

Einkaufstourismus - Quo vadis?

Vorträge und Podiumsdiskussion im Historischen Kaufhaus



Einkaufstourismus - Quo vadis? > Die Diskussionsrunde war hochkarätig besetzt. Von links: Oberbürgermeister Wolfgang Dietz, Dr. Manuel Friesecke, Moderator Jörg Buteweg, Olaf Kather und Dr. Gabriel Barell.

Unter dem Titel "Einkaufstourismus - Quo vadis?" hatten RegioGesellschaft Schwarzwald-Oberrhein und Badische Zeitung heute am frühen Abend zu einer öffentlichen Diskussionsveranstaltung ins Historische Kaufhaus Freiburg eingeladen.

Der grenzüberschreitende Einkaufstourismus boomt weiter und führt in den Regionen zu ganz unterschiedlichen ökonomischen Entwicklungen. Während in Basel der Handel vor großen Herausforderungen steht, profitiert der südbadische Handel deutlich von der Kaufkraft der Schweizer Kunden. Allerdings kommt es dafür in den Grenzregionen auch in vielen Bereichen zu erheblichen Preissteigerungen, die die Einheimischen belasten.

Aufschlussreiche Impulsvorträge nach einer Begrüßung durch Dr. Bernd Dallmann, den Präsidenten der RegioGesellschaft Schwarzwald-Oberrhein, der sich insbesondere auch über die Schweizer Beteiligung an der Veranstaltung freute, hielten Dr. Manuel Friesecke (Geschäftsführer Regio Basiliensis), Olaf Kather, Hauptgeschäftsführer des Handelsverbandes Südbaden e.V. und Dr. Gabriel Barell, der Direktor des Gewerbeverbandes Basel-Stadt.

Im Anschluss konnten die Anwesenden sich in einer Podiumsdiskussion direkt an die Referenten sowie an Oberbürgermeister Wolfgang Dietz (Weil am Rhein) mit ihren Fragen wenden. Die Moderation übernahm der Leiter der BZ-Wirtschaftsredaktion Jörg Buteweg.

Einkaufstourismus - Segen oder Fluch?

So sollte die Überschrift zur Veranstaltung im Historischen Kaufhaus ursprünglich lauten, wurde aber als „zu negativ“ verworfen. Der Oberbürgermeister von Weil am Rhein, Wolfgang Dietz, brachte es in der Diskussion auf den Punkt: „Weder Fluch noch Segen; es ist immer beides“.

Auf deutscher Seite freue sich der Handel natürlich über zahlungskräftige Schweizer Kunden. Aber auch hier zeigten sich die Folgen im Detail. Denn am Beispiel Weil am Rhein werde deutlich, dass das Preisniveau durch die „Einkaufstouristen“ derart gestiegen sei, dass viele Einheimische wenig zu lachen hätten, wenn sie selbst einkaufen gingen.

Preisdifferenz bis zu 80%

Dr. Manuel Friesecke, Geschäftsführer der "Regio Basiliensis", schilderte in seinem Impulsvortrag die Situation von Schweizer Seite deutlich: Die Preisdifferenz, also die Spanne, die Schweizer beim Einkauf in Deutschland sparen könnten, liege je nach Artikel bei 40 bis 80 Prozent. Rund 11 Milliarden Schweizer Franken würden jährlich in den Nachbarländern ausgegeben, etwa fünf Milliarden davon allein in Deutschland. Der Einkaufstourismus habe sich in den vergangenen fünf Jahren "exponentiell entwickelt" und weit mehr als die Hälfte der Schweizer kauften mindestens einmal im Monat im Ausland ein.

Olaf Kather, Hauptgeschäftsführer des Handelsverbandes Südbaden e.V., machte darauf aufmerksam, dass die oben genannten Zahlen den Online-Handel noch gar nicht beinhalteten, in den eine ständige Abwanderung stattfindet. Aber auch die Kundenfrequenz in den Innenstädten gehe deutlich zurück. Hier werde das Ambiente eines Standorts immer wichtiger, nur dies und zusätzliche Freizeitangebote lockten die Kunden wirklich.

Während es früher um Zigaretten und Benzin gegangen sei, die jeder da gekauft habe, wo sie gerade am günstigsten waren, biete etwa (relevant für NRW) Holland

riesige Einkaufszentren, die 362 Tage im Jahr geöffnet hätten oder – ein weiteres Beispiel - der Umsatzanteil französischer Kunden in Kehl liege bei gut 45 Prozent. Das seien andere Dimensionen, die „gestaltet“ werden müssten.

30 Prozent höherer Wohlstand in der Schweiz

Und was die Situation in Südbaden betreffe, so machten die Schweizer Kunden über 30 Prozent des Umsatzes aus und der Wohlstand in der Schweiz liege ebenfalls rund 30 Prozent höher als in Deutschland.

Anschaulich schilderte auch der Direktor des Gewerbeverbandes Basel-Stadt, Dr. Gabriel Barell, die Lage für die Schweiz. Auf nur 36 Quadratkilometern gäbe es in Basel rund 10.000 Gewerbebetriebe und das, obwohl die Schweiz kaum über Rohstoffe verfüge. Hinzu komme die Attraktivität des Rheins: „Wir haben den Rhein und Sie haben in Freiburg die Bächle ... Die sind auch ganz nett.“

Dass knapp 16 Milliarden Franken jährlich im Ausland ausgegeben würden (11 Mrd. plus 5 Mrd. in der Gastronomie), führe zu massivem Sterben von (inhabergeführten) Geschäften vor Ort. Die Gastronomen in Basel zahlten im Vergleich zu Deutschland den dreifachen Einkaufspreis für Waren und das Doppelte an Mieten und Löhnen. Da sei es nicht leicht, sich gegen die Konkurrenz im Nachbarland zu behaupten.

Podiumsdiskussion

Zur anschließenden Podiumsdiskussion, die der Leiter der Wirtschaftsredaktion der Badischen Zeitung, Jörg Buteweg, moderierte, stieß zu den Referenten noch der Oberbürgermeister von Weil am Rhein, Wolfgang Dietz, hinzu und die Zuhörer richteten ihre Fragen an die Runde.

Dietz streute einen Scherz ein, den man in der Region auf deutscher Seite schon mal zu hören bekomme: „Du hast doch nicht etwa was gegen die Schweizer? Nein. Jedenfalls nichts, das hilft“. Er machte auf „Animositäten“ aufmerksam, die „ständig wachsen“ und veranschaulichte die Situation in Weil: „Weil am Rhein hat 31.000 Einwohner. 4.500 davon arbeiten in der Schweiz, das ist ein Drittel der Work-Force!“ Außerdem müssten mit weniger Verdienst die hohen Preise vor Ort bezahlt werden. Aber man dürfe auch nicht vergessen, dass am Samstag in Weil am Rhein vor allem „Schweizer aus dem unteren Drittel“ der dortigen Einkommenskala einkauften, die zuhause „auch jeden Franken umdrehen“ müssten ...

Der Einkaufstourismus sei eben immer beides, Fluch und Segen. Aber: „Wir brauchen uns gegenseitig“ in einer der „prosperierendsten Regionen Europas“. Auf Frage nach einer Prognose antwortete Dietz, dass sich aus seiner Sicht die „Dinge normalisieren“, aber die höheren Schweizer Einkommen bleiben würden. Gemeint war mit der Normalisierung u.a. konkret, dass deutsche Unternehmen nicht umhin kämen, ihren Mitarbeitern über Zuschläge höhere Löhne zu bezahlen, auch, um überhaupt noch Mitarbeiter zu finden oder zu halten.

Auch die anderen Diskussionsteilnehmer sahen neben den Schwierigkeiten auch die Chancen in der Region und rechneten im Ergebnis mit einer Stabilisierung, die es aktiv mitzugestalten gelte.