

## Innenstadtverkehr und Einzelhandel – Eine Diskussionsveranstaltung am 15.05.98 in der Architektenkammer in Stuttgart

### Einführung

Innenstadt und Handel bilden ein kompliziertes Spannungsfeld. Gemeinsam, sich gegenseitig bedingend entstanden, sinkt die Bedeutung des Handels in den letzten Jahren. Der großflächige Einzelhandel zieht auf die „Grüne Wiese“ und macht dort, auf ehemaligen Konversions- und Bahnflächen mit weitgefächerter Produktpalette und hervorragender Verkehrsanbindung, Umsätze, die den Fachgeschäften der Innenstadt die Kaufkraft entziehen. Erklärtes und gemeinsames Ziel von Politik, Verwaltung und Innenstadt-Einzelhandel ist die Aufwertung der Innenstädte, um sie als wirtschaftliches und kulturelles Zentrum weiterzuentwickeln. Von beiden Seiten bereits geleistete Investitionen in die innerstädtische Stadterneuerung drohen entwertet zu werden, wenn nicht in naher Zukunft wirksam gegengesteuert wird.

Neben anderen Faktoren ist einer der meistgenannten und umstrittensten Ansatzpunkte für Veränderungen der Innenstadtverkehr: Lieferbedingungen, Fußgängerzonen, die angeblich fehlende Erreichbarkeit und vor allem das Parkplatzangebot. Was ist aber nun die richtige Strategie? Wie sieht das richtige Verhältnis zwischen Erreichbarkeit für PKW-Kunden und Aufenthaltsqualität aus? Welche Rolle spielt der öffentliche Nahverkehr für die Innenstädte? Und inwiefern unterscheiden sich Konzepte für Klein-, Mittel-, und Großstädte? Fragen, die eine Diskussionsveranstaltung von SRL und Architektenkammer Baden-Württemberg zu klären versucht hat. Konzept war die Versachlichung der Diskussion durch interdisziplinäre Auseinandersetzung zwischen Einzelhändlern, Planern und Politikern, die nach einleitenden Worten von Frau Gothe, Regionalgruppensprecherin der SRL, durch Kurzvorträge eröffnet wurde.

### Vorträge

Bereits in den drei Vorträgen wurde deutlich, daß trotz ähnlicher Zielvorgabe, der Sicherung der Innenstadt als Einzelhandelsstandort, die Lösungswege in einer beträchtlichen Spannweite gesucht werden und nicht immer zu übereinstimmenden Ergebnissen führen.

Als erstes referierte Herr Vogel, Vertreter des Einzelhandelsverbandes Baden-Württemberg, der die neuste BAG-Untersuchung (1996) vorstellte und erläuterte. Für den Einzelhandel steht das Auto, als Träger der zahlungskräftigsten Kunden in der Regel im Zentrum der Planung. Unterschieden wird zwischen Gemeinden mit mehr bzw.

weniger als 50.000 Einwohnern. Die kleineren – und das sind 98% der deutschen Gemeinden – haben hauptsächlich PKW-Kunden aus dem Umland. Fuß- und Fahrradkäufer sowie ÖPNV-Nutzer sind in der Minderheit und erst in größeren Städten zu berücksichtigen. Die sich ergebenden Forderungen an die Politik und deren Verwaltung sind Parkplätze, unentgeltlich und in ansprechender Form, sowie die Zweckgebundenheit zu leistender Stellplatzablösen. Herr Vogel stellte Experimente vor, z.B. in Winnenden oder Balingen, wo auf Parkgebühren ganz verzichtet oder zumindest die Höhe selbiger drastisch vermindert wurde. Positiv verwies er ebenfalls auf das Beispiel Ulm, wo die Ablösebeträge reduziert wurde, um die Investitionsbereitschaft des Einzelhandels in der Innenstadt zu erhöhen.

Dr. Baier, freier Verkehrsplaner aus Aachen, stellte die neuesten Ergebnisse eines seiner Forschungsprojekte zum Thema Innenstadt und Verkehr vor und zog Schlußfolgerungen für die Planungspraxis. Kernaussage seines Vortrages war, daß sowohl die äußere Erreichbarkeit durch Individualverkehr, wie die Parkplatzsituation innerhalb der Innenstädte auf einem hohen Niveau ist. Probleme mit der Akzeptanz entstünden eher durch schlechtes Marketing, verwirrende Öffentlichkeitsarbeit oder durch nicht adäquate Gestaltung der vorhandenen Parkplätze, als durch tatsächliche Mängel. Ein reeller Interessenkonflikt entsteht hingegen bei der inneren Erschließung der Städte, konkret der Zufahrtsmöglichkeit zu den einzelnen Geschäften. In vielen Fällen kollidiert dieser Wunsch mit der straßenräumlichen Attraktivität, der speziellen Atmosphäre der Innenstadt. Diese wird von potentiellen Käufern in Untersuchungen von Dr. Baier als der entscheidende Faktor für einen Kundenbesuch genannt. Unabhängig vom benutzten Verkehrsmittel auf dem Weg zur Innenstadt sind den Verbrauchern nach der Ankunft sichere Fortbewegungsmöglichkeiten zu Fuß, eine geringe Belästigung durch Autos und die Einkaufs-atmosphäre besonders wichtig. Er folgert aus seinen Untersuchungen Potentiale für die Umsatzsteigerung der Innenstädte vor allem im Ausbau des öffentlichen Nahverkehrs und des Radwegenetzes. Darüber hinaus sollen die Stadtkerne ihre speziellen Inszenierungsmöglichkeiten nutzen sowie die Erlebniswelt Innenstadt konsequenter und professioneller vermarkten.

Die Diskussionen um Verkehrskonzepte für die Innenstadt, so führte Herr Dr. Baier aus,

leiden meistens unter mangelnden Informationen über die objektiv vorhandene Qualität des Verkehrssystems, verfestigten Vorurteilen – z. B. über die Meinung der Kunden – und unzureichendem Marketing.

Für das CentrO in Oberhausen analysierte Dr. Baier Teile der Verkehrskonzeption, um deren Erfahrungen für Innenstädte nutzbar zu machen. Das CentrO habe z.B. einen hervorragenden überörtlichen Straßenanschluß und 10.000 kostenlose Parkplätze. Trotzdem kommen über 30% der Kunden mit dem öffentlichen Personennahverkehr, an den das CentrO ebenfalls angeschlossen ist. Des weiteren wies er auf einen interessanten Unterschied zwischen den Parkleitsystemen der Städte und dem CentrO hin; auch das CentrO verfüge über ca. zehn Stellplatzanlagen, diese hätten jedoch keine Eigennamen wie sonst in einer Stadt, sondern wären einfach durchnummeriert. Dagegen seien die Hinweise auf bestimmte Parkplätze im Rahmen des Parkleitsystems der Innenstädte immer individuell benannt, obwohl dies für Kunden von außerhalb kaum von Interesse sein dürfte, da sie mit dem Namen in der Regel keinen Ort verbinden. Er äußerte die Vermutung, daß die neutrale, gleichwertige Bezeichnung mit einer abstrakten Nummer eher zu einer Akzeptanz auch der entfernter liegenden Parkplätze führen dürfte, als eine individuelle Bezeichnung.

Als dritter Vortragender stellte Herr Bauder aus der Geschäftsleitung der Firma Breuninger, Erfahrungen seines Unternehmens vor, wobei die Breite der funktionierenden Lösungen überraschte. Für die von ihnen entwickelte Art Kaufhaus mit Service- und Erlebniselementen sei die Innenstadt der richtige Standort. „Um dem Kunden entgegenzugehen“, hat das Unternehmen aber seit 25 Jahren in der Region Stuttgart auch Filialen auf der Grünen Wiese. Er berichtete, daß das Breuninger Parkhaus eines der beliebtesten Parkhäuser in der Stuttgarter Innenstadt sei. Es liegt am City-Ring und ist mit einem Tunnel mit dem Kaufhaus selbst verbunden. Häufig bilden sich vor diesem Parkhaus Schlangen, während in benachbarten Parkhäusern noch Stellplätze frei sind. Anders in Erfurt: Hier hat Breuninger eine Niederlassung im Kern der mittelalterlichen Stadt errichtet. Die Auflage der Stadt war, keine eigenen Kundenparkplätze zu schaffen, aber hohe Stellplatzablösenbeträge zu zahlen, von denen der City-Ring und die Parkhäuser rund um die City finanziert würden. Die Firma Breuninger habe diese Auflage schließlich ak-

zeptiert und die Erfahrung gemacht, daß ein Weg von einigen 100 m für die Kunden offenbar akzeptabel sei. Gewehrt habe man sich, als die Stadt die Ablösemittel für die Erstellung von Radwegen im weiteren Stadtgebiet habe einsetzen wollen. Drittes Beispiel: Freiburg: Das Haus liegt am Münsterplatz. Es ist nicht direkt mit dem Auto zu erreichen. Hier ist das Fahrrad als Fortbewegungsmittel so verbreitet, daß 30% des Umsatzes von Fahrradfahrern getätigt würden. Fazit der Geschäftsleitung: Die Bequemlichkeit des Einkäufers und zu einem gewissen Teil die Sparsamkeit des Kunden haben oberste Priorität für den Umsatz. Nur daß sie in Stuttgart, Freiburg bzw. in Erfurt offensichtlich verschieden interpretiert wird.

#### Diskussion

Ein positives Ergebnis dieses Nachmittags war es, daß im Laufe der engagierten und lebhaften Diskussion weniger starre Positionen ausgetauscht wurden, als gemeinsam, von verschiedenen Warten aus, über das Thema „Entwicklung des Einzelhandels/Entwicklung der Innenstädte“ nachzudenken. Über die Diskussion des Zustellservices, den die Einzelhandelspezialisten offensichtlich ganz anders bewerten als die Planer, wandte sich die Diskussion in der letzten Stunde eher der Frage zu, welche Bedingungen geschaffen sein müssen, um Innovation im Einzelhandel zu ermöglichen. Die Planer, anwesend waren eine Reihe von Vertretern der Städte aus der Region Stuttgart, vom Institut für Straßen- und Verkehrswesen, vom Verband Region Stuttgart sowie einige freie Planer, versprechen sich von Zustellservice, daß der Transport schwerer Waren organisiert wird und damit ein Grund für den Kunden wegfällt, in die Innenstadt hinein zu fahren. Die Einzelhandelspezialisten berichteten, Zürich habe Erfahrungen mit einem Zustellservice gemacht, der Gebühren gekostet habe (je weiter die Entfernung des Wohnortes des Kunden und je teurer die Ware, je höhere Gebühren). Dieser sei eingeschlafen und nicht kostendeckend zu realisieren gewesen.

Fakt bleibt die Unterschiedlichkeit der innerstädtischen und der Projekte auf der Grünen Wiese. Lösung kann weder der Auszug der kleineren Geschäfte in die Vororte, noch die Kopie von Einkaufspalästen in den Innenstädten sein. Wichtig ist das Eigenprofil mit integrierter Nutzung aller Stärken der Innenstadt. Die Innenstadt als ein Organismus, mit einem Entwicklungskonzept, einem Parkierungssystem, einem Management und gegenseitiger Produktergänzung. Selbst wenn Individualisten wie die Einzelhändler nur schwer an einem Strang ziehen, wird es Serviceleistungen wie Kinderbetreuung, einen einheitlichen Laden-

schluß oder die Gepäckaufbewahrung nur im Zusammenschluß geben. Auftrag an die Planer wird die gestalterische Umsetzung der neuen Konzeption in Raum sein. Gefordert wurde Kreativität, -die ohne alte Qualitäten zu zerstören verschiedene Interessen miteinander zu verbinden vermag. Erste

Prototypen, wie Mischflächen und „Weiche Fußgängerzonen“ sind bereits realisiert.

HÖMBERG, Ulla, Referendarin, z. Z. Stadt Ludwigsburg

GOTHE, Kerstin, Sprecherin der Regionalgruppe Baden-Württemberg

## Regionalgruppe Nordrhein-Westfalen im Internet

Seit dem 01.05.1998 ist die Regionalgruppe Nordrhein-Westfalen auf dem Server der SRL mit einem eigenen Angebot vertreten. In Rücksprache mit der Regionalgruppe Bayern und den Betreuern des SRL-Servers wurde eine Struktur entwickelt, die es nun zu füllen gilt. Die Abbildung zeigt die Eröffnungsseite.

Unter dem ersten Gliederungspunkt findet sich immer das Jahresprogramm in seiner aktuellen Fassung und soweit Einladungen für Veranstaltungen vorliegen, können diese hier ebenfalls abgerufen werden. Unter dem Programmpunkt 'Stellungnahmen' sollen Statements, Positionspapiere usw. aus der Regionalgruppe Nordrhein-Westfalen präsentiert werden. Zu abgeschlossenen Veranstaltungen werden neben dem Tagungsprogramm auch Berichte oder Referate abrufbar sein, soweit solche vorliegen.

Der Punkt 'Mitglieder' bietet allen Mitgliedern der Regionalgruppe Nordrhein-Westfalen die Möglichkeit, sich eintragen zu lassen. Dieses Verzeichnis soll dem Mitgliederverzeichnis ähneln; allerdings ist es hier auch möglich, E-Mail-Adresse und Homepage anzugeben und so direkt über das Netz ansprechbar zu sein.

'Arbeitsgruppen' ermöglicht den Gesprächskreisen und Arbeitskreisen innerhalb der Regionalgruppe eine Präsentation. Unter 'Kontakt' finden sich Sprecherin und Sprecher der Regionalgruppe sowie der Betreuer der Seiten.

Wir freuen uns, wenn das Angebot genutzt wird und hoffen auf Anregungen und Kritik sowie viele Informationen um die Seiten lesenswert zu gestalten.

Daniel Zerweck  
(dz@srplus.raumplanung.uni-dortmund.de)

SRL - Vereinigung für Stadt-, Regional- und Landesplanung e.V. - Netzwerk  
File Edit View Go Communicate Help

**SRL** Regionalgruppe  
Vereinigung für Stadt-, Regional- und Landesplanung e.V.

**Jahresprogramm**  
Wir freuen uns über Ihren Besuch auf unseren Seiten und hoffen, Sie zu Ihrer Zufriedenheit über uns zu informieren. Sollten Sie neugierig geworden sein, würden wir uns freuen, Sie auf einer unserer Veranstaltungen persönlich zu treffen.

**Stellungnahmen**  
Selbstverständlich finden wir es toll, wenn Sie uns kontaktieren und uns Ihre Meinung zu unserer Darstellung im Internet mitteilen. Aus der Kritik können wir lernen und versuchen unsere Präsentation zu verbessern.

**Abgeschlossene Veranstaltungen**

**Mitglieder**

**Arbeitsgruppen**

**Kontakt**

- [Aktuelles Jahresprogramm](#)
- [Stellungnahmen](#)
- [Abgeschlossene Veranstaltungen](#)
- [Mitglieder](#)
- [Arbeitsgruppen](#)
- [Kontakt](#)

Aktuelles Fach Regional Diskussion Planerin Service Über uns  
gruppen Gruppen