

Dr. Martin Geiger, dipl. Architekt ETH/SIA

SNL-Informations- und Analysesysteme

Büro für Planungstechnik, General Guisan-Quai 30, 8002 Zürich, Tel 044 281 24 34, snl-geiger@bluewin.ch

Verbesserung der Funktionsfähigkeit der Liestaler Innenstadt

Im Auftrag der Stadt Liestal

16.03.2009

Auftrag

Auftraggeber

Stadt Liestal

Autor

Dr. Martin Geiger
Büro für Planungstechnik
General Guisan-Quai 30, 8002 Zürich

Verwendetes Simulationsmodell

SNL-Informations- und Analysesystem

Titel des Auftrags

Verbesserung der Funktionsfähigkeit der Liestaler Innenstadt

Abschluss der Arbeit

März 2009

Arbeitsablauf

28. August 2008: Offertstellung

26. September 2008: Auftragserteilung durch die Stadt Liestal.

15. Oktober 2008: Arbeitsbeginn

Oktober 2008:

Befragung der wichtigsten Player in der Entwicklung der Liestaler Innenstadt.

Aufbau der Modellunterlagen und Datenbeschaffung unter Mithilfe des Bauamtes der Stadt Liestal, des statistischen Amtes des Kantons Basel-Landschaft, der Einwohnerkontrolle der Stadt Liestal, des Geometerbüros Schenk und der Kantonsarchitektin Marie-Theres Caratsch.

Einführung von Gymnasiasten (Fachrichtung Geographie) als Passantenbefrager.

27. Oktober 2008: Passantenbefragung in der Innenstadt Liestal.

November 2008:

Abklärung der Möglichkeiten des 'Netzwerkes Altstadt' und Analyse vergleichbarer Innenstädte.

Schriftliche Befragung der kantonalen Beamten (Baudirektion u. ä.).

Schriftliche Befragung der kantonalen Beamten (Gericht u. ä.).

Dezember 2008:

2. Dezember 2008: Erste vorgesehene Präsentation. Erläuterung der ersten Erkenntnisse vor dem Stadtrat und der begleitenden Kommission im Stadthaus und Versand der Zusammenfassung der ersten Erkenntnisse.

Detailsimulationen und Optimierung der Bewegungsketten der Innenstadt.

Januar 2009

4. Januar 2008: Schriftlicher Zwischenbericht betreffend die Resultate der beiden Befragungen (Passanten und kantonale Beamte) anstelle der aus Terminproblemen der Begleitkommission ausgefallenen zweiten Präsentation.

Simulation der Veränderungen der innerstädtischen Beziehungspotentiale auf Grund von behördlichen Entscheidungsvarianten (Kantonale Standorte, H2, städtische Siedlungsprojekte und Verkehrsführungen).

Februar 2009:

Diverse Besprechungen mit Vertretern der begleitenden Kommission und des Bauamts.

10. Februar 2009: Dritte vorgesehene Präsentation. Erläuterung der aus der SNL-Analyse gewonnen Erkenntnisse und Vorschläge vor dem Stadtrat und der begleitenden Kommission im Rathaus Liestal.

Letzte Simulationsrechnungen auf Grund der an der Präsentation gemachten Anregungen und Fragen.

Kartographische Darstellung der Ergebnisse.

März 2009:

Verfassen des Berichts.

Abgabe des Berichts in der vereinbarten Form einer CD ROM mit integrierter Ausdrucksmöglichkeit.

Inhalt

1	Auftrag
1	Arbeitsablauf
2	Inhalt
3	Einleitung
4	Problem: Die räumliche Isoliertheit
5	Zwei radikale Konzepte
6	Das realisierbare Optimum: Die 'Stedtlstadt'
8	Grossräumige Massnahmen in Liestal
9	Erste Gefahr: Wenig Kundenmasse
11	Erste Massnahme: Wohnungsbau
15	Zweite Gefahr: Konkurrenz Schild-Areal
17	Dritte Gefahr: Abwanderung der Kantonsangestellten
19	Zweite Massnahme: H2-Anschluss 'Gasstrasse'
21	Kleinräumige Massnahmen in der Innenstadt
22	Dritte Massnahme: Aussiedeln = Andocken
23	Vierte Massnahme: Stärkung des Stedtli-Kundenpotentials
28	Fünfte Massnahme: Shortcuts
29	Das Resultat
31	Zusammenfassung
32	Zusammenfassung: Probleme und Empfehlungen
33	Technischer Anhang
34	Das Analyse-Instrument
38	Die Befragungen
40	Literatur

Einleitung

Problem: Die räumliche Isoliertheit

Der Auftrag lautete: '**Verbesserung der Funktionsfähigkeit von Liestals Innenstadt**'.
Darin schwingt bereits die Frage mit, **was** denn hier nicht funktioniert, und vor allem **warum**.

Der Grund ist die in der Schweiz wohl **einzigartige räumliche Isoliertheit der Altstadt** gegenüber allen übrigen, später besiedelten Teilen der Stadt. Und das Verblüffende daran ist, dass diese Situation nicht etwa natürlich gegeben ist (wie etwa bei einer Halbinsel in einem See oder einer Stadt auf einem Berg). Die Isolierung ist über Jahrzehnte durch politisch übergeordnete Entscheide von Bund und Kanton entstanden, auf welche die Stadt keinen Einfluss nahm oder nehmen konnte.

Was ist zu tun?

Es gibt keine andere Möglichkeit, als auf die ungewöhnliche räumliche Situation auch mit ungewöhnlichen und erfindungsreichen Lösungen zu antworten. Das normalerweise so beliebte Schielen auf kopierbare Vorteile der 'Andern' ist hier sinnlos. Liestal soll und kann nicht Basel werden und auch nicht Föllinsdorf oder Sissach. Im Gegenteil, Liestal muss seine **eigenen Stärken ausspielen**.

Die in den politischen Diskussionen vorkommenden einzelnen Projekte, Vorschläge und Visionen decken eine grosse Bandbreite ab, lassen sich aber vereinfacht in drei prinzipiell verschiedene Konzepte bündeln:

In zwei radikale Konzepte:

'Wohnstadt'

'Neustadt'

Und in ein realisierbares Optimum:

'Stedtlistadt'

Nach kurzer Würdigung der Vor- und Nachteile der ersten beiden Ideen, werden wir uns auf das realisierbare und in seiner Wirkung optimale Konzept 'Stedtlistadt' konzentrieren.

Zwei radikale Konzepte

'Wohnstadt'

Das erste Konzept geht von der Überzeugung aus, dass Läden, Restaurants und Handwerksbetriebe in Altstädten prinzipiell nicht überleben können und schlägt vor, wenigstens die historische Bausubstanz zu retten, indem die besser rentierende Wohnnutzung im Erdgeschoss die abgestorbene gewerbliche Nutzung ersetzt. Die höhere Rendite soll schliesslich die dringend notwendige Erhaltung der Bausubstanz ermöglichen.¹ Resultieren würde eine mehr oder weniger reine Wohnstadt (oder zumindest ein reines Wohnquartier).

Dieses für andere Städte hoch interessante Konzept ist jedoch nicht auf Liestal übertragbar. Denn die genannte Grundvoraussetzung für die Städtlirrettung, nämlich der Tod der Geschäftsnutzung, ist in der Liestaler Altstadt nicht gegeben. Das heisst, die heutigen Läden, Restaurants und Handwerksbetriebe müssten zuerst aus ihren Erdgeschossen entfernt werden, bevor sie durch 'besser rentierende' Wohnnutzung ersetzt werden könnten. Hier zeigt sich im Fall Liestal eine Schwierigkeit: Die auszusiedelnden Geschäftsnutzungen der **Altstadt** müssten in einer **Neustadt** eine neue Heimat finden können. Da es aber in Liestal, im Gegensatz zu fast allen andern Städten der Schweiz, wohl eine Altstadt aber keine Neustadt gibt, fällt eine Umsiedlung des Gewerbes dorthin ausser Betracht.

Aber selbst wenn diese Schwierigkeit nicht bestünde: Das Grundproblem der **Isoliertheit der Innenstadt** wird mit dieser introvertierten Variante nicht gelöst. Im Gegenteil, es wäre eine Flucht hinter die eigenen Mauern.²

'Neustadt'

Diese Idee beruht auf der Beobachtung, dass Liestals Innenstadt gewissermassen aus zwei räumlich völlig getrennten Städten besteht: dem Stedtli im Südosten und dem Kantonsviertel im Nordwesten. Dies führt zu einer selten anzutreffenden Kuriosität, nämlich zu zwei sich **nicht** schneidenden Bewegungsketten der Tagesbevölkerung **in der gleichen Stadt**. Die auswärtigen kantonalen Beamten absolvieren täglich die Bewegungskette: Zu Hause -> Bahnhof oder H2 -> Kantonsviertel -> Bahnhof oder H2 -> Zu Hause. Viele Liestaler hingegen absolvieren eine Bewegungskette: Zu Hause -> Stedtli -> Zu Hause. Gäbe es keine Ausnahmen, würden die einen den andern niemals begegnen, und die Synergien zwischen Kanton und Stadt wären (räumlich betrachtet!) gleich null.

Die rigorose Idee besteht darin, in den heute undefinierten Raum an der Demarkationslinie zwischen dem Kantonsviertel und dem Stedtli eine Neustadt zu bauen, das heisst das **moderne Geschäftszentrum der Kantonshauptstadt Liestal**. Dies würde (gemäss der Theorie der Bewegungsketten) zu einer lehrbuchhaften Überlagerung der beiden bisher getrennten Bewegungssysteme führen: Der bisherige Zwischenraum würde zur Schnittmenge von 'Stadt' und 'Kanton' mit zwei gemeinsamen Pforten zur Aussenwelt, dem Bahnhof am einen und dem H2-Anschluss am andern Ende.

Auch wenn gewisse laufende Projekte (am Bahnhof) oder Skizzen (Areal Lüdlin) durchaus als erste Bausteine einer solchen Neustadt betrachtet werden könnten, muss doch realistischere festgestellt werden, dass ein solch puristisches Konzept (in seiner Gesamtheit) von der politischen Diskussion noch nicht erfasst worden ist. Um eine solche Diskussion in Gang zu bringen, brauchte es eine Informations- und Überzeugungsarbeit, die den Rahmen des gegenwärtigen Auftrages bei weitem sprengen würde.

¹ Urs Brühlisauer, Burgdorf. www.netzwerk-altstadt.ch
Dominik Hasler: Ausverkauf der Innenstädte. Vom Lädellisterben zum Städtlisterben. zeitpunkt, Nr 94. März/April 2008.

² Das soll nicht heissen, dass einzelne Elemente dieser Idee sich nicht in ein realistischeres Gesamtkonzept einbauen liessen. Dies gilt vor allem für die Förderung der Wohnnutzung im Stedtli, wo die positive Eigenwertkomponente 'Altstadt' praktisch gratis anfällt.

Das realisierbare Optimum: Die 'Stedtlistadt'

Das dritte Konzept ist gewissermassen eine Verschmelzung der Vorteile aus dem introvertierten (passiven) Konzept *Wohnstadt* und dem extravertierten (angriffigen) Konzept *Neustadt*. Wir geben dem Konzept deshalb den Arbeitstitel: '**Stedtlistadt**'.

Dieses Konzept lässt das Stedtli vollständig intakt. Sowohl in seiner historischen Gestalt wie in seiner seit seiner Entstehung funktionierenden Mischnutzung von Wohnen, Arbeiten und Markt.

Die nicht wirklich stedtlikonformen Grossnutzungen (wie etwa Grossverteiler, Warenhaus usw.) ziehen aus, aber nicht in eine entfernte Neustadt, sondern **unmittelbar fuori le mura**, wo sie einerseits selbst einen besseren Standort finden und von wo aus sie andererseits dem Stedtli zu mehr regionaler und überregionaler Kundschaft verhelfen.

Diese von uns so genannten **Powerblocks** funktionieren mit ihren publikumsintensiven Nutzungen und mit ihren grossen Autoeinstellhallen also wie Transformatoren zwischen *ausser* und *innen*, *neu* und *alt*, *schnell* und *langsam*. Das heisst: Sie machen, wie in der Einleitung erklärt, aus den radikalen Konzepten 'Stedtli' und 'Neustadt' die optimale '**Stedtlistadt**'.

Die Powerblocks beziehen ihr regionales und überregionales Beziehungspotential von der 'Rückseite' her, vor allem via ihre nahen Anschlüsse an die H2. Und ihre Kunden verwandeln sich nach dem Abstellen ihres Wagens und/oder ihrem Einkauf im Powerblock in zu Fuss gehende Stedtlibesucher, die über neue spezielle Fussgängerverbindungen, sogenannte **Shortcuts**, auf überraschende Art (durch die Powerblocks oder die historischen Häuserzeilen hindurch oder über neue Brücken hoch über dem Wasser oder den Strassen) unversehens von einer Welt in die andere bringen, wo sie vor Neugier und Kauflust von neuem beginnen, nach weiteren Trouvailles in den Stedtliäden oder nach weiteren Attraktionen in einem nächsten Powerblocks am andern Ende des Stedtli Ausschau zu halten.

Oder umgekehrt: Die mit dem primären Ziel 'Stedtli' heranpilgernden Besucher werden es abends kaum fertig bringen an den Powerblocks vorbei oder sogar durch sie hindurch nach Hause zu gehen, ohne noch schnell nachzuschauen, was es heute alles zu kaufen gegeben hätte, wenn man mehr Zeit gehabt hätte. Das Stedtli wird so zu einer Art 'Open-air-Shoppingcenter'.

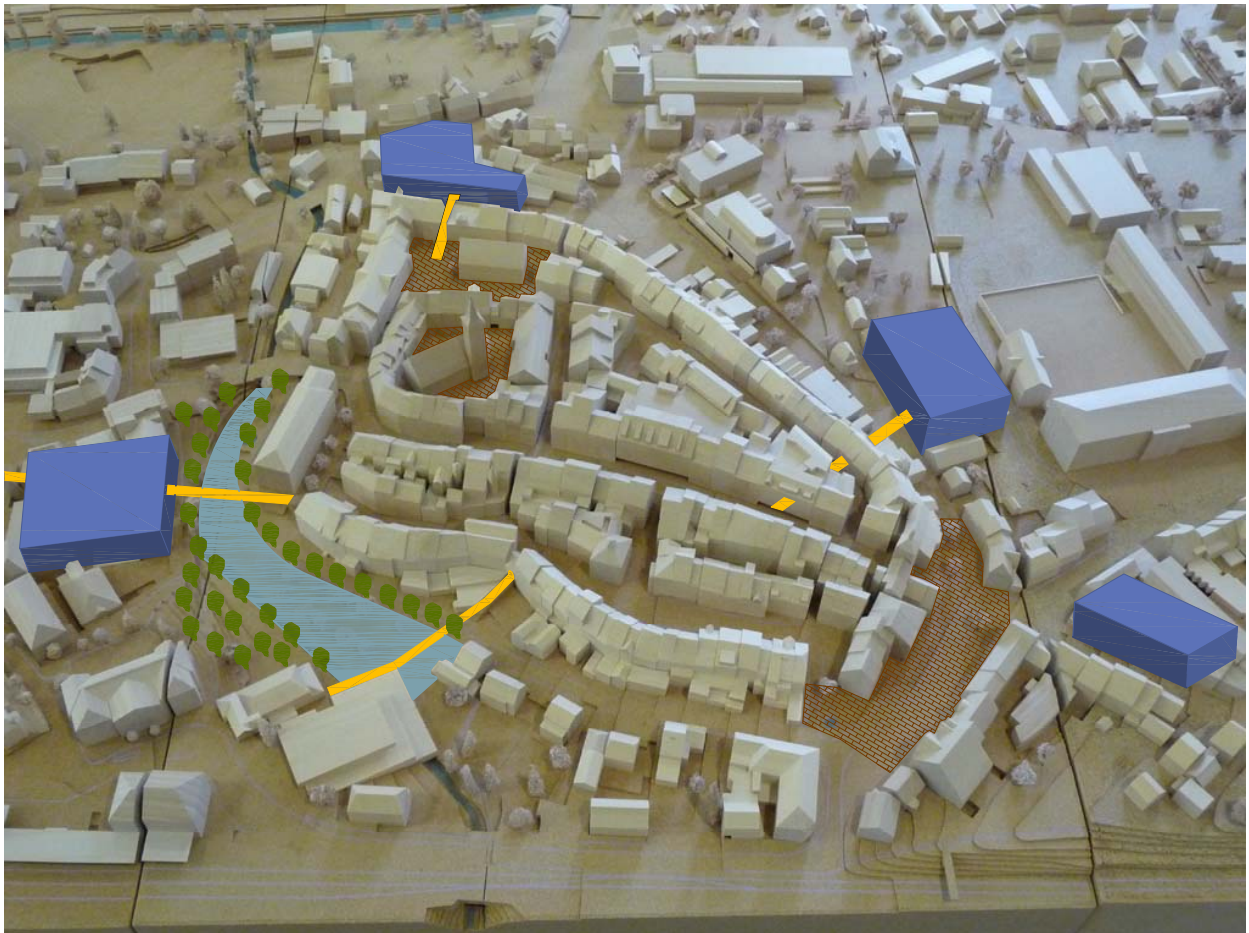
Das folgende Bild zeigt das Stadtmodell der Bauverwaltung mit den **schematisch** dargestellten Hauptobjekten dieses Vorschlages.

Damit es im Inneren so funktioniert wie geschildert, müssen ausserhalb des Stedtli grosse Anstrengungen in den Sektoren **Siedlungsbau** und **Verkehrswege** vollbracht werden.

Was nun folgt, ist die Beschreibung des Weges, der zu dieser Lösung führt:

Es werden die Gefahren beschrieben, die der Stadt Lietsal drohen, wenn sie nichts macht, und es wird der Nutzen quantifiziert der entsteht, wenn sie macht, was sie soll.

Konzept Stedtlistadt (Modellansicht)



- Blau = Powerblocks (Lebensmittelgrossläden, Warenhäuser, Eventlokale, Autoeinstellhallen)
Ihr Nutzen für die Innenstadt ist die Anziehung grosser externer Kundenmassen.
- Gelb = Shortcuts (Fusswege, Passagen, Brücken)
Ihr Nutzen für die Innenstadt sind die Wegverkürzungen für die Innenstadtbesucher.
- Helbblau = See mit Park
Ihr Nutzen ist die Schaffung positiver Eigenwerte für Besucher und Wohnungen.
- Braun = Ruheräume (Wasserturmplatz, Kirchhof)
Ihr Nutzen für die Innenstadt ist gleich der Halbzeitpause für die Qualität des Spiels.

Grossräumige Massnahmen in Liestal

Erste Gefahr: Wenig Kundenmasse

Das Kundenpotential eines Standortes ist umso grösser, je **grösser die Massen** von Wohnbevölkerung sind, die das Zentrum erreichen oder vom Zentrum aus erreicht werden können und es ist ausserdem umso grösser, **je kleiner der dazu nötige Transportaufwand** ist.

Und: Das Kundenpotential steigt, je stärker die erreichbaren **Massen zunehmen**, und es steigt, je mehr der **Transportaufwand abnimmt**.³

Es gibt Einkaufszentren im Raum Liestal, die eine direktere und einfachere Anfahrt anbieten (was den Transportaufwand verringert) als Liestal. Dies wird oft als der 'plausible' Grund für deren Florieren angesehen. Und es ist selbstverständlich, dass Liestals Innenstadt seine Zugänglichkeit verbessern muss (Anschluss ans übergeordnete Strassennetz, Straffung des internen Verkehrssystems).

Dabei wird aber übersehen, dass im Raum Liestal auch die 'hauseigenen Kundenmassen' der Einkaufszentren ausschlaggebende Unterschiede aufweisen. Beispiele:

Im Umkreis der Liestaler Shoppingzentren Coop und Migros gibt es rund **5'000** potentielle Kunden. Die Coop- und Migros-Zentren in Frenkendorf/Füllinsdorf dagegen können im analogen Umkreis auf eine 'Hausmacht' von rund **8'000** potentielle Kunden zählen (wobei 1'800 davon sogar noch von Liestal beigesteuert werden!).

Oder: Liestal weist von 1980 bis 2008 eine Zunahme der Wohnbevölkerung von **+11%** auf. **Bubendorfs** Zunahme dagegen beträgt **+97%**

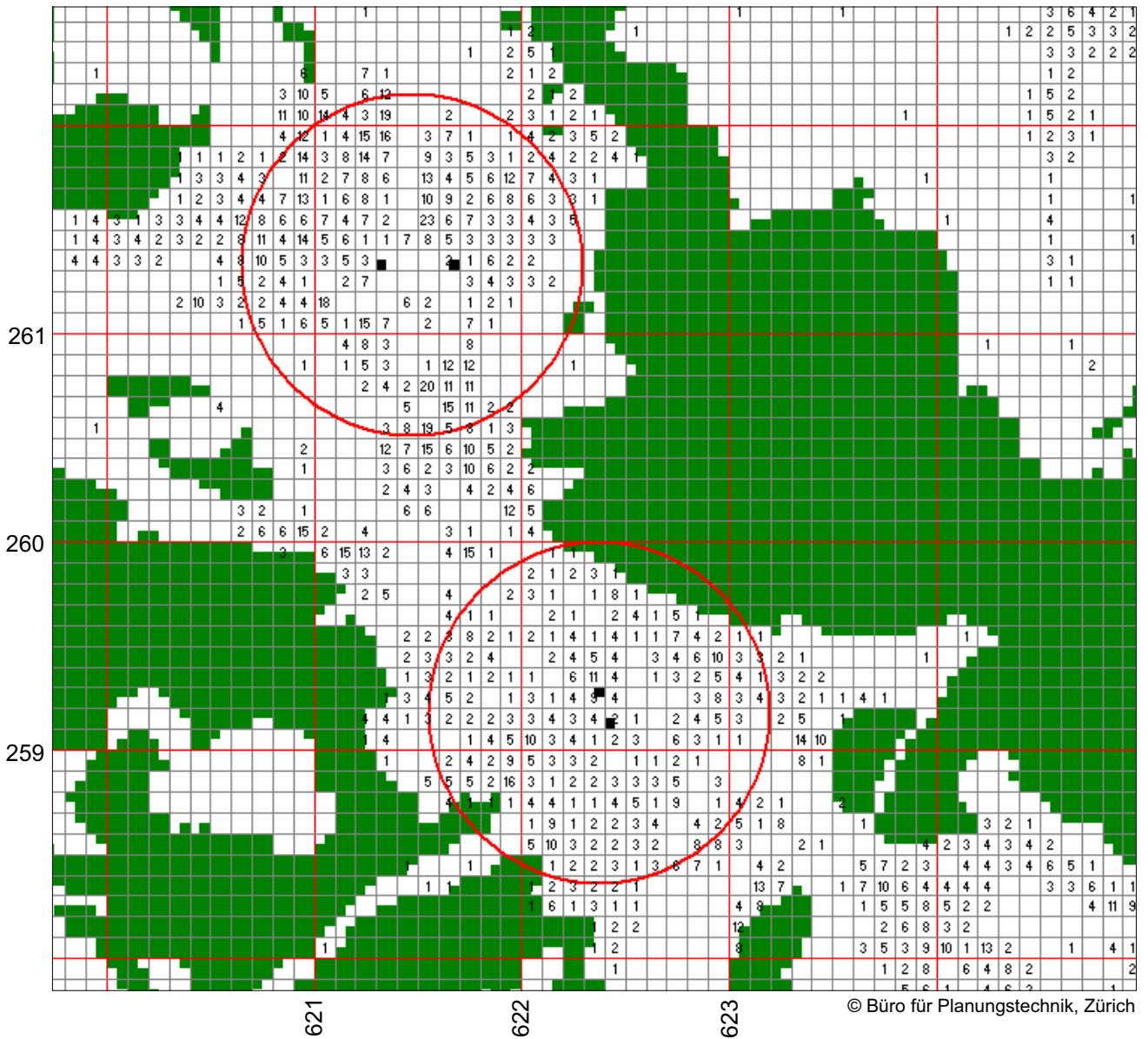
Im ersten Fall ist es also die schiere **Grösse** der 'garantierten' Kundenmasse in unmittelbarer Nähe, im zweiten Fall ist es das rasche **Wachstum**, die das Interesse des standortsuchenden Grossverteilers weckt.

Das heisst:

Selbst wenn kein einziger Liestaler Automobilist zu den Nachbarn 'fremdgeht', läuft Liestal trotzdem Gefahr das Kräftemessen zu verlieren.

³ Mehr zur SNL-Theorie siehe Anhang.

Verteilung der Kunden (Wohnbevölkerung 2000, Teiler 1/10)



- Schwarze Punkte = Oben: heutige Standorte Coop/Migros in Frenkendorf/Füllinsdorf
Unten: heutige Standorte Coop/Migros in Liestal
- Zahlen = Wohnbevölkerung, Teiler 1/10
- Rote Kreise = 800-m -Einzugsgebiete
(Mittelpunkte zwischen Coop/Migros. Radius 800 m Gehdistanz)

Erste Massnahme: Wohnungsbau

In den vergangenen Jahren hat sich *optisch* an Liestal scheinbar kaum etwas verändert. Tatsächlich aber sind zwischen 2000 bis 2007 1'085 Personen in **neu erstellte Wohnungen** eingezogen. Bis 2010 werden es nochmals 892 Personen sein. Insgesamt also rund 2'000 Personen. Und weitere Areale warten auf ihre Entwicklung oder Überbauung.

Die folgende Karte zeigt diesen Bauprozess.⁴

Gelb markiert sind diejenigen Hektarstandorte, auf denen zwischen 2000 und 2005 neue Wohnungen gebaut worden sind. Die Zahlen betreffen die Anzahl der effektiv eingezogenen Bewohner.

Rot markiert sind diejenigen Hektarstandorte, auf denen weitere Wohnbauten bis 2010 geplant sind. Die Anzahl der neuen Bewohner ist geschätzt.

Grün markiert sind die Flächen für weitere Wohnbauprojekte in verschiedenen Stadien des Planungs- und Entscheidungsablaufes. Es sind im wesentlichen die Standorte 'Hanro', 'Tiergartenfeld' und 'Grienmatt' für insgesamt rund 1000 Neuzuzüger.

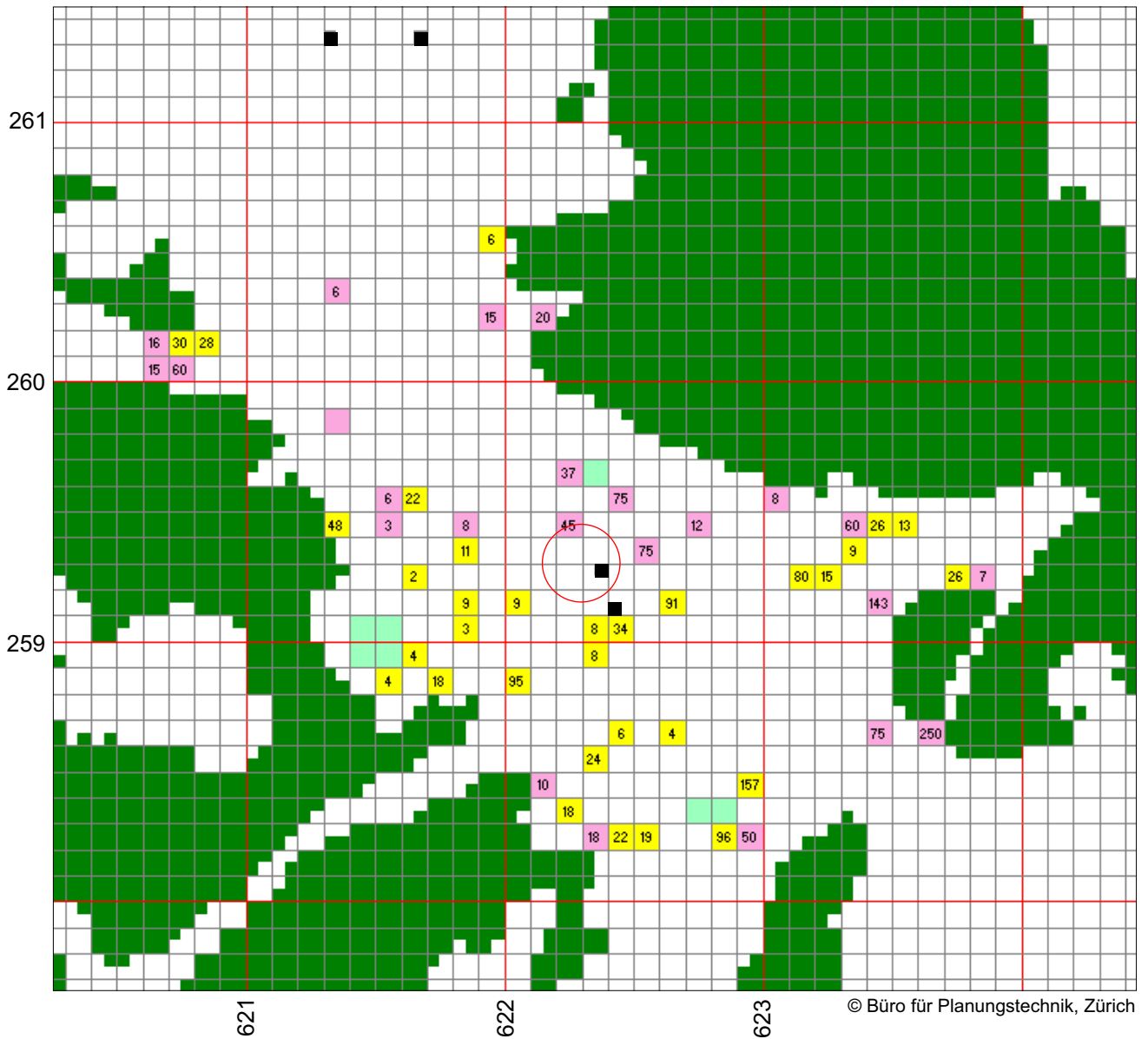
In den hektarisierten Zahlen sind auch folgende vom Bauamt vorbereitete Wohnbauvorhaben enthalten:

Mühlematthof
Rebgarten
Rosenmund
Florhof
Altbrunnen
Cheditte
Gräubern

Ziel sollte es sein, mit jeder zusätzlichen Wohneinheit das Beziehungspotential der Innenstadt zu stärken.

⁴ Gemäss Angaben des Bauamtes Liestal.

Zuzüger in Neubauten 2000 - 2010 (Teiler 1/10)



- Gelb = Effektive Zuzüger in Neubauten 2000 - 2007
- Rot = Geschätzte Zuzüger 2008 - 2010
- Grün = Wohnbauland in Entwicklung
- Schwarz = Mitte: Coop und Migros Liestal
- Kreis = Oben: Coop und Migros Frenkendorf/Füllinsdorf
- Stedtlumriss (schematisch)

Quellen:
Neubauten und Bauprojekte: Bauamt der Stadt Liestal
Zahlen: Einwohnerkontrolle der Stadt Liestal
Hektarisierung: SNL-Informations- und Analysesystem

Die räumlich präzise Zuordnung der neuen Massen auf die mit dem Verkehrsnetz untereinander verbundenen Einheitsflächen (Hektaren) ermöglicht die Berechnung der eigentlichen interessierenden Frage: Was wird diese Bautätigkeit (abgesehen von der Unterbringung von Wohnungssuchenden) unserem Zielobjekt 'Innenstadt' nützen?

Zu diesem Zweck werden im SNL-Modell die von den Massen der Wohnbevölkerung und dem Netz des motorisierten Verkehrs erzeugten Beziehungspotentiale berechnet.

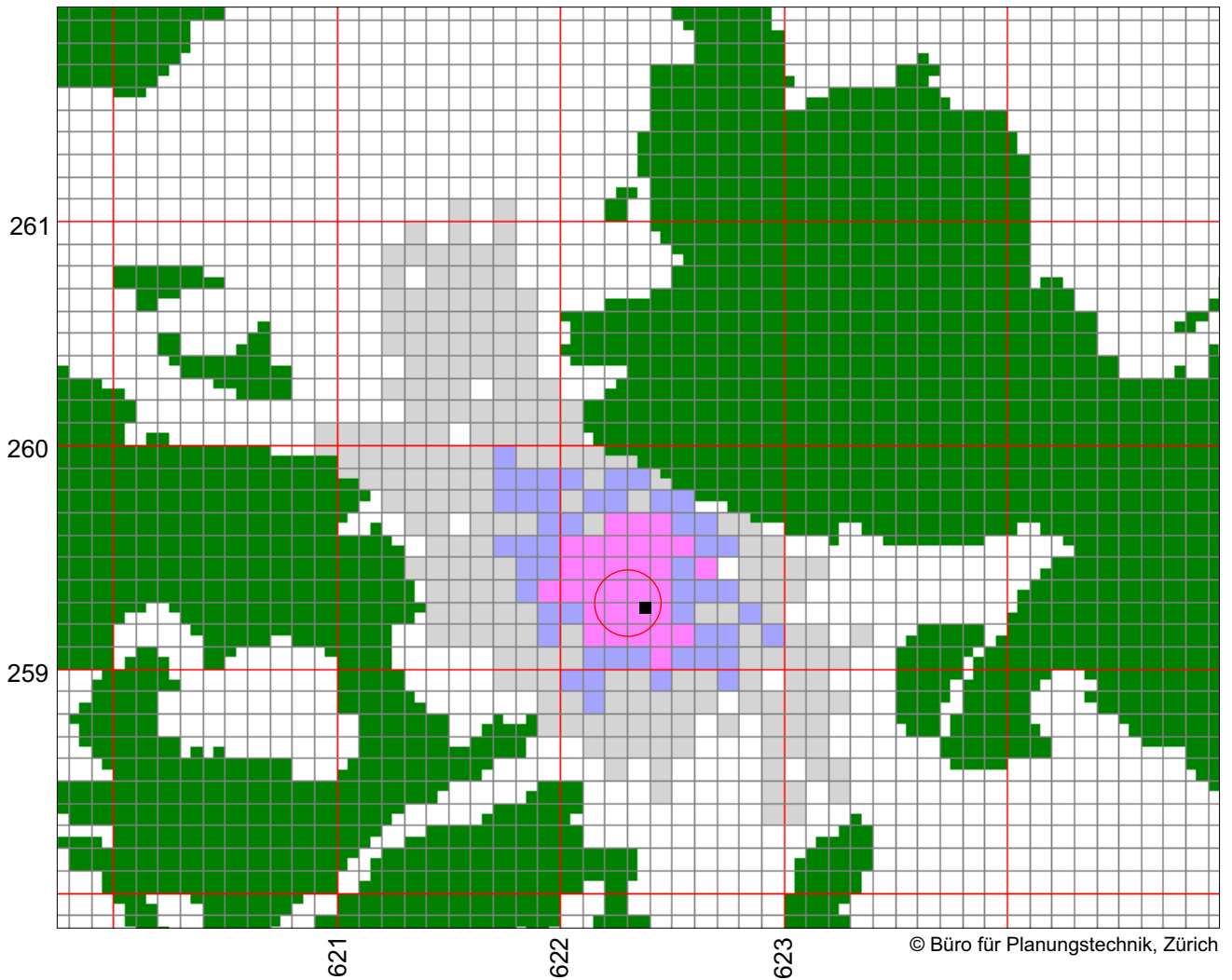
Resultat:

Erstens: Das durch die Zuzüger erzeugte zusätzliche Beziehungspotential ist beträchtlich. Zweitens: Der Beziehungspotentialzuwachs stärkt genau das Stedtli.

Gerade weil dieses Ergebnis durch eine scheinbar Zufallsverteilung der Zuzüger zustande kam, ist hier gelungen, was gross angesagten 'Erweiterungsprojekten' anderer Städte durchaus nicht immer gelingt, nämlich: *den Gesamtnutzen für die Stadt zu maximieren.*

Damit ist der erste wichtige Schritt in die richtige Richtung getan.

Von den Zuzüglern in Neubauten erzeugtes Beziehungspotential



Beziehungspotential-Zunahmen

- Rot = Höchst
- Blau = Mittel
- Grau = Leicht
- Schwarz = Stabhof
- Kreis = Stedtlumriss (schematisch)

Zweite Gefahr: Konkurrenz Schild-Areal

Wie kann das Kundenpotential in Liestal sonst noch gefördert werden?

Liefert denn nur die *Wohnbevölkerung* Kunden? Eine Tagesbevölkerung besteht auch aus von aussen einpendelnden Beschäftigten. In einer Stadt sind dies vor allem die im Dienstleistungssektor Beschäftigten.

Die folgende Karte der Dienstleistungsarbeitsplätze zeigt ein völlig anderes Bild als das weiter oben diskutierte Bild der Wohnbevölkerung (die in Liestal als eher dünn erscheint).

Die Dichten steigen bis über 1000 Personen/Hektare (Kantonsspital) und auf 18 weiteren Hektaren auf über 100 Personen/Hektare. Die meisten von ihnen arbeiten in der *grossen und ständig wachsenden kantonalen Verwaltung*. Sie haben ein hohes Bildungsniveau, sind nicht arm und haben vielfach gleitende Arbeitszeiten. Sie scheinen prädestiniert dafür, die bisher als etwas 'dünn' beurteilte Kundenmasse Liestals etwas aufzustocken.

Sind sie tatsächlich auch Kunden der Liestaler Innenstadt?

Wie aus den von uns durchgeführten Befragungen hervorgeht⁵, wären sie durchaus bereit, als Kunden zu funktionieren, *wenn man ihnen die Gelegenheit dazu gäbe*.

Die meisten aber arbeiten im sogenannten Kantonsviertel zwischen Kantonalbank und Schildareal, wo es weit und breit keine Läden und Restaurants gibt. Also essen viele ihr Sandwich im Büro und steigen abends in ihr Auto oder in den Zug, ohne dass Liestals Innenstadt je in ihr Blickfeld kommt. Wie bereits im Kapitel 'Neustadt' erwähnt, berühren die täglichen Bewegungsketten der im Kantonsviertel Arbeitenden die täglichen Bewegungsketten der Einheimischen nie.⁶

Diese nicht abgeholt 'Kunden' könnten sogar (über die passive Nichtbeteiligung am Liestaler Innenstadtbetrieb hinaus) zu einer **aktiven Konkurrenz** zur Liestaler Innenstadt werden. Dann nämlich, wenn sich im Industrieareal 'Schild' Betriebe ansiedelten, die explizite auf die Bedürfnisse der ständig wachsenden kantonalen Belegschaft ausgerichtet sind.

Und ganz heikel würde die Konkurrenz fürs Liestaler Stedtli, wenn der geplante direkte H2-Anschluss realisiert wird. Denn dann entsteht dort ein auch ans überregionale Beziehungspotential direkt angeschlossener Standort, den ein aufmerksamer Investor kaum lange übersehen wird.

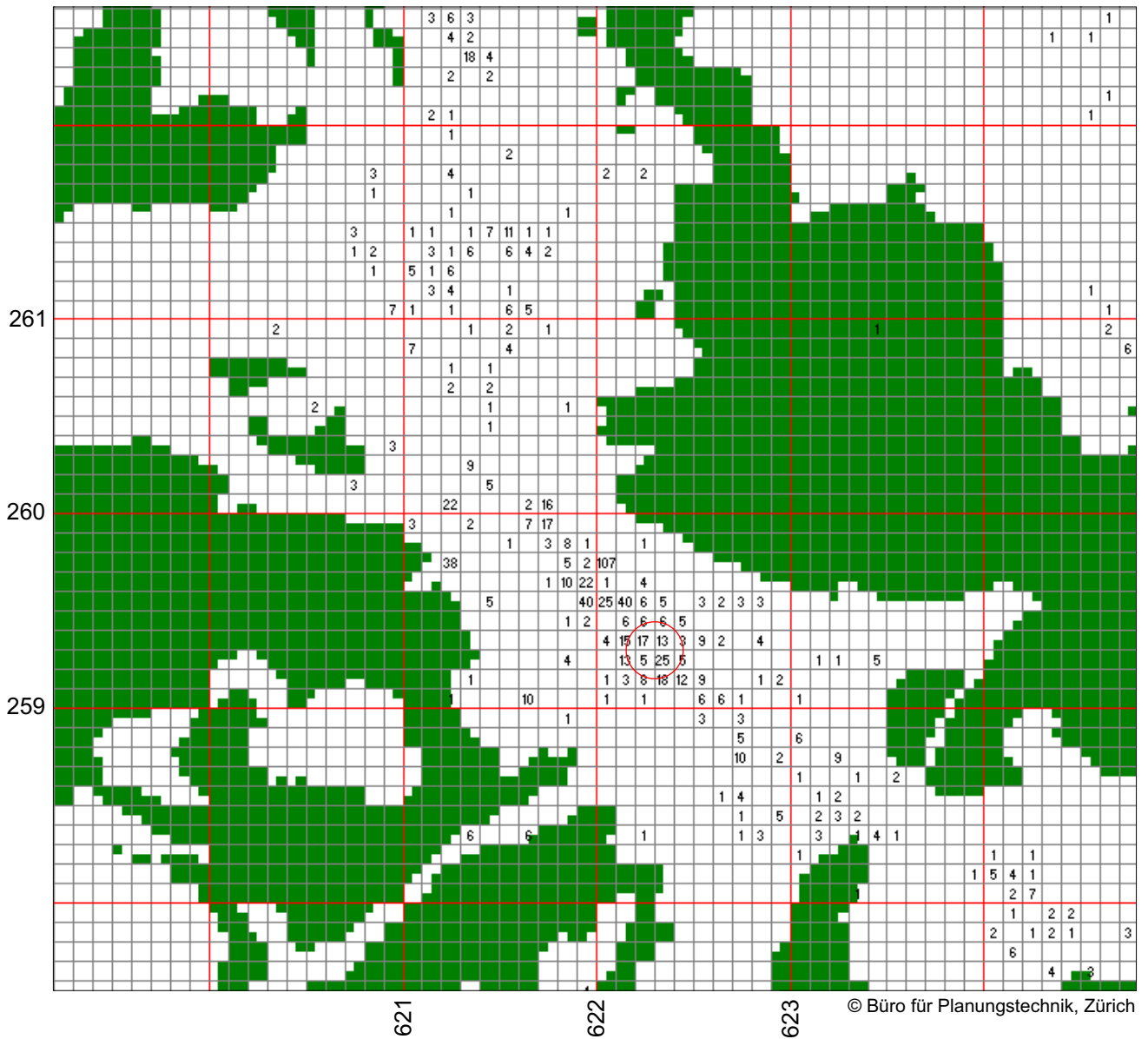
Was kann getan werden?

Am dringlichsten ist die Forderung der sofortigen Realisierung des seit langem geplanten, näher am Stedtli gelegenen H2-Anschlusses 'Gasstrasse'.

⁵ Siehe Anhang

⁶ Die meisten Angaben dazu stammen aus den von uns durchgeführten Befragungen von kantonalen Beamten. Siehe Anhang.

Beschäftigte im Dienstleistungssektor 2005, Teiler 1/10



Zahlen = Beschäftigte im Dienstleistungssektor 2005, Teiler 1/10
 Kreis = Stedtlumriss (schematisch)

Quellen:
 Zahlen: Bundesamt für Statistik
 Hektarisierung: Büro für Planungstechnik, Zürich

Dritte Gefahr: Abwanderung der Kantonsangestellten

Wie wenn diese Entwicklung für die Innenstadt von Liestal nicht schon nachteilig genug wäre, schwächt der kürzliche Beschluss des Kantons die Innenstadt noch zusätzlich:

Diejenigen Abteilungen der kantonalen Verwaltung, die heute an diversen Adressen im Stedtli untergebracht sind, sollen aus dem Stedtli abgezogen und in zwei neue Hochhäuser am nordwestlichen Ende des Kantonsviertels in die Nähe des Schild-Areals verlegt werden.

Die beiden Karten zeigen den geplanten Abmarsch aus der Innenstadt in absoluten Zahlen.⁷ Die personalintensiven Spitäler und Schulen sind von der Massnahme kaum betroffen und in den folgenden Bildern nicht aufgeführt.

Linkes Bild:

Im linken Bild erscheinen im und um den Kreis die Zahlen der **im oder am Stedtli arbeitenden** kantonalen Beschäftigten. Gemäss den von uns durchgeführten Umfragen⁸ nehmen im Stedtli Beschäftigte in unterschiedlicher Häufigkeit mittags oder abends vor der Heimkehr die Verpflegungs- und Konsumangebote im Stedtli an. Die über 400 kantonalen Beschäftigten bilden einen traditionellen Teil der Tagesbevölkerung des Stedtli.

Dennoch hat das von den kantonalen Beschäftigten erzeugte Kundenpotential seinen Schwerpunkt offensichtlich in nordwestlicher Richtung **ausserhalb des Stedtli**. Dort arbeiten jene Kantonsangestellten, die in unserer Befragung bereits heute einen gewissen Widerstand gegen Stedtlibesuche erkennen liessen ('Zu *langer* und zu *langweiliger* Weg dorthin').

Rechtes Bild:

Das rechte Bild demonstriert drastisch: Nach dem Auszug ist das Stedtli 'leer'. Dafür erscheint am andern Ende des Kantonsviertel die Zahl 760. Kantonale Beamte von dort ins Städtli zurück zu locken, ist schwierig. Der Vorschlag eines Shuttle-Bus (Kantonsviertel --> Stedtli in kurzen Intervallen) sollte dennoch genau geprüft werden.

Das kantonale Umsiedlungsprojekt bringt Liestal zwei ernste Gefahren:

Erstens: Die an dem entfernten Standort Arbeitenden werden morgens über den neuen Schild-Anschluss direkt anreisen, abends auf dem selben Weg wieder nach Hause fahren und von der Existenz eines Stedtli Liestal kaum etwas erfahren. Soweit handelt es sich für die Innenstadt Liestal um einen **Verlust**.

Zweitens: Je weiter der Kanton sich an das bereits mehrfach erwähnte Schild-Areal herantastet, um so mehr baut sich dort ein **Konkurrent** für das Stedtli auf. So könnte es auf liestalfernen Entscheidungsebenen auf einmal heissen: 'Wir haben den Anschluss Schild, *Liestal* hat den Anschluss Rosenstrasse. Den Anschluss Gasstrasse können wir einsparen'.

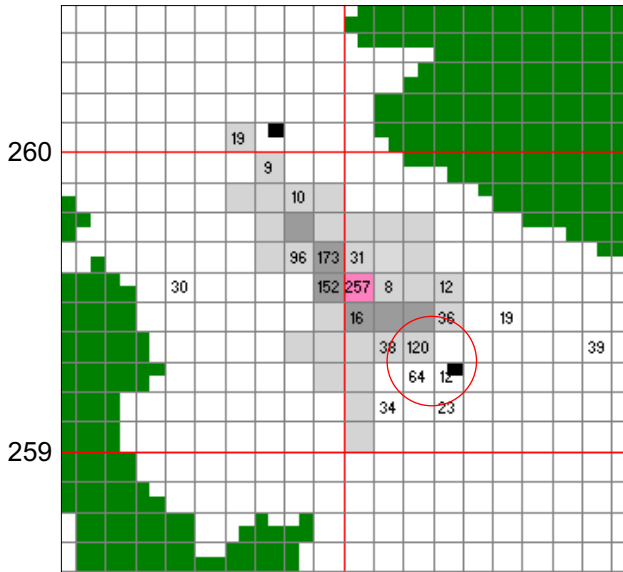
Was kann dagegen unternommen werden? - Einzig die Forderung: '**Gasstrasse jetzt!**'

⁷ Gemäss den der Stadt vom Kanton zur Verfügung gestellten Unterlagen.

⁸ Unterstützt vom Kanton, schwergewichtig in den Abteilungen Bau und Sicherheit.

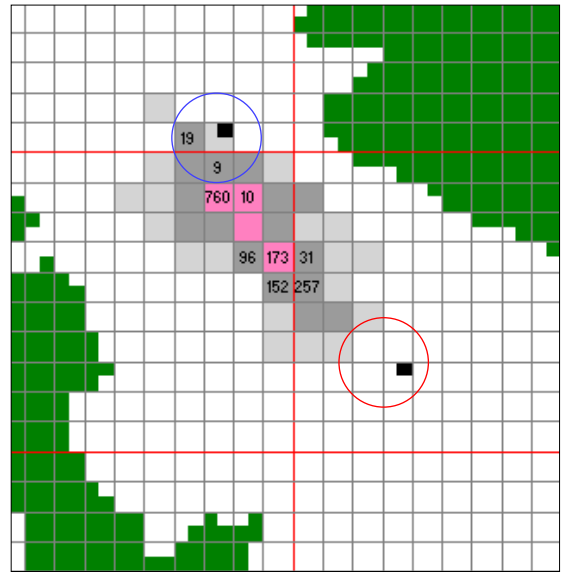
Die in die Umstrukturierung involvierten kantonalen Angestellten und die von ihnen erzeugten Beziehungspotentiale

Heute



622

Morgen



© Büro für Planungstechnik, Zürich

622

- Zahlen = Die in die Umstrukturierung involvierten kantonalen Angestellten
- Farben = Die von ihnen erzeugten Beziehungspotentiale
- Schwarz = Oben: Schild
Unten: Stabhof
- Roter Kreis = Stedtlumriss (schematisch)
- Blauer Kreis = Schild-Areal

Zweite Massnahme: H2-Anschluss Gasstrasse

Die folgende Karte zeigt, was geschähe, wenn **jetzt** an der Gasstrasse ein Anschluss an die H2 gebaut würde und die Autos tatsächlich nach Liestal abzweigen könnten.

Wenn es einen Anschluss 'Gasstrasse' gäbe, würden die motorisierten Kunden aus der Region in der Innenstadt von Liestal einen **Zuwachs an Beziehungspotential** von +14% bis +36% erzeugen. Ein grosser Teil des Zuwachs zeigt sich in dem bereits in der Einleitung erwähnten Zwischenraum zwischen Stedtli und Kantonsviertel (eventueller Standort einer 'Neustadt') sowie halbmondförmig unmittelbar ans Stedtli anliegend, dort wo (gemäss dem hier präsentierten Konzept) die Grossläden ihren Standort wählen oder wählen sollen.

Schlussfolgerung:

Der Anschluss an die H2 an der Gasstrasse ist für die Innenstadt von Liestal **lebenswichtig**.

Gewinner Ziegelhof

Unter den zur Zeit diskutierten neuen Standorten für Grossverteiler erhält der 'Ziegelhof' (ehemalige Brauerei unmittelbar an der Nordostecke des Stedtli) den höchsten Beziehungspotentialzuwachs. Aber auch die übrigen, im Gespräch befindlichen Standorte für Powerblocks werden sehr gut bedient.

Das heisst:

Mit dem H2-Anschluss funktioniert die für das Stedtli so wichtige und angestrebte **Ummantelung** mit regionalem und überregionalem Beziehungspotential sehr gut.

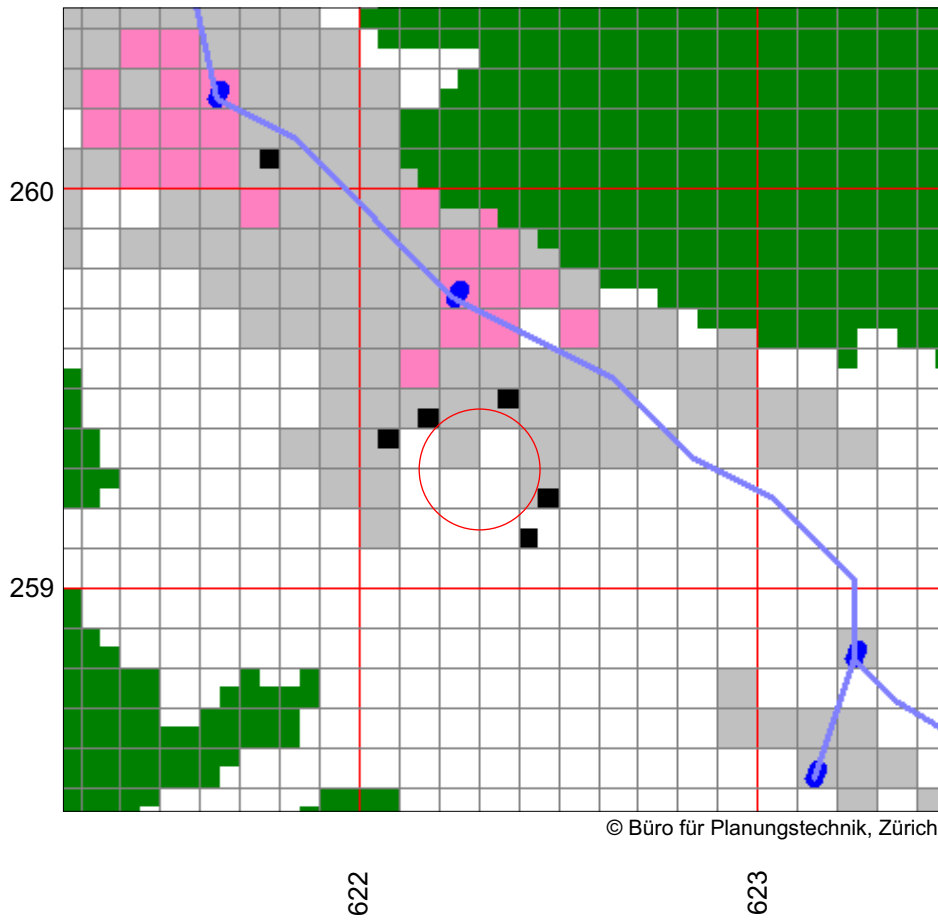
Die Beziehungspotentiale für die nach unserem Konzept wie ein Halbmond ums Stedtli platzierten grossen Geschäftshäuser könnten noch gesteigert werden mit einer Vorverlegung des geplanten Kreisels vom Weierweg auf den Grienmattweg und einer neuen Führung des Grienmattweges geradeaus in die Gerberstrasse⁹. Damit würde nebenbei auch eine Entlastung des Gasstrasse/Weierweg/Rebgasse-Gebietes erreicht.

Trotz dieser erfreulichen Feststellung muss darauf hingewiesen werden, dass es einen Standort gibt, der noch direkter an die H2 angeschlossen werden wird. Das bereits als Konkurrent für Liestals Innenstadt genannte **Schild-Areal** liegt vollständig in der Zone der höchsten Beziehungspotential-Zunahme. Auch der vor 12 Jahren analysierte Gstadig-Anschluss hätte übrigens direkter auf die Innenstadt eingewirkt.

Das ändert jedoch nichts an der Feststellung, dass **ohne** H2-Anschluss einige der hier präsentierten Ideen 'umgedacht' werden müssten.

⁹ Siehe dazu auch den Richtplan 95. Den Autoren ist allerdings bewusst, dass eigentumsrechtliche Probleme die Streckung des Grienmattweges erschweren können.

Zuwachs an Kundenpotential infolge H2-Anschluss (Gasstrasse)



- Farben = Zunahme des Kundenpotentials infolge H2-Anschluss
Rot: maximal, grau: stark
- Blau = H2 mit Anschlüssen
- Schwarz = Wichtige Geschäftsstandorte am Kreis: Migros, Manor, Coop, Lüdin, Bahnhof
- Kreis = Stedtlumriss (schematisch)

Kleinräumige Massnahmen in der Innenstadt

Dritte Massnahme: Aussiedeln = Andocken

Nicht ganz stedtlikonforme Grossnutzungen tragen sich mit dem Gedanken, aus dem Stedtli auszuziehen. Platzmangel und Parkierprobleme machen diesen Schritt plausibel.

Nun soll aber ein **Gesamtkonzept Stedtli** dafür sorgen, dass '*ausziehen*' nicht '*wegziehen*' bedeutet, sondern '*von aussen ans Stedtli andocken*' und durch die 'Stadtmauern' hindurch weiterhin mit dem Stedtli kommunizieren.

Vorgesehen sind vier so genannte '**Powerblocks**'. Powerblocks sind publikumsintensive, grossräumige Nutzungen mit entsprechend grossem Parkierungsangebot.

Im Gespräch sind:

Migros (bereits bestehend).

Manor (geplanter Auszug aus der Rathausstrasse und Neubau am Bücheliplatz).

Coop (eventueller Auszug aus der Rathausstrasse und Einzug ins oberste Geschoss eines Neubaus Ziegelhof) gepaart mit einer Stadt- oder Eventhalle (im zweitobersten Geschoss).

Areal Lüdin (eventueller Neubau am gleichen Standort).

Wieso aber soll sich ein Grossgeschäft *ans Stedtli andocken*? Wieso zieht es nicht einfach in die Grienmatt, direkt an den H2-Anschluss, um endlich mit 'Füllinsdorf' gleich zu ziehen?

Weil das Grossgeschäft, das sich ans Stedtli andockt, (auch im eigenen Interesse) die Rolle eines **Transformators** übernimmt, der den mit dem Auto anreisenden Kunden *zuerst als Autokunden bedient*, dann in einen Fussgänger verwandelt ins Stedtli entlässt und ihn beim Zurückkommen *nochmals, diesmal als Fussgängerkunden* bedient, bevor er ihn schliesslich wieder in den Automobilisten zurückverwandelt, als der er von weit her kommend in Liestal aufgetaucht ist.

Und was hat der Kunde in der Zeit seines Stedtlibummels gemacht? Vielleicht war er beim Konkurrenten am andern Ende des Stedtli, vielleicht hat er in einem Stedtliladen etwas gefunden, das es sonst nicht gibt. Vielleicht ass er in der Schützenstube oder im Asia Huus zu Mittag. Vielleicht hat er am Wasserturmplatz eine Glace gegessen oder den Kindern im Park zugeschaut, wie sie gegenseitig ihre Schiffe im See versenken. Das kann dem Grossgeschäft im Grund vollkommen egal sein. Wichtig ist nur, dass der Kunde etwas gemacht hat, das er in Füllinsdorf, Bubendorf oder Sissach niemals gemacht hätte und **niemals machen könnte**. Wichtig für das Grossgeschäft ist, dass der Kunde mit Garantie wiederkommt und wieder konsumiert und wieder ins Stedtli geht und wieder zurückkommt.

Vierte Massnahme: Stärkung Stedtli-Kundenpotential

Die beiden bisherigen Massnahmenpakete (Wohnungsbau und Verkehrssystem mit H2-Anschluss) waren grossräumig angelegt, um den **Grundstock der Beziehungspotentiale** von Liestal langfristig zu steigern. Ohne diese Massnahmen nützen auch die elaboriertesten Detailmassnahmen in der Innenstadt nichts.

Obwohl auch in der Innenstadt im Prinzip die gleichen SNL-Gesetzmässigkeiten gelten wie im grösseren Massstab, gibt es doch gewisse Besonderheiten.

Es geht jetzt nicht mehr um die grossräumigen Beziehungspotentiale, welche aus der Anfahrt mit Bahn, Bus oder Auto entstehen, sondern um die Frage, wie verhalten sich die Besucher der Innenstadt, wenn sie einmal angekommen sind: **Dann sind sie ausnahmslos Fussgänger.**

Es gibt prinzipiell vier Arten von Besuchern:

- a) In Liestal wohnende Fussgänger starten per Definition schon von **zu Hause** aus zu Fuss. Sie sind von der Lage von Haltestellen oder Parkplätzen unabhängig.¹⁰
- b) In Liestal arbeitende Fussgänger starten vom **Arbeitsplatz** aus.
- c) Mit dem Auto Anreisende, starten ihren Besuch von einem **Parkplatz** aus, auf dem sie ihr Fahrzeug für die Zeit ihres Besuches abgestellt haben. Von dem Moment an sind sie Fussgänger.
- d) Mit Bahn oder Bus Anreisende, starten ihren Stedtlibesuch vom **Bahn- und Bushof**¹¹ aus. Von dem Moment an sind auch sie Fussgänger.

Die Behörden können die Besucher nicht ins Stedtli **zwingen**. Aber sie können durch bauliche und organisatorische Massnahmen die äusseren Bedingungen für ein Wachstum des Beziehungspotentials im Stedtli verbessern, und zwar nach den drei Regeln:

Das Kundenpotential eines Stedtlistandes wächst:

1.**je grösser** die **Massen** der möglichen Besucher an den Ausgangspunkten sind.
2.**je kleiner** der **Aufwand** der Besucher ist, den Laden oder die Gaststätte vom Ausgangspunkt her zu erreichen.
3.**je grösser** die **Kumulation** der einzelnen Kundenpotentiale auf dem betreffenden Standort ist.

Das SNL-Modell berechnet, welche Massnahme, wie viel bewirkt.

¹⁰ Velofahrer benützen die gleichen Routen und 'Geheimwege' wie die Fussgänger. Sie erzeugen etwas höhere Kundenpotentiale als die langsameren Fussgänger, im übrigen aber eine *ähnliche räumliche Verteilung der Werte*. In dieser Übersicht beschränken wir uns deshalb vereinfachend auf das Kundenpotentialbild der reinen Fussgänger.

¹¹ Oder von einer stedtlinahen Bauhaltestelle aus (vorläufig noch unberücksichtigt).

Ausgangspunkt Wohnung

Die folgende Karte zeigt oben links die **Kundenpotentiale**, die von den *von zu Hause* her kommenden Fussgängern erzeugt werden.

Die höchsten Kundenpotentiale entstehen auf den Standorten in der oberen und unteren Rathausstrasse, am Fischmarkt und auf dem Zeughausplatz. Die zweithöchsten Kundenpotentiale liegen in einem Dreiviertelkreis um das Stedtli vom Wasserturmplatz über Allee, Bahnhof, Kantonalbank, Gerberstrasse bis zum Gestadeck. Vom Stedtli ausgehend fallen die Kundenpotentiale allseitig ab.

Erfreuliches Resultat:

Die Geschäfte des Stedtli erhalten von den Einheimischen schon heute die bestmöglichen Fussgängerfrequenzen. Und umgekehrt: Das Stedtli und seine Geschäfte liegen dort, wo die zu Fuss gehenden Einheimischen es erwarten.

Mit einer zu beachtenden Ausnahme: Vom Stedtli ausgehend zieht sich entlang der Rheinstrasse über einen Kilometer lang ein deutlicher Kundenpotentialrücken nach Nordwesten, wo es kaum Geschäfte und Gaststätten gibt. In dieser Gegend versickern die Fussgängerpotentiale.

Ausgangspunkt Arbeitsplatz

Oben rechts: Ähnlich ergeht es den 'Kundenpotentialen', welche von auswärtigen (aber in Liestal arbeitenden) Personen erzeugt werden. Der Ausgangspunkt ihres Fussmarsches ist der Arbeitsplatz.¹²

Da der grösste Anteil der Büroarbeitsplätze vom Kanton angeboten wird, entstehen die höchsten Kundenpotentiale *nicht* im Stedtli, sondern nordwestlich davon im sogenannten Kantonsviertel (von der Kantonalbankkreuzung über die Bibliothek und die kantonalen Verwaltungen bis zum Kantonsspital, also weit ab von Geschäften und Beizen).

Das heisst:

Die Liestaler Geschäfte holen einen grossen Teil der für Liestal besonders wichtigen kantonalen Beschäftigten nicht ab und verzichten so auf das in Zukunft wachstumsstärkste Kundensegment.

¹² In dieser Übersicht sind nur die im tertiären Wirtschaftssektor Beschäftigten berücksichtigt. Sie überwiegen in Innenstadtnähe deutlich und haben im Allgemeinen auch variabelere Arbeitszeiten, welche einen gelegentlichen Innenstadtbesuch begünstigen.

Ausgangspunkt Bahnhof

Unten links: Für die mit dem *öffentlichen Verkehrsmittel* Anreisenden ist der Standort *Bahnhof/Bushof* der wichtigste Ausgangspunkt für ihren Besuch der Liestaler Innenstadt.¹³

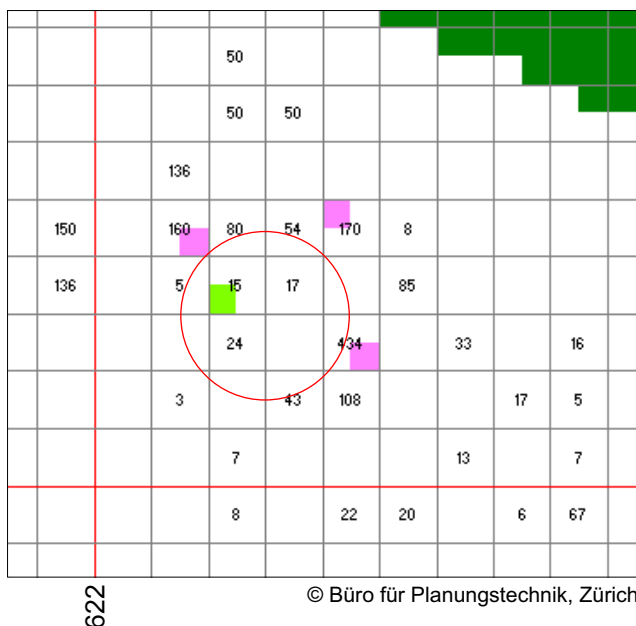
Jeden Tag gibt es auf dem Bahnhof Liestal 17'000 Ein- und Aussteiger¹⁴! Auch wenn die Berufspendler den Löwenanteil an dieser bedeutenden Zahl ausmachen, so lässt die im Stedtli durchgeführte Strassenbefragung vom 26. November 2008 immerhin erahnen, dass im Stedtli nicht nur verhinderte Automobilisten anzutreffen sind, sondern auch **explizite zum Zweck des Einkaufs mit Bahn und Bus angereiste Stedtlikunden**.¹⁵

Die Karte zeigt die räumliche Ausbreitung des entsprechenden Kundenpotentials. Die am meisten profitierenden Standorte sind (ausser dem 'Bahnhof') die Bibliothek, die Standorte um die Kantonalbankkreuzung sowie Poststrasse, Allee, Mühlegasse und untere Rathausstrasse.

Ausgangspunkt Parkplatz

Für die *auswärtigen Automobilisten* bilden die in Liestal angebotenen *Parkplätze* die Ausgangspunkte ihres zu Fuss zu erledigenden Innenstadtbesuchs.

Die kleine Karte unten zeigt die hektarisierten Kapazitäten der öffentlich zugänglichen Parkplätze in einem Zeitpunkt 'heute-plus', in welchem Migros ihre Parking-Kapazität beibehält, Manor seine verdoppelt, der neu genutzte Ziegelhof 170 und ein zur Zeit erst angedachter Grossbau auf dem Lüdin-Areal 160 Parkplätze anbietet. Dieser Ausweitung des Angebots stünde eine Reduktion der bestehenden Abstellplätze im vorgeschlagenen Park am See (heutige Allee) gegenüber.¹⁶



- Rot = Neue Parkhäuser (Manor, Ziegelhof, Lüdin)
- Grün = Reduzierte Allee-Parking
- Kreis = Stedtliumriss (schematisch)

Quellen:
Parkplatzzählung: Rudolf Keller & Partner, August 2008
Hektarisierung: SNL-Informations- und Analysesystem

¹³ Die an den verschiedenen dezentralen Bushaltestellen aussteigenden Innenstadtbesucher werden in der vorliegenden Übersicht vernachlässigt. Selbstverständlich kann, bei Bedarf, die Wirkung jeder einzelnen Haltestelle ebenfalls berechnet werden.

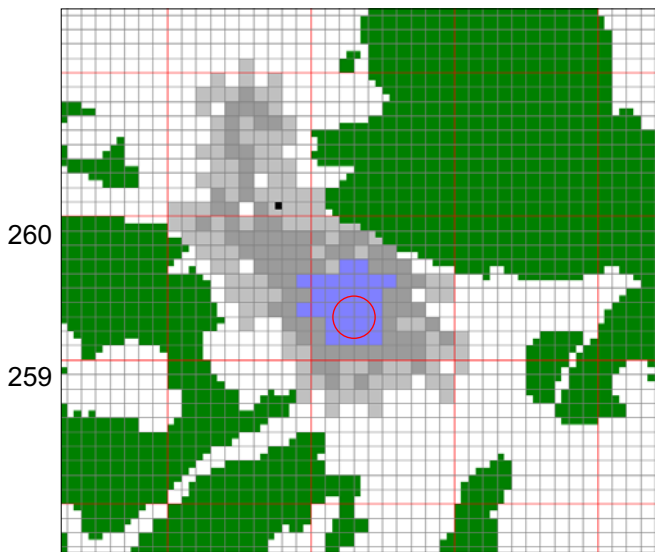
¹⁴ Angaben SBB.

¹⁵ Die Anteile in der *nicht repräsentativen* Befragung lauten: 42% Bahn/Bus, 36% Fuss/Velo, 22% Auto.

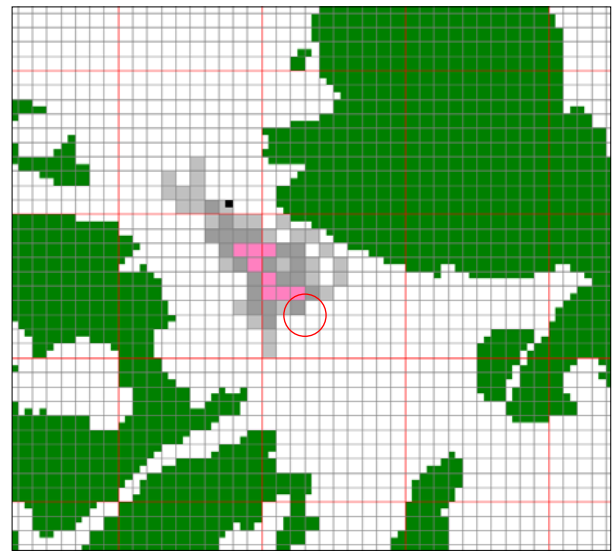
¹⁶ Grundlage: Studie von Rudolf Keller & Partner: 'Parkplatzbelegung Liestal'. Juni 2008. Stadtbauamt Liestal.

Fussgängerpotentiale 2010

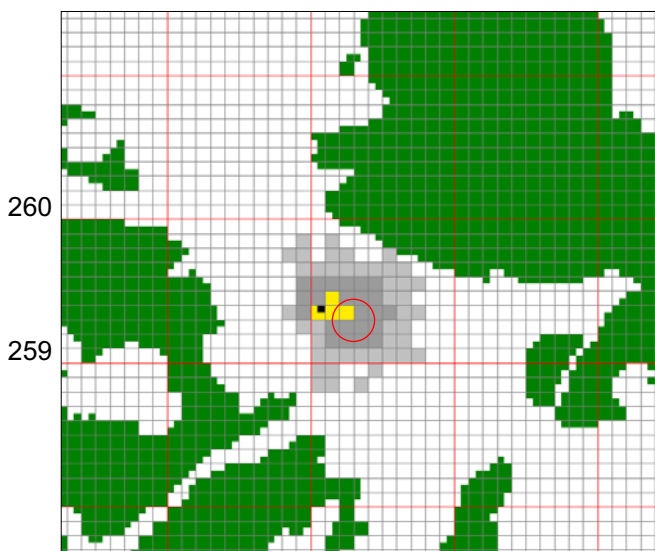
Von zu Hause aus



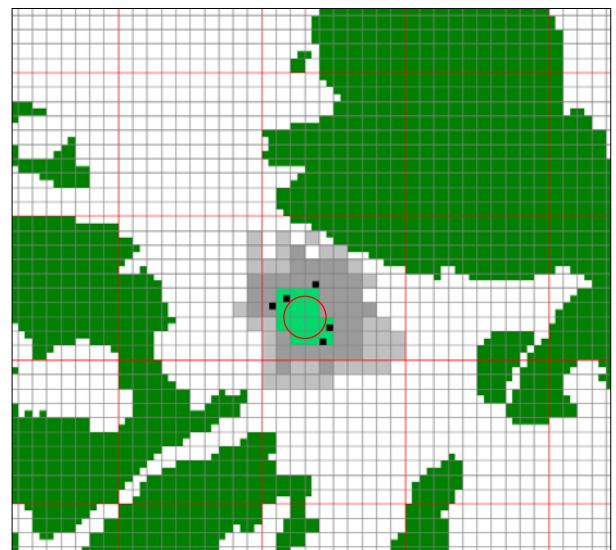
Vom Büro-Arbeitsplatz aus



Vom Bahnhof aus



Von 4 Powerblocks mit Parking aus



Fussgängerpotentiale 2010

- Oben links = Von zu Hause aus
- Oben rechts = Vom Büro-Arbeitsplatz aus
- Unten links = Vom Bahnhof aus
- Unten rechts = Von 4 Powerblocks mit Parking aus
- Farbig = Höchste Beziehungspotentiale
- Schwarz = Bilder oben: Schild-Areal
Bild unten links: Bahnhof
Bild unten rechts: Bahnhof, Lüdin, Ziegelhof, Manor, Migros
- Kreis = Stedtlumriss (schematisch)

Vergleicht man die vier Diagramme nebeneinander, so fällt auf, dass die Fussgänger 'von zu Hause aus' (Karte links oben) und die Fussgänger 'vom Parkplatz aus' (Karte rechts unten) mit dem von ihnen erzeugten Beziehungspotential das Stedtli vollständig treffen.

Was die Effizienz betrifft, so schneiden die Fussgänger 'von zu Hause aus' allerdings nicht sonderlich gut ab. Sie erzeugen Kundenpotentiale über weite Flächen und ausserdem dort, wo keine Läden sind.

Schlecht ist der Beitrag der Fussgänger 'vom Arbeitsplatz' aus. Da die tagsüber weniger mobilen Arbeitskräfte aus dem Industriesektor hier nicht berücksichtigt sind, ist das Potentialbild stark geprägt von der Kantonalen Verwaltung. Sie liefert ihr Kundenpotential (für eine Hauptstadt atypisch) nicht ins Zentrum, sondern an sich selbst. Oder später einmal in ein Schild-Zentrum.

Am effizientesten sind die Beiträge 'vom Bahnhof aus' und 'von den Powerblocks mit Parking aus'. Da geht praktisch nichts verloren.

Die Fussgänger 'von den Powerblocks mit Parking' aus (viertes Diagramm) erzeugen ein Kundenpotential, dessen höchste Werte praktisch das ganze Stedtli abdecken.

In dieser Idealkonstellation werden nun die Powerblocks noch mit einem Netz von Fussgänger-'Schnellwegen' (sogenannten Shortcuts), so verbunden, dass die verlangte 'Verbesserung der Funktionsfähigkeit der Liestaler Innenstadt' erreicht wird.

Fünfte Massnahme: Shortcuts

Was in alten Zeiten ihr kriegstechnischer Vorteil war, ist heute ihr geschäftlicher Nachteil: Intakte Altstädte sind meist nur durch wenige Stadttore betretbar. Auch wenn seit dem Mittelalter die äussere Schale des Liestaler Stedtli an einigen Orten geöffnet worden ist, befinden sich die echten 'Shortcuts', die überraschenden und deutlich Zeit sparenden Passagen, noch immer nur im Inneren des Stedtli.

Wenn das Geschäftsleben und die Besucherfrequenz im Stedtli angehoben werden soll, so empfiehlt es sich, ausser den in den vorigen Kapiteln beschriebenen Massnahmen gezielt **neue Verbindungen** (hier 'Shortcuts' genannt) zwischen der Aussenwelt und dem Stedtli zu schaffen.

Das Shortcut-Konzept sieht wie folgt aus:

Shortcut von 1 (von der **Migros** aus):

Dieser Shortcut wird nicht neu erzeugt. Er besteht bereits als klassischer Zutritt durchs Törl direkt in die Rathausstrasse.

Shortcut von 2 (vom **Manor** aus):

Ladenpassage vom projektierten neuen Warenhaus Manor an der Büchelstrasse ins Stedtli hinein, dorthin wo Manor sich zur Zeit noch befindet. Aufwand: Durch zwei Häuserzeilen hindurch in die Kanonengasse und weiter in die Rathausstrasse. Gestaltung und Nutzung der Passagen noch unklar.

Shortcut von 3 (vom **Ziegelhof** aus):

Direktverbindung aus der Gerberstrasse via alte Brauerei ins Stedtli. Hier sind Hindernisse in zwei verschiedenen Dimensionen zu überwinden.

Vertikal: Vom Niveau der Kreuzung Gerberstrasse/Meyer-Wigglistrasse/Schleifenwuhweg auf das 10 Meter höhere Niveau des Stedtli. (zum Beispiel öffentliche *Treppe* aussen oder *Lift* im Gebäude bis ins oberste Geschoss (ev. Coop).

Horizontal: Aus dem Aussenraum der Meyer-Wigglistrasse über eine Fussgängerbrücke und durch eine Häuserzeile in den Innenraum des Stedtli (Zeughausplatz).

Vorschlag: Raoul Rosenmund.

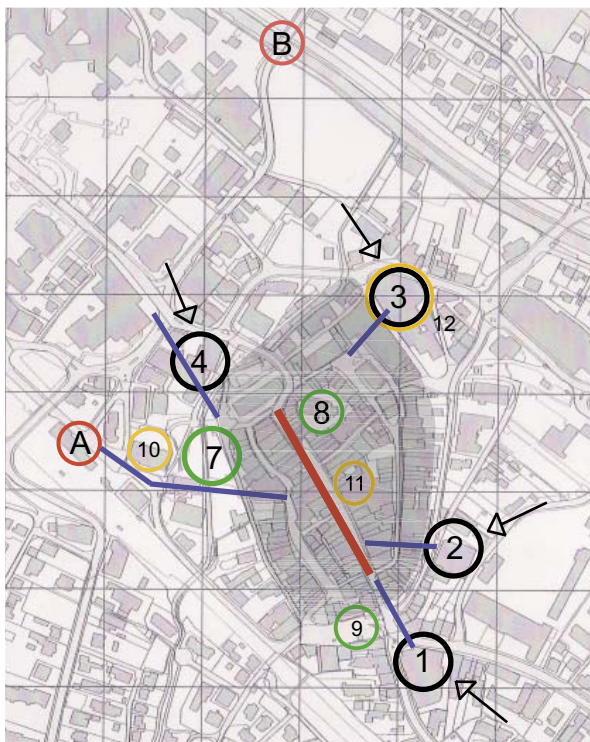
Shortcut 4 (von **Rheinstrasse** aus):

Dieser Fussweg soll Kantonsangestellte zum Besuch des Stedtli verführen, die den heutigen Weg zu lang und zu langweilig finden. Der Shortcut führt schnurgerade von der Kantonalbank *durch* den von uns vorgeschlagenen Powerblock (4) auf dem Areal Lüdin und über eine Passerelle über den vorgeschlagenen See direkt in den vorgeschlagenen Park (heutige Allee).
Vorschlag: Büro für Planungstechnik.

Shortcut von A (vom **Bahnhof** aus)

Neben den vier genannten Powerblocks ist der Bahnhof (A) der grösste Lieferant von Stedtlibesuchern. Der Weg ins Stedtli wird ihnen wie folgt verkürzt und attraktiv gemacht: Vom Bahnhof aus am vorgeschlagenen neuen *Stadttheater* (im heutigen Gerichtsgebäude) und der Post vorbei, auf einer *Fussgängerbrücke* hoch über dem vorgeschlagenen *See und Park* hinweg mit Blick auf die (unterdessen renovierte) schicke *Südwestfassade des Städtli* direkt und ohne Höhenunterschied zum *Elefantentor* und weiter zum Fischmarkt oder Rathausstrasse.
Vorschlag: Raoul Rosenmund.

Das Resultat



Massnahmen in der Innenstadt



Resultierende Kundenpotentiale

© Büro für Planungstechnik, Zürich

Spender des überregionalen Beziehungspotentials

A = Bahnhof

B = H2-Anschluss

Pfeile = Parkierung in Powerblocks

Powerblocks, von aussen angedockt ans historische Stedtl

1 = Migros (wie bisher)

2 = Manor (Neubau am Bücheliplatz)

3 = Coop (ev. Neubau Ziegelhof)

4 = Areal Lüdin (Neubau)

12 = Stadt- oder Eventhalle (integriert im Ziegelhof)

Ruheräume

7 = Park und See (gestauter Orisbach)

8 = Kirchhof (räumliche Seltenheit)

9 = Neuer Wasserturmplatz

Kultur

10 = Stadttheater (im alten Gerichtsgebäude)

11 = Variante Stadttheater (im Stabhof)

12 = Stadt- oder Eventhalle

Shortcuts

von 1 = Migros -> Törli (klassisch, bestehend)

von 2 = Manor -> Rathausstrasse (neue Passagen durch zwei Häuserzeilen)

von 3 = Ziegelhof -> Zeughausplatz (Brücke und Durchbruch durch Häuserzeile)

von 4 = Kantonalbank -> Park am See (Passage durch Lüdin-Neubau und Brücke über See)

von A = Bahnhof -> Elefantentor (Brücke über Park und See)

Resultierende Kundenpotentiale (aus allen konzertierten Massnahmen)

dunkel = höchste Werte

heller = sehr hohe Werte

hell = hohe Werte

Quellen:

Planunterlagen: Vermessungsbüro Schenk AG, Liestal

Beziehungspotentiale: SNL-Informations- und Analysesystem

Ein ausbalanciertes Optimum

Das in den beiden Karten der vorherigen Seite dargestellte Resultat der SNL-Analyse baut, wie mehrfach erwähnt, auf zwei Gruppen von Massnahmen auf:

1. Massnahmen zur Steigerung des **regionalen und überregionalen Beziehungspotentials** in der ganzen Innenstadt. Dazu dienen unter anderem die Anstrengungen zum Bau des H2-Anschlusses und die dauernden Anstrengungen im Wohnungsbau: allgemein sowie speziell zur verdichteten 'Ummantelung' des Stedtlis mit Wohnungen. Dieses 'äussere Beziehungspotential' bildet den lebenswichtigen Grundstock für die vorgesehenen Powerblocks. Die grossräumigen Beziehungspotentiale ihrer Standorte müssen hoch sein und kontinuierlich immer höher werden.

2. Massnahmen zur Steigerung des **stedtli-internen Beziehungspotentials**. Sie kommt zustande durch die Überlagerung der vier Fussgänger-Beziehungspotentiale (von zu Hause, vom Arbeitsplatz, vom Bahnhof und von den Powerblocks aus) und zuletzt noch maximiert durch die flächendeckende Verbesserung der Zugänglichkeit via die vorgesehenen Shortcuts im Stedtli.

Was hier zu sehen ist, ist das **ausbalancierte Optimum**, das der Innenstadt und insbesondere dem Stedtli grösstmögliche Kundenpotentiale verschafft.

Zu beachten:

Dieses Optimum beruht auf dem Zusammenspiel all der im Bericht genannten Massnahmen und Gegebenheiten. Wenn aufgrund äusserer Ereigniss oder Entscheidungen einzelne 'Bausteine' hinzugefügt, verschoben oder entfernt werden, muss auf Grund der neuen Konstellation ein neues Optimum errechnet werden.

Zusammenfassung

Zusammenfassung

Probleme

1. Bisher noch kein städtlinaher H2-Anschluss. —> **Transportaufwand** mindert die Beziehungspotentiale.
2. Relativ wenig Wohnbevölkerung in Städtlinähe. —> Zu wenig **eigene Masse** für langfristig gesichertes Kundenpotential.
3. Schwaches Bevölkerungswachstum. —> **Ständiger Wohnungsbau** nötig.
4. Arbeitsbevölkerung als Zusatzmasse für das Kundenpotential nur bedingt wirksam, weil hauptsächlich städtlifern angesiedelt. —> **Wenig Synergien** zwischen Wohnen und Arbeiten.
5. Bestrebungen des Kantons, die kantonalen Beschäftigten aus dem Städtli abzuziehen und nach Nordwesten zu verschieben. —> **Entleerung des Städtlis**.
6. Gefährliche Aufwertung des Standortes 'Schild' durch die Verschiebung kantonalen Arbeitsplätze dorthin sowie durch den Bau eines Schild-Anschlusses. —> Bildung eines **Konkurrenzzentrums 'Schild'**.

Empfehlungen

7. Extremkonzepte ausschliessen. (z.B. reines 'Wohnstädtli' oder völlige 'Neustadt' zwischen Städtli und Kantonsviertel). —> Weg frei für die optimale **Kombination 'Städtlistadt'**.
8. Wohnungsbau forcieren. —> Insbesondere die **Ummantelung des Städtlis** mit Wohnbevölkerung weiterführen.
9. H2-Anschluss bauen. —> Gezieltes Anliefern regionalen und **überregionalen Beziehungspotentials** als Grundlage des Konzepts 'Städtlistadt'.
10. Aus dem Städtli aussiedelnde Grossgeschäfte mit entsprechenden Grossparkings von aussen ans Städtli andocken. —> Transformation des Autopotentials in städtliinternes **Fussgängerpotential**.
11. Öffnen des Städtlis ohne Zerstörung. —> Knüpfen eines strassenunabhängigen und Hindernisse überwindenden **Fusswegnetzes**. —> 'Multiplikation' der räumlichen Präsenz der potentiellen Kunden.
12. Den umweltbedingten **Eigenwert stärken**. —> In Park, See, Platz, Theater und Gemeinschaftsräume investieren. —> Das sind die Faktoren, die über das Beziehungspotential hinaus die Menschen beeinflussen, **hier** zu leben, zu arbeiten und zu konsumieren.

Technischer Anhang

Das Analyse-Instrument

Alle Berechnungen in diesem Bericht werden auf dem SNL-Simulations- und Analysesystem durchgeführt. Dieses Modell beruht auf der **Standort-, Nutzungs- und Landwerttheorie (SNL-Theorie)**, die besagt, dass die wichtigsten Phänomene in der räumlichen Entwicklung von der mathematisch berechenbaren **Standortgüte** abhängen.

Ist die Standortgüte hoch oder steigend, so ziehen Wirtschaft und Wohnbevölkerung zu, ist die Standortgüte klein oder fallend, so ziehen sie weg. Ist die Standortgüte eines Standorts für eine bestimmte Nutzung bekannt, so ist auch der marktübliche Landpreis bekannt. Wird eine Autobahn gebaut, so kann vorausgesagt werden, welche Nutzungsarten, welche andern im Bereich des Autobahnschlusses verdrängen werden. Wird die Umwelt auf einem Standort gestört, auf dem andern aber gepflegt, ist die Verschiebung der Wohnbevölkerung von hier nach dort berechenbar. Will eine Kleinstadt ihr Zentrum stärken, so kann errechnet werden, welche Kombination von Veränderungen der Standortgütern den maximalen Ertrag für die Stadt erbringen wird.

Soll sich etwas in eine gewünschte Richtung verändern, so nützt einzig der konkrete und richtig gezielte **Eingriff in die Standortgüte**.

Definitionen:

Die **Standortgüte** besteht aus zwei Grössen: dem **Beziehungspotential** und dem **umweltbedingten Eigenwert**.

Standortsuchende **Arbeitsnutzung** interessiert sich vor allem für ein hohes Beziehungspotential. Standortsuchende **Haushalte** interessieren sich für beides: ein hohes Beziehungspotential und einen positiven umweltbedingten Eigenwert.

Das Beziehungspotential eines Standortes ist hoch, wenn die vom Standort aus erreichbaren interessierenden **Massen** (Arbeitsplätze, Arbeitskräfte, Kunden usw.) gross und der zur Erreichung der Massen notwendige **Transportaufwand** (auf Strasse und Schiene) klein ist. Und umgekehrt.

Der umweltbedingte Eigenwert eines Standortes ist positiv, wenn die **angenehmen Umwelteinflüsse** grösser sind als die **störenden**. Und umgekehrt.

Hinweise auf weiterführende Beschreibungen der SNL-Theorie finden sich im Literaturverzeichnis oder auf der Homepage des Büros für Planungstechnik: www.snl-geiger.ch

Der Datenraster

Ende der 60er-Jahre wurde am ORL-Institut an der ETH Zürich der Hektarraster entwickelt und anfangs der 70er-Jahre die Landesplanerische Datenbank der Schweiz lanciert (die später teilweise vom Bundesamt für Statistik übernommen wurde). Die Idee ist, jeden Standort der Schweiz mit den Koordinaten der Landestopographie zu kodieren und seine raumrelevanten Eigenschaften mit denjenigen jedes anderen Standortes vergleichbar zu machen.

Jede Zellenfläche im Datenraster hat erstens einen durch die Landeskoordinaten eindeutig definierten **Standort** im Raum, und sie ist zweitens Trägerin der für die räumliche Entwicklung relevanten **Eigenschaften** dieses Standortes (von den diversen Beziehungspotentialen über die Hangneigung und Seesicht bis zum Steuerfuss der Gemeinde, in welchem der Standort liegt sowie seine Zugehörigkeit zu einer Bauzone, seine Nutzung und dem aktuellen marktüblichen Landpreis oder dem marktüblichen Mietzins für einen auf diesem Standort angesiedelten bestimmten Wohnungstyp usw.).

Die Objektivierung der Raubeobachtung ist einer der Gründe für den praktischen Erfolg des SNL-Informations- und Analysesystems.

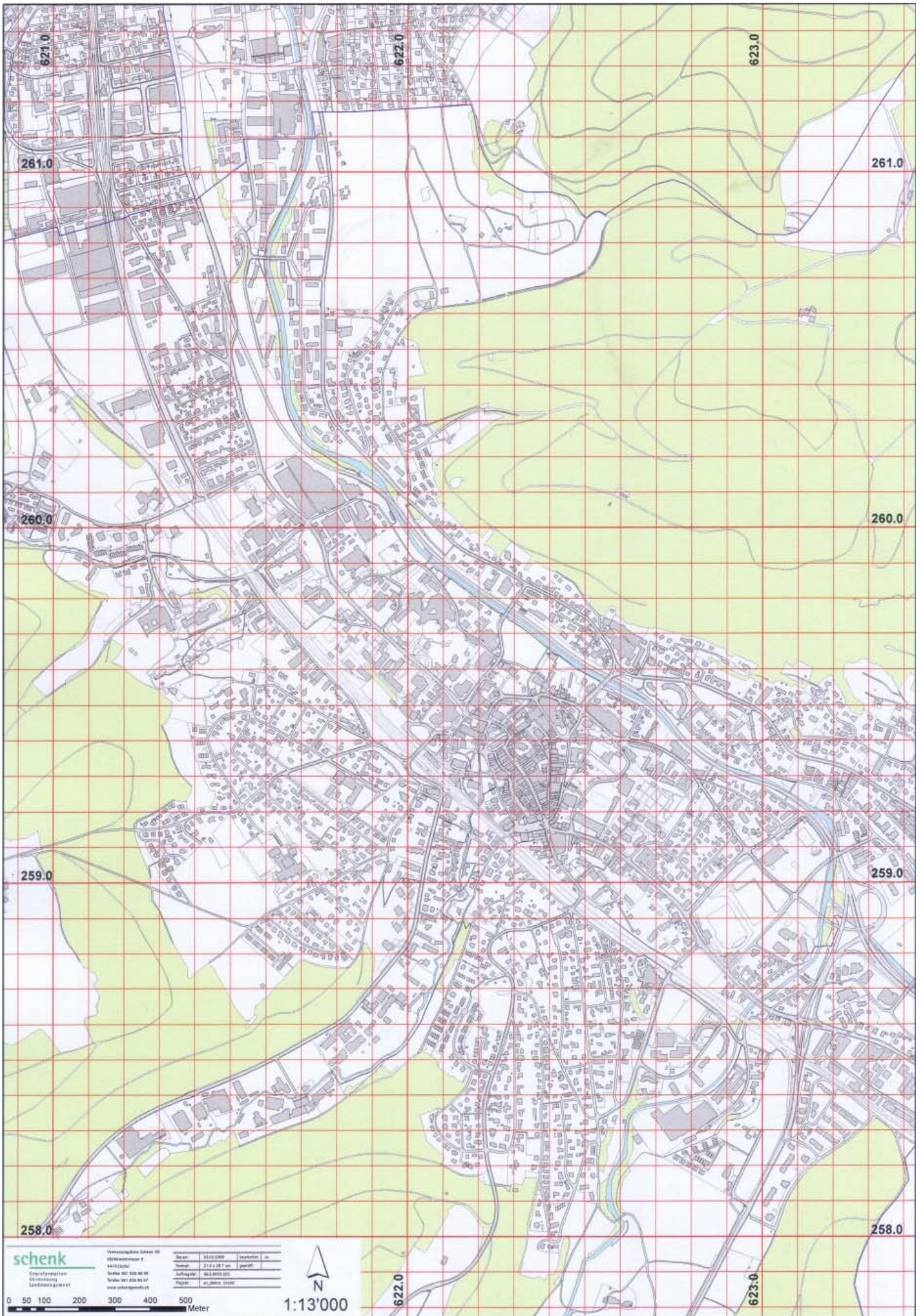
Der Hektarraster hat drei offensichtliche Vorteile gegenüber den in den meisten Gemeinden heute noch üblichen Zonenpläne, Verkehrsplänen, Wettbewerbsunterlagen usw.:

1. Der Hektarraster ist **nach Norden ausgerichtet**.
2. Im 'Hektarraster' haben **alle Standorte die selbe Grösse** (wie etwa die Pixel auf dem Bildschirm). Dabei kann es sich um Quadratkilometer, Hektaren, Viertelhektaren oder sonstige Einheiten handeln.
3. Im Hektarraster sind alle **Standorteigenschaften auf die gleiche Art definiert** und deshalb schweizweit vergleichbar.

Wir haben deshalb, zusammen mit dem Vermessungsbüro Schenk¹⁷, einen hektarisierten Grundlageplan der Stadt Liestal kreiert, der erstens die Unterlage für den Output aus unserem SNL-Modell bildet, zweitens generell die Klärung räumlicher Zusammenhänge in fachlichen und politische Diskussionen erleichtern kann.

Die folgender Darstellung zeigt einen Ausschnitt dieses Gemeindeplans.

¹⁷ Vermessungsbüro Schenk AG, Liestal.



Potential-Aufschlüsselung

Ein für Planungs-, Nutzungs- und Standort-Entscheide besonders nützliches SNL-Tool ist die Aufschlüsselung des Beziehungspotentials eines bestimmten Standortes in seine einzelnen Teil-Beziehungspotentiale nach Stärke und Herkunftsstandort.

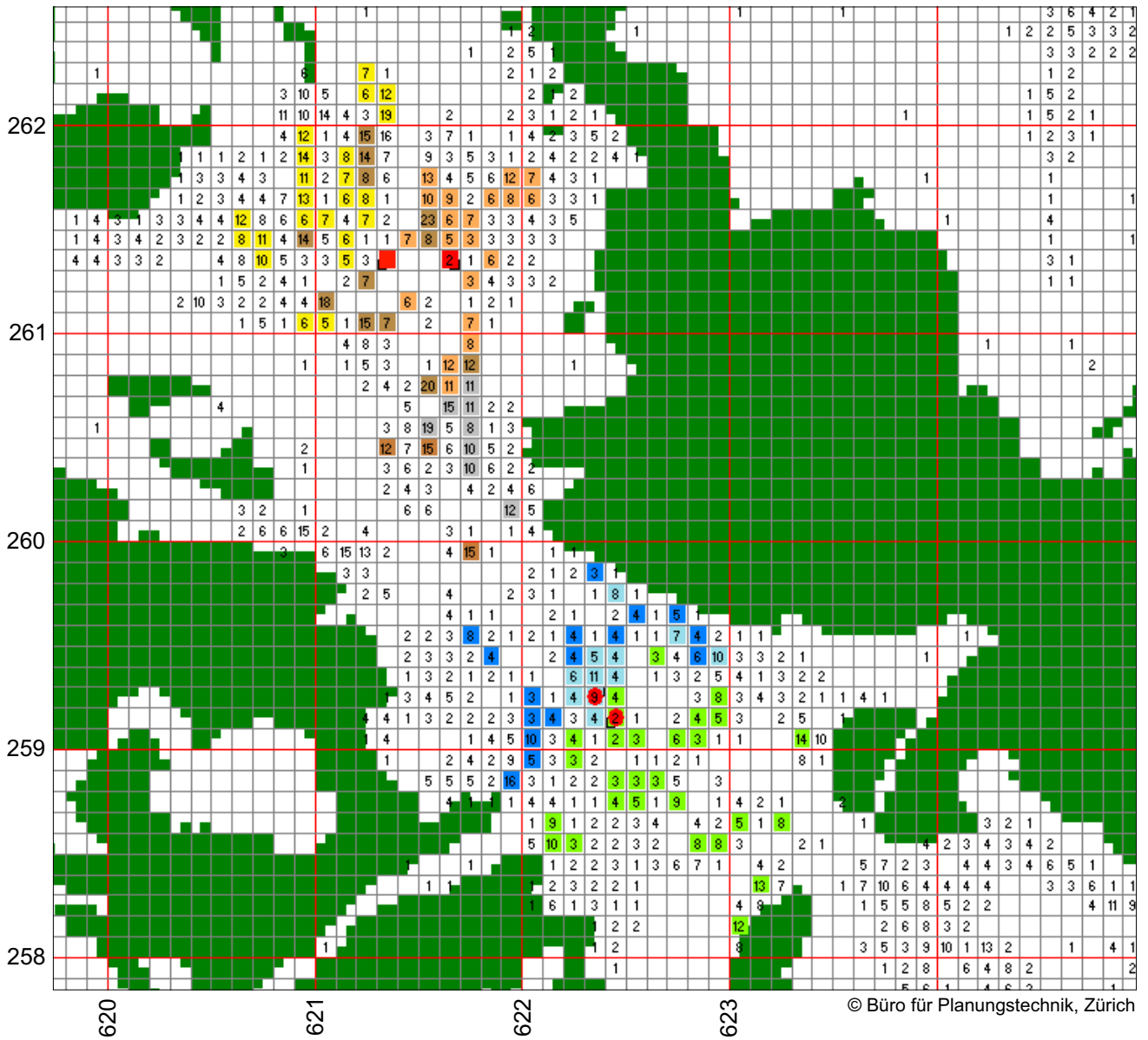
Damit lässt sich in der *Verkehrsplanung* beispielsweise eruieren, weshalb eine bestimmte geplante Transportstrecke nicht die erhoffte Steigerung des Beziehungspotentials eines bestimmten Standortes erzielt.

In der *Siedlungsplanung* lässt sich feststellen, um wie viel die Bevölkerungsmasse an einem bestimmten Standort aufgestockt werden muss, um an einem zu fördernden Standort die gewünschte Wirkung zu erzielen.

Oder in der *Standortoptimierung* von Shoppingzentren lässt sich die zu erwartende Herkunft der Kunden nach Standort und Anzahl berechnen sowie die räumliche Konkurrenz dieser kundenintensiven Betriebe.

Der folgende Computerausdruck beispielsweise zeigt die 'Herrschaftsgebiete' der Grossläden Coop und Migros in Frenkendorf/Füllinsdorf sowie Coop und Migros in Liestal.

Aufschlüsselung der Kundenpotentiale



Zahlen = Wohnbevölkerung 2000, Teiler 1/10
 Farben = Höchste Kundenpotential-Lieferanten an einen Grossverteiler

Frenkendorf/Füllinsdorf

Rot = Ladenstandorte
 Gelb = Potentielle Kunden von Coop
 Orange = Potentielle Kunden von Migros
 Braun = Von beiden umkämpfte Standorte

Liestal

Rot = Ladenstandorte
 Blau = Potentielle Kunden von Coop
 Grün = Potentielle Kunden von Migros
 Hellblau = Von beiden umkämpfte Standorte

Fraumatt

Grau = Von allen umkämpfte Standorte

Quellen:
 Zahlen: Bundesamt für Statistik
 Beziehungspotentiale: SNL-Informations- und Analysesystem

Die Befragungen

Bereits vor 12 Jahren war vermutet worden, dass der Innenstadt Liestal ein ständig wachsender Teil der Tagesbevölkerung als Kunden verloren geht, weil viele auswärts wohnende kantonale Beschäftigte morgens ein- und abends auspendeln, ohne vom Stedtli und seinem Konsumangebot Kenntnis zu nehmen. Eine Befragung der Kantonalen zu diesem Thema war damals mit einem knallharten 'Nein' des Kantons abgeschmettert worden. Die klare Sprache der Stadt sowie der energische Einsatz der Kantonsarchitektin Marie-Theres Caratsch machten diesmal wenigstens eine Teilbefragung möglich, durch welche die obgenannte Hypothese geprüft werden konnte.

Zweierlei Befragungen

Im November 2008 hat das Büro für Planungstechnik zwei grössere **Befragungen** durchgeführt:

1. unter den an einem bestimmten Nachmittag effektiv im Stedtli anzutreffenden Personen.
2. a) unter den von aussen einpendelnden und *ausserhalb* des Stedtli arbeitenden Kantonsangestellten (Baudirektion).
b) unter den von aussen einpendelnden und *im oder beim* Stedtli arbeitenden Kantonsangestellten (Sicherheitsdirektion).

Die Antworten der über 400 Befragten sind *im statistischen Sinne nicht repräsentativ*. Sie sind jedoch wichtig für die Eichung des lokalen SNL-Modells und sie helfen, geeignete Vorschläge zur Stärkung der Innenstadt zu erarbeiten.

Das Verhalten effektiver Stedtlibesucher

Was machen und was sagen die effektiven Stedtlibesucher?

Die an einem Nachmittag von einer Gymnasialklasse¹⁸ befragten 110 Passanten im Stedtli waren mit Bahn, Bus, Auto oder Velo aus nicht weniger als 33 *verschiedenen Gemeinden* ins Stedtli gekommen. Sie übertrafen die einheimischen (antwortenden) Kunden um das Doppelte. Der ab und zu geäusserte Eindruck, es gäbe wenig auswärtige Kunden, konnte (zumindest an diesem Nachmittag) nicht bestätigt werden.

Die Befragten waren (aus Zufall) nach Geschlecht und Alter beinahe vollkommen ausgewogen und gaben insgesamt über 250 *besuchte Ziele* in 77 *verschiedenen Sparten* an. Am meisten Besucher wiesen (in dieser Reihenfolge) Coop, Manor und Migros auf. Und fast alle gaben an, die zentrale Rolle spiele für sie die *Rathausstrasse* (in einigem Abstand gefolgt vom Gebiet Törli/Mühleisen/Wasserturmplatz). Auch die hie und da gehörte Befürchtung die Rathausstrasse sei praktisch bereits tot, konnte an diesem Nachmittag nicht bestätigt werden.

Legt man die Bewegungsketten der effektiven Stedtlibesucher dieses Nachmittags über die Angaben der Befragten, wo sie bei andern Gelegenheiten sonst noch einkaufen, so entsteht eine ganz andere Vision: Zumindest die Gemeinden Liestal, Frenkendorf, Füllinsdorf, Seltisberg, Bubendorf und Lausen bilden funktional *eine einzige Stadt*.

Anschaulich gesprochen: Während die Mutter von Liestal mit dem Auto nach Bubendorf fährt, um im Migrosmarkt Vorräte einzukaufen, fährt der Sohn mit dem Velo von Bubendorf nach Liestal, um beim Interdiscount ein neues Elektronikgerät zu erstehen. Das heisst, jeder fährt kreuz und quer überall hin, fast wie von Quartier zu Quartier in einer Grossstadt.

Soweit die *objektiven* Beobachtungen. Zu vorgegebenen Themen äusserten sich die Befragten *subjektiv* wie folgt:

Ablehnungen:

- > Abgelehnt wird praktisch unisono die Idee einer reinen Wohnstadt.
- > Als unangenehmster oder unheimlichster Ort in Liestal wird grossmehrheitlich der Bahnhof (vor allem abends) bezeichnet.

Wünsche (in dieser Häufigkeitsreihenfolge):

- > Ein grosser öffentlicher Park
- > Autofreies Stedtli (*Achtung: nicht gefragte, spontane Äusserung!*)
- > Ein echtes Stadttheater
- > Mehr Parkplätze
- > Mehr oder bessere Beizen
- > Ein See und/oder Fluss
- > Eine Eissporthalle
- Diverses

¹⁸ Wir danken an dieser Stelle den mit bemerkenswertem Interesse und Können als Befragterinnen und Befragter auftretenden Geographieschülern des Gymnasiums Liestal.

Eine der Aufgaben unseres Auftrages besteht in der Nennung von (bisher fehlenden) Stadt-Merkmalen, deren Einführung Liestal helfen könnte, sich als 'Stadt' und 'Hauptstadt' weiter zu profilieren.

Zum Teil gehen diese Merkmale direkt aus den Antworten und Kommentaren der Befragten hervor und decken sich mit den Resultaten, die wir aus unseren langjährigen Stadtanalysen ziehen können:

Ein öffentlicher **Park**, ein **See-** oder **Flussufer** (ob künstlich oder natürlich) gehören zu den wichtigsten Stadt-Merkmalen. Ihre Bedeutung nimmt sehr rasch zu. Es sind Räume, welche der kommerziellen Nutzung entzogen und jedermann zur kurzfristigen Erholung zur Verfügung gestellt werden. Der indirekte Nutzen dieser Investition der Stadt lässt sich nachweisen im *Mehrkonsum* der ausgeruhten Kunden sowie im *Mehrwert* der an die Erholungsräume grenzenden Grundstücke.¹⁹

Das Verhalten der Auswärtigen

Noch aufschlussreicher ist die Beobachtung der Bewegungen und Motive der *auswärts wohnhaften Beschäftigten der kantonalen Verwaltung*.²⁰

Die für die Stärkung der Innenstadt von Liestal ausschlaggebende Beobachtung lautet:

Ausserhalb des Stedtli arbeitende Auswärtige besuchen das Stedtli (mittags oder abends vor der Heimreise) selten. Sie finden das Stedtli langweilig und viel zu weit weg.

In oder am Stedtli arbeitende Auswärtige hingegen essen im Stedtli und kaufen auch dort ein. Sie finden das Stedtli gar nicht langweilig.

Das heisst, es handelt sich bei der Stedtli-Ablehnung der entfernten 'Kantonalen' nicht (wie ab und zu vermutet) um eine Art Standesgefälle zwischen Kanton und Stadt, sondern ganz einfach um das klassische Phänomen der 'Sauren Trauben' (Trauben, die ich nicht erreichen kann, sind doch ohnehin sauer).

Das heisst:

Die Attraktivität des Stedtli als Aufenthaltsort, als Ort der Verpflegung und des Einkaufs ist (genau der SNL-Theorie folgend) grösser, je geringer der Aufwand ist, diese Annehmlichkeiten zu erreichen, und umgekehrt fällt das Urteil über die Qualität des Städtli negativer aus, je grösser der benötigte Transportaufwand ist.

Weitergedacht heisst dies:

Werden die heute im Stedtli arbeitenden kantonalen Beschäftigten an einen Standort verschoben der doppelt so weit weg ist wie die bisherigen ausserhalb liegenden Arbeitsorte, so wird das Stedtli diese Kunden nie mehr sehen. Egal wie gut es ihnen bisher im Stedtli gefallen hat.

Was kann die Stadt tun?

Auch dazu liefern die Befragten gleich selber Ideen. In der Rangordnung ihrer Nennung:

- > Essen-Bons verteilen. (Kanton und Stadt müssten zusammenspannen).
- > Den Spaziergang ins Stedtli attraktiv gestalten. (Eine Allee pflanzen, die Warte-Kreuzung sanieren).
- > Einen Shuttle-Bus einrichten (wie bereits Raoul Rosenmund vorgeschlagen hat).
- > Oder ganz einfach: **Den Weg verkürzen!**

Das ist der Vorschlag, den die Stadt ganz genau prüfen sollte. Denn die Theorie der Bewegungsketten besagt, dass sich der Kunde zu langen Bewegungsketten verführen lässt, wenn der Weg zum Ziel (zum Beispiel zum Mittagstisch) mit sogenannten *intervening opportunities* (mit interessanten Zwischenzielen) gepflastert ist. Das heisst unter anderem, dass das heutige 200 Meter breite 'Niemandland' zwischen der 'kantonalen Welt' und der 'Welt des Stedtli' so entwickelt werden sollte, dass das pulsierende Leben der Innenstadt Liestals bereits bei der katholischen Kirche beginnt und nicht erst bei der Sportbar.

¹⁹ Siehe dazu: M. Geiger: Der Mietwohnungsmarkt. Analyse von Ursache und Wirkung im grössten Markt der Schweiz.

²⁰ Der Autor dankt insbesondere der Kantonsarchitektin Marie-Theres Caratsch für ihre energische Hilfe bei der Durchführung der Befragung der kantonalen Beschäftigten.

Literatur

Martin Geiger: Der Mietwohnungsmarkt. Analyse von Ursache und Wirkung im grössten Markt der Schweiz. Band 77. Schriftenreihe Wohnungswesen. 2006.

Martin Geiger: Die Stärkung von Liestals Zentrum. SNL-Simulationen der zu erwartenden Auswirkungen vorgeschlagener Planungsmassnahmen. Stadt Liestal. 1997.

Raoul Rosenmund: Studien zur Siedlungsentwicklung Liestal. Probleminventar zur Bahn 2000. Stadt Liestal. 1993.

Raoul Rosenmund: Stärkung der Liestaler Altstadt. Analyse der Auswirkungen gewisser planerischer und baulicher Massnahmen auf das Beziehungspotential des Zentrums. Diplomwahlfacharbeit in SNL-Theorie. ETH-Zürich. 1989.

Weitere Informationen zum Thema:
www.snl-geiger.ch