

# Handelsimmobilien Report

## Cities & Center & Developments



Liebe Leser,

heute präsentieren wir die **100. Ausgabe des „Handelsimmobilien Reports“**, also Grund genug, um auf die Ereignisse der vergangenen 4 Jahre zurück zu blicken. Als der 1. „Handelsimmobilien Report“ am 20. Juli 2007 auf den Markt kam, zogen gerade die ersten dunklen Wolken über den Finanzmärkten auf. Der Begriff „**Subprime Krise**“ machte die Runde und ließ erahnen, dass nach dem Platzen der Blase auf dem **US-Wohnimmobilienmarkt** eine zu große Zahl schlecht besicherter Darlehen (fauler Kredite) auf dem Markt waren und für die Banken zum Problem werden könnten.

Die entscheidende Frage war, ob es nach der Überhitzung auf dem Wohnimmobilienmarkt **eine harte oder eine weiche Landung** geben würde? Viele Experten glaubten, dass der Markt das abfedern könnte. Die 1. Hälfte des Jahres 2008 war denn auch geprägt von der Suche nach Anzeichen für ein Ende der „Subprime Krise“ und einen erneuten Aufschwung in den Immobilienmärkten.

Als im Sommer 2008 Gerüchte aufkamen, **Lehman Brothers** befinde sich in Schieflage und die Investmentbank **Bear Stearns** stecke in ernstesten Schwierigkeiten und sie nur gerade so vor dem Kollaps gerettet werden konnte, dümmerte es vielen, dass die Subprime Krise womöglich noch ein ziemlich dickes Ende haben würde.

Das Desaster nach der **Lehmann-Insolvenz** im September 2008 ist bekannt und die Folgen für die Volkswirtschaften, die sich im Zuge der Rettung von Banken, Versicherungen und der Auflage großer Konjunktur-Pakete übermäßig verschulden mussten, **prägt heute als Euro- und Schulden-Krise in Europa und den USA das Geschehen**. Nachdem die westlichen Volkswirtschaften jahrzehntelang mehr Geld ausgegeben haben als sie einnahmen, ist klar, dass die Bewältigung einer solchen Finanzierungsaufgabe die meisten überfordert. Deshalb ist jetzt der Punkt gekommen, an dem Politiker über ihre Verschwendungssucht nachdenken müssten und sich die Bürger die Frage stellen sollten, ob sie sich weiter von Wahlgeschenken beeinflussen lassen wollen, die sie ohnehin über hohe Steuern selbst bezahlen?

**In dieser Zeit hat der „Handelsimmobilien Report“ im klassischen Land der Büroimmobilie Deutschland den Blick dafür geschärft, wie spannend und sicher gute Handelsimmobilien als Anlage sind.** Selbst konservative Versicherungen lernten die stabilen Cash-flows zu schätzen. Der Markt hat sich seither verändert und **Handelsimmobilien** sind in den Portfolien zur festen Größe geworden, was auch dem Handel hilft.

**Der „Handelsimmobilien Report“, der sich als „online-Medium“ die Möglichkeiten des Internets zunutze macht, hat sich in diesem Markt als führendes Medium etabliert.** Fast 15 000 E-mail-Adressen aus Immobilienwirtschaft, Handel, Kommunen und Finanzwelt umfasst der Verteiler – ganz abgesehen von den vielen unternehmensinternen Verteilern. **Das ist zweifellos ein Grund, darauf anzustoßen!**



*Ruth Vierbuchen*

**Dr. Ruth Vierbuchen,**  
Chefredakteurin

Nr. 100 vom 22.07.2011

**Kostenlos per E-Mail**

ISSN 1860-6369

### Inhaltsverzeichnis

Editorial	1
Investmentmarkt: Retail Assets bleiben in der Gunst der Investoren ganz oben	2
Studie: Shopping-Center beeinflussen die Mieten durchaus positiv	5
ECE Shopping-Center Fund: Deutlich mehr Spielraum	9
Tengelmann: Mangel an neuen Flächen verlangsamt Expansionstempo	12
Expansion: Finanzmarktkrise hinterlässt beim Neubau Spuren	14
Mainz: ECE macht das Rennen um Karstadt - Zu wenig Fläche in der City	15
Karstadt: Erste Konturen eines neuen Konzepts	16
Impressum	17

Viel Spaß beim Lesen wünschen

**Werner Rohmert,**  
Herausgeber



und die Partner vom  
Handelsimmobilien *Report*



**Hahn  
Gruppe**



Dr. Lademann & Partner  
Gesellschaft für Unternehmens-  
und Kommunalberatung mbH



# Handelsimmobilien Report Nr.100

Cities & Center & Developments

VOM 22.07.11

Seite 2 von 17

Unternehmens  
News

## Retail Assets bleiben in der Gunst der Investoren ganz oben

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

*Das Thema Sicherheit will auf den ersten Blick nicht so recht zum Einzelhandel passen, dem viel Dynamik und damit stetiger Wandel nachgesagt werden. Die Branche muss immer in Bewegung bleiben, da sich der Geschmack der Kunden schnell ändert und die Konkurrenz um die guten Standorte sehr hoch ist. Zudem haben sich in den vergangenen Jahren kapitalstarke Filialisten im Markt durchgesetzt. Zur Absicherung guter Lagen bevorzugt der Einzelhandel lange Mietvertragslaufzeiten. Gerade deshalb sind gute Handelsimmobilien eine sichere Geldanlage.*

So erinnert auch **Piotr Bienkowski, Geschäftsführer von BNP Paribas Real Estate (BNPPRE)**, daran, dass die Mieten für hochwertige Handelsflächen in A-Lagen selbst im Krisenjahr 2009 nicht oder nur wenig gesunken seien und 2010 bereits wieder angezogen hätten. **Das zeigt aus seiner Sicht, dass hochwertige Retail-Immobilien auch in schwierigen Zeiten eine höhere Ertragssicherheit als z. B. Büroobjekte aufweisen würden.** So passt es auch für **Marcus Lemli, Leiter Leasing & Capital Markets bei Jones Lang LaSalle (JLL)**, mit Blick auf die bestehende Unsicherheit durch die Finanzmarkt-, Schulden und Euro-Krise ins Bild, dass **der Handelssektor auf dem Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien** im 1. Halbjahr in Deutschland nach wie **Investitionsobjekt Schloss Arkaden**



Foto: ECE

vor dominiert. Für privates Kapital – so Bienkowskis Analyse der **Anleger-Strukturen** – werden Retail Assets gerade in Zeiten unsicherer Finanzmärkte und steigender Inflationsraten zur wichtigen Alternative zu anderen Asset-Klassen. Mehr als 8% des Transaktionsvolumens entfiel auf **private Anleger**. Hinzu komme, dass viele Private neben der direkten Anlage noch in geschlossene Fonds investierten.

## Lebhaftige Entwicklung im 2. Halbjahr erwartet

So einig sich die Experten bei ihrer Einschätzung über die Sicherheit von Handelsimmobilien als Anlage sind, so unterschiedlich sind die absoluten und relativen Zahlen, die JLL und BNPPRE für die ersten 6 Monate 2011 vorlegen. **Laut Jones Lang LaSalle wurden im 1. Halbjahr etwa 6,2 Mrd. Euro in Handelsimmobilien investiert.** Das ist **55% des gesamten Transaktionsvolumens** mit Gewerbeimmobilien, das sich auf **11,3 Mrd. Euro** summiert. BNPPRE beziffert die Investitionen in Handelsimmobilien mit 5,96 Mrd. Euro und einem Anteil von 53% am Gesamtvolumen. Büroimmobilien folgen mit 19% (JLL) bzw. 24% (BNPPRE) auf Rang 2.

**Mit Blick auf das 2. Halbjahr erwartet Bienkowski ein weiterhin lebhaftes Marktgeschehen und hohe Investmentumsätze, zumal noch größere Deals vorbereitet würden, deren Realisierung in die zweite Jahreshälfte fallen könnte.** Er kann sich deshalb vorstellen, dass das Investitionsvolumen in Retail Assets 2011 die **10 Mrd. Euro-Grenze** durchbrechen kann. Das wäre das beste Ergebnis der letzten 4 Jahre.

Die wirtschaftlichen Voraussetzungen dafür sind günstig, denn der hiesige Einzelhandel kann 2011 von der Dynamik der deutschen Wirtschaft profitieren. Bis Ende Mai ist der **Einzelhandelsumsatz** um nominal 3,1% (real 1,5%) gewachsen - ein ungewohnter Wert für Deutschland. „Die **sinkende Arbeitslosigkeit**, robuste und tendenziell **stei-**

### Kooperation zwischen Hahn und UNIMO perfekt

Die **Hahn-Immobilien-Beteiligungs AG** hat im Rahmen ihrer Kapitalerhöhung insgesamt 1 001 430 neue Stückaktien zum Bezugspreis von je 5,50 Euro platziert. Davon sind 1 Mio. Stückaktien im Rahmen einer Privatplatzierung an die **UNIMO Real Estate Holding AG**, Zug/Schweiz, zum Bezugspreis zugeteilt worden. **Auf Grundlage dieser Beteiligung haben die Hahn-Gruppe und der neue Aktionär UNIMO beschlossen, eine enge Zusammenarbeit im Bereich Immobilien-Management anzustreben.** Der Bruttoemissionserlös der Kapitalerhöhung beläuft sich auf rund 5,51 Mio. Euro. Begleitet wurde die Transaktion von der **equinet Bank AG** und der **Aderhold Rechtsanwalts-gesellschaft mbH**. Nach dem Eintrag ins Handelsregister wird sich das Grundkapital der Hahn-Gruppe von 12 Mio. auf gut 13 Mio. Euro erhöhen. Die Kapitalerhöhung steigere die Finanzstärke und unterstütze das Wachstum des Unter-



nehmens, betont **Thomas Kuhlmann**, (Foto) **Vorstand der Hahn-Immobilien-Beteiligungs AG**: „Wir werden mit großem Einsatz daran arbeiten, das Vertrauen unserer Aktionäre auch in Zukunft zu rechtfertigen.“ Die Hahn-Gruppe betreut ein Vermögen von über 2 Mrd. Euro.



# Handelsimmobilien Report Nr.100

VOM 22.07.11

## Cities & Center & Developments

Seite 3 von 17

### Deals

#### Tristan Capital Fonds kauft Einkaufs-Passage

Der von der **Real Estate Investment Management Gesellschaft Tristan Capital Partners** beratene Core-plus **Fonds Curzon Capital Partners III (CCP III)** hat mit dem Joint Venture Partner **Pamera Real Estate Group** für knapp 34 Mio. Euro einen Einzelhandels- und Wohnkomplex in Düsseldorf erworben. Für **Ric Lewis, CEO von Tristan Capital** und Senior Portfolio Manager des CCP III ist die Akquisition eine nachhaltige Ergänzung des Fonds-Portfolios. Das Objekt bietet langfristig ausgezeichnete Möglichkeiten zur Wertsteigerung.

**gende Konsumausgaben** sowie **absehbare Real-Lohnzuwächse** sind dabei wichtige Indikatoren, die zu einer positiven Einzelhandelsentwicklung beitragen“, zählt Bienkowski auf. Hinzu kommt: Nach der Eintrübung im Frühjahr zeigt der **GfK-Konsumklima-Index** im Juli wieder einen Aufwärtstrend. Die Bundesbürger glauben an eine stabile Konjunktur und an steigende Einkommen.

So entfielen im 1. Halbjahr 7 der 10 größten Einzeldeals auf das Segment Handelsimmobilien. Zu den wichtigsten gehörten der Verkauf **eines 50-prozentigen Anteils am Centro in Oberhausen** für 650 Mio. Euro durch **Stadium Developments** an den kanadischen Pensionsfonds **Canada Pension Plan Investment Board**, der bereits im 1. Quartal realisiert wurde, sowie der Verkauf einer 85%igen Beteiligung am revitalisierten Shopping-Center **Hamburger Meile**, die das Joint Venture aus **ECE** und **Bruhn-Gruppe** für **250 Mio. Euro** an **Real I.S** verkauft hatte. Des Weiteren hatte, wie **IVG Research** in ihrem „**Market Tracker Einzelhandel Deutschland**“ auflistet, **Deka Immobilien** im 1. Quartal für 250 Mio. Euro von **CS Eureal** die **Schloss Arkaden** in **Braunschweig** erworben.

Die Liste der Deals zeigt, wo der Schwerpunkt des Interesses liegt. Wie im 1. Quartal 2011 bevorzugten die Investoren auch im 1. Halbjahr **Shopping-Center**. Laut BNPPRE wurden 2,63 Mrd. Euro in Einkaufszentren investiert, das sind 44% des Transaktionsvolumens mit Handelsimmobilien. Für **Anke Haverkamp, Leiterin Shopping Center Investment bei Jones Lang LaSalle**, besteht derzeit die außergewöhnliche Chance, „einige der erfolgreichsten Shopping Center Deutschlands zu erwerben“.

Zweitstärkste Gruppe ist das Segment „Fachmärkte und Fachmarktzentren“. Hier fielen



## Dr. Lademann & Partner

Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH

1986 **25** 2011

## 25 Jahre exzellente Beratung und gerichtsfeste Gutachten



Markt- und Standortanalysen  
Tragfähigkeitsstudien  
Konzeptentwicklung und -evaluierung  
Verträglichkeitsgutachten  
Nahversorgungskonzepte  
Zentrenkonzepte  
Netzanalysen  
Befragungen

Seit 1986 sind wir als unabhängiges Beratungsunternehmen an der Schnittstelle von Stadtentwicklung und Einzelhandel erfolgreich tätig. Fokussiert auf Handelsthemen bündeln wir unser Spezial-Know-how zum Vorteil von namhaften Städten und Gemeinden, Projektentwicklern, Investoren und dem Handel selbst. Unsere enge Anbindung zum Beispiel an die Universitäten Göttingen und Zürich sorgt darüber hinaus für einen stetigen, wechselseitigen Transfer von Methoden und Verfahren.

### Soeben erschienen: **Shoppingcenter-Studie an der Universität Göttingen**

In der aktuellen wissenschaftlichen Arbeit „Innerstädtische Einkaufszentren – eine absatzwirtschaftliche Wirkungsanalyse“ zeigt Prof. Lademann auf der Grundlage von Daten aller innerstädtischen Shoppingcenter in Deutschland erstmalig empirisch auf, welche ökonomischen Auswirkungen

Einkaufszentren auf den innerstädtischen Einzelhandel tatsächlich haben und wie sich dadurch zum Beispiel Mieten in den Haupt- und Nebenlagen verändern. (Göttinger Handelswissenschaftliche Schriften, Band 77, Bezugshinweise unter [www.dr-lademann-partner.de](http://www.dr-lademann-partner.de)).

Wissen bewegt.

**Wir können etwas für Sie tun? Dann sprechen Sie uns an:**

Gern stehen Ihnen Herr Uwe Seidel und Herr Prof. Rainer P. Lademann zur Verfügung.

Dr. Lademann & Partner GmbH · Friedrich-Ebert-Damm 311 · 22159 Hamburg  
Telefon (040) 64 55 77 0 · [info@dr-lademann-partner.de](mailto:info@dr-lademann-partner.de) · [www.dr-lademann-partner.de](http://www.dr-lademann-partner.de)



# Handelsimmobilien Report Nr.100

vom 22.07.11

## Cities & Center & Developments

Seite 4 von 17

### Unternehmens News

der Verkauf des **Metro-Cash & Carry-Portfolios** durch die originären Gesellschafter der Metro Group, **Haniel, Beisheim, Schmidt-Ruthenbeck** für 700 Mio. Euro an **Cerberus** und der Verkauf von 26 Discountern, Supermärkten und Baumärkten durch die **Develica Deutschland Ltd.** an den **MGPA Europe Fund III** ins Gewicht. Zudem erwarb **Rockspring** für 62,5 Mio. Euro ein Fachmarkt-Portfolio. Maßgebliche Käufer auf diesem Markt sind zudem die **Hahn-Gruppe** aus Bergisch Gladbach und die **Hamborner REIT AG** aus Duisburg.

### Der Markt steht wieder auf einer breiteren Basis

BNPPRE erfasst für dieses Segment ein Investitionsvolumen von rd. 1,44 Mrd. Euro oder 24% des Gesamtwerts und registriert gemessen am Vorjahreszeitraum ein Wachstum von 90%. Den 3. Rang belegen innerstädtische Geschäftshäuser mit einem Anteil



von **20%** oder 1,18 Mrd. Euro (+63%). Hier waren viele private Investoren unterwegs. Auf sie entfiel gut ein Viertel des Volumens.

In das Segment **Kauf- und Warenhäuser** wurden **706 Mio. Euro investiert**. Dazu gehörten einige **Karstadt-Immobilien**, die das

**Highstreet-Konsortium** an diverse Bestandhalter verkauft hat, vereinzelt Objekte aus dem **Hertie-Portfolio** und auch **Kaufhof-Objekte**. „Insgesamt steht damit der Markt für Retail-Investments wieder auf einer breiteren Basis“, so Bienkowski. Kurz nach Ausbruch der Finanzkrise hatte sich das Interesse vornehmlich auf innerstädtische Geschäftshäuser konzentriert, die als Inbegriff der Sicherheit gelten. Für großvolumige Objekte gab es keine Finanzierung.

### Spitzenanfangsrenditen geben 25 bis 40 Basispunkte nach

Das wachsende Interesse der Investoren an Retail Assets hat nach Feststellung von IVG Research die **Spitzenanfangsrenditen** für Fachmärkte, Fachmarktzentren und Shopping-Center in den vergangenen 12 Monaten um 25 bis 40 Basispunkte fallen lassen. Laut BNPPRE sanken die Renditen für Shopping-Center im 2. Quartal auf 5,15%, IVG sieht sie bei 5,1%. Etwas deutlicher weichen die Einschätzungen bei Fachmärkten und Fachmarktzentren voneinander ab. Laut BNPPRE liegen die Spitzenrenditen für erstklassige Fachmarktzentren und alleinstehende Fachmärkte zwischen 6,5 und 6,9%. Die IVG-Vergleichswerte: 5,9% bei Fachmarktzentren und 6,65% bei Solitär-Fachmärkten. Die Bandbreite bei innerstädtischen Geschäftshäusern in Top-Lagen bewegt sich laut BNPPRE zwischen 4,2% (München) und 4,5% (Berlin).

Am aktivsten waren **Spezialfonds und Equity/Real Estate Funds** mit je gut 22%, vor **geschlossenen Fonds** mit 12%, **Pensionskassen** mit 11% und **offenen Fonds** mit gut 9%. Die Vielzahl an Produktangeboten mache den Markteintritt für ausländische Investoren derzeit attraktiv, ergänzt Haverkamp, da sie in vergleichsweise kurzer Zeit ein attraktives Portfolio zusammenstellen könnten. Doch trotz der guten Marktlage sieht sie keine Anzeichen für eine Euphorie. Die Investoren behielten derzeit die Zinsentwicklung genau im Blick und vor allem die Ausländer, etwa aus Asien, beobachteten das Euro-Währungsrisiko.

### Mfi AG übernimmt die Pasing Arcaden ganz

Der Shopping-Center-Spezialist **mfi AG** aus Essen hat die von ihr entwickelten und betriebenen **Pasing Arcaden** im gleichnamigen Münchener Stadtteil komplett übernommen.



Wie das Unternehmen mitteilt, hat die **Pasing Arcaden GmbH & Co KG**, eine Objektgesellschaft der mfi AG, von der **Bayern Immo**, einer Tochter der **Bayrischen Landesbank (Bayern LB)**, sämtliche Anteile erworben. Finanziert wurde der Deal von der Bayern LB, die als Konsortialführerin ein Kreditvolumen von 250 Mio. Euro bereitstellt. Weitere Partner sind dabei die **Deutsche Hypothekbank** und die **Unicredit Bank AG**. Im März 2011 war der 1. Bauabschnitt des multifunktionalen Centers mit 100 Läden auf 21 000 qm und 4 600 qm Wohnungen eröffnet worden. Der 2. Bauabschnitt mit 50 bis 60 Shops auf 16 000 qm soll im Frühjahr 2013 eröffnet werden. Für **mfi-Chef Matthias Böning** sind die Pasing Arcaden ein gutes Beispiel für die konstruktive Zusammenarbeit mit dem lokalen Real Estate Profi BayernImmo. Mfi betreibt 24 Center für institutionelle Investoren und entwickelt für 1,2 Mrd. Euro 6 Projekte im eigenen Bestand, darunter die Höfe am Brühl in Leipzig und die Pasing Arcaden.



# Handelsimmobilien *Report Nr.100*

Cities & Center & Developments

VOM 22.07.11

Seite 5 von 17

*Deals*

## Studie: Shopping-Center beeinflussen die Mieten positiv

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

*Die Diskussion über die Ansiedlung großflächiger Einzelhandelsbetriebe wird in Deutschland sehr emotional geführt: In den 1980er-Jahren ging es um die SB-Warenhäuser und Fachmärkte, die Sortimente wie Lebensmittel, Heimwerker- und Elektroartikel in ihre großen Märkte auf die grüne Wiese mitnahmen. Heute entzündet sich die Kritik an den Shopping-Centern, die mit ihrem Angebot an Mode und vielem mehr in die Innenstädte zurückkehren. Die Studie „Innerstädtische Einkaufszentren – Eine absatzwirtschaftliche Wirkungsanalyse“ will zur Versachlichung des Themas beitragen. Und mit Vorurteilen aufräumen.*

Die reflexartige Abwehrhaltung beim alt eingesessenen Bekleidungseinzelhändler, der sein Geschäft aufgebaut hat und nicht weiß, wie sich die geballte Konkurrenz des neuen Einkaufszentrums auswirkt, ist durchaus verständlich. Dem Gros seiner Nachbarn und den Immobilien-Eignern geht es nicht anders. So formiert sich schnell Widerstand im Gemeinderat. Am plakativsten drückte **Architekt Walter Brune** diese Gefühle mit seinem Buchtitel „Angriff auf die City“ aus.

Dagegen sehen die **großen Filialisten** solche **Einzelhandels-Agglomerationen** in erster Linie unter der Überschrift „**Konkurrenz belebt das Geschäft**“. **Mehr Geschäfte erzeugen mehr Frequenz auch für die Nachbarn.** Besonders deutlich ist das bei Fachmarkt- und Nahversorgungs-Zentren zu beobachten, die entstehen, weil sich Lebensmittel-Anbieter und Discounter bevorzugt dort ansiedeln, wo der Wettbewerber bereits für Frequenz sorgt.

**Berlin:** Die **Allianz Real Estate Germany** hat das Büro- und Einzelhandelsobjekt Friedrichstraße 200 in Berlin von einer Tochter der Immobiliengesellschaft **Tishman Speyer** erworben. Das Gebäude befindet sich im historischen Zentrum Berlins. Das Objekt hat 18 500 qm Büro- und 1 600 qm Einzelhandelsfläche. Tishman Speyer hatte die Immobilie 2006 erworben und die Vermietungsquote von 70 auf nahezu 100% erhöht. Mieter sind der Energieversorger **GDF SUEZ Energie Deutschland** und der Softwareentwickler **Magix**. **Linklaters** und **White & Case** haben Allianz bzw. Tishman Speyer beraten. **CB Richard Ellis** vermittelte.



## Koblenz: Kultur trifft Shopping

Der neue Mittelpunkt der Rhein-Mosel-Metropole nimmt Gestalt an: Ab Herbst 2012 wird das Forum Mittelrhein Koblenz seinen Besuchern auf dem innerstädtischen Zentralplatz eine einzigartige Erlebniswelt bieten – erstklassiges Shopping Tür an Tür mit dem neuen Kulturgebäude, welches das Mittelrhein-Museum, die Mediathek und das neue Präsentations- und Informationszentrum unter einem Dach vereinen wird. Das Richtfest für das Forum Mittelrhein erfolgt bereits im September 2011. [www.ece.de](http://www.ece.de)

**ECE**



# Handelsimmobilien

## Report Nr.100

VOM 22.07.11

### Cities & Center & Developments

Seite 6 von 17

#### Unternehmens News

Das Spannungsfeld, in dem sich die Diskussion über Shopping-Center abspielt, ist weit. **Die Gegner beschwören den Untergang der mitteleuropäischen historischen Stadtstruktur herauf**, wie **Prof. Rainer Lademann, Geschäftsführer der Hamburger Unternehmensberatung Dr. Lademann & Partner**, (Foto) berichtet. Sie fordern



deshalb eine restriktive Genehmigungspraxis mit Blick auf Größe, Branchenmix und die Zahl der Stellplätze. **Dagegen „verweisen Befürworter auf die Stärkung der Konsumentenwohlfahrt, insbesondere die hohe Kundenakzeptanz und die wirtschaftliche Nachhaltigkeit des Investments“**, so Lademann.

Hintergrund dieser Kontroverse ist aus Sicht des Beraters **ein Erkenntnisdefizit über die absatzwirtschaftlichen Auswirkungen von innerstädtischen Einkaufszentren**. Nicht selten würden **Einzelfälle verallgemeinert** und – im Rahmen eines induktiven Vorgehens - alle Veränderungen nach Ansiedlung eines Centers mit dem vorherigen Status verglichen und dann allein dem Einkaufszentrum zugeschrieben: „Dabei kommen Methoden wie einmalige Befragungen und Frequenzmessungen oder Leerstands-Erhebungen zum Einsatz“, weiß Lademann, „die der Komplexität der raumökonomischen Entwicklung und Zusammenhänge nicht gerecht werden“.

#### Vorher-Nachher-Vergleiche greifen viel zu kurz

Rückschlüsse auf Grundlage einfacher Vorher-Nachher-Vergleiche würden sich schon deshalb verbieten, weil kompetitive Märkte und ihre Teilnehmer wie Kommunen, Investoren und Händler aufeinander reagierten und so auch Shopping-Center-Ansiedlungen im Rahmen eines dynamischen Prozesses analysiert werden müssten.

Da es bislang keine Untersuchungen gibt, die über den Einzelfall hinaus gehen und die absatzwirtschaftlichen Effekte systematisch quantifizieren, hat sich der „Ökonom Lademann“ das Ziel gesetzt, die Forschungslücke mit seiner Studie **„Innerstädtische Einkaufszentren – Eine absatzwirtschaftliche Wirkungsanalyse“** zu verkleinern. Und die Diskussion zu versachlichen.

**Denn es darf nicht übersehen werden, dass auch ohne Center – das ergab die Synopse amtlicher Kennzahlen - etwa 10 bis 14% aller innenstadttypischen Einzelhandelsbetriebe im Zuge des Wandels aufgeben und durch neue Konzepte ersetzt werden.** Diese Dynamik müsse beachtet werden, wenn man über kausale Auswirkungen eines Centers belastbare Aussagen treffen wolle, mahnt der Wissenschaftler.

#### Mieten gingen schon lange vor dem Bau des Centers zurück

Grundlage der Untersuchung war der Aufbau eines Datensatzes, der eine Einschätzung über den Einzelfall hinaus zuließ, es ermöglichte, die Auswirkungen des Centers von sonstigen Einflussgrößen zu trennen und über einen längeren Zeitraum zu beobachten. Dadurch entstand eine Centerdatenbank, „die fast alle Neueröffnungen von Innenstadt-Centern zwischen 1990 und 2008 mit Einwohner-, Kaufkraft und Mietdaten sowie regionalwirtschaftlichen Angaben erfasst“, heißt es in der Studie. Die Mietentwicklung wurde auch als Indikator für die Einschätzung der Umsatzentwicklung herangezogen, **da unterstellt werden kann, dass der Händler eine Mietsteigerung nur akzeptiert, wenn seine Umsatzentwicklung das zulässt.**

**Am Verlauf der Durchschnittsmieten ließ sich laut Lademann ablesen, dass die Mieten in der Innenstadt schon 15 Jahre vor dem Bau eines Shopping-Centers kontinuierlich gesunken waren, nach Eröffnung des Einkaufszentrums in den nächsten 15 Jahren aber wieder zulegen konnten.** Daraus ist zu schließen, dass die

#### Hertie-Warenhaus in Köln-Chorweiler verkauft

Eine Objektgesellschaft, an der auch die Familie **Otto** beteiligt ist, hat von der **HIDD Köln-Chorweiler B.V.** das ehemalige **Hertie-Haus in Köln-Chorweiler** gekauft. **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE) vermittelte. Das Warenhaus in der Florenzer Straße 24-28 ist Bestandteil des Einkaufszentrums **City-Center Köln-Chorweiler** (Foto) und hat 10 400 qm Mietfläche auf 2 Ebene. Den Hauptteil des Einkaufszent-



rums hatte die Objektgesellschaft im Herbst 2010 gekauft. Für **Gerhard L. Dunstheimer, Deputy CEO der ECE**, ist der Kauf eine Investition in die Zukunft. Dadurch bestehe die Chance, das Center ganzheitlich zu entwickeln. Das 1976 eröffnete Center wird seit 1989 von der ECE gemanagt. Zwischen 1994 und 1996 wurde es modernisiert. Mit der Hertie-Fläche hat es 27 500 qm Verkaufsfläche.

#### Deals

**Berlin: Kriss Sweden** wird seinen 1. eigenen Store in Berlin eröffnen und mietete dafür 60 qm Einzelhandelsfläche über **BNP Paribas Real Estate**. Das Modelabel für Damenoberbekleidung wird den Shop am Kurfürstendamm 210 voraussichtlich im September eröffnen.



Arcaden vereinen Denkmalschutz und identitätsstiftende Baukunst

# ARCHITEKTURKULTUR



Für die nachhaltige Entwicklung der Innenstädte ist eine behutsame, vorausschauende und identitätsstiftende Baukultur das Leitbild. Architektur hat dem Stadtbild zu dienen. Sie sollte eine Balance finden zwischen dem Respekt für den vorhandenen urbanen Raum und einer Innovation, die der Stadt gut tut.

Wir sind uns dieser besonderen Verantwortung bewusst und erarbeiten mit den Kommunen individuelle Lösungen für jeden Standort. Kooperative Workshops oder mehrstufige Architektenwettbewerbe haben sich als effiziente Verfahren bewährt. Im Mittelpunkt stehen Städtebau, Denkmalschutz und eine charakterschöpfende Architektur.

Beispiel Pasing Arcaden, München: Hier wurde der denkmalgeschützte Bürklein-Bahnhof komplett restauriert und einer neuen, gastronomischen Nutzung zugeführt. Mit seinem davorliegenden Platz bildet er einen akzentuierten räumlichen Auftakt in die direkt anschließende Shopping- und Erlebniswelt.

Ein zweiter Beleg sind die Harburg Arcaden in Hamburg, wo im Bereich des Postgebäudes die ursprüngliche Sandsteinfassade detailgenau rekonstruiert wurde und die denkmalgeschützte Fassade des benachbarten Gebäudeteils eine aufwändige Sanierung erhielt. Oder Beispiel drei: die Köln Arcaden mit ihrem mittig in den Gesamtkomplex integrierten, denkmalgeschützten Wasserturm der stillgelegten Chemischen Fabrik Kalk.

An jedem Standort konnten wir so ein Stück Architekturkultur der Stadt erhalten.

**mfi**

management für immobilien AG

Bamlerstraße 1 · 45141 Essen

fon +49(0)201/820 810 · fax +49(0)201/820 8111

internet: [www.mfi.eu](http://www.mfi.eu) · mail: [mfi.essen@mfi.eu](mailto:mfi.essen@mfi.eu)



# Handelsimmobilien Report Nr.100

VOM 22.07.11

## Cities & Center & Developments

Seite 8 von 17

Center vornehmlich in Städten mit nachlassender Sogwirkung etabliert – und offenbar als Mittel der Wahl zur Steigerung der innerstädtischen Attraktivität gesehen wurden. Im Umkehrschluss würde das bedeuten, dass die Erosion des Handelsbestands nicht durch die innenstädtischen Center verursacht wurde, sondern die Eröffnung der Einkaufszentren die Wende von der Abwärtsbewegung zum Aufwärtstrend markierte.

Insgesamt kommt die Studie, die im Rahmen der **GHS (Göttinger Handelswissenschaftlichen Schriften e.V. 2011)** erschienen ist, zu folgenden Ergebnissen:

- Eine Center-Ansiedlung in der 1A-Lage bewirkt eine signifikante - und nicht eine zufällige - Umkehr eines negativen Mietrends zu steigenden Mieten. Das gelte vor allem für Westdeutschland; der Negativtrend in Ostdeutschland konnte nicht ganz kompensiert werden;
- In der 1B-Lage konnte der Negativ-Trend deutlich abgeschwächt werden, wenn auch keine Umkehr erreicht wurde. Das gilt laut Studie für durchweg alle größeren und kleineren Städte in Ost- und Westdeutschland.
- Einzelauswertungen bei 1A-Lagen nach Centergröße ergaben, dass der Positiveffekt bei größeren Centern in größeren Städten ausgeprägter war als bei kleineren Centern oder in kleineren Städten.
- Ohne Center-Ansiedlung würden die Mieten in 1A-Lagen in 10 Jahren um 7% und in 1B-Lagen um 9% sinken.

**Insgesamt schneiden dabei große Shopping-Center (zwischen 15 000 und 25 000 qm sowie Center mit mehr als 25 000 qm) mit ihrer positiven Wirkung auf Umsatz- und Mietentwicklung im Bestandseinzelhandel einer Stadt besser ab, als kleinere Center, die von vielen Gegnern aber präferiert werden. Der Grund: Große Center ziehen mit ihrem vielfältigen Angebot (Agglomeration) zusätzliche Kaufkraft aus dem Umland an, während kleinere Center unter 15 000 qm „mangels Sogkraft die in der Innenstadt gebundene Nachfrage stärker umverteilen“.**



Erlangen Arcaden: Impulse für die City

Foto: mfi

sehen - mehr Fläche für innerstädtischen Einzelhandel geschaffen wird und die Zugkraft der City steigt. Auch die **Industrie- und Handelskammern** seien in einer parallel durchgeführten Befragung zu dem Ergebnis gelangt, dass der bestehende Einzelhandel von einem neuen Center profitieren konnte, berichtet Lademann.

**Zusammenfassend stellt Lademann fest:** „Die Steuerung von innerstädtischen Shopping-Center-Ansiedlungen bleibt indes eine komplexe Aufgabe, die Sorgfalt erfordert, damit die Integration in den Bestandseinzelhandel bestmöglich gelingt.“ **Die Städte würden mehr für den Bestandseinzelhandel bewirken, wenn sie über ein gut integriertes Center nachdenken würden, statt es zu verhindern oder die Potenziale des Centers durch restriktive Größen- und Stellplatzbeschränkungen zu verschenken.** „Neben einer guten fußläufigen Vernetzung mit seinem Umfeld sollten Stellplatzkapazitäten geschaffen werden, die auch Kopplungskäufe mit den umliegenden Einzelhändlern ermöglichen“, rät der Wissenschaftler.

### Unternehmens News

#### Fundus-Gruppe erzielt Anschlussvermietungen

Die **Fundus Fonds-Verwaltungen GmbH** aus Düren hat in Berlin im „**Forum Köpenick**“ umfangreiche Neu- bzw. Anschlussvermietungen realisieren können. Im Einzel-



nen hat der Unterhaltungselektronikfachmarkt **Medimax** auf ca. 2 000 qm seine Option für weitere 5 Jahre bis 2017 vorzeitig ausgeübt. Mit Beginn des 3. Quartals wurde zudem für 2 580 qm Fläche mit der Mode-Kette **Hennes & Mauritz** ein neuer Vertrag, der bis zum Jahr 2022 läuft, abgeschlossen. Das Forum steht an der frequenzstärksten Einkaufsstraße im größten Berliner Bezirk **Treptow-Köpenick**, in der Bahnhofstraße. Es gehört dem geschlossenen Immobilienfonds **Fundus Fonds Nr. 32**. Positive Meldungen gibt es auch für das „**Rathaus Center**“ im Berliner Bezirk Pankow in das der geschlossene Immobilienfonds **Fundus Fonds Nr. 35** investiert ist. So wurden an die **Landesbank Berlin** und an das Sporthaus **Down-Town-Sport** rd. 750 qm neu vermietet. Damit würde die Attraktivität der beiden Berliner Bezirke gestärkt, ist **Fundus-Geschäftsführer Helmut Jagdfeld** überzeugt, und die Fondsrendite werde durch die fast 100%ige Vermietungsquote im Einzelhandel gesichert.



# Handelsimmobilien Report Nr.100

Cities & Center & Developments

VOM 22.07.11

Seite 9 von 17

Deals

## ECE Shopping Center Fonds: Deutlich mehr Spielraum

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Das Thema Revitalisierung steht bei der Hamburger ECE nicht zufällig ganz oben auf der Agenda, wenn es um die künftige Wachstumsstrategie des Shopping-Center-



Spezialisten geht. Alexander Otto, CEO der ECE (Foto), macht sich keine Illusionen darüber, dass sich das Wachstumstempo bei Neuentwicklungen verlangsamt. In Deutschland sei die Saturierung schon weit fortgeschritten, stellt er beim ECE Retail Meeting in Hamburg fest. Dagegen zeigen diverse Studien, dass der Revitalisierungsbedarf allein in Deutschland erheblich ist. Etwa die Hälfte der rund 400 Shopping-Center würden der Repositionierung bedürfen, heißt es.

Und auch im übrigen Europa sieht die ECE einen wachsenden Revitalisierungs- und Modernisierungsbedarf. Gleichzeitig sind seit der Krise Finanzierungen für Immobilien mit Revitalisierungsbedarf schwer zu bekommen. Um den lukrativen Revitalisierungsmarkt – es geht allein in Deutschland immerhin um Milliarden-Beträge - dennoch zu erschließen resp. die Grundlage für die Finanzierung zu verbessern, hat die ECE den paneuropäischen Immobilienfonds „ECE European Prime Shopping Center Fund“ aufgelegt. Über die eigens gegründete Fonds-Management-Gesellschaft „ECE Real Estate Partners“ konnten im 1. Closing in diesem Januar und im 2. Closing im April bei institutionellen Investoren wie internationalen Staatsfonds, Pensionskassen und Versicherungen

**Langelsheim:** Der Bereich Asset Management der Hahn-Gruppe in Bergisch Gladbach hat für die Mietflächen der Rewe Markt GmbH in Langelsheim einen neuen Mietvertrag mit langer Laufzeit abgeschlossen. Das noch bis zum Jahr 2013 laufende Vertragsverhältnis über rd. 3 000 qm Mietfläche wurde zum 1. Juli vorzeitig neu aufgesetzt. Der zu marktüblichen Konditionen abgeschlossene Mietvertrag ist indexiert und räumt dem Mieter das Optionsrecht ein, am Standort mehrmals zu verlängern. Der Vertrag wurde dem Vernehmen nach für 15 Jahre abgeschlossen. Die Hahn-Gruppe verwaltet das Objekt in einem geschlossenen Immobilienfonds.

100 x

## Handelsimmobilien Report

Cities & Center & Developments



Das Team vom Handelsimmobilien Report möchte sich bei allen Lesern, Partnern und Autoren für die Unterstützung bedanken.

[www.rohmert-medien.de](http://www.rohmert-medien.de)





# Handelsimmobilien Report Nr.100

vom 22.07.11

## Cities & Center & Developments

Seite 10 von 17

### Personalien

#### GRR: Mohaupt leitet Portfolio-Management

Die GRR Real Estate Management GmbH (GRR REM) hat Alexander Mohaupt zum Leiter Portfoliomanagement ernannt und ihm gleichzeitig Prokura erteilt. Er verantwortet



als Leiter Portfolio-Management u. a. die Erstellung und Analyse von Business-Plänen, die Entwicklung

von Modellen für die Performance- und Renditeberechnung der von der GRR betreuten Portfolios sowie die Sensitivitäts-, Szenario- und Risikoanalysen. Der Diplom-Kaufmann ist seit 2008 bei dem auf deutsche Einzelhandelsimmobilien spezialisierten Unternehmen tätig. Zuvor war Mohaupt im Portfolio-Management von Hudson Advisors tätig. GRR REM betreut für mehrere institutionelle Investoren über 260 Objekte mit einer Gesamtfläche von rd. 580 000 qm und einem Gesamtvolumen von rund 900 Mio. Euro, darunter ein Portfolio aus 79 Lidl-Märkten.

740 Mio. Euro eingesammelt werden. Das finale Closing im Sommer soll weitere 160 Mio. Euro bringen, so dass sich das **Eigenkapital auf etwa 800 Mio. Euro** summiert.

Das entspricht laut Otto **einem Bruttoanlagevermögen von etwa 2 Mrd. Euro**, den geplanten Leverage beziffert er mit 50 bis 60% und das Renditeziel (IRR) mit 12%. Das Besondere am ECE Shopping-Center Fonds: „Die **Unternehmerfamilie Otto** und das **ECE-Management** haben insgesamt 100 Mio. Euro in den Fonds investiert“, wie **Rüdiger Cornehl, Geschäftsführer der ECE Real Estate Partners**, betont. Dieses persönliche Engagement dürfte das Vertrauen der Anleger in die ECE, die bei den neuen Projekten auch **Vermietung** und **Management** übernehmen wird, zusätzlich stärken.

### Jüngste Akquisition im tschechischen Brno

Zudem kann die ECE ihr umfangreiches Wissen beim Kauf der Objekte und der Einschätzung ihres Wertsteigerungspotenzials in die Waagschale werfen. Die Investoren würden vom Know-how „der ECE Projektmanagement als europaweit führendem Betreiber von Einkaufszentren mit einem hervorragenden Marktzugang“ profitieren, sagt **Volker Kraft, Geschäftsführer der ECE Real Estate Partners**.

Neben Deutschland konzentriert sich der Fonds auch auf Objekte in **Österreich, Ungarn, Polen** und **Südeuropa**. Das Ziel ist klar umrissen: Der „**Erwerb von bestehenden Einkaufszentren mit Wachstumssteigerungspotenzial**“. Genügend Expertise bringt die ECE, die mit 132 Einkaufszentren „under Management“ vor **Unibail Rodamco** (95 Center) und **Corio** (gleichfalls 95 Center) europaweit führend ist, mit: Zuletzt hatte die ECE etwa die schwächelnde **Saar Galerie** in **Saarbrücken** übernom-



Foto: ECE

men, um das historische Gebäude der Bergwerksdirektion erweitert und im Oktober 2010 nach umfassender Revitalisierung als **Europa Galerie** wieder eröff-

net. Ein anderes Revitalisierungsobjekt ist die **Hamburger Meile**, die am Tiefpunkt im Jahr 2007 nur noch etwa 40 Mio. Euro Umsatz erzielte. Nach Übernahme durch ein Joint-Venture aus ECE und **Bruhn-Gruppe** und der Repositionierung – u. a. als Nahversorgungszentrum im Stadtteil Barmbeck – konnte der Umsatz 2010 verdoppelt werden.

Die ersten Objekte hat sich der „ECE European Prime Shopping Center Fund“ bereits gesichert. Für insgesamt etwa 160 Mio. Euro wurden das **Stern-Center in Potsdam**, das **Linden-Center in Berlin** und die **Galeria Kaskada in Stettin**, sobald diese im September 2011 fertig ist, übernommen. Zudem hat der **ECE European Prime Shopping Centre Fund** in einem 50:50 Joint Venture mit **Rockspring Property Investment Managers LLP** von der **Somerston Group** das Shopping-Center „**Olympia**“ (Foto) in **Brno (Brünn)**, der zweitgrößten Stadt in **Tschechien** gekauft. Das 85 000 qm große „Olympia“ ist das größte regionale Shopping-Center des Landes und war in mehreren Stufen zwischen 1998 und 2010 eröffnet worden. Ankermieter sind ein **Albert Hypermarkt** und zwei Warenhäuser (**Asko** und **Kika**). Hinzu kommen namhafte Filialisten. Laut Kraft passt das Objekt gut in die Fonds-Strategie.

„Mit dem neuen Fonds reagieren wir auf eine entsprechende Nachfrage im Markt“, erläutert Otto: „Vielen Finanzinvestoren fehlt die spezielle Expertise, um geeignete Center zu finden und aufzuwerten.“ Shopping-Center sind bekanntlich Betreiber-

### Deals

**Magdeburg:** Die **Direct Group Germany**, eine Tochter der **Bertelsmann AG**, hat für ihre neue Buchhandelsmarke „zeilenreich“ rd. 254 qm Einzelhandelsfläche im Erdgeschoss des Wohn- und Geschäftshauses „Breiter Weg 30“ in der Fußgängerzone von Magdeburg gemietet. Vermieter ist die **Wohnungsbaugesellschaft Magdeburg mbH**. **Aengevelt Magdeburg** vermittelte den Vertrag mit der DirectGroup.



# Handelsimmobilien Report Nr.100

VOM 22.07.11

## Cities & Center & Developments

Seite 11 von 17

Immobilien, die sehr lukrativ sind, sofern man etwas davon versteht und die richtigen Objekte auswählt. Für die ECE bringt der Fonds zudem 2 Vorteile: Sie kommt mit neuen Investoren zusammen und kann ihre Position als wichtiger Spieler im europäischen Shopping-Center-Markt stärken.

Ein weiterer wichtiger Baustein der ECE-Wachstumsstrategie ist die **Erweiterung bestehender Center** wie etwa der **Altmarkt Galerie im Innenstadtbereich von Dresden**, die so ausgedehnt werden konnte, dass eine Verbindung zwischen der Top-Lage **Prager Straße** und dem **historischen Teil**, dem Zwinger, hergestellt werden konnte. Ein anderes Beispiel ist das **A10** in Wildau, im Speckgürtel von Berlin, das die **Deutsche EuroShop** mit der ECE Anfang 2010 aus der Insolvenz erworben hatte. Hier wurde die Fläche auf 66 000 qm erweitert.

Daneben sind – Strategiepunkt Nr. 3 - derzeit eine ganze Reihe von **Neuentwicklungen** in Arbeit. So entsteht in **Kaiserslautern** auf dem Gelände des ehemaligen **Karstadt**-Warenhauses und einer benachbarten Parkfläche ein neues Shopping-Center mit Anschluss an die Top-Einkaufslage, in **Koblenz** das Forum Mittelrhein, in **Dortmund** die Thier Galerie, in Frankfurt das Skyline Plaza, in **Stuttgart** die Quartiersentwicklung Mailänder Platz mit Wohnungen und in **Neumünster** baut die ECE mit der **HBB** (Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungs GmbH) ein neues Center, wie **Klaus Striebich, Managing Director Leasing**, auflistet.

Dass die Realisierung von Shopping-Centern oft Jahre oder gar Jahrzehnte der Vorarbeit bedürfen, machte Otto beim Retail Meeting nochmals deutlich: „In den Städten kommt nichts zufällig auf uns zu.“ In Dortmund dauerte es 15 Jahre, bis sich die Chance eröffnete, das Center auf dem Areal der alten Thier Brauerei zu entwickeln.

### Deals

**Düsseldorf:** Die **Prime Management** in Düsseldorf hat **Jones Lang LaSalle** im 2. Quartal 2011 mit dem Property Management von 3 weiteren Objekten mit einer vermietbaren Fläche von knapp 40 000 qm beauftragt. Dazu gehören ein Fachmarktzentrum in Leer mit knapp 25 000 qm, das u.a. an **Famila, Praktiker** und das Dänische **Bettenlager** vermietet ist, ein Fachmarktzentrum in Kassel (8 200 qm **Mietfläche**) mit **tegut, Fressnapf** und **Müller Drogeriemarkt** sowie ein Fachmarktzentrum in Neuss (6 200 qm) Mietfläche mit **Media Markt** und **Sport Voswinkel** als Mieter. Eigentümer der Immobilien ist der in Jersey ansässige **German Retail Box Fund**.

## Wir schlagen die Brücke...

... zwischen Immobilienwirtschaft,  
Einzelhandel und Kommunen.

Sie suchen neue Standorte?

Wir können Ihnen dabei helfen, denn die relevante Zielgruppe finden Sie bei uns!

Gern beantworten wir Ihre Fragen. [info@rohmert.de](mailto:info@rohmert.de)



# Handelsimmobilien Report Nr.100

VOM 22.07.11

## Cities & Center & Developments

Seite 12 von 17

Jenseits der deutschen Grenzen sind für die Hamburger gegenwärtig **Osteuropa** und die **Türkei** interessante Märkte. In der Türkei managt die ECE bereits 9 Center und baut derzeit in Istanbul den **Marmara Park**. Aber auch in Westeuropa werden mögliche Chancen ausgelotet, so etwa in **Italien**, das laut **GfK Geomarketing** eine Verkaufsfläche von nur 0,98 qm pro Kopf aufweist. In anderen westeuropäischen Ländern liegt der Wert deutlich über 1 qm pro Kopf. Zudem ist die Shopping-Center-Dichte gering, die Nachfrage des Einzelhandels nach neuer Fläche hoch. Hier wird die ECE aber – u. a. mit Blick auf die schwierigen Genehmigungsverfahren - ein Joint Venture mit einem Unternehmen anstreben, das dort bereits präsent ist.

Auch **Russland** steht bei den Hamburgern im Fokus. Hier hatten sie zuletzt den Management-Auftrag für das **Vremena Goda** in Moskau gewonnen und sind an weiteren Dienstleistungsaufträgen interessiert. Darüber hinaus will Otto das Risiko jedoch überschaubar halten und sich mit Neuentwicklungen zurückhalten, da das Grundvertrauen in die rechtlichen Rahmenbedingungen noch nicht so ausgeprägt seien. Von Nachteil sind auch die in Russland üblichen sehr kurzen Mietvertragslaufzeiten.

Sehr zufrieden äußerte sich Otto über das Engagement resp. die Beteiligung am US-Shopping-Center-Spezialist **DDR**. Seit dem Einstieg Anfang 2009 hat sich der Aktienkurs von 3,75 USD auf 14,50 USD je Aktie erhöht.

## Mangel an neuen Flächen verlangsamt Expansionstempo

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Die Mülheimer **Tengelmann-Gruppe** hat nach den Worten ihres **geschäftsführenden Gesellschafters Karl Erivan Haub** (Foto) 2011 einen stabilen Start erwirkt, wobei der Umsatz jedoch unter Plan, das Ergebnis bislang aber über Plan liegt. Insgesamt ist Haub in seinem Ausblick für das Gesamtjahr 2011 jedoch zuversichtlich.



Grund für die schwächere Erlösentwicklung war nach Haubs Worten, dass die Expansion der Tochtergesellschaften hinter den geplanten Zahlen zurück geblieben sei. Hier spielt die **Finanzmarktkrise** eine wichtige Rolle, denn viele der geplanten Einzelhandelsprojekte konnten nicht realisiert werden, weil die Entwickler sie nicht finanzieren konnten.

Die Mülheimer **Tengelmann-Gruppe** hat nach den Worten ihres **geschäftsführenden Gesellschafters Karl Erivan Haub** (Foto) 2011 einen stabilen Start erwirkt, wobei der Umsatz jedoch unter Plan, das Ergebnis bislang aber über Plan liegt. Insgesamt ist Haub in seinem Ausblick für das Gesamtjahr 2011 jedoch zuversichtlich.

Das größte Risiko und der einzige Wermutstropfen für das Mülheimer Unternehmen im Jahr 2010, die Insolvenz der US-Beteiligung **A & P** im vergangenen Dezember, die nun unter **Chapter 11** weiter geführt und saniert wird, hat Tengelmann im Jahresabschluss bilanziell bereits verarbeitet. **Die Beteiligung von 38,5% an der US-Supermarktkette, die zuletzt einen Umsatz von etwa 10 Mrd. USD erzielte, wurde laut Haub vollständig abgeschrieben.** Das habe sich zwar sehr schmerzhaft mit einem dreistelligen Millionenbetrag niedergeschlagen, doch unter dem Strich konnte ein guter Ertrag ausgewiesen werden, wie Haub betont. Insgesamt war Tengelmann 31 Jahre an A & P beteiligt und erzielte dabei eine jährliche Verzinsung von 4%.

Derzeit begleitet Haubs jüngerer Bruder **Christian Haub** die Sanierung von A & P noch als **Aufsichtsratsvorsitzender**. Ob Tengelmann sich weiter an dem Unternehmen beteiligen wird, hält Karl Erivan Haub für eher unwahrscheinlich, da er in die aktuellen Konzepte der Geschäftsführung kein Vertrauen hat.

Die US-Kette A & P, die sich 2007 noch an der US-Lebensmittelkette **Pathmark** beteiligt hatte, war nach Ausbruch der Finanzmarktkrise und dem damit verbundenen drastischen Einbruch beim privaten Konsum in Schieflage geraten und anschließend tief in die Verlustzone gerutscht.

## Deals

**Wuppertal:** Ein niederländischer Privatinvestor hat von einem Versorgungs-



werk aus Dortmund das Geschäftshaus Werth 51 in Wuppertal-Barmen gekauft. Das Objekt hat eine Gesamtmietsfläche von rd. 3 600 qm. Das Investment-Team von **Comfort Düsseldorf** vermittelte. Hauptmieter auf ca. 700 qm Verkaufsfläche, aufgeteilt in 3 Einheiten, ist die **Stadt-Parfümerie Pieper**, Weitere Mieter sind **Seasons** und die **Werth Apotheke**.

## Personalien

**Targareal: Heinemann stärkt Geschäftsführung**

**Henning Heinemann** (32) verstärkt seit 1. Juli 2011 die Geschäftsführung der **Targareal Consulting GmbH**, Frankfurt. Er war zuvor bei **DIC Onsite**, wo er seit 2008 die Niederlassung Frankfurt leitete. Zuvor war der Dipl. Wirtschaftsing. Leiter der Frankfurter Niederlassung von **GPT Halverton**.



**Alyssa Huse**, geschäftsführende Gesellschafterin der **Targareal**, sieht durch die Verstärkung die Chance, die strategische Weiterentwicklung voranzutreiben. Targareal ist auf das Asset Management von Immobilien der Nutzungsarten Retail, Light Industrial, Logistik und Büro spezialisiert.



# Handelsimmobilien Report Nr.100

VOM 22.07.11

## Cities & Center & Developments

Seite 13 von 17

### Personalien

Wie sich das US-Abenteuer in der Tengelmann-Bilanz genau ausgewirkt hat, lässt sich schwer sagen. Die einzige Ertragszahl, die das Mülheimer Familienunternehmen nennt, ist das operative **EBITDA**, das nach Haubs Worten 2010 einen Wert von 410 Mio. Euro erreichte, den höchsten Wert der vergangenen 12 Jahre. 330 Mio. Euro hatte Tengelmann im Jahr zuvor erzielt. Die **Eigenkapitalquote** stieg um 3,6 Prozentpunkte auf fast 37%, ein Wert, der aus Haubs Sicht für ein Familienunternehmen, das auf solide Finanzierung setzt, angemessen ist.

Im Jahr 2 nach der Finanzmarktkrise des Jahres 2008 gibt Haub zu verstehen, dass er in jeder Hinsicht positiv überrascht ist. In allen Geschäftsfeldern, der Supermarktsparte **Kaiser's Tengelmann**, dem Textil-Discounter **KiK**, der Baumarkt-Kette **Obi**



und im wachsenden Geschäftsfeld **E-Commerce**, sei der Umsatz 2010 gewachsen. Bereinigt um Währungseffekte und aufgegebene Landesgesellschaften und Vertriebsregionen stieg der

Gruppen-Umsatz um 4,1% auf 10,52 Mrd. Euro. Davon wurden 30% in den 14 Ländern erzielt, in denen das Unternehmen inzwischen vertreten ist.

Das mit Abstand wichtigste Zuggpferd des Konzerns ist die Baumarkt-Kette **Obi**, die im deutschen Heimwerker-Markt die Nummer eins ist und nach Haubs Worten auch in Europa die Spitze erreichen soll. Nach 24 Neueröffnungen – davon 7 in Deutschland – stieg der **Obi-Umsatz** um 6% auf 6,4 Mrd. Euro. „Im vergangenen Februar eröffnete **Obi** an einem Tag gleichzeitig 5 neue Standorte“, berichtet Haub.

Das Marktumfeld für Baumärkte ist nach seinen Worten relativ günstig. In Deutschland dürfte **Obi** aus seiner Sicht von der Energie-Wende profitieren. Mit Blick auf die Schwierigkeiten, in denen Wettbewerber Praktiker offenbar steckt, stellt der Tengelmann-Chef fest, dass **Obi** – im Fall der Fälle – nur an einzelnen Standorten von Praktiker interessiert sei, nicht an der Übernahme ganzer Teile wie etwa der Tochter **Max Bahr**. Der Grund: Die Gebietsüberschneidungen von **Obi** und **Praktiker** seien zu groß.

**Obi ist heute mit 561 Märkten in Bosnien-Herzegowina, Italien, Kroatien, Österreich, Polen, Rumänien, Russland, Schweiz, Slowenien, Tschechien, Ukraine und Ungarn vertreten. Seit November 2010 baut die Baumarkt-Tochter auch einen Web-Shop auf, um ein breites Sortiment auch online zu verbreiten.**

Nach der **Marktführerschaft im Textil-Discount** greift auch die Tochter **KiK**, die neben Deutschland bislang in 5 europäischen Ländern – Österreich, Slowenien, Slowakei, Tschechien und Ungarn – vertreten ist. Der Umsatz wuchs im Vorjahr währungsbereinigt um 1,9% auf 1,66 Mrd. Euro. 243 neue Filialen wurden eröffnet. Um das Image des Discounters zu verbessern, will **KiK** laut Haub noch in diesem Jahr „als 1. Geschäftsfeld des Konzerns“ einen **Nachhaltigkeitsbericht** erstellen.

Moderat verlief das Geschäft in den 531 Supermärkten der Sparte **Kaiser's Tengelmann**, die ihre regionalen Schwerpunkte in den Regionen **Berlin** und **München** hat, sich nach Bestätigung des Tengelmann-Chefs in der **Heimatregion Nordrhein** derzeit aber schwerer tut. Der Umsatz wuchs um 0,1% auf 2,16 Mrd. Euro. Die Gewinn- und Verlustrechnung weist keinen Verlust, aber auch keinen Gewinn aus, berichtet Haub.

Bereits im Vorjahr hatte er berichtet, dass die Supermarktsparte durch ein **Zukunftssi-**

### Fundus: Herrmann leitet Asset Management

**Cengiz Herrmann** (42) ist neuer Bereichsleiter des Geschäftsbereichs **Asset Management der Fundus-Gruppe** in Düren. Er war zuvor Abteilungsdirektor



und Prokurist Retail Real Estate Asset Management bei der **Commerz Real AG**. Die Fundus-Gruppe entwickelt

und verwaltet bundesweit Shopping-Center. Herrmann wird hier das Asset- und Property-Management von Handelsimmobilien privater und institutioneller nationaler und internationaler Investoren ausbauen und die Neuausrichtung der Dienstleistungssparte umbauen. Fundus will das Geschäftsfeld über das Verwalten von Shopping-Centern und Immobilien der geschlossenen Fonds der Gruppe hinaus ausweiten. „Wir wollen unseren Kunden standortbezogene, individualisierte Lösungen für das Management von Handelsimmobilien anbieten“, bekräftigt Herrmann.

### Deals

**Northeim:** Das **Asset Management der Hahn-Gruppe** hat für die 7 900 qm Mietfläche der **Marktkauf-Warenvertriebs GmbH** in Northeim einen langfristigen Mietvertrag abgeschlossen, der den bis 2012 laufenden Altvertrag verlängert. Statt der Optionsausübung hat sich **Marktkauf** für den Abschluss einer langfristigen Mietvereinbarung entschieden, um sich den Standort nachhaltig zu sichern.



# Handelsimmobilien Report Nr.100

VOM 22.07.11

## Cities & Center & Developments

Seite 14 von 17

### Personalien

#### Jones Lang LaSalle erweitert Berliner Team

**Jones Lang LaSalle** vergrößert sein Berliner Einzelhandelsimmobilien-Team. So ist **Laureen Attenhauser** (Foto), 31, seit Juli als **Principal Consultant im Bereich Investment** tätig. Die Diplom-



Betriebswirtin hatte in gleicher Funktion bereits von 2006 bis 2010 für **Kemper's** und Jones

Lang LaSalle gearbeitet. Zuletzt war sie seit September 2010 vorübergehend als Immobilienberaterin bei der **Comfort Berlin Leipzig GmbH** angestellt. Aus früheren Stationen bei **TLG Immobilien** und der **Lidl GmbH & Co. KG** bringt Attenhauser ein hohes Maß an Einzelhandelsimmobilien-Expertise mit. **Sonja Hanisch**, 30, verstärkt ab August als **Consultant den Bereich Einzelhandelsvermietung**. Die Diplomingenieurin der Fachrichtung Architektur und Immobilienökonomin (IREBS) war zuletzt in Spanien für **ADP Streamline** tätig.

### Deals

**Berlin:** Das Modeunternehmen **Cotton On** hat für seinen 1. Store in Deutschland eine Handelsfläche am Kurfürstendamm 12-15 in Berlin gemietet. Die Eröffnung des Geschäftes ist für August geplant. Vermietet ist die **Treveria Asset Management GmbH**. Die Cotton On Group ist ein australisches Unternehmen mit über 850 Filialen weltweit. Sie hat seit 2007 auf internationaler Ebene jährlich 100 Läden eröffnet.

cherungsprogramm wieder auf ein solides Fundament gestellt werden soll. In diesem Rahmen wurde mit den Betriebsräten vereinbart, dass die Mitarbeiter auf 50% des Urlaubs- und Weihnachtsgeldes verzichten.

Mit Blick auf das Internet-Zeitalter erweitert Tengelmann auch das Angebot seiner „**Tengelmann E-Commerce GmbH**“, die ihre Aktivitäten 2001 mit der Eröffnung des **Plus Online Shops** begonnen hatte. Gleichzeitig beteiligt sich Tengelmann an jungen Internet Start-ups. Die Zahl summiert sich auf 13 „erfolgsversprechende Unternehmen“ und soll mittelfristig 20 erreichen.

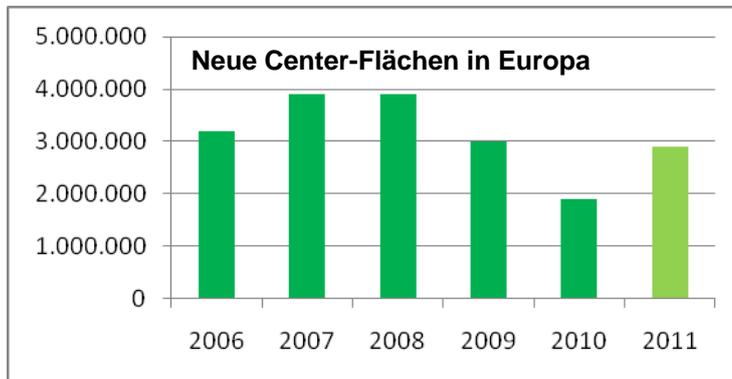
Als gute und sichere Einnahmequelle – vor allem mit Blick auf die Schuldenkrise – sieht Haub das Geschäft der **TREI Real Estate GmbH**, die 361 überwiegend langfristige vermietete Auslandsimmobilien betreut und verwaltet. Dabei handelt es sich um Objekte in **Bulgarien, Österreich, Polen, Portugal, Rumänien, Tschechien** und **Ungarn**. Mieter sind die Käufer der ehemaligen **Plus-Discounter** im Ausland.

## Finanzmarktkrise hinterlässt beim Neubau Spuren

**HIR Düsseldorf:** *Der Einzelhandel hat bei seinem Expansionstempo wieder einen Gang hoch geschaltet, seit die unmittelbaren Auswirkungen der Krise abflauen. Doch die Folgen der Kreditklemme, über die 2009 fortwährend diskutiert wurde, entfalten für den Expansionsdrang des Handels seit 2010 ihre hemmende Wirkung.*

„Geringes Neubausvolumen von Shopping-Centern limitiert Expansion von Einzelhändlern in Europa“, titelte denn auch der Immobilien-Dienstleister **CB Richard Ellis** nach seiner Untersuchung „**Shopping Center in Stock in Europe**“.

**Die Zahlen zeigen das:** 2010 waren laut Studie (Stand Q1 2011) über 1,9 Mio. qm neue Verkaufsfläche auf den Markt gekommen. Das war gegenüber 2009 ein Rückgang von 36%. Hinzu kommt: Der Wert der Fertigstellungen lag im Krisenjahr 2009 bereits um 30% unter dem Niveau von 2008. Inzwischen zeichnet sich jedoch wieder eine Belebung ab, vorausgesetzt, alle Shopping-Center, die im Bau sind und 2011 fertig werden sol-



len, können auch eröffnet werden. Dann dürfte die Shopping-Center-Fläche laut CBRE 2012 europaweit um 2,9 Mio. qm oder 53% steigen (siehe Grafik CBRE).

**Eine wachsende Zuversicht registriert der Immobilien-Dienstleister vor allem in Märkten wie der Türkei, Russland und Polen, wo die Verkaufsfläche pro Kopf im europäischen Vergleich noch recht niedrig ist**, wie einer Übersicht von **GfK Geomarketing** zu entnehmen ist. (Vgl. HIR v. 8.7.2011). Mit der Marktbelebung steigen in diesen Ländern auch die Entwicklungs- und Bauaktivitäten. Laut CBRE werden europaweit aktuell 146 Shopping-Center mit einer Flächen von jeweils mehr als 20 000 qm gebaut. Dabei sind es in der Türkei 1,3 Mio. qm in 26 Centern, in Russland 856 000 qm in 19 Centern (nur Moskau und St. Petersburg) und in Polen 712 000 qm in 21 Centern. **Groß ist das Interesse des Einzelhandels vor allem an der Türkei.**

In **Deutschland** sind 23 Shopping-Center im Bau. Davon ist laut CBRE knapp ein Dutzend größer als 20 000 qm. Im europäischen Vergleich ist Deutschland aber weniger expansiv, da innerstädtische Lagen den hiesigen Markt bestimmen.



# Handelsimmobilien Report Nr.100

Cities & Center & Developments

vom 22.07.11

Seite 15 von 17

Unternehmens  
News

## Mainz: ECE macht Rennen um Karstadt – Mangel an Fläche

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

*Am Ende ging es offenbar vor allem um Schadensbegrenzung. So wie Axel Funke, Chef der Multi Development Germany GmbH, in seiner kurzen Pressenotiz mitteilte, hatte der Warenhaus-Betreiber Karstadt für die Entwicklung seines Standorts in der Mainzer Ludwigstraße das Konzept des Duisburger Shopping-Center-Spezialisten Multi ausgewählt. Doch am Ende machte ein anderer das Rennen um ein Shopping-Center-Konzept für das Areal.*

Denn: Karstadt ist nur Mieter und die Immobilie selbst gehört dem **Highstreet-Konsortium**, dem größten Vermieter der Essener **Karstadt Warenhaus GmbH**. Und



der hat sich schließlich für die Hamburger **ECE** als Käufer des Objekts entschieden. Die Hamburger haben Highstreet gleich noch die beiden Filialen abkaufte, die Karstadt im **Leo-Center** der ECE in Leonberg und in deren **Franken-Center** (Foto: ECE) in Nürnberg-Langwasser betreibt. **Wie die ECE versichert, hat Kar-**

**stadt hier langfristige Mietverträge und wird die Filialen auch weiter betreiben.**

Für Multi-Germany-Chef Funke hat dieser Verkauf des Paketes aus 3 Objekten offenbar den Ausschlag dafür gegeben, dass die ECE schließlich den Zuschlag für das begehrte Mainzer Haus erhalten habe. „Multi Development hat diese, nicht in der Entwicklung des Standortes Mainz begründete Entscheidung zu respektieren“, so Funke, der gleichzeitig aber deutlich machte, dass er diese Entscheidung missbilligt.

Das Highstreet-Konsortium, dem der größte Teil der 115 Karstadt Waren- und Sporthäuser gehörten, hat in der jüngeren Vergangenheit bei günstiger Gelegenheit immer wieder einzelne Karstadt-Immobilien verkauft, wie ein Sprecher des Konsortiums bestätigt. So etwa auch die Karstadt-Filialen im **Olympia-Zentrum** in München, in **Hannover** und **Viernheim** die **Redevco** oder das Karstadt-Flaggschiff **Oberpollinger** sowie das benachbarten Sporthaus in München an den Düsseldorfer Entwickler **Centrum GmbH**. Auch während der Insolvenzphase seien einzelne Karstadt-Immobilien verkauft worden, berichtet der Sprecher von Highstreet.

Nachdem Karstadt selbst also zunächst mit Multi geplant hatte, beeilte sich der Essener Warenhaus-Konzern nach der Entscheidung für ECE, seine Loyalität für den neuen Vermieter und Projekt-Partner in Mainz zu bekunden: „Karstadt unterstützt die Entscheidung von Highstreet, die Warenhäuser in Leonberg, Nürnberg (Langwasser) und Mainz an ECE zu verkaufen“, heißt es in der knappen Presse-Notiz. Am Limbecker Platz in Essen haben ECE und Karstadt bei der Entwicklung des Shopping-Centers mit integriertem Warenhaus bereits Erfahrung miteinander gesammelt.

Der neue **Chief Financial Officer (CFO)** von Karstadt, **Harald Fraszczak**, bekundete denn auch gleich seine Freude darüber, die Standorte mit dem Hamburger Shopping-Center-Spezialisten weiter zu entwickeln und die Attraktivität zu steigern: „Wir werden unsere Vorhaben als Teil einer städtebaulichen Entwicklung eng mit den Städten abstimmen“, so Fraszczak. „Karstadt nimmt seine Verantwortung für die Menschen an den vielen Karstadt-Standorten sehr ernst.“ Womöglich reagierte er mit dieser Bekräftigung auf Funkes Kritik, dass nun offenbar der unter handels- und städtebaulichen Gesichtspunkten „weniger geeignete Ansatz“ zur Realisierung kommen werde.

### Mfi verkauft Wohnpark Bilk an Bouwfonds

Die mfi management für immobilien AG, die die **Düsseldorf Arcaden** (Foto) im **Stadtteil Bilk** entwickelte und seit der Eröffnung im September 2008 betreibt, hat das angrenzende Grundstück „Wohnpark Bilk“ an die **Bouwfonds Immobilienentwicklung GmbH** veräu-



ßert. Bouwfonds, eine Tochter der niederländischen **Rabobank**, wird hier auf Grundlage der positiv beschiedenen Bauvoranfrage Eigentumswohnungen im gehobenen mittleren Segment errichten. Der Bauantrag wird kurzfristig bei der Stadt Düsseldorf eingereicht; Baubeginn ist für Anfang 2012 geplant. Mfi freut sich mit Bouwfonds den richtigen Investor für die Wohnbebauung gefunden zu haben. Damit sei gewährleistet, dass alle vertraglichen Vereinbarungen mit der Stadt eingehalten werden könnten, teilt die mfi mit.

### Deals

**Aschaffenburg:** EPM wurde von der **Commerz Real** für weitere 7 Jahre mit dem Center-Management der **City Galerie Aschaffenburg** (54 000 qm gewerblicher Nutzfläche) beauftragt. Sie ist das größte Center Nordbayerns.



# Handelsimmobilien Report Nr.100

Cities & Center & Developments

VOM 22.07.11

Seite 16 von 17

## Sonstiges

### ECE Preis für Bestseller, Primark und Rituals

Auf dem **9. internationalen ECE-Retail-Meeting 2011** in Hamburg sind die **Einzelhändler des Jahres** mit den „Retailer-Awards 2011“ ausgezeichnet wor-



den. Der Preis für den „Newcomer of the Year“ ging an die irische Textilhandelskette **Primark**. In der Kategorie „Innovativstes Konzept“ gewann der Heim- und Körperpflegeanbieter **Rituals** aus den Niederlanden. Der Award „Best Performance“ wurde an das dänische Modeunternehmen **Bestseller** vergeben. Mit den in diesem Jahr zum 5. Mal verliehenen Retailer-Awards werden besondere Leistungen im Einzelhandel mit Vorbildcharakter prämiert. „Wir freuen uns, in diesem Jahr wieder herausragende und würdige Gewinner auszeichnen zu können“, sagte **ECE-Geschäftsführer Klaus Striebich**. Mit über 500 Top-Entscheidern nationaler und internationaler Handelsgruppen ist das ECE-Retail-Meeting europaweit das größte dieser Art.

## Deals

**Hannover:** Die **Senzera GmbH**, die erste und größte Waxing-Studiokette im deutschsprachigen Raum, mietet rd. 124 qm in der Innenstadt von Hannover, in der „Lange Laube 1a“. Das Studio wurde am 1. Juli eröffnet. Vermieter ist ein Immobilienfonds. **Engel & Völkers Commercial Hannover** vermittelte.

Auch die ECE betont mit Blick auf die geplante Center-Entwicklung mit integriertem Karstadt-Haus in Mainz, dass die konkreten Gespräche mit der Stadt und mit Karstadt erst beginnen würden und sie deshalb noch nicht viel über das Konzept sagen könne.

Im Vorfeld der Entscheidung hatte die **Allgemeine Zeitung Mainz** aber mit **Gerd Wilhelmus, Managing Director bei ECE Development**, gesprochen und einige Eckpunkte eines möglichen Konzepts dargestellt. **Demnach ist eine städtebauliche Aufwertung des Bereichs von der Ludwigsstraße bis zum Bischofsplatz und zur Weißliliegasse geplant.** Das bislang dem Stadtvorstand und kommunalpolitischen Gremien vorgestellte Konzept sei eine Arbeitsgrundlage, so wird betont, auf der ein städtebaulicher und ein Fassadenwettbewerb aufbauen sollen.

**Konkrete Verbesserungen verspricht ECE auch für den Bischofsplatz.** „Wir wollen, dass der ruhige, würdige Charakter des Bischofsplatzes erhalten bleibt“, so wird Wilhelmus in der Zeitung zitiert. Im Raum steht ein Shopping-Center mit 30 000 qm, wobei allein auf Karstadt 15 000 qm entfallen sollen. Auch die Idee, die Ludwigsstraße als Boulevard so zu gestalten, dass die Anmutung mehrerer Gebäude entstehe und das neue Quartier kleinteiliger wirke als die heutige Bebauung, steht im Raum.

Der **Immobilien-Dienstleister Comfort** hatte in seinem Marktbericht 2010/11 mit Blick auf den möglichen Verkauf des Karstadt-Hauses, das aus den 1970er-Jahren stammt, und den Plänen über Center-Entwicklungen geurteilt: „**Eine großflächige Entwicklung würde der Innenstadt von Mainz und vor allem der Ludwigstraße gut tun. Aus Einzelhandelssicht perfekt wäre eine zur Ludwigstraße geöffnete Lösung und kein geschlossenes Center.**“ In einem früheren Bericht hatte Comfort zudem darauf hingewiesen, dass zahlreiche namhafte Textilanbieter einen Flagship-Store in der Mainzer Innenstadt eröffnen möchten, in der Toplage aber geeignete Flächen – bevorzugt werden 200 bis 600 qm – fehlten. Auch Mieterwechsel gibt es selten. Da könnte ein Shopping-Center neue Fläche bieten.

## Karstadt: Erste Konturen eines neuen Konzepts

**Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“**

Wie es Karstadt künftig mit der Öffentlichkeit und der Veröffentlichung von Zahlen halten werde, hatte der scheidende Presse-Sprecher nach Abschluss des Insolvenzverfahrens im vergangenen Herbst bereits angedeutet: *Karstadt sei nun kein börsennotiertes Unternehmen mehr und damit nicht mehr publizitätspflichtig. Die börsennotierte Mutter der Karstadt Warenhaus GmbH, die Holding Arcandor, war im Zuge des Insolvenzverfahrens 2009 liquidiert worden. Vor diesem Hintergrund verweist auch der neue Karstadt-Chef Andrew Jennings (Foto) bei konkreten Fragen, etwa nach Umsatz- und Ertragszahlen in der FAZ ruhig aber bestimmt darauf: „Als nicht mehr gelistetes Unternehmen nennen wir keine Zahlen.“*



So werden in dem Interview, das Jennings der **Frankfurter Zeitung** Anfang Juli gegeben hatte, denn auch nur Schemen der künftigen Strategie erkennbar, die den bezeichnenden Namen „Karstadt 2015“ trägt und die dem Unternehmen ein neues Fundament für die Zukunft geben soll.

Viel erfährt der Leser zunächst darüber, wie der langgediente angelsächsische Handels- und Warenhaus-Experte Jennings an seine neue Aufgabe im fremden deutschen Markt herangegangen ist. Dass er die ersten 6 Monate als Karstadt-Chef primär genutzt hat, um sich das Gros der 115 Karstadt-Filialen anzuschauen und den deutschen Markt, seine Kunden und die Karstadt-Organisation zu verstehen. **Dass er ein Einzelhändler mit Leib und Seele ist, eine Expertise, die den meisten seiner Vorgänger, die das**



# Handelsimmobilien

## Report Nr.100

Cities & Center & Developments

VOM 22.07.11

Seite 17 von 17

### Deals

**Unternehmen seit der Jahrtausendwende geführt hatten, fehlte, lässt zudem hoffen, dass er auf dieser Grundlage ein tragfähiges Warenhaus-Konzept, das dem Konzern zuletzt gefehlt hat, entwickeln wird.**

Dass bei Karstadt das Filialnetz und das Sortiment deshalb kontinuierlich modernisiert werden müssen, ergibt sich bereits aus der jahrelangen Vernachlässigung vieler Filialen. Das beginnt an machen Standorten – wie z. B. in Düsseldorf – bereits bei der Beleuchtung. Die Karstadt-Filiale ist erheblich dunkler als etwa das Kaufhof-Haus auf der gegenüberliegenden Straßenseite. 22 Filialen will Jennings bis September bereits aufwerten lassen, 60 sollen es in den nächsten 3 Jahren sein.

Einzelne Filialen wie etwa das Warenhaus im Shopping-Center **Forum Duisburg** oder das neugebaute Objekt im Shopping-Center am **Limbecker Platz** in Essen waren bereits unter Ägide von **Ex-Arcandor-Chef Thomas Middelhoff** erneuert worden. Die hochklassige Filiale in Leipzig hatte der **Esch-Fonds** neu aufgebaut. Und auch die Premium-Häuser **KaDeWe** in Berlin oder **Alsterhaus** in Hamburg (Foto) sind in einem guten Zustand.



Dass sich Jennings jedoch über das Ausmaß der notwendigen Sanierungsarbeiten im Klaren ist, daran lässt er im Interview keinen Zweifel, wenn er feststellt, dass die Sanierung

einige Jahre – über das Jahr 2015 hinaus - dauern und hart werden wird. Für Karstadt gilt es immerhin mehr als 10 Jahre verfehlter Unternehmenspolitik aufzuarbeiten.

Einen vagen Hinweis auf die künftige Positionierung der 86 normalen Karstadt-Warenhäuser – ohne die Premium-Häuser für gehobenen Ansprüche sowie die Sporthäuser – gibt Jennings mit der Aussage, dass für Karstadt **eine maßgeschneiderte Kunden-Segmentierung** erarbeitet werden soll. **Hier spielt er offensichtlich auf die Methode an, die Konsumenten nicht einfach nach Altersklassen einzuteilen, sondern relativ unabhängig vom Alter nach Lebensstilen und dadurch geprägten Konsumgewohnheiten.** Diese Methode wird auch von einigen deutschen Werbe-Agenturen wie etwa der Frankfurter Agentur **Leo Burnett Deutschland** schon seit den 1980er-Jahren angewandt. Dabei werden regelrechte Konsumenten-Typen mit all ihren Gewohnheiten und Einstellungen entwickelt.

**Laut Jennings wird sich Karstadt künftig auf Menschen mit einem jungen, modernen Lebensstil ausrichten, unabhängig von ihrem Alter.** Damit könnte er in der Tat eine geschickte Brücke schlagen zwischen den heutigen Stammkunden vieler Karstadt-Filialen, die eher älter sind, zu einer etwas jüngeren Kundschaft, die der Warenhaus-Konzern braucht, um nicht mit seinen Stammkunden alt zu werden und vom Markt zu verschwinden. Bekanntlich ist es die Kunst eines guten Marketings, eine alt eingeführte Marke für neue Kunden attraktiv zu machen, ohne die Stammkunden zu verprellen.

Ein richtiger Ansatz ist auch die stärkere Ausrichtung der einzelnen Filialen an den regionalen Märkten und die Einbeziehung der Mitarbeiter in die Auswahl der Sortimente, denn sie kennen die Kunden aus ihrer täglichen Arbeit. Den Weg der stärkeren Regionalisierung hat auch der Wettbewerber **Galeria Kaufhof** eingeschlagen. **In dieser lokalen Ausrichtung liegt auch der Erfolg der mittelständischen, inhabergeführten Kaufhäuser.** Nachlegen will Jennings auch beim Markenprogramm, das um 20 bislang in Deutschland nicht vertretenen Labels ergänzt werden soll. Entscheidend wird jedoch sein, diesen neuen Auftritt von Karstadt in der Öffentlichkeit zu kommunizieren, damit die verlorenen Kunden auch zurückkommen.

**Essen:** Neue Ansiedlung in Essen: Das Versandhandelsunternehmen **Handy-Now.de** hat aktuell einen Mietvertrag für eine Immobilie im Gewerbegebiet „Stadtwiese“ im Nordviertel unterschrieben. Das zurzeit in Mülheim an der Ruhr ansässige Unternehmen, das sich auf den Versand von Multimedia-, Elektronik- und Handyzubehör spezialisiert hat, wird im Oktober 2011 die Immobilie beziehen. Die **EWG – Essener Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH** vermittelte die Immobilie in der Sigsfeldstraße, die mit einer Grundstücksgröße von rd. 4 500 qm und mit 800 qm Bürofläche und 1 800 qm Hallenfläche ausreichend Platz für das stark wachsende Unternehmen bietet.

### Impressum

**Chefredaktion:**

Dr. Ruth Vierbuchen  
(V.i.S.d.P.);

**Kontakt:**

[vierbuchen@rohmert.de](mailto:vierbuchen@rohmert.de)

**Herausgeber:**

Werner Rohmert

**Korrespondentin Köln:**

Christine Scharrenbroch

**Verlag:**

Research Medien AG,  
Postfach 2203,  
33350 Rheda-Wiedenbrück,  
T.: 05242 - 901-250,  
F.: 05242 - 901-251  
E.: [info@rohmert.de](mailto:info@rohmert.de)  
[www.rohmert-medien.de](http://www.rohmert-medien.de)

**Vorstand:** Werner Rohmert

**Aufsichtsrat:** Senator E.h.  
Volker Hardegen (Vorsitz).

**Bank:** KSK Wiedenbrück

BLZ 478 535 20  
Kto.-Nr.: 53 207

**Namens-Beiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt der Redaktion wieder.**