

MEDIENSERVICE

**Der Bezirk Linz-Land
ist ein Topeinkaufs-
standort für fast alle
Oberösterreicher**

**Knapp drei Viertel der Kaufkraft
werden im Bezirk gebunden**

Linz, 9. Februar 2015

Ihre Gesprächspartner:

Manfred Benischko
Obmann der WKO Linz-Land

Andrea Danda-Bäck
Bezirksstellenleiterin der WKO Linz-Land

Georg Gumpinger
CIMA Beratung + Management GmbH

Der Bezirk Linz-Land ist ein Topverkaufsstandort für fast alle Oberösterreicher - Knapp drei Viertel der Kaufkraft werden im Bezirk gebunden

„Mit einem Einzelhandelsumsatz von rund 1,2 Milliarden Euro behauptet sich Linz-Land im Oberösterreich-Vergleich hinter der Landeshauptstadt an zweiter Stelle. Gleich drei Gemeinden - Ansfelden, Pasching und Leonding finden sich im öö. Ranking der Einzelhandelsumsätze unter den ersten zehn. Zudem gelingt es Linz-Land fast drei Viertel der Kaufkraft im Bezirk zu binden. Besonders hoch fällt diese Standorttreue mit 86 Prozent Bezirksbindung bei den Waren des täglichen Gebrauchs aus. Die Kaufkraftbilanz des Bezirks Linz-Land fällt mit einem Plus von 342 Millionen Euro deutlich positiv aus. Die am stärksten wachsende Konkurrenz des Bezirks-Einzelhandels ist der Online-Handel. Ein überdurchschnittliches Kaufkraftniveau, hohe Standorttreue und eine deutlich positive Kaufkraftbilanz machen den Handel zu einem großen Wirtschaftsfaktor in Linz-Land“, ist Manfred Benischko, Obmann der WKO Linz-Land, mit dem Ergebnis der aktuellen Kaufkraftstudie zufrieden. „Die guten Handelskennzahlen sprechen eine deutliche Sprache und zeigen, dass Linz-Land als attraktive Einkaufsregion sowohl innerhalb als auch außerhalb unseres Bezirks geschätzt wird. Besonders freut mich, dass wesentlich mehr Geld in den Einzelhandel unserer Region zu-, als in die Nachbarregionen abfließt“, so Benischko.

Augenmerk auf qualitativen Ausbau des Einzelhandels legen

„Der Handel ist großen Veränderungen ausgesetzt. Familienbetriebe werden durch oftmals weltweit agierende Handelsketten und der klassische Fachhandel durch den Online-Handel bedrängt. Das stellt hohe Anforderungen an die Innovationskraft und Flexibilität unserer Betriebe“, erklärt Andrea Danda-Bäck, Leiterin der WKO Linz-Land. „Auch wenn die Handelskennzahlen für den Bezirk Linz-Land sehr positiv ausfallen, müssen in Zukunft verstärkt Anstrengungen unternommen werden. Der Einzelhandel in den Ortszentren ist im überdurchschnittlich großen Wettbewerb zu den großen Einkaufszentren in der Peripherie. Um die Nahversorgung zu unterstützen, muss in der Zukunft vermehrt Augenmerk auf einen qualitativen Ausbau des Einzelhandels gelegt werden. Anstelle des Neubaus auf der grünen Wiese ist eine Attraktivierung der Innenstädte und Ortskerne zu forcieren. Ein vielseitiger Branchenmix, eine gute Verkehrsinfrastruktur und Initiativen wie Wochenmärkte oder Events bringen Leben in die Zentren.

Wichtig ist die Förderung der örtlichen Werbevereine, denen hier eine zentrale Rolle zufällt. Unterstützt wird das Leerflächenmanagement neuerdings durch eine von der WKOÖ gemeinsam mit der Business Upper Austria (vormals TMG) initiierten Betriebsflächendatenbank, welche Angebot und Nachfrage bei Gewerbeobjekten zusammenführt“, sagt Benischko.

Untersuchung der Handelsstrukturen in Oberösterreich und Niederbayern

Die Analyse des Einkaufs-/Konsumverhaltens und der Einzelhandelsstrukturen wird im Bundesland Oberösterreich bereits seit den 1980er Jahren in regelmäßigen Abständen durchgeführt. Die nun vorliegenden Ergebnisse basieren auf einer umfangreichen Studie, welche die Wirtschaftskammer Oberösterreich in Kooperation mit dem Land Oberösterreich sowie der IHK Niederbayern initiierte. Die Analyse der Kaufkraftströme umfasste dabei insgesamt 18.630 telefonische Haushaltsinterviews in Oberösterreich, Niederbayern, den angrenzenden Bundesländern sowie in Südböhmen. Im Bezirk Linz-Land wurden 1.150 Personen befragt. Zusätzlich wurden Branchenmixanalysen in 89 oberösterreichischen „zentralen“ Handelsstandorten sowie 20 grenznahen niederbayerischen Kommunen (Landkreise Deggendorf, Freyung-Grafenau, Rottal-Inn, Passau sowie kreisfreie Stadt Passau) durchgeführt. Im Bezirk Linz-Land wurden die Handelsstrukturen der Standorte Ansfelden, Asten, Enns, Hörsching, Leonding, Neuhofen an der Krems, Pasching, St. Florian und Traun einer genauen vor-Ort-Analyse unterzogen (Begutachtung von 660 Handelsbetrieben). Auf Basis einer Europa weiten Ausschreibung erhielt die CIMA Beratung + Management GmbH den Zuschlag zur Erstellung der Studie. Die Bearbeitungszeit betrug insgesamt 11 Monate (November 2013 bis Oktober 2014).

Gute Ausgangslage für regionalen Handel

Die Prosperität des Einzelhandels eines Bezirks hängt von einer Reihe von sozio-demographischen und ökonomischen Rahmenbedingungen ab. Betrachtet man die vier wesentlichen Faktoren in der Region zeigt sich, dass die Bevölkerungs- und somit auch die Konsumentenbasis in den letzten zwölf Jahren enorm anstieg (8,6 Prozent Zuwachs). Auch in den nächsten 15 Jahren (bis 2030) wird die Einwohnerzahl im Bezirk deutlich größer werden (16 Prozent Zuwachs). Mit rund 197.000 Nächtigungen spielt der Tourismus im Bezirk Linz-Land bereits eine erkennbare und auch für den Einzelhandel grundsätzlich interessante Rolle. Innerhalb der letzten fünf Jahre konnten die Nächtigungen im Bezirk um 7,7 Prozent (OÖ-Vergleich: 2,8 Prozent) gesteigert werden. Das deutlich über dem OÖ-Durch-

schnitt (97,4 Prozent) liegende Kaufkraftniveau des Bezirks (108,9 Prozent) stellt ebenfalls eine äußerst positive Rahmenbedingung dar.

Knapp drei Viertel der Kaufkraft werden im Bezirk gebunden

837 Mio. Euro umfasst das gesamte einzelhandelsspezifische Kaufkraftvolumen im Bezirk. Von dieser Summe verbleiben 73 Prozent in den Handelsbetrieben vor Ort (- 8 Prozent seit 2007). Besonders hoch fällt die „Standorttreue“ der rund 140.000 Konsumenten des Bezirks bei „Waren des täglichen Bedarfs“ (86 Prozent Bezirksbindung) aus. Bei den für einen Einkaufsstandort besonders wichtigen mittelfristigen Bedarfsgruppen (Bekleidung, Schuhe, Sportartikel, etc.) liegt die aktuelle Bezirksbindung bei 59 Prozent. Bei den langfristigen Sortimenten (z.B.: Möbel, Elektrowaren, Baumarktartikel) beträgt der Eigenbindungswert 63 Prozent. In allen drei Bedarfsgruppen kam es zu einer Abnahme der Eigenbindung seit 2007.

Betrachtet man die Kaufkrafteigenbindung der einzelnen Zentralorte, so weist Ansfelden mit einer Eigenbindung von 74 Prozent die höchste Quote auf, wobei die Bindungsquote seit 2007 ebenso wie in Enns, Leonding, Neuhofen an der Krems und Hörsching leicht rückläufig ist. Die Standorte Asten und St. Florian konnten hingegen stark bei der Eigenbindung zulegen (+14 Prozent bzw. +18 Prozent). Eine positive Entwicklung ist auch in Pasching und Traun zu beobachten.

Handelszonen in Linz Land versorgen das gesamte Bundesland

Die Anziehungskraft des Einzelhandels in Linz Land, insbesondere der beiden Handelsmagnete Ansfelden und Pasching, erstreckt sich großflächig auf fast ganz Oberösterreich sowie einige Orte im benachbarten Niederösterreich. Bei den mittel- und langfristigen Bedarfsgütern werden von diesen beiden Standorten Einzugsgebietsgrößen über einer Million Personen erreicht. Leonding und St. Florian weisen große Einzugsgebiete im langfristigen Bedarfsbereich auf (ca. 285.000 bzw. 420.000 Personen). Traun kann vor allem im kurzfristigen Bereich punkten (ca. 60.000 Personen).

Landeshauptstadt und E-Commerce als größte Konkurrenten

Die Landeshauptstadt-Handelszonen ziehen aus dem Bezirk rund 109,5 Mio. Euro ab (+ 56 Prozent seit 2007). Die Stadt Wels bindet rund 30,8 Mio. Euro (+ 34 Prozent seit 2007) der

Bezirkskaufkraft. Der online-Einzelhandel ist die am stärksten wachsende Konkurrenz des Bezirks-Einzelhandels. Insgesamt 52,3 Mio. Euro fließen in die virtuellen Einkaufswelten. Gegenüber 2007 steigerte sich dieser Abfluss um 311 Prozent. Der gesamte Kaufkraftabfluss aus dem Bezirk beläuft sich auf 217 Mio. Euro (+ 68 Prozent seit 2007) ab.

Deutlich positive Kaufkraftbilanz

Die Kaufkraftbilanz des Bezirks Linz-Land mit seinen oberösterreichischen Nachbarregionen fällt deutlich positiv aus (+159 Mio. Euro), die Gesamtbilanz liegt sogar bei einem Plus von 342 Mio. Euro. Nach Teilräumen fällt die Bilanz mit Linz-Stadt am besten aus (+ 50,2 Mio. Euro). Zu erwähnen ist zudem, dass mit allen Regionen eine positive Kaufkraftbilanz herrscht.

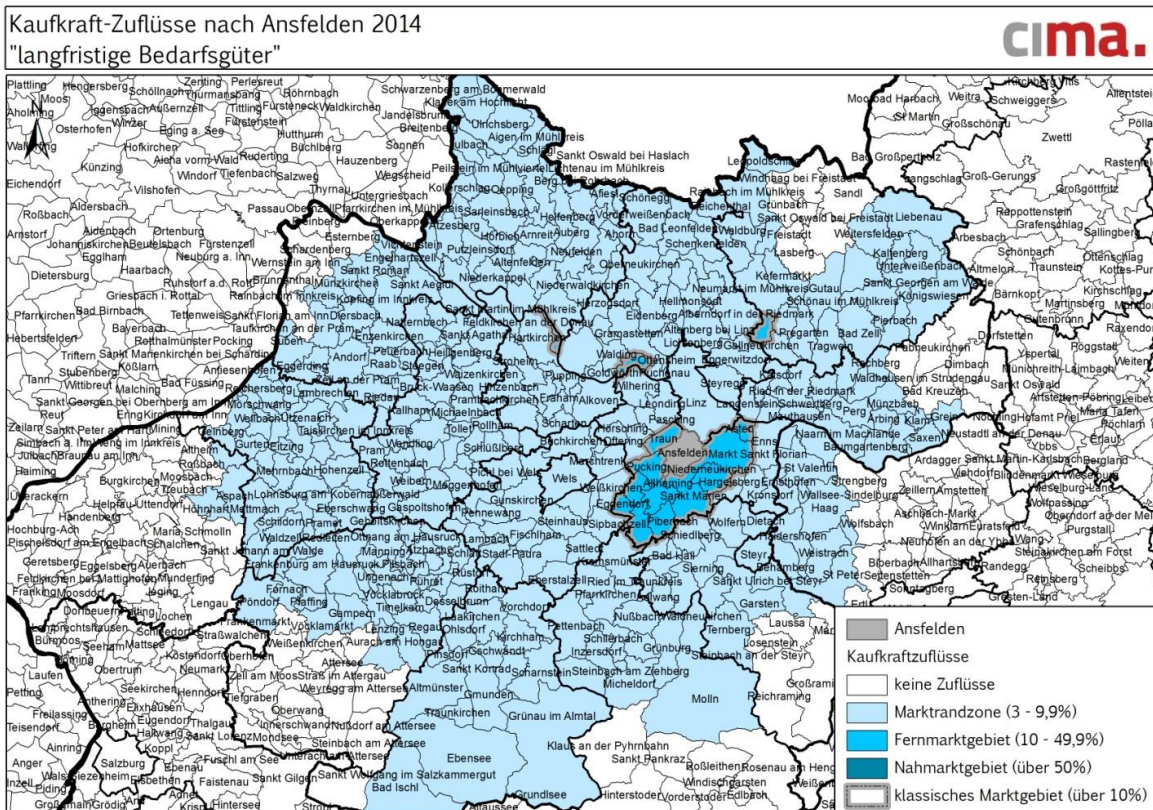
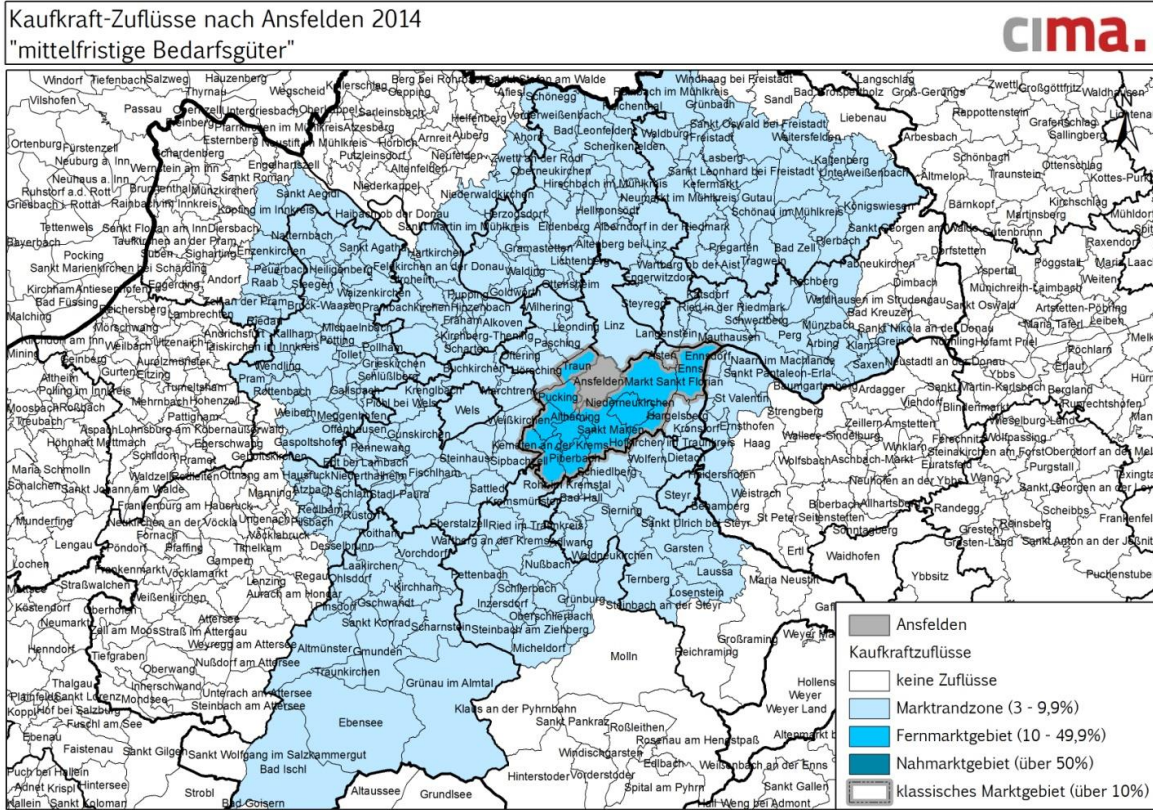
Umsatzstarke Einkaufsdestinationen

Der gesamte Einzelhandelsumsatz im Bezirk beläuft sich auf knapp 1,2 Mrd. Euro (OÖ-Vergleich: Rang zwei hinter der Landeshauptstadt). Ansfelden ist nach Linz und Wels gemeinsam mit der Stadt Steyr der Standort mit dem dritthöchsten Einzelhandelsumsatz in Oberösterreich. Die rund 397 Mio. Euro entsprechen etwa einem Drittel des gesamten Bezirksumsatzes. Hohe Umsätze werden zudem in Pasching (291 Mio. Euro bzw. Rang 6 in OÖ) und Leonding (159 Mio. Euro bzw. Rang 9) erreicht. Im gesamten Bezirk konnte eine Verkaufsfläche von 393.200 m² (+10 Prozent seit 2007) festgestellt werden. Ein Drittel dieser Handelsareale sind in Ansfelden zu finden. Oberösterreichs Einzelhandel besteht aktuell zu 50 Prozent aus Filialbetrieben. In Pasching, Asten und Ansfelden liegt diese Quote deutlich höher (77 bis 86 Prozent). Auch in St. Florian und Leonding liegt der Wert über 60 Prozent.

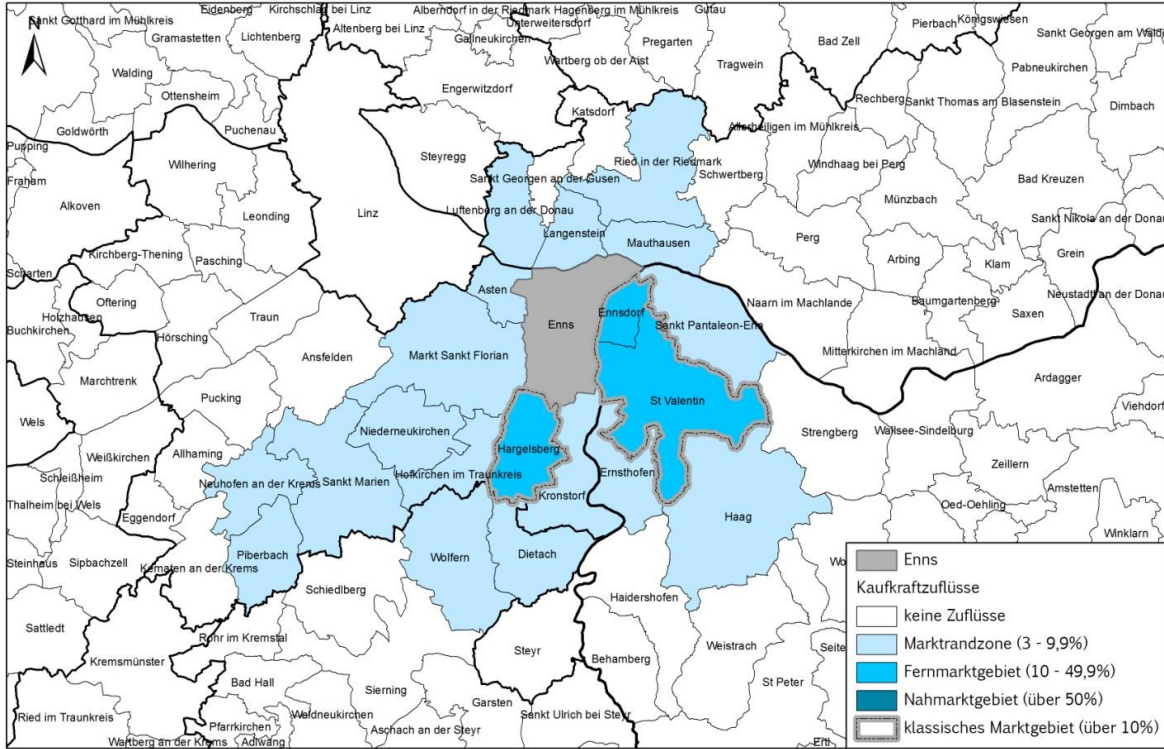
Ausbaufähige Attraktivitätswerte für die Innenstädte von Traun und Enns

Im Zuge der Kaufkraftstromanalysen wurden auch Oberösterreichs Konsumenten eine Reihe von Fragen zur Attraktivität innerstädtischer Einkaufsräume gestellt. Aus Sicht der Befragten punkten die Stadtzentren von Traun und Enns vor allem bei der „Parkplatzsituation“ (Note 2,8). „Service- und Fachberatung der Innenstadtbetriebe“ werden mit den Noten 2 (Enns) bzw. 2,2 (Traun) relativ gut bewertet. Hinsichtlich der „Qualität des Branchenmix“ (Note 3,3 in Traun bzw. 4,0 in Enns) sowie der Bewertung der „Gesamtattraktivität der Innenstadt“ (jeweils Note 3,4) besteht aber noch deutlicher Verbesserungsbedarf.

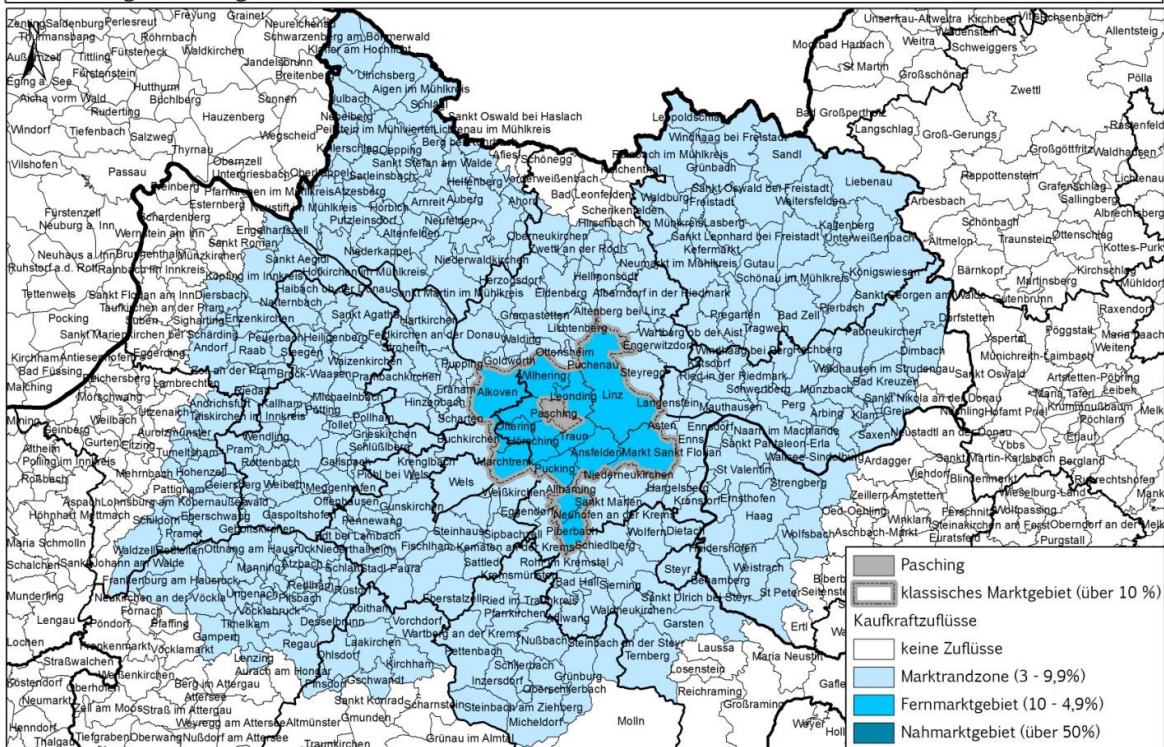
Einzugsgebiete



Kaufkraft-Zuflüsse nach Enns 2014
"mittelfristige Bedarfsgüter"

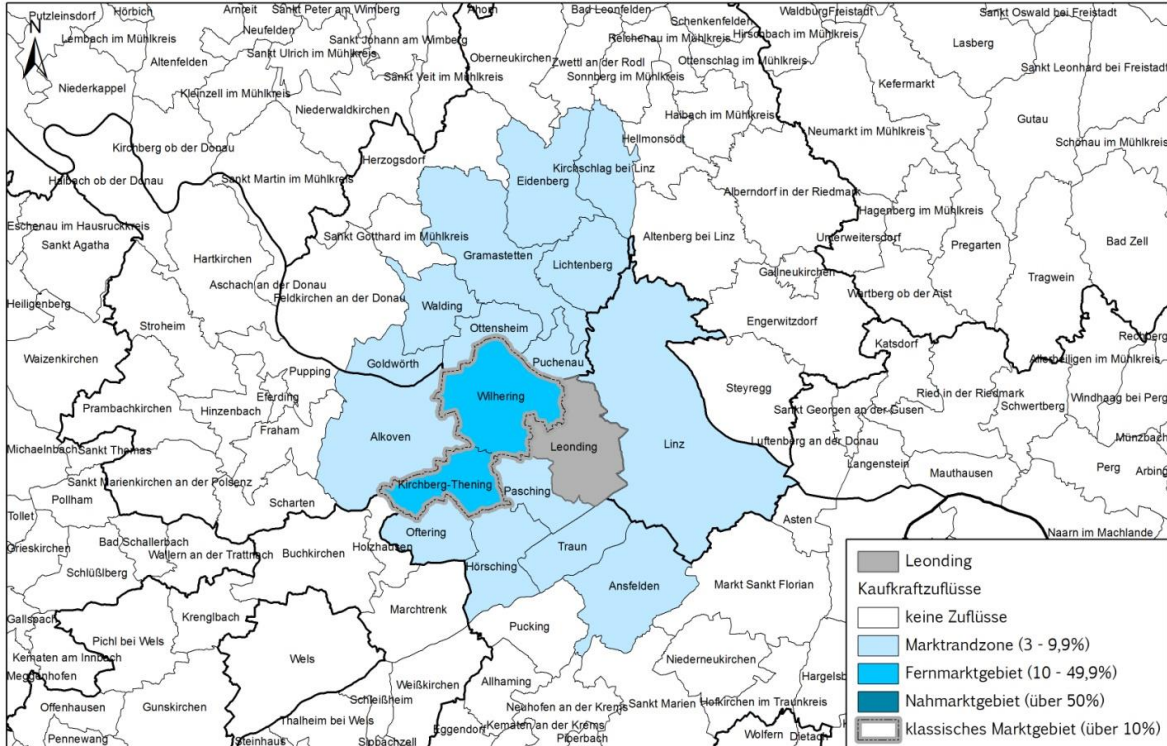


Kaufkraft-Zuflüsse nach Pasching 2014
"mittelfristige Bedarfsgüter"



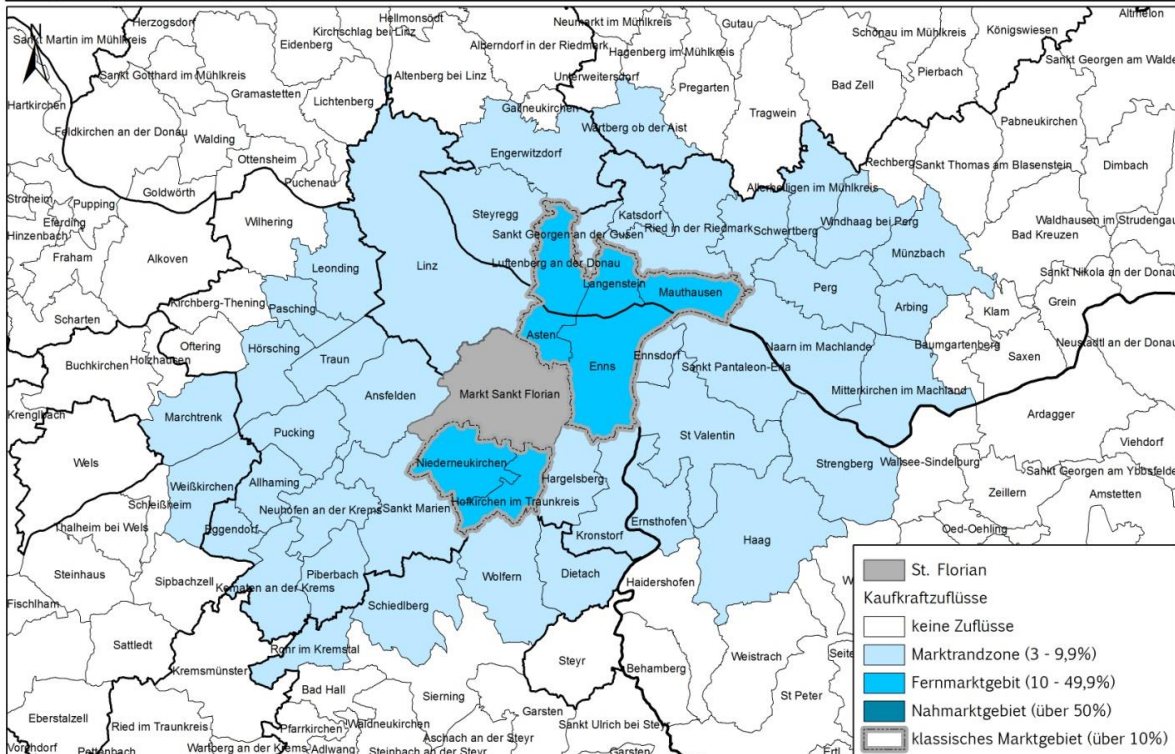
Kaufkraft-Zuflüsse nach Leonding 2014
"langfristige Bedarfsgüter"

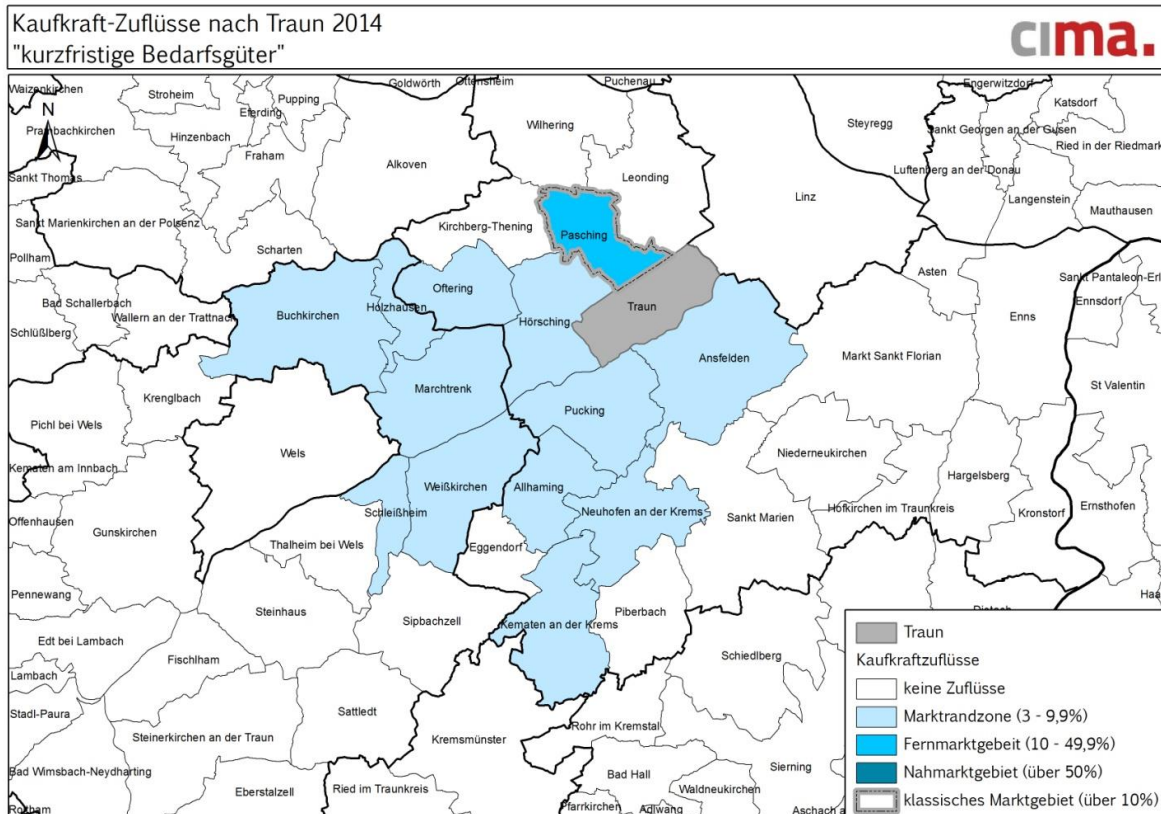
cima.



Kaufkraft-Zuflüsse nach St. Florian 014
"langfristige Bedarfsgüter"

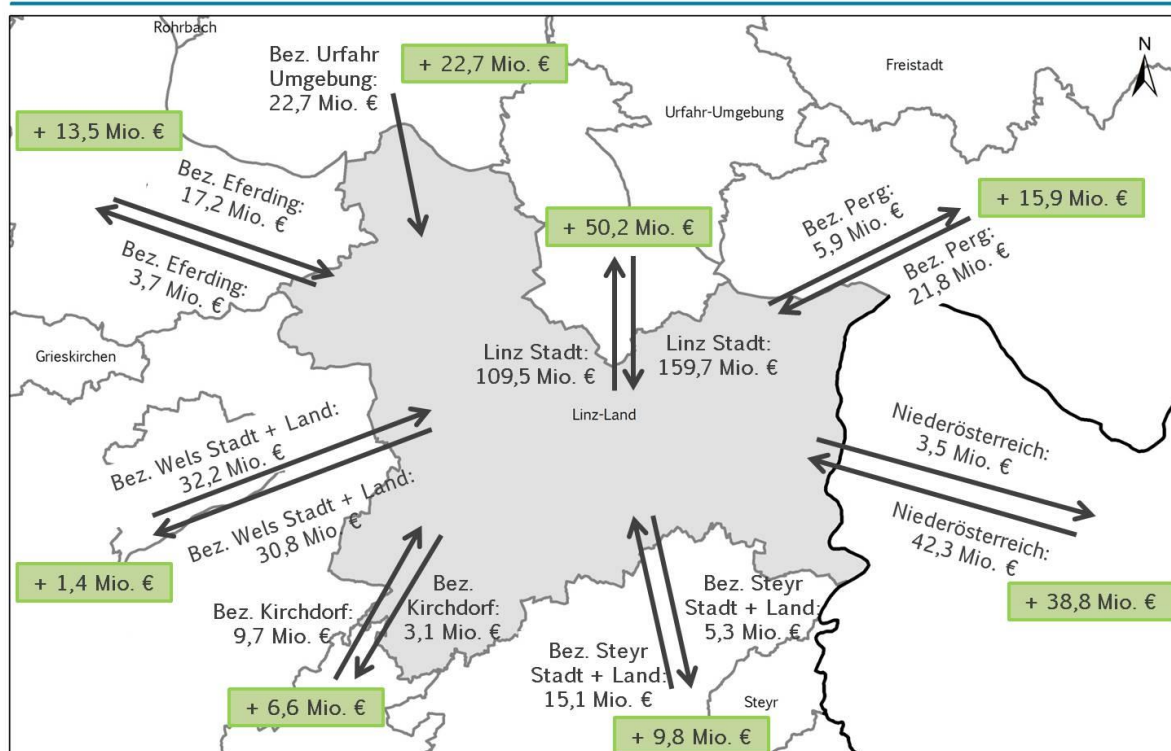
cima.



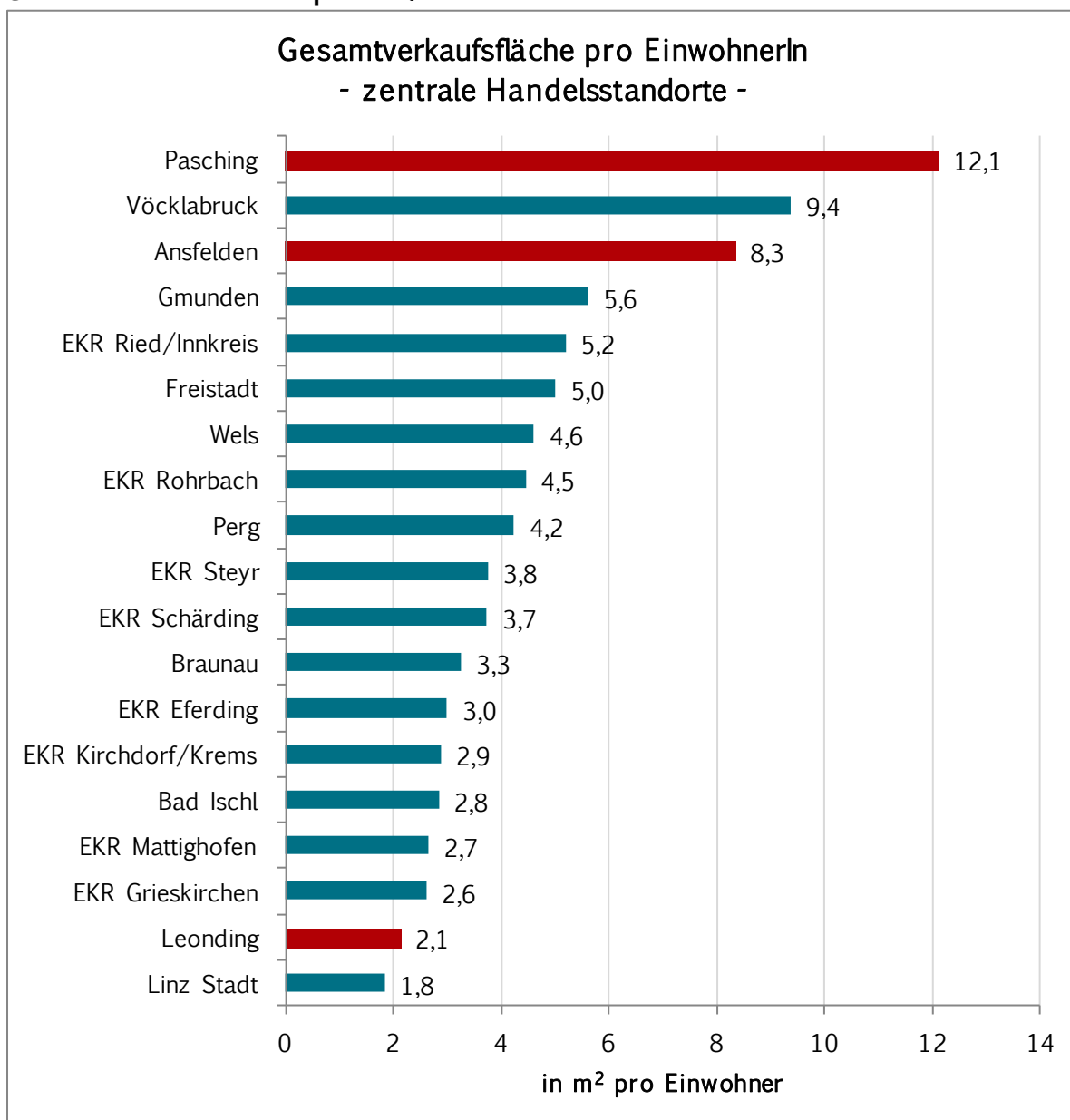


Kaufkraftbilanz

Kaufkraftbilanz mit Nachbarregionen
Bezirk Linz-Land



Gesamtverkaufsfläche pro Ew.



Fachbegriffe

Fachbegriff	Definition
Kaufkraft	Unter Kaufkraft wird die Fähigkeit einer Person verstanden, mit verfügbarem Geld in einem bestimmten Zeitraum Güter erwerben zu können (= alle Geldmittel, die einer Person zur Verfügung stehen, wie Gehalt, Pensionen, Beihilfen, Vermögens-verzehr und Kredite).
Kaufkraftvolumen	Gibt die gesamte Kaufkraft aller Haushalte in einer Gemeinde monetär in € an.
gebundene Kaufkraft bzw. Eigenbindung	Gibt den Anteil jener Kaufkraft monetär in € an, der auch tatsächlich in einer Gemeinde von den eigenen BürgerInnen ausgegeben wird.
Kaufkraftabfluss	= jene Kaufkraft einer Gemeinde, die nicht vor Ort gebunden ist
Kaufkraftzufluss	= jene Kaufkraft, die nicht von Haushalten der jeweiligen Standortgemeinde stammt, jedoch in der Standortgemeinde gebunden wird („Kaufkraft von außen“)
Einzelhandelsumsatz	Entspricht der tatsächlich in einer Gemeinde gebundenen Kaufkraft und ergibt sich durch die Addierung der Kaufkräfteeigenbindung + Kaufkraftzuflüsse minus den Kaufkraftabflüssen
Nahmarktgebiet	Alle Gemeinden im Einzugsgebiet mit durchschnittlichen Kaufkraftzuflüssen aller Haushalte von mehr als 50%.
Fernmarktgebiet	Alle Gemeinden im Einzugsgebiet mit durchschnittlichen Kaufkraftzuflüssen der Haushalte zwischen 10 und 49%.
Marktrandzone oder Marktrandgebiet	Gemeinden, bei welchen zwar noch Kaufkraftverflechtungen erkennbar sind, die Kaufkraftzuflüsse der Haushalte jedoch zwischen 3-9,9 % liegen.
Klass. Einzugsgebiet	= „Nahmarkt-“ und „Fernmarktgebiet“