

SHOPPING CITY SÜD.

IM SPANNUNGSFELD ZWISCHEN WIRTSCHAFTLICHEM ERFOLG UND KONFLIKT-POTENTIAL.

EINE IDEE WIRD ZUM EINKAUFSZENTRUM: DER SCS-START.

Als der Textilhändler Hans Dujsik zu Beginn der siebziger Jahre die Idee hatte, vor den Toren Wiens ein riesiges Einkaufszentrum zu errichten, wurde das Projekt vielerorts belächelt und ihm jegliche Erfolgschance abgesprochen. Die Shopping City Süd war von Anfang an ein sehr umstrittenes Projekt, was sich auch in der Eröffnungsrede des damaligen Handelsminister Staribacher vom 22. September 1976 widerspiegelte, indem er meinte, dass „man über die SCS nachdenken und diskutieren müsse, sie aber gewiss nicht aufhalten könne“. Dujsiks Traum von einer „Kärntner Straße mit Dach“ wurde in 22 Monaten Bauzeit in fünf Millionen Arbeitsstunden mit einem Kostenaufwand von 692,7 Millionen ÖS verwirklicht. Danach standen dem Besucher rund 100.000 m² verbaute Fläche, 5.000 Parkplätze sowie 160 Geschäfte mit Platz für mehr als 300.000 Artikel zur Verfügung; Vergleichbares hatte die österreichische Einkaufswelt nie zuvor gesehen und selbst im europäischen Vergleich sind Projekte dieser Größenordnung nur äußerst selten anzutreffen.

DIE SCS – WIRTSCHAFTLICH ERFOLGREICH UND AUF EXPANSIONSKURS.

Die SCS hat sich in ihrer bislang mehr als zwanzigjährigen Geschichte ständig erweitert und ist heute das zweitgrößte Einkaufszentrum Europas bzw. das größte Einkaufszentrum Kontinentaleuropas. Sie ist ohne Zweifel ein erfolgreiches Wirtschaftsunternehmen. Stetig steigende Besucher- und Umsatzzahlen sind eindeutiger Indikator für die Umsetzung eines erfolgreichen Konzeptes, welches die Bedürfnisorientierung einer mobilen Gesellschaft in Österreich als erstes erkannt hat; Einkaufen mit Auto, Einkaufen als Erlebnis und Freizeitspaß und einkaufen für jede Bedarfsdeckung an einem Fleck anzubieten. Viele Wirtschaftsunternehmen haben sich in unmittelbarer Nähe zur SCS angesiedelt und profitieren von der Anziehungskraft der SCS. Die Geschichte der SCS war und ist nach wie vor gekennzeichnet durch stetige Expansion.

Die Zahl der registrierten Einfahrten haben sich seit 1977, dem ersten vollen Jahr des Bestehens, mehr als verdreifacht, der Umsatz versechsfacht. Mit jeder größeren Erweiterung (1988 Eröffnung Zubau, 1994 Eröffnung Multiplex, 1992/1997: Blaue Lagune/Fertigteilhauspark, 1997: Motorcity ist die Zahl der Einfahrten sprunghaft angestiegen. Neue Projekte sind geplant, u.a. ein weiteres Zentrum im südlichen Teil des Areals, ein Freizeit – und Themenpark.

DIE SCS – WAS SIE DEM KUNDEN BIETET.

Die Gesamtgrundstücksfläche der SCS beläuft sich auf rund 230.000 m², die bebaute Fläche (Haupthaus) umfasst 130.000 m² mit rund 240 Geschäften. Insgesamt stehen dem Besucher 8,5000 Parkplätze zur Verfügung. In der SCS (Haupthaus und Areal) sind rund 4.100 Personen beschäftigt. Im Jahre 1997 wurde ein Umsatz von ca. 13 Milliarden Schilling erwirtschaftet, rund 25 Millionen Personen besuchten die SCS. Neben dem Haupthaus gibt es auf dem Areal das Multiplex (größtes Kino-Center Österreichs, Diskothek, Fitnesscenter u.a.), die Blaue Lagune (Fertigteilhauspark), die Motor City (permanente automobiler Leistungsschau) und 20 Fachmärkte. Im unmittelbaren Nahbereich gibt es weitere Fachmärkte, neue sind im Entstehen oder geplant.

DIE SCS – EIN ÖSTERREICHISCHER SONDERFALL.

Bei der Shopping City Süd handelt es sich um ein regionales, nicht integriertes, dem Typ des „Mall-Centers“ entsprechendes Einkaufszentrum mit hoher überregionaler Bedeutung,

welches auf Grund seiner Dimensionen (Anzahl der Betriebe, Verkaufsflächen, Besucher- und Umsatzzahlen, Größe des Einzugsgebietes, Bekanntheitsgrad etc.) in Österreich einen Sonderfall darstellt. Aus internationaler Sicht kann es klar eingeordnet werden und entspricht sowohl hinsichtlich des Standortes wie der Konzeption und Unternehmensstrategie der praktischen Umsetzung theoretischer Leitsätze. Die SCS hat, wie keine andere Geschäftsagglomeration, einen Bekanntheitsgrad und einen Kundeneinzugsbereich, der über Österreichs Grenzen hinausgeht. Aus Kundenbefragungen geht hervor, dass mehr der weniger Wien, das gesamte Bundesland Niederösterreich sowie das Burgenland und die grenznahen Regionen Ungarns und der Slowakei als Einzugsgebiet zu sehen sind.

75 % DER BESUCHER KOMMEN AUS WIEN, MÖDLING UND BADEN.

An einem durchschnittlichen Besuchstag strömen zwischen 50.000 und 60.000 Besucher (rund 75 % kommen aus Wien sowie den Verwaltungsbezirk Baden und Mödling) in die SCS – vorwiegend mit dem eigenen PKW. Geht man von einem Besetzungsgrad von 1,9 Personen pro Auto aus, passieren jeden Tag zwischen 26.000 und 32.000 Fahrzeuge die automatischen Zählpunkte (Magnetinduktionsschleifen) an den verschiedenen Einfahrtsstellen und belasten somit zusätzlich das ohnehin schon überstrapazierte Verkehrsnetz im Süden Wiens.

DIE SCS – EIN VERKEHRSMAGNET 1. RANGES IM STARK ÜBERLASTETEN SÜDRAUM.

In den vergangenen 25 Jahren hat sich im Bereich des Siedlungswesens sowie im Bereich der Ansiedlung von Industrieunternehmen im Süden Wiens eine Entwicklung vollzogen, deren hohe Dynamik in keiner anderen Region Österreichs, mit vergleichbaren Ausmaßen, stattgefunden hat. Durch eine ständig anwachsende Bevölkerung, rapide Zunahme der Bevölkerungsdichte, der damit verbundenen intensiven Siedlungstätigkeit und dem Siedlungsflächenverbrauch, dem steigenden Motorisierungsgrad der ständig steigenden Zunahme des Einzelhandels (Einkaufszentren und Fachmärkte) sowie der Errichtung immer neuer Gewerbe- und Industrieparks ist das Verkehrsnetz im Süden Wiens stark wachsenden Belastungen ausgesetzt. Die SCS ist nur einer von vielen Verkehrserregern im Süden Wiens, sorgt aber auf Grund der Quantität und zeitlicher Ballungen der Kunden für besonders große Probleme. Die SCS ist im besonderen Maße darauf angewiesen, dass die reibungslose Abwicklung des Individualverkehrs nachhaltig funktioniert und keine negativen Schlagzeilen zur Imageschädigung führen. Denn immer wiederkehrende negative Meldungen über die Verkehrsproblematik rund um die SCS sind kontraproduktiv zur laufenden Werbelinie, wie leichte Erreichbarkeit oder das Vorhandensein genügend vieler Parkplätze.

DER VERKEHRSMAGNET IM HERBST 1994.

Als im Herbst des Jahres 1994 das Multiplex Center (UCI-Kinozentrum, mehrere Geschäfte und Lokale, rund 600 Parkplätze) eröffnet wurde, spitzte sich die Verkehrssituation dramatisch zu. Das bestehende Straßennetz war dem gestiegenen Verkehrsaufkommen (Eröffnung MULTIPLEX plus Weihnachtseinkauf) nicht mehr gewachsen und es kam an bestimmten Tagen, vor allem an den Einkaufssamstagen, zum Verkehrskollaps. Das veranlasste den niederösterreichischen Landeshauptmann Dr. Erwin Pröll dazu, eine Krisensitzung einzuberufen, um über Sofortmaßnahmen zur Bewältigung der Verkehrsproblematik zu beraten. Als Sofortmaßnahme zur Lösung des Verkehrsproblems wurde die Ausfahrtsspur bei der Autobahnausfahrt Mödling-SCS der A 2, Richtungsfahrbahn Graz, verlängert sowie die Zufahrt zur SCS von der Anschlussstelle Mödling zweispurig ausgebaut. Im Jahre 1996 wurden über 10 Millionen Einfahrten, davon mehr als eine Million während des Dezembers, registriert – angesichts des überstrapazierten Verkehrsnetzes im Süden Wiens ein Schritt näher zum Verkehrskollaps. Eine Agglomeration von Einkaufszentren, großvolumigen Fachmärkten etc. mit größerer Auswahl und niedrigeren Preisen mag für

den Konsumenten von Vorteil sein. Bedenklich ist es allerdings, wenn sich die Konkurrenz zwischen Nahversorgern und Großformen des Einzelhandels zu einem wesentlichen Teil außerhalb des Marktgebietes abspielt. Ein solcher Fall ist unter anderem durch den Autoverkehr gegeben, den autogerechte Einkaufszentren mit tausenden Parkplätzen erzeugen. Staubkosten, Unfallfolgekosten, Lärm- und Abgasbelastung, die dieser Autoverkehr verursacht, belasten nicht die Bilanz des Einkaufszentrums, sondern die Allgemeinheit. Die Kosten, die beim Betrieb des Einkaufszentrums entstehen, werden also zu einem nennenswerten Anteil nicht als Teil des Marktpreises der Waren (intern) an die Kunden weitergegeben, sondern außerhalb des Marktes, als externe Kosten, Dritten aufgebürdet. Darüber hinaus leistet in erster Linie die öffentliche Hand die Vorsorge für die Infrastruktur und deren Finanzierung und nicht die Betreiber der Handelsgrößformen, die jedoch ihrerseits die von anderer Seite geschaffene Standortgunst (noch dazu bei niedrigeren Grundpreisen als in den Zentrumsanlagen) gewinnbringend ausnützen.

„ALTE“ WIDMUNGEN ALS PROBLEMATISCHE ALTLASTEN.

Vor Jahren erfolgte Widmungen können später zum Zeitpunkt der Nutzungsrealisierung durch geänderte Rahmenbedingungen, die zum Zeitpunkt der Flächenwidmung nicht voraussehbar waren, problematisch werden. So z.B. auch im Süden von Wien im Bereich der SCS. Die Betreiber der SCS wollen nun „ihre“ als Bauland gewidmeten Grundstücke in der Gemeinde Wiener Neudorf verwerten und auf einer Fläche von rund 500.000 m² einen Freizeit- und Themenpark aus dem Boden stampfen. Bei dem Gebiet handelt es sich aber um die letzte unverbaute Fläche zwischen dem Areal der SCS und Wiener Neudorf. Bereits im März 1987 beschloss der Gemeinderat von Wiener Neudorf die Umwidmung dieser Fläche südlich der SCS von Grünland in Bauland-Betriebsgebiet. Im August 87 wurde die Änderung vom Land Niederösterreich genehmigt. Im März 1991 beschloss die Niederösterreichische Landesregierung das „Regionale Raumordnungsprogramm Wien-Umland“, in welchem vermerkt wurde, dass „die Grenzen der Baulandwidmung erreicht ist, jede weitere Verbauung, gleich welcher Art, würde daher eine Überbelastung der Infrastruktur, deren Kapazitätsgrenzen schon erreicht ist, bedeuten und hätte eine nicht mehr vertretbare Beeinträchtigung dieses Lebensraums zur Folge. „Das Umweltforum Wiener Neudorf, welches auf Grund der vom Gemeinderat beschlossenen Umwidmung gegründet wurde, beauftragte im Frühjahr 1991 den juristischen Sachverständigen Dr. Prader mit der Erstellung eines Gutachtens über Entschädigungsansprüche bei Änderung des Flächenwidmungsplanes (§ 24 NÖ ROG). Ergebnis des Gutachtens: Die Gesamtkosten einer Umwidmung zu Grünland würden in etwa 40 Mio. öS betragen. Am 4. Juli 1991 wurde das Gebiet zur Bebauung freigegeben. Dieser Beschluss wurde im November 1995 revidiert – auf Grund vorhandener Altlasten konnte nur mehr rund $\frac{3}{4}$ des Gebietes zur Verbauung freigegeben werden. Im Februar 1997 startete das Umweltforum Wiener Neudorf eine Unterschriftenaktion, mit dem Ziel, eine Volksbefragung: 93 % der Wahlberechtigten sprachen sich ggen eine Bebauung dieses Gebiets aus. Die Wahlbeteiligung betrug allerdings lediglich 30 %, was aber auch auf den Umstand zurückgeführt werden kann, dass der Urnengang vom Bürgermeister auf das erste Ferienwochenende im Juli 1997 angesetzt wurde. Der damalige Raumordnungslandesrat Mag. Edmund Freibauer sah auf Grund der gesetzlichen Konstellation wenig Möglichkeit, den Expansionsdrang der SCS-Betreiber zu stoppen, da solange die Widmung Bauland-Betriebsgebiet aufrecht ist, das Land keine Möglichkeit hat, eine Bebauung zu verhindern. Die SCS – wirtschaftlich erfolgreich – sorgt somit nicht nur im Verkehrsbereich, sondern auch im Bereich Flächenwidmung-Flächennutzung für Konfliktstoff.

DIE SCS UND DER „BODENSTÄNDIGE“ HANDEL IN MÖDLING.

Als weiteres Spannungsfeld muss der durch Einkaufszentren hervorgerufene Konzentrationsprozess im Handel, verbunden mit negativen Begleiterscheinungen wie Kaufkraftabfluss, Bedrohung der Nahversorgung etc. angeführt werden. Inwieweit sich die SCS auf das Einzelhandelsgefüge in der angrenzenden Region auswirkt, lässt sich nur schwer beurteilen, da einzelhandelspezifische Daten über einen längeren Zeitraum nicht verfügbar sind und der Grund für die Schließung eines Geschäftes nicht unmittelbar in Zusammenhang mit der SCS stehen muss. Um den möglichen Einfluss der SCS auf die Nahversorgung in der Nachbargemeinde Mödling (Bezirkshauptort) untersuchen zu können, musste der Kontakt zu den dort ansässigen Geschäftsleuten hergestellt werden. Dies geschah im Zuge einer vom Verfasser im Dezember 1996 durchgeführten Geschäftsleutebefragung in Mödling.

GESCHÄFTSLEUTEBEFragung 1996 IN MÖDLING.

Die Befragung wurde mittels eines standardisierten Fragebogens durchgeführt. Da sich im Anschluss an das Interview des öfteren ein Gespräch entwickelte, konnten so zusätzliche Informationen gewonnen werden. In dieser Befragung ging es in erster Linie darum, die Einstellung der Geschäftstreibenden dieser Stadt zur SCS und mögliche Maßnahmen im Vorfeld des übermächtigen Konkurrenten zu hinterfragen; weiters ob diese Maßnahmen in Eigenregie oder mit Hilfe diverser Handelsketten wie z.B. BILLA, NIEDERMEYER, HARTLAUER etc., durchgeführt wurde aus der Befragung ausgeklammert.

Die Untersuchung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sie soll vielmehr Trends und Stimmungen innerhalb der Mödlinger Geschäftsleute wiedergeben. Der Befragung wurden zwei Hypothesen zugrundegelegt: 1. Der Einfluss der SCS auf die Geschäftswelt Mödling ist neutral. Durch den verstärkten Konkurrenzdruck der SCS müssen sich die Geschäftsleute mehr anstrengen und profitieren dadurch von der „Sog-Wirkung“ der SCS. Die SCS stellt für sie keine Konkurrenz dar und sie glauben dadurch nicht, dass die Nahversorgung in ihrer Gemeinde gefährdet ist.

2. Der Einfluss der SCS auf die Geschäftswelt Mödlings ist negativ. Die Geschäftsleute sehen über kurz oder lang die eigene Existenz sowie die gesamte Nahversorgung in ihrer Gemeinde gefährdet.

DIE ERGEBNISSE – ZWEI UNTERSCHIEDLICHE GRUPPEN.

Nach den vorliegenden Daten und den im Anschluss an das Interview durchgeführten Gesprächen sind zwei unterschiedliche Gruppen von Geschäftsleuten erkennbar.

- Die erste Gruppe, mehr als drei Viertel der Befragten, sehen in der SCS ihre eigene Existenz, sowie die Existenz der gesamten Nahversorgung gefährdet. Aus diesem Personenkreis kamen Aussagen wie „Mödling stirbt bereits“ oder „am langen Einkaufssamstag kann ich zusperren“.
- Da sie ihr Geschäft nur mehr bis zur Pensionierung führen wollen, sind sie auch in der Regel nicht bereit, Innovationen sowie Investitionen durchzuführen. Eigeninitiative wird in den meisten Fällen nicht gesetzt. Man hofft auf die Unterstützung durch die Gemeinde oder Wirtschaftskammer, wobei man sich von diesen Institutionen nicht ausreichend unterstützt fühlt. Als Hauptkritikpunkt in diesem Zusammenhang wird vor allen der Umstand genannt, dass es zwar von Seiten der Gemeinde bzw. der Wirtschaftskammer genügend Ideen gibt, es aber dann in den meisten Fällen an der Ausführung scheitert. Das Hauptklientel dieser Geschäfte bildet die Stammkundschaft. In bezug auf die Ladengestaltung hat sich rein optisch in den letzten zwanzig Jahren kaum etwa verändert, und auf Grund der nicht vorhandenen Bereitschaft, zu investieren, wird sich an diesem Zustand bis zur Pensionierung auch nicht mehr allzuviel ändern.
- Die zweite Gruppe – rund ein Viertel der Befragten – sieht in der SCS für ihre eigene Existenz, sowie die Nahversorgung keine allzu große Bedrohung. Man setzt auf Eigeninitiative und will in der Regel nicht mit öffentlichen Institutionen zu

tun

haben.

Diese Gruppe von Geschäftsleuten ist sich der Herausforderung der SCS bewusst und begegnet dieser mit starker Spezialisierung sowie Serviceleistungen. Bei dieser Gruppe von Geschäftsleuten handelt es sich in der Regel um eher jüngere Personen, welche sich geschickt den sich rasch ändernden Rahmenbedingungen anpassen können. Die Ladengestaltung dieser Geschäfte unterscheidet sich auch ganz deutlich von jenen Läden der ersten Gruppe. Man setzt auf eine moderne, helle Gestaltung. Gemeinsame Initiativen, wie es etwa das Stadtmarketing darstellt, finden sie prinzipiell in Ordnung, sehen aber keinen direkten Vorteil fürs eigene Geschäft.

DER EINFLUSS DER SCS AUF DEN EINZELHANDEL.

Ist in Mödling sicherlich gegeben und muss nach der vorliegenden Untersuchung als negativ bezeichnet werden (Hypothese 1). 50 % der befragten Geschäftsleute sieht in der SCS eine sehr starke Konkurrenz, welche sich negativ auf den persönlichen Geschäftsgang auswirkt, weitere 23 % bezeichnen den Einfluss der SCS als gering, aber gegeben. Man sucht die Schuld vor allem den Verantwortlichen in Politik und Wirtschaftskammer, ist aber von sich aus nicht bereit, Initiativen zu setzen. Nur ein geringer Prozentsatz der Beteiligten hat die Situation rechtzeitig erkannt und Maßnahmen gesetzt, dem zu begegnen. Das kleine Fenster, das mit der Befragung der Geschäftsleute in Mödling geöffnet wurde, zeigt recht deutlich, dass der Konkurrenzdruck der SCS auf das Einzelhandelsgefüge in einer Nachbargemeinde (trotz der Hauptfunktion) sehr stark ist und es in den nächsten Jahren, nach Meinung der Mödlinger Kaufleute, zu massiven Veränderungen kommen wird. Die Stadt Mödling ist beispielsweise der einzige Hauptort Österreichs, der über kein eigenes Kino mehr verfügt.

RESÜMEE:

Die SCS entspricht dem Konzept der erfolgreichen Handelstrategien. Freilich kein Erfolg ohne Kunden – und den Kunden gefällt's offensichtlich auch. Trotzdem ist die Frage angebracht, wann das Ziel erreicht ist und ob das Fass nicht übergelaufen ist. Kaufkraft kann nicht beliebig vermehrt werden – wie weit soll sie noch auf einen einzigen Standort im Süden Wiens, PKW-orientiert und nicht integriert in die Siedlungsstruktur, konzentriert werden? Die SCS im Spannungsfeld zwischen wirtschaftlichem Erfolg und Konfliktpotential – hier gibt es bereits Hochvoltspannungen!

ZUSAMMENFASSUNG DER DIPLOMARBEIT VON GERNOT JUNG

REDIGIERT VON DR. BRIGITTA RICHTER

ABTEILUNG RAUMORDNUNG UND REGIONALPOLITIK, ST. PÖLTEN