Ein neuer Supermarkt bedeutet immer Konkurrenz

Cima-Gutachten wartet mit einer wenig überraschenden Erkenntnis auf — Impulse durch den "Einkaufsrundgang"

Marktsituation in Ebermannstadt

VON S. BERGAUER

Ob die Stadt einen weite-Supermarkt braucht, darüber wird in Ebermannstadt heftig diskutiert. Die Regional-Marketinggesellschaft Cima hat im Auftrag der Stadt die Situation des Einzelhandels und der Innenstadt untersucht. Fazit: Ein neuer Lebenshätte mittelanbieter Chancen, wäre aber zugleich ein Konkurrent für die eingesessenen Händler.

EBERMANNSTADT - 59 Seiten ist die Untersuchung der Cima stark, dazu kommen noch einmal fast so viele Seiten, in denen die Ergebnisse einer Haushaltsbefragung von 2012 und einer Befragung von Kunden in der Innenstadt im Frühjahr diesen Jahres aufgelistet werden. Die erfreuliche Nachricht zuerst: Ebermannstadt entwickelt sich gut.

Interessant, auch im Hinblick auf die derzeitige Diskussion um das Neubaugebiet Ehrlich im Osten Ebermannstadts, sind die Aussagen, die Cima-Geschäftsführer Roland Wölfel und sein Team zur Bevölkerungsentwicklung treffen. Demnach ist Ebermannstadt in den vergangenen Jahren vor allem

durch Zuzug gewachsen. Die Entwick- wird jedoch im Gemeindegebiet selbst EDV (2,3 Millionen Euro), Möbel und lung der Einwohnerzahlen liegt über dem Schnitt in Oberfranken und im Landkreis Forchheim und ist besser, als vom Landesamt für Statistik prognostiziert. Die Zahl der Beschäftigten hat sich positiv entwickelt und damit

auch die Kaufkraft.

Weniger erfreulich ist die Marktana-

Radius von ca. 500 m. fußläufig erreichbar Frequenzring Innenstadt Ebermannstad

> generiert. Mehr Auswärtige nach Ebermannstadt zu locken, sprich das Einzugsgebiet zu vergrößern, scheint kaum möglich. 16,9 Millionen Euro Kaufkraft fließen vor allem nach Forchheim, zu kleineren Teilen nach Erlangen, Bamberg und Nürnberg ab. Wenn es gelingt, Angebote zu schaf-

Einrichtungsgegenstände (1,4 Millionen Euro) sowie Lebensmitteln und Reformwaren (eine Million Euro).

Nach wie vor haben Lebensmittelketten Interesse an einer Ansiedlung in der Stadt. Die Verkaufsfläche für Lebensmittel pro Einwohner ist geringer als in den Vergleichsstädten. Vor lyse des Gutachtens. Zwar zieht Eber- fen, sieht die Cima eine Potenzialre- allem ein Anbieter von Frische-, Biomannstadt Käufer aus dem Umland serve von 7,1 Millionen Euro. Unge- und Reformwaren wäre laut Wölfel an, ein Großteil des Einzelhandelsumdeckte Nachfrage findet sich vor möglich. "Eine Neuansiedlung eines den. In zwei Jahren will der Stadtrat satzes von zirka 45,5 Millionen Euro
allem in den Branchen Elektro und Supermarktes wird (unabhängig vom eine Zwischenbilanz ziehen.

Standort) deutliche Umsatzverteilungen zur Folge haben", schreibt Wölfel. Für den Standort Diesbrunnen sprechen zusätzliche Einnahmen für die Stadt durch die Erbpacht, zudem könnte er mehr Kunden aus den südwestlichen Nachbargemeinden anlocken. Auf der anderen Seite sei er vor allem für Autofahrer interessant. Für die Innenstadt erwartet Wölfel bei einer Ansiedlung Verluste. Gleichzeitig sichern die Supermärkte rund um die Innenstadt Kunden für die dortigen Geschäfte, sie bilden einen "Einkaufsrundgang".

"Hausaufgaben gemacht"

Zur Innenstadt selbst: Der Stadt bescheinigt die Cima, ihre Hausaufgaben gemacht zu haben. Die im Leitbildprozess vor knapp zehn Jahren aufgestellten Maßnahmen für eine attraktivere Innenstadt wurden so weit wie möglich umgesetzt. Per Alt-stadtsanierung, Stadtleitbild und Moro-Wohnungsumbau für Senioren wurde versucht, Impulse zu setzen. Trotzdem zählt das Gutachten 14 Leerstände, von denen acht so schnell nicht wieder gefüllt werden können. Meist entsprächen die Flächen in der Innenstadt nicht mehr den Anforderungen, seien zu klein oder nicht barrierefrei.

Wie berichtet, empfiehlt Wölfel deshalb ein Stadtkernimpulsprogramm, kurz "Skip", für das der Stadtrat bereits 46 000 Euro bereitgestellt hat. Es soll Stadt, Gewerbe, Tourismus, Immobilienbesitzer an einen Stammtisch zusammenbringen. Als konkrete Maßnahmen schlägt Wölfel Flächenzu-sammenlegung und Modernisierun-gen an Gebäuden und der Inneneinrichtung, freundlichere Schaufenster, bessere Werbung und Vermarktung, beispielsweise über eine "Serviceoffensive" oder das Bezahlen des Parktickets vor.

Eine "Ebermannstädter Liste" könnte bei künftigen Ansiedlungen den Ausschlag geben. Sie könnte vorgeben, welche Sortimente und Branchen in zentralen Versorgungsbereichen wie der Innenstadt angesiedelt werden sollen und welche außerhalb ihren Platz finden müssen. Über einzelne Maßnahmen ist noch zu entschei-