

Konrad ILLGEN, Leipzig

### **Der Einzelhandel und seine räumliche Ordnung in der Deutschen Demokratischen Republik**

#### 1. EINLEITUNG

Der Binnenhandel der DDR wird institutionell nach Konsumgüter- und Produktionsmittelhandel gegliedert. Beide Hauptzweige unterscheiden sich strukturell und organisatorisch voneinander. In einigen Zweigen, wie Papier und Bürobedarf, Farben und haushaltchemischen Erzeugnissen, Bau-, Brenn- und Treibstoffen, trägt der Produktionsmittelhandel zur individuellen Versorgung bei.

Der Konsumgüterhandel hat die Aufgabe, die unter seiner kooperativen Mitwirkung von der Produktion hergestellten und über den Außenhandel importierten Waren bedarfsgerecht, kontinuierlich und mit minimalem gesellschaftlichen Aufwand der individuellen Konsumtion zuzuführen. Dabei ist von den volkswirtschaftlichen Bedingungen und Möglichkeiten auszugehen. Diese gewährleisten gegenwärtig nicht, Bedürfnisse und Bedarf in der ganzen Breite und Tiefe zu befriedigen. Dadurch werden Umfang und Struktur des Konsumgüterangebots auf dem Binnenmarkt eingeengt, vor allem bei hochwertigen modernen Industriewaren. Das beeinflusst vordergründig die Versorgungsleistungen des Handels. Hemmnisse in der Warenbereitstellung wirken aber auch zurück auf die territoriale Organisation des Einzelhandels und in der Folge auf versorgungsräumliche Verhaltensweisen der Konsumenten. Das reflektiert sich in Zentralisationstendenzen mit dem Ziel, insbesondere Industriewaren der periodischen und aperiodischen Nachfrage an bestimmten Orten, vorrangig in Siedlungszentren multifunktionaler Bedeutung, bereitzustellen. Dadurch wird das sich im Konsumgütereinzelhandel widerspiegelnde Leistungsvermögen der Volkswirtschaft aggregiert sichtbar und das potentielle Warenangebot in seiner Breite und Tiefe komplex konsumentenwirksam gemacht. Die Kopplung von universellem und spezialisiertem Sortimentsangebot, die umfangreiche Auswahl- und Vergleichsmöglichkeiten bietet, erhöht in Verbindung mit der Nutzung von Einrichtungen anderer sozial-infrastruktureller Bereiche die Attraktivität der Einkaufsorte bzw. Versorgungsorte im weiteren Sinn.

Die räumliche Zentralisierung und meist auch objektmäßige Konzentrierung des Industriewarenangebots weitet zwangsläufig die Weg-Zeit-Distanz zwischen Wohnort und Einkaufsort. Die Bereitschaft der Verbraucher, diese Distanz



unter zumutbaren Bedingungen zu überbrücken, wird maßgeblich vom Kopp- lungspotential des Einkaufsortes stimuliert. Sein komplexes konzentriertes Wa- ren-Dienste-Angebot kompensiert annähernd die Weg-Zeit-Summe des Ein- kaufs bei räumlich verstreuter Sortimentsdislozierung. Unter diesen Bedingun- gen stehen Zentralisation und Konzentration in Kontext mit dem Grundanliegen planmäßiger Gestaltung räumlicher Systeme des Einzelhandels, die dem Bedarf und den Bedürfnissen der Gesellschaft angemessen, sortimentsmäßig und stand- örtlich in sich abgestimmt sind. Das schließt in praxi Unzulänglichkeiten nicht aus, die administrativen und subjektiven Entscheidungen und anderem mehr geschuldet sind.

## 2. DER AUFBAU DES EINZELHANDELS

Im Einzelhandel der DDR wirken als Betriebsformen zusammen:

- die dem Ministerium für Handel und Versorgung unterstellten staatlichen Handelsorganisationen — volkseigene Handelsorganisation (HO), Ver- einigung volkseigener Warenhäuser (VWV Centrum) —, die die Versorgung der Bevölkerung mit Nahrungs- und Genußmitteln sowie Industriewaren vorrangig in den Städten und Arbeiterzentren, aber auch in ländlichen Gebieten wahrnehmen;
- die Konsumgenossenschaften, einschließlich des Warenhausverbandes Konsument, die sich seit den 50er Jahren insbesondere der Entwicklung des Landhandels widmen, jedoch auch in ihren traditionellen städtischen Wir- kungsbereichen präsent sind;
- der Sonstige sozialistische Einzelhandel, der staatliche und genossen- schaftliche Einrichtungen umfaßt, die anderen Ministerien unterstellt sind, beispielsweise Apotheken, Buchhandlungen, Industrieläden, Bäuerliche Handelsgenossenschaften, Produktionsgenossenschaften des Handwerks;
- der private Einzelhandel, der einen wichtigen Platz in der Lebensmittel- und Industriewarenversorgung in Stadt und Land einnimmt. Viele Privat- händler arbeiten im Rahmen von Kommissionshandelsverträgen mit Betrie- ben beider Hauptformen des sozialistischen Einzelhandels zusammen. Im Prozeß der gesellschaftlichen Erneuerung in der DDR werden private Ein- zelhändler aller Branchen verstärkt in die Lösung der Versorgungsaufgaben einbezogen, so daß sich ihr Umsatzanteil künftig erhöhen wird.

Die Grundproportionen der Eigentumsformen reflektieren sich in ihrem Um- satzanteil (1987) in Prozent:

Staatliche Handelsorganisationen	37,8,
Konsumgenossenschaften	32,0,
Sonstiger sozialistischer Einzelhandel	19,2,
Privathandel	11,0.

Die Verkaufseinrichtungen aller Eigentumsformen sind signifikante Elemente der sozialen Infrastruktur, im engeren der Handelsinfrastruktur, der Wirt- schafts- und Lebensgebiete der Gesellschaft resp. politisch-administrativer Ter- ritorialeinheiten. Sie sind territoriale Reproduktionsbedingungen zur Befriedi-

gung des Grundbedürfnisses der Bevölkerung nach materieller Versorgung. Die Leistungsfähigkeit jeder Verkaufseinrichtung, ihr Beitrag zur komplexen Ver- sorgung in örtlich und gebietlich aggregierten Netzen beeinflusst das Wohlbefin- den der Menschen und die Attraktivität ihrer Lebensumwelt. Das bewirkt mit- telbar, über die Reproduktion der Arbeitskraft, Freizeitgewinn zur allseitigen Persönlichkeitsentwicklung und anderem, Produktivitäts- und Effektivitätsan- stieg in der Volkswirtschaft als entscheidender Voraussetzung für weitere Ver- besserungen in den Lebens- und Versorgungsbedingungen der Bevölkerung. Das unterstreicht die bedeutsame sozial und politisch relevante Wirkung der Einzel- handelstätigkeit. Ihr Niveau ist vergleichsweise zu anderen infrastrukturellen und volkswirtschaftlichen Bereichen stärkerer subjektiver Wertung ausgesetzt, die sich in Verhaltensweisen und individuellen Entscheidungen von nachhaltiger gesellschaftlicher Wirkung äußert.

## 3. ZUR ENTWICKLUNG IM EINZELHANDELSNETZ

In den zurückliegenden vier Jahrzehnten haben sich im Einzelhandelsnetz merk- liche qualitative Veränderungen vollzogen. Beispielsweise wurden die Niveau- unterschiede in den Lebens- und Versorgungsbedingungen zwischen den agra- risch strukturierten Nordbezirken und den industriell entwickelten Südbezirken weitgehend ausgeglichen. Darauf verweist die Tabelle 1.

Tab. 1: Entwicklung des Verkaufsstellenumsatzes je Einwohner und der Ka- pazitätsausstattung (m<sup>2</sup> Verkaufsraumfläche je 1000 Einwohner) in ausgewählten Bezirken (Landesdurchschnitt des Jahres = 100)

Bezirk	1960		1985	
	Umsatz/ Einwohner	m <sup>2</sup> VRF/ 1000 Einw.	Umsatz/ Einwohner	m <sup>2</sup> VRF/ 1000 Einw.
Neubrandenburg	88	84	96	103
Schwerin	90	95	96	101
Frankfurt/Oder	88	87	91	91
Karl-Marx-Stadt	102	113	95	109
Dresden	102	100	98	97
Leipzig	107	97	100	96

Der Einzelhandelsumsatz insgesamt und je Einwohner der DDR haben sich im Zeitraum von 1950 bis 1987 auf mehr als das Siebenfache erhöht. Die Verkaufs- raumfläche (VRF) nahm um 300 000 m<sup>2</sup> zu und erreichte rund 5 Millionen m<sup>2</sup>.



Die Kapazitätsausstattung stieg von 259 auf 300 m<sup>2</sup>, darunter 138 m<sup>2</sup> für Industriewaren. Die mittlere Verkaufsstellengröße verdoppelte sich auf 68 m<sup>2</sup>. Sie beträgt im Landesdurchschnitt bei Waren des täglichen Bedarfs 56, bei Industriewaren 86 m<sup>2</sup> VRF. Das ist neben der Erweiterung der Verkaufsraumfläche auch darauf zurückzuführen, daß die 1950 vorhandenen 149 300 Verkaufsstellen um fast die Hälfte verringert wurden. Das war Folge altersbedingter Geschäftsaufgabe privater Einzelhändler, weit mehr aber der Aussonderung baulich und technologisch überalterter, für moderne Verkaufsprozesse ungeeigneter kleiner Verkaufsstellen in beiden Formen des sozialistischen Handels. Die nach wie vor geringe Durchschnittsgröße resultiert daraus, daß gegenwärtig noch rund zwei Drittel aller Verkaufseinrichtungen kleiner als 50 m<sup>2</sup> sind. Dabei hat sich ihre Anzahl allein in der Zeitspanne von 1971—1981 um 30 Prozent vermindert. Einschließlich der Größengruppe bis 100 m<sup>2</sup> VRF sind es etwa 80 Prozent der Verkaufsstellen, auf die etwa die Hälfte der gesamten Verkaufsraumfläche entfällt. Die große Anzahl kleiner Verkaufsstellen, ihre gesellschaftlich notwendige Nutzung angesichts des zunehmenden Warenvolumens bedingt Spezialisierung sowie innerörtliche und gebietliche Aufsplitterung des Sortimentsangebots. Dabei darf nicht übersehen werden, daß auch kleine Verkaufsstellen siedlungs-gestaltende Elemente und unverzichtbarer Bestandteil attraktiver Einkaufszentren und -straßen sind. Sie sind die typischen Repräsentanten des Warenangebots in Dörfern geringer Einwohneranzahl.

Die Bewältigung des Leistungszuwachses und weitere Fortschritte im Niveau der Handelstätigkeit setzen jedoch großflächige Verkaufseinrichtungen voraus. Sie gewähren umfangreiche Auswahl aus einem breiten Sortimentsangebot und ermöglichen zeitsparenden Einkauf. Dem trug die bisherige Entwicklung im Verkaufstellennetz in Anfängen Rechnung, vor allem in Verbindung mit dem Wohnungsbauprogramm in Bezirks- und ausgewählten großen Kreisstädten. Dieser Prozeß drückt sich in der Entwicklung der Größenstruktur der Verkaufseinrichtungen aus (vgl. Tab. 2).

Die merkliche Erhöhung der Anteile in den Größengruppen über 400 m<sup>2</sup> VRF seit Ende der 70er Jahre ergibt sich aus der Einordnung großer Verkaufseinrichtungen in das Einzelhandelsnetz. Das sind Kaufhallen, deren statistische Mindestgröße 180 m<sup>2</sup> VRF beträgt, ländliche Einkaufszentren, einem Verkaufstellentyp, der auf mindestens 200 m<sup>2</sup> VRF vor allem Waren kurzfristiger, jedoch auch Teilsortimente längerfristiger Nachfrage bereitstellt, Kauf- und Warenhäuser, die im statistischen Sinn 1000 m<sup>2</sup> resp. 2500 m<sup>2</sup> VRF umfassen. Die realen Funktionsflächen sind bei modernen Kaufhallen, die mit Supermärkten vergleichbar sind, sowie den Warenhäusern in den Bezirksstädten erheblich größer. Die Unterscheidung zwischen Kauf- und Warenhäusern entspringt ihrem Sortimentsangebot. Kaufhäuser offerieren Sortimente eines Bedarfskomplexes (Wohnraumausstattung, Oberbekleidung für den Herrn, die Dame, Kinder und anderes) oder Teilsortimente mehrerer Branchen, Warenhäuser dagegen Sortimente aller Branchen. Gegenwärtig bestehen fast 1400 Kaufhallen in vorzugsweise einwohnerreichen städtischen Wohngebieten und 220 ländliche Einkaufszentren, deren Standort Kleinstädte oder größere Dörfer sind, die als Zentren von Gemeindeverbänden (integrierte ländliche Siedlungsgebiete) fungieren. Die rund 140 Waren- und Kaufhäuser sind die geeigneten Verkaufsein-

Tab. 2: Anteil der Verkaufseinrichtungen mit Verkaufsraumfläche nach Größengruppen (in Prozent)

Größengruppe (in m <sup>2</sup> VRF von bis unter)	1967	1971	1981
unter 50	80,2	77,0	67,3
50 — 100	14,0	16,2	21,7
100 — 250	3,9	5,2	7,9
250 — 400	1,4	0,9	1,6
400 — 1000	0,4	0,6	1,2
über 1000	0,1	0,1	0,3
	100,0	100,0	100,0

Anmerkung:

Die Statistik weist neben Verkaufsstellen mit Verkaufsraumfläche auch solche ohne Verkaufsraumfläche aus. Dazu zählen Einrichtungen des ambulanten Handels, wie Verkaufsfahrzeuge und -stände, die zwar auch eine gewisse Verkaufsraumfläche haben, die jedoch im Unterschied zu den stationären Verkaufseinrichtungen baulich nicht abgegrenzt ist. Ferner zählen dazu alle Einrichtungen des Sonstigen sozialistischen Einzelhandels.

Tab. 3: Der Anteil der Waren- und Kaufhäuser am Umsatz und an der Verkaufsraumfläche für Industriewaren ausgewählter Städte und Kreise

Stadt	Anteil der Waren- und Kaufhäuser am Einzelhandelsumsatz / an der VRF				Anteil der Kreisstadt am Umsatz
	Stadt	Kreis	Stadt	Kreis	
Suhl	74,0	54,3 <sup>1</sup>	43,2	36,6 <sup>1</sup>	73,3 <sup>1</sup>
Hoyerswerda	70,0	56,8	54,4	36,2	81,0
Neubrandenburg	40,5	36,9 <sup>1</sup>	44,1	37,8 <sup>1</sup>	90,9 <sup>1</sup>
Karl-Marx-Stadt	38,6	33,3 <sup>1</sup>	40,2	29,8 <sup>1</sup>	86,4 <sup>1</sup>
Halle	37,6	35,2 <sup>1</sup>	44,7	41,7 <sup>1</sup>	93,8 <sup>1</sup>
Leipzig	36,9	33,0 <sup>1</sup>	31,6	26,2 <sup>1</sup>	89,5 <sup>1</sup>
Senftenberg	21,8	8,2	29,5	9,5	37,1
Parchim	20,0	19,5	23,3	21,7	96,6

1 Stadtregion



richtungen für Ballungs- und Dichtengebiete der Bevölkerung. Sie bilden in den Bezirks- und Großstädten, teils auch großen Mittelstädten, den Kern innerstädtischer Einkaufszentren. Das demonstriert ihr Anteil am Umsatz und an der Verkaufsraumfläche für Industriewaren ausgewählter Städte (vgl. Tab. 3). Dabei wird deutlich, daß die Quoten der Großobjekte von der Bedeutung der großen Städte bei der Industriewarenversorgung der Bevölkerung des Kreises oder in der aus dem Stadt- und Landkreis bestehenden Stadtregion beeinflußt werden. Das zeigt sich ausgeprägt am Beispiel der Städte Senftenberg und Parchim. Im Kreis Senftenberg besteht Mehrpoligkeit der Siedlungszentren, die mit einem weiteren Kaufhaus und Fachverkaufsstellen für Industriewaren ausgestattet sind. Dadurch reduziert sich der Umsatzanteil der Kreisstadt, dem der geringe Umsatz- und Flächenanteil der Waren- und Kaufhäuser entspricht. Anders verhält es sich bei Parchim als einzigem Siedlungszentrum im Kreis, so daß nahezu alle Industriewaren in der Kreisstadt konzentriert sind. Das wertet die Stellung eines kleinen Kaufhauses auf. Sein Anteil verweist jedoch auf die Existenz weiterer innerörtlich, aber auch gebietlich verstreuter Industriewarenverkaufsstellen.

Das Einzelhandelsnetz der DDR setzt sich gegenwärtig aus etwa 94 700 Verkaufseinrichtungen zusammen, darunter 20 500 Verkaufsstellen ohne Verkaufsraumfläche. Von den rund 74 170 Verkaufseinrichtungen mit Verkaufsraumfläche sind 70 Prozent sozialistisches Eigentum, knapp zwei Drittel Nahrungs- und Genußmittelverkaufsstellen, reichlich ein Drittel Fachverkaufsstellen für Industriewaren, einschließlich Waren- und Kaufhäuser. Die Verkaufsraumfläche mit etwa 5 Millionen m<sup>2</sup> verteilt sich zu 51,7 Prozent auf Waren des täglichen Bedarfs, 46,1 Prozent auf Industriewaren, die mit 50,6 Prozent am Einzelhandelsumsatz beteiligt sind, und 2,2 Prozent auf Gemischtwaren. Die Branchenstruktur der Verkaufseinrichtungen ist seit 1967 annähernd gleich (vgl. Tab. 4).

Die statistischen Erhebungen zum Einzelhandelsnetz folgen hinsichtlich der Branchen dem Zuordnungsprinzip. Nach den Zählgrundsätzen werden die Ein-

Tab. 4: Anzahl der Verkaufseinrichtungen mit Verkaufsraumfläche nach Warenhauptgruppen (Mitte der 80er Jahre) in Prozent

Nahrungs- und Genußmittel, einschließlich Kaufhallen	63,4
Schuhe und Lederwaren	3,1
Textilwaren, Bekleidung, Wäsche, Kurz- und Modewaren	9,8
Möbel, Polsterwaren, Musikinstrumente, Kultur-, Spiel und Schreibwaren, Sportartikel	5,7
Rundfunk, Fernsehen, Foto, Optik, Uhren, Schmuck, Beleuchtungskörper, Motor- und Fahrräder	4,6
Haushalt- und Eisenwaren, elektrische Haus- und Heizgeräte, einschließlich Kühlschränke, Waschmaschinen	5,2
Haushaltchemie, Kosmetik, Körperpflege	6,7
Verkaufseinrichtungen mit komplexem Angebot	1,5

richtungen der Branche zugerechnet, in der der Umsatzschwerpunkt liegt. Die Branchenstruktur in der DDR ist nur bedingt vergleichbar mit der im Statistischen Jahrbuch der Bundesrepublik Deutschland ausgewiesenen Brancheneinteilung.

Die Tabelle 5 gibt zusammenfassend einen Überblick über das Verkaufsstellenetz des Einzelhandels nach Bezirken. Darin eingebettet sind ausgewählte Elemente der Gebietsstruktur. Die Staatliche Zentralverwaltung für Statistik der DDR weist lediglich Gemeinden aus, die ab 2000 Einwohner als Städte, darunter als Landgemeinden definiert werden. Ihre Anzahl wurde seit 1950 im Zuge verwaltungsmäßiger Konzentrationsprozesse um rund ein Viertel verringert, ohne daß damit wesentliche Veränderungen im Siedlungsnetz einhergingen. Den zur Zeit etwa 7500 politisch-administrativen Gemeinden stehen rund 26 000 Siedlungseinheiten gegenüber, darunter 10 000 Wohnplätze mit weniger als 25 Einwohner. Der Grad der siedlungsmäßigen Aufsplitterung der Gemeinden wird in der Tabelle 5 durch den bezirklichen Mittelwert der Anzahl der Siedlungen je Gemeinde ausgedrückt. Das jeweilige Verhältnis beeinflußt die regionale durchschnittliche Kapazitätsausstattung sowie die mittlere Anzahl der Verkaufseinrichtungen je Gemeinde. Aufgrund vieler kleiner, ehemals selbständiger Dörfer und Ortsteile, in denen auch nach ihrer Eingemeindung kleine stationäre Verkaufsstellen für den Grundbedarf versorgungspolitisch erforderlich sind, liegt die mittlere Kapazitätsausstattung in landwirtschaftlich geprägten Bezirken meist über dem Landesdurchschnitt. Das ist gerechtfertigt, weil unter sozialistischen Bedingungen Effektivität als Einheit von Ökonomischem und Sozialem betrachtet wird und die handelsmäßige Ausstattung zur Attraktivität des Dorfes im Interesse der Arbeitskräfteentwicklung in der Landwirtschaft beiträgt. Die Quote der Kapazitätsausstattung wird auch von der Bevölkerungs- und Zentrendichte tangiert. In einwohner- und zentrendichten industriell entwickelten Bezirken liegt die Kapazitätsausstattung meist unter dem Landesdurchschnitt. In den großen Städten besteht eine starke Konsumentenzuwanderung, die in Verbindung mit wöchentlich längeren Ladenöffnungszeiten besonders in den Großobjekten, gleichmäßigerer Käuferfrequentierung und hochwertigen Sortimenten die Umsatzleistung je Flächeneinheit erhöht und so den Flächenbedarf relativ reduziert.

Der Strukturwandel im Einzelhandelsnetz der DDR wird im überschaubaren Zeitraum davon geprägt sein, daß

- große, leistungsstarke Verkaufseinrichtungen für Heimelektrik, Wohn-, Bau- und Heimwerkerbedarf und andere Sortimente mit merklichen Innovationsraten das Netz verdichten;
- vielfältige Ergänzungsformen zum stationären Handel entstehen, wie Wochen- und Traditionsmärkte, ambulante Stände vor großen Verkaufseinrichtungen;
- Konzentrationstendenzen bei Konsumgütern mittel- und langfristiger Nachfrage einerseits, Dezentralisierung des Angebots von Waren des täglichen Bedarfs mit sich verbreitenden, auf den Bedarf der städtischen Wohngebiete und Dörfer orientierten Frischwarensortimenten andererseits fortgeführt werden;



Tab. 5: Kenngrößen zum Einzelhandel und zur Siedlungsstruktur der Bezirke der DDR (Mitte der 80er Jahre)

Bezirk	VKE	Anteile in Prozent		m <sup>2</sup> VRF/ 1000 Ein- wohner	VKE/ Gemeinde gesamt	WtB	Anteil Einw.	Siedl./ Gemeinde 1)	Urbani- sierungs- grad	Zentren- dichte 1)	Einw.- dichte
		VRF	darunter WH/KH								
Hauptstadt Berlin	4,9	7,0	17,6	11,6	—	—	7,0	—	100,0	—	2911
Cottbus	5,2	5,5	5,9	6,0	2,7	—	5,3	2,7	74,3	1,6	107
Dresden	11,7	10,4	8,0	8,9	6,0	—	10,7	3,7	79,3	3,1	267
Erfurt	7,2	7,3	5,4	5,9	21,2	—	7,4	2,1	67,9	1,9	168
Frankfurt/Oder	3,7	3,9	5,1	4,2	4,4	—	4,2	2,3	75,7	1,5	98
Gera	4,6	4,4	4,1	3,0	1,7	—	4,4	2,8	73,1	2,7	185
Halle	10,2	10,6	10,0	14,2	14,2	—	10,9	3,4	75,7	2,5	207
Karl-Marx-Stadt	13,6	12,2	7,3	13,3	6,3	—	11,5	4,0	80,8	5,7	318
Leipzig	8,7	7,9	6,8	9,1	6,7	—	8,5	2,6	81,5	3,0	281
Magdeburg	7,6	8,0	8,3	7,0	11,3	—	7,6	5,1	72,0	1,4	109
Neubrandenburg	3,9	3,8	3,1	2,2	2,6	—	3,7	4,5	65,9	1,1	57
Potsdam	6,8	6,7	4,8	4,9	2,8	—	6,7	3,3	72,7	1,6	89
Rostock	4,5	5,3	8,1	4,7	8,1	—	5,3	5,5	77,6	1,8	126
Schwerin	3,7	3,6	3,3	2,1	5,9	—	3,5	4,7	67,1	1,0	68
Suhl	3,7	3,4	2,2	2,9	6,1	—	3,3	2,5	65,6	2,1	143
DDR, gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	—	100,0	3,6	76,7	2,0	154

Erläuterungen:

VKE = Verkaufseinrichtungen  
VRF = Verkaufsraumfläche  
Kfha = Kaufhallen

WH/KH = Waren- und Kaufhäuser  
LEZ = Ländliches Einkaufszentren  
Zentrendichte = Städte ab 10 000 Einwohner je 1000 km<sup>2</sup>

1 nach SCHERF, K. 1986: Die Siedlungsstruktur der DDR. In: URANIA-Schriftenreihe, H. 13, Berlin.

- attraktive städtische Einkaufszentren mit einem effektiven Verhältnis von Großobjekten und kleinen Verkaufsstellen gestaltet werden;
- das konsumgenossenschaftliche Programm zur komplexen Versorgung der Landbevölkerung (Landhandelsprogramm) wirkungsvoll umgesetzt wird. Dieses Programm sieht vor
  - ambulante Versorgung für kleine Dörfer unter 150 Einwohner,
  - ein nach der Einwohneranzahl typisiertes Angebot von Waren, einschließlich Industriewaren, des täglichen Bedarfs in stationären Verkaufsstellen in Dörfern bis 1000 Einwohner,
  - teilkomplexe Versorgung mit Industriewaren des periodischen Bedarfs in Landgemeinden über 1000 Einwohner, die meist als ländliche Siedlungszentren fungieren,
  - komplexe Industriewarenversorgung unter Einschaltung von Bestelldiensten in der Kreisstadt.

Das Landhandelsprogramm unterstützt die Entwicklung der Dörfer zwecks Eindämmung der seit Jahrzehnten andauernden Umschichtung von Bevölkerungsgruppen im arbeitsfähigen Alter vom Land zur Stadt mit erheblichen Auswirkungen auf das Arbeitskräftepotential in der Landwirtschaft.

#### 4. GRUNDSÄTZE DER RÄUMLICHEN ORDNUNG DES EINZELHANDELS

Handelsgeographische Untersuchungen in der DDR rücken die Siedlungen als Makrostandorte des Binnenhandels in den Vordergrund. Der Makrostandort bezeichnet die örtliche Gesamtheit der mit dem Begriff Handelsinfrastruktur zusammengefaßten Verkaufs-, gastronomischen und Beherbergungseinrichtungen sowie Lager des Großhandels mit Konsumgütern und Produktionsmitteln. Als deren Elemente sind sie die Träger der Handelsfunktion der Siedlungen. Wegen unterschiedlicher Standortgesetzmäßigkeiten und Einflußfaktoren empfiehlt sich für die praktische Arbeit, die Einzelhandels- und Großhandelsfunktion der Siedlungen getrennt zu analysieren. Auf den Einzelhandel bezogen setzen sich die Makrostandorte bzw. örtlichen Standortgefüge in Abhängigkeit von der Einwohneranzahl und der zentralörtlichen Stellung der Siedlungen aus Einrichtungen unterschiedlicher Anzahl, Größe und Angebotsstruktur zusammen. Daraus resultiert eine differenzierte einzelhandelsmäßige Ausstattung und Bedeutung der Siedlungen, die grob nach Einkaufsorten und zentralen Einkaufsorten unterschieden werden können. Einkaufsorte realisieren vorrangig Warenumsatz für die Ortsbevölkerung. Zentrale Einkaufsorte erfüllen neben der Innenfunktion auch nach außen gerichtete Versorgungsaufgaben, die der Nachfrage nach Waren und Leistungen der Umlandbevölkerung entspringen. Die Bedeutungsfolge der Makrostandorte des Einzelhandels steht in enger Wechselbeziehung zur Struktur der Siedlungen. Darauf verweist die Übersicht 1.

Unter diesem Tenor reflektiert sich die territoriale Struktur des Einzelhandels als ein System unterschiedlich dimensionierter Einkaufsorte, in dem in Korrelation zur Stellung und Bedeutung der Städte und Dörfer im Siedlungsnetz diffe-



### Übersicht 1: Handelsfunktion und Handelsausstattung nach Siedlungstypen

Siedlungstyp	Merkmal der Handelsfunktionen	Struktur des Sortimentsangebot	Funktionstypische stationäre Handelseinrichtungen Einzelhandel/Gaststättenwesen	Größhandel
Hauptstadt und Großstädte	Regionalzentrum (Innenfunktion sowie inner- und zwischenbezirkliche Außenfunktion)	Komplexes universelles und spezialisiertes Angebot	Universelle und spezialisierte Verkaufseinrichtungen aller Bedarfsgruppen, darunter Waren und Kaufhäuser, Einrichtungen für Spezialbedarf; gastronomische und Beherbergungseinrichtungen, darunter Interhotels	Standortkomplex aller Zweige
Mittelstädte	Kreiszentrum (Innenfunktion sowie inner- und zwischenkreisliche Außenfunktion)	Komplexes bzw. weitgehend komplexes Angebot	Universelle und spezialisierte Verkaufseinrichtungen aller Bedarfsgruppen, darunter Kaufhäuser; gastronomische und Beherbergungseinrichtungen	Gruppenstandort mehrerer Zweige
Kleinstädte	Partielles Kreiszentrum (Innenfunktion und umlandnahe Außenfunktion)	Teilkomplexes Angebot von Waren des periodischen Bedarfs	Verkaufseinrichtungen für Waren des täglichen Bedarfs und des periodischen Bedarfs; kleine gastronomische und Beherbergungseinrichtungen	Standort einzelner Zweige, vor allem Waren täglicher Bedarf, ferner Obst und Gemüse
Große und kleine Dörfer mit Zentrumsfunktionen	Lokalzentrum (Innen- und ortsnahe Außenfunktion)	Komplexes Angebot von Waren des täglichen Bedarfs	Verkaufseinrichtungen für Nahrungsmittel und Industriewaren des täglichen Bedarfs; kleine gastronomische Einrichtungen	Standort von Nebenlagern
Große und kleine Dörfer ohne Zentrumsfunktionen	Einkaufsort (Innenfunktion)	Waren des täglichen Grundbedarfs	Verkaufseinrichtungen für Grundbedarf, kleine gastronomische Einrichtungen	—

renziert strukturierte Verkaufseinrichtungen aller Eigentums- und Betriebsformen disloziert sind. Sie versorgen funktional und räumlich arbeitsteilig verflochten die Wohnbevölkerung und die Besucher mit den für ihre individuelle Konsumtion notwendigen Waren und Leistungen. Das Gesamtsystem wird konkret in regionalen Systemen auf der Ebene politisch-administrativer Kreise wirksam. Als komplexe, mehr oder minder geschlossene räumliche Systeme sind sie das Feld praxisorientierter handelsgeographischer Arbeit. Erkenntnisse aus dem Vergleich wirtschaftsstrukturell unterschiedlicher Kreise bereichern die Grundlagenforschung. Die komplexen Kreisanalysen werden durch Untersuchungen zu Teilräumen, Einkaufszentren und -straßen ergänzt. Dabei werden auch die Standorte der Einzelobjekte näherer Betrachtung unterzogen.

Nach dem Gesetz über die örtlichen Volksvertretungen in der DDR (Gesetzblatt 1985) ist der Kreis die dominante Ebene der Netzgestaltung des Einzelhandels. Der Rat des Kreises hat die Aufgabe, die volkswirtschaftlichen und gebiets-spezifischen Bedingungen und Erfordernisse mit den an der Versorgung beteiligten Handelssystemen und -betrieben und deren Belangen sowie den Erwartungen und Interessen der Bevölkerung in der ihm unterstellten Territorialeinheit so zu koordinieren, daß Rationalität und Effektivität im regionalen Netz gewährleistet werden. Dabei wird von drei zweiglichen Organisationsgrundsätzen ausgegangen, die Einfluß auf die räumliche Ordnung der Verkaufseinrichtungen im Kreisgebiet nehmen.

Das Prinzip der komplex-regionalen Organisation beinhaltet, daß jede Einzelhandelseinrichtung planmäßig und unabhängig von ihrer Eigentumsform und Unterstellung arbeitsteilig an der komplexen Lösung der Versorgung der Bevölkerung des jeweiligen Kreises partizipiert. Zugleich markiert dieses Prinzip die handelsmäßige Gliederung des kreislichen Versorgungsraumes. Danach gilt als kleinste versorgungsräumliche Einheit der VERSORGUNGSBEREICH. Er ist in Städten durch ein Wohngebiet charakterisiert, das durch natürliche Bedingungen oder gesellschaftliche Bauten begrenzt wird. Auf dem Lande entspricht er einer Gemeinde oder einem Ortsteil. Die Siedlungsform, wie langgestreckte Straßendörfer, kann die Anzahl der Versorgungsbereiche der Landgemeinden beeinflussen. Die Verkaufsstellen für Waren des täglichen Bedarfs im Zentrum des Versorgungsbereiches sollen zu Fuß in maximal 750 m oder 8—10 Minuten in dichtbevölkerten Wohngebieten resp. 10—15 Minuten in locker bebauten Wohnlagen erreichbar sein. Das VERSORGUNGSTEILGEBIET setzt sich aus mehreren Versorgungsbereichen zusammen. Es entspricht in Großstädten den Stadtbezirken. In den Kreisen ist es identisch mit Gemeindeverbänden oder integrierten ländlichen Siedlungsgebieten. In den Verkaufseinrichtungen im Zentrum des Versorgungsteilgebietes, in der Regel Kleinstädte oder große Dörfer, werden Sortimente und Leistungen der täglichen und häufigen Nachfrage angeboten. Ihre Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln ist auf 20—30 Minuten bemessen. Das VERSORGUNGSGEBIET ist die größte versorgungsräumliche Einheit. Sie entspricht dem Kreisterritorium. In der Kreisstadt als Mittelpunkt des Versorgungsgebietes erfolgt ein komplexes Waren- und Leistungsangebot in allen Nachfragestufen. 45—60 Minuten Weg-Zeit-Aufwand mit öffentlichen Verkehrsmitteln von den Wohnorten zur Kreisstadt werden als zumutbar erachtet.

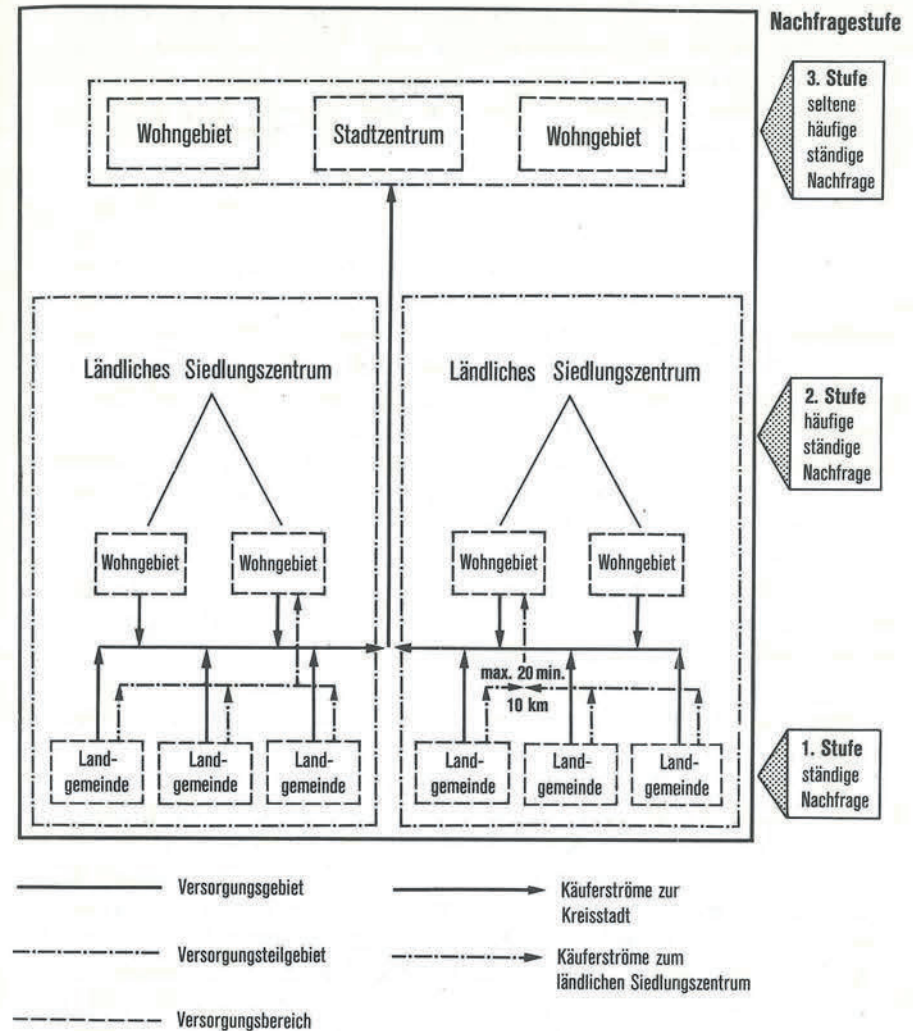


In Zusammenhang mit der täglichen Arbeitspendelwanderung und anderen Personenbewegungen zwecks Inanspruchnahme von Leistungen weiterer sozial-infrastruktureller Bereiche, aber auch durch die Linienführung des öffentlichen Personenkraftverkehrs ist der Kreis in Mehrheit das vorrangige Bewegungsfeld der Bewohner zum Erwerb von Waren und Leistungen des Einzelhandels. Das Einzelhandelsnetz des Kreises bildet somit ein in sich weitgehend geschlossenes System. Das begünstigt die Forschung, weil die erforderliche Datenbasis an einer Stelle zugriffsbereit ist und die Ergebnisse adressierbar in die Praxis überführt werden können. Offen ist das regionale Einzelhandelssystem, wenn das administrative Versorgungsgebiet nur teilweise mit den aktionsräumlichen Verhaltensweisen der Bevölkerung übereinstimmt. Das tritt bei Stadtregionen auf, die sich aus dem kreisfreien Bezirks- oder Großzentrum, dem meist ringartig konfigurierten gleichnamigen Landkreis und Teilen von Anrainerkreisen zusammensetzen, ferner bei Kreisen, die im Gravitationsfeld höherrangiger Zentren liegen, so daß Konsumentenabwanderung besteht, oder solchen, in denen Teile eine ungünstige Verkehrsanbindung zur eigenen Kreisstadt haben. In diesen Fällen, aber auch für dünnbevölkerte Kreise mit einwohnerschwachen Kreisstädten, die wegen dementsprechender geringer Ausstattung mit Verkaufsraumfläche nur ungenügende Voraussetzungen für eine komplexe Industriewarenversorgung besitzen, sind kreisübergreifende Systemlösungen notwendig. Sie haben sich bisher aufgrund der relativ autarken Planung innerhalb jedes Kreises nur zögernd durchgesetzt. Es bleibt abzuwarten, welche Veränderungen sich diesbezüglich aus der politisch-territorialen Neugliederung im Rahmen der angekündigten Verwaltungsreform in der DDR ergeben. Unter Aufwertung der kommunalen Selbstverwaltung der Städte und Dörfer in bezug auf Leistungen für ihre Bewohner wird jedoch die Mehrzahl der Kreise und damit der regionalen Einzelhandelssysteme in ihrer bestehenden Form erhalten bleiben. Veränderungen werden sich vornehmlich dort einstellen, wo Komplexität im sozial-infrastrukturellen Bereich nicht möglich ist.

Das auf der Nachfragehäufigkeit und standörtlich-räumlichen Zugriffsbereitschaft der Warensortimente beruhende Prinzip des gestuften konzentrierten oder gestuft konzentrischen Aufbaus ist Orientierung für die makroörtliche Grundstruktur regionaler Einzelhandelssysteme. Leitgedanke ist dabei, Lebensmittel und Industriewaren der ständigen (täglichen) Nachfrage konsumentennah dezentral in allen Städten und Landgemeinden bereitzustellen. Für Sortimente und Leistungen mit längeren Nachfrageintervallen steht Zentralisierung und Konzentrierung im Vordergrund. Durch Integration der niederen in die höhere Stufe ergibt sich stufenweise größere Angebotskomplexität und Kopplungseffektivität. Dieses Prinzip demonstriert die Übersicht 2.

Das Prinzip der Kombination und Spezialisierung des Sortiments- und Leistungsangebotes beruht darauf, große Verkaufseinrichtungen mit universellem Warenangebot und kleine Verkaufsstellen mit vorwiegend spezialisierten, betreuungsaufwendigen Sortimenten wirkungsvoll in der Kernzone örtlicher Standortgefüge zu verflechten. Die Kopplungseffekte sichern Vorteile für Betrieb und Verbraucher. Sie beeinflussen die Anziehungskraft und Attraktivität vor allem der Kreis-, Bezirks- und Großstädte. Sie führen zur Herausbildung

Übersicht 2: Gliederungsstufen des ländlichen Versorgungsgebietes



typischer innerstädtischer Standortformen, wie Einkaufszentren und Einkaufsstraßen.

Die Umsetzung dieser Prinzipien unter Berücksichtigung wirtschafts- und siedlungsstruktureller Besonderheiten und Aspekte hat eine weitgehend einheitliche Grundstruktur des Warenangebots und Netzaufbaus in den regionalen Einzelhandelssystemen zur Folge. Das Grundgefüge wird aber häufig, nach Kreisen unterschiedlich, durch administrative und betriebliche Entscheidungen, subjektive Verhaltensweisen und anderem mehr überschattet und verformt. Das betrifft beispielsweise ineffektive Sortimentsdopplungen nahe beieinanderliegender Verkaufsstellen verschiedener Eigentumsformen, Lücken im Angebot



unrentabler Sortimente, fehlenden oder unzureichenden Parkraum im Umfeld von Kaufhallen, anderen Großobjekten und Einkaufszentren, ungenügende Synchronität der Öffnungszeiten im Einzelhandel und im Verein mit anderen sozial-infrastrukturellen Bereichen, was teilweise auf den Arbeitskräftemangel zurückzuführen ist. Dies und anderes beeinträchtigt die Harmonie, Funktionsfähigkeit und Versorgungswirksamkeit arbeitsteilig-komplexer regionaler (kreislicher) Einzelhandelssysteme.

## 5. ZUR EINZELHANDELSZENTRALITÄT VON SIEDLUNGEN

Zentrale Einkaufsorte sind Knoten in der territorialen Struktur der Makrostandorte des Einzelhandels. Sie bilden das Grundgerüst in regionalen Einzelhandelssystemen. Der Bedarf an Konsumgütern entsteht vornehmlich am Wohnort der Konsumenten. Bei Waren der täglichen Nachfrage wird er in der Regel dort auch gedeckt. Das komplexe Angebot von Industriewaren der periodischen und aperiodischen Nachfrage setzt jedoch eine Verkaufsraumfläche von mindestens 2500 m<sup>2</sup> voraus, die örtlich in Großobjekten konzentriert oder auf verschiedene Verkaufseinrichtungen verteilt sein kann. Die Umsatz- und Flächenrentabilität bedingt etwa 30 000 bis 40 000 Verbraucher. Daraus resultiert, daß im Regelfall nur die Einwohner von Groß- und großen Mittelstädten resp. Bezirks- und Kreiszentren ein komplexes Industriewarenangebot am Wohnort vorfinden können. In kleinen Mittelstädten, die häufig auch Kreisstadtfunktion ausüben und über die erforderliche Verkaufsraumfläche verfügen, wird das notwendige Käuferpotential aus dem Umland gewonnen.

Die Trennung von Wohnort und Einkaufsort für Industriewaren initiiert räumliche Personenbewegungen. Diese versorgungsräumlichen Bewegungen können regional fix sein, wenn die Kreisstadt der einzige komplexe Angebotsort für Industriewaren im Versorgungsgebiet ist. Sie sind flexibel, wenn sich die Bevölkerung auf mehrere kreisangehörige Städte mit teilkomplexem Industriewarenangebot orientieren kann bzw. aus mannigfaltigen Gründen Einkaufsorten benachbarter Kreise den Vorzug gibt. In den Zielorten der Konsumentenwanderung stellt sich ein Umsatzüberschuß ein, in Kur- und Erholungsorten meist auch bei Nahrungs- und Genußmitteln. Das Maß des lokalen Umsatzüberschusses bestimmt den Grad der überörtlichen Einzelhandelsbedeutung, anders: der Einzelhandelszentralität. Sie kann in Wertform oder relativen Kenngrößen ausgedrückt werden (AUTORENKOLLEKTIV 1982). Aus der Wertgröße des Umsatzüberschusses, insgesamt und nach Warenhauptgruppen, kann auf die Anzahl der im zentralen Einkaufsort versorgten Umlandbewohner geschlossen werden. Sie muß bei der Planung der Warenbereitstellung, des Umsatzes und der Verkaufsraumfläche im zentralen Einkaufsort Berücksichtigung finden.

Auf der Grundlage eines Programms zur Ermittlung der Einzelhandelszentralität von Siedlungen wurden anhand der Daten der statistischen Erhebung zum Verkaufstellennetz im Jahr 1971 erste Untersuchungen durchgeführt. Ergebnisse und Erkenntnisse fanden ihren Niederschlag im Kartenblatt „Einzelhandel“ des „Atlas DDR“ und in seiner Erläuterung (ILLGEN 1981; 1982). Auf aktuali-

Tab. 6: Die zentralen Einkaufsorte in der DDR nach Bezirken und Zentralitätsstufen (Mitte der 80er Jahre)

Bezirk	Anzahl erfaßter Orte	Anzahl gesamt	zentraler Einkaufsorte davon Zentralitätsstufe					
			1	2	3	4	5	6
Hauptstadt Berlin	1	1	1					
Cottbus	60	50		2	9	19	13	7
Dresden	116	64		2	15	21	17	9
Erfurt	69	44		1	17	9	8	9
Frankfurt/Oder	53	34		1	11	8	6	8
Gera	40	30		1	10	7	12	
Halle	126	69		2	17	12	27	11
Karl-Marx-Stadt	165	92		4	20	17	29	22
Leipzig	77	47		1	9	25	5	7
Magdeburg	75	46		1	15	16	8	6
Neubrandenburg	64	45		1	12	14	12	6
Potsdam	86	62		1	16	24	15	6
Rostock	49	47		1	8	22	10	6
Schwerin	33	32		1	8	15	5	3
Suhl	58	41		1	9	20	6	5
DDR gesamt	1072	740	1	20	176	229	173	105

Anmerkung zu den Zentralitätsstufen:

- 1 Landeszentrum = Sonderstellung der Metropole infolge höchstem Besatz an Kaufpendlern.
- 2 Regionalzentrum = Zentralität vor allem in Sortimenten des aperiodischen (seltenen) Bedarfs und einem Wirkungsraum von der Größe eines Bezirkes oder Teilen mehrerer Bezirke.
- 3 Kreiszentrum = Zentralität überwiegend in Sortimenten des periodischen Bedarfs und Teilsortimenten seltener Nachfrage mit einem Wirkungsraum in Kreisgröße.
- 4 Partielles Kreiszentrum = Zentralität insbesondere bei Sortimenten des periodischen Bedarfs eingeschränkter Angebotsbreite und -tiefe mit einem Wirkungsraum, der sich auf Teile eines Kreises erstreckt.
- 5 Lokalzentrum = Zentralität in Teilsortimenten der periodischen Nachfrage.
- 6 Partielles Lokalzentrum = Zentralität bei Waren des täglichen Bedarfs in kleinen Siedlungen mit Erholungsfunktion resp. industrieller Bedeutung.



sierter Datenbasis erfolgte ein Jahrzehnt später eine erneute und methodisch weiterentwickelte Untersuchung, in die auch Siedlungen unter 2000 Einwohner einbezogen wurden, sofern sie Stadtrecht besitzen oder als signifikante ländliche Siedlungszentren gelten. Aufgrund des Überschusses aus Industriewarenumsatz an Ortsfremde und weiterer Kriterien wurden 426 Städte als vollzentrale Einkaufsorte ermittelt. Weitere 278 Orte wiesen Zentralität in Teilsortimenten nach. Die Aufschlüsselung nach Bezirken (vgl. Tab. 6) verweist darauf, daß nicht alle in die Untersuchung einbezogenen Orte Einzelhandelszentralität nachweisen konnten. Markanter bringt das die Gruppierung der zentralen Einkaufsorte nach Gemeindegrößenklassen ans Licht (vgl. Tab. 7).

Die Tabelle 7 macht kenntlich, daß die Einwohneranzahl kein eindeutiges Indiz für die überörtliche Einzelhandelsbedeutung ist. Grenzfälle bedürfen tieferer Untersuchung, besonders wenn der errechnete Umsatzüberschuß im Toleranzbereich von Null liegt. Es ist denkbar und praktisch möglich, daß vornehmlich Kleinstädte durchaus Versorgungsbedeutung für die Umlandbevölkerung haben, darauf ihr Warenangebot und Verkaufstellennetz ausrichten müssen, zugleich aber Teile ihrer Einwohner höherrangigere Städte mit komplexerem Industriewarenangebot aufsuchen.

Der Vergleich der Untersuchungsergebnisse im Abstand von zehn Jahren belegt weitgehende Stabilität hinsichtlich der Rangigkeit und territorialen Verteilung der handelszentralen Orte in der DDR. Das gründet sich auf die Immobilität der baulichen Anlagen, die Persistenz der Siedlungs- und Verkehrsstruktur sowie der Arbeitspendelbewegungen. Sortimentsentwicklungen unter den Be-

Tab. 7: Zentrale Einkaufsorte nach Gemeindegrößengruppen in der DDR 1981

Gemeindegrößen- gruppe (Einwohner von bis unter)	Anzahl erfaßter Orte	Anzahl zentraler Einkaufsorte gesamt	Zentralitätsstufe						
			1	2	3	4	5	6	
über 100 000	15	15	1	13	1				
50 000 — 100 000	20	19		6	12			1	
20 000 — 50 000	81	75		1	55	12		7	
10 000 — 20 000	103	97			58	25	12		2
5 000 — 10 000	188	151			37	66	31		17
3 000 — 5 000	283	180			10	74	65		31
2 000 — 3 000	351	142			2	44	51		45
unter 2 000	31	25			1	8	6		10
DDR gesamt	1072	704	1	20	176	229	173		105

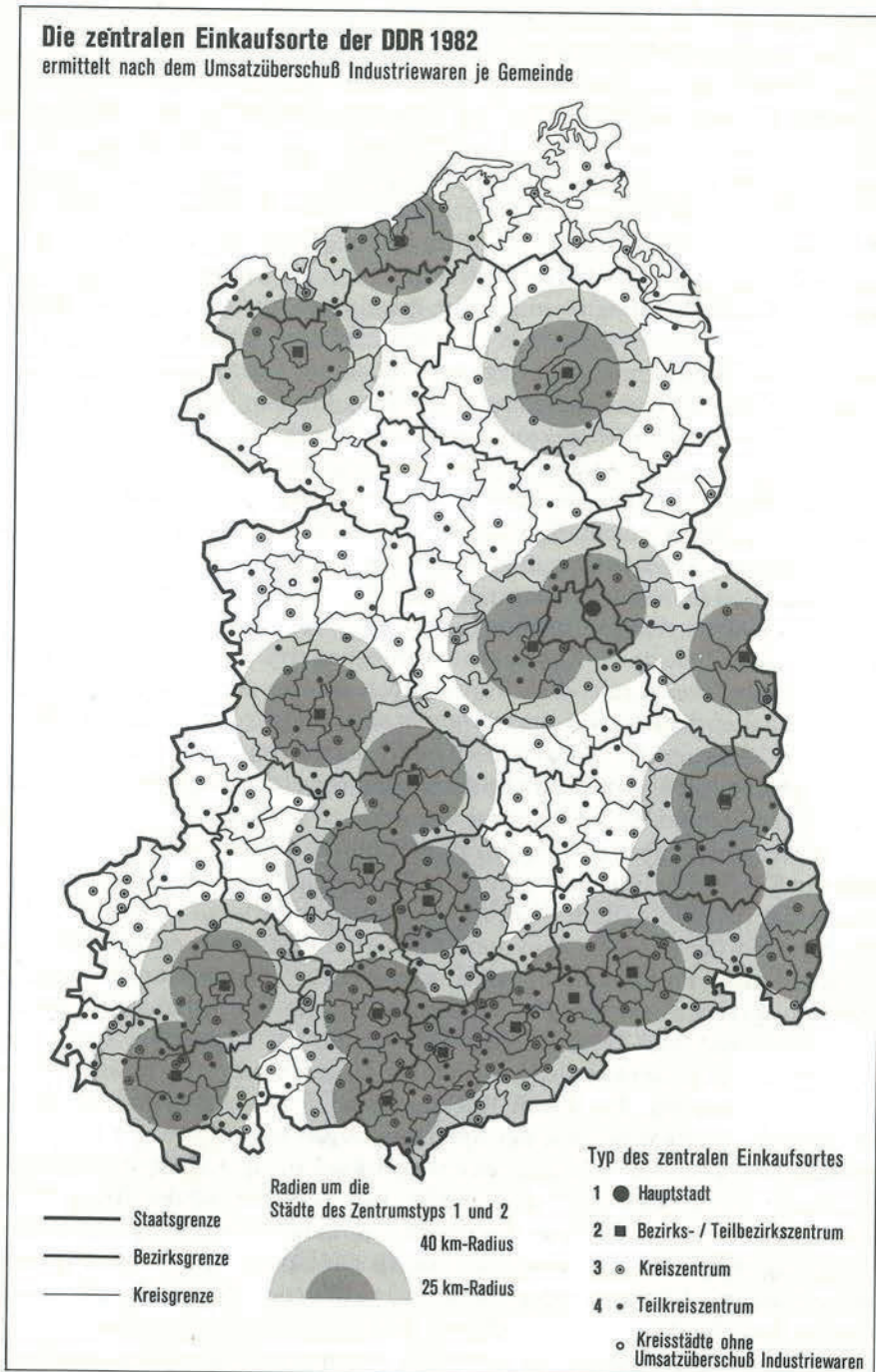
dingungen des wissenschaftlich-technischen Fortschritts, effektivere Angebotsgestaltung, Migrationsverhalten, steigende individuelle Mobilität und andere Faktoren werden längerfristig die einzelhandelsmäßige Mittelpunktfunktion der Siedlungen beeinflussen, jedoch keine grundlegenden Veränderungen bewirken.

Die territoriale Verteilung der zentralen Einkaufsorte (vgl. Abb. 1) spiegelt einen Dichtezuwachs von Nord nach Süd wider, der jedoch nicht synchron zur Zentrendichte verläuft. In den nördlichen Bezirken ist nahezu jede Kleinstadt ein wichtiges Zentrum im System der Landversorgung. In den Ballungs- und Dichtegebieten der südlichen Bezirke ist aber nur jede 2. Stadt bzw. jede 4. Kleinstadt handelszentral. Selbst Kreisstädte erreichen nicht den ihrer Funktion adäquaten Rang als Handelszentrum. Der relativ hohe Besatz an teilzentralen Einkaufsorten der Stufen 5 und 6 ergibt sich aus ihrer Fremdenverkehrsfunktion. Die um die Orte der Zentralitätsstufen 1 und 2 — im Prinzip gleichzusetzen mit den Standorten der Warenhäuser — gelegten Zonen zumutbaren Weg-Zeit-Aufwands zur komplexen Industriewarenversorgung machen auf Interferenzbereiche in der Knoten-Band-Struktur des Städtennetzes der südlichen Bezirke aufmerksam. Hier kann die Bevölkerung zwischen mehreren nahegelegenen handelszentral hochrangigen Orten auswählen. Erhöhter Freizeitaufwand zur komplexen Bedarfsdeckung ergibt sich dagegen für die Bevölkerung in den nördlichen Landesteilen. Künftige Verdichtungen im Netz der Waren- und Kaufhäuser müssen dazu beitragen, territorial nicht gerechtfertigte Niveauunterschiede in den Versorgungs- und Lebensbedingungen der Bevölkerung zu beseitigen.

In den Untersuchungen zur Einzelhandelszentralität von Siedlungen wurden bisher nur die Zielorte der Konsumentenbewegung erfaßt. Ihre Quellorte blieben imponderabel, weil Käufer- bzw. Haushaltbefragungen zum versorgungsräumlichen Verhalten der Bevölkerung seit Jahren nicht stattgegeben wurden. Sie konnten in der Vergangenheit nur vereinzelt mit Unterstützung interessierter örtlicher Staatsorgane und Handelsbetriebe durchgeführt werden. Diese wenigen Untersuchungen lieferten jedoch wichtige Hinweise zu den methodischen Ansätzen und Erkenntnisse über ihre Praktikabilität für die netzplanerische Arbeit. Die erste an Käufer und Haushalte gerichtete Befragung erfolgte im Jahre 1968 in der Kreisstadt Altenburg (Bezirk Leipzig). Grundlage bildete ein vereinfachtes Frageprogramm (siehe Anlage 1) in Form frankierter Postkarten, die von Studenten während eines Praktikums in sieben exponierten Verkaufseinrichtungen der Stadt ausgegeben wurden. Die Befragung erfolgte mit Zeitabstand zweimal während jeweils vier Tagen. Sie wurde in der für das Kreisgebiet zuständigen Tagespresse angekündigt. Jede vollständig ausgefüllte Postkarte war an einer Auslosung beteiligt. Bei einem Rücklauf von 20 Prozent der ausgegebenen Postkarten war Repräsentanz der Befragung gegeben.

Das Testgebiet liegt im Südwesten des Bezirkes Leipzig. Es nimmt den größten Teil des Altenburger Landes ein, das von einer Geländestufe durchzogen wird, die von Nordwesten nach Südosten streicht. Sie hat zwei unterschiedliche Landschaften geprägt. Der nördliche Teil ist durch eine auf der Verarbeitung umfangreicher Braunkohlenvorkommen basierende industrielle Zone gekennzeichnet, die dicht bevölkert ist und der alle Städte des Kreises und die meisten Dörfer über 2000 Einwohner angehören. Die südliche Zone mit vorwiegend kleinen Dörfern und rückläufiger Bevölkerung ist landwirtschaftlich strukturiert. Die in Abbil-





Sehr geehrter Kunde!

Bei Ihrem Einkauf wurde Ihnen diese Postkarte übergeben. Wir wären Ihnen dankbar, wenn Sie die gestellten Fragen beantworten würden. Sie helfen dadurch mit, wichtige Entwicklungsaufgaben des Handels zu lösen. Die Auswertung der eingesandten Postkarten ermöglicht den örtlichen Staatsorganen und Handelsbetrieben, Schlußfolgerungen im Interesse der Versorgung der Bevölkerung zu ziehen. Damit meinen wir unter anderem

- einen niveaureichen, zeitsparenden und bequemen Einkauf bei allen Waren,
- ein bedarfsgerechtes Angebot in modern eingerichteten Verkaufsstellen,
- die Verbesserung der Dienstleistungen und Kundendienste des Handels,
- die Schaffung von Stätten der Erholung und Entspannung,
- die Sicherung von Parkmöglichkeiten für die motorisierten Kunden.

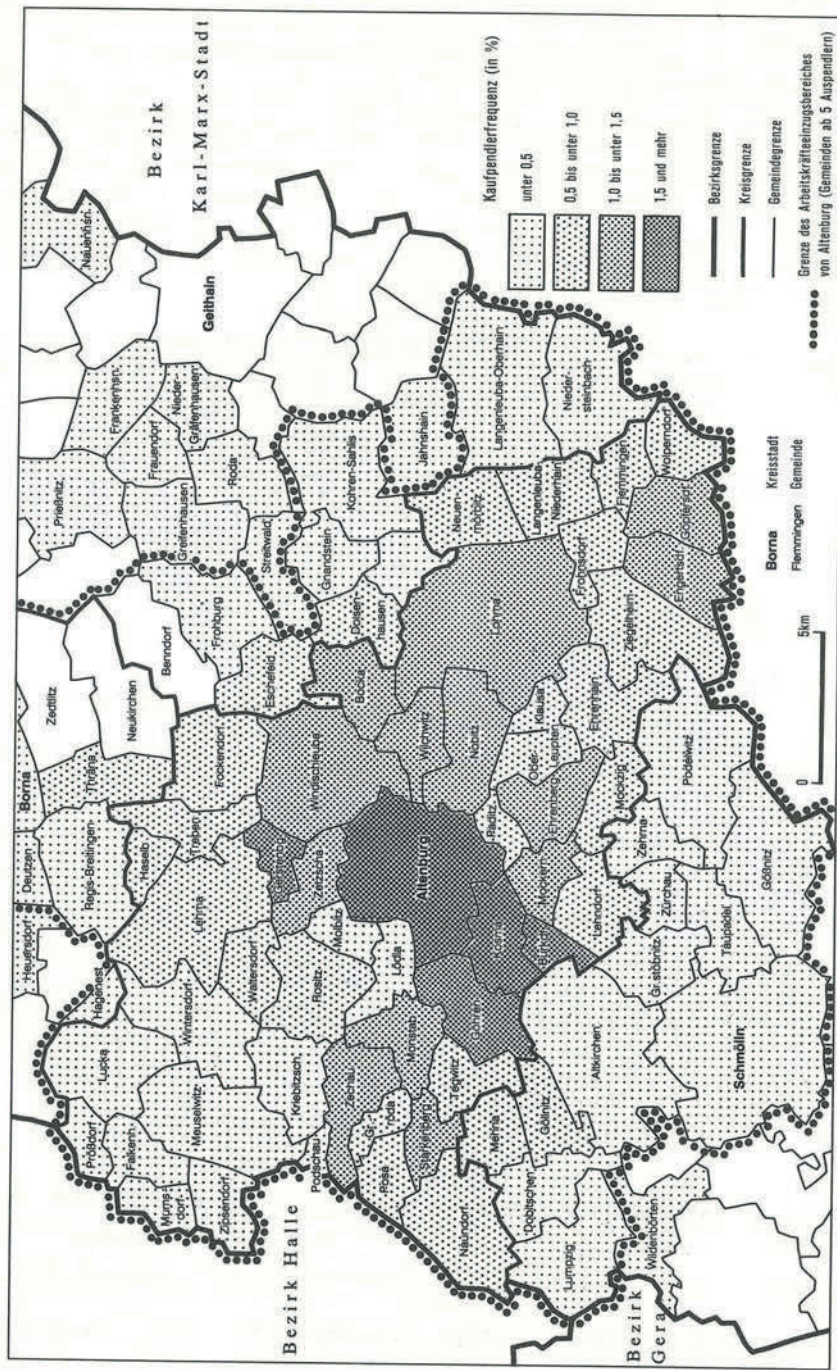
Wir danken Ihnen für Ihre Mitarbeit und Ihre Bemühungen.

1. In welchem Ort arbeiten Sie? .....
2. Haben Sie zu Ihrem heutigen Einkauf ein Verkehrsmittel benutzt? ja/nein  
Wenn ja, welches? Bahn/Bus/Motorrad/Fahrrad
3. Sind Sie Eigentümer eines Kraftfahrzeuges? ja/nein  
Wenn ja, welches? Pkw/Motorrad
4. War der Einkauf alleiniger Grund für Ihren heutigen Besuch der Stadt Altenburg? ja/nein
5. Kaufen Sie Ihre Bekleidung in Altenburg? ständig/häufig/selten/nein
6. Kaufen Sie Ihre Unterwäsche in Altenburg? ständig/häufig/selten/nein
7. Kaufen Sie hochwertige bzw. langlebige Industriewaren (Haushaltgroßgeräte, Möbel, Rundfunk- und Fernsehgeräte, fototechnische und optische Erzeugnisse) in Altenburg? ständig/häufig/selten/nein
8. Kaufen Sie Nahrungs- und Genußmittel in Altenburg? ständig/häufig/selten/nein
9. Verbinden Sie Ihren Einkauf mit dem Besuch einer Gaststätte in Altenburg? ständig/häufig/selten/nein

Nichtzutreffendes ist zu streichen. Bitte senden Sie je Einkaufstag nur eine Postkarte ein, auch wenn Sie mehrere erhalten haben.



Abb. 2: Das Käuferinzugsgebiet des Gebietszentrums Altenburg



zung 2 ausgewiesenen örtlichen Kaufpendlerfrequenzen, das Verhältnis aus mittlerer Käuferanzahl beider Testperioden und Einwohneranzahl der Gemeinden, spiegeln diese Besonderheit der Siedlungs- und Bevölkerungsstruktur des Kreises nicht eindeutig wider. Die Abbildung 2 markiert den Dominanzbereich der Kreisstadt und ihren kreisübergreifenden Wirkungsraum, der weitgehend kongruent mit dem Arbeitspendlereinzugsgebiet Altenburgs ist. Sie läßt erkennen, daß mit zunehmender Entfernung die Anziehungskraft des Regionalzentrums abnimmt. Das demonstrieren die geminderten Kaufpendlerfrequenzen in den peripheren Gemeinden der Versorgungsregion. Das läuft konform mit dem Rückgang der täglich nach Altenburg pendelnden Berufstätigen.

Tab. 8: Befragte nach Entfernungszonen und ausgewählten Sortimenten

Entfernungszone (in km von bis unter)	Anzahl Befragte	Nahrungs/ Genuß- mittel	Ständige und häufige Käufer bei				Gast- stätten
			Konfek- tion	Unter- wäsche	Indu- strie- waren <sup>1</sup>		
0 — 2	1670	1645	1568	1632	166	—	
2 — 4	168	81	160	159	156	40	
4 — 6	173	82	168	158	155	29	
6 — 8	174	73	172	158	152	48	
8 — 10	158	41	142	130	117	79	
10 — 12	217	55	187	136	102	119	
12 — 14	76	21	65	53	45	35	
14 — 16	37	10	31	22	16	12	
16 — 18	21	6	19	15	8	6	
18 — 20	14	2	8	5	4	4	
über 20	68	16	34	28	12	20	

1 Haushaltsgroßgeräte, Möbel, Rundfunk, Foto, Optik

Im Ergebnis der Untersuchung und gestützt auf die rechnerische Ermittlung des Umsatzanteils für Kaufpendler konnte geschlußfolgert werden, daß jährlich etwa 15 000 Ortsfremde Teile ihres Bedarfs branchendifferenziert in Altenburg decken. Diese Anzahl entsprach rund einem Drittel der Stadtbewohner im Befragungsjahr. Ortsfremde waren mit etwa 35 Prozent am Einzelhandelsumsatz der Stadt beteiligt. In der Regel sind die Kaufbeträge Ortsfremder größer als die der Ortsansässigen. Von den rund 2800 Befragten beider Zeiträume wohnten 60 Prozent in Altenburg, 40 Prozent waren Kaufpendler, von denen



65,4 Prozent öffentliche Verkehrsmittel,  
21,0 Prozent den eigenen Personenkraftwagen,  
13,6 Prozent Motor- und Fahrräder

zum Einkauf benutzten. Der größte Teil der Kaufeinpender trat in den Entfernungszonen bis 12 km auf, die die größte kreisangehörige Stadt Meuselwitz einschließen. Infolge eines hohen Schichtarbeiteranteils im Testgebiet verteilten sich die Probanden nahezu gleichmäßig auf die Erhebungstage

Montag	28,2 Prozent,
Mittwoch	23,6 Prozent,
Freitag	28,6 Prozent,
Sonnabend	19,6 Prozent.

In Abhängigkeit von der Distanz verbanden viele Kaufeinpender mit ihrem Einkauf einen ständigen oder häufigen Gaststättenbesuch. Die Tabelle 8 veranschaulicht einige Befragungsergebnisse.

Selbst das vereinfachte Frageprogramm bewies die Nützlichkeit von Konsumentenbefragungen im Interesse verbesserter Versorgungsbedingungen und effektiver Netzgestaltung. Im Resümee zeigen die damaligen Ergebnisse in der Tendenz Übereinstimmung mit den von HEINRITZ (1989) und anderen Autoren im Zusammenhang mit geographischen Untersuchungen zum Strukturwandel im Einzelhandel gewonnenen Erkenntnissen. Mit der Demokratisierung gesellschaftlicher Prozesse in der DDR wird es leichter werden, Befragungen zum räumlichen Kaufverhalten der Bevölkerung durchzuführen. Sie ergänzen und vertiefen die aus der statistischen Berichterstattung abgeleiteten Erkenntnisse und ermöglichen, umfassender fundierte Vorschläge zu Entscheidungsfindungen über eine ökonomisch wie sozial effektive räumliche Ordnung des Einzelhandels zu unterbreiten.

## LITERATUR

- AUTORENKOLLEKTIV 1982: Handelsgeographie — Ihr Platz in der Wissenschaft und ihr gesellschaftlicher Auftrag. Gotha: VEB Hermann Haack.
- DIREKTIVE über die Planung und Organisation der Entwicklung und Gestaltung des Einzelhandelsnetzes (Einzelhandelsnetzdirektive). In: Verfügungen und Mitteilungen des Ministeriums für Handel und Versorgung, Berlin 1982, Sonderdruck 8.
- FOURNES, Chr. 1985: Die räumliche Ordnung des Einzelhandels. Dissertation B, Leipzig.
- GESETZ über die örtlichen Volksvertretungen in der Deutschen Demokratischen Republik, Gesetzblatt, Teil I, Nr. 18. Berlin 1985.
- GRIMM, F. 1974: Die Kreisstädte der DDR und ihre Rolle im Siedlungssystem. In: Geographische Berichte, Gotha 19, 4.
- GRIMM, F. u. I. HÖNSCH, 1974: Zur Typisierung der Zentren in der DDR nach ihrer Umlandbedeutung. In: Petermanns geographische Mitteilungen, Gotha 118.
- HEINRITZ, G. u. a. 1989: Geographische Untersuchungen zum Strukturwandel im Einzelhandel. Münchener Geographische Hefte, Nr. 63. Kallmünz/Regensburg, Verlag M. Laßleben.
- ILLGEN, K. 1970: Geographie und territoriale Organisation des Binnenhandels. Gotha: Hermann Haack.
- ILLGEN, K. 1976: Binnenhandel. In: Ökonomische Geographie der DDR, Bd. 1. Gotha: VEB Hermann Haack.
- ILLGEN, K. 1981: Einzelhandel. In: Atlas DDR. Gotha: VEB Hermann Haack.
- ILLGEN, K. 1982: Die Karte „Einzelhandel“ 1:750 000 im Atlas DDR. In: Petermanns geographische Mitteilungen. Gotha 126, 4.
- ILLGEN, K. 1985: Gegenstand, Aufgaben und Entwicklung der Handelsgeographie. In: Die Teildisziplinen der ökonomischen Geographie in der DDR. Ergänzungsheft Nr. 284 zu Petermanns geographische Mitteilungen. Gotha: VEB Hermann Haack.
- ILLGEN, K. 1986: Die Territorialstruktur des Einzelhandels als Bedingung und Gegenstand allseitig intensiv erweiterter Reproduktion. In: Wissenschaftliche Zeitschrift der Handelshochschule, Leipzig 13, 3.
- ILLGEN, K.: Binnenhandel. In: Ökonomische und Soziale Geographie der DDR. Gotha: VEB Hermann Haack (Erscheinungsjahr 1990).
- KRÖNERT, R. u. R. SCHMIDT, 1974: Das Umland von Mittelstädten. In: Petermanns geographische Mitteilungen, Gotha 118, 4.
- KRÖNERT, R. 1977: Die Stadt-Umland-Regionen von Groß- und Mittelstädten der DDR. In: Geographische Berichte. Gotha 22, 2.