

# Einkaufen zu Fuss und mit dem Velo

Die in den letzten Jahren heftig geführte Diskussion um die Anzahl Parkplätze bei Einkaufsgeschäften hat in den Hintergrund gerückt, dass mehr als die Hälfte der Einkaufswege zu Fuss oder mit dem Velo zurückgelegt wird. Um diesen Anteil weiter zu erhöhen, sollen das Wegnetz und die Infrastruktur im Umfeld eines Ladens zielgerichtet auf dieses wichtige Kundensegment ausgerichtet werden, so die Forderung der beiden Fachverbände «Fussverkehr Schweiz» und «Pro Velo Schweiz».

Eine gute Erschliessung der Einkaufsgeschäfte ist für alle Detaillisten ein entscheidender Faktor des wirtschaftlichen Erfolgs. Zu den Erschliessungsanforderungen des motorisierten Verkehrs bestehen zahlreiche Grundlagen, für den Fuss- und Veloverkehr fehlen diese jedoch weitgehend, obwohl 53 Prozent aller Einkaufswege zu Fuss oder mit dem Velo zurückgelegt werden. Die beiden Fachverbände «Fussverkehr Schweiz» und «Pro Velo Schweiz» haben zu diesem Thema eine Publikation verfasst: «Erschliessung von Einkaufsgeschäften für den Fuss- und Veloverkehr – Empfehlungen für den Bau und Umbau» (siehe Kasten). Diese wurde bei den grossen Detailhandelsunternehmen in Vernehmlassung gegeben und kürzlich anlässlich einer gesamtschweizerischen Tagung in Grenchen vorgestellt. Vertreter von Migros, Coop und Volg sowie Trendforscher(innen), Baufachleute, Bewilligungsbehörden und Verkehrsplanende diskutierten über die Chancen und Hindernisse bei der Umsetzung. Dass oftmals Details für den Kaufentscheid von grosser Bedeutung sind,

muss den Detailhandelsvertretern nicht erklärt werden. Dies gilt auch für die Erschliessungsanforderungen und die Verkehrsmittelwahl. Im Fokus einer optimalen Erschliessung für den Fuss- und Veloverkehr steht einerseits der «gute» Standort und andererseits eine direkte und attraktive Wegführung aus dem näheren Einzugsgebiet bis zum Ladeneingang. Mit diesen beiden Postulaten kann ein Grossteil der Kundschaft auf die Füsse oder das Velo gebracht werden. Besondere Beachtung braucht die Wegführung im Nahbereich des Ladengeschäftes. Eine Trennung vom motorisierten Verkehr ist anzustreben, damit auch Kinder und alte Menschen sicher zum Eingang finden und sich nicht zwischen parkierten Autos ihren Weg bahnen müssen.

## Wohin gehen die Trends?

Martina Kühne vom Gottlieb Duttweiler Institut (GDI) beschäftigt sich mit Trends im Detailhandel. Die heute bestehenden Megatrends würden Gegentrends hervorrufen, die mit den Stichworten Ent-

schleunigung, Nachhaltigkeit, Qualität, Verantwortung und Respekt zusammengefasst werden können. Dabei stehe nicht mehr der Preis im Zentrum, sondern die Nähe zur Kundschaft, das regionale Angebot und die lokale Verankerung. Diese Trends zeichnen sich bereits heute ab und dürften sich in den nächsten Jahren akzentuieren. Wenn die Bevölkerung im Rentenalter zunimmt, die Haushalte kleiner und die Einkaufslisten kürzer werden, steht nicht mehr der Grosseinkauf im Vordergrund, sondern die soziale Komponente des Einkaufs und die örtliche Nähe des Ladens. Die Detailhandelskette Volg operiert seit Jahren erfolgreich in diesem Segment. Hauslieferdienste gewinnen wieder an Bedeutung. Fliegende Händler, wie einst die Migros mit ihren Migroswagen, könnten eine Renaissance erleben. Neue Ladenkonzepte wie zum Beispiel «avec» werden nicht die einzigen neuen Konzepte bleiben. Der «neue» Tante-Emma-Laden kann mit einem spezifisch auf die lokale Kundschaft ausgerichteten Konzept wieder überleben, und bereits wagen sich



Bassersdorf: Der Fussgängerstreifen – mit Mittelinsel – ist auf der Wunschlinie angelegt. Hier sind keine Umwege nötig.



Ein guter Standort in Berg TG: Mitten im Dorf, ein guter Standort für Kinderwagen und Gehbehinderte nutzbar ist.

einzelne Händler an die Wiedergeburt des Systems «Milchmann». Der Verkäufer wird zum Dienstleister, denn nur wer der Kundschaft dient, kann auch verdienen.

**Schwierigkeit einer auf Fussgänger ausgerichteten Planung in der Fläche**

70 Prozent der Bevölkerung lebt in Städten und ihren Agglomerationen – also grundsätzlich in Gebieten mit einer hohen Dichte. Dominique von der Mühl, wissenschaftliche Mitarbeiterin an der EPFL, sieht hier dennoch viele Gebiete, die bezüglich Versorgungslage zu künftigen Problemzonen gehören werden. Die stark auf das Auto ausgerichtete Erschliessung der Wohnquartiere dieser Zwischenstädte macht es schwierig, dass sich eine älter werdende Bevölkerung selbstständig versorgen kann. Es gibt zwar Bestrebungen, auch diese Gebiete mit einer Urbanisierung und einer Anbindung an neue Linien des öffentlichen Verkehrs aufzuwerten. Die Raumplanung und deren Umsetzung ist aber träge und wird nicht so schnell greifen.

Die Versorgung dieser Gebiete basiert zudem auf Einkaufszentren, die in ihrer Massstäblichkeit ebenfalls stark auf den motorisierten Verkehr ausgerichtet sind, einerseits durch ihre Lage an wichtigen Autobahnausfahrten, andererseits durch die Gestaltung des Aussenraumes. Hier liegen denn auch die Ansatzpunkte für eine Verbesserung. Eine Aufwertung der Umgebung, eine attraktives Fusswegnetz zu den Haltestellen des öffentlichen Verkehrs, die eine genügende Frequenz – idealerweise im Viertelstundentakt – aufweisen, sind die Schlüssel, damit auch diese Räume den Anforderungen für den Fussverkehr ge-



in direkter Zugang mit Rampe, damit er auch für (Bilder: Fussverkehr Schweiz)

**Neue Publikation**

Die neue Publikation «Erschliessung von Einkaufsgeschäften für den Fuss- und Veloverkehr – Empfehlungen für den Bau und Umbau» liefert den Bau- und Planungsverantwortlichen von Einkaufsgeschäften sowie den zuständigen Stellen in der öffentlichen Verwaltung Hinweise für die Konzeption und Erstellung geeigneter Infrastruktur für den Fuss- und Veloverkehr bei der Erschliessung von Einkaufsgeschäften. Eine frühzeitige Berücksichtigung der Anforderungen des Fuss- und Veloverkehrs im Planungsprozess ist unerlässlich, denn eine unzweckmässige Erschliessung lässt sich nachträglich kaum mehr verbessern.

Aufbauend auf bestehenden Netzplanungen des Fuss- und Veloverkehrs sind diese neuen Ziele zu integrieren. Diese Planung, welche über die eigentliche Bauparzelle hinausreicht, muss in erster Linie von der öffentlichen Hand geleistet werden. Bestehende Verbindungen sind zu optimieren, zum Beispiel durch verbesserte Querungsstellen, und allenfalls müssen auch neue Verbindungen geschaffen werden. Eine optimale Erschliessung ist sowohl für die Detailhandelsunternehmen als auch für die Bevölkerung von zentraler Bedeutung. Für die Detailplanung auf dem Grundstück werden grundlegende Anforderungen formuliert und weiterführende Elemente vorgestellt und erläutert. Für den Fussverkehr sind Ausführungen zu folgenden Themen zu finden:

- Anordnung der Eingänge und Zugänge
- Wegverbindungen innerhalb des Geländes
- Ausgestaltung der Wege bezüglich Breite, Belag, Ausstattung, Beleuchtung
- Witterungsschutz im Eingangsbereich und allenfalls entlang des Gebäudes
- Zugang zu den Haltestellen des öffentlichen Verkehrs
- Zugang zu den Parkplätzen
- Weitere Dienstleistungen.

Bezug: «Erschliessung von Einkaufsgeschäften für den Fuss- und Veloverkehr – Empfehlungen für den Bau und Umbau», Juni 2009; Fussverkehr Schweiz, 25 Franken für Nichtmitglieder / 20 Franken für Mitglieder.

nügen. Diese kombinierte Mobilität muss aber durch weitere flankierende Massnahmen im Bereich Mobilitätsbeeinflussung und -management unterstützt werden. Die Agglomerationsprogramme könnten hier als Anschlag genutzt werden.

**Einkauf im Rahmen der Nachhaltigkeitsstrategie**

Alec von Graffenried erläuterte als Vertreter der Baufirma Losinger den Handlungsbedarf und die Potenziale, die sich durch eine konsequente Umsetzung der 2000-Watt-Gesellschaft und der daraus abgeleiteten SIA-Empfehlung 112/1 ergeben müssten. Eine Reduktion des Energieverbrauchs dürfe auch vor der Mobilität nicht Halt machen, kurze Wege zu Fuss oder mit dem Velo seien der Schlüssel.

Die Migros hat sich der Nachhaltigkeit verpflichtet. Hansueli Dür, Leiter Direktionsbereich Bau + Immobilien der Genossenschaft Migros Aare, sieht den Kundenverkehr als Teil der gesamten Versorgungskette. Dazu gehört auch der Gebäudepark und die Transportlogistik, für die die Migros letztes Jahr als «Responsible Retailer of the Year» ausgezeichnet wurde. Eine Stärke der Migros ist der hohe Anteil an integrierten Verkaufsstandorten, also Filialen mitten

in den Quartier- und Siedlungszentren. Die Verkehrsmittelwahl der Kundschaft richte sich nach der Zweckmässigkeit, die subjektiv vom Kunden oder der Kundin festgelegt werde und nicht von der Migros beeinflusst werden könne, betonte Dür.

Dieser Punkt wurde in den Workshops und der anschliessenden Podiumsdiskussion aufgegriffen. Die Frage, ob die Detailhandelsunternehmen die Verkehrsmittelwahl beeinflussen könnten, wird von deren Vertretern dezidiert abgelehnt. Hier sind sich Migros, Coop und Volg einig. Alle Kundinnen und Kunden seien unabhängig von der Verkehrsmittelwahl willkommen. Eine gute Infrastruktur für den Fuss- und Veloverkehr wird zwar nicht in Frage gestellt. Massnahmen, die darüber hinausgehen, insbesondere Kampagnen und Anreize für eine nachhaltige Verkehrsmittelwahl im Kundenverkehr, werden von den Detailhändlern aber nicht als ihre Aufgabe erachtet. Die Verkehrsmittelwahl im Kundenverkehr müsse der Kundschaft überlassen werden.

Thomas Schweizer

Information: [www.fussverkehr.ch/einkauf.php](http://www.fussverkehr.ch/einkauf.php)