

Großstädte als Einkaufszentren - Positionierung des Einzelhandels zum Umland bei unterschiedlichen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen

Münzenmaier, Werner

Veröffentlichungsversion / Published Version

Zeitschriftenartikel / journal article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Münzenmaier, W. (2017). Großstädte als Einkaufszentren - Positionierung des Einzelhandels zum Umland bei unterschiedlichen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen. *Stadtforschung und Statistik : Zeitschrift des Verbandes Deutscher Städtestatistiker*, 30(1), 34-47. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-55505-3>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC-ND Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell-Keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC-ND Licence (Attribution-Non Commercial-NoDerivatives). For more information see:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Werner Münzenmaier

Großstädte als Einkaufszentren – Positionierung des Einzelhandels zum Umland bei unterschiedlichen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen

Der Einzelhandel stellt einen durchaus gewichtigen Wirtschaftszweig dar – in Deutschland beschäftigt er derzeit über 3 Mio. Erwerbstätige.¹ In vielen Großstädten hat der Einzelhandel in den letzten Jahren erheblich an Bedeutung gewonnen, er steht gerade dort aber auch in Konkurrenz zu Einkaufs- oder Outletszentren im näheren und weiteren Umland; hinzu kommt die zunehmende Bedeutung des Online- und Versandhandels, der den stationären Einzelhandel generell vor große Herausforderungen stellt. Darüber hinaus prägt der Einzelhandel vor allem in größeren Städten in erheblichem Umfang das Bild einer Stadt und trägt so ganz allgemein zu deren Attraktivität bei.

Wie behauptet sich der Einzelhandel in den 15 größten Städten Deutschlands in seinem jeweiligen Umland beziehungsweise wie stark kann er von ihm profitieren? Diesem Fragenbereich wird hier anhand makroökonomischer Daten nachgegangen.

Dr. Werner Münzenmaier

Diplom-Volkswirt, ehemals Referatsleiter im Finanzministerium Baden-Württemberg, davor Referent im Statistischen Landesamt Baden-Württemberg

✉ hw-muenzenmaier@t-online.de

Schlüsselwörter:

Großstädte – Stadt/Umland – Einzelhandel – Kaufkraft – Einkommen

Kennzahlen für den Einzelhandel

Hervorragende einzelhandelsspezifische Informationen liefern Daten, die von der Michael Bauer Research GmbH Nürnberg (gemeinsam mit der CIMA Beratung + Management GmbH/BBE Handelsberatung GmbH München) für das Jahr 2016 ermittelt beziehungsweise prognostiziert und dem Autor zur Verfügung gestellt wurden.² Im Wesentlichen handelt es sich dabei um die folgenden drei Kennziffern:

Die **einzelhandelsrelevante Kaufkraft**, das ist derjenige Teil der allgemeinen Kaufkraft, der im Einzelhandel (einschließlich Online- und Versandhandel) ausgegeben wird.

Der **Einzelhandelsumsatz**, das sind die im örtlichen Einzelhandel getätigten Umsätze zu Endverbrauchspreisen; zum Einzelhandel in dieser Abgrenzung gehören auch Bäckereien, Konditoreien und Metzgereien sowie Factory Outlet Center, nicht jedoch der Einzelhandel mit Kraftfahrzeugen und Kraftfahrzeugen, der Internet- und Onlinehandel sowie Tankstellen; der stationäre Einzelhandel auf der Angebotsseite ist also deutlich enger gefasst als die einzelhandelsrelevante Kaufkraft auf der Nachfrageseite.

Die **einzelhandelsbezogene Zentralität**, das ist der Quotient aus Einzelhandelsumsatz je Einwohner und einzelhandelsrelevanter Kaufkraft je Einwohner, jeweils bezogen auf den Bundesdurchschnitt.

Analysiert werden die Daten überwiegend auf der Basis von Angaben je Einwohner sowie bezogen auf den Bundesdurchschnitt; das heißt, bei einem Wert über 100% übersteigen die Pro-Kopf-Werte der regionalen Größe den Bundesdurchschnitt, bei einem Wert unter 100% unterschreiten sie ihn im jeweiligen Ausmaß. Die Verwendung solcher Pro-Kopf-Kennziffern hat nicht nur den Vorteil einer besseren Vergleichbarkeit der untersuchten regionalen Einheiten untereinander, sie erlaubt darüber hinaus auch eine sinnvolle Gegenüberstellung mit Kreisdaten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen, sowohl aus inhaltlichen Gründen als auch wegen unterschiedlicher Bezugsjahre.

Kennzahlen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen

Kreisdaten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen liegen aktuell für das Jahr 2014 vor.³ Ursache für die zeitliche Verzögerung ist die komplexe und detaillierte Berechnung aller

dort dargelegten Größen einschließlich einer Abstimmung auf die Eckdaten der Länder, die wiederum den gesamten wirtschaftlichen Kreislauf abbilden.

Die einzelhandelsrelevante Kaufkraft wird hier dem verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte nach dem Konzept der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen gegenübergestellt, das sich wiederum aus dem Primäreinkommen der privaten Haushalte ableitet:

Das **Primäreinkommen der privaten Haushalte** (einschließlich privater Organisationen ohne Erwerbszweck) umfasst die gesamten Einkommen aus Erwerbstätigkeit und Vermögen, die den privaten Haushalten am Wohnort zugeflossen sind. Hierzu zählen das Arbeitnehmerentgelt, die Einkommen der Einzelunternehmen und Selbstständigen, der Betriebsüberschuss aus Wohnungsvermietung einschließlich eigengenutztem Wohnraum und die netto empfangenen Vermögenseinkommen einschließlich Finanzdienstleistungen.

Das **Verfügbare Einkommen der privaten Haushalte** (einschließlich privater Organisationen ohne Erwerbszweck) errechnet sich aus dem Primäreinkommen durch Abzug der Einkommen- und Vermögensteuern, der Sozialbeiträge und sonstigen, von den privaten Haushalten zu leistenden Transfers sowie Hinzufügen der Sozialleistungen und weiterer, durch die privaten Haushalte vom Staat empfangener Transferleistungen. Das verfügbare Einkommen ist damit das Einkommen, das den privaten Haushalten letztlich zufließt und für Konsum- oder Sparzwecke verwendet werden kann; es wird auch als (allgemeine) Kaufkraft bezeichnet.

Konzeptionell entspricht das verfügbare Einkommen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen dem Begriff der Nettoeinkünfte.⁴ Aus diesen Nettoeinkünften bestimmt die Michael Bauer GmbH die einzelhandelsrelevante Kaufkraft als den Teil des Einkommens, der im Einzelhandel ausgegeben wird; zu ihrer Ermittlung werden Daten der Einkommens- und Verbrauchsstichproben sowie regionale, differenzierte Einkommensdaten verwendet. Die einzelhandelsrelevante Kaufkraft ist damit den Konsumausgaben im Einzelhandel nach der Terminologie der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen vergleichbar – eine Größe, die für Stadt- und Landkreise allerdings nicht vorliegt. In jedem Fall ist die einzelhandelsrelevante Kaufkraft deutlich enger gefasst als die allgemeine Kaufkraft, repräsentiert durch das verfügbare Einkommen.

Alle hier genannten Indikatoren beziehen sich auf den **Wohnort** der Einkommensbezieher beziehungsweise Konsumenten, weshalb die Zahl der **Einwohner** auch die geeignete Bezugsgröße darstellt. Demgegenüber werden das **Arbeitnehmerentgelt** wie auch die Zahl der **Arbeitnehmer** in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen auf Kreisebene nur für den **Arbeitsort** nachgewiesen. Das Arbeitnehmerentgelt setzt sich zusammen aus den Löhnen und Gehältern der beschäftigten Arbeitnehmer sowie der Lohnsteuer und den Sozialbeiträgen der Arbeitnehmer und der Arbeitgeber; letztere beinhalten auch unterstellte Sozialbeiträge für Beamte und Richter.

Tabelle 1: Einzelhandelsrelevante Kaufkraft und Einzelhandelsumsatz in den Großstädten Deutschlands 2016

Stadt	Einzelhandelsrelevante Kaufkraft			Einzelhandelsumsatz			Zentralitätskennziffer Deutschland = 100
	Mio. Euro	je Einwohner		Mio. Euro	je Einwohner		
		Euro je Einwohner	Deutschland = 100		Euro je Einwohner	Deutschland = 100	
Berlin	22.170	6.275	96,8	21.912	6.202	107,3	110,9
Hamburg	12.533	6.993	107,8	12.745	7.111	123,0	114,1
München	11.753	7.973	122,9	12.166	8.252	142,8	116,1
Köln	7.391	6.911	106,6	7.417	6.935	120,0	112,6
Frankfurt/Main	5.333	7.246	111,7	5.284	7.180	124,2	111,2
Stuttgart	4.446	7.137	110,1	4.824	7.745	134,0	121,7
Düsseldorf	4.596	7.432	114,6	4.882	7.895	136,6	119,2
Dortmund	3.641	6.183	95,3	3.786	6.429	111,2	116,6
Essen	3.773	6.510	100,4	3.838	6.622	114,6	114,1
Bremen	3.560	6.369	98,2	3.789	6.778	117,3	119,4
Leipzig	3.322	5.927	91,4	3.245	5.790	100,2	109,6
Dresden	3.381	6.093	94,0	3.271	5.896	102,0	108,6
Hannover	3.612	6.736	103,9	3.864	7.208	124,7	120,0
Nürnberg	3.435	6.697	103,3	4.014	7.828	135,4	131,1
Duisburg	2.833	5.761	88,8	2.612	5.312	91,9	103,4
Großstädte insgesamt	95.777	6.731	103,8	97.649	6.863	118,7	114,4
Deutschland	532.035	6.485	100	474.260	5.780	100	100

Quelle: Michael Bauer GmbH und CIMA Beratung + Management GmbH/BBE Handelsberatung GmbH; eigene Berechnungen

Situation deutscher Großstädte als regionale Einkaufszentren

Die genannten Indikatoren sollen nun dazu dienen, die Stellung deutscher Großstädte als zentrale Einkaufsorte innerhalb ihres regionalen Umfelds miteinander zu vergleichen. Hierzu sind in den Tabellen verschiedene Daten der 15 Städte Deutschlands mit rund 500.000 oder mehr Einwohnern zusammengestellt, und zwar durchgehend geordnet nach der Zahl ihrer Einwohner.⁵

Einzelhandelsrelevante Kaufkraft

In Tabelle 1 ist die einzelhandelsrelevante Kaufkraft dieser Städte entsprechend den Daten der Michael Bauer GmbH dargelegt. Danach vereinigten 2016 die 15 größten Städte, in denen 17,3 % der Einwohner Deutschlands leben, mit 95,8 Mrd. Euro rund 18,0 % der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft auf sich. Demzufolge lag diese für den Einzelhandel entscheidende Kaufkraft in diesen Städten mit 6.731 Euro je Einwohner leicht über dem entsprechenden Wert für Deutschland insgesamt (6.485 Euro je Einwohner), nämlich um 3,8 %.

Innerhalb dieser Gruppe von Großstädten gibt es jedoch erhebliche Unterschiede: So weist München mit 7.973 Euro je Einwohner einen Wert auf, der die gesamtdeutsche einzelhandelsrelevante Kaufkraft um fast ein Viertel (22,9 %) übertrifft; aber auch in den drei Städten Düsseldorf, Frankfurt am Main und Stuttgart überragt die für den Einzelhandel relevante Kaufkraft den Bundesdurchschnitt noch merklich, nämlich um 14,6

bis 10,1 %. Bereits unter einem Wert von 7.000 Euro je Einwohner, aber noch über dem Durchschnitt Deutschlands blieben 2016 die entsprechenden Pro-Kopf-Werte in Hamburg, Köln, Hannover, Nürnberg und Essen; der Bundesdurchschnitt wurde in diesen fünf Städten um 7,8 bis 0,4 % übertroffen. Leicht unter dem Bundesdurchschnitt bewegten sich die Pro-Kopf-Zahlen in Bremen, nämlich um 1,8 %, schon deutlicher in den beiden anderen Ruhrgebietsstädten Dortmund und Duisburg, in der Bundeshauptstadt Berlin und in den beiden ostdeutschen Städten Dresden und Leipzig; die bundesdurchschnittliche Kaufkraft wurde von diesen Städten um 4,7 bis 11,2 % verfehlt.

Verfügbares Einkommen als allgemeine Kaufkraft

Ein zum Teil gleiches, zum Teil aber auch abweichendes Bild ergibt sich bei einer Gegenüberstellung mit dem Verfügbaren Einkommen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen als Indikator der allgemeinen Kaufkraft; die Pro-Kopf-Zahlen für 2014 sind in Tabelle 2 wiedergegeben.

Die Unterschiede zur einzelhandelsrelevanten Kaufkraft beginnen schon damit, dass deren Pro-Kopf-Werte für die Summe der Großstädte 2016 wie ausgeführt um 3,8 % über dem Bundesdurchschnitt lagen, wogegen die Verfügbaren Einkommen 2014 mit 20.785 Euro je Einwohner den Bundeswert (21.117 Euro je Einwohner) um 1,6 % unterschritten haben. Mit München, Düsseldorf, Stuttgart, Hamburg, Nürnberg und Köln konnten lediglich sechs Großstädte den Bundesdurchschnitt übertreffen.

Tabelle 2: Gesamtwirtschaftliche Einkommensgrößen in den Großstädten Deutschlands 2014

Stadt	Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer		Verfügbares Einkommen je Einwohner		Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer/ Verfügbares Einkommen je Einwohner	
	Euro je Arbeitnehmer	Deutschland = 100	Euro je Einwohner	Deutschland = 100	%	Deutschland = 100
Berlin	38.280	98,9	18.594	88,1	205,9	112,3
Hamburg	46.853	121,0	23.596	111,7	198,6	108,3
München	50.670	130,9	25.838	122,4	196,1	107,0
Köln	46.299	119,6	21.301	100,9	217,4	118,6
Frankfurt/Main	52.794	136,4	20.555	97,3	256,8	140,1
Stuttgart	50.663	130,9	23.759	112,5	213,2	116,3
Düsseldorf	50.997	131,8	24.128	114,3	211,4	115,3
Dortmund	39.207	101,3	18.206	86,2	215,4	117,5
Essen	42.623	110,1	20.046	94,9	212,6	116,0
Bremen	39.873	103,0	20.582	97,5	193,7	105,7
Leipzig	32.887	85,0	16.542	78,3	198,8	108,5
Dresden	35.076	90,6	17.638	83,5	198,9	108,5
Hannover	43.283	111,8	19.275	91,3	224,6	122,5
Nürnberg	43.855	113,3	21.791	103,2	201,3	109,8
Duisburg	42.723	110,4	16.761	79,4	254,9	139,1
Großstädte insgesamt	44.552	115,1	20.785	98,4	214,4	116,9
Deutschland	38.709	100	21.117	100	183,3	100

Quelle: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder; eigene Berechnungen

Gegenüberstellung beider Kaufkraftziffern

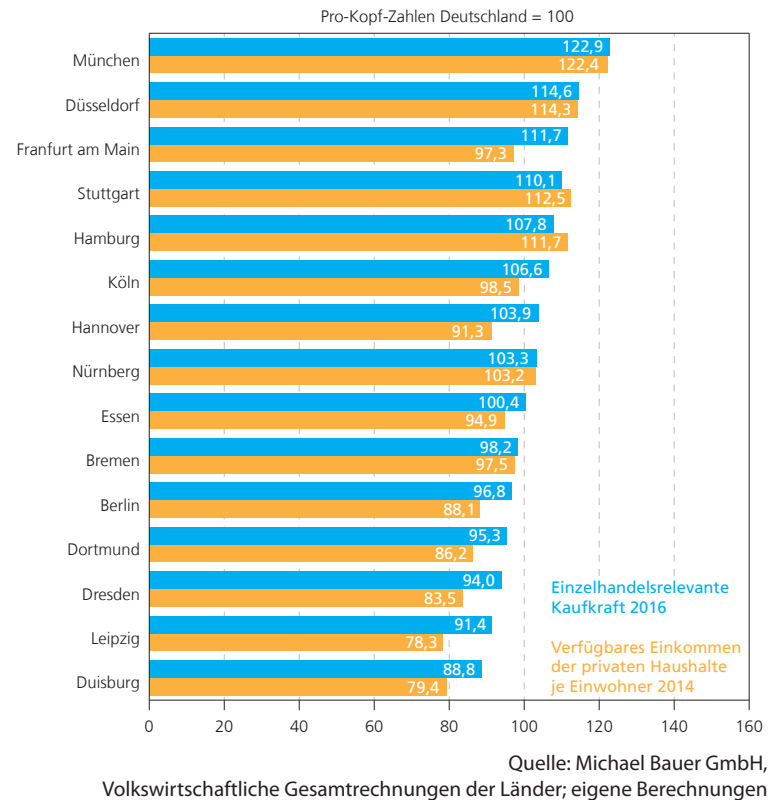
Sehr anschaulich gehen die Unterschiede zwischen einzelhandelsrelevanter und allgemeiner Kaufkraft aus Abbildung 1 hervor, in der die Pro-Kopf-Zahlen beider Indikatoren für die 15 Städte gegenübergestellt sind. Hieraus lassen sich folgende Erkenntnisse gewinnen:

Die Rangfolge beider Pro-Kopf-Indikatoren ist für die meisten, nämlich elf Städte ganz oder ungefähr gleich (maximal ein Platz Unterschied). Größere Verschiebungen lassen sich zum einen für die Stadt Frankfurt feststellen, deren Abstieg von Platz 3 bei der einzelhandelsrelevanten auf Rang 8 bei der allgemeinen Kaufkraft mit dem Aufstieg Nürnbergs von 8 auf 5 korrespondiert, zum anderen für Hannover, das sich von Rang 7 auf Platz 10 verschlechtert hat, und zwar exakt im Tausch mit Bremen, das sich von 10 auf 7 verbessern konnte.

Ein Blick auf die in Abbildung 1 gegenübergestellten Pro-Kopf-Größen in der Dimension Bundesdurchschnitt = 100 zeigt grob folgende Tendenzen: In Städten mit einer hohen allgemeinen Kaufkraft, gemessen am Verfügbaren Einkommen je Einwohner, liegt die zum Bundesdurchschnitt in Beziehung gesetzte einzelhandelsrelevante Pro-Kopf-Kaufkraft unter oder nur leicht über der entsprechenden allgemeinen Kaufkraft, in Städten mit einer relativ geringen allgemeinen Pro-Kopf-Kaufkraft wird die so dimensionierte Ziffer von der für den Einzelhandel relevanten Kaufkraft je Einwohner durchweg übertroffen, und zwar mit abnehmender Kaufkraft in tendenziell steigendem Maße. Erheblich aus dieser Reihe tanzt allerdings die Stadt Frankfurt am Main⁶; des Weiteren fallen die Abweichungen beider Kaufkraftziffern, im genannten Trend des Städterankings betrachtet, für Köln und Hannover etwas zu groß und für Nürnberg etwas zu gering aus.

Hinter diesem Bild steht als ökonomische Erklärung, dass mit zunehmendem Einkommen ein tendenziell immer größerer Anteil gespart oder für Dienstleistungen unterschiedlicher Art ausgegeben wird, beziehungsweise, wenn man die Ausgaben für Mieten betrachtet, ausgegeben werden muss. Derzeit wenden die privaten Haushalte in Deutschland im Durchschnitt knapp ein Drittel ihres Nettoeinkommens für Kaltmiete auf, in den größeren Städten in der Regel deutlich mehr. In einer früheren Untersuchung konnte gezeigt werden, dass in der Tendenz die Mietausgaben um so umfangreicher sind, je höher das Einkommen beziehungsweise die Kaufkraft in den Städten ist, demzufolge in einkommensstärkeren Städten ein geringerer und in einkommensschwächeren ein größerer Anteil des Einkommens für Waren ausgegeben wird, die vom Einzelhandel bezogen werden.⁷

Abbildung 1: Gegenüberstellung der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft 2016 und des Verfügbaren Einkommens der privaten Haushalte 2014 in den Großstädten Deutschlands



Einzelhandelsumsatz

Nach den Berechnungen von Michael Bauer Research GmbH hat der Einzelhandel in den 15 größten Städten Deutschlands 2016 einen Umsatz in Höhe von 97,7 Mrd. Euro getätigt, das sind 2,0% mehr als die dort lebenden 14,2 Mio. Menschen an einzelhandelsrelevanter Kaufkraft (95,8 Mrd. Euro) aufgewiesen haben; vgl. Tabelle 1. Deutschlandweit ist der Einzelhandelsumsatz mit 474,3 Mrd. Euro demgegenüber um 10,9% hinter der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft im Wert von 532,0 Mrd. Euro zurückgeblieben, was mit der eingangs beschriebenen Beschränkung des Umsatzes auf den stationären Einzelhandel (ohne Kraftfahrzeuge und Krafträder sowie Tankstellen) im Gegensatz zur umfassenderen Definition der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft (einschließlich Internet- und Onlinehandel) zusammenhängt. Im Ergebnis erreichten deshalb die 15 Großstädte beim Einzelhandelsumsatz mit 20,6% einen merklich höheren Anteil als bei der einzelhandelsbezogenen Kaufkraft mit 18,0%.

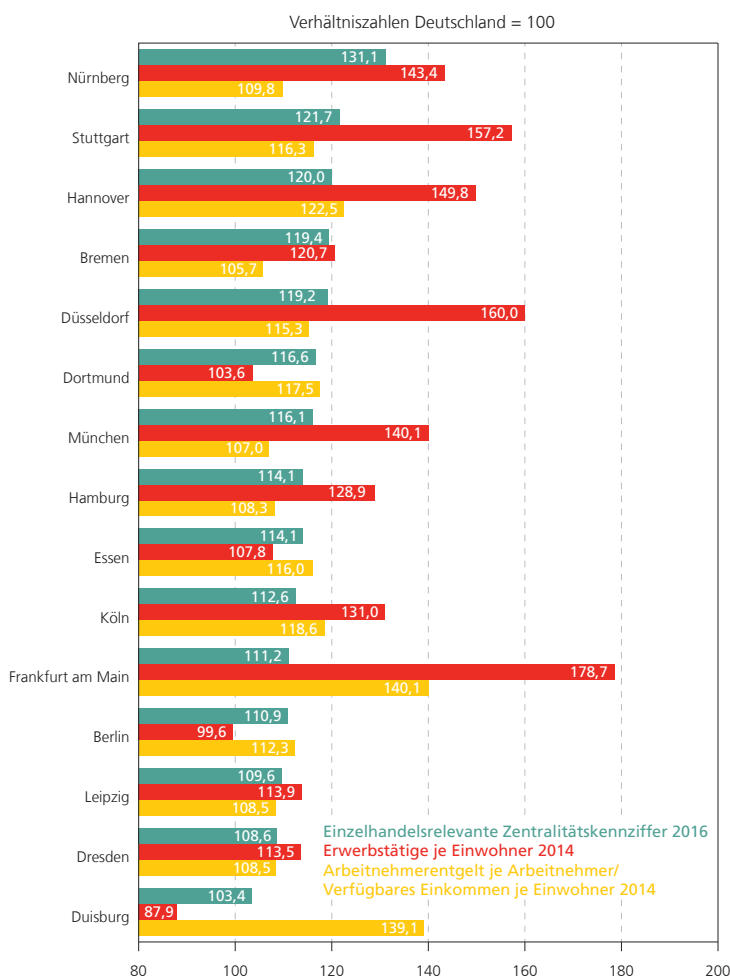
Demzufolge übertreffen bei den Pro-Kopf-Werten die Großstädte den Bundesdurchschnitt beim Einzelhandelsumsatz erheblich stärker als bei der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft, nämlich um 18,7% beim Umsatz im Vergleich zu 3,8% bei der Kaufkraft (vgl. Tabelle 1). Im Einzelnen erreichten die 15 größten Städte im Durchschnitt 6.863 Euro Einzelhandelsumsatz je Einwohner, im gesamten Bundesgebiet waren es 5.780 Euro je Einwohner. Über dem Großstädtedurchschnitt lagen beim Einzelhandelsumsatz je Einwohner 2016 die acht Städte München, Düsseldorf, Nürnberg, Stuttgart, Hannover, Frankfurt am Main, Hamburg und Köln, bereits darunter, aber noch über dem Bundesdurchschnitt finden sich die sechs Städte Bremen, Essen, Dortmund, Berlin, Dresden und Leipzig wieder; unter dem Pro-Kopf-Wert Deutschlands blieb lediglich die Stadt Duisburg, diese allerdings recht deutlich.

Einzelhandelsbezogene Zentralitätskennziffer: Überblick

Durch Bezug des Einzelhandelsumsatzes auf die einzelhandelsrelevante Kaufkraft lässt sich die spezifische Kaufkraftbindung einer Stadt ausdrücken. Michael Bauer GmbH hat hierfür die so genannte einzelhandelsbezogene Zentralitätskennziffer gewählt, in der die beiden Größen in der Dimension je Einwohner und Deutschland = 100 zueinander in Beziehung gesetzt werden. Bei einem Wert über 100 übersteigen die Kaufkraftzuflüsse die Kaufkraftabflüsse einer Gebietseinheit, bei einem Betrag unter 100 überwiegen die Abflüsse gegenüber den Zuflüssen an Kaufkraft, jeweils in Relation zum Bundesdurchschnitt sowie unter Beachtung der unterschiedlichen Abgrenzungen von stationärem Einzelhandelsumsatz und umfassenderer einzelhandelsrelevanter Kaufkraft.⁸

Betrachtet man die Zentralitätskennziffer der 15 größten Städte Deutschlands in Tabelle 1 beziehungsweise in Abbildung 2, so fällt zunächst Folgendes auf: Zwar weisen alle Städte insoweit einen Nettokaufkraftzufluss beim Einzelhandel auf, innerhalb dieser Städtegruppe gibt es jedoch bemerkenswerte Unterschiede.

Abbildung 2: Gegenüberstellung der einzelhandelsrelevanten Zentralitätskennziffer 2016 zu demographischen und ökonomischen Relationen 2014 in den Großstädten Deutschlands



Quelle: Michael Bauer GmbH, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder; eigene Berechnungen

Absoluter Spitzenreiter ist die Stadt Nürnberg mit einer einzelhandelsbezogenen Zentralitätskennziffer in Höhe von 131,1 % in Relation zum Bundesdurchschnitt. An zweiter Stelle folgt Stuttgart mit 121,7 % und führt damit eine Gruppe von weiteren fünf Städten an, deren Ziffern zwischen 120 und 116 % liegen, nämlich Hannover (120,0%), Bremen (119,4%), Düsseldorf (119,2%), Dortmund (116,6%) und München (116,1%). Zwischen gut 114 und knapp 111 % betragen die für den Einzelhandel bedeutsamen Zentralitätskennziffern der fünf Städte Hamburg und Essen (jeweils 114,1%) sowie Köln (112,6%), Frankfurt am Main (111,2%) und Berlin (110,9%). Die Schlusslichter bilden die beiden sächsischen Städte Leipzig (109,6%) und Dresden (108,6%) sowie die dritte Ruhrgebietsstadt Duisburg (103,4%).

Rahmenbedingungen für die Höhe der Einzelhandelszentralität

Die so eingeteilten Städtegruppen stellen kein in sich sehr homogenes Gebilde dar, es gibt also keine klaren und eindeutigen Kriterien zur Klassifikation der Großstädte nach ihrer Einzelhandelszentralität. Tatsächlich dürften verschiedene Aspekte für die Höhe der einzelhandelsbezogenen Zentralität einer großen Stadt bedeutsam sein. An erster Stelle zu nennen sind die infrastrukturellen Gegebenheiten wie vor allem überzeugende Angebote des Einzelhandels, attraktive Einkaufsmöglichkeiten, ergänzende Freizeitangebote und gute Verkehrsanbindungen speziell in der Region; zusätzlich sind manche Städte bewusst auf den Einkaufstourismus in- und ausländischer Besucher ausgerichtet.

Darüber hinaus sind verschiedene geographische und sozio-ökonomische Rahmenbedingungen für die Anziehungskraft eines Einkaufsstandorts und damit die Höhe der Zentralitätskennziffer von Relevanz; ohne Anspruch auf Vollständigkeit sind nachfolgend einige hierfür wichtige Argumente aufgeführt:

- Mit Blick auf die Kaufkraftbindung des Umlands an die betreffende Stadt spielt die Größe ihres Einzugsgebiets und ihre Stellung im regionalen Umfeld eine wesentliche Rolle, also beispielsweise ob die Stadt alleiniges Zentrum eines bestimmten Gebiets ist (Monozentralität) oder ob sie sich diese Funktion mit anderen, vergleichbaren Städten teilt (Polyzentralität).
- Von Bedeutung ist ferner, ob Wohngebiete am Rand der Stadt administrativ als Vororte zur betreffenden Stadt gehören oder selbstständige Gemeinden bilden; dies ist gerade deshalb von Relevanz, weil in den Rändern

- einer Stadt in der Regel Haushalte mit besseren Einkommensverhältnissen und damit hoher Kaufkraft wohnen.
- Überhaupt ein wesentlicher Faktor für den Umfang des Kaufkraftzuflusses, abzulesen aus der Höhe der Zentralitätskennziffer, ist natürlich die Stärke der Kaufkraft des regionalen Umfelds und damit auch das Einkommensgefälle zwischen Stadt und Umland; im (aus der Sicht einer Stadt) idealen Fall tätigen einkommensstarke Bewohner umliegender Kommunen ihre großen Einkäufe in dieser Stadt.
- Statistisch gesehen eher dämpfend auf den Wert dieser Zentralitätskennziffer wirkt schließlich, wenn die Stadt selbst eine relativ hohe Kaufkraft auf sich vereint, selbst wenn diese in größerem Umfang in den Einzelhandelsgeschäften und Einkaufszentren der Stadt umgesetzt wird – wobei dies aus Sicht dieser Stadt natürlich allemal besser ist als ein Kaufkraftabfluss ins Umland.

Nürnberg

Gemessen an diesen Rahmenbedingungen ist die Situation für den Spitzenreiter Nürnberg ausgesprochen günstig: Das Einzugsgebiet ist, wenn man etwa die Metropolregion Nürnberg mit ihren 3,5 Mio. Einwohnern als Maßstab nimmt, recht groß. Vor allem aber ist die Stadt Nürnberg, wie in einer Studie der IHK Region Stuttgart beschrieben, „... der Dreh- und Angelpunkt der eigenen Region, die deutlich stärker als Stuttgart auf ihr Zentrum hin ausgerichtet ist.“⁹ Dabei gehört Nürnberg mit seinen 2014 rund 517.000 Einwohnern zu den eher kleineren Metropolen, und auch die eigene Kaufkraft ist im regionalen Umfeld eher bescheiden: Zwar belegt die „Hauptstadt Frankens“ bei der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft unter den 15 Großstädten genau den mittleren Platz 8 und bei der allgemeinen Kaufkraft sogar Rang 5 (vgl. Abbildung 1), innerhalb

des Regierungsbezirks Mittelfranken (mit 2014 über 1,7 Mio. Einwohnern) fällt Nürnberg bei der allgemeinen Kaufkraft jedoch deutlich ab, wie Tabelle 3 zeigt.

Konkret liegt die Stadt Nürnberg beim Verfügbaren Pro-Kopf-Einkommen um 4,4% unter dem Durchschnitt des Regierungsbezirks Mittelfranken, schlechter schneiden nur die Stadt Ansbach (Abstand 8,6%) sowie die zentrumsferneren Landkreise Neustadt an der Aisch-Bad Windsheim (Abstand 6,0%) und Weißenburg-Gunzenhausen (Abstand 6,3%) ab. In den zentrumsnäheren Landkreisen Nürnberger Land, Erlangen-Höchstadt, Fürth und Roth sowie in den kreisfreien Städten Schwabach, Fürth und Erlangen erreichte die Kaufkraft 2014 dagegen teils deutlich höhere Werte und übertraf den Bezirksdurchschnitt um 1,2 bis 10,4%. Die im Vergleich zu ihrem Einzugsgebiet geringe allgemeine Kaufkraft der Stadt Nürnberg wird zusätzlich dadurch unterstrichen, dass in einigen an Mittelfranken unmittelbar angrenzenden Landkreisen ebenfalls eine höhere Kaufkraft erzielt wurde als in Nürnberg, nämlich in den Landkreisen Forchheim und Bamberg in Oberfranken sowie im Landkreis Kitzingen in Unterfranken.

Auffallend ist weiterhin die starke Diskrepanz zwischen der Kaufkraft und den Verdienstmöglichkeiten in und um Nürnberg. So erzielten die Arbeitnehmer 2014 in der Stadt Nürnberg mit 43.855 Euro ein Pro-Kopf-Entgelt, das um 6,2% über dem Durchschnitt des Regierungsbezirks Mittelfranken lag und nur von der Stadt Erlangen (53.716 Euro je Arbeitnehmer oder 30,0% über Bezirksdurchschnitt) übertroffen wurde (vgl. Tabelle 3); in allen anderen Stadt- und Landkreisen des Regierungsbezirks Mittelfranken und ebenso in den geographisch angrenzenden kreisfreien Städten und Landkreisen waren die Verdienstmöglichkeiten der dort arbeitenden Menschen zum Teil deutlich geringer als in Nürnberg. Offensichtlich leben also viele, in Nürnberg gut verdienende Arbeitnehmer nicht in der Stadt selbst, sondern in deren Umland.

Tabelle 3: Verfügbares Einkommen der privaten Haushalte je Einwohner und Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer in den kreisfreien Städten und Landkreisen des Regierungsbezirks Mittelfranken 2014

Kreisfreie Stadt beziehungsweise Landkreis	Verfügbares Einkommen je Einwohner		Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer	
	Euro je Einwohner	Regierungsbezirk = 100	Euro je Arbeitnehmer	Regierungsbezirk = 100
Landkreis Nürnberger Land	25.154	110,4	36.782	89,1
Landkreis Erlangen-Höchstadt	24.666	108,2	39.938	96,7
Stadt Schwabach	23.979	105,2	37.647	91,1
Landkreis Fürth	23.965	105,2	34.333	83,1
Stadt Erlangen	23.775	104,3	53.716	130,0
Landkreis Roth	23.168	101,7	35.216	85,3
Stadt Fürth	23.064	101,2	41.117	99,5
Landkreis Ansbach	21.921	96,2	33.922	82,1
Stadt Nürnberg	21.791	95,6	43.855	106,2
Landkreis Neustadt a. d. Aisch-Bad Windsheim	21.424	94,0	32.014	77,5
Landkreis Weißenburg-Gunzenhausen	21.351	93,7	34.144	82,7
Stadt Ansbach	20.834	91,4	39.833	96,4
Regierungsbezirk Mittelfranken	22.791	100,0	41.306	100,0

Quelle: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder; eigene Berechnungen

Es überrascht deshalb nicht, wenn das Verhältnis „Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer bezogen auf das Verfügbare Einkommen je Einwohner“, das für die 15 Großstädte zum Jahr 2014 in Tabelle 2 aufgelistet ist, in Nürnberg um 9,8% über dem Bundesdurchschnitt lag. Auch die Intensität der beruflichen Pendlertätigkeit ist in Nürnberg besonders stark ausgeprägt – die Relation „Zahl der Erwerbstätigen zu Zahl der Einwohner“ hat in Nürnberg den Bundesdurchschnitt um 43,4% überboten und ebenso den Durchschnittswert der Großstädte (124,5%) deutlich hinter sich gelassen.

Attraktivität des Einzelhandels und Qualität des Wirtschaftsstandorts

In Abbildung 2 sind diese beiden allgemeinen Standortindikatoren der einzelhandelsbezogenen Zentralitätskennziffer für die 15 Großstädte gegenübergestellt. Allen drei Kenngrößen ist gemeinsam, dass hierbei der Wert einer produktions- beziehungsweise arbeitsortbezogenen Größe (Einzelhandelsumsatz; Pro-Kopf-Arbeitnehmerentgelt; Zahl der Erwerbstätigen) ins Verhältnis zum Wert einer wohnortbezogenen Kennziffer (einzelhandelsrelevante Kaufkraft; allgemeine Pro-Kopf-Kaufkraft; Zahl der Einwohner) gesetzt wird. Im hier relevanten Kontext hat diese Gegenüberstellung mehrere Aufgaben:

- Ein hoher Wert der Relation „Erwerbstätige je Einwohner“ signalisiert einen deutlichen Einpendlerüberschuss der betreffenden Stadt und damit ein spezifisches Nachfragepotential, weil viele Berufspendler einen Teil ihrer Einkäufe am Arbeitsort tätigen – sei es in der Mittagspause oder nach der Arbeit. So gesehen korrespondiert ein Einpendlerüberschuss mit der Einzelhandelszentralität, wenngleich damit über die Größenordnung der Zusammenhänge nichts ausgesagt werden kann.
- Ein hoher Betrag der Kennziffer „Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer im Verhältnis zum Verfügbaren Einkommen je Einwohner“ weist auf eine große Bedeutung der Stadt als Arbeitsort innerhalb ihres regionalen Umfelds hin, ein niedriger Wert steht dagegen eher für die Attraktivität als Wohnort. Dabei bestehen durchaus innere Zusammenhänge zum Indikator „Erwerbstätige je Einwohner“, also zwischen den Verdienstmöglichkeiten sowie Richtung und Umfang der Pendlertätigkeit.¹⁰
- Die spezifische Bedeutung einer Stadt als Einkaufsort lässt sich auch daran erkennen, wie die Attraktivität des Einzelhandels, ausgedrückt über die einzelhandelsrelevante Zentralitätskennziffer, im Vergleich zur allgemeinen wirtschaftlichen Standortqualität steht, gemessen über die Verdienstmöglichkeiten am Arbeitsort (Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer) in Relation zur allgemeinen Kaufkraft am Wohnort (Verfügbares Einkommen je Einwohner); übertrifft die einzelhandelsbezogene Ziffer diese umfassendere wirtschaftliche Kenngröße, jeweils mit der Dimension Bundeswert = 100, so deutet dies auf einen relativ gesehen starken Einzelhandelsstandort hin.

Aus der Sicht Nürnbergs lassen sich aus der in Abbildung 2 wiedergegebenen Zusammenstellung folgende Schlüsse ziehen: Das starke Gewicht des Einzelhandels in der fränkischen

Metropole erklärt sich, über die erwähnten, dort besonders günstigen infrastrukturellen Gegebenheiten hinaus, durch vorteilhafte sozio-ökonomische Rahmenbedingungen. So zählt die Stadt zahlreiche Berufseinpendler, die als Bewohner umliegender Kreise das Nürnberger Nachfragepotential vergrößern, zumal es sich bei diesen Pendlern um besonders kaufkräftige Verdienner und ihre Haushalte handeln dürfte; hierfür sprechen jedenfalls die verhältnismäßig sehr guten Verdienstmöglichkeiten am Arbeitsort Nürnberg. Diese stehen im Kontrast zur Kaufkraft der Bevölkerung Nürnbergs, die zu derjenigen im näheren und fernerem Umland merklich abfällt. Über das insoweit kaufkräftige regionale Umfeld fließt also der Stadt Nürnberg beziehungsweise dem dortigen Einzelhandel wieder Kaufkraft zu, die über die hohen Verdienste der Berufspendler zunächst abgeflossen ist. Und schließlich: Nürnberg steht schon als Wirtschaftsstandort im Bundesvergleich nicht schlecht da, darüber hinaus zeichnet sich diese Stadt auch als ein besonderer Magnet für Einkäufe beim dortigen Einzelhandel aus.

Stuttgart

Stuttgart befindet sich, gemessen an der einzelhandelsbezogenen Zentralitätskennziffer in Höhe von 121,7% des Bundesdurchschnitts, 2016 unter den 15 Großstädten an zweiter Stelle und kann damit zu Recht ebenfalls als ein attraktiver Einzelhandelsstandort bezeichnet werden. Dies ist insoweit bemerkenswert, als die baden-württembergische Landeshauptstadt, anders als etwa Nürnberg oder München, innerhalb der Region Stuttgart¹¹ als einem polyzentrischen Raum mit mehreren starken Mittelzentren liegt.¹²

Dass die baden-württembergische Landeshauptstadt Nürnberg den Vorrang lassen muss, hängt auch mit weniger günstigen sozio-ökonomischen Rahmenbedingungen zusammen. Zwar sind, wie ein Blick auf Abbildung 2 zeigt, in Stuttgart sowohl der Umfang der Nettoeinpendler, gemessen an der Relation „Erwerbstätige je Einwohner“ (157,2% im Vergleich zu 143,4% in Nürnberg), als auch die „Verdienstmöglichkeiten im Verhältnis zur allgemeinen Kaufkraft“ (116,3 zu 109,8%) stärker ausgeprägt, das Kaufkraftgefälle zwischen Stadt und Umland gestaltet sich in Stuttgart jedoch völlig anders als in Nürnberg. Während Nürnberg 2014 beim Verfügbaren Einkommen je Einwohner hinter den meisten Stadt- und Landkreisen des Regierungsbezirks Mittelfranken sowie einigen angrenzenden Landkreisen zurückgeblieben ist, erfreut sich Stuttgart zusammen mit dem Rems-Murr-Kreis der höchsten Kaufkraft innerhalb seiner Region (vgl. Abbildung 3). Vor allem aber sind die Unterschiede zu den drei weiteren zentrumsnahen Landkreisen Ludwigsburg, Esslingen und Böblingen ausgesprochen gering – sie betragen gerade einmal 1,3%; der Abstand zum eher peripheren Landkreis Göppingen beläuft sich auf 6,3%. Die potentiellen Kunden aus dem unmittelbaren Umland sind also im Prinzip genauso kaufkräftig wie diejenigen in Stuttgart selbst, während der Einzelhandel in Nürnberg mit insoweit deutlich höherem Kaufkraftzufluss rechnen kann.

Auch bezüglich der Verdienstmöglichkeiten ist die Situation in der Region Stuttgart anders als im Raum Nürnberg, wo die Städte Erlangen und Nürnberg beim Arbeitnehmerentgelt

je Arbeitnehmer einsam an der Spitze liegen und insbesondere alle Landkreise hinter sich lassen. In der Region Stuttgart liegt dagegen der Landkreis Böblingen gleichauf mit der Landeshauptstadt; die anderen Landkreise fallen allerdings auch hier ab, deutlich stärker jedenfalls als bei der Kaufkraft. Am Ende der Pro-Kopf-Arbeitnehmerverdienste liegt übrigens der bei der Kaufkraft führende Rems-Murr-Kreis, was wiederum ein Indiz dafür ist, dass zahlreiche in Stuttgart gut verdienende Pendler bevorzugt in dessen Umland wohnen.

Schließlich überragt in Stuttgart die Zentralitätskennziffer für den Einzelhandel die für den gesamten Wirtschaftsstandort stehende Relation „Pro-Kopf-Arbeitnehmerentgelt zu allgemeiner Pro-Kopf-Kaufkraft“, was für Stuttgart als ausgeprägtes Einzelhandelszentrum spricht. Gerade in Anbetracht der im Vergleich zum Spitzenreiter Nürnberg weniger günstigen sozio-ökonomischen Rahmenbedingungen kann Stuttgart damit als ein wirklich attraktiver Einkaufsstandort bezeichnet werden. Stuttgart ist demzufolge im Reigen der deutschen Großstädte nicht nur ein herausragender Wirtschaftsstandort im Allgemeinen, sondern auch eine beliebte Einkaufsstadt im Besonderen.

Düsseldorf

Bei der einzelhandelsrelevanten Zentralität etwas hinter Stuttgart liegt Düsseldorf mit einer Kennziffer in Höhe von 119,2% zum Bundesdurchschnitt. Weitere Parallelen beider Landeshauptstädte bestehen nicht nur bezüglich der Bevölkerungsgröße (im Jahresdurchschnitt 2014: 608.400 Einwohner in Stuttgart, 601.600 in Düsseldorf), sondern auch in Bezug auf die beiden in Abbildung 2 wiedergegebenen Wirtschaftsindikatoren. Dabei erreichte Düsseldorf bei der Pendlerintensität in Höhe von 160,0% der Erwerbstätigen je Einwohner im Vergleich zum Bundesdurchschnitt 2014 einen leicht höheren Wert als Stuttgart mit 157,2%, bei den Verdienstmöglichkeiten in Relation zur Kaufkraft liegt dagegen Stuttgart mit 116,3% gemessen am Bundesdurchschnitt knapp vor Düsseldorf mit 115,3%.

Demgegenüber erscheint das Kaufkraftgefälle innerhalb der Region Düsseldorf/Mittlerer Niederrhein etwas ausgeprägter als in der Region Stuttgart (vgl. Abbildung 4) – so dominiert Düsseldorf zusammen mit den Landkreisen Mettmann und Rhein-Kreis Neuss recht deutlich innerhalb dieser Region, während sich Stuttgart nur schwach von den meisten Landkreisen seiner Region abhebt. Wie auch immer: In beiden Fällen ist die Situation gerade umgekehrt wie in Nürnberg, das wie ausgeführt als Einkaufsstadt von einem deutlich kaufkraftstärkeren Umland profitiert. Außerdem ist Düsseldorf als Zentrum einer Region nicht so dominant wie Nürnberg oder auch München, weil

Abbildung 3: Gesamtwirtschaftliche Pro-Kopf-Indikatoren in der Stadt Stuttgart und den Landkreisen der Region Stuttgart 2014

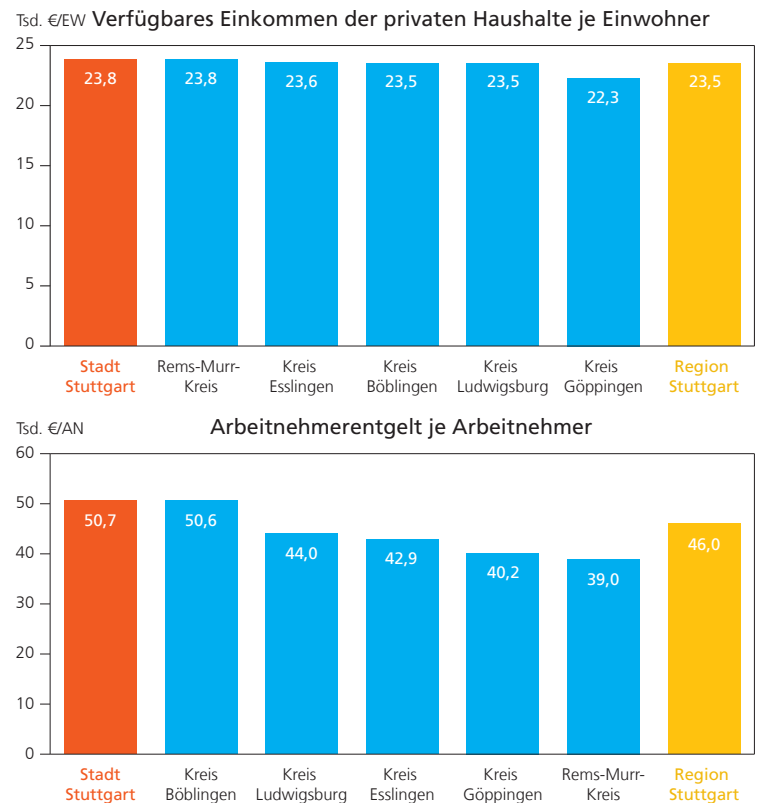


Abbildung 4: Gesamtwirtschaftliche Pro-Kopf-Indikatoren in der Stadt Düsseldorf sowie den kreisfreien Städten und Landkreisen der Region Düsseldorf/Mittlerer Niederrhein 2014



Quelle Abb. 3/4: Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder; eigene Berechnungen

die nordrhein-westfälische Landeshauptstadt insoweit auch in Konkurrenz zu anderen Großstädten steht wie vor allem zur nahe gelegenen Millionenstadt Köln.

Eine im Vergleich zu Stuttgart allgemein ausgeprägtere regionale Dominanz lässt sich auch daran erkennen, dass Düsseldorf beim Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer innerhalb seiner Region unangefochten vorne liegt; außerdem ist das Gefälle zwischen den einzelnen kreisfreien Städten und Landkreisen bei den Verdienstmöglichkeiten - wie schon im Falle Stuttgarts – ausgeprägter als bei der Kaufkraft.

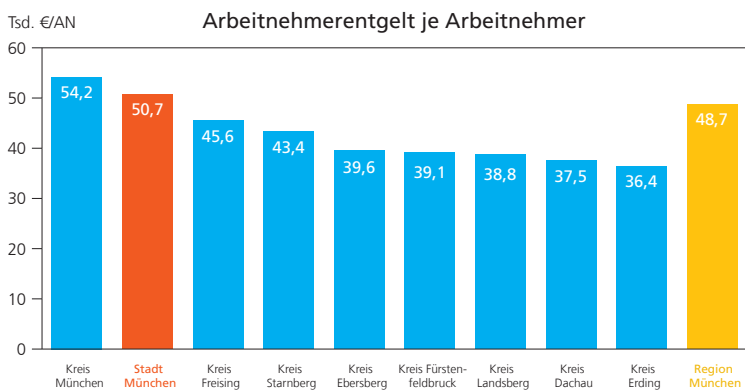
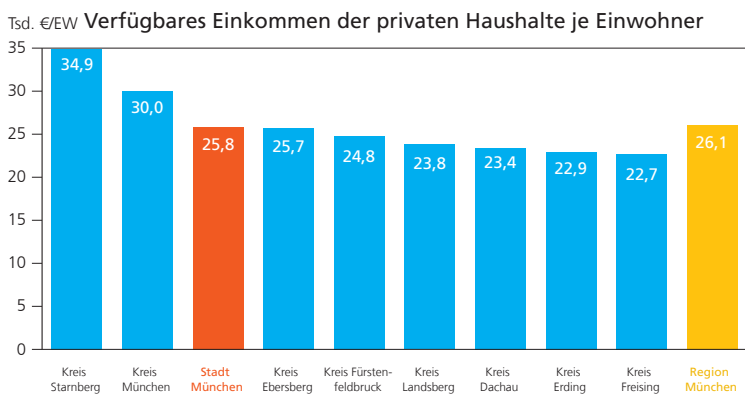
Hannover und Bremen

Die beiden norddeutschen Städte Hannover und Bremen reihen sich insoweit gut in die drei bisher untersuchten Städte ein, als sie mit ihren Einwohnerzahlen (2014: 521.000 beziehungsweise 550.200 Einwohner) in eine vergleichbare Größenordnung fallen und bezüglich ihrer einzelhandelsbezogenen Zentralitätskennziffern (2016: 120,0 beziehungsweise 119,4% im Vergleich zum Bundesdurchschnitt) genau zwischen den Werten von Stuttgart und Düsseldorf liegen. Wie in den Städten Düsseldorf, Stuttgart und Nürnberg übertrifft auch in Hannover und in Bremen die für die Pendlerintensität stehende Relation „Erwerbstätige je Einwohner“ mit 149,8 beziehungsweise 120,7% (gemessen am nationalen Durchschnitt) die einzelhandelsbezogenen Zentralitätskennziffern dieser Städte, wenngleich in Bremen nur recht knapp; es ist also grundsätzlich von

umfangreichen sozio-ökonomischen Verflechtungen zwischen Stadt und Umland sowie von einer merklichen Ausweitung des Nachfragepotentials durch Tagespendler auszugehen.

Schließlich übersteigt auch die Relation „Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer zu Verfügbarem Einkommen je Einwohner“ in beiden Städten den Bundesdurchschnitt, und zwar in Hannover mit 22,5% sehr deutlich, in Bremen mit 5,7% etwas weniger auffällig. Damit dürfte vor allem von Hannover ein beträchtlicher Teil der dort erzielten Verdienste zunächst als Kaufkraft im Umland gelandet, dann aber aufgrund der Attraktivität seines Einzelhandels teilweise wieder zurückgeflossen sein. Tatsächlich übertrafen 2014 die Pro-Kopf-Arbeitnehmerentgelte der Stadt Hannover mit 43.283 Euro je Arbeitnehmer die entsprechenden Verdienste in jedem der kreisfreien Städte und Landkreise der Statistischen Region Hannover (Durchschnitt: 37.775 Euro je Arbeitnehmer), während die verfügbaren Pro-Kopf-Einkommen der Stadt Hannover mit 19.275 Euro je Einwohner niedriger ausgefallen sind als in allen Kreisen dieser Region (Durchschnitt: 19.764 Euro je Einwohner); insoweit ist die Situation fast noch markanter als in Nürnberg.

Abbildung 5: Gesamtwirtschaftliche Pro-Kopf-Indikatoren in der Stadt München und den Landkreisen des Planungsverbands Äußerer Wirtschaftsraum München 2014



Quelle: Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder; eigene Berechnungen

München

Die Lage des Einzelhandels in der Millionenstadt München (2014: 1,42 Mio. Einwohner) und ihrem Einzugsgebiet ist geprägt durch eine überragende Stellung der bayerischen Landeshauptstadt als wirtschaftliches Zentrum des dortigen Verdichtungsraums beziehungsweise ganz Oberbayerns; mit Bezug auf die allgemeinen wirtschaftlichen Verflechtungen ist dies abzulesen aus der 2014 mit 140,1% zum Bundesdurchschnitt sehr hohen Relation „Erwerbstätige je Einwohner“.

Wie in Nürnberg, Stuttgart, Düsseldorf, Hannover und Bremen übertrifft diese für die Pendlerbeziehungen prägende Ziffer auch in München die Zentralitätskennziffer des Einzelhandels (2016: 116,1% zum Bundesdurchschnitt), das heißt die hohe Zahl an Einpendlern dürfte beträchtlich zum dortigen Kaufkraftzufluss aus dem Umland beigetragen haben.

Dass die einzelhandelsbezogene Zentralitätskennziffer in München diejenigen der anderen bereits genannten Städte nicht ganz erreicht, hängt auch damit zusammen, dass München – wie ausgeführt und aus Tabelle 1 ersichtlich – die höchste einzelhandelsrelevante Pro-Kopf-Kaufkraft aller Großstädte aufweist; dies wirkt sich selbst bei sehr hohen Einzelhandelsumsätzen dämpfend auf die Zentralitätskennziffer aus.

Prinzipiell sind die sozio-ökonomischen Rahmenbedingungen für den Einzelhandel in Mün-

chen durchaus günstig: München hat 2014 nicht nur mit 25.838 Euro je Einwohner das mit Abstand höchste verfügbare Pro-Kopf-Einkommen aller deutschen Großstädte aufgewiesen (vgl. Tabelle 2), in seinem Einzugsgebiet liegen sogar zwei Landkreise mit noch erheblich größerer allgemeiner Kaufkraft, nämlich der Landkreis Starnberg mit 34.915 und der Landkreis München mit 29.954 Euro je Einwohner. Wie Abbildung 5 für den gesamten Planungsverband Äußerer Wirtschaftsraum München zeigt, haben auch noch die Landkreise Ebersberg und Fürstenfeldbruck das verfügbare Pro-Kopf-Einkommen etwa der Städte Düsseldorf und Stuttgart übertroffen. Die anderen Landkreise der Region München fallen zwar etwas zurück, bleiben aber gleichwohl auf recht hohem Niveau; interessanterweise übertrifft die durchschnittliche Kaufkraft des Planungsverbands Äußerer Wirtschaftsraum München mit 26.128 Euro je Einwohner sogar diejenige der sie prägenden Stadt München um 1,1 % und damit derjenigen Stadt, die unter allen Großstädten Deutschlands die kaufkräftigste überhaupt ist! Insgesamt betrachtet kann also der Einzelhandel der Stadt München von einem sehr kaufkräftigen Umland profitieren, das stark auf seine zentral gelegene Metropole ausgerichtet ist.

Zum hohen Kaufkraftniveau im Raum München haben zweifelsohne auch die dort guten Verdienstmöglichkeiten beigetragen. Dabei wird das in der Stadt München erzielte Pro-Kopf-Arbeitnehmerentgelt (2014: 50.670 Euro je Arbeitnehmer) noch vom Verdienst im Landkreis München (54.229 Euro je Arbeitnehmer) übertroffen, und auch die Landkreise Freising und Starnberg stehen insoweit gut da, im Gegensatz zu den fünf verbleibenden Landkreisen der Region.

Hamburg

In mehrerer Hinsicht gleich gelagert stellt sich die Situation in und um Hamburg dar: Die einzelhandelsrelevante Zentralitätskennziffer beträgt 114,1 %, was in Anbetracht der zentralen Stellung der Hansestadt in ihrem regionalen Umfeld als eher gering erscheint, aber mit der absoluten Kaufkraft dieser Millionenstadt (2014: 1,76 Mio. Einwohner) und den erwähnten, daraus erwachsenden Effekten zu erklären ist. Tatsächlich ist die wirtschaftliche Verflechtung Hamburgs mit seinem Umland beträchtlich, die Relation „Erwerbstätige je Einwohner“ übersteigt den entsprechenden Bundeswert um 28,9 %. Der absolut gesehen erhebliche Nettozufluss an Kaufkraft aus der Region resultiert also auch in Hamburg aus der Einkaufstätigkeit von Pendlern in der Metropole und darüber hinaus einem allgemein recht kaufkräftigen Umland.

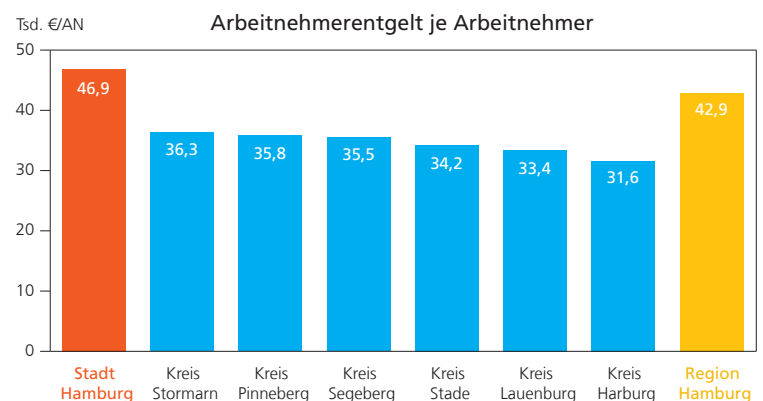
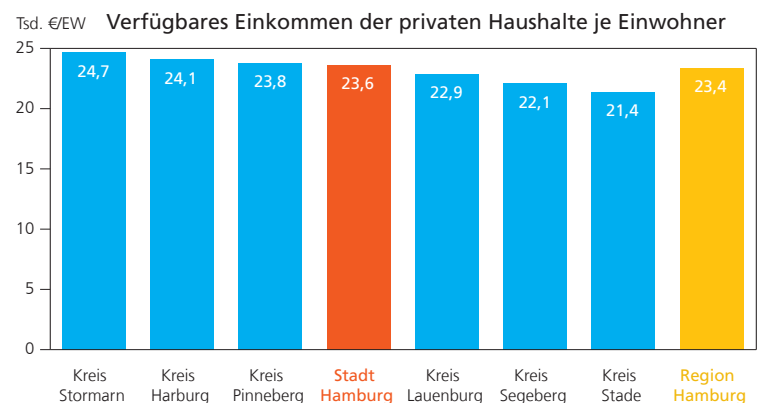
Die Gemeinsamkeiten mit München sind hierbei ebenfalls nicht zu übersehen, wenn man in

Abbildung 6 die aus Hamburg und vier schleswig-holsteinischen sowie zwei niedersächsischen Landkreisen gebildete Engere Metropolregion Hamburg betrachtet: Innerhalb dieser Region haben 2014 drei Landkreise ein höheres verfügbares Einkommen je Einwohner erzielt als Hamburg selbst mit 23.596 Euro je Einwohner, nämlich die Kreise Stormarn, Harburg und Pinneberg. Der Durchschnitt der Engeren Metropolregion Hamburg hat mit 23.413 Euro je Einwohner den Wert von Hamburg nur leicht um 0,8 % verfehlt.

Zur hohen Kaufkraft im Hamburger Umland hat zweifelsohne beigetragen, dass viele der dort wohnenden und in Hamburg arbeitenden Menschen zu den Besserverdienenden zählen; diese hohen Einkommen fehlen dann in Hamburg selbst. Dies lässt sich auch daran erkennen, dass in Bezug auf die Verhältniszahl „Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer in Relation zum verfügbaren Einkommen je Einwohner“ für die norddeutsche Millionenstadt 2014 ein mit 108,3 % des Bundeswerts leicht höherer Wert gemessen wurde als für München (107,0 %).

Noch deutlicher werden die ökonomischen Zusammenhänge, wenn man in Abbildung 6 die Verdienstmöglichkeiten in Hamburg im Vergleich zu den angrenzenden Landkreisen betrachtet. 2014 hat danach Hamburg mit einem Arbeitnehmerentgelt in Höhe von 46.853 Euro je Arbeitnehmer schon die beiden wirtschaftsstärksten Landkreise Stormarn und Pinneberg um rund 30 % übertroffen, zu den anderen Landkreisen der Region ist der Abstand noch viel größer; der Durchschnitt der Engeren Metropolregion Hamburg (42.898 Euro je Arbeitnehmer) blieb um 8,4 % hinter der sie prägenden Stadt zurück. In wohl noch stärkerem Umfang als in Nürnberg

Abbildung 6: Gesamtwirtschaftliche Pro-Kopf-Indikatoren in der Stadt Hamburg und den Landkreisen der Engeren Metropolregion Hamburg 2014



Quelle: Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder; eigene Berechnungen

und in Hannover ist also ein erheblicher Teil der am Arbeitsort Hamburg erzielten Verdienste zunächst als Kaufkraft ins Umland abgeflossen, um dann zum zentralen Einzelkaufsort Hamburg wenigstens teilweise wieder zurückzufinden.

Dortmund, Essen und Duisburg

Eine ähnlich hohe einzelhandelsbezogene Zentralität wie in Hamburg lässt sich 2016 für die Städte Dortmund und Essen feststellen (vgl. Abbildung 2); dahinter stehen jedoch allein schon wegen der abweichenden geographischen Gegebenheiten völlig andere Ursachen:

Beide Städte sind Teil des Ruhrgebiets, eines hochverdichteten Wirtschaftsraums ohne sichtbare Stadtgrenzen und mit relativ niedrigen Pendlersalden. Charakteristisch hierfür ist die mit 103,6% in Dortmund und 107,8% in Essen im Vergleich mit anderen Großstädten geringe Kennzahl „Erwerbstätige je Einwohner“, jeweils bezogen auf den Bundesdurchschnitt. Um so bemerkenswerter sind deshalb die mit 116,6 beziehungsweise 114,1% recht hohen einzelhandelsbezogenen Zentralitätskennziffern beider Städte, zumal sich diese in ähnlichen Größenordnungen bewegen wie der Indikator zur allgemeinen Wirtschaftsstärke „Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer in Relation zum Verfügbaren Einkommen je Einwohner“ (Dortmund 117,5%; Essen 116,0%). Offensichtlich gelingt es also dem Einzelhandel beider Städte, Kaufkraft in merklichem Umfang von anderen Städten wohl auch innerhalb des Ruhrgebiets abzuschöpfen.

Ein beträchtlicher Teil davon könnte auf das Konto von Duisburg als dritter Großstadt des Ruhrgebiets gehen. Wie aus Abbildung 2 ersichtlich, wurde für Duisburg die mit 103,4% zum Bundesdurchschnitt 2016 unter allen Großstädten geringste Zentralitätskennziffer des Einzelhandels errechnet. Dabei sind die Verdienstmöglichkeiten, gemessen am Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer 2014, in Duisburg mit 42.723 Euro je Arbeitnehmer sogar besser als in Dortmund und Essen mit 39.207 beziehungsweise 42.623 Euro je Arbeitnehmer (vgl. Tabelle 2), sie kommen jedoch offensichtlich nur zu einem geringen Teil der Stadt Duisburg zugute; so weist Duisburg mit 139,1% (zusammen mit Frankfurt am Main mit 140,1%) die unter allen Großstädten höchste Ziffer bei der Relation „Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer bezogen auf das Verfügbare Einkommen je Einwohner“ auf, kann von den guten Pro-Kopf-Verdiensten in den Betriebsstätten der Stadt also wenig in eigene Kaufkraft umsetzen. Tatsächlich erreichte Duisburg 2014 beim Verfügbaren Einkommen mit 16.761 Euro je Einwohner den niedrigsten, um 20,6% unter dem Bundeswert bleibenden Betrag aller westdeutschen Großstädte. Die ebenfalls unterhalb des Bundesdurchschnitts liegende Relation „Erwerbstätige je Einwohner“ (87,9%) ist insoweit überraschend, als damit eigentlich Auspendlerüberschüsse angezeigt werden, was für eine Großstadt mit relativ zum Umland guten Verdienstmöglichkeiten jedoch untypisch ist; eine Erklärung könnte die hohe Arbeitslosigkeit und Sozialhilfedichte dieser Stadt sein. Unabhängig von diesen recht ungünstigen sozio-ökonomischen Rahmenbedingungen dürfte für die niedrige Einzelhandelszentralität Duisburgs auch die geographische Nähe zu den explizit auf Einzelhandel ausgerichteten Städten Düsseldorf und Oberhausen zu Buche schlagen.

Köln

Köln bewegt sich sowohl bei der einzelhandelsrelevanten Zentralitätsziffer in Höhe von 112,6% als auch den sozio-ökonomischen Rahmenbedingungen in ähnlichen Dimensionen wie Hamburg und München (vgl. Abbildung 2).

Zunächst einmal sind für die Millionenstadt Köln (2014: 1,04 Mio. Einwohner) die schon für München und Hamburg beschriebenen, die Zentralität dämpfenden Effekte einer sehr hohen absoluten Kaufkraft in Rechnung zu stellen. Auch hinsichtlich der Intensität der Pendlerverflechtungen ist Köln mit den beiden anderen Millionenstädten gut vergleichbar, der auf den Bundeswert bezogene Indikator „Erwerbstätige je Einwohner“ liegt in 2014 für Köln mit 131,0% genau zwischen den Beträgen für Hamburg und München. Und bei der dritten in Abbildung 2 dargelegten Relation, den Verdienstmöglichkeiten bezogen auf die allgemeine Kaufkraft, übertrifft die hierzu verwendete Kennziffer für Köln mit 118,6% des Bundesdurchschnitts sogar die für Hamburg und München ermittelten Werte.

Im Unterschied zu den Millionenstädten im Norden und Süden sowie den meisten anderen bereits beschriebenen Großstädten liegt dieser, für die allgemeine Standortstärke repräsentative Indikator im Falle von Köln über der Zentralitätskennziffer für den Einzelhandel; so betrachtet fällt also Köln als Einkaufsstadt gegenüber ihrer Bedeutung als Wirtschaftsstandort etwas zurück.

Dabei sind die sozio-ökonomischen Rahmenbedingungen eigentlich gar nicht so schlecht, denn innerhalb der Region Köln/Bonn, die hier für das Kölner Umland stehen soll, haben alle Landkreise und außerdem die Stadt Bonn eine höhere Pro-Kopf-Kaufkraft aufzuweisen als Köln; lediglich die Stadt Leverkusen schneidet noch etwas schlechter ab (vgl. Abbildung 7). Allerdings nimmt die Stadt Köln innerhalb ihres Umlands bei weitem keine so dominante Rolle ein wie etwa München, Hamburg oder Nürnberg: Zum einen befindet sich mit Bonn innerhalb der Region Köln/Bonn eine weitere Stadt mit attraktiven Einkaufs- und Dienstleistungsangeboten, zum anderen konkurriert in recht geringer Reichweite mit Düsseldorf eine besonders renommierte Einkaufs- und Freizeitstadt.

Vergleichbar mit einigen anderen Städten wie vor allem Hamburg, Frankfurt, Hannover und Nürnberg gehört auch Köln zu den Großstädten, die innerhalb ihrer Region gute Verdienstmöglichkeiten bieten, die entsprechende Kaufkraft jedoch an Gemeinden im Umkreis verlieren, die offensichtlich als Wohnorte für Besserverdienende beliebter sind. So liegt Köln nach Leverkusen und Bonn beim Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer an der Spitze der Region, beim Verfügbaren Pro-Kopf-Einkommen wie erwähnt jedoch am Ende, nämlich nur vor Leverkusen (vgl. Abbildung 7).

Frankfurt am Main

Die wirtschaftsstärkste deutsche Großstadt ist Frankfurt am Main, gemessen sowohl am Bruttoinlandsprodukt (2014: 98.042 Euro je Erwerbstätigen) als auch am Arbeitnehmerentgelt (52.794 Euro je Arbeitnehmer; vgl. Tabelle 2); bei beiden Indikatoren wurden 2014 die Zahlen für Deutschland insge-

samt um 43,6 beziehungsweise 36,4% deutlich übertroffen. Dennoch gehört die Mainmetropole nicht zu den bevorzugtesten Einkaufsstädten der Republik, bei der Zentralitätskennziffer für den Einzelhandel lag Frankfurt unter den Großstädten 2016 mit 111,2% nur an 11. Stelle.

Zunächst ist festzustellen: Von den überragenden Pro-Kopf-Verdiensten am Arbeitsort bleibt nur ein relativ geringer Teil als Kaufkraft am Wohnort Frankfurt hängen. Ursächlich hierfür ist zum einen der erhebliche Umfang an Nettoeinpendlern, abzulesen aus der alle anderen Großstädte übertragenden Relation „Erwerbstätige je Einwohner“ – der Bundesdurchschnitt wurde 2014 um nicht weniger als 78,7% überschritten (vgl. Abbildung 2). Hinzu kommt zum anderen, dass – jeweils im Vergleich zum Bundesdurchschnitt – die Pro-Kopf-Verdienste am Arbeitsort Frankfurt ein erheblich stärkeres Gewicht haben als die individuelle Kaufkraft der Frankfurter Bevölkerung, woraus die mit 140,1% höchste Relation „Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer zu Verfügbarem Einkommen je Einwohner“ aller Großstädte resultiert.

Die Zusammenhänge werden noch deutlicher, wenn man sich in Abbildung 8 die entsprechenden Gegebenheiten im Regionalverband FrankfurtRheinMain vergegenwärtigt:¹³

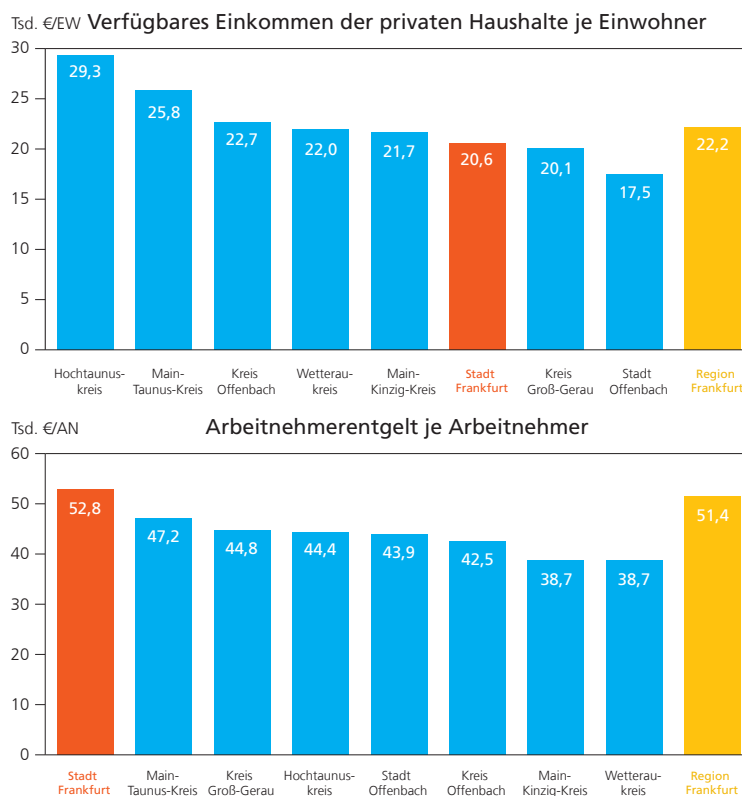
Beim Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer lag die Finanzmetropole Frankfurt 2014 mit 52.794 Euro je Arbeitnehmer auch innerhalb der Region Frankfurt klar an der Spitze und hat den Regionsdurchschnitt (51.425 Euro je Arbeitnehmer) um 2,7% überschritten. Dies hat um so mehr Gewicht, als die Verdienstmöglichkeiten auch in allen anderen Kreisen des Regionalverbands den nationalen Pro-Kopf-Wert in Höhe von 38.709 Euro je Arbeitnehmer übertroffen und im Main-Taunus-Kreis und im Landkreis Groß-Gerau mit 47.230 beziehungsweise 44.748 Euro je Arbeitnehmer sogar den Durchschnitt aller Großstädte (44.552 Euro je Arbeitnehmer) hinter sich gelassen haben.

Demgegenüber ist die Stadt Frankfurt am Main beim Verfügbaren Einkommen mit 20.555 Euro je Einwohner innerhalb ihres Regionalverbands auf den sechsten Platz zurückgefallen und konnte nur zwei industriell geprägte Kreise hinter sich lassen, nämlich den Landkreis Groß-Gerau und die Stadt Offenbach. Der Verbandsdurchschnitt in Höhe von 22.239 Euro je Einwohner wurde um 7,6% verfehlt, zu den Pro-Kopf-Einkommen der Spitzenreiter Hochtaunuskreis und Main-Taunus-Kreis fehlten fast 30 beziehungsweise gut 20%, ja sogar der nationale Durchschnittswert (21.117 Euro je Einwohner) wurde um 2,7% unterschritten. Die Hessische Metropole hat damit wie keine andere Großstadt in erheblichem Umfang Einkommen, das dort erwirtschaftet wurde, an umliegende Landkreise verloren, weil sich viele einkommens- und vermögensstarke Erwerbstätige

Abbildung 7: Gesamtwirtschaftliche Pro-Kopf-Indikatoren in der Stadt Köln sowie den kreisfreien Städten und Landkreisen der Region Köln/Bonn 2014



Abbildung 8: Gesamtwirtschaftliche Pro-Kopf-Indikatoren in der Stadt Frankfurt am Main und der Stadt Offenbach am Main sowie den Landkreisen mit Gemeinden im Regionalverband FrankfurtRheinMain 2014



Quelle Abb. 7/8: Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder; eigene Berechnungen

ge, die in Frankfurt arbeiten, im „Speckgürtel“ um diese Stadt niedergelassen haben.

Die entsprechenden Schief lagen sind damit in Frankfurt deutlich stärker ausgeprägt als etwa in Hamburg oder in München. Während diese beiden Städte jedoch die so ins Umland abgewanderte allgemeine Kaufkraft für ihren Einzelhandel zu einem erheblichen Teil wieder zurückgewinnen konnten, ist dies bei Frankfurt offensichtlich weit weniger der Fall. Dies ist zunächst um so überraschender, als der Regionalverband Frankfurt/Rhein/Main doch sehr auf die auch zentral gelegene Stadt Frankfurt ausgerichtet ist, vor allem wenn man die beiden großflächigen Landkreise Wetterau und Main-Kinzig außer Betracht lässt, die – wie in Fußnote 13 ausgeführt – auch gar nicht mit allen ihren Gemeinden zum Regionalverband gehören. Offensichtlich können also zahlreiche Kommunen in den einkommensstarken Landkreisen durch attraktive Angebote ihres Einzelhandels eigene oder auswärtige Kaufkraft an sich binden. Hinzu kommen gute Einkaufsmöglichkeiten außerhalb der Region in den Frankfurt nahe gelegenen Städten Wiesbaden, Darmstadt und Mainz.

Berlin

Wie mehrfach ausgeführt spielt die absolute Kaufkraft als Nenner der Verhältniszahl „einzelhandelsbezogene Zentralitätskennziffer“ schon aus algorithmischen Gründen für deren Höhe eine gewichtige Rolle; mehr noch als für die drei anderen Millionenstädte trifft dies natürlich für Berlin mit seinen 3,45 Mio. Einwohnern (2014) zu. Insoweit kann es nicht sehr überraschen, wenn die Bundeshauptstadt mit 110,9% zum Bundesdurchschnitt eine der niedrigsten Zentralitätskennziffern des Einzelhandels unter den Großstädten aufweist.

Aus Abbildung 2 geht des weiteren hervor, dass die Pendler-tätigkeit in Berlin zum Umland, netto betrachtet, nicht sehr umfangreich ist – die Relation „Erwerbstätige je Einwohner“ blieb 2014 sogar um 0,4% leicht unter dem Bundesdurchschnitt; insofern erhält Berlin von seinen Berufspendlern unter dem Strich wohl kein nennenswertes zusätzliches Einkaufspotential.

Schließlich lag die einzelhandelsrelevante Zentralitätskennziffer in Berlin 2016 leicht unter der Verhältniszahl „Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer bezogen auf das verfügbare Einkommen je Einwohner“ mit (2014) 112,3% zum Bundesdurchschnitt. Berlin zeichnet sich insofern im Bundesvergleich eher als Wirtschaftsstandort denn als eine überragende Einkaufsstadt aus.

Analysiert man die Situation im Detail, so lässt sich zunächst feststellen: Im Falle von Berlin gibt es bei der Kaufkraft offensichtlich kein sehr ausgeprägtes regionales Gefälle zum Umland wie in einigen anderen Großstädten, wo sich im Einzugsgebiet zahlreiche Haushalte mit einem deutlich höheren Pro-Kopf-Einkommen ansiedeln. Nimmt man als Vergleichsmaßstab für Berlin das gesamte Land Brandenburg, so lag dort das verfügbare Einkommen 2014 mit 18.599 Euro je Einwohner praktisch gleichauf mit dem in Berlin in Höhe von 18.594 Euro je Einwohner. Allerdings erreichten auch hier die zentrumsnäheren Landkreise Brandenburgs eine über dem Landesdurchschnitt liegende Kaufkraft.

Ähnlich wie bei zahlreichen anderen großen Städten sind auch die Verdienstmöglichkeiten in Berlin besser als im Umland. Dies zeigt sich zum einen bei einer Gegenüberstellung mit dem gesamten Land Brandenburg, wo 2014 das Arbeitnehmerentgelt in Höhe von 31.671 Euro je Arbeitnehmer doch deutlich, nämlich um 17,3% hinter demjenigen in Berlin mit 38.280 Euro je Arbeitnehmer zurückgeblieben ist. Noch bedeutsamer ist zum anderen, dass in keiner der kreisfreien Städte und in keinem Landkreis Brandenburgs 2014 ein höheres Pro-Kopf-Entgelt erzielt werden konnte als in Berlin. In Anbetracht der genannten, sehr anders gelagerten Situation bei der Kaufkraft zum Berliner Umfeld unterstreicht dies auch von daher die Bedeutung des Wirtschaftsstandorts Berlin für seine Region.

Leipzig und Dresden

Auch für den Einzelhandel in den beiden größten sächsischen Städten ist der Kaufkraftzufluss aus dem Umland offensichtlich nicht sehr ausgeprägt – die für den Einzelhandel wesentliche Zentralitätskennziffer übertraf 2016 den Bundesdurchschnitt in Leipzig nur um 9,6 und in Dresden lediglich um 8,6% (vgl. Abbildung 2). Mit ursächlich mag ein für Großstädte, die in ihrem regionalen Umfeld eigentlich recht dominant sind, netto geringer Saldo an Einpendlern sein – die Relation „Erwerbstätige je Einwohner“ jedenfalls lag 2014 nur um 13,9 beziehungsweise 13,5% über dem Bundesdurchschnitt, das sind nach Berlin und den Ruhrgebietsstädten die niedrigsten Werte.

Dabei sind die Verdienstmöglichkeiten in beiden sächsischen Großstädten zum Teil deutlich besser als im Umland. Dies trifft vor allem für Dresden zu, wo das Arbeitnehmerentgelt 2014 einen Betrag von 35.076 Euro je Arbeitnehmer erreichte und damit 10,7% mehr als in der Region Dresden mit 31.700 Euro je Arbeitnehmer. In Leipzig hat das Pro-Kopf-Arbeitnehmerentgelt in Höhe von 32.887 Euro je Arbeitnehmer den Wert der Region Leipzig (31.817 Euro je Arbeitnehmer) um 3,4% übertroffen. Überdies haben beide Städte jeweils besser abgeschnitten als die einzelnen Landkreise ihrer Region.¹⁴

Genau umgekehrt verhält es sich beim verfügbaren Einkommen, wo die Stadt Leipzig mit 16.542 Euro je Einwohner den Durchschnitt ihrer Region (17.621 Euro je Einwohner) um 6,1% verfehlt hat und die Stadt Dresden mit 17.638 Euro je Einwohner um 3,0% hinter ihrer Region mit durchschnittlich 18.183 Euro je Einwohner zurückgeblieben ist; lediglich der Landkreis Görlitz hat innerhalb der Region Dresden schlechter abgeschnitten als die sächsische Landeshauptstadt. Und auch der Durchschnitt von Sachsen insgesamt (18.158 Euro je Einwohner) wurde bei der Kaufkraft durch beide Städte nicht erreicht. Dies bedeutet, dass der Einzelhandel der beiden sächsischen Städte eigentlich von einer höheren Kaufkraft im Umland profitieren müsste, was aber offensichtlich in geringem Maße der Fall ist als in vielen anderen Großstädten. Allerdings bleiben beide Städte mit ihrer Einzelhandelszentralität durchaus im Rahmen ihrer Wirtschaftsstärke – die Relation „Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer zu verfügbarem Einkommen je Einwohner“ entspricht mit jeweils 108,5% bezogen auf den Bundesdurchschnitt ziemlich genau den Werten der einzelhandelsbezogenen Zentralitätskennziffern beider Städte (vgl. Abbildung 2).

Zusammenfassung

Im Beitrag wurde die Bedeutung deutscher Großstädte als Einkaufszentren im Verhältnis zu ihrem regionalen Umland untersucht. Neben einzelhandelsspezifischen Kennziffern wurden hierzu Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen für kreisfreie Städte und Landkreise herangezogen, und zwar mit dem Ziel, die Attraktivität der Städte als Einkaufsorte und als Wirtschaftsstandorte zu bewerten und Ursachen für Unterschiede zwischen den Städten zu erkennen.

Ein Schwerpunkt war dabei die Frage, welche sozio-ökonomischen Rahmenbedingungen vorliegen, unter denen die einzelnen Städte Kaufkraft von ihrem Umland abschöpfen können. Dabei konnten grundlegende Unterschiede, aber auch bemerkenswerte Gemeinsamkeiten zwischen den 15 Großstädten herausgearbeitet werden.

- 1 Vgl. Schäfer, Holger; Schmidt, Jörg: Beschäftigung im Einzelhandel. Institut der deutschen Wirtschaft, Berlin, März 2016, S. 8.
- 2 Die seit 2004 bestehende Michael Bauer Research GmbH ist unter anderem auf die Bereitstellung internationaler Regionalmarktdaten ausgerichtet; neben den hier verwendeten Kennziffern für den Einzelhandel gehören hierzu allgemeine und spezielle Daten zu Soziodemographie und Kaufkraft. Nutzer dieser Daten sind zahlreiche Unternehmen und Verbände aus unterschiedlichen Wirtschaftszweigen.
- 3 Vgl. Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder (Herausgeber): Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder, Reihe 2, Band 1: Bruttoinlandsprodukt, Bruttowertschöpfung in den kreisfreien Städten und Landkreisen der Bundesrepublik Deutschland 1992, 1994 bis 2014, Berechnungsstand August 2015, Stuttgart, Oktober 2016; derselbe: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder, Reihe 2, Band 2: Arbeitnehmerentgelt in den kreisfreien Städten und Landkreisen der Bundesrepublik Deutschland 2000 bis 2014, Berechnungsstand August 2015, Stuttgart, Oktober 2016; derselbe: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder, Reihe 2, Band 3: Einkommen der privaten Haushalte in den kreisfreien Städten und Landkreisen der Bundesrepublik Deutschland 1995 bis 2014, Berechnungsstand August 2015, Stuttgart, Oktober 2016.
- 4 Allerdings enthält das Verfügbare Einkommen, im Gegensatz zu den Nettoeinkünften, einige fiktive Elemente wie zum Beispiel den Betriebsüberschuss aus eigengenutztem Wohnraum, und es schließt die privaten Organisationen ohne Erwerbszweck mit ein. Bei der hier vorgenommenen Verwendung von auf den Bundesdurchschnitt bezogenen Relationen dürften diese konzeptionellen Abweichungen jedoch keine gravierende Rolle spielen. Zu den von Michael Bauer GmbH zugrunde gelegten Nettoeinkünften vgl. auch Eisenmann, Martin; Schardey, Lara: Hohe Kaufkraft für den Handel in der Region Stuttgart - Kennzahlen für den Einzelhandel 2015: Kaufkraft, Umsatz, Zentralität. Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart, Stuttgart, August 2015.
- 5 Die Zahlen für die Einwohner wie auch für die Erwerbstätigen und die Arbeitnehmer sind hier grundsätzlich den in Fußnote 3 genannten Ergebnissen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen entnommen. Es handelt sich dabei um Jahresdurchschnittswerte, die allein schon deshalb von den stichtagsbezogenen Einwohnerzahlen der Bevölkerungsstatistik abweichen. Die Ergebnisse des Zensus 2011 sind jeweils eingearbeitet.

- 6 In einer früheren Untersuchung konnte herausgearbeitet werden, dass die Reihenfolge von einzelhandelsbezogener und allgemeiner Kaufkraft weitgehend identisch ist, wenn letztere über das Primäreinkommen der privaten Haushalte je Einwohner gemessen wird. Insbesondere passt bei Heranziehung dieser beiden Indikatoren die Stadt Frankfurt deutlich besser in das Bild, das bei der Interpretation von Abbildung 1 beschrieben wurde. Vgl. im einzelnen Münzenmaier, Werner: Stuttgart und andere Großstädte als Einkaufszentren – Positionierung des Einzelhandels unter verschiedenen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, in: Statistik und Informationsmanagement, 75. Jahrgang, Monatsheft 5/2016, Stuttgart, S. 116 - 118, 138 (Fußnote 10). Die dort festgestellten Zusammenhänge sind unter Verwendung der aktuellen Zahlen weiterhin gültig.
- 7 Vgl. Münzenmaier, Werner, a. a. O., S. 118. Für Köln, Frankfurt und Berlin versagt allerdings dieser Erklärungsansatz – die dort ebenfalls recht hohen Mieten passen nicht zu der (im Vergleich zur allgemeinen Kaufkraft) hohen einzelhandelsrelevanten Kaufkraft dieser Städte.
- 8 Hinter diesen Zahlen steht folgende Modellüberlegung: Es wird zunächst unterstellt, dass der Saldo aus Einkäufen von Einwohnern Deutschlands im Ausland und Einkäufen von Einwohnern des Auslands in Deutschland in etwa ausgeglichen ist, also per saldo kein Kaufkraftab- oder -zufluss von beziehungsweise nach Deutschland erfolgt; dies ist cum grano salis durchaus realistisch. Demzufolge wird mit der Verhältniszahl „Einzelhandelsumsatz je einzelhandelsrelevante Kaufkraft“, jeweils bezogen auf Deutschland insgesamt, ausgedrückt, wieviel an einzelhandelsrelevanter Kaufkraft der Bevölkerung Deutschlands für Verkäufe des in Deutschland ansässigen Einzelhandels ausgegeben wird. Verglichen mit dieser Relation für Deutschland insgesamt, also mit Deutschland = 100%, beinhaltet ein höherer Wert für eine Stadt (also zum Beispiel 125%) einen Kaufkraftzufluss (im Beispiel um 25% ihrer einzelhandelsrelevanten Kaufkraft), ein geringerer Wert (zum Beispiel 90%) einen Kaufkraftabfluss (im Beispiel um 10% der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft).
- 9 Eisenmann, Martin; Schardey, Lara, a. a. O., S. 22.
- 10 Zumindest für Baden-Württemberg lässt sich nach einer Sonderauswertung von Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen eine enge innere Beziehung von Verdienstmöglichkeiten und Pendlertätigkeit feststellen: „Tendenziell ist der Pendlersaldo um so höher, je höher das geleistete Arbeitnehmerentgelt nach dem Arbeitsortkonzept im Verhältnis zum empfangenen Arbeitnehmerentgelt nach dem Wohnortkonzept ist“. Gurka, Nicole; Bannholzer, Michael: Einkommenseffekte der Berufspendler, in: Statistisches Monatsheft Baden-Württemberg, Heft 9/2015, Stuttgart, S. 14/17.
- 11 Als Umland von Großstädten werden hier Verbände betrachtet, die regionalplanerischen Zwecken dienen und ein relativ überschaubares Gebiet umfassen. Es wird also nicht auf sogenannte Metropolregionen zurückgegriffen, die einen weiträumigeren Wirtschafts- und Lebensraum abbilden und sich außerdem nicht kreisscharf abgrenzen lassen, folglich nicht durch Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen dargestellt werden können.
- 12 Zur Bedeutung Stuttgarts als Einkaufsort und in Konkurrenz zu attraktiven Handelszentren in anderen Städten der Region Stuttgart vgl. Eisenmann, Martin; Schardey, Lara, a. a. O., S. 22 sowie Münzenmaier, Werner: Einzelhandel in den Städten und Kreisen der Region Stuttgart – eine Standortbestimmung, in: Statistik und Informationsmanagement, 75. Jahrgang, Monatsheft 4/2016, Stuttgart.
- 13 Im Gegensatz zu den anderen hier betrachteten Verbänden ist der Regionalverband FrankfurtRheinMain nicht kreisscharf abgegrenzt und umfasst von den flächenmäßig sehr umfangreichen Landkreisen Main-Kinzig-Kreis, Wetteraukreis und Landkreis Groß-Gerau nicht alle Gemeinden, vor allem nicht die zentrumsferneren.
- 14 Die beiden sächsischen Regionen Dresden und Leipzig sind sogenannte NUTS-2-Regionen, also keine echten Verwaltungseinheiten. Sie entsprechen den inzwischen aufgelösten Landesdirektionen Dresden und Leipzig.