

Ohne Handel stirbt das Ortszentrum aus

Die Zeiten des kleinen Ladens um die Ecke sind vielerorts vorbei. Ein Grossverteiler im Ortszentrum sorgt für Leben, andere wie die Post, Banken und Restaurants profitieren. Lukas Bühlmann vom VLP sagt, was zu tun ist.

SG: Die Läden in den Ortszentren überleben eher, als dass sie leben, sagt der Stadtpräsident von Aarberg im Gemeindeporträt (vgl. S. 38). Was kann aus planerischer Sicht getan werden, damit die Läden gut leben?

Lukas Bühlmann: Es ist in der Tat so, dass viele Läden eher überleben, als dass sie leben. Man kann das Rad der Zeit nicht zurückdrehen. Die Einkaufsgewohnheiten haben sich stark verändert. Die Leute kaufen da ein, wo sie das grösste Angebot vorfinden und die Preise tief sind. Hinzu kommt das Online-Shopping, das sich wachsender Beliebtheit erfreut. Es wäre jedoch falsch, die Hände in den Schoss zu legen und zu sagen, man kann ja doch nichts ändern. Die Gemeinden können ihre Zentren stärken. Dazu braucht es einen ganzen Strauss von Massnahmen, über die wir unter anderem an der Tagung «Den Detailhandel ins Boot holen» in Wil am 20. November sprechen wollen. Zum Beispiel eine attraktive Gestaltung von Plätzen, Fuss- und Velowegen und gute Rahmenbedingungen für Verkaufsläden. Wichtig ist, die grossen Detailhändler wie Migros, Coop, Aldi und Lidl ins Zentrum zu holen oder, wenn sie im Zentrum sind, dafür zu sorgen, dass sie weiterhin im Zentrum bleiben. Dies lässt sich erreichen, wenn sich die Gemeinden einer Region auf eine aktive Gestaltung der regionalen Einkaufslandschaft einigen.

Wie soll das gehen?

Die Stadt Delémont hat beispielsweise 2007 zu einer gemeinsamen Haltung mit den Nachbargemeinden gefunden, indem der grossflächige Detailhandel, also Coop, Migros, Aldi etc., das Privileg des Regionalzentrums sein soll und die ländlichen Nachbargemeinden entsprechende Anfragen von Detailhändlensakteuren an Delémont weiterleiten. Der Entwicklung förderlich ist auch eine aktive kommunale Bodenpolitik. Verfügt eine Gemeinde über eigenen Boden, kann sie diese Flächen den Grossverteilern anbieten oder sie für Tauschgeschäfte nutzen.

Ein Grossverteiler im Zentrum ist also wichtig. Sagen Sie uns warum?

Die Grossverteiler sind Publikumsmagnete. Sie ziehen viele Kundinnen und Kunden an, die auch die Läden in der Nachbarschaft frequentieren, insbesondere wenn diese Produkte anbieten, die es beim Grossverteiler nicht zu kaufen gibt. Von der Anwesenheit von Grossverteilern profitiert oft auch die Gastronomie – Cafés und Restaurants. Andere Einrichtungen wie die Post, Banken oder die Gemeindeverwaltung können ebenfalls für Laufkundschaft sorgen und zur Belebung der Ortszentren beitragen. Eine Anhäufung von Banken oder Verwaltungsbüros in den Erdgeschossen ist jedoch nicht gut, denn mit ihren kahlen oder mit Plakaten verdeckten Schaufenstern wirken sie oft wenig einladend.

Was kann eine Gemeinde tun, damit der Grossverteiler im Zentrum bleibt und nicht auf die grüne Wiese ausweicht?

Man kann die Bau- und Zonenordnung so ausgestalten, dass Läden mit grossen Verkaufsflächen, vor allem auch solche mit Gütern des täglichen Bedarfs, in den Industrie- und Gewerbebezonen bzw. Arbeitszonen unzulässig sind. Diese Zonen liegen ja häufig am Siedlungsrand, weitab von den Ortszentren. Lassen sich die Grossverteiler hier nieder, ist es oft um das Ortszentrum geschehen. Es genügt jedoch nicht, Verkaufsnutzungen in diesen Zonen untersagen. Die Gemeinden müssen aktiv werden, das Gespräch mit den Grossverteilern suchen und ihnen mögliche Standorte anbieten. Sonst laufen sie Gefahr, dass die Grossverteiler gar nicht kommen und sich in den Nachbargemeinden niederlassen.

Gerade im ländlichen Raum ist es enorm schwierig, einen Laden am Leben zu erhalten. Lohnt sich denn ein Engagement der Gemeinde? Die Leute können ihre Einkäufe ja auch andernorts erledigen.

Es ist nicht nur in den ländlichen Gemeinden so, dass die Leute ihre Einkäufe anderswo erledigen können. Sie tun dies überall, beispielsweise auf dem Weg zur Arbeit oder in die Freizeit, am Bahnhof oder im Tankstellenshop. Einkaufsmöglichkeiten im Ortszentrum sind dennoch wichtig, auch in kleinen Gemeinden. Es geht um die Versorgung mit Gütern des täglichen Bedarfs, gerade auch für die zunehmend ältere Bevölkerung, die nicht mehr so mobil ist. Läden sind zudem wichtige soziale Treffpunkte. Sie tragen zur Belebung der Ortszentren bei. Die Grossverteiler siedeln sich jedoch nicht in den kleinen Dörfern an. Eine Ausnahme ist die Ladenkette Volg, die an Standorten in ländlichen Gemeinden interessiert ist, sofern diese nicht zu klein sind, also Orte ab circa 2000 Einwohnern. In den ganz kleinen Gemeinden gelingt die Ansiedlung von Läden ohne Unterstützung der öffentlichen Hand über Mietzinszuschüsse oder andere Zuwendungen oft nicht. Es sei denn, es finden sich Leute, die einen Laden mit viel Idealismus führen. Wo die Nachfrage nach Verkaufsflächen fehlt, muss versucht werden, die Erdgeschosse über tiefe Mieten mit Paraläden zu beleben. Paraläden sind Läden, die nicht im klassisch kommerziellen Sinn funktionieren. Sie werden von Leuten betrieben, die nicht (allein) von den erzielten Einkünften leben müssen. Beispiele sind Secondhand-Läden oder Läden für Hobby und Handwerk. Die Erdgeschossnutzungen mit ihren tiefen Mieten werden in solchen Fällen oft über die Wohnnutzungen in den oberen Geschossen querfinanziert. Das Wohnen muss daher in den Ortskernen und Altstädten stark gefördert werden. Es dient der Belebung dieser Orte.

Interview: Peter Camenzind

Lukas Bühlmann

ist Direktor bei der Schweizerischen Vereinigung für Landesplanung (VLP-ASPAM).



Informationen zur Tagung:

www.tinyurl.com/VLP-Detailhandel