Ber. z. dt. Landeskunde	Bd. 64, H. 1, 1990, S. 77—103	Trier

Harald GREINER, München

Die Ausstattung des Handels- und Dienstleistungsgewerbes unter dem Aspekt der Zusammensetzung der Bevölkerung. Dargestellt am Beispiel der Stadt Traunreut

1. FRAGESTELLUNG

Verschiedentlich wird in stadtgeographischen Arbeiten auf augenfällige Parallelen und Übereinstimmungen zwischen einer einseitigen Bevölkerungszusammensetzung und bestimmten Strukturmerkmalen der tertiären Ausstattung hingewiesen. In diesem Zusammenhang ist es interessant, nach Belegen zu suchen, die für kausale Beziehungen zwischen beiden spiegelbildlichen Strukturausprägungen im Sinne des wirtschaftstheoretischen Grundsatzes von Angebot und Nachfrage sprechen.

Am Fallbeispiel der Stadt Taunreut soll nun geprüft werden, ob und in welchem Maße dem Aspekt der spezifischen Sozialstruktur dieser Flüchtlings- und Arbeiterstadt ein Beitrag zur Herausbildung der vergleichsweise bescheidenen und lückenhaften Angebotsausstattung im Handels- und Dienstleistungsgewerbe zugemessen werden kann.

Kurz umrissen ist bei der Betrachtung von folgenden theoretischen Zusammenhängen und Wechselwirkungen zwischen dem Verbraucherverhalten und der sich etablierenden Struktur privater Anbieter auszugehen. Die Konsumenten unterscheiden sich nach ihrem Bildungsstand, dem damit erreichbaren Beruf und dem sich daraus ergebenden Einkommen und Sozialstatus. Diese Faktoren bestimmen neben den demographischen Einflußgrößen entscheidend das Verbraucherverhalten. Dabei besitzt die Höhe des verfügbaren Pro-Kopf-Einkommens den höchsten Stellenwert und die eindeutigste Wirkung in bezug auf das Konsumentenverhalten. Die Ausgabefreudigkeit wird jedoch zudem von den persönlichen Bewertungsmaßstäben jedes Einzelnen bestimmt, die von seiner jeweiligen beruflichen und gesellschaftlichen Position geprägt sind. Die Bereitschaft das Einkommen in unterschiedlicher Weise zum Zweck der Befriedigung von Bedürfnissen zu verausgaben, divergiert folglich je nach verfügbarem Einkommen und sozialer Schicht.

Die Nachfragesituation wird also durch die vom Einkommen und Sozialstatus bestimmten Ansprüche an die Qualität der gewünschten Waren und durch die subjektiven Einstellungen der Verbraucher charakterisiert. Freilich berücksich-

tigen die Kunden bei ihrer Kaufentscheidung auch die bereitgestellten Angebote. Der Begriff der Einstellungen enthält aber bereits die Verarbeitung der von der Angebotsseite ausgesandten Reize gemäß der Käuferpräferenzen.

Auf der Angebotsseite ist zu erwarten, daß sich aus den betriebswirtschaftlichen Entscheidungen der Geschäftsleute eine mit den Ansprüchen und Einstellungen der Verbraucher korrespondierende Ausstattung herausbildet, sind die haushaltsorientierten Einzelhandels- und Dienstleistungsbetriebe doch gezwungen, sich an die Bedürfnisse und Kaufkraftverhältnisse der dort lebenden Bevölkerung anzupassen. Ihr Absatz bezieht sich nämlich auf ein begrenztes Gebiet, das durch die zumutbare Entfernung bestimmt wird und somit je nach Warenwert und Häufigkeit der Besorgung differiert. Der Umsatz im Absatzgebiet wiederum hängt neben der Einwohnerzahl von den Konsumgewohnheiten, dem spezifischen Versorgungsverhalten sowie von der Kaufkraft und den Ansprüchen der örtlichen Verbraucher ab. Dabei kann für bestimmte Artikel die Tragfähigkeit von Ort zu Ort beträchtlich schwanken und es kommt nur dann zur Angebotsetablierung, wenn die langfristig zu kalkulierende Untergrenze der rentablen Angebotsofferierung überschritten wird.

Gerade bei qualitativ hochwertigen, spezielleren und luxuriöseren Waren des nicht ständig auftretenden Bedarfs, bei denen die Tragfähigkeit in besonderem Maße vom Anspruchsniveau und der Einstellung der Konsumenten und damit von der Schichtzugehörigkeit und vom verfügbaren Einkommen abhängt, zeigt sich, welch unterschiedliche Bedingungen für die Angebotsbereitstellung existieren. Das heißt „nicht an jedem Standort sind genügend Bedarfsträger bzw. ein Bedarf nach bestimmten Warengruppen vorhanden; auch kann oftmals ein zwar vorliegender Bedarf mangels ausreichender Kaufkraft nicht zur Nachfrage werden."[1] So treten typischerweise vor allem in kleineren Städten ohne wesentliche Umlandbeziehung und in Arbeiterwohngemeinden, je nach dem Grad der sozio-strukturellen Einseitigkeit der Bevölkerungsschichtung, Lücken im Angebotssegment des Luxus- und Spezialbedarfes auf.

Da aber außer den Effekten der spezifischen Nachfrage der Bewohner des Absatzgebietes weitere Faktoren auf die Formierung und Ausgestaltung des Angebotes wirken, ist es notwendig, neben der Darstellung der Strukturmerkmale auf der Angebots- und Nachfrageseite zu prüfen, ob die vorhandene tertiäre Ausstattung den Vorstellungen und Erwartungen der Bevölkerung entspricht. Nur über die Bewertung und Nutzung der Angebotsstruktur durch die Verbraucher läßt sich der Kreis auf der Nachfrageseite schließen und belegen, daß im konkreten Fallbeispiel der Stadt Traunreut Kausalitäten zwischen den Strukturmerkmalen der Bevölkerung und der tertiären Ausstattung bestehen. Liefert doch erst die Zufriedenheit, also die subjektiven Erfahrungen und Bewertungen des Verbrauchers in bezug auf den Grad der Deckung seiner Ansprüche bei verschiedenen Einkaufsakten in einem Geschäftszentrum, und das tatsächliche Versorgungsverhalten, gerade im Bedarfsspektrum der seltener besorgten Güter und Dienste, den Nachweis faktischer Übereinstimmung von Angebot und Nachfrage. Dies erfordert, einzelne Bevölkerungsgruppen anhand ihrer (objektiven) sozialstatistischen Daten sowie ihrer (subjektiven) Ansprüche und Einstellungen zu unterscheiden und nach ihren Einkaufsgewohnheiten, ihrer Inanspruchnahme der Angebote und ihrer Zufriedenheit mit diesen zu befragen.

Das Kernproblem liegt dabei in der Operationalisierung der Ansprüche und Einstellungen der Verbraucher. In der vorliegenden Untersuchung ist versucht worden, diesen äußerst sensiblen und vielschichtigen Bereich auf zweifache Weise zu erfassen, einmal quantitativ in Form des Anspruchsniveaus, zum anderen relativ in Form der Einstellungen gegenüber dem Faktor Preis.

Die unterschiedlichen Ansprüche an die Angebotsqualität werden als Stufen der Ausgabewilligkeit der Konsumenten interpretiert, die in Geldbeträgen gemessen das angestrebte, qualitativ befriedigende Konsumniveau, das man sich leisten möchte, ausdrücken. Entsprechend wird für bestimmte Testwaren die Zahlungsbereitschaft erfragt.

Hingegen wird unter der Einstellung eine prinzipielle Neigung oder Bereitschaft verstanden, dem Preis zum Beispiel im Verhältnis zur Qualität einen höheren Stellenwert beizumessen. Diese Grundeinstellung läßt sich nicht auf konkrete Objekte oder Einkaufsentscheidungen beziehen, ermöglicht aber auf eine allgemeine Entscheidungsrichtung zu schließen. Im Fragebogen sind die Einstellungen durch mehrere, verschieden konstruierte Fragen ertastet worden, wobei versucht worden ist, durch Einbettung desselben oder eines ähnlichen Fragesachverhaltes in einen andern Kontext der Gefahr von Fehlinterpretationen zu begegnen. Aus den verschiedenen Antworten der Befragten wurde sodann herausgefiltert, wie sich ein Konsument in der Regel entscheidet; also ob er sich beispielsweise wahrscheinlich zugunsten einer preiswerteren Alternative entscheiden wird.

Im Rahmen einer repräsentativen, mündlichen Befragung von rund 300 Haushalten anhand eines standardisierten Fragebogens, wobei besonders darauf geachtet wurde, daß gerade auch die Einkommensschwachen in der Grundgesamtheit anteilig vertreten sind, ist das zur Verknüpfung von Angebots- und Sozialstruktur benötigte Datenmaterial erhoben worden (Rücklaufquote: 78,04 %).

2. DIE STADT TRAUNREUT ALS FALLBEISPIEL

2.1 Entstehungsgeschichte und Wirtschaftsstruktur

Die Stadt Traunreut ist eine der neuen Nachkriegsgründungen auf den Arealen ehemaliger Munitionsanstalten. Mit 20 100 Einwohnern (1989) wuchs sie zur größten Stadt des Landkreises Traunstein heran. Einige spezifische Faktorkonstellationen im Laufe ihrer Siedlungsgeschichte wirken sich bis heute strukturbestimmend aus.

Zunächst ließen sich unter staatlicher Förderung auf dem entgifteten Gelände zahlreiche Gewerbetreibende und Industriebetriebe nieder, die ursprünglich in anderen Gebieten Deutschlands ansässig waren. Die rasch expandierenden Unternehmen zogen eine Vielzahl von Evakuierten, Vertriebenen und Flüchtlingen nach Traunreut. Die vorhandenen Arbeitsplätze entfalteten im weiteren Verlauf insbesondere für die aus der Landwirtschaft freigesetzten Arbeitskräfte der näheren und weiteren Umgebung, aber auch weiterhin für Flüchtlinge und

Tab. 1: Die Arbeitsplatzstruktur in der Stadt Traunreut

Wirtschafts- und Arbeitsplatzstruktur in der Stadt Traunreut

Beschäftigte		%-Anteil an den Gesamtbeschäftigten	%-Anteil an den soz.-vers.-pfl. Beschäftigten	%-Anteil an den Beschäftigten der Großbetriebe
Gesamtbeschäftigte (25. 5. 1987)	10 857	100		
davon Selbständige	703	6		
Arbeitnehmer (25. 5. 1987)	10 154	94		
davon Beamte	219	2		
soz.-vers.-pfl. Beschäftigte (1. 1. 1987)	9 608	ca. 90	100	
davon im priv.-wirt. tertiären Sektor	1 507		16	
davon im öffentlichen tertiären Sektor	172		2	
davon im sekundären Sektor (Baugew., Industrie, Handwerk)	7 890		82	
davon im verarbeitenden Gewerbe (v. a. Industrie)	7 219		75	
davon in den drei Großbetrieben (Siemens LT, Bosch-Siemens HWT Heidenheim) 1. 4. 1987)	5 595	ca. 52	ca. 58	100
darunter ungelernte Arbeiter	2 769			50

Quelle: Bayerisches Landesamt für Statistik und Datenverarbeitung, Großbetriebe

Aussiedler eine starke Anziehungskraft, ermöglichten sie doch eine neue Existenzgründung. Noch etwas stärker als in den anderen Neugründungen bildete sich von Anbeginn eine sehr einseitige soziostrukturelle Zusammensetzung der Bevölkerung heraus, welche mit dem Begriff „Flüchtlings-und Arbeiterstadt" treffend umschrieben werden kann.

Die Wirtschaftsstruktur der Stadt ist seit ihren Anfängen durch zwei Besonderheiten gekennzeichnet. Zum einen konnte das Heer an Beschäftigungssuchenden nur in der sich in atemberaubendem Tempo entwickelnden Industrie Arbeit finden, da die neue Gemeinde lediglich über wenige zusätzliche Beschäftigungsmöglichkeiten in anderen Bereichen verfügte. Noch heute liegt der Schwerpunkt der zirka 11 000 Arbeitsplätze in der Stadt Traunreut im industriell-gewerblichen Wirtschaftssektor. Knapp drei Viertel aller Beschäftigten sind im Bereich von Baugewerbe, Handwerk, Energie- und Industrieunternehmen tätig. Innerhalb dieses sekundären Sektors spielt das verarbeitende Gewerbe mit 75 Prozent der Arbeitsplätze die wichtigste Rolle. Zum anderen dominieren im Bereich der Industrie drei Fertigungsgroßbetriebe (mit über 1000 Beschäftigten)[2], die zusammen 78 Prozent der Arbeitsplätze im verarbeitenden Gewerbe anbieten und in denen 50 Prozent aller Beschäftigten in Traunreut Arbeit finden (vgl. Tab. 1).

Die Einseitigkeit der Wirtschaftsstruktur erfährt unter der Fragestellung der vorhandenen Kaufkraft noch eine weitere Zuspitzung, wenn man einen Blick auf die Beschäftigtenstruktur nach Stellung im Beruf wirft. Sowohl in den drei Großbetrieben als auch im verarbeitenden Gewerbe und im sekundären Sektor sind je rund 75 Prozent aller Arbeitnehmer Lohnempfänger. Knapp die Hälfte der Beschäftigten in den Großbetrieben gelten als Hilfsarbeiter. Rund 2000 Arbeiter gehören den untersten Lohngruppen in einfachsten Montagetätigkeiten an. Da in anderen Produktionsbetrieben weitere, einfache Arbeitertätigkeiten hinzukommen, sind mehr als 25 Prozent der in Traunreut Beschäftigten den untersten Einkommensklassen zuzurechnen. Aber auch unter den Angestellten, vor allem im tertiären Gewerbe, stellen die oberen Gehaltsgruppen nur einen kleinen Prozentsatz, wie sich aus der sektoralen Betriebsstruktur schließen läßt.

2.2 Die Merkmale der Bevölkerungszusammensetzung

Naturgemäß spiegelt sich in den Ergebnissen der Haushaltsbefragung eine etwas positivere Berufsstruktur wider, da bei ohnehin hoher Erwerbsbeteiligung die in der Regel höheren Positionen der Hauptverdiener anteilig stärker vertreten sind. Dennoch bestätigt sich der Wert von 25 Prozent Haushalten in einfacheren Verhältnissen (vgl. Tab. 2).

Schon frühzeitig und wiederholt wurde in Arbeiten zur Sozialstruktur der Stadt Traunreut auf die bedenklich einseitige Bevölkerungsschichtung hingewiesen und betont, daß eine Oberschicht absent oder zumindest unterrepräsentiert sei[3]. An dieser Struktur hat sich bis heute nichts Wesentliches geändert. Der im Rahmen der Untersuchung gebildete sozio-ökonomische Schichtungsindex, in den die Stellung im Beruf, der Bildungsstand und mit halbem Gewicht die Erwerbsbeteiligung der Haushalte einging, unterstreicht vielmehr diesen Befund. Die Oberschicht, die sich aus Freien Berufen, Unternehmern, höheren Beamten und leitenden Angestellten zusammensetzt, macht nicht einmal ein Fünftel der Grundschicht aus, in der vornehmlich Hilfsarbeiterhaushalte, Arbeitslose, Sozialhilfeempfänger und Pensionäre mit niedrigen Renten zusammengefaßt sind (vgl. Tab. 3).

Tab. 2: Die Gliederung der Probanden nach Berufsgruppen und Berufspositionen

Gliederung der Befragten nach Berufsgruppen und Berufspositionen			
Berufsgruppen	%-Anteil	Berufspositionen	%-Anteil
Arbeiter	47,8	Hilfsarbeiter	23,2
		Facharbeiter	24,6
Angestellte	37,5	einfache/mittlere Angestellte	25,0
		höhere/leitende Angestellte	12,5
Beamte	5,8	Beamte im einfachen/mittleren Dienst	1,8
		Beamte im gehobenen/höheren Dienst	0,4
Selbständige/ Freie Berufe	9,0	Selbständige ohne Studium	5,4
		Freie Berufe/Selbständige mit Studium	3,6

Quelle: Eigene Erhebung (1987)

Tab. 3: Sozio-ökonomische Schichtung der Traunreuter Haushalte

Sozio-ökonomische Schichtung der Traunreuter Haushalte	
Statusgruppen	Anteil
Grundschicht	34 %
untere Mittelschicht	44 %
obere Mittelschicht	15 %
Oberschicht	7 %

Quelle: Eigene Erhebung (1987)

Die Fragestellung erfordert gerade auch die Beachtung am Konsummarkt benachteiligter, besonders kaufkraftschwacher Gruppen wie Arbeitslosen-, Gastarbeiter- und Sozialhilfeempfängerhaushalte. Ein Anteil von 14 Prozent Gastarbeitern ist für eine Industriestadt nicht außergewöhnlich. Der Prozentsatz von 5 Prozent bis 10 Prozent besonders einkommensschwacher Haushalte ist hinge-

gen für eine Kleinstadt erstaunlich hoch und entfaltet erst recht in der Summe und im Zusammenwirken mit den anderen Strukturmerkmalen Relevanz für die Situation des tertiären Sektors.

Das zweite für die Formierung der Traunreuter Sozialstruktur typische Element resultiert aus dem siedlungsgeschichtlichen Ursprung als Flüchtlingsgemeinde. Der ständige, wenn auch im Vergleich zu den 50er und 60er Jahren bescheidene Zuzug rekrutierte sich im letzten Jahrzehnt unter anteilsmäßiger Verstärkung aus Aussiedlern aus dem Ostblock. WITZMANN analysierte die Wanderungsströme der Jahre 1978 bis 1982 und konnte feststellen, daß der Wanderungssaldo mit Ausnahme von 1980 in allen Jahren mit dem Landkreis Traunstein, dem Freistaat Bayern und dem Bundesgebiet negativ war[4]. Lediglich mit dem Ausland ergab sich kontinuierlich ein positiver Saldo, der vor allem auch auf den Zustrom von Aussiedlern in das Übergangswohnheim zurückzuführen ist. Diese Entwicklung hat sich auch in den letzten Jahren fortgesetzt. Eine eigene Recherche hat ergeben, daß allein in den elf Jahren 1976—1987 3060 Aussiedler eines der Übergangswohnheime durchlaufen haben. Mindestens 55 Prozent von ihnen sind in Traunreut geblieben. Weitere Spätaussiedler kommen auf familiärem Wege nach Traunreut, ohne das Übergangswohnheim zu tangieren. Insgesamt dürften rund 3000 Spätaussiedler in den letzten 15 Jahren in Traunreut ansässig geworden sein[5]. Bei 17 Prozent der befragten Haushalte handelte es sich um Spätaussiedlerhaushalte, die erst seit 1973 in der Bundesrepublik Deutschland leben.

Insbesondere die Gruppe der erst im letzten Jahrzehnt übersiedelten Haushalte (= „Spätaussiedler") verdient in ihrem Nachfrageverhalten Aufmerksamkeit. Kann man doch ihre Einstellungen, Ansprüche und Gewohnheiten bzw. deren Anpassung im Laufe des Integrationsprozesses zumindest tendenziell auf die in den 60er und 70er Jahren nach Traunreut Übersiedelten sowie meines Erachtens auf die Situation der Flüchtlinge und Vertriebenen in ihrer Startphase übertragen. Denn insbesondere im ersten Jahrzehnt darf von einem finanziellen Einschränkungszwang der Aussiedler ausgegangen werden, dessen Spuren sich auch in späteren Jahren noch im Verbraucherverhalten wiederfinden lassen. Dennoch müssen die Aussiedler heute dank der umfangreichen staatlichen Starthilfen, Unterstützungen, Vergünstigungen und Entschädigungen keineswegs in unerträglichem Maße Konsumverzicht leisten.

Darüber hinaus kann der Analyse des Datenmaterials entnommem werden, daß die Kinderzahl der Aussiedlerhaushalte über dem Durchschnitt liegt. Zum anderen besteht in Traunreut die Tendenz zur Überalterung. Eine Erklärung für diesen Befund könnte im Arbeitsmarkt und dem Streben nach möglichst guten beruflichen Positionen liegen. So ist anzunehmen, daß gerade die beruflich stark engagierte, mittlere Altersgruppe mit gutem, allerdings in ihren Herkunftsländern erworbenem Bildungsstand in Traunreut nicht die angestrebten Berufsaussichten vorfindet und daher in die wirtschaftlich dynamischeren Ballungsgebiete abwandert, in der Hoffnung am dortigen, weit differenzierteren Arbeitsmarkt in die gewünschten Positionen aufsteigen zu können. Dies ist zu berücksichtigen, denn Ältere sind als Konsumenten weniger motiviert und schneller saturiert. Sie greifen aus gewohnter Sparsamkeit eher zu günstigen Angeboten. Junge, wachsende Haushalte hingegen sind finanziell stark belastet und entscheiden sich

gezwungenermaßen vor allem bei Nahrungsmitteln und Gebrauchsgütern für das Billigere.

2.3 Struktur und Situation des Handels- und Dienstleistungssektors

Dem interessierten Betrachter wird beim Gang durch den Ortskern der Stadt Traunreut zuerst die überraschend geringe Zahl an Ladenbetrieben und Geschäften, speziell größeren und spezialisierteren Fachgeschäften auffallen. Gemessen an einem Sollwert von zirka 780 zentralörtlichen Einrichtungen für eine Stadt von rund 18 500 Einwohnern (1987), wie er sich nach einem regressionsanalytisch ermittelten, zur Einwohnerzahl linearen Multiplikator von PRASCHINGER[6] bestimmt, nimmt der erhobene Besatz in Traunreut den bescheidenen Wert von 413 an. Dabei steigt das Defizit mit zunehmender Fristigkeit und Wertigkeit des Bedarfes.

Im Einzelhandel bestanden 1987 146 Geschäfte mit 28 100 m² Verkaufsflächen in der Kernsiedlung. Die Zahl steigt auf 176 Betriebe mit 31 400 m² Verkaufsflächen, zählt man die Eingemeindungen hinzu. Zusammen kommen somit auf jeden Traunreuter 1,7 m² Verkaufsfläche. Doch Städte vergleichbarer Größe im ländlichen Raum bieten 2,5—3,0 m² Verkaufsfläche pro Kopf der Bevölkerung.

Auf welche Branchen sich die rund 15 000 m² Einzelhandelverkaufsfläche im Traunreuter Geschäftszentrum verteilen, zeigt Karte 1. Zudem vermittelt die Karte einen Eindruck von der räumlichen Zerrissenheit des Stadtkerns und dem noch nicht sehr städtisch anmutenden Erscheinungsbild der Geschäftsstraßen.

Betrachtet man das Angebot differenzierter, zeigt sich, daß bei Lebensmittelgeschäften, Apotheken und Drogerien das Angebotsniveau anderer Städte durchaus erreicht wird. Der Anteil des gehobeneren, nicht ständig benötigten Bedarfs liegt aber mit 74 Prozent deutlich unter den Werten ähnlicher Mittelzentren in Oberbayern, in denen mindestens 80 Prozent der Verkaufsflächen von diesem Sortimentsspektrum eingenommen werden.

Im Bereich speziellerer, seltener benötigter sowie anspruchsvollerer Artikel und Warengruppen zeigen sich zunehmend Mängel und Lücken. Bestimmte Teilsortimente, wie zum Beispiel Schallplatten, kunstgewerbliche Gegenstände, Antiquitäten, Briefmarken, Münzen sowie Feinkost und speziellere Lebensmittel, werden nicht oder nur ansatzweise als Randsortimente in einzelnen Fachgeschäften oder im örtlichen Kaufhaus geführt. Angesichts der Vielzahl gescheiterter Versuche in diesem spezielleren Sortimentsspektrum wird die Vermutung gestützt, daß Spezialgeschäfte in Traunreut nicht existieren können. Und es drängt sich der Verdacht auf, diese Lücken im Luxus- und Spezialbedarf, aber auch im gesamten anspruchsvolleren, gehobeneren und ausgefallenen Bedarfsgenre könnten mit dem hohen Kundenanteil aus einkommensschwachen Sozialschichten im Zusammenhang zu sehen sein.

Besonders groß ist dabei das Gefälle gegenüber der Kreisstadt Traunstein. Die an Einwohnerzahl kleinere Stadt Traunstein als gewachsenes, attraktives Dienstleistungszentrum und Beamtenstadt übertrifft Traunreut selbst im Lebensmittelbereich hinsichtlich der Zahl der Einzelhandelsbetriebe um mehr als ein Viertel. Dem bedeutenden und situationskennzeichnenden Bekleidungssektor sind in

Traunstein sogar zweieinhalbmal so viele Geschäfte zuzurechnen als in Traunreut. Insgesamt betrachtet weist der Traunsteiner Einzelhandel nach den HGZ-Ergebnissen von 1985 die doppelte Zahl an Geschäften auf und erreicht nahezu in allen Branchen mehr als 200 Prozent der Geschäftsflächen. Schließlich liegt die Umsatzziffer je m²-Geschäftsfläche im Traunsteiner Einzelhandel deutlich über den Werten von Traunreut. Diese Informationen vermitteln den Eindruck eines weitaus umfangreicheren und vielfältigeren Angebotes in der Kreisstadt Traunstein und lassen auf eine stärkere Kundenfrequentierung und meines Erachtens auf ein höheres Ausgabenniveau bei den getätigten Einkäufen schließen.

Aber selbst die ebenfalls industriell geprägte Nachbarstadt Trostberg verfügt bei lediglich 54 Prozent der Einwohner der Stadt Traunreut über mehr als 87 Prozent der Zahl der Einzelhandelsgeschäfte. Noch deutlicher zeigt sich das Mißverhältnis im nicht-ständigen, seltener gedeckten und höherwertigen Bedarf. So weist Trostberg in Relation zu Traunreut 81 Prozent der Zahl der Geschäfte im Textilbereich mit 162 Prozent der Geschäftsfläche auf.

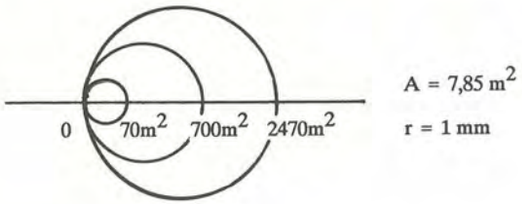
Zur Beschreibung der Ausstattungsstruktur gehört auch die Berücksichtigung des qualitativen Angebotsniveaus der Einzelhandelsbranchen über die bisher getroffenen Aussagen hinaus. „Obwohl Qualitätsunterschiede zwischen zentralen Einrichtungen in gleicher Branche durchaus jedermann geläufig sind, mangelt es noch immer an geeigneten operationalisierbaren Kategorien, um solche Differenzen generell ausreichend erfassen zu können“[7]. Neben den Klassifizierungsverfahren, die die Betriebe nach Bedarfsstufen oder der Breite und Tiefe des Sortiments einteilen, erscheint unter dieser Fragestellung der Ansatz, das Qualitätsniveau anhand des Preisniveaus zu untersuchen, besonders aussagekräftig. Vereinfachend gegenüber dem Verfahren des „Preishäufigkeitsvergleiches“, das erstmals von CAROL[8] angewendet worden ist, können die bestehenden Unterschiede der Angebotsqualität in Traunreut und Traunstein näherungsweise auch durch den Vergleich der Höchstpreise in den Auslagen der Geschäfte ausgewählter Branchen des nicht-ständigen, höherwertigen Bedarfs anhand bestimmter Warengruppen anschaulich herausgearbeitet werden.

Tabelle 4 demonstriert die preislichen Unterschiede im Sortiment beider Städte. Sie werden bei den absoluten Höchstpreisen zweier Pelzgeschäfte überdeutlich[9]. Die Ergebnisse dürfen als Zeichen dafür gewertet werden, daß sich in Traunstein Geschäfte halten können, die ihr Angebot offenbar auf deutlich kaufkräftigere Kunden ausrichten. Denn ein Geschäftsmann, der einen doppelt so teuren Artikel ausstellt, rechnet sicher mit weitaus zahlungsbereiteren Verbrauchern.

In diesem Zusammenhang ist auch die Bedeutung des einzigen Kaufhauses in Traunreut zu erwähnen. Auf seiner 3200 m² umfassenden Verkaufsfläche, die immerhin 21 Prozent der Verkaufsfläche des gesamten Stadtzentrums ausmacht, deckt es, bis auf wenige Ausnahmen, das gesamte Spektrum des nicht-ständigen Bedarfs ab. Daneben werden auch Teilsortimente des spezialisierteren Lebensmittelsektors geführt. Als attraktiver und sich hoher Beliebtheit erfreuender Publikumsmagnet bildet es den „zentralen Ort“ in Traunreut schlechthin, zumal es, das beweisen Sortiment und branchenspezifische Höchstpreise, im Vergleich ein überdurchschnittliches Angebot offeriert. Andererseits läßt dies die Schwäche des Facheinzelhandels in Traunreut erkennen, denn zum Beispiel in Traun-

Legende zu Karte 1:
Standorte und Verkaufsfläche der Einzelhandelsbetriebe im Geschäftszentrum

FLÄCHE:



BRANCHE:

- Nahrungs-/Genußmittel
- Textilien
- Einrichtung/Innenausstattung
- Hausrat/Werken
- Elektro
- Foto/Optik/Schmuck
- Freizeit-/persönlicher Bedarf
- Papier/Büro
- Hygiene
- Kfz (ohne Tankstellen)
- branchenübergreifendes Sortimentsspektrum

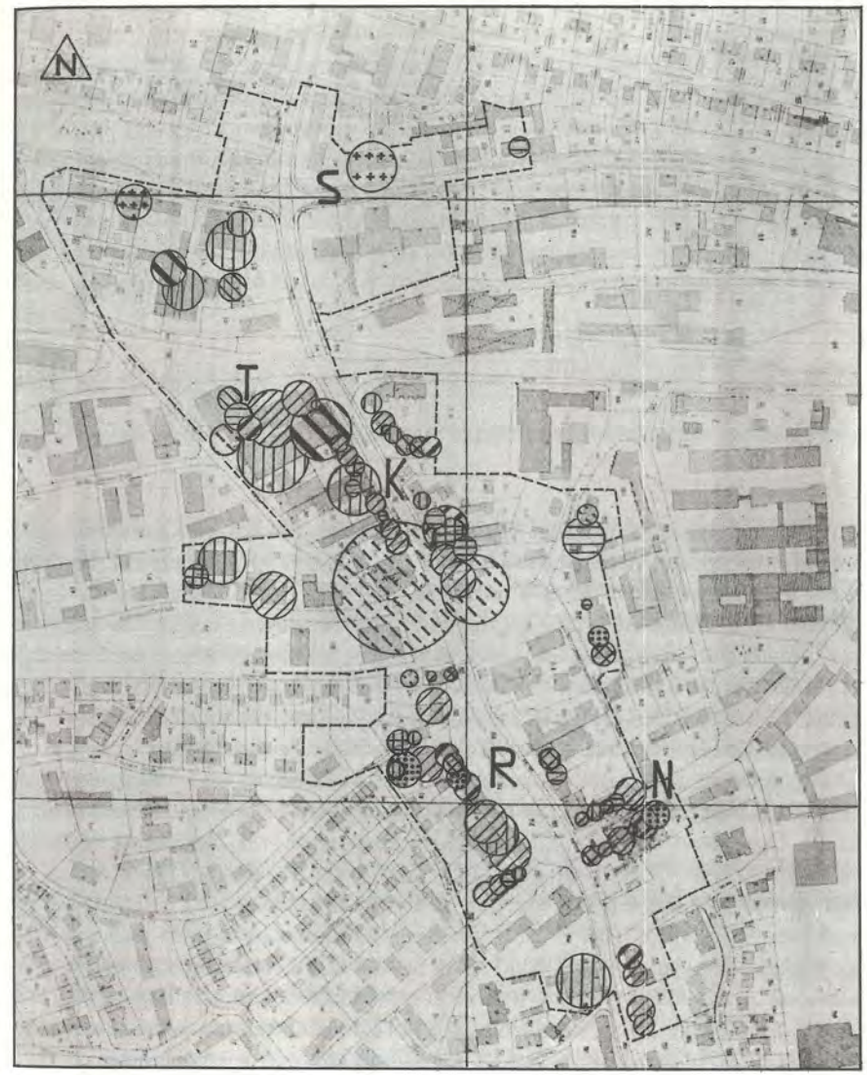
R : Rathausplatz
K : Kantstraße
T : Trauna-Familien-Einkaufszentrum
N : F.-Nansenstraße
S : W.-v.-Siemensstraße

MASSTAB: 1 : 2857



KARTENGRUNDLAGE: Bayer. Landesvermessungsamt
QUELLE: Eigene Erhebungen (1987)

Karte 1: Standorte und Verkaufsfläche der Einzelhandelsbetriebe im Geschäftszentrum



Tab. 4: Das Preisniveau ausgewählter Warengruppen im Vergleich

Preisniveau ausgewählter Warengruppen		
Warengruppen	Höchstpreise	
	Traunreut	Traunstein
Oberbekleidung	8950 DM	16 980 DM
Optik	1060 DM	1 898 DM
Uhren/Schmuck	8500 DM	8 950 DM
Unterhaltungselektronik	2499 DM	4 398 DM
Schuhe	339 DM	679 DM
Foto/Filmgeräte	1598 DM	1 800 DM

Quelle: Eigene Erhebung (1987)

stein — wie in Mittelzentren die Regel — decken vergleichbare Kaufhäuser nur das qualitativ untere Angebotsspektrum ab. Die überproportionale Präsenz von Super-, Discount- und Kleinpreismärkten, teilweise auch im nicht-ständigen Bedarfssektor, an äußerst günstig gelegenen Standorten im Stadtkern sowie ihre Funktion als Publikumsmagneten wirft ein bezeichnendes Bild auf die Struktur und Situation des Traunreuter Einzelhandels. Ein „Reste-Verkauf-Shop" eines Gemischtwarendiscounters, in dem Restbestände und Ladenhüter zu Sonderpreisen feilgeboten werden, pointiert die Nachfragesituation besonders.

Dieser Sachverhalt drückt sich auch in den Auskünften und Meinungen der befragten Geschäftsleute aus. So beurteilen die Betriebe des täglichen Bedarfs, größere Geschäfte und vor allem die Filialbetriebe von Handelsketten den Geschäftsstandort Traunreut günstiger als Kaufleute, deren Geschäfte nach Größe sowie Sortimentsqualifizierung und -spezialisierung als Fachgeschäft zu bezeichnen sind. Wiederholt ist bei der Befragung und in Gesprächen mit Geschäftsleuten das relativ beschränkte Potential auf höherwertigen Angebotsstufen betont und beklagt worden, daß mit dem Eintreten jedes weiteren Mitkonkurrenten eine spürbare Schmälerung der Verdienstspanne jedes einzelnen Wettbewerbers vorausprogrammiert sei — ein weiterer Hinweis darauf, daß qualifizierte und spezialisierte Fachgeschäfte, vor allem des höherwertigen und anspruchsvolleren Genres, in Traunreut ungünstige Standortbedingungen vorfinden, wohingegen sich Super- und Kleinpreismärkte offensichtlich großer Beliebtheit erfreuen können.

Zu prinzipiell ähnlichen Ergebnissen führt die Auswertung der Umsatzsteuerstatistik von 1984 im Dienstleistungsgewerbe. Die mehr als doppelte Anzahl an umsatzsteuerpflichtigen Betrieben mit über 20 000 DM steuerbarem Jahresumsatz in Traunstein erwirtschaftet nahezu den vierfachen Umsatz der Traunreuter

Betriebe. Die Inanspruchnahme der in Traunstein zahlreicheren höherwertigen Dienstleistungen ist demnach dort deutlich intensiver.

Betrachten wir für den Bereich privater Dienstleistungen exemplarisch den gastronomischen und medizinischen Sektor. Während der Besatz an Zahnärzten und Ärzten für Allgemeinmedizin in Traunreut leicht über dem bayerischen Durchschnitt liegt, tritt ein Mangel an Fachärzten zutage. Gegenüber der Ärztedichte 1983 von 1509 Einwohnern pro Facharzt in Bayern[10], weist Traunreut trotz jüngsten Ansiedlungserfolgen noch einen Wert von 1713 Einwohnern pro Facharzt auf. Am gastronomischen Angebot erstaunt die große Zahl ausländischer Restaurants. Jedes zweite Lokal bietet griechische, italienische oder rumänische Küche. Allerdings kann kaum eine Gastwirtschaft, zieht man Speisenauswahl und Interieur als Maßstab heran, als „gediegenes" Speiselokal bezeichnet werden. Spezialitätenrestaurants und gepflegte Speiselokale für Gourmets fehlen, ebenso elegante Cafes und Abendlokale für Gesetztere und etwas Bessergestellte.

2.4 Ansprüche und Einstellungen markanter und dominanter Bevölkerungsgruppen

Das Abfragen von Preisvorstellungen, die ein Konsument äußert, wenn er gefragt wird, wieviel er für einen bestimmten Artikel zu zahlen bereit wäre, ist eine der genauesten Methoden zur Ermittlung der Ansprüche eines Befragten an Art, Beschaffenheit und Qualität der Ware. Als Testwaren sind für einzelne Branchen einige nahezu standardisierte Indikatorwaren ausgewählt worden, wobei die zur Charakterisierung des mittelfristigen Bedarfs besonders häufig herangezogene Textilbranche stellvertretend am intensivsten beleuchtet worden ist. Obwohl die absoluten Differenzen in den Preisvorstellungen unterschiedlicher sozialer Schichten im Ergebnis gering sind[11], deuten sie dennoch tendenziell auf eine zunehmende Ausgabebereitschaft mit steigendem sozialen Status und finanziellem Spielraum hin.

In einem weiteren Schritt ist versucht worden, die lebensweltliche Erfahrung zu belegen, daß Vertreter bestimmter Schichten oder Gruppen den Preis im Vergleich zu qualitativen oder modischen Aspekten bei ihrer Kaufentscheidung stärker beachten müssen. Gefragt ist also der verhaltenslenkende Einfluß des Preises und damit sein Stellenwert für den einzelnen beim Einkauf. Es geht sozusagen um das „Prinzip", die Grundeinstellung des Verbrauchers.

Aus der Vielzahl an Einzelergebnissen der abgefragten Statements, fiktiven Kaufsituationen, Beurteilungen und Paarvergleiche, die zur Abgrenzung von in ihrem Verhalten signifikanten Konsumentengruppen zusammengestellt worden sind, seien kurz die interessantesten stichpunktartig resümiert:

1. Im Mittel formulieren zwei Drittel der Befragten in Traunreut keinen weiteren Bedarf an guten Spezialgeschäften des gehobenen Genres. Die Differenz in der Beurteilung dieses Statements beträgt zwischen der oberen Mittelschicht und der Grundschicht 25 Prozentpunkte.
2. Vor allem die Spätaussiedler sind überdurchschnittlich stark auf preiswerte

Einkaufsmöglichkeiten fixiert und messen dem Qualitätsaspekt wenig Beachtung bei.

Diese Einstellung ist verständlich. Da die Wünsche zahlreich sind, der Verdienst vorerst noch beschränkt ist und keine Zugriffsmöglichkeiten auf Vermögenswerte bestehen, zwingt die Anschaffung von teuren, lang ersehnten Wunschgütern zu Einsparungen an anderer Stelle. Daher wird darauf geachtet, Gebrauchsgüter und Nahrungsmittel so preiswert wie möglich zu besorgen. Sparsamkeit kann als „Wesenszug" gerade der älteren Spätaussiedler angesehen werden. Zudem muß oftmals erst die Einschätzung von Qualitätsunterschieden „erlernt" werden. Denn selbst das Qualitätsniveau der billigsten Angebote ist hierzulande weitaus höher, als das der Angebote in ihren Herkunftsländern, so daß der Preis in erster Linie als Auswahlkriterium herangezogen wird.

3. Ähnlich reduziert ist das Anspruchsniveau der Gastarbeiter. Bei ihnen wird der finanzielle Spielraum neben dem niedrigen Pro-Kopf-Einkommen durch die Kapitaltransfers in die Heimatländer eingeengt.
4. Hilfsarbeiter- und Spätaussiedlerkreise sind deutlich stärker auf Schlußverkaufszeiten orientiert als leitende Angestellte und höhere Beamte.
5. Gegenüber 95 Prozent der Befragten der oberen Mittelschicht präferieren nur 48 Prozent der Vertreter der Grundschicht Geschäfte, die hauptsächlich Markenartikel in ihrem Sortiment führen.
6. Schließlich locken viele günstige Sonderangebote gerade Spätaussiedler und Gastarbeiter an.

Typisiert man die Haushalte unter Verwendung von fünf Variablen je nach dem, ob sie gemäß ihrer Antworten als vorwiegend „preisorientiert" oder konträr dazu als vorwiegend „qualitätsorientiert" einzustufen sind, und vergleicht man die Ergebnisse mit den geäußerten Preisvorstellungen, so kann für die Ansprüche und Einstellungen der Traunreuter Bevölkerung zusammenfassend festgehalten werden (vgl. Tab. 5):

1. Zahlungsbereitschaft und Qualitätsorientierung nehmen tendenziell mit steigendem Sozialstatus zu, während die ausdrückliche Orientierung am Preis sinkt.
2. Das Niveau der Zahlungsbereitschaft und der Qualitätsorientierung der Spätaussiedler liegt im Mittel unter dem der Grundschicht. Sie sind von allen Gruppen am stärksten preisorientiert. Allgemein gesehen sind sie in ihrer Ausgabebereitschaft und ihren Ansprüchen mit den Gastarbeitern zu vergleichen.
3. Die Zahlungsbereitschaft und Qualitätsorientierung der Aussiedler gleicht sich aber mit fortschreitender Konsolidierung und Verhaltensadaption rasch dem Durchschnittsniveau an.
4. Für die abhängig Beschäftigten kann ein deutlicher Anstieg von Qualitätsorientierung und Zahlungsbereitschaft mit steigender Berufsposition sowie eine abnehmende Preisorientierung konstatiert werden.

Mithin darf resümiert werden, daß zwei Drittel der Traunreuter Haushalte relativ bescheidene Qualitätsansprüche und eine niedrige Ausgabebereitschaft formulieren.

Ferner kann über alle Gesellschaftsschichten in der Traunreuter Einwohner-

Tab. 5: Ansprüche und Einstellungen ausgewählter Bevölkerungsgruppen

Anspruchsgruppen	Sozialstatus			Sozialgruppen			Berufspositionen							
	Grundschicht	untere Mittelschicht	obere Mittelschicht	Aussiedler	Spätaussiedler	Gastarbeiter	Hilfsarbeiter	Facharbeiter	einf./mittl. Angestellte und Beamte	Selbständige ohne Studium	leitende/höhere Angestellte und Beamte	Freie Berufe und Selbständige mit Studium
	in %	in %	in %	in %	in %	in %	in %	in %	in %	in %	in %	in %
sehr Zahlungsbereite	10,7	9,9	42,4	20,5	6,9	5,3	2,3	13,0	20,4	18,2	34,4	75,0
ziemlich Zahlungsbereite	21,4	38,0	36,4	38,6	17,2	21,1	25,6	30,4	31,5	27,3	43,8	0,0
kaum Zahlungsbereite	21,5	28,2	15,2	27,3	31,0	15,8	20,9	23,9	25,9	18,2	15,6	25,0
sehr wenig Zahlungsbereite	46,4	29,9	6,0	13,6	44,9	57,8	51,2	32,7	22,2	36,3	6,2	0,0
wenig Preisorientierte	6,5	18,6	40,0	17,9	9,4	4,8	3,8	9,1	23,3	40,0	29,7	60,0
mäßig Preisorientierte	75,8	72,8	55,0	76,8	56,2	80,9	84,6	78,2	58,4	60,0	64,9	40,0
stark Preisorientierte	17,7	8,6	5,0	5,3	34,4	14,3	11,6	12,7	18,3	0,0	5,4	0,0
stark Qualitätsorientierte	11,3	17,3	35,0	25,0	6,3	4,7	3,8	10,7	21,7	33,3	27,0	60,0
mäßig Qualitätsorientierte	62,9	60,5	55,0	64,3	59,4	66,7	63,5	69,1	63,3	53,3	64,9	40,0
wenig Qualitätsorientierte	25,8	22,2	10,0	10,7	34,4	28,6	32,7	20,2	15,0	13,3	8,1	0,0

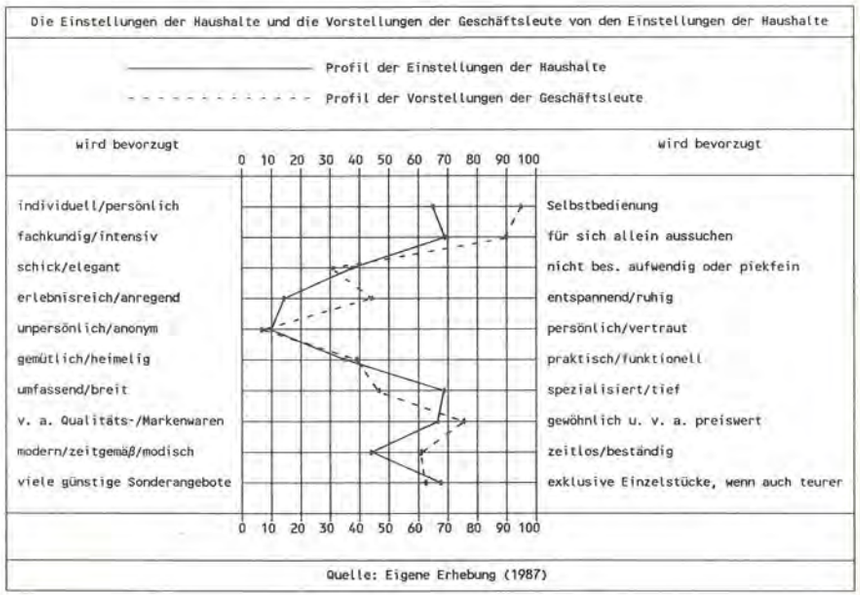
Quelle: Eigene Erhebung (1987)

schaft im Vergleich zur Gemeinde Ottobrunn bei München eine erhöhte Wertschätzung des Preisfaktors festgehalten werden[12]. Diese allgemein höhere Preisorientierung und Sparsamkeit mag einerseits Ausdruck der Orientierung des Verhaltens an den Gepflogenheiten des Gros der Mitbürger vor Ort sein, also der unteren Mittelschicht in Traunreut und der oberen Mittelschicht in Ottobrunn. Andererseits darf gewiß auf den Zusammenhang hingewiesen werden, der zwischen den heutigen Konsumgewohnheiten und ihrer Prägung durch begrenzte finanzielle Spielräume besteht, die die Mehrzahl der Traunreuter heute oder in früheren Jahren durchleben mußte (Aussiedler, Flüchtlinge, Heimatvertriebene, aus der Landwirtschaft freigesetzte Arbeitskräfte).

Wie lassen sich die Ansprüche der Traunreuter Haushalte an die Geschäfte des nicht-ständigen Bedarfes hinsichtlich Aufmachung und Sortimentszuschnitt charakterisieren, stellt man den Präferenzen der Kunden die Vorstellungen der Einzelhändler, deren Sortiment in dieses Bedarfsspektrum fällt, von den Präferenzen ihrer Kundschaft gegenüber. Zu diesem Zweck wurden die Einstellungen der Haushalte und die Vorstellungen der Geschäftsleute mit dem gleichen Polaritätsprofil analysiert.

Aus dem Vergleich (vgl. Tab. 6) kann zum einen gefolgert werden, daß im Bereich von Sortiment und Geschäftsatmosphäre verbrauchermarktähnliche Geschäfte mit vor allem preiswerten und gewöhnlichen Waren, einem eher breiten, aber dennoch tief gestaffelten Sortiment und möglichst vielen günstigen Sonderangeboten bevorzugt werden. Setzt man die Ausstattung mit den Einschätzungen der Geschäftsleute gleich, ist zudem festzuhalten, daß ein spezialisierteres Angebot sowie qualitativ anspruchsvollere und modischere Waren offeriert werden, als die meisten Traunreuter wünschen. Auf jeden Fall besteht kein größerer Bedarf an eleganteren Fach- und Spezialgeschäften mit exklusiven und qualitativ höherwertigen Waren.

Tab. 6: Die bevorzugten Geschäftseigenschaften



3. VERBRAUCHERZUFRIEDENHEIT UND VERSORGUNGSVERHALTEN

3.1 Die Zufriedenheit der Verbraucher mit dem Angebot

Um die Ausgangsthese, die Etablierung der vorgefundenen Ausstattung sei von der Zusammensetzung der Bevölkerung beeinflußt, zu bestätigen, stellt sich die Frage, ob die Verbraucher aus ihrer Sicht mit den Angeboten zufrieden sind. Das Ausmaß der Zufriedenheit kann dann als Maß der Übereinstimmung von Angebot und Nachfrage interpretiert werden.

Die Auswertung der Zufriedenheitsurteile in den einzelnen Branchen und Sortimentsgruppen führt zu folgenden Ergebnissen (vgl. Tab. 7):

1. Im Bereich des ständigen, häufig zu deckenden Bedarfs wird das Angebot in Traunreut allgemein gut bewertet.

Tab. 7: Angebotsbeurteilung der Probanden

Zufriedenheit der Traunreuter Haushalte mit den Angeboten in ausgewählten Einzelhandelsbranchen

Branche	%-Anteil der Haushalte eher zufrieden	eher unzufrieden
Nahrungsmittel/Haushaltsartikel	93,8	6,2
Uhren/Schmuck	80,3	19,7
Unterhaltungselektronik	68,4	31,6
Schuhe	64,1	35,9
Foto/Film	64,0	36,0
Sport/Freizeit	53,3	46,7
Spielwaren	50,3	49,7
Oberbekleidung	45,1	54,9
Möbel/Teppiche/Gardienen	39,5	60,5

Quelle: Eigene Erhebung (1987)

2. Nach spezielleren und delikateren Nahrungs- und Genußmitteln besteht keine allzu große Nachfrage. Zwar gibt rund ein Viertel der Befragten an, ein Feinkostgeschäft zu vermissen, die bisherigen Erfahrungen haben aber gezeigt, daß dieser Bedarf bei den meisten Verbrauchern nur episodisch zu bestimmten Anlässen oder in längeren Perioden auftritt. Ob die Tragfähigkeit gewährleistet wäre, erscheint somit zweifelhaft.
3. Mit den Angeboten im nicht-ständigen, höherwertigen Bedarf, insbesondere bei Oberbekleidung und Einrichtungsgegenständen, sind die befragten Haushalte eher unzufrieden. Dabei treten nur vergleichsweise geringfügige Differenzen zwischen den Sozialgruppen auf[13].
4. Aus der Übereinstimmung der Zufriedenheit in den einzelnen Warengruppen mit dem Höchstpreisniveau und dem relativen Besatz an Betrieben im Vergleich zur Kreisstadt Traunstein ist zu schließen, daß die Zufriedenheit sowohl mit der Angebotsqualität als vor allem auch mit der Zahl der Vergleichmöglichkeiten korrespondiert.

3.2. Das tatsächliche Versorgungsverhalten der Verbraucher

Das tatsächliche Versorgungsverhalten stellt das Ergebnis von Entscheidungsprozessen und Gewohnheiten dar. Man kann davon ausgehen, daß einmal getroffene Entscheidungen — und gar, wenn sie bereits zur Gewohnheit geworden sind, — über einen gewissen Zeitraum ein recht stabiles Verhalten nach sich ziehen. Da der Verbraucher bestrebt ist, seine Bedürfnisse möglichst in der Nähe seines Wohnortes zu befriedigen, wird von diesem Verhalten nur abgerückt, wenn die Unzufriedenheit mit dem Angebot am Wohnort ein solches Maß erreicht, daß der subjektiv empfundene Nutzen der Inanspruchnahme eines entfernteren Angebotes einen höheren Stellenwert besitzt als der zusätzliche zeitliche Aufwand, die Kosten und Mühen eines Auswärtseinkaufes. Im Falle der Stadt Traunreut treten einige aufschlußreiche Resultate zutage:

1. Der Anteil der in Traunreut getätigten Einkäufe im nicht-ständigen, höherwertigen Bedarf entspricht etwa dem Zufriedenheitsniveau (63 % sind zufrieden). Nur 57 Prozent der Probanden haben die abgefragten Artikel dieses Bedarfsspektrums in Traunreut gekauft (vgl. Tab. 8). Allerdings sind von diesen Auswärtseinkäufen lediglich drei Viertel anderen Städten zugute gekommen. Der Versandhandel besitzt mit 12 Prozent eine überdurchschnittliche Bedeutung. Ein Hinweis darauf, daß „man den Versandhandel als Ersatz für fehlende Versorgungseinrichtungen ansehen (muß), da der Versandhandel besonders im Bereich der mittelfristigen Güter sowohl einen ansehnlichen Kundenkreis bedient, als auch nicht unerhebliche Umsätze macht“[14].
2. Es werden vor allem billigere Artikel von einkommensschwächeren Personenkreisen mit niedrigerem Anspruchsniveau beim Versand erstanden. Diese Gruppe nützt insbesondere die Billigangebote in Traunreut und deckt ihren Bedarf nur zu einem relativ geringen Teil in anderen Städten.
3. Bei sprachlich unsicheren Bevölkerungskreisen, wie Spätaussiedlern und Gastarbeitern, spielt der Versand eine vergleichsweise untergeordnete Rolle.

Tab. 8: Die Bedeutung des Kaufkraftabflusses aus Traunreut

Kaufkraftbindung bei ausgewählten Warengruppen		
	%-Anteil der Haushalte	
Warengruppe	zuletzt in Traunreut gekauft	zuletzt nicht in Traunreut gekauft
Sonnenbrille	77,5	22,5
Armbanduhr	71,9	28,1
Straßenschuhe	63,6	36,4
Sachbücher	61,7	38,3
Fotoapparat	60,6	39,4
Videogerät	58,9	41,1
Fahrrad	56,2	43,8
Hose/Rock	55,0	45,0
Reisetasche/Koffer	49,7	50,3
Damen-/Herren-Mantel	41,1	58,9
Wohnzimmertisch	39,9	60,1

Quelle: Eigene Erhebungen (1987)

Sie decken den größten Teil ihres insgesamt qualitativ anspruchsloseren und überwiegend preisorientierten Bedarfes in Traunreut. Andere Städte werden nur für speziellere Dinge oder besonders preisgünstige Angebote aufgesucht.

4. In diesen Einkaufsstädten werden in der Hauptsache Waren gekauft, die gehobeneren Ansprüchen genügen müssen. Dabei resultieren die deutlichsten Differenzen zwischen den Konsumentengruppen aus der Unterscheidung nach dem sozio-ökonomischen Status[15]. Mit steigender Fristig- und Wertigkeit des Bedarfes fließt vermehrt Kaufkraft in andere Einkaufsstädte und dies vor allem mit zunehmendem sozio-ökonomischen Status und Anspruchsniveau.
5. Die Mitglieder der oberen Mittelschicht besuchen nicht nur häufiger andere Einkaufsstädte als Hilfsarbeiter, Gastarbeiter und Spätaussiedler, sondern sie konsumieren dort auch mehr und teurer.
6. Eindeutig kristallisiert sich die Kreisstadt Traunstein als derjenige Zielort heraus, der zuerst und am häufigsten angelaufen wird. Bekommt man dort nicht das Gewünschte, fährt man zunächst in das Regionalzentrum Rosenheim. Der am dritthäufigsten genannte Anlaufpunkt bei Einkaufsfahrten ist schließlich das Oberzentrum München.

3.3 Die Gründe für Unzufriedenheit und Kaufkraftabfluß verschiedener Verbrauchergruppen

Welche Motivationen hinter diesem Verhalten stecken, konnte durch die Frage nach den Gründen und Anlässen für die Auswärtsorientierung in Erfahrung gebracht werden.

Den dominierenden Grund für die große Unzufriedenheit aller Schichten mit den Angeboten und den bemerkenswert hohen Kaufkraftabfluß stellen die mangelhafte Auswahl und die beschränkten Vergleichsmöglichkeiten dar (vgl. Tab. 9). Umfangreiche Vergleichsmöglichkeiten nämlich besitzen bei allen Traunreuter Verbrauchern einen sehr hohen Stellenwert aufgrund der ausgeprägten Neigung, Preis-Qualitäts-Vergleiche anzustellen. Preisvergleiche setzen jedoch eine Vielzahl von konkurrierenden Anbietern mit vielfältigen und reichhaltigen Angeboten voraus. Die Befragungsresultate zeigen, daß die beträchtlichen Ausstattungsdefizite im Einzelhandelangebot und die mangelnden handelsexternen Koppelungsmöglichkeiten die wesentlichen Gründe und Anlässe des Kaufkraftabflusses bilden.

Tab. 9: Die Gründe für die Auswärtsorientierung

Angebotsgründe für Einkaufsfahrten nach Sozialstatus und Anspruchsniveau

Gründe für Einkaufsfahrten \ Sozial- und Anspruchsgruppen	% - Anteil der Nennungen der: obere Mittelschicht	untere Mittelschicht	Grundschicht	sehr Zahlungsbereite	ziemlich Zahlungsbereite	kaum Zahlungsbereite	wenig Zahlungsbereite	stark Qualitätsorientierte	wenig Qualitätsorientierte	stark Preisorientierte	wenig Preisorientierte
Auswahl u. Vergleichsmöglichkeiten	20,8	21,2	19,7	19,0	25,0	19,1	15,7	22,5	15,4	11,4	23,1
günstigeres Preis-Qualität-Verhältnis	9,2	15,9	12,9	6,0	11,9	13,0	18,9	7,2	17,6	22,7	8,2
speziellere u. wertvollere Artikel	16,2	11,4	10,9	18,0	11,3	13,0	7,9	18,0	11,0	6,8	18,7
ausgefallenere u. modischere Dinge	12,3	11,3	7,5	9,0	10,8	9,2	11,8	10,8	12,1	9,1	11,2

Quelle: eigene Erhebung (1987)

Allerdings bestehen zwischen den Sozial- und Statusgruppen durchaus Motivationsunterschiede hinsichtlich ihres Interesses an Vergleichsmöglichkeiten. Sie hängen mit den differierenden Anprüchen an Art, Beschaffenheit und Qualität der gewünschten Artikel zusammen.

Die Grundschicht zum Beispiel ist mit einem Qualitätsniveau der Waren zufriedengestellt, das nahezu überall geboten wird. Für sie ist interessant, beim preiswertesten Anbieter zu kaufen; das sind Verbrauchermärkte, Warenhäuser, Billigdiscounter. Ihre Unzufriedenheit resultiert daraus, daß derartige Betriebe in Traunreut vor allem im nicht-ständigen Bedarf nicht in genügender Zahl vorhanden sind. Die Oberschicht dagegen stellt Ansprüche an Warenart, -beschaffenheit und -qualität, denen das Angebot nicht überall entspricht. Um ihr gerecht zu werden, muß ein breites Angebot gehobener Waren vorhanden sein oder zumindest ein oder mehrere ansprechende Fachgeschäfte, in denen sie sich erfahrungsgemäß gut bedient fühlt. Die Mittelschicht orientiert sich in ihren Ansprüchen in erster Linie an den Bessergestellten, ist aber aufgrund ihres begrenzteren finanziellen Spielraumes gezwungen, stärker auf den Preis zu achten. Für sie sind daher umfangreiche Auswahl und Vergleichsmöglichkeiten am wichtigsten.

Spätaussiedlern und Gastarbeitern erscheint Angebot und Auswahl des Traunreuter Einzelhandels selbst im gehobenen Bedarfsspektrum ausreichend. Sie sind zufriedener als der Rest der Bevölkerung. Ausgefallenere und wertvollere Dinge dargeboten zu bekommen, ist für sie praktisch kein Grund, andere Einkaufsstädte aufzusuchen. Die Anspruchslosigkeit vor allem älterer Spätaussiedler bedingt die rasche Zufriedenstellung mit einfachsten qualitativen Standards. Das Bestreben, möglichst viele Vergleichsmöglichkeiten vorzufinden, um die preisgünstigsten Angebote zu nützen, ist bei den kaufkraftschwachen Spätaussiedlern besonders ausgeprägt und bildet für die ersten Jahre ein charakteristisches Verhaltensmoment. Diese Einstellung äußert sich in der starken Bevorzugung von preiswerten und rationellen Betriebstypen wie Super-, Kleinpreis- und Verbrauchermärkten und dem sehr geringen Interesse an qualifizierteren, spezialisierteren und eleganten Einzelhandelsgeschäften.

Zusammenfassend bleibt festzuhalten, daß sich die auffällig große Unzufriedenheit aller Sozialgruppen eigentlich aus der Sicht jeder einzelnen Sozialgruppe aufgrund der unterschiedlichen Ansprüche und Verhaltensmotivationen auf verschiedene Angebotssegmente der Warenqualität bezieht. Die gemeinsame Wurzel für die Unzufriedenheit einer jeden Sozial-bzw. Verbrauchergruppe liegt jedoch in der mangelnden Vielfalt und Vielzahl an Anbietern und Angeboten in jedem Angebotssegment bzw. Qualitätsniveau des nicht-ständigen Bedarfs, wodurch die sehr geschätzten Angebotsvergleiche eingeschränkt werden.

4. WEITERE ERKLÄRUNGSANSÄTZE FÜR DIE DEFIZITÄRE ANGEBOTSAUSSTATTUNG IM TRAUNREUTER EINZELHANDEL

Die Charakterisierung des Einkaufsverhaltens markanter und dominanter Verbrauchergruppen in Traunreut erklärt folglich, daß zwar die Tragfähigkeitsbedingungen zuungunsten ausgefallener, speziellerer und qualitativ höherwertiger Sortimente sowie ausgesprochen eleganter und spezialisierter Einzelhandelsbetriebe verschoben sind, nicht aber die allgemein geringe Zahl und Vielfalt an Betrieben.

Im Falle der Stadt Traunreut kommt einer Reihe weiterer Faktoren, die sich gegenseitig in unterschiedlicher Weise beeinflussen, zusätzlich Erklärungswert für die vorgefundene schwache zentralörtliche Ausstattung zu.

Wesentliches Gewicht erlangt dabei die Nähe zur Kreisstadt Traunstein, die als traditioneller zentraler Ort ihren erheblichen Bedeutungsüberschuß bei praktisch allen überörtlichen staatlichen Versorgungsfunktionen, vor allem im administrativen, medizinischen und schulischen Bereich, behielt. Mit diesem für den Standort Traunreut nachteiligen Zentralitätsdefizit ging im Einzelhandel ein Prozeß der Konsumselektion einher. Der Traunsteiner Einzelhandel profitierte aufgrund der Koppelungsvorteile und seiner bestehenden starken Position von Anbeginn von dem in Traunreut heranwachsenden Kaufkraftpotential und konzentrierte sich zunehmend darauf, die Nachfrage der Traunreuter Bevölkerung im längerfristigen und höherwertigen Bedarfsspektrum an sich zu binden. Somit entwickelte sich das Angebot in Traunstein im Laufe der Zeit immer vielfältiger und reichhaltiger, so daß sich sein Vorsprung gegenüber den Wettbewerbern in Traunreut kaum verringerte. Gleichzeitig wurde der Traunsteiner Einzelhandel für die wachsenden Ansprüche der Traunreuter Haushalte immer attraktiver.

Die Traunreuter Geschäftsleute, zum überwiegenden Teil ursprünglich vermögenslose Flüchtlinge und Vertriebene, waren zu Investitionen in gleichem Umfang außerstande. Ihre Angebote konnten sich erst mit zunehmendem Anwachsen und finanzieller Konsolidierung der Haushalte in Traunreut langsam diversifizieren und qualifizieren. Aufgrund der hohen Wertschätzung von Auswahl und Angebotsvielfalt sahen sich viele Traunreuter Haushalte zunächst gezwungen und hatten sich mit der Zeit daran gewöhnt, anspruchsvollere und speziellere Waren des nicht-ständigen Bedarfs in Traunstein oder einer anderen Einkaufsstadt zu besorgen. Dieser mit zunehmender Konsolidierung und Motorisierung ermöglichte Kaufkraftabfluß wurde für die Verbraucher mehr und mehr zur Selbstverständlichkeit und führt heute dazu, daß der Etablierung größerer qualifizierter Fach- und Spezialgeschäfte in Traunreut enge Tragfähigkeitsgrenzen gesetzt sind.

Die finanzielle Schwäche des ortsansässigen Einzelhandels, seine daraus resultierende kümmerliche Entfaltung und die nachteiligen Konsequenzen der Rückwirkung des sich etablierenden Verbraucherverhaltens auf die betriebswirtschaftlichen Existenzbedingungen der Traunreuter Ladenbetriebe bewog die Geschäftsleute, sich vehement gegen die Ansiedlung größerer, attraktiver Einzelhandelsmagneten zu stemmen. Zudem gelang es dem Einzelhandel in Traunreut bis heute nicht, aufgrund seiner im Vergleich zu den Nachbarstädten unattraktiven Angebotsausstattung nennenswerte Umlandbedeutung zu erlangen. Schätzen doch die Kaufleute der Bekleidungsbranche den Anteil ihrer Umlandkunden nicht höher ein als die Lebensmitteleinzelhändler. Schließlich sollten auch die Nachteile der abseitigen Lage zu Hauptverkehrswegen unter diesem Gesichtspunkt nicht außer acht gelassen werden.

Die Konkurrenz des mächtigen Kaufhauses (KfA) um das knappe Kaufkraftpotential schnürt die Entfaltungsmöglichkeiten des Facheinzelhandels zudem ein. Denn das KfA offeriert ein Angebot, das nach Umfang und Qualifizierung dem Sortimentszuschnitt der Traunreuter Fachgeschäfte entspricht.

Diese Situation, speziell des gehobenen und längerfristigen Einzelhandels, spiegelt sich in den niedrigen Umsätzen, dem geringen Standortinteresse auswärtiger Unternehmer sowie der hohen Fluktuation und geringen Existenzdauer der Ladenbetriebe wider. Bereitet es doch trotz des bescheidenen Verkaufsflächenangebotes in Traunreut selbst an der Haupteinkaufsstraße Schwierigkeiten, neu errichtete Läden, aber auch Büro- und Praxisräume zu vermieten. Ferner ist der Einzelhändlerbefragung zu entnehmen, daß es sich bei 41 Prozent der Neueröffnungen des Zeitraumes zwischen 1960 und 1980 um Geschäftsübernahmen handelte, wobei sich der Prozentsatz nur auf die zum Zeitpunkt der Befragung noch bestehenden Betriebe bezieht. Schließlich hatten 20 Prozent der befragten Betriebe zwischen 1980 und 1986 ihren Standort ein oder mehrmals gewechselt. Allein während des achtmonatigen Bearbeitungszeitraumes konnten zehn Standortwechsel, Geschäftsaufgaben und Neueröffnungen registriert werden.

5. CHANCEN UND ANSATZPUNKTE FÜR DIE ZUKÜNFTIGE STADTENTWICKLUNG DER STADT TRAUNREUT AUS DER SICHT EINES STADTGEOGRAPHEN

Selbst unter Berücksichtigung der situationsspezifischen Bedingungen und strukturellen Besonderheiten des tertiären Gewerbes am Standort Traunreut kann der Weg zur Stärkung und Verbesserung der Versorgungsfunktion im Einzelhandel ausschließlich in der Bereicherung des Angebotes durch mehr Konkurrenz liegen. Die Notwendigkeit, die Vielfalt und Reichhaltigkeit des Angebotes zu erweitern, ergibt sich zum einen aus dem von breiten Bevölkerungsschichten beklagten Mangel an Vergleichsmöglichkeiten. Nicht zuletzt deutet die starke Auswärtsorientierung und der hohe Kaufkraftabfluß auf einen großen Nachholbedarf im Einzelhandelsangebot hin. Zum anderen impliziert die der Stadt Traunreut landesplanerisch zugewiesene Versorgungsfunktion als Teilzentrum des gemeinsamen Mittelzentrums Traunstein-Traunreut ein qualitatives Niveau der Angebotsstruktur und Ausstattungsqualität, dem der Bestand an tertiären Einrichtungen momentan nicht gerecht wird. Zur Erhöhung der Attraktivität der Stadt Traunreut als Einkaufsstadt für die Bevölkerung der Nachbargemeinden und zur stärkeren Re-Orientierung der Traunreuter Bevölkerung auf die örtlichen Angebote wäre die Ansiedlung eines attraktiven und bekannten Publikumsmagneten der mittleren Angebotschiene im nicht-ständigen Bedarfsspektrum besonders wirksam. Gerade die momentan verhältnismä-

ßig stark auswärtsorientierte Grund- und Mittelschicht ändert am ehesten ihre Versorgungsgewohnheiten und wird vermutlich in zunehmendem Maße ihre Kaufkraft in Traunreut verausgaben, wenn sie ein vielseitigeres Angebot offeriert bekäme, denn sie verhält sich von allen Konsumentengruppen erfahrungsgemäß am stärksten ökonomisch rational.

Im Zusammenhang mit den langsam in Gang kommenden Investitionen und dem wachsenden Standortinteresse, die dem Impuls einer gelungenen Ansiedlung folgen werden, erhöhen sich die Erfolgschancen, stadtplanerisch auf eine Komprimierung der Einrichtungen im Zentrum sowie eine Verbesserung der städtebaulichen Struktur und Gestaltung hinzuwirken. Verfügt Traunreut doch in seinem städtischen Erscheinungsbild bisher über keinen zusammenhängenden, funktional und architektonisch entsprechend gestalteten Stadtkern. Einige Randbereiche des Geschäftszentrums besitzen durch das ungeordnete Nebeneinander von Parkflächen, Supermärkten, Flach- und Nachkriegsbauten einen provisorischen und wenig ansprechenden Charakter. Selbst die zentrale Geschäftsachse Rathausplatz-Kantstraße weist nur kurze, unterbrochene Schaufensterfrontabschnitte auf und kann nicht den Eindruck eines geschlossenen innerstädtischen Raumes vermitteln.

Da mittelfristig wenig Hoffnungen bestehen, das Defizit an überörtlich bedeutsamen staatlichen Versorgungseinrichtungen gegenüber der Kreisstadt Traunstein durch staatliche Funktionsverlagerungen und -neuansiedlungen in der Stadt Traunreut zu reduzieren, wäre es zu begrüßen, wenn es gelänge, auf kommunaler Ebene oder von privater Seite durch die Schaffung von Infrastruktureinrichtungen neue Felder mit zentralörtlicher Bedeutung aufzuschließen. In diesem Zusammenhang wäre an die Bereiche kulturellen und gesellschaftlichen Lebens, des Sports und des Freizeitsektors sowie an die Marktfunktion zu denken. Auf allen diesen Feldern bieten sich für die Stadt Traunreut Chancen, sich mit zentralörtlichen Funktionen zu profilieren, ohne mit den Nachbarstädten auf Ebenen im Wettbewerb zu stehen, in denen diese historisch-traditionelle, etablierte Vorteile besitzen.

Schließlich empfiehlt sich aufgrund der wirtschaftsstrukturellen Einseitigkeit eine aktive Gewerbeansiedlungspolitik im Sinne einer langfristig orientierten Strategie zur Diversifizierung. Die Notwendigkeit dieser auf die weitere Zukunft gerichteten Politik ist zu betonen, obwohl mittelfristig und aus momentaner Sicht kein Handlungsbedarf besteht, da eine möglichst vielseitige Arbeitsplatzstruktur erfahrungsgemäß am ehesten geeignet ist, die Erwerbsbasis der Bevölkerung langfristig zu sichern und die strukturelle Krisenanfälligkeit zu reduzieren. Als positive Begleiterscheinung könnte die wünschenswerte Auflockerung der soziostrukturellen Zusammensetzung der Bevölkerung herbeigeführt und beschleunigt werden.

ANMERKUNGEN

1 RUPPMANN 1969, S. 39
2 Es handelt sich um folgende Firmen: Bosch-Siemens BSHG, Hausgeräte (2954 Beschäftigte), Dr. Joh. Heidenhain, Optik/Elektronik/Präzisionsteilungen (1620 Beschäftigte), Siemens AG, Leuchten (1021 Beschäftigte)
3 RUPPERT/BORCHERDT 1956, 606/607; LAICH 1968, 13/14
4 WITZMANN 1986, 123—125
5 vgl. WITZMANN 1986, 125
6 PRASCHINGER 1984, 206—213
7 HEINRITZ 1979, 22
8 CAROL 1960/62
9 Die geringe Differenz im Fall der Branche Uhren/Schmuck resultiert daraus, daß der Höchstpreis der Traunreuter Filiale eines Traunsteiner Juweliers auf dem Niveau des teuersten Traunsteiner Angebotes liegt.
10 WITZMANN 1986, 21
11 Als die beiden wichtigsten Ursachen sind die allgemein große Homogenität der Bevölkerungsstruktur und die relativ große Heterogenität innerhalb der drei groben Statusklassen zu nennen.
12 Die Gemeinde Ottobrunn ist ein im Süden der Landeshauptstadt München gelegener Industrie- und Wohnort, in dem hauptsächlich hochqualifizierte, bestbezahlte Akademiker (MBB) wohnen und in den sehr viel gutsituierte Bevölkerungsgruppen aus München zugezogen sind. In der Gemeinde Ottobrunn werden die höchsten Einkommensteuerwerte pro Kopf der Bevölkerung in Bayern erzielt. Die Sozialstruktur der Gemeinde Ottobrunn, die von R. VOLLE in Absprache auf identische Weise erhoben worden ist, weist genau den entgegengesetzten Aufbau zu der in der Stadt Traunreut auf.
13 Hinsichtlich der Zufriedenheit mit dem Gesamtangebot in ausgewählten Branchen des nichtständigen, seltener gedeckten Bedarfs entfallen bei der Grundschicht 31 Prozent, bei den Spätaussiedlern 32 Prozent und bei den Gastarbeitern 40 Prozent aller Antworten auf die Beurteilungsstufe „sehr zufrieden", hingegen beträgt der Anteil dieses Zufriedenheitsurteils bei der oberen Mittelschicht lediglich 12 Prozent.
14 MAHNKE 1977, 264 (Einfügung des Verfassers)
15 Der Anteil der zuletzt in einer anderen Einkaufsstadt gekauften Waren des gehobenen Bedarfs erhöht sich um 18 Prozentpunkte mit zunehmendem Sozialstatus.

BEHRENS, K. C. 1965: Der Standort der Handelsbetriebe. Köln/Opladen.
BÖHM, H./KRINGS, W. 1975: Der Einzelhandel und die Einkaufsgewohnheiten in einer niederrheinischen Gemeinde — Fallstudie: Weeze.In: Arbeiten zur rheinischen Landeskunde, H. 40, Bonn.
BORCHERDT, C. u. a. 1977: Versorgungsorte und Versorgungsbereiche. Zentralitätsforschungen in Nordwürttemberg. In: Stuttgarter Geographische Studien, Bd. 92, S. 22—140, Stuttgart.
BUNGE, H. 1970: Geplante Standorte für Einzelhandels- und Handwerksbetriebe. In: Schriften des Deutschen Verbandes für Wohnungswesen, Städtebau und Raumplanung, 85, Berlin.
CAROL, H. 1962: The Hierarchy of Central Functions within the City. Principles Developed in a Study of Zurich, Switzerland. In: Lund Studies in Geography, Bd. 24, Proceedings of the IGU Symposium in Urban Geography, IV, S. 555—576. Lund.
CHRISTALLER, W. 1968: Die zentralen Orte in Süddeutschland, Darmstadt.
ECKERT, W. 1978: Konsument und Einkaufszentren. Grundlagen privater und kommunaler Einkaufszentrenplanung, Wiesbaden.
EDER, H. 1984: Traunreut — Traunwalchen — Stein an der Traun. Junge Stadt in Altbayern, Traunreut.
GERHARDT, G. 1984: Konsumentenverhalten und wirtschaftliche Entwicklung. Der Beitrag des Konzeptes des Anspruchsniveaus, München.
HECKL, F. X. 1981: Standorte des Einzelhandels in Bayern. Raumstrukturen im Wandel. In: Münchener Studien zur Wirtschafts- und Sozialgeographie, Bd. 22, Kallmünz.
HEINEBERG, H. 1977: Zentren in West- und Ost-Berlin. Untersuchungen zum Problem der Erfassung und Bewertung großstädtischer Zentrenausstattung in beiden Wirtschafts- und Gesellschaftssystemen Deutschlands. In: Bochumer Geographische Arbeiten (Sonderreihe). Paderborn.
HEINRITZ, G. 1979: Zentralität und zentrale Orte. Eine Einführung, Stuttgart.
HEINRITZ, G. 1985: Standorte und Einzugsbereiche tertiärer Einrichtungen. Beiträge zu einer Geographie des tertiären Sektors. In: Wege der Forschung, Bd. 591, Darmstadt.
HEY, M. 1985: Konsumentenverhalten türkischer Familien in der Bundesrepublik. Eine theoretische und empirische Untersuchung. Hamburg.
HILLMANN, K. H. 1971: Soziale Bestimmungsgründe des Konsumentenverhaltens, Stuttgart.
HOMMEL, M. 1978: Zentrenausrichtung in mehrkernigen Verdichtungsräumen an Beispielen des rheinisch-westfälischen Industriegebietes. In: Bochumer Geographische Arbeiten, H. 17, Paderborn.
HÜTTNER, M. 1974: Verbraucherverhalten und Verbrauchersituation einkommensschwacher Gruppen in München, München.
KROEBER-RIEL, W. 1984: Konsumentenverhalten, München.
LAICH, H. 1968: Sozialgeographische Strukturen in der Stadt Traunreut. Diplomarbeit am Geographischen Institut der TU München.

LICHTENBERGER, E. 1963: Die Geschäftsstraßen Wiens. Eine statistisch-physiognomische Analyse. In: Mitteilungen der Österreichischen Geographischen Gesellschaft, Bd. 105, S. 463—504, Wien
LINDE, H. 1977: Standortorientierung tertiärer Betriebsstätten im großstädtischen Verdichtungsraum (Stadtregion Karlsruhe) — Entwicklung eines Ansatzes zur Reformulierung der Theorie Zentraler Orte. In: ARL-Beiträge, Bd. 8, Hannover.
MAHNKE, H. 1977: Das Versorgungsverhalten der Bevölkerung. In: Geographische Studien, Bd. 92, S. 251—283, Stuttgart.
MEYER, G. 1976/77: Junge Wandlungen im Erlanger Geschäftsviertel. Ein Beitrag zur sozialgeographischen Stadtforschung unter besonderer Berücksichtigung des Einkaufsverhaltens der Erlanger Bevölkerung. In: Mitteilungen der Fränkischen Geographischen Gesellschaft, Bd. 23/24, S. 71—282, Erlangen.
MÜLLER-HAGEDORN, L. 1986: Das Konsumentenverhalten. Grundlage für die Marktforschung, Wiesbaden.
PRASCHINGER, H. 1984: Der Einzugsbereich der Stadt Sankt Pölten. Analyse der Struktur zentralörtlicher Einrichtungen und gruppenspezifischer Verhaltensweisen, Wien.
RUPPERT, K./BORCHERDT, C. 1955: Traunreut — ein Beitrag zur Theorie der industriegewerblichen Neusiedlungen. In: Informationen des Instituts für Raumforschung, Nr. 43—44/55, S. 599—617, Bad Godesberg.
RUPPMANN, R. 1968: Die Standortbestimmung für Verkaufsflächen des Einzelhandels. In: Betriebspolitische Schriften, Bd. 2, Berlin.
SCHÜTZ, O. 1967: Die neuen Städte und Gemeinden in Bayern. In: ARL-Abhandlungen, Bd. 48, Hannover.
SEEHOLZER, T./KÖVES, I. 1976: Traunreut — Gesicht einer Stadt. Traunreut.
STADT TRAUNREUT 1960: 10 Jahre Traunreut 1950—1960, Traunreut.
TIETZ, B. 1983: Konsument und Einzelhandel, Frankfurt/Main.
WIEBE, D. 1971: Kerngebiet und Einzelhandelsstruktur einer Kreisstadt. Der Einzelhandel der Stadt Peine und seine Bedeutung für stadtplanerische Entscheidungen. In: Neues Achiv für Niedersachsen, Bd. 20, H. 1, S. 38—60, Göttingen.
WITZMANN, K. 1961: Die Bedeutung der drei neuen Gemeinden Oberbayerns. In: Bayernland: Waldkraiburg — Geretsried — Traunreut, München.
WITZMANN, K. 1986: Die neuen Städte und Gemeinden in Bayern und ihre Entwicklung seit 1963. In: ARL-Beiträge, Bd. 94, Hannover.