

EXPO REAL 2013

Stand oder nicht Stand, das ist die Frage

Wer etwas zu verkaufen hat, ist hier richtig: Die Expo Real war in diesem Jahr wieder der Treffpunkt der Paket-händler. Besonders begehrt sind Immobilienportfolios mit Lebensmittelmärkten. Zu einem eigenen Stand können sich noch nicht alle der neuen Größen durchringen.

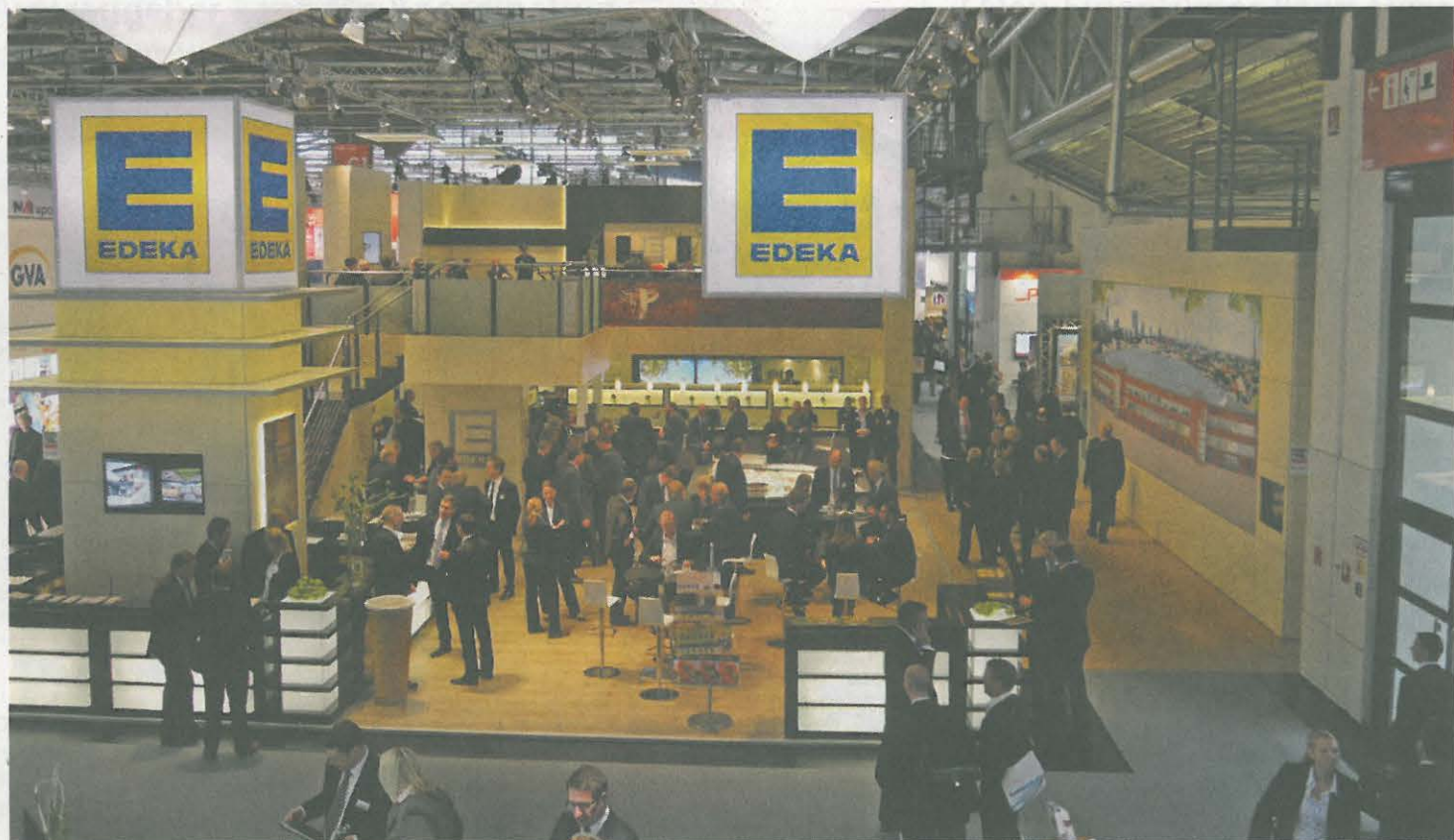
Michael Amann war ein begehrter Mann in München. Der Geschäftsführer des Frankfurter Asset-Managers Polares reiste mit 40 Fachmärkten im Gepäck auf die Expo Real. Im Auftrag einer Familie soll er die Märkte, die an Aldi, Rewe, Lidl, Tedi, toom etc. vermietet sind, verkaufen. „Wir haben dadurch Kontakte bekommen, die wir sonst wohl nicht bekommen hätten.“ Amann führte Montag und Dienstag von 9 bis 19 Uhr Gespräche im Halbstundentakt. „Wir haben Adressen eingesammelt, Investoren lokalisiert. Die gehen wir jetzt an.“ Polares hatte 2013, anders als in den drei Jahren zuvor, keinen Stand. „Es ist fast effizienter ohne“, so Amann. „Wir laufen herum und werden wahrgenommen.“

Stand oder nicht Stand, auch Claudius Meyer, Mitinhaber des Berliner Asset-Managers CR Investment, der 30 Mitarbeiter nach München entsandte, stellt sich diese Frage. Wachstumstechnisch ist CR ein Senkrechstart. 100 Mitarbeiter, zehn Büros, davon fünf im europäischen Ausland (London, Dublin, Amsterdam, Paris, Madrid). Das Geschäftsmodell von CR vertritt sich allerdings nicht unbedingt mit einem pompösen Messeauftritt. Die Berliner verkaufen Immobilien, meist notleidend, meist im Auftrag von Banken. Solche Deals wickelt man lieber im stillen Kämmerlein ab als vor den Augen einer neugierigen Fachöffentlichkeit. „Es ist nicht für alle, die auf der Messe herumlaufen, wichtig zu wissen, wer CR Investment ist“, sagt Meyer. Außerdem erwarteten die meisten Kunden ohnehin, „dass wir zu ihnen kommen“. Meyer: „Ein Stand ist für uns nicht nötig. Das mag sich ändern, wenn sich unsere Kundenstruktur ändert.“ Was kostet überhaupt ein Stand? „Unserer ist 88 m² groß und kostet rund 80.000 Euro im Bau. Technik geht extra. Doppelstöckig kostet meist doppelt“, so ein Aussteller.

Standkosten: 80.000 Euro für 88 m² mit Bau

Der Asset- und Property-Manager Estama ist den Schritt auf die große Bühne gegangen. Die Berliner Firma ist verantwortlich für 3 Mrd. Euro Immobilienvermögen deutschlandweit. Da kann man sich nicht mehr wegducken. Die Geschäftsführer Jörn Feikert und Thorsten Stoll empfangen in einem kleinen Konferenzraum auf ihrem Stand. Graue Tische, eine Grünpflanze, hinter der Glasscheibe bummeln die Messebesucher geräuschgedämpft vorüber. Die Zeit des Herumstreunens ist für Estama vorbei. Eine Hostess schaut herein, fragt nach Getränkwünschen. Stoll, offenes Hemd, Koteletten, ist schon voll in Fahrt. „Wir haben noch nie ein Mandat verloren, höchstens durch Immobilienverkauf. Haben Sie auch gehört, dass NKD angeblich einen neuen Eigentümer hat?“

150 Mitarbeiter, sieben Büros, davon eines in London. Estama ist wie CR und Signa auf der Überholspur. Jüngst wurden Stoll &



Edeka-Stand auf der Expo Real 2013.

Bild: cvs

Feikert von einer deutschen Bank mit der Vermarktung von 160 Immobilien betraut, größtenteils Einzelhandel. „Etwa 1 Mrd. Euro Volumen“, so Stoll. Mehr will er nicht verraten. Nur so viel: Vorher lag das Paket bei den Kollegen von CR. Und irgendwie hat die Deutsche Bank auch wieder ihre Hände im Spiel. Fragen wir also Claudius Meyer. Dass die 160 Immobilien von CR zu Estama gewandert sind, habe „insolvenzrechtliche Gründe“, sagt der CR-Geschäftsführer. Ah, alles klar, Treveria! „Nein, Treveria ist nicht an allem schuld.“

Das Problem mit dem Stand fasst Meyer so zusammen: Wenn, dann muss er groß sein. Wenn er aber groß ist, sieht er womöglich protzig aus. „Sich zur Schau zu stellen, wird heute kritisch betrachtet.“ Meyer vergleicht München mit Cannes. „Auf der Mipim liegen auch nicht mehr so riesige



Lührmann-Mitarbeiter trugen auf der Expo 2013 alle einen Hai am Revers. Was das wohl bedeuten sollte? Bild: cvs

Boote.“ Außer der Besitzer heißt René Benko. Der Signa-Gründer war auch 2013 nach München gereist, allerdings wieder nur als Besucher. „Einen Messeauftritt können wir uns nicht leisten“, heißt es halb scherzhaft in Signa-Kreisen. Signa bzw. seine Anleger haben rund 1 Mrd. Euro in Karstadt-Immobilien investiert.

Keinen Stand, das ist für die Feierbiester von Lührmann schlicht undenkbar. Seit

Jahren lässt die Maklerfirma Montagabend in Halle C2 die Puppen tanzen. „65 Liter Jägermeister, 2.500 Flaschen Astra-Bier, 700 Frikadellen“, lautet die Bilanz von Lührmann-Gesellschafter Achim Weitkamp, der mit seinem neuen Pressesprecher Jan Herrmann (er kommt vom Bielefelder Westfalen-Blatt) erschien. Für die Vegetarier ließ Weitkamp von der Tankstelle Käsebrötchen holen.

Zur Lage lässt sich Weitkamp wie folgt vernehmen: „Alle Projektentwicklungen, die im Krisenfenster angekauft wurden, sind durchgeföhrt.“ Um Nachschub zu bekommen, müsse man Kontakt zu den Familien mit großem Immobilienbesitz knüpfen. „70% aller Geschäftshäuser in Ia-Lagen sind in privater Hand.“ Sein Fahrplan für 2014? „Die guten Objekte bekommen, um nah am Markt zu sein.“ Neulich flog Weitkamp die gebratene Taube gewissermaßen direkt in den Mund. „In unserem Büro in Düsseldorf klingelte ein Ehepaar. Sie hatten unser Firmenschild gesehen und wollten ihr Haus verkaufen.“

Weitkamp ließ Käsebrötchen an der Tankstelle holen

„Ich hatte 70 Termine“, sagt Uwe Hille-meyer, der Achaz von der Schulenburg, seinen neuen Head of Investment, im Schlepp-tau hatte. Hille-meyer, die auf die Vermietung von Fachmärkten spezialisierte Maklerfirma aus Lippstadt, will künftig auch mit Transaktionen von Flachmännern Geld verdienen. Schulenburg, ehemals Banker in Frankfurt (Merck Fink, Lampe), könnte dafür Türen öffnen, die Hille-meyer bisher verschlossen sind. Ansonsten liebäugelt Hille-meyer schon länger mit einem eigenen Expo-Auftritt. Allerdings hat er mit seinem jährlichen Retailer-Meeting schon eine Veranstaltung am Laufen, „die so viel kostet wie ein Einfamilienhaus“.

„Ich habe in diesem Jahr mehr gute Gespräche geführt als in den zwei Jahren zuvor zusammengenommen“, sagt Jürgen Gaschler vom gleichnamigen Projektentwickler aus Hergatz, der sich in diesem Jahr erstmals auf der Expo zeigte (als Partner des Bodensee-Stands). Gaschler hat zuletzt mit einem großen Fachmarktzentrum in Erding auf sich aufmerksam gemacht. „Das wollen wir jetzt in Bayern duplizieren.“

Gemeinschaftsstand des Handels soll es nun 2014 geben

Händlerseitig war die Lebensmittelbranche als Aussteller mehr oder weniger unter sich. Die Supermarktriesen Edeka und Rewe (inkl. toom und Penny) waren die größten Standmieter, die Biosupermärkte Alnatura, Basic und denn's zeigten Präsenz (letztere auf einem gemeinsamen Stand mit Rossmann und Ernesting's family). Ebenfalls gesichtet: dm, easy Apotheke, Subway und die Postbank.

Der vom Journalisten Andreas Schiller und der Messe München geplante Stand des Einzelhandels kam nicht zustande. „Wir haben die kritische Masse von Teilnehmern nicht erreicht, damit sich ein Stand rechnet“, so Schiller. Er hatte u.a. versucht, Textilfahrgeschäften zu akquirieren. Für die hat die Immobilienmesse allerdings nicht unbedingt Priorität. „Ich war zwar in München, habe es aber aufgrund von anderweitigen Verpflichtungen nicht geschafft, auf das Messegelände zu kommen“, so Matthias Alipaß, Deutschlandchef des Modekonzerns Inditex (u.a. Zara, Massimo Dutti, Bershka). „Lediglich ein paar Treffen im Zentrum von München betreffend Immobilien konnte ich wahrnehmen.“ Inditex dürfte auch nächstes Jahr wieder auf der Akquisitionsliste von Schiller und der Messe stehen. „Da bleiben wir dran“, so Messesprecherin Katrin Polenz über den Handelsstand. (cvs)