

Wohin strömt die Kaufkraft?

Industrie- und Handelskammer untersucht in einer Studie den Einzelhandel im Landkreis Regen

Von Michael Lukaschik

Regen. 389 Millionen Euro – das ist die Summe, die in einem Jahr in die Kassen der Einzelhändler im Landkreis Regen fließt. Den höchsten Einzelwert verzeichnet die Stadt Regen, in den Regener Geschäften liegt der Jahresumsatz bei 103 Millionen Euro. Veröffentlicht hat diese Zahlen die Industrie- und Handelskammer Niederbayern. In einer großen Studie hat sie die Kaufkraftströme in allen niederbayerischen Landkreisen untersucht. In der Traktorenhalle des Landwirtschaftsmuseums sind die Ergebnisse vorgestellt worden.

Eine Besonderheit der Einzelhandelsumsätze im Landkreis Regen sind die sogenannten Streuumsätze; das Geld, das Urlauber, Tagestouristen oder Geschäftsreisende in der Region lassen. Der Streuumsatz ist beispielsweise in Bodenmais sehr hoch, er hat einen Anteil von 48 Prozent des Gesamtumsatzes. „Das ist durchaus eine überraschende Höhe“, sagt ein Zuhörer, der mit dazu beiträgt, dass so viele Urlauber und Ausflügler ihr Geld in Bodenmais lassen, Josef Kagerbauer von Joska, der wie andere IHK-Mitglieder die Zahlen mit Interesse aufgenommen hat.

Über 11 Millionen Euro fließen in den Online-Handel

„Die Städte brauchen den Handel“, so IHK-Vizepräsident Franz-Xaver Birnbeck, der aber einem weiteren Ausbau der Handelsflächen eine Absage erteilte. Er forderte dazu auf, gemeinsam an der Versorgungsqualität und Lebendigkeit der Innenstädte und Ortskerne zu arbeiten.

Der Landkreis Regen gibt Kaufkraft ab. Rund 73,4 Millionen Euro jährlich geben die Landkreisbürger im Einzelhandel außerhalb des Landkreises aus, 30,5 Millionen Euro im Raum Cham und Regensburg, 23,3 Millionen Euro im Landkreis Deggendorf. Und einen weiteren auswärtigen „Landkreis“ gibt es, in dem zunehmend mehr Geld ausgehen wird, den Landkreis „Internet“. Im Untersuchungszeitraum 2016 zahlten die Landkreisbürger rund 11,2 Millionen Euro an Internet-Händler, wie Michael Seidel von der CIMA Beratung + Management GmbH erläuterte, die die Studie erstellt hat. Wenn alle Handelszu- und -abflüsse bi-



Beim Einkauf ist Musik drin: Auch Events können helfen, Kunden in die Geschäfte zu holen. Die IHK hat jetzt untersucht, wie viel Kaufkraft in der Region bleibt, wie viel an andere Regionen oder auch an das Internet verloren geht. – Foto: Archiv/Zens



Michael Seidel stellte die Studie vor.

lanziert werden, ergibt sich für den Landkreis Regen ein negativer Saldo von 14 Millionen Euro. Gut eine Stunde lang flogen die Millionen Euro nur so durch die Traktorenhalle.

Dabei halfen die Zahlen durchaus, mit manchen Vorurteilen aufzuräumen. Dass die Bürger den lokalen Einzelhandel zugunsten des Online-Handels links liegen lassen, das liegt nicht unbedingt am örtlichen Angebot. „In großen und Einzelhandelsstarken Städten ist der Anteil des Online-Handels größer als beispielsweise im Landkreis Regen“, sagte er, „es gibt keinen direkten Zusammenhang zwischen der Größe des örtlichen Angebots und der Nutzung des Internet-Einkaufs“, schloss Seidel. Der vom Einzelhandel oft zitierte Beratungsklausur existiert zwar, allerdings andersrum. Es gibt mehr Einkäufer, die sich im Internet informieren und dann anschließend im stationären Handel kaufen als Käufer,

die die Beratung im Geschäft suchen, dann aber im Netz bestellen.

Dass der Internet-Handel weiter zunehmen wird, darauf müssen sich die Einzelhändler allerdings schon einstellen, das verdeutlichte Seidel. „Der Handel muss beraten, er muss vielleicht auch Artikel im Verleih anbieten, er muss Kunden durch Schulungen und Kurse gewinnen“, nannte Seidel Gegenmaßnahmen, um dem großen Konkurrenten Internet Paroli bieten zu können.

Eine Zahl, die Seidel brachte, hat vermutlich Bürgermeisterin Ilse Oswald erschreckt. In Regen werden im Einzelhandel nur neun Prozent des Umsatzes in der Innenstadt erwirtschaftet, 91 Prozent in der Peripherie. Diese Zahl hängt natürlich auch mit einer Definition zusammen: Der umsatzstarke Einkaufspark wird in dieser Untersuchung nicht mehr zum Innenstadtbereich gezählt.

Wenige Verkaufsflächen in der Innenstadt?

In Zwiesel liegt der Anteil der innerstädtischen Verkaufsflächen bei 21 Prozent, in Viechtach bei 29 Prozent und in Bodenmais bei 68 Prozent. Beim Gesamtumsatz kommen hinter Regen mit 103,33 Millionen Euro Zwiesel (87,26 Millionen Euro), Viechtach (55,48 Millionen



Franz-Xaver Birnbeck, stv. Präsident der IHK. – Fs.: luk

Euro) und Bodenmais (54,63 Millionen Euro).

Interessant ist auch der Anteil der Kaufkraft-Eigenbindung, also des Anteils des Einkommens in einer Kommune, das auch tatsächlich in der Gemeinde gehalten werden kann. Die drei Städte liegen mit 74 Prozent (Regen und Viechtach) und 73 Prozent (Zwiesel) gleichauf, Bodenmais kommt auf 66 Prozent Kaufkraft-Eigenbindung. Was vor allem daran liegt, dass vor allem Waren des langfristigen Bedarfs (zum Beispiel Möbel, Unterhaltungselektronik, Bau-/Heimwerkerwaren) oft auswärts gekauft werden.

Bei den kurzfristigen Bedarfsgütern (Nahrungs- und Genussmittel, Apotheken- und Drogeriewaren, Blumen) beträgt die Kaufkraft-Eigenbindung zwischen 86 Prozent (Bodenmais) und 97 Prozent (Viechtach), Zwiesel liegt bei 96 Prozent, Regen bei 90 Prozent. Höher als der Durchschnitt

aller niederbayerischen Landkreise ist im Landkreis Regen die Verkaufsfläche pro Einwohner. Sie liegt zwischen 3,1 Quadratmeter (Viechtach) und 5,0 Quadratmeter (Bodenmais), Zwiesel und Regen liegen bei 4,1 Quadratmeter pro Einwohner.

Seidel beschränkte sich nicht allein auf das Vortragen der Zahlen, er hatte auch Empfehlungen für die Verantwortlichen im Landkreis.

Warnung vor Ausweitung der Flächen

Er empfahl eine „restriktive Haltung gegenüber neuen Einkaufs- und Fachmarktzentren bzw. der Erweiterung bestehender Einheiten außerhalb der Innenstädte“, wie er sagte, „diese neuen Flächen sind nicht mehr notwendig“, wie er meinte. Die Einzelhändler forderte er auf, die Chancen der Digitalisierung zu nutzen, eigene Online-Angebote zu erstellen oder sich regionalen Online-Angeboten anzuschließen.

„Interessante Einblicke“, meinte Werner Stahl, 2. Vorsitzender des Wirtschaftsimplus Regen (W.I.R.), zu den präsentierten Zahlen. Er will, dass sich die Mitglieder des W.I.R. einmal vertieft mit den Regener Zahlen beschäftigen und will demnächst mit einem Vertreter der IHK eine Info-Veranstaltung anbieten.