



TECHNISCHE
UNIVERSITÄT
WIEN

Diplomarbeit

Vom Konsumraum der Zwischenstadt zur Potenzialfläche der Zukunft –
Die „Suburban-Development-Initiative“ als Kooperationsmodell zur erweiterten
Flächennutzung der Einzelhandelsagglomeration „Graz West“

ausgeführt zum Zwecke der Erlangung des akademischen Grades
einer Diplom-Ingenieurin

Univ.Prof. Dipl.-Ing. Rudolf Scheuvs
E280-04 | Fachbereich Örtliche Raumplanung

eingereicht an der **Technischen Universität Wien**
Fakultät für Architektur und Raumplanung
E 066 440 | Masterstudium für Raumplanung und Raumordnung

von
Josefine Mochar
09871384

Wien am 16.02.2021

eigenhändige Unterschrift

ABSTRACT

Wegen der anhaltenden Re-Urbanisierung suchen immer mehr Menschen Platz in der Stadt, so auch in der Stadtregion Graz. Da eine städtebauliche Nachverdichtung im innerstädtischen Bereich nur bedingt möglich ist, rückt der Stadtrand, der suburbane Raum, immer stärker in den Planungsfokus.

Im suburbanen Raum des Grazer Süden nehmen Einfamilienhaussiedlungen und Gewerbe-standorte besonders viel Platz ein. Typisch sind großflächige Einzelhandelsstandorte wie die Agglomeration „Graz West“. Sie sind, in Anbetracht der zu erwartenden Veränderungen im Einzelhandel, unter anderem durch den Online-Handel und den gesamtgesellschaftlichen Umbruch, nicht (mehr) zukunftsfähig und stellen damit aussichtsreiche Potenzialflächen dar.

Auf diesen Potenzialflächen treffen die Interessen der öffentlichen Hand, insbesondere der Stadt Graz und der privatwirtschaftlichen Grundstückseigentümerinnen und -eigentümer aufeinander. Beide wollen einen attraktiven Standort – aber aus unterschiedlichen Gründen. Steht für die Grundstückseigentümerinnen und -eigentümer die Rentabilität und Gewinnmaximierung im Vordergrund, ist es für die Stadt Graz die Sicherstellung eines lebenswerten und qualitativ hochwertigen Standortes mit Potenzialen zur städtebaulichen Nachverdichtung, an dem den zukünftigen Anforderungen der Stadtregion Platz geboten werden kann.

Da die Motivationsketten korrelieren, ist eine Kooperation zwischen Stadt und Privatwirtschaft der Schlüssel für eine zukunftsfähige Entwicklung von „Graz West“. Die vorliegende Diplomarbeit geht demzufolge vom Business-Improvement-Development-Modell aus und stellt darauf aufbauend Kooperationsmöglichkeiten innerhalb einer „Suburban-Development-Initiative“ zwischen der Stadt Graz und den Grundstückseigentümerinnen und -eigentümern von „Graz West“ dar. Im Zentrum stehen dabei die prozessuale Gestaltung einer solchen Kooperation, die Rollenverteilung zwischen der öffentlichen und privaten Hand sowie etwaig bestehende Risiken und mögliche Lösungsansätze, durch welche Unsicherheiten hinsichtlich der Zukunftsentwicklung minimiert werden können.

Due to the ongoing re-urbanization, more and more people are looking for space within the city, so it is in the urban region of Graz. Since urban redensification in the inner-city area is only possible to a limited extent, the outskirts of the city, the suburban area, is increasingly becoming the focus of urban planning.

In the southern suburban area of Graz, single-family housing estates and commercial sites take up a particularly large share of space. Typical for this area are large-scale retail outlets like the agglomeration „Graz West“. In view of the expected changes in retail business, amongst other the increasing online activities and the overall social upheaval, these areas are not (any longer) sustainable and thus represent promising potential areas.

In these potential areas, the interests of the public sector, in particular the City of Graz are in conflict with private property owners. Both want an attractive location - but for different reasons. Whilst profitability and profit maximization are in the foreground for property owners, for the City of Graz it is the safeguarding of a livable and high-quality location with potential for urban redensification, where future requirements of the city region can be addressed.

Since the motivational chains correlate, a cooperation between the community and the private sector is the key to a sustainable development of „Graz West“. This diploma thesis is based on the Business-Improvement-Development-Model and demonstrates opportunities for cooperations within a „Suburban-Development-Initiative“ between the City of Graz and the property owners of „Graz West“. The focus is on the procedural design of such a cooperation, the division of roles between the public and private sector, as well as possible risks and solutions that may minimize uncertainties regarding the future development.

DANKE AN...

... meinen Betreuer Rudolf Scheuven, der eine unkomplizierte Stütze für dieses Vorhaben war und mich stets daran erinnerte, dass eine Rückbesinnung auf die Fragestellung äußerst hilfreich sein kann.

... Lena, Iris und Thomas, die mir mit Rat und Tat bei der Diplomarbeit zur Seite gestanden sind. Ihr habt dazu beigetragen, dass die „Wurschtsätze“ dieser Arbeit mittlerweile Sinn ergeben.

... meine Studienfreundinnen und Studienfreunde – Margit, Ivona, Lena, Martin und Niklas –, mit denen ich unzählige Tage und Nächte, sowohl für das Studium als auch um dessen Strapazen zu vergessen, verbrachte. Auf das noch viele ausgelassene Stunden mit euch folgen. Martin, du wirst mir dabei sehr abgehen.

... meine übrigen engen Freundinnen und Freunde – Andreas, Inna, Anna, Chiara und Anna –, die während des Schreibprozesses immer ein offenes Ohr für mich hatten und stets für Motivation sorgten.

... meinen Arbeitgeber, der mich in die Welt der Immobilienwirtschaft einführte und ohne dessen Zustimmung zu meiner Bildungskarenz zu diesem Zeitpunkt noch keine fertige Masterarbeit vorliegen würde.

... meine Familie, die mir mein Studium ermöglichte und mich stets unterstützte, obwohl es einen etwas längeren Zeitraum in Anspruch nahm. Danke, dass ihr mich nicht unter Druck gesetzt und nie an mir gezweifelt habt.

INHALTSVERZEICHNIS

1.	Einleitung & Aufbau	8
1.1	Thematische Herleitung	8
1.2	Aufbau & Fragestellung	10
1.3	Angewandte Methoden	12
2.	Stadtregion Graz	13
2.1	Beschaffenheit der Stadtregion Graz	14
2.2	Zukünftige Entwicklung der Stadtregion Graz	15
3.	Der Grazer Süden als Referenzraum der Zwischenstadt	17
3.1	Beschaffenheit der Zwischenstadt des Grazer Südens	18
4.	Theorieexkurs: Zwischenstadt – Raumtheorie & Raumentwicklung	21
4.1	Raumtheorie von Thomas Sieverts: Die fordistische Zwischenstadt	22
4.2	Zukunftseinflüsse auf die post-fordistische Zwischenstadt	24
4.3	Die Transformation der Zwischenstadt & damit verbundene Herausforderungen	26
5.	Theorieexkurs: Konsumräume der Zwischenstadt	28
5.1	Geschichte des suburbanen Konsumraumes	28
5.2	Bestehende Versorgungsstrukturen in der Zwischenstadt	31
6.	Konsumräume im Grazer Süden	33
6.1	Beschaffenheit des Konsumraumes der Stadtregion Graz	34
6.2	Beschaffenheit des Konsumraumes des Grazer Südens	36
6.3	Einzelhandelsagglomeration „Graz West“	41
7.	Handel im Wandel – Transformation im Einzelhandel	52
7.1	Österreichischer Einzelhandel in Zahlen	54
7.2	Exogene Einflussbereiche auf den Einzelhandel	58
7.3	Auswirkungen auf den stationären Einzelhandelsraum	64
7.4	Mögliche Auswirkungen auf die Einzelhandelsagglomeration „Graz West“	69
8.	Agglomeration „Graz West“ und ihre Eigentümerinnen und Eigentümer	72
8.1	„Graz West“-Grundstücke und ihre Immobilieneigentümerinnen und -eigentümer	72
8.2	Flächenaufteilung innerhalb der Agglomeration	77

9.	Theorieexkurs: Investmentstrategien von Einzelhandelsimmobilieneigentümerinnen und -eigenthümern	78
9.1	Akteurinnen und Akteure der Assetklasse Retail & ihre Interessen	78
9.2	Langfristige Entwicklungen in der Immobilien-Investitionsbranche	83
9.3	COVID-19 bedingte Veränderungen am Immobilienmarkt	86
9.4	Auswirkungen der Entwicklungen am Immobilienmarkt auf „Graz West“	88
10.	Allgemeines Zwischenfazit	89
11.	Kooperative Modelle zur Einbindung der Grundeigentümerinnen und -eigentümer	92
11.1	Von Government zu Governance	93
11.2	Kooperative Stadtentwicklung als Lösungsansatz	95
11.3	Ein kombinierter Kooperationsansatz: Business-Improvement-District	98
11.4	Praxisbeispiele: Formelles und informelles BID-Modell	100
11.5	Kritische Denkansätze zum BID-Modell	109
11.6	Lernprozess des BID-Modells für „Graz West“	111
12.	„Suburban-Development-Initiative“ als Kooperationsmodell für „Graz West“	112
12.1	Mögliche Varianten der „Suburban-Development-Initiative“	113
12.2	Ausführung der empfohlenen Variante (V3)	115
	Initiative ergreifen & Suche nach Verbündeten	116
	Gründung der „Suburban-Development-Initiative Graz West“	118
	In Dialog mit der Stadt Graz treten	120
	Schaffung von öffentlichem Bewusstsein & Partizipationsprozessen	122
	„Masterplan Graz West“	123
12.3	Zusammenfassung „SDI Graz West“	124
13.	Zusammenfassung & Fazit	126
	Anhang	
14.	Abbildungs- und Tabellenverzeichnis	130
15.	Quellenverzeichnis	133

1. EINLEITUNG & AUFBAU

1.1 Thematische Herleitung

Die Stadtregion Graz hat sich im letzten Jahrhundert in ihr südliches Umland ausgeweitet. Das daraus neu entstandene Siedlungsgebiet des Grazer Südens ist bis heute sowohl für Mensch als auch Wirtschaft ein beliebter Niederlassungsort. Durch seine primäre Mobilitätsausrichtung am motorisierten Individualverkehr, die Flächenintensität seiner populärsten Nutzungen, die Homogenität innerhalb dieser Nutzungen sowie durch die Nutzungsabgrenzungen untereinander qualifiziert sich der Grazer Süden als Raumtyp der von Thomas Sieverts benannten, „Zwischenstadt“. Die anhaltenden Wachstumsprozesse konfrontieren die Stadtregion mit der Frage nach städtebaulicher Nachverdichtung. Da dies in innerstädtischen Bereichen nur bedingt möglich ist, rückt der Stadtrand, sprich der suburbane Raum des Grazer Südens, als Entwicklungsgebiet vermehrt in den Fokus.

Die Einzelhandels- und Versorgungseinrichtungen stellen eine der drei populärsten Raumnutzungen – neben Einfamilienhaussiedlungen und sonstigen Gewerbeflächen – des Grazer Südens dar. Diese treten in einer Vielzahl an unterschiedlichen Betriebsansiedlungsformen auf. Dabei sind es nicht die Standorte, die den lokalen und kurzfristigen Güterbedarf stillen, die besonders auffallen, sondern Einzelhandelsgroßstrukturen. Einkaufszentren, Fachmärkte und Fachmarktzentren (siehe Definition S. 29) sind entlang der höherrangigen Verkehrsachsen (Bundesstraßen und Autobahnen) und deren Auf- und Abfahrten aufgefädelt und ballen sich in zwei Bereichen - so genannten Einzelhandelsagglomerationen (Definition siehe S.38ff).

Eine dieser Ballungen ist „Graz West“. Diese suburbane Agglomeration beansprucht eine besonders große Fläche, die – bereits mit bloßem Auge erkennbar – auf den motorisierten

Individualverkehr ausgerichtet ist.

Durch ihre massive Raumpräsenz, die Vielzahl an angebotenen Konsumgütern und ihr breites Warensortiment dünnt die Agglomeration das lokale Versorgungsnetz aus. Aber auch die Agglomeration selbst befindet sich im laufenden Wettbewerb mit anderen regionalen Standorten. Dies führte in der Vergangenheit und in der Gegenwart zu großen Herausforderungen und zwingt den Standort zu innovativen Lösungsansätzen, um Trading-Down-Prozesse (Definition siehe S.31) zu verhindern.

Zudem sind neue Trends auf den Einzelhandelsflächen zu spüren: Das Aufgabenfeld des Handels wird zunehmend ausgeweitet und beschränkt sich nicht mehr ausschließlich auf die traditionellen Kernaufgaben, wie etwa die Güterversorgung verschiedener Bedarfe. Die Zeiten der reinen Versorgungsgewährleistung sind längst vorbei und werden mit Erlebnis- und Freizeitfunktion beladen (vgl. Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) 2017a, S.6). Mittlerweile ist der Handel laut Expertinnen und Experten der Wirtschaftskammer Österreich und des Handelsverbandes voll und ganz in einem Strukturwandel angekommen, der eine Anpassung der bestehenden Einzelhandelsstandorttypen und -strukturen erfordert, so auch die der Einzelhandelsagglomeration „Graz West“. Vor allem der sozioökonomische Wandel und die neuen Möglichkeiten der Technologisierung und Digitalisierung bewirken einen gesamtgesellschaftlichen Umbruch. Das veranlasst neuartige Perspektiven für den bestehenden Einzelhandelsraum.

Dies bedeutet, dass sich der Grazer Süden und die Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ durch die Wechselwirkungen zwischen Gesellschaft, Technik, Innovation und Handel in der bisherigen

1. Einleitung und Aufbau

Erscheinungsform mittel- und langfristig grundlegend verändern wird. Dabei könnten die Flächen von „Graz West“ neuen (zusätzlichen und ergänzenden) Nutzungen freistehen, die auf zukünftige Anforderungen der Stadtregion Graz sowie der Zwischenstadt antworten.

Die öffentliche Hand hat nur bedingt Einfluss auf private Grundstücke, die den Hauptanteil der Agglomeration „Graz West“ ausmachen. Der Attraktivitätsverlust der Einzelhandelsflächen sollte vor allem die betroffenen Immobilieneigentümerinnen und -eigentümer zur Sorge veranlassen. Wie kann man diesem Attraktivitätsverlust entgegenreten? Indem man zuerst die Eigentümerinnen- und Eigentümerinteressen identifiziert. Darauf aufbauend können Instrumente gefunden werden, die eine Adaption der Agglomeration „Graz West“ nach den Vorstellungen und Anforderungen dieser sowie der Stadt Graz ermöglichen und im Idealfall von den Betroffenen selbst losgetreten werden.

Diese Diplomarbeit bearbeitet zum einen die räumlichen Auswirkungen des Wandels im Handel – insbesondere im suburbanen Raum bzw. der Agglomeration „Graz West“. Zum anderen werden die Interessen und Strategien der Eigentümerinnen und Eigentümer von suburbanen Einzelhandelsimmobilien thematisiert, die einen möglichen Anpassungsprozess durch ihr Eigeninteresse anstoßen könnten.

Welche Möglichkeiten und Instrumente diese Akteursgruppe in Abstimmung mit der Stadt Graz hat, ihre Interessen und Vorstellungen zu vertreten, wird im Zusammenhang mit der nachhaltigen, kooperativen und resilienten Stadtentwicklung durchdacht werden. Abschließend wird die Anfangsphase eines langfristigen Entwicklungsprozesses der Einzelhandels-

agglomeration „Graz West“ und damit der Weg zur Realisierung einer „Suburban Development Initiative“ skizziert. Sie ermöglicht gemeinsam (öffentliche und private Akteurinnen und Akteure) negativen Entwicklungen vorzubeugen und einen lokalen, langfristigen Veränderungsprozess anzustoßen.

1.2 Aufbau & Fragestellung

Das Ziel der vorliegenden Diplomarbeit ist es, auf die künftigen Herausforderungen der Stadtregion Graz und des (suburbanen) stationären Einzelhandels aufmerksam zu machen sowie kooperative Lösungsansätze zu determinieren, die es ermöglichen diese beiden Themenbereiche miteinander zu verschränken. Dabei bildet die folgende Forschungsfrage das Zentrum:

Wie kann ein kooperatives Modell, dass zur qualitativen Flächennutzung und städtebaulichen Nachverdichtung im suburbanen Raum beiträgt, zwischen der Stadt Graz und den Grundstückseigentümerinnen und -eigentümern der Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ aufgebaut sein?

Um diese Frage beantworten zu können, bedarf es der Ausführung mehrerer Unterfragen.

Mit welchen Entwicklungen ist die Stadtregion Graz in Zukunft konfrontiert und welche Handlungserfordernisse implizieren diese für die Stadtentwicklung und insbesondere für den suburbanen Grazer Süden?

Dabei wird die gegenwärtige Beschaffenheit des Grazer Südens thematisiert und anhand zukünftiger Entwicklungen der Stadtregion wird die Notwendigkeit der städtebaulichen Nachverdichtung veranschaulicht. Mit einem Theorieexkurs zur „Zwischenstadt“ und deren zukünftigen Transformation sowie den damit verbundenen Herausforderungen wird der Referenzraum in den wissenschaftlichen Kontext eingebettet.

Die zuvor ausgeführten Entwicklungen zeigen, dass der Grazer Süden zahlreiche Potentialflächen durch seinen großzügigen Flächenverbrauch aufweist. Vor allem der Raum, der vom Einzelhandel besetzt ist, birgt ein unausgeschöpftes Potenzial.

Wie charakterisiert sich der suburbane Konsumraum im Grazer Süden und im Speziellen die Einzelhandelsagglomeration „Graz West“?

Nach der Erläuterung des suburbanen Konsumraumes folgt die thematische Auseinandersetzung mit dem Strukturwandel im Einzelhandel sowie den daraus resultierenden Konsequenzen für die Agglomeration „Graz West“.

Inwiefern wirken sich die Entwicklungen rund um den Einzelhandel auf die Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ aus?

Da sich „Graz West“ überwiegend im Eigentum von privaten Akteurinnen und Akteuren befindet und die Stadt hier nur bedingt Einfluss ausüben kann, bedarf es einer Identifizierung und Interessensdarstellung der bestehenden Grundeigentümerinnen und -eigentümer, so dass gemeinsam an einer zukunftsfähigen Gestaltung der Einzelhandelsagglomeration gearbeitet werden kann.

Welche Interessen verfolgen die Unternehmen und Institutionen, die als Grundstückseigentümerinnen und -eigentümer in der Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ auftreten?

1. Einleitung und Aufbau

Um angesichts der starken Position der Grundstückseigentümerinnen und -eigentümer sowie ihrer Interessen Zukunftsperspektiven für die Stadtregion Graz entwickeln zu können, braucht es geeignete Instrumente/Tools/Formen/Kooperationen. Dabei stehen folgende Fragen im Zentrum:

Wie gestaltet sich ein Kooperationsprozess zwischen den Grundstückseigentümerinnen und -eigentümern der Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ sowie der Stadt Graz in der Gründungsphase?

Welche Rollen und Aufgaben übernehmen beide Interessensvertreterinnen und -vertreter dabei?

Inwiefern kann Herausforderungen im Prozess begegnet und können Risiken minimiert werden?

1.3 Angewandte Methoden

Um die angeführten Fragen zu beantworten, wurde auf mehrere Methoden zurückgegriffen.

Das erste Standbein der angewandten Methodik stellt eine ausgiebige Literaturrecherche dar, in deren Fokus die Themen Zwischenstadt, Einzelhandel, Immobilieninvestmentmarkt und Kooperationsmodelle zwischen öffentlicher und privater Hand stehen. Dabei werden Entwicklungen in der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft berücksichtigt.

Ortsbegehungen bilden das zweite Methodenstandbein. Diese erfolgten während der Recherchearbeit und haben dazu beigetragen, die bestehende Situation und die Beschaffenheit des Grazer Südens samt seiner Einzelhandelsagglomerationen besser zu erfassen. Daher konnte auch eine ausgiebige Analyse des Referenzraumes realisiert werden.

Das dritte und letzte Standbein ergibt sich aus Interviews mit Gesprächspartnerinnen und -partnern. Die Interviews mit den Fachexpertinnen und -experten dienen der Prüfung eigener Annahmen. Gleichzeitig können diverse Thesen zur Diskussion gestellt werden. Diese Gespräche erfolgten zu folgenden Themen:

- Zukünftige Stadtentwicklung und städtebaulicher Fokus der Stadtregion und Stadt Graz
- Gegenwart und Zukunft des Einzelhandels und die räumlichen Auswirkungen der voraussichtlichen Einzelhandelsentwicklungen
- Entwicklungen und bestehende Interessen innerhalb des Immobilienmarktes (Fokus: Retail)
- Formelle und informelle Planungsinstrumente zur Beteiligung von privatwirtschaftlichen Akteurinnen und Akteuren
- Praxisbeispiele des Business-Improvement-District-Modells

2. STADTREGION GRAZ

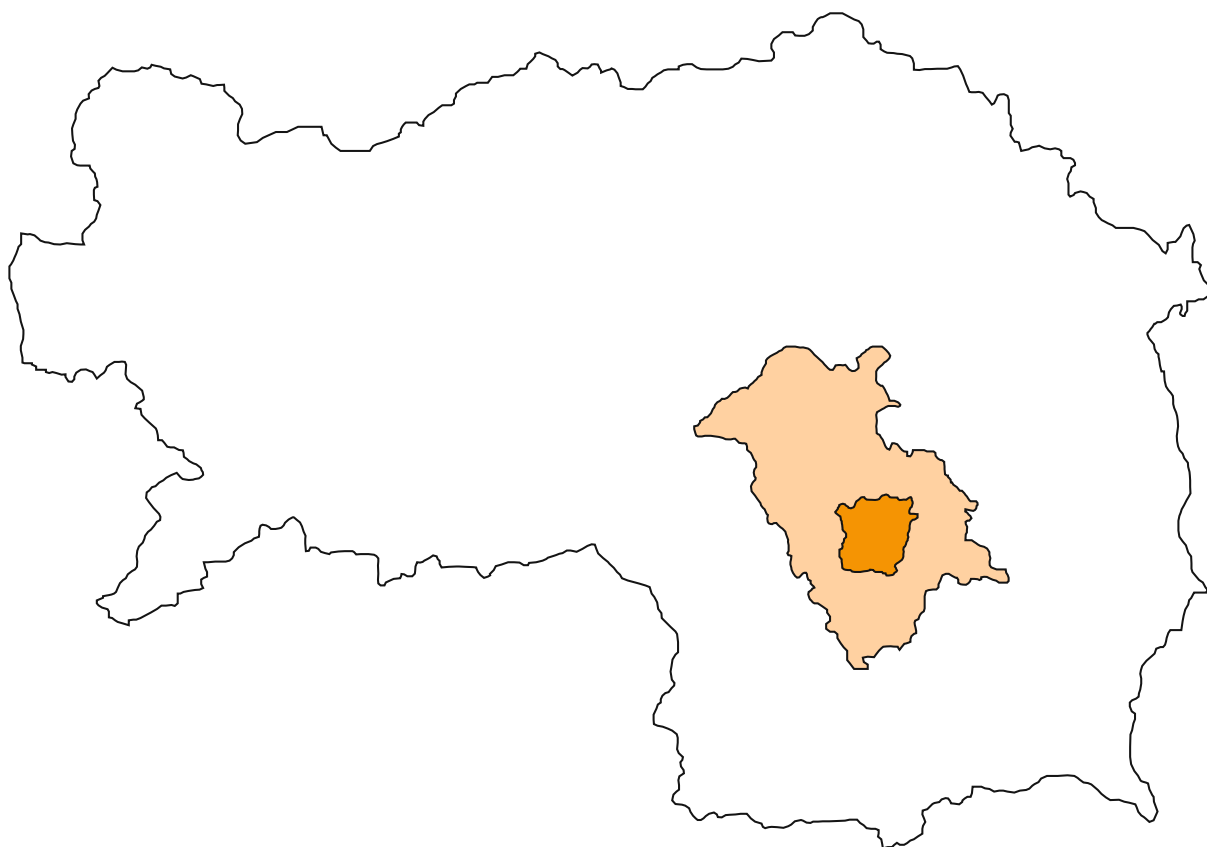
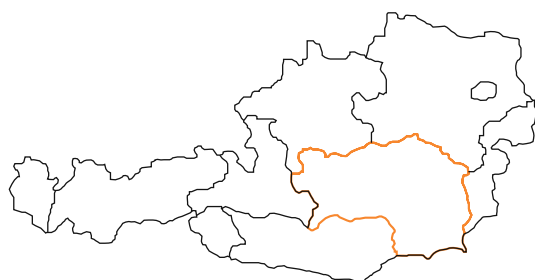


Abb. 1 | Verortung des Referenzraumes auf Makro-Ebene, Österreich - Steiermark - Graz und Bezirk Graz-Umland

2.1 Beschaffenheit der Stadtregion Graz

Graz ist mit seinen 331.359 Bewohnerinnen und Bewohnern auf einer Fläche von 127,57 km² nach der Bundeshauptstadt Wien die bevölkerungsreichste Landeshauptstadt Österreichs. (Vgl. Stadt Graz, 2020a) Die Stadtregion Graz stellt nach Wien und vor Linz wohl einen der am schnellsten wachsenden Ballungsräume in Österreich in den letzten Jahrzehnten dar. Die Stadtregion umfasst rund 485.264 Menschen. (Vgl. KDZ, 2020)

Die Bevölkerung verteilt sich innerhalb dieser Stadtregion auf insgesamt 55 Gemeinden im Grazer Umland (12 Kernzone¹-Gemeinden, 43 Außenzone²-Gemeinden 43) und 17 Bezirke innerhalb der Stadtgrenze. (Vgl. KDZ, 2020) Zusammen mit dem gesamten steirischen Zentralraum³, im welchem sich die Stadtregion befindet, gilt die Stadt Graz mit ihrem Umland in der Steiermark als das beliebteste Zuzugsgebiet für Bewohnerinnen und Bewohner sowie Wirtschaftsunternehmen.

Der Ballungsraum der Stadtregion erstreckt sich im steirischen Zentralraum beidseitig entlang des Flusses Mur innerhalb des gleichnamigen Grazer Beckens. Da die Stadtregion im Norden durch das Randgebirge der Steiermark (Ausläufer der Alpen) eingegrenzt wird, entwickelte sich das Dauersiedlungsgebiet in den vergangenen Jahrhunderten vermehrt von der Kernstadt in den

Süden der Region. (Vgl. Dokonal, 2020)

Das Umland, das bis zum Anfang des letzten Jahrhunderts noch aus kleinen, alleinstehenden Dörfern bestanden hatte, verschmolz immer mehr mit der Stadt Graz. So entstand ein zusammenhängender Dauersiedlungsraum der Stadt Graz mit seinem direkten Umland, insbesondere dem südlichen. Im Grazer Süden weist die Bebauung innerhalb der administrativen Grenzen der Stadt die höchste städtebauliche Dichte auf. Mit zunehmender Entfernung vom innerstädtischen Bereich nimmt diese jedoch ab. So besteht nicht nur im Grazer Umland eine aufgelockerte Dichte – erkennbar durch die Bebauung mit Einfamilienhäusern –, sondern bereits in städtischen Siedlungsbereichen innerhalb der Stadtgrenzen ist diese zu erkennen.

¹ „Die Kernzonen [...] bilden Agglomerationen mit mindestens 10.000 EinwohnerInnen und einer Funktion als Knoten und Zentren der wirtschaftlichen und kulturellen Entwicklung. Sie liegen eingebettet in die Außenzone, dem Arbeitsmarkteinzugsbereich, in welchem mindestens 30% der im Kernraum arbeitenden Beschäftigten leben.“ (KDZ, 2020)

² „Die Gemeinden der Außenzone sind infrastrukturell auf die städtischen Pole hin ausgerichtet und stellen die Schwerpunkte der Siedlungstätigkeit dar.“ (Ebd., 2020)

³ „Die Region Steirischer Zentralraum mit insgesamt 52 Gemeinden umfasst die Stadt Graz und die Bezirke Graz-Umgebung und Voitsberg. Sie zählt zu einer der sieben Großregionen in der Steiermark.“ (Regionalmanagement Steirischer Zentralraum, 2020)

2.2 Zukünftige Entwicklung der Stadtregion Graz

Die topografische Lage und die ansprechende Gestaltung der Region und insbesondere der Stadt Graz ziehen seit Jahren Wohnbevölkerung sowie Wirtschaftsunternehmen an. Der steirische Zentralraum verzeichnet dabei im Vergleich zum Rest der Steiermark positive Wachstumsdynamiken sowohl in wirtschaftlicher als auch sozioökonomischer und demographischer Hinsicht. Dies lässt sich vor allem auf die Tatsache zurückführen, dass die Stadtregion Graz in diesem Raum zu verorten ist, deren Wachstum besonders hervorsteicht.

Bevölkerungsprognosen sagen für den Bezirk Graz Stadt vom Jahr 2015 bis 2050 einen Bevölkerungsanstieg von 28,2% und für sein Umland einen Anstieg von 12% voraus. Dieses Bevölkerungswachstum würde einen realen Anstieg von knapp 95.000 Menschen in den nächsten dreißig Jahren für die Stadtregion Graz bedeuten (siehe Abb. 2). (Vgl. Amt der Steiermärkischen Landesregierung, Abteilung 17, 2016, S.6) Dabei wird der Anteil an Kindern und Jugendlichen, wie in allen Teilen der Steiermark,

bis 2050 abnehmen. Gleichzeitig macht sich eine zunehmende Alterung im gesamten Bundesland, so auch im steirischen Zentralraum, breit – diese Entwicklung wird die Bevölkerungszusammensetzung maßgeblich prägen (siehe Tab. 1).

Trotz der Bevölkerungsumverteilung ist die Stadt Graz unter anderem durch seine Aufgabe als Universitätsstandort in einer günstigen Position. Jährlich ziehen junge Menschen in die Stadt, um zu studieren. Trotz der Abwanderung vieler nach dem Studium bleibt ein Teil in Graz. (Vgl. Inninger, 2020) Durch die Veränderung in der Bevölkerungszusammensetzung ergibt sich eine Umverteilung in Bedürfnissen und räumlichen Voraussetzungen für die Stadtregion, für die sie sich in den nächsten Jahren sukzessive wappnen muss. Dabei werden unter anderem die Ausweitung des Wohnangebots, die Mobilität und Erreichbarkeit sowie die Gewährleistung von kurzen Wegen in der gesamten Stadtregion Graz eine wichtige Rolle spielen, um den Lebensraum und die Lebensqualität zu erhalten und weiter auszubauen. (Vgl. Inninger, 2020)

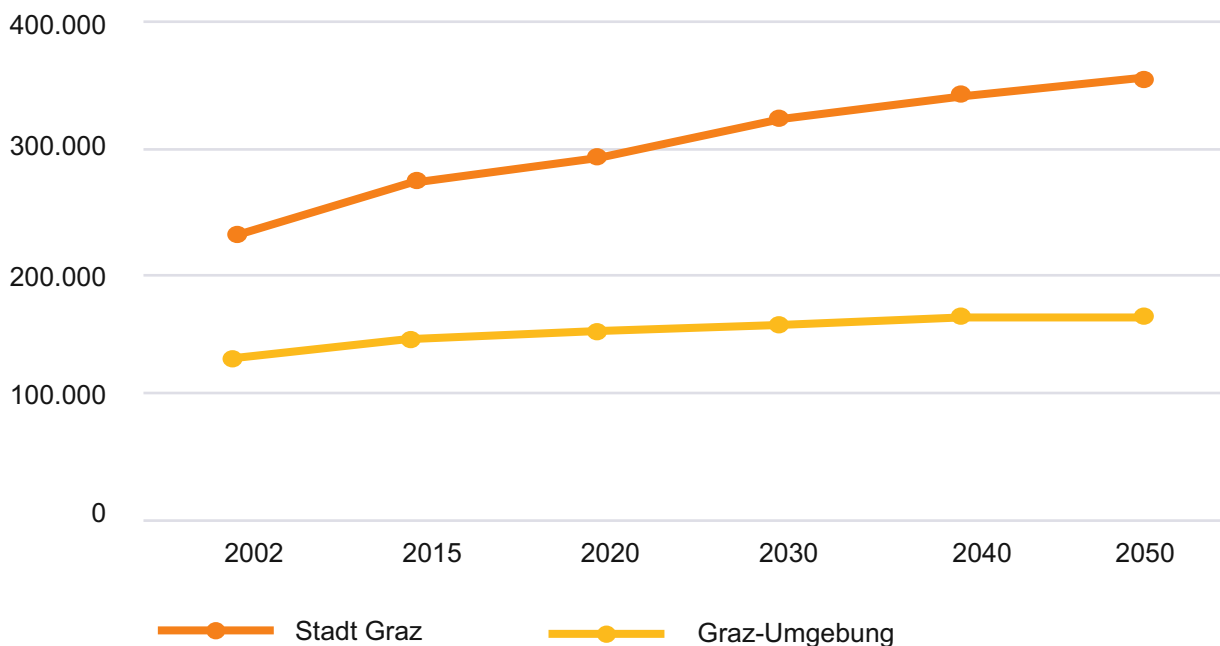


Abb. 2 | Bevölkerungsprognose der politischen Bezirke Stadt Graz und Graz-Umland

Bevölkerung (im Jahresdurchschnitt)	2015		2030		2050	
	Stadt	Umland	Stadt	Umland	Stadt	Umland
Prozentanteil an 0-19-Jährigen	17,6%	19,8%	19,4%	19,3%	17,6%	19,1%
Prozentanteil an 20-64-Jährigen	65,3%	62,0%	60,2%	56,4%	56,2%	52,5%
Prozentanteil ab 65 Jahren	17,1%	18,2%	20,4%	24,3%	26,2%	28,4%

Tab. 1 | Bevölkerungszusammensetzung Stadt Graz und Graz Umland (Prognose)

Für die wachsende Grazer Bevölkerung müssen vor allem neue Wohnmöglichkeiten geschaffen werden. Die damit verbundene städtebauliche Verdichtung ist allerdings nur bedingt im innerstädtischen Bereich der Stadt möglich und lässt den Stadtrandbereich für zukünftige Entwicklungen in den Mittelpunkt treten. Dabei wurde vor allem das räumliche Potential des Grazer Südens von der Stadt Graz identifiziert. (Vgl. Inninger, 2020) Bereits in der Gegenwart wird an der städtebaulichen Nachverdichtung dieses Bereichs gearbeitet. Vor allem in den Bezirken Strassgang und Puntigam entstehen (zwei) großflächige Stadtentwicklungsquartiere, die einen Teil des Bedarfs decken werden. Jedoch steigt der Bedarf nach Wohnraum stetig, was die Stadt Graz dazu veranlasst, geeignete Flächen für die besagten Entwicklungen ausfindig zu machen. (Vgl. Inninger, 2020)

Zudem ist die Stadtregion Graz durch seine zentrale Lage nicht nur in der Wohnfrage ein attraktiver Standort. Bei regionalen sowie internationalen Unternehmen ist der steirische Zentralraum überaus beliebt. Die Branchenzugehörigkeit ist dabei sowohl in Bereichen der Industrie sowie Dienstleistung anzusiedeln. Das Resultat ist ein Beschäftigungswachstum für die gesamte Stadtregion. Vom Jahr 2017 auf das Jahr 2018 nahm die Beschäftigung in der Steiermark um 3,2% zu. Der Hauptanteil ist auf den Großraum Graz zurückzuführen. Der Stadt Graz

fällt ein Zuwachs von 3,4% und Graz-Umgebung ein Zuwachs von 4% zu. (Vgl. Amt der Steiermärkischen Landesregierung, Abteilung 12, 2019, S. 23) Ähnliche Entwicklungen können auch bei den Neugründungen von Unternehmen festgestellt werden. 40% der 5.947 Neugründungen gehen auf den Zentralraum der Steiermark zurück. (Vgl. Amt der Steiermärkischen Landesregierung, Abteilung 12, 2019, S. XII) Zusätzlich zum regen wirtschaftlichen Treiben im Zentralraum der Steiermark, tritt auch die Innovationskraft des Bundeslandes Steiermark hervor. Die F&E-Quote⁴ – im Jahr 2017 lag diese in der Steiermark bei 4,91%, in Österreich bei 3,05% (vgl. Wibis, 2020) – verrät, dass das Bundesland in den Bereichen Forschung und Innovation im österreichischen und europäischen Vergleich – Durchschnitt bei 2,07% (vgl. Statistik Austria, 2019) – besonders hervorsticht. 2017 betrug der Investitionsumfang 2,32 Milliarden Euro - davon 1,71 Milliarden Euro an Direktfinanzierung von steirischen Unternehmen. (Vgl. Amt der Steiermärkischen Landesregierung, 2019)

⁴Als F&E-Quote bezeichnet man den Anteil der Bruttoinlandsausgaben für F&E [Forschung und Entwicklung] am BIP. * (BMF, 2018) Österreich)

Das bestehende und zukünftige Wachstum, dem die Stadt ausgesetzt ist, benötigt Platz. Platz der in der Gegenwart nur bedingt vorhanden ist. So ist die Stadt Graz stetig auf der Suche nach Flächen zur städtebaulichen Nachverdichtung, durch welche dem Zuwachs Raum geboten werden kann.

3. DER GRAZER SÜDEN ALS REFERENZRAUM DER ZWISCHENSTADT

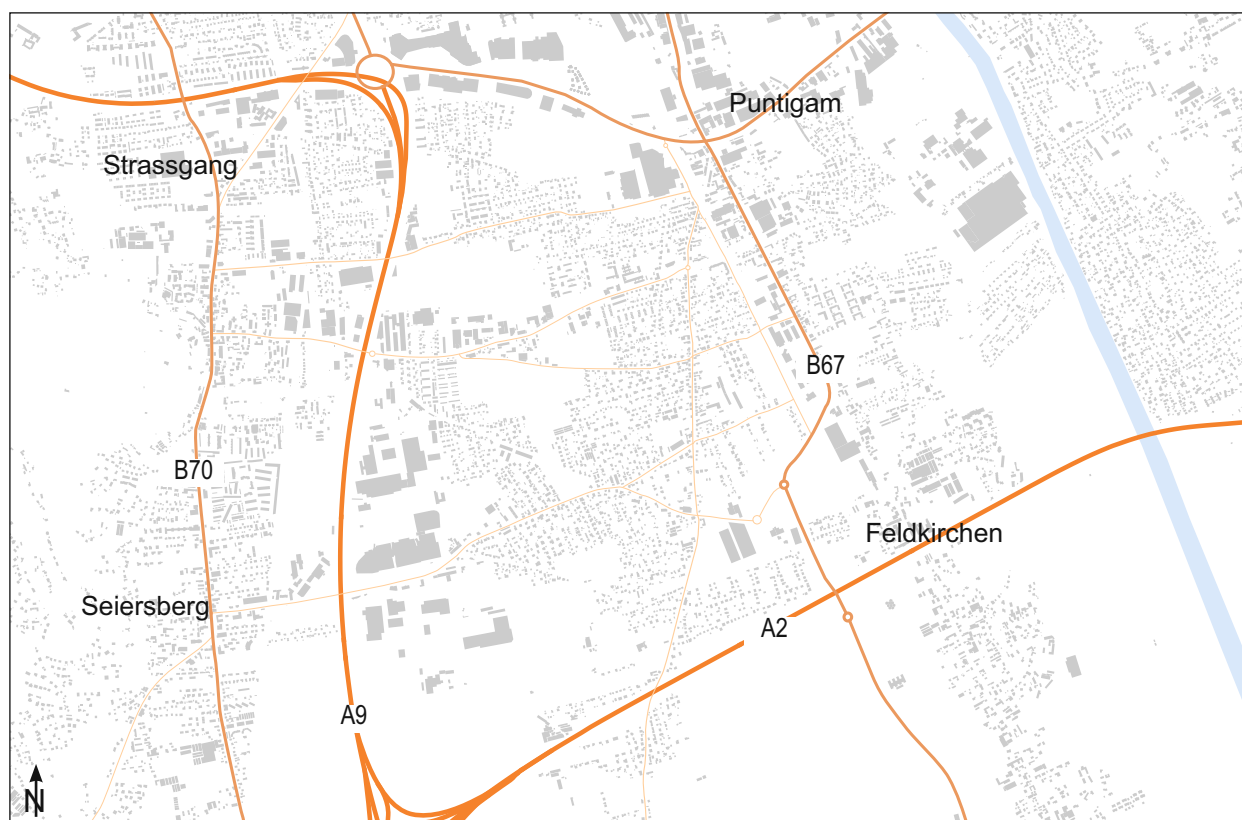
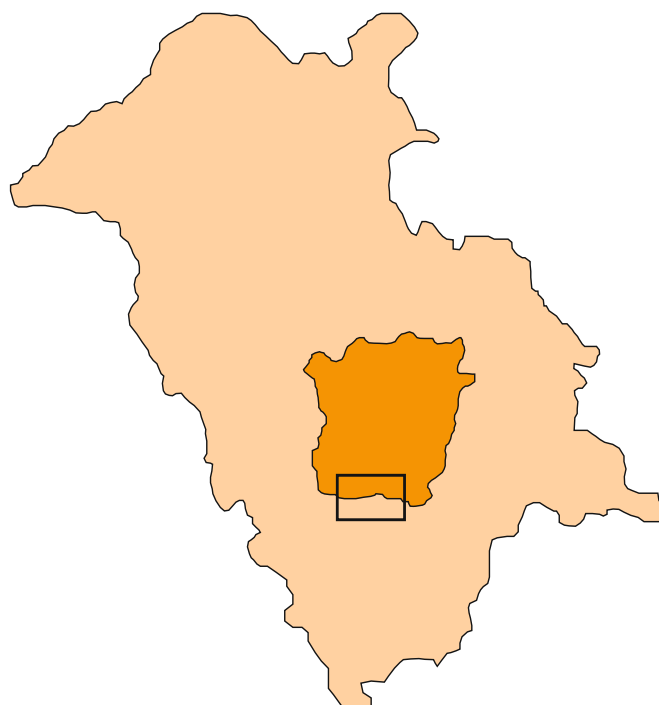


Abb. 3 | Verortung des Referenzraumes auf Makro- und Mikro-Ebene, Bezirke Graz und Graz-Umland sowie Kartenausschnitt des Grazer Südens

3.1 Beschaffenheit der Zwischenstadt des Grazer Südens

Die beiden Stadtbezirke XVI (Strassgang) und XVII (Puntigam) sowie die Umland-Gemeinden Feldkirchen bei Graz, Premstätten und Seiersberg-Pirka wurden in den letzten Jahrzehnten als Erweiterungsgebiet der Stadt erkannt und ausgebaut. Dies erfolgte durch Bautätigkeiten abseits der bestehenden Ortskerne und ließ den Anteil der bebauten Flächen maßgeblich ansteigen.

Der Grazer Süden weist typische räumliche Merkmale der Zwischenstadt auf, was allein an den Mobilitätsstrukturen zu erkennen ist. Sowohl im Osten als auch im Westen des Referenzgebietes verläuft jeweils eine Nord-Süd-Verbindung durch eine Bahntrasse, die die Grazer Region und die Stadt durch öffentliche interregionale und regionale Zugverbindungen miteinander verbindet. Jedoch stellen diese öffentlichen Verkehrsachsen nicht unbedingt das bevorzugte Fortbewegungsmittel der dort ansässigen Bevölkerung dar. Das Straßennetz lässt mit seiner dominanten Raumpräsenz und seinem Detaillierungsgrad auf eine primäre Fortbewegungsausrichtung auf den motorisierten Individualverkehr (MIV) – sprich das Auto – schließen (siehe Abb. 3). Dies wird auch durch den MIV-Anteil am regionalen Modal-Split bestätigt, der einen Anteil von 64% im Binnenverkehr Graz-Umgebung und 82% im Verkehr zwischen der Stadt Graz und seinem Umland für das Jahr 2021 prognostiziert. (Vgl. Wirtschaftskammer Steiermark, 2018, S.4) Die dominante Raumpräsenz des Straßenverkehrs setzt sich zum einen durch die beiden Autobahnen (A2 und A9) und zum anderen aus einer Vielzahl an Bundesstraßen zusammen, die sowohl die Innenstadt mit ihrem Umland als auch das Umland an sich auf bequeme Art erschließen.

Die Entwicklungen im Mobilitätsbereich, die den Grazer Süden in seiner Erscheinungsform geprägt haben und auch noch immer prägen, spiegeln sich auch in den unterschiedlichen Nutzungen des Raumes wider. Drei prägnante Flächennutzungen treten auf: (1) Wohnen, (2) Gewerbe und Industrie, (3) Versorgung und Einzelhandel (siehe Abb. 4). Entlang der höherrangigen Erschließungsachsen sind sowohl Gewerbe als auch Handel (vor allem der großflächige Einzelhandel) aufzufinden. In den Bereichen dazwischen erstrecken sich Teppiche an Einfamilienhäusern, die wohl die populärste Wohnform in diesem Bereich darstellen.

Die populärsten Nutzungen weisen allesamt vier Eigenschaften auf, die den Grazer Süden maßgeblich prägen: (1) ihre MIV-Ausrichtung, (2) ihren hohen Flächenanspruch, (3) ihre innere funktionelle Homogenität sowie (4) klare Abgrenzung von anderen angrenzenden Raumnutzungen.



Abb. 4 | Übersicht über die populärsten Flächennutzungen des Grazer Südens

Wohnen

Der Raum zwischen Autobahn (A2, A9) und Bundesstraßen (B67, B70) wird von der Wohnnutzung und dabei vor allem von Einfamilienhaussiedlungen, wo sich die Bewohnerinnen und Bewohner ihren stadtnahen Traum vom Haus im Grünen verwirklicht haben, dominiert. Dabei wird, je näher man in die Kernstadt vordringt, das Einfamilienhaus immer häufiger von anderen Wohnformen (Reihenhäuser, Mehrparteienwohnhäuser und verdichteter Wohnbau) abgelöst. So sind lokale Unterschiede zu erkennen, da im Norden (Stadtbezirk Strassgang und Puntigam) einige Bautätigkeiten, die dem verdichteten Wohnbau dienen, zu beobachten sind.

Auch entlang der Bundesstraßen, die von der Stadt in den Süden (Leibnitz) verlaufen, wechseln sich Einfamilienhäuser mit kleineren Gewerbestandorten ab. Innerhalb der Wohnteppiche ist, außer die vereinzelte Ansiedlung von Kleinunternehmen, kaum eine andere Nutzung als die des Wohnens zu finden und somit zieht sich eine Homogenität durch diese Bereiche. Aufgrund der geringen Bevölkerungsdichte, die Einfamilienhaussiedlungen im Vergleich zu verdichteten Wohnsiedlungen aufweisen, ist das öffentliche Verkehrsangebot, wengleich vorhanden, mäßig attraktiv.

Gewerbe und Industrie

Der überwiegende Teil der Gewerbeansiedlungen, deren Flächenintensität besonders groß ist, erstreckt sich entlang der Phyrn-Autobahn (A9). Hier spiegelt sich die Notwendigkeit eines Anschlusses an regionale, aber vor allem an nationale und internationale Verkehrsachsen des motorisierten Verkehrs wider.

Von Logistik-Unternehmen bis hin zu diversen Verarbeitungsbetrieben sind im Grazer Süden unterschiedlichste Betriebe angesiedelt. Hierbei wird von den Unternehmen in den meisten Fällen auf Lagerhallen und Big-Boxes⁵ als Gebäudetypen

gesetzt, welche die Erscheinungsform des Raumes maßgeblich prägen und grundsätzlich eine unternehmensspezifische Funktionalität ermöglichen. Des Weiteren bildet nicht nur der Gebäudetypus ein Charakteristikum, sondern auch die großflächige Grundstücksversiegelung für den ruhenden Verkehr.

⁵ „Die Boxform kennzeichnet die Unterbringung [...] in einem einzigen großen Baukörper [...]“ (Winterhager, 2008, S.98)

Handel

Neben den Gewerbe- und Industrieflächen erstrecken sich (mit diesen abwechselnd) verschiedenste Handelsstandorte und -niederlassungen. Auch hier ist ein ähnliches Phänomen wie bei der Gewerbenutzung zu erkennen. Die großflächigen Versorgungsbereiche⁶ erstrecken sich entlang der Phyrn-Autobahn, wobei die Handelsnutzung ausschließlich in direkter Nähe zu den Auf- und Abfahrten der höherrangigen Verkehrsverbindungen erfolgt. Kleinflächige Standorte befinden sich entlang der ehemaligen Hauptverbindungsachsen, der Bundesstraßen B67 und B70.

Unabhängig von der Verortung im Referenzraum kann festgestellt werden, dass sowohl Großhandel als auch Einzelhandel hier vertreten sind – jedoch dominiert der Einzelhandel maßgeblich. Dies kann auf die Tatsache zurückzuführen sein, dass der stationäre Einzelhandel in diesem Gebiet nicht nur lokal ansässige Kundinnen und Kunden versorgt, sondern von regionaler sowie überregionaler Bedeutung ist und somit ein besonders großes Einzugsgebiet umfasst (inhaltliche Vertiefung folgt in Kap. 6).

⁶ Teilbereiche des physischen Raumes, die überwiegend dem Einzelhandel und der Versorgung mit Konsumgütern dienen.

Durch seine Charakteristika lässt sich der Grazer Süden nicht nur dem Raumtypus der Zwischenstadt zuordnen, sondern beherbergt - durch seine extensive Flächennutzung - das Potenzial den Wachstumsprozessen der Stadtregion in Zukunft Platz zur Verfügung zu stellen.

4. THEORIEEXKURS: ZWISCHENSTADT RAUMTHEORIE & RAUMENTWICKLUNG

In der Vergangenheit breitete sich die europäische Stadt immer mehr in ihr Umland aus – so auch in der Stadtregion Graz. Durch die Veränderung in Lebens- und Mobilitätsfragen setzte bereits vor Jahrzehnten die Suburbanisierung⁷ ein und ließ den Stadtrandbereich zu dem werden, wie wir ihn in der Gegenwart kennen (siehe Kap.3.1). Das Phänomen der Zwischenstadt stellt dabei eine globale Erscheinung dar, die unter der Theorie der Zwischenstadt zusammengefasst werden kann (siehe Kap. 4.1).

Aufgrund der Re-Urbanisierung⁸ zieht es aktuell neue Bewohnerinnen und Bewohner in die Stadtregion Graz (siehe Kap. 2.2). Dies stellt die Stadt sowie Stadtregion vor neue Herausforderungen. Um für Zuziehende Lebensraum zu schaffen, bedarf es einer städtebaulichen Nachverdichtung, die nur bedingt im innerstädtischen Bereich möglich ist. Der Stadtrandbereich, sprich der suburbane Raum, birgt durch seine Beschaffenheit (flächenextensive Nutzungen) Raum für besagte Wachstumsprozesse und rückt als Planungsraum vermehrt in den Vordergrund. Dabei wurde vor allem der Grazer Süden als ein solcher Teilbereich der Stadtregion identifiziert (siehe Kap. 3.1).

Neben den Herausforderungen, die sich durch den Re-Urbanisierungsprozess in der Stadtregion ergeben, beeinflussen jedoch auch gesellschaftlich bedingte Veränderungen den suburbanen Raum (siehe Kap. 4.2), die auch in Zukunft im Grazer Süden an Relevanz dazugewinnen werden.

Somit steht man vor der Herausforderung, das Spannungsfeld zwischen den bestehenden Raumstrukturen der Zwischenstadt des Grazer Südens und des gegenwärtig verfolgten Planungsansatzes der Stadtentwicklung (städtebauliche Nachverdichtung) miteinander zu vereinen (siehe Kap.4.3).

Das folgende Kapitel dient der theoretischen Auseinandersetzung mit der Raumtheorie der Zwischenstadt von Thomas Sieverts, die als Grundlage für die gegenwärtige Beschaffenheit des Grazer Südens dient (siehe Kap. 4.1). Anschließend werden die zukünftige Rolle der Zwischenstadt sowie die damit verbundenen Herausforderungen thematisiert, die auch auf den Grazer Süden übertragen werden können beziehungsweise im Rahmen der städtebaulichen Nachverdichtung dieses Teilbereichs mitbedacht werden müssen (siehe Kap. 4.2). Abgeschlossen wird dieser theoretische Exkurs mit der thematischen Auseinandersetzung zur Veränderung der Zwischenstadt und der daraus hervorgehenden Herausforderungen (siehe Kap. 4.3).

⁷ „Suburbanisierung bezeichnet im Allgemeinen die Ausdehnung städtischer Siedlungen über die Grenzen der Kernstadt hinaus ins Umland. [...] Der Prozess der Suburbanisierung wird [...] hervorgerufen durch die Abwanderung der Bevölkerung, aber auch von Industrie und Gewerbe, Handel und Freizeit den Stadtrand und darüber hinaus.“ (Hesse, 2012, S.14)

⁸ „Als Reurbanisierung wird eine Entwicklungsphase von Agglomerationsräumen westlicher Industriestaaten bezeichnet, in deren Verlauf die Kern- und Innenstädte durch den Zuwachs an Wohnbevölkerung und/oder Arbeitsplätzen wieder an sozialer, kultureller und ökonomischer Dynamik gewinnen.“ (Jessen et al., 2018, S.2073)

4.1 Raumtheorie von Thomas Sieverts: Die fordistische Zwischenstadt

Der Begriff der Suburbanisierung ist mittlerweile seit Jahren im allgemeinen Wortschatz der Bevölkerung angekommen und wird über die Fachkreise der Architektur und Raumplanung hinaus thematisiert. Der suburbane Raum steht mittlerweile in unzähligen wissenschaftlichen Raumtheorien und Diskursen im Mittelpunkt. Es gibt eine Vielzahl an sinnverwandten Begriffen und Synonymen, die das damit verbundene Phänomen umschreiben. Unter den Fachexpertinnen und -experten sticht Thomas Sieverts hervor, der 1993 mit „Zwischenstadt – zwischen Ort und Welt, Raum und Zeit, Stadt und Land“, neue Maßstäbe setzte. Wie sein Titel bereits impliziert, nannte Sieverts den suburbanen Raum „Zwischenstadt“. Sein Terminus sowie seine Theorie dazu werden seit den 1990er Jahren diskutiert, adaptiert und weiterentwickelt. Der Begriff der Zwischenstadt wird auch im Rahmen dieser Diplomarbeit zur theoretischen Herleitung und Beschreibung des Grazer Südens herangezogen.

Thomas Sieverts beschreibt das Phänomen der Zwischenstadt als Ausweitung der Stadt in ihr Umland. (Vgl. Sieverts, 2013, S.13) Einen besonderen räumlichen Fokus stellt dabei die historisch-europäische Stadt dar, die durch ihre Veränderung über die Jahrhunderte an Kompaktheit verloren hat. Dieser Trend setzt sich derzeit weiter fort. Der historischen Stadt steht eine sich in den letzten Jahrzehnten entwickelnde Stadtform entgegen. Diese Stadtform trägt neben dem Begriff „Zwischenstadt“ auch Namen wie Stadttagglomeration, Verdichtungsraum oder verstädterte Landschaft. (Vgl. ebd, S.14) Sieverts hält dabei gleichzeitig fest, dass – obwohl er sich auf die europäische Stadt in seiner Theorie konzentriert – die Zwischenstadt ein internationales Phänomen ist. Sie besitzt innerhalb der verschiedensten Kulturen Gemeinsamkeiten und weist dabei sowohl urbane als auch periphere Charakteristika auf:

„Eine auf den ersten Blick diffuse, ungeordnete Struktur ganz unterschiedlicher Stadtfelder mit einzelnen Inseln geometrisch-gestaltbarer Muster, eine Struktur ohne eindeutige Mitte, dafür aber mit vielen mehr oder weniger stark funktional spezialisierten Bereichen, Netzen und Knoten.“ (Sieverts, 2013, S.15)

Zurückzuführen sind dieses Phänomen auf die Globalisierung und dessen Einflüsse auf die Lebens- und Arbeitswelt. (Vgl. ebd., S.14f) Des Weiteren stellt die fortschreitende Technologisierung einen wichtigen Aspekt zur Erreichung von ruralen Bereichen dar. Dadurch verschwimmt die Grenze zwischen Stadt und Land immer weiter. Sieverts erklärt die Veränderung, die sich durch den technologischen Aufstieg und der damit verbundenen Veränderung des physischen Raumes ergibt, folgendermaßen:

„Seitdem Eisenbahn, Auto und Elektronik die mit der Muskelkraft von Mensch und Tier gesetzten räumlichen Grenzen gesprengt haben, dehnt sich die Stadt quasi entfesselt in ihr Umland aus. Ihre Ausdehnung und der Grad ihrer Diffusität folgt den jeweiligen Verkehrs- und Kommunikationstechnologien: Der Eisenbahn folgt eine sternförmig-lineare Ausdehnung, das Auto füllt die Fläche auf, und die Elektronik führt zu ‚grenzenlosen‘ Erweiterungen.“ (Sieverts, 2013, S.13)

Durch den technischen Fortschritt, vor allem im letzten Jahrzehnt, wurde eine Enträumlichung des physischen Raumes vorangetrieben, die Standortbindung sowie Standortfunktionen abschwächt. Dabei wird den Menschen eine vom physischen Raum gelöste Lebensgestaltung beim Wohnen, Arbeiten und der Freizeit ermöglicht, die nicht mehr notwendigerweise in der realen Welt stattfinden muss, sondern unter anderem in das digitale Netz verlegt werden kann.

Bereits in der Vergangenheit wurde der Raum, der bis dahin rund um Städte bestanden hatte und durch Landwirtschaft und kleinere Dorfstrukturen geprägt war, durch den technischen Fortschritt für andere, neue Nutzungsansiedlungen attraktiv. Die zuvor erwähnte Charakterisierung der Zwischenstadt als chaotisch und durcheinander ist daher oftmals auf historische Entwicklungen zurückzuführen. Die Erklärung hierfür kann von der Tatsache abgeleitet werden, dass die Ansiedlung einer neuen Raumnutzung in der Zwischenstadt weitere direkt und indirekt verwandte, verbundene, ergänzende Raumnutzungen mit sich brachte. (Vgl. Sieverts, 2013, S.18) Nach der Ansiedlung von Industrie und Gewerbe folgte sukzessive eine Ergänzung weiterer Nutzungen (z.B. Wohn- und Versorgungsbereiche). Diese Entwicklung prägt das Stadtumland bis heute und wurde in den letzten Jahrzehnten zunehmend forciert. (Vgl. ebd. S.17)

Die Zwischenstadt weist eine klare und eigene Struktur auf. Diese ist auf die Funktionstrennung zurückzuführen, die zwischen den diversen Raumnutzungen und deren Nutzerinnen und Nutzern stattfand und die eine grundlegende Aufspaltung des Raumes in einzelne Bereiche mit sich brachte. Die Folgen sind bis zum heutigen Tag weltweit zu beobachten. (Vgl. ebd. S.48) Gleichzeitig verkörpert der Ort der Zwischenstadt den Traum nach ruralen Wohnformen mit eigenem Garten, nach Nähe zum Stadtzentrum sowie weiteren Vorzügen, die die Stadt mit sich bringt. Die Zwischenstadt versucht diese Vorzüge miteinander zu vereinen und verkörpert die weit verbreitete Lebensweise vieler Zwischenstadt-Bewohnerinnen und -Bewohner, die nicht vor Ort arbeiten, selten vor Ort einkaufen und kaum ihre Freizeit am Wohnort verbringen. Das entspricht dem fordistischen Lebensideal des 20. Jahrhunderts. (Vgl. ebd. S.91)

Sieverts meint, die Zwischenstadt sei das Ergebnis und zugleich das Werkzeug einer gesellschaftlichen Entwicklung, die als „System“ verstanden werden muss. In diesem System würden die jeweiligen Handlungsräume von den Bewohnerinnen und Bewohnern individuell verknüpft werden. (Vgl. ebd. S.87)

Hinsichtlich des Flächenverbrauchs äußert sich Sieverts, dass das bestehende Potenzial bereits so gut wie ausgeschöpft ist. In Zukunft könne eine Weiterentwicklung nur mehr auf vorhandenen Flächen durch Nachverdichtung, Umnutzung und -gestaltung stattfinden. (Vgl. Sieverts, 2013, S.17) Dabei insistiert er, dass die Zwischenstadt mit ihren suburbanen Lebensformen als großstädtisches Element einbezogen werden muss. Die Stadt sowie das Umland seien als Metropolregion oder im kleineren Maßstab als Stadtregion zu verstehen, in welcher auf regionaler Ebene Denkmodelle zur Weiterentwicklung der Zwischenstadt erstellt werden müssen, um eine Zukunftsfähigkeit der gesamten Stadtregion zu erhalten. (Vgl. ebd., S.147)

4.2 Zukunftseinflüsse auf die post-fordistische Zwischenstadt

Obwohl Sieverts bereits vor Jahren zur nachhaltigen Gestaltung der Zwischenstadt aufrief, wurde die Notwendigkeit einer zukünftigen städtebaulichen Gestaltung des suburbanen Raumes sowohl in der Wissenschaft als auch in der Praxis lange Zeit verabsäumt. Die Veränderung der Grundsätze vom quantitativen Wachstum hin zu einem qualitativen Umgang mit dem bestehenden Raum führte zur allmählichen Behandlung des Themas und zum Bedeutungszuwachs des suburbanen Raumes für die Stadtregion der Zukunft. Dabei haben räumliche und gesellschaftliche Phänomene die Zwischenstadt in der Vergangenheit geprägt und werden dies auch in der Zukunft tun.

Zu diesen Phänomenen gehören die Suburbanisierung und Re-Urbanisierung - zwei zueinander parallel verlaufende und unabhängige Entwicklungen in der Stadtregion. (Vgl. Adam, 2016, S.261) Als Reaktion auf diese Veränderung machen sich Verstädterungs- sowie teilweise Urbanisierungsprozesse⁹ im suburbanen Raum bemerkbar, die durch ein verändertes Stadtentwicklungsverständnis mit neuen Verdichtungsstrategien innerhalb der Stadtregion vorangetrieben werden (Ausführung siehe Phänomen: Re-Urbanisierung S.24f).

Diese Phänomene werden durch den gesellschaftlichen Wandel ergänzt, der weitestgehend eine Umformung der Familienverhältnisse mit sich bringt. Es scheint, dass die fordistische Lebensweise von der post-fordistischen abgelöst wird (Ausführung siehe Phänomen: Gesellschaftlicher Wandel S.25f).

Phänomen: Re-Urbanisierung der Stadtregion

Weltweit lebten bereits im Jahr 2018 55% der Bevölkerung in der Stadt. Die Prognose verrät, dass sich dieser Prozentsatz bis 2050 auf zwei Drittel der Weltbevölkerung ausweitet. (Vgl. Deutsche Stiftung Weltbevölkerung, 2018) Österreich stellt hierbei keine Ausnahme dar - auch hier ziehen immer mehr Menschen in die Stadt bzw. das Stadtumland. Dabei bleibt mit 0,2% der prozentuelle Anstieg seit dem Jahr 2013 weitestgehend konstant. 2019 lebten bereits 58,5% der österreichischen Bevölkerung in Städten. (Vgl. Statista, 2020a)

Aus der Urbanisierung resultiert in sämtlichen Metropolregionen der Welt, aber auch im kleineren Maßstab für die Stadtregionen Österreichs, ein zunehmend städtebaulicher Verdichtungsdruck in Kernstädten und in den Bereichen rund um sie. Hierfür kann, wie bereits ausgeführt, nur mehr bedingt Platz im innerstädtischen Bereich gefunden werden. So macht sich in der Zwischenstadt durch die städtebauliche Verdichtung nach und nach eine Verstädterung in Teilbereichen bemerkbar. Diese wird oftmals von Urbanisierungstendenzen begleitet, die sowohl positiv als auch negativ wirken können. (Vgl. Hesse et al., 2016, S.276)

Die gängige Annahme, dass suburbane Räume durch eine räumliche Verdichtung, Heterogenität in der Wohnbevölkerung sowie eine durchmischte Nutzung immer mehr die Gestalt der Stadt annehmen würden, ist dabei keineswegs erwiesen. Der Raum der Zwischenstadt wird sich nicht gleichmäßig verändern und Urbanität nur partiell Einzug erhalten. (Vgl. Hesse et al., 2007, S.7). Suburbane Qualitäten können hierbei durch urbane Qualitäten ergänzt werden, wie etwa funktionale Mischung, kompakte Dichte, Mobilitätsfokus auf öffentlichen sowie Fußverkehr und lebendige öffentliche Räume.

⁹ „[...] Verstädterung [ist] ein quantitativer Begriff, während Urbanisierung ‚die qualitative Veränderung im Zusammenleben, in der Lebensweise und in der Vergesellschaftung‘ [...] beschreibt.“ (Menzel nach Hausmann, 2014, S.44)

Jedoch ist dieses innere Wachstum in der Zwischenstadt mit einer Vielzahl an Herausforderungen verbunden (siehe Kap. 4.3). Trotzdem müssen für eine solche Veränderung Potenzialflächen, auf denen eine Entwicklung überhaupt möglich und im Sinne der Stadtentwicklung geeignet ist, definiert werden. Dabei müssen bestehende suburbane Charakteristika und Gegebenheiten in die Planung miteinbezogen werden, sodass künftig nachhaltige und resiliente Stadtregionselemente entstehen können.

Phänomen: Gesellschaftlicher Wandel

Die Phänomene der Re-Urbanisierung der Stadtregion und der Urbanisierung der Zwischenstadt werden durch den gesellschaftlichen, sozioökonomischen und demografischen Wandel bestärkt.

Die Zwischenstadt als Lebensraum wird unter anderem von Marcus Menzel als Erscheinungsform der fordistisch geprägten Gesellschaft aufgefasst, in welcher die strikte Trennung und klare, strukturierte Alltagsmuster sowie das traditionelle Familienleben (Kleinfamilie) im Fokus standen. Die dabei präferierte Wohnform der Zwischenstadt – das Einfamilienhaus mit Garten – die Trennung von Arbeits- und Wohnort, die hohe Bedeutung von privatem Raum sowie die Massenmotorisierung ließen sie zu dem werden, weil wir sie heute kennen. Lange Zeit galt diese Wohnform für Familienhaushalte der Mittelschicht als Lebensideal. (Vgl. Menzel, 2014, S.46)

In der post-fordistischen Gesellschaft der Gegenwart verändern sich diese Strukturen jedoch weitestgehend.

„Die Auflösung der starren Arbeitsteilung zwischen den Geschlechtern, die Zunahme befristeter oder prekärer Beschäftigungsverhältnisse, die hohen Flexibilitäts- und Mobilitätsanforderungen aus der Erwerbsarbeit, aber auch die Bedeutungszunahme von Netzwerken und das Aufweichen der kategorischen Abgrenzung von Erwerbsarbeit und Freizeit sind einige der Faktoren, die in diesem Zusammenhang zu nennen sind (u.a. Brühl et al 200; Häußermann et al 2008; Allmendinger 2008).“ (Menzel, 2014, S.49)

Dabei lässt sich der gesellschaftliche Wandel auf Megatrends zurückführen, die als „Entwicklungskonstanten der globalen Gesellschaft“ (Zukunftsinstitut, 2020) auftreten und jeden einzelnen Menschen sowie alle Ebenen der Gesellschaft wie Technik, Wirtschaft, Politik, Wissenschaft und Kultur beeinflussen. (Vgl. Zukunftsinstitut, 2020) Expertinnen und Experten gehen jedoch – ähnlich wie bei der „Verstädterung der Zwischenstadt“ – nicht davon aus, dass die gesellschaftliche Zusammensetzung der Zwischenstadt durch diesen Wandel der post-fordistischen Gesellschaft eine vollständige Adaption erfährt. Vielmehr wird sich ein hybrides Lebensmodell verbreiten, welches sowohl die Vorstellungen und Anforderungen beider, fordistischer und post-fordistischer, Lebensentwürfe aufnimmt. (Vgl. Menzel, 2014, S.50) Die individuellen Lebensentwürfe stehen dabei stets im Spannungsfeld von Arbeitsverhältnissen, Einkommenszusammensetzungen, Mobilität, Aufenthaltslänge an einem Wohnort etc. (Vgl. ebd., S.51)

Diese neuen und sich voneinander stark unterscheidenden Lebensformen stellen unter anderem folgende Anforderungen an den suburbanen Raum: (1) Differenzierung im Wohnangebot und Wohnungsumfeld, (2) neue

Mobilitätsstrategien und (3) Anpassung der Raum- und Angebotsstrukturen. (Vgl. ebd., S.53) Ein mögliches Resultat daraus wäre: Der suburbane Raum mit seinen bestehenden Charakteristika entspricht nur mehr zum Teil den neuen Anforderungen und verlangt nach Lösungsansätzen, die zur Integration in eine nachhaltige Entwicklung beitragen und den Bedürfnissen der dort lebenden Bewohnerinnen und Bewohnern entsprechen. Neue hybride

Lebensformen schaffen differenziertere Anforderungsprofile und verlangen eine Modifikation und eine Neuausrichtung der Zwischenstadt. Dabei lassen die hybriden und individuellen Lebensformen ein breites Spektrum an Handlungsspielräumen für die jeweilige Stadtregion hinsichtlich ihrer Identität und Entwicklungsstrategie zu und ermöglichen einen individuellen Umgang.

4.3 Die Transformation der Zwischenstadt & damit verbundene Herausforderungen

Wie sowohl die praktische – mit der Stadtregion Graz (siehe Kap. 2, 3) –, als auch die theoretische Auseinandersetzung zeigen (siehe Kap. 4), benötigt es an Raum für die städtebauliche Nachverdichtung. Zwar bietet die Zwischenstadt durch ihre oftmals geringe Bebauungsdichte Raum für innere Wachstumsprozesse. Da es sich jedoch um einen Teilraum der Stadtregion handelt, der bereits bauliche Strukturen aufweist, birgt ein solcher Veränderungsprozess enorme Herausforderungen. Die Adaption Dresselben im Sinne der nachhaltigen und resilienten Stadtentwicklung ist dabei einfacher gesagt als getan.

nennen, gestalten einen Wandel in diesem Teilbereich äußerst komplex. So implizieren eine angestrebte städtebauliche Nachverdichtung und weitere Veränderung eines solchen Bereiches eine Adaption am ‚lebenden Organismus‘.

In einem Veränderungsprozessen können die suburbanen Eigenschaften nicht einfach ignoriert werden oder durch urbane ersetzt werden, sondern vielmehr muss nach einem additiven Prinzip vorgegangen werden. Dabei müssen Maßnahmen den Anforderungen und Umständen der Zwischenstadt entsprechen und sie können zugleich ergänzende urbane Qualitäten umfassen.

Diese Herausforderungen lassen sich auf die Beschaffenheit der bestehenden Zwischenstadt zurückführen. Sie besteht aus stark funktionalen Bereichen, Netzen und Knoten, die eine Trennung innerhalb des Teilraumes bewirkten. Die daraus entstandene Großflächigkeit und Weitläufigkeit, der überwiegende Mobilitätsfokus auf das Auto, die Heterogenität der einzelnen Teilbereiche und die oftmals kleinteiligen Eigentumsverhältnisse, um nur ein paar der Herausforderungen zu

Aufgrund der besonderen Voraussetzungen in der Zwischenstadt und der Einflüsse aus Phänomenen der Urbanisierung und des gesellschaftlichen Wandels braucht es bedachte und intelligente Lösungen zu einer nachhaltigen Transformation. Die geringe Bebauungsdichte birgt viele Entwicklungspotenziale hinsichtlich der Flächenverfügbarkeit, aber sie bietet auch die Möglichkeit, Raumdefizite zu korrigieren und Fehler der Vergangenheit nicht zu wiederholen.

(Vgl. Jansen et al., 2016, S. 289) Dies kann zwar innerhalb der verfolgten Strategie der Stadtregionsentwicklung nach qualitativen und nachhaltigen Kriterien, welche bestehende Strukturen durch urbane Eigenschaften ergänzen, erfolgen. Jedoch ist zum einen nicht von einer flächendeckenden Adaption der Zwischenstadt und zum anderen von einer Verwandlung der Zwischenstadt zur Stadt auszugehen. Vielmehr muss in diesem Bereich nach dem additiven Prinzip Veränderung angestoßen werden und Teilräume gefunden werden innerhalb welcher ein solcher städtebaulicher Nachverdichtungsprozess angestoßen werden kann.

Um dies in Zukunft zu bewerkstelligen, muss der Frage nachgegangen werden, welche Flächen und Standorte im suburbanen Raum geeignet sind, um Nachverdichtung und langfristige Veränderung zu ermöglichen. Bereits versiegelte Flächen können hier einen besonders langfristigen und nachhaltigen Beitrag leisten. Brachflächenflächen, deren ursprüngliche Nutzung weggefallen ist, und Flächen, die nicht mehr dem gegenwärtigen oder zukünftigen Standortstandards und -ansprüchen standhalten, stellen ein besonders großes Zukunftspotential dar. (Vgl. Jansen et al., 2016, S.291) Dabei verraten nicht nur jüngere Entwicklungen suburbaner Siedlungsstrukturen, dass bereits teilweise auf kleinteiligere und gemischte Nutzungen gesetzt wird (vgl. Jansen et al., 2016, S.289), sondern auch konzeptionelle Überlegungsansätze zu diversen, bereits bestehenden suburbanen Nutzungsbereichen (wie Einfamilienhaussiedlungen, Bürostandorte und Einzelhandelsflächen), zeigen dies. (Vgl. Petersson et al., 2018; Jansen et al., 2016; BMBVS, 2013) Allerdings wurden diese wohl (noch nicht) in die allgemein verfolgte Planungsstrategie der Zwischenstadt sowie der Stadtregion integriert.

Sowohl in der Zwischenstadt als auch im Speziellen im Grazer Süden stellt der Einzelhandel eine besonders populäre Flächennutzung dar. Überlegungen zur Nachverdichtung mit Hilfe dieser Flächen und Grundstücke beschränken sich gegenwärtig vor allem (im Auge der Öffentlichkeit) auf die Nutzungserweiterung von kleinflächigeren Nahversorgungseinrichtungen (z.B. Supermärkte in der Erdgeschoßzone und darüberliegender Wohnbau) oder die Um- und Nachnutzung von Einkaufszentren. (Vgl. Marquart, 2018 & Schleicher, 2021) Darüber hinaus besteht nur wenig Bewusstsein, wie eine städtebauliche Nachverdichtung mit Hilfe dieser Flächen erfolgen kann.

Durch die vorliegende Diplomarbeit soll diese Lücke geschlossen werden. Sie dient dazu einen Diskurs über mögliche Entwicklungstendenzen bereits in der Gegenwart anzustoßen. Dabei können vor allem großflächige, suburbane Einzelhandelsflächen langfristig zur städtebaulichen Nachverdichtung der Zwischenstadt beitragen. Auf ihnen können in Zukunft neue, zusätzliche Funktionen integriert werden. Um dies zu ermöglichen, bedarf es bereits zum jetzigen Zeitpunkt einer kritischen Auseinandersetzung mit diesen Flächen, die einen zukünftigen Transformationsprozess der Zwischenstadt angepasst an deren Herausforderungen unterstützt.

5. THEORIEEXKURS: KONSUMRÄUME DER ZWISCHENSTADT

Versorgungs- sowie Einzelhandelseinrichtungen stellen einen erheblichen Bestandteil der Zwischenstadt dar und sind häufig im Grazer Süden auffindbar. Um den bestehenden Einzelhandel in diesen Bereichen zu verstehen, in seiner Gesamtheit zu erfassen und dessen Flächen in Zukunft nachhaltig gestalten zu können, muss ein Blick auf seine Entstehungsgeschichte sowie seine jetzige Beschaffenheit geworfen werden.

Da in der Gegenwart die bestehende Form des suburbanen Konsumraumes bereits räumliche Herausforderungen birgt (siehe Kap. 5.2), bieten diese Flächen nicht nur die Möglichkeit zukünftige Bedürfnisse der Stadtregion zu beherbergen, sondern auch Antworten auf aktuelle Schwierigkeiten zu integrieren.

5.1 Geschichte des suburbanen Konsumraumes

Wie auch in anderen Lebens- und Wirtschaftsbereichen hat sich der Einzelhandel im Laufe der Geschichte ständig adaptiert und verändert. Vor allem in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts hat er sich maßgeblich zu dem gewandelt, was wir heute kennen und nutzen und wie er im Grazer Süden zu finden ist. Vor allem die Standortentwicklung ist relevant. Immer mehr Versorgungsstandorte siedelten sich im Randgebiet von Siedlungsentwicklungen sowie auf der „grünen Wiese“, sprich in nicht integrierten Lagen, an. Elmar Kulke hält fest, dass sich die räumlichen Strukturen des Einzelhandels durch drei Akteursgruppen – Einzelhandelsunternehmen, Konsumentinnen und Konsumenten und Raumplanerinnen und Raumplaner – veränderten beziehungsweise verändern. Diese Akteurinnen und Akteure bestimmen maßgeblich die Adaptierung der Angebotsformen, den Konsum und die Nachfrage sowie planerische beziehungsweise rechtliche Vorgaben und somit die Entwicklung im Allgemeinen. (Vgl. Kulke, 2001, S.57)

Die Anfänge dieser Entwicklungen sind auf die

1950er Jahre zurückzuführen, wo durch die Folgen des Wiederaufbaus nach dem Zweiten Weltkrieg sowie den Wirtschaftsboom große Teile der Bevölkerung von einem Einkommensanstieg profitierten. Diese Entwicklung wiederum führte zu einer „*Massenmotorisierung, der Verbreitung der Kühltechnik, dem Siegeszug der Selbstbedienungssysteme im Einzelhandel sowie der Vergewerblichung ländlicher Räume und der beginnenden Stadtflucht der Wohnbevölkerung*“. (Winterhager, 2008, S.43) Dabei wuchs vor allem der Kauf von mittel¹⁰- und langfristigen¹¹ Gütern überdurchschnittlich an. Der Bedarf nach kurzfristigen¹² Waren stieg nur unwesentlich. (Vgl. Kulke, 2001, S.57)

¹⁰ Definition mittelfristige Konsumgüter: Bekleidung, Textilien, Schuhe, Lederwaren, Raumausstattung, Eisenwaren, Hausrat, Porzellan, Glas, Kermamik, Spielwaren, Sportartikel, Geschenkartikel, Bücher, neue Medien, Pflanzen, Zoo, ... (Vgl. Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH, 2020a)

¹¹ Definition langfristige Konsumgüter: Möbel, Teppiche, Bau- und Heimwerkerbedarf, Uhren und Schmuck, Sammelbedarf, Elektronikgeräte, ... (Vgl. ebd.)

¹² Definition kurzfristige Konsumgüter: Nahrungs- und Genussmittel, Papier- und Schreibwaren, Pharmazie, Drogerie, Parfumerie, Blumen, (Vgl. ebd.)

Exkurs –**Betriebsformen des Einzelhandels****Definition des Begriffs Betriebsform:**

„[...] typische Kombinationen von Merkmalen von Ladengeschäften: Flächengröße (Verkaufsfläche), Bedienungsform, Sortiment (Breite=Angebot aus verschiedenen Warengruppen, Tiefe=Auswahlmöglichkeiten innerhalb einer Warengruppe), Preisniveau.“ (Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH, 2020b)

Fachgeschäft: „[...] spezialisiert sich auf eine bestimmte Produktgruppe und hat in diesem Bereich eine große Auswahl vorzuweisen. Hier werden Kunden intensiv beraten und bedient. Fachgeschäfte gibt es zum Beispiel für Brillen und Hörgeräte.“ (IMA GmbH, 2019)

Kaufhaus: „[...] nur ein enggefasstes Sortiment, doch kann [es] in dem speziellen Bereich, zum Beispiel Kleidung, viel Auswahl anbieten. Ein Kaufhaus muss wenigstens 1.000 Quadratmeter groß sein und die Beratung erfolgt nur auf Wunsch des Kunden.“ (ebd.)

Discounter: „[...] bietet im Vergleich zum Supermarkt nur wenige Produkte mit einer geringen Auswahl an. Auf diese Weise kann der Preis niedrig gehalten werden. Typischerweise werden hier Lebensmittel, aber auch regelmäßig wechselnde Non-Food-Artikel angeboten. Im Discounter herrscht Selbstbedienung.“ (ebd.)

Supermarkt: „[...] [Hier] werden hauptsächlich Lebensmittel angeboten. Anders als im Discounter ist hier die Produktpalette breiter und, je nach Geschäft, wird auch mehr Auswahl bei den einzelnen Produkten geboten. Hier können sich Kunden selbstbedienen und manchmal auch an den Servicetheken vom Personal bedienen lassen, wie etwa an den Fisch-, Fleisch- und Käsetheken. Supermärkte sind typischerweise 400 bis 800 Quadratmeter groß.“ (ebd.)

Gemischwarenladen: „[...] ist sehr klein und hat nur ein geringes Sortiment, weshalb es umgangssprachlich häufig auch als „Tante-Emma-Laden“ bezeichnet wird. Meist ist ein solches Einzelhandelsgeschäft in ländlichen Regionen zu finden und wird nur von einer oder wenigen Personen betrieben.“ (ebd.)

Einkaufszentrum (EKZ): „[...] sind einheitlich geplante und geführte, von einer größeren Zahl an selbstständigen Einzelhandels-, Dienstleistungs- und Gastronomiebetrieben besetzte Objekte. Dabei wurden folgende Mindestgrößen und Mindestbetriebszahlen festgelegt: 4.000m² vermietbare Fläche sowie mindestens 20 Betriebe“. (Wirtschaftskammer Österreich Sparte Handel, 2018, S.35)

Fachmarkt (FM): „[...] handelt es sich um ein Unternehmen des Einzelhandels, welches sich auf ein ganz spezielles Sortiment fokussiert, zum Beispiel auf Elektronikartikel, und hier eine große Auswahl anbietet. Kunden können sich auf Wunsch vom Fachpersonal beraten lassen.“ (IMA GmbH, 2019)

Verbrauchermarkt: „[...] beschränkt sich, anders als der Supermarkt, nicht nur auf Lebensmittel und bietet auch ständig eine kleine Auswahl an Non-Food-Artikeln an, wie etwa Kleidung. Das Lebensmittelsortiment ist hingegen sehr groß. Die Verkaufsfläche beträgt beim Verbrauchermarkt mindestens 800 Quadratmeter.“ (ebd.)

Fachmarktzentrum (FMZ): „[...] einheitlich geplant, werden von zentraler Stelle vermietet und gemanagt und bestehen aus zumindest vier Fachmärkten oder fachmarktähnlichen Betrieben mit einer Verkaufsfläche von zumindest je 150 m², die zusammen zumindest etwa 4.000 m² Verkaufsfläche umfassen.“ (Wirtschaftskammer Österreich Sparte Handel, 2018, S.35)

Kulke beschreibt die daraus resultierende Konsequenz wie folgt:

„Mit dem höheren Einkommen kam es auch zu einer Differenzierung der Einkaufsverhaltensweise. Der klassische Versorgungseinkauf verlor gegenüber Preiseinkäufen von standardisierten Artikeln und Erlebniseinkäufen höherwertiger Waren in Kombination mit Freizeitgestaltung an Bedeutung.“ (Kulke, 2001, S.58)

So veränderten und erweiterten sich im Laufe der 1960er und 1970er Jahre die Betriebsformen im stationären Einzelhandel (Definitionen der Betriebsformen siehe Exkurs S.29). Das Selbstbedienungsprinzip hielt Einzug in den deutschsprachigen Einzelhandelsraum und führte zu einer Vergrößerung des Warensortiments. Des Weiteren wurde der „Greisler“ vom Supermarkt sowie Verbrauchermarkt abgelöst, Warenhäuser und Fachgeschäfte mussten Fachmärkten weichen (Definitionen der Betriebsformen siehe Exkurs S.29). (Vgl. Kulke, 2001, S.58) Dies hatte zur Folge, dass großflächige Betriebsformen mehrere kleinere Einzelhandelsniederlassungen ersetzen. Dadurch kam es zu einer Ausdünnung sowie Verlagerung des Versorgungsnetzes. Kleine Fachgeschäfte im innerstädtischen Bereich waren gezwungen zu schließen, da große Einzelhandelsniederlassungen im peripheren und suburbanen Bereich eröffneten (Definitionen der Betriebsformen siehe Exkurs S.29). Diese Fachmärkte wiesen ein breites Warenangebot und eine höhere Flächenintensität auf und siedelten sich entlang der Ausfallsstraßen von Städten in unbebauten Bereichen an. (Vgl. Winterhager, 2008, S.2) Die gleichzeitige Massenmotorisierung ermöglichte eine unkomplizierte Erreichbarkeit für Konsumentinnen und Konsumenten, die ihre Einkäufe direkt nach dem Geschäftsbesuch in das Auto laden konnten.

Als weitere neue Betriebsform fand auch das aus den USA kommende Einkaufszentrum (EKZ) Einzug in Europa (Definition siehe Exkurs S.29). In Österreich siedelten sich EKZen in den 1950er und 1960er Jahren überwiegend im innerstädtischen Bereich an. Wie andere großflächige Betriebsformen wanderten die Einkaufszentren in den 1970er Jahren in Randlagen aus und versiegelten grüne Wiesen. (Vgl. Buchinger, 2008, S.32f) Dies brachte, neben den bereits erläuterten Schließungen von Fachgeschäften im Stadtzentrum, einen weiteren negativen Effekt für die innerstädtische Einzelhandelsentwicklung mit sich: Da Einkaufszentren neben geräumigen Magnetbetrieben auch kleine Geschäftslokale für beispielsweise Schuhe oder Kleidung beinhalteten, zogen Betriebe in neue Einkaufszentren und lösten ihre Geschäftsstandorte in der Innenstadt auf. (Vgl. Kulke, 2001, S.63)

Die Ansiedlungen von Handelsbetrieben im suburbanen Raum hatten mehrere Folgen:

„Belastungen durch den Landschafts- und Flächenverbrauch, die gestiegenen Autoverkehrsmengen und die Lücken in der Nahversorgung wurden sichtbar.“ (Kulke, 2001, S.58ff)

Durch das Wachstum an großflächigen Einzelhandelsbetriebsformen wurden als Antwort auf immer lauter werdende Kritik, auch in Österreich – allerdings im Vergleich zu anderen europäischen Ländern recht spät – umfassende gesetzliche Novellen in den 1990er Jahren umgesetzt. Diese Gesetzesnovellen bedeuteten eine Einschränkung in der Flächenwidmung sowie Genehmigung von Einzelhandelsstandorten in suburbanen und ruralen Lagen. Diese Regelungen wurden teilweise, aufgrund gesetzlicher Grauzonen, umgangen (siehe Beispiel Shopping

City Seiersberg). (Vgl. Buchinger, 2008, S.35)
Die planerischen Vorgaben bewirkten jedoch – zusammen mit einer einsetzenden Marktsättigung in der Einzelhandelsbranche in den 1990er Jahren – eine qualitative Adaption bestehender Standorte, die entweder auf die Konsumnachfrage von preiswerten Gütern oder auf die Nachfrage nach Erlebniseinkauf antworteten. (Vgl. Kulke, 2001, S.60)

„Dabei lassen sich parallel sowohl Trading-down-Tendenzen (schlichtes, aber besonders billiges Angebot) zum Erreichen von Preiskäufern als auch Trading-up-Tendenzen (Aufwertung von Sortiment, Ausgestaltung, Kopp-

lungsmöglichkeiten) zur Attraktivitätssteigerung für Erlebniskäufer beobachten.“ (Kulke, 2001, S.60)

Zusätzlich entdeckten großflächige Einzelhandelsbetriebsarten des Einkaufszentrums in den späten 1990er sowie 2000er Jahren – parallel zur suburbanen und peripheren Entwicklung – die innerstädtische Lage wieder für sich. Dadurch wurde der Ausbau des Überangebots weiter vorangetrieben, welches bis heute nahezu flächendeckend in Österreich besteht. (Vgl. Lindner, 2020)

5.2 Bestehende Versorgungsstrukturen in der Zwischenstadt

Bereits Thomas Sieverts erläuterte in seiner Theorie der Zwischenstadt, dass dieser Teilbereich der Stadtregion – neben ihren Wohn- und Industrie- bzw. Gewerbeflächen – in der Vergangenheit und Gegenwart Versorgungseinrichtungen sämtlicher Art und Weise Platz geboten hat. Diese stehen nahezu ausnahmslos in engem räumlichem Bezug zu Verkehrsflächen und verstärken zusammen mit einem meist mangelhaften öffentlichen Verkehrsanschluss die Bindung an den motorisierten Individualverkehr. Die – aus der oftmals alleinigen Ausrichtung auf den MIV resultierende – Konsequenz scheint dabei die ausnahmslose Ausrichtung und Konzeption der kommerziellen Ballungsräume bis zum heutigen Tag auf autofahrende Kundinnen und Kunden zu sein.

Des Weiteren ergaben sich durch die spezifische Beschaffenheit und Organisation dieser Einzelhandelsstandorte weitere Herausforderungen:

„Die betriebswirtschaftliche und technische Maximierung fast aller Versorgungs-, Bildungs- und Freizeiteinrichtungen – von Schulen und Krankenhäusern ebenso wie von Arbeitsstätten und Märkten, von Sport- und Spielstätten – hat im Zusammenhang mit der technischen Spezialisierung der verbindenden Verkehrswege unterschiedlicher Leistungsfähigkeit zu punktuellen und linienförmigen Konzentrationen und damit zu einer Ausdünnung in der Fläche geführt, die bald in weiten Bereichen eine Grundversorgung unmöglich macht, die noch zu Fuß erreichbar wäre.“ (Sieverts, 2013, S.87)

Diese Konzentrationen treten in der Zwischenstadt meist in Form von Handelseinrichtungen entlang der höherrangigen Ausfallsstraßen (linienförmig) oder an Verkehrsknotenpunkten (punktuell) auf. Diese dadurch entstehende Raumbeschaffenheit dünnt – durch ihre sukzessive Verschiebung beziehungsweise Integration von lokalen

Versorgungsstätten (Grundversorgung) an überregionalen Standorten – die Nahversorger im Ortsgebiet sowie Geschäftseinrichtungen in historischen Dorfkernen immer weiter aus. Die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit der großen, meist filialisierten Standorte wird ausgebaut, die riesige und dezentrale Flächen für sich beanspruchen. (Vgl. ebd. S.87-88)

Diese Entwicklungen ließen in der Zwischenstadt neben der Problematik des Flächenverbrauchs und des hohen Verkehrsaufkommens auch die eingeschränkte Erreichbarkeit von Versorgungs- und Einzelhandelsstätten aufkommen. Diesbezüglich spricht sich Sieverts im Nachwort der zweiten Auflage neben der Schaffung neuer Funktionen bei „nicht reproduzierbaren Stadtteilen“ für die aktive Gestaltung dieser Konzentrationen aus. Sie sollen nicht „*allein einem kriselnden Einzelhandel*“ (Sieverts, 2013, S.181) überlassen werden. Vielmehr muss zur Wahrung der Attraktivität sowohl die ästhetische Perspektive bei Versorgungseinrichtungen miteinbezogen als auch deren Flächen durch weitere Nutzungen ergänzt werden. (Vgl. Sieverts, 2013, S.181)

„[...] [D]ie Systeme der großen Verkehrswege mit den Knoten der Bahnhöfe, Tankstellen, Raststätten, Einkaufszentren und Verteileranlagen, die mit ihrer billigen Wegwerfarchitektur die Wahrnehmung der Zwischenstadt in weiteren Bereichen beherrschen, müssen endlich als große Gestaltungsaufgabe begriffen werden. Im Zeitalter der elektronischen, digitalisierten Medien, die die Welt nur am Bildschirm zeigen, und in einer übermächtigen, nur noch instrumentell wahrgenommenen anästhetischen Realität müssen sinnlich und emotional erfahrbare und begreifbare Gegenwelten geschaffen werden, die dauerhafte Zuwendung und Pflege verdienen.“ (Sieverts, 2013, S.181)

Dies veranschaulicht, dass Sieverts nicht nur die verkehrliche Ausrichtung, sondern auch die Monofunktionalität dieser kommerziellen Standorte als kritisch und nicht zukunftsfähig einstuft. Er identifiziert diese Standorte als Entwicklungspotenzial und fordert zum Handeln auf. Dieser Aufforderung wird im Rahmen dieser Arbeit nachgekommen.

6. KONSUMRÄUME IM GRAZER SÜDEN

5.700

Einzelhandelsbetriebe im steirischen Zentralraum

+

46.060

Einzelhandelsjobs im steirischen Zentralraum

+

485.264

Bewohnerinnen und Bewohner der Stadtregion Graz

+

660.000 m² Verkaufsfläche der Stadt Graz und des Grazer Südens

=

HOHER

Wettbewerbsdruck in der gesamten Stadtregion Graz

6.1 Beschaffenheit des Konsumraumes der Stadtregion Graz

Der Handel, vor allem der Einzelhandel stellt neben Wohnen und Gewerbe eine raumdefinierende Nutzung des Grazer Südens dar (siehe Kap. 3.1). Dieser siedelte sich im Verlauf der letzten Jahrzehnte vermehrt an und ließ, wie in vielen europäischen Stadtregionen, suburbane Konsumräume in diesem Teilbereich entstehen (siehe Kap. 5.1).

Die Einzelhandelslandschaft der Steiermark ist von einem besonders hohen Verkaufsflächenanteil geprägt. In der Stadtregion Graz ist dieser sogar doppelt so hoch wie der österreichische Durchschnittswert. (Vgl. Inninger, 2020 & Lindner, 2020) Dies führt zwar durch ein hohes Aufkommen an Einzelhandelsunternehmen zu vielen Arbeitsplätzen – im Zentralraum der Steiermark befinden sich in 5.700 Betrieben rund 46.060 Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer (vgl. Wirtschaftskammer Steiermark, 2019). Allerdings entstand durch das dichte Angebot ein besonders großer Wettbewerbsdruck innerhalb der Stadtregion und vor allem innerhalb des Grazer Südens. Die Verkaufsflächen des Einzelhandels in der Stadt Graz und dem südlichen Umland belaufen sich auf rund 660.000m² (Stand 2016). (Vgl. Standort + Markt, 2020) Somit stellt der Raum Graz nach Wien den am zweitstärksten besetzten Ort hinsichtlich der Einzelhandelsflächenkapazitäten dar. (Vgl. ebd.)

Das Steirische Landesentwicklungsprogramm trug zur bestehenden Situation bei. Es teilt das Bundesland in vier Stufen im „Zentralen-Orte-Netz“ ein: (1) Kernstädte, (2) regionale Zentren, (3) regionale Nebenzentren und (4) teilregionale Versorgungszentren. (Vgl. Landesentwicklungsprogramm Steiermark, 2009, §3 Abs. 3)

Durch die strategisch aufgestellte Hierarchie wird die Versorgung mit öffentlichen und privaten Gütern sowie Leistungen im gesamten Bundesland sichergestellt. Die Landeshauptstadt Graz und

ihr Umland wurden dabei als einzige Kernstadt des Bundeslandes definiert. (Vgl. Landesentwicklungsprogramm Steiermark, 2009, §3 Abs.5) Deshalb sind hier „*öffentliche und private Güter sowie Leistungsangebote des Ausnahmbedarfs für die Bevölkerung des Landes*“ (Landesentwicklungsprogramm Steiermark, 2009, §3 Abs.3) angesiedelt, die zuzüglich der regionalen sowie lokalen Bevölkerung auch Versorgungsbereiche des gesamten Bundeslandes übernehmen. Somit entstanden im Grazer Süden Einzelhandelsangebote an vielen Standorten, die ein Angebot über das des täglichen Bedarfs (wie Lebensmittel) bieten und zu einem massiven Wettbewerb in der Stadtregion führte.

6. Konsumräume im Grazer Süden

Um diesen stadtregionalen Wettbewerb in Zukunft nicht weiter zu verschärfen, agiert die Stadt Graz auf Basis strategischer Leitsätze für den Einzelhandel. Diese zeigen auf, welche Strategien in Zukunft verfolgt werden. Basis hierfür stellen die Grundprinzipien des „4.0 Stadtentwicklungskonzepts (4.0 STEK)“ dar.

- Die Nahversorgung im direkten Umfeld des Wohnstandortes muss gewährleistet werden.
- Der Einzelhandel im Stadtzentrum gehört weiter gestärkt.
- Bestehende dezentrale suburbane Einkaufsstandorte sollen wettbewerbsfähig bleiben, allerdings soll sich ihre Verkaufsfläche nicht vergrößern.
- Neue dezentrale Standorte gilt es zu verhindern und zu vermeiden.
- Die öffentliche Anbindung soll für alle Einkaufsstandorte gewährleistet werden.
- Einzelhandelsstandorte sind in ihre Umgebung zu integrieren.
- Die Nutzungsdurchmischung soll weiterhin gefördert und ausgebaut werden.
- Es sollen die Aufenthaltsqualität und das Angebot an öffentlichem Raum sowie Grünflächen innerhalb der Einzelhandelsstandorte ausgebaut werden.

(Vgl. Inninger, 2020; Projektgruppe Stadtentwicklungskonzept Flächenwidmungsplan, 2013)

6.2 Beschaffenheit des Konsumraumes des Grazer Südens





Abb. 5 | Strukturkarte Einzelhandel im Grazer Süden

Die gute Anbindung für den motorisierten Individualverkehr und die Verfügbarkeit von großen Flächen trug dazu bei, dass der Einzelhandel mittlerweile eine enorme Fläche im Grazer Süden beansprucht. Dabei führte in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts die Veränderung der Betriebsformen und die damit verbundene Vergrößerung des Warensortiments (siehe Kap. 5.1) zu einer Ansiedlung an Standorten im Randgebiet der südlichen Grazer Siedlungsentwicklungen. Daraus resultierte, dass nicht nur die Grazer Innenstadt mit ihrem Einzelhandelsangebot, sondern vor allem bestehende Ortskerne des Grazer Südens vermehrt unter Druck gerieten. (Vgl. Inninger, 2020) Mittlerweile wurden vor allem die lokalen Ortszentren von anderen (dezentralen) Einzelhandelsstandorten fast vollständig abgelöst und das Handelsangebot in diesen ist nur noch bedingt zu finden.

Die Einzelhandelsinfrastruktur ist vor allem entlang der Bundesstraßen (B67 und B70) sowie der Autobahn (A9) angesiedelt (siehe Abb. 5). Ihre Standortwahl entlang der Verkehrsachsen verrät bereits die primäre Mobilitätsausrichtung auf den MIV. Die An- und Abreise mit einem anderen Fortbewegungsmittel – ob öffentlicher Verkehr, Radverkehr oder Fußweg – ist in den meisten Fällen grundsätzlich möglich. Allerdings gibt es

für diese Fortbewegungsweise kaum Infrastruktur beziehungsweise sichere und attraktive Wege. Der Fokus auf das Auto spiegelt sich jedoch nicht nur in der Anbindung und Erreichbarkeit der Standorte wider, sondern auch auf den Grundstücken der Einzelhandelseinrichtungen. Der Großteil der Bodenoberfläche wird nicht nur durch die Gebäude selbst, sondern durch Parkplätze, also den ruhenden Verkehr, genutzt und damit versiegelt.

Der Bedarfsfokus – sprich die Art der angebotenen Konsumgüter – der an den Bundesstraßen angesiedelten Handelseinrichtungen ist hauptsächlich auf die lokale und regionale Bevölkerung ausgelegt und umfasst kurz- und teilweise mittelfristige Konsumgüter. Dabei stellen Fachgeschäfte, die vor allem von lokalen und regionalen Unternehmen betrieben werden, Supermärkte/ Discounter und teilweise Fachmarktzentren die Betriebsformen dieser linearen Bereiche dar (Definitionen der Betriebsformen siehe Exkurs S.29). Dabei sind diese Einrichtungen in ihrer Flächeninanspruchnahme als klein- bis mittelgroß einzustufen. Der überwiegende Teil dieser hat sich dabei auf eigenen, heterogen genutzten Grundstücken niedergelassen. Nur selten werden die Einzelhandelsgrundstücke durch vereinzelte



Abb. 6 | Größenvergleich der ansässigen Einzelhandelseinrichtungen des Grazer Südens

Geschäftslokale in der Sockelzone von Wohn- und Bürogebäuden entlang der Bundesstraßen ergänzt.

Im Gegensatz dazu stehen die Einzelhandelseinrichtungen, die an der Phyrn-Autobahn (A9) und deren Auf- und Abfahrtsknoten zu finden sind. Es sticht ins Auge, dass sämtliche hier angesiedelte Betriebe eine enorme Fläche beanspruchen. Ihre Flächen sind bis zu 30-mal größer als die Grundstücke der Einzelhandelsansiedelungen entlang der Bundesstraßen (Vergleich siehe Abb. 6). Die Betriebsformen hier sind ausschließlich Fachmarktzentren, Fachmärkte und Einkaufszentren, die kurz-, mittel- und langfristige Konsumgüter anbieten. (Definitionen der Betriebsformen siehe Exkurs S.29) Mit ihrem Angebot ziehen diese Betriebsformen nicht nur lokale und regionale Kundinnen und Kunden an. Über diese hinaus suchen auch überregionale sowie nationale und internationale Besucherinnen und Besucher – beispielsweise aus angrenzenden Nachbarländern – diese auf. (Vgl. Bienert, 1996, S.82f.) Die Integration von lokalen Versorgungsstätten an diesen überregionalen Orten hat unter anderem bewirkt, dass sich das Einzelhandelsangebot im Grazer Süden ausdünnte und die Wettbewerbsfähigkeit dieser großen und für Nicht-Autofahrerinnen und

Nicht-Autofahrer schlecht erreichbaren Standorte in den letzten Jahrzehnten weiter anwuchs. Die präferierten Gebäudegrundrisse sind Malls¹³, Strips¹⁴ und Big-Boxes, welche durch äußerst großzügige, vorgelagerte Parkflächen ergänzt werden. Nur in seltenen Fällen ist der Parkraum unter der Erde oder auf dem Gebäude.

So veranschaulicht die Strukturkarte (siehe Abb. 5), dass großflächige Einzelhandelseinrichtungen (Fachmarkt, Fachmarktzentrum und Einkaufszentrum) besonders im Grazer Süden dominieren. Alle diese Betriebsformen, die entlang der Autobahn zu finden sind, qualifizieren sich gemäß des Steirischen Raumordnungsgesetzes als Einkaufszentren, da sie die angegebenen Verkaufsflächengröße überschreiten.

13 „Eine Mall besteht aus zwei parallelen Streifen von kleineren und mittelgroßen Mieterflächeneinheiten, die eine fußläufige Einkaufsstrasse einfassen, welche überdacht oder offen sein kann.“ (Winterhager, 2008, S.67)

14 Der Strip oder auch Zeile genannt „besteht aus einer linearen Aneinanderreihung von Verkaufsräumen mit Schaufensterflächen, die zu einem fußläufigen Vorbereich orientiert sind“. (Winterhager, 2008, S.66)



Durchschn. Größe
Fachmarkt



Durchschn. Größe
Einkaufszentrum

Dabei sind Einkaufszentren innerhalb des Steirischen Raumordnungsgesetzes wie folgt definiert:

„Als Einkaufszentrum [...] gelten Gebäude oder Teile von Gebäuden für Handelsbetriebe einschließlich der erforderlichen Abstellfläche mit einer Verkaufsfläche von insgesamt mehr als 800m² [...]. Verkaufsflächen sind zusammenzuzählen [...], wenn sie in einem Näheverhältnis stehen und eine bauliche und/oder betriebsorganisatorische Einheit bilden [...].“ (StROG, 2010, §31 Abs.1-2)

Neben den gemeinsamen Charakteristika dieser drei Einzelhandelstypen, wie die hohe Flächenintensität (große Grundstücke, Gebäude, Parkflächen) und die regionale sowie überregionale Bedeutung (Angebot von kurz-, mittel- und langfristigen Konsumgütern), fällt auf, dass sich diese großflächigen Einrichtungen im Grazer Süden innerhalb zweier Bereiche ballen: in Seiersberg-Pirka („Neu-Seiersberg“) sowie innerhalb der Stadtgrenze von Graz in den Bezirken Puntigam und Strassgang („Graz West“). Die hohe Dichte an Großstrukturen in diesen beiden Bereichen kreiert Einzelhandelsagglomerationen. Diese Standorte wurden von vielen angesiedelten Unternehmen bewusst gewählt, um von der Nähe zu anderen Einzelhandelsbetrieben, so genannten Anker- oder Magnet-Betrieben¹⁵, zu profitieren und somit einen Synergieeffekt zu nutzen indem Kundinnen und Kunden zu weiteren (Gelegenheits-)Käufen bewogen werden. Jedoch entstanden durch die unzusammenhängende Planung der einzelnen

Subeinheiten autonome und nicht aufeinander abgestimmte Grundstücksbebauungen sowie Erschließungen dieser. Sie weisen deshalb einen multipolaren Charakter¹⁶ auf.

Diese Einzelhandelsagglomerationen sind aufgrund ihrer Großstrukturierung, flächenextensiven Bebauung, Ausrichtung auf den MIV und homogenen Nutzung als Einzelhandelsstandort Stereotypen der Zwischenstadt (siehe Kap. 5.1, 5.2). All diese genannten Charakteristika lassen die Frage nach der Eignung dieser suburbanen Konsumräume als Potenzialflächen zur städtebaulichen Nachverdichtung aufkommen, mit deren Hilfe die Transformation der Zwischenstadt (siehe Kap. 2.2, 4.3) gelingen kann.

¹⁵ Diese Einzelhandelseinrichtungen besitzen eine überdurchschnittliche Attraktivität für Konsumentinnen und Konsumenten, was eine hohe Besucherinnen- und Besucherfrequenz mit sich bringt.

¹⁶ „Multipolare großflächige Einzelhandelsagglomerationen verfügen über mehrere Agglomerationszellen, verteilt über ein Gebiet, das in der Konsumentenwahrnehmung als gemeinsamer Standort begriffen wird und stadtstrukturell zusammengehörig erscheint.“ (Winterhager, 2008, S.115)

6.3 Einzelhandelsagglomeration „Graz West“

Da vor allem die beiden erwähnten Einzelhandelsagglomerationen in der Zwischenstadt des Grazer Südens eine große, zusammenhängende, homogene Fläche darstellen, weisen diese zumindest in der Theorie ein hohes Zukunftspotenzial zur städtebaulichen Nachverdichtung auf. So wird eine dieser beiden Agglomerationen („Graz West“) in Folge genauer unter die Lupe genommen, um die Charakteristika einer solchen Ballung genauer bestimmen zu können.

Die Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ ist, wie bereits zuvor erwähnt, in den Grazer Außenbezirken Puntigam und Strassgang angesiedelt. Sie wurde zur detaillierten Betrachtung herangezogen, da die Umgebung bereits als städtebauliches Nachverdichtungspotenzial von der Stadt erkannt wurde und nachverdichtende Bautätigkeiten hier entweder bereits ausgeführt oder geplant werden. Für zukünftige Bautätigkeiten ist die Stadt Graz allerdings laufend auf der Suche nach neuen Potenzialflächen zur Nachverdichtung. (Vgl. Inninger, 2020)



Abb. 7 | EKZ „Center West“



Abb. 8 | Schwedischer Möbelfachmarkt



Abb. 9 | Teil des FMZ „Webling“

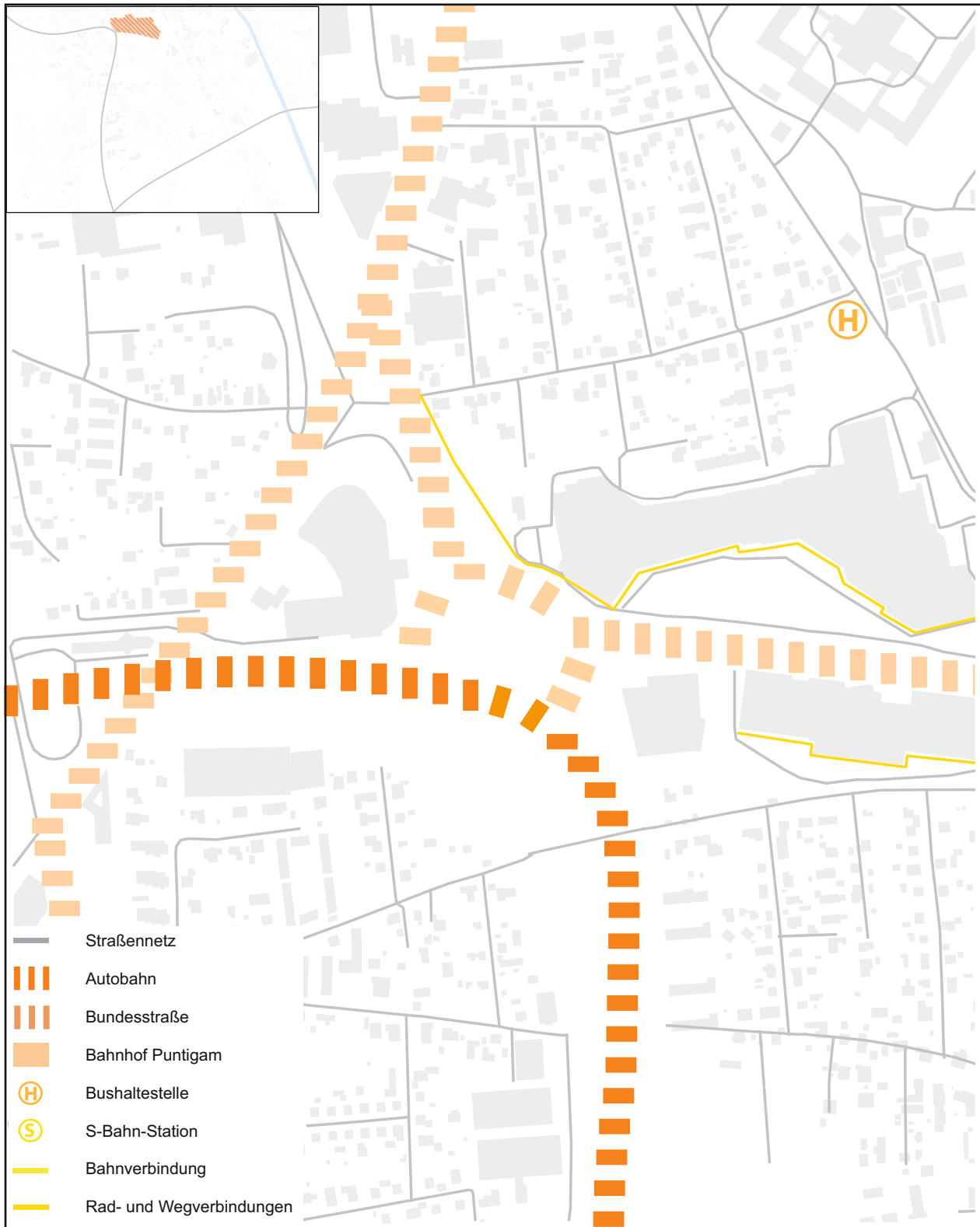
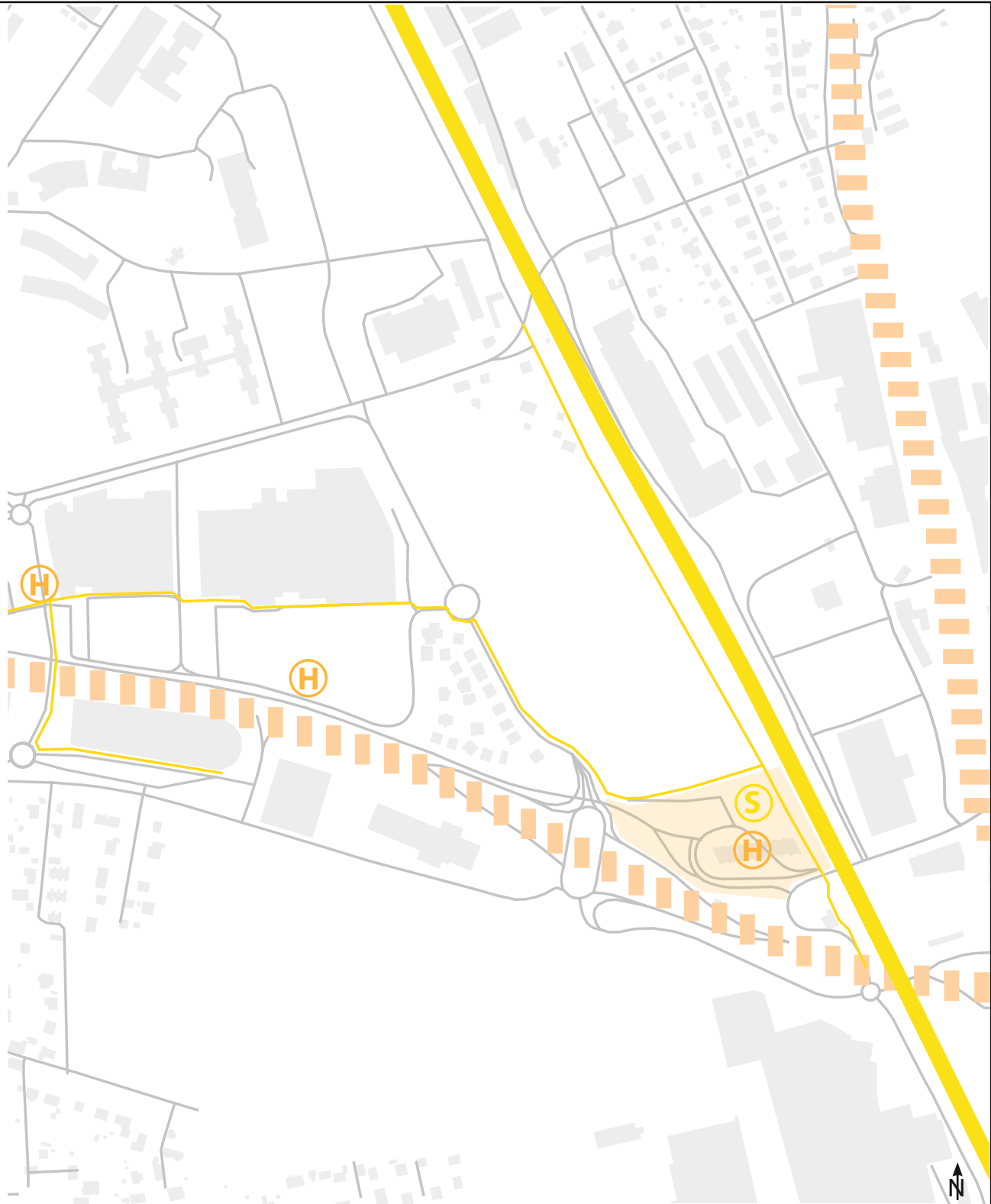


Abb. 10 | Strukturkarte Verkehr & Erschließung Einzelhandelsagglomeration „Graz West“

Die approbierte gedruckte Originalversion dieser Diplomarbeit ist an der TU Wien Bibliothek verfügbar
The approved original version of this thesis is available in print at TU Wien Bibliothek.



Verortung und Erschließung

Die Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ befindet sich in direkter Nähe zu der Auf- sowie Abfahrt Graz West der Phyrn-Autobahn sowie der Bundesstraße 67, die den Standort mit dem Norden der Stadt und der Innenstadt verbindet. Damit ist der Standort besonders für den MIV gut erreichbar.

Der Verkehrsknoten „Graz West“, der mit seiner Lage den (über-)regionalen Anschluss gewährleistet, schottet durch seine Größe die Einzelhandelsagglomeration nach Westen hin vollkommen ab. Er stellt eine Raumgrenze beziehungsweise Barriere für andere Verkehrsteilnehmerinnen und Verkehrsteilnehmer dar.

Östlich begrenzen die Schienen der Nord (Stadt Graz)-Süd-Verbindung das Gebiet. Der S-Bahnhof-Puntigam, ein wichtiger Knotenpunkt für den öffentlichen Verkehr in der Region, befindet sich in unmittelbarer Nähe zur Agglomeration. Er gewährleistet nicht nur eine Anbindung an das lokale Schienennetz, sondern auch eine Anbindung an den öffentlichen Verkehr in das

Grazer Umland sowie in das Zentrum von Graz. Dies wäre ein guter Ausgangspunkt für eine öffentliche Erreichbarkeit, doch eine wirkliche Alternative zum MIV stellen der Bahnhof Puntigam beziehungsweise die Bushaltestellen rund um die Agglomeration nicht dar.

Die Agglomeration ist nur durch einen über 10-minütigen Fußmarsch vom Bahnhof Puntigam erreichbar. Die Buslinie 65 ist das einzige öffentliche Verkehrsmittel, das zumindest einen Teil der Agglomeration (Norden) anfährt. Die Frequenz dieser Linie liegt allerdings bei über 20 Minuten und ist stark an die Öffnungszeiten des Einkaufszentrums angepasst (keine Fahrten ab 20.00 Uhr und an Sonn- und Feiertagen).

Auch fußläufig ist die Agglomeration, vor allem zwischen dem Bahnhof und dem südlichen Bereich der Agglomeration, nur über Umwege erreichbar.



Abb. 11 | Nebenfahrbahnen Graz West



Abb. 12 | Verkehrsinsel für Busstation

Unterteilung der Agglomeration & ihre (nichtvorhandenen) Verbindungen

Die Agglomeration wird durch die Bundesstraße 67a in zwei Bereiche gegliedert. Das hohe Verkehrsaufkommen – das sowohl durch den nahe gelegenen Verkehrsknoten Graz-West sowie die Besucherinnen und Besucher der Agglomeration selbst entsteht – bringt eine höchst komplexe Verkehrserschließung mit sich.

Die Verkehrserschließung wird durch die Anbindung an die Bundesstraße 67a sowie durch dazu parallel verlaufende Erschließungsstraßen mit diversen Kreisverkehren gewährleistet (siehe Abb.10). Die Kreisverkehre regeln den Durchzugsverkehr sowie Quell- und Zielverkehr. Der vierspurige Straßenzug der Bundesstraße, welcher an Knotenbereichen bis zu acht Fahrspuren aufweist, und die Erschließungsstraßen – parallel im Norden verlaufend – bilden eine Barriere für sämtliche Verkehrsteilnehmerinnen und -teilnehmer.

Diese Barriere teilt den Einkaufsstandort in einen Nord- und einen Süd-Bereich. Die Verbindungsmöglichkeiten sind für den MIV ausgelegt. Für den Fußverkehr ist die Verbindungsmöglichkeit zwar gewährleistet, allerdings beschränkt sich diese auf eine Querung in der Mitte der Agglomeration (siehe Abb.10).

Den Fußgängerinnen und Fußgängern, Radfahrerinnen und Radfahrern sowie den Bewohnerinnen und Bewohnern der angrenzenden Umgebung wird zudem durch das unzureichende Wegenetz die Erreichbarkeit und Querung der Einzelhandelsagglomeration erschwert. Die einzige durchgängige Verbindung für den nicht-motorisierten Individualverkehr ist im nördlichen Bereich. Das Wegenetz, das Teil einer Ost-West-Verbindungsachse ist und den Bahnhof Puntigam mit dem Bezirk Strassgang verbindet, verläuft entlang der südlichen Gebäudekanten.



Abb. 13 | Ost-West Rad- und Fußverbindung

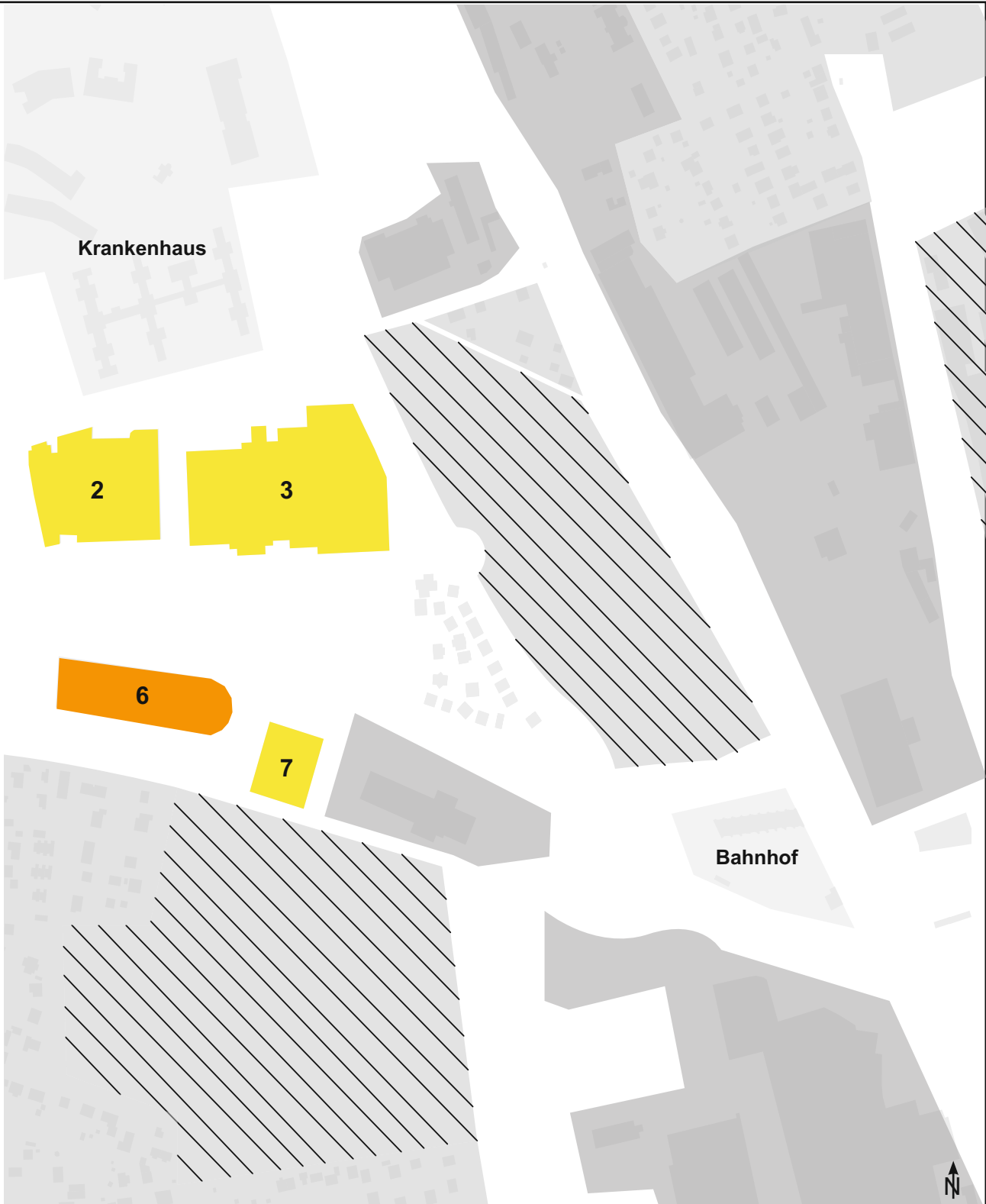


Abb. 14 | Ost-West Rad- und Fußverbindungsbrücke



Abb. 15 | Strukturkarte zum Thema Einbettung in die Umgebung & Nutzungen in der Einzelhandelsagglomeration „Graz West“

Die approbierte gedruckte Originalversion dieser Diplomarbeit ist an der TU Wien Bibliothek verfügbar
The approved original version of this thesis is available in print at TU Wien Bibliothek.



Bestehende und zukünftige Nutzungen der Umgebung

Die Einzelhandelsballung liegt innerhalb des Grazer Stadtgebietes, in den Bezirken Strassgang – Grundstücke des Center West – und Puntigam.

Die Agglomeration unterscheidet sich mit dem starken Fokus auf dem Einzelhandel vollkommen von den Nutzungen der Umgebung. Im Osten und Westen begrenzen Verkehrsräume die Agglomeration, im Norden und Süden sind Siedlungsgebiete mit Einfamilienhäusern als Hauptwohnform.

Im Nord-Osten befindet sich das Areal des Landeskrankenhauses Graz II, das auf psychologische, neurologische und psychosomatische Erkrankungen spezialisiert ist. Das Landeskrankenhaus Graz II besteht aus mehreren Gebäudekomplexen, ist durch großzügige Parkflächen miteinander verbunden und stellt in der Stadt Graz den einzigen erweiterbaren Krankenhausstandort dar. (Vgl. Inninger, 2020) Breite Straßenräume sowie Lärmschutzmauern unterstreichen diese deutliche Abgrenzung.

Etwas weiter entfernt, entlang der Gleise können großflächige Gewerbenutzungen gefunden werden.



Abb. 16 | Landeskrankenhaus Graz II

Im Nord-Osten (Brauquartier Puntigam) und Nord-Westen (Euro-Shopping-Areal) entstehen neue Stadtquartiere, die bereits in der Gegenwart den zunehmenden Bedarf nach Wohnraum in der Stadtregion stillen. (Vgl. Inninger, 2020) Des Weiteren kommen auf zwei Grundstücken, die an die Agglomeration angrenzen, in den nächsten Jahren – genauer Zeitpunkt noch unklar – Bautätigkeiten hinzu. Auf einem südlich angrenzenden Grundstück wird ein Wohnbauprojekt realisiert. Im östlich angrenzenden Bereich ist die Nutzung noch unklar. Dabei befinden sich die Grundeigentümerinnen und Eigentümer beider Bauvorhaben in (finalen) Abstimmungsgesprächen mit der Stadt Graz. (Vgl. Inninger, 2020) Zusätzlich zu diesen beiden Vorhaben ist von der Stadt Graz die Entwicklung eines Masterplans für das Puntigamer Zentrum geplant, durch welchen ein neues, bisher nicht wirklich vorhandenes, Stadtteilszentrum entstehen soll. Dabei stehen sowohl die Fundierung des Identitätsgefühls innerhalb dieses Stadtbezirkes als auch die Schaffung einer attraktiven, zum Verweilen einladenden, mit der Umgebung verbundenen Stadtteilsmitte im Zentrum der örtlichen Planung. (Vgl. ebd.)



Abb. 17 | Areal der geplanten Wohnbebauung (Süden „Graz West“)

Angesiedelte Einzelhandelstypen und -branchen

Die Einzelhandelsagglomeration setzt sich aus einem Einkaufszentrum („Center West“), vier Fachmärkten (Bau- und Gartenfachmärkte sowie Möbelfachmärkte), einem Musterhauspark und zwei Fachmarktzentren zusammen.

Im Vergleich zur Monofunktionalität der Fachmarktgrundstücke, deren Nutzung sich auf eine Einzelhandelsbranche (schwedischer Möbelbeziehungsweise Bau- und Heimwerkermarkt) beschränkt, stellt das Einkaufszentrum „Center West“ eine breitere Nutzung zur Verfügung, die mittlerweile über den Einzelhandel hinausgeht. Dafür wurde im letzten Jahr eine Gebäudeerweiterung des Einkaufszentrums fertiggestellt. Durch die zusätzliche Ansiedlung eines Sport-Flagship-Stores und eines Indoor-Trampolinparks konnte für das Einkaufszentrum das Alleinstellungsmerkmal „Sport und Freizeit“ generiert werden. (Vgl. ORF.at, 2019a) Durch diese neuen Niederlassungen wurde das bestehende Angebot, ein Mini-Golf-Platz am Dach sowie eine Fitness-Center-Kette, ausgebaut. Die Eigentümerinnen und Eigentümer des Einkaufszentrums wollten mit diesem Ausbau die Wettbewerbsfähigkeit ihres Standortes in der Stadtregion, vor allem in Bezug auf die Shopping-City Seiersberg, steigern.

Der zweite Teil – südlicher Bereich – der Einzelhandelsagglomeration setzt sich aus zwei Fachmarktzentren zusammen, die sowohl auf der östlichen als auch westlichen Seite von Gebäudesolitären zweier Fachmärkte aus der Garten- und Möbelbranche eingebettet sind. Das FMZ (Abkürzung siehe Exkurs S.29) „Shopping West“ (siehe Abb. 15, Gebäude 6) stellt das neuere Einzelhandelsobjekt dar, das ausschließlich Niederlassungen internationaler Einzelhandelsketten beherbergt und durch ein auch an Sonn- und Feiertagen besuchtes Café

sowie ein Fitnesscenter ergänzt wird. Im Vergleich dazu sind im anderen Fachmarktzentrum „FMZ Webling“ (siehe Abb. 15, Gebäude 5) – das zumindest der visuellen Bestandsaufnahme zufolge seine besten Jahre hinter sich hat – regionale Einzelhandelsbetriebe untergebracht. Einige Geschäftslokale stehen jedoch leer. Jeweils an den beiden Enden des Gebäudes befinden sich ein Möbel- sowie ein Non-Food-Discounter. Die Parkflächen werden mit dem im Westen bestehenden Möbelfachmarkt geteilt.

So werden in der Einzelhandelsagglomeration mit ihren drei Großstrukturen sowohl kurz-, mittel- als auch langfristige Güter sämtlicher Branchen angeboten. Dabei weisen sämtliche Gebäude eine sehr hohe Verkaufsfläche auf, die bei den Fachmärkten durch zusätzliche große Lagerflächen ergänzt wird. Die meisten angesiedelten Unternehmen repräsentieren nationale und internationale Betriebe und Ketten, die hier eine Filiale betreiben. Der Anteil an regionalen oder lokalen Einzelhandelsbetrieben ist im Vergleich recht gering (siehe Abb. 18).

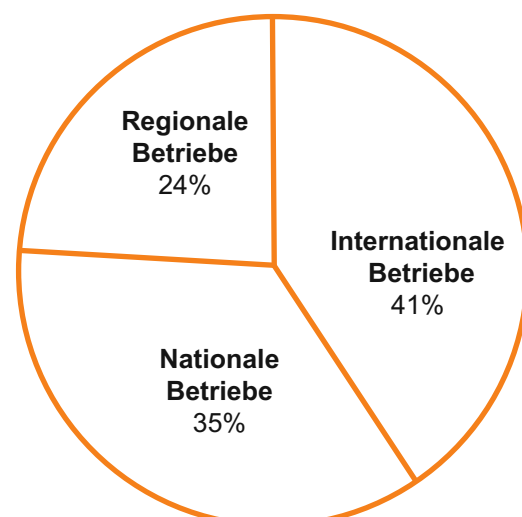


Abb. 18 | Herkunft der angesiedelten Einzelhandelsbetriebe

Flächenverbrauch und die damit verbundenen Grundstücke und Gebäude

Die Handelseinrichtungen beider Seiten befinden sich auf nebeneinander liegenden Grundstücken, die in ihrer Grundstücks- sowie Gebäudeausrichtung durch den Straßenzug südseitig erschlossen sind. Die Trennung der einzelnen Grundstücke erfolgt dabei entweder durch Grünstreifen oder Straßen und lässt eine Multipolarität am Standort in Erscheinung treten. Die Grundstücke sind dabei nach einem sich ähnelnden Prinzip aufgebaut: Die Gebäude sind im hinteren Teil des Grundstückes angesiedelt und besitzen massive vorgelagerte Parkflächen, die durch Bäume und kleinere Wiesenelemente „aufgelockert“ werden. Im nördlichen Bereich werden die Parkplätze durch Tiefgaragen ergänzt, die zusätzliche Parkmöglichkeiten für Kundinnen und Kunden darstellen. Diese werden vor allem an Einkaufssamstagen genutzt.

Die Quantität an versiegelter Fläche ist – durch riesige Boxen als Gebäude sowie die noch größeren Parkplätze – in der gesamten Einzelhandelsagglomeration signifikant. Die Nutzung der Grundstücke beschränkt sich dabei ausschließlich auf das Innere der Gebäude. Die restliche Grundstücksfläche ist reine Parkfläche für den ruhenden Verkehr und impliziert keinerlei zusätzliche Qualitäten.



Abb. 19 | Parkplatz „Center West“



Abb. 20 | Parkfläche Möbelfachmarkt & FMZ „Webling“



Abb. 21 | Parkfläche Schwedischer Möbelfachmarkt

Zusammenfassung der Charakteristika der Einzelhandelsagglomeration Graz West

- Es handelt sich um einen Standort in dezentraler, suburbaner Lage.
- Die primäre Ausrichtung orientiert sich am Auto.
- Die Anbindung an den öffentlichen Verkehr ist ausbaufähig.
- Rad- und Fußverbindungen sind nur bedingt vorhanden.
- Höherrangige Verkehrsachsen bilden Raumbarrieren gegenüber der direkten Umgebung.
- Die benachbarten Raumnutzungen sind größtenteils Einfamilienhaussiedlungen und das Krankenhausareal.
- Der Bereich der Einzelhandelsagglomeration stellt einen zu ihrer Umgebung abgegrenzten Bereich dar.
- Die Art des Besuches der Agglomeration ist der Erlebniseinkauf und das Einkaufen als Freizeitbeschäftigung.
- Die Flächennutzung setzt sich aus Einzelhandel aller Bedarfsstufen, vereinzelt einzelhandelsnahen Dienstleistungen, Gastronomie und Sporteinrichtungen zusammen.
- Die Gestaltung des öffentlichen Raumes

ist auf sämtlichen Grundstücken nur sehr eingeschränkt gegeben (Grundstücke bestehen ausschließlich aus Gebäuden und vorgelagerter Parkflächen).

- Alle Gebäude weisen durch ihre großflächige Ausführung eine enorm hohe Verkaufsfläche auf.
- Vor allem die Fachmärkte beinhalten besonders große Ausstell- und Lagerflächen.
- Der Filialisierungsgrad der gesamten Agglomeration ist als sehr hoch einzustufen, da überwiegend nationale und internationale Unternehmen hier angesiedelt sind.

Um die Standorte gegenüber der regionalen Konkurrenz, die im Grazer Süden besonders hoch ist, zu stärken und ihren Weiterbestand zu sichern, ist von jedem einzelnen Einzelhandelstyp und -standort eine hohe Innovationsbereitschaft notwendig. Da „Graz West“ im Vergleich zu anderen Standorten des Grazer Südens (wie die Agglomeration Seiersberg) ein weniger vielseitiges Angebot bietet (vgl. Inninger, 2020), besteht die Möglichkeit eines Trading-Down-Prozesses.

Wie die angeführten Charakteristika der Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ verraten, entspricht diese bereits in der Gegenwart nur mehr bedingt den Planungsvorstellungen. Umnutzungen oder Nutzungserweiterungen könnten in Anbetracht sich verändernder Rahmenbedingungen der Stadtregion Graz, die vorhandenen räumlichen Potenziale nutzen.

7. HANDEL IM WANDEL

TRANSFORMATION IM EINZELHANDEL

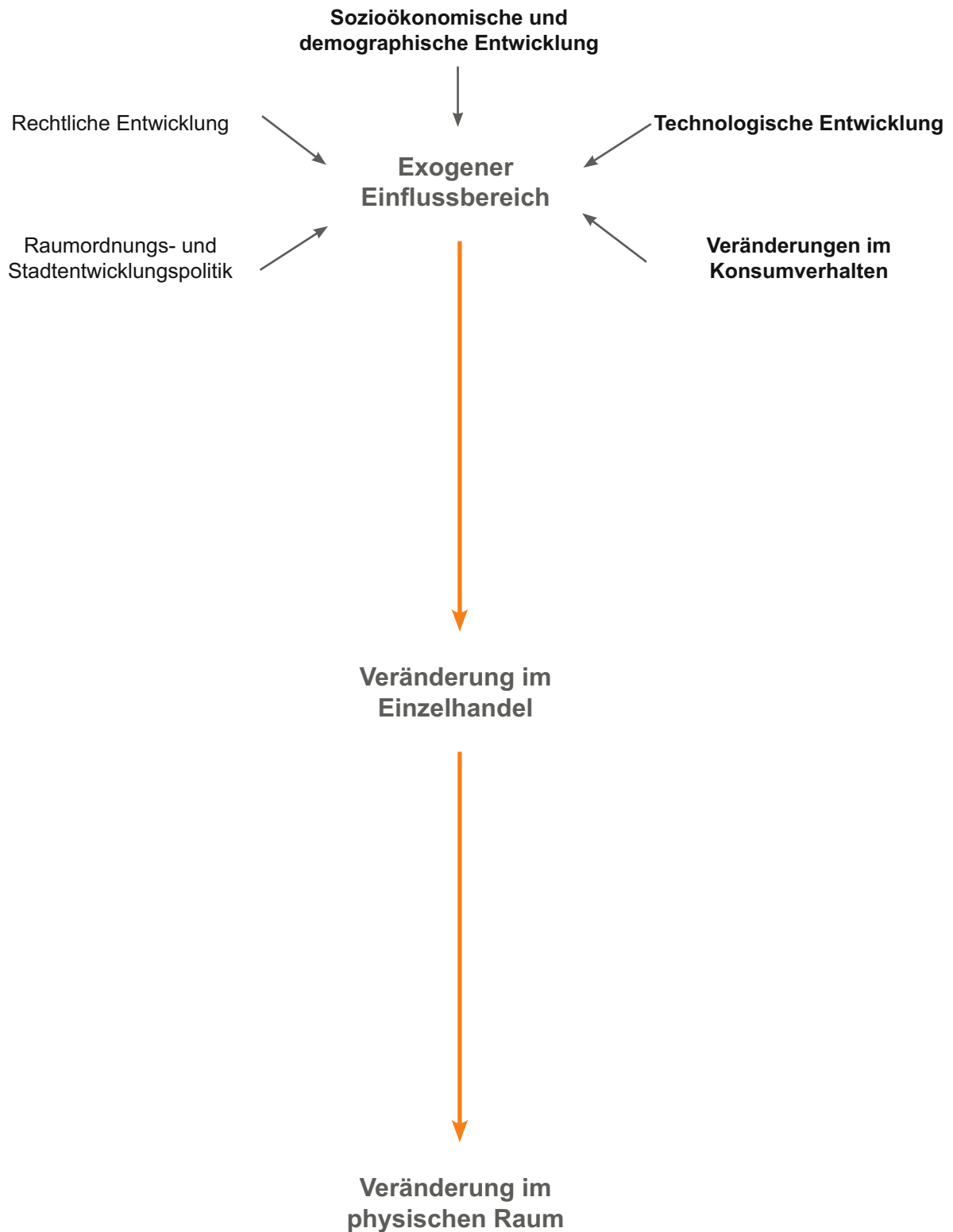


Abb. 22 | Endogene und exogene Einflussbereiche auf den Einzelhandel

Nicht nur die Zwischenstadt verändert sich, sondern auch der Einzelhandel. Wie bereits einsetzende Entwicklungen verraten, wird der Handel durch die Veränderungen im gesellschaftlichen, ökonomischen und technischen Bereich beeinflusst (siehe Kap. 7.1). Die Transformation lässt sich dabei auf Entwicklungstrends zurückführen, die ihren Ursprung sowohl innerhalb (=endogen) sowie außerhalb (=exogen) des Einzelhandels haben. Angelehnt an eine Veröffentlichung der Bulwiengesa AG können diese Trends anhand folgender Aspekte unterteilt werden: (1) Sozioökonomische und demographische Entwicklungen, (2) technologische Entwicklungen, (3) Veränderung im Konsumverhalten, (4) rechtliche Entwicklungen, (5) Raumordnungs- und Stadtentwicklungspolitik, (6) Konzepte und Strategien im Einzelhandel. (Vgl. bulwiengesa AG, 2010, S.6)

Besonders bestimmend sind hierbei die Trends innerhalb der Sozioökonomie und des technologischen Bereichs, welche die Grundbausteine für eine Vielzahl an vergangenen und zukünftigen Einzelhandelsveränderungen darstellen. Dabei hat bereits das Kapitel 5.1 veranschaulicht, dass die Entwicklung von suburbanen Einzelhandelsstandorten durch den Einkommensanstieg der Bevölkerung und die Massenmotorisierung – um nur zwei der beeinflussenden historischen Entwicklungstrends zu nennen – im letzten Jahrhundert die Erscheinungsform des Einzelhandels prägten. Die Steuerung des hoheitlichen Staates, der Bundesländer und Gemeinden und die damit verbundene rechtliche Entwicklung und Politik schufen einen darauf angepassten Rahmen. Gesetze und lokale Raumordnungs- und Stadtentwicklungskonzepte stellen somit bis heute Steuerungsmöglichkeit und Rahmenbedingung für den Einzelhandel und dessen Standortpolitik

dar.

Mittlerweile befindet sich der Einzelhandel voll und ganz in einem Strukturwandel, deren Auswirkungen sich noch nicht im vollen Ausmaß in der Gegenwart abbilden. Jedoch verraten bereits erste Tendenzen eine grundlegende Transformation dieses Lebensbereiches (siehe Kap. 7.1). Dabei kann angenommen werden, dass der Wandel im Handel Konsequenzen für den physischen Raum nach sich zieht und bestehende Konsumräume wie die Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ einem zunehmenden Druck aussetzen. Um den zukünftigen Ansprüchen nachzukommen, werden neue Konsumräume geschaffen und bestehende Einzelhandelsstandorte modifiziert werden. Das volle Ausmaß scheint jedoch in der Gegenwart noch ungewiss.

Die folgenden Unterkapitel befassen sich, nachdem ein kurzer Überblick über die Zahlen des gegenwärtigen österreichischen Einzelhandels gegeben wurde (siehe Kap. 7.1), mit den Entwicklungstrends innerhalb der drei maßgebenden exogenen Einflussbereiche auf den Einzelhandel (siehe Kap. 7.2). Darauf basierend werden Überlegungen zu den damit verbundenen Effekten im Handel und deren Auswirkungen auf die Transformation des Einzelhandelsraums angestellt (siehe Kap. 7.3). Da der thematische Schwerpunkt dieser Arbeit auf suburbanen Einzelhandelsgroßstrukturen und deren Agglomerationen liegt, wird in diesem Prozess ausschließlich auf Einzelhandelstrends und deren Raumkosequenzen eingegangen, die für den gegenständlichen Referenzraum „Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ in Zukunft besonders tragend erscheinen. Die eigens abgeleiteten Auswirkungen wurden innerhalb von Experten-Gesprächen diskutiert und verifiziert. Im Anschluss werden Zukunftsüberlegungen in Form möglicher Konsequenzen für den Raum von „Graz West“ angestellt (siehe Kap. 7.4).

7.1 Österreichischer Einzelhandel in Zahlen

Der österreichische Wirtschaftszweig des Einzelhandels verzeichnete in den letzten Jahren einen konstanten Zuwachs: im Jahr 2019 fand ein prozentueller Umsatzanstieg von 1,3% zum Vorjahr statt (siehe Abb. 23). Dabei gaben 41% der Handelsunternehmen ein Umsatzwachstum, 22% ein stabiles Jahr sowie 37% Umsatzrückläufe an. (Vgl. KMU Forschung Österreich, 2020, S.1f) Diese Statistik ist bezeichnend für das Spannungsfeld innerhalb der stationären Einzelhandelsbranche, denn über ein Drittel hat mit Umsatzeinbußen zu kämpfen. Eine Umfrage des österreichischen Handelsverbands stellte fest, dass sich der Anteil an Unternehmen mit Umsatzeinbußen 2020 – durch die COVID-19-Krise – auf satte 85% erhöhte. (Vgl. Handelsverband, 2020b) Dabei verrät der recht geringe jährliche Umsatzanstieg und der hohe Prozentanteil an Betrieben mit Umsatzeinbußen, dass der stationäre Einzelhandel in der Gegenwart mit Herausforderungen zu kämpfen hat.

Betrachtet man die Umsatzentwicklungen, so verzeichnet der stationäre Handel massive Unterschiede in den verschiedenen Einzelhandelsbranchen. Manche Branchen sind dabei mehr betroffen als andere (siehe Abb. 24). Zudem haben sich diese Entwicklungen in den

letzten zwei Jahren kaum verändert, (Vgl. KMU Forschung Austria, 2018a, S.4f.)

Im Vergleich dazu steigt der nominelle Umsatz des österreichischen Internet-Einzelhandels bereits seit Jahren massiv an. 2019 nahm der Umsatz um 6% zu (mehr als das Vierfache des stationären Handels). Gleichzeitig ist das volle Potenzial beim Online-Handel bei weitem noch nicht ausgeschöpft. Der Anteil des Online-Handels stellt im Jahr 2019 lediglich 4,6% des Gesamtvolumens des österreichischen Handelsumsatzes dar. (KMU Forschung Austria, 2020, S.9) Diese Umsätze sind jedoch unvollständig, da internationale Einzelhändler nicht in das österreichische Online-Umsatzvolumen einbezogen werden – sprich die Ausgaben innerhalb des Online-Handels sind bei weitem höher als der österreichische Handelsumsatz verrät (knapp das Doppelte Dresselben). Eine Studie konnte mittels des Kaufverhaltens von Konsumentinnen und Konsumenten eruieren, dass im Jahr 2019 ganze 57% des Internethandels internationalen Unternehmen zugeschrieben werden, was einen massiven Umsatz- sowie Einnahmeabfluss im österreichischen Einzelhandel bedeutet. (Vgl. Handelsverband, 2020a)

Österreich nimmt dabei nach Luxemburg und

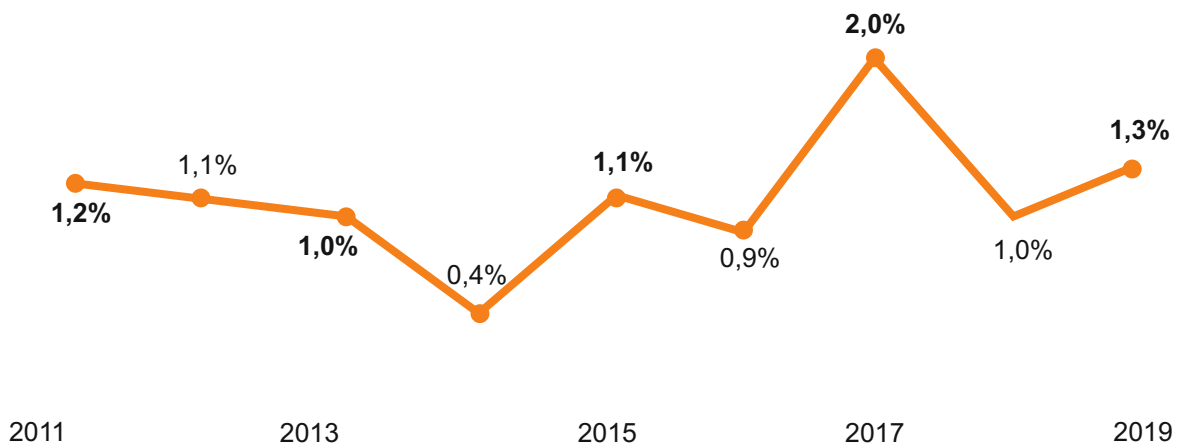


Abb. 23 | Umsatzentwicklungen im stationären Einzelhandel Österreichs

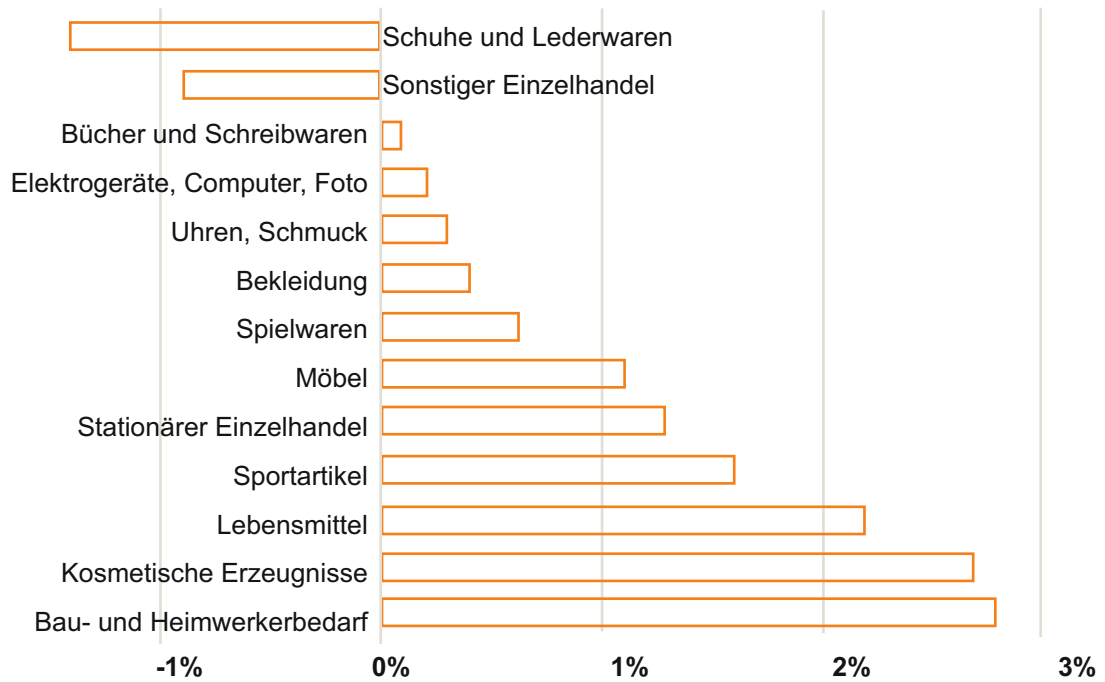


Abb. 24 | Österreichische Umsatzentwicklungen im stationären Einzelhandel nach Branchen (2019)

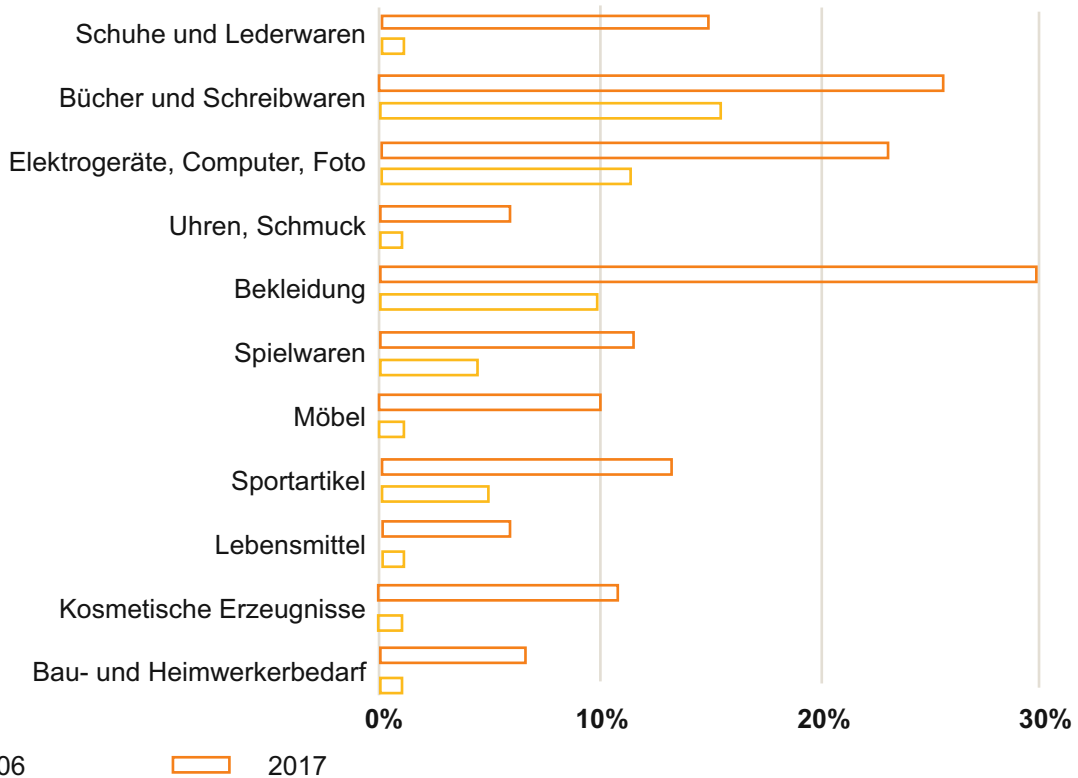


Abb. 25 | Jahresvergleich prozentueller Anteile der Online-Käufe in ausgewählten Branchen

Malta den dritten Platz in Europa ein. (Vgl. Gittenberger, 2018, S.35) 2020 stiegen diese Zahlen weiter massiv an. Ausschlaggebend hierfür sind die durch die COVID-19 Pandemie verursachten Lockdowns, welche in Österreich jeweils über einen Monat (Frühjahr und Herbst 2020) andauerten. Dabei verzeichnet man einen neuen Umsatzrekord von 8,7 Mrd. Euro im Distanzhandel, was ein Ausgabewachstum von 8% zum Jahr 2019 bedeutet. (Vgl. Handelsverband, 2020a) Auch der Anteil des ins Ausland abfließenden Umsatzes veränderte sich in diesem Zeitraum und ging auf 54% zurück. (Vgl. Gittenberger et al., 2018, S.35)

Durch die Etablierung des Internet-Handels können weitere starke Veränderungen im Kaufverhalten beobachtet werden. Einzelhandelsbranchen, die 2006 nur gering oder gar nicht über das Internet nachgefragt wurden, haben in den letzten Jahren immer mehr dazugewonnen. Das betrifft vor allem die Branche der Bekleidung und Textilien. Bücher und Zeitschriften sowie Elektrogeräte. Auch in den anderen Branchen wächst der Prozentsatz an Online-Käufen stetig an (siehe Abb. 25). (Vgl. Gittenberger et al., 2018, S.33) Die Auswirkungen des ansteigenden Internet-Handels sind in stationären Einrichtungen, in innerstädtischen Lagen als auch in suburbanen und peripheren Einkaufsstandorten spürbar. Dabei weisen Einzelhandelsbranchen, die in den letzten Jahren im Online-Handel an Bedeutung dazugewonnen haben, einen Umsatzrückgang im stationären Handel auf. Somit kann von einer Verlagerung diverser Einzelhandelsbranchen in das Internet und einer Bedeutungsverminderung dieser Zweige im stationären Einzelhandel gesprochen werden.

Der in Österreich stark ausgeprägte stationäre Einzelhandel manifestiert sich auch in der Quantität an Verkaufsfläche pro Einwohnerin und Einwohner. Österreich weist im europäischen

Vergleich – zusammen mit Belgien und Luxemburg – die höchste Verkaufsfläche pro Einwohnerin und Einwohner (über 1,5 m² pro EinwohnerIn) in Europa auf. (Vgl. Gittenberger et al., 2018, S.14f.). Es wird in Marktberichten und -analysen der letzten Jahre immer wieder betont, dass das Angebot an stationärem Einzelhandel praktisch flächendeckend gedeckt oder gar übersättigt ist. (Vgl. Lindner, 2020) Allerdings machte sich in den letzten Jahren ein Rückgang in der Verkaufsfläche bemerkbar (vgl. KMU Forschung, 2018a, S. 3) Auch die Zahl der Geschäftslokale ist seit Jahrzehnten rückläufig, wobei die Stagnation, die 2015 bei -4 Prozent lag, in den Jahren danach leicht zurückgegangen ist und 2017 deutlich geringer war und bei einem Prozent lag. (Vgl. Gittenberger et al., 2018, S.5) 2017 lag die Einzelhandelsverkaufsfläche in Österreich bei 13,7 Mio. m² – im Vergleich zur Dekade davor stellt das einen Flächenrückgang von 3% dar (rund 400.000 m²). (Vgl. ebd., S.9) So zeigt sich, dass durch den Rückgang in der österreichischen Gesamtverkaufsfläche bereits in der Gegenwart mancherorts die Frage des Leerstandes und der Flächennachnutzung gestellt werden muss. Entwicklungstrends werden diese Tendenz weiterhin stärken (siehe Kap. 7.2, 7.3).

Damit das österreichische Einzelhandelsangebot in Zukunft mit den Bedürfnissen der Konsumentinnen und Konsumenten mithalten kann, bedarf es der Einnahme einer aktiv tätigen Rolle. Um dies zu ermöglichen, braucht es eine elementare Auseinandersetzung mit Zukunftsszenarien und notwendigen Strategien, so dass dieser Strukturwandel nachhaltig bestritten werden kann. Dieser Prozess betrifft unter anderem auch suburbane Einzelhandelsagglomerationen und deren zukünftige Rolle im Raum sowie die Nutzungszusammensetzung.

Exkurs - Flächenanteil von EKZ und FMZ

Rund ein Viertel der Geschäftslokale und Verkaufsflächen Österreichs ist in Einkaufszentren oder Fachmarkzentren angesiedelt, die insgesamt eine Verkaufsfläche von 2,9 Mio. m² im Jahr 2017 umfassen. (Vgl. *Wirtschaftskammer Österreich Sparte Handel*, 2018, S.4) 2018 hielt eine Strukturanalyse des stationären Einzelhandels zu diesen Großstrukturen fest:

„Die Dynamik dieses Standorttyps zeigt sich im Langfristvergleich: In der letzten Dekade ist die Zahl der EKZ/FMZ von 172 auf 235 angestiegen, die Zahl der Einzelhandelsgeschäfte und die Verkaufsfläche in EKZ/FMZ hat sich zwischen 2007 und 2017 um jeweils +33 % erhöht.“ (Wirtschaftskammer Österreich Sparte Handel, 2018, S.4)

Daraus kann abgeleitet werden, dass Einkaufszentren und Fachmarkzentren einen sehr großen Anteil der österreichischen Ge-

samtverkaufsfläche für sich beanspruchen. Trotz der massiven Zunahme dieser beiden Einzelhandelstypen betonen Expertinnen und Experten, dass sich in den letzten drei Jahren ein starker Rückgang in Neubautätigkeiten dieser Standorttypen in Österreich bemerkbar machte. (Vgl. Lindner, 2020 & Stadlhofer, 2020) Dies ist zum einen auf das bestehende Überangebot und den damit verbundenen Wettbewerbsdruck und zum anderen auf das geringe Angebot geeigneter Flächen zurückzuführen. Die neu entstehenden Anforderungen des Strukturwandels verschärfen den bestehenden Wettbewerb zwischen diesen Einzelhandelsstrukturen zunehmend und lassen die Frage der Zukunftsfähigkeit dieser Flächen aufkommen. Somit ist die Relevanz, sich mit der Zukunft diesen Flächen auseinanderzusetzen, nicht nur im Grazer Süden relevant, sondern stellt eine Problemstellung dar, die in ganz Österreich von Bedeutung ist.

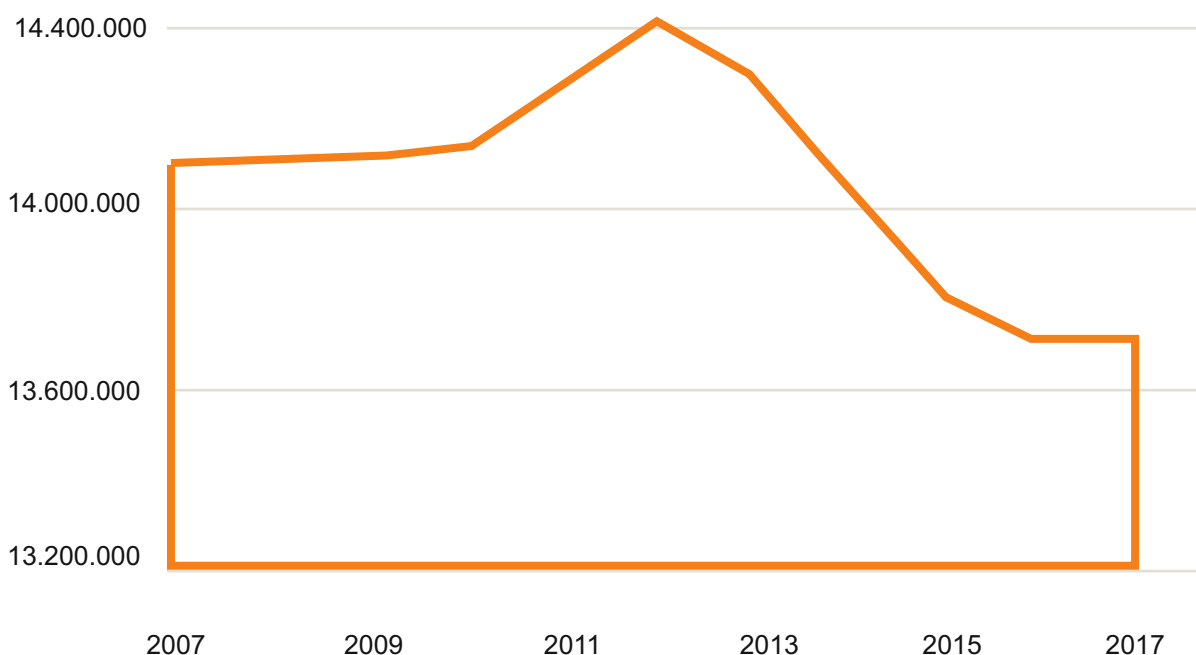


Abb. 26 | Verkaufsfläche im stationären Einzelhandel in Mio m², 2007-2017

7.2 Exogene Einflussbereiche auf den Einzelhandel

Kaum ein Wirtschaftsbereich ist vom Strukturwandel der Bevölkerung so betroffen wie der Einzelhandel. Es handelt sich um eine Branche, die sich im direkten Austausch und Abhängigkeitsverhältnis zur Endkonsumentin oder zum Endkonsumenten und zur Verbraucherin und zum Verbraucher befindet. Da sich die Zusammensetzung und Anforderungen der Konsumentinnen und Konsumenten, aber auch die technologischen Instrumente verändert, braucht es Adaptionen im Handel.

Sozioökonomische und demographische Entwicklungen

Die demographischen Entwicklungen, deren Einfluss in Zukunft besonders tragend werden wird, können vor allem auf drei Phänomene zurückgeführt werden: (1) das Bevölkerungswachstum, (2) die Alterung der Gesellschaft und (3) die Veränderung der Haushaltsgrößen.

Ersteres ist auf die Zuwanderung aus dem Ausland zurückzuführen, die in den letzten Jahrzehnten stetig gestiegen ist und Österreich einen positiven Wanderungssaldo bescherte (siehe Tab. 2).

Zweiteres resultiert aus der sinkenden Geburtenbilanz sowie dem Anstieg der allgemeinen Lebenserwartung (2018: 81,8 Jahre). (Vgl. Wirtschaftskammer Österreich, 2020a). Laut Prognosen von Statistik Austria wird bereits 2030 die Differenz zwischen Lebendgeborenen und Gestorbenen bei nahezu 5.000 Menschen liegen. Dies hat zur Folge, dass sich die Zusammensetzung der Bevölkerung langfristig verändert. Statistik Austria geht davon aus, dass bis zum Jahr 2030 über 23% der Gesamtbevölkerung über 65 Jahre alt ist (siehe Tab. 3). (Vgl. Statistik Austria, 2020)

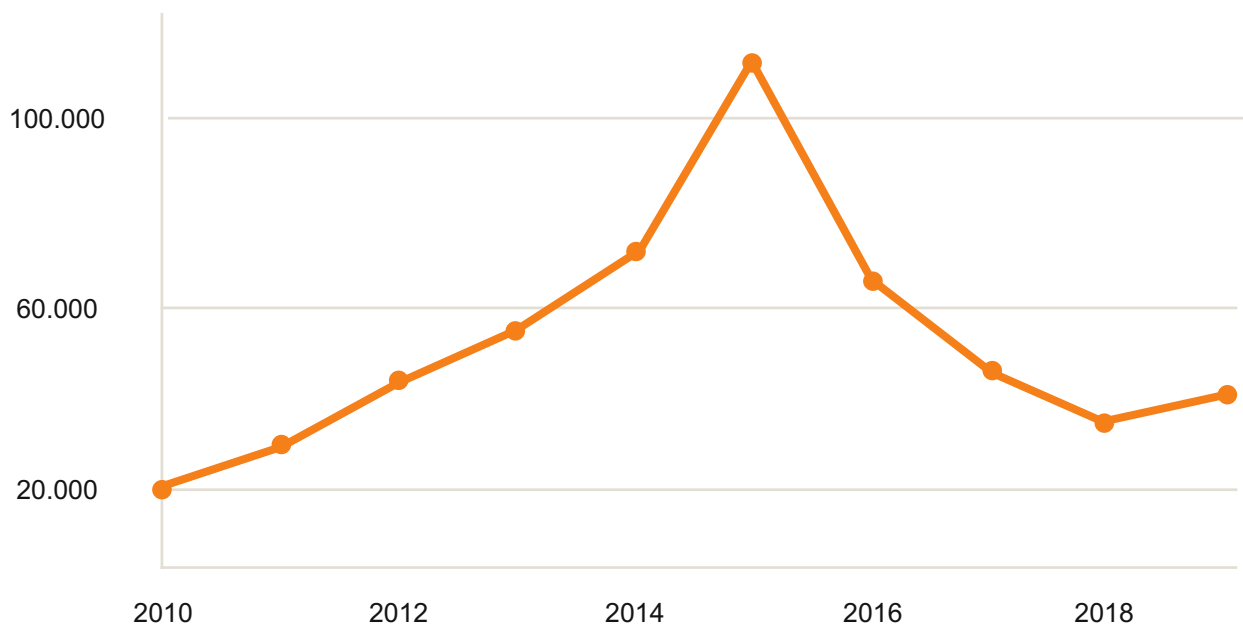


Abb. 27 | Wanderungssaldo Österreichs

Bevölkerung Österreichs (im Jahresdurchschnitt)		2000	2019	2030
Sinkende Geburtenbilanz	Lebendgeborene	78.268	84.952	84.785
	Gestorbene	76.780	83.386	89.738
	Saldo (Geborene/Gestorbene)	1.488	1.566	-4.953
	Wanderungssaldo	17.272	40.613	30.769
Bevölkerungs- zusammensetzung	Prozentanteil an 0-19-Jährigen	23,1%	19,3%	19,3%
	Prozentanteil an 20-64-Jährigen	61,5%	61,7%	57,5%
	Prozentanteil ab 65 Jahren	15,4%	18,9%	23,2%
Haushalts- größe	Private Haushalte (Jahresdurchschnitt/ in 1.000)	3.237	3.950	4.193
	Davon Einpersonenhaushalte (Jahresdurchschnitt/ in 1.000)	977	1.480	1.628

Tab. 2 | Demographische Kennzahlen Österreichs (Übersicht und Prognose)

Des Weiteren sinkt die Personenanzahl in privaten Haushalten und der Anteil an Einpersonenhaushalten nimmt in Österreich stetig zu. 2030 werden fast 39% der privaten Haushalte Einpersonenhaushalte sein (siehe Tab. 2). (Vgl. Statistik Austria, 2020)

Diese drei kurz zusammengefassten sozioökonomischen Entwicklungen bringen sowohl eine Internationalisierung und Heterogenisierung als auch eine Individualisierung der österreichischen Gesellschaft mit sich. Das Anforderungsprofil der Konsumentinnen und Konsumenten aus unterschiedlichen Generationen (68er-Generation¹⁷, Baby Boomer¹⁸-Generation, Generationen X¹⁹, Y²⁰ und Z²¹) wird

sich stark verbreitern. Diese Anforderungen beeinflussen das Angebot und das Sortiment, den Einkaufsort, die Erreichbarkeit, die zur Verfügung stehende Zeit, den Preis sowie die Beratung.

17 Die 68er-Generation umfasst die Alterskohorte der Bevölkerung, welche zwischen 1940 und 1955 geboren wurde. (Vgl. Kolland et al., 2017)

18 Die Baby-Boomer-Generation umfasst die Alterskohorte, die zwischen 1955 und 1970 geboren wurde. (Vgl. ebd.)

19 Die Generation X umfasst die Alterskohorte der Bevölkerung, die zwischen 1970 und 1985 geboren wurde. (Vgl. ebd.)

20 Die Generation Y umfasst die Alterskohorte der österreichischen Bevölkerung, die zwischen 1985 und 2000 geboren wurde. (Vgl. ebd.)

21 Die Generation Z umfasst die Alterskohorten der Bevölkerung, die ab 2000 geboren wurde. (Vgl. ebd.)

Technologische Entwicklung

Der technische Wandel sowie die damit verbundene Digitalisierung, die sämtliche Lebensbereiche seit 25 Jahren maßgeblich verändert, wird von den Expertinnen und Experten nicht als alleinige Ursache für den Wandel im Handel verantwortlich gemacht. So hält das Institut für Bau-, Stadt und Raumforschung folgendes dazu fest:

„Die Entwicklung fügt sich ein in die wachsende Digitalisierung und Vernetzung vieler Lebensbereiche [...]. Die Digitalisierung ist allerdings nicht die Ursache, sondern Katalysator der Veränderungen.“ (Bundesinstitut für Bau-, Stadt und Raumforschung (BBSR, 2017a, S.6)

Die Digitalisierung ist also ein großer Teilbereich der Technologisierung (oder umgekehrt), die sich einerseits im Einkaufsverhalten der Bevölkerung niederschlägt und andererseits weitere Lebens- und Einzelhandelsgestaltungsmöglichkeiten aufzeigt. So spielt sich Mobilität nicht mehr ausschließlich im physischen, sondern auch im digitalen Raum ab. Daher werden flexible Verwendungen von digitalen und mobilen Waren- und Serviceangeboten für den Einzelhandel besonders relevant (Bsp. Einkauf über Einzelhandelswebsite oder App).

Wie bereits erläutert, hat sich durch die Massenmotorisierung der Bevölkerung auch der räumliche Fokus beziehungsweise der präferierte Niederlassungsort des Handels verändert: von zentralen, kleineren Geschäftsniederlassungen zu dezentralen, großen Niederlassungen. In der Gegenwart geschieht eine neue räumliche Umorientierung, allerdings mit dem Unterschied, dass sich der Handel zunehmend in den digitalen Raum verlegt. Dies beschränkt sich nicht nur auf den Verkaufsraum, sondern auch auf die Informationsbeschaffung zu Produkten, die bis vor zwei

Jahrzehnten ausschließlich durch den stationären Handel abgewickelt wurden. (Vgl. Lindner, 2020) Durch das Internet als Informations- und Kaufinstrument scheint sich der Rahmen der Möglichkeiten auf das Unermessliche auszuweiten. Dabei steht der Einzelhandel bei der Einbindung von Technologie und Digitalisierung noch am Anfang seiner Möglichkeiten, die zwar technisch bereits möglich wären, allerdings in der Realität bis jetzt kaum umgesetzt worden sind. (vgl. Stieninger, 2019, S.47 & Lindner, 2020) Mark Stieninger beschreibt die bestehende Problemstellung wie folgt:

„Neben dem steigenden Wettbewerbsdruck durch den Online-Handel, der bislang im Zentrum der Entwicklung von Innovationen stand, stellt die Transformation klassischer Geschäftsmodelle des stationären Einzelhandels hin zu digitalen Geschäftsmodellen die gesamte Branche vor große Herausforderungen.“ (Stieninger, 2019, S.47)

Hybride Einkaufsmodelle tragen zum langfristigen Erfolg im Einzelhandel bei. (Vgl. ebd., S.47) In der Gegenwart werden digitale, mobile und stationäre Kanäle von der Konsumentin oder dem Konsumenten innerhalb des Kaufprozesses genutzt, auch Cross-Channeling genannt (siehe Abb. 28). In Zukunft kann davon ausgegangen werden, dass in einem weiteren Schritt die Verbindung aller Kanäle innerhalb einer gemeinsamen Strategie – das so genannte Omni-Channeling – den künftigen Standard im Einzelhandel darstellt (siehe Abb. 28). Gegenwärtig besteht hierbei laut Omni-Channel-Readiness-Index²² des Handelsverbands Österreich in allen untersuchten Branchen großes

²² Jährliche Prüfung einzelner Einzelhandelsbranchen auf ihre Omni-Channel-Bereitschaft. Dabei werden Handelsunternehmen und ihre Unternehmensstrategien auf bestehende Verknüpfungen der Kommunikations-, Informations- und Kaufkanäle untersucht. (Vgl. Handelsverband, 2019)

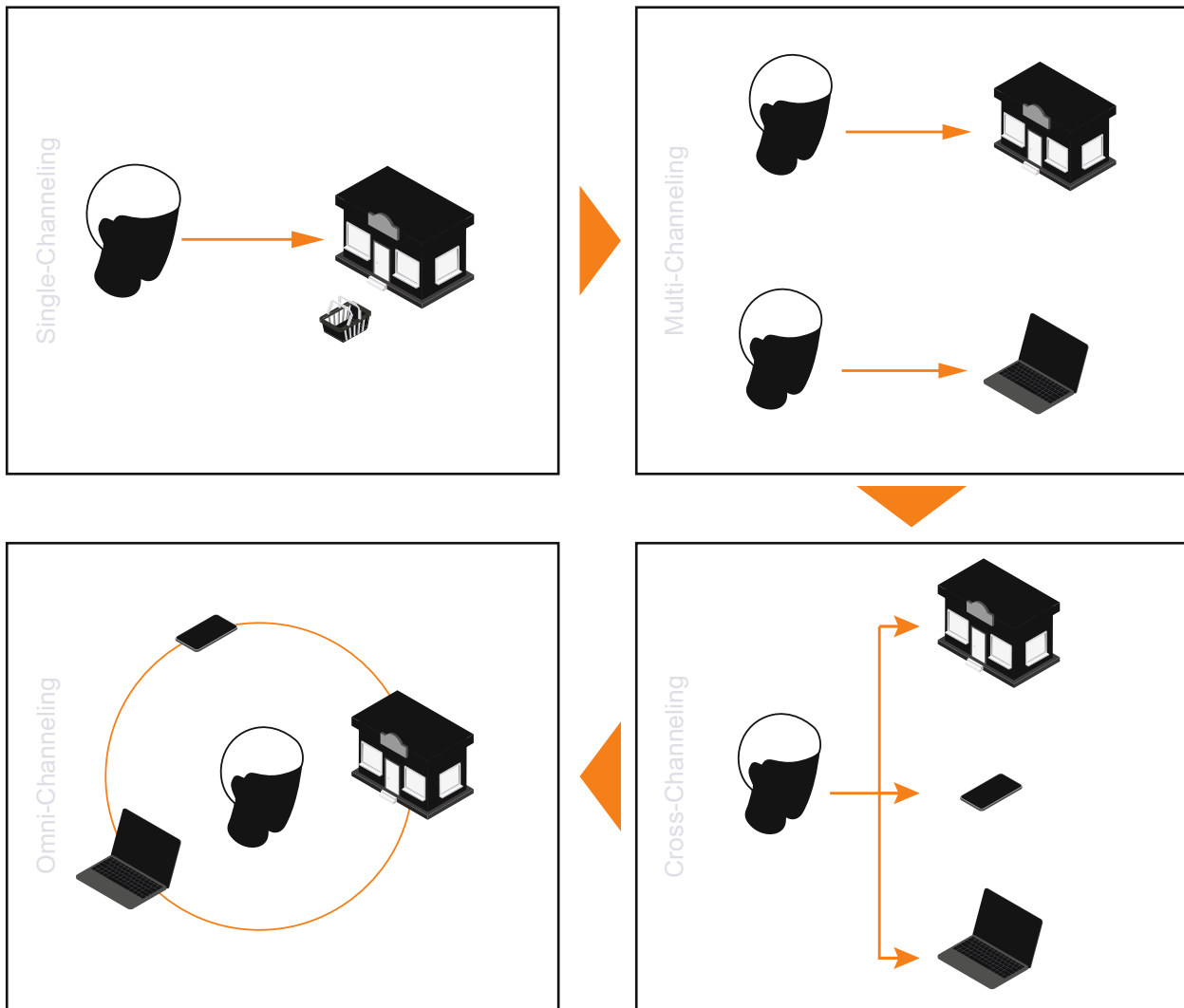


Abb. 28 | Technische Transformation der Einkaufskanäle

Verbesserungspotenzial. (Vgl. Handelsverband, 2019)

Die Weiterentwicklung und Einbindung sämtlicher zur Verfügung stehenden Kanäle verursachen ein Verschwinden der Grenzen zwischen E-Commerce und Handelsimmobilie und schafft eine ganzheitliche Einzelhandelsstruktur in Form des Omni-Channelings. (Vgl. Nothaft et al, 2019, S.20) Wijand Jongen schildert die Zukunft der Einzelhandelsunternehmen mit Hilfe des Omni-Channelings folgendermaßen:

„Im Laufe der nächsten Jahrzehnte werden viele Millionen Handelshäuser und Dienstleistungsbetriebe traditionelle Geschäftsmodelle aufgeben und als Connected Stores Inspirations-, Erlebnis- und Präsentationsorte sowie Servicezentren werden. Neue 24/7-Ladenkonzepte und intelligente Apps werden es den Verbrauchern erlauben, alles, was ihnen im Alltag begegnet, zu scannen und zu kaufen.“ (Jongen et al., 2019, S. 31)

Dabei ist es besonders wichtig, dass nicht nur internationale Unternehmen Omni-Channeling-Strategien verfolgen, sondern auch lokale Einzelhandelsbetriebe diese integrieren. Eine unzureichende Omni-Channeling-Strategie führt zu einem Wettbewerbsnachteil. Die Extremfolgen wären, dass lokale Anbieterinnen und Anbieter aussterben, sich die Unternehmenszusammensetzung und Angebote des stationären Einzelhandels weltweit angleichen und damit lokale und regionale Einzelhandelsidentitäten verschwinden. Zudem wird die Omni-Channel-Strategie auch Konsequenzen auf den stationären Einzelhandel an sich haben. In Zukunft wird hier noch stärker auf Qualität innerhalb der Verkaufsfläche (statt Quantität von Verkaufsfläche) gesetzt werden.

Die Technologisierung bringt außerdem digitale Tools, die künftig im Einzelhandel eine große Rolle spielen könnten, mit sich. Auch hier wird der physische mit dem digitalen Raum verknüpft. Dabei sind vor allem die folgenden Werkzeuge zukunftsweisend: Artificial Intelligence²³, Virtual Reality²⁴, Augmented Reality²⁵, 3D-Druck²⁶ und Hologramme²⁷. (Vgl. Jongen et al., 2019, S.52ff) Sie alle adressieren die steigenden Ansprüche der Kundinnen und Kunden, wie beispielsweise zunehmende Bequemlichkeit, Flexibilisierung und knappe Zeitressourcen. Wijnand Jongen und Rainer Will beschreiben die Veränderung durch neue Tools wie folgt:

„Was die derzeitige Revolution im Handel von ihren Vorgängern unterscheidet, ist, dass die Leute zum ersten Mal selbst alle Hebel in der Hand haben. Umwälzend sind nicht in neuartigen Technologien, sondern das durch sie ausgelöste Verhalten, das als Grundlage für die Revolution im Handel betrachtet werden kann.“ (Jongen et al., 2019, S.151)

Die Integration dieser Tools wird zum einen beim Menschen eine Verhaltensänderung erwirken. Zum anderen fördern sie die Individualisierung, Heterogenisierung und Flexibilität der Bevölkerung. Dabei ist der Einkaufsprozess in den eigenen vier Wänden, von unterwegs, aber auch in der stationären Handelseinrichtung zu gewährleisten, um ein attraktives Angebot für die Kundin oder den Kunden zu bieten.

23 „Künstliche Intelligenz (KI) beziehungsweise Artificial Intelligence (AI) simuliert menschliche Intelligenz mit Maschinen, insbesondere Computersystemen. Dies umfasst das Lernen (die Erfassung von Informationen und Regeln für die Verwendung der Informationen), die Schlussfolgerung (die Verwendung der Regeln, um ungefähre oder endgültige Schlussfolgerungen zu ziehen) und die Selbstkorrektur. Besondere Anwendungen der KI sind Expertensysteme, Spracherkennung und Machine Vision.“ (Rouse, 2018)

24 „Im technologischen Umfeld wird dieser Begriff schon länger verwendet, um etwas zu beschreiben, das zwar nicht physisch, jedoch in ihrer Funktionalität oder Wirkung vorhanden ist.“ (omnia360 GmbH, 2017) So wird beispielsweise mit Hilfe einer getragenen 3-D-Brille und Ton der Eindruck erweckt, an einem anderen Ort zu sein.

25 Augmented Reality ist „[...] eine computerunterstützte Wahrnehmung bzw. Darstellung, welche die reale Welt um virtuelle Aspekte erweitert.“ (Markgraf, 2021) Dabei können beispielsweise mit Hilfe einer Smartphone-Kamera zusätzliche (in der physischen Welt nicht vorhandene) Informationen durch Texte oder Bilder am Bildschirm angezeigt werden.

26 „3D-Druck, auch als additive Fertigung bekannt, beschreibt ein Herstellungsverfahren, bei dem ein Objekt in drei Dimensionen oft durch eine Reihe aufeinanderfolgender Schichten gebildet wird.“ (Sculpteo, 2020) Dabei wird Kunststoff, Metall und teilweise auch Holz als Erzeugungsmaterial verwendet.

27 „Ein Hologramm ist ein mit holografischen Techniken hergestelltes dreidimensionales Bild, das eine körperliche Präsenz im realen Raum hat, bzw. eine Aufnahme, die ein dreidimensionales Abbild wiedergibt.“ (Bendel, 2020)

Veränderung im Konsumverhalten

Da das Einkaufsverhalten nicht mehr ausschließlich auf ökonomischen Kriterien beruht und sich die Ansprüche der Konsumentinnen und Konsumenten heterogenisieren und individualisieren, entsteht nach und nach eine Marktsegmentierung. Das Konsumverhalten gestaltet sich hybrid und multioptional und kann deswegen schwer typisiert werden. (Vgl. David, 2017, S.29) Erwartet wird bester Service, breite Warenverfügbarkeit und der beste Preis mit möglichst geringem Beschaffungsaufwand. (Vgl. Jongen et al., 2019, S.18) Es zeigt sich, dass der Einkauf immer stärker vom Umstand abhängig gemacht wird: Ein Einkauf, der der Zweckmäßigkeit dient, wird mit einer anderen Einstellung bestritten als ein Freizeit- oder Erlebniseinkauf, der als erwünschte Beschäftigung einzustufen ist. (Vgl. Lindner, 2020)

Durch die soziodemographischen sowie technologischen Veränderungen nehmen die Convenience-Einkäufe²⁸ zu, die an Orten mit kleineren Einzelhandelsunternehmen (Kiosk, Tankstellen-Shop, Bahnhofsmärkte, ...), hoher Frequenz, verlängerten Öffnungszeiten und One-Stop-Shopping²⁹ angesiedelt sind. Diesem Gedanken steht der Erlebniseinkauf gegenüber, der den Vergnügungsaspekt als Fokus hat und mit weiteren ergänzenden Tätigkeiten (z.B. Gastronomiebesuch oder Inanspruchnahme einzelhandelsnaher Dienstleistung) verbunden ist. Diese beiden Konsumverhalten werden durch den preisorientierten Kauf ergänzt, welcher durch Preisvergleiche und möglichst große Preisvorteile initiiert wird (z.B. Einkauf bei einem Discounter). (Vgl. Mayer-Dukart, 2010, S.57f) Trotz des leichten Anstiegs der durchschnittlichen Kaufkraft findet eine Umverteilung in den Ausgaben der privaten Haushalte in den letzten Jahren und Jahrzehnten statt. (Vgl. RegioPlan Research GmbH, 2020) Die

Ausgaben für Wohnen und Ernährung sind stark angestiegen: Österreicherinnen und Österreicher geben rund 45 % mehr als vor 10 Jahren für Ernährung aus. Dies kann unter anderem auf die Zunahme an Gastronomiebesuchen sowie den Nachfrageanstieg nach regionalen und biologischen Produkten, um zwei Beispiele zu nennen, zurückgeführt werden. Gleich blieben die Ausgaben für Erholung und Bildung. (Vgl. ORF.at, 2019b)

„Für ‚klassische‘ Konsumprodukte wie Kleidung, Schuhe und Möbel (gemeinsam 3.100 Euro) würde heute sogar weniger Geld ausgegeben als früher.“ (ORF.at, 2019b)

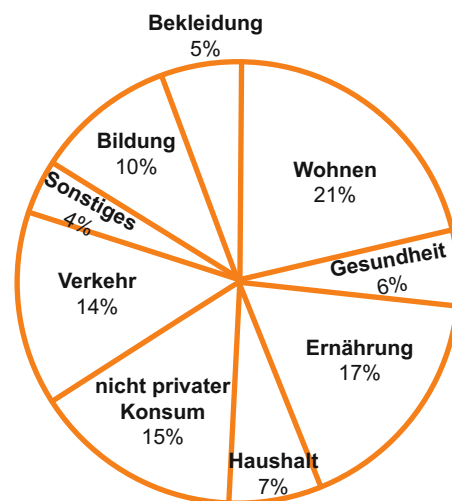


Abb. 29 | Durchschnittliche Konsumausgaben in Österreich (2019)

²⁸ „Form des Einkaufs zwischen Versorgungshandel und Erlebnishandels, bei der Konsumenten Bequemlichkeit sowohl beim Einkauf von Gütern des täglichen Bedarfs als auch bei Dienstleistungen (Reinigung, Foto-, Postservice, Geldautomaten) und gastronomischen Angeboten (Imbiss, Trinkhalle, Bistro, Getränkeautomaten) suchen.“ (Kenning, 2020)

²⁹ „Bestimmtes Kaufverhalten von Verbrauchern, die es bevorzugen, ihre Einkäufe (insbesondere bei Convenience und Shopping Goods) an einem Ort zu tätigen. Der Handel kann diesen Bedürfnissen mit Einkaufszentren oder Einkaufsstraßen, größeren (Selbstbedienungs-) Warenhäusern, Supermärkten oder durch Einschaltung von Einkaufsgenossenschaften gerecht werden.“ (Stiller, 2020)

Zu dieser Veränderung kommt hinzu, dass die in den letzten Jahren immer mehr an Bedeutung gewinnende Lebensgestaltung das Verbraucherverhalten mit einer ökologischen und sozialen Verantwortung verknüpft. Diese ökologischen und sozialen Aspekte bezogen sich in der Vergangenheit fast ausschließlich auf das Einzelhandelsprodukt, werden in Zukunft allerdings auf den gesamten Wirtschaftskreislauf ausgeweitet werden. Die Schärfung des Konsumbewusstseins fördert zunehmend die sukzessive Einführung der Kreislaufwirtschaft bei Gütern jeder einzelnen Handelsbranche. Die Zunahme der „Sharing Economy“ – Waren, Dienstleistungen und auch

Räume werden nicht mehr besessen oder gekauft, sondern temporär genutzt – ist zwar lediglich ein, aber zugleich auch eine maßgebliche Möglichkeit, eine Kreislaufwirtschaft bei Gütern zu schaffen. Der Zugang und die Organisation dieser Sharing Economy stellt im digitalen Zeitalter durch Plattformen und Marktplätze keine Schwierigkeiten mehr dar. (Vgl. Jongen et al., 2019, S.77 & KMPG AG, 2016, S.26) Was vor Jahrzehnten noch aus Warenknappheit entstanden ist, ist heute vielmehr eine ideologische Frage (Ressourcenschonung). (Vgl. Jongen et al., 2019, S.77)

7.3 Auswirkungen auf den stationären Einzelhandelsraum

Der sozioökonomische Wandel, die neuen Möglichkeiten der Technologisierung und Digitalisierung bewirken einen gesamtgesellschaftlichen Umbruch, der sich auch im Einzelhandel bemerkbar macht (siehe Kap.7.2). Die Alterung der Gesellschaft, die Individualisierung der Konsumverhalten oder etwa die Änderung der Unternehmensstrategie auf Omni-Channeling adaptieren diesen. Der bereits ohnehin enorme Wettbewerb, der durch das Überangebot an Einzelhandelseinrichtungen und Verkaufsflächen in Österreich besteht (siehe Kap.7.1), wird sich durch diesen gesamtgesellschaftlichen Strukturwandel im Einzelhandel weiter verstärken und zwingt langfristig sämtliche Akteurinnen und Akteure dieser Branche zum Handeln. Dabei scheint es wenig überraschend, dass besagte Veränderungen auch Konsequenzen für den Einzelhandelsraum mit sich bringen und diesen modifizieren werden. Bestehende Handelsflächen werden dabei mit einer Vielzahl an Herausforderung, die sich

durch neu entstehende Erwartungshaltungen und Anforderungen bilden, konfrontiert sein. Jedoch ermöglichen diese neuartigen Perspektiven sowohl für den stationären Einzelhandel und dessen Raum neue Chancen.

Im Rahmen dieser Arbeit konnten allgemeine räumlichen Veränderungen herausgearbeitet werden, mit denen eine Vielzahl von Standorten in Zukunft zu kämpfen haben werden. Zum einen werden sich diese in der Geschäftsfläche sowie dem Geschäftsaufbau und zum anderen in der Standortwahl, -veränderung sowie -zusammensetzung (bezogen auf die Nutzung) äußern. So folgt nun eine Erläuterung von zukünftigen Entwicklungstrends. Dabei wird bei den (selbst determinierten) Auswirkungen nur auf zukünftige Phänomene eingegangen, die auf die Gesamtfläche von suburbanen Einzelhandelsagglomerationen Einfluss haben werden.

1. Flächenverkleinerung im stationären Einzelhandel

Da der stationäre Einzelhandel durch Heterogenisierung und Individualisierung eine ansteigende Produktbreite und -tiefe sowie eine ineffiziente Erweiterung der Lager- und Verkaufsfläche anstreben müsste, wird er sein physisch vorhandenes Sortiment verkleinern. Um die gesamte Produktpalette trotzdem verfügbar zu machen, wird auf Omni-Channeling-Strategien gesetzt. Dabei wird der physische mit dem virtuellen Einzelhandelsraum verschnitten und ermöglicht das unkomplizierte Bestellen, Kaufen, Abholen, Liefern der gewünschten Ware.

Des Weiteren ist man auch durch den Einsatz diverser technologischer Mittel nicht mehr an den Verkaufsraum gebunden. Dieser wird durch VR, 3D-Druck & Co und virtuelle Schauräume ersetzt, in welchen das physische Vorhandensein des Produktes nicht unbedingt notwendig ist und/oder vor Ort produziert werden kann.

2. Physische Trennung zwischen Verkaufs- und Lagerfläche

Durch das Omni-Channeling ist der stationäre Einzelhandel mit weiteren Verkaufsmedien und -ebenen verknüpft. Der Ausbau dieser Strategie – zusammen mit der Zunahme im Online-Handel – macht es nicht mehr notwendig, diese beiden im Handel bestehenden Bereiche der Verkaufsfläche und der Lagerfläche an einem physischen Ort anzusiedeln. Durch die Trennung dieser beiden Flächen wird eine Ansiedlung an anderen physischen (zentralen oder auch mobilen) Orten ermöglicht, die in der Vergangenheit durch das physische Vorhandensein der Produkte nicht möglich waren. Dies könnte auch für die bis jetzt am Einzelhandelsstandort bestehenden Lagerflächen eine Neuverortung und Ansiedlung an strategisch geeigneteren Orten bedeuten.

3. Veränderung des Standorts von internationalen Unternehmen

Bereits zum jetzigen Zeitpunkt kann beobachtet werden, dass international renommierte Unternehmen zum einen ihre stationären Niederlassungen ausschließlich in 1A-Lagen³⁰ der Stadt ansiedeln und an Standorten in 1B³¹- oder 2A³²- und 2B-Lagen auflösen. Dabei spielt die Frequenz an Kundinnen und Kunden eine entscheidende Rolle. Diese erhöht sich erfahrungsgemäß durch das Angebot und das Vorhandensein von weiteren (zusätzlichen) Nutzungen, welche einen synergetischen Effekt für den im selben Bereich angesiedelten Einzelhandel implizieren.

Diese Standortstrategie umfasst sowohl Unternehmen, die ihren Ursprung im stationären Einzelhandel haben, als auch Unternehmen, die aus dem Internet-Handel kommen und ihre Online-Strategie mit einer Offline-Strategie verknüpfen und stationäre Niederlassungen realisieren.

30 „[...] Immobilie im Stadtzentrum mit der höchsten Passantenfrequenz vor Ort. In Fußgängerzonen gelten 10.000 bis 15.500 Passanten pro Stunde als 1A-Lage-Kriterium.“ (FranchisePORTAL GmbH, 2020)

31 „Es handelt sich zum Beispiel um Nebenstraßen, die von den Fußgängerzonen abzweigen. Die Übergänge zu A-Lagen sind oftmals fließend.“ (ebd.)

32 „Als 2A-Lagen werden häufig Mischgebiete mit durchschnittlicher Kundenfrequenz klassifiziert. Hier mischt sich Wohnbebauung mit vielen, überwiegend kleinen Geschäften und Läden für den täglichen, wohnortnahen Bedarf.“ (ebd.)

4. Einzelhandelsflächen an integrierten Standorten

Integrierte Standortlagen werden immer wichtiger. Dies ist nicht nur ausschließlich auf die Standortstrategien der internationalen Unternehmen zurückzuführen, sondern auch auf die Bedürfnisse der Konsumentinnen und Konsumenten. Ihre Bequemlichkeit fordert zum einen eine gute Anbindung und Erreichbarkeit für alle Generationen, demographischen und sozialen Gruppen, und zum anderen eine Nutzungsdurchmischung, die eine Koppelung verschiedenster Tätigkeiten ermöglicht und Zeiteffizienz bewerkstelligt. Integrierte Einzelhandelsflächen bieten sowohl für den Freizeit- und Erlebniskauf sowie den Convenience-Kauf den präferierten Einkaufstandort der Zukunft.

5. Anpassung der Betriebsart und des Standortes an die Einkaufsart

Die drei verschiedenen Einkaufsarten – Erlebnis- und Freizeiteinkauf, Convenience-Einkauf und Preiseinkauf – bringen zusätzlich zu den zuvor genannten Veränderungen eine Anpassung der bestehenden Betriebsarten mit sich. Dabei haben nicht nur die Verkaufsflächengröße sowie die Sortimentsbreite und -tiefe einen Einfluss, sondern auch die Bedienungsform und das Bedienungsausmaß sowie das Preissegment, das von dem jeweiligen Unternehmen verfolgt wird. Hinsichtlich des Standortes werden für den stationären Freizeit- und Erlebniseinkauf innerstädtische 1A-Lagen präferiert, die zusätzlich auch auf Convenience-Einkäufe ausgelegt werden. Zudem wird für schnelle Einkäufe die Bedeutung von Knotenpunkten (des öffentlichen Verkehrs) immer größer, die durch sie eine Nutzungserweiterung erfahren (Bsp. Abholstationen in Verkehrsanlagen, 24h-Shops in

kleineren Bahnhöfen etc.).

Der preisorientierte Einkauf kann sich davon durchaus unterscheiden. Durch das billige Angebot ist die Konsumentin oder der Konsument trotz Einschränkungen in Sortimentsbreite und -tiefe sowie Beratung und auch Lage im Raum kompromissbereiter. Dabei werden sich diese sowohl in integrierten (innerstädtischen) sowie teilintegrierten Lagen befinden.

6. Nutzungserweiterung und -ergänzung der Einzelhandelsflächen

Konsumentinnen und Konsumenten stellen erweiterte Voraussetzungen an den physischen Raum und dessen Angebot. Dabei wird es in Zukunft besonders wichtig sein, an einem Ort möglichst vielen Bedürfnissen und Handlungen nachgehen zu können. Bereits heute werden Einzelhandelsbereiche und -standorte durch Gastronomieangebote und diverse einzelhandelsnahe Dienstleistungen sowie Freizeit- und Gesundheitsangebote geknüpft. Allerdings kann von einer weiteren Verschärfung dieser Entwicklungen ausgegangen werden, wo der Kombination von verschiedensten Nutzungen und Angeboten keine Grenzen gesetzt sind.

7. Vermehrte Integration von Sharing-Economy im Raum

Die Integration vom Sharing-Gedanken und deren Systemen in der Unternehmensstrategie findet bereits jetzt Einzug im stationären Einzelhandel und beansprucht eigene Flächen. Dies bedeutet, dass der temporäre Verleih diverser Produktpaletten über unterschiedlich lange Zeiträume und Nutzungen auch vor Ort stattfindet. Sowohl der für den Einzelhandel vorgesehene und genutzte Raum sowie weitere bestehende oder auch neue Raumelemente werden davon geprägt sein.

8. Vermehrte Integration von Produktionsfläche für individualisierte Güter im (Einzelhandels)-Raum

Durch 3D-Druck wird eine individuelle Produkterstellung und -anpassung im Ausstellungsraum ermöglicht. Dadurch kann zum einen auf die individualisierten Bedürfnisse der Konsumentinnen und Konsumenten eingegangen werden und zum anderen müssen keine bereits produzierten Artikel im stationären Einzelhandel ausgestellt werden. Dadurch verliert das herkömmliche Geschäftslokal an Bedeutung und der bereits angesprochene Ausstellungsraum wird durch die (kleine) stationäre Produktionsstätte um ein weiteres Element ergänzt. Es kann davon ausgegangen werden, dass ehemalige Einzelhandelsflächen zugleich auch Raum für Gewerbe- und Produktion darstellen. Dies bedeutet, dass unter anderem in der Gegenwart getrennte Nutzungsbereiche künftig verschmelzen und am selben physischen Ort angesiedelt sein werden.

9. Flexibilität vom stationären Einzelhandel

Die Ubiquität des Einzelhandels, welche aus der Etablierung der Omni-Channeling-Strategien resultiert, ermöglicht totale Flexibilität. Dabei können stationäre Niederlassungen durch temporäre Geschäftsmodelle und -lokale ergänzt werden. Pop-up-Stores, Shop-in-Shops und On-Wheels-Shops bieten zusätzlich zu ihrem Überraschungseffekt und ihrer Aufgabe als Aufmerksamkeitsmagnet wohl die höchste räumliche Flexibilität im stationären Einzelhandel. Diese neuen Einzelhandelsformen können durch ihre unkomplizierte Beweglichkeit nicht nur zu Großveranstaltungen oder Marketingzwecken genutzt werden, sondern ermöglichen auch, unterschiedlichste Bedarfsgruppen im ländlichen Bereich mit Gütern zu versorgen. Zugleich werden die On- und Offline-Welten miteinander verknüpft. Langfristig trägt die flexible Version des stationären Einzelhandels zur zunehmenden Auflösung stationärer Standorte bei.

7.4 Mögliche Auswirkungen auf die Einzelhandelsagglomeration „Graz West“

Die Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ erfüllt mit ihrer jetzigen Form und Beschaffenheit, die die Charakteristika einer Vielzahl von suburbanen Großstrukturballungen repräsentiert, bereits nur mehr bedingt den bestehenden Planungsvorstellungen sowie den Anforderungen des zukünftigen Einzelhandelswettbewerbs (siehe Kap. 7.2, 7.3). Dabei werden durch den gesamtgesellschaftlichen Wandel bestehende Standortfaktoren (siehe Kap. 4.3) von neuen abgelöst. Die zuvor beschriebenen Auswirkungen auf den Einzelhandelsraum (siehe Kap. 7.3) stellen hierbei Zukunftseinflüsse dar, welche die Agglomeration langfristig zu einer Veränderung zwingen werden.

Die primäre Auslegung auf das Auto, die bescheidenen Möglichkeiten des öffentlichen Verkehrs und die Lage am Stadtrand machen die Agglomeration zu einem wenig integrierten Standort. Dies könnte (unter Berücksichtigung der Inhalte von Kap. 7.3) in Zukunft sowohl bei Einzelhandelsunternehmen als auch Kundinnen und Kunden zu einem Interessensverlust gegenüber der Agglomeration führen. Daraus resultiert eine nachlassende Besucherinnen- und Besucherfrequenz, welche die Agglomeration in seiner Wettbewerbsposition schwächt.

Zusätzlich trägt die bestehende räumliche Ausdehnung und Monofunktionalität sowie die Abgrenzung innerhalb der Einzelhandelsballung dazu bei, dass das steigende Bedürfnis der Konsumentinnen und Konsumenten nach Bequemlichkeit, Zweckmäßigkeit und Zeiteffizienz mit dem bestehenden Aufbau und der existierenden Struktur nur bedingt erfüllt werden. In Zukunft werden sich die Ansprüche durch die Digitalisierung weiter verschärfen.

Da internationale Unternehmen, die einen großen Teil in „Graz West“ ausmachen, in Zukunft

innerstädtische Lagen vermehrt bevorzugen, wird es zu Geschäftsabsiedlungen innerhalb der Agglomeration kommen. Daraus resultiert als direkte Konsequenz ein Trading-Down-Effekt für den Standort und vermehrter Leerstand.

Da in „Graz West“ vor allem großflächige Einzelhandelstypen angesiedelt sind, ist durch den allgemeinen Trend der Verkaufsflächenverkleinerung anzunehmen, dass Leerstände innerhalb der Agglomeration zusätzlich eintreten. Dies hat zur Folge, dass das Platzpotenzial in Zukunft nicht mehr vollständig ausgenutzt wird und Raum für zusätzliche Nutzungen frei wird. Da eine Nutzungsmischung momentan nur bedingt gegeben ist – neben Einzelhandel beschränkt sich diese auf einzelhandelsnahe Dienstleistungen, Sport-Entertainment (bspw. Minigolf, Trampolin-Park, Fitness Center) und Gastronomie –, eröffnet sich die Gelegenheit weiteren Bedürfnissen der Bevölkerung hier Platz zu bieten. Dies wird zusätzlich von der Gegebenheit unterstützt, dass in Zukunft Konsumentinnen und der Konsumenten nach mehr Koppelungspotenzial verlangen und die Verbindung von diversen Tätigkeiten und den Convenience-Aspekt gewährleistet.

Wie die tabellarische Zusammenfassung der vorangehenden Seite (S.70f) zeigt, ist die Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ in ihrer jetzigen Erscheinungsform nicht für den Wandel im Handel gewappnet und entspricht nicht mehr zukünftigen Anforderungen. Es kann davon ausgegangen werden, dass der Standort ohne eine Adaption langfristig nicht mehr wettbewerbsfähig sein kann und Platz freigeben wird. Dieser entstandene Platz könnte von der Stadt für andere Projekte, die zur notwendigen städtebaulichen Nachverdichtung beitragen, eingesetzt werden und zu neuer Attraktivität von „Graz West“ beitragen.

Charakteristikum „Graz West“



Lage im Raum	<ul style="list-style-type: none"> • Dezentrale, suburbane Lage
Unternehmenszusammensetzung	<ul style="list-style-type: none"> • Hoher Filialisierungsgrad (überwiegend große Unternehmen/Ketten)
Verkehr & Erschließung	<ul style="list-style-type: none"> • Ausrichtung auf den MIV • Kaum ÖV-Anbindung • Kaum Rad- und Fußverbindungen • Höherrangige Verkehrsachsen als Barrieren zur Umgebung • Einzelhandelsagglomeration als zur Umgebung abgegrenzter Bereich
Einkaufsart	<ul style="list-style-type: none"> • Erlebniseinkauf und Einkaufen als Freizeitbeschäftigung
Flächenmanagement	<ul style="list-style-type: none"> • Große Gebäude- und Verkehrsflächen • Große Ausstell- und Lagerflächen (insbesondere bei FM)
Nutzungszusammensetzung	<ul style="list-style-type: none"> • Mittelmäßige Nutzungsvielfalt (Einzelhandel aller Bedarfsstufen, vereinzelt einzelhandelsnahe Dienstleistungen, Gastronomie und Sporteinrichtungen) • Kaum gestalteter öffentlicher Raum

Tab. 3 | Zusammenfassung der möglichen Auswirkungen des Einzelhandelsstrukturwandels auf „Graz West“

Allgem. Auswirkung auf Einzelhandelsraum



Angenommene Konsequenz für Einzelhandelsagglomeration „Graz West“

- Integrierte Einzelhandelsstandorte
- Internationale Unternehmen drängen in Top-Lagen

- Verlust der Wettbewerbsposition
- Verlust an Attraktivität
- Internationale Unternehmen ziehen ab
- Vermehrter Leerstand

- Internationale Unternehmen drängen in Top-Lagen

- Internationale Unternehmen ziehen ab
- Verlust der Wettbewerbsfähigkeit
- Vermehrter Leerstand

- Integrierte Standorte

- Verlust der Wettbewerbsfähigkeit
- Verlust an Attraktivität

- Anpassung der Betriebsart und des Standortes an Einkaufsart

- Verlust an Attraktivität

- Flächenverkleinerung
- Trennung zwischen Ausstellungs- und Verkaufsfläche und Lagerfläche
- Standortverlagerung von Lager- und Logistikflächen

- Kleinere Verkaufsflächen
- Trennung von Verkaufs- und Lagerflächen
- Vermehrter Leerstand

- Nutzungserweiterung und -ergänzung
- Integration von Produktionsflächen
- Integration von Sharing-Economy

- Verlust an Attraktivität
- Steigerung der Nutzungsvielfalt (Ansiedlung anderer/ zusätzlicher Nutzungen in der Agglomeration)

8. AGGLOMERATION „GRAZ WEST“ UND IHRE EIGENTÜMERINNEN UND EIGENTÜMER

Da die Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ die Anforderungen des zukünftigen Einzelhandels nicht ausreichend erfüllt, wird diese mit Herausforderungen konfrontiert sein (siehe Kap.7.4). Die daraus entstehenden freien Flächen ermöglichen es zumindest hypothetisch „Graz West“ als städtebauliches Nachverdichtungspotenzial zu nutzen.

Im Zentrum dieses möglichen Veränderungsprozesses stehen nicht nur die Stadtregion mit ihren zukünftigen Anforderungen, sondern auch die Immobilien- und Grundstückseigentümerinnen und -eigentümer. Der zuvor beschriebene Attraktivitätsverlust betrifft ihr Eigentum und gleichzeitig hat die öffentliche Hand nur bedingt Einfluss auf private Grundstücke. Somit werden in einem ersten Schritt die betroffenen Eigentümerinnen und Eigentümer identifiziert und am Immobilienmarkt vertretenen Akteursgruppen zugeordnet.

8.1 „Graz West“- Grundstücke und ihre Immobilieneigentümerinnen und -eigentümer

Die Grundstücksaufteilung und -gestaltung in „Graz West“ (separate Erschließung, keine gemeinsamen Parkflächen, Grünstreifen zwischen den Grundstücken) lässt auf verschiedene Grundstückseigentümer und -eigentümerinnen schließen. Insgesamt teilen sich diese auf sieben großflächige Einzelhandelseinrichtungen und neun Grundstücke auf. Dabei wurde das „Center West“ sowie das Fachmarktzentrum „Webling“ auf jeweils zwei Grundstücken erbaut (siehe Abb. 31). Zudem sind sämtliche Grundstücke in der Agglomeration als Baugebiete der Kategorie „Einkaufszentrum 2“³³ gewidmet (siehe Abb. 30). Die einzige Ausnahme stellt ein Teilbereich des Einkaufszentrums „Center West“ dar, das in die Widmungskategorie „Kerngebiet“³⁴ fällt (vgl. Stadt Graz, 2020b) und erst vor wenigen Jahren nach langer Entscheidungsabwägung umgewidmet von „Einkaufszentrum 2“ zu „Kerngebiet“ wurde. (Vgl. Inninger, 2020)

Die bestehende Widmung schränkt das zukünftige Potenzial der Agglomeration in hohem Maß ein. Eine städtebauliche Nachverdichtung innerhalb der Agglomeration erscheint daher nur möglich, wenn neben der Bereitschaft sämtlicher Grundeigentümerinnen und -eigentümer, diese Fläche mit zusätzlichen Nutzungen zu versehen, auch die öffentliche Hand (Stadt Graz) auf die Weiterentwicklung der Agglomerationsfläche Wert legt und eine Umwidmung ermöglicht.

33 Einkaufszentren der Bedarfsstufe 2 ist es nicht erlaubt Lebensmittel im Warenangebot zu führen. (Vgl. StROG, §30 Abs. 6)

34 „Kerngebiete, das sind Flächen mit einer im Vergleich zu anderen Baugebieten höheren Nutzungsvielfalt und Bebauungsdichte in entsprechender Verkehrslage, die vornehmlich für bauliche Anlagen für Erziehungs-, Bildungs- und sonstige kulturelle und soziale Zwecke, Handels- und Dienstleistungseinrichtungen, Hotels, Gast- und Vergnügungstätten, Verwaltung und Büros und dergleichen bestimmt sind, wobei auch Wohngebäude und Garagen sowie Betriebe zulässig sind.“ (StROG §30 Abs.3)

Grundstück 1 & 2: Center West

Im Jahr 2012 erfolgte ein Eigentümerwechsel des Einkaufszentrums „Center West“. Die Inter Ikea Group – Entwicklerin, Eigentümerin und Betreiberin von Einkaufszentren, die Ikea-Filialen als Ankermieter beherbergen – verkaufte das „Center West“ an eine Investorengruppe rund um den Immobilien-Developer Kaufmann. (Vgl. Der Standard, 2013) Bereits vor dem Verkauf zog die dort ansässige Ikea-Filiale auf ein größeres Grundstück in der direkten Nachbarschaft um. Nach dem Eigentümerwechsel des „Center West“ erfolgte zum 30-jährigen Jubiläum eine Erweiterung sowie Neuausrichtung des Einkaufszentrums. Mit einem neuen Ankermieter – ein Sport-Flagshipstore – und zusätzlichem Sport- und Freizeitangebot stellte sich das „Center West“ im stark ausgeprägten Einzelhandelswettbewerb der Stadtregion Graz neu auf.

Grundstück 3 & 4: Baufachmarkt, IKEA und Musterhaus-Siedlung

Ein Blick in das Grundbuch verrät, dass sich die zwei im Osten des „Center West“ angrenzenden Grundstücke – Ansiedlung eines Baufachmarktes und IKEA – im Eigentum einer österreichischen Immobiliengesellschaft befinden. Bevor diese beiden Grundstücke bebaut wurden, befand sich das dort ansässige schwedische Möbelhaus im „Center West“. Dieses galt seit der Eröffnung Ende der 1980er als Ankermieter der gesamten Agglomeration. 2001 übersiedelte IKEA in einen Neubau auf Grundstück 4 (gewissermaßen neben dem alten Standort). Gleichzeitig erfolgte die Bebauung des Nachbargrundstückes 3 (Baumarkt). (Vgl. APA-OTS, 2002)

Tätigkeitsfelder der Grundeigentümerin und des Grundstückseigentümers

Die Investorinnen- und Investorenengruppe wurde von Kaufmann explizit für den Erwerb Einzelhandelsimmobilie „Center West“ gegründet. (Vgl. Der Standard, 2013) Das Unternehmen des Developers selbst spezialisierte sich auf die Beteiligung an Immobilienprojekten sowie Unternehmen. Innerhalb der Immobilienbranche betreibt das Unternehmen sowohl Projektentwicklung, Revitalisierung und Vermietung von Immobilien. (Vgl. KaBB GmbH, 2021)

Tätigkeitsfeld der Grundeigentümerin und des Grundstückseigentümers

Abseits der Grundstücke im Bereich „Graz West“ besitzt die Immobiliengesellschaft eine Vielzahl an Gewerbeimmobilien in Deutschland, Österreich und Osteuropa. Der Fokus ihres Portfolios liegt auf Bürogebäuden, allerdings werden diese durch Hotels, Einzelhandelsliegenschaften und die Entwicklung von ganzen Stadtquartieren ergänzt. Damit agiert die Immobiliengesellschaft im Geschäftsfeld der Bestandsimmobilien sowie der Projektentwicklung. (Vgl. CA Immobilien Anlagen Aktiengesellschaft, 2020)

Grundstück 5 & 6: Möbelfachmarkt mit anschließendem Fachmarktzentrum

Im südlichen Bereich der Agglomeration befinden sich zwei Grundstücke (5 & 6) im Besitz einer österreichischen Unternehmensgruppe aus dem Möbele Einzelhandel. Auf diesen beiden Grundstücken haben zwei Möbeldiscounter (Möbelix & Mömax), die beide der Unternehmensgruppe angehören, ihren Standort. Zuvor war hier das Hauptmöbelhaus (XXXLutz) der Unternehmensgruppe angesiedelt. (Vgl. Inninger, 2020) Innerhalb des Grundstückes 6 wird der ansässige Möbeldiscounter durch weitere Einzelhandelseinrichtungen ergänzt, die sich in den verbleibenden Geschäftslokalen eingemietet haben.

Tätigkeitsfeld der Grundeigentümerin und des Grundstückseigentümers

Die Unternehmensgruppe ist hauptsächlich in Österreich und Deutschland aktiv, expandiert aber laufend in Osteuropa. (Vgl. XXX-Lutz KG, 2020) Zusätzlich bestehen mindestens zwei Privatstiftungen, die mit der Unternehmensgruppe in Verbindung gebracht werden können. Im Namen dieser Privatstiftungen erfolgen Immobilienankäufe, die über die Einzelhandelsnutzung hinausgehen. So umfasst das Liegenschaftsportfolio unter anderem eine Kaserne in Linz, die in Zusammenarbeit mit der Stadt zum Wohnquartier umgenutzt werden soll (vgl. Meißl, 2016) oder innerstädtische Liegenschaften, die eine Mischnutzung aufweisen (vgl. Lust, 2013).

Grundstück 7 & 8: Fachmarktzentrum „Webling“

Die Grundstücke des Fachmarktzentrums „Webling“, errichtet im Jahr 2013/14, befinden sich im rechtlichen Eigentum einer Leasing Gesellschaft eines österreichischen Bankinstituts sowie einer steirischen Firma mit dem Geschäftsbereich der Verwaltung, Vermietung und Verpachtung von Immobilien. Die Grundbucheinträge dieser Grundstücke beinhalten in beiden Fällen ein Vorkaufsrecht (Vorrang zum Erwerb des Grundstückes). Die oder der Begünstigte ist nicht bekannt. Jedoch kann davon ausgegangen werden, dass eines der eingemieteten Einzelhandelsunternehmen den Leasingnehmer darstellt (Erklärung folgt in Kap. 9.1).

Tätigkeitsfeld der Grundeigentümer und des Grundstückseigentümers

Beide Grundeigentümer sind auf das Leasing von Immobilien spezialisiert. Zusätzlich zu seiner Tätigkeit in der Verwaltung, Vermietung und Verpachtung von Immobilien ist das steirische Unternehmen (Eigentümer Grundstück 8) im Holzbau mit besonderem Fokus auf Gebäudebautechnik tätig. (Vgl. Lieb Bau Weiz GmbH & Co KG, 2021)

Grundstück 9: Garten- und Blumenfachmarkt

Grundstück 9 befindet sich im Eigentum des dort ansässigen Grundstücknutzers – einem in Familienbesitz befindlichen Garten- und Blumenfachmarkt – und wurde parallel zum Fachmarktzentrum „Webling“ bebaut. Dabei stellt das ansässige Unternehmen den einzigen Nutzer des Grundstückes dar.

Tätigkeitsfeld des Grundeigentümers und des Grundstückseigentümers

Die allgemeine Geschäfts- und Ansiedlungsstrategie des Gartenfachmarktunternehmens scheint sich auf den Einzelhandel zu beschränken. Eine von der Unternehmensgründerin initiierte Privatstiftung dient ausschließlich sozialen Zwecken und wird in Zusammenarbeit mit dem Malteser Hospitaldienst betreut. (Vgl. Bellaflora Gartencenter GmbH, 2020)

Gsk.	Grundstücksnutzung	Eigentümerin/ Eigentümer	Eigentümerin/ Eigentümer = Grundstücksnutzerin/ -nutzer
1	EKZ „Center West“	Investorinnen- und Investoren-Gruppe	Nein
2			
3	Baufachmarkt	Immobilien-gesellschaft (Aktiengesellschaft)	Nein
4	IKEA		
5	Möbelfachmarkt	Unternehmensgruppe aus Möbelbranche	Ja
6	FMZ Webling		Teilweise
7	FMZ „Shopping West“	Leasinggesellschaft österreichischer Bank	Nein
8		Regionale Immobilien-gesellschaft	
9	Garten- und Blumenfachmarkt	Gartenfachmarkt-unternehmen	Ja

Tabb. 4 | Grundstücksübersicht Einzelhandelsagglomeration „Graz West“

8.2 Flächenaufteilung innerhalb der Agglomeration

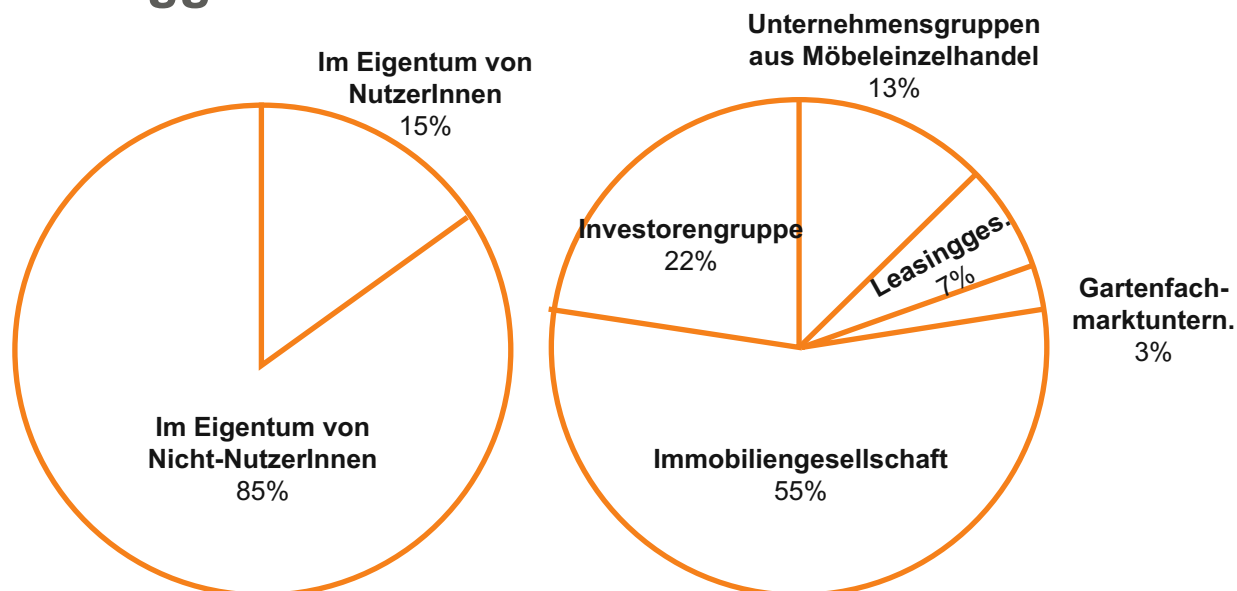


Abb. 32, 33 | Flächenanteile der Grundstückseigentümerinnen und -eigentümer in „Graz West“

Nur die wenigsten Eigentümerinnen und Eigentümer nutzen ihre Grundstücke selbst, sondern vermieten sie an eine/n oder mehrere Mieterinnen und Mieter (Einkaufszentrum und Fachmarktzentren). Dabei beschränken sich vor allem das Einkaufszentrum und die beiden Fachmarktzentren nicht auf eine/n Mieterin oder Mieter, sondern beherbergen eine größere Zahl an Bestandnehmerinnen und Bestandnehmern. Die Flächenverteilung zeigt, dass die Grundstückseigentümerinnen und -eigentümer, die ihr Grundstück selbst nutzen, weniger als 15% der Gesamtfläche der Agglomeration einnehmen. Bei rund 34 Hektar Gesamtfläche – öffentliche Verkehrsfläche nicht einberechnet – ist dies immer noch ein beachtlicher Anteil. Allerdings überwiegt das Eigentum von Nicht-Nutzerinnen und Nicht-Nutzern grundlegend.

Wenn man die Flächengrößen der Grundstücke in Verbindung mit ihren Grundstückseigentümerinnen und -eigentümern aufschlüsselt und gegenüberstellt, ergibt sich zusätzlich ein recht eindeutiges Gesamtbild in der Zusammensetzung. Die Immobiliengesellschaft, welche im Besitz

der Grundstücke 3 & 4 ist, verfügt über 55% der Gesamtfläche der Agglomeration. Dieser folgt die Investorengruppe des Einkaufszentrums mit einem 22-prozentigen Anteil. Dabei verraten die Flächenanteile nicht nur die Aufteilung unter den Eigentümerinnen und Eigentümern, sondern auch dass der nördliche Teilbereich der Agglomeration den Hauptanteil an Fläche umfasst (insgesamt 77%) und hier die gesamte Fläche von Nicht-Nutzerinnen und Nicht-Nutzern besessen wird. Im Gegensatz dazu befindet sich der südliche Teil, der weniger als 8 Hektar der Gesamtfläche umfasst, zu 68% im Eigentum von Grundstücksnutzerinnen und -nutzern.

Um die Zukunft der Einzelhandelsagglomeration gestalten zu können, bedarf es einer aktiven Teilnahme möglichst aller Grundeigentümerinnen und -eigentümer. Dabei stellen die Eigentümerinnen und Eigentümer, die einen besonders großen Flächenanteil an der Agglomeration besitzen, Schlüsselakteurinnen und -akteure dar, da ohne eine Nachverdichtung dieser Flächen das gesamte Vorhaben einem Risiko ausgesetzt ist.

9. THEORIEEXKURS: INVESTMENT-STRATEGIEN VON EINZELHANDELS-IMMOBILIENEIGENTÜMERINNEN

Grundstückseigentümerinnen und -eigentümer von Immobilien der Einzelhandelsagglomeration unterscheiden sich in ihren Intentionen und Interessen. Dies veranschaulicht bereits die Tatsache, dass manche ihre Immobiliengrundstücke selbst nützen und andere diese vermieten (siehe Tab. 3). Hierfür lassen sich divergente Strategien und Praktiken in der Immobilienbranche konstatieren. Prinzipiell können Immobilieninvestments in zwei Arten unterschieden werden: (1) Finanzinvestment, (2) strategisches Investment. Dabei ist ersteres an den laufenden sowie zu erwartenden Erträgen (durch Wertsteigerung) des Anlageobjekts interessiert und zweiteres beabsichtigt die Verknüpfung zwischen den eigenen Aufgaben und Strategien und dem Anlageobjekt. (Vgl. Stadlhofer, 2020)

Im nächsten Abschnitt folgt die Erläuterung der privatwirtschaftlichen Gruppen, welchen sich die einzelnen Grundstückseigentümerinnen und -eigentümer von „Graz West“ zuteilen lassen. Des Weiteren erfolgt eine Darstellung der Intentionen und Interessen, die die einzelnen Akteursgruppen mit ihren Grundstücken in der Gegenwart verfolgen. Dies ist notwendig, um deren Vorgehensweisen und Interessen zu verstehen und darauf basierend eine Herangehensweise für zukünftige Entwicklungen vorschlagen zu können, die sowohl den Ansprüchen der Stadtregion (siehe Kap. 4.2) als auch der Grundeigentümerinnen und -eigentümer entspricht. Da vor allem die Großflächenbesitzer der Agglomeration ihre Grundstücke als Finanzinvestment erworben haben, muss zusätzlich auch ein Blick auf die bestehenden und zukünftigen Entwicklungen am Immobilienmarkt geworfen werden. Denn dieser bietet oftmals Orientierung für zukünftige Entscheidungen.

9.1 Akteurinnen und Akteure der Assetklasse Retail & ihre Interessen

Gsk.	EigentümerIn	Akteursgruppe
1	Investorinnen- und Investorengruppe	Immobilieninvestorin
2		Immobilieninvestor
3	Immobilien-gesellschaft (Aktien-gesellschaft)	Immobilieninvestorin
4		Immobilieninvestor
5	Unternehmensgruppe aus Möbelbranche	Einzelhandelsunternehmen
6		
7	Leasinggesellschaft österr. Bank Regionale Immobilien-gesellschaft	Bankinstitut
8		Leasinggeberin/ Leasinggeber
9	Gartenfachmarkt-unternehmen	Einzelhandelsunternehmen

Tabb. 5 | Zuteilung der Grundseigentümerinnen und -eigentümer von „Graz West“ zu den Akteursgruppen der Immobilienbranche

Immobilieninvestorinnen und -investoren

Investorinnen und Investoren, die ihr finanzielles Kapital anlegen, werden grundsätzlich in private³⁵ und institutionelle unterschieden. Bei Investorinnen und Investoren, die Retail-Immobilien (=Einzelhandelsimmobilien) kaufen oder besitzen, handelt es sich mehrheitlich um institutionelle Akteurinnen und Akteure.

Institutionelle Investorinnen und Investoren stellen Unternehmen dar, beispielsweise Anlagegesellschaften (Aktiengesellschaften (AG) und Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbH)) und offene³⁶ und geschlossene³⁷ Fonds. Diese investieren für ihre Anteilseignerinnen und Anteilseigner (im Fall einer Anlagegesellschaft) oder für ihre Anlegerinnen und Anleger (im Fall eines Fonds). Dabei können die Investitionen entweder direkt (in ein gezieltes Objekt) – wie es der Fall bei den Grundstücken 1 & 2 in „Graz West“ ist – oder indirekt, sprich allgemein in Immobilien, getätigt werden – wie der Grundeigentümer der Grundstücke 3 & 4 der Agglomeration „Graz West“.

Fonds haben oftmals eine strategische Ausrichtung, um Anlegerinnen und Anlegern Transparenz und ein klares Programm zu bieten. Aktiengesellschaften bedienen sich wiederum häufig mehrerer Assetklassen. (Vgl. Stadlhofer, 2020) Da Investorinnen und Investoren Anteile der Aktiengesellschaften oder der Gesellschaften mit bedingter Haftung innehaben, wird eine strategische Konzentration auf eine einzelne Assetklasse eher vermieden. (Vgl. ebd.)

Anlagegesellschaften der Immobilienbranche (wie bei Grundstück 3 & 4) charakterisieren sich durch ihre Geschäftsfelder, die in der Entwicklung, im Bau, in der Bewirtschaftung und in der Vermarktung liegen. Somit nehmen sie am gesamten Lebenszyklus einer Immobilie teil. Im Unterschied dazu begrenzen sich Fonds auf

den Erwerb einer fertiggestellten Immobilie und vermarkten, vermieten und bewirtschaften diese. (Vgl. Stadlhofer, 2020) Diese Gruppe verfügt zum einen über das nötige Kapital; zum anderen bringt sie – für die Vermietung benötigtes – branchenspezifisches Wissen aus dem Handel sowie dem Finanzinvestment mit.

Im Fall der Investorinnen und Investoren dienen Retail-Immobilien vornehmlich als Finanzinvestment und weniger als strategisches Investment. (Vgl. Stadlhofer, 2020) Dabei spielt die gegenwärtigen und zu erwartende Rendite³⁸ eine besonders wichtige Rolle. Im Fall einer Retail-Immobilie wird die Rendite aus den Mietumsätzen erzielt. Dabei wird innerhalb der Mietverträge oftmals zum Mindestmietenanteil – fixierter Betrag der Miete – ein Umsatzanteil festgeschrieben, der die Immobilieneigentümerin oder den Immobilieneigentümer am Verkaufsumsatz der eingemieteten Einzelhandelseinrichtung beteiligt. Der Umsatzanteil variiert in der Regel je nach Branche und Warensortiment. Die Vertragsdauer der Mietverträge ist in den meisten Fällen langfristig (auf 3, 5 oder 10 Jahre) ausgelegt. (Vgl. Stadlhofer, 2020) Dies hat zur Folge, dass Investorinnen und Investoren darauf bedacht sind, Nutzungen in ihrer Immobilie anzusiedeln, die innerhalb des bestehenden Immobilienzyklus

35 Private Investorinnen und Investoren umfassen Kleinanleger oder Retailanleger, die meist kleinere Beträge investieren und oftmals nicht aus der Finanzbranche kommen.

36 „Offene Fonds werden an der Börse gehandelt und die Anleger können ständig Anteile kaufen und verkaufen.“ (Holzki, 2018)

37 „Geschlossene Fonds werden nicht an der Börse gehandelt. Der Herausgeber sammelt nur eine vorher definierte Summe ein. Investoren müssen häufig einen hohen Mindestbetrag einzahlen, dafür werden sie unternehmerisch beteiligt. Das Geld wird in wenige, manchmal auch nur in ein einziges Projekt investiert [...]“ (Holzki, 2018)

38 „Ertrag, den ein angelegtes Kapital in einem bestimmten Zeitraum bringt.“ (Oxford Languages, 2021)

die höchste Rendite versprechen.

Zusätzlich spielt die geeignete Mieterinnen- und Mieterzusammensetzung eine Rolle. (Vgl. ebd.) Wenn der finanzielle Output (sprich die Rendite) sich nicht mehr zur Zufriedenheit der Eigentümerin oder des Eigentümers gestaltet oder diese ihre strategische Ausrichtung verändern, hat diese/ dieser drei Möglichkeiten: (1) die Sanierung und Modernisierung im Rahmen der bestehenden Nutzung, (2) die Umnutzung und Neuausrichtung, (3) den Verkauf. (Vgl. Stadlhofer, 2020)

Immobilien-gesellschaften investieren im Unterschied zu Fonds in mehrere Assetklassen und besitzen das nötige Know-how. Sie können eine strategische Neuausrichtung der Immobilie oftmals im Haus bewerkstelligen. (Vgl. Stadlhofer, 2020) Innerhalb eines Umnutzungsprozesses beschränkt sich das Interesse der Investorin oder des Investors überwiegend auf den finanziellen Mehrwert. Dabei erfolgt eine detaillierte Analyse der Rendite-Entwicklung anderer Immobilien-Assetklassen sowie des gegenwärtigen Marktangebots. Wenn sich in der finanzwirtschaftlichen Betrachtung die Ertragskurve einer anderen Assetklasse³⁹ vielversprechender entwickelt und der Standort den Lage- und Bedarfsanforderungen entspricht, bestehen gute Voraussetzungen, dass ein Re-Development angestrebt wird. Die Einschätzung erfolgt jedoch individuell, da Umnutzungen und Entwicklungen mit Risiken verbunden sind. (Vgl. Stadlhofer, 2020)

Einzelhandelsunternehmen

Einzelhandelsunternehmen können zwei verschiedene Strategien in ihrer Standortansiedlung verfolgen: (1) Sie mieten sich in einer geeigneten Immobilie ein oder (2) das Unternehmen erwirbt eine Immobilie. Dabei sind in der Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ Unternehmen beider Standortstrategien zu finden. Ersteres bildet allerdings in der Gegenwart die gängigere Methode. (Vgl. Stadlhofer, 2020)

Um in der Schnellebigkeit des Einzelhandels wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen Händlerinnen und Händler ihre räumliche Flexibilität wahren. Ein gehaltenes Handelsnetz im Eigentum würde für viele einen Wettbewerbsnachteil bedeuten, da sie langfristig an einen Standort gebunden wären und ein Standortwechsel schwierig wäre. Dabei beobachten Einzelhandelsunternehmen Entwicklungen des Einzugsgebiets ihrer Standorte, die darin bestehende Kaufkraft der Konsumentinnen und Konsumenten, angesiedelte Konkurrenzbetriebe, die Frequenz am Standort, usw. Sowohl negative Veränderungen des Einzugsgebiets und des Standorts als auch ein Strategiewechsel des Betriebs können den Grund für einen Standortwechsel bedeuten. (Vgl. Lindner, 2020 & Stadlhofer, 2020)

Die zweite, weitaus kleinere Gruppe der Einzelhandelsunternehmen in „Graz West“ (Grundstücke 5 & 6 und 9), verfolgt im Ankauf von Grundstücken eine langfristige Ansiedlungsstrategie. Dieser konservative Ansatz ist in Österreich oftmals bei familiengeführten Einzelhandelsbetrieben zu finden (siehe Agglomerationsgrundstücke 9). Andere Liegenschaftseigentümerinnen und -eigentümer nehmen die Funktion des Ankerbetriebs am Standort ein, da sie sich dadurch eine überdurchschnittliche

³⁹ Es handelt sich hierbei um Anlageklasse am Immobilieninvestitionsmarkt. Immobilien werden nach Nutzung, Lage, Bauweise und Qualität segmentiert. (Vgl. Spacewell Germany, 2021)

Anziehungskraft für Kundschaft erhoffen. Solche Unternehmen verzeichnen in der Regel einen hohen Umsatz, welchen sie bei der Einmietung in ein geeignetes Geschäftslokal mit ihrer Vermieterin oder ihrem Vermieter teilen müssten (Begründung siehe Immobilieninvestorinnen und -investoren S.79). Um sich den Umsatzanteil zu ersparen, entscheiden sich Frequenzbringer zum Liegenschaftsankauf und verfolgen somit eine ähnliche Strategie wie Immobilieninvestorinnen und -investoren. In beiden Fällen steht die Umsatzmaximierung im Mittelpunkt. (Vgl. Stadlhofer, 2020)

Zudem übernehmen Einzelhandelsunternehmen immer häufiger die Rolle der Immobilieninvestorin und des -investors. Dabei wird ein Ankauf oder die Entwicklung einer Immobilie entweder durch das Einzelhandelsunternehmen selbst oder durch eine Privatstiftung⁴⁰ denselben abgewickelt (wie auch bei Grundstück 5 & 6 in „Graz West“). Dies lässt sich auf den oftmals dringenden Bedarf an Wohnraum, der vor allem Stadtregionen vor große Herausforderungen stellt, zurückführen. Einzelhändlerinnen und Einzelhändler traten in den letzten Jahren vermehrt in der Projektentwicklung, Realisierung und Vermietung von in der Nutzung gemischten Liegenschaften auf. (Vgl. Marquart, 2018) Dabei wird entweder die im Erdgeschoß angesiedelte Filiale durch mehrstöckigen Wohnbau, Hotels oder soziale Einrichtungen ergänzt oder auch eine Immobilie mit anderer Nutzung erworben. Dies hat den Vorteil, dass zum einen die Wahrscheinlichkeit der Genehmigung des Bauvorhabens steigt, das Image des Einzelhandelsunternehmens durch solche Vorhaben verbessert wird und zum anderen Immobilien als Kapitalanlagen für das Einzelhandelsunternehmen genutzt werden. Nach der Fertigstellung des Projektes wird dieses entweder an eine Investorin oder einen Investor verkauft und das Geschäftslokal im Erdgeschoß

angemietet oder das Handelsunternehmen verwaltet die Liegenschaft nach Abschluss selbst. (Vgl. Marquart, 2018)

Die beiden Einzelhandelsunternehmen, die in der Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ über Liegenschaften verfügen, können dabei jeweils einer der oben beschriebenen Gruppen zugeordnet werden. Das eine Unternehmen (Grundstück 9) beschränkt sich in seinem Immobilienbestand ausschließlich auf Standorte, die es mit seiner Einzelhandelseinrichtung selbst bespielt. Das andere (Grundstück 5 & 6) besitzt nicht nur Immobilien, die es selbst nutzt, sondern auch Liegenschaften, die es mit Hilfe seiner Privatstiftung erwirbt, entwickelt, vermietet oder teilweise weiterverkauft. Somit kann der Grundeigentümer von Grundstück 5 & 6 neben seiner Zugehörigkeit zur Gruppe der Einzelhandelsunternehmen gleichzeitig auch den Immobilieninvestorinnen und Investoren zugeordnet werden.

⁴⁰ Die Gründung einer Privatstiftung beabsichtigt „Vermögensmassen für bestimmte fremd- oder eigennützige Ziele zu bilden“. (Wirtschaftskammer Österreich, 2020b) Dabei wird das Ziel der langfristigen Vermögenssicherung sowie der professionellen Vermögensführung verfolgt. (Vgl. ebd.)

Bankinstitute

Bankinstitute nehmen als Eigentümerinnen eine Sonderrolle am Immobilienmarkt ein. Häufig bestehen von der Bank eigens gegründete Fonds, die nach bereits erläuterten Gesichtspunkten und Interessen (siehe Immobilieninvestorinnen und -investoren S.79) agieren. Zusätzlich bestehen weitere Gründe, warum sich eine Liegenschaft im Besitz einer Bank befinden kann.

Neben der Vermögensverwaltung und Regelung des Zahlungsverkehrs stellt auch das Kreditgeschäft ein Tätigkeitsfeld der Bankinstitute dar. (Vgl. Nickels, 2018) Innerhalb des Kreditgeschäfts können private Personen oder Unternehmen, die größere Investitionen planen, Geld vom Bankinstitut leihen. Immobilien können den Grund der Kreditaufnahme darstellen, aber auch einen Kredit besichern⁴¹.

Immobilien können außerdem über Leasing finanziert werden. Der Ankauf der gewünschten Liegenschaft erfolgt dabei durch die Bank oder die Leasinggesellschaft. Danach wird die Immobilie nach den Wünschen der Leasingnehmerin oder des Leasingnehmers errichtet oder saniert und dieser/diesem für einen vereinbarten Zeitraum zur Verfügung gestellt – entweder vermietet oder verpachtet. Nach dem Ende der Laufzeit ist es der Leasingnehmerin oder dem Leasingnehmer möglich, die Immobilie zu kaufen. Diese Option wird „Buy & Lease“ genannt. (Vgl. UniCredit Leasing (Austria) GmbH, 2020) Zusätzlich besteht eine weitere Option des Immobilienleasings, die sogenannte „Sale-and-Lease-Back“ Methode. Dabei verkauft die Grundstücksbesitzerin oder der -besitzer ihre/seine Liegenschaft an das Bankinstitut und diese wird in weiterer Folge an die Leasingnehmerin oder -nehmer wieder zurückgeleast. (Vgl. ebd.)

Durch diese Finanzierungsmöglichkeit erhält das leasingnehmende Unternehmen zusätzliche Liquidität, ohne eine Einschränkung im operativen Geschäft hinnehmen zu müssen. Somit stellt das Bankinstitut im Fall des Leasingmodells eine/n auf gewisse Zeit bestimmte/n Grundstückseigentümerin oder -eigentümer dar, die/der ausschließlich zur Finanzierung eingesetzt wird.

Dies hat zur Folge, dass bei der Einzelhandels-agglomerationsliegenschaft (Grundstück 7 & 8), die sich im Eigentum zweier Leasing-Gesellschaften befindet, zusätzlich zur/zum gesetzlichen Eigentümerin oder Eigentümer auch die Leasingnehmerinnen oder Leasingnehmer in zukünftige Planungen miteinbezogen werden sollten, da sie die zukünftigen Eigentümerinnen und Eigentümer beziehungsweise die tatsächlichen Projektinitiatorinnen und -initiatoren darstellen.

41 Bei der Besicherung wird das Grundstück mit einer Hypothek versehen und der oder die Kreditnehmende tritt diverse Rechte an seiner Immobilie ab, um einen Kredit zu erlangen. Der finanzielle Umfang der Hypothek ist im Grundbucheintrag des Grundstücks vermerkt. Wenn der Kredit nicht zurückgezahlt werden kann, hat die Bank die Möglichkeit der Pfändung der Immobilie und sie gelangt so in ihren Besitz. Dabei verfolgt das Finanzinstitut beim Weiterverkauf ausschließlich das Interesse der Kredittilgung und beabsichtigt durch die Veräußerung, sprich den Weiterverkauf, keinen zusätzlichen finanziellen Gewinn. (Vgl. Stadlhofer, 2020)

9.2 Langfristige Entwicklungen in der Immobilien-Investitionsbranche

Das Investitionsvolumen am österreichischen Immobilienmarkt, von welchem vor allem die vorhin beschriebenen Immobilieninvestorinnen und -investoren Teil sind, nahm in den vergangenen Jahren stets zu. Im 10-Jahresdurchschnitt umfasst das Investitionsvolumen 2,5 Milliarden Euro. (Vgl. Colliers International Immobilienmarkter, 2019, S.12) 2019 war mit 5,9 Milliarden Euro das Rekordjahr. (CBRE GmbH, 2020a) Als Investitionsstandort ist Österreich bei nationalen und internationalen Anlegerinnen und Anlegern sehr beliebt. Dies ist auf mehrere Komponenten zurückzuführen: (1) die positive Wirtschaftsentwicklung, (2) die hohe Sicherheit innerhalb des Landes, (3) die hohe Lebensqualität, (4) die positive Bevölkerungsentwicklung in urbanen Großräumen und (5) die niedrigen Leerstandsdaten bei Immobilien. (Vgl. Stadlhofer, 2020) Daraus bildet sich ein eindeutiges Bild in der Zusammensetzung von Investorinnen und Investoren bei österreichischen Immobilien:

„Abhängig von Größe, Nutzungsart, Lage, und Risikoprofil der verfügbaren Immobilie

verteilen sich die Marktanteile entsprechend zwischen lokalen und ausländischen Investoren. Aktuell dominieren mit mehr als zwei Dritteln internationale Investoren das Geschehen [...]“ (Collier International, 2019, S.12)

Das Transaktionsvolumen verteilt sich in Österreich auf die Assetklasse in unterschiedlichem Ausmaß. Assetklassen Büro- und Wohnimmobilien sind die beliebtesten Anlagen des österreichischen Immobilienmarktes, gefolgt von Hotel-, Retail- und Logistikimmobilien. (Vgl. CBRE GmbH, 2019) Da in Österreich nur mehr eine überschaubare Zahl an neuen Einzelhandelsimmobilien gebaut werden, fanden hier nur wenige Ankäufe statt und der Markt war überwiegend vom Weiterverkauf von Bestandsimmobilien geprägt. (Vgl. Stadlhofer, 2020) Im Gegensatz dazu wurden 2019 beispielsweise am Wiener Immobilienmarkt besonders viele Bürogebäude angeboten, welche zudem hohe Spitzenrendite versprachen. (Vgl. CBRE GmbH, 2019) Dies war auch der Grund, weshalb die gleichnamige Assetklasse in diesem Jahr besonders gut abschnitt.

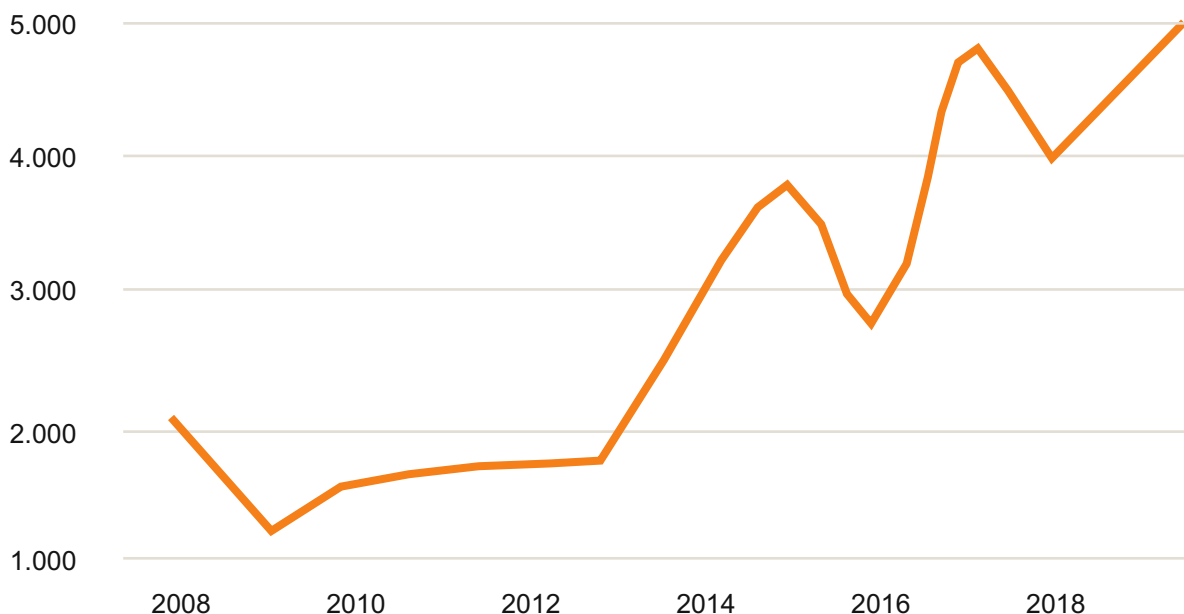


Abb. 34 | Überblick über Immobilieninvestitionsvolumen in Österreich (in Mio. Euro)

Diese beiden Beispiele zeigen, dass sich die Anlagemöglichkeiten stark aus dem Angebot an Immobilien ergeben. Gleichzeitig spielt die Nachfrage und damit die Präferenz der Käuferinnen und Käufer eine große Rolle. Investorinnen und Investoren orientieren sich dabei an der voraussichtlichen Rendite, die durch eine Immobilie erzielt werden kann. Dies bewegt wiederum die Seite der Immobilienentwicklerinnen und -entwickler sowie Verkäuferinnen und Verkäufer, mit einem entsprechenden Angebot zu reagieren.

In der Regel dient die Spitzenrendite einer Assetklasse als wichtiger Richtwert (Benchmark) in der Immobilienbranche. Immobilieninvestorinnen und -investoren ziehen diese als Entscheidungsgrundlage heran und stellen darauf basierend die Berechnungen der voraussichtlichen Rendite ihrer zukünftigen Immobilie an. Es besteht allerdings keine einheitliche Definition des Begriffes, was zu unterschiedlichen Angaben führt, die leicht voneinander abweichen können. Im Rahmen der vorliegenden Diplomarbeit wird auf Daten des

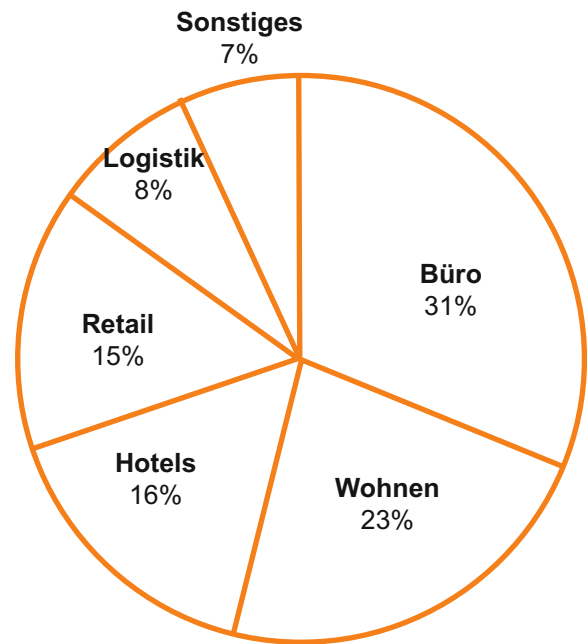


Abb. 35 | Verteilung auf Assetklassen des gesamten Immobilieninvestitionsvolumens Österreichs (Jahr 2019)

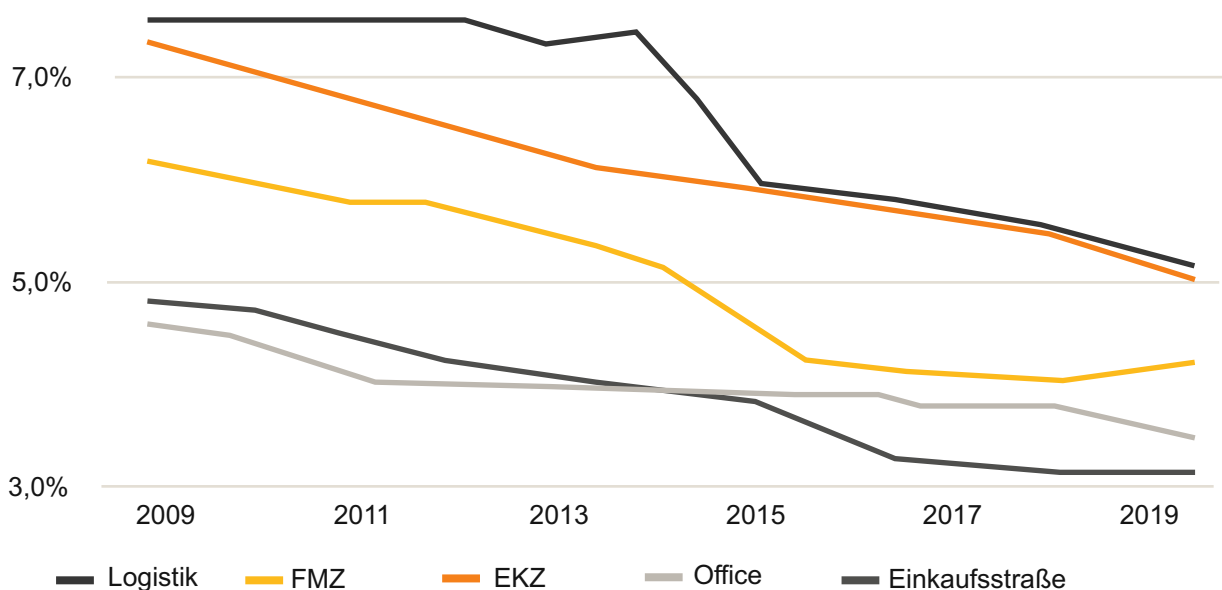


Abb. 36 | Überblick über Spitzenrenditen in Österreich

internationalen Marklerunternehmens Colliers zurückgegriffen – dieses definiert Spitzenrendite wie folgt:

„Die Spitzenrendite entspricht der (Brutto-) Anfangsrendite für Immobilien mit bester Qualität und Ausstattung in den absoluten Spitzenlagen am jeweiligen Immobilienmarkt.“ (Colliers International Immobilienmarkler GmbH, 2021)

Neben der Spitzenrendite, die in den letzten Jahren für sämtliche Assetklassen leicht abnahm (siehe Abb. 36), verändert sich auch die Investitionsstrategie hinsichtlich der Risikoklassen (Erklärung siehe Exkurs S.85). Vor allem am Büro- und Einzelhandelsimmobilienmarkt liegt das Hauptaugenmerk der Investorinnen und Investoren im Moment auf Liegenschaften, die CORE- oder CORE-Plus Kriterien entsprechen (Definition siehe Exkurs S.85). Diese Kriterien versprechen ein überschaubares Investmentrisiko und gelten als besonders hochwertig. (Vgl. Stadlhofer, 2020) So fokussieren sich Investorinnen und Investoren, aber auch Neubauprojekte überwiegend auf innerstädtische Lagen. (Vgl. CBRE, 2019 & Stadlhofer, 2020) Gleichzeitig steht man bei vielen Bestandsobjekten dieser Assetklasse, vor allem jener in suburbaner Lage, in sehr naher Zukunft vor der Frage des Rück- oder Neubaus. Dies ist auf die Tatsache zurückzuführen, dass eine beachtliche Zahl dieser Immobilien in den 1980er und 1990er Jahren erbaut wurden. Dabei wurde in vielen Fällen eine kostenminimierende Bauweise bevorzugt, welcher aus gebäude- und haustechnischer Sicht eine ungefähre Lebensdauer von 30 Jahren zugeschrieben wird. (Vgl. Stadlhofer, 2020) Dies bewirkt, dass solche Immobilien für eine Vielzahl an Akteurinnen und Akteuren ein unattraktives Investment darstellen. Auch in der Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ sind Gebäude aus dieser Zeit zu finden (Baumarkt, IKEA, Mömax, FMZ „Webling“). So kann auch hier davon

ausgegangen werden, dass eine Sanierung oder gar der Abriss von diesen Gebäuden im nächsten Jahrzehnt möglich ist.

Exkurs: Risikoklassen in der Immobilienbranche

Für gewöhnlich werden Liegenschaften und Immobilien anhand von Kriterien der objektiven Risikobewertung (Lage, Mieterinnen- und Mieterstruktur, Rendite-Erwartung, ...) klassifiziert. Dabei scheint die Faustregel zu gelten, dass je höher das Risiko ist, desto höher auch die Rendite sein muss und dass dadurch die Immobilie wieder schneller verkauft werden kann. (Vgl. Colliers International Deutschland GmbH, 2020) Immobilien werden dahingehend in vier Risikoklassen eingeteilt:

(1) Core und (2) Core-Plus

Diese umfassen „hochwertige Bestandsimmobilien und Neubautwicklungen“, die eine „sehr hohe Objektqualität“ mit geringen bis gar keinen „Instandhaltungsmängeln“ sowie „sehr hoher Objektqualität“ aufweisen. Sie befinden sich in ausgezeichneten innerstädtischen Lagen und weisen einen „geringen Leerstand“ sowie „langfristige Mietverträge“ auf. (Vgl. Colliers International Deutschland GmbH, 2020)

Ziel für Eigentümerinnen und Eigentümer sind die Instandhaltung sowie Renovierung und Sanierung dieser Immobilien. (Vgl. ebd.)

Beispiel: Gründerzeithaus in der Innenstadt

(3) Value Add und (4) Opportunity

Darunter fallen Liegenschaften, die sich in „guten bis einfachen Lagen“ – sogenannten B-Lagen – befinden. Sie beherbergen höheren Leerstand und haben „höheren Instandsetzungsbedarf“.

Ziel für Eigentümerinnen und Eigentümer ist, die Immobilie nach der Sanierung, Nachverdichtung oder dem Neubau gewinnbringend zu vermieten oder zu veräußern. (Vgl. ebd.)

Beispiel: suburbane Einzelhandelsimmobilien

9.3 COVID-19 bedingte Veränderungen am Immobilienmarkt

Auswirkungen von COVID	Neutral bis positiv	Leicht negativ	Sehr negativ
Hohe Widerstandfähigkeit	Sozialer Wohnbau Bezahlbare Wohnungen	Gesundheitswesen Industrie/Lagerhaus	Einkaufsstraßen Stadtzentrum
Mittlere Widerstandfähigkeit	Private Mietwohnungen Rechenzentren	Zentrale Stadtbüros Parken Vorstädtische Büros Studentisches Wohnen	FMZ EKZ
Geringe Widerstandfähigkeit	Betreutes Wohnen Logistikanlagen	Betreute Wohnungen Gewerbegebiete	Hotel Freizeit

Tabb. 6 | Erwartete Resilienz der Immobilien-Assetklassen in Österreich

COVID-19 hat sowohl den internationalen als auch den österreichischen Investmentmarkt 2020 stark beeinflusst und zu einer Verminderung der Aktivitäten geführt. Christoph Lukaschek, Leiter Investment bei Otto Immobilien, fasst die Situation wie folgt zusammen: „Im ersten Quartal [des Jahres 2020] ist das Transaktionsvolumen im Vergleich zum Vorjahr um 75 Prozent zurück gegangen, wobei das erste Quartal 2019 ein außergewöhnlich starker Jahresauftakt war“. (APA-OTS, 2020) Jedoch sind internationale Investorinnen und Investoren am österreichischen Immobilienmarkt noch immer sehr interessiert, da hier der Umgang mit der Krise von vielen als erfolgreich eingestuft wird. (Vgl. ebd.)

Allerdings ist die Risikobereitschaft im Investment deutlich zurückgegangen. So stellen vor allem vollbesetzte Liegenschaften in bester Standortlage – sprich Core und Core-Plus Liegenschaften – eine besonders attraktive Anlagemöglichkeit für viele dar, da hier mit geringen Mieteinnahmeausfällen zu rechnen ist. (Vgl. CBRE GmbH, 2020b & APA-OTS, 2020)

Des Weiteren ist auch eine Verschiebung zwischen den Assetklassen zu erkennen. Anlegerinnen und Anleger konzentrieren sich auf krisensichere und widerstandsfähige Assetklassen wie Wohnen. Die Krise verfestigt das bereits davor steigende Interesse an Wohnimmobilien, obwohl die Spitzenrenditen dieser Assetklasse deutlich geringer sind als in anderen. Zusätzlich steigt der Stellenwert der Assetklasse Logistik. (Vgl. APA-OTS, 2020) Besonders betroffen ist die Hotellerie und der Einzelhandel. (Vgl. Hock, 2020) Einzelhandels- und Tourismuseinrichtungen mussten durch die Lockdown-bedingte Schließung die höchsten Umsatzeinbußen hinnehmen. So waren Investorinnen und Investoren, die im Besitz von Retail-Immobilien sind, auch mit finanziellen Einbußen konfrontiert. Diese resultieren aus Mietausfällen, die durch Mietfreistellungen, fehlenden Umsatzmieten und der Insolvenz von Einzelhandelsunternehmen verursacht wurden. (Vgl. APA-OTS, 2020) Expertinnen und Experten nehmen an, dass sich der Einzelhandel- und Tourismus-Investmentmarkt nur langsam erholen wird. (Vgl. ebd.)

Die dargestellten Auswirkungen der Corona-Krise werden durch eine Befragung des deutschen Statistikinstituts „Statista“ bestätigt. Dieses Institut ermittelte Einschätzungen von Akteurinnen und Akteure des Immobilienmarktes zu Immobilien-Kaufpreisen verschiedener Assetklassen.

55 Akteurinnen und Akteure wurden befragt, die im Vorjahr am österreichischen Immobilienmarkt tätig waren. Das Ergebnis zeigt, dass die Preise im Segment Logistik und Wohnen ansteigen und im Büro-, im Einzelhandels- und Hotelsegment sinken werden (siehe Abb.37). (Vgl. Wöhrmann,

2020)

Somit kann festgehalten werden, dass die Pandemie ein Umdenken bei Investorinnen und Investoren bewirkt und eine langfristige Veränderung der Anlagestrategie verspricht, in welcher die Anlageform der reinen Einzelhandelsimmobilie an Attraktivität verliert und durch andere Assetklassen abgelöst wird.

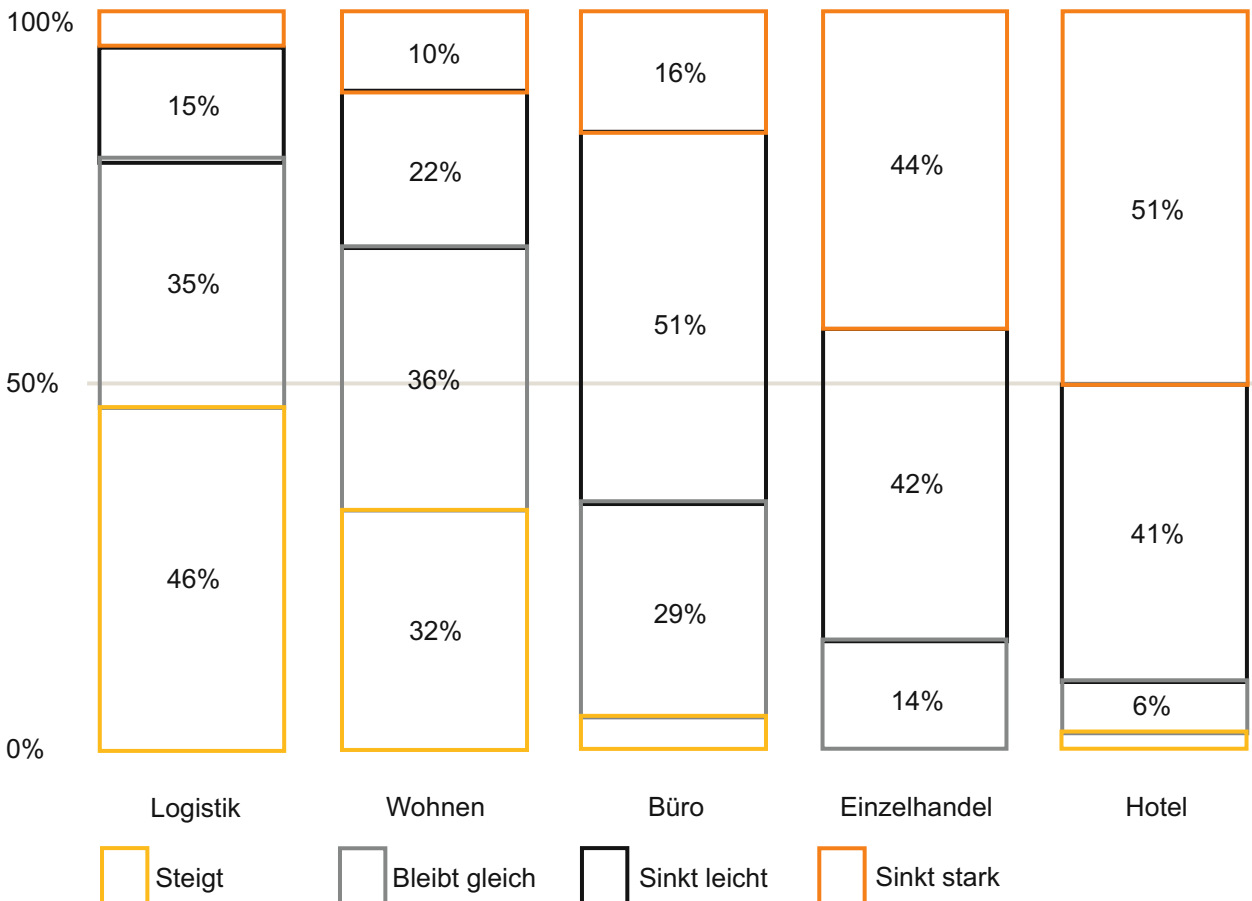


Abb. 37 | Befragungsergebnis zur Kaufentwicklung von Immobilien in Österreich unter Berücksichtigung der Pandemie

9.4 Auswirkungen der Entwicklungen am Immobilienmarkt auf „Graz West“

Die sinkende Spitzenrendite in der Assetklasse Retail, der Standortfokus der Investorinnen und Investoren auf CORE- und CORE-Plus Immobilien, das vermehrte Augenmerk auf Wohnimmobilien sowie die mögliche Sanierung oder der Abriss von Bestandimmobilien konfrontiert „Graz West“ zusätzlich zu den Herausforderungen des Strukturwandels im Einzelhandel mit herausfordernden Veränderungen.

Momentan verfolgen sämtliche Eigentümerinnen und Eigentümer das gleiche Ziel: die Umsatzmaximierung der ansässigen Geschäfte und Einrichtungen. Dabei sind Einzelhandelsunternehmen an ihrem eigenen Umsatz interessiert sowie an einem attraktiven Umfeld, das die Besucherinnen- und Besucherfrequenz ihrer Ansiedlung fördert. Da institutionelle Immobilieninvestorinnen und -investoren durch Mietverträge ebenfalls an den Umsätzen ihrer Mieterinnen

und Mieter beteiligt sind, verfolgen diese hierbei gleiche Interessen wie Eigentümerinnen und Eigentümer, die auf ihren Liegenschaften ihre unternehmenseigenen Einzelhandelseinrichtungen beherbergen.

Der finanzielle Mehrwert, der durch den vielfach beeinflussten Wandel gefährdet ist, sollte sie dazu motivieren (gemeinsam) an langfristigen Lösungsansätzen zu arbeiten. Alle Eigentümerinnen und Eigentümer verfügen über die dafür nötige Expertise. Das Know-how aus dem Finanzsektor, der Immobilienwirtschaft (für alle Assetklassen und alle Stadien des Immobilienzyklus), dem Einzelhandel (aus allen Einzelhandelsbranchen) ist vorhanden. Des Weiteren weisen diverse Akteurinnen und Akteure in der Agglomeration „Graz West“ eine besonders hohe Verbundenheit mit dem Standort auf, da sich ihr Immobilienportfolio hauptsächlich auf diese Liegenschaft beschränkt (Grundstücke 1&2,7&8).

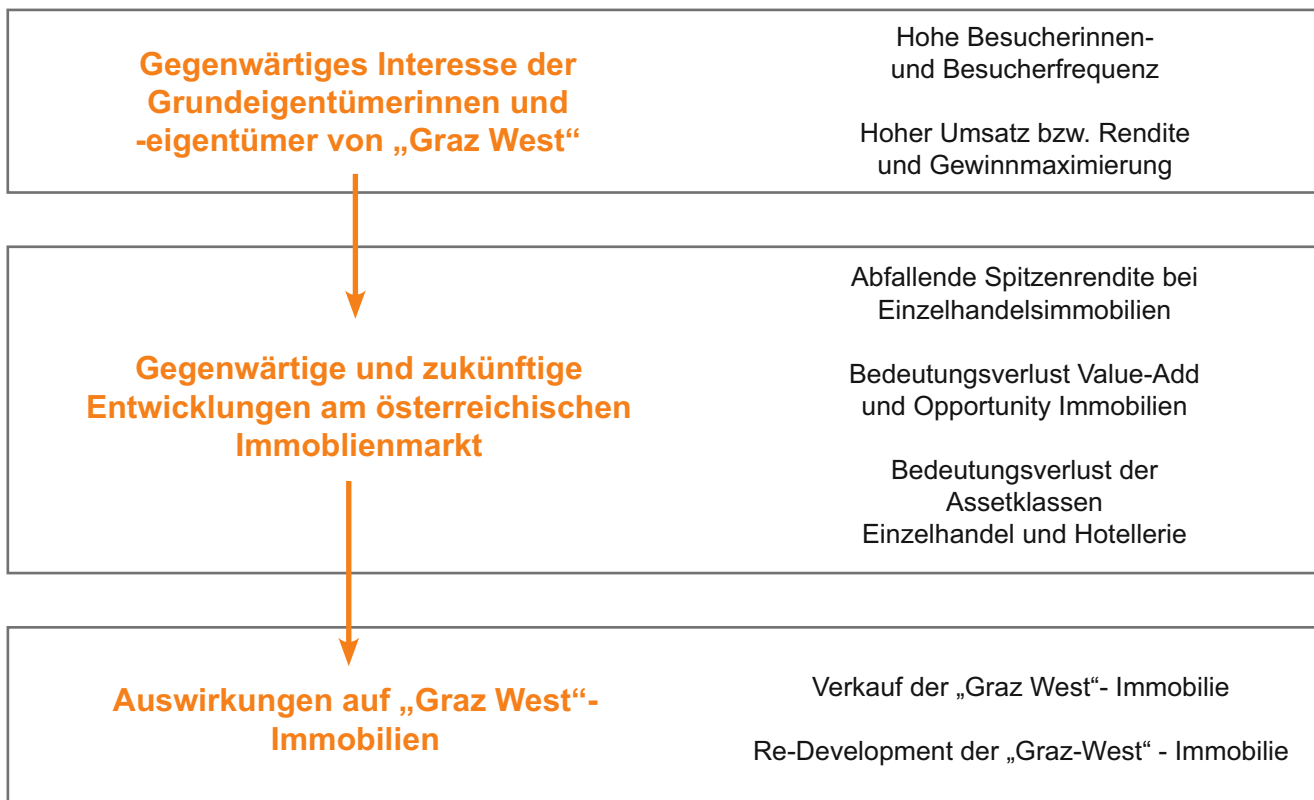


Abb. 38 | Entwicklungen am österreichischen Immobilienmarkt und ihre Auswirkungen auf „Graz West“

10. ALLGEMEINES ZWISCHENFAZIT

Die Stadtregion Graz wächst. Sowohl die zunehmende Bevölkerung als auch Wirtschaft machen das Gebiet zu einem attraktiven Niederlassungsort (siehe Kap.2). Durch die in Zukunft anhaltenden Wachstumsprozesse und Anforderungen der Stadt Platz zu bieten, bedarf es einer städtebaulichen Nachverdichtung. Diese ist jedoch im innerstädtischen Bereich nur bedingt möglich. So rückt der Stadtrand, sprich der suburbane Raum, als Stadtentwicklungsgebiet in den Fokus der Planung (siehe Kap. 4). Der Grazer Süden, welcher Bezirke der Stadt und Gemeinden des Umlandes umfasst, ist Teil dieser Stadtregion. Dieser stellt mit seinem Zwischenstadt-Charakter (Mobilitätsausrichtung am MIV, flächenextensive Raumnutzung im Wohn-, Industrie-, Gewerbe- und Handelssektor, Homogenität innerhalb dieser Nutzungsbereiche, Abgrenzung dieser Nutzungsbereiche) einen solchen Potenzialraum für mögliche Zukunftsentwicklungen dar (siehe Kap. 3). Jedoch ist eine Adaption dieses bereits bebauten Raumes mit Herausforderungen verbunden. Der charakteristische Aufbau verlangt nach individuellen Ansätzen, um auf entstehende Ansprüche der Bevölkerung und Wirtschaft in diesem Teilraum der Stadtregion eingehen zu können (siehe Kap. 4.2). Dabei muss nach dem additiven Prinzip Veränderung angestoßen werden, wobei nicht von einer flächendeckenden Adaption der Zwischenstadt ausgegangen werden kann (siehe Kap. 4.3). So stellt sich die Frage, in welchen Bereichen des Grazer Südens eine solche städtebauliche Nachverdichtung möglich ist.

Der Raum Graz stellt nach Wien den zweitstärksten Ort hinsichtlich der Einzelhandelsflächenkapazitäten dar (siehe Kap. 6.1) So ist es kaum verwunderlich, dass eine der drei populärsten Flächennutzungen des Grazer Südens der Einzelhandel ist. Dabei sind vor allem Fachmarktzentren, Fachmärkte

und Einkaufszentren – so genannte Einzelhandelsgroßstrukturen –, die sich entlang der höherrangigen Verkehrsachsen (vor allem der Autobahn 9) auffädeln, besonders bezeichnend für den Grazer Süden. Sie beanspruchen besonders große (meist dezentrale) Flächen, orientieren sich ausschließlich am motorisierten Individualverkehr und dünnen durch ihr breites Warensortiment sowie das geballte Angebot von vielerlei Konsumgütern vor allem das lokale Versorgungsnetz aus. Auch die fehlende Nutzungsdurchmischung dieser Orte schwächt den suburbanen Raum und erzeugt besonders viel (überregionalen) Verkehr (siehe Kap. 6.2).

Die Vielzahl der Standorte verursacht bereits in der Gegenwart eine hohe Wettbewerbsintensität. Um von der Nähe zu anderen Einzelhandelseinrichtungen zu profitieren, bildeten sich in der Vergangenheit zwei besonders große Einzelhandelsagglomerationen. Eine davon ist die Ballung in „Graz West“, die sich durch ihren hohen Flächenverbrauch, ihre Nutzungshomogenität und ihre primäre Auslegung auf die Autokundin und den Autokunden charakterisieren lässt. Jedoch führen diese Eigenschaften der Einzelhandelsagglomeration bereits in der Gegenwart langsam dazu, dass sie nicht mehr räumlichen, gesellschaftlichen und planerischen Vorstellungen entspricht. Diese Gegebenheiten werden sich vor allem durch den Wandel im Handel weiter verschärfen. Der Onlinehandel bildet zwar den bekanntesten Trend dieses Wandels, allerdings kann dieser durch weitere zukunftsweisende Größen in der Sozioökonomie, in der Technologie und im Konsumverhalten ergänzt werden. Sie bewirken einen gesamtgesellschaftlichen Umbruch, der neuartige Perspektiven für den bestehenden Einzelhandelsraum verlangt. Die Alterung der Gesellschaft, die Individualisierung der Konsumverhalten oder etwa die Änderung der Unternehmensstrategie auf Omni-Channeling

(Verknüpfung aller Informations- und Kaufkanäle) adaptieren den stationären Einzelhandel: Verkaufsflächen verkleinern sich, Betriebsformen werden geändert, integrierte Lagen gewinnen an Bedeutung, vielseitige Nutzungsdurchmischungen verschaffen dem Standort Popularität und Frequenz, ... (siehe Kap. 7.3)

Die Auswirkungen für die Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ sind durch die ausgeführten Einzelhandels- und Raumentwicklungen vorprogrammiert. Die Veränderung von Unternehmens- und Standortstrategien ansässiger internationaler Betriebe resultiert in einer Verkleinerung der Verkaufs- und/ oder Lagerfläche oder im Extremfall in einer Auflösung oder Absiedelung der Einzelhandelseinrichtung. Die von internationalen Unternehmen und Konsumentinnen und Konsumenten Präferenz integrierter Einkaufslagen kann eine weitere Herausforderung für die Agglomeration darstellen (siehe Kap. 7.4). Diese und viele weitere Fortentwicklungen resultieren darin, dass die Fläche der Einzelhandelsagglomeration ohne eine Adaption langfristige gesehen nicht mehr im gleichen Ausmaß genützt werden wird. Der entstehende Platz könnte von der Stadt für andere Projekte, die zur notwendigen städtebaulichen Nachverdichtung beitragen, eingesetzt werden und zu neuer Attraktivität von „Graz West“ kontribuieren (siehe Kap. 7.4).

Da die öffentliche Hand nur bedingt Einfluss auf private Grundstücke hat (vgl. Inninger, 2020) und der Attraktivitätsverlust der Agglomeration die Immobilieneigentümerinnen und -eigentümer betrifft, sind an dieser Stelle vor allem sie gefragt. Die Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ weist verschiedenste Eigentümerinnen und Eigentümer auf. Dabei können diese sowohl der Gruppe der institutionellen Immobilieninvestorinnen und -investoren, der Einzelhandelsunterneh-

men sowie Leasinggesellschaften zugeordnet werden (siehe Kap. 8, 9.1). Momentan verfolgen sämtliche Eigentümerinnen und Eigentümer das gleiche Ziel: Die Umsatzmaximierung der ansässigen Geschäfte und Einrichtungen. Diese Akteurinnen und Akteure bekommen den Wandel, den der Einzelhandel sowie die Immobilieninvestmentbranche, wovon sämtliche Grundeigentümerinnen und Eigentümer Teil sind, bereits in der Gegenwart durchläuft, unterschiedlich stark zu spüren. Betroffen davon sind allerdings alle. Investorinnen und Investoren greifen vermehrt zu krisensicheren und beständigen Immobilien. Dabei erhalten zum einen die Assetklassen Wohnen und Logistik immer mehr Beachtung und zum anderen wird in die Anlageform der Büro- und Einzelhandelsimmobilien zunehmend auf die Risikogruppe der Core- und Core-Plus-Immobilien gesetzt. Die durch COVID-19 ausgelöste Krise bestärkt dabei diese Tendenzen. Da die Zukunft noch einiges an Veränderungen und Adaptionen im Einzelhandel birgt (siehe Kap. 9.2, 9.3) und sich auch der Immobilienmarkt an diesen Entwicklungen orientiert, kann angenommen werden, dass Einzelhandelsstandorte im suburbanen Raum einen Wandel durchleben. Es ist zu erwarten, dass sich langfristig gesehen die Frequenz und Attraktivität dieser Standorte verringern, weniger Umsatz erzielt wird, durch die Veränderung der Unternehmensstrategie eingemietete Einzelhandelsunternehmen abziehen werden und immer mehr Leerstand entsteht (siehe Kap. 9.4). So ist nicht nur die Stadt Graz an einer Attraktivierung dieser Bereiche interessiert, sondern auch die Grundstückseigentümerinnen und -eigentümer der Einzelhandelsstandorte. Der finanzielle Mehrwert sollte sie alle dazu motivieren, (gemeinsam) an langfristigen Lösungsansätzen zu arbeiten. Alle Eigentümerinnen und Eigentümer verfügen über die dafür nötige Expertise. Das Know-how aus dem Finanzsektor, der Immobilienwirtschaft

(für alle Assetklassen und alle Stadien des Immobilienzyklus), dem Einzelhandel (aus allen Einzelhandelsbranchen) ist vorhanden.

Um ein solches Vorhaben der Nutzungsanreicherung und Nachverdichtung im Bereich der Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ zu gewährleisten, ist ein langwieriger Prozess erforderlich, in welchem von allen Akteurinnen und Akteuren (Grundstückseigentümerinnen und -eigentümer sowie öffentlicher Hand) eine gemeinsam verfolgte Strategie entworfen und umgesetzt werden muss. Innerhalb dieses Prozesses bedarf es an, für den suburbanen Raum, neuen Modellen der Partnerschaft. Hierbei muss geklärt werden, welche Rolle die involvierten Beteiligten (die Stadt Graz und die Privatwirtschaft) übernehmen sollen. Zusätzlich bedarf es einer sich von der hoheitlichen Steuerungsform der gegenwärtigen Zwischenstadt unterscheidenden Organisation, die eine integrierte Stadtteilentwicklung in diesem Bereich gewährleistet.

So stellt sich nun die Frage, wie ein solcher Prozess angestoßen werden kann, in welchem sich die privatwirtschaftliche Gruppe der Grundstückseigentümerinnen und -eigentümer der Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ mit der Stadt gemeinsam den zukünftigen Herausforderungen stellen kann und eine städtebauliche Nachverdichtung in diesem Bereich ermöglicht wird.

11. KOOPERATIVE MODELLE ZUR EINBINDUNG DER GRUND-EIGENTÜMERINNEN UND -EIGENTÜMER

Das Interesse der Stadt Graz besteht darin, eine qualitativ hochwertige Flächennutzung zu gewährleisten, die den zukünftigen Anforderungen der Stadt entspricht. Bei den betroffenen Grundstückseigentümerinnen und Grundstückseigentümern der Einzelhandelsliegenschaften in „Graz West“ besteht die Motivation ihre Immobilie finanziell aufzuwerten. Abhängig ist die Aufwertung von den Trends im Einzelhandel und am Immobilieninvestmentmarkt, die momentan eher eine Ab- als eine Aufwertung prophezeien. Um eine nachhaltige Raumadaption zu ermöglichen, bedarf es einer Kooperation der Stakeholderinnen und Stakeholder. Diese agieren dabei im Rahmen der Governance (kurz: kollektive und kooperative Planung, siehe Kap.11.1) beziehungsweise der „kooperativen Stadt“ (siehe Kap.11.2). Durch die Etablierung

des Governance-Ansatzes (Stichwort: Wandel von Government zu Governance, siehe Kap.11.1) wurde die Beteiligung von Akteurinnen und Akteuren abseits der Politik sowie öffentlichen Verwaltung im Planungsprozess überhaupt erst möglich. Dabei entstanden eine Vielzahl an Kooperationsformen und Instrumenten (Stichwort: Strategische Allianzen, siehe Kap.11.2, und Public-Private-Partnerships, siehe Kap.11.2). Innerhalb des Governance-Ansatzes stellt das Business-Improvement-District-Modell (BID) eine Möglichkeit dar wie privatwirtschaftliches Engagement aussehen und nach außen gebündelt (etwa gegenüber der öffentlichen Hand) auftreten kann (siehe Kap.11.3). So wird das BID-Modell als Basis für die Entwicklung eines Kooperationsmodells für den Grazer Süden herangezogen.

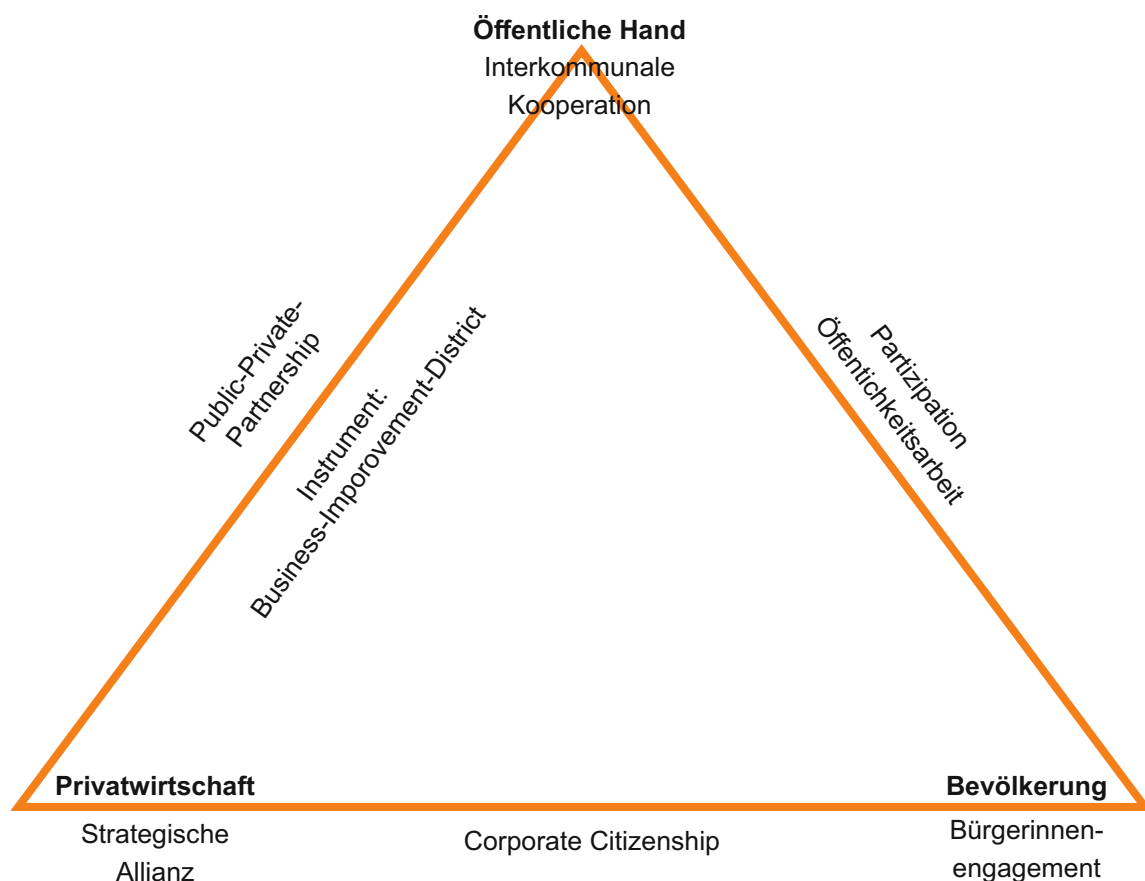


Abb. 39 | Dreieck der für die Arbeit relevanten Kooperationen zwischen den möglichen Stakeholdergruppen

11.1 Von Government zu Governance

Der Wandel von Government zur Governance ist gleichzusetzen mit einer Transformation von einem hierarchischen zu einem kooperativen Planungsansatz.

Neben der kontinuierlichen Demokratisierung der Planungsprozesse (siehe Exkurs S.93), trugen auch die zunehmenden Veränderungen und Herausforderungen der Raum- und Stadtplanung dazu bei, dass vor allem privatwirtschaftliche Akteurinnen und Akteure vermehrt miteingebunden wurden. Zusätzlich zu immer neuen Herausforderungen und einer Heterogenisierung der Aufgabenbereiche von Kommunen nahmen die finanziellen Zuwendungen des Bundes an die Gemeinden kontinuierlich ab. Um trotz der reduzierten finanziellen Mittel handlungsfähig zu bleiben, wurden vermehrt nicht-öffentliche Ressourcen für öffentliche Vorhaben aktiviert. (Vgl. Koch, 2010, S.69) Die daraus entstandenen Kooperationen mit privatwirtschaftlichen Akteurinnen und Akteuren sowie die damit einhergehenden Privatisierungs- und Liberalisierungsprozesse ließen den Einfluss des Marktgeschehens auf kommunale Handlungsfelder steigen. (Vgl. Koch, 2010, S.79f)

Dies löste unter anderem eine neue Rollenverteilung innerhalb der Verantwortungsbereiche aus, so dass öffentliche Aufgabenbereiche nicht mehr ausschließlich von der öffentlichen Hand übernommen werden. (Vgl. Selle, 2006, S.34) Zwar ist die öffentliche Hand weiterhin die maßgebliche Entscheidungsträgerin, allerdings veränderte sich ihre Funktion immer mehr hin zur Rolle der Planungs Koordinatorin. Innerhalb von Kooperationen zwischen öffentlicher Hand, Privatwirtschaft und Bevölkerung setzt sie zudem meist die Schwerpunkte.

Exkurs:

Die Veränderung von Government zu Governance erklärt mit Hilfe der Steuerungstheorie

Bis in die 1970er-Jahre waren demokratisch legitimierte politische Instanzen – „Top-Down“ – für die Planungs- sowie Durchführungskonzeption der gesellschaftlichen Gestaltung zuständig. (Vgl. Mayntz, 2006, S.12) Dieses „Kernparadigma“ (Mayntz, 2004, S.4) wurde im Laufe der letzten Jahrzehnte ausgeweitet. Dabei wurden die Bedürfnisse der Planungsadressaten von den politischen Instanzen in die Entscheidungsfindung miteinbezogen. (Vgl. Mayntz, 2004, S.3) Dadurch erfolgte die Erweiterung der „Top-down Politik“ durch „Bottom-up“ Blickwinkel. (Vgl. ebd.) Danach wurde die Gruppe der Beteiligten vom politisch-administrativen System mit Akteurinnen und Akteure aus der Gesellschaft ergänzt, die nun in die Entwicklung und Implementation von Politik integriert wurden. Dadurch ist die Differenzierbarkeit zwischen „Steuerungssubjekt“ (=Politik, Verwaltung) und „Steuerungsobjekt“ (=Gesellschaft) (Mayntz, 2004, S.4) verschwommen und es entstand ein „kooperativer Staat“. Innerhalb des kooperativen Staats sollen die öffentlichen und privaten Interessen vertreten werden, unter Einbezug aller betroffenen Akteurinnen und Akteure. (Mayntz, 2004, S.4)

Durch die Zusammenarbeit der verschiedensten Akteursgruppen wurde die Verantwortung der Gesellschaft gegenüber öffentlichen Aufgaben mobilisiert, unterschiedliche Formen der Partnerschaft entstanden und Entscheidungen werden seitdem – im Optimalfall – nicht alleine von der öffentlichen Hand getroffen. Dieses adaptierte Planungsverständnis kann unter dem Begriff der „Governance“ zusammengefasst werden.

Definition des Governance-Begriffs

Der Begriff „Governance“ setzt sich nach Frey aus folgenden, von Dressel zusammengefassten, Komponenten zusammen:

- Formelle und informelle Netzwerke von öffentlichen und nicht-öffentlichen Akteurinnen und Akteuren entstehen mit Hilfe von Public-Private-Partnerships (PPP).
- Interessen und Meinungen von der Bevölkerung werden in die Entwicklung, Planung, Entscheidung und Umsetzung von politischen Strategien und Handlungen durch Partizipationsverfahren und Öffentlichkeitsarbeit inkludiert.
- Der öffentliche Verwaltungsapparat wird modernisiert (New Public Management), politische Aufgaben werden an private und öffentliche Beteiligte weitergegeben.
- Die Rolle des Staates verändert sich *„weg vom Wohlfahrtsstaat, hin zu einem aktivierenden, unternehmerischen und rahmenscaffenden kooperativen Staat“*. (Dressel, 2010, S.54)
- Die Konsensfindung zwischen den beteiligten Akteurinnen und Akteuren wird in den Fokus gestellt, so dass (politische) Entscheidungen nicht ausschließlich von einer Instanz gemacht werden.
- Formelle Instrumente werden durch informelle Hilfsmittel wie Verhandlungsforen oder Überzeugungsarbeit ergänzt.

(Vgl. Dressel, 2010, S.53f nach Frey et al., 2008, S.28f)

Die Veränderung des Planungsverständnisses von Government zu Governance ist die Grundlage für ein kooperatives Modell in „Graz West“. Im Fokus dabei steht die Rolle des „aktivierenden, unternehmerischen und rahmenscaffenden kooperativen“ (Dressel, 2010, S.53) Staates – in diesem Fall die Stadt Graz –, die es den Grundeigentümerinnen und -eigentümern möglich macht, zukünftige Vorhaben anzustoßen und umzusetzen.

11.2 Kooperative Stadtentwicklung als Lösungsansatz

Stakeholderinnen und Stakeholder können in der Planung drei gesellschaftlichen Bereichen zugeteilt werden: (1) der öffentlichen Hand, (2) der Bevölkerung und (3) der Privatwirtschaft.

Die Akteurinnen und Akteure innerhalb der Einzelhandelsagglomeration „Graz-West“ (siehe Kap. 8) werden vollständig der Beteiligungsgruppe Privatwirtschaft zugeteilt, da sie sich aus Investorinnen und Investoren (Grundstückseigentümerinnen und -eigentümer) und aus Geschäftstreibenden (Mieterinnen und Mietern) zusammensetzen.

Das Modell des Business-Improvement-Districts (BID) bietet entsprechende Handlungsansätze, die das Anstoßen eines Veränderungsprozesses von der Beteiligungsgruppe der Privatwirtschaft bezwecken.

Dabei sieht das BID-Modell eine Zusammenarbeit innerhalb der Akteursgruppe Privatwirtschaft (=Strategische Allianz) vor, welche teilweise durch Kooperationen zwischen öffentlicher und privater Hand (=Public-Private-Partnership) ergänzt werden.

Um diese Kooperationsmöglichkeiten für die Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ aufzuzeigen, werden im folgenden Arbeitsschritt die Beteiligten in ihren Grundzügen analysiert. Im Anschluss daran folgt aufbauend die Erläuterung des BID-Modells.

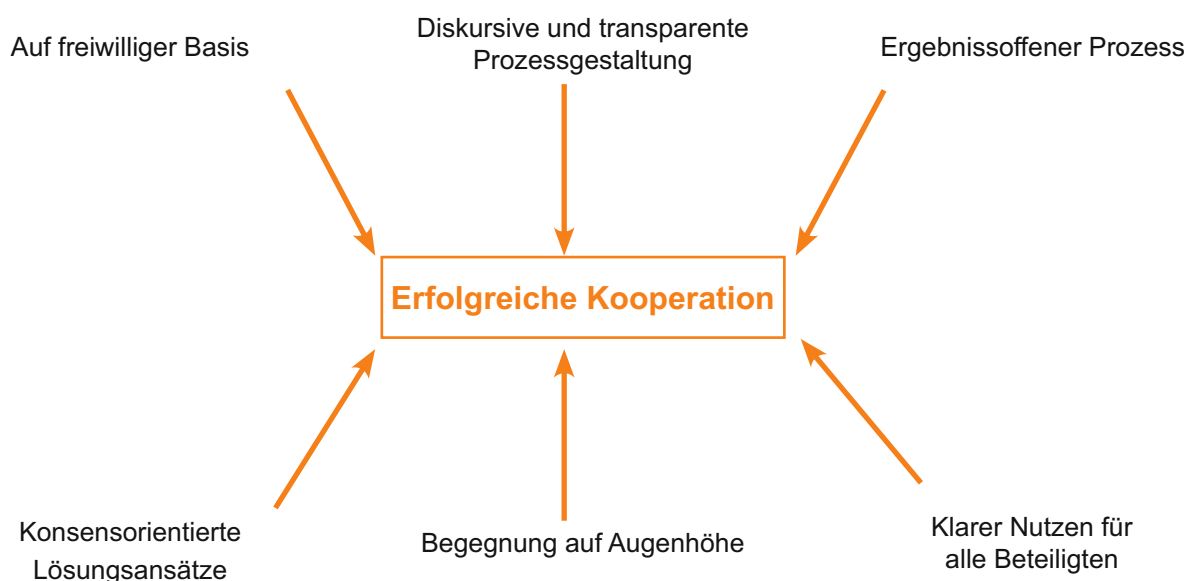


Abb. 40 | Merkmale einer erfolgreichen Kooperation

Kooperationen innerhalb der Privatwirtschaft - Fokus: Strategische Allianzen

Bei Kooperationen zwischen Unternehmen stehen ressourcensparende sowie strategische Überlegungen und damit die Sicherstellung eines langfristigen Erfolges im Mittelpunkt. Unterschieden werden die privatwirtschaftlichen Kooperationsformen anhand der Verflechtungsintensität zwischen den Unternehmen, den Zeithorizonten, Ressourcenzuordnungen und des Formalisierungsgrades. (Vgl. Demtschück, 2004, S.17f)

Strategische Allianzen, die für die vorliegende Diplomarbeit wichtigste privatwirtschaftliche Kooperationsform, charakterisieren sich durch folgende Aspekte: (1) Mittelfristigkeit (einige Jahre), (2) gemeinsame Ressourcennutzung und (3) mittlerer Formalisierungsgrad⁴². (Vgl. Demtschück, 2004, S.17f) Prinzipiell ermöglichen sie eine Zusammenarbeit zweier

oder auch mehrerer Unternehmen, deren Austauschbeziehungen nicht über den Markt geregelt werden können. Trotz einer Allianz bleibt die Konkurrenzsituation zwischen den Unternehmen in von der Allianz ausgeschlossenen Tätigkeitsfeldern bestehen. (Vgl. ebd., S.18)

Kooperationen können entweder ganzheitlich oder für spezifische Funktionen und Themenfelder eingegangen werden. (Vgl. Schawel, 2018, S.323) Auch in der Raumplanung nehmen privatwirtschaftliches Engagement und Projekte, die innerhalb strategischer Allianzen entstanden sind, zu. Dabei werden ähnliche Interessen und Ziele gebündelt und gegenüber Außenstehenden gemeinsam vertreten (Vorteile einer strategischen Allianz siehe Abb. 41).

⁴² Privatrechtliche, vertragliche Vereinbarungen stellen den Rahmen des Formalisierungsgrades dar. Diese Vereinbarungen können durch weitere freiwillige (oftmals weiche) Faktoren – wie Vertrauen und Offenheit – ergänzt werden. (Vgl. Demtschück, 2004, S.18)



Abb. 41 | Vorteile einer strategischen Allianz aus Sicht der Privatwirtschaft

Public-Private-Partnerships – Kooperation zwischen öffentlicher und privater Hand

Public-Private-Partnerships (PPP), Kooperationen zwischen der öffentlichen Hand und der Privatwirtschaft, werden in der Planung entweder zur Finanzierung und Ausführung von großen Infrastrukturprojekten – beispielsweise zur Beschaffung von notwendiger Infrastruktur oder Einrichtungen – oder zur Erfüllung von öffentlichen Aufgaben eingesetzt. (Vgl. Dressler, 2010, S.56 & Bolz, 2005, S.25)

Die öffentliche Hand (meist auf kommunaler Ebene) profitiert im gesamten Projektentwicklungszyklus von den Ressourcen (Zeit, Geld und Know-How) sowie von der professionellen, effizienten und raschen Arbeitsweise der privatwirtschaftlichen Partnerinnen und Partner (meist finanzstarke Unternehmen). Den Kooperationspartnerinnen und -partnern bietet diese Zusammenarbeit ebenso Benefits: Sie haben einen größeren Spielraum bei der Umsetzung ihres, teilweise selbst initiierten, Projektes und können auf das Planungs- und Ausführungsverfahren Einfluss nehmen. (Vgl. Demtschück, 2004, S.26f; Dressel, 2010, S.56) Dabei sind private Vertragspartnerinnen und -partner erstrangig an ihrem eigenen, meist finanziell getriebenen Vorteil interessiert. Die öffentliche Hand geht solche Partnerschaften ein, um für das Allgemeinwohl notwendige räumliche Voraussetzungen zu schaffen, die durch sie allein nicht realisiert werden können, da die notwendigen Ressourcen nicht zur Verfügung stehen oder diese nicht ausreichen. (Vgl. Drilling et al., 2009, S.15)

Die Merkmale der Public-Privat-Partnerships können dabei wie folgt zusammengefasst werden:

- Die Partnerschaft wird zur Erfüllung von öffentlichen Aufgaben oder zur Finanzierung von öffentlichen Projekten herangezogen.
- Die Partnerschaft besteht aus mindestens einer privaten und einer öffentlichen Partei.
- Die Verantwortung wird dabei gemeinsam übernommen.
- Ressourcen werden gebündelt und von beiden Seiten beigesteuert.
- Die Zusammenarbeit ist langfristig und prozessorientiert angelegt.

(Vgl. Bolz, 2005, S.25)

PPP-Projekte werden sowohl in der Stadtentwicklung und -erneuerung, im sozialen und technischen Infrastrukturausbau, der Errichtung kultureller Einrichtungen und im Wohnbau eingesetzt. Eine Zusammenarbeit in Form des PPP ist größtenteils formell – sprich vertraglich – geregelt. Diese formellen Vereinbarungen sichern die inhaltlichen, funktionalen und strukturellen Dimensionen der Partnerschaft (z.B. Aufgabenbereiche der Beteiligten, Finanzierungs- und Organisationsstruktur). (Vgl. Dressel, 2010, S.57)

„Vertragsförmige oder gesellschaftliche Regelungen (Kooperationsverträge, gemeinsame privat-öffentliche Projektgesellschaften, städtebauliche Verträge) und die vorausgehenden Aushandlungsprozesse haben neben den öffentlich-rechtlichen Instrumenten (Flächennutzungsplan, Bebauungsplan, Baugenehmigung, Umlegung, Sanierungs- und Entwicklungssatzung) weiter an Bedeutung gewonnen, ohne jedoch letztere ersetzen zu können.“ (Reiß-Schmidt, 2006, S.151 in Dressel, 2010, S.52)

11.3 Ein kombinierter Kooperationsansatz: Business-Improvement-District

In der Planung erfolgen Kooperationen unter anderem anhand des Business-Improvement-District-Modells (BID). Seinen Ursprung hat das BID-Modell in Angloamerika der 1970er Jahre. (Vgl. Storr, 2011, S.168f) Der amerikanische Planungsansatz fand seit der letzten Jahrhundertwende sukzessive Einzug in die europäische Planung. In mehreren deutschen Bundesländern wird es etwa häufig verwendet. (Vgl. Dressel, 2010, S.66) Dabei wird das Modell in Deutschland oftmals als „Eigentümerstandortgemeinschaft“ (ESG), „Standort-“ oder „Eigentümerinitiative“ bezeichnet. (Vgl. Wiezorek, 2011, S.280)

Es entwickelte sich als Bottom-Up-Prozess aus der Not heraus. Grundstückseigentümerinnen und -eigentümer, die an ihrem Standort sowie deren Umgebung Trading-Down-Prozesse befürchteten oder bereits wahrnahmen, schlossen sich zusammen, um ihre Standorte (gemeinsam) zu attraktivieren. (Vgl. Dressel, 2010, S.66)

Folgende Definitionen fassen das Modell in seinen Grundzügen zusammen:

„[...] ein Zusammenschluss von Eigentümern benachbarter Immobilien mit dem Ziel durch gemeinsame Aktivitäten und Maßnahmen die Verwertungschancen ihrer Objekte zu verbessern. Dabei kann eine ganze Vielfalt von Maßnahmen zur Anwendung kommen (baulich, sozial, Marketing/Image etc.).“ (Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMBVS), 2010, S.4)

„Ein BID ist ein räumlich klar definierter, regelmäßig innerstädtischer Bereich, zB eine Geschäftsstraße oder ein Häuserblock. Dort ansässige Geschäftsleute oder Grundstückseigentümer arbeiten auf eigene Initiative ein Sanierungskonzept nach ihren Entwicklungsvorstellungen, die zu treffenden Maßnahmen und die erfolgreiche Finanzierung aus.“ (Storr, 2011, S.169)

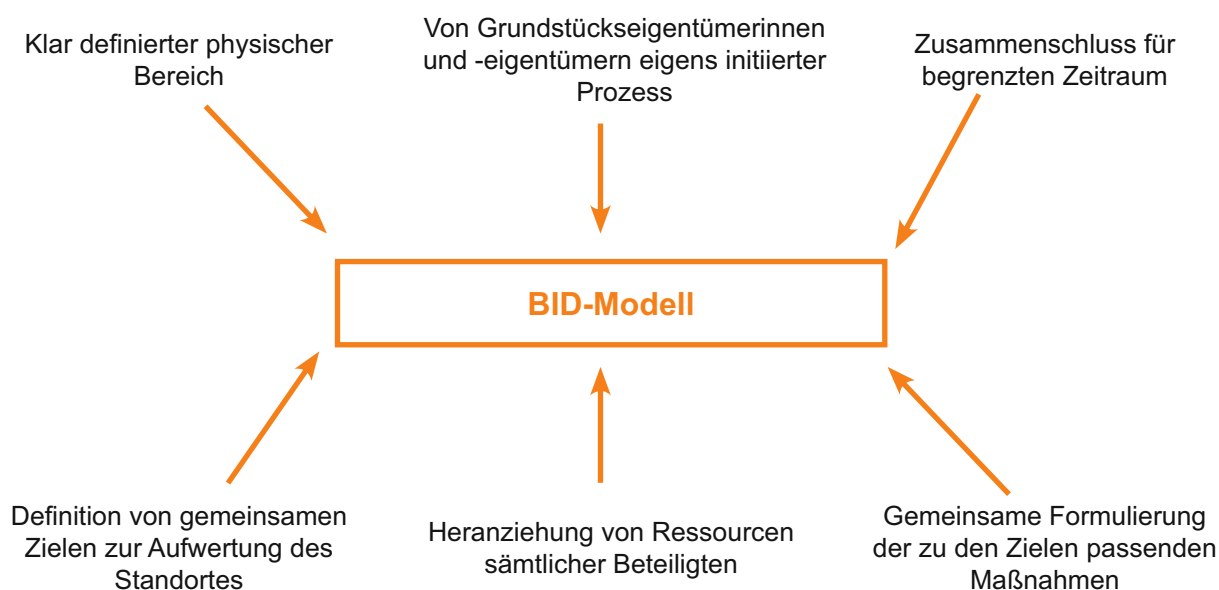


Abb. 42 | Zusammenfassung der identifizierten Charakteristika des BID-Modells

Form und Aufbau des BID-Modells

Die Form des BID kann sowohl durch einen formellen als auch informellen Zusammenschluss gewährleistet sein. (Vgl. Wiezorek, 2011, S.280) Zum Start eines BID-Prozesses, sowohl bei informellem als auch bei formellem Rahmen, kommt das Prinzip der strategischen Allianz zum Einsatz. Mehrere privatwirtschaftliche Akteurinnen und Akteure eines Gebietes gründen eigens zum Zweck der gemeinsamen Standortaufwertung eine Gemeinschaft (meist Verein, Gesellschaft mit beschränkter Haftung oder Gemeinschaft natürlicher Personen als Organisationsform). (Vgl. Wiezorek, 2011, S.280 & Dressel, 2010, S.79) Diese gemeinsame Initiative besteht für einen mittelfristigen Zeitraum, in welchem die Interessen und Ziele aller Mitglieder gebündelt werden. Vorteile, die als Beweggründe für eine strategische Allianz gelten (siehe Abb. 42), können unterdies auch als Motive für ein BID oder eine ESG gesehen werden. Mithilfe des BID-Modells gelingt es Grundstückseigentümerinnen und -eigentümern außerdem, profitable Aufwertungsmaßnahmen, die über die eigene Immobilie hinausgehen, zu realisieren.

Um eine solche Initiative erfolgreich zu gestalten, wird von sämtlichen privatwirtschaftlichen Akteurinnen und Akteuren ein hohes Maß an Eigeninitiative, Eigenverantwortung, Selbstbestimmung und Freiwilligkeit abverlangt. (Vgl. Vollmer, 2011, S.271) Damit eine formelle BID-Initiative gegründet werden kann, muss im Rahmen des Gesetzes eine Grundlage für ein solches Vorhaben gewährleistet sein. Dafür kommen beispielsweise in diversen Bundesländern Deutschlands eigene Gesetze für formelle BID-Modelle zum Einsatz. (Vgl. Storr, 2011, S.170) In Österreich existiert ein solches Gesetz sowohl in der Bundesmaterie als auch in den Landesmaterien nicht.

Aufbau und Vorgehensweise solcher formellen BID-Vorhaben werden anhand des ersten Praxisbeispiels näher erläutert (siehe Kap. 11.4). Bei einem formellen Business-Improvement-District können Komponenten der strategischen Allianz – durch den Zusammenschluss der privatwirtschaftlichen Betroffenen im Vorhinein – als auch Komponenten des Public-Private-Partnership-Ansatzes – durch die vertragliche Regelung zwischen öffentlicher Hand und der Initiative – ausgemacht werden (siehe Kap. 11.2).

Informelle Gemeinschaften sind losere Zusammenschlüsse, die nicht an öffentlich-rechtliche Gesetze gebunden sind. Akteurinnen und Akteure verpflichten sich aus eigener Verantwortung heraus zum Handeln. Es wird ausschließlich eine privatwirtschaftliche Kooperationsvereinbarung nach dem Vorbild der strategischen Allianz eingegangen. Wie so etwas in der Praxis aussehen kann, wird im folgenden Kapitel (siehe Kap. 11.4) anhand des Beispiels „Standort-Initiative Neues Niederrad“ dargestellt.

Die Tätigkeitsbereiche, in welchen sowohl formelle als auch informellen BIDs in der Praxis angewandt werden, dienen zur Verbesserung der Sauberkeit und Sicherheit, Marketing- und Werbemaßnahmen, Gestaltung und Pflege des öffentlichen Raumes, Ausführung von baulichen Maßnahmen sowie Entwicklung von Ideen und Plänen für die Zukunft. (Vgl. Pichler et al., 2007, S.4) Dabei sind den Maßnahmen selten Grenzen gesetzt und sollen „[...] als Mittel zur Attraktivitätssteigerung eines Viertels“ (Vollmer, 2011, S.271) dienen.

11.4 Praxisbeispiele: Formelles und informelles BID-Modell

BIDs und ESGs entstehen häufig in Innenstädten und Quartierszentren, wo Einzelhandel, Dienstleistungen und Tourismus überwiegen. (Vgl. Wiezorek, 2011, S.280) Praxisbeispiele innerhalb suburbaner Räume sind in der Gegenwart nur selten der Fall.

Um die Vergleichbarkeit zwischen der Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ und den Praxisbeispielen zu gewährleisten, wurden folgende Auswahlkriterien basierend auf den Charakteristika der Agglomeration festgelegt:

- Lage: Suburbaner Standort innerhalb einer europäischen Stadt
- Ausgangssituation: Wettbewerbsfähigkeit des Standortes ist gefährdet
- Ziel der Initiative: Aufwertung und Attraktivierung des Standortes
- Akteurinnen- und Akteurszusammensetzung: Institutionelle Grundstückseigentümerinnen und -eigentümer, ansässige Unternehmen

Um beide Modelle und ihre Vor- und Nachteile zu erläutern, wurden folgende Beispiele stellvertretend für informelle und formelle BID- bzw. ESG-Modelle ausgewählt:

- (1) Praxisbeispiel für formelle ESG:
„BID-Initiative Tibarg“ (BIT) in Hamburg
- (2) Praxisbeispiel für informelle ESG:
„Standort-Initiative Neues Niederrad“ (SINN) im Lyoner Quartier in Frankfurt am Main



Abb. 43 | Einkaufsstraße „Tibarg“



Abb. 44 | Lyoner Quartier I



Abb. 45 | Lyoner Quartier II

Formeller Zusammenschluss: „BID-Initiative Tibarg“

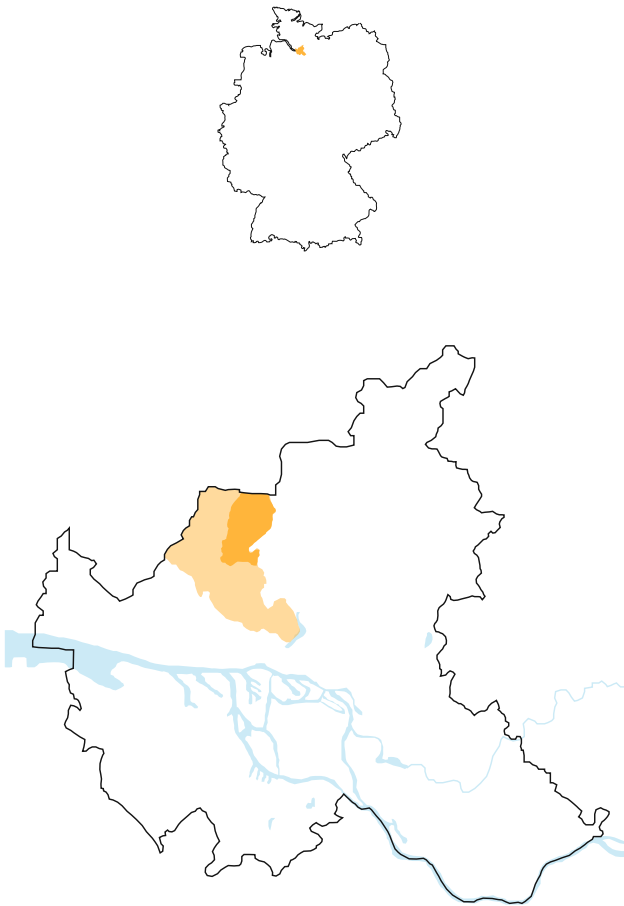


Abb. 46 | Verortung der Stadt Hamburg, des Stadtbezirks Eimsbüttel, des Stadtteils Niendorf und der Einkaufsstraße „Tibarg“

Der Stadtstaat Hamburg ist eines der zehn deutschen Bundesländer, das in den letzten 20 Jahren eine gesetzliche Grundlage auf Basis des BID-Modells schuf. Seit der Einführung der gesetzlichen Grundlage im Jahr 2004 und einer Adaptierung dieser zum „Gesetz zur Stärkung der Einzelhandels-, Dienstleistungs- und Gewerbezentren“ wurde eine Vielzahl an BID-Initiativen innerhalb der Stadt gegründet. (Vgl. Deutscher Industrie- und Handelskammertag, 2020) Eine davon ist die „BID-Initiative Tibarg“ im Stadtteil Niendorf im Norden von Hamburg.

Der Stadtteil Niendorf entwickelte sich im Laufe des letzten Jahrhunderts von einem ländlichen Dorf zu einem suburbanen Stadtteil. Die primären Wohnformen sind Einfamilien- und Reihenhäuser beziehungsweise Wohnblocksiedlungen (Niendorf Nord). Im Zentrum, die ehemalige Dorfstraße „Tibarg“, findet man Einzelhandel, Gastronomie und weitere Gewerbe- und Dienstleistungseinrichtungen. (Vgl. Arbeitsgemeinschaft Tibarg, 2010a, S.5f) Der „Tibarg“ litt in den letzten Jahren immer mehr unter dem städtischen Konkurrenzkampf und dem wachsenden Wettbewerbsdruck, was zu einem sukzessiven Trading-Down-Effekt führte:

„Geringere Umsätze im Handel verursachen ein Sinken des Mietniveaus, Geschäftsaufgaben/Wegzug und damit einen Wertverlust der Immobilien.“ (Arbeitsgemeinschaft Tibarg, 2010a, S.5)

Prozess und Inhalte

Um diesen Entwicklungen entgegenzuwirken, schlossen sich Grundeigentümerinnen und Grundeigentümer, Einzelhändlerinnen und Einzelhändler, Dienstleisterinnen und Dienstleister, die bereits davor in einem Verein („Arbeitsgemeinschaft Tibarg“) – sprich einer strategischen Allianz – verbunden waren, im Jahr 2010 zu einer BID-Initiative zusammen. Das Ziel: Modernisierung sowie Steigerung der Attraktivität und Wettbewerbsfähigkeit. Folgende Ziele wurden zur Attraktivierung und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit definiert: (1) Verbesserung der Aufenthaltsqualität, (2) langfristige Gewährleistung eines Branchen-Mixes, (3) Wertsteigerung der Grundstücke durch hohe Mietauslastung. (Vgl. Arbeitsgemeinschaft Tibarg, 2010a, S.10) Darüber hinaus entschloss sich die Initiative, einen „Antrag auf Errichtung eines Innovationsbereiches am Tibarg in Hamburg-Niendorf“ (=formelle BID-Initiative) einzubringen. Da die

gesetzliche Grundlage in der Stadt Hamburg eine räumliche Gebietsabgrenzung des „Innovationsbereichs“ (=Bereich, in welchem die BID-Initiative tätig sein wird) und ein Maßnahmen- sowie Finanzierungskonzept für ein solches Vorhaben verlangte, wurden diese Grundlagen innerhalb der Antragsvorbereitung von der privatwirtschaftlichen Kooperation erarbeitet.

Der Antrag hing vor der Genehmigung für ein Monat öffentlich aus und Anregungen sowie Ablehnungen von Grundstückseigentümerinnen und -eigentümern des Innovationsbereichs wurden eingeholt. (Vgl. GSED, 2017, §5 Abs.6) Hätte mehr als ein Drittel der Eigentümerinnen und Eigentümer gegen diesen Antrag gestimmt, so wäre die Errichtung des Innovationsbereichs nicht möglich gewesen. (Vgl. GSED, 2017, §5 Abs.8) Dies war allerdings nicht der Fall. Nach der Genehmigung wurde ein öffentlich-rechtlicher Vertrag – Instrument des Public-Private-Partnership-Modells – zwischen der „Arbeitsgemeinschaft Tibarg“ und der „Freien Hansestadt Hamburg“ abgeschlossen, der den offiziellen Startschuss des BID-Vorhabens am Tibarg einleitete. Dabei verpflichtete sich die „BID-Initiative Tibarg“, innerhalb einer offiziellen Laufzeit von fünf Jahren sämtliche (im eingereichten Maßnahmenplan erläuterten) Vorhaben mit Hilfe der monetären Mittel, die im ebenfalls eingereichten Finanzierungsplan festgehalten wurden, zu verwirklichen. Zusätzlich – auch gesetzlich vorgegeben – hatte die Initiative jährlich einen Tätigkeitsbericht und einen Wirtschaftsplan zu veröffentlichen, welche sowohl den Grundstückseigentümerinnen und -eigentümern als auch den Aufsichtsbehörden vorzulegen waren und von diesen geprüft wurden. (Vgl. GSED, 2017, §6 Abs. 1-2)

Die Maßnahmen der „BID-Initiative Tibarg“ umfassten Tätigkeiten in den Bereichen: (1) der Gestaltung des öffentlichen Raums, (2) des Quartiermanagements und Services und (3) des Marketings und der Kommunikation. (Vgl. Arbeitsgemeinschaft Tibarg, 2010a, S.20) So wurden im Rahmen des ersten Maßnahmenpakets beispielsweise die Renovierung des Dorfplatzes, die Errichtung von Spielflächen und einer Brunnenanlage sowie die Einführung eines Passantinnen- und Passantenleitsystems realisiert. (Vgl. ebd. S.22-31) Im Maßnahmenpaket des Quartiersmanagements wurde „die Initiierung, Abstimmung und Kontrolle aller BID-Maßnahmen gewährleistet“ (Arbeitsgemeinschaft Tibarg, 2010a, S.32). Zur Umsetzung der Marketing-Maßnahmen wurde ein Konzept von der BID-Initiative beauftragt, durch Externe erstellt und innerhalb der BID-Laufzeit umgesetzt. (Vgl. ebd., S.35) Nach einer fünfjährigen Laufzeit ging die BID-Initiative im Jahr 2015 zu Ende. Daraufhin wurde eine zweite „BID-Initiative am Tibarg“ gegründet, die bis 2021 weitere Maßnahmen realisiert. (Vgl. Stadt und Handel City- und Standortmanagement BID GmbH, 2015, S.18)

Finanzierung des BID-Projekts

Die Finanzierung der „BID-Initiative Tibarg“ erfolgte durch eine verpflichtende Abgabe aller Grundstückseigentümerinnen und -eigentümer des Innovationsbereichs. Im BID-Gesetz sind Vorgaben zu den maximalen Gesamtkosten sowie zur Errechnung der jeweiligen Abgabenhöhe enthalten. Daraus ergab sich ein Gesamtbetrag von 1.750.573 Euro. (Vgl. Arbeitsgemeinschaft Tibarg, 2010b)

Organisatorischer Aufbau

Der Aufgabenträger der BID-Initiative ist der seit 40 Jahren bestehende Verein „Arbeitsgemeinschaft Tibarg“. Mitglieder dieses Vereins sind, wie bereits erwähnt, sowohl Grundstückseigentümerinnen und -eigentümer, Einzelhändlerinnen und -händler und Dienstleisterinnen und Dienstleister des Tibarg. Der Vorstand wird durch einen ansässigen Einzelhändler und einen Grundstückseigentümer gebildet. In einer Mitgliederversammlung wurde durch einen einstimmigen Beschluss die Übernahme der Aufgabenträgerschaft an eine interne Lenkungsgruppe weitergegeben. Diese stellte das Entscheidungsorgan während des fünfjährigen BID-Prozesses dar. (Vgl. Arbeitsgemeinschaft Tibarg, 2010a, S.15) Die Zusammensetzung der Lenkungsgruppe repräsentiert die im Innovationsbereich vertretenen privatwirtschaftlichen Akteurinnen und Akteure, auch eine Person des zuständigen Bezirksamtes ist in der Lenkungsgruppe vertreten. Zusätzlich zu dieser Lenkungsgruppe wurden zwei Arbeitsgruppen – (1) für Stadtplanung und (2) für Marketing – gebildet, welche „die wesentlichen Handlungsbereiche und Maßnahmen für den jeweiligen Bereich“ (Arbeitsgemeinschaft Tibarg, 2010a, S.12) entwerfen. Ihre Ergebnisse werden innerhalb der Lenkungsgruppentreffen diskutiert und abgestimmt. (Vgl. ebd., S.12) Außerdem wurden die Einreichungspapiere (Maßnahmen- und Finanzierungsplan) von den Arbeitsgruppen ergänzt.

Der Einbezug von externen Akteurinnen und Akteuren beschränkte sich auf Abstimmungsgespräche mit den zuständigen öffentlichen Behörden – wie dem Fachamt des Managements des öffentlichen Raumes oder dem Hamburger Verkehrsbund (HVV). Zudem wurde ein Austausch mit Expertinnen und Experten bereits vor der Genehmigung des BID-Antrags

gestartet. Für zwei Maßnahmenpakete (Gestaltung des öffentlichen Raumes und Marketing) wurden Externe (Architektur- und Stadtplanungsbüro sowie Werbeagentur) beauftragt. (Vgl. Arbeitsgemeinschaft Tibarg, 2010a, S. 20&35)

Die Kontrolle des BID-Vorhabens erfolgte mithilfe der gesetzlich vorgegebenen Kontrollorganen, wie der Handelskammer Hamburg – zuständig für die Überwachung der „Arbeitsgemeinschaft Tibarg“ – und dem Bezirksamt Eimsbüttel – verantwortlich für die Überprüfung der BID-Initiative. Zusätzlich dazu bestehen interne Kontrollfunktionen (des Aufgabenträgers und der Lenkungsgruppe), die das Quartiersmanagement – sprich das ausführende Organ der Initiative – beaufsichtigen.

Abgeleitete Eigenschaften:**Formelles BID-Modell**

- Grundvoraussetzung: Gesetzliche Basis
Rechtliche Regelungen zu:
- Eingrenzung des physischen Raumes
- Maximale Laufzeit des Projektes
- Zustimmungsvoraussetzung der Grundeigentümerinnen und -eigentümer
- Finanzierungsbestimmungen
- Definition der Kontrollorgane
- Antragsinhalte
- Abschluss eines öffentlich-rechtlichen Vertrages
- Klarer Projektverlauf
- Großer Handlungsspielraum für Aufgabenträgerin und Aufgabenträger
- Hohe Verantwortung für Aufgabenträgerin und Aufgabenträger
- Eingriffsbefugnis in den öffentlichen Raum

Vorteile des formellen BID-Modells

- Auf dem Gesetz basierende Kooperation
- Hohe Prozesstransparenz
- Gemeinsame Entwicklung von Zielen und Maßnahmen
- Hohe Projektidentifikation für sämtliche Beteiligten
- Ermöglicht die Zusammenarbeit innerhalb großer komplexer Gruppen
- Rascher Umsetzungszeitraum
- Genehmigung und Kontrolle durch die öffentliche Hand (ansonsten keine Aufgaben und Kosten)
- Von öffentlichem Haushalt unabhängiges Budget

Nachteile des formellen BID-Modells

- Umfangreiche und langwierige Organisation
- Hoher Anteil an Vorleistungen für Aufgabenträgerin/ Aufgabenträger
- Verfügbarkeit ausreichender Ressourcen bei Beteiligten
- Mindestzahl an Zustimmungen von Grundeigentümerinnen und Eigentümern
- Einhaltung des Kostenplanes
- Genehmigungsrisiko

**Informeller Zusammenschluss:
„Standort-Initiative Neues Niederrad“ (SINN)**



Abb.47 | Verortung des Bundeslandes Hessen in Deutschland und der Stadt Frankfurt am Main sowie des Stadtteils Niederrad

In den 1960er Jahren wurde im suburbanen Stadtteil Niederrad der hessischen Stadt Frankfurt am Main die gleichnamige „Bürostadt Niederrad“ auf der grünen Wiese erbaut. Rund 80 Hektar wurden in aufgelockerter Bauweise überwiegend mit Hochhäusern bebaut (Erweiterung auf 100 ha in den 1990er Jahren). (Vgl. Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung, 2017b, S.24; Stadt Frankfurt am Main – Dezernat Planen, Bauen, Wohnen und Grundbesitz, 2008, S.13) Die Ansiedlung von etlichen nationalen und internationalen Unternehmen hatte zur Folge, dass

täglich bis zu 15.000 Arbeitende einpendelten und über Jahre eine hohe Nachfrage an Büroraum am Standort bestand. Die Nutzung beschränkte sich lange auf Büros und Hotels.

Das sukzessive Voranschreiten des Strukturwandels hinterließ seine Spuren. Aufgrund der monofunktionalen Nutzung, der fehlenden Grünverbindungen, der fehlenden Gestaltung des öffentlichen Raumes sowie des unzureichenden Einzelhandels-, Gastronomie- und Wohnangebots schritt der Strukturwandel an diesem Standort sukzessive voran. Auch die Anbindung an den öffentlichen Verkehr war mangelhaft und die Gebäude entsprachen größtenteils nicht mehr den gegenwärtigen Anforderungen für Büroimmobilien. (Vgl. Stadt Frankfurt am Main – Dezernat Planen, Bauen, Wohnen und Grundbesitz, 2008, S.10ff) Dazu kam, dass eine Vielzahl an neuen, attraktiven Bürostandorten in Frankfurt entwickelt wurden. Direkte Konsequenz daraus war ein massiver Leerstand (insgesamt knapp ein Drittel) in der „Bürostadt Niederrad“. (Vgl. Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung, 2017b, S.19)

Prozess und Inhalte

„Bereits im Jahr 2005 erstellte der Magistrat der Stadt Frankfurt einen Bericht an die Stadtverordnetenversammlung zur ‚Umwandlung von Büro in Wohnung‘ (Bericht B 577 der Magistrats an die Stadtverordnetenversammlung vom 29.08.2005). Darin wird zum einen auf den hohen Büroflächenleerstand von ca. 2 Millionen m² Bruttogeschoßfläche [in der Stadt Frankfurt] und zum anderen auf den erheblichen Wohnungsbedarf von ca. 35.000 bis 38.600 Wohneinheiten hingewiesen.“ (Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung, 2017b, S.25)

Durch den hohen Leerstand in der „Bürostadt Niederrad“ war das Stadtplanungsamt gezwungen, sich mit einer Wiederbelebung des Standortes zu beschäftigen. Das Quartier bot sich durch seine aufgelockerte Bauweise als geeigneter Ort zur Nachverdichtung mit Wohneinheiten an. (Vgl. Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung, 2017b, S.25) Eine Vielzahl an Untersuchungen, initiiert von der Stadt Frankfurt, mündete schließlich in einem städtebaulichen Rahmenkonzept und einer Änderung der Bebauungspläne (2014 und 2016) für die Bürostadt Niederrad. (Vgl. Stadt Frankfurt am Main – Stadtplanungsamt, 2020) Sie schufen die planungsrechtliche Voraussetzung zur „[...] Umnutzung von leerstehenden Büroflächen zu Wohnraum, eine Nachverdichtung mindergenutzter Flächen sowie die Herstellung der geplanten Grünverbindungen zwischen Main und Stadtwald.“ (Stadt Frankfurt am Main - Stadtplanungsamt, 2020) Insgesamt sollen mit Projektschluss (genauer Zeitpunkt noch unbekannt) rund 5.000 Wohnungen für rund 10.000 Bewohnerinnen und Bewohner geschaffen werden. (Vgl. Stadt Frankfurt am Main - Stadtplanungsamt, 2020)

Parallel zum städtebaulichen Prozess, der von der Stadt angestoßen wurde, wurde von ansässigen privatwirtschaftlichen Akteurinnen und Akteuren im April 2014 die „Standort-Initiative Neues Niederrad“ („SINN“) gegründet. Sie begleitet den Wandel am Standort und dient als erste Kontaktstelle im „Lyoner Quartier“⁴². Ihr Ziel deckt sich mit den Vorstellungen der Stadt Frankfurt: Eine attraktive Gestaltung und Wiederbelebung des Gesamtareals. Die Hauptaufgaben des Vereins umfassen „[...] die Information über aktuelle Entwicklungen, Imagepflege und Öffentlichkeitsarbeit für das Quartier, Lobbyarbeit und die Koordinierung von Angeboten, Ideen und Konzepten“. (Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und

Raumforschung, 2017b, S.41). Dabei liegt die Kernkompetenz der Initiative in der Interessensvertretung der Mitgliedsunternehmen gegenüber anderen Projektakteurinnen- und -akteuren, z.B. der Stadtverwaltung und -politik, insbesondere Ortsbeirat (=Lokalpolitik) oder Wirtschaftsförderung. (Vgl. Standort-Initiative Neues Niederrad, 2020a)

Neben der Vermarktung des Quartiers werden auch regelmäßige Gespräche zwischen/mit Unternehmen, Investorinnen und Investoren, der Stadtverwaltung und -politik sowie Fachleuten organisiert. (Vgl. Meusel, 2016b) Dabei werden Themen der Quartiersgestaltung, der Verkehrsregelung, des Lärmschutzes sowie der Standortsuche innerhalb des Quartiers für diverse Nutzungen (Bsp. Volksschule) diskutiert. (Vgl. Meusel, 2014) Auch der Einbezug der Bürgerinnen und Bürger wird von Seiten der „SINN“ angestrebt (z.B. regelmäßige Informationsveranstaltungen, Diskussionsrunden, öffentliche Ideenwettbewerbe). (Vgl. Ackva, 2017) Zusätzlich bringt sich die „SINN“ mit eigenen Beiträgen und Ideen ein. So hat sie Gestaltungsleitlinien für die Entwicklung des öffentlichen und privaten Raumes entworfen, die nun mit der Politik abgestimmt werden. (Vgl. Olbrisch, 2020) Des Weiteren beauftragte sie ein Freiraumkonzept, welches als Diskussionsgrundlage für die Gestaltung des (halb-) öffentlichen Raumes im Quartier dient. (Vgl. Romahn, 2016) Außerdem nimmt die „SINN“ eine aktive Rolle in der Aktivierung und Koordinierung privatwirtschaftlicher Akteurinnen und Akteure – auch abseits ihrer Mitglieder – ein. (Vgl. Olbrisch, 2020) Als Beispiel hierfür können Gespräche zwischen SINN und einzelnen Grundstückseigentümerinnen und -eigentümern genannt werden. Diese Gespräche zielen darauf ab, die attraktive (Erdgeschoß-) Nutzung der Lyoner-Quartier-Immobilien zu gewährleisten. (Vgl.

42 Umbenennung der „Bürostadt Niederrad“ innerhalb des Planungsprozess auf „Lyoner Quartier“.

Happy Read Publishing Ltd., 2018)

Der bisherige Prozess bewirkte allein schon eine Verbesserung der Leerstandsquote des Quartiers, welche nun unter 65% des historischen Höchstleerstands liegt. (Vgl. Wernig, 2019)

Finanzierung der BID-Initiative

Die Finanzierung des Vereins und seiner Aktivitäten erfolgt mittels Mitgliedsbeiträgen. (Vgl. Olbrisch, 2020) Nach zweijährigem Bestehen innerhalb der Mitgliedsversammlung wurde aber beschlossen, dass Unternehmen, die einen Jahresumsatz unter einer Million Euro haben, ebenfalls durch eine kleine Mitgliedschaft der SINN beitreten können. (Vgl. Meusel, 2016a) Dadurch ist eine aktive Einbindung in das SINN-Netzwerk auch für kleinere Unternehmen möglich, gleichzeitig werden ihre Interessen vertreten und sie erhalten Informationen über aktuelle Geschehnisse im Quartier.

Organisatorischer Aufbau

Der Verein „SINN“ bildet ein Bindeglied neben allen „klassischen Beteiligten“ (Bevölkerung, öffentliche Hand und Privatwirtschaft). Dabei vereint der Verein ansässige Unternehmen – bspw. die Nestle AG Deutschland, die ihre deutsche Zentrale im Quartier hat – oder Grundstückseigentümerinnen und -eigentümer – zusammengesetzt aus institutionellen Investorinnen und Investoren und Projektentwicklungsfirmen. (Vgl. Standort-Initiative Neues Niederrad e.V., 2021) Die Zahl der Vereinsmitglieder erweiterte sich von elf (Gründungsjahr) auf mittlerweile 25 (vor allem internationale) Mitglieder. (Vgl. Standort-Initiative Neues Niederrad e.V., 2020a)

Der Aufbau des Vereins gestaltet sich recht klassisch. Er ist im Vereinsregister eingetragen und stellt damit eine juristische Person dar. Die Vereinsspitze besteht aus einem Vorstand, der im Rahmen von Mitgliederversammlungen bestellt wird und die „SINN“ nach außen vertritt. Zusätzlich existiert ein Schatzmeister, der die Finanzen des Vereins verwaltet. (Vgl. Standort-Initiative Neues Niederrad e.V., 2020b) Die Kontrolle und Aufsicht des Vereins erfolgt, wie in Deutschland üblich, durch das Finanzamt. Innerhalb des Verbunds besteht zusätzlich zum Vorstand eine Geschäftsführung, die von einer Frankfurter Kommunikationsagentur gestellt wird. Diese dient als erste Ansprechpartnerin für sämtliche Akteurinnen und Akteure außerhalb der Initiative, organisiert Veranstaltungen, betreibt die Website der Initiative und informiert über neueste Entwicklungen. (Vgl. Standort-Initiative Neues Niederrad e.V., 2020a)

Abgeleitete Eigenschaften:**Informelles BID-Modell**

- Auf freiwilliger Basis
- Unbegrenzte Laufzeit
- Finanzierungs- und Kontrollregelungen innerhalb der Privatrechte
- Hohe Flexibilität beim Ressourceneinsatz
- Hauptaufgabe: Interessensvertretung der privatwirtschaftlichen Mitglieder
- Übernahme von Teilaufgaben des Planungsprozesses (Bsp. Öffentlichkeitsarbeit, Koordinationsstelle)
- Bindeglied zwischen den unterschiedlichen Akteurinnen- und Akteursgruppen
- Einbringen von Diskussionsgrundlagen in den Planungsprozess

Vorteile des formellen BID-Modells

- Repräsentation des kollektiven Interesses der ansässigen Privatwirtschaft
- Hohes Maß von Selbstbestimmung, Freiwilligkeit und Engagement
- Selbstbestimmung über Handelsbereiche, Intensität der Zusammenarbeit und des Zeitumfanges.
- Hohe Flexibilität
- Unkomplizierte Organisation durch kleinere Mitgliedsgruppen
- Keine Verpflichtungen gegenüber anderen Akteurinnen und Akteuren.

Nachteile des formellen BID-Modells

- Hohes Maß an Eigenständigkeit und Eigenengagement notwendig.
- Hohe Ressourcenintensivität (bei allen Mitgliedern)
- Nicht beteiligte Privatunternehmen profitieren ohne finanzielle Beteiligung von Maßnahmen der Initiative.
- Keine Verpflichtungen der öffentlichen Hand gegenüber der Privatwirtschaft
- Geringer Ressourceninput resultiert in einer schleppenden Umsetzung
- Risiko des Nicht-Einbezugs der Initiative in den Gesamtprozess.

11.5 Kritische Denkansätze zum BID-Modell

Dass die Investitionsbereitschaft bei einer Immobilieneigentümerin oder einem -eigentümer durch das formelle oder informelle BID-Modell an einem heterogenen Standort steigt, konnte mit Hilfe der letzten Kapitel gezeigt werden. Diese positiven Seiten des BID-Modells stehen außer Frage, allerdings möchte sich diese Arbeit auch kritisch mit dem Modell auseinandersetzen. (Vgl. Wiezorek, S.286) Oftmals werden von Kritikerinnen und Kritikern Bedenken geäußert, das Business-Improvement-District-Modell sei letztendlich nichts anderes als eine „undemokratische Privatisierung städtischer Räume“ (Glasze, 2001, S.167).

Privatwirtschaftliches Interesse ≠ öffentliches Interesse

Dass das privatwirtschaftliche Interesse diametral dem öffentlichen Interesse gegenübersteht, ist wohl die erste maßgebliche These, mit der man sich auseinandersetzen hat. Dabei ist das Ausmaß der privatwirtschaftlichen, standortbezogenen Beteiligung innerhalb eines Planungsprozesses der ausschlaggebende Punkt. Die Konsultation privatwirtschaftlicher Akteurinnen und Akteure ist mittlerweile auch in der österreichischen Planung eine weitverbreitete Gepflogenheit. Dabei muss bedacht werden, dass die individuellen Interessen dieser privatwirtschaftlichen Akteurinnen und Akteure in der Regel einen Gegensatz zum gemeinwohlorientierten Planungsansatz der öffentlichen Hand darstellen. (Vgl. Wiezorek, 2011, S.292)

Die Privatwirtschaft setzt hauptsächlich auf Maßnahmen, die zu ihrem Ziel des ökonomischen Mehrwertes beitragen. Diese können zwar unter anderem gemeinnützige Aspekte miteinschließen, allerdings werden sämtliche Aktionen im Vorhinein mit höchster Sorgfalt abgewogen und dem persönlichen Nutzen gegenübergestellt. Danach werden die Maßnahmen ausgewählt, die

den größten persönlichen Mehrwert versprechen. Dabei ist es möglich, dass der Mehrwert der Privatwirtschaft nicht unbedingt einen Mehrwert für die breite Öffentlichkeit verkörpert und nicht dem aktuellen Planungsparadigma beziehungsweise Zukunftsstrategien entsprechen.

Kompetenzverlagerung, Privatisierung öffentlicher Aufgaben & Demokratieverlust

Sowohl bei Kooperationen innerhalb der Privatwirtschaft als auch bei Kooperationen zwischen Privatwirtschaft und öffentlicher Hand gibt es in den Angelegenheiten der Stadtentwicklung eine Verflechtung auf finanzieller und öffentlich-rechtlicher Ebene. Es besteht dabei die Gefahr, dass es zu Macht- und Kompetenzverlagerungen kommt und dass öffentliche Aufgabenbereiche privatisiert werden. Durch die Abgabe öffentlicher Aufgaben besteht immer ein gewisses Risiko in der Verringerung der Daseinsvorsorge, deren Gewährleistung im Tätigkeitsfeld der öffentlichen Hand liegt. Dabei erhält die Privatwirtschaft mit Hilfe des BID-Modells mehr Macht, um ihre Ziele zu verwirklichen, ohne dabei ausführlich Rechenschaft ablegen zu müssen – was die Politik und die Verwaltung wiederum sehr wohl machen müssen. (Vgl. Dressel, 2010, S.76)

Das formelle BID-Modell zeigt, dass der Planungs- und Ausführungsprozess in der Regel ohne einen ausführlichen Einbezug von weiteren Akteurinnen und Akteuren abseits der Immobilieneigentümerinnen und -eigentümer auskommt. Aber auch in informellen Prozessen wird durch den Austausch und durch die Gespräche zwischen der Privatwirtschaft und der Politik oder öffentlichen Verwaltung den privatwirtschaftlichen Interessen besonders viel Aufmerksamkeit geschenkt. Dies kann dazu beitragen, dass in der

zukünftigen Raumgestaltung vor allem auf die Bedürfnisse und Interessen dieser spezifischen Gruppe eingegangen und anderen eventuell weniger Beachtung geschenkt wird. Dadurch ist der im Governance-Ansatz angestrebte Gedanke der Demokratisierung von Planungsprozessen gefährdet. Die „Sonderbehandlung“ von Grundstückseigentümerinnen und -eigentümern und von privatwirtschaftlichen Unternehmen kann zudem dazu führen, dass eine privilegierte Klasse mehr Macht zugesprochen bekommt. (Vgl. Dressel, 2010, S.73)

Privatisierung des öffentlichen Raumes

Da es sich beim BID um ein Modell handelt, das privatwirtschaftlichen Akteurinnen und Akteuren die Befugnis gibt, in den öffentlichen Raum einzugreifen, muss hier der Frage nach der Privatisierung des öffentlichen Raumes nachgegangen werden. Dabei spielen nicht nur die Eigentumsverhältnisse eine Rolle, sondern vor allem die Gewährleistung der Zugänglichkeit und der Aneignungsmöglichkeit von Raum für alle gesellschaftlichen Gruppen. (Vgl. Dressel, 2010, S.74) Wird dies nicht gewährleistet, droht die Ausgrenzung einzelner gesellschaftlicher Gruppen und damit die Verwehrung ihres Rechts auf öffentlichen Raum. Natürlich kann argumentiert werden, dass durch die erbrachte private Leistung innerhalb einer formellen BID-Initiative die Attraktivität des öffentlichen Raumes gewährleistet wird, allerdings darf dies nicht auf Kosten von weniger privilegierten Bevölkerungsgruppen erfolgen. Trotz der Tatsache, dass eine finanzstarke Gruppe an Wirtschaftsakteurinnen und -akteuren über die Gestaltung des öffentlichen Raums entscheidet, muss sichergestellt werden, dass dieser der breiten Bevölkerung Platz und Raum bietet. (Vgl. Dressel, 2010, S.74f)

11.6 Lernprozess des BID-Modells für „Graz West“

Aus beiden Modellen und Praxisbeispielen können Aspekte für den Umgang mit dem Grazer Süden und der Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ herangezogen werden. Zwar kann weder das formelle noch das informelle BID-Modell eins-zu-eins auf den Grazer Süden und die darin angesiedelte Einzelhandelsagglomeration übertragen werden; zumindest nicht in der Form, wie sie in den beiden Praxisbeispielen beschrieben werden. Allerdings existieren sehr wohl Gesichtspunkte innerhalb dieser BID-Modelle, die einer gemeinsamen Strategie zwischen öffentlicher Hand und ansässiger Privatwirtschaft – mit Hilfe eines kooperativen Lösungsansatzes – dienlich sein können.

Da sich die großflächigen Grundstücke in „Graz West“ im Eigentum von Akteurinnen und Akteuren der Privatwirtschaft befinden, hat die Stadt Graz ohne eine Kooperation kaum Einfluss auf die Entwicklung der Grundstücke. Somit ist die Bildung einer Standortinitiative nach dem BID-Modell als Bündelung der privatwirtschaftlichen Interessen mit den Interessen der Stadt Graz elementar. Dabei profitieren beide Gruppen voneinander. Durch die Einbindung der Privatwirtschaft können Ressourcen (Kapital, Zeit, Arbeitskräfte, Wissen) derselben innerhalb des Entwicklungsprozesses herangezogen werden. Die öffentliche Hand wird dadurch zum einen entlastet und zum anderen wird ein solch großes Entwicklungsprojekt überhaupt erst ermöglicht. Darüber hinaus wird die Suche nach (eventuell notwendigen) Investorinnen und Investoren durch die Vernetzung der Grundeigentümerinnen und Eigentümer am Immobilieninvestmentmarkt erleichtert. Gleichzeitig erhalten die Grundeigentümerinnen und -eigentümer Mitspracherecht in der Gesamtentwicklung und im Genehmigungsverfahren. Innerhalb der Initiative stärkt eine Mitgliedschaft die Bereitschaft der privatwirtschaftlichen Akteurinnen und

Akteure, sich für den Standort zu engagieren und tatsächlich gemeinsam an der Transformation von „Graz West“ zu arbeiten. Dabei trägt eine positive Konnotation des Raumes zur Imagebildung der vertretenen privatwirtschaftlichen Akteurinnen und Akteure bei, die Entwicklung eines innovativen Gesamtprozesses des Standortes wird gewährleistet und Wettbewerbsvorteile werden geschaffen.

Es kann davon ausgegangen werden, dass durch eine solche Standortinitiative eine Beschleunigung des gesamten Entwicklungsprozesses und eine zügige Ausführung von notwendigen Maßnahmen möglich gemacht wird.

Das Praxisbeispiel „BID-Initiative Tibarg“ zeigt, dass vor allem kurz- und mittelfristige Maßnahmen – wie die Schaffung von Wegverbindungen, kleinere bauliche Ergänzungen oder die qualitative Aufwertung der Verkehrs- und Parkflächen – durch das formelle BID-Modell schnell und mühelos umgesetzt werden könnten. Allerdings ist die Übertragung auf „Graz West“ erst nach der Einführung von rechtlichen Voraussetzungen in der österreichischen beziehungsweise steiermärkischen Gesetzgebung möglich. Hier wäre Handlungsbedarf von Seiten der Politik sowie der Verwaltung gefragt.

Die „Standort-Initiative Neues Niederrad“ bewies, dass durch das informelle BID-Modell Teilaufgaben innerhalb eines Entwicklungsprozesses von der Privatwirtschaft mühelos übernommen werden können und dass durch das Mitwirken der ansässigen Unternehmen auch auf das Gesamtareal abgestimmte Veränderungen auf privaten Grundstücken möglich sind.

12. „SUBURBAN-DEVELOPMENT-INITIATIVE“ ALS KOOPERATIONSMODELL FÜR „GRAZ WEST“

Eine auf dem BID-Modell basierende „Suburban-Development-Initiative“ (SDI), angepasst an die Herausforderungen der Zwischenstadt und des suburbanen Raumes im Grazer Süden, ist die optimale Basis für eine Kooperation der privatwirtschaftlichen Grundstückseigentümerinnen und -eigentümer der Einzelhandelsagglomeration „Graz West“. Die „Suburban Development Initiative“ macht es den Grundeigentümerinnen und -eigentümern möglich gemeinsam mit der Stadt Graz negativen Entwicklungen vorzubeugen und einen lokalen, langfristigen Veränderungsprozess anzustoßen.

Essenziell in der Organisation einer SDI wird die Gewährleistung der finanziellen und inhaltlichen Beteiligung der privatwirtschaftlichen Akteurinnen und Akteure sein. Dafür braucht es ein klares

Problembewusstsein bei allen beteiligten Akteurinnen und Akteuren, gemeinsame Ziele und eine attraktive Zukunftsperspektive.

Im Nachfolgenden werden vier Varianten einer „Suburban-Development-Initiative“ aufgezeigt, wovon in weiterer Folge der Prozess zur Entstehung einer SDI in „Graz West“ anhand einer Variante (Nr.3) näher erläutert wird. Dabei wird ein besonderer Fokus auf die prozessuale Gestaltung der Gründungsphase für eine solche Kooperation, die Rollenverteilung zwischen der öffentlichen und privaten Hand sowie etwaige bestehende Risiken gelegt. Um Unsicherheiten entgegenzuwirken, werden mögliche Lösungsansätze vorgeschlagen, welche zur Minimierung dieser herangezogen werden können.

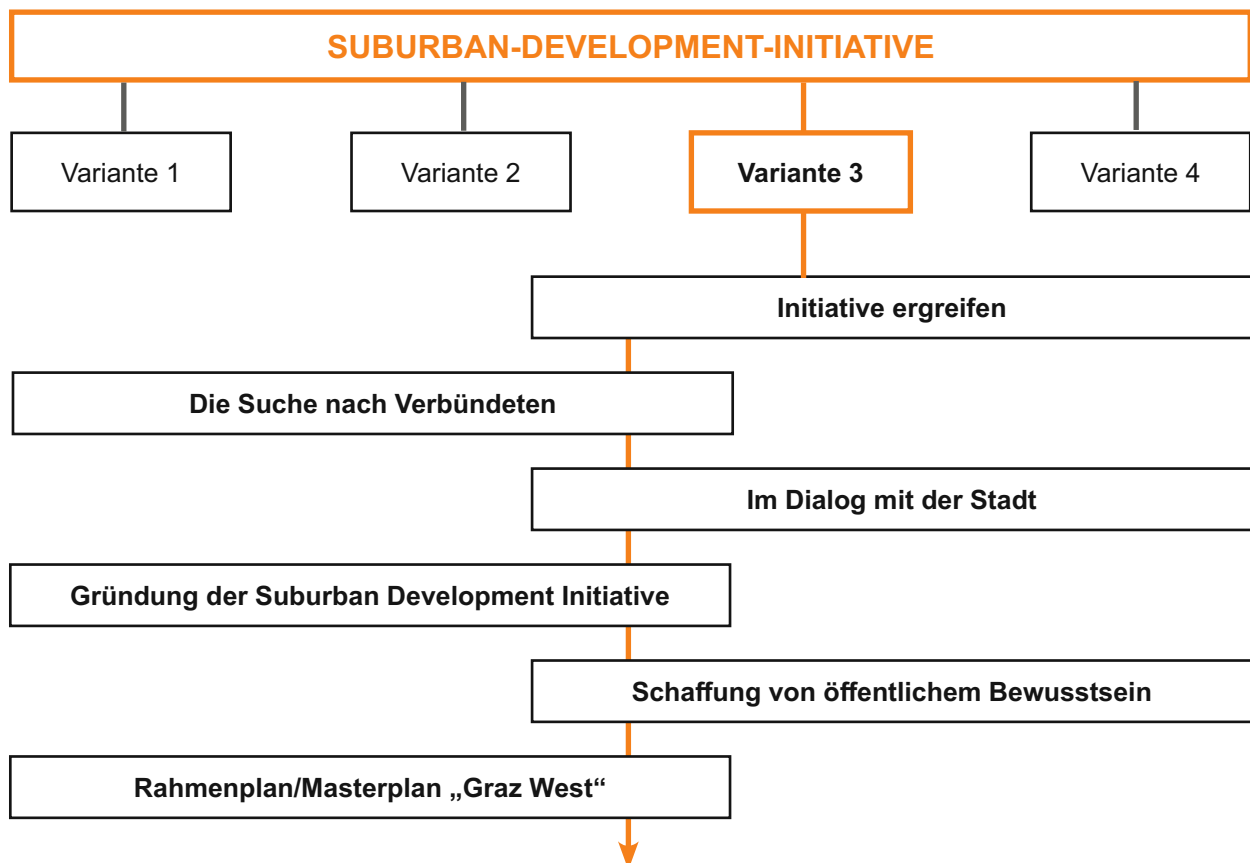


Abb. 48 | Themenschwerpunkte des Kapitels 12

12.1 Mögliche Varianten der „Suburban-Development-Initiative“

„SUBURBAN-DEVELOPMENT-INITIATIVE GRAZ WEST“					
		Variante 1	Variante 2	Variante 3	Variante 4
Physischer Raum der SDI	Maßnahmenwirkung	kurz- und mittelfristig	kurz- und mittelfristig	langfristig	langfristig
	Physischer Maßnahmenraum	Öffentliche Grundstücke	Private Grundstücke	Private Grundstücke Öffentliche Grundstücke	Private Grundstücke Öffentliche Grundstücke
Organisation/ Aufbau SDI	Mitglieder der SDI	Öffentliche Hand & Grundeigentümerinnen und -eigentümer	Grundeigentümerinnen & -eigentümer	Grundeigentümerinnen & -eigentümer	Öffentliche Hand
	Rolle Öffentliche Hand	Genehmigung Aufsicht Beratung	Genehmigung	Beratung Aufsicht Genehmigung teilw. Ausführung	Organisator Planung Ausführung
	Rolle Grundeigentümerinnen/ -eigentümer	Organisation Planung Ausführung	Organisation Planung Ausführung	Organisation Planung Ausführung	Beratung Ausführung
	Angewandte Instrumente	Privatrechtl. Vertrag Öffentl.-rechtl. Vertrag	Privatrechtl. Vertrag	Privatrechtl. Vertrag Öffentl.-rechtl. Vertrag	Öffentl.-rechtl. Verträge
Finanzierung	Finanzierung	Alle Maßnahmenräume: Kollektive Abgabe der Grundeigentümerinnen und -eigentümer	Öffentlicher Raum: Kollektive Abgabe der Grundeigentümerinnen/ -eigentümer Privatgrundstücke: jeweilige(r) Grundeigentümerin/ -eigentümer	Öffentlicher Raum: Kollektive Abgabe der Grundeigentümerinnen/ -eigentümer & Öffentliche Hand Privatgrundstücke: jeweilige(r) Grundeigentümerin/ -eigentümer	Öffentlicher Raum: Öffentliche Hand Privatgrundstücke: jeweilige(r) Grundeigentümerin/ -eigentümer

Tabb. 7 | Vergleich von „Suburban-Development-Initiative“-Varianten

Die „Suburban-Development-Initiative“ kann verschiedene Gestalten annehmen. Dabei spielen sowohl räumliche, organisatorische als auch finanzielle Gesichtspunkte eine Rolle. Unter der Berücksichtigung dieser Kriterien kann die SDI vier verschiedene Formen in „Graz West“ annehmen (siehe Tab. 6). Diese unterscheiden sich wie folgt:

Physischer Raum der SDI

Die Raumkomponente umfasst zum einen den Zeithorizont des Zukunftsvorhabens. Hier muss die Entscheidung getroffen werden, ob der Einsatz von kurz- und mittelfristigen (wie die Schaffung von Wegverbindungen) oder langfristigen Maßnahmen (wie die Gestaltung des Standortes als Stadtentwicklungsquartier) in „Graz West“ verfolgt wird. Zum anderen stellt die Verortung der zukünftigen Maßnahmen (auf privaten Grundstücken und/oder öffentlichen Grundstücken) eine weitere Differenzierung der Varianten dar.

Organisation/ Aufbau der SDI

Basierend auf den inhaltlichen Schwerpunkten bestehen Abweichungen im Umfang der Kooperationsparteien. Hierbei muss entschieden werden, ob sowohl die Grundeigentümerinnen und -eigentümer als auch die öffentliche Hand Teil der SDI werden. Zusätzlich unterscheiden sich die Varianten in ihrer Rollenverteilung von Aufgaben (wie Organisation, Planung, Ausführung, Beratung) innerhalb der Akteursgruppen während des Entwicklungsprozesses. Abhängig von diesen beiden Kriterien heben sich die unterschiedlichen Varianten durch divergente Vertragswerke (privatrechtliche Verträge zwischen den Grundeigentümerinnen und -eigentümern, öffentlich-rechtliche Verträge zwischen der öffentlichen Hand und den Grundeigentümerinnen und -eigentümern) voneinander ab und bestimmen so den Formalisierungsgrad der SDI.

Finanzierung der SDI

Die angeführten Unterscheidungspunkte der Varianten können durch die Frage der Finanzierung ergänzt werden. Dabei muss entschieden werden im Aufgabenbereich welcher Akteursgruppe die Finanzierung der geplanten Maßnahmen (der öffentlichen und privaten Grundstücke) liegen. Dabei besteht die Möglichkeit, dass sämtliche Kostenpunkte von den privatwirtschaftlichen Akteurinnen und Akteuren (durch eine kollektive Finanzabgabe) getragen werden, die einzelnen Grundeigentümerinnen und -eigentümer die Kosten innerhalb ihrer Grundstücke selbst übernehmen und die Stadt Graz bei der Planung und Realisierung auf öffentlichen Grundstücken eine finanzielle Unterstützung kontribuiert oder die Kosten gar vollständig übernimmt.

Sowohl der anhaltende Wachstumsprozess der Stadtregion als auch der zukünftige Strukturwandel im Einzelhandel können als Begründung für die langfristige Adaption des Standortes „Graz West“ zu einem multifunktionalen Stadtentwicklungsquartier herangezogen werden. Um dieses Ziel in der Zukunft zu erreichen, ist die gesamtheitliche Adaption der privaten und öffentlichen Grundstücke von „Graz West“ notwendig. Dabei scheint es naheliegend, nach dem bestehenden Planungsverständnis der kooperativen Stadtentwicklung zu agieren, in welchem die Privatwirtschaft sowohl Planungs-, Ausführungs- als auch Finanzierungsaufgaben übernimmt. Da Variante 3 die beschriebenen Kriterien erfüllt (siehe Tab. 6), wird diese in weiterer Folge in ihrer Gründungsphase näher dargestellt. Hierbei dient die SDI sowohl als Interessens- und Aktionsgemeinschaft der Privatwirtschaft, welche durch eine öffentlich-rechtliche Vereinbarung (= Form der Kooperation mit der Stadt Graz) dazu befugt ist, den Standort nachhaltig zu adaptieren. Die Finanzierung des Entwicklungsprozesses erfolgt überwiegend durch die Grundeigentümerinnen und -eigentümer (bei öffentlichen Grundstücken zusammen mit der Stadt Graz).

12.2 Ausführung der empfohlenen Variante (V3)

Motivationskette Grundeigentümerinnen und -eigentümer

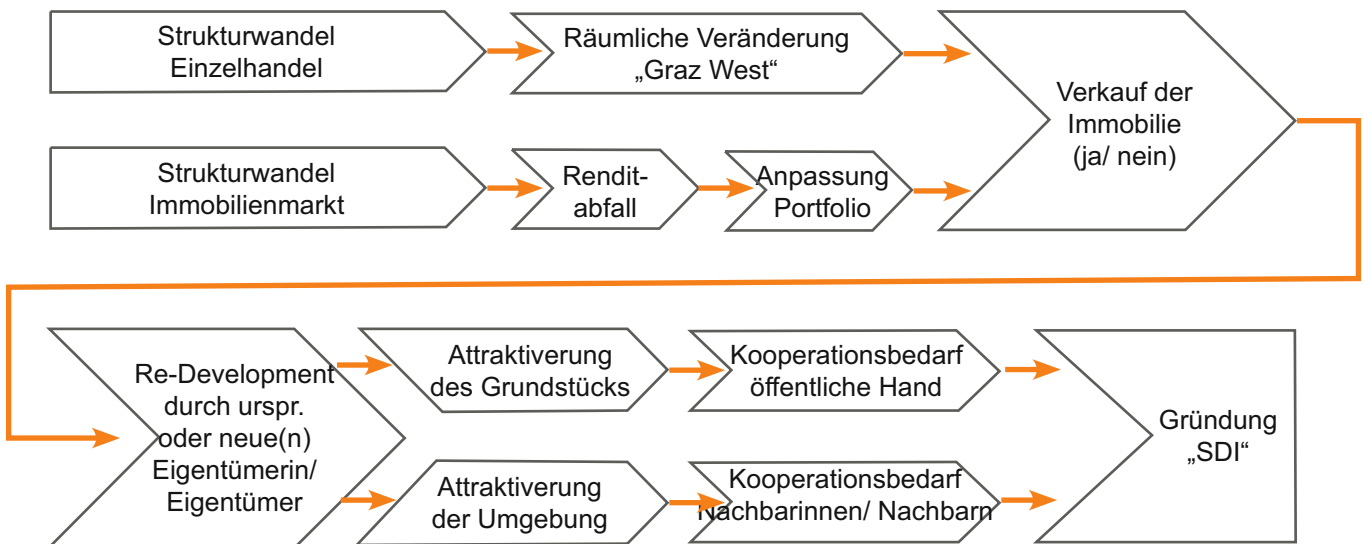


Abb. 49 | Motivationskette der Grundeigentümerinnen und -eigentümer für die Gründung einer SDI in „Graz West“

Motivationskette der Stadt Graz

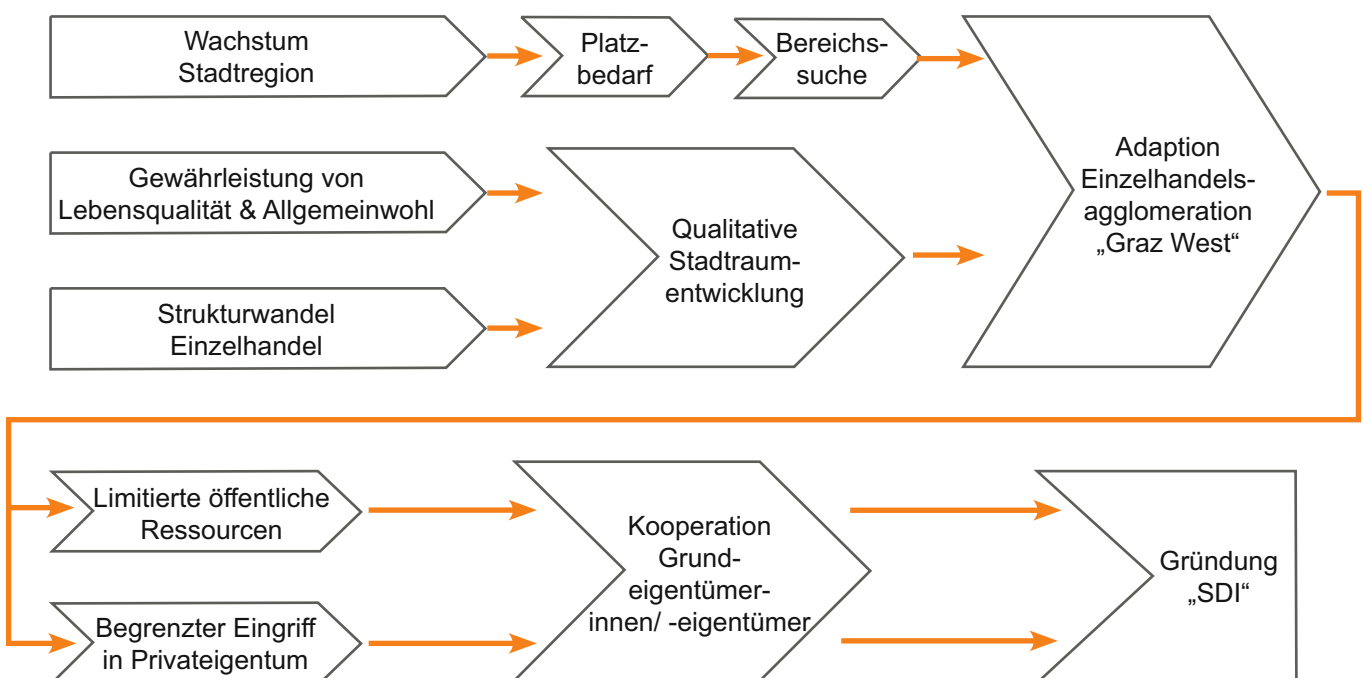


Abb. 50 | Motivationskette der Stadt Graz für die Gründung einer SDI in „Graz West“

Initiative ergreifen & Suche nach Verbündeten

Die angeführten Motivationsketten (siehe Abb. 49, 50), welche sowohl die Entscheidungsfundamente der Grundeigentümerinnen und -eigentümer als auch der öffentlichen Hand abbilden, stellen die Grundlage für eine langfristige und kooperative Zukunftslösung für „Graz West“ dar.

Durch die sich zuspitzende Marktsituation im Einzelhandel und am Immobilieninvestment sowie das noch nicht ausgeschöpfte Potenzial ihrer Grundstücke in „Graz West“ scheint es plausibel, dass einzelne Akteurinnen und Akteure der Privatwirtschaft sich mit den Zukunftsaussichten ihrer Immobilie auseinandersetzen werden. Dabei hängt das Interesse der Initiatorin oder des Initiators vom eigenen Mehrwert, den er sich von der Grundstücksaufwertung verspricht, ab. Je höher der eigene Mehrwert, desto höher ist die Motivation der Initiative. Der fehlende Einfluss der privaten Initiatorin oder des Initiators auf die Gestaltung der Grundstücksumgebung sowie die notwendigen rechtlichen Voraussetzungen der zukünftigen Flächen- und Bebauungsmöglichkeiten zwingt zur Kooperation mit Nachbarinnen und Nachbarn sowie der öffentlichen Hand.

So sind in einem ersten Schritt Gespräche mit Grundeigentümerinnen und -eigentümer von „Graz West“ notwendig, in welchen ein Interessensaustausch angeregt wird. Innerhalb dieses Dialoges ist es wichtig, die langfristigen Ziele, Überzeugungen und Interessen der Gesprächspartnerinnen und -partner zu identifizieren und Erwartungen sowie Haltungen transparent kundzutun. Argumente für eine gemeinsame Zukunftsstrategie können die Suggestion von Entscheidungssicherheit und Überzeugung durch das gemeinsame Auftreten nach Außen darstellen. Aber auch

der Ausblick eine größere Fläche zu gestalten, mehr Ressourcen zur Verfügung zu haben, die Projektqualität zu verbessern oder einen kürzeren Realisierungszeitraum zu beanspruchen, stellen Beweggründe für die nachbarlichen Gesprächspartnerinnen und -partner dar. Sie schaffen die gemeinsame Basis für zukünftige Schritte.

In diesem ersten Schritt ist wohl das größte Risiko, dass genügend Bewusstsein für eine langfristige Veränderung der suburbanen Einzelhandelsagglomeration innerhalb der Immobilieneigentümerinnen und -eigentümer gewährleistet wird. Hierfür bedarf es innovative und ressourcenstarke Unternehmen, die diesen Wandel selbst anstoßen wollen und gewillt sind, langfristige Lösungsansätze zu verfolgen und zu realisieren.

Die Bildung einer privatwirtschaftlichen Initiative innerhalb von „Graz West“ entspricht auch dem Interesse der Stadt Graz. Die Beweggründe hierfür sind vielseitig: (1) Die Stadt ist an einer qualitativen Stadtraumentwicklung interessiert, diese ist allerdings durch die räumliche Veränderung von „Graz West“ gefährdet. (2) Zusätzliche Bereiche werden gesucht, um dem Wachstum der Stadtregion Platz zu bieten. (3) Die öffentlichen Finanzressourcen erschweren eine alleinige Ausführung von Stadtplanungsmaßnahmen. (4) Der Eingriff der öffentlichen Hand in Privateigentum ist limitiert (siehe Motivationskette der öffentlichen Hand Abb. 50). Um die privatwirtschaftliche Gruppe zu unterstützen beziehungsweise Raumbewusstsein bei diesen zu schaffen, kann die Stadt Graz motivierende Maßnahmen setzen. Durch die strategische Konzeption auf der räumlichen Mesoebene

(in den Bezirken Strassgang und Puntigam) werden Raumabsichten und die Haltung zur beabsichtigten Zukunftsperspektive dieses Teilraums gegenüber den Grundeigentümerinnen und -eigentümern signalisiert.

So besteht die Aufgabe der Stadt darin eine Zukunftsperspektive und damit verbundene Aktivitäten in der Umgebung von „Graz West“ zu erarbeiten und gegenüber den Grundeigentümerinnen und -eigentümern sichtbar zu machen. Hierzu können bestehende und vor allem neue Rahmen- und Strategiekonzepte dienen. Ein konkretes Beispiel stellt die Ausarbeitung des bereits seit Jahren geplanten Masterplans für das Puntigamer Zentrum dar (siehe S.48). Dabei ist im Zusammenhang mit der Fläche von „Graz West“ von Seiten der Stadt Graz bei der

Ausarbeitung eines solchen Masterplans darauf zu achten, dass innerhalb dieses die physischen und mentalen Verbindungsachsen zwischen dem Puntigamer Zentrum und seiner Umgebung thematisiert werden und die Beziehung zwischen dem Stadtteiszentrum und „Graz West“ klar herausgearbeitet wird sowie die Absichten, die die Stadt Graz, mit dieser Beziehung verfolgen, klar formuliert werden.

Außerdem kann die Kontaktaufnahme mit Schlüsselakteurinnen und -akteuren der Grundeigentümerinnen und -eigentümergebietes von „Graz West“ sowie offene Gespräche mit diesen dazu dienen, Raumbewusstsein in der Privatwirtschaft zu kreieren, und die Zukunftsvorstellungen der Stadt zu vermitteln.



Abb. 51 | Erkenntniszusammenfassung I

Gründung der „Suburban Development Initiative Graz West“

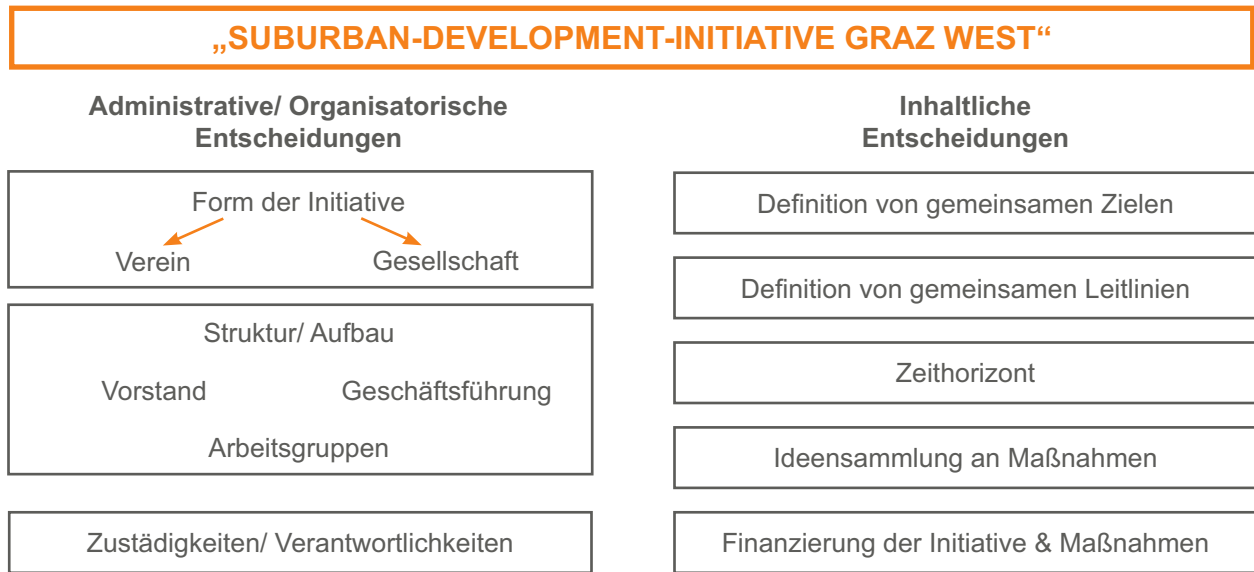


Abb. 52 | Zu treffende Entscheidungen in „SDI Graz West“

Sobald genügend Grundstückseigentümerinnen und -eigentümer gefunden wurden, die einen gemeinsamen Veränderungsprozess innerhalb der Agglomeration anstoßen wollen, wird eine Initiative gegründet. Diese dient als formelles Instrument der Kooperation zwischen den privatwirtschaftlichen Grundeigentümerinnen und -eigentümern. Dabei müssen sowohl administrative und organisatorische als auch inhaltliche Entscheidungen gefällt werden.

Organisatorische Entscheidungen

Es besteht die Möglichkeit der Gründung eines Vereins oder einer Gesellschaft, durch welche der formelle Charakter der Initiative festgehalten wird. Da die Vereinsgründung in den Praxisbeispielen des BID-Modells (siehe Kap. 11.4) die präferierte Variante darstellt, wird auch die formelle Bildung eines Vereins als sinnvoll eingestuft. Aufbauend auf diesem Beschluss ist die organisatorische Struktur der Initiative festzulegen. Dabei müssen sich die privatwirtschaftlichen Stakeholderinnen und -holder beispielsweise auf

einen Vorstand einigen, eine Geschäftsführung festlegen und mögliche Arbeitsgruppen (für Öffentlichkeitsarbeit, Finanzen, ...) gründen. Zusätzlich sind zwischen den Akteurinnen und Akteuren Zuständigkeitsbereiche zu klären. Einen essenziellen Diskussionspunkt innerhalb der Klärung von Formalitäten stellt die Finanzierung der Initiative und der zukünftigen Maßnahmen dar. Dabei wird nach dem Prinzip und Gründen des PPP-Modells agiert (siehe S.91, 93), so dass sämtliche Maßnahmen für den gemeinsamen (öffentlichen) Raum von allen Mitgliedern der Initiative getragen werden. Um dies zu gewährleisten, ist die Einführung einer kollektiven finanziellen Abgabe (Abgabehöhe angepasst an die Grundstücksgröße) als Finanzierungsmittel vorstellbar. Für die Verwirklichung von privaträumlichen Maßnahmen wird vorgeschlagen, dass nach der notwendigen gesamtheitlichen Rahmenplanung des Areals die Detailplanung, Ausführung und die Finanzierung auf den einzelnen Grundstücken im Aufgabenbereich der jeweiligen Grundeigentümerinnen und

-eigentümer liegen.

Inhaltliche Entscheidungen

Um eine inhaltliche Basis für die langfristige Zukunftsgestaltung von „Graz West“ zu schaffen, bedarf es der Ausarbeitung von gemeinsamen Zielen und Leitsätzen. Dabei sollte der Frage nachgegangen werden, wohin die gemeinsame Reise gehen und welches Ausmaß diese annehmen soll. Auch der Zeitraum, in welchem das Zukunftsvorhaben entwickelt, geplant und realisiert werden soll, ist hier entscheidend. Im Rahmen der ausgeführten Variante 3 wird die Zukunft des Standortes als neues, nutzungsdurchmischtes Stadtentwicklungsquartier angestrebt. Erste Diskussionen, wie das zukünftige Erscheinungsbild dieses Quartiers aussehen kann, können den inhaltlichen Austausch und erste Überlegungen über Maßnahmenpakete oder inhaltliche Schwerpunkte verraten.

Für den gesamten Prozess gilt die Devise: je ausführlicher Strukturen, Ziele und Inhalte diskutiert und konkretisiert werden, desto besser ist die Grundlage, auf der die Gemeinschaft

aufbauen kann und desto fundierter ist die Basis für Gespräche mit Außenstehenden (wie der öffentlichen Hand).

Die Herausforderung in diesem Prozess besteht darin, dass sich die Mitglieder einigen und Kompromisse eingegangen werden müssen. Dies wird sowohl organisatorische als auch inhaltliche Entscheidungen begleiten. Das gemeinsame Ziel der langfristigen und attraktiven Gestaltung des gemeinsamen Raumes ist für sämtliche Mitglieder gleich, allerdings variieren die Einstellungen und Ansichten, wie dieses Ziel erreicht werden kann. Eine Möglichkeit zur Minimierung dieses Risikos besteht darin, eine externe Akteurin oder einen externen Akteur zu konsultieren. Eine unbeteiligte Moderation kann dazu beitragen, ein konstruktives, den Vorstellungen aller Beteiligten entsprechendes Ergebnis zu schaffen. Gleichzeitig wird durch eine solche Beauftragung eine neutrale Expertin oder ein neutraler Experte, die/der bereits Erfahrung in der Stadtentwicklungsplanung gesammelt hat, in den Entwicklungsprozess integriert. Diese/r kann der SDI auch ihre/seine Expertisen zum Thema zur Verfügung stellen.

Die approbierte gedruckte Originalversion dieser Diplomarbeit ist an der TU Wien Bibliothek verfügbar
The approved original version of this thesis is available in print at TU Wien Bibliothek.

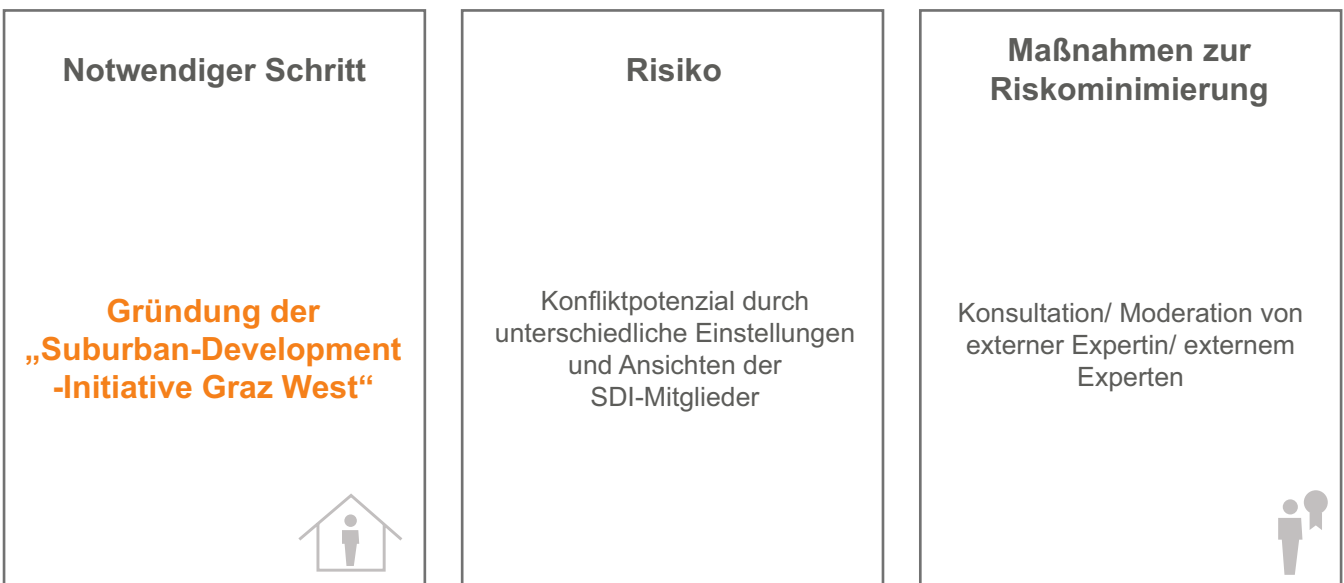


Abb. 53 | Erkenntniszusammenfassung II

In Dialog mit der Stadt Graz treten

Nachdem innerhalb der „Suburban-Development-Initiative“ gemeinsame Ziele und zukünftige Handlungsschritte von den Grundeigentümerinnen und -eigentümern erarbeitet wurden, bedarf es an Vorstellungs- und Diskussionsrunden mit der Stadt Graz – sowohl mit den zuständigen Verwaltungsbehörden als auch mit Vertreterinnen und Vertretern der Politik. Der Motivationsgrund für eine solche Gesprächsaufnahme besteht von Seiten der SDI darin, dass die Stadt die Aufgaben der Genehmigungs- und Entscheidungsinstanz für sämtliche Planungsangelegenheiten inne trägt. Da bei einer „Umnutzung“ der Agglomeration „Graz West“ zum Stadtentwicklungsquartier sowohl Änderungen des Flächenwidmungs- als auch Bebauungsplans notwendig sind, sind diese Gespräche mit der Stadt unabdingbar. Die Entscheidung über die Verwirklichung eines zukünftigen Entwicklungsprojektes liegt somit bei der öffentlichen Hand. Da die Stadt Graz allerdings nach dem Prinzip der aktivierenden, unternehmerischen und kooperativen Stadt agiert und vom Engagement der Privatwirtschaft profitiert, sollte die Absicht der Entwicklung einer solch großen Fläche auch im Interesse der Stadt sein (siehe Motivationskette Stadt Graz Abb. 50).

Um einen solchen Austausch- und Verhandlungsprozess zu erleichtern und das Wohlwollen der Stadt gegenüber der Privatwirtschaft und SDIs nach außen zu kommunizieren, kann die Einführung einer zuständigen „SDI-Beauftragten“/ eines zuständigen „SDI-Beauftragten“ von großem Nutzen sein. Diese Person dient als erste Kontaktmöglichkeit zwischen der Stadt Graz und

der Privatwirtschaft, die die Initiativen bereits in der Gründungsphase berät und an zuständige Stellen vermittelt sowie den Entwicklungsprozess von Seiten der Stadt begleitet.

Zusätzlich zur „SDI-Verantwortungsperson“ wird in dieser Phase der Gesprächs- und Diskussionsprozess angestoßen. Dabei müssen die Beweggründe, Ansichten und Vorstellungen der Standortgemeinschaft auf ein offenes Ohr treffen. Aber auch umgekehrt müssen die Positionen der Stadt zum geplanten Aufwertungsprozess der Einzelhandelsagglomeration und zu den Vorstellungen und Plänen gegenüber der SDI auf Verständnis stoßen. Ein Austausch auf gleicher Ebene von beiden Parteien ermöglicht, Einwände und Vorstellungen der anderen Seite zu berücksichtigen und gemeinsam an einer konstruktiven Zukunftsstrategie zu arbeiten.

Diese Gespräche sollten folgenden Themen beinhalten: (1) die Gestaltungsmöglichkeiten und -ausmaß der zukünftigen Entwicklung, (2) die Definition von Aufgabenbereichen der öffentlichen Hand und der SDI, (3) die Finanzierung des Projektes (vor allem der öffentlichen Grundstücke und Infrastruktur) und (4) das weitere Vorgehen innerhalb des Entwicklungsprozesses.

Die wohl größte Herausforderung innerhalb dieser Diskussionen besteht darin Kompromisse einzugehen, so dass der weitere Werdegang des Projektes nicht gefährdet ist. Um dies zu gewährleisten, können beide Parteien einen Beitrag beitragen:

Beiträge der Stadt Graz

- Unterstützung der SDI durch „SDI-Beauftragte“ oder „SDI-Beauftragten“ innerhalb der Stadtverwaltung.
- Aussicht auf eine Änderung des Gebiets „Graz West“ im Flächenwidmungs- und Bebauungsplan, um die rechtliche Planungsgrundlage für das Entwicklungsprojekt zu gewährleisten.
- Die Zusage zur inhaltlichen Beratung und finanziellen Unterstützung (innerhalb des Infrastrukturmaßnahmen) des Entwicklungsprojektes.

Beiträge der SDI

- Versprechen der gesamtheitlichen Planung und Entwicklung des „Graz-West“-Areal.
- Die Zusage zur Funktionsübernahme als Aufgabenträger innerhalb des Entwicklungsprojektes.
- Aussicht auf finanzielle Beteiligung/ Übernahme von notwendigen Infrastrukturmaßnahmen (für den öffentlichen Verkehr, Individualverkehr, öffentlichen Raum, Grünraum, soziale Infrastruktur, ...)

Notwendiger Schritt

Dialog zwischen der Stadt Graz und SDI



Risiko

Fehlende Kompromissbereitschaft von Seiten beider Parteien

Maßnahmen zur Risikominimierung

- Stadt Graz:
- Einführung „SDI-Beauftragte(n)“
 - Änderung der Rechtslage
 - Inhaltliche und finanzielle Unterstützung
- SDI:
- Gewährleistung eines Gesamtprozesses
 - Funktion als Aufgabenträger
 - Finanzielle Übernahme von öffentlichen Aufgaben

Abb. 54 | Erkenntniszusammenfassung III

Schaffung von öffentlichem Bewusstsein & Partizipationsprozessen

Um auf das Zukunftspotenzial der Einzelhandelsagglomeration aufmerksam zu machen, bedarf es einer öffentlichen Debatte. Dabei ist es wichtig, dass zum einen ein Diskurs zum Thema der Veränderung im Einzelhandel, dessen Auswirkungen auf suburbane Standorte und das zusätzliche Nutzungspotenzial großflächiger suburbaner Einzelhandelsstandorte stattfindet. Zum anderen bedarf es medialer und gesellschaftlicher Aufmerksamkeit für die Einzelhandelsagglomeration „Graz West“. Dabei erscheint es sinnvoll, nach der Phase der SDI-Gründung und den ersten Gesprächen zwischen SDI und Stadt Graz mit der Information zum geplanten Zukunftsvorhaben an die Öffentlichkeit zu gehen. Da sich die Planung von „Graz West“ zu diesem Zeitpunkt allerdings erst in den Kinderschuhen befindet, liegt der Fokus zuerst auf einem medialen Diskurs, der über die Vision und Ziele der „SDI Graz West“ informiert. Dieser Schritt bildet die Grundlage, um die Aufmerksamkeit der Bevölkerung und des Fachpublikums der Stadtplanung

und Immobilienwirtschaft für einen solchen langfristigen Entwicklungsprozess zu generieren. In einem weiteren Schritt bedarf es der Beteiligung mit Hilfe eines partizipativen Prozesses, der die Bevölkerung in das Zukunftsvorhaben einbindet. Dieser sollte im Rahmen der Erstellung des „Masterplans Graz West“ anlaufen und diesen begleiten.

Die Schwierigkeit dieses Prozessbestandteils der öffentlichen Bewusstseins-schaffung und Beteiligung von weiteren Akteursgruppen besteht in der Abwägung des passenden Zeitpunktes zum bewussten Einbezug diverser Akteursgruppen. Hier besteht die Gefahr, dass beispielsweise eine verfrühte Beteiligung der Grazer Bevölkerung einen geringen Nutzen für den Entwicklungsprozess bewirkt, da noch keine konkreten Planungsmaßnahmen bestehen. Die Erstellung einer zwischen der SDI und Stadt Graz abgestimmten Strategie zur Öffentlichkeitsarbeit sowie Beteiligung dient zur aktiven Auseinandersetzung mit diesem Risiko.



Abb. 55 | Erkenntniszusammenfassung IV

„Masterplan Graz West“

Die erste Phase des Entwicklungsprozesses – Gründungsphase – von „Graz West“ ist mit dem Beginn der Erstellung eines Masterplans für das Areal abgeschlossen. Dabei können durch ausgeführte Themen dieser Diplomarbeit bereits inhaltliche Schwerpunkte eines solchen Masterplans determiniert werden. Dabei beruhen die zu erarbeitenden Inhalte des Masterplans (siehe Abb.56) auf den Herausforderungen, die bereits durch bestehende Charakteristika der Einzelhandels- agglomeration (siehe Kap. 6.3) existieren. Diese werden durch die Auswirkungen

des Strukturwandels im Einzelhandel (siehe. Kap. 7.4) ergänzt.

Mit Hilfe des „Masterplans Graz West“ können weitere notwendige Planungs- und Gestaltungsschritte der einzelnen Grundstücke beziehungsweise der Baufelder aufgenommen werden, die für eine erfolgreiche Quartiersentwicklung notwendig sind. Zusätzlich stellt dieser die Basis für konkrete Vertragsverhandlungen zwischen der Stadt Graz und der „SDI Graz West“ (öffentlich-rechtlicher Vertrag – Städtebaulicher Vertrag) dar, der die Projektumsetzung gewährleistet.

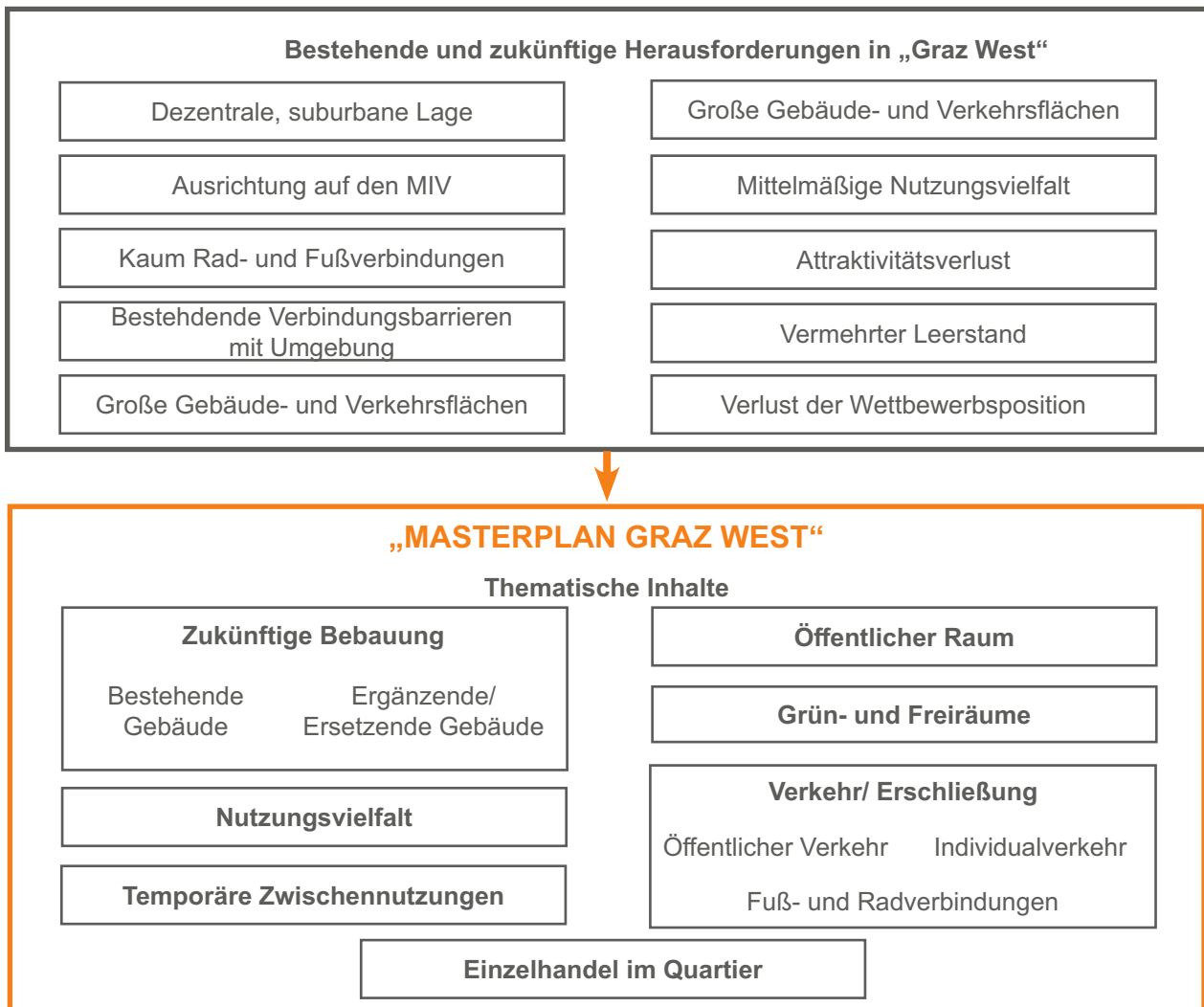


Abb. 56 | Herleitung der thematischen Schwerpunkte des „Masterplan Graz West“

12.3 Zusammenfassung „SDI Graz West“








Notwendiger Schritt	Risiko	Maßnahmen zur Risikominimierung
<p>Gründung der „Suburban-Development-Initiative Graz West“</p> 	<p>Konfliktpotenzial durch unterschiedliche Einstellungen und Ziele der SDI-Mitglieder</p>	<p>Konsultation/ Moderation von externer Expertin/ externem Experten</p> 
<p>Initiative ergreifen & Suche nach Verbündeten</p> 	<p>Fehlendes Bewusstsein für die langfristige Veränderung von „Graz West“ bei den Grundeigentümerinnen und -eigentümern</p>	<p>Erstellung von Strategiekonzepten auf Mesoebene Bsp.: Masterplan Zentrum Puntigam</p> <p>Kontaktaufnahme mit privatwirtschaftlichen Schlüsselakteurinnen und -akteuren von „Graz West“</p> 
<p>Dialog zwischen der Stadt Graz und SDI</p> 	<p>Fehlende Kompromissbereitschaft beider Parteien</p>	<p>Stadt Graz:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einführung „SDI-Beauftragte(n)“ • Änderung der Rechtslage • Inhaltliche und finanzielle Unterstützung <p>SDI:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gewährleistung eines Gesamtprozesses <ul style="list-style-type: none"> • Funktion als Aufgabenträger • Finanzielle Übernahme von öffentlichen Aufgaben
<p>Schaffung von öffentlichem Bewusstsein</p> 	<p>Unpassender Beteiligungsumfang zum falschen Zeitpunkt im Entwicklungsprozess</p>	<p>Erstellung einer PR- und Beteiligungsstrategie</p> 

Abb. 57 | Prozessschritte, Risiken & Maßnahmen zur Risikominimierung von Variante 3 der „SDI Graz West“

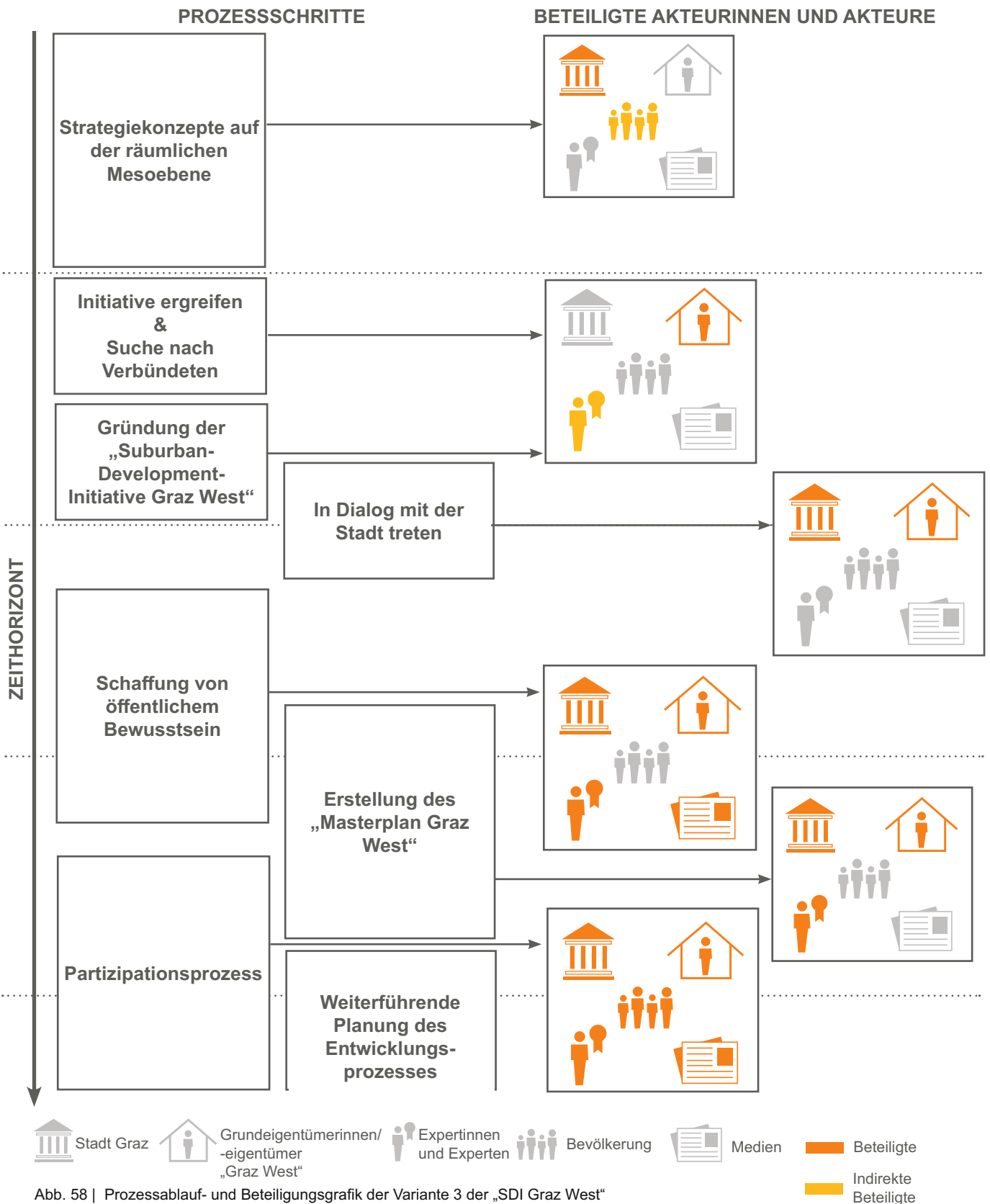


Abb. 58 | Prozessablauf- und Beteiligungsgrafik der Variante 3 der „SDI Graz West“

13. Zusammenfassung & Fazit

In der Zwischenstadt des Grazer Südens sind großflächige Einzelhandelsstrukturen die populärste Nutzung. Diese Strukturen müssen bereits jetzt einem großen Wettbewerbsdruck standhalten (siehe Kap. 6.1) und viele Charakteristika entsprechen nicht mehr den aktuellen räumlichen, gesellschaftlichen und planerischen Vorstellungen (z. B. Erreichbarkeit und homogene Nutzung, siehe Kap. 3). Der Wandel im Einzelhandel (z. B. durch Digitalisierung) beschleunigt die laufenden Veränderungsprozesse (siehe Kap. 7.2). Die Veränderungen werden sich auch räumlich manifestieren, wodurch Potenzialflächen (für andere/neue Nutzungen) frei werden. (Siehe Kap. 7.4).

Die Zwischenstadt durchlebt bereits jetzt einen mentalen und physischen Veränderungsprozess (siehe Kap. 4.2, 4.3) und der bereits stattfindende Strukturwandel wird den Einzelhandel dieses Raums immer mehr verändern (siehe Kap. 7). Vor allem der sozioökonomische Wandel (siehe S. 58f), die neuen Möglichkeiten der Technologisierung (siehe S. 60ff) und die Veränderung des Konsumverhaltens (siehe S. 62f) bewirken einen gesamtgesellschaftlichen Umbruch, der sich in dieser Sparte bemerkbar macht (siehe Kap. 7.3). Die daraus abgeleiteten räumlichen Konsequenzen zeigen, dass die Fläche der Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ nicht mehr im gleichen Ausmaß genutzt werden wird (siehe Kap. 7.4). Dadurch entstehen neue Perspektiven für diesen spezifischen Raum. Neue (zusätzliche oder ergänzende) Nutzungen bieten Potenziale, die weit über vertretene Sektoren und Branchen hinausgehen. Dabei kann auf zukünftige Anforderungen der Stadtregion Graz, die durch das Bevölkerungswachstum und Wirtschaftswachstum entstehen (siehe Kap. 2.2) sowie der Zwischenstadt (siehe Kap. 4.3) eingegangen werden. Diese Entwicklungen

motivieren die öffentliche Hand (Stadt Graz), sich dem Teilraum der Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ anzunehmen.

Die Stadt Graz stellt allerdings nicht die einzige Akteursgruppe dar, die an einer zukünftigen Gestaltung von „Graz West“ interessiert ist. Da vor allem Grundstückseigentümerinnen und -eigentümer der Agglomeration mit dem Abzug von internationalen Einzelhandelsunternehmen (Mieterinnen und Mieter der Einzelhandelsimmobilien), dem Verlust von Attraktivität und der Wettbewerbsposition sowie vermehrtem Leerstand zu kämpfen haben werden (siehe Kap. 7.4), ist die Rentabilität ihrer Immobilien gefährdet. Zudem findet eine Verlagerung des Investmentfokus am Immobilienmarkt zu Core- und Core-Plus Immobilien sowie anderen Assetklassen (abseits der Einzelhandelsimmobilien) statt, die den Wert von suburbanen Einzelhandelsimmobilien abfallen lässt (siehe Kap. 9.2-9.4). Dies lässt auch innerhalb der Akteursgruppe der Grundeigentümerinnen und -eigentümer das Bewusstsein für eine notwendige Veränderung aufkeimen.

So treffen auf der Potenzialfläche „Graz West“ die Interessen der öffentlichen Hand auf die der privatwirtschaftlichen Grundeigentümerinnen und -eigentümer. Beide haben aus unterschiedlichen Gründen Interesse an einem attraktiven Standort. Es bedarf einer gemeinsamen Strategie zwischen der Stadt Graz und der ansässigen Privatwirtschaft von „Graz West“, welche nach für den suburbanen Bereich neuen Modellen der Partnerschaft verlangt.

Die Basis hierfür ist, ganz nach den bestehenden Planungsvorstellungen des aktivierenden, unternehmerischen und rahmenschaftenden Staates (siehe Kap. 11.1, 11.2), das „Business-Im-

provement-District-Modell“ (BID) (siehe Kap. 11.3). Dieses charakterisiert sich durch einen von Grundstückseigentümerinnen und -eigentümern initiierten Entwicklungsprozess. Das Ziel einer BID ist die Aufwertung des gemeinsamen, klar definierten Raumes (öffentliche und private Grundstücke). Hierfür formulieren die privatwirtschaftlichen Akteurinnen und Akteure gemeinsam definierte Leitlinien und Maßnahmen, die innerhalb eines begrenzten Zeitraumes und unter Einbezug der Ressourcen aller Beteiligten umgesetzt werden (siehe Kap. 11.3, 11.4).

Das BID-Modell dient als Vorlage der im Rahmen der vorliegenden Diplomarbeit entwickelten „Suburban-Development-Initiative“ (SDI), die zur zukünftigen Gestaltung der Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ beiträgt (siehe Kap. 12). Essenziell in der Organisation der SDI wird die Gewährleistung der finanziellen und inhaltlichen Beteiligung der privatwirtschaftlichen Akteurinnen und Akteure sein. Dafür braucht es ein klares Problembewusstsein bei allen beteiligten Akteurinnen und Akteure, gemeinsame Ziele und eine attraktive Zukunftsperspektive.

Die SDI nach Variante 3 (andere Varianten siehe Kap. 12.1) verbindet die langfristige Adaption des Standortes „Graz West“ mit Hilfe einer gesamtheitlichen Adaption der privaten und öffentlichen Grundstücke von „Graz West“. Dabei übernimmt die Privatwirtschaft sowohl Planungs-, Ausführungs- als auch Finanzierungsaufgaben. Die „SDI Graz West“ dient im Rahmen dieser Variante als Interessens- und Aktionsgemeinschaft der Privatwirtschaft, welche nach einer öffentlich-rechtlichen Vereinbarung (= Form der Kooperation mit der Stadt) dazu befugt ist, den Standort nachhaltig zu adaptieren (siehe Kap. 12.2).

In der Gründungsphase der SDI ist das Engagement der Stadt Graz sowie der Grundeigentümerinnen und -eigentümer gleichermaßen gefragt. Maßgeblich für die Initiierung des Prozesses und, um die Grundeigentümerinnen und -eigentümer zum Handeln zu motivieren, ist der Entwurf einer Zukunftsstrategie für die Mesoebene (Stadtbezirke Strassgang und Puntigam) vonseiten der Stadt Graz. Ist das Interesse geweckt, liegt es an den Grundeigentümerinnen und -eigentümern, die Gründung einer SDI voranzutreiben und schlussendlich zu realisieren. Nach der Klärung der organisatorischen und inhaltlichen Voraussetzungen ist der privatwirtschaftliche Zusammenschluss bereit, in Dialog mit der Stadt Graz zu treten, um über die gemeinsame zukünftige Transformation der Agglomeration zu einem Stadtentwicklungsquartier zu diskutieren. Dabei ist es besonders wichtig, dass beide Gesprächspartnerinnen (Stadt und Initiative) einen Beitrag leisten und Kompromisse eingehen. Zum einen kann bereits im Vorhinein durch eine von der Stadt geschaffene Stelle für „SDI-Vorhaben“ die Gruppe der privatwirtschaftlichen Akteurinnen und Akteure unterstützt werden. Zum anderen bedarf es der Aussicht auf eine Änderung der planungsrechtlichen Grundlagen sowie der Aussicht auf finanzielle und inhaltliche Unterstützung durch die Stadt Graz. Gleichzeitig muss die „SDI Graz West“ die gesamtheitliche Entwicklung des Areals, die finanzielle Beteiligung bei notwendigen Infrastrukturmaßnahmen und die Funktionsübernahme als gesamtheitlichen Aufgabenträgerinnen und -träger des Entwicklungsprojektes gewährleisten.

Die Gründungsphase endet mit der Erarbeitung eines „Masterplans Graz West“. Die Inhalte des Masterplans stellen darauffolgend eine verbindliche Grundlage für die notwendige zukünftige Entwicklung der Agglomeration hin zu

einem Stadtquartier sowie die Verhandlungsbasis des öffentlich-rechtlichen Vertrags zwischen der Stadt Graz und der SDI dar. Er symbolisiert den „Startschuss“ für die nachhaltige Gestaltung des stadtregionalen Teilraumes „Graz West“.

Die vorliegende Diplomarbeit hat das „Warum“ und das „Wie“ einer qualitativen Stadtentwicklung innerhalb der Stadtregion Graz anhand von suburbanen Konsumräumen im Grazer Süden und im Speziellen der Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ aufgezeigt. Dabei wurde die Bedeutsamkeit der planerischen Begleitung und Steuerung von zukünftigen, durch den Strukturwandel verursachten Raumveränderungen dargelegt. Von einer solchen Stadtentwicklung scheint die gegenwärtige österreichische Planung weit entfernt zu sein, da diese mehr eine Problemreaktion denn eine Problemintervention ist. Vermehrte Planungsaktivitäten im stadtregionalen Teilraum des Grazer Südens (angefangen mit der strategischen Auseinandersetzung mit demselben) bieten die Möglichkeit der ganzheitlichen und dringend notwendigen Einbettung in den stadtregionalen Kontext sowie die qualitative Flächennutzung innerhalb der Stadtregion an sich. Jedoch liegt es nun an den jeweiligen Akteursgruppen, eine solche integrierte Stadtteilentwicklung in die Tat umzusetzen.

Durch seine typischen Charakteristika als suburbaner Konsumraum verkörpert der ausgewählte Referenzraum der Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ exemplarisch Herausforderungen, mit welchen viele europäische Stadtregionen und Grundeigentümerinnen und -eigentümer in Zukunft konfrontiert sein werden.

Die „Suburban-Development-Initiative“ stellt ein geeignetes Instrument dar, um gemeinsam den stadtregionalen Raum der Zukunft zu entwickeln. Dabei beschränkt sich der mögliche Anwendungsbereich der „SDI“ keinesfalls auf die Gestaltung von suburbanen Konsumräumen, sondern bietet eine Möglichkeit, großflächige, suburbane Areale mit privatwirtschaftlichen Grundstückseigentümerinnen und -eigentümern zukunftsfähig und nachhaltig zu gestalten.

ANHANG

14. Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1 | Verortung des Referenzraumes auf Makro-Ebene, Österreich - Steiermark - Graz und Bezirk Graz-Umland (Eigene Abbildung auf Basis von OpenStreetMap)

Abb. 2 | Bevölkerungsprognose der politischen Bezirke Stadt Graz und Graz-Umland (Eigene Darstellung auf Basis von: Amt der Steiermärkischen Landesregierung Abteilung 17 Landes- und Regionalentwicklung, 2016, S.24)

Abb. 3 | Verortung des Referenzraumes auf Makro- und Mikro-Ebene, Bezirke Graz und Graz-Umland sowie Kartenausschnitt des Grazer Südens (Eigene Abbildung auf Basis von OpenStreetMaps)

Abb. 4 | Übersicht über die populärsten Flächennutzungen des Grazer Südens (Eigene Abbildung auf Basis von: OpenStreetMaps)

Abb. 5 | Strukturkarte Einzelhandel im Grazer Süden (Eigene Abbildung auf Basis von: OpenStreetMaps)

Abb. 6 | Größenvergleich der ansässigen Einzelhandelseinrichtungen des Grazer Südens (Eigene Abbildung auf Basis von: OpenStreetMaps)

Abb. 7 | EKZ „Center West“ (Eigene Aufnahme)

Abb. 8 | Schwedischer Möbelfachmarkt (Eigene Aufnahme)

Abb. 9 | Teil des FMZ „Webling“ (Eigene Aufnahme)

Abb. 10 | Strukturkarte Verkehr & Erschließung Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ (Eigene Abbildung auf Basis von: OpenStreetMaps)

Abb. 11 | Nebenfahrbahnen „Graz West“ (Eigene Aufnahme)

Abb. 12 | Verkehrsinseln für Busstation (Eigene Aufnahme)

Abb. 13 | Ost-West-Rad- und Fußverbindung (Eigene Aufnahme)

Abb. 14 | Ost-West Rad- und Fußverbindungsbrücke (Eigene Aufnahme)

Abb. 15 | Strukturkarte zum Thema Einbettung in die Umgebung & Nutzung der Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ (Eigene Abbildung auf Basis von: OpenStreetMaps)

Abb. 16 | Landeskrankenhaus Graz II (Eigene Aufnahme)

Abb. 17 | Areal der geplanten Wohnbebauung (Süden „Graz West“) (Eigene Abbildung auf Basis von: OpenStreetMaps)

Abb. 18 | Herkunft der angesiedelten Einzelhandelsbetriebe (Eigene Darstellung)

Abb. 19 | Parkplatz „Center West“ (Eigene Aufnahme)

Abb. 20 | Parkfläche Möbelfachmarkt & FMZ „Webling“ (Eigene Aufnahme)

Abb. 21 | Parkfläche Schwedischer Möbelfachmarkt (Eigene Aufnahme)

Abb. 22 | Endogene und exogene Einflussbereiche auf den Einzelhandel (Eigene Darstellung auf Basis von: bulwiengesa AG, 2010)

Abb. 23 | Umsatzentwicklungen im stationären Einzelhandel Österreichs (Eigene Darstellung auf

Basis von: KMU Forschung Austria, 2020, S.2)

Abb. 24 | Österreichische Umsatzentwicklungen im stationären Einzelhandel nach Branchen 2019 (Eigene Darstellung auf Basis von: KMU Forschung Austria, 2020, S. 5)

Abb. 25 | Jahresvergleich prozentueller Anteil der Online-Käufe in ausgewählten Branchen (Eigene Darstellung auf Basis von: KMU Forschung Austria, 2018b, S.34)

Abb. 26 | Verkaufsfläche im stationären Einzelhandel in Mio. m², 2007-2017 (Eigene Darstellung auf Basis von: Wirtschaftskammer Österreich Sparte Handel, 2018, S.10)

Abb. 27 | Wanderungssaldo Österreichs (Eigene Darstellung auf Basis von: Statistik Austria, 2020)

Abb. 28 | Technische Transformation der Einkaufskanäle (Eigene Darstellung auf Basis von: Stieninger et al., 2019, S.48)

Abb. 29 | Durchschnittliche Konsumausgaben in Österreich (2019) (Eigene Darstellung auf Basis von: ORF.at, 2019b)

Abb. 30 | Ausschnitt Flächenwidmungsplan Stadt Graz Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ (Stadt Graz, 2020b)

Abb. 31 | Ausschnitt Grundstücksgrenzen innerhalb der Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ (Eigene Abbildung auf Basis von: OpenStreet-Maps)

Abb. 32, 33 | Flächenanteile der Grundstückseigentümerinnen und -eigentümern in „Graz West“ (Eigene Darstellung auf Basis von: Grundbuchauzüge, 2020)

Abb. 34 | Überblick über Investitionsvolumen in Österreich (in Mio. Euro) (Eigene Darstellung auf Basis von: Colliers International Immobilienmarkler GmbH, 2019, S.13)

Abb. 35 | Verteilung auf Assetklassen des gesamten Investitionsvolumen Österreichs (Jahr 2019) (Eigene Darstellung auf Basis von: CBRE GmbH, 2020a)

Abb. 36 | Überblick über Spitzenrenditen in Österreich (Eigene Darstellung auf Basis von: Colliers International Immobilienmarkler GmbH, 2019, S.13)

Abb. 37 | Befragungsergebnis zur Kaufentwicklung von Immobilien in Österreich unter Berücksichtigung der Pandemie (Eigene Darstellung auf Basis von: Wöhrmann, 2020)

Abb. 38 | Entwicklungen am österreichischen Immobilienmarkt und ihre Auswirkungen auf „Graz West“ (Eigene Darstellung)

Abb. 39 | Dreieck der für die Arbeit relevanten Kooperationen zwischen den möglichen Stakeholdergruppen (Eigene Darstellung auf Basis von: Putlitz, 2012, S.35)

Abb. 40 | Merkmale einer erfolgreichen Kooperation (Eigene Darstellung auf Basis von: Dressel, 2010, S.55 nach Kuron et al., 2001, S.15f)

Abb. 41 | Vorteile einer strategischen Allianz aus Sicht der Privatwirtschaft (Eigene Darstellung auf Basis von: Demtschück, 2004, S.20)

Abb. 42 | Zusammenfassung der identifizierten Charakteristika des BID-Modells (Eigene Darstellung)

Abb. 43 | Einkaufsstraße „Tibarg“ (Stadt + Handel Dienstleistungen GbR (2021))

Abb. 44 | Lyoner Quartier (Standort-Initiative Neues Niederrad e.V., 2021)

Abb. 45 | Lyoner Quartier (planquadrat Elfers Geskes Krämer PartG mbH, 2021)

Abb. 46 | Verortung der Stadt Hamburg, des Stadtbezirks Eimsbüttel, des Stadtteils Niendorf und der Einkaufsstraße „Tibarg“ (Eigene Darstellung auf Basis von: OpenStreetMaps)

Abb.47 | Verortung des Bundeslandes Hessen in Deutschland und der Stadt Frankfurt am Main sowie des Stadtteils Niederrad (Eigene Darstellung auf Basis von: OpenStreetMaps)

Abb. 48 | Themenschwerpunkte des Kapitels 12 (Eigene Darstellung)

Abb. 49 | Motivationskette der Grundeigentümerinnen und -eigentümer für die Gründung einer SDI in „Graz West“ (Eigene Darstellung)

Abb. 50 | Motivationskette der Stadt Graz für die Gründung einer SDI in „Graz West“ (Eigene Darstellung)

Abb. 51 | Erkenntniszusammenfassung I (Eigene Darstellung)

Abb. 52 | Zu treffende Entscheidungen in „SDI Graz West“ (Eigene Darstellung)

Abb. 53 | Erkenntniszusammenfassung II (Eigene Darstellung)

Abb. 54 | Erkenntniszusammenfassung III (Eigene Darstellung)

Abb. 55 | Erkenntniszusammenfassung IV (Eigene Darstellung)

Abb. 56 | Herleitung der thematischen Schwerpunkte des „Masterplans Graz West“ (Eigene Darstellung)

Abb. 57 | Prozessschritte, Risiken & Maßnahmen zur Risikominimierung (Eigene Darstellung)

Abb. 58 | Prozessablauf- und Beteiligungsgrafik (Eigene Darstellung)

Tabellenverzeichnis

Tab. 1 | Bevölkerungszusammensetzung der Stadt Graz und Graz Umland (Prognose) (Eigene Darstellung auf Basis von: Amt der Steiermärkischen Landesregierung, 2016, S.38)

Tab. 2 | Demographische Kennzahlen Österreichs (Übersicht und Prognose) (Eigene Darstellung auf Basis von: Statistik Austria, 2020)

Tab. 3 | Zusammenfassung frt möglichen Auswirkungen des Einzelhandelsstrukturwandels auf „Graz West“

Tab. 4 | Grundstücksübersicht Einzelhandelsagglomeration „Graz West“ (Eigene Darstellung auf Basis von: Grundbuchauszüge der Stadt Graz)

Tab. 5 | Zuteilung der Grundeigentümerinnen und -eigentümer von „Graz West“ zu den Akteursgruppen der Immobilienbranche (Eigene Darstellung)

Tab. 6 | Erwartete Resilienz der Immobilien-Assetklassen in Österreich (Eigene Darstellung auf Basis von: PricewaterhouseCoopers GmbH, 2020)

Tab. 7 | Vergleich von „Suburban-Development-Initiative“-Varianten (Eigene Darstellung)

15. Quellenverzeichnis

Interviews

Josefine Mochar (03.08.2020), Stadtregion Graz und ihre Zukunftschancen, im Gespräch mit Dipl.-Ing. Bernhard Inninger, Stadtplanungsamt Graz, Graz.

Josefine Mochar (04.08.2020), Stadtregion Graz und ihre Zukunftschancen, im Gespräch mit Dipl.-Ing. Dr.techn. Wolfgang Dokonal, Graz.

Josefine Mochar (20.08.2020), Entwicklungen im Einzelhandel und seine Auswirkungen auf die Zukunft, im Gespräch mit Mag. Hannes Lindner, STANDORT + MARKT Beratungsgesellschaft m.b.H., Baden bei Wien.

Josefine Mochar (09.09.2020), Entwicklungen im Einzelhandel und seine Auswirkungen auf die Zukunft, im Gespräch mit Markus Wotruba, BBE Handelsberatung GmbH, München - Wien.

Josefine Mochar (05.10.2020), Planungsinstrumente in der Nachnutzung von suburbanen Bürostandorten, im Gespräch mit Dr. Hendrick Jansen, BJP - Bläser Jansen Partner GbR, Dortmund – Wien.

Josefine Mochar (07.10.2020), Institutionelle Investorinnen und Investoren und ihre Interessen am Immobilienmarkt, im Gespräch mit MA (FH) Georg Stadlhofer, Drees&Sommer GmbH Wien, Wien.

Josefine Mochar (13.11.2020), Detailfragen zur Standort-Initiative Neues Niederrad, im E-Mail-Austausch mit Helge Olbrisch, Geschäftsstelle der Standort-Initiative Neues Niederrad, Wien – Frankfurt am Main.

Literaturverzeichnis

Auszüge aus dem Grundbuch von Graz am 13.07.2020.

Adam, B. (2016), Im Schatten der Reurbanisierung? Suburbias Zukünfte, in: Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR), Hrsg. (2016), Im Schatten der Reurbanisierung? Suburbias Zukünfte, Heft 3.2016, Franz Steiner Verlag, Stuttgart, S.261-262.

Ackva, M. (2017), Bürostadt Niederrad heißt schon bald Lyoner Quartier, <https://blog.lyonerquartier.de/?p=1113#more-1113> (November 2020), Frankfurt am Main.

Amt der Steiermärkischen Landesregierung (2019), Forschung und Entwicklung: Steiermark weiterhin unter den Top-Regionen in Europa, <https://www.kommunikation.steiermark.at/cms/beitrag/12745481/29767960/> (Oktober 2020), Graz.

Amt der Steiermärkischen Landesregierung, Abteilung 12 Wirtschaft, Tourismus, Sport (2019), Wirtschaftsbericht 2018, Graz.

Amt der Steiermärkischen Landesregierung, Abteilung 17 Landes- und Regionalentwicklung (2016), Steirische Statistiken Regionale Bevölkerungsprognose Steiermark 2015/16 – Bundesland, Bezirk und Gemeinden, Steirische Statistiken, Heft 5/2016, Graz.

APA-OTS (2020), IKEA sucht 1200 neue Mitarbeiter für die Expansion, https://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20200922_OTS0036/ikea-sucht-1200-neue-mitarbeiter-fuer-die-expansion (Oktober 2020), Wien.

APA-OTS (2020), Investmentmarkt Österreich: Transaktionen on hold, aber steigendes Interesse, https://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20200518_OTS0005/investmentmarkt-oesterreich-transaktionen-on-hold-aber-steigendes-interesse, (Oktober 2020), Wien.

Arbeitsgemeinschaft Tibarg (2010a), Antrag auf Einrichtung eines Innovationsbereiches am Tibarg in Hamburg-Niendorf, https://www.tibarg.de/bid/download_bid/ (November 2020), Hamburg.

Arbeitsgemeinschaft Tibarg (2010b), BID-Kostenplan, https://www.tibarg.de/bid/download_bid/ (November 2020), Hamburg.

Bella Flora (2020), Gemeinsam erreichen wir mehr, <https://www.bellaflora.at/unternehmen/gemeinschaft/> (Jänner 2021), Leonding.

Bendel, O. (2020), Was ist „Hologramm“?, <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/hologramm-99480> (Oktober 2020) Wiesbaden.

Bienert, M. (1996), Standortmanagement, Methoden und Konzepte für Handels- und Dienstleistungsunternehmen, Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, Wiesbaden.

BMF (2018), F&E Beilage, Übersicht gemäß §42 Abs. 4 Z 5 BHG 2013, https://service.bmf.gv.at/BUDGET/Budgets/2018_2019/beilagen/FuE_Beilage_2018_2019.pdf (Jänner 2021), Wien.

Buchinger, B. (2008), Erfolgsfaktoren von Shopping Centern in Österreich, Analyse strategischer Erfolgsfaktoren für die Bewertung von Shopping Centern, Diplomarbeit, Technische Universität Wien.

Bolz, U. (2005), Public Private Partnership in der Schweiz, in: Bundesamt für Raumentwicklung (ARE) Eidgenössisches Department für Umwelt, Verkehr, Energie und Kommunikation (UVEK) [Hrsg.] (2005), Forum Raumentwicklung Informationsheft, Nr.3/ 2005, Bern, S.24-26.

bulwiengesa AG im Auftrag der Stadt Obernburg a. Main (2010), Einzelhandelskonzept Stadt Obernburg a. Main, <https://docplayer.org/10875259-Einzelhandelskonzept-stadt-obernburg-a-main-bulwiengesa-ag-research-analysis-consulting.html> (Oktober 2020), München.

Bundesinstitut für Bau-, Stadt und Raumforschung (BBSR) im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR) [Hrsg.] (2017a), Online-Handel – Mögliche räumliche Auswirkungen auf Innenstädte, Stadtteil- und Ortszentren, BBSR-Online-Publikation, Vol 08, Bonn.

Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (2017b), Lyoner Viertel – Transformation eines monofunktionalen Bürogebiets – Ein

Modellvorhaben im Rahmen des ExWoSt-Forschungsfeldes „Umwandlung von Nichtwohngebäuden in Wohnimmobilien“, BBSR-Online-Publikation Nr.11/2017, Bonn.

Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMBVS) (2010), Eigentümerstandortgemeinschaften im Stadtbau – Zwischenbilanz: Erste Maßnahmen und Erfolge, Ein ExWoSt-Forschungsfeld, Ausgabe 37/2 – 10/2010, Berlin.

Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMBVS) (2013), Suburbaner Raum im Lebenszyklus, BMVBS-Online-Publikation 24/2013, Berlin.

CA Immobilien Anlagen Aktiengesellschaft (2020), Geschäftsfelder und Strategien, <https://www.caimmo.com/de/unternehmen/geschaeftsfelder-strategie/> (Oktober 2020), Wien.

CBRE GmbH (2019), CBRE: Analyse und Prognosen für den Retailmarkt. Experten diskutieren bei Retail Breakfast, <https://www.cbre.at/de-at/ueber-cbre/media-center/2019/07/29/analyse-und-prognosen-fur-den-retailmarkt> (Oktober 2020), Wien.

CBRE GmbH (2020a), 2019: Rekordinvestmentvolumen in Österreich, <https://www.cbre.at/de-at/ueber-cbre/media-center/2019-rekordinvestmentvolumen-in-oesterreich> (Oktober 2020), Wien.

CBRE GmbH (2020b), COVID-19 Real Estate Investment Guide, <https://www.cbre.at/en/research-und-reports/Covid-19-Real-Estate-Investment-Guide---Austria> (Jänner, 2021), Wien.

Colliers International Immobilienmarkler GmbH (2019), Menschen, Märkte, Möglichkeiten – Immobilienmarktbericht Österreich 2019, Wien.

Colliers International Immobilienmarkler GmbH (2020), Risikoklassen, <https://www.colliers.de/immobilienlexikon/risikoklassen/> (Oktober 2020), Wien.

Colliers International Immobilienmarkler GmbH (2021), Spitzenrendite, <https://www.colliers.de/immobilienlexikon/spitzenrendite/> (Jänner 2021), Wien.

David, T. (2017), Kontextabhängiges Konsumverhalten und dessen Konsequenzen für Einzelhandelsstandorte am Beispiel Augsburgs, in: Schmidt, M. [Hrsg.] (2017), Vielfalt und Veränderung, Aktuelle Beiträge der Augsburger Human-geographie, Geographica Augustana, Band 23, Augsburg, S.29-34.

Demtschück, E. (2004), Strategische Allianzen zwischen Wirtschaft und Entwicklungszusammenarbeit, Deutsches Institut für Entwicklungspolitik GmbH, Bonn.

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (2020), BIDs – eine erfolgreiche Form von Public Private Partnership zur Zentrenentwicklung, <https://www.dihk.de/resource/blob/4082/37060d2e-2be9714d83da28f3b0ac52eb/bid-deutschland-data.pdf> (November 2020), Berlin.

Deutsche Stiftung Weltbevölkerung (2018), Im Jahr 2050 werden zwei Drittel der Weltbevölkerung in Städten leben, <https://www.dsw.org/projektionen-urbanisierung/> (Jänner 2021), Hannover.

Der Standard (2013), Center West will im gesättigten Graz „hybrid“ bleiben, <https://www.derstandard.at/story/1385169348162/center-west-will-im-gesaettigten-graz-hybrid-bleiben> (Oktober 2020), Wien.

Dressel, R. (2010), Business Improvement Districts – Ein Modell für Wien, Technische Universität Wien, Fakultät für Architektur und Raumplanung, Wien.

Drilling, M., Schnur, O. [Hrsg.] (2009), Governance der Quartiersentwicklung – Theoretische und praktische Zugänge zu neuen Steuerungsformen, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.

Entwicklungsprogramm zur Versorgungs-Infrastruktur 2017, LGBl. Nr. 58/2011.

FranchisePORTAL GmbH (2020), Was sind A-Lagen und B-Lagen?, <https://www.franchiseportal.at/definition/a-lagen-und-b-lagen-a-31063> (Oktober 2020), Lohmar.

Frey, O., Hamedinger, A., Dangschat, J. (2008), Strategieorientierte Planung im kooperativen

Staat – eine Einführung, in: A. Hamedinger, A., Frey, O., Dangschat, J., Breiffuss, A. [Hrsg.], Strategieorientierte Planung im kooperativen Staat, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden, S.14-35.

Gittenberger, E., Ziniel, P., im Auftrag der Wirtschaftskammer Österreich – Sparte Handel (2018b), Internet-Einzelhandel 2018, <https://www.kmuforschung.ac.at/internet-einzelhandel-2018/> (Oktober 2020), Wien.

Glasze, G. (2001), Privatisierung öffentlicher Räume? Einkaufszentren, Business Improvement Districts und geschlossene Wohnkomplexe, Bericht zur deutschen Landeskunde, 75 (Heft Nr.2/3), S.160-177.

GSED 2017, Gesetz zur Stärkung Einzelhandels-, Dienstleistungs- und Gewerbezentren, HmbGV-BI. 2004, Hamburg, S.525.

Handelsverband – Verband österreichischer Handelsunternehmen (2019), Handelsverband Omnichannel Readiness Index 2.0 (OIR), <https://www.handelsverband.at/publikationen/studien/handelsverband-omnichannel-readiness-index-2019/> (Oktober 2020), Wien.

Handelsverband – Verband österreichischer Handelsunternehmen (2020a), Bundesweite eCommerce Studie Österreich 2020: Ausgaben im Onlinehandel steigen auf Rekordniveau von 8 Mrd. Euro, <https://www.handelsverband.at/publikationen/studien/ecommerce-studie-oesterreich/ecommerce-studie-oesterreich-2020/> (Oktober 2020), Wien.

Handelsverband – Verband österreichischer Handelsunternehmen (2020b), Studie vom Handelsverband und EX: COVID-19: Auswirkungen auf den österreichischen Handel, <https://www.handelsverband.at/presse/presseaussendungen/studie-auswirkungen-von-covid-19-auf-den-handel/> (Oktober 2020), Wien.

Happy Read Publishing Ltd. (2018), Edeka jetzt auch im Lyoner Quartier in Frankfurt, <http://www.deal-magazin.com/news/1/74113/Edeka-jetzt-auch-im-Lyoner-Quartier-in-Frankfurt> (November 2020), München.

Henning, A. (2020), Definition: Was ist „Fachmarkt“, <https://www.wko.at/branchen/handel/strukturanalyse-im-stationaeren-einzelhandel-2018.pdf> (Oktober 2020), Wiesbaden.

Hesse, M. (2012), Suburbaner Raum - Annäherungen an Gegenstand, Inhalte und Bedeutungszuweisungen, In Schenk, W., Kühn, M., Leibnath, M., Tzschaschel, S. (Hrsg.), Suburbane Räume als Kulturlandschaften (S. 13-24), Verlag der ARL, Hannover.

Hesse, M., Mecklenbrauck, I., Polivka, J, Reicher, C. (2016), Suburbia – quo vadis, Mögliche Zukünfte und Handlungsstrategien für den suburbanen Raum, in: Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR), Hrsg. (2016), Im Schatten der Reurbanisierung? Suburbias Zukünfte, Heft 3.2016, Franz Steiner Verlag, Stuttgart, S.275-287.

Hesse, M., Scheiner, J. (2007), Suburbane Räume – Problemquartiere der Zukunft, in: Deutschen Institut für Urbanistik (Difu), Im Brennpunkt: Städtische Mobilität und soziale Ungleichheit, Deutsche Zeitschrift für Kommunalwissenschaften, 46. Jahrgang 2007/II, Berlin, S.5-18.

Hock, M. (2020), Mehr Sorgfalt bei Immobilien, <https://www.faz.net/aktuell/finanzen/meine-finanzen/corona-und-die-folgen-mehr-sorgfalt-bei-immobilien-16708862.html> (Oktober 2020), Frankfurt am Main.

Holzki, L. (2018), Was ist der Unterschied zwischen offenen und geschlossenen Fonds, <https://www.sueddeutsche.de/geld/geldanlage-was-ist-der-unterschied-zwischen-offenen-und-geschlossenen-fonds-1.2035375#:~:text=Es%20gibt%20offene%20und%20geschlossene,st%C3%A4ndig%20Anteile%20kaufen%20und%20verkaufen.&text=Geschlossene%20Fonds%20werden%20nicht%20ander%20B%C3%B6rse%20gehandelt> (Oktober 2020), München.

IMA GmbH (2019), Verschiedene Betriebsformen im Großhandel & Einzelhandel, <https://www.epsiplus.net/verschiedene-betriebsformen-im-grosshandel-einzelhandel/#einzelhandel> (Oktober 2020), Saarbrücken.

Jansen, H., Roost, F., Wünnemann, M. (2016), Suburbane Nutzungsmischung, in: Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR), Hrsg. (2016), Im Schatten der Reurbanisierung? Suburbias Zukünfte, Heft 3.2016, Franz Steiner Verlag, Stuttgart, S.289-301.

Jessen, J., Siedentop, S. (2018), Reurbanisierung, in ARL – Akademie für raumforschung und Landesplanung, Handwörterbuch der Stadt- und regionalentwicklung, Verlag der ARL, Hannover, S.2073-2084.

Jongen, W., Rainer, W. (2019), Das Ende des Online Shoppings, Die Zukunft des Einkaufens in einer vernetzten Welt – Österreich Edition, Carl Ueberreuter Verlag, 1.Auflage, Wien.

KaBB GmbH (2021), Werte & Engagement, Kompetenzen, <http://www.kaufmann-gruppe.com/werte-und-engagement/kompetenzen.html> (Jänner 2021), Linz.

KDZ, Zentrum für Verwaltungsforschung, (2020), Stadtregion Graz, <https://stadregionen.at/graz> (Oktober 2020), Wien.

Kenning, P. (2020), Convenience Shopping, <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/convenience-shopping-30167> (Jänner 2021), Wiesbaden.

KMPG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (2016), Trends im Handel 2025, Erfolgreich in Zeiten von Omni-Business, https://einzelhandel.de/images/presse/Studie_Trends_Handel_2025.pdf (Oktober 2020), Berlin.

KMU Forschung Austria (2018a), Konjunktorentwicklung im Einzelhandel 2017, https://www.kmuforschung.ac.at/wp-content/uploads/2018/06/Konjunktur_im_Einzelhandel_2017.pdf (Oktober 2020), Wien.

KMU Forschung Austria (2018b), Interneteinzelhandel 2018. <https://www.kmuforschung.ac.at/internet-einzelhandel-2018/> (Dezember 2020), Wien.

KMU Forschung Austria (2020), Konjunktorentwicklung im stationären Einzelhandel Gesamtjahr 2019, <https://www.kmuforschung.ac.at/konjunktorentwicklung-im-einzelhandel-2019/#:~:text=Im%20station%C3%A4ren%20Einzelhandel%20zeigt%20sich,um%20%2B1%2C3%20%25.&text=Die%20Zahl%20der%20unselbstst%C3%A4ndig%20Besch%C3%A4ftigten,%2C5%25%20%C3%BCber%20dem%20Vorjahresniveau> (Oktober 2020), Wien.

Koch, F. (2010), Die europäische Stadt in Transformation – Stadtentwicklungspolitik und Stadtplanung im post-sozialistischen Warschau, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.

Kolland, F., Wanka, A. (2017), Von den Baby Boomern zur Generation Y, Eine empirische Studie, <https://www.wko.at/site/Charta-der-Vielfalt/Service/publikationen/zusammenfassung-studie-f-website-17-3-17.pdf> (Oktober 2020), Wien.

Kulke, E. (2001), Entwicklungstendenzen suburbaner Einzelhandelslandschaften, in: Brake, K., Dangschat, J., Herfert, G. [Hrsg.] (2001), Suburbanisierung in Deutschland, Aktuelle Tendenzen, Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, Wiesbaden, S.57-69.

Kuron, I., Marquardt-Kuron, A., Kendschek, H., Roß, R. (2001), Marketing für Kommunen, Kommunalorientierte Instrumente in der Stadtentwicklung, Band 39, DDSW Schriften, Berlin.

Landesentwicklungsprogramm Steiermark 2009, LGBl. Nr. 75/2009 idF LGBl. Nr. 37/2012.

Lieb Bau Weiz GmbH & Co KG (2021), Unsere Lieben Geschäftsfelder, <https://www.lieb.at/#lieb-gruppe> (Jänner 2021, Weiz).

Lust, M. (2013), Rother Krebs vs. roter Stuhl: XXXLutz zwischen Hochwasserhilfe und Heuchelei, <https://www.vice.com/de/article/5g43mk/rother-krebs-vs-roter-stuhl-xxxlutz> (Oktober 2020), Wien.

Marquart, M. (2018), Zur Miete bei Aldi und Lidl, <https://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/warum-aldi-und-lidl-wohnungen-bauen-a-1211531.html> (Oktober 2020), Hamburg.

Markgraf, D. (2021), Augmented Reality, <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/augmented-reality-53628#:~:text=Definition%3A%20Was%20ist%20%22Augmented%20Reality,Welt%20um%20virtuelle%20Aspekte%20erweitert.> (Jänner 2021), Wiesbaden.

Mayer-Dukart, A. (2010), Handel und Urbanität, Städtebauliche Integration innerstädtischer Einkaufszentren, Rohn Verlag, Detmold.

Mayntz, R. (2006), Governance Theory als fortentwickelte Steuerungstheorie, in: Schuppert, G.F. [Hrsg.] (2006), Governance-Forschung – Vergewisserung über Stadt und Entwicklungslinien, Nomos-Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, S.11-20.

Mayntz, R. (2004), Governance Theory als fortentwickelte Steuerungstheorie? MPIfG Working Paper, No 04/1, Max-Planck-Gesellschaft zur Förderung der Wissenschaft e.V., Köln.

Meißl, N. (2016), Kaserne verkauft: Zuschlag für Privatstiftung aus XXXLutz-Gruppe, https://www.meinbezirk.at/linz/c-lokales/kaserne-verkauft-zuschlag-fuer-privatstiftung-aus-xxxlutz-gruppe_a1634293 (Oktober 2020), Linz.

Menzel, M. (2014), Urbanisierungsprozesse, in: Suburbia, Überlegungen zur Ubiquität der urbanen Lebensweise, Verlag Barbara Budrich (2014), Jahrbuch StadtRegion 2013/2014, Schwerpunkt: Urbane Peripherie, Stuttgart, S.43-60.

Meusel, F. (2014), Gründung der SINN, <https://blog.lyonerquartier.de/?p=53#more-53> (November 2020), Frankfurt am Main.

Meusel, F. (2016a), Erfolgreiche Bilanz und innovative Projekte: SINN-Mitgliedsversammlung 2016, <https://blog.lyonerquartier.de/?p=686#more-686> (November 2020), Frankfurt am Main.

Meusel, F. (2016b), Jetzt geht es um konkrete Verbesserungen im Quartier, <https://blog.lyonerquartier.de/?p=596#more-596> (November 2020), Frankfurt am Main.

Schawel, C., Billing, F. (2018), Top 100 Management Tools, Das wichtigste Buch eines Managers – Von ABS-Analyse bis Zielvereinbarung, 6. Auflage, Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, Wiesbaden.

Schleicher, T. (2021), Die Zukunft der Shopping-Center, <https://www.zukunftsinstitut.de/artikel/handel/die-zukunft-der-shopping-center/> (Jänner 2021), Frankfurt am Main.

Sculpteo (2020), 3D Druck, <https://www.sculpteo.com/de/glossar/3d-druck-definition/> (Oktober 2020), Villejuif.

Selle, K. (2006), Neu denken – Was, warum und wie?, in: Selle, K. [Hrsg.] (2006), Zur räumlichen Entwicklung betragen, Verlag Dorothea Rohn, Band 1, Dortmund, S.25-42.

Sieverts, T. (2013), Zwischenstadt – Zwischen Ort und Welt, Raum und Zeit, Stadt und Land, 3. Auflage, Birkhäuser Verlag GmbH, Basel.

Spacewell Germany (2021), Das ABC des Immobilienmanagement - A wie Assetklassen, [https://blog.spacewell-germany.com/das-abc-des-immobilienmanagement-a-wie-assetklassen#:~:text=Unter%20dem%20Begriff%20Assetklassen%20\(asset,des%20Finanzmarktes%20in%20verschiedene%20Segmente.&text=Assetklassen%20segmentieren%20demnach%20den%20Immobilienmarkt,und%20Qualit%C3%A4t%20der%20jeweiligen%20Immobilien.](https://blog.spacewell-germany.com/das-abc-des-immobilienmanagement-a-wie-assetklassen#:~:text=Unter%20dem%20Begriff%20Assetklassen%20(asset,des%20Finanzmarktes%20in%20verschiedene%20Segmente.&text=Assetklassen%20segmentieren%20demnach%20den%20Immobilienmarkt,und%20Qualit%C3%A4t%20der%20jeweiligen%20Immobilien.) (Jänner 2021), Ratingen.

Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH (2020a), Lexikon der Geographie, Einzelhandel, <https://www.spektrum.de/lexikon/geographie/einzelhandel/1941> (Oktober 2020), Heidelberg.

Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH (2020b), Lexikon der Geographie, Betriebsformen, <https://www.spektrum.de/lexikon/geographie/betriebsformen/891> (Oktober 2020), Heidelberg.

Stadt Frankfurt am Main – Dezernat Planen, Bauen, Wohnen und Grundbesitz – Stadtplanungsamt, Abteilung Innere Stadt (2008), Von der Bürostadt zum Lyoner Viertel – Umstrukturie-

rungspotentiale der Bürostadt Niederrad, Frankfurt am Main – Transformation eines monofunktionalen Bürogebietes – Im Dialog 5, Frankfurt am Main.

Stadt Frankfurt am Main – Stadtplanungsamt (2020), Lyoner Quartier – Von der Bürostadt zum Lyoner Viertel, https://www.stadtplanungsamt-frankfurt.de/lyoner_quartier_5490.html?psid=1ced9ada8b0b7ac3b11ac4f13cf04c27 (November 2020), Frankfurt am Main.

Stadt Graz (2020a), Zahlen, Fakten, Bevölkerung, Bezirke, Wirtschaft, Geografie, https://www.graz.at/cms/beitrag/100344466/7772565/Zahlen_Fakten_Bevoelkerung_Bezirke_Wirtschaft.html. (Oktober 2020), Graz.

Stadt Graz (2020b), Online Karte: Flächenwidmungsplan 4.0, https://www.graz.at/cms/beitrag/10295892/8115447/Online_Karte_Flaechenwidmungsplan.html (Dezember 2020), Graz.

Stadt und Handel City- und Standortmanagement BID GmbH (2015), BID Tibarg II – Antrag auf Einrichtung eines Innovationsbereiches am Tibarg in Hamburg-Niendorf, https://www.tibarg.de/bid/download_bid/ (November 2020), Hamburg.

Stadt + Handel Dienstleistungen GbR (2021), Erfolgsgeschichte. Tibarg. BID-Tibarg II & ökonomisches Quartiersmanagement in Hamburg-Niendorf, <https://stadt-handel.de/bid-tibarg/> (Jänner 2021), Dortmund.

Standort-Initiative Neues Niederrad e.V. (2020a), Die Initiative, <https://www.lyonerquartier.de/sinn/die-initiative.html> (November 2020), Frankfurt am Main.

Standort-Initiative Neues Niederrad e.V. (2020b), Der Vorstand, Die Geschäftsführung, <https://www.lyonerquartier.de/sinn/der-vorstand-die-geschaeftsfuehrer.html> (November 2020), Frankfurt am Main.

Standort-Initiative Neues Niederrad e.V. (2021), Die Mitglieder, <https://www.lyonerquartier.de/sinn/die-mitglieder.html> (Jänner 2021), Frankfurt am Main.

Statista GmbH (2020a), Urbanisierungsgrad in Österreich von 2009 bis 2019, <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/217716/umfrage/urbanisierung-in-oesterreich/> (Oktober 2020), Hamburg.

Statista GmbH (2020b), Eigenkapitalquote ausgewählter Einzelhandelsbranchen in Österreich im Bilanzjahr 2017/18, <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1080917/umfrage/einzelhandelsbranchen-nach-eigenkapitalquote-in-oesterreich/> (Oktober 2020), Berlin.

Statistik Austria (2019), Österreichische Forschungsquote liegt 2019 bei 3,19%, https://www.statistik.gv.at/web_de/statistiken/energie_umwelt_innovation_mobilitaet/forschung_und_innovation_globalschaetzung_forschungsquote_jaehrlich/120669.html (Jänner 2021), Wien.

Statistik Austria (2020), Bevölkerung, http://www.statistik.at/web_de/statistiken/menschen_und_gesellschaft/bevoelkerung/index.html (Oktober 2020), Wien.

StROG 2010, Steiermärkisches Raumordnungsgesetz 2010, LGBl. Nr. 49/2010 idgF.

Stieninger, M., Auginer, A., Riedl, R. (2019), Digitale Transformation in stationären Einzelhandel, in *Wirtschaftsinformatik & Management* (2019), Volume 11, Wiesbaden, S.46-56.

Stiller, G. (2020), One-Stop-Shopping, <http://www.wirtschaftslexikon24.com/d/one-stop-shopping/one-stop-shopping.htm> (Oktober 2020), Barrio Auxiliadora.

Storr, S. (2011), Business-Improvement-Districts: Sanierung durch Private im öffentlichen Raum, Ein Konzept für Österreich, <https://vdocuments.mx/business-improvement-districts-sanierung-durch-private-im-oeffentlichen-raum.html> (November 2020), Graz.

UniCredit Leasing (Austria) GmbH (2020), Immobilien-Leasing, <https://www.unicreditleasing.at/leasing-angebote/immobilienfinanzierung/> (Oktober 2020), Wien.

Vollmer, A. (2011), Politik-Transfer von Business Improvement Districts als Beispiel für eine „Ame-

rikanisierung“ der deutschen Stadt?, in: Frey, O., Koch, F. [Hrsg.], *Die Zukunft der Europäischen Stadt, Stadtpolitik, Stadtplanung und Stadtgesellschaft im Wandel*, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden, S.263-278.

Wernig, J. (2019), Leerstand im Lyoner Stern unter zehn Prozent, <https://blog.lyonerquartier.de/?p=1928> (November 2020), Frankfurt am Main.

Wibis, Wirtschaftspolitisches Berichts- und Informationssystem Steiermark (2020), August 2019: F&E-Quoten der Bundesländer im Jahr 2017, <https://wibis-steiermark.at/thema-des-monats/august-2019-fe-quoten-der-bundeslaender-im-jahr-2017/#:~:text=August%202019%3A%20F%26E%2DQuoten%20der%20Bundesl%C3%A4nder%20im%20Jahr%202017%20%5B,2017%20somit%20erneut%20erreicht%20werden> (Oktober 2020), Graz.

Wiezorek, E. (2011), Zwischen Effizienz und Emotion: Eigentümerstandortgemeinschaften als Urban Governance in der Europäischen Stadt der Zukunft?, in: Frey, O., Koch, F. [Hrsg.], *Die Zukunft der Europäischen Stadt, Stadtpolitik, Stadtplanung und Stadtgesellschaft im Wandel*, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden, S.279-296.

Winterhager, R.F.E. (2008), Transurbane Konsumräume. Typologie und Ästhetik großflächiger Einzelhandelsaggregate in der deutschen Zwischenstadt unter besonderer Berücksichtigung gebauter Beispiele von 1990 bis 2007, Dissertation an der Fakultät für Architektur der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule Aachen, Aachen.

Wirtschaftskammer Steiermark, Institut für Wirtschafts- und Standortentwicklung (2018), *Verkehr und Erreichbarkeit im Großraum Graz – Erfolge und Maßnahmenvorschläge*, Position 01/2018, Graz.

Wirtschaftskammer Österreich Sparte Handel (2018), *Strukturanalyse im stationären Einzelhandel 2018*, <https://www.wko.at/branchen/handel/strukturanalyse-im-stationaeren-einzelhandel-2018.pdf> (Oktober 2020), Wien.

Wirtschaftskammer Steiermark (2018), Verkehr und Erreichbarkeit im Großraum Graz, Erfolge und Maßnahmenvorschläge, Position 01/2018, Graz.

Wirtschaftskammer Steiermark (2019), Halbjahresbilanz im steirischen Einzelhandel, <https://www.wko.at/branchen/stmk/handel/halbjahresbilanz-im-steirischen-einzelhandel.html> (November 2020), Graz.

Wirtschaftskammer Österreich (2020a), Lebenserwartung Stand: 2018, <http://wko.at/statistik/eu/europa-lebenserwartung.pdf> (Oktober 2020), Wien.

Wirtschaftskammer Österreich (2020b), Privatstiftung, https://www.wko.at/service/wirtschaftsrecht-gewerberecht/Die_Privatstiftung.html (Oktober 2020), Wien.

Wöhrmann, U. (2020), Kaufpreisentwicklung für Immobilien durch die Corona-Krise in Österreich 2020, <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1112695/umfrage/kaufpreisentwicklung-fuer-immobilien-durch-die-corona-krise-in-oesterreich/> (Oktober 2020), Berlin.

XXX-Lutz KG (2020), Strategie, <https://xxlgroup.com/strategie/> (Oktober 2020), Wels.

Zukunftsinstitut GmbH (2020), Megatrends, <https://www.zukunftsinstitut.de/dossier/megatrends/> (Dezember 2020), Wien.