

Die Entstehung von Einkaufszentren als Beginn einer neuen Epoche in der Restrukturierung des Einzelhandelssektors

Christopher Bahn

Im deutschen Einzelhandel lässt sich schon seit Mitte der 1960er Jahre eine Intensivierung des Strukturwandels beobachten (Bahn 2001, Potz 2004). So finden sich in allen Sortimentsbereichen steigende Konzentrationsgrade, die Verschiebungen der Marktanteile von inhabergeführten zu Filialunternehmen implizieren. Zugleich verbindet sich mit der Verdrängung kleiner und mittlerer Betriebe auch ein Vertriebstypenwandel zu großflächigen, personalarmen Formen, der ein starkes Flächenwachstum zur Folge hat (Weitz 1998; Wortmann 2004). So betrug zwischen 1993 und 1998 in Deutschland das durchschnittliche jährliche Verkaufsflächenwachstum 3,6 Millionen qm bzw. ca. 3 Prozent der Gesamtfläche. Dieser insgesamt hohe Wert wird jedoch durch die Entwicklung bei großflächigen Verbrauchermärkten und SB-Warenhäusern noch übertroffen, die im gleichen Zeitraum ein Flächenwachstum von annähernd 30 Prozent aufwiesen (Breithor et al. 2001; Wortmann 2003). Die großflächigen Einkaufszentren und Verbrauchermärkte sind der sichtbarste Ausdruck einer neuen Raumstruktur des Einzelhandelssektors, die als Resultat einer nachhaltigen Restrukturierung vormals bedeutende Standorte in der traditionellen Zentrenstruktur ins Hintertreffen geraten ließ. An Bedeutung gewonnen haben hingegen sowohl zentral gelegene innerstädtische als auch periphere Lagen. Für die Städte ergeben sich daraus mehrere Konsequenzen:

1. Die Polarisierung von Standorten hat erhebliche Rückwirkungen auf die städtische Infrastruktur im weitesten Sinne, da neben einer Unternutzung öffentlicher Einrichtungen auch die kommunalen Einnahmen und die Eigentümer von städtischen Wohn- und Handelsimmobilien betroffen sind.
2. Darüber hinausgehend ist in vielen Stadtregionen ein Flächenüberhang entstanden, der die Rentabilität der Einzelhandelsbetriebe gefährdet. Da dieser Flächenzuwachs hauptsächlich aus den Aktivitäten der großen Einzelhandelskonzerne und national agierenden Projektentwicklern (für Einkaufszentren) resultiert, stellt sich hier insbesondere die Frage nach der Rationalität der Ansiedlungsentscheidungen, da diese Unternehmen über professionelle Planungsstäbe verfügen und umfangreiche Marktanalysen durchführen.

Mit der Entstehung von dieser großflächigen Betriebstypen, insbesondere auch der Einkaufszentren, trat eine neue Phase in der räumlichen Restrukturierung des Einzelhandels ein: Während früher die Einzelhandelskonzerne ihre Geschäftslokale selbst errichteten und besaßen, übernehmen bei Einkaufszentren spezialisierte Immobilienunternehmen die Projektierung, die Errichtung und das Management, während als Eigentümer Immobilienfonds agieren. Die Zusammensetzung der Mieter und die innere Gestaltung von Einkaufszentren erfolgt dabei nach einem international erprobten, betriebswirtschaftlich optimierten Konzept, das sowohl den Handelsunternehmen als auch (scheinbar) den Konsumenten im Vergleich zu der früher bestehenden, „ungeplanten“ Struktur des traditionellen Einzelhandels in den unkontrollierten (Umweltbedingungen) und unkoordinierten Geschäftsstrassen Vorteile bietet. Als Ergebnis bildete sich eine neue räumliche Struktur von dominierenden, großflächigen Einzelhandelsobjekten. Die Folge ist ein zumindest billigend in Kauf genommener Verdrängungswettbewerb, der sich nicht nur auf die kleinen und mittleren Unternehmen des Einzelhandels, sondern auch auf die Hausbesitzer als Vermieter von Geschäftslokalen negativ auswirkt. Die neu entstehende Raumstruktur der Einkaufszentren ist zueinander optimiert, aber wegen der Entwertung bestehender Standorte und Infrastruktur nicht optimal im gesellschaftlichen Sinne.

Als Frage stellt sich hier die Voraussetzungen für die Entstehung und Konjunktur von Einkaufszentren, die erhebliche finanzielle Mittel auf sich binden. 1992 prophezeite Bernd Falk anhand des Verlaufs der Erstellung von Einkaufszentren, dass die Boomphase dieses Betriebstyps nach der stürmischen Wachstumsphase in den 80er Jahren vorbei sei. Inzwischen zeichnet sich zumindest für Deutschland ab, dass die Wachstumsschwäche Anfang der 90er Jahre eher einem konjunkturellen denn einem nachhaltigen Niedergang glich, da – nicht nur in Ostdeutschland – die Anzahl der neuerstellten und geplanten Einkaufszentren wieder anstieg. Die bisher bedeutsamen Forschungsansätze in der Erklärung des Strukturwandels im Einzelhandelssektor, in dem Einkaufszentren eine prominente Rolle einnehmen, thematisieren vor allen Dingen Konsummuster und Unternehmensstrategien als Treiber dieser Veränderungen. Diese Einflussfaktoren sind jedoch im Zeitablauf relativ stabil und – über den gesamten Sektor betrachtet – seit Jahrzehnten unverändert. Die Erstellungsprozess von Einkaufszentren verläuft jedoch ausgesprochen zyklisch und kann daher nicht mit allein mit den veränderten Ansprüchen der Konsumenten erklärt werden. Da Einkaufszentren sehr

kapitalintensiv sind und daher überwiegend von institutionellen Investoren (z.B. Lebensversicherungen, Investmentfonds etc.) gehalten werden, sind vielmehr die Entwicklungen auf den Kapital- und Immobilienmärkten entscheidend für die Konjunktur der Errichtung von Einkaufszentren (Bahn 2004). Aufgrund der Absenkung des umlagefinanzierten Rentenniveaus und damit der individuellen Notwendigkeit zur (zusätzlichen) privaten Vorsorge sehen sich institutionelle Investoren einem erheblichen Anstieg der Mittelzuflüsse gegenüber, die vermehrt in Immobilien angelegt werden (Heeg 2003). Aus diesem Grund kann mit einer erhöhten Bautätigkeit und einer Verschärfung des Strukturwandels gerechnet werden. Durch die zunehmende Trennung von Eigentum und Besitz bei Einzelhandelsimmobilien, die sich besonders deutlich an der Zunahme der überwiegend durch institutionelle Anleger finanzierten großflächigen Verbrauchermärkte und Shopping Center zeigt (Weber 2004), sind die Investitionsneigungen der Investoren von größerer Bedeutung geworden. Das Investment in Einzelhandelsimmobilien erfolgt in diesem Kontext nicht aufgrund der vorgeschalteten Expansionspläne, sondern allein anhand der relativen Renditeposition im Vergleich zu alternativen Investments, die wiederum sehr stark durch die Entwicklungen auf dem Kapitalmarkt bestimmt ist.

Anhand der vorhergehenden Ausführung wird deutlich, dass sich der Strukturwandel im Einzelhandel nicht nur aus den Dynamiken der Dreieckbeziehungen zwischen Konsumenten, Einzelhandelsunternehmen und Raumplanung ergibt, sondern dass die Konjunkturzyklen der Immobilien- und Kapitalmärkte erheblich zu den beobachteten Phänomenen beitragen.

Literatur

- Bahn, C. (2001). „Der Einzelhandel als Ressource der Stadtentwicklung in Deutschland und Großbritannien: ein Vergleich mit den USA.“ Aldi oder Arkaden? Unternehmen und Arbeit im europäischen Einzelhandel. Rudolph, H./Schüttpelz, A. Berlin, edition sigma: 157-176
- Bahn, C. (2004). „Die Bedeutung des Immobiliensektors für den Einzelhandel. Institutionelle Investoren als zentrale Akteure im Betriebstypenwandel.“ RaumPlanung 113, April 2004, 63-66
- Breithor, T./Breitkopf, S./Horbert, C./Humbach, C./Pietersen, F./Vortmann, A. (2001). „Status Quo und Perspektiven im deutschen Lebensmittelhandel. Eine Marktanalyse von KPMG und des EHI Köln“. KPMG; EHI, Köln

- Falk, B.(1992). „Gewerbe-Großimmobilien des Handels.“ Gewerbe-Immobilien. Falk, B. (Hg.). Landsberg/Lech, Verlag Moderne Industrie: 15-29
- Heeg, S. (2003). “Städtische Flächenentwicklung vor dem Hintergrund von Veränderungen in der Immobilienwirtschaft.” Raumforschung und Raumordnung(5): 334-344
- Potz, P. (2004). „Strukturwandel im Einzelhandel europäischer Metropolen. Rahmenbedingungen und Perspektiven für die Stadtentwicklung in Berlin, London und Mailand.“ RaumPlanung 113, April 2004, 57-62
- Rudolph, H./ Schüttpelz, A. (2001). Europäische Strukturen im Einzelhandel - Einleitung. Aldi oder Arkaden? Unternehmen und Arbeit im europäischen Einzelhandel. Rudolph,H./Schüttpelz,A. Berlin, edition sigma: 7-21
- Weber, S. (2004): Fonds investieren in neue Verkaufsflächen. Expansion trotz steigender Leerstände in vielen Städten. Süddeutsche Zeitung, 22.03.2004
- Weitz, R. (1998). Factory-Outlet-Center - eine neue Gefahr für die Innenstädte? Stadt und Handel. Erfahrungen - Problemfelder - Denkanstöße. H. d. D. Einzelhandels. Köln, Otto Häuser KG: 35-41
- Wortmann, M. (2003): Structural Change and Globalisation of the German Retail Industry, Discussion Paper SP III 2003-202b, Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung 2003
- Wortmann, M. (2004): Aldi and the German Model. Structural Change of German Grocery Retailing and the Success of Grocery Discounters. Competition & Change, forthcoming

Christopher Bahn hat Geschichte und Volkswirtschaft an der FU Berlin studiert. Zur Zeit arbeitet er als Doktorand am Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB) in der Abteilung „Internationalisierung und Organisationen“.