

KARSTADT & KAUFHOF

Metro bastelt an großer Fusion

Der Metro-Konzern kommt aus der Deckung: Eckard Cordes wendet sich gegen Staatshilfe für Karstadt und schlägt der Bundesregierung eine privatwirtschaftliche Fusion von Karstadt und Kaufhof vor.

Mehrere Zeitungen berichten über einen Brief von Metro-Chef Eckard Cordes an das Wirtschaftsministerium. In dem Schreiben soll Cordes eine Fusion der beiden Warenhausunternehmen vorgeschlagen haben. Diese würde Staatshilfe überflüssig machen, heißt es. In den Medien werden unter dem Stichwort „Deutsche Warenhaus AG“ verschiedene Fusionsvarianten diskutiert, darunter die Gründung einer Gesellschaft, an der Metro und die Eigentümer der Karstadt-Immobilien jeweils 49% halten. Ein Sprecher von Metro nahm gegenüber der Immobilien Zeitung wie folgt zu den Plänen Stellung: „Wir haben der Politik unser Interesse an ernsthaften Gesprächen zur Situation bei Karstadt signalisiert. Diese Gespräche sollten alle Beteiligten an einen Tisch bringen. Karstadt und Kaufhof, die Politik sowie auch und gerade die Vermieter von Karstadt. Bei diesen Gesprächen geht es definitiv nicht um Übernahmeverhandlungen, sondern um gemeinsame Wege zur Sicherung des Kaufhaus-Segments in Deutschland und damit um die Sicherung von Arbeitsplätzen.“ Kaufhof betreibt 113 Warenhäuser, Karstadt 119 (davon 28 Karstadt Sport).

Der Vorstoß von Cordes ist eine Reaktion auf den Versuch des Karstadt-Mutterkonzerns Arcandor, Staatshilfe zu bekommen. Arcandor will für Karstadt Staatsbürgschaften in Höhe von 650 Mio. Euro aus dem Deutschlandfonds. Der Konzern bewirbt sich außerdem um einen Kredit der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) aus dem für die Krise aufgelegten Sonderprogramm. Arcandor erfüllt eigenen Angaben zufolge die EG-Kriterien für staatliche Unterstützung. Metro-Chef Cordes und der Otto-Versand, dem Interesse am Versandgeschäft von Arcandor nachgesagt wird, haben sich entschieden gegen Staatshilfe für den Konkurrenten ausgesprochen. (ma/cvs)

HILLEMMEYERS RETAILER-PARTY

Little Expo in Lippstadt



Mit Fachmärkten und Discountern wird auch in der Krise noch mächtig Geld verdient und expandiert. Das zeigte sich beim Jahrestreffen der Fachmarktbranche beim Einzelhandelsmakler Uwe Hillemeier.

Der Euro-Discounter Tedi etwa, der im Geschäftsjahr 2009/10 noch die tausendste Eröffnung feiern will, mietet sicherheitshalber schon einmal 300 statt der dafür benötigten 250 Standorte an, um die selbst gesetzte Latte auf jeden Fall zu überspringen. Damit rechnet Tedi-Expansionsleiter Thomas Fink nach eigener Aussage vorsichtshalber mit ein, dass jeder sechste Standort wegen der Krise verspätet oder gar nicht realisiert werden könnte. „Schließlich wollen wir bei der Expansion nicht auf die Bremse treten“, so Fink. Auch der zur Tengelmann-Gruppe gehörende Textil-Hard-discounter KiK will im gerade begonnenen Geschäftsjahr 2009/10 (1. Mai) an 250 neuen deutschen Standorten seine knallroten Banner ausrollen. Nach größeren Woolworth-Standorten, die für KiK und Tedi jeweils allein zu groß sind, strecken die beiden Billig-Konzepte deshalb gemeinsam ihre Fühler aus. Auch wenn manche Vermieter die Nase rümpfen und befürchten, ein Billigheimer ziehe das gesamte Objekt runter, zeigen sich gerade diese Formate am wachstumsstärksten.

Auch die Drogeriemarkt-Kette Rossmann sucht 100 bis 120 neue Läden für 2009 mit 650 bis 700 m² Verkaufsfläche. Der Hüllhorster Mode-Anbieter Jeans Fritz, der deutschlandweit mehr als 200 Filialen führt,



So ein Branchen-Aufgebot hatte man im dörflichen Lippstadter Stadtteil Herringhausen noch nicht erlebt. 350 Expansionsleiter des Handels, Projektentwickler und Makler waren der Einladung von Uwe Hillemeier gefolgt und tauschten in entspannter Atmosphäre Neuigkeiten aus. Bilder: Hillemeier

will mit jährlich 30 neuen Geschäften wachsen und hat laut Expansionsleiterin Elke Venjakob seit 2007 sein Wachstumstempo verdoppelt. Und auch der Kleinkind-Spezialist Baby Walz, der in den Jahren 2006 und 2007 mit großen Schlagzahlen gewachsen ist, sich aber im vergangenen Jahr verstärkt in der Schweiz und in Österreich ausgebreitet hat, plant wieder 17 Läden für 2009, die meisten davon in Deutschland.

„Besser als ein Kongress-Besuch“

„Wo soll da die Krise sein?“, fragte Gastgeber Hillemeier bei einer der Diskussionsrunden. Der Makler hatte sich nach dem zehnjährigen Firmenjubiläum im vergange-

nen Jahr mit 150 Gästen kurzerhand entschlossen, in diesem Jahr auch ohne Jubiläum alle, die in der Fachmarktszene Rang und Namen haben, in die westfälische Provinz einzuladen. Der Anlass war mit „Retailer-Party“ schnell benannt, und 500 Teilnehmer hatten auch schon zugesagt, als das Ordnungsamt die Obergrenze auf 350 Besucher festlegte, sodass einige Unternehmen mit kleinerer Belegschaft anreisen mussten.

Bei bester Stimmung sagte mehr als einer, der Tag in Lippstadt sei besser gewesen als ein Kongress-Besuch. Mit Blick auf die aufgebauten Stände einiger Unternehmen fragte ein Händler „Mensch, Hillemeier, machste hier Deine eigene Expo?“ Geschäfte angebahnt wurden jedenfalls viele. (ma)

FACHMARKT-ENTWICKLER

Hahn greift nach Warenhäusern

Der Fachmarktspezialist Hahn will künftig auch Warenhäuser in Cityrandlagen revitalisieren. Damit tritt auch für die Sorgenkinder unter den Warenhaus-Standorten ein potenter Entwickler auf den Plan.

„Wir interessieren uns sicher nicht für Vier- oder Fünfgeschosser, wohl aber für solche, die im UG, EG und 1. OG Handelsflächen haben und darüber Parkdecks bzw. die statischen Möglichkeiten dafür.“ Das sagte Lars Heese, Geschäftsführer Hahn Asset Management am Rande der Retailer-Party (s. Bericht auf dieser Seite). Alleine von den noch zum Verkauf stehenden Hertie-Standorten haben Atisreal zufolge 33 bis zu drei Verkaufsgeschosse, davon wiederum 26 Objekte 50 oder mehr Parkplätze, fünf davon auf separaten Grundstücken.

Die Hahn-Gruppe sieht in ihrem verstärkten Interesse an Revitalisierungsobjekten weniger einen Strategiewechsel als „eine strategiekonforme Erweiterung dessen, was wir bisher gemacht haben“, so Hahn-Sprecher Marc Weisener. Einst auf der grünen Wiese groß geworden, beackern die Bergisch Gladbacher längst auch integrierte Lagen, innerstädtische Brachen und Stadtteillagen. Für die Revitalisierung von Bestandsgebäuden fühlt sich das Unternehmen gut gerüstet. U.a. wurde das ehemalige SB-Warenhaus in der Oberhausener Luchsstraße umgebaut, wo Weisener zufolge „relativ wenig von der ursprünglichen Bausubstanz übriggeblieben und ein Retailpark entstanden ist“. Hahn will mit solchen Core-plus-Projekten u.a. den FCP-Fonds mit einem Zielvolumen von 750 Mio. Euro befüllen, dessen derzeitiger Stand bei knapp einem Drittel dieses Werts liegt.

Hahn profitiert bei den Warenhaus-Standorten von der bestehenden Verkaufsflächen-Genehmigung. Schließlich sieht sich der Entwickler durch die Schaffung neuer Handelsflächen bei örtlichen Einzelhandelsverbänden mit ähnlichen Akzeptanzproblemen konfrontiert wie die ECE. Bei der Vorstellung eines Projekts in Rheda-Wiedenbrück soll kürzlich nicht viel gefehlt haben und der Entwickler wäre mit Eiern beworfen worden, berichtet ein Teilnehmer. (ma)