgänge an Betrieben (-4) sind, bei gleichzeitiger Zunahme der gesamten Verkaufsflächen, um bemerkenswerte +19,1 % im Bezirk Tamsweg zu erkennen. Die Verkaufszunahme im Bezirk ergibt sich vor allem durch den Bereich „Sportartikel & -bekleidung“, besonders in Tamsweg und Tweng (Obertauern), ebenso durch Verkaufszunahmen in St. Michael. Leichte Zunahmen zeigen sich auch bei Flächen für „Nahrungs- und Genussmittel“. Die gesamte Verkaufsfläche hat absolut gesehen sogar stärker zugenommen als im wesentlich einwohnerstärkeren Bezirk St. Johann. Rückläufig sind die Branchen „Möbel, Wohneinrichtung & Heimtextilien“ sowie – wie überall mit Ausnahme der Stadt Salzburg – die Branche „Elektrowaren (Haushaltsgeräte, Multimedia), Telekommunikation, Computer“. Letztere ist von Konzentrationserscheinungen durch große

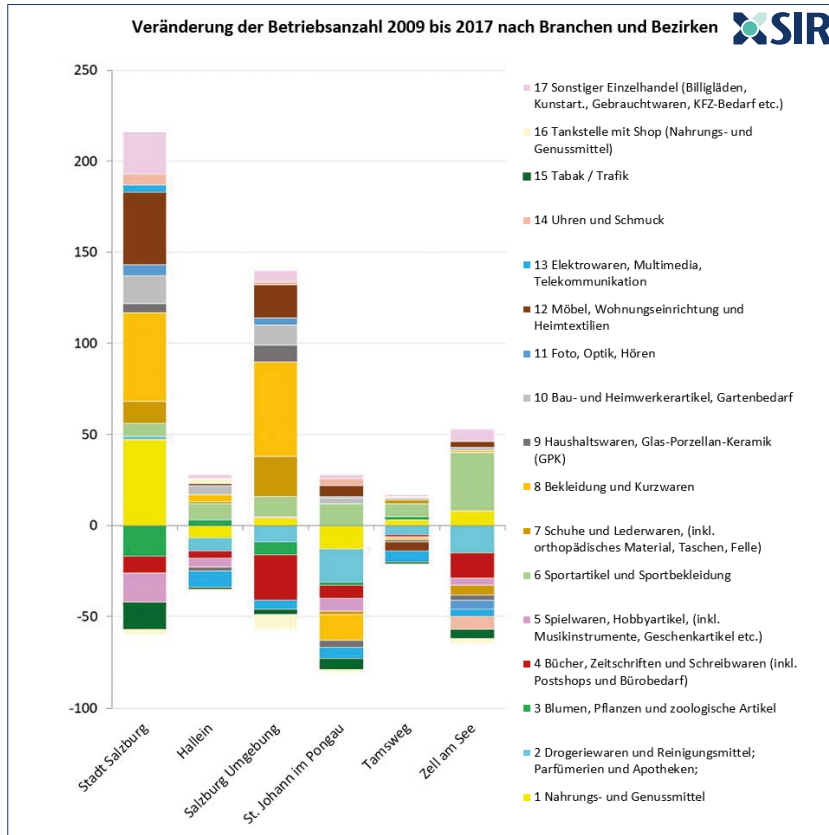


Abb. 7: Entwicklung der Betriebe 2009–2017 nach Branchen und Bezirken (Datenquelle: Land Salzburg, Einzelhandelserhebung 2017)

Fachmärkte und Onlinehandel offensichtlich massiv betroffen.

Die Entwicklung der Betriebsstruktur im Bezirk Zell am See ähnelt dem Bezirk St. Johann. Allerdings sind im Bezirk Zell am See die Verluste an Betrieben mit -12 recht gering, die Zuwächse an Verkaufsflächen absolut und prozentuell viel größer (+9,5%) als im Bezirk St. Johann. Größere Betriebsverluste gab es neben der Branche „Drogeriewaren und Reinigungsmittel; Parfümieren und Apotheken“ (-15) in der Branche „Bücher, Zeitschriften & Schreibwaren (inkl. Postshops)“ (-14), aber auch bei „Uhren und Schmuck“ (-7). Besonders hohe Verkaufsflächenzunahmen sind ablesbar in der Branche „Sportartikel & -bekleidung“, gefolgt von der Branche „Bekleidung und Kurzwaren“ sowie auch hier für „Nahrungs- und Genussmittel“.

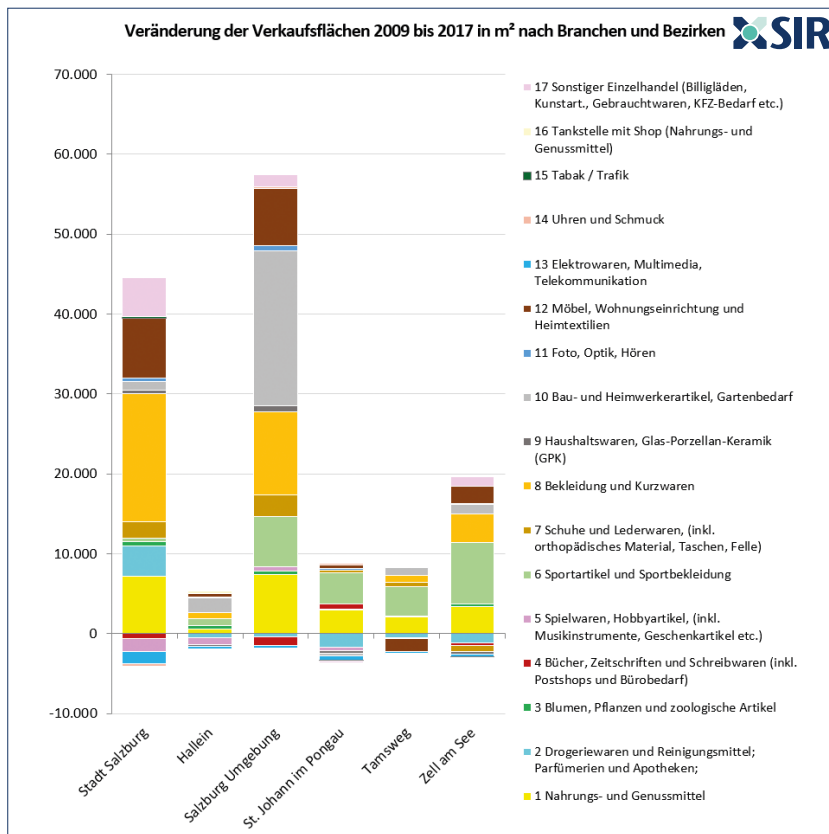


Abb. 8: Entwicklung der Verkaufsflächen 2009–2017 nach Branchen und Bezirken (Datenquelle: Land Salzburg, Einzelhandelserhebung 2017)

	Betriebe je 1.000 Einwohner								Betriebe je 1.000 Einwohner							
	kurzfristig		mittelfristig		langfristig		gesamt		kurzfristig		mittelfristig		langfristig		gesamt	
	2017	2009-2017	2017	2009-2017	2017	2009-2017	2017	2009-2017	2017	2009-2017	2017	2009-2017	2017	2009-2017	2017	2009-2017
Stadt Salzburg	3,8	●	3,9	●	3,6	●	11,3	●	0,6	●	0,7	●	0,8	●	2,1	●
Hallein	2,5	●	1,9	●	1,9	●	6,3	●	0,4	●	0,3	●	0,4	●	1,2	●
Salzburg Umgebung	2,7	●	1,9	●	2,0	●	6,5	●	0,5	●	0,4	●	1,0	●	1,9	●
St. Johann im Pongau	3,4	●	4,1	●	2,9	●	10,4	●	0,6	●	0,8	●	0,7	●	2,0	●
Tamsweg	3,4	●	3,1	●	2,6	●	9,1	●	0,6	●	0,7	●	0,5	●	1,8	●
Zell am See	3,6	●	3,9	●	2,9	●	10,4	●	0,7	●	0,8	●	0,7	●	2,2	●
Land Salzburg	3,3	●	3,2	●	2,7	●	9,1	●	0,6	●	0,6	●	0,8	●	1,9	●
01 Flachgau Nord	2,2	●	1,2	●	1,6	●	5,1	●	0,4	●	0,2	●	0,3	●	0,9	●
02 Salzburger Seengebiet	2,7	●	1,2	●	2,3	●	6,1	●	0,5	●	0,2	●	0,5	●	1,2	●
03 Salzburg Stadt und Umgebungsgemeinden	3,6	●	3,6	●	3,2	●	10,4	●	0,6	●	0,7	●	1,1	●	2,5	●
04 Osterhorngruppe	2,6	●	1,6	●	1,3	●	5,5	●	0,4	●	0,1	●	0,2	●	0,6	●
05 Salzbach-Tennengau	2,5	●	1,8	●	1,7	●	6,0	●	0,5	●	0,3	●	0,4	●	1,2	●
06 Lammertal	2,7	●	2,5	●	2,8	●	8,1	●	0,4	●	0,4	●	0,4	●	1,1	●
07 Unterer Salzachpongau	2,9	●	3,4	●	2,0	●	8,4	●	0,6	●	0,7	●	1,0	●	2,4	●
08 Enns-Pongau	3,7	●	5,6	●	3,5	●	12,8	●	0,6	●	1,0	●	0,5	●	2,0	●
09 Oberer Salzachpongau	3,2	●	2,9	●	2,7	●	8,9	●	0,5	●	0,7	●	0,7	●	1,9	●
10 Gasteinertal	4,2	●	4,9	●	3,1	●	12,2	●	0,7	●	0,7	●	0,3	●	1,6	●
11 Lungau	3,4	●	3,1	●	2,6	●	9,1	●	0,6	●	0,7	●	0,5	●	1,8	●
12 Unteres Saalachtal	5,5	●	2,3	●	3,0	●	10,9	●	0,6	●	0,3	●	0,3	●	1,1	●
13 Oberes Saalachtal	3,2	●	4,7	●	3,0	●	10,9	●	0,7	●	0,9	●	0,7	●	2,3	●
14 Oberpinzgau	3,2	●	3,5	●	3,3	●	10,0	●	0,7	●	0,6	●	0,6	●	1,9	●
15 Zeller Becken	4,1	●	4,8	●	3,1	●	12,0	●	0,9	●	1,0	●	1,4	●	3,2	●
16 Unterpinzgau	3,1	●	1,4	●	1,0	●	5,5	●	0,4	●	0,2	●	0,1	●	0,7	●
Land Salzburg	3,3	●	3,2	●	2,7	●	9,1	●	0,6	●	0,6	●	0,8	●	1,9	●

Einwohnerbezogene Entwicklung:

- starke Zunahme (>= +10%) ● Zunahme (+0 bis +10%) ● Abnahme (< 0 bis -10%) ● starke Abnahme (< -10%)

Tab. 7: Betriebe und Verkaufsflächen im Einzelhandel 2009–2017, einwohnerbezogen nach Bedarfsarten und Bezirken sowie Planungsregionen (Datenquelle: Land Salzburg, Einzelhandelserhebung 2017)

Die Tabellen 7 und 8 enthalten detaillierte Daten auf der Ebene der Bezirke und der kleinregionalen Ebene der 16 Planungsregionen laut Salzburger Landesentwicklungsprogramm 2003 (Zuordnung der Gemeinden siehe Glossar im Anhang). Einen besonders guten Überblick über Stand und Entwicklung gibt Tab. 8, da hier Betriebe und Verkaufsflächen einwohnerbezogen dargestellt und färbig abgestuft sind (Betriebe je 1.000 Einwohner, Verkaufsflächen in m² je Einwohner). Je dunkler die Betriebe bzw. Verkaufsflächen dargestellt sind, umso mehr davon gibt es in der jeweiligen Planungsregion in Bezug zu den Einwohnern 2017. Die jeweilige einwohnerbezogene Entwicklung 2009–2017 wird durch färbige Kreissymbole symbolisiert (schwarz, grau: Abnahmen; rosa, rot: Zunahmen): So verfügt z. B. der Enns-Pongau über 5,6 Einzelhandelbetriebe je Einwohner zur Deckung des mittelfristigen Bedarfs, während es im Unterpinzgau nur 1,4 sind. Im Enns-Pongau kam es zu einer leichten Abnahme, im Unterpinzgau zu einer starken Zunahme dieser Betriebskategorie. Die einwohnerbezogenen Verkaufsflächen im mittelfristigen Bedarf nahmen in beiden Regionen stark zu.

Gut zu erkennen ist, dass die einwohnerbezogene Ausstattung mit Betrieben und Verkaufsflächen in einigen Regionen der südlichen Landesteile sogar höher ist als in der Stadt Salzburg, eine Folge der hohen Tourismusintensität und der damit verbundenen Nachfrage. Besonders niedrige Werte treten in den Regionen um die Stadt Salzburg (und Umgebungsgemeinden) auf, z. B. Flachgau-Nord, Salzburger Seengebiet, Osterhorngruppe, Salzach-Tennengau und Unterpinzgau. Hier kam es teilweise auch zu Abnahmen in den Verkaufsflächen je Einwohner, z. B. in den Regionen Flachgau-Nord, Salzach-Tennengau, Unterpinzgau. Im Salzach-pongau sind leichte Rückgänge der Verkaufsflächen im mittel- und langfristigen Bereich sichtbar, allerdings bei einer tendenziell hohen Verkaufsflächenausstattung je Einwohner. Im Gasteinertal stehen Verluste im Langfristsegment leichten Zunahmen im kurz- und mittelfristigen Bereich gegenüber. Die sehr zahlreichen und oftmals starken einwohnerbezogenen Zuwächse der Verkaufsflächen im gesamten Land Salzburg verteilen sich regional stark: sie finden schwerpunktmäßig bei Gütern des mittel- und langfristigen Bedarfs statt,

während im Kurzfristbedarf in der Hälfte der Regionen eine leichte Abnahme zu erkennen ist.

Tabelle 8 enthält die absoluten Betriebs- und Verkaufsflächenzahlen und ihre Entwicklung 2009–2017 in den Planungsregionen nach den 17 Branchen.

Entwicklung nach Zentralörtlichkeit

Mit Blick auf die im Salzburger Landesentwicklungsprogramm 2003 angestrebte zentralörtliche Struktur (siehe Anhang) von Gemeinden ergibt sich folgendes Bild (Tab. 9): Die Stufe A entspricht der Landeshauptstadt mit sehr hohen Gewinnen an Betrieben und Verkaufsflächen. Die Betriebszahl hat in allen anderen Stufen der zentralen Orte (A*, B, C, D) trotz Bevölkerungszuwächsen abgenommen, mit stärksten Raten auf der untersten Stufe D. Die Betriebsanzahl je 1.000 Einwohner reduzierte sich in diesen Stufen durchaus merklich. In der Stufe A* (Hallein, St. Johann im Pongau, Tamsweg, Zell am See, Bischofshofen, Saalfelden) gab es 2017 insgesamt 48 Betriebe weniger als 2009. Demgegenüber standen starke Gewinne an Betrieben außerhalb von zentralen Orten (+108 Betriebe), die sich fast ausschließlich durch den enormen Zuwachs von 101 Betrieben in Wals-Siezenheim begründen. Verkaufsflächenzuwächse gibt es in allen Stufen. Außerhalb der zentralen Orte ergeben sich hohe Raten wiederum besonders durch die Entwicklungen in Wals-Siezenheim (+29.125 m²) und Eugendorf (+10.710 m²). Auch in der Stufe B (Oberndorf, Mittersill, Neumarkt, Seekirchen, Straßwalchen) sind die Zuwachsraten sehr hoch (+24,8 %), besonders durch Zuwächse in Mittersill (+4.644 m²) und Straßwalchen (+8.470 m²).

Gegliedert nach den Kategorien der Zentralörtlichkeit und Bevölkerungsgröße, welche für Standortverordnungen für Handelsgroßbetriebe relevant sind⁴³, gibt es die stärksten Zuwächse an Betrieben mit +4,4 % in den hochrangigen zentralen Orten (Kategorie I). Die Verkaufsflächen nahmen in der Kategorie II jedoch absolut und prozentuell deutlich stärker zu (+73.509 m², +17,9 %). In der Kategorie III sind diese Zuwächse ebenfalls prozentuell hoch, in Absolutwerten aber recht gering (+3.768 m², primär in der Branche „Sportartikel und Sportbekleidung“).

⁴³ Kategorisierung gemäß dem abgestuften Erfordernis einer Standortverordnung für Handelsgroßbetriebe – in Abhängigkeit von Zentralitätsstufe bzw. Einwohnerzahl (siehe ROG 2009 i.d.F. der Novellen 2017 Anlage 1 zu §32 Abs1 bzw. „Steuerung durch Standortverordnung für Handelsgroßbetriebe“)

Zentralörtliche Stufe	Betriebe			Verkaufsflächen in m ²			Betriebe je 1.000 Einw.		Verkaufsfl. in m ² je Einwohner		Einw.
	2017	2009–2017	2009–2017 in %	2017	2009–2017	2009–2017 in %	2017	2009–2017 in %	2017	2009–2017 in %	2009–2017 in %
A (Landeshauptstadt Salzburg)	1.728	156	9,9	325.466	40.527	14,2	11,3	5,3	2,1	9,5	4,4
A*	834	-48	-5,4	229.832	9.615	4,4	11,2	-9,1	3,1	0,4	4,0
B	286	-11	-3,7	66.159	13.135	24,8	8,1	-8,7	1,9	18,3	5,5
C	440	-29	-6,2	63.292	1.104	1,8	11,2	-8,9	1,6	-1,2	3,0
D	317	-13	-3,9	43.032	3.721	9,5	7,6	-6,7	1,0	6,3	3,0
kein Zentraler Ort (≥ 1.500 Einw.)	1.207	109	9,9	311.035	55.549	21,7	6,9	4,3	1,8	15,5	5,4
kein Zentraler Ort (< 1.500 Einwohner)	202	-1	-0,5	27.676	3.768	15,8	6,4	-1,0	0,9	15,2	0,5
Zentralörtliche Stufe (kategorisiert)											
I (A + A*)	2.562	108	4,4	555.298	50.142	9,9	11,3	0,2	2,4	5,5	4,2
II (B + C + D + > 1.500 Einwohner)	2.250	56	2,6	483.518	73.509	17,9	7,7	-2,1	1,7	12,6	4,8

Tab. 9: Betriebe und Verkaufsflächen im Einzelhandel 2009–2017 nach Zentralörtlichkeit laut Salzburger Landesentwicklungsprogramm 2003 (Datenquelle: Land Salzburg, Einzelhandelserhebung 2017)

Welche Standortlagen innerhalb des Gemeindegebietes profitieren, welche erleben einen Bedeutungsrückgang?

Entwicklung nach Widmungs-/Baulandkategorien

Die Standorte aller Betriebe 2009 und 2017 wurden nach ihrer Lage im bestehenden Bauland laut Flächenwidmungsplan analysiert. Damit lässt sich feststellen, wie die Entwicklung der Betriebe und Flächen innerhalb des derzeitigen Baulandes verlaufen ist („Bauland 2017“, exakter: 28.2.2018; siehe Abb. 9 und 10):

Sehr hohe Zuwächse an Betrieben zeigen sich dabei in Gebieten, die 2017 als Handelsgroßbetriebe (H...) gewidmet waren, besonders in der Handelsgroßbetriebe-Untergruppe Einkaufszentren (HE) mit +137 Betrieben. Die Gemeinde Wals-Siezenheim (+101 Betriebe) hat u. a. mit der Neueröffnung des Designer Outlet Centers im Untersuchungszeitraum großen Anteil an dieser Entwicklung. Die größten Verkaufsflächenzuwächse fanden ebenfalls in Handelsgroßbetriebs-Gebieten statt: innerhalb von Einkaufszentren und in der Untergruppe Bau-, Möbel- oder Gartenmärkte (HB). In letzterer blieb die Betriebszahl fast gleich, die Flächen nahmen stark zu. Daneben sind auch große

Zuwächse an Betrieben und Verkaufsflächen in Betriebsgebieten (BE) und Gewerbegebieten (GG) zu verzeichnen, +41 und +78 Betriebe, rund +29.000 m² Verkaufsfläche⁴⁴.

Im Gegensatz zu diesen Tendenzen erfolgten deutliche Abnahmen von Betrieben innerhalb von jenen Baulandkategorien, die üblicherweise Orts- bzw. Stadtzentren und angrenzende Wohnbereiche kennzeichnen. Dazu gehören Kerngebiete (KG), Ländliche Kerngebiete (LK) und Erweiterte Wohngebiete (EW). Hier kam es landesweit zu Abnahmen von 55, 29 bzw. 74 Betrieben (in Summe -158 Betriebe!). In Kerngebieten und Ländlichen Kerngebieten ging die Verkaufsfläche insgesamt um rund 7.000 m² zurück. In erweiterten Wohngebieten nahm die Verkaufsfläche trotz -74 Betrieben geringfügig zu, ein Indiz für die Vergrößerung der durchschnittlichen Verkaufsflächen je Betrieb.

Betrachtet man die Entwicklung etwas anders, nämlich jeweils die Betriebe bzw. Verkaufsflächen auf Basis der Baulandflächen 2009 und 2017 wird in der Veränderung der Betriebe und Verkaufsflächen stärker die Umwidmung oder Neuausweisung von Bauland abgebildet: Insgesamt ergibt sich ein sehr ähnliches Bild der Veränderung 2009 bis 2017. Auffallend sind im Vergleich mit der oben genannten Methode wesentlich stärkere

⁴⁴ Vielfach zurückzuführen auf den Aus- bzw. Neubau von Schauräumen im Rahmen von Handwerks- und Produktionsbetrieben

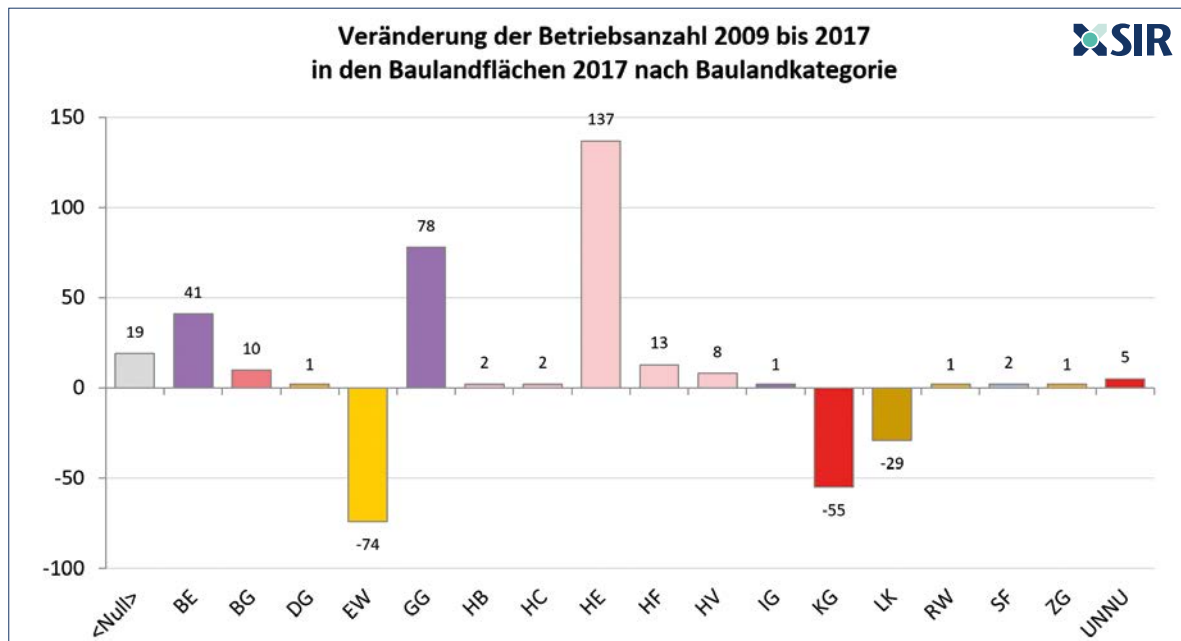


Abb. 9: Entwicklung der Betriebe 2009–2017 nach Baulandkategorien
(Datenquelle: Land Salzburg, Einzelhandelserhebung 2017)

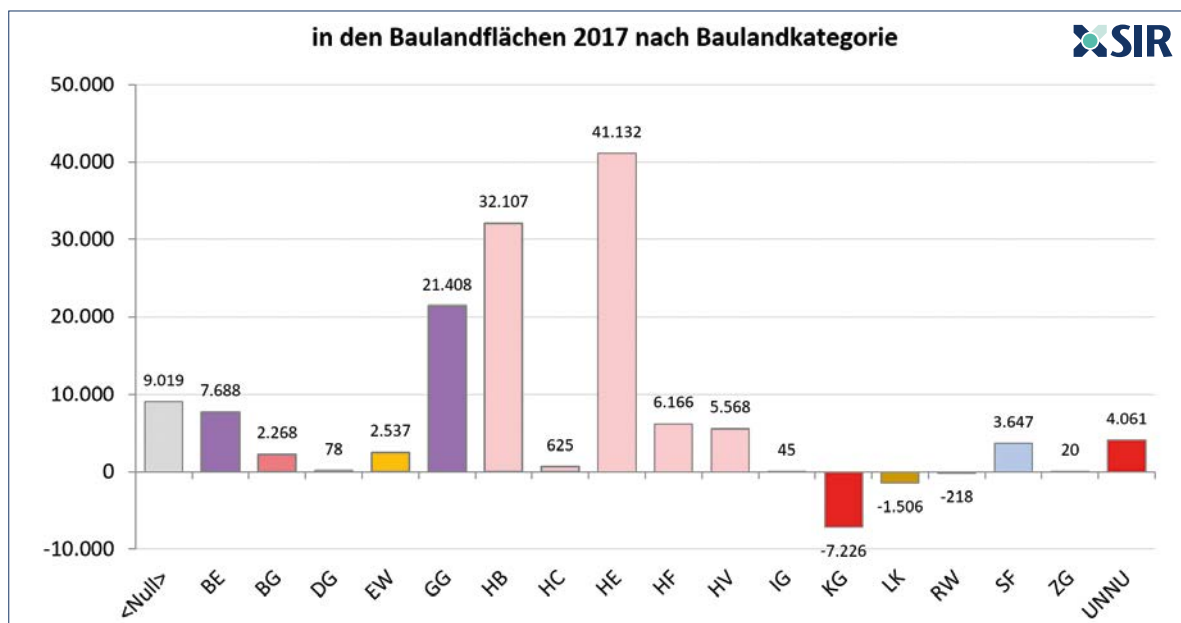


Abb.10: Entwicklung der Verkaufsflächen 2009–2017 nach Baulandkategorien
(Datenquelle: Land Salzburg, Einzelhandelserhebung 2017⁴⁵)

Verkaufsflächenzunahmen (rund +26.000 m²) in der Handelsgroßbetriebe-Untergruppe Verbrauchermarkt (HV). Der Zuwachs von Betrieben und Flächen im Gewerbegebiet ist jeweils nur halb so stark wie bei der obigen Methode, eventuell durch

Umwidmungen von Gewerbegebieten in Handelsgroßbetriebs-Flächen. 5 Betriebe und rund 4.000 m² mehr als 2009 gab es 2017 auf Handelsgroßbetriebs-Flächen, die 2009 noch als Kerngebiet gewidmet waren, also eher zentral gelegen sind.

⁴⁵ Baulandkategorien: Reines Wohngebiet (RW), Erweitertes Wohngebiet (EW), Gebiete für den förderbaren Wohnbau (FW), Kerngebiet (KG), Ländliches Kerngebiet (LK), Dorfgebiet (DG), Betriebsgebiet (BE), Gewerbegebiet (GG), Industriegebiet (IG), Zweitwohnungsgebiet (ZG), Gebiet für Handelsgroßbetriebe (HG im Detail: Verbrauchermärkte – HV; C&C-Märkte – HC, Fachmärkte – HF; Bau-, Möbel- oder Gartenmärkte – HB; Einkaufszentren – HE), Gebiet für Beherbergungsgroßbetriebe (BG), Sonderfläche (SF), unterschiedliche Nutzungsarten und Widmungen (Schichtenwidmung; UNNU), kein Bauland (hier: <NULL>)

Entwicklung nach Orts- und Stadtkernabgrenzung/-bereichen

Seit dem Jahr 2004 haben Gemeinden die Möglichkeit, im Flächenwidmungsplan Orts- und Stadtkernbereiche auszuweisen. In derartigen Gebieten entfällt nach dem Raumordnungsgesetz das Erfordernis einer Standortverordnung für Handelsgroßbetriebe. In 25 von 119 Gemeinden waren mit Ende 2017 Orts- und Stadtkernbereiche abgegrenzt.

2017 lagen in allen dieser 25 Gemeinden der weitest überwiegende Teil aller erhobenen Betriebe und auch die deutlich größeren Anteile der Verkaufsflächen innerhalb der abgegrenzten Ortskerne. Der Anteil der Betriebe und der Verkaufsflächen außerhalb der abgegrenzten Ortskerne variierte jedoch je nach Struktur der Gemeinden erheblich und lag teilweise sogar deutlich über 50 % (vgl. Tab. 10):

Innerhalb von im Jahr 2017 ausgewiesenen Orts- und Stadtkernabgrenzungen verloren viele der 25 Gemeinden teilweise sehr deutlich an Betrieben, während außerhalb häufig Betriebe dazukamen. Dies ist sowohl an den absoluten Betriebszahlen, als auch an den Prozentraten erkennbar. Eine klare Ausnahme bildet hier die Stadt Salzburg mit +109 Betrieben innerhalb von Orts- und Stadtkernbereichen. Besonders große absolute Verkaufsflächenverluste gab es im Orts- und Stadtkernbereich von Hallein (–6.129 m²; davon rund –5.000 m² wegen der Schließung eines Baumarktes), bei gleichzeitigem Wachstum der Verkaufsflächen außerhalb um +50 % oder ca. +9.000 m². Auch andere Gemeinden verloren Verkaufsflächen im Innenbereich. Mit wenigen Ausnahmen (Bischofshofen, Thalgau, Tamsweg) sind die absoluten Verkaufsflächenzunahmen außerhalb deutlich stärker als innerhalb der Orts- und Stadtkernabgrenzungen.

Gemeinde	Betriebe						Verkaufsflächen in m ²					
	2017 innerhalb in %	2017 außerhalb in %	2009–2017 innerhalb	2009–2017 außerhalb	2009–2017 innerhalb in %	2009–2017 außerhalb in %	2017 innerhalb in %	2017 außerhalb in %	2009–2017 innerhalb	2009–2017 außerhalb	2009–2017 innerhalb in %	2009–2017 außerhalb in %
Salzburg	53,3	46,7	109	47	13,4	6,2	30,1	69,9	14.621	25.906	17,6	12,8
Abtenau	72,0	28,0	-4	4	-10,0	40,0	59,9	40,1	-113	735	-2,4	30,8
Golling	82,9	17,1	0	2	0,0	40,0	88,9	11,1	35	95	1,1	30,6
Hallein	63,5	36,5	-19	15	-15,8	34,9	29,9	70,1	-6.129	8.938	-35,0	50,4
Eugendorf	2,6	97,4	0	14	0,0	23,0	0,1	99,9	60	10.650	157,9	14,2
Mattsee	70,8	29,2	0	1	0,0	16,7	61,7	38,3	-23	75	-1,7	9,7
Neumarkt	69,2	30,8	-4	-3	-12,9	-20,0	62,5	37,5	-230	-506	-6,4	-20,1
Straßwalchen	61,4	38,6	-1	1	-2,8	4,8	27,4	72,6	1.773	6.697	45,2	79,7
Thalgau	94,4	5,6	-1	-1	-5,6	-50,0	96,9	3,1	281	-50	18,0	-45,5
Bad Hofgastein	68,1	31,9	-6	-2	-8,8	-6,5	52,4	47,6	-63	871	-0,9	16,2
Bischofshofen	86,7	13,3	-13	1	-11,7	7,1	69,2	30,8	2.121	-2.080	8,4	-14,6
Filzmoos	92,9	7,1	-4	0	-23,5	0,0	93,3	6,7	-220	0	-9,6	0,0
Flachau	26,3	73,7	-2	1	-16,7	3,7	24,1	75,9	97	684	6,3	15,2
Großarl	41,9	58,1	-5	3	-27,8	20,0	41,6	58,4	-232	425	-11,2	19,6
Radstadt	59,7	40,3	-7	-2	-15,9	-7,4	46,7	53,3	-805	-520	-14,1	-8,5
St.Johann	62,0	38,0	-10	9	-9,7	18,8	44,6	55,4	-444	1.760	-2,5	9,0
Schwarzach	68,8	31,3	-2	-3	-8,3	-23,1	70,5	29,5	377	-350	12,6	-19,9
Werfen	70,0	30,0	-4	0	-22,2	0,0	87,8	12,2	-68	7	-4,5	3,6
Mauterndorf	63,6	36,4	-6	0	-46,2	0,0	76,3	23,7	-314	-125	-24,8	-29,8
St.Michael	52,4	47,6	2	8	10,0	66,7	49,2	50,8	1.394	940	49,4	27,6
Tamsweg	76,8	23,2	-3	-2	-4,5	-9,5	65,6	34,4	1.941	-120	18,8	-1,8
Bramberg	29,0	71,0	-7	6	-43,8	37,5	23,6	76,4	-257	1.632	-18,9	84,4
Kaprun	71,4	28,6	3	0	11,1	0,0	72,7	27,3	630	265	11,5	13,0
Mittersill	74,4	25,6	-4	5	-6,5	33,3	66,1	33,9	1.057	3.587	8,6	110,2
Zell am See	54,7	45,3	-12	-5	-11,3	-6,0	22,8	77,2	155	1.339	1,4	3,6

Tab. 10: Betriebe und Verkaufsflächen im Einzelhandel 200 –2017 innerhalb und außerhalb von abgegrenzten Orts- und Stadtkernen 2017 (Datenquelle: Land Salzburg, Einzelhandelserhebung 2017)

Entwicklung nach Siedlungskategorien

Das Land Salzburg verfügt seit kurzem über eine räumlich äußerst feingliedrige, landesweite Kategorisierung der Siedlungsstruktur mit Stand 2017/2018 (vgl. Beitrag *Dollinger* in der vorliegenden Publikation). Damit ist es möglich, jedem Ein-

zelhandelsbetrieb anhand seiner Lage eine Siedlungskategorie zuzuweisen und die Entwicklung der Betriebe nach Siedlungskategorien zu betrachten (vgl. Tab. 11, Abb. 11 und 12). Die innerörtliche Entwicklung wird dadurch noch deutlicher sichtbar als anhand der Baulandkategorien.

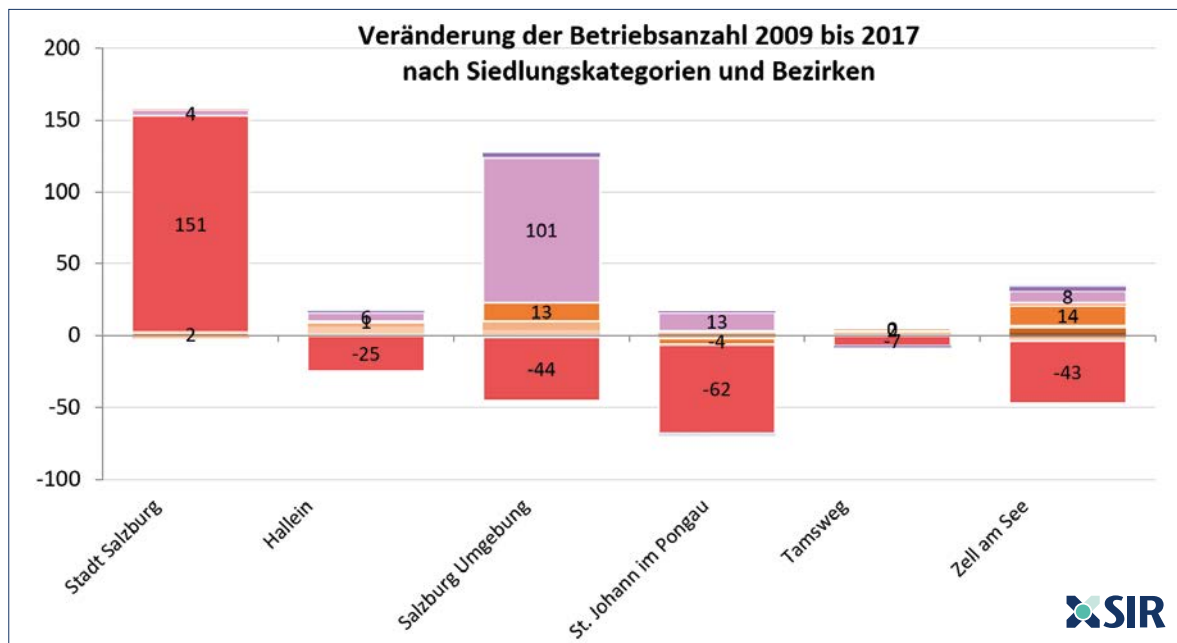


Abb. 11: Entwicklung der Betriebsanzahl 2009 bis 2017 nach Siedlungskategorien und Bezirken (Datenquelle: Land Salzburg, Einzelhandelserhebung 2017)

8 Große Siedlung 10 Hauptort 11 Periodische Siedlungsformen 12 Sonstige Nutzungen (Gewerbe, Handel)
 13 Sonstige Nutzungen (Tourismus, Sportanlagen etc.) 14 Nicht definierbare Siedlungsform, als kompakter Siedlungskörper nicht abgrenzbar Ohne Siedlungskategorie

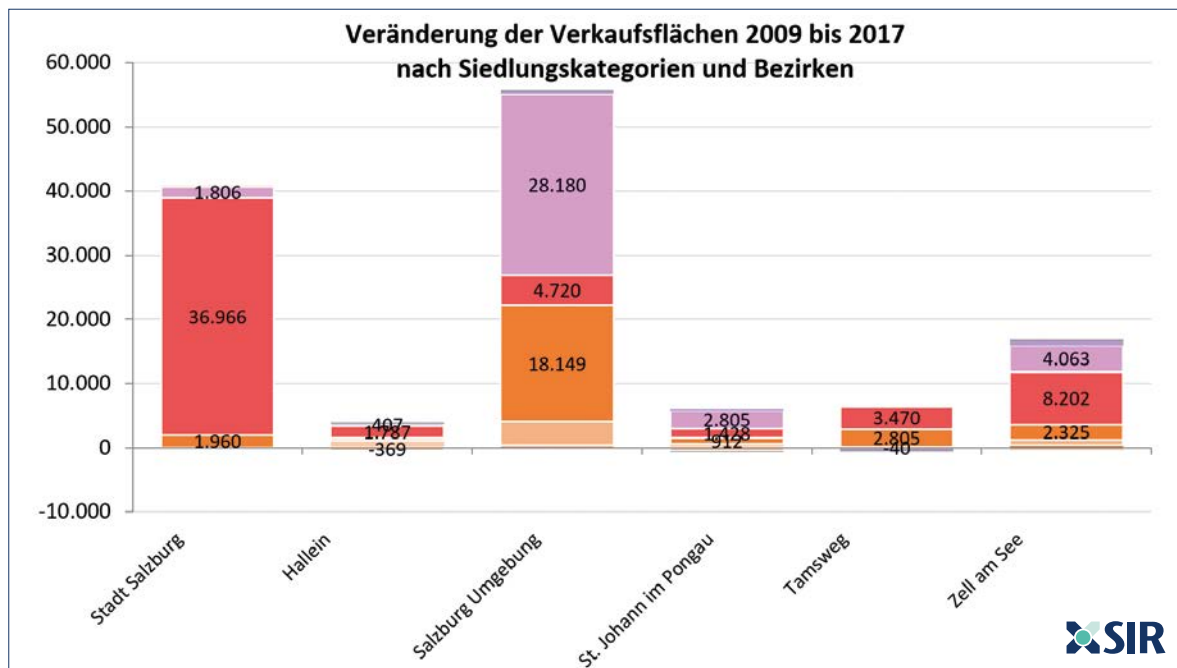


Abb. 12: Entwicklung der Verkaufsflächen 2009 bis 2017 nach Siedlungskategorien und Bezirken (Datenquelle: Land Salzburg, Einzelhandelserhebung 2017)

		1 Einzelhaus/ Einzelgebäude	2 Einzelhof	3 Doppelhof	4 Kleinstsiedlung (landwirtschaftlich geprägt) – Weiler	5 Kleinstsiedlung (nicht landwirtschaftlich geprägt)	6 Kleine Siedlung	7 Mittlere Siedlung	8 Große Siedlung	10 Hauptort	11 Periodische Siedlungsformen	12 Sonstige Nutzungen (Gewerbe, Handel)	13 Sonstige Nutzungen (Tourismus, Sportanlagen etc.)	14 Nicht definierbare Siedlungsform, als kompakter Siedlungskörper nicht abgrenzbar	ohne Siedlungskategorie	Gesamtergebnis
Stadt Salzburg	Betriebe 2017	1	1	0	1	0	0	1	77	1.528	0	116	1	1	1	1.728
	Betriebe 2009–17	0	0	0	0	-1	0	-1	2	151	0	4	0	1	0	156
Hallein	Betriebe 2017	0	0	0	0	3	6	10	25	305	0	24	3	0	1	377
	Betriebe 2009–17	0	0	0	0	2	4	3	1	-25	0	6	1	0	1	-7
Salzburg Umgebung	Betriebe 2017	3	2	0	4	13	16	46	156	538	0	193	6	1	3	981
	Betriebe 2009–17	-1	0	0	0	1	3	6	13	-44	0	101	3	0	1	83
St. Johann im Pongau	Betriebe 2017	0	2	0	1	10	5	11	75	671	0	34	20	0	5	834
	Betriebe 2009–17	0	0	0	1	0	2	-2	-4	-62	0	13	1	0	-2	-53
Tamsweg	Betriebe 2017	0	0	0	0	1	2	3	19	147	0	9	5	0	0	186
	Betriebe 2009–17	0	0	0	0	1	1	1	2	-7	0	0	-1	0	-1	-4
Zell am See	Betriebe 2017	1	3	1	4	10	7	28	74	726	10	31	6	0	7	908
	Betriebe 2009–17	-1	2	0	3	1	-3	1	14	-43	2	8	3	0	1	-12
Land Salzburg	Betriebe 2017	5	8	1	10	37	36	99	426	3.915	10	407	41	2	17	5.014
	Betriebe 2009–17	-2	2	0	4	4	7	8	28	-30	2	132	7	1	0	163
Stadt Salzburg	VFL 2017	100	45	0	20	0	0	60	26.169	247.640	0	51.292	80	40	20	325.466
	VFL 2009–17	0	5	0	0	-80	0	-170	1.960	36.966	0	1.806	0	40	0	40.527
Hallein	VFL 2017	0	0	0	0	160	1.110	1.153	7.230	55.093	0	4.446	125	0	90	69.407
	VFL 2009–17	0	0	0	0	115	980	430	-369	1.787	0	407	85	0	90	3.525
Salzburg Umgebung	VFL 2017	363	100	0	420	2.204	1.551	10.407	115.539	79.774	0	70.938	1.610	15	175	283.096
	VFL 2009–17	-10	-100	0	60	129	280	3.593	18.149	4.720	0	28.180	590	0	100	55.691
St. Johann im Pongau	VFL 2017	0	150	0	40	792	1.145	1.870	23.582	123.807	0	6.623	3.096	0	335	161.440
	VFL 2009–17	0	0	0	40	-28	570	-515	912	1.428	0	2.805	274	0	-153	5.333
Tamsweg	VFL 2017	0	0	0	0	50	60	520	4.884	28.366	0	1.875	566	0	0	36.321
	VFL 2009–17	0	0	0	0	50	30	10	2.805	3.470	0	-40	-410	0	-80	5.835
Zell am See	VFL 2017	80	75	50	390	703	415	3.370	11.730	161.424	2.005	8.790	1.370	0	360	190.762
	VFL 2009–17	-50	45	0	230	158	-317	832	2.325	8.202	65	4.063	895	0	60	16.508
Land Salzburg	VFL 2017	543	370	50	870	3.909	4.281	17.380	189.134	696.104	2.005	143.964	6.847	55	980	1.066.492
	VFL 2009–17	-60	-50	0	330	344	1.543	4.180	25.782	56.573	65	37.221	1.434	40	17	127.419

Tab. 11: Entwicklung der Betriebszahlen 2009–2017 nach Siedlungskategorien und Bezirken (Datenquelle: Land Salzburg, Einzelhandelserhebung 2017)

Die Stadt Salzburg hat als einziger Bezirk innerhalb der als „Hauptort“ kategorisierten Siedlungsflächen an Betrieben und Verkaufsflächen zwischen 2009 und 2017 deutlich zugelegt (+151 Betriebe, ca. +37.000 m²). Diese Hauptort-Siedlungsflächen umfassen grob ca. 2/3 der gesamten Baulandflächen in der Stadt Salzburg. Auch gewidmete Gewerbe- und Handelsflächen sind in der Stadt Salzburg teilweise in dieser Hauptort-Kategorie enthalten. Die Aussageschärfe ist dadurch hier – im Gegensatz zu den übrigen Bezirken – etwas eingeschränkt.

In allen anderen Bezirken verlieren die „Hauptort“-Siedlungen 2009–2017 sehr deutlich an Betrieben: Bezirk Hallein –25 Betriebe, Bezirk Salzburg Umgebung –44, Bezirk St. Johann –64, Bezirk Tamsweg –7 und Bezirk Zell am See –43; in Summe ohne die Stadt Salzburg also –181 von 2.568 Betrieben im Jahr 2009, d. h. –7,0 % aller Betriebe. Dies dokumentiert sehr eindrücklich den weiterhin fortschreitenden Betriebsverlust der Stadt- und Ortszentren. In 47 von 119 Gemeinden kam es im Hauptort sogar zu Verlusten von Verkaufsflächen, z. B. –300 m² bis zu –1.400 m² in Bergheim, Hendorf, Neumarkt, Oberndorf, Strobl, Kuchl, Radstadt, St. Johann, Mauterndorf, Mariapfarr, Bruck und Neukirchen. Insgesamt nahmen die Verkaufsflächen in den Bezirken außerhalb der Stadt Salzburg in der „Hauptort“-Siedlungskategorie jedoch zu, zwischen 1.400 m² (Bezirk St. Johann) und 8.200 m² (Bezirk Zell am See).

In der Kategorie „Sonstige Nutzungen (Gewerbe, Handel)“ – also außerhalb der Zentren – gab es in allen Bezirken leichte Zuwächse an Betrieben, massive Zuwächse im Bezirk Salzburg Umgebung (+101), v. a. durch die Gemeinde Wals-Siezenheim (+97). Die Verkaufsflächenzunahmen außerhalb der Hauptorte waren etwas höher als in den Hauptorten, vor allem in der Siedlungskategorie „Große Siedlung“, z. B. Eugendorf +8.795 m², Straßwalchen +6.430 m², Hallwang +1.508 m², Tweng +2.675 m², St. Johann +1.450 m². Die hohen Verkaufsflächenzunahmen im Bezirk Salzburg Umgebung in der Kategorie „Sonstige Nutzungen (Gewerbe, Handel)“ kommen wiederum fast ausschließlich durch Wals-Siezenheim zu Stande (+27.445 m² von +28.180 m² im Bezirk).

Wie hat sich das Nahversorgungsangebot entwickelt?

Definitionen

Als (potenzielle) **Nahversorger** werden gegenständlich großflächige Lebensmittel-Märkte (INTERSPAR, MAXIMARKT, MERKUR u. a.), Supermärkte (BILLA, SPAR, MPREIS, u. a.) und Lebensmittel-Diskonter (HOFER, LIDL, PENNY, NORMA) verstanden, d. h., sog. „Vollversorger“ mit einer Verkaufsfläche größer als 200 m² sowie Minimärkte und Tankstellenshops, d. h., sog. „Teilversorger“ mit einer VFL von 30 m² bis 200 m². Diese Betriebsformen zeichnen sich durch ein breites Lebensmittelangebot und ein nahversorgungsrelevantes Gemischtwarensortiment (insb. mit Drogeriewarenanteil) aus.

Unter Einbezug der Lage wird **Nahversorgung** im engeren Sinn (gemessen am Nahversorgungsgrad der Bevölkerung) als wohnnahe, fußläufige Versorgung mit Lebensmitteln und Gemischtwaren definiert.

Von den derzeit, starken Veränderungen im stationären Einzelhandel zeigt sich der Lebensmittelhandel noch vergleichsweise unbeeindruckt. Das Marktvolumen im Lebensmittelhandel steigt seit vielen Jahren stärker als die Inflationsrate, die umwelt- und gesundheitsbewussten Konsumenten kaufen teurere Produkte und außerdem fühlt sich der Lebensmittelhandel gegen das Internet relativ immun (REGIODATA 2019).

Entwicklung nach räumlichen Ebenen

Landes- und Bezirksebene

Im Jahr 2017 können landesweit 408 Geschäfte als Nahversorger eingestuft werden. Diese Betriebe vereinen eine Verkaufsfläche von insgesamt 216.251 m² auf sich⁴⁶. Wie der Einzelhandel im Allgemeinen ist auch die Entwicklung des Nahversorgungsangebotes im Land Salzburg vom Strukturwandel gekennzeichnet: Die Auswertung der Bestandsdaten der Vergleichsjahre 2009 und 2017 zeigt landesweit nahezu stagnierende Betriebszahlen bei einer zugleich starken Ausdehnung der Verkaufsflächen (+9,0 %). Unter Berücksichtigung des Bevölkerungszuwachses (+4,3 %) sank im Nahversorgungssegment im Betrachtungszeitraum demzufolge die Geschäftsdichte auf 0,74 je 1.000 Einwohner, während die Verkaufsflächendichte auf 0,39 m² je Einwohner zunahm (Tab. 12). Die Verkaufsflächenzuwächse werden auch betriebs-

⁴⁶ Der Anteil der Nahversorger an den gesamten Einzelhandelsbetrieben im Land Salzburg liegt aktuell bei 8,1 %. Diese Nahversorgungsbetriebe umfassen dabei aber 20,3 % der gesamten Verkaufsflächen. Auf das weiter gefasste „Food-Segment“, hier werden zusätzlich u. a. Bäckereien, Fleischhauereien, Genussmittelgeschäfte oder Tankstellenshops ohne Nahversorgungsfunktion berücksichtigt, entfallen aktuell 27,5 % aller Einzelhandelsbetriebe und 24,1 % der gesamten Verkaufsflächen im Land Salzburg.

bezogen sichtbar: Aktuell (im Jahr 2017) weisen die Salzburger Nahversorger im Schnitt bereits 530 m² Verkaufsfläche auf. Diese betriebsbezogenen Vergrößerungen gehen insbesondere bei Verbrauchermärkten und Diskontern mit Sortimentserweiterungen einher, mit Folgewirkungen auf branchenspezifische Fachgeschäfte (u. a. im Spiel- und Schreibwarenssegment).

Auf Bezirksebene stehen Anstiege von Nahversorgungsbetrieben in der Stadt Salzburg, Salzburg Umgebung und Zell am See, Rückgängen in Hallein, Tamsweg und St. Johann gegenüber. Die nahversorgungsrelevanten Verkaufsflächen wurden hingegen in allen Salzburger Bezirken vergrößert. In absoluten Zahlen fielen die Zuwächse in Salzburg Umgebung und der Stadt Salzburg am stärksten aus. Prozentuell verzeichneten Tamsweg (ausgehend von einem niedrigen Ausgangsniveau) und Salzburg Umgebung die kräftigsten Verkaufsflächenzunahmen. Als Ergebnis weist die einwohnerbezogene Nahversorgungsausstattung auf Bezirksebene eine Zweiteilung des Landes auf. Die Gebirgsgaue liegen sowohl hinsichtlich der Betriebs- als auch der Verkaufsflächendichte klar über dem Landesschnitt. Ebenso einheitlich zeigen die Bezirke des Salzburger Zentralraums, auch aufgrund des höheren Bevölkerungsvolumens, unterdurchschnittliche Quoten (siehe Tabelle 12).

Ebene der Planungsregionen und Gemeinden

Regional betrachtet sind die höchsten Nahversorger-Verkaufsflächendichten ebenfalls in den südlichen Landesteilen zu finden: Zeller Becken, Oberpinzgau, Unterer Salzachpongau, Gasteinertal und Oberes Saalachtal bzw. Lungau; die geringsten Quoten weisen die Regionen Lammertal, Osterhorngruppe und der Unterpinzgau auf.

Den Konzentrationstendenzen zum Trotz (z. B. Zeller Becken +5 Betriebe vs. Oberpinzgau –4 Betriebe) sind der Pinzgau und Pongau, auch dank der Kaufkraftzuflüsse aus dem Tourismus, auf Ebene der Gemeinden fast durchgängig gut mit Nahversorgungsmöglichkeiten ausgestattet. In eingeschränktem Maß trifft dies auch auf den Tennengau zu. Obwohl in den beiden Planungsregionen Salzach-Tennengau (–3 Betriebe) und Lammertal

(–2 Betriebe) Rückgänge zu registrieren sind (siehe Tabelle 12), gilt hier auf Gemeindeebene nur Schefau am Tennengebirge als nicht nahversorgt.

Differenzierter stellt sich die Lage im Lungau und Flachgau dar. Die Stadt Salzburg und ihre Umlandgemeinden – und in abgeschwächter Form „regionale Versorgungszentren“ wie Seekirchen und Straßwalchen – erweitern ihren Bestand, während die kleiner strukturierten, peripherer gelegenen Flachgauer Gemeinden⁴⁷ mit einer Ausdünnung ihres Nahversorgungsangebots konfrontiert sind. Als Ergebnis verfügen bereits fünf Flachgauer Gemeinden (Stand 2017) – Göming, Dorfbeuern, Plainfeld, Hintersee und Ebenau – über keine umfassende Nahversorgungsausstattung. Im Lungau konzentrieren sich sowohl die Zunahmen als auch der Bestand des Nahversorgungsangebotes fast ausschließlich auf Tamsweg und St. Michael. In den abgelegeneren Kleingemeinden bestehen hingegen großteils Versorgungsdefizite. So besitzen allein im Lungau sechs der insgesamt 15 Gemeinden keine innerörtliche Nahversorgungsmöglichkeit (Göriach, Lessach, St. Andrä, Thomatal, Unternberg und Weißpriach). Insgesamt müssen damit im Land Salzburg 13 Gemeinden ohne Nahversorgungsangebot auf ihrem Gemeindegebiet auskommen⁴⁸. Bei einer Zahl von 119 Gemeinden bedeutet dies, dass knapp 11 % aller Salzburger Gemeinden von einem solchen Versorgungsdefizit betroffen sind.

Die Ursachen für das nicht mehr⁴⁹ vorhandene Nahversorgungsangebot in Kleingemeinden liegen neben der Wettbewerbsentwicklung durch großflächige, autokundenorientierte Standorte mit weiträumigen Einzugsgebieten (u. a. Einkauf am Arbeitsweg) in der fehlenden Nachfragebasis für eine umfassendes Lebensmittel- und Gemischtwarensortiment oder in der Nachfolge-Problematik bei inhabergeführten Betrieben (Greißlern). Fehlende Lebensmittel- und Gemischtwarenläden werden hierbei als lebendige öffentliche Räume, informelle Kommunikations- und Informationszentren, oftmals mehr vermisst als deren Dienstleistung. Eine Schwächung der örtlichen Bindung der Einwohner geht damit einher (vgl. CIMA 2014).

⁴⁷ Z. B.: Salzburg Stadt und Umgebungsgemeinden +10 NV-Betriebe vs. Osterhorngruppe –3 NV-Betriebe

⁴⁸ Von den gelisteten Gemeinden ohne Nahversorgungsangebot können bei einer erweiterten Nahversorgerdefinition als „eingeschränkt versorgt“ eingestuft werden: Untertauern (Bäckerei im Ortsteil Obertauern), Göming (LM-Anteil Lagerhaus), Hintersee (Lebensmittel- und Gemischtwarengeschäft < 30 m² VFL) sowie Dorfbeuern und Ebenau (jeweils eine Bäckerei).

⁴⁹ U. a. wurden in Unternberg, Plainfeld und Dorfbeuern im Betrachtungszeitraum 2009–2017 die verbliebenen Nahversorger (im Ortskernbereich) geschlossen.

Bezirk bzw. Planungsregion	Betriebe			Verkaufsflächen in m ²			Betriebe je 1000 Einwohner		Verkaufsfl. in m ² je Einwohner		Einw.
	2017	2009–2017	2009–2017 in %	2017	2009–2017	2009–2017 in %	2017	2009–2017 in %	2017	2009–2017 in %	2009–2017 in %
Stadt Salzburg	102	4	4,1	59.353	4.168	7,6	0,67	-0,3	0,39	3,1	4,4
Hallein	39	-5	-11,4	18.913	355	1,9	0,65	-16,1	0,32	-3,5	5,6
Salzburg Umgebung	95	1	1,1	49.599	6.215	14,3	0,63	-5,1	0,33	7,3	6,5
St. Johann im Pongau	66	-1	-1,5	34.841	3.041	9,6	0,83	-3,6	0,44	7,2	2,2
Tamsweg	18	-1	-5,3	9.504	1.959	26,0	0,88	-3,1	0,47	28,8	-2,2
Zell am See	88	1	1,1	44.041	2.059	4,9	1,01	-1,9	0,51	1,7	3,1
01 Flachgau Nord	13	0	0,0	7.210	9	0,1	0,59	-5,4	0,33	-5,3	5,7
02 Salzburger Seengebiet	29	-2	-6,5	14.518	2.434	20,1	0,65	-12,4	0,33	12,5	6,8
03 Salzburg Stadt und Umgebungsgemeinden	139	10	7,8	80.589	7.933	10,9	0,67	2,6	0,39	5,6	5,1
04 Osterhorngruppe	16	-3	-15,8	6.635	7	0,1	0,57	-20,3	0,24	-5,2	5,6
05 Salzach-Tennengau	33	-3	-8,3	16.853	815	5,1	0,65	-14,2	0,33	-1,7	6,8
06 Lammertal	6	-2	-25,0	2.060	-460	-18,3	0,68	-24,4	0,23	-17,5	-0,9
07 Unterer Salzachpongau	14	1	7,7	9.205	1.275	16,1	0,77	6,6	0,51	14,9	1,0
08 Enns-Pongau	21	-1	-4,5	9.339	-94	-1,0	0,89	-8,6	0,40	-5,2	4,5
09 Oberer Salzachpongau	23	1	4,5	10.023	1.346	15,5	0,90	1,2	0,39	11,8	3,3
10 Gasteinertal	8	-2	-20,0	6.274	514	8,9	0,63	-18,0	0,50	11,6	-2,4
11 Lungau	18	-1	-5,3	9.504	1.959	26,0	0,88	-3,1	0,47	28,8	-2,2
12 Unteres Saalachtal	5	-1	-16,7	2.079	5	0,2	0,89	-20,9	0,37	-4,8	5,3
13 Oberes Saalachtal	23	2	9,5	13.807	621	4,7	0,79	3,9	0,47	-0,6	5,4
14 Oberpinzgau	23	-4	-14,8	11.727	1.229	11,7	1,04	-15,9	0,53	10,3	1,3
15 Zeller Becken	29	5	20,8	14.448	514	3,7	1,32	17,2	0,66	0,5	3,1
16 Unterpinzgau	8	-1	-11,1	1.980	-310	-13,5	1,01	-9,9	0,25	-12,4	-1,3
Land Salzburg	408	-1	-0,2	216.251	17.797	9,0	0,74	-4,3	0,39	4,5	4,3

Tab. 12: Nahversorgungs-Betriebe und -Verkaufsflächen im Einzelhandel 2009–2017 nach Bezirken und Planungsregionen (Datenquelle: Land Salzburg, Einzelhandelserhebung 2017)

Entwicklung nach Zentralörtlichkeit

Dass die Entwicklung des Nahversorgungsangebotes in engem Zusammenhang mit der Größe der Standortgemeinde steht, zeigt auch eine kategorisierte Auswertung nach Zentralörtlichkeit⁵⁰: Während einwohnerstärkere, höherrangigere Zentrale Orte ihr Nahversorgungsangebot (insbesondere hinsichtlich der Verkaufsflächen) weiter ausbauen können, verschlechtert sich tendenziell die Nahversorgungsausstattung mit geringerer Einwohnerzahl⁵¹ bzw. mit niedrigerer Zentralitätsstufe (und hier v. a. mit Blick auf die Betriebszahlen);

So stiegen im Vergleichszeitraum 2009–2017 einzig in der Kategorie I (Zentrale Orte der Stufen A und A*) sowohl die Betriebszahlen als auch die Verkaufsflächen weiter an. In der Kategorie II (Zentrale Orte der Stufen B, C und D sowie Gemeinden mit mehr als 1.500 EW) nahmen zwar die Betriebszahlen ab, die Verkaufsflächen wurden dabei aber stark ausgedehnt. Die Verkaufsflächenzuwächse (absolut und prozentuell) überstiegen hier sogar jene in der Kategorie I. Dies spiegelt den Strukturwandel bzw. den Ausbau großflächigerer Nahversorger wider. In der Kategorie III (alle übrigen

⁵⁰ Kategorisierung gemäß dem abgestuften Erfordernis einer Standortverordnung für Handelsgroßbetriebe – in Abhängigkeit von Zentralitätsstufe bzw. Einwohnerzahl (siehe ROG 2009 i.d.F. der Novellen 2017 Anlage 1 zu §32 Abs1 bzw. „Steuerung durch Standortverordnung für Handelsgroßbetriebe“)

⁵¹ Dies ist wiederum v. a. dadurch bedingt, dass eine gewisse Mindestanzahl an Einwohnern erforderlich ist, um die ökonomische Tragfähigkeit eines Supermarktes nachhaltig sicherstellen zu können.

Zentrale Orte	Betriebe			Verkaufsflächen		
	2017	2009–2017	2009–2017 in %	2017	2009–2017	2009–2017 in %
Kategorie I: ZO-Stufe A und A*	169	9	5,6	99.610	7.118	7,7
Kategorie II: ZO-Stufe B, C und D sowie alle Gemeinden mit mehr als 1.500 Einwohnern	211	-6	-2,8	110.241	11.109	11,2
Kategorie III: alle anderen Gemeinden mit weniger als 1.500 Einwohnern	28	-4	-12,5	6.400	-430	-6,3
Land Salzburg gesamt	408	-1	-0,2	216.251	17.797	9,0

Tab. 13: Nahversorgungs-Betriebe und -Verkaufsflächen im Einzelhandel 2009–2017 nach Zentralörtlichkeit (kategorisiert) (Datenquelle: Land Salzburg, Einzelhandelserhebung 2017)

Gemeinden mit weniger als 1.500 EW) waren hingegen sowohl die Betriebszahlen als auch die Verkaufsflächen⁵² der Nahversorger rückläufig (vgl. Tab. 13).

Entwicklung nach Geschäftstypen (Marktteilnehmern)

Im Nahversorgungssegment sind die stärksten Konzentrationstendenzen im stationären Einzelhandel zu beobachten: Die Marktführer vergrößern dabei durch den Ausbau großflächigerer Standorte vor allem ihre Verkaufsflächenanteile (Abb. 13).

Supermärkte: Das bedeutendste Segment im Kontext Nahversorgung ist der Geschäftstyp „Supermärkte“. In dieser Kategorie ist im Vergleichszeitraum ein Rückgang von 252 auf 223 Betriebe zu registrieren. Einerseits ist dies auf die Schließung von überwiegend kleinstrukturierten ADEG- und NAH&FRISCH-Märkten zurückzuführen (-35 Betriebe). Andererseits verschwanden manche Marktteilnehmer gänzlich von der Salzburger „Einzelhandelslandkarte“ (ZIELPUNKT, KONSUM, PLUS, A&O). Zum Teil wurde die Abnahme der Betriebszahlen von neuen Marktteilnehmern wie MPREIS „aufgefangen“ (+17 Betriebe). Der Strukturwandel im Lebensmittel- und Gemischtwarenhandel lässt sich hierbei sehr gut an den beiden marktführenden Lebensmittelketten SPAR und BILLA nachvollziehen. Sowohl SPAR (+3 Be-

triebe auf 93 Standorte) als auch BILLA (+1 Betrieb, 67 Standorte) hielten zwar die Anzahl ihrer Filialbetriebe relativ konstant, vergrößerten dabei jedoch ihre Verkaufsflächen insgesamt (SPAR: +5.656 m² / BILLA: +3.125 m²) und je Betrieb (ca. +45 m²) deutlich.

Lebensmittel-Diskonter: Im Geschäftstyp Discounter treffen vergleichsweise geringe Zunahmen in der Betriebsanzahl (+12,5 %) auf sehr starke Verkaufsflächenanstiege (+37,5 %)⁵³. Exemplarisch kann hierzu angemerkt werden, dass 2017 bereits vier (HOFER-)Standorte eine Verkaufsfläche von 1.000 m² oder mehr aufweisen – im Jahr 2009 war noch kein Betrieb mit dieser Verkaufsflächengröße vorhanden.

Großflächige Lebensmittel-Märkte (ohne Discounter): Die Anzahl der großflächigen Lebensmittel-Märkte, das sind Lebensmittel-Märkte mit einer Verkaufsfläche von mehr als 1.000 m², stieg im Betrachtungszeitraum um +2 Betriebe (+3.300 m² VFL). Damit bestehen derzeit landesweit 28 großflächige LM-Märkte mit einer Gesamtverkaufsfläche von 63.171 m² ⁵⁴.

Sonstiger Lebensmittel- und Gemischtwarenhandel: In der Kategorie „Sonstiger Lebensmittel- und Gemischtwarenhandel“, vorrangig inhabergeführt, lässt sich landesweit ein Austausch beobachten. Der Rückgang an Greißlern konnte

⁵² Anmerkung: Die mit den ROG Novellen 2017 vorgenommenen Änderungen haben für die Ausbaumöglichkeiten von am 01.01.2018 bestehenden Handelsbetrieben in der Kategorie Verbrauchermärkte in mittleren (= Kategorie II) und kleineren (= Kategorie III) Gemeinden weitreichende Konsequenzen: sie ermöglichen eine Vergrößerung auf 600 m² bzw. 400 m² Verkaufsfläche (vgl. Schmidjell & Ginzinger 2018, S. 158)

⁵³ Der Erfolg der Discounter ist nicht mehr nur durch qualitativ hochwertige Eigenmarken und generell niedrige Preise bedingt, sondern sie bemühen sich vermehrt, Bio-Produkte und frische Artikel in ihr Sortiment aufzunehmen und damit immer mehr zu „normalen“ Supermärkten zu mutieren (vgl. REGIODATA 2015).

⁵⁴ Die Verkaufsflächenanteile des Food-Bereichs an den Gesamtverkaufsflächen betragen dabei rund 70 %.

zumindest zahlenmäßig durch neue Betriebsformen mit erweitertem Nahversorgungsangebot mehr als kompensiert werden (insg. +6 Betriebe): zum einen durch Bio- und Reformläden und zum anderen durch „internationale“ Supermärkte (z. B. türkisch geführt); räumlich gesehen sind von den angeführten Geschäftsrückgängen vor allem ländlich geprägte Kleingemeinden betroffen, während sich die Betriebszunahmen fast ausschließlich auf die Stadt Salzburg und regionale Zentren beschränken.

Tankstellenshops (mit Nahversorgungs Sortiment): Mit dem Ausbau zu Minimärkten erweitern Tankstellenshops zunehmend ihr nahversorgungsrelevantes Sortiment⁵⁵. Angestoßen und vorangetrieben wurde diese Entwicklung vor allem von Filialunternehmen aus dem Lebensmittelsegment. Als „Meilenstein“ kann die Kooperation zwischen der REWE-Gruppe und JET (BILLA STOP&SHOP) im Jahr 2007 genannt werden. Damit war zum Zeitpunkt der Ersterfassung des Salzburger Einzelhandels in den Jahren 2006 bis 2009 die Entwicklung bereits zum Teil vollzogen, im Ausgangsdatenbestand 2009 lagen schon 16 als Nahversorger eingestufte Tankstellenshops

vor. Seitdem sind landesweit 13 nahversorgungsrelevante Tankstellenshops hinzugekommen. An insgesamt 29 Standorten bestehen damit aktuell 11 SPAR-EXPRESS, 11 BILLA STOP&SHOP, 5 MERKUR-INSIDE und 2 ONE STOP SHOPS. Nach räumlichen Gesichtspunkten konzentrieren sich sowohl die Zunahmen als auch der Bestand auf die Stadt Salzburg bzw. ihr nahes Umland (19 Standorte) und in den weiteren Bezirken des Landes auf regionale Zentren. Detaillierter betrachtet sind die Tankstellenshops mit nahversorgungsrelevantem Sortiment entlang Hauptverkehrs- bzw. Ausfallstraßen zu finden. Insbesondere die Lage, zum überwiegenden Teil abseits des wohnnahen Umfeldes, schränkt – neben der Preisgestaltung – die Übernahme der Nahversorgungsfunktion ein.

Wirft man einen kurzen Blick auf die gesamte Branche „Tankstelle mit Shop“, sind im Vergleichszeitraum 2009 bis 2017 hingegen Rückgänge in den Betriebszahlen zu beobachten (Reduktion von 150 auf 137 Standorte). Diese Entwicklung ist in erster Linie auf die Umwandlung in Automatentankstellen zurückzuführen – an Standorten, die für den Ausbau des Nahversorgungsangebotes ungeeignet sind.

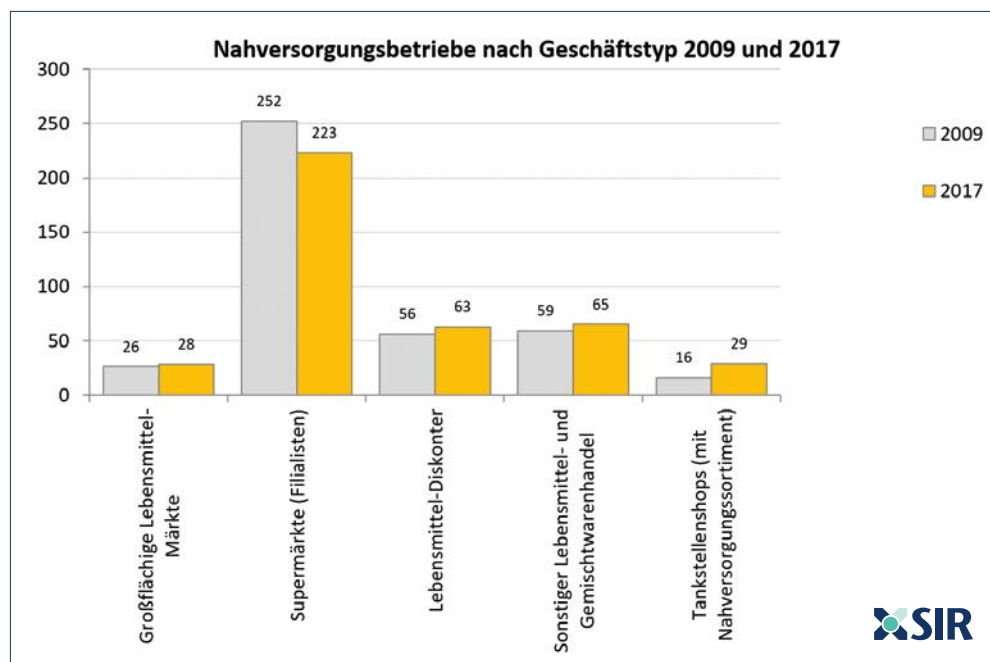


Abb.13: Nahversorgungsangebot nach Geschäftstyp
(Datenquelle: Land Salzburg, Einzelhandelserhebung 2017)

⁵⁵ Unter Tankstellenshops mit Nahversorgungsrelevanz werden hier BILLA STOP&SHOP, SPAR-EXPRESS, MERKUR-INSIDE und ONE-STOP-SHOP verstanden. In diesen Shops werden auf mindestens 50 m² Verkaufsfläche ca. 1.500 Artikel angeboten (u. a. auch Frischeartikel wie Molkereiprodukte, Obst, Back- und Wurstwaren bzw. nahversorgungsrelevante Gemischtwaren wie Droge-waren). Unterschiede zu den hier als „nicht nahversorgungsrelevant“ eingestuft Tankstellenshops (u. a. ENI-, OMV-VIVA-, ESSO-, BP-, SHELL-Shops) bestehen vor allem in der Sortimentsbreite und -tiefe sowie in der Preisgestaltung. Die Übergänge sind jedoch fließend.

Geschäftstypen mit eingeschränktem Nahversorgungsangebot (Exkurs): Auch Bäckereien, Fleischhauereien, Lagerhäuser oder Hofläden (Ab-Erzeugung-Verkauf) tragen in Teilen zur Nahversorgung der Salzburger Bevölkerung bei. Die Nahversorgungsfunktion dieser Betriebsformen ist jedoch in erster Linie durch die geringere Lebensmittelsortimentstiefe und -breite und das nicht/kaum vorhandene Gemischtwarenangebot limitiert. Alle diese Betriebe wurden daher auch nicht bei den Auswertungen zur Nahversorgung berücksichtigt⁵⁶.

Die Anzahl der Bäckereien nahm landesweit zwischen 2009 und 2017 mit –13,4 % stark ab (von 291 auf 252 Standorte). Prozentuell gesehen fiel mit –20,7 % der Rückgang bei Fleischhauereien noch stärker aus (von 106 auf 84 Standorte). An den noch bestehenden Standorten erweitern sowohl Bäckereien als auch Fleischhauereien jedoch oftmals ihr Lebensmittelangebot, v. a. in Form von Kühlregalen mit Grundsoriment an Lebensmitteln. Lagerhäuser treten, neben ihrer („traditionellen“) Funktion als Getränkemarkt, zunehmend als Vermarkter regionaler Produkte in Erscheinung. Derzeit (Stand 2017) stehen an 36 Lagerhausstandorten im Land Salzburg insgesamt in etwa 3.500 m² Verkaufsfläche für den Getränke- und Lebensmittelhandel zur Verfügung⁵⁷. Zudem manifestiert sich die Ausweitung des Direktverkaufs bäuerlicher Produkte in der steigenden Anzahl an Hofläden. Neben hofeigenen Produkten werden hier zumeist auch regionale Produkte vermarktet. Abseits des schmalen Sortiments ist die Nahversorgungsfunktion von Hofläden jedoch aufgrund der beschränkten Öffnungszeiten und der peripheren Lage eingeschränkt.

Wie stellt sich die innerörtliche Nahversorgungssituation dar?

Um differenzierte Aussagen zur innerörtlichen Nahversorgungssituation der Salzburger Bevölkerung treffen zu können, reicht ein Blick auf die Gemeindeebene nicht aus. Zum einen können

Gemeinden, die über keinen eigenen Nahversorger verfügen, in Teilgebieten durch Nachbargemeinden „mitversorgt“ werden. Zum anderen können bei Gemeinden mit einem oder mehreren Nahversorgern sowohl in Ortskernen als auch auf Ortschaftsebene Versorgungsdefizite bestehen. Diesen Zusammenhängen wird mit einem Blick auf die innerörtliche Entwicklung des Nahversorgungsangebotes und anhand der Darstellung der Nahversorgungssituation der Salzburger Wohnbevölkerung in fußläufiger Wegedistanz nachgegangen.

Innerörtliche Entwicklung des Nahversorgungsangebotes

Wie die Durchsicht der beiden Zeitstände (2009 und 2017) des Einzelhandelsdatenbestands zeigt, ist die innerörtliche, räumliche Entwicklung im Salzburger Nahversorgungssegment nach wie vor von der Schließung kleinstrukturierter Lebensmittel- und Gemischtwarengeschäften in den Ortskernen einwohnerschwächerer Gemeinden sowie in innerstädtischen Nebenlagen und dem Aus- bzw. Neubau großflächigerer Nahversorgungsbetriebe in autoorientierten Ortsrandlagen – und das v. a. in mittleren und größeren Gemeinden – geprägt.

Bei einer differenzierteren Betrachtung ist in kleineren Gemeinden zugleich die Aufrechterhaltung von „traditionellen“ Lebensmittel- und Gemischtwarengeschäften in den Ortskernbereichen (exemplarisch für die vielen positiven Beispiele in allen Landesteilen seien hierbei Köstendorf, Rußbach, St. Veit, Hollersbach oder Muhr genannt) oder auf Ortschaftsebene auch abseits des Gemeindehauptortes zu beobachten (u. a. in Grödig: Fürstenbrunn und Eicht, Puch - St. Jakob, Faistenau - Vordersee oder Taxenbach - Högmoos). In einzelnen Fällen kann auch eine „Revitalisierung“ des Nahversorgungsangebotes in Ortskernlagen festgestellt werden (u. a. Werfen: Ausbau mit Supermarkt-Neuansiedlung, Krimml: Etablierung eines Dienstleistungs- und Nahversorgungszentrums, Fusch oder Forstau: Umwandlung von bestehenden Bäckereien in „Minimärkte“).

⁵⁶ Kleine strukturierte Geschäfte mit Lebensmittel- und Gemischtwarenanteil (< 30 m² Verkaufsfläche) werden, ebenso wie Bäckereien, Fleischhauereien, Lagerhäuser oder Hofläden, nicht den Nahversorgern im engeren Sinn zugerechnet. Aufgrund des begrenzten Warensortiments kann hier der „tägliche Bedarf“ nur in Teilen abgedeckt werden. Durch diese Eingrenzung der Nahversorgerdefinition bestehen Unterschiede zur Letztstudie aus dem Jahr 2011 (vgl. BRAUMANN et al. 2011). Damals wurden alle Nahrungs- und Genussmittelgeschäfte (= die gesamte Branche 1) zur Darstellung des Nahversorgungsangebotes im Land Salzburg herangezogen.

⁵⁷ Die Lagerhausstandorte unterscheiden sich in der Breite und Tiefe ihres Lebensmittelangebotes. Als Grundsoriment sind jeweils Molkereiprodukte, Brot- und Wurstwaren sowie Obst und Gemüse vorhanden.

	kein Bauland (hier: <NULL>)	Betriebsgebiet (BE)	Gebiet für Beherbergungsgroßbetrieb (BG) e (BG)	Dorfgebiet (DG)	Erweitertes Wohngebiet (EW)	Gewerbegebiet (GG)	Bau-, Möbel- oder Gartenmärkte – HB	Einkaufszentren – HE	Fachmärkte – HF	Verbrauchermärkte – HV	Kerngebiet (KG)	Ländliches Kerngebiet (LK)	Reines Wohngebiet (RW)	Sonderfläche (SF)	Zweitwohnungsgebiet (ZG)	Unterschiedliche Nutzungsarten und Widmungen (Schichtenwidmung; UNNU)	Gesamtergebnis
Betriebe 2017	16	29	1	6	81	57	0	38	3	62	74	25	2	11	1	2	408
Betriebe 2009–17	0	4	1	-2	-16	3	-1	7	1	6	-2	-8	0	5	0	1	-1
VFL 2017 in m ²	4.985	13.672	630	1.140	27.491	28.695	0	54.014	4.050	48.981	22.647	5.853	152	1.385	56	2.500	216.251
VFL 2009–17	1.185	2.301	630	-165	-2.535	1.773	-500	7.232	350	9.998	-2.067	-1.052	-98	145	0	600	17.797

Tab. 14: Nahversorgungs-Betriebe und -Verkaufsflächen im Einzelhandel 2009–2017 nach Baulandwidmung (Datenquelle: Land Salzburg, Einzelhandelserhebung 2017)

Bei einem Blick auf die Baulandwidmungskategorien, in denen die Nahversorger liegen (Tab. 14), und somit indirekt auf die Lage der Betriebe, wird deutlich, dass nach wie vor eine bedeutende Anzahl der Nahversorgungsbetriebe in und um die Ortszentren liegt (Erweitertes Wohngebiet: 81, Kerngebiet: 74, Ländliches Kerngebiet: 25 Betriebe). Diese Lagen verlieren nur vereinzelt Betriebe. Gleichzeitig gibt es 2017 jedoch 29 bzw. 57 Betriebe in Betriebs- und Gewerbegebieten, also Baulandwidmungen, die üblicherweise nicht zentrumsnah liegen. Dazu kommen 103 Betriebe in Handelsgroßbetriebswidmungen – teilweise innerhalb, vielfach aber außerhalb von Zentrums-lagen – mit zusätzlichen Betrieben und deutlichen Gewinnen an Verkaufsflächen 2009–2017. Ähnliche Tendenzen zeigen sich übrigens bei der Auswertung nach Siedlungskategorien, die hier aber nicht im Detail dargestellt wird: z. B. gehen außerhalb der Stadt Salzburg 9 Nahversorgungs-Betriebe in „Hauptorten“ und „Großen Siedlungen“ verloren, von 270 bestehenden in diesen beiden Siedlungskategorien.

In 25 vorrangig größer strukturierten Salzburger Gemeinden kann die innerörtliche Entwicklung des Nahversorgungsangebotes auf Grundlage ausgewiesener Stadt- und Ortskernbereiche (Stand 2017) nachvollzogen werden (siehe GLOSSAR im Anhang „Salzburger Gemeinden mit ausgewiese-

nen Stadt- und Ortskernbereichen“). Die Anzahl der Nahversorgungsbetriebe hat sich in der Mehrzahl dieser Gemeinden zwischen den Jahren 2009 und 2017 – sowohl innerhalb als auch außerhalb der festgelegten Stadt- und Ortskernbereiche – nur geringfügig verändert (+/- 2 Betriebe). Die insgesamt positive Entwicklung der Nahversorgungs-ausstattung in den Stadt- bzw. Ortskernen ist großteils auf die Stadt Salzburg (+ 6 Betriebe) und Zell am See (+ 4 Betriebe) zurückzuführen. Ist das in Zell am See ausschließlich mit den Neueröffnungen innerstädtischer „internationaler Supermärkte“ begründet, kann dies in der Stadt Salzburg darüber hinaus auch mit dem Trend größerer Lebensmittelketten „zurück in die City“ oder mit der vermehrten Übernahme der Nahversorgungsfunktion durch Bio- und Reformläden erklärt werden.

Die nahversorgungsrelevante Verkaufsfläche wurde in den 25 analysierten Gemeinden in Summe klar erweitert. Hierbei übersteigen die Verkaufsflächenzuwächse außerhalb (+8.544 m² VFL) jene in Ortskernlagen (+5.507 m² VFL) relativ deutlich. Als Resultat befinden sich mit Stand 2017 innerhalb der ausgewiesenen Stadt- und Ortskernbereiche ca. 35 % der Nahversorgungsbetriebe und auch der -verkaufsflächen, jeweils rund 65 % der Betriebe und Verkaufsflächen liegen außerhalb der festgelegten Ortskerne.

Entwicklung der Nahversorgungssituation in fußläufiger Wegedistanz (= Nahversorgungsgrad)

Dass mit den innerörtlichen Standortverlagerungen auch die fußläufige Erreichbarkeit der Lebensmittel- und Gemischtwarengeschäfte (= die Nahversorgung im engeren Sinn) beeinflusst wird bzw. abnimmt, ist zwar wahrscheinlich, aber nicht zwangsläufig gegeben. Bei abnehmender Wohnbevölkerung in Ortszentren und gleichzeitiger Ansiedlung eines Nahversorgers im wohnnahen Umfeld, z. B. im Nahbereich von Siedlungen, kann sogar eine Verbesserung der Nahversorgungssituation eintreten. Somit kann der Begriff Nahversorgung auch nicht synonym mit „Ortskernstärke“ verwendet werden. Nahversorger sind jedoch sehr wichtige Frequenzbringer und können dadurch einen wesentlichen Beitrag zur Belebung von Ortskernen leisten.

Definition

Nahversorgungsgrad: Mit dem Nahversorgungsgrad wird der Anteil der im fußläufigen Einzugsbereich von 500 m bzw. 1.000 m von Nahversorgern lebenden Wohnbevölkerung dargestellt.

Im gesamten Land Salzburg können 41,8 % der Wohnbevölkerung einen Nahversorger in einer Entfernung von maximal 500 m und zudem 24,5 % in einer Entfernung von maximal 1.000 m erreichen. Im Umkehrschluss gilt damit etwa 1/3 der Salzburger Bevölkerung als nicht nahversorgt, der nächstgelegene Nahversorger liegt hier über 1.000 m entfernt⁵⁸ (siehe Karte Abbildung 14).

Wenig überraschend weist auf Bezirksebene (ebenso wie auf Gemeindeebene) die Stadt Salzburg den eindeutig höchsten Nahversorgungsgrad auf. 73,4 % der Stadt-Salzbürger besitzen eine Nahversorgungsmöglichkeit in einer Wegedistanz von 500 m. Darüber hinaus können 21,7 % das nächstgelegene Lebensmittel- und Gemischtwarengeschäft innerhalb von 1.000 m erreichen⁵⁹. Die Nahversorgungsquoten der übrigen Bezirke unterscheiden sich nur unwesentlich. In den Salzburger

Gebirgsgauen Pinzgau und Pongau lässt sich der tendenziell höhere Anteil an nahversorgter Bevölkerung u. a. mit den topografisch bedingten, kompakteren Siedlungsstrukturen erklären⁶⁰. Hier sind jeweils in etwa 60 % der Bevölkerung im fußläufigen Einzugsbereich vom nächsten Nahversorger wohnhaft. In den Bezirken im nördlichen Landes- teil liegt die Quote bei rund 50 %.

Im Flachgau sind auch jene Gemeinden zu finden, die trotz großem Nahversorgungsangebot einen vergleichsweise geringen Nahversorgungsgrad vorzuweisen haben. Einerseits ist das in der disperseren Siedlungsstruktur und der Vielzahl an kleinen Ortschaften ohne Nahversorgungsausstattung begründet. Andererseits ist das aber auch auf die Ballung des Nahversorgungsangebotes an autoorientierten Standorten, abseits wohnnaher Bereiche, zurückzuführen⁶¹. Beispielsweise liegen die nächstgelegenen Versorgungsmöglichkeiten mit Lebensmitteln und Gemischtwaren in Wals-Siezenheim, Straßwalchen, Eugendorf oder Hallwang für mehr als die Hälfte der Wohnbevölkerung über 1.000 m entfernt.

Dem gegenüber befinden sich im Süden der Stadt Salzburg aber auch jene Landgemeinden mit den höchsten Nahversorgungsgraden: Für 95,3 % der Anifer und für 92,7 % der Grödiger Wohnbevölkerung ist ihr Nahversorgungsangebot unter einer Wegedistanz von 1.000 m erreichbar. Ähnlich hohe Quoten findet man in den übrigen Landesteilen nur in den Gemeinden Schwarzach im Pongau mit 93,9 % und Kaprun mit 88,9 %.

Von den 13 Salzburger Gemeinden, die ohne jegliches Nahversorgungsangebot auf ihrem Gemeindegebiet auskommen müssen, werden in Göming 36,1 % der Wohnbevölkerung von der Nachbargemeinde Oberndorf und in Untertauern 26,3 % der Wohnbevölkerung – im Ortsteil Ober-tauern – von Tweng „mitversorgt“. Für die Wohnbevölkerung in 11 Gemeinden fehlt eine umfassende Nahversorgungsmöglichkeit in fußläufiger Distanz jedoch zur Gänze.

⁵⁸ Da der Berechnung der fußläufigen Einzugsbereiche sowohl eine abweichende Nahversorgerdefinition als auch unterschiedliche Wegenetze zugrunde liegen, sind die dargestellten Werte mit der Letztstudie aus dem Jahr 2011 nicht vergleichbar (vgl. Braumann et al. 2011).

⁵⁹ Städtisch geprägte Gemeinden können aufgrund des umfassenderen Nahversorgungsangebots bei zugleich größerer Bevölkerungsdichte einen höheren Nahversorgungsgrad erreichen. Abseits der Stadt Salzburg trifft dies in abgeschwächter Ausprägung auch auf die weiteren Bezirkshauptstädte Salzburgs zu. Hier liegt der Nahversorgungsgrad bei jeweils ca. 70 %.

⁶⁰ In den Gebirgsgauen sind auch höhere Verkaufsflächen- bzw. Betriebsdichten zu finden.

⁶¹ Kommt es zu einer Konzentration von mehreren Marktteilnehmern an den gewinnträchtigsten, autoorientierten Standorten, nimmt der Nahversorgungsgrad der Wohnbevölkerung ab.

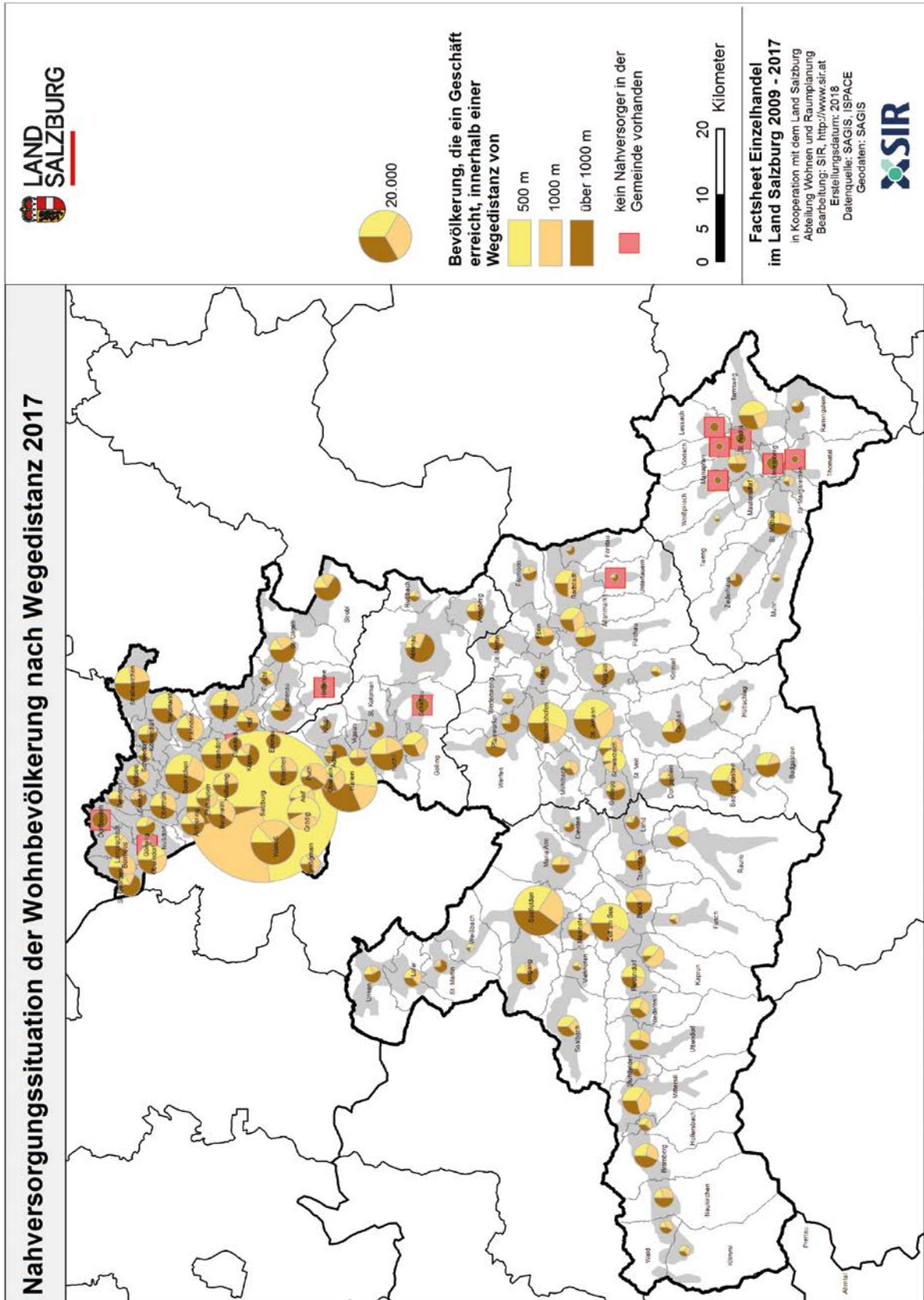


Abb. 14: Karte Nahversorgungssituation der Wohnbevölkerung nach Wegedistanz

Hauptergebnisse und Schlussfolgerungen

Die Auswertungen und Darstellungen der landesweit aktualisierten Daten über den stationären Einzelhandel mit Verkaufsflächen („Ladengeschäfte“) zeigen für Salzburg interessante Entwicklungen. Salzburg hat im Untersuchungszeitraum (2009–2017) sowohl bei der Anzahl der Betriebe als auch bei den Verkaufsflächen Zuwächse zu verzeichnen. Diese Entwicklung ist gegen den österreichweiten Trend, wo in den letzten Jahren erstmals die Verkaufsflächendichte (Verkaufsfläche pro Einwohner) abgenommen hat. Trotzdem hat Österreich noch immer eine der höchsten Dichten in Europa (1,6 m² pro Einwohner). Salzburg liegt mit aktuell 1,9 m² pro Einwohner (+8,9 % im Vergleich zu 2009) deutlich über dem Österreichschnitt. Erklärbar ist dies u. a. durch die gute Erreichbarkeit und Nähe des Salzburger Zentralraumes zu Oberösterreich und zu Bayern, von wo Kaufkraft aus den grenznahen Bereichen nach Salzburg fließt. Zudem spielt der Tourismus eine wesentliche Rolle für die Einzelhandelsstruktur, v. a. in den Bezirken Zell am See und St. Johann sowie in der Stadt Salzburg. Auch die hohe Kaufkraft – Salzburg liegt hier österreichweit im Spitzenfeld – stellt einen wesentlichen Faktor in diesem Zusammenhang dar.

Die Entwicklungen einzelner Branchen und übergeordneter Bedarfsarten verlief durchaus sehr unterschiedlich, sowohl in der Entwicklung der Betriebszahl als auch der Verkaufsflächen: im Bereich der Güter des kurzfristigen Bedarfs gingen die Betriebe 2009–2017 landesweit um –74 % bzw. –4,0 % zurück. Bei einer feineren Differenzierung nach Branchen zeigen sich insgesamt Zunahmen bei „Nahrungs- und Genussmitteln“, aber Abnahmen bei „Drogerie- & Parfümeriewaren, Apotheken“ / „Blumen, Pflanzen & zoologischen Artikeln“ / „Tabakwaren, Trafik“ / „Tankstellen mit Shop“. Die Verkaufsflächen für Güter des kurzfristigen Bedarfs stiegen durch die Flächen für Nahrungs- und Genussmittel insgesamt trotzdem deutlich an (+8,7 %). Hier sei nochmals erwähnt, dass in der Erhebung jeder Betrieb mit seiner gesamten Verkaufsfläche einer Branche zugeordnet wurde, d. h., in diesen Verkaufsflächen können Waren aus anderen Branchen enthalten sein (z. B. Nicht-Lebensmittel in einem Lebensmittel-Supermarkt). Die Betriebszahlen für Güter des mittel- und langfristigen Bedarfs stiegen insgesamt kräftig (+107 bzw. +130), noch stärker stiegen die entsprechenden Verkaufsflächen. Besonders viele

zusätzliche Betriebe gab es 2017 in den Branchen „Sportartikel & -bekleidung“ / „Schuhe & Lederwaren inkl. Sanitätshäuser und Orthopädietechnik“ / „Bekleidung & Kurzwaren“. Die Verkaufsflächenentwicklung für Güter des mittel- und langfristigen Bedarfs war strukturell sehr ähnlich, aber mit stärkeren Zuwachsraten (mittelfristiger Bedarf +20,5 %, langfristiger Bedarf +12,4 %), sie ist auch im Vergleich zum Bevölkerungszuwachs sehr hoch. Abnahmen von Betrieben sind in den Branchen „Bücher, Zeitschriften & Schreibwaren inkl. Postshops“ / „Spielwaren, Hobby- & Geschenkartikel“ / „Elektrowaren, Telekommunikation, Computer“ zu verzeichnen.

Die Konzentration der Betriebe und Verkaufsflächen auf eine Reihe von zentralen Standorten hat sich weiter verfestigt. Bei regionaler Betrachtung sowie bei Differenzierung nach Branchen sind deutliche Unterschiede im Bestand und in der Entwicklung 2009–2017 erkennbar. So haben nur drei Gemeinden (Salzburg, Wals-Siezenheim und Eugendorf) einen Anteil von knapp über 63 % am gesamten Verkaufsflächenzuwachs. Diese drei Gemeinden weisen auch die größten Zuwächse bei der Anzahl der Betriebe auf.

Mit Ausnahme der Stadt Salzburg verlieren die „Hauptort“-Siedlungen 2009–2017 in allen Bezirken sehr deutlich an Betrieben: Bezirk Hallein –25, Bezirk Salzburg Umgebung –44, Bezirk St. Johann –64, Bezirk Tamsweg –7, Bezirk Zell am See –43, in Summe ohne die Stadt Salzburg also –181 von 2.568 Betrieben im Jahr 2009, d. h. –7,0 % aller Betriebe. Dies dokumentiert sehr eindrücklich den weiterhin fortschreitenden Betriebsverlust der Stadt- und Ortszentren. Auch in der Entwicklung nach Flächenwidmungskategorien bzw. nach ausgewiesenen Stadt- und Ortskernbereichen (in 25 Gemeinden) ist dies abzulesen. Verkaufsflächenverluste sind lokal vorhanden. Insgesamt nahmen die Verkaufsflächen in den Bezirken außerhalb der Stadt Salzburg in der „Hauptort“-Siedlungskategorie geringfügig zu, zwischen 1.400 m² (Bezirk St. Johann) und 8.200 m² (Bezirk Zell am See). In der Kategorie „Sonstige Nutzungen (Gewerbe, Handel)“ – also außerhalb der Zentren – gab es in allen Bezirken leichte Zuwächse an Betrieben, massive Zuwächse im Bezirk Salzburg Umgebung (+101), vor allem durch die Gemeinde Wals-Siezenheim (+97). Die Verkaufsflächenzunahmen außerhalb der Hauptorte waren etwas höher als in den Hauptorten, vor allem in der Siedlungskategorie „Große Siedlung“. Die hohen Verkaufsflächenzunahmen im Bezirk Salzburg Umgebung

in der Kategorie „Sonstige Nutzungen (Gewerbe, Handel)“ kommen wiederum fast ausschließlich durch Wals-Siezenheim zu Stande (+27.445 m² von +28.180 m² im Bezirk).

Die Nahversorgung mit Lebensmitteln ist in Salzburg in weiten Teilen des Landes noch intakt – ein Vorteil zu anderen österreichischen Regionen. Aktuell können landesweit rund 408 Geschäfte mit einer Verkaufsfläche von insgesamt 216.250 m² als Nahversorger eingestuft werden (im Schnitt 530 m² Verkaufsfläche je Nahversorger). Diese Nahversorger besitzen ein breites Lebensmittelangebot, ein nahversorgungsrelevantes Gemischtwarensortiment mit Drogeriewarenanteil und über 30 m² Verkaufsfläche. In 13 Gemeinden des Landes besteht keine Nahversorgungsmöglichkeit (davon 6 Gemeinden im Lungau und 5 im Flachgau, Stand 2017). Betrachtet man die Verkaufsflächenausstattung pro Einwohner auf kleinregionaler Ebene, so zeigt sich ein differenziertes Bild. Die Regionen mit der höchsten Verkaufsdichte im Nahversorgerbereich liegen nicht im Zentralraum, sondern in den Starktourismus-Bezirken Zell am See und St. Johann sowie im Lungau (Zeller Becken, Oberpinzgau, Unterer Salzachpongau, Gasteinertal und Oberes Saalachtal, Lungau). Die geringsten Werte weisen die Regionen Lammertal, Osterhorngruppe und der Unterpinzgau auf. Obwohl sich das Nahversorgungsangebot tendenziell von Kleingemeinden in Richtung einwohnerstärkere, höherrangige Zentrale Orte verlagert, kann die Nahversorgungssituation der Salzburger Bevölkerung nach wie vor als intakt bezeichnet werden.

Ein Blick auf die Nahversorgung im engeren Sinn, z. B. Anteil der Bewohner in einer Gemeinde, die einen Nahversorger fußläufig in 500 m Distanz erreichen können (Nahversorgungsgrad), zeigt ein abgestuftes Ergebnis. Abhängig von der Siedlungsstruktur der Gemeinde sowie der Situierung der Nahversorger variiert die Anzahl der nahversorgten Bewohner. Die Topgemeinden sind dabei Salzburg, Schwarzach, Bischofshofen, Zell am See und Grödig. Die innerörtliche Nahversorgungssituation der Salzburger Bevölkerung in fußläufiger Wegedistanz konnte, dem weiteren Ausbau großflächigerer Nahversorgungsbetriebe in autoorientierten Ortsrandlagen zum Trotz, weitgehend stabil gehalten werden.

Mit den Raumordnungsinstrumenten des Landes Salzburg kann die Entwicklung des Einzelhandels in Sinne der Ziele des Raumordnungsgesetzes zu einem gewissen Maß beeinflusst werden. Der Erfolg ist sehr unterschiedlich, im Vergleich mit anderen Gebieten Österreichs aber unseres Erachtens durchaus sichtbar, was sich u. a. in bisher noch relativ stabilen, zentrennahen Versorgungsstrukturen abbildet – wenngleich die inneren, historischen Ortskerne doch deutlich an Betrieben verlieren. Es ist davon auszugehen, dass ohne diese raumordnerische Einflussnahme manche Entwicklungen – wie Konzentration und Neubau außerhalb der Ortszentren – sicherlich wesentlich rascher, noch ortszentrenferner, mit noch stärkeren Folgen für die wohnungsnah Versorgung der Bevölkerung bzw. mit noch stärkerem motorisierten Verkehrsaufkommen erfolgt wären bzw. erfolgen würden. Zur Umsetzung der im Raumordnungsgesetz verankerten Grundsätze – z. B. Siedlungsentwicklung nach innen, gestreute Schwerpunktbildung, häuslicher Nutzung von Grund und Boden – gilt es die Raumordnungsinstrumente intensiv und konsequent einzusetzen: Ortskernabgrenzungen sollten sich noch stärker an historischen Ortskernen orientieren; in Gemeinden mit Ortskernabgrenzungen sollte es keine weiteren Standortverordnungen geben (d. h. neue Einkaufszentren außerhalb der Ortskerne); weitere Handelsgrößbetriebe sollten als Frequenzbringer für Fußgänger und zwecks „Koppelungseinkäufen“ in benachbarten Geschäften zentrumsnah angesiedelt und andernorts gebremst werden; die beobachtbaren Verlagerungen von Betrieben in Gewerbegebiete sollten wegen deren dezentraler, autoabhängiger Lage möglichst unterbunden werden. Raumordnung kann viele Entwicklungen im Handel aber überhaupt nicht beeinflussen. Neben den Gesetzes-vollziehenden Maßnahmen sollten daher u.a. auch Initiativen zur Stärkung von Orts- und Stadtkernen intensiviert werden.

Die vorliegende Arbeit möchte anhand nachvollziehbarer Daten und anschaulichen Darstellungen die Entwicklung des stationären Handels aufzeigen, Problemstellen eruieren und zu einem mutigen Einsatz der Raumordnungsinstrumente beitragen.

ANHANG

Bedeutende Einzelhandels-Großprojekte im Land Salzburg 2006–2017 (Auswahl)⁶²

bis 2017
<ul style="list-style-type: none"> • Eröffnung „Baumarkt Würth Hochenburger“ (ehemals REI-Baumarkt), Hallein, ca. 5.500 m² VFL • Eröffnung „Gartencenter Dehner“ (ehemals Blumenland Brugger), Wals-Siezenheim, ca. 3.500 m² VFL • Eröffnung „H&M“, Bischofshofen, ca. 2.000 m² VFL (nach der Datenerhebung eröffnet) • Eröffnung „Hofer + DM“, Straßwalchen, ca. 1.300 m² + 425 m² VFL
bis 2016
<ul style="list-style-type: none"> • Eröffnung „Tauern Outlet“, Eben, Gesamtfläche ca. 3.300 m² • Eröffnung „EKZ Hallwang“, Hallwang, Gesamtfläche ca. 1.600 m²
bis 2015
<ul style="list-style-type: none"> • Eröffnung „Shopping Arena“ (Erweiterung SCA), Salzburg, Gesamtfläche ca. 23.200 m² • Eröffnung „Ginzkey Carre“, Salzburg, Gesamtfläche ca. 2.900 m² VFL • Eröffnung „Modemark Röther“ im ZIB, Salzburg, ca. 6.000 m² VFL • Übernahme der Baumax-Filialen in Salzburg, Bergheim, Bischofshofen und Hallein durch OBI
bis 2014
<ul style="list-style-type: none"> • Eröffnung „Eugendorf Center“, Eugendorf, Gesamtfläche ca. 3.000 m² • Eröffnung „M eins“, Mittersill, Gesamtfläche ca. 3.600 m²
bis 2013
<ul style="list-style-type: none"> • Eröffnung „Baumarkt Hellweg“, Straßwalchen, ca. 6.800 m² VFL • Erweiterung „Forum 1“, Salzburg, Gesamtfläche ca. 15.000 m² • Eröffnung „City Shopping-Center“, Tamsweg, Gesamtfläche ca. 3.000 m² • Erweiterung „FMZ St. Michael“, St. Michael, Gesamtfläche ca. 3.450 m²
bis 2010
<ul style="list-style-type: none"> • Eröffnung „Bauhaus“, Wals-Siezenheim, ca. 17.000 m² VFL • Eröffnung „Designer Outlet Center (DOC)“, Wals-Siezenheim, Gesamtfläche ca. 28.000 m² • Eröffnung „Baumax“, Salzburg, ca. 10.000 m² VFL (früherer Standort in Wals-Siezenheim) • Erweiterung „Zentrum im Berg (ZIB)“, Salzburg, Gesamtfläche ca. 17.500 m²
bis 2008
<ul style="list-style-type: none"> • Neueröffnung „Forum 1“, (ehemals „Forum“), Salzburg, Gesamtfläche ca. 8.000 m² • Eröffnung „Pinzgauer Einkaufszentrum (PEZZ)“, Zell am See, Gesamtfläche ca. 6.000 m²

⁶² Anmerkung: Entgegen der Verkaufsflächenaufnahme vor Ort (hier erfolgte jeweils eine gesonderte Erfassung der einzelnen Geschäfte) werden im Überblick bei agglomerierten Handelsformen die (genehmigten) Gesamtflächen angeführt (u. a. inkl. Hallen- und Gangbereichen oder Gastronomieanteilen).

GLOSSAR (ausgewählte Definitionen)

Handelsgroßbetriebe (vgl. ROG 2009 i.d.F. der Novellen 2017 §32 Abs1 u 3): Handelsgroßbetriebe sind Bauten oder Teile von Bauten mit Verkaufsräumen von Betrieben des Handels allein oder zusammen mit solchen des Gewerbes, in denen ... festgelegte Schwellenwert für die Gesamtverkaufsfläche überschritten werden (siehe dazu ROG 2009 i.d.F. der Novellen 2017 Anlage 1 §32 Abs1). Unterschieden werden bei Handelsgroßbetrieben „Verbrauchermärkte“ und „andere Märkte“ (C&C Märkte, Fachmärkte, Bau- Möbel- oder Gartenmärkte, Einkaufszentren).

Verbrauchermärkte (vgl. ROG 2009 i.d.F. der Novellen 2017 §32 Abs3): Als Verbrauchermärkte gelten Handelsgroßbetriebe, die in ihrem Warensortiment ausschließlich oder überwiegend Lebens- und Genussmittel an Letztverbraucher anbieten.

Fachmärkte (vgl. ROG 2009 i.d.F. der Novellen 2017 §32 Abs3): Als Fachmärkte gelten Handelsgroßbetriebe, die Waren einer oder mehrerer Warengruppen sowie allenfalls in geringfügigem Ausmaß Lebens- und Genussmittel anbieten, mit Ausnahme von Bau-, Möbel- oder Gartenmärkten.

Handelsagglomerationen (vgl. ROG 2009 i.d.F. der Novellen 2017 §5 Z7): Handelsagglomerationen sind gewachsene oder geplante räumliche Konzentrationen von branchengleichen sowie branchenübergreifenden Einzelhandelsbetrieben.

Shopping-Center (vgl. *Gittenberger et al.* 2018): Der Begriff Shopping-Center umfasst sowohl Einkaufszentren als auch Fachmarktzentren.

Einkaufszentren (EKZ) (vgl. ROG 2009 i.d.F. der Novellen 2017 §32 Abs3): Als Einkaufszentren gelten Handelsgroßbetriebe, die eine geplante Konzentration von Einzelhandels-, Dienstleistungs- und Gastronomiebetrieben darstellen, die zueinander in einem räumlichen Nahverhältnis stehen und eine funktionale Einheit bilden. Zumeist ist ein Magnetbetrieb aus dem Lebensmittelbereich vorhanden.

Fachmarktzentren (FMZ) (vgl. *Gittenberger et al.* 2018): Fachmarktzentren sind einheitlich geplant, werden von zentraler Stelle vermietet und gemanagt und bestehen aus Fachmärkten oder fachmarktähnlichen Betrieben. Im Gegensatz zu den Fachmarkttagglomerationen besteht ein Fachmarktzentrum aus einem Gebäudekomplex.

Fachmarkttagglomerationen (FMA) (vgl. *Gittenberger et al.* 2018): Fachmarkttagglomerationen sind definiert als „gewachsene“ Agglomerationen von Fachmärkten oder fachmarktähnlichen Betrieben, die nahe beieinander liegen. Im Gegensatz zum Fachmarktzentrum bestehen Fachmarkttagglomerationen aus sogenannten einzelnen „Big Boxes“.

Outlet-Center (vgl. WIKIPEDIA): Unter einem Outlet Center – Factory- (FOC) oder Designer-Outlet-Center (DOC) – versteht man die räumliche Konzentration verschiedener Markenhersteller an einem Standort. Die Hersteller mieten einzelne Ladeneinheiten, sog. Outlet-Stores, um ihre Produkte mit erheblichen Preisnachlässen direkt an den Konsumenten zu verkaufen.

Planungsregionen laut Salzburger Landesentwicklungsprogramm 2003

- 1 Flachgau-Nord: Bürmoos, Dorfbeuern, Göming, Nussdorf am Haunsberg, Oberndorf bei Salzburg, Lamprechtshausen, St. Georgen b. Salzburg
- 2 Salzburger-Seengebiet: Berndorf bei Salzburg, Henndorf am Wallersee, Köstendorf, Mattsee, Neumarkt am Wallersee, Obertrum am See, Schleedorf, Seeham, Seekirchen am Wallersee, Straßwalchen
- 3 Salzburg Stadt und Umgebungsgemeinden: Salzburg; Anif, Grödig, Großgmain; Anthering, Bergheim, Elixhausen, Elsbethen, Eugendorf, Hallwang, Wals-Siezenheim
- 4 Osterhorngruppe: Ebenau, Faistenau, Fuschl am See, Hintersee, Hof bei Salzburg, Koppl, Plainfeld, St. Gilgen, Strobl, Thalgau
- 5 Salzach-Tennengau: Adnet, Golling an der Salzach, Hallein, Krispl, Kuchl, Oberalm, Puch bei Hallein, St. Koloman, Scheffau am Tennengebirge, Bad Vigaun
- 6 Abtenauer Becken: Abtenau, Annaberg/Lungötz, Rußbach am Pass Gschütt
- 7 Unterer Salzach-Pongau: Bischofshofen, Mühlbach am Hochkönig, Pfarrwerfen, Werfen, Werfenweng
- 8 Enns-Pongau: Altenmarkt im Pongau, Eben im Pongau, Filzmoos, Flachau, Forstau, Hüttau, Kleinarl, Radstadt, St. Martin am Tennengebirge, Wagrain, Untertauern
- 9 Oberer Salzach-Pongau: Goldegg, Großarl, Hüttschlag, St. Johann im Pongau, St. Veit im Pongau, Schwarzach im Pongau
- 10 Gasteinertal: Bad Gastein, Bad Hofgastein und Dorfgastein
- 11 Lungau: Göriach, Lessach, Mariapfarr, Mauterndorf, Muhr, Ramingstein, St. Andrä im Lungau, St. Margarethen im Lungau, St. Michael im

Lungau, Tamsweg, Thomatal, Tweng, Unternberg, Weißpriach, Zederhaus

12 Unteres Saalachtal: Lofer, St. Martin bei Lofer, Unken, Weißbach bei Lofer

13 Oberes Saalachtal: Leogang, Maishofen, Maria Alm am Steinernen Meer, Saalbach-Hinterglemm, Saalfelden am Steinernen Meer, Viehhofen

14 Oberpinzgau: Bramberg am Wildkogel, Hollersbach, Krimml, Mittersill, Neukirchen am Großvenediger, Niedernsill, Stuhlfelden, Uttendorf, Wald im Pinzgau

15 Zeller Becken: Bruck a. d. Glocknerstraße, Fusch a. d. Glocknerstraße, Kaprun, Piesendorf, Zell am See

16 Unterpinzgau: Dienten am Hochkönig, Lend, Rauris, Taxenbach

Salzburger Gemeinden mit ausgewiesenen Stadt- und Ortskernbereichen (gemäß ROG 2009 i.d.F. der Novellen 2017 §39 / Stand 2017)

Stadt Salzburg, Abtenau, Golling an der Salzach, Hallein, Eugendorf, Mattsee, Neumarkt am Wallersee, Straßwalchen, Thalgau, Bad Hofgastein, Bischofshofen, Filzmoos, Flachau, Großarl, Radstadt, St. Johann im Pongau, Schwarzach im Pongau, Werfen, Mauterndorf, St. Michael im Lungau, Tamsweg, Bramberg am Wildkogel, Kaprun, Mittersill und Zell am See

Zentralörtliche Struktur im Land Salzburg (gemäß LEP 2003 S. 13–17)

Zentrale Orte Stufe	Gemeinden
A	Stadt Salzburg
A*	Hallein, Tamsweg, <i>Bischofshofen und St. Johann im Pongau, Saalfelden am Steinernen Meer und Zell am See</i>
B	Oberndorf bei Salzburg, Mittersill, <i>Neumarkt am Wallersee, Seekirchen am Wallersee und Straßwalchen</i>
C	Abtenau, Lofer, <i>Golling an der Salzach und Kuchl, Altenmarkt im Pongau und Radstadt, Bad Gastein und Bad Hofgastein</i>
D	Bürmoos, Hof bei Salzburg, Mattsee, St. Gilgen, Thalgau, Schwarzach im Pongau, Wagrain, Werfen, Neukirchen am Großvenediger, Taxenbach, <i>Mauterndorf und St. Michael im Lungau</i>
Alle anderen Gemeinden	

kursiv = in Funktionsteilung

LITERATUR

- Ainz, G.; Fröschl, A.; Haslauer, E.; Koblmüller, M.; Riedler, W.; Schossleitner, R. (2015): Bericht. Räumliche Strukturanalyse des Landes Salzburg 2014/15. Salzburg, 269 S.
- Ainz, G.; Schossleitner, R.; Fröschl, A.; Kriks, G.; Riedler, W. (2014): Grundversorgung – Zentrale Orte – Einzugsbereiche. Eine Studie zu den Grundversorgungsdiensten, dem System der zentralen Orte und deren Einzugsbereiche im Land Salzburg, 147 S.
- Braumann, C.; Terlinden, T.; Weissenböck, P.; Will, J. (2011): 2011 Einzelhandel und Nahversorgung. Die Entwicklung des Einzelhandels und der Nahversorgung im Land Salzburg. Salzburg (= Materialien zur Raumplanung, Bd. 23), 31 S.
- CIMA 2014 – CIMA Beratung + Management GmbH (2014): Kaufkraftstrom- und Einzelhandelsstrukturuntersuchung im Bundesland Salzburg. Gesamtbericht. Ried im Innkreis: unveröff. Bericht, 99 S.
- ecostra GmbH (2010): Einzelhandelsentwicklung im Land Salzburg von 1996 bis 2008 – Versorgungsleistung, Strukturveränderung sowie quantitative und qualitative Trends in der Langfristbetrachtung. Grundlagenuntersuchung im Auftrag der Salzburger Landesregierung. Wiesbaden, 225 S.
- GewO 1994 – Gewerbeordnung 1994, BGBl. Nr. 194/1994, Fassung vom 28.3.2019. <https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10007517>
- GfK Kaufkraft (2017): Regionalisierte GfK Kaufkraftdaten für Österreich. <http://www.marktmeinungsmensch.at/studien/regionale-kaufkraftdaten-fuer-oesterreich-deutschl/>
- Gittenberger, E.; Ziniel, W.; Schwarzenacker, R. (2018): Strukturanalyse im stationären Einzelhandel 2018. Wien, 54 S. <https://www.wko.at/branchen/handel/strukturanalyse-im-stationaeren-einzelhandel-2018.pdf>
- Jäger, R. (2016): Multi-Channel im stationären Einzelhandel, essentials. Wiesbaden
- LEP 2003 – Salzburger Landesentwicklungsprogramm. Gesamtüberarbeitung 2003. Salzburg (= Entwicklungsprogramme und Konzepte, H. 3), 258 S.
- RegioData Research GmbH (2015): Einzelhandel in Österreich: Ende der Expansion? <https://www.regiodata.eu/de/presse/677-einzelhandel-in-oesterreich-ende-der-expansion>
- RegioData Research GmbH (2016): Verkaufsflächen im Handel nehmen weiter ab! <https://www.regiodata.eu/de/presse/985-verkaufsflaechen-im-handel-nehmen-weiter-ab>
- RegioData Research GmbH (2017): Aktuelle Studie: Einzelhandel reduziert weitere Verkaufsflächen. <https://www.regiodata.eu/de/presse/1068-aktuelle-studie-einzelhandel-reduziert-weiter-verkaufsflaechen>
- RegioData Research GmbH (2017b): Einzelhandel in Österreich: Retailerexpansion sehr selektiv. <https://www.regiodata.eu/de/presse/1041-einzelhandel-in-oesterreich-retailer-expandieren-sehr-selektiv>

- RegioData Research GmbH* (2018): Regiodata-Analyse: Konzentration im österreichischen Einzelhandel steigt weiter! <https://www.regiodata.eu/de/presse/1135-regiodata-analyse-konzentration-im-oesterreichischen-einzelhandel-steigt-weiter>
- RegioData Research GmbH* (2018b): Shopping Malls in Österreich: fehlende Innovationen. <https://www.regiodata.eu/de/presse/1142-shopping-malls-in-oesterreich-fehlende-innovationen>
- RegioData Research GmbH* (2019): Handelsexpansion 2019 in Österreich: Erstmals mehr Schließungen als Eröffnungen. <https://www.regiodata.eu/de/presse/1150-handelsexpansion-2019-in-oe-erstmal-mehr-schliessungen-als-eroeffnungen>
- ROB 2011–2014 – Salzburger Raumordnungsbericht 2011–2014* (2016): 7. Bericht über den Stand der Raumordnung im Land Salzburg. Salzburg, 438 S.
- Schmidjell, R.; Ginzinger, W.* (2018): Salzburger Raumordnungsgesetz 2018 – Gesetzestext/Kommentar/Information/Anmerkungen. Wien (= Stadt- und Raumplanung, Bd. 16), 351 S.
- ROG 2009 i.d.F der Novellen 2017 – Salzburger Raumordnungsgesetz 2009* in der zuletzt geltenden Fassung der Novellen 2017 LGBl. Nr. 82/2017 und LGBl 96/2017
- Standort + Markt Beratungsgesellschaft m. b. H.* (2018): Stationärer Modehandel wird durch Onlinehandel schichtenweise demontiert. <http://www.standort-markt.at/index.php/downloads>
- Steinmann, O.* (1998): Grundlagen der Standortplanung. (= 25 Jahre Standort+Markt – Jubiläumsschrift), Baden, 22 S. <http://www.standort-markt.at/index.php/downloads>

Auswirkungen des Nahversorgungsgrades auf die Ortskernstärkung

Impact of local supply levels on the strengthening of the town centres



DI Dr.
Helena Linzer
Forschungsbereich für
Örtliche Raumplanung am
Institut für Raumplanung
Technische Universität Wien
Karlsplatz 13
A-1040 Wien
linzer@ifoeer.tuwien.ac.at

Zusammenfassung

Nahversorgung sichert Lebensqualität. Sie trägt wesentlich zur Werterhaltung des lokalen Umfeldes bei und stärkt regionale Wirtschaftskreisläufe. Lebensmittelläden, oft mit mehreren Angeboten und Nutzungen (Cafe, Trafik, Postpartner, Annahmestelle für chemische Reinigung, etc.) sind oft der letzte Treffpunkt und Kommunikationsort in einer Gemeinde. Für die Belebung der Ortskerne sind jedoch viele weitere Faktoren von Bedeutung: die Sicherung der Wohnnutzung, attraktive öffentliche Freiräume und Erholungsflächen, ein ausreichendes Angebot an öffentlichen Verkehrsanbindungen, an Schulen und Kinderbetreuungseinrichtungen. Nicht vergessen werden darf der soziale und kulturelle Bereich, der sich wesentlich auf die örtliche Gemeinschaft und das Gemeindeleben auswirkt.

In diesem Beitrag werden einerseits Beispiele aufgezeigt, bei denen es gelungen ist, Nahversorger im Dorf zu behalten bzw. neue anzusiedeln und damit auch die Ortskerne zu stärken. Weiters werden unterschiedliche Initiativen und Programme der österreichischen Bundesländer zur Förderung der Nahversorgung vorgestellt und Empfehlungen zur Orts- und Stadtkernbelebung formuliert.

Abstract

Local services ensure quality of life. They make a significant contribution to preserving the value of the local environment and strengthening regional economic systems. Grocery shops, frequently incorporating several services and uses (café, tobacconist, post office counter, dry cleaning pick-up/drop-off, etc.) are often the last remaining meeting place and communication hub in a local community. However, numerous other factors also play a role in keeping town and village centres alive: these include ensuring residential use, attractive public open spaces and recreation areas, and adequate provision of public transport, schools and childcare facilities. Social and cultural aspects should not be overlooked either, since these have a significant positive impact on the local community and community life.

This article firstly describes instances of towns and villages, which have succeeded in retaining local shops and services or attracting new ones, thus keeping their centres alive. It goes on to outline various initiatives and programmes by the Austrian federal provinces to promote local services, as well as recommending measures to revitalise town and village centres.

Einleitung

„Derzeit sind 70 der 171 burgenländischen Gemeinden ohne ein Lebensmittelgeschäft. Noch vor 30 Jahren waren es nur drei Gemeinden.“ Diese Zahlen – verlautbart am 9.2.2019 im ORF in der Sendung „Burgenland Heute“ – geben Anlass, sich mit der Frage der Nahversorgung im ländlichen Raum näher auseinanderzusetzen.

„Ich werde nicht länger zusehen, wie immer mehr Nahversorger und Buschenschanken zusperrten müssen“, sagte Verena Dunst, die Agrarlandesrätin im Burgenland. Dafür habe sie eine „in Österreich einmalige Landesrichtlinie“ zur Förderung von Nahversorgungs- und Buschenschankbetrieben geschaffen.¹

Das große Greißlersterben setzte bereits in den 1990er-Jahren ein. Das Land Burgenland möchte gegensteuern und unterstützt daher Gemeinden und Vereine, die im Dorfzentrum einen Nahversorger ansiedeln wollen.

Anders in Vorarlberg: 87 von 96 Vorarlberger Gemeinden wahren einen Kaufmann in ihren Reihen. Kein anderes Bundesland in Österreich hat eine höhere Dichte an Nahversorgern. Geschuldet sei dies allein jährlichen Förderungen in Höhe von 1,5 Mio. Euro, betont Karl-Heinz Marent vom Verein für dörfliche Lebensqualität und Nahversorgung. Diese finanziellen Zuschüsse fließen Lebensmittelhändlern zu, die in ihrem Dorf die Letzten ihrer Art sind, als Einzelunternehmer keiner Kette angehören und ohne Zuschüsse unwiderruflich in die Verlustzone abrutschen würden.²

Betrachtet man diese Entwicklungen, wird rasch klar, dass – gerade im ländlichen Raum – großer Handlungsbedarf besteht. Der Rückgang an Nahversorgungseinrichtungen führt zu einer Schwächung der Ortszentren, zu Leerständen, damit zu einem Attraktivitätsverlust des Ortsbildes und negativen Auswirkungen auf das Gemeindeleben.

In diesem Beitrag werden einerseits Beispiele aufgezeigt, bei denen es gelungen ist, Nahversorger im Dorf zu behalten bzw. neue anzusiedeln und damit auch die Ortskerne zu stärken. Weiters werden ausgewählte Initiativen aus den Bundesländern zur Förderung der Nahversorgung erläutert.

Definition Nahversorgung

Nahversorgung wird in der Raumordnung als die Versorgung der Bevölkerung mit Waren und Dienstleistungen des kurz- und mittelfristigen Bedarfs im engeren Umfeld der Wohnung definiert. Die durchschnittliche Entfernung dieser Einrichtungen zu Wohnstandorten sollte 500 m nicht überschreiten und somit in guter fußläufiger Erreichbarkeit für die Bevölkerung liegen. In der öffentlichen Diskussion wird der Begriff meist auf die Versorgung mit Lebensmitteln durch den Lebensmitteleinzelhandel verengt.

Fachlich wird zwischen der „Nahversorgung im engeren Sinne“ und der „Nahversorgung im weiteren Sinne“ unterschieden:

- Die „Nahversorgung im engeren Sinne“ umfasst das „Angebot von Gütern des täglichen Bedarfs, vor allem von Lebensmitteln, auch von Dienstleistungen, das zentral gelegen und fußläufig zu erreichen ist“.
- Zur „Nahversorgung im weiteren Sinne“ gehört ein „umfassendes Angebot an Waren, in der Bandbreite von kurz- bis langfristigem Bedarfsbereich, aber auch von öffentlichen und privaten Dienstleistungen (Bank, Post, Gastronomie, Schulen, medizinische Versorgung, Kultur etc.)“.

Traditionell waren Geschäfte und Einrichtungen der Nahversorgung in den Orts- und Gemeindezentren angesiedelt. Im Zuge des Strukturwandels im Einzelhandel wurden innerörtliche Einzelhandelsflächen ganz aufgegeben oder durch verkehrsgünstig am Ortsrand gelegene Anlagen ersetzt. Eingeleitet wurde diese Entwicklung zunächst von den Lebensmittel-Discountern, inzwischen folgen ihr auch Vollsortimenter, Fachgeschäfte und Dienstleister. Mit dieser Standortverlagerung einher geht in der Regel eine Vergrößerung der Verkaufsfläche. Dadurch gehen wohnortnahe Versorgungseinrichtungen verloren, wodurch sich die Versorgung insbesondere der in ihrer Mobilität eingeschränkten Bevölkerungsgruppen verschlechtert.³

¹ Vgl.: <https://kurier.at/chronik/burgenland/70-gemeinden-haben-keinen-nahversorger/311.829.183>

² Vgl.: <https://derstandard.at/2000066543109/Der-Kampf-um-die-letzten-Nahversorger>

³ Vgl.: <https://de.wikipedia.org/wiki/Nahversorgung>

Beispiele gelungener Sicherung bzw. der Neuerrichtung von Nahversorgungseinrichtungen

Im ländlichen Raum gibt es Ansätze, die Nahversorgung durch Sortimentsausweitungen von Hofläden und Direktvermarktern oder durch die Gründung von Gemeinschafts- oder Dorfläden sicherzustellen. Ergänzend gibt es einige Einzelhandelsketten, die sich gegen den Branchentrend auf die Einrichtungen von Ladengeschäften in kleinen Gemeinden spezialisiert haben. Im Folgenden werden drei Gemeinden vorgestellt, in denen dies gut gelungen ist.

„Unser G’schäft“ (Kaltenberg/Oberösterreich)

Seit Jänner 2011 betreiben die Kaltenberger ihr Geschäft „Kaltenberger Dorfladen“ auf Vereinsbasis. „Unser G’schäft in Kaltenberg“ gehört den inzwischen rund 70 Mitgliedern. Die örtlichen Vereine, Firmen und zwei von drei Bewohnern haben mindestens je 100 Euro für das Geschäft vorgeschossen (insgesamt 30.000 Euro), die sie in Einkaufsgutscheinen zurückerhalten.

Die Idee des selbst geführten Geschäfts ist aus der Not heraus entstanden. Mitte 2010 stand die Schließung des letzten örtlichen Nahversorgers aufgrund der Pensionierung des Inhabers überraschend ins Haus. Eine anschließende Bürgerbefragung zur Nahversorgung zeigte auf, wie wichtig die Weiterführung eines Geschäftes für den Ort ist. Damit wurde die Stärkung und Sicherung der Nahversorgung zum zentralen Anliegen der Kaltenberger Bevölkerung. Eine engagierte Projektgruppe und die Gemeinde beschäftigten sich dabei in einem intensiven Prozess mit den unterschiedlichsten Erhaltungs- und Weiterführungsmöglichkeiten eines Nahversorgungsbetriebes im Ort.

Die Projektgruppe „Nahversorgung Kaltenberg“ wurde in der Konzeptionsphase aus Mitteln der Agenda 21 Oberösterreich unterstützt. Im Rahmen dieses innovativen Umsetzungsprojektes sind unter externer Begleitung Bewusstseinsbildungs- und Sensibilisierungsmaßnahmen gesetzt worden, die Kaltenberger Bevölkerung wurde eingebunden, unterschiedliche Erhaltungs- und Weiterführungsmöglichkeiten wurden ausgelotet, Beispiele anderer Gemeinden besucht und vieles an Öffentlichkeitsarbeit für das gute Gelingen

des Nahversorgungsprojektes „Unser G’schäft in Kaltenberg“ geleistet.⁴

Den Verkauf übernehmen dabei Vereinsmitglieder auf ehrenamtlicher Basis. „Unser G’schäft“ ist nicht nur Nahversorger, sondern auch Kommunikationsdrehscheibe. Es ist vielen in der Gemeinde klargeworden, dass für ein gutes Zusammenleben viele Bausteine wie Schule, Kirche, Wirte, Kindergarten und eben ein Geschäft nötig sind. Ähnliche, funktionierende Modelle von kommunaler Selbstversorgung gibt es bereits, etwa in Vorderstoder oder St. Thomas am Blasenstein.

Naturparkladen (Drassburg/Burgenland)

2009 wurde ein altes Gebäude im Zentrum der Gemeinde Draßburg, das unter anderem auch als Postamt genutzt wurde, im Rahmen der Dorferneuerung revitalisiert und ausgebaut. Entstanden ist die „Alte Post“, ein kommunales Zentrum, in dem das Naturparkbüro Rosalia-Kogelberg, ein Naturparkladen mit regionalen Produkten, der auch als Postpartner fungiert sowie ein Café untergebracht sind. Mittlerweile ist dieses Gebäude ein beliebter Treffpunkt in der Gemeinde geworden.

2012 wurde der Innenhof der „Alten Post“ um ein neues Generationenzentrum und das Musikerheim erweitert. Das Generationenzentrum kann von den ortsansässigen Vereinen für Sitzungen und Veranstaltungen genutzt werden. Ebenso können Privatpersonen die Räumlichkeiten für diverse Feierlichkeiten, Sitzungen etc. anmieten. Verstärkt werden auch Aktivitäten des Naturparks Rosalia Kogelberg, wie etwa Workshops und Veranstaltungen für Schulen, abgehalten.

Das Beispiel Draßburg zeigt sehr deutlich, dass auf dem richtigen Standort durch gelungene Renovierung, Erweiterung und Wiederverwendung eines ungenutzten Gebäudes ein Kommunikationszentrum entstehen kann, das einen Beitrag zur Belebung des Ortes bringt.

Stremtaler Schmankerl-Eck (Güssing/Burgenland)

In der Gemeinde Güssing besteht seit 2001 ein Bauernladen – das „Stremtaler Schmankerl-Eck“, in dem Bioprodukte von 60 Lieferanten der Region zu finden sind. Das umfassende Angebot umfasst neben Bauernbrot und Gebäck, Fleisch- und Wurstwaren, Milch- und Käseprodukten, saisonalem Obst und Gemüse, Säften, Weinen und Bränden auch verschiedenste Produkte von FAIRTRADE-Partnern

⁴ Siehe dazu: <http://www.agenda21-ooe.at/gemeinden-regionen/projekte-und-aktionen/projekte-und-aktionen/beitrag/unser-gschaeft-in-kaltenberg.html>

(Tee, Kaffee, Kakao, Schokolade, Gewürze, ...) sowie Kunsthandwerk und Kosmetik.

Hinter dem Bauernladen steht der Verein Stremtaler Schmankerl-Eck, der nun vor dem Geschäft einen Rastplatz für Radfahrer einrichten und einen Verkaufsautomaten aufstellen möchte.

Die 36.000 Euro-Investition wird mit Hilfe einer Förderung aus dem EU-LEADER-Programm und mit einer Crowd-funding-Aktion finanziert. Die vielen Stammkunden sollen Mikrokredite gewähren. „Diesen Stammkunden wollen wir Goodies anbieten. Das heißt, sie bekommen für das, was sie investieren, etwas präsentiert, das man im Normalfall nicht kaufen kann. Was es sein wird, steht noch nicht genau fest, aber es könnte zum Beispiel eine Kräuterwanderung sein“, so die Obfrau des Vereins Angela Pail.⁵

Initiativen zu Förderung der Nahversorgung in Österreich

Die österreichischen Bundesländer reagieren mit unterschiedlichen Ansätzen und Förderungsprogrammen auf fehlende bzw. unzureichende Nahversorgung. Im Folgenden werden Initiativen vorgestellt, welche die Förderung von Nahversorgungseinrichtungen unterstützen und damit dem Funktionsverlust in den Ortskernen entgegenwirken wollen.

Burgenländische Landesrichtlinie zur Förderung von Nahversorgungs- und Buschenschankbetrieben

Ziel der Landesrichtlinie zur Förderung von Nahversorgungs- und Buschenschankbetrieben im Burgenland⁶ ist es, durch die Unterstützung von Klein- und Kleinstbetrieben einen Beitrag zur Sicherung, Verbesserung und Attraktivierung der lokalen und regionalen Versorgung der Bevölkerung zu leisten und Arbeitsplätze in den Unternehmen der Förderungswerber zu erhalten oder zu schaffen und die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und Wettbewerbsfähigkeit der Kleinst- und Kleinunternehmen im Burgenland zu stärken.

Aus diesem Topf gewährt das Land bis 2020 Förderungen für Nahversorger in Höhe von fast 1,7 Mio. Euro, sagte Agrarlandesrätin Verena Dunst (SPÖ).

„Daneben gibt es natürlich noch viele Förderungen aus dem Agrarbudget – egal, ob es ein Jungunternehmer ist, der das erste Mal aufmacht, oder ob es um Investitionsförderungen in anderen Bereichen geht“, so Dunst.⁷

Die Nahversorgung wird doppelt über unterschiedliche Förderschienen abgesichert. So können sowohl Gemeinden und Vereine beim Referat Dorfentwicklung um Investitionsförderungen ansuchen, aber auch Nahversorgungsbetriebe und Buschenschanken über die Förderungen der Ländlichen Entwicklung unterstützt werden.

Gefördert werden Bau- und Einrichtungsinvestitionen, wie beispielsweise Verkaufsräume, ein Zu- oder Neubau, Betriebs- und Geschäftsausstattung wie Verkaufspulte, Regale, die Anschaffung mobiler Verkaufsläden exkl. Trägerfahrzeug, maschinelle Ausstattungen wie Kühlvitriolen oder Schneidmaschinen, aber auch betriebsnotwendige IT-Hard- und Software.

Die Förderung erfolgt in Form eines nicht rückzahlbaren Zuschusses in Höhe von 40 % der förderbaren Kosten. Die förderbaren Kosten müssen mindestens 10.000 Euro betragen. Die Obergrenze der anerkehbaren Kosten beträgt 100.000 Euro. Pro Kalenderjahr und Förderungswerber kann ein Antrag gestellt werden.⁸

NAFES – NÖ Arbeitsgemeinschaft zur Förderung des Einkaufs in Orts- und Stadtzentren

NAFES ist eine Kooperation der Wirtschaftskammer Niederösterreich und des Landes Niederösterreich. Seit 1998 unterstützt NAFES Aktivitäten und Bemühungen von niederösterreichischen Gemeinden und Vereinen, die dazu geeignet sind, die Attraktivität wirtschaftlich aktiver Orts- und Stadtkerne nachhaltig zu erhöhen und die Nahversorgung in ländlichen Regionen zu sichern. Dazu werden in der Förderperiode 2018 bis 2020 insgesamt 3,6 Mio. Euro zur Verfügung gestellt.⁹

Ziele sind die Stärkung des Handels in den Stadt- und Ortskernen, die Förderung innerstädtischer Einkaufszentren, die Gestaltung des öffentlichen Raumes, aber auch infrastrukturelle Investitionen in Orts- und Stadtzentren, wie etwa die Anlage von Parkplätzen oder die Installierung von Verkehrs- und Parkleitsystemen und gezielte Wohnbauförderung zur Stadt- und Ortskernbelebung.

⁵ <https://burgenland.orf.at/news/stories/2963638/>

⁶ https://www.burgenland.at/fileadmin/user_upload/Downloads/Buerger_und_Service/Dorferneuerung/05.10.2018/V2_RL_NV_BGLD_20180809_ok.pdf

⁷ <https://burgenland.orf.at/news/stories/2963638/>

⁸ <http://www.wirtschaft-burgenland.at/index.php?id=580>

⁹ <https://www.nafes.at/>

NAFES fördert auch die Erhaltung der Nahversorgung durch von der Gemeinde getätigte Infrastrukturinvestitionen durch:

- Neuerrichtung oder Umbau eines Geschäftslokales
- Investitionen in die Geschäftsausstattung
- Erhaltung der Lebensmittelnahversorger in Kleingemeinden
- verstärkte Kooperation der Betriebe
- Verbesserung des Branchenmix

Wichtig sind auch Marketingmaßnahmen, z.B. Wochenmärkte, Einkaufszeitungen, gemeinschaftliche Maßnahmen der örtlichen Wirtschaftsvereinigungen etc.

Projekt „Nah und versorgt im Pongau“

Diese Marketinginitiative, gestartet im November 2017 von der Lokale Aktionsgruppe LAG Lebens.Wert.Pongau, umfasst die Gemeinden Werfenweng, Kleinarl, Goldegg und Dorfgastein, in denen es einige wenige Nahversorger gibt, die im direkten Wettbewerb mit internationalen Großmärkten stehen.

Nahversorgung ist im Pongau (Land Salzburg) vielfältig, aber die Bedarfe sind nicht einheitlich. Basis für dieses Projekt sind bestehende Nahversorger/Bauernläden, die jedoch in den Gemeinden nicht ausreichend genutzt werden bzw. bekannt sind. Die Direktvermarkter und kleinen Nahversorger kämpfen ums Überleben und verfügen über wenig bis kein Werbebudget. Nahversorgung im Pongau hat zudem kein einheitliches Gesicht und keine Werbeplattform. Dies soll „Nah und versorgt im Pongau“ ändern und ermöglichen, Synergien zu schaffen und dennoch regional das Angebot bekannter und vielfältiger zu machen.

Darüber hinaus ist das Thema „regionale Kulinarik“ (Spezialitäten aus der Region) und „regionale Produkte“ (kurze Produktionsketten und -wege) ein zunehmend wichtiges Thema im Tourismus.¹⁰ Besonders Senioren, die über kein eigenes KFZ verfügen und damit keine weiten Strecken zurücklegen können, um den täglichen Bedarf abzudecken, werden durch diese Kampagne auf das regional verfügbare Angebot aufmerksam gemacht. Durch Werbung in den regionalen Medien und auf Bussen wird diese Zielgruppe im Speziellen angesprochen. Eine weitere Zielgruppe sind Familien, die zum Teil mit nur einem KFZ auskommen müssen, da der Partner dies für den Arbeitsalltag

braucht. Oftmals sind junge Mütter, die gerade kleine und Kleinstkinder in den ersten Monaten betreuen, besonders davon abhängig, dass der tägliche Bedarf möglichst regional verfügbar ist.¹¹

Im Rahmen des Projekts werden folgende Maßnahmen gesetzt: Erstellung eines Folders, eine Printkampagne mit Einschaltungen, Plakaten, einem Gewinnspiel und Verteilung dessen als Postwurf. Zudem wird es eine Landing Page geben und das Projekt über soziale Medien bekannt gemacht.

Langfristig gesehen soll das Projekt ausgeweitet werden und Gemeinden, die bisher keine Maßnahmen zur Bewerbung und Unterstützung der bestehenden Nahversorger setzen, motivieren, Teil der Initiative zu werden.

Empfehlungen für die Stärkung der Orts- und Stadtkerne

Nahversorgung sichert Lebensqualität. Sie trägt wesentlich zur Werterhaltung des lokalen Umfeldes bei und stärkt regionale Wirtschaftskreisläufe. Lebensmitteläden, oft mit mehreren Angeboten und Nutzungen (Café, Trafik, Postpartner, Annahmestelle für chemische Reinigung, etc.) sind oft der letzte Treffpunkt und Kommunikationsort in einer Gemeinde. Für die Belebung der Ortskerne sind jedoch viele weitere Faktoren von Bedeutung: die Sicherung der Wohnnutzung, attraktive öffentliche Freiräume und Erholungsflächen, ein ausreichendes Angebot an öffentlichen Verkehrsanbindungen, an Schulen und Kinderbetreuungseinrichtungen. Nicht vergessen werden darf der soziale und kulturelle Bereich, der sich wesentlich auf die örtliche Gemeinschaft und das Gemeindeleben auswirkt.

Gerne wird für eine im peripheren ländlichen Raum vorkommende negative Wirkungskette, die einander bedingende Benachteiligungen zur Folge hat, als bildhafter Ausdruck der „regionale Teufelskreis“ angeführt. Das zu geringe Angebot an Arbeitsplätzen führt zu Abwanderungen gerade der jungen Generation. Durch den Bevölkerungsrückgang wird die infrastrukturelle Ausstattung ausgehöhlt und schließlich – bei Anwendung der bevölkerungsbezogenen normativen Richtwerte zur Infrastrukturversorgung – abgebaut. Dies mindert aber zugleich die lokale und regionale Standortqualität für die Ansiedlung bzw. den Bestand von Arbeitsplätzen. Der negative Kreislauf setzt

¹⁰ Vgl.: <https://www.zukunftsraumland.at/projekte/1970>

¹¹ <http://leader.pongau.org/2018/06/06/projekt-nah-und-versorgt-im-pongau/>

sich fort, wobei mit jedem Umlauf eine Verschlechterung der Situation eintritt. Dazu gesellt sich auch der Verlust an privater Kaufkraft und sinkender kommunaler Finanzkraft. Schließlich führt diese Entwicklung auch zu einem Imageverlust der Gemeinde.¹²

Der Bund, die Länder und die Gemeinden erkennen die Problematik und in den Raumordnungsgesetzen ist die Stärkung der Orts- und Stadtkerne als ein wichtiges Ziel angeführt; Instrumente und Programme existieren (beispielsweise die Dorf- und Stadterneuerung). Warum sind trotzdem immer mehr Gemeinden im ländlichen Raum von leeren unattraktiven Ortskernen betroffen?

Mit der Frage der „Stärkung von Orts- und Stadtkernen“ hat sich seit Frühjahr 2017 auf Ebene der ÖROK¹³ eine ÖREK-Partnerschaft auseinandergesetzt und Empfehlungen formuliert, die im Folgenden auszugsweise wiedergegeben werden.

Private Stakeholder, Liegenschaftsbesitzer und Wirtschaftstreibende haben Interesse an einem vitalen Zentrum. Durch eine Verbesserung der Rahmenbedingungen sollen sie motiviert werden, Investitionen in Ortskernen auszulösen. Internationale Erfahrungen zeigen, dass dazu finanzielle Anreize, klare Zuständigkeiten und Planungsinstrumente zusammenwirken müssen.

In den Orts- und Stadtkernen sind Widmungskategorien vorzusehen, die innerörtliche Strukturen stärken und eine bessere funktionale Durchmischung und Innenverdichtung zulassen. Um den Bestand von Betrieben und Einrichtungen in den Orts- und Stadtkernen zu sichern, ist eine unsystematische Ausweisung von Gewerbeflächen in den Randlagen zu vermeiden. Karl-Heinz Marent (Verein für dörfliche Lebensqualität und Nahversorgung in Vorarlberg) fordert zudem eine Nahversorgerabgabe, die große Ketten an der Peripherie leisten sollten.¹⁴

Die Abgrenzung von Orts- und Stadtkernen soll als Voraussetzung für Förderungen, Begünstigungen und Erleichterungen der Eigentümer dienen.

Ein Integriertes Städtebauliches Entwicklungskonzept (ISEK), wie es im Bundesland Salzburg angewendet wird (beispielsweise in Bischofshofen), bildet einen langfristigen Orientierungsrahmen für die Entwicklung von Städten und Gemeinden. Es soll Voraussetzung dafür sein, dass Gemeinden Fördergelder für städtebauliche Maßnahmen erhalten und fungiert somit als Kontrollinstrument.

Erleichterungen und Begünstigungen in den Orts- und Stadtkernen sind beispielsweise bei den Umbauten in denkmalgeschützten Gebäuden oder bei der Stellplatzverordnung vorzusehen.

Ebenso ist eine erhöhte Förderung für die Schaffung von Wohnraum in den Orts- und Stadtzentren anzustreben – beispielsweise durch höhere Wohnbauförderung bei Ersatzneubauten bzw. eine weitere erhöhte Förderung bei Sanierung, bei Zubauten und Umnutzungen (Beispiel dazu: die neue Burgenländische Wohnbauförderung¹⁵). Denn nur eine ausreichende Wohnbevölkerung kann ein Überleben der Handels- und Gastronomiebetriebe sichern.

In Bezug auf die Stärkung von Orts- und Stadtkernen ist der Umgang mit Leerstand von großer Bedeutung. Die Initiierung eines Immobilien- und Leerstandsmanagements kann unter anderem durch Zwischennutzungen von leerstehenden Geschäfts- und Handelsflächen zu einer Aufwertung des Ortsbildes führen.

Die Einführung eines Citymanagements als Bindeglied zwischen der Gemeinde und den Bürgern stellt ein weiteres Werkzeug zur Stärkung der Orts- und Stadtkerne dar. Die Gemeinde Trofaiach sei hier als positives Beispiel angeführt. Dadurch können Kundenfrequenz und Kaufkraftanteil erhöht, der Branchenmix und das Marktangebot verbessert sowie Tourismus, Gastronomie und Hotellerie belebt werden.

Wesentlich für den Erfolg der Aktivitäten und Bemühungen zur Belebung der Orts- und Stadtkerne sind gezielte transparente Informationsarbeit und Beteiligungsprozesse. Dadurch können bessere Lösungen erzielt, die Akzeptanz der Maßnahmen erhöht und deren Umsetzung unterstützt werden.

¹² Vgl.: Henkel, G.: Der ländliche Raum – Gegenwart und Wandlungsprozesse seit dem 19. Jhd. in Deutschland, 1995

¹³ Österreichische Raumordnungskonferenz: ÖROK-Empfehlungen zur Stärkung der Orts- und Stadtkerne in Österreich; Entwurf, Stand Jänner 2019

¹⁴ derstandard.at/2000066543109/Der-Kampf-um-die-letzten-Nahversorger

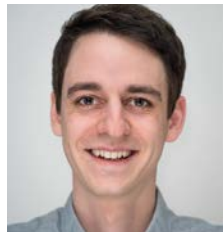
¹⁵ <https://www.burgenland.at/themen/wohnen/wohnbauforderung/>

Potenzial des Lebensmittel-einzelhandels in der Ortskernstärkung

Situierung von Standorten und ihre Gestaltung

Potential of local grocery stores in strengthening town centres

Location and design of grocery stores



Paul Hofstätter BSc
Schießstandstraße 4a
A-5061 Elsbethen
paul_hof@gmx.net

Zusammenfassung

Orts- und Stadtkerne im ländlichen Raum sind geprägt von einem Funktionsverlust als Nahversorgungsstandort, wodurch sie auch ihre wirtschaftliche Attraktivität und Lebensqualität verlieren. Betriebe des Lebensmitteleinzelhandels haben das Potenzial, ihre Umgebung zu unterstützen und zu beleben. Um dieses Potenzial für die Stärkung von Orts- und Stadtkernen zu nutzen, ist allerdings nicht nur die richtige Standortwahl maßgeblich, sondern auch Details der Gestaltung ausschlaggebend. Es wird erläutert, welche Auswirkungen Lebensmittelgeschäfte an unterschiedlichen Standorten haben können und wie sie in das örtliche Gefüge eingebaut werden sollten.

Der Artikel basiert auf der Bachelorarbeit „Die Rolle des Lebensmitteleinzelhandels in der Ortskernentwicklung“, die im Rahmen des Studiums „Umwelt-systemwissenschaften – Geographie“, betreut von Prof. Wolfgang Fischer, an der Universität Graz verfasst wurde.

Abstract

Rural town and city centres areas are characterized by a loss of their function as suppliers of daily goods continually, which harms both economic prosperity and quality of life. Local grocery stores have the potential to support and strengthen surrounding businesses and can play a vital part in reviving neighbourhoods. To fulfil this potential in the strengthening of town centres, the right location as well as its design is key. The paper explores the impacts of grocery stores at different locations and their suitable incorporation in their surroundings.

This article is based on the bachelor thesis “The role of grocery stores in strengthening town centres”, which was written as part of the study “Environmental Systems Science – Geography” at the University of Graz.

Problemstellung

Belebter Raum ist attraktiv. Er ist ein Indikator dafür, dass er seine Funktion erfüllt, also die Bedürfnisse unseres Alltags deckt. Wenn Orts- und Stadtkerne – folgend als Ortskerne bezeichnet – stärker belebt werden sollen, dann müssen sie eine Funktion erfüllen. In den vergangenen Jahrzehnten konnte allerdings beobachtet werden, wie die Ortskerne vieler Gemeinden ihre Funktion als Versorgungszentren gemeinsam mit ihrer Attraktivität und Lebensqualität verloren haben. Aus kleinen Gemeinden sind Lebensmittelgeschäfte oft komplett abgewandert, andernorts haben sich die Versorgungsstandorte auf periphere Standorte verlagert. Die (Wieder-)Ansiedlung von Lebensmittelgeschäften ist daher von entscheidender Bedeutung für die Belebung von Ortskernen.

Dieser Artikel zeigt, warum Lebensmittelgeschäfte aus Ortskernen abwandern, und formuliert Prinzipien, wie sie in ihre Umgebung eingebettet werden können, um ihr Potenzial bestmöglich für die Stärkung von Ortskernen zu nutzen. Eine Analyse der Situationen in Radstadt und Werfen, Land Salzburg verdeutlicht die Anwendung der besprochenen Prinzipien.

Warum wandern Lebensmittelgeschäfte in die Peripherie ab?

Die Verlagerung von Lebensmittelgeschäften aus Ortskernen in die Peripherie in den letzten Jahrzehnten wurde durch Änderungen im Konsumentenverhalten ausgelöst. Nicht zuletzt machte es die weitgehende Automobilisierung der Gesellschaft möglich, Versorgungseinkäufe vermehrt als Großeinkäufe zu planen und – wenn möglich – nur an einem Standort zu tätigen (Schmedlitz et al. 2016, S. 40). Das führte einerseits zu einem Rückgang der Einkaufsfrequenz und einer Zunahme der Einkaufssumme pro Einkauf, andererseits verstärkte das den Konsumentenwunsch nach einem breiten Sortiment und der Koppelung des Einkaufs von Lebensmitteln mit Non-Food-Artikeln des kurz- oder mittelfristigen Bedarfs (Baumgarten, Zehner 2007, S. 225 f). Während die Ansprüche der Kunden an Qualität und Sortimentsbreite und -tiefe steigen, wollen sie aber gleichzeitig weniger Zeit für Einkäufe und Vergleiche von Preisen aufwenden. Die Koppelung des Einkaufs von Gütern aus verschiedenen Gütergruppen an einem Ort gewinnt somit an Bedeutung.

Da das Sortiment und die Erreichbarkeit wichtige Gründe sind, warum sich Konsumenten für ein bestimmtes Geschäft entscheiden (Krüger et al. 2013, S. 67), beeinflusst das geänderte Konsumverhalten die Standortwahl der großen Lebensmittel-Einzelhandels-Ketten. Diese sind tonangebend für die Reaktion auf das geänderte Kundenverhalten, entfallen doch immerhin 96 % des Umsatzes auf die fünf größten Anbieter und zwei Drittel allein auf die beiden Konzerne REWE und Spar (Schmedlitz et al. 2016, S. 21).

Die Reaktion des Lebensmittelhandels besteht aus der Standortverlagerung vieler Filialen von Innenstadtlagen bzw. Ortskernen auf periphere Standorte, da dort das Platzangebot vorhanden und günstiger ist, um ein breiteres Sortiment auf einer größeren Verkaufsfläche anzubieten (Vallée, Lenz 2007, S. 33). Standorte in Randlagen an Ausfallstraßen oder auf der „grünen Wiese“ sind PKW-affin, was im ländlichen Raum mit seinem – bedingt durch die Siedlungsstruktur – hohen Motorisierungsgrad ökonomisch sinnvoll ist. Dass daraufhin Ortskerne ihre Funktion verlieren und somit der Grund verloren geht, sich darin aufzuhalten, liegt auf der Hand.

Verliert ein Ortskern wichtige Frequenzbringer – wie beispielsweise ein Lebensmittelgeschäft – wirkt sich das nachteilig für die umliegenden Betriebe aus. Während Betreiber, die über ausreichende Finanzkraft verfügen, grundsätzlich die Möglichkeit haben, den Frequenzbringern zu folgen, sehen sich weniger finanzkräftige Betreiber von Geschäften mit deutlich verschlechterten Rahmenbedingungen im Ortskern konfrontiert. Dies betrifft verstärkt ansässige selbstständige Geschäftsinhaber und war mitunter auch einer der Gründe für das Greißlersterben. Die Abwanderung von Geschäften aus dem Ortskern läuft schrittweise ab und kann zu einer Art Kettenreaktion führen, die als „Leerstandsspirale“ (Bernt 2002, S. 41) bezeichnet wird und weitreichende Folgen für das gesamte örtliche Gefüge haben kann. Straßen und Ortskerne ohne Geschäfte wirken trostlos und ausgestorben, es entsteht nicht mehr das Gefühl, sich in einem Kerngebiet zu befinden, denn Einkaufsgelegenheiten gehören zur europäischen urbanen Kultur (Vallée, Lenz 2007, S. 25).

Weil mit der Standortverlagerung von Lebensmittelgeschäften somit auch die Verlagerung von anderen Einzelhandelsbetrieben auf die „grüne Wiese“ einhergeht, können sich Einzelhandelsagglomerationen abseits der Ortszentren

herausbilden. Die Koppelung von Einkäufen ist somit nicht nur innerhalb eines Geschäftes möglich (z. B. ein Supermarkt, der Drogerieartikel zusätzlich zu Lebensmitteln anbietet), sondern kann auch zwischen Geschäften, die an einem Standort unterschiedliche Warengruppen anbieten, stattfinden. Diese Tendenz zum Entstehen von Einkaufsagglomerationen steht im Einklang mit der „Wachstumstheorie zentralörtlicher Systeme“ (Lange 1973), einer Weiterentwicklung des „Systems zentraler Orte“ (Christaller 1933). In derartigen Einzelhandelsagglomerationen kann mit wenig Zeitaufwand der gesamte Lebensmitteleinkauf getätigt werden und anschließend besteht auch noch die Möglichkeit, Kleidung, Schuhe oder Elektronikartikel zu kaufen und das Abendessen aus dem Drive-In „to go“ mitzunehmen. Ein Lebensmittelgeschäft nimmt dabei die wichtige Rolle eines Frequenzbringers ein. Es bietet oft – da es Waren des täglichen Bedarfs führt – das Hauptprodukt (bzw. den Haupteinkauf) an und liefert den Grund für den Kunden, bei dieser Gelegenheit andere Einkäufe zu erledigen. Andere Branchen nutzen diesen Effekt und platzieren sich strategisch in der Nähe (Schlippenbach, Dirscherl 2008, S. 26).

Auf die Bildung und Verlagerung von Einzelhandelsagglomerationen reagieren Anbieter in ihrer Standortwahl unterschiedlich schnell und nicht immer erfolgreich, wodurch es an bestimmten Standorten zu einer Unter- bzw. Überversorgung kommen kann (Wieland 2015, S. 18). Gerade hinsichtlich der Nahversorgung kann das bei Abwanderung von Geschäften aus dem Ortskern – der zwar auch eine Agglomeration darstellt, aber nicht die optimalen Rahmenbedingungen dafür bietet – in die Peripherie der Fall sein. Zwar wird die generelle Versorgung der Bevölkerung weiterhin gewährleistet, allerdings kann dabei oft nicht mehr von Nahversorgung gesprochen werden, da das fußläufige Einzugsgebiet bedeutend weniger Einwohner abdeckt als zuvor.

Städtebauliche Gestaltungsprinzipien

Lebensmittelgeschäfte können also erheblich zur Entwicklung von Gemeinden beitragen. Neben dem Standort kommt es auch auf die Gestaltung der Geschäfte an, um eine den Ortskern stärkende Wirkung zu erzielen. Die von Betreibern gestellten Anforderungen stehen dabei häufig in Konflikt mit Grundsätzen qualitativer Stadtplanung und -gestaltung, da der Nutzen der Gestaltung

nicht Attraktivität und Aufenthaltsqualität per se ist, sondern auf die Wirtschaftlichkeit des Betriebs ausgerichtet ist.

Eingliederung in das bauliche Umfeld

Um Raum zu schaffen, der ansprechend ist und ein Gefühl von Zentralität vermittelt, ist eine Bebauung von Nöten, die sog. positiven Außenraum entstehen lässt. Dieser ergibt sich aus Gebäudegrundrissen mit konkaven Elementen, sodass zwischen Gebäuden aktiv Plätze entstehen, die klar als solche erkannt werden – was notwendig ist, um Wohlbefinden hervorzurufen – und der Außenraum nicht nur als Rest zurückbleibt. Dieser Ansatz geht mit einer verdichteten halboffenen oder geschlossenen Bauweise einher (Alexander et al. 1995, S. 559–564). Die historische Bebauung von vielen Ortskernen entspricht diesen Eigenschaften, allerdings sind Straßen oft zu eng gehalten, um moderne Anforderungen zu erfüllen.

In der typischen Bauweise von Supermärkten haben Freiräume keinen Charakter und weisen häufig keinen Nutzen für das Ortsbild auf. „Je nach Zustand der städtebaulichen Situation muss sich das Einzelhandelsprojekt dem jeweiligen Kontext unterordnen, ihn ergänzen oder korrigieren“ (Uttke, Reicher 2006, S. 10 f). Bei einer städtebaulichen Situation von geringer Qualität ist ein architektonisch auffallendes Objekt wünschenswert, solange es den weiteren Gestaltungsprinzipien folgt. In Ortskernen, wo ein attraktives Umfeld besteht, sollte sich ein neues Objekt unterordnen und sich an die Bauhöhen sowie Fassaden anpassen. Weiters sind Raumkanten ausschlaggebend, um eine verdichtete Bauweise zu begünstigen. Sie schaffen klar definierbaren öffentlichen Raum, indem sie ihn abgrenzen, und bewirken ein Gefühl von Urbanität. Die Steuerelemente von Raumkanten sind die durchdachte Platzierung von Fassaden, die Bauhöhe, raumbildende Grünanlagen und sonstige bauliche Anlagen (ebd.).

Aktivitätsknoten und Knochenprinzip

Die Schaffung von voneinander abgetrennten Plätzen begünstigt die Entstehung von Aktivitätsknoten. So werden kleine Plätze bezeichnet, an denen Frequenzbringer angesiedelt sind. Mehrere Aktivitätsknoten in einem Ort dienen als Knotenpunkte des öffentlichen Lebens und sorgen auf ihren Verbindungswegen (ca. 300 m Entfernung) für Fußgängerfrequenz. Diese Methode wird auch als Knochenprinzip bezeichnet, welches ursprünglich aus dem Handelsmarketing stammt und die

Anordnung von Geschäften in Einkaufszentren bestimmt. Das Steuern eines solchen Netzwerkes aus Knotenpunkten und barrierefreien, gut begehbaren Verbindungen leitet Fußgängerströme, ermöglicht die gezielte Belebung von Ortskernen und verleiht ihnen Charakter (Alexander et al. 1995, S. 175–178).

Ein Aktivitätsknoten ist dann am effektivsten, wenn ein einzelner Magnetbetrieb als maßgeblicher Frequenzbringer fungiert. Die Ansammlung von vielen kleinen Betrieben ist weniger effektiv (Fickel 1997, S. 81 f). Ein Lebensmittelgeschäft alleine kann daher schon die Wirkung eines Aktivitätsknotens generieren.

Vertikale Nutzungsmischung

Vertikale Nutzungsmischung bezeichnet die unterschiedliche Nutzung der Geschoße in mehrgeschossigen Gebäuden. Sie ist ein Faktor, der für ein urbanes Stadtbild sorgt, und führt zu einer Verdichtung, die wichtig für die Belebung des Raumes ist und daher der Verödung von Orts- und Stadtzentren vorbeugen kann. Die Erdgeschoßzone soll aus städtebaulicher sowie wirtschaftlicher Sicht dem Handel und Dienstleistungen vorbehalten sein. Darüber bietet sich eine Nutzung in Form von Wohnungen, Büros oder Arztpraxen an. Eine Gliederung kann nicht nur die Nutzung betreffen, sondern ebenso eine Durchmischung von sozialen Komponenten, wie z. B. Alter und soziale Schichten (SIR 2019). Diese vertikale Nutzungsmischung geht bei Neubauten von Betrieben des Lebensmitteleinzelhandels dann verloren, wenn im Bebauungsplan keine mehrgeschossigen Gebäude vorgeschrieben sind, da die ausschließliche Nutzung einer Fläche als Supermarkt weniger Aufwand darstellt und ein günstigeres Gebäude schneller errichtet werden kann (Stichwort „Basisfiliale“). Wird verstärkt darauf geachtet, andere Nutzungen über Geschäftsflächen anzusiedeln, fügen sich die Betriebe besser ins Ortsbild ein, erhöhen die Fußgängerfrequenz und schaffen urbanen Charakter.

Gestaltung der Fassade

Die Fassadengestaltung von herkömmlichen Supermärkten vermittelt typischerweise nur wenig Aufenthaltsqualität. Um als belebender Faktor des Umfeldes wirken zu können, ist bei der Gestaltung der Fassaden – nicht nur der Hauptfassade, sondern aller Gebäudeseiten – die Aufenthaltsqualität zu berücksichtigen. Um kahlen charakterlosen Gebäuden entgegenzuwirken, sollte die Fassadenge-

staltung auf allen Seiten Offenheit vermitteln und speziell in Ortskernen auf Fragmentierung setzen. Weiters sorgen alternative bzw. texturgebende Baustoffe bei fensterlosen Fassaden dafür, dass kein kahler Eindruck entsteht. Auch Fassadenbepflanzung sollte eine Option darstellen (Uttke, Reicher 2006, S. 7 und 12).

Freiraumgestaltung und Erreichbarkeit

Maßgeblich für die Außenraumgestaltung ist die Ausrichtung der Hauptfassade. Sie kann bestimmen, in welche Richtung die frequenzsteigernde Wirkung auf den Fußgängerverkehr tatsächlich ausfällt. Weiters kann eine günstige Situierung des Eingangs den Fußweg erheblich verkürzen. Der Eingang sollte für Fußgänger sicher erreichbar sein, schließlich werden auch Autofahrer nach ihrer Ankunft zu Fußgängern. Weiters muss eine Anbindung an das Fußwegenetz vorhanden sein und so effizient wie möglich zum Eingang führen. Das gleiche gilt für Radwege. Es ist oft zu erkennen, dass die Erreichbarkeit zu Fuß und per Fahrrad vernachlässigt wird, was typischerweise durch fehlende Fahrradständer und komplizierte oder nicht existente Fußwegeführung sichtbar wird. Im Eingangsbereich bietet es sich außerdem an, Sitzgelegenheiten zu installieren. Gerade älteren Menschen oder Menschen, die in ihrer Mobilität eingeschränkt sind, kann dies dazu verhelfen, ihren Einkauf selbstständig zu erledigen (Uttke, Reicher 2006, S. 12).

Parkplatz

Zunächst muss eine angemessene Zahl an Stellplätzen vorhanden sein, allerdings darf der Rahmen nicht gesprengt werden. Durch empirische Untersuchungen kann eine geeignete Größe festgestellt werden. Parkplätze mit über 100 Stellplätzen sollten jedoch nur bei kombinierten Standorten errichtet werden. Allerdings sind auch die Anordnung und die Form der Unterbringung ausschlaggebend. So muss thematisiert werden, ob die Stellplätze statt auf einem ebenerdigen Parkplatz nicht auch in Parkdecks oder Tiefgaragen untergebracht werden können. Weiters müssen alle Szenarien der Positionierung vor, neben und hinter dem Gebäude durchgegangen werden. Außerdem ist eine Mehrfachnutzung durch Verwendung des Parkplatzes nach den Geschäftszeiten wünschenswert (Uttke, Reicher 2006, S. 14). Bepflanzung trägt nicht nur zur Schaffung von Versickerungsflächen, Beschattung und Staubabsorption bei, sondern „humanisiert“ die ansonsten leblosen Parkplätze. Ein

Verteilungsschlüssel von einem Baum pro drei bis vier Stellplätzen wäre hier angebracht (ebd. S. 13). Ebenso können durchlässige Beläge oder Pflasterungen nicht nur eine ökologische Maßnahme darstellen, sondern im Sinne der Fragmentierung als gestalterisches Mittel verwendet werden.

Werbefafeln

Werbefafeln sind ein wichtiger Bestandteil der Identifikation von Einzelhandelsbetrieben. Sie sollten jedoch auf ihre Umgebung abgestimmt werden und unter Berücksichtigung der jeweiligen Wirkung im Umfeld gestaltet sein. Werbefafeln, Banner und Fahnen stellen keine Raumkanten dar und sollten deshalb beispielsweise nicht als Abgrenzung zwischen Straße und Parkplatz angebracht werden (Uttke, Reicher 2006, S. 9, 11 und 14).

Fallbeispiel 1 – Radstadt

Die Stadtgemeinde Radstadt hat 4.880 Einwohner, wovon knapp 2.400 auf die Ortschaft Radstadt entfallen (Stand 2017, *Statistik Austria* 2018 a). Radstadt ist ein „regionales Zentrum“ (*Statistik Austria* 2016) und nimmt im Zentralraum des Ennspongau eine übergeordnete Versorgungsfunktion ein (*Regionalverband Pongau* 2010, S. 20). Das langfristig kontinuierliche Bevölkerungswachstum kam in den vergangenen Jahren zum Erliegen (*Statistik Austria* 2018 a). Die Funktion als regionales Zentrum wird durch die Lage an einem Verkehrsknotenpunkt verstärkt. Radstadt bildet das Tor in die Radstädter Tauern und liegt an der Ennstalstraße, einer bedeutenden West-Ost-Verbindung zwischen dem Land Salzburg und der Steiermark.

Innenstadt

Der Stadtkern von Radstadt (siehe Abb. 3) ist geprägt von historischer Bausubstanz, umrandet von einer mittelalterlichen Stadtmauer, welche nicht nur einen wertvollen Beitrag für das Stadtbild leistet, sondern ebenso aus stadtplanerischer Sicht einen wichtigen Faktor darstellt. Diese Stadtmauer und die beiden Plätze an den Stadttoren (Stadtteichplatz und Steirertorplatz) bilden im Rahmen dieser Arbeit auch gleichzeitig die Abgrenzung des Stadtkerns. Die offizielle Orts- und Stadtkernabgrenzung ist etwas weiter gefasst, auch wenn in diesen Bereichen keine geschlossene Bebauung mehr vorzufinden und kein urbaner Charakter zu erkennen ist.

Innerhalb des historischen Zentrums sind die Anzeichen eines Funktionsverlustes der Innenstadt anhand des Anstiegs der Leerstandsquote auf ca. 17 % und dem Fehlen eines Lebensmittelvollversorgers zu erkennen. In einem „gesunden“ Stadtzentrum müsste die Leerstandsquote unter 10 % liegen (*SIR* 2019). Diese Problematik soll durch das Programm zur Stärkung der Orts- und Stadtzentren in Radstadt verbessert werden. Das dazu entworfene „Integrierte Stadtentwicklungskonzept“ (ISEK) geht auf viele der angesprochenen Prinzipien in der Standortwahl und -gestaltung ein, wie z. B. am Netz der Aktivitätsknoten ersichtlich ist. Weiters wurde beispielsweise im gesamten Innenstadtbereich eine Begegnungszone eingerichtet, welche die Aufenthaltsqualität maßgeblich steigert.

Der Geschäftsbesatz ist durch einen vielfältigen Branchenmix gekennzeichnet und verfügt über einen relativ geringen Filialisierungsgrad, allerdings besteht keine besondere Auswahlvielfalt in den einzelnen Branchen. Direkt im Zentrum befindet sich kein Magnetbetrieb, der als besonders frequenzsteigernd bezeichnet werden kann (*SIR* 2019). Ein Lebensmittelvollversorger würde dieser Rolle gerecht werden, könnte sich allerdings gegen die Konkurrenz der Betriebe in Zentrumsrandlage (siehe nächstes Kapitel) nur schwer behaupten. Des Weiteren hat die Parkplatzsituation im Zentrum nicht das Potenzial, eine Handelskette für die Ansiedelung einer Filiale zu überzeugen. Nicht zuletzt aus diesem Grund hat letztendlich Spar eine Filiale aufgelassen (*SIR* 2019). Zur Lebensmittelnahversorgung tragen zwei Bäckereien, eine Fleischhauerei mit Restaurant und ein Bioladen, gekoppelt mit einem Café am Steirertorplatz bei (siehe Abb. 3). Ihre spezialisierten Sortimente bieten allerdings keinen Ersatz für einen Nahversorger, sondern würden einen solchen lediglich ergänzen.

Bemühungen, einen Lebensmittelvollversorger am Stadtteichplatz (siehe Abb. 3) anzusiedeln, sind bereits im Gange und hängen von der Möglichkeit der Nutzbarmachung eines der Grundstücke ab. Die Parkplatzverfügbarkeit wäre auf den Grundstücken und durch zwei geplante Parkebenen südöstlich des Platzes gegeben (*SIR* 2019). Welche Wirkung ein Vollversorger auf das Umfeld und den Stadtkern hätte, ist stark von seiner Gestaltung abhängig. Eine strikte Orientierung an den angesprochenen Gestaltungsprinzipien ist hier der Schlüssel zur Aufwertung des Stadtteichplatzes und der Verbindung weiter in Richtung Stadtteichplatz. Ohne klare Abgrenzung des öffentlichen

Raumes, also der Konstruktion von Raumkanten, würde ein Vollversorger an dieser Stelle nicht zu einer Attraktivitätssteigerung beitragen. Weiters sollte auf einen allzu großen Parkplatz direkt vor der Hauptfassade verzichtet werden, da dieser Fußwege verlängert und das Gebäude in den Hintergrund drängen würde. Um dies zu verhindern, wäre außerdem ein Objekt mit mindestens zwei Vollgeschoßen angebracht, wodurch eine vertikale Nutzungsmischung, beispielsweise einen Supermarkt gekoppelt mit Wohnungen, möglich würde. Ein weiterer Punkt ist die Ausrichtung der Hauptfassade, die im Optimalfall dem Stadtkern zugewandt sein sollte und damit die Zugehörigkeit zur Innenstadt verdeutlicht und keine Abgrenzung schafft. Andernfalls käme es zu einem Attraktivitätsverlust der Wege in die Innenstadt, was die Funktionsweise des Aktivitätsknotenprinzips einschränken würde.

Zentrums-Randlage

Betrachtet man den die Innenstadt umgebenden Gürtel, konzentriert sich der (Lebensmittel-) Einzelhandel ausschließlich auf die stadtauswärts verlaufende Salzburger Straße (siehe Abb. 3). Die Bebauung in dieser Zone ist als offen zu bezeichnen und dient abseits der Salzburger Straße hauptsächlich der Wohnfunktion in Form von Ein- und Mehrfamilienhäusern, umgeben von abgegrenzten Gärten. Der westliche Vorstadtbereich beherbergt Frequenzbringer, wie z. B. ein Schulzentrum mit Volksschule und Neuer Mittelschule südlich des Stadtteichplatzes sowie einen Penny Markt und eine MPreis-Filiale entlang der Salzburger Straße.

Der Penny Markt weist mit gut 770 Einwohnern in einem Umkreis von 300 m das am dichtesten besiedelte fußläufige Einzugsgebiet eines Lebensmittelgeschäftes in Radstadt auf (SIR 2019). Das Gebäude befindet sich von der Straße aus etwas nach hinten versetzt und stellt ein typisches eingeschossiges Supermarktgebäude mit einer beinahe durchgehenden Glasfassade dar. Die Gestaltungsprinzipien bezüglich Art des Gebäudes, Raumkanten, vertikaler Nutzungsmischung etc. finden also keine Anwendung. Das Gebäude trägt nicht zu einer Aufwertung seiner Umgebung bei, lediglich die Bäume als Begrenzungsgrün werten das Bild etwas auf. Ein Geschäft mit Parkplatz an der Gebäude(rück)seite wäre ein erster Schritt in der Ausbildung von Raumkanten. Dies stößt sich allerdings an der Forderung des Handelsmarketings, freie Stellplätze für Kunden, die ihren Einkauf per PKW erledigen, schon von

der Straße aus sichtbar zu machen (Uttke, Reicher 2006, S. 8). Die Fußwegführung ist irreführend, da der Weg, ausgehend vom Zebrastreifen, entweder über die Zufahrt für PKWs führt oder über die Stiege im der Stadt zugekehrten Ecke des Grundstücks oder über das Begrenzungsgrün, wo bereits ein Pfad freigetreten ist.

Die MPreis-Filiale, ein Vollversorger, umfasst 709 Einwohner in ihrem fußläufigen Einzugsgebiet (SIR 2019). Das Geschäft gibt ein komplett anderes Bild als der Penny Markt wieder, da es sich in einem mehrstöckigen Gebäude mit Wohnnutzung in den Obergeschoßen befindet und die Raumkante entlang der Straße unterstützt. Weiters beinhaltet das integrierte Café einen Gastgarten im Außenraum. Die Hauptfassade ist zu einem großen Teil in Glas gehalten und zur Straße sowie zur parkplatzseitigen Gebäudeseite ausgerichtet. Weiter hinten geht sie jedoch in eine triste Mauer über. Hier könnte ein texturgebender Baustoff ein attraktiveres Bild vermitteln. Der Parkplatz ist geteilt in einen ebenerdigen Kundenparkplatz neben dem Gebäude und einer Garage für Anrainer an der Hinterseite. Weiters sind integrierte e-Car-Ladestationen in prominenter Position an der Garageneinfahrt vorhanden. Die Freiraumgestaltung beinhaltet fast keine Begrünung, was den ebenerdigen Parkplatz hervorhebt und für wenig Attraktivität sorgt. Eine Lösung in Form von Bepflanzung an der Grundstücksgrenze zur Straßenmeisterei mit einer Baumreihe ähnlich wie beim Penny Markt würde das Bild deutlich verbessern.

Penny Markt und MPreis stehen somit für zwei ganz unterschiedliche Gestaltungskonzepte. Bei der Penny Markt-Filiale wird auf eine klassische Betriebsform eines Discounters gesetzt. Die MPreis-Filiale geht dagegen auf Raumkanten sowie die Nutzungsmischung zur Verdichtung ein, wobei aber das Konzept nicht mit einer sonderlich ansprechenden Außenraumgestaltung abgerundet wird.

Die Liegenschaft der ehemaligen Straßenmeisterei und weitere Grundstücke in Richtung Innenstadt wurden im Rahmen des ISEK Radstadt (SIR 2019) ins Maßnahmenprogramm aufgenommen. Zukünftige Nutzungen könnten von einem Firmencluster, über eine Ausbildungsstätte bis hin zu alternativen Wohnformen reichen. Dadurch würde der westliche Vorstadtbereich weiter gestärkt werden, was unter Umständen zu einer weiteren Schwächung der Innenstadt führen könnte. Ob es zu positiven Auswirkungen kommt, ist allein von der Integration des Zentrums und der Gestaltung der Verbindung stadteinwärts abhängig. Letztendlich kann sich die Größe der offiziellen Stadtkernabgrenzung



Abb. 1: Penny-Markt in Radstadt in Zentrumsrandlage – klassische eingeschossige Bauweise – Ansicht von Salzburger Straße aus (eigene Aufnahme vom 21.5.2018)



Abb. 2: MPreis in Radstadt in Zentrumsrandlage – multifunktionelles Gebäude, vertikale Nutzungsmischung, Unterstützung der Raumkanten (eigene Aufnahme vom 21.5.2018)

als nachteilig erweisen. Für eine effiziente Versorgungssituation ist dieses Areal allerdings gegenüber Standorten weiter außerhalb immer noch zu bevorzugen, da es umgeben von Wohnhäusern ist und die Lebensmittelgeschäfte dadurch eindeutig als Nahversorger bezeichnet werden können.

Einzelhandelsagglomeration auf der „grünen Wiese“ an der Tauernstraße

Entlang der Tauernstraße rund um die Kreuzung mit der Forstauer Straße befindet sich eine Einzelhandelsagglomeration in ca. 1,2 km Entfernung vom Stadtzentrum. Sie entstand schrittweise in den 1990er Jahren. Hier sind neben diversen Mo-

de- und Sportgeschäften, zwei Drogerien und einer Tankstelle auch zwei Supermärkte angesiedelt. Dieser Standort ist klar auf den motorisierten Individualverkehr ausgerichtet. So existieren zwar Fuß- und Radwege, allerdings wohnen nur 220 Personen in einer Entfernung von 300 m zur Billa-Filiale im Nordwesten der Agglomeration und nur 45 (!) im fußläufigen Einzugsgebiet der Hofer-Filiale am südlichen Ende (SIR 2019).

Der Standort stellt ein Musterbeispiel einer Einzelhandelsagglomeration dar, dessen Bedeutung für den Stadtkern vor allem darin liegt, dass Kaufkraft aus dem Stadtkern abgezogen wird. Aufgrund ihres Standortes – auf der „grünen Wiese“, nahezu ohne angrenzende bebaute Flächen

– und der großen Entfernung zum Zentrum wird eine Analyse dieser Geschäfte hinsichtlich der städtebaulichen Gestaltungsprinzipien im Zusammenhang mit „Orts- und Stadtkernstärkung“ nicht vorgenommen.

Resümee Radstadt

Dass die Einzelhandelsagglomeration an der Tauernstraße und die Standorte an der Salzburger Straße einen negativen Effekt auf die Innenstadt haben, spiegelt sich in der hohen Zahl der Leerstände und dem fehlenden Lebensmittelvollversorger im Zentrum wider. Durch das Projekt zur Stadtkernstärkung ist Potenzial gegeben, diese Entwicklungen in eine neue Richtung zu führen. Die Innenstadt wirkt aufgrund der Neugestaltung des öffentlichen Raums attraktiver, ein Stadtmarketing inklusive Leerstandsmanagement wurde eingerichtet, aber genauso wichtig wie diese Faktoren sind sicherlich die Maßnahmen rund um den Stadtteichplatz. Von ihnen ist abhängig, ob das Potenzial des Lebensmitteleinzelhandels in der Stadtkernstärkung ausgenutzt wird. Bei einer Ansiedelung eines Vollversorgers wird seine Gestaltung ausschlaggebend sein. Der Schlüssel dazu ist die Kooperation von Handel und Gemeinde. Letztere muss eine klare Linie an – dem Standort angepassten – Gestaltungsprinzipien vorgeben, da jedes Detail das Potenzial hat, sowohl positive als auch negative Auswirkungen für den Stadtkern mit sich zu bringen.

Fallbeispiel 2 – Werfen

Die Marktgemeinde Werfen liegt im nördlichen Salzachpongau und hat 2.970 Einwohner (Stand 2017), wobei knapp 1.500 auf die Ortschaft Werfen entfallen (*Statistik Austria* 2018 b). Die Bevölkerungszahl stagniert bereits seit Jahrzehnten. Werfen liegt außerhalb des Pongauer Zentralraumes und übernimmt keine zentrale Versorgungsfunktion in der Region (Regionalverband Pongau 2010, S. 20). So ist in der gesamten Gemeinde auch nur ein einziger Vollversorger anzutreffen. Auch Werfen ist in das Programm zur Stärkung der Orts- und Stadtzentren aufgenommen worden, um dem Aussterben und somit dem Funktionsverlust des Ortskernes vorzubeugen.

Städtebauliche Situation

Der Ortskern weist eine Leerstandsquote von ca. 15 % in der Erdgeschoßzone auf (eigene Erhebung vom 30.3.2018). Die leerstehenden Geschäftslokale sind unterschiedlich groß, sodass eine Auswahl an verfügbaren Standorten im Falle einer Neuansiedelung eines Betriebes bereits bestehen würde. Dies wäre allerdings nicht ohne teilweise Sanierung und Neugestaltung der Fassade in der Erdgeschoßzone möglich, da die Bausubstanz modernen Ansprüchen nicht mehr entspricht. Da einige Leerstände bereits ungepflegt wirken, fallen sie schnell ins Auge.

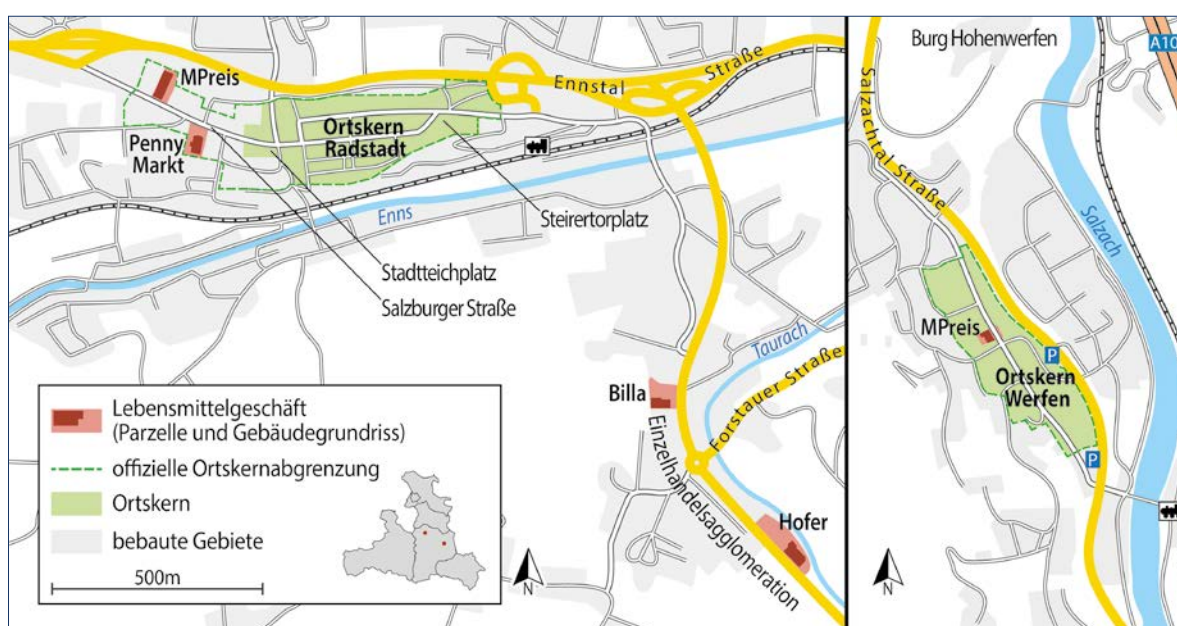


Abb. 3: Übersichtskarten der Gemeinden Radstadt und Werfen, Standorte der Lebensmittelvollversorger (eigene Darstellung)

Der Ortskern setzt sich zu einem großen Teil aus zwei- bis dreistöckigen Altbauten in geschlossener Bauweise zusammen, was dem Ortsbild seinen Charme verleiht. Somit entstehen auch klar definierte Raumkanten. Die Zufahrt von der Landesstraße ist hauptsächlich über drei Straßen gegeben, was dem Zentrum eine gute Erreichbarkeit gibt. Der Markt ist ein lang gezogener Platz, der fast durchgehend als Parkplatz in Form einer gebührenpflichtigen Kurzparkzone genutzt wird. Dieser trägt sicher dazu bei, dass das Ortszentrum noch gut als Versorgungsstandort genutzt wird, versperrt aber Fußwege und nimmt den Platz so stark ein, dass fast keine Möglichkeit besteht, sich ohne Konsumzwang im Freien aufzuhalten. Umfangreiche Sitzgelegenheiten sind nur im Sommer aufgestellt. Die Begrünung in Form einer beinahe durchgängigen Baumreihe wertet das Bild jedoch erheblich auf. Zusätzlich zu den Stellplätzen im Markt gibt es Parkplätze entlang der Bundesstraße (siehe Abb. 3), von denen aus man schnell ins Zentrum gelangt.

MPreis in Zentrumslage

Der Bereich um die MPreis-Filiale wirkt um einiges belebter als der südliche Teil des Ortskerns. Sie ist offenbar ein wichtiger Frequenzbringer. Analysiert man die MPreis-Filiale hinsichtlich der Gestaltungsprinzipien, ist zu erkennen, dass kaum Verbesserungspotenzial besteht. Zur Erhaltung des Ortsbildes wurde die bestehende Bausubstanz weiterverwendet und wenig destruktiv an die modernen Ansprüche angepasst (siehe Abb. 4). Die Fassadengestaltung ist positiv zu bewerten, das Geschäft fügt sich ganz nach den Gestaltungsprinzipien in das Ortsbild ein, ohne besonders auffällig zu wirken. Die Gestaltung von Werbeelementen ist dezent und geht auf die Tradition des Standortes ein. Der Außenraum ist öffentlicher Raum in Form eines mit der Straße niveaugleichen Gehsteigs, weshalb wenig Platz für seine Gestaltung übrig ist. Dennoch wurde ein kleiner Bereich für Fahrradständer freigehalten. Was noch auffällt, sind die leerstehenden Geschäftslokale auf beiden Seiten der MPreis-Filiale, wobei die Liegenschaft auf der südlichen Seite zwar klein ist, aber eine sanierte Fassade sowie moderne Schaufenster im Erdgeschoß aufweist und den Eingangsbereich mit dem Ausgang des Lebensmittelnahversorgers teilt. Diese Voraussetzungen wären ideal, um einen ergänzenden Betrieb hier anzusiedeln. Der Parkplatz gegenüber gehört zur Kurzparkzone und ist somit nicht nur den Kunden des Geschäfts vorbehalten. Das kann für die Betreiber ein Pro-



Abb. 4: MPreis in Werfen – Blick Richtung Süden (eigene Aufnahme vom 30.3.2018)

blem darstellen, da in der Vergangenheit zur Stoßzeit öfters alle Stellplätze belegt waren. Allerdings ist auch hier die Kooperation von Geschäft und Gemeinde zu beobachten. Die Möglichkeit, den Parkplatz MPreis zuzuweisen, wird nicht in Betracht gezogen, da sonst die umliegenden Betriebe gleiches fordern würden (Bezirksblätter Salzburg 2014). Sicher ist, dass ausreichende Parkmöglichkeiten kritisch waren, um diesen Lebensmitteleinzelhandelsstandort zu erhalten.

Resümee Werfen

Dass ein Ort in dieser Größe mit stagnierender Bevölkerungszahl einen Nahversorger erhalten hat, ist nicht selbstverständlich. Dass dieser Nahversorger zusätzlich auch noch zentral angesiedelt ist und sich ideal in den Ort einfügt, kann als bemerkenswert erachtet werden. Dies ist eine gute Ausgangslage für ein weiteres Handeln. Denn gelingt es, einen Frequenzmagneten im Süden des Marktes einzurichten, folgt gleichzeitig auch eine Belebung der Strecke dazwischen. Wird, wie in Radstadt, das Konzept der Aktivitätsknoten bzw. das Knochenprinzip angewendet, kommt es zu einer besseren Führung der Gehwege und einer Ausgestaltung des Marktes hin zu mehr Aufenthaltsqualität.

Schlussfolgerungen

Die Situationen in den Gemeinden Radstadt und Werfen unterscheiden sich grundlegend. Die zentralörtliche Funktion von Radstadt geht mit einem überörtlichen Bedarf einher, für dessen Deckung der historische Stadtkern nicht geeignet ist. Jedoch hätte eine Agglomeration bzw. Ansiedlung in Randlage nahe am Stadtkern weniger drastische Folgen für diesen gehabt. Im Vergleich der beiden Gemeinden zeigt sich, dass die zentralörtliche Funktion einer Gemeinde nicht unbedingt eine verbesserte Nahversorgung mit sich bringt.

Da Werfen keine zentralörtliche Funktion innehat, ist auch keine Einzelhandelsagglomeration entstanden, was das Erhalten der Nahversorgung im Zentrum erleichtert. Allerdings musste erst ein geeigneter Platz geschaffen werden, was der Initiative von Einzelpersonen, baulichen Aufwand und Zusammenarbeit bedurfte.

Die Grundvoraussetzungen für einen Erhalt oder die Ansiedelung eines Lebensmittelgeschäftes sind Platzangebot und die vorhandene Bausubstanz im Ortskern. Es bedarf der Kontrolle und Zusammenarbeit der Gemeinde mit Handelsketten in der Standortsuche, um zukünftige Standortverlagerungen zu leiten und auf den Ortskern zu fokussieren. In der Folge sind Sensibilisierungsgespräche mit Besitzern von Grundstücken und leerstehenden Geschäftslokalen über die Nutzbarmachung durchzuführen. Ist eine Ansiedelung im Ortskern nicht möglich, sollte ein möglichst naher Standort gewählt werden, der sich in das Netz aus Aktivitätsknoten einfügt. So kann sichergestellt werden, dass eine Eingliederung in das örtliche Gefüge stattfinden kann und sowohl eine Belebung der Umgebung als auch eine Stärkung der umliegenden Betriebe sichergestellt ist.

Was die Gestaltung angeht, muss zuerst erkannt werden, ob die Umgebung eines Standortes einer Aufwertung durch ein architektonisches Statement bedarf oder sich die Gestaltung auf ein dezentes nicht-invasives Einfügen konzentrieren muss. Gemeinsam mit der Planung des Außenraumes nach den Gestaltungsprinzipien wird somit dafür gesorgt, dass ein Wandel von Einheitsarchitektur mit funktionalen Fehlern hin zu städtebaulicher Qualität möglich wird und das Potenzial des Lebensmittelgeschäftes für die Stärkung von Ortskernen abgerufen wird.

LITERATUR

- Alexander, C.; Ishikawa, S.; Silverstein, M. (1997): Eine Muster-Sprache. A Pattern Language. Städte, Gebäude, Konstruktion. Wien: Löcker Verlag, 1320 S.
- Baumgarten, M.; Zehner, K. (2007): Standortverlagerungen des Lebensmitteleinzelhandels und ihre Folgen für die Nahversorgung. Eine GIS-gestützte Identifizierung unterversorgter Wohngebiete am Beispiel von Köln-Merheim. In: Raumforschung und Raumordnung, 2007/65, 3, S. 225–230
- Bernt, M. (2002): Risiken und Nebenwirkungen des Stadtbau Ost. UFZ-Diskussionspapiere 2002/5. Leipzig: UFZ – Helmholtz Zentrum für Umweltforschung, 50 S.
- Bezirksblätter Salzburg (Hg.) (2014): „Vorrang für die Einkäufer“. <https://www.meinbezirk.at/lungau/wirtschaft/vorrang-fuer-die-einkaeufer-d1193681.html>, zuletzt geprüft am 20. 2. 2019
- Christaller, W. (1933): Die zentralen Orte in Süddeutschland. Nachdruck von 1968. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft, 331 S.
- Fickel, W. (1997): Optimale Standortwahl im Einzelhandel. Den Wettbewerb um den Kunden gewinnen. Wiesbaden: Gabler, 147 S.
- Krüger, T.; Anders, S.; Walther, M.; Klein, K.; Segerer, M. (2013): Qualifizierte Nahversorgung im Lebensmitteleinzelhandel. Studie. Endbericht. Im Auftrag des HDE – Handelsverbands Deutschland und des BVL – Bundesverbandes des Deutschen Lebensmittelhandels. Hamburg: HCU – HafenCity Universität, 139 S.
- Lange, S. (1973): Wachstumstheorie zentralörtlicher Systeme. Beiträge zum Siedlungs- und Wohnungswesen und zur Raumplanung, Band 5. Münster: Selbstverlag des Instituts für Siedlungs- und Wohnungswesen der Universität Münster, 140 S.
- Regionalverband Pongau (Hg.) (2010): Regionales Entwicklungskonzept Pongau. Kurzfassung. Bischofshofen: Regionalverband Pongau, 24 S.
- Schluppenbach, U.; Dirscherl, M. (2008): Angebotsorientierte Flächenentwicklung. DSSW-Studie. Berlin: DSSW – Deutsches Seminar für Städtebau und Wirtschaft, 42 S.
- Schmedlitz, P.; Cerha, C.; Salesny, A. (2016): Nahversorgung im österreichischen Einzelhandel. Wien: bmwfw – Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft, 109 S.
- SIR – Salzburger Institut für Raumordnung und Wohnen (Hg.) (2019): Radstadt Masterplan. Integriertes städtebauliches Entwicklungskonzept für die Innenstadt. Vorläufige vorveröffentlichte Fassung Frühjahr 2018. Salzburg: SIR
- Statistik Austria (Hg.) (2016): Urbane und Regionale Zentren der Urban-Rural-Typologie. Zentren mit Außenzone. Thematische Karte. https://www.statistik.at/web_de/klassifikationen/regionale_gliederungen/stadt_land/index.html, zuletzt geprüft am 20. 2. 2019
- Statistik Austria (Hg.) (2018a): Ein Blick auf die Gemeinde. Radstadt. <http://www.statistik.at/blickgem/gemDetail.do?gemnr=50417>, zuletzt geprüft am 20. 2. 2019
- Statistik Austria (Hg.) (2018b): Ein Blick auf die Gemeinde. Werfen. <http://www.statistik.at/blickgem/gemDetail.do?gemnr=50424>, zuletzt geprüft am 20. 2. 2019
- Uttke, A.; Reicher, C. (2006): Lebensmitteldiscounter und Supermärkte: Anforderungen an ihre Gestaltung und ihr räumliches Umfeld. Im Auftrag der Stadt Dortmund. Dortmund: Stadt Dortmund, 30 S.
- Wieland, T. (2015): Nahversorgung im Kontext raumökonomischer Entwicklungen im Lebensmitteleinzelhandel. Projektbericht. Göttingen: Georg-August-Universität Göttingen, Geographisches Institut, 67 S.

Nah versorgt in Werfen

Locally supplied in Werfen

Zusammenfassung

Die Gemeinde Werfen hat es – entgegen dem Trend der Abwanderung von Supermärkten aus Ortszentren – geschafft, den lokalen Nahversorger mitten im historischen Zentrum zu erhalten. Der Artikel beschreibt, welche Maßnahmen die Gemeinde und die Eigentümerfamilie der Gebäude und Geschäftsflächen ergreifen mussten und zeigt, dass dieses Unterfangen nur durch die Zusammenarbeit aller Beteiligten erfolgreich verwirklicht werden konnte.

Abstract

The municipality of Werfen has – contrary to the trend of supermarkets moving out of town centres – managed to keep its local grocery store right at the historic town square. The article describes which measures the municipality as well as the owner of the commercial premises had to take and it shows that a collaboration of all parties involved was necessary for success.



Mag. Hannes Weitgasser

Bürgermeister der Marktgemeinde
Werfen 2014-2019
(Gemeindevertretung seit 2009,
Vizebürgermeister seit 2013)

Markt 24
A-5450 Werfen

weitgasser@gemeindewerfen.at



Nahversorger in historischer Bausubstanz (Foto: SIR)

Werfen, ein historischer Ort mit ca. 3.000 Einwohnern, ist das Tor ins „Innengebirg“. Die Marktgemeinde besteht aus der Ortschaft Tenneck nördlich der Burg, dem Hauptort sowie der Ortschaft Imlau südlich der Burg Hohenwerfen. Im Hauptort leben ca. 1.400 Personen, in Tenneck ca. 1.000, der Rest verteilt sich auf Imlau und Weiler in Streulagen. Trotz der großen (tages-)touristischen Bedeutung der Burg Hohenwerfen und der Eisriesenwelt (Teil von „Hello Salzburg“ – den Top 11 Ausflugszielen in Salzburg) zählt der Ort selbst nur gut 400 Gästebetten, was im regionalen Vergleich sehr gering ist.



Marktgemeinde Werfen – Überblick (Foto: SIR)

Bis Ende der 1990er Jahre funktionierte Tenneck als eigener Ort. Zug um Zug wurde jedoch die Infrastruktur vor Ort ausgedünnt. Als erstes schloss die Trafik, danach die Post, die Bank, die Metzgerei, der Nahversorger und der Friseursalon. Auch für den in Pension gegangenen Hausarzt konnte kein Nachfolger mehr gefunden werden. Nun hat das vorletzte Gasthaus im Ort geschlossen. Nur mehr die auch öffentlich zugängliche Werkskantine des größten Arbeitgebers der Gemeinde – das Eisenwerk Sulzau Werfen mit beinahe 300 Beschäftigten – lädt noch zur Einkehr ein. Die Bäckerei mit kleinem Café hat zumindest ein paar Grundnahrungsmittel zum Verkauf, damit man nicht wegen allem in den gut zwei Kilometer entfernten Hauptort Werfen fahren muss.

Seit meiner Kindheit – ich bin Jahrgang 1976 – hat sich auch im Hauptort Werfen einiges verändert. Aus dem Postamt wurde ein Postpartner,

zwei der fünf Gasthäuser und die Jugendherberge haben geschlossen, ebenso die Bäckerei und eines von zwei Elektrogeschäften. Seit 2018 kann man auch keine Bekleidung mehr kaufen und seit diesem Jahr hat auch der Friseur zu. Zumindest im Sportgeschäft, welches im Winter noch geöffnet hat, kann man noch Sportbekleidung erwerben. Den Juwelier und Uhrmacher gibt es auch schon lange Zeit nicht mehr. Etwa für Blumen muss man mittlerweile ins rund neun Kilometer entfernte Bischofshofen fahren. Eine erfolgreiche Werbeagentur mit drei Mitarbeitern, welche jetzt in einem historischen Bürgerhaus im Markt angesiedelt ist, wandert demnächst auf Grund fehlender Erweiterungsmöglichkeiten in einen Neubau nach Pfarrwerfen ab. Von den zwei Lebensmittelgeschäften, die es gab, ist eines übriggeblieben.

Diese von M-Preis übernommene ehemalige ADEG-Filiale in einem historischen Markthaus mitten im Zentrum hatte 330 m² Verkaufsfläche und 110 m² Büro und Lager. In dem Haus wird bereits seit 1846 Lebensmittelhandel betrieben. Über die Jahrzehnte kamen immer wieder Räumlichkeiten hinzu, was aber leider zur Folge hatte, dass das Geschäft sehr verwinkelt und unübersichtlich war und nicht mehr dem Stand der Technik entsprach. Viele Einheimische wichen daher bereits zum neu gebauten M-Preis in die Nachbargemeinde Pfarrwerfen aus.

Im Jahr 2012 verhandelten ein großer Lebensmittelkonzern bzw. die Grundeigentümer eines ehemaligen Sägewerkes im Ortsteil Imlau bereits mit



Nahversorgung – aktiv und inaktiv liegen nahe nebeneinander (Foto: SIR)

dem damaligen Bürgermeister wegen der Ansiedlung eines großen Supermarktes rund zwei Kilometer südlich des Ortszentrums. Angedacht wurde auch der Bau einer Zahnarztpraxis, da die bestehende Ordination im Ortszentrum über keine eigenen Parkplätze verfügt.

Mehrere Gemeindevertreter – ich damals eingeschlossen – äußerten sogleich die Befürchtung, dass mit der Ansiedlung des Supermarktes und des Zahnarztes außerhalb des Zentrums so viel Kaufkraft aus dem Ortskern abfließen werde, dass die verbleibende Frequenz zu gering für die verbleibenden Geschäfte im Ort ist. Vor allem die Patienten des Zahnarztes unternehmen Kopplungskäufe beim Schuhgeschäft, der Metzgerei, in der Trafik oder der Apotheke im Zentrum. Parteiübergreifend bildete sich eine immer größer werdende Gruppe von Gemeindevertretern, die mit dem Eigentümer des Objektes, mit dem bestehenden Nahversorger, mit einem heimischen Architekten und der Firma M-Preis in Kontakt getreten ist.



Marktplatz mit Kurzparkzone (Foto: SIR)



M-Preis – historische Bausubstanz neu belegt (Foto: SIR)

Eine gemeinsame Vorstellung des Umbauprojektes unter Einbeziehung eines weiteren historischen Markthauses für den Ausbau unseres Nahversorgers in der Gemeindevertretung brachte den erhofften Meinungsumschwung: einstimmig wurde beschlossen, das Gebiet des ehemaligen Sägewerks in Imlau weiterhin als Gewerbegebiet zu widmen und keine Kenntlichmachung für Handelsgroßbetriebe zu verordnen. Gleichzeitig wurde auch das Verfahren zur „Ortskernabgrenzung“ gestartet. Nach Meinung von Raumordnungsexperten ist diese Abgrenzung auch sehr gut gelungen.



Lebensmittelhändler mitten im historischen Ortszentrum (Foto: SIR)

Mit dem Erweiterungsbau entstand eine M-Preis-Filiale mit 670 m² Verkaufsfläche und 240 m² Lager. Der Eigentümer der beiden Häuser, in welchem sich das Geschäft befindet, ist Gott sei Dank mit Leib und Seele Werfener und hat dafür € 1,1 Mio. an Baukosten in die Hand genommen. Die öffentliche Hand musste dafür keine finanziellen Mittel beisteuern, sondern lediglich die raumordnungsrechtlichen Weichen stellen. Im Herbst 2014 erstrahlte dann die Filiale im neuen Glanz und wurde von den Kunden auch gleich sehr gut angenommen.

Durch die starke Kundenfrequenz waren die öffentlichen Parkplätze vor dem Geschäft gleich zu stark ausgelastet. Im Ortszentrum von Werfen gibt es seit 1995 eine gebührenpflichtige Kurzparkzone. Allerdings ist die erste Stunde kostenfrei und vor allem abends gegen 17 Uhr fand man daher keine Parkplätze mehr vor dem Geschäft. Als nächsten Schritt änderte daher die Gemeindevertretung die Regelungen für die Kurzparkzone vor dem M-Preis: Auf 12 Stellplätzen wurde die Höchstdauer für das Parken auf eine ½ Stunde verkürzt,

um die Frequenz auf diesen Parkplätzen zu erhöhen. Nach mittlerweile vier Jahren haben sich der Nahversorger und die Parkplatzregelung gut eingelaufen und sind ein wichtiger Frequenzbringer und sozialer Treffpunkt in unserem Zentrum.

Zusammenfassend muss man sagen, dass wir es nur gemeinsam geschafft haben, dass Werfen nah versorgt geblieben ist. Die Gemeinde hat ihren Beitrag über die Raumordnung, die Parkraumbewirtschaftung und die Öffentlichkeitsarbeit beigetragen. Die Eigentümerfamilie der Gebäude mit dem Nahversorger haben mit sehr viel persönlichem Engagement, Risikobereitschaft, unternehmerischem Denken und mit viel finanziellem Aufwand die Grundlage geschaffen, dass wir nun einen Nahversorger mitten im Zentrum des historischen Marktes haben, auf den wir alle sehr stolz sind.

Es gibt aber auch Grund zur Freude: Ursprünglich war geplant, bei der M-Preis-Filiale auch ein „Baguette“ einzurichten, in dem Brot und Gebäck sowie frisch zubereitete Speisen angeboten werden. Dieses Konzept wurde leider nicht umgesetzt, stattdessen eröffnete ein junges Pächterpaar am 1. Juni 2019 in den liebevoll sanierten und gemütlich eingerichteten Räumlichkeiten „das Café im Markt“ und verwöhnt seine Gäste seither mit hausgemachten Mehlspeisen, frisch zubereiteten Crepes und selbstgemachten Schmankerl.



Marktgemeinde Werfen – Überblick (Foto: SIR)

Strukturwandel im Einzelhandel – Wie viel Verkaufsfläche brauchen wir noch? Vorstellung eines Prognose- instruments am Beispiel Liezen



Mag. Stefan Lettner

Geschäftsführender Gesellschafter
CIMA Beratung +
Management GmbH
Johannesgasse 8
A-4910 Ried im Innkreis
lettner@cima.co.at

**Structural change in retail –
How much additional retail space do we need?
Presentation of a forecasting tool using
the example of Liezen**

Zusammenfassung

Österreich gehört nach wie vor zu jenen europäischen Ländern mit der höchsten Einzelhandelsdichte, gemessen an der Verkaufsfläche pro Einwohner. Obwohl die Gesamtverkaufsfläche seit 2014 schrumpft – die rasante Zunahme von Leerständen übersteigt neu geschaffene Geschäftsflächen mittlerweile deutlich – stellt sich die berechnete Frage nach dem Ausmaß der künftig wirklich benötigten bzw. marktverträglichen Verkaufsfläche und der richtigen regionalen Verteilung. Die CIMA erstellte im Sommer 2018 für die steirische Einkaufsstadt Liezen eine „Potenzialanalyse Einzelhandel“, die genau diese Fragestellung im Fokus hatte. Am Beispiel dieser Studie wird die Thematik nachfolgend ausführlich behandelt.

Abstract

Austria is still one of the European countries with the highest retail density in terms of sales area per inhabitant. Although the total sales area has been shrinking since 2014 - the rapid increase in vacancies now clearly exceeds newly created retail space - the legitimate question arises as to the extent of the sales area actually needed and marketable in the future and its suitable regional distribution. In the summer of 2018, CIMA prepared a "Retail Potential Analysis" for the Styrian city of Liezen, which focused precisely on this question. Based on the results of this study, the subject matter will be discussed in detail below..

Als traditionelle Handelsstadt zählt Liezen seit jeher zu den stärksten und dynamischsten Einkaufsagglomerationen in der Steiermark. Mit der Eröffnung des Einkaufszentrums Eli kam im Oktober 2016 ein weiterer großer „Player“ hinzu. Aktuell verfügt Liezen über knapp 10 Tsd. m² Verkaufsfläche. Seit 2009 hat sich die Gesamtverkaufsfläche um 25 % erhöht, wobei sich die Innenstadt-Verkaufsfläche im gleichen Zeitraum um 41 % reduziert hat. Liezen ist in dieser Hinsicht sicher kein Einzelfall, ähnliche Entwicklungen sind in vielen Städten zu beobachten.

Die zentrale Aufgabe der „Potenzialanalyse“ bestand nun darin, sich mit der Marktverträglichkeit der aktuellen Handelslandschaft sowie einer Prognose der relevanten Parameter, hinsichtlich ihrer künftigen Entwicklung, auseinanderzusetzen. Mittels sekundärstatistischen Vergleichs- und Prognosezahlen, gutachterlichen Einschätzungen und Hochrechnungen von Daten aus bereits vorliegenden Untersuchungen (z. B. Kaufkraftstromanalyse) konnte eine seriöse Simulation verschiedener

Das Zusammenwirken der relevanten Einflussfaktoren wurde in der Simulation für verschiedene Zeiträume, im konkreten Liezen-Beispiel für die Jahre 2025 und 2030, berechnet und dargestellt. Die Schwierigkeit dabei bestand darin, dass es nicht für alle Parameter gesicherte Prognosen gibt. Während die Bevölkerungsentwicklung über die ÖROK-Kennzahlen und der Online-Handel über Prognosen verschiedener Institute gut fassbar waren, mussten Wohlstandsentwicklung, Verbrauchsausgaben und einzelhandelsrelevante Tourismusaufgaben grob eingeschätzt werden.

Am stärksten wird die künftige Marktverträglichkeit des stationären Einzelhandels von der Bevölkerungsentwicklung am Standort bzw. im Einzugsgebiet sowie vom Online-Handel beeinflusst. Aus diesem Grund werden diese beiden Parameter näher beleuchtet und am Beispiel Liezen dargestellt.

Während die Stadt Liezen in den letzten Jahren eine leicht positive Bevölkerungsentwicklung aufweist

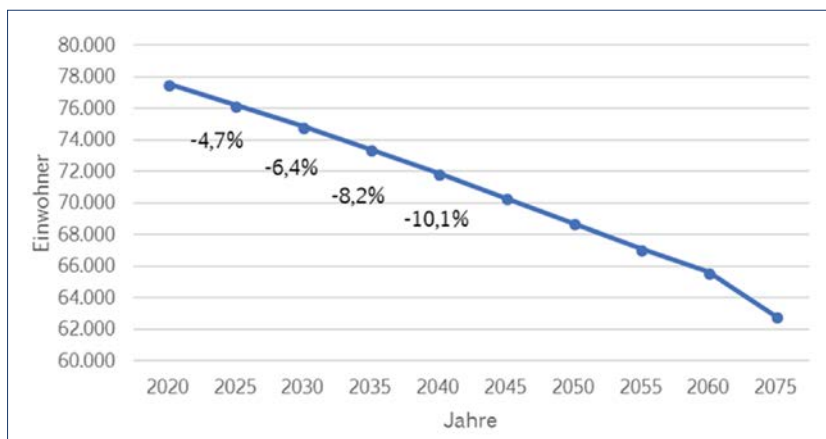


Abb. 1: Bevölkerungsprognose Bezirk Liezen (ÖROK-Prognose 2014)
Quelle: ÖROK, 2014, Einzelhandelspotenzialanalyse Liezen, CIMA 2018

Entwicklungsszenarien erfolgen. Insbesondere folgende Parameter sind für die Marktverträglichkeit des Einzelhandelsangebots verantwortlich und fließen deshalb in das Simulationsmodell ein:

- Demographische Entwicklung am Standort sowie im Einzugsgebiet
- Entwicklung des Wohlstandsniveaus (Kaufkraftindex) am Standort sowie im Einzugsgebiet
- Entwicklung der Verbrauchsausgaben im Einzelhandel
- Entwicklung des Online-Handels
- Entwicklung der Tourismusintensität (in Bezug auf „Streumsätze“)

und sich dieser Trend auch weiterhin abzeichnet, verliert das Einzugsgebiet, welches sich ziemlich identisch mit den Bezirksgrenzen darstellt, stetig Einwohner (-4,7% bis 2025 bzw. -10,4% bis 2040 lt. ÖROK-Prognose).

Jedenfalls lässt sich für die Prognoserechnung folgender Schluss ableiten: Weniger Menschen im Einzugsgebiet = weniger Kaufkraftvolumen.

Eine noch größere Auswirkung auf die bindungsfähige Kaufkraft ist durch das rasante Wachstum der Online-Ausgaben im Einzelhandel zu erwarten. Die Bandbreite an Einschätzungen und Prog-

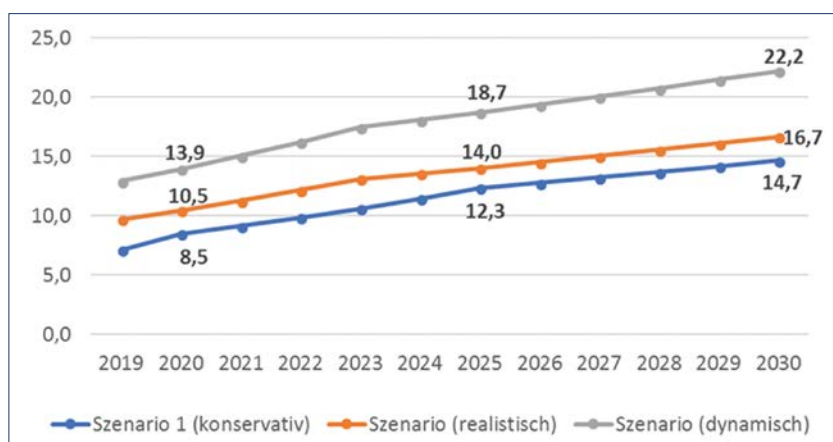


Abb. 2: Prognose Online-Handel

Quelle: Einzelhandelspotenzialanalyse Liezen, CIMA 2018

nosen verschiedener Forschungsinstitute ist sehr groß. Aus diesem Grund hat die CIMA drei Szenarien – von konservativ über realistisch bis dynamisch – entwickelt und als Grundlage für die Simulationsrechnung herangezogen. Je nachdem wie die Steigerungsraten des Online-Handels bzw. die Übergänge von der Wachstums- in die Reife- und Sättigungsphase eingeschätzt werden, variieren die Werte. Beispielsweise beträgt der prognostizierte Online-Anteil am gesamten Einzelhandel 2025 12,3 % im konservativen Szenario und 18,7 % im dynamischen Ansatz.

Basierend auf den prognostizierten Veränderungen bei der Bevölkerungsentwicklung bzw. dem Anteil des Online-Handels und unter Zugrundelegung einer konstanten Entwicklung des Wohlstandsniveaus und der Verbrauchsausgaben sowie einer gleichbleibenden Tourismusintensität konnten im Rahmen eines Simulationsmodells

folgende Kennzahlen für die Jahre 2025 und 2030 berechnet werden:

- Entwicklung der Kaufkraft-Eigenbindung
- Entwicklung der Wirksamen Kaufkraft (Einzelhandelsumsatz)
- Darstellung von aktuellen Verkaufsflächen-überhängen

Im (realistischen) Szenario 2 (Anm.: mittlere Wachstumsraten des Online-Handels) sinkt die Kaufkraft-Eigenbindung in Liezen bis 2025 um 8 % und bis 2030 um weitere 2,7 %. Die prognostizierte Eigenbindungsquote im stationären Einzelhandel von Liezen würde sich demnach von 86,3 % auf 75,6 % reduzieren. Wie Abb. 3 zeigt, ist der kurzfristige Bedarfsbereich – insbesondere Lebensmittel und Drogeriewaren – am wenigsten betroffen, während der mittelfristige Bedarfsbereich am stärksten leidet.

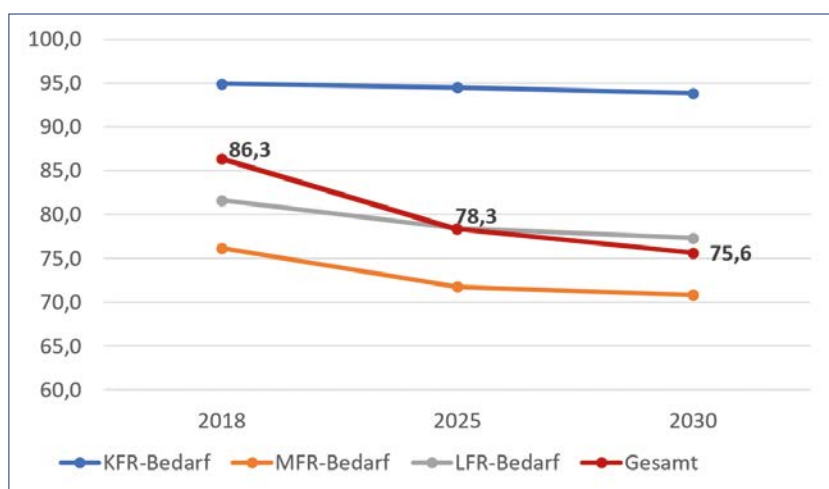


Abb. 3: Prognose Kaufkraft-Eigenbindung Szenario 2

Quelle: Einzelhandelspotenzialanalyse Liezen, CIMA 2018

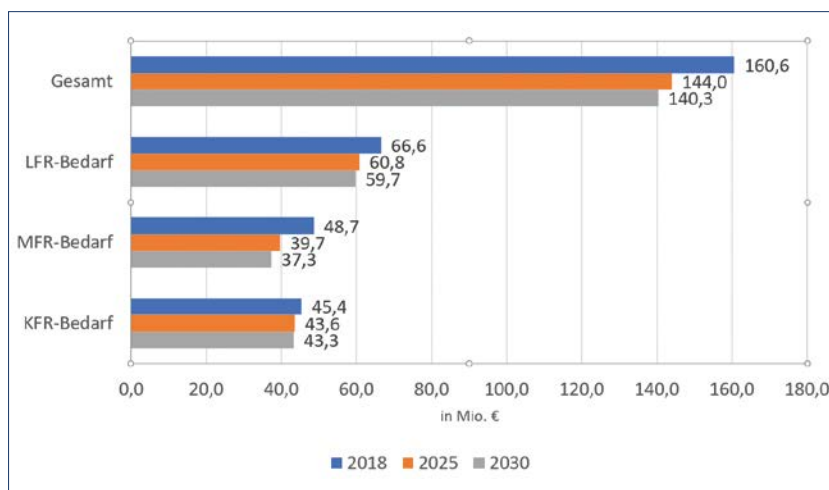


Abb. 4: Prognose Wirksame Kaufkraft Szenario 2
Quelle: Einzelhandelspotenzialanalyse Liezen, CIMA 2018

Betrachtet man im Rahmen dieses Simulationsmodells die prognostizierte Wirksame Kaufkraft (Anm.: entspricht dem Einzelhandelsumsatz), zeigen sich noch höhere Einbußen. Gemäß den Berechnungen im (mittleren) Szenario 2 verliert der Einzelhandel in Liezen bis 2025 rund € 16,6 Mio. an Umsätzen, bis 2030 rund € 20,3 Mio. Während Anbieter im kurzfristigen Bedarfsbereich nur wenig Umsatzrückgänge zu erwarten haben (-4,7% bis 2030), verliert vor allem das mittelfristige Bedarfssegment massiv (-23,3% bis 2030).

Szenario 2	Veränderung in %	
	bis 2025	bis 2030
Gesamt	-10,4	-12,6
LFR-Bedarf	-8,7	-10,3
MFR-Bedarf	-18,5	-23,3
KFR-Bedarf	-4,1	-4,7

Quelle: Einzelhandelspotenzialanalyse Liezen, CIMA 2018

Um nun herauszufinden, wie viel Verkaufsfläche als „marktkonform“ einzustufen ist, werden im Simulationsmodell verschiedene Flächenproduktivitäten (Anm.: Umsatz pro m²) mit den dargestellten Szenarien hinsichtlich der Entwicklung des Online-Handels in Beziehung gesetzt.

Die Berechnung von Verkaufsflächenüberhängen erfolgt in Form von 3 Ansätzen unter folgenden Annahmen:

Ansatz 1: Überhang bereits heute, unter Anwendung einer (noch gesunden) Flächenproduktivität aus dem Jahr 2009

Ansatz 2: Überhang 2025, unter Anwendung des Szenarios 2 und der aktuellen Flächenproduktivität 2018

Ansatz 3: Überhang 2030, unter Anwendung des Szenarios 3 und der aktuellen Flächenproduktivität 2018

Wie Abb. 5 eindrucksvoll zeigt, lassen sich für die Einkaufsstadt Liezen schon heute deutliche Verkaufsflächenüberhänge berechnen. Mit anderen Worten: es gibt zu viel Verkaufsfläche für die bindungsfähige Kaufkraft. Je nachdem welche Quadratmeterumsätze und Online-Umsatzanteile in der Simulation angesetzt werden, variieren die Überhänge zwischen 9,8 Tsd. und 23,1 Tsd. Quadratmeter.

Vor allem im Ansatz 1, welcher die noch „halbwegs gesunde“ Flächenproduktivität aus dem Jahr 2009 unterlegt, ist fast ein Viertel der gesamten Verkaufsfläche als nicht marktfähig einzustufen. Im zweiten Ansatz wird bis 2025 unter der Annahme des „realistischen“ Szenarios hinsichtlich der Marktentwicklung und Verwendung der bereits deutlich niedrigeren Produktivitäten aus dem Jahr 2018 ein Verkaufsflächenüberhang von rund 10 Tsd. Quadratmeter ausgewiesen. Der dritte Ansatz (Anm.: „dynamisches Szenario 3“) kommt auf rund 16 Tsd. Quadratmeter. Am stärksten betroffen sind bei allen Berechnungsansätzen die lang- und mittelfristigen Bedarfsbereiche, am wenigsten der kurzfristige Sektor.

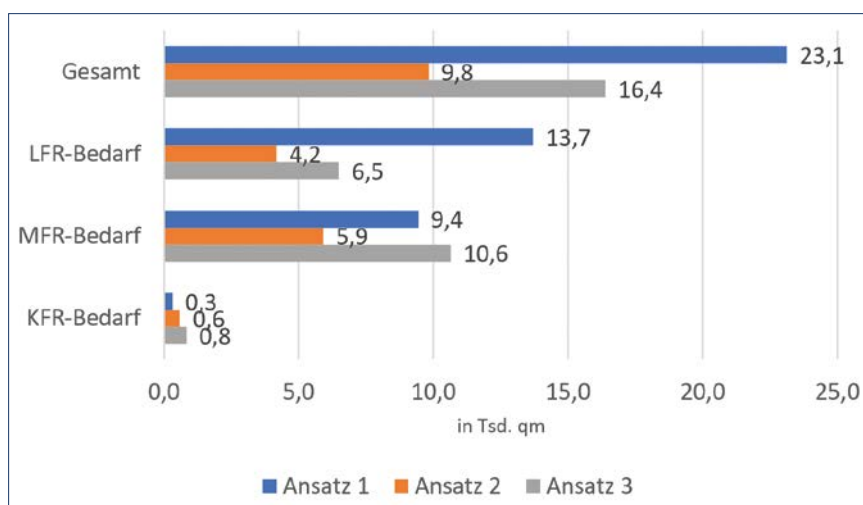


Abb. 5: Verkaufsflächenüberhang – verschiedene Ansätze

Quelle: ÖROK, 2014, Einzelhandelspotenzialanalyse Liezen, CIMA 2018

Resümee

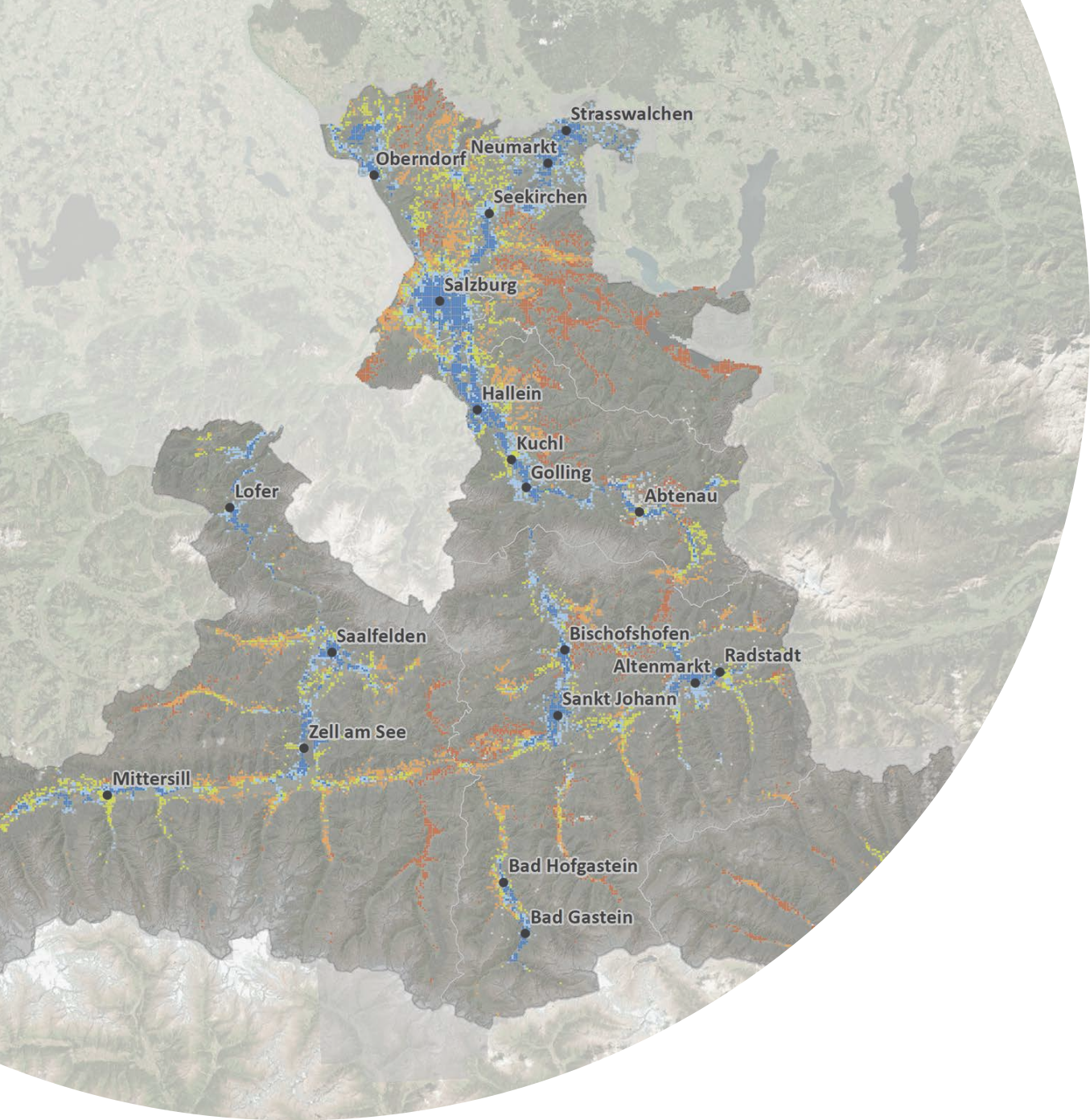
Das anhand der Liezen-Studie exemplarisch dargestellte Simulationsmodell ist in der Lage durch die Vernetzung der wichtigsten Einflussfaktoren eine seriöse Prognose der künftigen Marktverträglichkeit von Einzelhandelsverkaufsflächen zu erstellen.

Als Fazit können folgende allgemeingültige Aussagen abgeleitet werden:

- Der stationäre Einzelhandel befindet sich in einem massiven Strukturwandel. Beinahe jede Innenstadt kämpft mit Geschäftsaufgaben und Leerständen. Wegfall von Angebot bedeutet auch reduzierte Kundenfrequenz – ein Teufelskreis, der zumeist auch mit einer Abnahme der Gestaltungsqualität von Häusern und öffentlichen Plätzen einhergeht.
- War es in den letzten 20 Jahren vor allem das ungebremste Wachstum von Verkaufsflächen an der Peripherie, welches zu einer Umlenkung der Kundenströme führte, ist es heute der rasant wachsende Online-Handel, der den stationären Angeboten enorm zusetzt. Mit jüngeren, stark „Internet-affinen“ Käuferschichten ist künftig keine Entspannung in Sicht, wenngleich sich die Wachstumsdynamik doch etwas abflachen dürfte.
- Mit dem rasanten Verkaufsflächenwachstum der letzten beiden Dekaden – Österreich weist immer noch eine der höchsten pro Kopf Verkaufsflächendichten in Europa auf – sanken

die Produktivitäten (Umsatz pro m² Verkaufsfläche) deutlich. Eine ungesunde Entwicklung vielerorts, da das Verkaufsflächenwachstum nicht auf höherem Kaufkraftvolumen basiert, sondern überwiegend zu Verdrängungswettbewerb geführt hat.

- Natürlich gibt es hinsichtlich der Betroffenheit der beschriebenen Problematik große regionale Unterschiede. Während der stationäre Einzelhandel in boomenden, städtischen Ballungszentren oder touristischen „Hot spots“ deutlich besser Rahmenbedingungen vorfindet, trifft es periphere, von Abwanderung betroffene Regionen doppelt hart. Weniger Menschen im Einzugsgebiet bedeutet auch weniger Kaufkraft.
- Zusammenfassend kann kritisch die Frage gestellt werden, wer in Zukunft so viel Verkaufsfläche benötigen wird? Der Trend des Online-Handels ist nicht aufzuhalten und überproportionale Steigerungen von Wohlstand und Verbrauchsausgaben sind nicht in Sicht. Es muss damit gerechnet werden, dass die ohnedies schon geschwächten Flächenproduktivitäten weiter absinken, Betriebe schließen müssen und es zu einer extrem hohen Leerstandsquote kommt. Die großen Herausforderungen liegen in intelligenten Nachnutzungskonzepten leerstehender Immobilien und kreativen Ansiedlungen von Spezial- und Nischenkonzepten in der Innenstadt.



Forschungs- und Projektberichte

Aktuelle Siedlungskategorien des Landes Salzburg



Priv.-Doz. Dr. Franz Dollinger

Amt der Salzburger Landesregierung
Abteilung Wohnen und Raumplanung
Stabsstelle Raumforschung und grenzüberschreitende Raumplanung
Fanny-von-Lehnert Straße 1
A-5020 Salzburg
franz.dollinger@salzburg.gv.at

Einleitung – Motivation für das Projekt Siedlungskategorisierung

Im Rahmen der Ausarbeitung des Landesentwicklungsprogramms tauchte immer wieder die Behauptung auf, dass die aktuelle Streusiedlungsstruktur im Land Salzburg im Gegensatz zu den historischen Siedlungsformen steht und sich diese Struktur erst in den letzten beiden Jahrzehnten auf Grund der niedrigen Transportkosten so richtig ausgebreitet hat. Erich Seefeldner stellte allerdings bereits im Jahr 1961 fest, dass durch den Tourismus eine neue Form von Streusiedlungen mit aufdringlichen Hotelbauten zwischen den größeren Orten entstanden war, die zusammen mit der nach dem zweiten Weltkrieg einsetzenden Eigenheimbau-Bewegung zur Störung der Einheitlichkeit und der Bodenständigkeit des Siedlungsbildes geführt hatte.² Heute, 60 Jahre nach den Arbeiten von Seefeldner, kann geschrieben werden, dass die in den 60er- und 70er-Jahren des letzten Jahrhunderts eingesetzte Massenmotorisierung zu einer weiteren Verschärfung dieser Situation beigetragen hat, die heute in zahlreichen Kommentaren, Leserbriefen und Diskussionsbeiträgen öffentlich kritisiert wird.

Um diese Diskussion zu versachlichen, hat nun die Abteilung Wohnen und Raumplanung des Amtes der Salzburger Landesregierung – vertreten durch die Stabsstelle Raumforschung und grenzüberschreitende Raumplanung – im Sommer 2017 die Firma REVITAL mit der Durchführung des Projekts „Siedlungskategorisierung des Landes Salzburg“ beauftragt. Damit soll die bestehende Informationslücke betreffend die flächendeckende Siedlungsstruktur im Land geschlossen werden, da seit den Arbeiten von Adalbert Klaar, Erich Seefeldner und Kurt Conrad nur mehr für Teilräume siedlungsgeographischen Erhebungen oder Analysen durchgeführt worden sind. Die Ausgangssituation für die Siedlungsentwicklung nach dem zweiten Weltkrieg ist in der Karte von Adalbert Klaar gut dokumentiert, weshalb diese für Vergleichszwecke die einzige historische Vergleichsgrundlage darstellt.

² Seefeldner, Erich (1961): Salzburg und seine Landschaften. Eine geographische Landeskunde. Salzburg und Stuttgart: Verlag Das Bergland Buch (= Zweiter Ergänzungsband zu den Mitteilungen der Gesellschaft für Salzburger Landeskunde), 574 S., hier S. 51

Historische und neue Siedlungsformen

Unter Bezug auf *Adalbert Klar*² stellt *Gunther Wawrik*³ fest, dass sich zwei in scharfem Gegensatz zueinander stehende historische Siedlungsarten im Land Salzburg nachweisen lassen, nämlich die ungeplanten Haufen- oder Sippenweiler der frühmittelalterlichen germanischen Landnahme und die planmäßigen Formen der hochmittelalterlichen Kolonisationszeit (Rodungssiedlungen vom Einödhof, über Paarhöfe bis zu den straßen- und platzbildenden Siedlungsformen des Spätmittelalters, wie z.B. die Stadt- und Ortskerne von Radstadt, Golling, Kuchl, Zell am See u.v.m.).

Die Überprägung dieser historischen Siedlungsformen durch gesichtslose und ungeplante amorphe Erweiterungen des Typus Haufendorf zum „Sauhaufendorf“ kritisierte neben *Wawrik* (ebd., S.

men anzupassen.“ Diese Häuser, so schließt *Seefeldner* das Kapitel „die Besiedlungsverhältnisse“, „sind im Allerweltstil oder als reine Zweckbauten ohne Verständnis für landschaftsgebundenes Bauen errichtet, wodurch die Harmonie des Siedlungsbildes empfindlich gestört wird“ (*Seefeldner* 1961, S. 62).

Vorgangsweise beim Projekt „Siedlungskategorisierung“

Nun liegt eine flächendeckende Erhebung der Siedlungsstruktur des gesamten Landes im Erhebungszeitraum zwischen Herbst 2017 und Sommer 2018 vor, sowohl als geographischer Datenbestand als auch in Form einer Fotodokumentation (ca. 8.000 Fotos). Die ca. 9.000 Siedlungen im Land Salzburg wurden gemäß der Ausschreibung in folgende 14 Kategorien erhoben:

Nr.	Siedlungstyp bis 2030	Kriterium 1 – Siedlungsgröße
1	Einzelhaus/Einzelgebäude	Einzelnes Wohn- oder Betriebsgebäude, keine Hofstatt
2	Einzelhof	Eine Hofstatt und maximal ein Wohn- oder Betriebsgebäude (inkl. Austragshaus)
3	Doppelhof	Zwei Hofstätten und maximal zwei Wohn- oder Betriebsgebäude (inkl. Austragshaus)
4	Kleinstsiedlung (landwirtschaftlich geprägt) – Weiler	Zwei bis neun Wohn-, Betriebs- oder Hofstätten
5	Kleinstsiedlung (nicht landwirtschaftlich geprägt)	Zwei bis neun Wohn-, Betriebs- oder Hofstätten
6	Kleine Siedlung	10–20 Gebäude mit Adressen
7	Mittelgroße Siedlung	21–60 Gebäude mit Adressen
8	Große Siedlung	Mehr als 60 Gebäude mit Adressen
9	Nebenzentrum	Unterschiedliche Größe
10	Hauptort	Unterschiedliche Größe
11	Periodische Siedlungsformen	Unterschiedliche Größe
12	Sonstige Nutzungen (Gewerbe, Handel)	Unterschiedliche Größe, eigener Siedlungskörper
13	Sonstige Nutzungen (Tourismus, Sportanlagen etc.)	Unterschiedliche Größe, eigener Siedlungskörper
14	Nicht definierbare Siedlungsform, als kompakter Siedlungskörper nicht abgrenzbar	Unterschiedliche Größe

Tab. 1: Zu erfassende Siedlungstypen gemäß den Ausschreibungsunterlagen

95) auch *Erich Seefeldner* in seinem Standardwerk „Salzburg und seine Landschaften“ aus dem Jahr 1961, der in Bezug zu den alten Kernen der Ortschaften feststellt, dass „an deren Rändern und vielfach zwischen ihnen (...) aber in den letzten Jahrzehnten zahlreiche Häuser entstanden (sind), bei denen nur zum Teil das Streben erkennbar ist, sie mehr oder minder den landesüblichen Baufor-

Als eigene Siedlungseinheit wurde nach den **allgemeinen Erhebungskriterien** ein Objekt bzw. eine Ansammlung von Gebäuden erfasst, wenn ... mindestens ein verorteter Adresspunkt oder/und aufgrund der am Orthofoto zu erkennenden Struktur ein eindeutiger Wohnzweck oder eine eindeutige gewerbliche Nutzung vorliegt,

² Klar, Adalbert (1939): Die Siedlungsformen von Salzburg. Leipzig: Hirzel, 72 S.

³ Wawrik, Gunther (1977): Die Siedlungsstrukturen des Landes Salzburg. Ein Versuch zur Herstellung historischer Beziehungen. In: Friedrich Achleitner (Hrsg.): Die WARE Landschaft. Eine kritische Analyse des Landschaftsbegriffs. Salzburg: Residenz-Verlag, S. 89–98

- ... UND mindestens eine Wohnsitzmeldung (Haupt- oder Nebenwohnsitz), eine Gewerbemeldung oder/und aufgrund der am Orthofoto zu erkennenden Struktur, ein eindeutiger Wohnzweck oder eine eindeutige gewerbliche Nutzung vorliegt,
- ... UND sich diese innerhalb oder in unmittelbarer Nähe des Dauersiedlungsraumes (Abstand max. 500 m) befinden,
- ... UND das Distanzkriterium von 150 m zur nächstgelegenen Siedlungseinheit eingehalten wird, oder spezielle Gründe zur Trennung von Siedlungseinheiten eintreten,
- ... UND eine dauerhaft befahrbare Straße/Weg zur Siedlungseinheit führt.

- Morphologie
- Siedlungskerne/Ortsteile
- Erschließung
- sonstig begründete Trennung von Siedlungseinheiten

Die Trennung von Siedlungseinheiten mit einem Mindestabstand geringer als 150 m erfolgte dann, wenn eines der **speziellen Kriterien** zutraf:

- höherrangiges Straßen/Bahnnetz
- Wald/Feldgehölz/Ufergehölz
- Gewässer

Eine nähere Beschreibung der Vorgangsweise kann dem Projektbericht entnommen werden.⁴ Vereinfacht dargestellt, war die Vorgangsweise so, dass zuerst eine Datenerfassung und vorläufige Zuordnung zum Siedlungstyp über Fernerkundungsmethoden und Datenanalysen erfolgte und anschließend eine Geländekontrolle durchgeführt wurde, wobei mit Ausnahme der Einzelhäuser und -höfe jede Siedlungseinheit auch vor Ort kontrolliert wurde. Als Nebenprodukt erfolgte eine Kontrolle und Korrektur der letzten flächendeckenden Verbauungskartierung aus dem Jahr 2007 in Form von Aktualisierungen und Auflistung festgestellter Fernerkundungs-Erfassungsfehler. Dies sei am Beispiel für die Erhebung der Siedlungstypen Weiler und Kleinstsiedlungen näher erläutert:

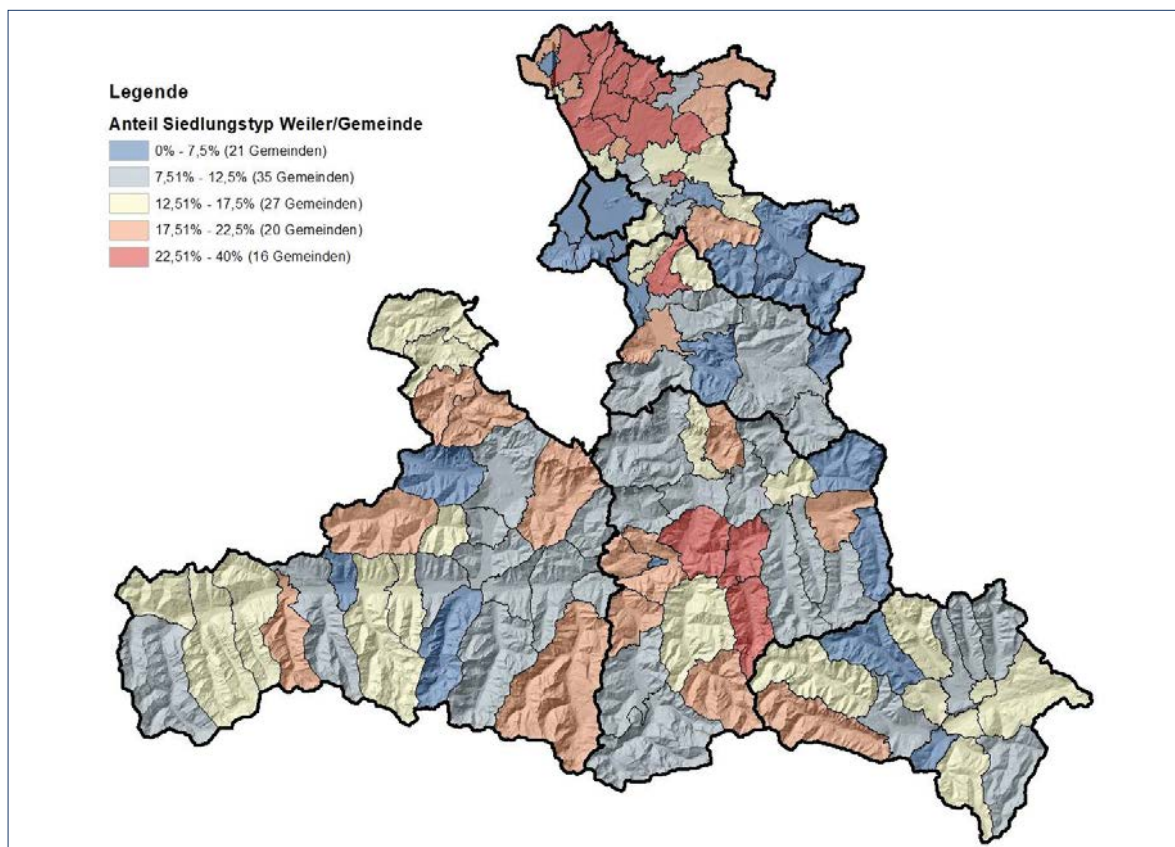


Abb. 2: Anteil am Siedlungstyp „Kleinstsiedlung/Weiler landwirtschaftlich geprägt“ an der Gesamtzahl der Siedlungseinheiten pro Gemeinde; Quelle: Lumasegger & Hoffert 2018, S. 38

⁴ Lumasegger, Mario und Hannes Hoffert (2018): Erhebung und Kategorisierung aller Siedlungen im Land Salzburg. Unveröffentlichter Bericht vom September 2018. Nußdorf-Debant, 68 S.



Einzelhaus in Adnet



Einzelhof in Adnet



Doppelhof in Anthering



Kleinstsiedlung landwirtschaftlich geprägt (Weiler)

Abb. 2: Beispiele für die Siedlungstypen Einzelhaus, Einzelhof, Doppelhof und Weiler
Fotos: Maria Lumasegger & Hannes Hoffert 2018



Kleinstsiedlung in Koppl



Kleine Siedlung in Hallein



Mittelgroße Siedlung in Obertrum



Große Siedlung in Hallein-Rif

Abb. 3: Beispiele für die Siedlungstypen Kleinstsiedlung (nicht landwirtschaftlich geprägt), Kleine Siedlung, Mittelgroße Siedlung, Große Siedlung, Hauptort; Fotos: Maria Lumasegger & Hannes Hoffert 2018

Wesentliche Ergebnisse

Bei den **9.069 Siedlungseinheiten** gibt es durchaus gut erklärbare regionale Unterschiede, wobei weitere Detailanalysen dem Bericht entnommen werden können. In Summe wurden im gesamten Bundesland Salzburg 9.069 Siedlungseinheiten erfasst. Bei der Geländebegehung wurden über 5.000 Siedlungseinheiten vor Ort kontrolliert, dabei wurden über 8.000 Fotos zur Dokumentation aufgenommen, die auch dem Landesarchiv als Zeitdokument zur Verfügung gestellt wurden.

bzw. 37 % der Siedlungseinheiten diesem Typ zuzuordnen waren. Einzelhöfe stellen nur 18 % der Siedlungseinheiten im Flachgau (inkl. Salzburg) dar! Durch die günstige Raumsituation (weniger Relief, Nähe zu potenten Wirtschaftsräumen) ist es den Bewohnern möglich, zu ihrem Einzelhof oder Doppelhof zusätzlich Wohnraum zu schaffen. So könnte man auch die große Zahl an **Weilern** und **Kleinen Siedlungen** im Flachgau interpretieren, die im Vergleich zu anderen Bezirken dort häufiger vorkommen.

Bezirk	Einzelhaus	Einzelhof	Doppelhof	Kleinstsiedlung/ Weiler	Kleinstsiedlung	Kleine Siedlung	Mittelgroße Siedlung	Große Siedlung	Hauptort	Periodische Siedlung	Sonstiges (Gewerbe)	Sonstiges (Tourismus)	Gesamt
Salzburg Stadt	63	18	0	10	54	16	11	23	11	4	15	6	238
Tennengau	238	496	14	165	265	83	68	32	15	4	52	10	1.442
Flachgau	464	472	12	487	546	249	190	88	38	14	129	39	2.737
Pongau	288	824	10	327	328	106	72	23	25	12	81	59	2.160
Lungau	87	215	4	75	63	38	27	14	15	4	30	17	589
Pinzgau	264	630	25	239	340	86	110	51	30	10	77	40	1.903
Gesamt	1.404	2.655	65	1.303	1.596	578	478	231	134	48	384	171	9.069

Tab. 2: Anzahl der Siedlungstypen je Bezirk; Quelle: Lumasegger & Hoffert 2018, S. 29

Bezirk	Einzelhaus	Einzelhof	Doppelhof	Kleinstsiedlung/ Weiler	Kleinstsiedlung	Kleine Siedlung	Mittelgroße Siedlung	Große Siedlung	Hauptort	Periodische Siedlung	Sonstiges (Gewerbe)	Sonstiges (Tourismus)	Gesamt
Salzburg Stadt	26,5	7,6	0,0	4,2	22,7	6,7	4,6	9,7	4,6	1,7	6,3	2,5	100
Tennengau	16,5	34,4	1,0	11,4	18,4	5,8	4,7	2,2	1,0	0,3	3,6	0,7	100
Flachgau	17,0	17,2	0,4	17,8	19,9	9,1	6,9	3,2	1,4	0,5	4,7	1,4	100
Pongau	13,3	38,1	0,5	15,1	15,2	4,9	3,3	1,1	1,2	0,6	3,8	2,7	100
Lungau	14,8	36,5	0,7	12,7	10,7	6,5	4,6	2,4	2,5	0,7	5,1	2,9	100
Pinzgau	13,9	33,1	1,3	12,6	17,9	4,5	5,8	2,7	1,6	0,5	4,0	2,1	100
SBG Gesamt	15,5	29,3	0,7	14,4	17,6	6,4	5,3	2,5	1,5	0,5	4,2	1,9	100

Tab. 3: Anteil der Siedlungstypen an der Gesamtzahl der Siedlungen in Prozent
 Quelle: Lumasegger & Hoffert 2018, S. 29

Der Siedlungstyp, der in Salzburg am häufigsten vorkommt ist der **Einzelhof**. Fast 30 % aller Siedlungseinheiten wurden jenem (traditionellem) Siedlungstyp zugeordnet, in dem jedoch nur 2,1 % der Bevölkerung wohnt. Dennoch bestimmt er den Landschaftscharakter und die Nutzungsstruktur weiter Teile des Landes. Besonders oft kommen Einzelhöfe im Pongau und Lungau vor, wo 38 %

An zweiter Stelle rangieren nach den Einzelhöfen die **nicht landwirtschaftlich geprägten Kleinstsiedlungen** mit 17,6 % der Gesamtanzahl der Siedlungseinheiten – dort wo wenige Häuser nebeneinanderstehen, meist in geringem Abstand zu größeren Siedlungen, oft auch als abgeschiedene Siedlung an Sonderstandorten, am Waldrand, hinter einer Kuppe oder am Talschluss. Einzel-

häuser wiederum finden sich gehäuft in den dichter besiedelten und offenen Landschaften des Flachgaus und Tennengaus. **Doppelhöfe** sind selten anzutreffen, mit Ausnahme des nördlichen Flachgaus (Planungsregion Flachgau-Nord, Salzburger Seenland). Dort bildet der Doppelhof die traditionelle Ausgangsform einer Siedlung, die in einer weitaus größeren Zahl an Siedlungen noch zu erkennen ist, durch zahlreiche Zubauten aber aufgelöst wurde.



Abb. 4: Beispiel für eine mittelgroße Siedlung mit dynamischer Entwicklung in der Gemeinde Hollersbach, Foto: REVITAL 2018

Die Siedlungskategorien **kleine Siedlung, mittelgroße Siedlung, große Siedlung, Hauptort** sowie die **sonstigen Kategorien** nehmen anteilmäßig allesamt unter 10 % der Zahl der Siedlungseinheiten ein, wobei allerdings in Bezug auf die Wohnbevölkerung mehr als drei Viertel der Gesamtbevölkerung im Siedlungstyp „Große Siedlung“ wohnhaft ist (75,74 %). Die ursprünglich vorgesehenen Siedlungstypen 9 und 10 wurden mit dem Siedlungstyp „Große Siedlung“ zusammengefasst und als solche erhoben, weil die Hauptorte und oft auch die Nebenzentren mit diesem zusammenfallen.

Das Erhebungsprojekt wurde von der Firma REVITAL Integrative Naturraumplanung GmbH, 9990 Nußdorf-Debant, Mag. Mario Lumasegger, und deren Subauftragnehmer GEORAU. Ingenieurbüro für Geographie und Landschaftsanalyse, Mag. Hannes Hoffert im Zeitraum 01.07.2017 bis 30.09.2018 durchgeführt. Der Datenbestand wird neben seiner Dokumentationsfunktion auch für Analysen verwendet werden. So wird beispielsweise derzeit dessen Eignung für eine Zerschneidungsanalyse von Lebensräumen im Rahmen einer Masterarbeit an der Universität Salzburg getestet und das Referat Raumplanung des Amtes der Landesregierung wird den Datenbestand im Rahmen der Ausarbeitung von Räumlichen Entwicklungskonzepten den Gemeinden zur Verfügung stellen.

LITERATUR

- Conrad, Kurt (1994): Führer durch das Salzburger Freilichtmuseum. 4., erw. Auflage. Salzburg: Eigenverlag des Salzburger Freilichtmuseums, 179 S.
- Klar, Adalbert (1939): Die Siedlungsformen von Salzburg. Leipzig: Hirzel, 72 S.
- Lumasegger, Mario und Hannes Hoffert (2018): Erhebung und Kategorisierung aller Siedlungen im Land Salzburg. Unveröffentlichter Bericht vom September 2018. Nußdorf-Debant, 68 S.
- Seefeldner, Erich (1961): Salzburg und seine Landschaften. Eine geographische Landeskunde. Salzburg und Stuttgart: Verlag Das Bergland Buch (= Zweiter Ergänzungsband zu den Mitteilungen der Gesellschaft für Salzburger Landeskunde), 574 S.
- Wawrik, Gunther (1977): Die Siedlungsstrukturen des Landes Salzburg. Ein Versuch zur Herstellung historischer Beziehungen. In: Friedrich Achleitner (Hrsg.): Die WARE Landschaft. Eine kritische Analyse des Landschaftsbegriffs. Salzburg: Residenz-Verlag, S. 89–98

Intermodale Erreichbarkeitsmodellierung

Master Thesis



Anna Butzhammer, MSc
Research Studios Austria FG mbH
Research Studio iSPACE
Schillerstrasse 25
A-5020 Salzburg
anna.butzhammer@researchstudio.at

Zusammenfassung

Der Zugang zu Mobilität und die Erreichbarkeit wichtiger Versorgungseinrichtungen, Ausbildungs- und Arbeitsstätten tragen zur sozialen und wirtschaftlichen Teilhabe bei. Die Erreichbarkeit regionaler Zentren spiegelt somit die Versorgungsqualität der Bevölkerung wider und gibt zudem Aufschluss über die Qualität der örtlichen Verkehrsinfrastruktur. Aufgrund der Zunahme inter- und multimodaler Mobilitätsformen beeinflusst die Durchgängigkeit von Wegekettens zunehmend die individuelle Erreichbarkeit, insbesondere auch im ländlichen Raum. Die intermodale Erreichbarkeit regionaler Zentren beschreibt die Erreichbarkeit unter Verwendung mehrerer Verkehrsmittel auf einem Weg zum regionalen Zentrum. Im Rahmen dieser Arbeit wird insbesondere die Erreichbarkeit von P&R und B&R in Kombination mit einer ÖV-Lösung untersucht. Weiters wird ein nachvollziehbares, prototypisches GIS-Tool entwickelt, mit welchem die intermodale Erreichbarkeit der Bevölkerung zu regionalen Zentren im Land Salzburg flächendeckend analysiert werden kann. Räumliche Indikatoren, welche einen wesentlichen Einfluss auf die intermodale Erreichbarkeit haben, werden unter Einbeziehung einer theoretischen Diskussion ermittelt und entsprechend ihres Einflusses gewichtet. Insbesondere werden auch qualitative Aspekte des öffentlichen und privaten Verkehrs sowie vergleichende Faktoren operationalisiert. Die Verwendung einheitlicher Daten und Schnittstellen unterstützt die Übertragbarkeit des Tools. In dieser Arbeit werden inhaltliche, methodische und technologische Bausteine entwickelt, exemplarisch angewandt und diskutiert, die in der integrativen Raum- und Verkehrsplanung als Grundlage zu einer Verbesserung der intermodalen Erreichbarkeit beitragen.

Abstract

Mobility and the accessibility to basic supply, education and working facilities contribute substantially to social and economic participation. As new mobility solutions consolidate an increase in inter- and multimodal mobility, the continuity of trip chains has an influence on the individual accessibility, especially in rural regions. Thus, the intermodal accessibility to regional centres reflects the quality of supply for the population and the quality of the local transport infrastructure. Intermodal accessibility to regional centres describes the accessibility by using more than one means of transport within one trip. Within this

thesis a comprehensible GIS-based tool, that facilitates an area-wide analysis of the populations' intermodal accessibility to regional centres, is developed. A special focus is on intermodal trips using PT in combination with P&R or B&R. Spatial indicators, which have a major influence on the intermodal accessibility, are identified in consideration of a theoretical debate and weighted according to their impact. The set comprises factors reflecting the quality of the public transport service and station, determinants of the motorized individual transport and comparative factors. Standardized data and interfaces support the transferability of the tool. Based on the assessment of the intermodal accessibility to regional centres, regional disparities and areas with a poor transportation infrastructure can be detected. As within this thesis components regarding the contents, methods and technologies are developed, implemented in a GIS-tool and discussed, its findings contribute to an integrative transport and settlement planning as well as to location planning.

1. Einleitung

Der Zugang zu Mobilität und die Erreichbarkeit wichtiger Versorgungseinrichtungen, Ausbildungs- und Arbeitsstätten tragen zur sozialen, wirtschaftlichen und kulturellen Teilhabe bei (Páez *et al.* 2012). In regionalen Zentren sind entsprechende Einrichtungen wie Arzt, Schule, Apotheke, Kindergarten, Freizeit- und Kultur- sowie Versorgungseinrichtungen angesiedelt. Die Erreichbarkeit regionaler Zentren spiegelt somit die Versorgungsqualität der Bevölkerung wider und gibt zudem Aufschluss über die Qualität der örtlichen Verkehrsinfrastruktur.

Die Flexibilisierung und Individualisierung der Lebensstile und der Arbeitswelt, neue Angebotsformen und alternative Mobilitätslösungen führen zu einer zunehmenden Bedeutung inter- und multimodaler Mobilitätsformen. Die Nutzung unterschiedlicher Verkehrsmittel für unterschied-

liche Wege oder in Kombination auf einem Weg (vgl. Abb. 1), trägt bei Gewährleistung der Durchgängigkeit der Wegeketten zur individuellen und flexiblen Mobilität bei, insbesondere auch in Kombination mit dem öffentlichen Verkehr (VCÖ 2015).

In zentralen und peripheren Bezirken werden rund ein Viertel aller werktäglichen ÖV-Wege intermodal zurückgelegt und rund ein Fünftel aller ÖV-Wege in Kombination mit dem MIV (Tomschy *et al.* 2016). Insbesondere im suburbanen und ländlichen Raum können intermodale Mobilitätslösungen wie B&R und P&R in Kombination mit dem ÖV eine attraktive Alternative zum Auto sein und so beitragen das tägliche Straßenverkehrsaufkommen zu reduzieren.

In regionalen, überregionalen und nationalen Planungsgrundlagen sind Planungsstandards und -ziele klar definiert. Grundlegende Planungsziele sind die Grundversorgung der Bevölkerung,



Abb. 1: Unterschiedliche Wege: Monomodale Wege (zu Fuß, Rad, Auto) oder intermodale Wege (z. B. ÖV in Kombination mit zu Fuß, Rad [B&R] oder dem Auto [P&R] auf der ersten und/oder letzten Meile)

gleichberechtigte Mobilität und die Unabhängigkeit vom Privat-PKW sowie die Attraktivierung inter- und multimodaler Mobilitätsangebote (ÖROK 2011; Land Salzburg 2016). Darüber hinaus wurden standardisierte Instrumente entwickelt, um die integrative Verkehrs- und Siedlungsplanung zu unterstützen, beispielsweise die ÖV-Güteklassen (Hiess 2017).

In der Raumplanung können von Erreichbarkeitsanalysen räumliche Disparitäten, Handlungspotenziale und -notwendigkeiten in der Siedlungsentwicklung und Verkehrsplanung sowie Standortpotenziale abgeleitet werden. Die ÖROK veröffentlicht regelmäßig aktuelle Erreichbarkeitsanalysen regionaler und überregionaler Zentren in Österreich. Die Betrachtung der Erreichbarkeit ist dabei monomodal, d.h. die Erreichbarkeit der Zentren wird nach einem bestimmten Verkehrsmittel bewertet (beispielsweise mit dem MIV oder ÖPNV inkl. fußläufigem Einzugsgebiet der jeweiligen Haltestelle). Die Erreichbarkeit wird in diesen Analysen durch die Reisezeit zum nächsten Zentrum bestimmt (Platzer 2000; Beier et al. 2007).

Aufgrund der zunehmenden Bedeutung inter- und multimodaler Mobilitätsformen und deren Potenzial aktive und nachhaltige Mobilität zu stärken, wird eine Methode und ein prototypisches GIS-Tool im Rahmen dieser Masterarbeit entwickelt, welches die intermodale Erreichbarkeit zu regionalen Zentren unter Berücksichtigung der Durchgängigkeit der Wegeketten bewertet (insbesondere für ÖV-Wege mit B&R und P&R).

2. Prototypisches GIS-Tool zur Bewertung der intermodalen Erreichbarkeit im Land Salzburg

Vor dem Hintergrund der zunehmenden Bedeutung inter- und multimodaler Mobilität sowie der Verfügbarkeit räumlich und inhaltlich differenzierter Daten im Bereich der Raum- und Verkehrsplanung wird ein Konzept eines GIS-Werkzeugs entwickelt, welches die intermodale Erreichbarkeit regionaler Zentren flächendeckend bewertet. Das Konzept wird für das Land Salzburg prototypisch implementiert und getestet. Mittels einer multikriteriellen Analyse wird die intermodale Erreichbarkeit im Bezug zum Landesdurchschnitt, basierend auf räumlichen Indikatoren und unter Berücksichtigung bestehender Instrumente der Raumplanung, bewertet.

2.1 Daten

Aufgrund der technologischen Entwicklungen in der Datenerhebung und -bereitstellung im Kontext von Raumplanung und Verkehr sowie auch standardisierter Formate und Schnittstellen sind detaillierte, hochaufgelöste räumliche Daten im Kontext inter- und multimodaler Mobilität verfügbar. Die Graphenintegrationsplattform (GIP) als open government data ist das intermodale, amtliche Verkehrsreferenzsystem Österreichs, welches u.a. einen routingfähigen Straßengraphen inklusive sämtlichen routingrelevanten Attributen wie Höchst- und Durchschnittsgeschwindigkeiten, funktionale Klassifizierung (FRC), Abbiegerelationen, Restriktionen, verkehrsmittelspezifische Befahrbarkeit, etc. bereitstellt.

Floating car data (FCD) (Salzburg Research), welche mit der GIP harmonisiert sind, liefern Informationen zu durchschnittlichen Durchflussgeschwindigkeiten für das Verkehrsmittel Auto über den tageszeitlichen Verlauf, welche in die netzwerkbasierte Analyse der Reisezeiten integriert werden. So kann die Reisezeit mit dem Auto realistischer abgeschätzt werden, da beispielsweise signifikante Stauzeiten, zählfließender Verkehr etc. damit in der Modellierung der Reisezeit berücksichtigt werden. In der vorliegenden Arbeit werden für hochrangige Straßen FCD Daten verwendet, gemittelt über die Morgenspitze von 6:00 bis 9:00 Uhr an einem Werktag.

Die Verkehrsauskunft Österreich (VAO) stellt umfangreiche Informationen zum ÖV-Fahrplan bereit. Über die standardisierte Schnittstelle kann die ÖV-Verbindung von jeder ÖV-Haltestelle ins nächstgelegene regionale Zentrum abgefragt werden inklusive der Reisezeit mit dem ÖV, der Anzahl der Umstiege, der Warte- und Umsteigezeiten, der Anzahl der Abfahrten an der Haltestelle an einem Tag, der Bedienzeitraum und der Takt je ÖV-Verbindung.

Die intermodale Erreichbarkeit regionaler Zentren wird, basierend auf dem regionalstatistischen Raster von 250 m und der Definition regionaler Zentren laut LEP 2003, bewertet (Land Salzburg 2003). Ausgangspunkt der Modellierung der Erreichbarkeit sind die bewohnten Rasterzellen des regionalstatistischen Rasters. Basierend auf der Klassifikation von Zentren gemäß LEP (2003) identifizierte eine Expertenrunde regionale Zentren, in denen Einrichtungen des täglichen Lebens (Arzt, Apotheke, Schule, Nahversorger, etc.) angesiedelt und für die Erreichbarkeitsmodellierung

relevant sind. Im Land Salzburg erfüllen 20 regionale und überregionale Zentren diese Kriterien (siehe Abb. 3). Weitere relevante Geodaten mit Informationen zu den ÖV-Haltestellen im Land Salzburg, P&R- und B&R-Anlagen stehen zur Verfügung. Darüber hinaus liefern statistische Daten der Mobilitätsenerhebung Salzburg (2012) sowie aus der Reihe „Verkehr in Zahlen“ (2007) relevante Informationen zur Verkehrsmittelwahl. Bestehende Planungsinstrumente wie die ÖV-Güteklassen (Hiess 2017) liefern Informationen zur Bewertung im Planungskontext.

2.2 Methode

Um die intermodale Erreichbarkeit zu regionalen Zentren – insbesondere im Kontext von ÖV-Nutzung – unter Integration des Potenzials hinsichtlich der Akzeptanz adäquat abzubilden, sind neben der Reisezeit weitere entscheidungsrelevante Kriterien hinsichtlich der ÖV-Qualität und der Durchgängigkeit der Wegekette nach *Salonen & Toivonen* (2013), *Handy & Clifton* (2001), *Walther* (1991), *Schwarze* (2005), *Litman* (2015) and *deStasio et al.* (2011) zu berücksichtigen. Ziel des Werkzeugs ist es, entscheidungsunterstützende Informationen mit einem Mehrwert im Planungskontext zu liefern. Deshalb ist eine transparente Herleitung, eine verständliche Aufbereitung und Interpretation der Ergebnisse entscheidend.

Während eine Reihe wissenschaftlicher Ansätze zur Modellierung von unimodaler Erreichbarkeit existieren, bestehen derzeit kaum Ansätze zur Modellierung intermodaler Erreichbarkeit in der Personenmobilität. Aufgrund der Komplexität intermodaler Wege gilt es, insbesondere die praxisrelevanten Anforderungen wie Nachvollziehbarkeit der Modellierung sowie eine verständliche Kommunikation und Interpretation der Ergebnisse zu berücksichtigen.

Räumliche Indikatoren unterstützen räumliche Beziehungen und Muster zu identifizieren und Planungsziele zu kommunizieren. Darüber hinaus tragen sie zur Bewertung von Planungsvorhaben und -prozessen, zur Nachvollziehbarkeit von Konzepten und Bewertungsgrundlagen und folglich auch zu einer leicht verständlichen Interpretation von Analyseergebnissen bei (*Prinz* 2007).

In Abbildung 2 ist die Konzeptidee und der Workflow des GIS-Tool zur Bewertung der Erreichbarkeit veranschaulicht. Eine theoretische Diskussion von Erreichbarkeitskonzepten und intermodalen Modellierungsansätzen bildet die wissenschaftliche Basis für die Konzeption. Die Verwendung einheitlicher Daten und Schnittstellen wie GIP und VAO tragen zur Übertragbarkeit des Tools bei und liefern räumliche Informationen zur multimodalen Verkehrsinfrastruktur. Räumliche Indikatoren, welche die intermodale Erreichbarkeit wesentlich beeinflussen, werden unter Einbeziehung der theoretischen Diskussion ermittelt und entsprechend ihres Einflusses gewichtet. Dabei werden die Anforderungen der Nachvollziehbarkeit, der Einbeziehung von Qualitätsmerkmalen des öffentlichen und privaten Verkehrs als auch von Planungsstandards in der Konzeptualisierung berücksichtigt. Darüber hinaus werden vergleichende Faktoren, beispielsweise das Reisezeitverhältnis zwischen MIV und ÖV, operationalisiert. Neben den öffentlichen Verkehrsmitteln Bus und Bahn werden das Auto, das Fahrrad und das Gehen als Verkehrsmittel im Modell berücksichtigt. Intermodale Reisezeiten als wesentlicher Einflussfaktor werden unter Berücksichtigung eines multimodalen Zugangs zur nächsten Haltestelle implementiert. Die gewichteten Indikatoren definieren das intermodale Erreichbarkeitsmaß. Durch Standardisierung, Gewichtung der Indikatoren und Aggregation kann die intermodale Erreichbarkeit multikriteriell bewertet werden. Die Gewichtungsfaktoren können dabei der Literatur entnommen oder vom Nutzer

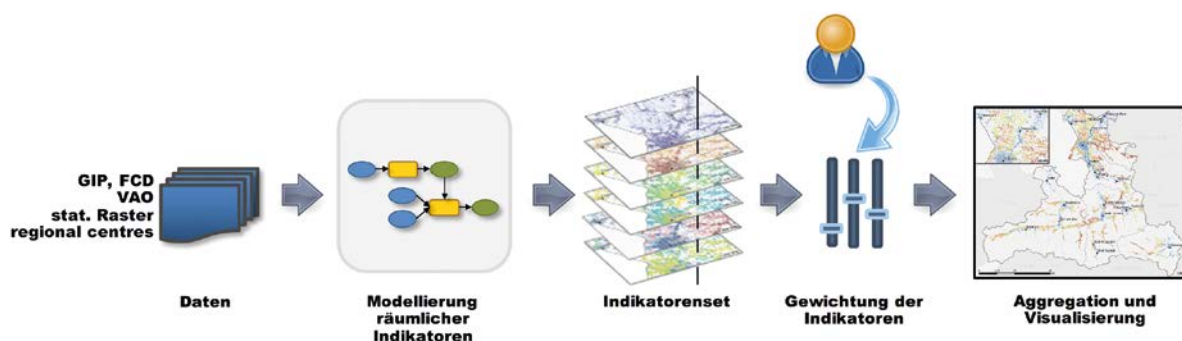


Abb. 2: Workflow, welcher die Modellierungsschritte des prototypischen GIS-Tools beschreibt.

angepasst werden. Das Tool liefert als Ergebnis die Bewertung der intermodalen Erreichbarkeit flächendeckend. Entsprechend der Auflösung des regionalstatistischen Rasters von 250 x 250 m wird die intermodale Erreichbarkeit der regionalen Zentren relativ zum Landesdurchschnitt flächendeckend visualisiert.

Räumliche Indikatoren

Basierend auf der theoretischen Diskussion von Faktoren, welche die intermodale Erreichbarkeit beeinflussen, wird ein Indikatorenset entwickelt, anhand dessen die intermodale Erreichbarkeit regionaler Zentren im Land Salzburg bewertet werden kann.

Entsprechend *Salonen & Toivonen (2013)*, *Handy & Clifton (2001)*, *Walther (1991)*, *Schwarze (2005)*, *Litman (2015)* und *deStasio et al. (2011)* sind in Tabelle 1 die Indikatoren aufgelistet, welche einen signifikanten Einfluss auf die intermodale Erreichbarkeit haben. Neben der intermodalen Gesamtreisezeit als wesentlicher Faktor sind weitere quantitative und qualitative Faktoren bzgl. Attraktivität der ÖV-Route, ÖV-Qualität an der Haltestelle und der Konkurrenzfähigkeit zum MIV ausschlaggebend. Neben der intermodalen Reisezeit sind die Anzahl der Umstiege, Umsteige- und Wartezeit sowie der Takt entscheidungsrelevante Faktoren zur Wahl der ÖV-Route. In Anlehnung an das planerische Instrument der ÖV-Güteklassen (Hiess 2017) beschreibt die Distanz zur Haltestelle, die Verkehrsmittelart (Bus, Bahn, etc.) sowie die Anzahl der täglichen Abfahrten die ÖV- Qualität in Bezug zur gewählten Haltestelle. Im Kontext intermodaler Erreichbarkeit ist das Vorhandensein eines P&R bzw. B&R bei Zugänglichkeit zur Haltestelle mit Auto bzw. Rad relevant. Vergleichende Indikatoren beschreiben die Konkurrenzfähigkeit der intermodalen Route im Vergleich zur MIV-Route – ausgedrückt durch das relative und absolute Verhältnis der Reisezeiten zwischen ÖV- und MIV-Route.

Intermodales Routing

Die Gesamtreisezeit ist die bedeutsamste Komponente in Erreichbarkeitsstudien (*Salonen & Toivonen 2013*). Intermodale Erreichbarkeit beschreibt die Verwendung mehrerer Verkehrsmittel auf einem Weg, weshalb sich die Gesamtreisezeit einer intermodalen Route aus verschiedenen Wegsegmenten zusammensetzt. Eine Betrachtung sämtlicher Wege von Tür zu Tür ermöglicht es, intermodale Reisezeiten sowie Reisezeiten unterschiedlicher Verkehrsmittel miteinander zu vergleichen. Weiters werden insbesondere intermodale Wege mit einer Nutzung des öffentlichen Verkehrs betrachtet. Die intermodale Wegeketten einer solchen Route setzt sich meist aus erster Meile (Zugang zur ÖV-Haltestelle), ÖV-Reisezeit mit potenziellem Umstieg im ÖV-Verkehr und letzter Meile (Weg von der Ausstiegshaltestelle zum Ziel, vgl. Abb. 1) zusammen. Die Gesamtreisezeit ergibt sich aus sämtlichen Zeitkomponenten der intermodalen Route (Zugangszeiten zu den Verkehrsmitteln, Warte- und Umsteigezeiten sowie Reisezeiten der unterschiedlichen Verkehrsmittel) als auch die Parkplatzsuchzeit an der ÖV-Haltestelle und am Zielort.

Räumliche Indikatoren intermodaler Erreichbarkeit		
Intermodale ÖV-Angebotsqualität	ÖV-Qualität an den Haltestellen	Vergleichende Indikatoren
<ul style="list-style-type: none"> ▶ intermodale Reisezeit* ▶ Anzahl der Umstiege ▶ Umsteige- und Wartezeit ▶ Takt <p>* multimodaler Zugang zur ÖV-Haltestelle (zu Fuß, Rad, MIV)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Anzahl der täglichen Abfahrten** ▶ Verkehrsmittelart** ▶ Distanz zur Haltestelle** ▶ P&R, B&R <p>** in Anlehnung an die ÖV-Güteklassen (<i>Hiess et al. 2017</i>)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ relatives Reisezeitverhältnis zwischen ÖV und MIV ▶ absolute Reisezeitdifferenz zwischen ÖV und MIV ▶ relatives Reisezeitverhältnis zwischen Reisezeit der ersten Meile und Gesamtreisezeit

Tab. 1: Indikatorenset zur Bewertung der intermodalen Erreichbarkeit

Ein Routing-Algorithmus zur Identifizierung der schnellsten intermodalen Route, ausgehend von jeder bewohnten Rasterzelle in das nächste regionale Zentrum, wurde entwickelt und prototypisch implementiert. Die erste Meile wird dabei multimodal betrachtet. Gehen, Radfahren oder das Auto werden als potenzielle Verkehrsmittel der ersten Meile zur ÖV-Haltestelle in der Modellierung berücksichtigt. Die Wahl des Verkehrsmittels auf dem Weg zur Haltestelle hängt maßgeblich von der Distanz zur Haltestelle ab. Da bisher nur akzeptierte Distanzen eines fußläufigen Weges zur

Haltestelle erforscht sind, wurde auf Basis statistischer Daten der Mobilitätsenerhebung im Land Salzburg und „Verkehr in Zahlen“ ein Ansatz entwickelt, welcher mittels Optimierung die Wahrscheinlichkeit der Verkehrsmittelwahl zur Haltestelle (Gehen, Rad, Auto) in Abhängigkeit von der Distanz schätzt.

Ausgehend von jeder bewohnten Rasterzelle wird die Reisezeit in das nächste Zentrum basierend auf dem Netzwerk des Straßengraphen der GIP mittels Routing zu Fuß, mit dem Rad, mit dem Auto und intermodal unter Nutzung des ÖVs und Einbeziehung aller Wegesegmente ermittelt. Die kürzesten Wege für die Verkehrsmittel Gehen, Rad und Auto werden mittels Dijkstra-Algorithmus auf den entsprechenden Wegenetzen der GIP modelliert. Um die schnellste intermodale Route zum nächsten Zentrum mit dem ÖV zu identifizieren, wurde eine Routing-Strategie entwickelt, welche verschiedene intermodale ÖV-Routenoptionen für einen Standort zum nächsten Zentrum miteinander vergleicht und die schnellste Route, basierend auf der kürzesten Gesamtreisezeit, ausgibt.

Multikriterielle Analyse zur Bewertung der intermodalen Erreichbarkeit

Zur Bewertung der intermodalen Erreichbarkeit werden die in Tabelle 1 gelisteten räumlichen und qualitativen Indikatoren modelliert, standardisiert und entsprechend ihrer Auswirkung auf die intermodale Erreichbarkeit gewichtet, wobei die Reisezeit der wichtigste Faktor ist. Die Gewichtung der Indikatoren basiert auf der wissenschaftlichen Diskussion, wobei jedoch der Nutzer die Gewichtung an den Planungskontext anpassen kann bzw. auch Indikatoren mittels Null-Gewichtung von der Bewertung ausschließen kann. Alle Indikatoren und Zwischenergebnisse können einzeln ausgegeben und visualisiert werden. So kann die Auswertung nachvollziehbar und stufenweise erfolgen.

Wie in Tabelle 1 abgebildet, bilden die intermodale ÖV-Angebotsqualität, die ÖV-Qualität an den Haltestellen und vergleichende Faktoren die Hauptkomponenten der intermodalen Erreichbarkeitsmodellierung, welche durch räumliche Indikatoren abgebildet werden. Die Bewertung erfolgt über die Summierung und Aggregation der standardi-

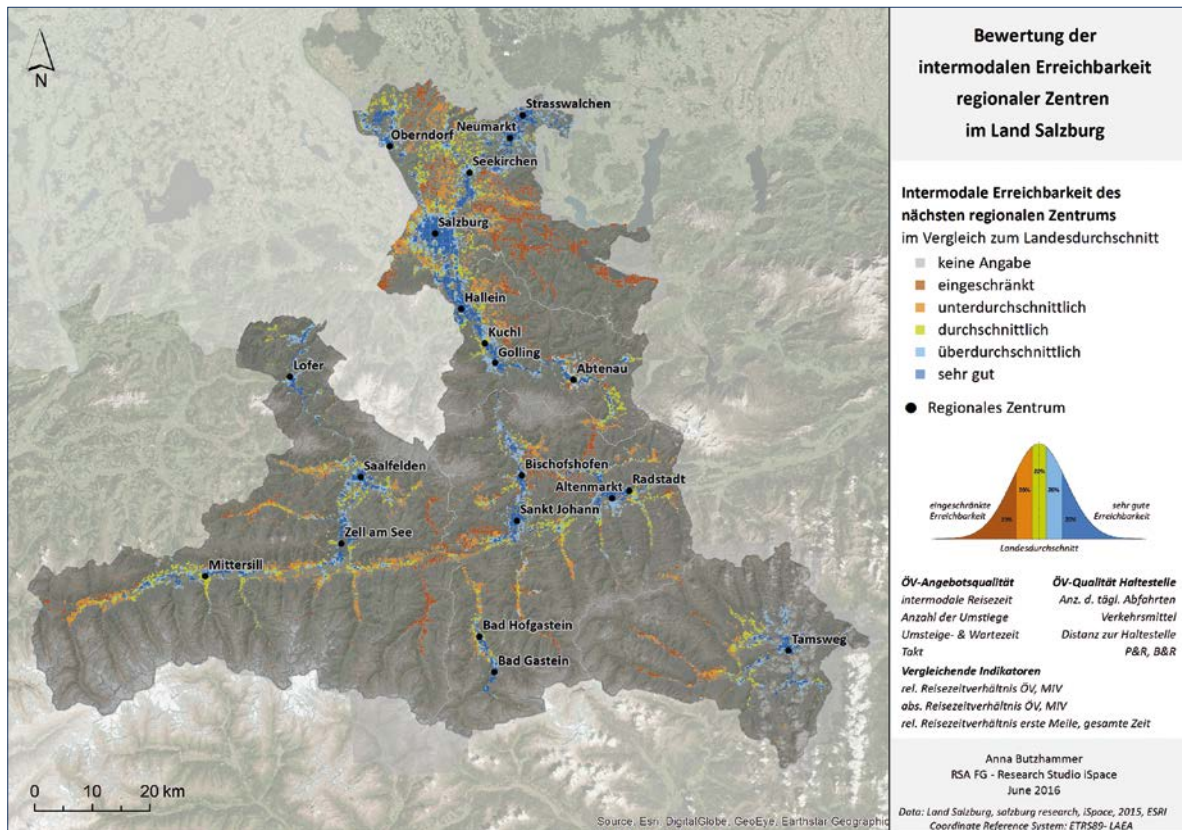


Abb. 3: Bewertung der intermodalen Erreichbarkeit zu regionalen Zentren im Land Salzburg

sierten Indikatoren gemäß ihrer Gewichtung. Das Ergebnis des GIS-Werkzeugs ist in Abbildung 3 visualisiert. Die intermodale Erreichbarkeit ist im Vergleich zum Landesdurchschnitt unter Verwendung einer Klassifikation nach Quantilen in den Kategorien eingeschränkte Erreichbarkeit, unterdurchschnittliche Erreichbarkeit, durchschnittliche Erreichbarkeit, überdurchschnittliche und sehr gute Erreichbarkeit dargestellt. In Abbildung 3 sind die Bereiche entlang der ÖV-Achsen mit einer sehr guten Erreichbarkeit deutlich erkennbar, aber auch Flächen entlang von Expressbuslinien wie beispielsweise von Obertrum nach Seekirchen. An der Landesgrenze sind Randeffekte zu beobachten, da ausschließlich regionale Zentren im Land Salzburg in der Bewertung betrachtet wurden. Diese Randeffekte sind insbesondere im Bereich von Bad Ischl und an der Grenze zum Land Oberösterreich stark ausgeprägt.

3. Diskussion und Ausblick

Das GIS-Werkzeug, welches prototypisch entwickelt wurde, bewertet die intermodale Erreichbarkeit zum nächsten regionalen Zentrum flächendeckend für das Land Salzburg. Dabei wurden neben der Reisezeit weitere relevanten Einflussfaktoren zur Akzeptanz intermodaler Mobilität wie ÖV-Qualitäten, die Attraktivität der intermodalen Route oder die Wettbewerbsfähigkeit zum MIV berücksichtigt. Aufgrund der Konzeption des Tools mittels räumlichen Indikatoren und einer multi-kriteriellen Bewertung ist die Modellierung nachvollziehbar, insbesondere auch aufgrund der Darstellung sämtlicher Zwischenergebnisse. Durch die manuelle Gewichtung der Indikatoren kann das Tool entsprechend des Planungsvorhabens angepasst werden und ermöglicht vergleichende Analysen.

Die Verwendung standardisierter Daten und Schnittstellen ermöglichen eine österreichweite Übertragbarkeit des Tools. So könnten auch Randeffekte in der Auswertung minimiert werden. Die Verwendung der floating car data ermöglicht es die Reisezeit mit dem Auto realitätsnäher abzuschätzen, da Routen mit hoher täglicher Belastung während der Morgenspitze mit entsprechender Durchflussgeschwindigkeit modelliert werden. So kann auch die Wettbewerbsfähigkeit zwischen der intermodalen Route mit ÖV und der MIV-Alternative im Reisezeitvergleich bewertet werden.

Anhand der Ergebniskarte können regionale Disparitäten und Gebiete mit unterdurchschnittlicher Verkehrsanbindung an das nächste regionale Zentrum ermittelt werden. Durch die modifizierbare Gewichtung der Indikatoren, deren separater Betrachtungsmöglichkeit und der Übertragbarkeit aufgrund der Verwendung einheitlicher Daten, leistet das Tool einen Beitrag zur integrativen Verkehrs- und Siedlungsplanung als auch zur Standortplanung.

Danksagung

Die Masterarbeit wurde am Research Studio iSPACE der RSA FG unter Betreuung von *Dr. Thomas Prinz* erarbeitet. Die Bereitstellung von Daten seitens Land Salzburg (SAGIS) und Salzburg Research ermöglichten diese Arbeit.

LITERATUR

- Beier, R.; Friedwanger, A.; Fürst, B.; Gmeinhardt, G.; Kurat, K.; Niko, W.* (2007). Erreichbarkeitsverhältnisse in Österreich 2005. Modellrechnungen für den ÖPNV und den MIV. ÖROK-Schriftenreihe, 174. Vienna: ÖROK
- de Stasio, C.; Fiorello, D.; Maffi, S.* (2011). Public transport accessibility through co-modality: Are interconnectivity indicators good enough? *Research in Transportation Business & Management*, 2, S. 48–56
- Handy, S. L.; Clifton, K. J.* (2001). Evaluating neighbourhood accessibility: Possibilities and practicalities. *Journal of Transportation and Statistics*, 4(2/3), S. 67–78
- Hiess, H.* (2017). Entwicklung eines Umsetzungs-konzeptes für österreichweite ÖV-Güteklassen. Abschlussbericht in Zusammenarbeit mit der ÖREK-Partnerschaft „Plattform Raumordnung & Verkehr“, Vienna: ÖROK
- Land Salzburg* (2003). Salzburger Landesentwicklungsprogramm – Gesamtüberarbeitung 2003. Entwicklungsprogramme und Konzepte. Salzburg, Austria: Amt der Salzburger Landesregierung
- Land Salzburg* (2016). Salzburg.mobil 2025. Salzburger Landesmobilitätskonzept 2016–2025, Salzburg: Nagl, C.
- Litman, T. A.* (2015). Evaluating Accessibility for Transportation Planning – Measuring People’s Ability to Reach Desired Goods and Activities. Report, Victoria Transport Policy Institute. Available

from: <http://www.vtpi.org/access.pdf> [Accessed 02 February 2016]

ÖROK (2011). Österreichisches Raumentwicklungskonzept ÖREK 2011, Vienna: ÖROK

Páez, A.; Scott, D. M.; Morency, C. (2012). Measuring accessibility: positive and normative implementations of various accessibility indicators. *Journal of Transport Geography*, 25, S. 141–153

Platzer, G. (2000). Erreichbarkeitsverhältnisse im öffentlichen Verkehr und im Individualverkehr in Österreich 1997/98. ÖROK-Schriftenreihe, 155. Vienna: ÖROK

Prinz, T. (2007). Räumliche Nachhaltigkeitsindikatoren als Planungsgrundlage. Integrative Bewertung von Siedlungsflächen in der Stadt Salzburg. PhD thesis, Department of Geography, University of Salzburg

Salonen, M.; Toivonen, T. (2013). Modelling travel time in urban networks: comparable measures for private car and public transport. *Journal of Transport Geography*, 31, S. 143–153

Schwarze, B. (2005). Erreichbarkeitsindikatoren in der Nahverkehrsplanung. Working Paper 184, University of Dortmund – Institut für Raumplanung

Tomschy, R.; Herry, M.; Sammer, G.; Klementsitz, R.; Riegler, S.; Follmer, R. et al. (2016). Österreich unterwegs 2013/2014. Ergebnisbericht zur österreichweiten Mobilitätserhebung „Österreich unterwegs 2013/2014“, Vienna: Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie

VCÖ (2015). Multimodale Mobilität erfolgreich umsetzen. Mobilität mit Zukunft, VCÖ-Schriftenreihe 1/2015, S. 10–40, 50 S.

Walther, K. (1991). Maßnahmenreagibler Modal-Split für den städtischen Personenverkehr. Veröffentlichungen des Verkehrswissenschaftlichen Institutes der Rheinisch – Westfälischen Technischen Hochschule Aachen, 45. Aachen: VIA

SIR-Mitteilungen und Berichte

Band 37/2019

IMPRESSUM

© Eigentümer u. Verleger: Salzburger Institut für Raumordnung & Wohnen (SIR)

Herausgeber: Bgm.ⁱⁿ Andrea Pabinger

Schriftleitung: Mag.^a Ursula Empl

Layout: Gabriele Kriks

Englische Übersetzungen: Paul Hofstätter BSc (Seite 69) und Nina Mostegl, MRM (Seite 73)

Adresse: SIR – Salzburger Institut für Raumordnung und Wohnen, Schillerstr. 25, Stiege Nord, 5020 Salzburg

Telefon: +43-(0)662-62 34 55, Telefax +43-(0)662-62 99 15

E-Mail: sir@salzburg.gv.at

Internet: <http://www.sir.at>

Einzelheft: € 25,- zuzügl. 10 % USt.

Druckerei: Colordruck La Linea GmbH, Hallein



Gedruckt nach der Richtlinie „Druckerzeugnisse“
des Österreichischen Umweltzeichens,
Colordruck La Linea GmbH, UW-Nr. 1147

Publikationsreihe (Auszug) des Salzburger Institutes für Raumordnung & Wohnen

SIR-Mitteilungen und Berichte

- 36/2016** Baulandmobilisierung und Flächenmanagement
- 35/2014** Anderer Umgang mit Mobilität und Wohnen
- 34/2009 – 2010**
Klimawandel und Raumentwicklung
- 33/2007** Leader – Stärkung des ländlichen Raumes
- 32/2006** Interkommunale Zusammenarbeit
- 31/2004 – 2005**
Die Europäische Union und die (zukünftige) Raumentwicklung
Wohnen und Energie
- 30/2002** Gender Mainstreaming & Gender Planning: Gleichstellung von Frauen und Männern in Planung und Umsetzung
- 29/2001** Entwicklung, Planung und Umsetzung von Projekten nach europäischen Maßstäben – Salzburgs Beteiligung am Wandel in Europa
- 28/2000** Regionale Dimensionen
- 27/1999** Kreative Netzwerke
- 26/1998** Energie und Raumordnung
Beteiligung von Planungsbetroffenen an Planungsprozessen
- 25/1997** Regionalplanung
Regionalentwicklung
Wohnforschung
- 24/1996** Raumplanung, Umweltschutz und Lebensraumsicherung
Raumplanung und Geographische Informationssysteme

Publikationsreihe seit 1973

Einzelheft € 10,- bis € 15,-

Doppelheft € 20,-

Preise zuzüglich 10% USt. und Versand



Salzburger Institut für Raumordnung & Wohnen
A-5020 Salzburg, Schillerstraße 25, Stiege Nord
Tel. +43-(0)662-62 34 55
sir@salzburg.gv.at
www.sir.at