

Heidelberg und Mannheim bleiben Magneten

Aber auch in den Mittelzentren wie Mosbach oder Sinsheim gibt es ein großes Angebot – IHK legt Kaufkraftstrom-Analyse vor

RNz: 09.10.10 2010

Von Harald Berlinghof

Rhein-Neckar. In den 31 Mittelzentren der Metropolregion findet sich statistisch und auf der Verkaufsfläche bezogen, der höchste Versorgungsgrad aller Kommunen der Metropolregion. 2,17 Quadratmeter Verkaufsfläche je Einwohner stehen dort zur Verfügung – sogar mehr als in den drei Oberzentren, wo es 1,86 Quadratmeter Verkaufsfläche sind, wie das IHK Magazin Rhein-Neckar in einer Vorabrichterstattung über die neue IHK-Studie „Einzelhandels- und Kaufkraftstromanalyse für die Metropolregion Rhein-Neckar“ schreibt.

Eine ausführliche Vorstellung der Studie, die vom Lehrstuhl für Wirtschaftsgeographie der Universität Mannheim erstellt wurde, soll demnächst erfolgen. (Wir werden darüber detailliert berichten.)

Neben den drei Oberzentren Heidelberg, Mannheim und Ludwigshafen weisen auch die Mittelzentren, zu denen im IHK-Bezirk Rhein-Neckar Buchen, Eberbach, Mosbach, Schwetzingen, Sinsheim, Weinheim und Walldorf/Wiesloch zählen, eine positive Zentralitätskennziffer auf, was bedeutet, dass mehr Kaufkraft in die Städte aus dem Umland hinein fließt, als umgekehrt von der Bevölkerung aus der Stadt hinaus getragen wird.

Mannheim bleibt auch nach der neuesten Studie der IHK Einkaufsmagnet der Region. Vor wenigen Wochen hatte eine Studie der Einzelhandels-Experten von Jones Lang Lasalle Mannheim für 2010 eine Zentralitätskennziffer von 138,5 prognostiziert, Heidelberg konnte mit 126,6 ebenfalls über dem Bundesdurchschnitt eingeordnet werden. Die Kennziffer 100 entspricht dabei dem bundesdeutschen Durchschnitt. Alleine bezüglich der Zentralität konnten die Mittelzentren die



Oberzentren sogar überbieten. An der Spitze liegt in der Lasalle-Studie die Hockenheim mit einem Traumwert von 163,3. Auch Mosbach erreicht 161,8 und Schwetzingen kommt mit 131,8 immerhin fast noch an „mannheimerische“ Werte heran. Die Mittelzentren profitieren dabei häufig von der schlechten Versorgungslage in kleineren Gemeinden des direkten Umlands. Laut IHK-Magazin legt die neue Studie an dieser Stelle den Finger in die Wunde: Die Versorgungslage in kleineren Gemeinden unter 1000 Einwohnern

wird immer schlechter. In mittlerer Weile 47 Gemeinden der Metropolregion Rhein-Neckar, die alle in Rheinland-Pfalz liegen, kann man nicht mehr einkaufen. Bevor aber jemand den weiteren Weg bis zum nächsten Oberzentrum in Kauf nimmt, trägt er sein Geld lieber in das nächstgelegene Mittelzentrum – und spart damit Zeit und Anfahrtskosten.

Die IHK-Studie kommt zu dem Schluss, dass die Städte Heidelberg und Mannheim rund 90 Prozent der Kaufkraft ihrer Bürger an sich binden können. Nur etwa zehn Prozent der Kauf-

kraft geht verloren, dafür kommt reichlich Geld in die Stadt durch Bürger der Mittel- und Unterzentren und kleineren Gemeinden.

Ludwigshafen schafft es dagegen lediglich, 62 Prozent der eigenen Kaufkraft in der Stadt zu halten. Ein großer Teil fließt über den Rhein in die Quadrastadt.

Aber trotz dieses erheblichen Kaufkraftabflusses bleibt die Zentralitätsziffer positiv, weil die Kundschaft aus der Vorderpfalz ihr Geld in den Ludwigshafener Läden liegen lässt.

Foto: Stefan Kresin/Archiv