

Einzelhandel warnt vor Fabrikverkauf

Sinsheim/Region Heilbronn - Weit über Sinsheim hinaus würde ein Fabrikverkauf sowohl die Einkaufslandschaft als auch die Kundenströme verändern. Mit Swen Rubel, Geschäftsführer des Einzelhandelsverbands Nordbaden, hat Peter Boxheimer über die Auswirkungen eines solchen Factory Outlet Centers (FOC) gesprochen.

Ein Fabrikverkauf in den ehemaligen Messehallen in Sinsheim: Ist das eine Chance oder eine Gefahr?

Swen Rubel: Ich sehe bei einer Ansiedlung erhebliche Gefahren für die Einzelhandelsstrukturen in der Region. Das betrifft nicht nur Sinsheim, sondern es geht weit über die Stadtgrenzen hinaus. Es wird die Kommunen in der Region, aber sicherlich auch die Oberzentren Heidelberg, Mannheim und Heilbronn treffen.

Die Stadt Sinsheim setzt darauf, dass ein solches Einkaufszentrum auch Besucher in die Innenstadt zieht und den Tourismus ankurbelt. Eine berechtigte Hoffnung oder ein Trugschluss?

Rubel: Was die sogenannten Kopplungseffekte betrifft, so ist das ein Trugschluss. Das belegt auch eine Universitätsstudie zum größten FOC in Großbritannien. Dort haben nur vier Prozent der Besucher anschließend noch einen Abstecher in die Innenstadt gemacht. Die Shuttle-Busse in Wertheim sind immer leer und werden wohl hauptsächlich von örtlichen Kunden und FOC-Mitarbeitern genutzt. In Ingolstadt hat man versucht, die Kunden mit Gutscheinen in die Innenstadt zu locken. Gekommen ist kaum jemand. Man muss sich auch mal selbst an die Nase fassen: Wer einen Shopping-Bummel von drei, vier Stunden hinter sich hat, ist in der Regel relativ geplättet und nicht mehr in der Stimmung, in der Stadt nach weiteren Angeboten zu stöbern.

Das Rathaus verweist auf zahlreiche Arbeitsplätze und die Gewerbesteuer, die so ein Schnäppchenkaufhaus bringt. Zählt das für Sie nicht?

Rubel: Doch, natürlich. Gerade in der heutigen Zeit sind Arbeitsplätze ein gewichtiger Grund, der für die Ansiedlung und die Weiterverfolgung entsprechender Pläne sprechen könnte. Es stellt sich allein die Frage, ob die viel zitierten 400 neuen Arbeitsplätze in Summe tatsächlich entstehen. Dabei darf man nicht nur auf Sinsheim schielen, sondern muss die regionalen Auswirkungen im Auge behalten. Geschäfte in FOCs beschäftigen weniger Mitarbeiter als beratungsintensive Läden in der Innenstadt. Fallen denen Umsätze weg, führt das zwangsläufig zu personellen Konsequenzen. Die regionale Arbeitsplatzbilanz wird deshalb deutlich schlechter ausfallen als die jetzigen Versprechungen. Bei der Gewerbesteuer gilt ähnliches. Der Handel in der Innenstadt wird benachteiligt. Er zahlt wegen höherer Mieten und geringerer Miet- und Personalkosten in FOC-Läden die Zeche.

Wer muss vor einem solchen Fabrikverkauf besonders zittern? Der örtliche Einzelhandel, die benachbarten Kraichgaustädte oder sogar die Oberzentren im Norden des Landes?

Rubel: Alle, die mit FOC-relevanten Waren handeln. Wenn man sich wie hier in einem relativ verdichteten Raum bewegt, kommen zwischen 45 und 80 Prozent der Kunden aus dem näheren Einzugsbereich mit einem Anfahrtsweg von maximal 50 Kilometern. Allenfalls in strukturschwachen Gebieten wie Wertheim ist der Anteil der weiter entfernt wohnenden FOC-Besucher deutlich höher.

Wäre eine Begrenzung der Verkaufsflächen und des Sortiments für Sie ein denkbarer Kompromiss?

Rubel: Vermutlich nicht. Die Erfahrung zeigt, dass ganz kleine FOCs letztendlich nicht funktionieren. Deshalb wird es auch in Sinsheim irgendwann zu Erweiterungen kommen. Ist der Damm erst mal gebrochen, gibt es kaum ein Halten mehr.

Ist ein Fabrikverkauf in Sinsheim rechtlich überhaupt zulässig?

Rubel: Die Vorgaben des Regionalplans und des Landesentwicklungsplans sprechen eindeutig dagegen. Das FOC liegt nicht in der Innenstadt, und Sinsheim ist zu klein dafür. Wollte man hier eine Ausnahmeregelung schaffen, dann könnte man im Grundsatz die ganze Einzelhandelssteuerung in Baden-Württemberg an den Nagel hängen. Das mühsame Ringen aller Kommunen, der Handelsentwicklung in der Region einen vernünftigen Rahmen zu geben, wäre für die Katz.

Haben die Pläne realistische Verwirklichungschancen?

Rubel: Ich sehe keine politischen Mehrheiten für das Projekt.

Hintergrund: 1800 Mitglieder

Im Einzelhandelsverband Nordbaden sind rund 1800 Handelsbetriebe organisiert. Dabei reicht die Palette vom Tante-Emma-Laden bis zu Großvertriebsunternehmen wie Aldi, Lidl oder Metro. Im Einzugsbereich liegen die drei Oberzentren Mannheim, Heidelberg und Karlsruhe, aber auch Teile der Region Heilbronn-Franken wie die Räume Eppingen und Bad Rappenau. Im Osten erstreckt sich das Verbandsgebiet nördlich der A 6 und A 81. Swen Rubel zeichnet seit 2001 für die Geschäftsführung verantwortlich. Der 37-Jährige ist Jurist und Rechtsanwalt. box

09.04.2010 – Kraichgau Stimme