



# **GEOFOCUS**

Marburg

---

online

Herausgeberinnen:

Michaela Paal  
Simone Strambach

Heft 9

Nicole NOTHNAGEL



## **Die Auswirkungen des Klinikwegzugs auf die Betriebe im Bereich der Marburger Bahnhofstraße**



Zitat: NOTHNAGEL, Nicole (2015): Die Auswirkungen des Klinikwegzugs auf die Betriebe im Bereich der Marburger Bahnhofstraße. – In: GEOFOCUS Heft 9.  
Online-Version: [www.uni-marburg.de/FB19/personal/professoren/paal/geofocus](http://www.uni-marburg.de/FB19/personal/professoren/paal/geofocus)  
[www.uni-marburg.de/FB19/personal/professoren/strambach/geofocus](http://www.uni-marburg.de/FB19/personal/professoren/strambach/geofocus)

Suchbegriffe: Marburg Bahnhofstraße, Einzelhandel, Gastronomie, Klinikwegzug

**Abstract:** What happens to retail and gastronomy if the customers of an entire hospital complex go missing? This happened in the Northern city part of Marburg, where three separately located clinical centers were relocated in 2011. A study from 2008 shows that the clinic staff frequently used the surrounding retail facilities and, just like the patients and their visitors, often visited the surrounding gastronomy as well. It was pointed out that this intensive use, which was mostly noticeable in the Bahnhofstraße, would not be continued.

The object of this paper is to examine the visible and measurable impacts, caused by the clinic relocation, on the retail sector as well as on the gastronomy in the Bahnhofstraße. It is assumed that especially the pharmacies and the gastronomy are concerned. In consequence, semi-standardized surveys were conducted with the respective owners or employees of 33 businesses from November 2012 to January 2013. Additionally, an interview with the local business representation, "Werbekreis Marburg Nord e.V.", was conducted.

The results imply that mainly the retailers of pharmacies and bakeries suffer from the clinic's relocation. In contrast, specialist retailers with qualitative goods barely noticed changes within their customer groups. Results on gastronomy are more complex and need to be interpreted in a differentiated manner.

Herausgeberinnen:  
Michaela Paal (Stadtgeographie; Raumordnung und -planung)  
Simone Strambach (Geographie der Dienstleistung, Innovation und Kommunikation)  
beide: FB 19 Geographie der Philipps-Universität Marburg

ISSN 1865-6811  
(erscheint unregelmäßig)

© GEOFOCUS Marburg 2009. All rights reserved

# Die Auswirkungen des Klinikabzugs auf die Betriebe im Bereich der Marburger Bahnhofstraße

Nicole NOTHNAGEL

## 1. Einleitung

Die Marburger Nordstadt befindet sich im Umbruch. Nicht nur der Umzug der HNO-, Haut- und Augenkliniken im Januar und März 2011, sondern auch die Umbaumaßnahmen zur Umsetzung des Verkehrsentwicklungsplans, Investitionen durch die DVAG (Deutsche Vermögensberatungs AG) sowie die Renovierung des Hauptbahnhofes verändern zunehmend das Stadtbild und schlagen sich auf die Situation der dort ansässigen Einzelhändler und Gastronomen nieder. Während jedoch die letztgenannten Entwicklungen als städtebauliche Aufwertung der Nordstadt und zunächst nicht als nachteilig für die Einzelhändler gesehen werden können, bedeutet der Umzug der Kliniken zugleich einen Verlust von Kundschaft, da sowohl das Klinikpersonal als auch Patienten und Besucher ihre Einkäufe in der Umgebung ihres Arbeitsplatzes erledigten.

Eine erste Analyse des Einkaufsverhaltens des Klinikpersonals<sup>1</sup> im Jahr 2008 ergab (PAAL (Hg.) 2009), dass dieses täglich oder zumindest mehrmals wöchentlich in der näheren Umgebung ihres Arbeitsplatzes einkaufte, zumeist im Rahmen von Besorgungen ihres mittel- und langfristigen Bedarfs. Besonders intensiv erfolgte dies durch das Personal der Augenklinik (86%<sup>2</sup>) (PAAL (Hg.) 2009: 14), welches zudem vergleichsweise verstärkt das Umfeld zur Deckung ihres kurzfristigen Bedarfs nutzte<sup>3</sup>, indem es dort zu Mittag aß oder Kaffeepausen verbrachte (PAAL (Hg.) 2009: 11). Augenscheinlich unabhängig vom Standort der jeweiligen Kliniken (Robert-Koch-Straße, Deutschausstraße) wurden dabei die Bahnhofs- und die Elisabethstraße am häufigsten frequentiert (PAAL (Hg.) 2009: 10). Zusammenfassend wurde herausgestellt, dass diese regelmäßige und zum Teil als intensiv einzustufende Nutzung der Einrichtungen der Nordstadt durch das Klinikpersonal, aber auch der Einkauf durch die Besucher und Patienten nach dem Umzug der Kliniken nicht beibehalten werden kann: 80% der Befragten gaben an, dass sie die zuvor genutzten Geschäfte bzw. die zuvor genutzte Gastronomie seltener oder gar nicht mehr aufsuchen werden.

Vor dem Hintergrund des in den betreffenden Straßenzügen anscheinend ehemals hohen Kundenzulaufs aus den umliegenden Kliniken ist es Ziel dieser Arbeit, die Wahrnehmung der Auswirkungen des Klinikwegzugs seitens der vor Ort gebliebenen Dienstleister (Einzelhandel, Gastronomie, sonstige Dienstleistungen) mithilfe eines halbstandardisierten Fragebogens zu erfassen.

## 2. Forschungsfragen und Hypothesen

Zunächst stellt sich die Frage, ob objektiv sichtbare Auswirkungen auf die Umgebung des Standorts Bahnhofstraße (Schließungen, Neueröffnungen) feststellbar sind, die mithilfe einer neuerlichen Kartierung der vertretenen Betriebe sowie der Erhebung eventueller Veränderungen der Wertigkeit des Angebotes im Vergleich zur ersten Erhebung aus dem Jahr 2008 beobachtet werden können.

---

<sup>1</sup> Es wurden 144 Personen des Klinikpersonals befragt, davon je 51 aus der Augen- und HNO-Klinik sowie 40 Personen der Hautklinik.

<sup>2</sup> Zum Vergleich: 47% des Hautklinikpersonals und 48% des Personals der HNO-Klinik benutzen die in der Nordstadt gelegenen Einrichtungen ein Mal bzw. mehrmals wöchentlich (PAAL (Hg.) 2009: 14).

<sup>3</sup> Bei Mehrfachnennungen gaben 19,7% des Augenklinikpersonals an, im Umfeld zu Mittag zu essen bzw. Kaffee zu trinken, während dies 14,2% des Hautklinikpersonals und nur 11,1% der HNO-Klinik angaben.

Die zweite Fragestellung bezieht sich auf die Einschätzung der Auswirkungen, die die Standortverlagerung dreier Kliniken aus dem Stadtzentrum auf die Lahnberge auf die Dienstleistungsanbieter der Marburger Bahnhofstraße aus deren eigener Sicht hatte und ob sich branchen- bzw. konsumspezifische Unterschiede (z.B. Auswirkungen auf den kurz-, mittel- oder langfristigen Bedarf) ergeben haben.

Daraus lassen sich zwei Hypothesen ableiten:

1. Den Apotheken im Klinikumfeld der Marburger Nordstadt sind durch die hohe Kopplung der Kundschaft mit den ehemals umliegenden Kliniken am stärksten betroffen, was sich sowohl im Kundenrückgang als auch im Umsatzrückgang ausdrückt.
2. Auch bei den Betrieben des Einzelhandels und der Gastronomie (z.B. Bäckereien, Cafés) sind die Auswirkungen des Wegzugs der Kliniken deutlich spürbar.

### 3. Das Untersuchungsgebiet

Die Marburger Nordstadt ist einer von drei Marburger Einzelhandelsstandorten. Im Gegensatz zur Oberstadt und dem Bereich Universitäts-/Gutenbergstraße ist sie aufgrund von Mischnutzung oftmals unterbrochen durch Wohnhäuser, Universitätsbauten und Behörden, so dass kein einheitliches Gesamtbild im Rahmen einer Einkaufsfunktion gegeben ist. Die die Nordstadt und damit den Einzelhandel verbindenden und stark frequentierten Straßen<sup>4</sup>, an denen sich wenige Querungs- und Aufenthaltsmöglichkeiten befinden, erzeugen zudem eine starke Geräuschkulisse und vermindern die Einkaufsatmosphäre (HANS 2005: 53). Insbesondere ist dies in der Bahnhofstraße als Hauptverkehrsachse zu bemerken (Interviews 27, 19, und 15), die zudem aufgrund einer sie als Überbau kreuzenden Stadtautobahn städtebaulich geteilt wird (vgl. Abb. 1). Während es sich bei der Bahnhofstraße im 20. Jahrhundert um eine Fachhandelsstraße handelte (HANS 2005: 67; KEMP ET AL. (Hg.) 2002: 156), „haben sich [in den letzten Jahren] immer mehr Anbieter von sehr günstigen Waren in dem Gebiet niedergelassen und zu einer qualitativen Erosion des Einzelhandels beigetragen“ (HANS 2005: 62; EMPIRICA (Hg.) 2003: 15); ein Zustand, der die Bahnhofstraße heute noch prägt.

Seit mehreren Jahren werden in der Bahnhofstraße und den an sie angrenzenden Gebieten durchgängig Bauarbeiten durchgeführt: Zunächst hat man, einem Beschluß der Stadtverordnetenversammlung entsprechend, den Verkehrsentwicklungsplan umgesetzt. Diese Maßnahme beinhaltet die Änderung der Verkehrsführung in der Nordstadt sowie „Umbaumaßnahmen zur straßenräumlichen Aufwertung“, zu denen ebenso der Umbau des Bahnhofvorplatzes zählt (UNIVERSITÄTSSTADT MARBURG (Hg.) 2008: 7). Seit Oktober 2010 sind daher ununterbrochen abschnittsweise Sperrungen aufgetreten (UNIVERSITÄTSSTADT MARBURG (Hg.) 2014a). Diese Baumaßnahmen wurden mit der Sanierung der Nordstadt verbunden, die seit September 2004 als Sanierungsgebiet ausgewiesen ist (UNIVERSITÄTSSTADT MARBURG (Hg.) 2014b).

Schließlich finden in der Bahnhofstraße seit beinahe fünf Jahren weitere Investitionen<sup>5</sup> eines Privatinvestors statt, welche u.a. im Bau des Schulungs- und Kongresszentrums eines Vermögensberatungsunternehmens einschließlich der Umgestaltung der angrenzenden Lahnterrasse resultierte<sup>6</sup>. Ebenso wurde ein für die Vermögensberatung und die Allgemeinheit nutzbares

---

<sup>4</sup> Ketzerbach, Bahnhofstraße, Elisabethstraße, Deutschhausstraße, Robert-Kochstraße, Rosenstraße

<sup>5</sup> Das 5-Sterne-Hotel VILA VITA Rosenpark, in direkter Nähe zu den Bauten der DVAG in der Nordstadt gelegen, wurde im Jahr 2000 eröffnet (HOTEL UND RESIDENZ ROSEN PARK GMBH (Hg.) 2013: o.S.).

<sup>6</sup> Baubeginn: Herbst 2009, Eröffnung des Zentrums für Vermögensberatung: 8.11.2011, Eröffnung des Verwaltungsgebäudes der DVAG: Frühjahr 2012 (UNIVERSITÄTSSTADT MARBURG 2011)

Parkhaus errichtet, in dessen Erdgeschoss zur Bahnhofstraße hin ein Feinkostladen entstand. Beides ist an die DVAG angegliedert (Interview: GROSZMANN).

Das Stadtviertel befindet sich also durch diese Stadtentwicklungsmaßnahmen im Umbruch, der durch den Wegzug der Kliniken verstärkt wird.

Ein Marketing für den „Standort Nordstadt“ findet seit 1987 durch den „Werbekreis Marburg Nord e.V.“ statt, der sich zudem als Interessensvertretung der Händler und Immobilienbesitzer der Nordstadt in städtischen Gremien und in der Verwaltung versteht (WERBEKREIS MARBURG NORD E.V 2014).

#### **4. Methodisches Vorgehen**

Zur Erfassung der Erhebungsdaten wurde ein standardisierter Fragebogen entwickelt (vgl. Anhang 2). Jedem Gespräch mit ansässigen Einzelhändlern, Gastronomen und anderen Dienstleistern wurden dieselben Fragen zugrunde gelegt (MEIER, KRUKER & RAUH 2005: 64), um eine Vergleichbarkeit ihrer Aussagen zu gewährleisten. Dabei wurde der Fragebogen in drei Bereiche (Einstieg, Auswirkungen, subjektiver Ausblick) gegliedert, von denen die ersten beiden Gegenstand dieser Arbeit sind.

Im ersten Block wurden Strukturdaten zum Betrieb und der befragten Person aufgenommen, um sicherzustellen, dass einerseits der Betrieb bereits vor dem Klinikumzug vor Ort ansässig war und andererseits der/die Befragte durch seine mindestens ebenso lange Anstellung in diesem Aussagen zu der untersuchten Thematik treffen konnte. Der zweite Frageblock filterte vermutete Auswirkungen durch geschlossene Fragen<sup>7</sup> und gab in offenen Fragen anschließend die Möglichkeit, Hintergründe darzulegen und zu erläutern (REUBER & PFAFFENBACH 2005: 76). Danach wurden aus den Auswirkungen abgeleitete Maßnahmen erfragt. Ferner wurde dem Fragebogen eine letzte, offene Frage angefügt, die den Beteiligten sowohl ermöglichte, zusätzliche Informationen zu den von ihnen angesprochenen Problemfeldern anzumerken, als auch bisherige Aussagen zu reflektieren und bei Bedarf zu ergänzen.

Die Befragung erfolgte im Zeitraum vom November 2012 bis Januar 2013 am Arbeitsplatz der interviewten Geschäftsinhaber, Filialleiter bzw. Angestellten, wobei zumeist im Voraus persönlich ein Termin vereinbart worden war. Trotz eines großen Anteils an geschlossenen Fragen wurde sich um eine natürliche Gesprächssituation bemüht. Je nach Probanden war es erforderlich, die Fragen systematisch abzuarbeiten, während andere frei heraus ihre Eindrücke schilderten, so dass ebenso einige zusätzliche Informationen aufgenommen werden konnten. Nach den Gesprächen wurden den befragten Betrieben gemäß der statistischen Systematik der Wirtschaftszweige in der Europäischen Gemeinschaft (NACE-Klassifikation, Ausgabe 2008) Branchen zu Auswertungszwecken zugeordnet (STATISTISCHES BUNDESAMT (Hg.) 2008: 3).

Zusätzlich wurden teilstandardisierte<sup>8</sup> Interviews mit zwei zu diesem Zeitpunkt bereits geschlossenen Betrieben geführt, die zwar nicht im Untersuchungsgebiet, aber im Raum der Nordstadt lagen. Bei einem Blumenladen bestand die Vermutung, dass diese Schließung ebenso im Zusammenhang mit dem Wegzug der Kliniken stand wie bei einer ehemaligen Apotheke, bei welcher dieser Zusammenhang in einem ausgehängten Schreiben des früheren Geschäftsinhabers anlässlich der

---

<sup>7</sup> Es wurden Antwortkategorien zur Auswahl vorgegeben, die entweder dichotom (ja/nein) oder kategorial mit Rangskala waren (vgl. REUBER & PFAFFENBACH 2005: 77).

<sup>8</sup> Es wurden, dem Gesprächspartner entsprechend, spezifische Fragen ausgearbeitet, in diesen Fällen zur Schließung der Betriebe (MEIER KRUKER & RAUH: 2005: 64).

Schließung explizit hergestellt wurde. Ein zusätzliches Gespräch mit der Marktleitung des Lebensmitteleinzelhandels Edeka in der angrenzenden Rosenstraße hat diese abgelehnt.

Schließlich wurde ein Experteninterview mit dem Vorsitzenden des Werbekreises Marburg Nord e.V., Herrn Großmann, geführt, um unter anderem seinen Standpunkt zu den von den Händlern geäußerten Problemen als ihr Vertreter und Mittler gegenüber der Stadt Marburg aufzunehmen.

Die Auswertung der Daten erfolgte mit dem Statistikprogramm SPSS, Excel und MAXQDA.

## 5. Darstellung der Ergebnisse

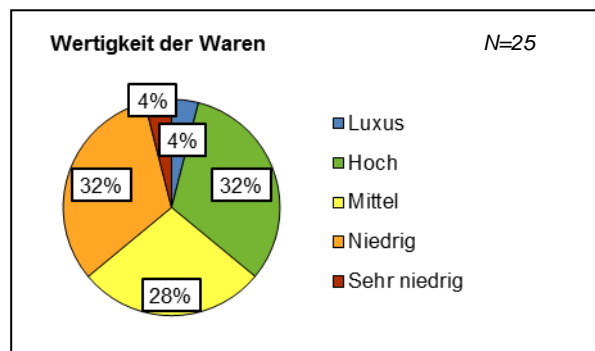
### 5.1 Bestandsaufnahme des Untersuchungsgebiets

In der Bahnhofstraße sind Betriebe der Branchengruppe Einzelhandel, Gastronomie und Dienstleistungen vertreten. Der Anteil an Geschäften des **Einzelhandels** überwiegt mit 62,5%, wobei sich die Diversität der Angebote in der Karte (Abb. 1) widerspiegelt (WZ Code Gruppe 47). Unter anderem befinden sich in der Bahnhofstraße die beiden einzigen Kaufhäuser der Nordstadt. In den Geschäften werden hauptsächlich Waren des kurz- und mittelfristigen Bedarfs (40% bzw. 44%) angeboten, während 16% für den langfristigen Bedarf ausgelegt sind (Optik, Schmuck, Hörgeräte)<sup>9</sup>. Der Großteil der Einzelhandelsbetriebe in der Bahnhofstraße – 64% – ist inhabergeführt, jedoch gibt es ebenso einen höheren Anteil an Filialen (28%): drei nationale (z.B. Einzelhandel mit Textilien, Einzelhandel mit Waren verschiedener Art) und fünf überregionale (z.B. Backwaren, Einzelhandel mit Textilien). Lediglich 8% werden durch Betreiber geführt.

Die Wertigkeit der Waren im Einzelhandel ist in Abb. 2 veranschaulicht, während Abb. 3 als Übersicht der räumlichen Verteilung der Wertigkeit in der Bahnhofstraße dient. Aus letzterer geht hervor, dass im Durchschnitt Waren mittlerer Wertigkeit angeboten werden: Es gibt sowohl ein Geschäft mit sehr niederwertigem Sortiment als auch eines mit luxuriösem Sortiment; ebenso ist das Verhältnis des Warenangebots von niedriger und hoher Wertigkeit mit je 32% ausgeglichen (Abb. 2).

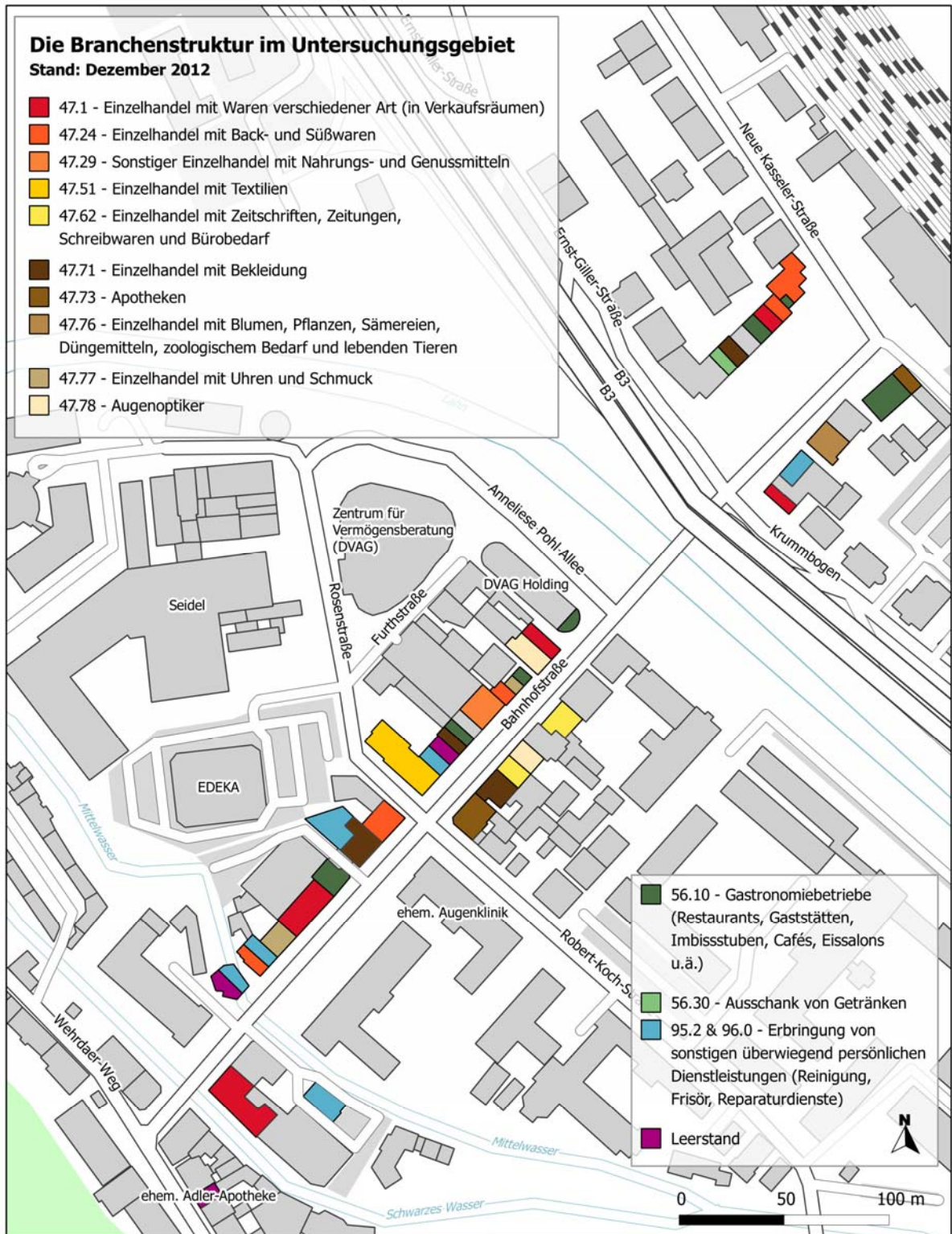
Bei Betrachtung von Abb. 3 sind je nach dem Standort der Betriebe Unterschiede in deren Wertigkeit feststellbar, aufgrund derer die Bahnhofstraße in drei Bereiche bzw. Zonen eingeteilt werden kann: Der erste Bereich umfasst die Einzelhandelsbetriebe am Hauptbahnhof, nördlich der Bundesstraße B3. Dort gibt es, abgesehen von einer Apotheke, vorrangig niedrig- und mittelwertige Waren (Durchschnittswert: 2,57). Ein ähnliches Bild bietet die andere Seite der Bahnhofstraße bis zur Kreuzung Rosenstraße bzw. Robert-Koch-Straße, in welcher ein Juwelier die Gesamtwertigkeit erhöht (Durchschnittswert: 2,67). In der Zone zwischen diesen beiden dominieren jedoch die mittel- bis hochwertigen Warensortimente (Durchschnittswert: 3,42), auch bedingt durch das neu entstandene Feinkostgeschäft, welches sich im Besitz des Vermögensberatungsunternehmens befindet. Zudem befinden sich in diesem Bereich jeweils hochwertige Optiker, ein Herrenausstatter sowie ein Geschäft, welches u.a. mit Büromobiliar handelt.

**Abb. 2: Übersicht über die Wertigkeit der Waren in der Bahnhofstraße**



<sup>9</sup> Diese Einteilung erfolgte nach (HEINRITZ ET AL. 2003: 33)

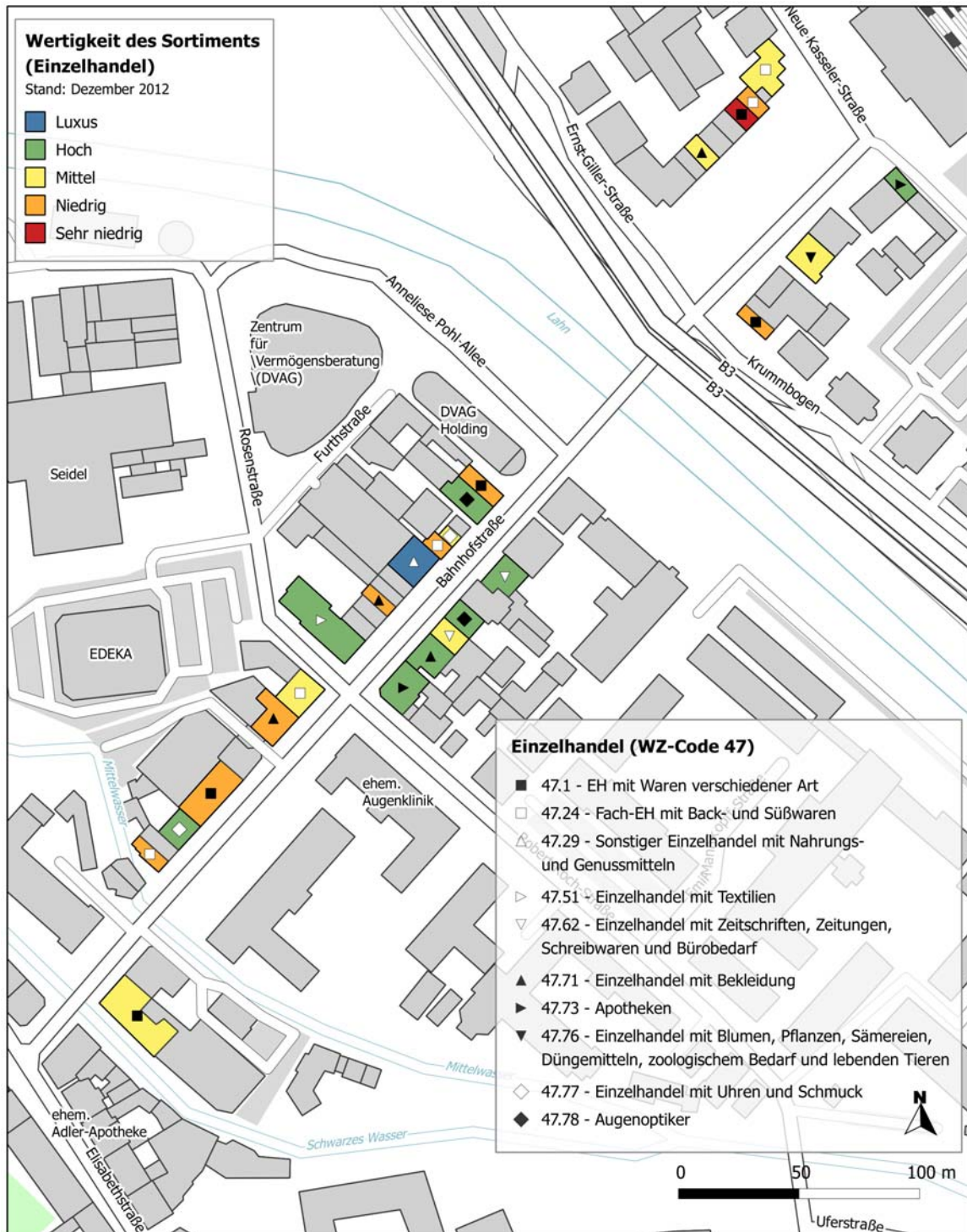
Abb. 1: Kartierung der Branchenverteilung des Untersuchungsgebiets Bahnhofstraße (Quelle: eigene Erhebung)



Kartendaten verändert nach © OpenStreetMap.org  
(www.openstreetmap.org/copyright)



Abb. 3: Kartierung der Wertigkeit der Waren in der Bahnhofstraße (Quelle: eigene Erhebung)



Kartendaten verändert nach © OpenStreetMap.org  
(www.openstreetmap.org/copyright)

Die **Gastronomie** umfasst mit einem Anteil von 20% an den Branchengruppen ein Schnellrestaurant, eine Kneipe ohne Speiseangebot, zwei Bistros und vier Imbissstuben, wovon sich die Hälfte um den Hauptbahnhof gruppiert, während der Rest in der westlichen Bahnhofstraße verteilt ist (vgl. Abb. 3). Bei den Gastronomiebetrieben handelt es sich größtenteils um kleinräumige Betriebe, welche fast ausschließlich Fast Food anbieten. Ein höherwertiges Ambiente bietet hingegen ein im Zuge des Vermögensberatungsneubaus entstandener Bistro- und Barbetrieb im Erdgeschoss desselben. Lediglich dieses sowie ein griechisches Schnellrestaurant verfügen über größere Flächen, welche trotz der Verkehrsbelastung der Bahnhofstraße überdies ruhige Sitzmöglichkeiten bieten.

Die **sonstigen Dienstleistungsbetriebe** (17,5%) sind, ähnlich wie der Einzelhandel, vielseitig vertreten: Es werden Reparatur- und Schneiderdienste (Änderung) ebenso wie Friseur-, Nagel-, Reinigungs- und Gesundheitsdienste<sup>10</sup> angeboten. Mit einer Ausnahme sind die Betriebe, ebenso wie die Gastronomiebetriebe, relativ klein, zwei befinden sich gar im rückwärtigen Bereich der Bahnhofstraße, so dass sie ohne Kenntnis des Standorts nicht direkt ersichtlich sind.

Zum Zeitpunkt der Befragung standen in der Bahnhofstraße zwei Betriebsflächen leer, des Weiteren war der Standort einer ehemaligen Apotheke in der Elisabethstraße seit der Geschäftsaufgabe noch nicht vermietet.

Nördlich der Bahnhofstraße befindet sich im rückwärtigen Bereich ein Lebensmittelmarkt mit integrierter Bäckerei (vgl. Abb. 3), der durch das Anbieten von Waren des täglichen Bedarfs ein Frequenzbringer im Kundenzulauf ist und somit ein Kopplungspotential für die Betriebe in der Bahnhofstraße darstellt. Daneben liegt, in direkter Nachbarschaft zum Vermögensberatungsunternehmen, ein innerstädtisches Industriegelände.

Ein Vergleich der Wertigkeit vom Dezember 2012 (mit einer Wertigkeitskartierung aus dem Sommer 2008, welche im Rahmen der Vorstudie erhoben wurde (vgl. Anhang 3), zeigt, dass sowohl die Warensortimente als auch deren Wertigkeit zumeist konstant geblieben sind<sup>11</sup>. Ebenso traten innerhalb der Zonierungen, welche in den beiden Kartierungen identisch sind, keine gravierenden Veränderungen auf. Im mittleren Bereich der Bahnhofstraße, zwischen der Kreuzung Rosenstraße und der Bundesstraße B3, befinden sich die Betriebe mit der höchsten Wertigkeit. Entgegen der Eindrücke einiger Händler, die Bahnhofstraße verändere sich negativ, ist durch den mittels Investition des Vermögensberatungsunternehmens errichteten Feinkostladen in der mittleren Zone eine Aufwertung erfolgt.

## 5.2 Die Einschätzung der Wichtigkeit der durch die Kliniknutzer hervorgerufenen Nachfrage

Insgesamt konnten 32 von 35 infrage kommenden Betrieben von einer Teilnahme an der Befragung überzeugt werden. Die befragten Betriebe in der Bahnhofstraße bestehen seit durchschnittlich 26,8 Jahren, wobei jeweils 50% jünger bzw. älter als 16 Jahre sind. Dies ist auf einige wenige ältere Betriebe zurückzuführen – in diesem Fall zwei, die seit über hundert Jahren bestehen und traditionelle Fachgeschäfte sind –, während die restlichen Betriebe (93,5%) seit maximal 63 Jahren vor Ort sind.

Ein Kaufhaus, ein Backshop sowie der mit hochwertigen Produkten ausgestattete Feinkostladen nahmen an der Befragung nicht teil, während fünf weitere Betriebe aufgrund ihrer jungen Firmen-

---

<sup>10</sup> Dies bezieht sich auf die Salzheilkammer Marburg. In dieser Umfrage werden Arztpraxen bzw. Heilpraktikerdienste nicht erfasst.

<sup>11</sup> Aufgrund unterschiedlicher Bewertungsmaßstäbe der durchführenden Personen weichen einige Betriebe, die zu beiden Zeitpunkten bestanden, in ihrer Wertigkeit um eine Kategorie ab.

existenz von maximal zwei Jahren zwar in die Kartierung der Branchenstruktur aufgenommen, bei der Befragung aber nicht berücksichtigt wurden.

Hinsichtlich der in der Vergangenheit beobachtbaren Nutzung der Betriebe der Bahnhofstraße durch die Klinikbediensteten und Patienten konnten sich 25 der 33<sup>12</sup> Betriebe äußern, acht befragten Betrieben war es nicht möglich, diese zu benennen. Insgesamt formulierten 44% der Befragten einen hohen, 24% einen mittleren und 32% einen geringen Zulauf durch die Klinikgruppen. Allerdings sind branchenspezifische Unterschiede feststellbar: Der Einzelhandel hatte demzufolge mit fast 53% am häufigsten einen hohen Zulauf zu verzeichnen. Im Gegensatz dazu wurden zwei Drittel der sonstigen Dienstleister lediglich „wenig“ von den Klinikgruppen aufgesucht (vgl. Tab. 1). Dies spiegelt sich im Medianwert des Zulaufs in jeder Branchengruppe wider.

Aus den zusätzlichen Angaben zu den vertretenen Klinikgruppen lässt sich schließen, dass der Anteil des Zulaufs mit der Langfristigkeit einer Investition sinkt, d.h. dass Geschäfte mit Waren des kurzfristigen Bedarfs häufiger und zumeist gleichmäßiger von Patienten, Besuchern und Personal frequentiert wurden, während bereits beim mittelfristigen Bedarf (Bekleidung, Brillen) zumeist Personal, vor allem Ärzte, und kaum Besucher oder gar Patienten Nutzer dieser Betriebe in der Bahnhofstraße waren. Eine Verkäuferin begründete dies mit dem gezielten Kauf ihrer Waren, der zumeist im Voraus geplant werde. Bei den Patienten und Besuchern hingegen sind offensichtlich andere Aufenthaltszwecke vordergründig und Besorgungen mittel- oder langfristiger Art nebensächlich.

**Tab. 1: Kreuztabelle über den Zulauf der Klinikgruppen nach Branchengruppen**

			Zulauf Klinikpersonal			Gesamtsumme
			wenig	mittel	hoch	
WZ-Code Gruppen	Einzelhandel	Anzahl	4	4	9	17
		% in WZ-Code Gruppen	23,5%	23,5%	52,9%	100,0%
	Gastronomie	Anzahl	2	2	1	5
		% in WZ-Code Gruppen	40,0%	40,0%	20,0%	100,0%
	Erbringung von sonstigen überwiegend persönlichen Dienstleistungen	Anzahl	2	0	1	3
		% in WZ-Code Gruppen	66,7%	0,0%	33,3%	100,0%
Gesamtsumme	Anzahl	8	6	11	25	
	% in WZ-Code Gruppen	32,0%	24,0%	44,0%	100,0%	

Quelle: eigene Erhebung

Der Aufenthaltszweck beschränkt und deckt sich zumeist mit dem in der Vorstudie festgestellten: Gerade beim Personal wird die Umgebung häufig zum Frühstück, Mittagessen oder Kaffeetrinken genutzt (PAAL (Hg.) 2009:10). Einige Betriebe, die nicht zur Gastronomie und dem Bäckereigewerbe gehören, gaben aber auch an, dass ihre Räumlichkeiten lediglich zum Zeitvertreib und somit zum Spontankauf aufgesucht worden waren, beispielsweise um Wartezeiten zu. Dies bezieht sich demnach vornehmlich auf die Patienten bzw. ihre Besucher. Mit Ausnahme eines Friseurs spielten die sonstigen Dienstleistungsbetriebe bei der Nutzung durch Klinikgruppen scheinbar eine unter-

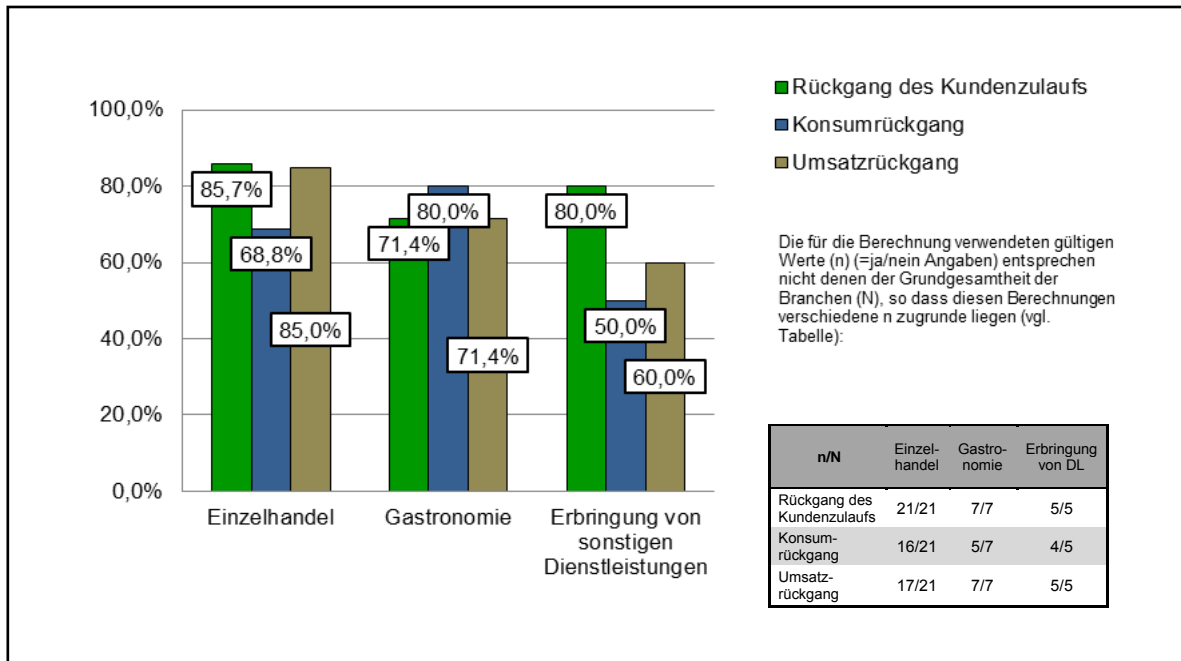
<sup>12</sup> einschließlich der ehemaligen Adler-Apotheke

geordnete Rolle, denn sofern sie erkennbar waren, stellten sie nur einen geringen Anteil der allgemeinen Kundschaft dar. Dennoch wird zu klären sein, inwiefern sich der Weggang bei diesen Betrieben bemerkbar machte.

### 5.3 Wirtschaftliche Auswirkungen auf die untersuchten Branchen

Allgemein zeigen die Ergebnisse, dass innerhalb der letzten zwei Jahre nach dem Klinikwegzug in allen Branchen die untersuchten Auswirkungen in hohem bis sehr hohem Ausmaße auftraten. Einen Überblick über die Verteilung der in den Betrieben auftretenden Problemen ist in Abb. 4 nach Branchen geordnet dargestellt. Allerdings ist bei den Prozentangaben zu beachten, dass nur diejenigen Werte in der Grundgesamtheit einer Branche berücksichtigt wurden, die eindeutig mit „ja“ oder „nein“ beantwortet wurden. Somit werden diejenigen Angaben heraus gerechnet, bei denen Angestellte aus Unkenntnis „weiß nicht“ wählten, so dass nicht die Gesamtanzahl der befragten Betriebe einer Branche die Grundgesamtheit darstellt (vgl. Tabelle in Abb. 4).

**Abb. 4: Nennung der in den Betrieben vorhandenen Probleme in Prozent nach Branchengruppen**



Der Zeitraum des Auftretens der Probleme – innerhalb der letzten zwei Jahre nach dem Klinikwegzug – lässt vermuten, dass diese unmittelbare Auswirkungen des Klinikwegzugs sind. Um diese Vermutung zu bestätigen, wurden zur weiteren Analyse Mann-Whitney-U Tests durchgeführt, bei denen das Auftreten der untersuchten Auswirkungen „Rückgang des Kundenzulaufs“, „Konsumrückgang“ und „Umsatzrückgang“ jeweils mit der ehemaligen Höhe des Zulaufs der Klinikgruppen in den Betrieben auf einen Zusammenhang getestet wurden. Dabei wird errechnet, ob sich diejenige Gruppe, die bspw. einen Umsatzrückgang bejahte, im Mittelwert des Kundenzulaufs von derjenigen Gruppe unterscheidet, bei der ein Umsatzrückgang nach eigener Aussage nicht festzustellen war. In den drei Berechnungen wurde nachgewiesen, dass sich diese beiden Gruppen in Abhängigkeit vom Zulauf der Klinikgruppen signifikant in ihrem mittleren Rang unterscheiden. In der weiteren Interpretation bedeutet dies, dass Betriebe mit einem höheren Zulauf an Klinikgrup-

pen signifikant vermehrt von jeder der untersuchten Auswirkungen betroffen sind. Somit erklärt sich auch der positive, mäßige, aber signifikante Zusammenhang<sup>13</sup> zwischen dem Zulauf der Klinikgruppen und der Stärke des Umsatzrückgangs: Je höher der Zulauf der Klinikgruppen in den Betrieben war, desto stärker ist demnach der Umsatzrückgang bei betroffenen Unternehmen spürbar gewesen.

Im Folgenden werden die Auswirkungen und angeführten Gründe zunächst nach Branchen differenziert ausgewertet. Vor dem Hintergrund, dass die Betriebe zumeist mehrfach von den Auswirkungen betroffen sind, ist zu analysieren, in welcher Kombination die untersuchten Auswirkungen in den einzelnen Betrieben auftraten.

### 5.3.1 Einzelhandel

Dem Einzelhandel ist seit dem Klinikwegzug nachweislich ein sehr hoher Rückgang des Kundenzulaufs und des Umsatzes widerfahren (je ca. 85% aller befragten EH-Betriebe). Verhältnismäßig ist dieser zum Teil deutlich stärker ausgeprägt als bei den anderen beiden Branchen. Auch der Rückgang des Konsums von Gütern ist mit fast 69% als hoch anzusehen.

#### ***Waren des langfristigen oder spezialisierten Bedarfs – Textilien, Bürobedarf, Schmuck***

Der Rückgang des Kundenzulaufs ist - nach den o.g. Zahlen zu urteilen - bei fast allen Einzelhandelsbranchen bemerkbar. Lediglich bei den Einzelhändlern mit einem spezialisierten (Teil-) Sortiment des langfristigen Bedarfs, welches im Umkreis der Nordstadt und darüber hinaus nicht erhältlich ist, waren keine Änderungen feststellbar. Dazu zählen der Einzelhandel mit Textilien und Bekleidung sowie eine der Einzelhändler mit Zeitschriften, Zeitungen, Schreibwaren und Bürobedarf (Interview 8). Sofern ein Umsatzrückgang feststellbar war, sei es schwer einzuschätzen, zu welchen Teilen der Klinikwegzug und zu welchen Teilen die andauernde Baustellensituation in der Bahnhofstraße den Umsatzrückgang herbeigeführt haben (Interview 8). Ein anderes Unternehmen mit Schreibwaren- und Bürobedarfsverkauf hingegen verzeichnet einen Kundenrücklauf. Die Angestellten sehen dies aber ebenfalls in der Baustellensituation und der Konkurrenzsituation begründet, welche nur einseitig zu bestehen scheint, denn die Klinikgruppen waren wenig vertreten und kamen zumeist „zum Trödeln und Zeitvertreib“ (Interview 15).

Auf den ersten Blick scheinen die Klinikgruppen den Juwelieren (Einzelhandel mit Uhren und Schmuck), die abgesehen von Dienstleistungen überwiegend Waren für den langfristigen Bedarf anbieten, ebenso kaum zu fehlen. Obwohl ihre Frequenz zumindest bei einem Juwelier hoch war, geben beide an, dass die Stammkunden weiterhin gezielt kommen, so dass der Rückgang an Kunden insgesamt gering ausfällt. Allerdings fehlen einem Juwelier die Laufkunden, was vermutlich auch dazu beiträgt, dass er einen sehr starken Umsatzrückgang wahrnimmt, während ein anderer Juwelier diesen als gering bezeichnet. Zudem ist zu berücksichtigen, dass es sich in einem Fall um einen Familienbetrieb handelt, der seit über 100 Jahren vor Ort besteht (Interview 17). Somit kann vermutet werden, dass er über ein breiteres Kundennetz verfügt, in dem er sich Vertrauen erworben hat, so dass das Ausmaß wirtschaftlicher Auswirkungen, bspw. durch den Klinikwegzug, begrenzt ist.

---

<sup>13</sup> rho= 0,478755, p-Wert=0,03811 (Signifikanz ab p-Wert<=0,05 gegeben)

### **Waren des mittelfristigen Bedarfs – Brillen, Bekleidung, Verschiedenes**

Ebenso differenziert ist das Ausmaß bei den Betrieben mit Waren des mittelfristigen Bedarfs zu betrachten. Beide im Untersuchungsgebiet ansässigen Augenoptiker sind der Meinung, dass es schwer einzuschätzen sei, welchen Einfluss die Besuchergruppen der Kliniken auf ihren Betrieb hatten. Hingegen sehen beide die Ursache für den Kundenrücklauf in der Baustellensituation in der Bahnhofstraße. Ein Betrieb bezieht sich dabei auf Stammkunden, die zeitweise den Geschäftsstandort außerhalb Marburgs bevorzugen, um das „Verkehrschaos“ zu meiden (Interview 27). Dennoch stellt in diesem Fall auch der Wegzug der Kliniken einen Verlust an Kundschaft dar, denn 10 bis 20 Prozent der täglichen Kunden seien auf diese zurückzuführen gewesen, was sich in einem, wenn auch verhältnismäßig niedrigen, Umsatzrückgang niederschläge. Vermutlich sichert das zweite Geschäftsfeld, die Hörakustik, einen weiteren Umsatz. Auch der Bestand des Fachgeschäfts seit beinahe 140 Jahren kann, ähnlich wie beim Juwelier, zu einem weiten Kundenstamm beigetragen haben. Die Baustelle „vor der Tür“ wiege jedoch schwerer beim Umsatzrückgang (ebd.). Beim zweiten Optiker waren und sind die Mitarbeiter der Kliniken weiterhin Kunden, kommen jedoch nicht mehr so regelmäßig. Die Patienten aus den Kliniken hingegen seien mit ihren Rezepten zuerst zu einem Augenarzt und anschließend zu „ihrem“ Optiker gegangen, so dass durch diese selten Umsätze generiert worden waren. Somit sind bei ihm weder ein Konsum- noch ein Umsatzrückgang durch die Kliniken bemerkbar. Vielmehr hatte er unabhängig vom Wegzug der Kliniken erst kürzlich in eine Renovierung der Geschäftsräume investiert, um „konkurrenzfähiger zu bleiben“ und hatte im Rahmen dessen aufgrund der hohen Lärmbelastung „durch den Verkehr in der Bahnhofstraße die Fensterscheiben gegen neue mit Schallschutz austauschen lassen (Interview 19).

Die beiden anderen Bekleidungsgeschäfte (Einzelhandel mit Bekleidung) unterschieden sich deutlich in der Wertigkeit ihrer Ware und sprechen somit unterschiedliche Kundenkreise an. Der eine Betrieb verzeichnete mit seinem niedrig- bis mittelpreisigen Warensortiment einen hohen Zulauf an Klinikgruppen, vermutlich ebenso an Besuchern wie Mitarbeitern, während der andere mit seinem sehr hochwertigem Sortiment vor allem die Ärzte unter dem Klinikpersonal ansprach und einen insgesamt mittleren Zulauf an Klinikgruppen generierte (Interview 13). Im ersten Fall wird daher der Klinikwegzug als wesentlicher Grund für den Kundenrückgang gesehen, doch wird auch auf die negativen Auswirkungen der Baustelle hingewiesen (Interview 26). Diese Gründe sind ebenso bei dem Geschäftsführer den anderen Ladens mit ausschlaggebend, denn er muss sich zusätzlich durch die Konkurrenz des Onlinehandels durchsetzen. Adäquaten Ausgleich „durch den Verlust an Kundschaft der Kliniken stellte das Vermögensberatungsunternehmen bisher nicht dar, auch wenn der Geschäftsführer eines Betriebs aus dem hochwertigeren Segment in den dortigen Mitarbeitern seine Klientel wiedererkennt. Obwohl er bereits durch Werbemaßnahmen auf sich aufmerksam gemacht hat, wurden seine Dienste, die ebenso mobil vor Ort beim Kunden stattfinden können, noch nicht beansprucht (Interview 13). Demzufolge sind beide Geschäfte, trotz unterschiedlicher Sortimentswertigkeit, von einem Konsum- und einem sehr starken Umsatzrückgang betroffen.

Die in der Bahnhofstraße angesiedelten Einzelhandelsgeschäfte mit Waren verschiedener Art zeichnen sich überwiegend durch ein Warensortiment niedriger Wertigkeit aus. Im Schnitt profitierten sie ehemals von einem mittleren Zulauf der Klinikgruppen, jedoch sieht nur die Hälfte dieser Betriebe in dem Klinikrückzug eine Ursache für den Konsumentenrückgang. Ein anderer Betrieb machte die Baustelle und die Wirtschaftskrise für den Umsatzrückgang verantwortlich (Interview 6).

Insbesondere für ein Unternehmen ist die Baustellensituation mit dem resultierenden Parkplatzwegfall problematisch: Eine Vielzahl an (Stamm-)Kunden fährt mit dem Auto an und wird somit sowohl aus Sicht der Kunden als auch aus der Sicht des Inhabers stark am Besuch des Geschäfts behindert (Interview 28). Allgemein ist im Einzelhandel mit Waren verschiedener Art ein Umsatzrückgang eingetreten, der zumeist „mittel“ ausfällt. Es werden nach wie vor überwiegend Stammkunden bedient, allerdings seien die Kliniken gut gewesen, da Patienten und Besucher sich zumeist in der Nordstadt aufgehalten hätten (Interview 4). Letztendlich spielte die Frequenz der Klinikgruppen nur bei einem Kaufhaus eine übergeordnete Rolle, welches nun versucht, einen Ausgleich durch den Ausbau des Warenangebots für die Zielgruppe der Studenten zu schaffen. Allerdings handelt es sich hierbei nicht um eine geplante Maßnahme als Reaktion auf den Klinikwegzug, sondern hat sich aufgrund eines vorgegebenen Filialumbaus ergeben (Interview 20).

#### ***Waren des kurzfristigen Bedarfs – Blumen, Back- und Süßwaren, Arzneimittel***

Von diesen Betrieben ist der Blumenladen am wenigsten vom Ausmaß des Klinikwegzugs betroffen (Einzelhandel mit Blumen, Pflanzen etc.). Auch wenn sich der zuvor „mittlere“ Zulauf durch die Besucher der Kliniken nun im Kundenrückgang niederschlägt, sieht die Angestellte weitere Gründe im Online-Handel und in dem Parkplatzwegfall durch die Baumaßnahmen, was es gerade für Postkunden, die dort Pakete abgeben können, beschwerlich mache. Somit sei vor allem im Postbereich ein Rückgang in der Annahme/ im Verkauf feststellbar (Interview 33). Zu den Umsätzen konnten allerdings keine Aussagen getroffen werden. Jedoch ging aus der Beobachtung hervor, dass vor und während der Weihnachtszeit eine hohe Auftragslage vorherrschte, so dass die Angestellten keine Zeit für ein Gespräch hatten. Des Weiteren handelt es sich um den mittlerweile einzigen Blumenhändler in der Nordstadt, der zudem in kurzer Entfernung zum Bahnhofsgebäude gelegen ist; ein Umsatzrückgang in größerem Umfang aufgrund des Klinikwegzugs wäre demzufolge nicht zu erwarten gewesen.

Anders verhält es sich bei den Bäckereien (Einzelhandel mit Back- und Süßwaren). Einstimmig haben die Angestellten aller Betriebe angegeben, dass sich der Klinikwegzug in ihren Betrieben in allen untersuchten Bereichen wirtschaftlich niederschlägt. Der dadurch entstandene Umsatzrückgang wurde zwischen mittel und hoch eingeschätzt (Medianwert: 3<sup>14</sup>). Die Klinikgruppen machten von 15-20% (Interview 30) bis zu 50% (Interview 10) des regelmäßigen Kundenstamms aus. Die Besucher und Patienten stellten im Vergleich zu dem Personal den größeren Anteil dar (Interview 10): Während die Klinikmitarbeiter zumeist zum Frühstück oder Mittagessen kamen (Interviews 22 und 30), verbrachten Patienten und Besucher häufig ihre Kaffeepausen zur Überbrückung der Wartezeiten in den Bäckereien (Interviews 22 und 10). Des Weiteren sehen zwei von drei Betrieben unabhängig voneinander ein Problem im parallel erfolgten Wegfall der studentischen Kundschaft in der Umgebung, welche aufgrund von Abrissmaßnahmen im Rahmen der Bauvorhaben des Privatinvestors weggezogen sind (Interviews 10 und 30). Laut einem Betrieb, in welchem sogar ein geräumiges Café integriert ist, sei es schwer, neue Kunden zu gewinnen, so dass es hauptsächlich bei Stammkundschaft und etwas Laufkundschaft bleibe. Im Gegensatz zum Industriebetrieb erfolge durch die Mitarbeiter des neu entstandenen Gebäudekomplexes der Vermögensberatung kaum eine Nutzung. Zusätzlich erschwerend seien die schlechten Parkmöglichkeiten für Kunden sowie die Baustelle in der Bahnhofstraße (Interview 22). Obwohl sich die drei Bäckereien alle im Bereich zwischen Elisabethstraße und Robert-Koch-Straße befinden und ihre verschlechterte wirtschaftliche Situation zu großen Teilen auf den Klinikwegzug zurückführen, gab

---

<sup>14</sup> Der Wert 3 entspricht auf der von den Befragten auswählbaren dreistufigen Skala dem Wert „hoch“.

nur ein Betrieb an, dass der Rückgang an Kunden ebenso in der Konkurrenz zu den naheliegenden Betrieben begründet sei. Zusätzlich zu den drei interviewten Bäckereien dürfte die im Supermarkt integrierte Bäckerei das Kopplungspotential für den außerhalb gelegenen „Einzelhandel mit Back- und Süßwaren“ weiterhin schmälern.

Die befragten Apotheken sind in Abhängigkeit von ihrer räumlichen Entfernung zum ehemaligen Standort der Kliniken von deren Wegzug betroffen. Eine Apotheke wurde nur wenig durch die Patienten frequentiert, denn im Untersuchungsgebiet gibt es dem Klinikgelände näher gelegene Apotheken. Der Kundenrückgang und die Einbrüche im Umsatz seien demzufolge durch den Umbau des Bahnhofsvorplatzes hervorgerufen worden und stünden nicht im Zusammenhang mit dem Wegfall der Klinikpatienten (Interview 2). Umso deutlicher sind die Auswirkungen bei Apotheken in Kliniknähe zu spüren. Eine Inhaberin schätzt, dass mit dem Umzug der Kliniken ein Drittel ihrer Kundschaft weggefallen ist, auf welche sie auch einen Teil ihres Sortiments ausgerichtet hatte. Der Umsatz dieser Apotheke ist so stark zurückgegangen, dass das Öfteren eine Schließung zur Debatte steht. Wenn das Vermögensberatungsunternehmen nicht in die Nordstadt investieren würde, hätte sie schon längst geschlossen (Interview 32). Bei der bereits geschlossenen Apotheke sorgte der Wegfall der Patienten aus den Kliniken ebenso für einen hohen Verlust an Kundschaft und bedeutete zugleich einen starken Umsatzrückgang. Dieser Umstand wurde dadurch verstärkt, dass eine über der Apotheke liegende Arztpraxis ihren Standort wechselte, in deren Umfeld sich nun zwei näherliegende Apotheken befinden. Dies führte wohl dazu, dass der damalige Chef die Apotheke trotz Renovierung und Modernisierung nach nur fünf Jahren im Februar 2011 an den Besitzer der konkurrierenden Apotheke verkaufte. Dieser hingegen investierte nicht mehr, sondern integrierte die Mitarbeiter der einen Apotheke zu Zeiten des parallelen Betriebs in das eigene Unternehmen, indem er zum Beispiel „zur Verärgerung der Kunden eine Mittagspause“ einführte (Interview 31). Schon bald danach schloss er die eine Apotheke, deren Räumlichkeiten (ohne Inventar) bisher erfolglos zur Vermietung angeboten werden.

### 5.3.2 Gastronomie

Die Betriebe der Gastronomie können aufgrund der durch den Klinikwegzug hervorgerufenen Auswirkungen zunächst in zwei Gruppen unterteilt werden: diejenigen, bei denen sich der Wegzug gar nicht bemerkbar macht und solche, die bei einem früheren „mittlerem“ oder „hohem“ Zulauf der Klinikgruppen von „Kundenrückgang“, „Konsumrückgang“ und „Umsatzrückgang“ betroffen sind.

Die Betriebe der ersten Gruppe grenzen sich insofern von den anderen ab, dass sie Kneipen- bzw. Bistrobetriebe sind, die hauptsächlich Stammgäste<sup>15</sup> bedienen, aufgrund ihrer unterschiedlichen Ausrichtung jedoch nicht in Konkurrenz zueinander stehen. In einem Fall besteht aufgrund eines bestuhnten Außenbereiches die Möglichkeit, im Freien zu essen bzw. zu rauchen. Im Umfeld des Bahnhofes gibt es keine weiteren Einrichtungen dieser Art, so dass im Gegenteil sogar ein Zuwachs des Kundenkreises auftritt.

Die zweite Gruppe – welche negative Auswirkungen wahrnimmt – lässt sich anhand ihrer räumlichen Distanz zu den Kliniken weiter differenzieren. Klinikgruppen machten dementsprechend einen „geringen“ Anteil der Kundschaft aus. Der im Weggang der Kliniken begründete Teil an Konsum- und Umsatzverlust ist im Vergleich zu den Verlusten durch die im renovierten Bahnhof neu geschaffene, gastronomische Konkurrenz geringer, jedoch nicht zu unterschätzen (Interviews 12 und

---

<sup>15</sup> Gemäß der Angestellten der Kneipe war der Zulauf der Klinikgruppen gering, während sich aufgrund der Aussagen der Angestellten im zweiten Gastronomiebetrieb ableiten ließ, dass diese nicht kamen.



5). Die restliche Gastronomie verteilt sich im westlichen Bereich der Stadtautobahn. Sie wurde hauptsächlich zum Mittagessen aufgesucht, wobei sowohl Klinikpersonal als auch Besucher einen wichtigen Teil des Kundenstamms darstellten (Interviews 25 und 11). Wien auch bei den Bäckereien zeigt sich, dass der Wegzug „gerade für kleinere Betriebe sehr schlecht“ sei (Interview 29). Im Umkehrschluss nutzen die Angestellten der Vermögensberatung diese Gastronomiebetriebe selten (Interviews 11 und 25). Zusätzlich verstärkt wird der Konsumrückgang durch die Baustellensituation und den Abriss des Anwohnerhauses, das dem Parkhaus der Vermögensberatung weichen musste. Angeblich verlor einer der Betriebe durch den Wegzug der studentischen Bewohner 28 Stammkunden (Interview 11).

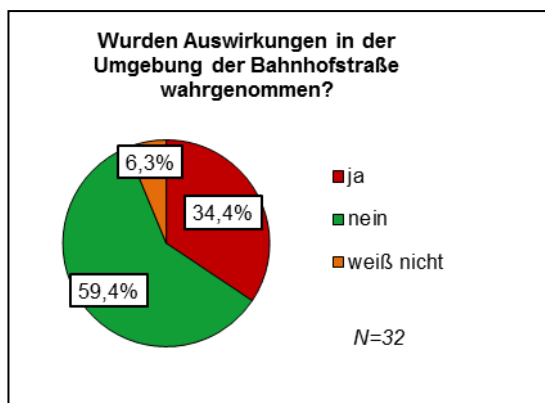
### 5.3.3 Sonstigen Dienstleistungen

Es handelt sich um hoch spezialisierte Betriebe, meist ohne Konkurrenz in der Nordstadt, die den Klinikwegzug unterschiedlich beurteilen. Während manche keinerlei Auswirkungen feststellen, ordnen andere den Grund für den Rückgang der Kundschaft unter anderem dem Weggang der Kliniken zu (Interviews 24, 21 und 14). Ein zusätzliches Problem stellt die bauliche Umgestaltung der Bahnhofstraße dar (Interviews 24 und 14).

## 6. Die Wahrnehmung von Auswirkungen auf die Umgebung der Bahnhofstraße

Etwa ein Drittel aller Personen der in der Bahnhofstraße befragten Betriebe gab an, dass der Klinikwegzug in der Umgebung der Bahnhofstraße Auswirkungen nach sich gezogen hat. Im Verhältnis zu denen, die diese Aussage gegenteilig bewerteten (59,4%), stellt dies zwar den kleineren Anteil dar, ist jedoch nicht als unwesentlich einzustufen (vgl. Abb. 5).

**Abb. 5: Wahrgenommene Auswirkungen auf die Umgebung der Bahnhofstraße**



Die Wahrnehmung der Händler hat sich zum Teil bereits in der durchgeführten Untersuchung bestätigt, auch wenn die Händler selten differenzierten. Demnach ginge es „allen Unternehmen (...) in der Bahnhofstraße schlechter“ (Interview 10). Die Bahnhofstraße wird als „ruhiger und leerer“ wahrgenommen; vor allem die Laufkundschaft fehle (Interviews 22, 13 und 21). Allgemein wird auch der Standort „Bahnhofstraße“ durch den Klinikwegzug und dem geringeren Publikumsverkehr abgewertet. Im Vergleich zu vorher fielen vermehrt Bettler und Alkoholiker in der Bahnhofstraße auf (Interviews 11 und 26). Dabei wird angenommen, dass sie entweder von dem renovierten Bahnhofsgelände vertrieben worden sind oder aber aufgrund des geringen Kundenverkehrs stärker wahrgenommen werden. Das Bahnhofsviertel böte generell „kein angenehmes Stadtbild“ und sei bereits zuvor ein „Schmuddeleck“ gewesen (Interview 11). Andere Händler sind der Meinung, dass sich die Auswirkungen durch den Klinikwegzug, jedoch auch aufgrund der Umbauarbeiten, in ihrem Umfeld in dem verstärkten Einsatz von Werbemaßnahmen niederschlagen (Interviews 5 und 14).

Da nach eigener Aussage die Händler in der Bahnhofstraße seltener in Kontakt miteinander stehen und zumeist lediglich über den Standort ihres eigenen Betriebs urteilen können, ist anzunehmen,

dass sich die Meinungen über die wahrgenommenen Auswirkungen je nach Standort – im Bereich des Hauptbahnhofs östlich der Stadtautobahn oder im westlichen Teil der Bahnhofstraße – unterscheiden.

Statistisch konnte diese Vermutung jedoch nicht bestätigt werden<sup>16</sup>. Eine detaillierte Aufschlüsselung der Daten nach der Lage der Betriebe ist in Abb. 6 dargestellt. An beiden Standortbereichen ist die Zahl derer, die keine Veränderung im Umfeld der Bahnhofstraße gemerkt haben, größer.

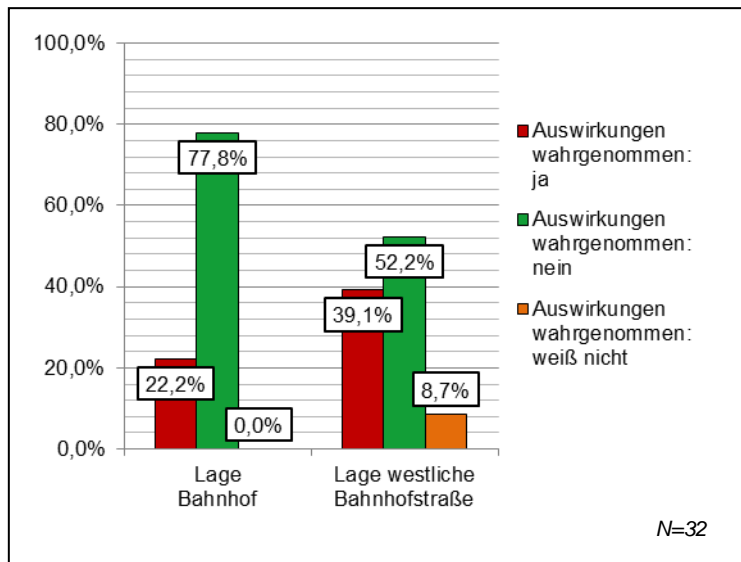


Abb. 6: Wahrgenommene Auswirkungen in der Bahnhofstraße, gruppiert nach dem Standort der Betriebe

Jedoch ist der Abstand zu jenen gegensätzlicher Meinung in den beiden Gruppen unterschiedlich. Demnach nehmen tendenziell diejenigen Betriebe, die im Bereich des Hauptbahnhofs gelegen sind, die Auswirkungen durch den Klinikwegzug weniger wahr. Die beiden Betriebe, bei denen dies der Fall ist, verweisen jedoch ebenso auf die Baustellensituation und darauf, dass diese beiden Thematiken schwer zu trennen seien.

## 7. Die Sicht des Werbekreises Marburg Nord e.V. auf die Entwicklungen in der Bahnhofstraße (Nordstadt)

Nachdem die meisten Interviews mit den Betrieben im Untersuchungsgebiet abgeschlossen waren, wurde ein Gespräch mit dem Vorsitzenden des Werbekreises Marburg Nord e.V. geführt, um seine Meinung als Vertreter der in der Nordstadt ansässigen Händler über die aktuellen Entwicklungen und zu den Aussagen der Händler abzubilden (Interview: GROßMANN).

Er teilt die Sicht auf die negativen Veränderungen im Umfeld der Bahnhofstraße durch den Klinikwegzug nicht, vielmehr verweist er auf die „hochwertigen“ Investitionen der DVAG als „eines der größten, wertvollsten, sichtbarsten Zeichen, dass sich [die Bahnhofstraße] weg entwickelt vom Bild eines Bahnhofsviertels“. Zudem werde das Nordviertel durch einen geringen Leerstand und eine hohe Konstanz der Akteure charakterisiert, was in der Oberstadt nicht der Fall sei.

Allerdings bestreitet er auch nicht die wirtschaftlichen Nachteile für die Betriebe in der Nordstadt, welche durch den Klinikwegzug entstanden sind, und merkt an, dass früher hätte gehandelt werden müssen, um eine Nachnutzung zu gewährleisten: „Die Gebäude wirken wie tot.“

Er führt an, dass die DVAG-Mitarbeiter einer anderen Klientel angehören und den Kundenstamm aus dem ehemaligen Klinikgebiet nicht ausgleichen können, was die Ansiedlung der DVAG in der Nordstadt jedoch nicht abwerte. Es gebe noch Potential, jedoch sei das Unternehmen am Standort seinem Empfinden nach noch nicht angekommen. Ebenso ist für Herrn Großmann ein Verdrän-

<sup>16</sup> Es wurde ein chi<sup>2</sup>-Test durchgeführt. Ergebnis: p=0,3615, also wesentlich höher als p<= 0,05, bei dem ein Unterschied zwischen der Lage der Betriebe als signifikant gegeben angesehen wird.

gungsprozess der ansässigen Betriebe durch die DVAG-Investitionen noch nicht feststellbar gewesen: Vielmehr helfe das bessere Umfeld dem soliden Handel. Der Wegfall von minderwertigem Handel dagegen sei ebenso „kein Nachteil“. Die zusätzliche Belastung der Betriebe durch die Baustellensituation (streckenweise Sperrungen der Bahnhofstraße bzw. der Auf-/Abfahrt der Stadtautobahn) erkennt er an und bemängelt eine fehlende Verkehrsleitung.

Insgesamt betrachtet verbessere sich die Aufenthaltsqualität durch verschiedene Investitionen jedoch stetig, ebenso seien sowohl die Wohnqualität als auch die Menge an Wohnraum durch weitere Investoren im Begriff, in der Nordstadt zuzunehmen. Auch in dem Bau des Campus Firmanei sieht er eine Chance für den Einzelhandel in der Nordstadt, dessen geplante Fertigstellung im Jahr 2016 allerdings bereits verschoben worden ist. Ebenso vertritt Herr Großmann die Meinung, dass ein innerstädtisches Industriegebiet heutzutage nicht mehr angebracht ist, zumal diese Fläche anderweitig, für die Weiterentwicklung der Nordstadt, von Vorteil wäre. Des Weiteren plädiert er für einen realistischen Umgang mit der Sachlage: Die Bahnhofstraße wird ein Hauptverkehrsweg bleiben, so dass die Aufenthaltsqualität nie an die anderer Einkaufsgebiete in Marburg herankommen wird. Umso wichtiger ist seiner Ansicht nach die Besinnung auf die Stärken der Nordstadt:

- Zahlreiche Banken sowie die Post sind in der Bahnhofstraße ansässig.
- Es gibt eine Vielzahl an regionalen, inhabergeführten Fachgeschäften, aufgrund derer identitätsbildende, weiche Faktoren zum Tragen kommen können: „Marburger kaufen bei ihrem Juwelier, bei ihrem Herrenausstatter,...“ („Marburger Unternehmen für Marburger Bürger“).
- Der Wert des Nordviertels liege somit allgemein in direkten Ansprechpartnern, der persönlichen Betreuung sowie in dem Vertrauen der Kunden in die Leistung.

In seiner Darstellung zeigt Großmann zunächst Verständnis für die Händler, die aufgrund des Wegzugs der Augenklinik Einbußen im Kunden- und Umsatzrückgang hinnehmen mussten und weist alternative Entwicklungsperspektiven auf, bspw. indem er die Stärken der Nordstadt hervorhebt. Ebenso wird die zukünftige Wohnraumschaffung in der Nordstadt langfristig einen Kundenzulauf schaffen, zumindest im Nahversorgungsbereich. Allerdings differenziert er dabei eindeutig zwischen dem gewachsenen, hochwertigen Fachhandel und den Anbietern minderwertiger Waren. Bei letzteren, welche einer Aufwertung des Viertels entgegenstehen, stelle ein Wegzug oder gar eine Verdrängung kein Nachteil dar. Dementsprechend zeigt er lediglich Perspektiven für diejenigen Gruppen auf, welche ohnehin vergleichsweise weniger stark von den Auswirkungen betroffen sind und ihren Bestand bis zur Umsetzung der verschiedenen Bauvorhaben sichern können. Somit sind die kleinen Betriebe im Gastronomiebereich und die Bäckereien, aber auch die Apotheken, welche zuvor alle durch die Klinik profitierten, im Nachteil. Wie zugleich von den befragten Betrieben bestätigt, wird das Einzelhandels-, Gastronomie- und Dienstleistungsangebot von den DVAG-Mitarbeitern nicht wahrgenommen, noch nicht einmal bei den Händlern mit höherwertigem Warenangebot. Zumindest in diesem Bereich wird sich jedoch von beiden Seiten – Händlern und Werbekreis – Potential erhofft.

## 8. Fazit und Ausblick

Ziel dieser Arbeit war die Analyse der Auswirkungen des (Augen-) Klinikwegzugs auf die Einzelhandels-, Gastronomie- und sonstigen Dienstleistungsbetriebe der Bahnhofstraße, wobei zunächst festgelegte Kriterien untersucht worden sind. Es wurde festgestellt, dass 73% der 33 befragten Unternehmen von Auswirkungen betroffen sind, ein Großteil sogar mehrfach: Während 18% einen Kundenrückgang sowie Umsatzverluste verzeichneten, trat bei 46% zusätzlich ein Konsumrückgang ein. Bei denjenigen Betrieben, bei denen der Wegzug keine Folgen nach sich zog, konnten branchenunabhängige Gründe herausgearbeitet werden: Hauptsächlich lag dies an dem weiten, über die Nordstadt hinausgehende Einzugsgebiet der Geschäfte, einem festen Kundenstamm (bzw. an beidem) und daran, dass aufgrund der räumlichen Entfernung zur Augenklinik kaum ein Kundenzulauf durch die Klinikgruppen erfolgte. Demnach konnte der Hauptaktionsraum der Klinikgruppen innerhalb der Bahnhofstraße auf den westlich der Stadtautobahn gelegenen Bereich eingeschränkt werden. Allgemein betrachtet waren die Betriebe in den Branchen Einzelhandel und Gastronomie häufiger von den Auswirkungen betroffen als die in der Dienstleistungsbranche, wobei innerhalb der Branchen weitere Differenzierungen getroffen werden konnten, wie sich u.a. bei der Bestätigung der Hypothesen zeigte.

Im Einzelhandel konnten die Auswirkungen bei zwei Gruppen am stärksten nachgewiesen werden:

- Die umliegenden Apotheken mit ihrem ehemals hohen Zulauf an Klinikgruppen sind in hohem Ausmaß von allen drei untersuchten Kriterien betroffen.
- Bei den Bäckereien, bei welchen ähnliche Folgen wie bei den Apotheken festgestellt wurden, schlug sich ein ehemals hoher Zulauf, der sich hier jedoch aus allen Klinikgruppen (Besuchern, Patienten und Personal) zusammensetzte, mit dessen Wegfall ebenfalls stark auf alle drei Bemessungskriterien – Kunden-, Konsum- und einem hohen Umsatzrückgang – nieder.

In den Betrieben der Gastronomie, die räumlich im Hauptaktionsraum der Klinikgruppen lagen, bestätigte sich ein ähnlich hohes Ausmaß an Auswirkungen wie bei den Bäckereien, auch wenn sie vergleichsweise geringer ausfielen.

In den sonstigen Dienstleistungsbranchen hingegen ist die Mehrheit der Betriebe nicht von dem Klinikwegzug betroffen. Lediglich ein Friseurbetrieb, der im Umkreis am nächsten zu den Kliniken lag, verzeichnete sowohl einen Kunden- als auch einen mittleren Umsatzrückgang.

Unabhängig vom Standort erweist sich die langjährige Baustellensituation durch ständige verkehrliche Einschränkungen, Baulärm und den Wegfall von Kurzzeitparkplätzen als Belastung für die Betriebe. Insbesondere für Betriebe mit einem ehemals hohen Kundenzulauf durch die Kliniken stellt dies eine weitere Herausforderung dar. Überdies hat sich gezeigt, dass über die Investitionen seitens des Privatinvestors Uneinigkeit besteht: Die Aufwertung der Aufenthaltsqualität infolge der Bauten ist allgemein anerkannt, allerdings werden einige Angestellten und Inhaber durch den steigenden Aufkauf von Immobilien im Bahnhofsviertel verunsichert. Beispielsweise bedeutete der Wegfall eines Wohnhauses vor allem für umliegende Gastronomiebetriebe und Bäckereien einen zusätzlichen, hohen Kundenverlust; ähnliches wird bei einer Aufgabe des innerstädtischen Industriegeländes erwartet, wenn nicht gar der Aufkauf des eigenen Geschäftsstandorts befürchtet wird, da bereits Kaufinteresse seitens der Vermögensberatung bekundet wurde. Deren Mitarbeiter nutzen die Umgebung ihres Umfeldes zudem selten zum Einkaufen, vor allem die Gastronomie- und Bäckereibetriebe werden selten aufgesucht, da der Firmensitz ebenfalls über gastronomische An-

gebote verfügt. Dennoch setzen Betriebe höherwertiger Waren ihre Erwartungen in das Kundenpotenzial der DVAG.

Die wahrgenommenen Auswirkungen auf die Umgebung der Bahnhofstraße beschränkten sich größtenteils auf den Eindruck des geringeren Kundenverkehrs bei gleichzeitiger Zunahme des Durchgangsverkehrs. Die leer stehenden Klinikgebäude sind zwar nicht förderlich für das Gebiet der Bahnhofstraße/Nordstadt, jedoch wird in der städtebaulichen Aufwertung und den Investitionen durch die DVAG eine Gegenmaßnahme gesehen. Ebenso vermag die Ausweisung des Sanierungsgebiets einem städtebaulichen Verfall im Bereich der Bahnhofstraße entgegenzuwirken, sofern die Fördermittel von den Hausbesitzern in Anspruch genommen werden.

Jedoch stellt sich die Frage, inwiefern die Sanierungs- und Baumaßnahmen nach Abschluss den bestehenden Betrieben zugute kommen, da diese keinen gleichwertigen Ersatz für den durch die Klinikgruppen generierten Umsatz schaffen, was allerdings auch nicht das Ziel ist. Derartige Maßnahmen, beispielsweise eine zeitweilige Nachnutzung des Klinikgebäudes, sind nicht umgesetzt worden. Bis dahin muss zudem erst ein langjähriger Zeitraum überbrückt werden, der gemäß der Untersuchung nicht nur den Betrieben zu schaffen macht, die mit einem durch den Klinikwegzug sehr starken Ausmaß an Auswirkungen konfrontiert worden sind, sondern ebenso einigen alt eingesessenen Fachhändlern. Dabei war eindeutig zu erkennen, dass die angeführten Stärken der Nordstadt, die unter anderem durch den Werbekreis beworben und gleichzeitig als Strategie in diesem Zeitraum des Umbruchs angestrebt werden, im Untersuchungsgebiet nur einen vergleichsweise kleinen Kreis an Betrieben erfasst: die Fachhändler mit ihren höherwertigen Waren. Die Gastronomen und Einzelhändler mit minderwertigem Sortiment werden weitestgehend sich selbst überlassen. Es ist anzunehmen, dass zwischen Betrieben ähnlicher Warengruppen und der Gastronomie durch den Verlust eines langjährigen und steten Kundenzulaufs ein steigender Wettbewerbsdruck herrscht. Darüber hinaus wird der Bestand einiger Standorte nicht nur von der Rentabilität beeinflusst, sondern ist ebenso von dem Willen der Immobilienbesitzer abhängig, welche über den Verkauf an Investoren wie bspw. Herrn Pohl entscheiden.

Letztendlich begünstigen der durch den Klinikwegzug verstärkte Wettbewerb, die hochwertigen Investitionen von Privatinvestoren sowie die städtebauliche Aufwertung einen schrittweise eintretenden Verdrängungsprozess insbesondere der ohnehin schon vom Klinikwegzug angeschlagenen Händler und Gastronomen. Es ist nicht abwegig, dass dies in dem sich abbildenden Prozess der Sukzession nicht nur geduldet, sondern ebenso erwünscht ist, um bestenfalls der Banalisierung des Einzelhandels entgegenzuwirken und die ursprüngliche Fachhandelsstraße zu fördern oder zu forcieren.

## 9. Literaturverzeichnis

- EMPIRICA (Hg.) (2003): Voruntersuchung Sanierungsgebiet Nordstadt/Bahnhofsquartier in Marburg. Wirtschaft. Endbericht. Bonn
- HANS, M. (2005): Strukturen des Einzelhandels in der Marburger Nordstadt – Probleme, aktuelle Entwicklungen, Perspektiven. – Unveröffentlichte Diplomarbeit. Marburg.
- HEINRITZ, G., KLEIN, K. & M. POPP (2003): Geographische Handelsforschung. Stuttgart.
- HOTEL UND RESIDENZ ROSEN PARK GMBH (Hg.) (2013): Die Historie der VILA VITA Hotels. - <<http://www.rosenpark.com/ueber-uns/geschichte/>>. (Stand: 2013) (Zugriff: 26.03.2014)
- KEMP E., KRAUSE, K. & U. SCHÜTTE (Hg.) (2002): Marburg. Architekturführer. Petersberg.
- MEIER KRUKER, V. & J. RAUH (2005): Arbeitsmethoden der Humangeographie. Darmstadt.
- PAAL, M. (Hg.) (2009): Marburg im Wandel. Klinik-Verlagerungen, Uni-Campus und die sozio-ökonomischen Konsequenzen für den Stadtraum. Working Paper zur ersten Projektphase Januar 2009. Marburg.
- REUBER, P. & C. PFAFFENBACH (2005): Methoden der empirischen Humangeographie. Braunschweig.
- STATISTISCHES BUNDESAMT (Hg.) (2008): Klassifikation der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen 2008. Wiesbaden.
- UNIVERSITÄTSSTADT MARBURG (Hg.) (2008): Verkehrsentwicklungsplan (VEP) Marburger Nordstadt und Marburger Westen – Prioritäten für die weitere Detailplanung. Beschlussvorlage Marburger Stadtverordnetenversammlung. -<[http://www.svmr.de/pi/\\_\\_\\_tmp/tmp/45081036327645444/327645444/00065364/64.pdf](http://www.svmr.de/pi/___tmp/tmp/45081036327645444/327645444/00065364/64.pdf)>. (Stand: 27.11.2002) (Zugriff: 31.01.2014)
- UNIVERSITÄTSSTADT MARBURG (Hg.) (2011): Presseinformation: Ein herausragender Baustein der Nordstadtentwicklung: Das DVAG Zentrum ist fertig gestellt. -<<http://www.marburg.de/de/111865?vt=dvag>>. (Stand: 9.11.2011) (Zugriff: 26.03.2014)
- UNIVERSITÄTSSTADT MARBURG (Hg.) (2014a): Bauablauf und Übersichtskarte. <[http://www.marburg.de/sixcms/media.php/20/Bauablauf%20BHF%20Stand%202012\\_06\\_04.pdf](http://www.marburg.de/sixcms/media.php/20/Bauablauf%20BHF%20Stand%202012_06_04.pdf)>. (Stand: 04.06.2012) (Zugriff: 30.01.2014)
- UNIVERSITÄTSSTADT MARBURG (2014b): 60/72 Sanierungssatzung Nordstadt/Bahnhofsquartier. Satzung über die förmliche Festlegung Nordstadt. -<<http://www.marburg.de/de/103625?vt=sanierungsgebiet%20nordstadt>>. (Stand: 01.11.2004) (Zugriff: 05.02.2014)
- WERBEKREIS MARBURG NORD E.V (Hg.) 2014: Wir über uns. -<<http://www.marburg-nordstadt.de/wir-ueber-uns>>. (Stand: 2014) (Zugriff: 26.03.2014)

## **Anhang 1: Interviewübersicht**

### **Experteninterview**

GROSSMANN, Christian: Interview geführt am 24.11.12 in seiner Funktion des Vorsitzenden des Werbekreises Marburg Nord e.V. Ort: In seinem Geschäft Siebert Augenoptik und Hörakustik.

### **Befragte Betriebe im Rahmen des strukturierten Fragebogens**

*geordnet nach dem Interviewtermin*

- 1: Bistro/Gastronomiebetrieb, Gespräch geführt am 6.11.2012 mit einer Angestellten.
- 2: Apotheke (1), Gespräch geführt am 6.11.2012 mit einer Angestellten.
- 3: Einzelhandel mit Uhren und Schmuck (1), Gespräch geführt am 6.11.2012 mit dem Inhaber.
- 4: Sonstiger Einzelhandel mit Nahrungs- und Genussmitteln, Gespräch geführt am 8.11.2012 mit der Inhaberin.
- 5: Imbissstube/Gastronomiebetrieb (1), Gespräch geführt am 8.11.2012 mit der Inhaberin.
- 6: Einzelhandel mit Waren verschiedener Art (1), Gespräch geführt am 8.11.2012 mit dem Inhaber.
- 7: Schankwirtschaft, Gespräch geführt am 9.11.2012 mit einer Angestellten.
- 8: Einzelhandel mit Zeitschriften, Zeitungen, Schreibwaren und Bürobedarf (1), Gespräch geführt am 13.11.2012 mit dem Inhaber.
- 9: Einzelhandel mit Bekleidung (1), Gespräch geführt am 13.11.2012 mit einer Angestellten.
- 10: Einzelhandel mit Back- und Süßwaren (1), Gespräch geführt am 13.11.2012 mit einer Angestellten.
- 11: Imbissstube/Gastronomiebetrieb (2), Gespräch geführt am 13.11.2012 mit der Inhaberin.
- 12: Imbissstube/Gastronomiebetrieb (3), Gespräch geführt am 13.11.2012 mit dem Betreiber.
- 13: Einzelhandel mit Bekleidung (2), Gespräch geführt am 13.11.2012 mit dem Betreiber.
- 14: Friseur/Erbringung von sonstigen Dienstleistungen (1), Gespräch geführt am 14.11.2012 mit der Inhaberin.
- 15: Einzelhandel mit Zeitschriften, Zeitungen, Schreibwaren und Bürobedarf (2), Gespräch geführt am 17.11.2012 mit einer Angestellten.
- 16: Einzelhandel mit Textilien, Gespräch geführt am 17.11.2012 mit einer Angestellten.
- 17: Einzelhandel mit Uhren und Schmuck (2), Gespräch geführt am 17.11.2012 mit der Inhaberin.
- 18: Reinigung/Erbringung von sonstigen Dienstleistungen, Gespräch geführt am 19.11.2012 mit der Inhaberin.
- 19: Augenoptiker (1), Gespräch geführt am 19.11.2012 mit dem Inhaber.
- 20: Einzelhandel mit Waren verschiedener Art (2), Gespräch geführt am 19.11.2012 mit der Filialleiterin.
- 21: Schneiderei/Reparatur von Gebrauchsgütern/Erbringung von sonstigen Dienstleistungen (3), Gespräch geführt am 19.11.2012 mit dem Inhaber.
- 22: Einzelhandel mit Back- und Süßwaren (2), Gespräch geführt am 20.11.2012 mit der Filialleiterin.
- 23: Nagelstudio/Erbringung von sonstigen Dienstleistungen (4), Gespräch geführt am 20.11.12 mit der Inhaberin und einer Angestellten.
- 24: Dienstleistungsbetrieb (Reparaturwerkstatt)/ Reparatur von Gebrauchsgütern/Erbringung von sonstigen Dienstleistungen, Gespräch geführt am 20.11.2012 mit dem Inhaber.
- 25: Restaurant/ Gastronomiebetrieb, Gespräch geführt am 20.11.12 mit dem Inhaber.
- 26: Einzelhandel mit Bekleidung (3), Gespräch geführt am 23.11.12 mit dem Inhaber.
- 27: Augenoptiker (2), Gespräch geführt am 24.11.2012 mit dem Filialleiter.
- 28: Einzelhandel mit Waren verschiedener Art (3), Gespräch geführt am 26.11.12 mit dem Inhaber.
- 29: Imbissstube/Gastronomiebetrieb (4), Gespräch geführt am 26.11.2012 mit dem Inhaber.
- 30: Einzelhandel mit Back- und Süßwaren (3), Gespräch geführt am 26.11.2012 mit einer Angestellten.
- 31: (ehem.) Apotheke (2), Gespräch geführt am 29.11.2012 mit einer ehem. Angestellten.
- 32: Apotheke (3), Gespräch geführt am 3.12.2012 mit der Inhaberin.
- 33: Einzelhandel mit Blumen, Gespräch geführt am 17.01.2013 mit einer Angestellten.

**Anhang 2: Fragebogen**

Lfd. Nr., Datum:	Adresse: <u>Bahnhofsstraße</u>
Betriebsname :	Gesprächspartner: <input type="checkbox"/> Angestellter/ <input type="checkbox"/> Inhaber <input type="checkbox"/> Filialleiter <input type="checkbox"/> Verkäufer
Branche:	

**I. Einstiegsfragen:**

1. Seit wann gibt es den Betrieb an diesem Standort? (MM/JJJJ) \_\_\_\_\_
2. Wie lange sind Sie in diesem Betrieb schon tätig? \_\_\_\_\_ Jahr(e) \_\_\_\_\_ Monat(e)
3. Wie hoch war der Zulauf des Klinikpersonals/ der Patienten? *soweit erkennbar (z.B.: Dienstkleidung)*  
 wenig  mittel  hoch  nicht erkennbar

3.1 Zu welchem Zweck kam das Klinikpersonal(/ kamen die Patienten)?

---



---

**II. Auswirkungen auf den befragten Betrieb**

1. Gab es einen Rückgang des Kundenzulaufs? (Zeitraum: 2 Jahre)  
 nein  
 ja →

*Persönliche Erklärung*

→ Fehlt das Klinikpersonal als Kundschaft/ die Patienten mit den Rezepten aus der Klinik?  
 ja  nein

2. Ist der Konsum bestimmter Güter bzw. Dienstleistungen innerhalb der letzten 2 Jahre  
 gleich geblieben  gestiegen  gesunken?  weiß nicht

Begründung:

3. Konnten Sie einen Umsatzrückgang feststellen?  ja (3 Kategorien vorstellen!)  nein  
 Spüre ich wenig.  Spüre ich (mittel).  Spüre ich sehr.  Keine Angabe  weiß nicht

4. Haben Sie aufgrund dieser Veränderungen aktiv Maßnahmen ergriffen? (Sortimentsumstellung, Strategien etc.)  ja  nein

Welche?



5. Hat sich aufgrund des Klinikwegzugs das Verhältnis zwischen den Händlern/ Gastronomen/ gesundheitsbezogenen Dienstleister verändert? (*Innerhalb seiner/ ihrer Branche: Konkurrenzdruck? Gemeinschaftsverbund?*)  ja  nein  weiß nicht

Inwiefern?

### III. Übergreifende Fragen und ein subjektiver Ausblick

1. Konnten Sie Veränderungen in der Bahnhofstraße wahrnehmen, die Ihrer Einschätzung nach auf den Wegzug der Kliniken zurückzuführen sind?  ja  nein

Welche?

2. Was erwarten Sie für die zukünftige Weiterentwicklung für die von Ihnen genannten Problematiken?

- Bezug zu seinem Betrieb (Wünsche, Sorgen)  gar nichts
- Bezug zur Bahnhofstraße (Wünsche, Sorgen)  gar nichts

---

---

3. Was denken Sie über den Bau des Uni-Campus? (geplante Fertigstellung 2016) → *Chance?* (*neues Kundenpotenzial?*) *Risiko?*

---

---

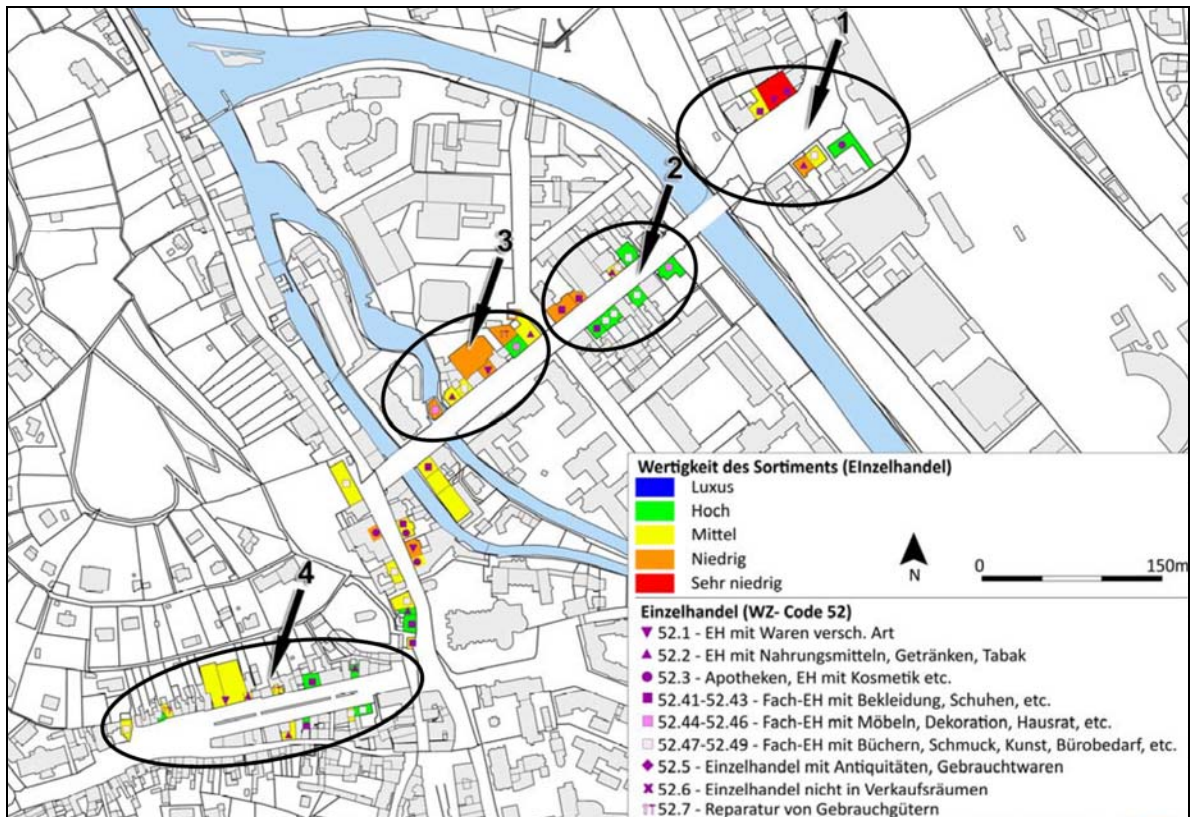
4. Möchten Sie noch Weiteres anmerken?

---

---

---

**Anhang 3: Kartierung über die Wertigkeit des Sortiments (Sommer 2008)**



Quelle: PAAL (Hg.) 2009: 28 (Kartierung von I. Ramos-Lobato & A. Trebbin, Erhebungen SS 2008)