

# Handelsimmobilien Report

## Cities & Center & Developments



Liebe Leser,

mit den besten Wünschen für ein erfolgreiches und gesundes Jahr 2008 melden wir uns wieder zurück. Nach einer nur kurzen Ruhephase zum Jahreswechsel geht es seit Anfang Januar schon wieder nahtlos weiter mit den neuesten Deal-Meldungen, Abschlüssen und Erfolgsberichten. **Jones Lang LaSalle** dokumentiert mit Übernahme von **Brune Consulting** seinen Anspruch, auch im Retail-Markt Zeichen zu setzen (S. 4) und **Henderson Global/Mfi** erwerben für ihren **German Shopping Center Fund** ein großes Areal in der Recklinghäuser Innenstadt (S. 2), um hier mit einem neuen Shopping Center Komplex städtebauliche Akzente zu setzen und den Kaufkraftabfluss in attraktivere Nachbarstädte einzudämmen. Ausländische Investoren schätzen den deutschen Einzelhandelsmarkt, weil sie es hier mit expansionsfreudigen, kapital- und umsatzstarken Einzelhandelsunternehmen als Mieter zu tun haben, die ihre Konzepte mit viel Erfolg auch auf den europäischen Markt exportieren und weltweit den höchsten Internationalisierungsgrad aufweisen.

**Diese Umtriebigerkeit im Tagesgeschäft des deutschen Marktes für Handelsimmobilien steht ganz im Gegensatz zur nachdenklichen Stimmung, die augenblicklich unter den Konjunkturauguren herrscht** - angesichts der Katerstimmung in den USA und Hiobsbotschaften vom großen Abschreibungsbedarf einer **Hypo Real Estate** im Zuge der US-Subprime-Krise. Und auch die explodierenden Ölpreise, die Erhöhung der Strompreise in Deutschland und die Ankündigung der Krankenkassen, die Beiträge erhöhen zu wollen, sind durchaus dazu angetan, die Furcht vor einer Abschwächung der Konjunktur auch hierzulande zu schüren. Immerhin zehren die Kosten an der Kaufkraft der Bundesbürger, so dass sich die Frage stellt, ob der erhoffte Aufschwung von Einzelhandels- und Konsumkonjunktur 2008 tatsächlich Realität wird. Immerhin ist der private Verbrauch mit einem Anteil von nahezu 60% am BIP eine wichtige Konjunkturstütze, auf die auch die Bundesregierung für 2008 rechnet.

Doch vieles hat der Immobilienmarkt seit Beginn der Kreditkrise im Frühherbst schon verdaut. Die opportunistischen Investoren mussten sich zurückziehen, womit die Übertreibung aus dem Markt ist und die Banken besinnen sich wieder auf betriebswirtschaftliche Grundregeln und prüfen gründlich, bevor sie Kredite vergeben. Aufregend werden sicher noch die nächsten Wochen, wenn während der Berichtssaison bekannt wird, wer wie tief wirklich im Sumpf der Subprime-Krise steckt. Dass die Medien auf diesem Thema genüsslich rumreiten, liegt in der Natur ihrer Vermarktungsstrategie: „**Bad news sells better than good news**“. Aber wir stimmen **Thomas Beyerle** von Degi Research zu, der in seinem **Immobilien-Fokus** feststellt, dass „trotz Kreditkrise internationales

Kapital immer noch nach attraktiven Anlagemöglichkeiten sucht“. Dass sie dabei den Fokus auch auf Immobilien richten, dafür sprechen die vielen Meldungen über Projekte und Pläne zu Beginn des neuen Jahres.



*Ruth Vierbuchen*

**Dr. Ruth Vierbuchen,**  
Chefredakteurin

Nr. 13 vom 18.01.2008

**Kostenlos per E-Mail**

ISSN 1860-6369

### Inhaltsverzeichnis

Editorial	1
Mfi/Henderson-Fonds: Ehrgeizige Pläne in Recklinghausen	2
JLL übernimmt Brune - Neues Gewicht im Retail-Segment	4
GPT-Halverton: Zwischen Risikobereitschaft und Sicherheitsdenken	5
Stadtmarketing und Citymanagement: Vom Neben- zum Miteinander?	7
Pforzheim: Zwischen hoher Anziehung und moderatem Markenniveau	8
Metro setzt sich vom schwachen Binnenmarkt ab	9
Hagens City mausert sich Bayers Städte als Outperformer	11
Center-Boom und Bratislava	13
Douglas sondiert neue Märkte	15
Impressum	15

Viel Spaß beim Lesen wünschen



**Werner Rohmert,**  
Herausgeber

und die Partner vom  
**Handelsimmobilien Report**







# Handelsimmobilien

## Report Nr.13

Cities & Center & Developments

VOM 18.01.08

Seite 3 von 15

### Deals

meister knüpft große Hoffnungen an ein neues Shopping Center, um den Kaukraftabfluss in die Nachbarstädte zu stoppen und möglichst Kaufkraft aus dem Umland zurück zu gewinnen. Denn immerhin rüsten sich Nachbarstädte wie **Münster** mit attraktiven Einkaufszentren und auch in **Essen** entsteht mit dem ECE-Center am **Limbecker Platz** schergewichtige Konkurrenz. **In Recklinghausen dagegen ist lange Zeit nichts passiert.** Die Pläne, das Areal durch kleinteilige Projekte zu entwickeln, wie von kommunalpolitischer Seite lange diskutiert wurde, ließen sich laut Recklinghäuser Zeitung offenbar nicht realisieren. **Die Zentralitätskennziffer von 117,4 signalisiert aber grundsätzlich, dass die Stadt für Konsumenten aus der Umgebung attraktiv ist.**

Mitte Januar hat die Essener Mfi die Gespräche mit den Verantwortlichen der Stadt aufgenommen. „Denkbar ist aus heutiger Sicht fast alles“, kommentiert ein Mfi-Sprecher die Sachlage. Die Bandbreite reicht im Vorplanungsstadium von **Optimierung des bestehenden Areals bis hin zur kompletten Neugestaltung.** Es wird von den Verhandlungen und der Bestandsaufnahme abhängen, wie weitgehend die Lösung der Investoren Henderson Global und Mfi am Ende ausfällt. Ob beispielsweise das alte Shopping Center abgerissen wird. Hier muss auch mit den alten Mietern wie **Media Markt** sowie **Hennes & Mauritz** gesprochen werden, die Mfi auf jeden Fall behalten will. Klar ist bisher, dass der Büroturm, der z.T. Wohnungen und Büroflächen enthält, abgerissen wird.

Und auch mit dem örtlichen Einzelhandel wollen sich die Manager an einen Tisch setzen, um eine verträgliche Lösung zu finden. Nach den ersten groben Vorstellungen der

**Lengerich:** Den Verkauf des Wohn- und Geschäftshauses Altstadt 11 in **Lengerich** mit ca. 283 qm Mietflächen von einem privaten Investor an einen niederländischen Investor hat das Essener Maklerunternehmen **Brockhoff & Partner** vermittelt. Hauptmieter ist ein regionaler Bekleidungsfilialist.

**Redevco** hat in Polen für 35 Mio. € das **Komfort-Portfolio** mit 18 Objekten und 30 000 qm Verkaufsfläche in Top-Lagen am Rande namhafter großer polnischer Städte erworben. Komfort hat die Ladenflächen für die nächsten 10 Jahre gemietet.



# Handelsimmobilien

## Report Nr.13

Cities & Center & Developments

VOM 18.01.08

Seite 4 von 15

### Personalien

#### Dr. Petra Brockhoff erhält Honorarprofessur

Der Senat der **Universität Duisburg/ Essen** hat **Petra Brockhoff** zu einer der jüngsten Honorarprofessorinnen



Deutschlands ernannt. Dr. rer. pol. Petra Brockhoff (37) ist **geschäftsführende Gesellschafterin der Brockhoff Objekt GmbH**, Essen, die in den vergangenen Jahren bundesweit erfolgreich zahlreiche Beratungs- und Verkaufsmandate abgewickelt hat. Sie wird an der Uni Duisburg/ Essen im Fachbereich Bauingenieurwesen im Masterstudiengang Immobilienwirtschaft lehren. Ihre Antrittsvorlesung hielt sie am 18. Dezember 2007. Prof. Petra Brockhoff hat an der European Business School Betriebswirtschaft studiert und im Bereich Corporate Real Estate Management 1999 promoviert. Sie ist Member des angesehenen Immobilienverbands **Royal Institution of Chartered Surveyors**. Vor ihrem Wechsel in die Unternehmensleitung der Brockhoff Objekt, einer Schwester der **Brockhoff & Partner Immobilien GmbH**, war Petra Brockhoff als Direktorin in leitender Funktion für den Immobilienbestand der **Deutschen Bank AG** tätig. Bereits seit 1999 lehrt sie an verschiedenen nationalen und internationalen Hochschulen und ist ständige Referentin bei zahlreichen Immobilienkongressen. Petra Brockhoff, geb. **Straßheimer**, hat zahlreiche Publikationen im Bereich Immobilienmanagement veröffentlicht.

Investoren soll im Falle des Neubaus ein Shopping Center mit Vollsortiment für Familien entstehen, mit viel Mode für junge Leute, neuen Gastronomie-Konzepten und Lebensmittelgeschäften. Vorbild sind die im vergangenen September eröffneten „**Erlangen Arcaden**“, die gleichfalls in die Innenstadt integriert wurden. Klar ist zunächst einmal, dass Mfi ab 1. März das Management des bestehenden Shopping Centers übernehmen wird.

„Recklinghausen ist eine Einkaufsstadt mit viel Potenzial“ schätzt Mfi-Vorstandssprecher **Matthias Böning**. Das Essener Unternehmen hat den Markt genau analysiert: „Wir sehen unseren Auftrag darin, Kaufkraft zurückzuholen und Recklinghausen einen attraktiven Mittelpunkt zum Verweilen und Einkaufen zu geben.“ In der Restrukturierung und Revitalisierung von Einzelhandelsflächen sieht der Mfi-Partner Henderson Global für viele deutsche Städte noch enorme Chancen. „Hier sehen wir sehr gute Entwicklungspotenziale auch für unseren German Shopping Center Fund“, stellt **Michael Englisch**, Geschäftsführer der Henderson-Niederlassung Deutschland, fest: Wie bereits berichtet soll der „German Shopping Centre Fund“ ein Volumen von mindestens 2 Mrd. Euro erreichen. Der als Luxemburger Fonds Commun de Placement (FCP) konzipierte Fonds richtet sich an deutsche und ausländische institutionelle Investoren und hat eine Laufzeit von zwölf Jahren. Die Gesamrendite (IRR) soll mehr als 8,5 % pro Jahr betragen, die Ausschüttungsrendite bei über 4,5 % liegen.

### Jones Lang LaSalle übernimmt Brune Consulting

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

Mehrfach hatte das Investment- und Beratungsunternehmen **Jones Lang LaSalle (JLL)** Anläufe unternommen, auch im Segment Handelsimmobilien in Deutschland eine starke Position aufzubauen. Zuletzt hatte Wettbewerber **CB Richard Ellis**, der angekündigt hatte, Europas führendem Berater im Bereich Einzelhandelsimmobilien werden zu wollen, dem Wettbewerber eine ganze Reihe Handelsexperten abgeworben. **Nun hat sich Jones Lang LaSalle mit einem Paukenschlag auf diesem Markt zurückgemeldet:** Durch Übernahme der Düsseldorfer **Brune Consulting Management GmbH** gelingt es JLL, seine Geschäftsaktivitäten im Bereich Retail deutlich auszubauen. Mit Brune erwirbt JLL ein Unternehmen, das mit seinen rund 30 Mitarbeitern überwiegend als Management-Dienstleister im Bereich Einzelhandel/Shopping Center tätig ist. Der Name der Gesellschaft bleibt laut JLL zunächst erhalten. Die Integration in die JLL-Organisation soll im Laufe des Jahres vollzogen werden.

Die Geschäftsführung von Brune Consulting Management GmbH werden **Markus Reinert**, International Director und Mitglied des deutschen Management Boards von Jones Lang LaSalle, sowie **Peter Orend**, CFO von Jones Lang LaSalle, übernehmen. Der bisherige Geschäftsführer von Brune Consulting, **Rainer Bodenburg**, wird dem Unternehmen als Berater zur Seite stehen.

Mit diesem Deal übernimmt Jones Lang LaSalle insgesamt 12 Managementmandate - darunter 9 Shopping-Center-Management-Aufträge und 3 Büro-Management-Aufträge - von namhaften deutschen und internationalen Investoren mit rd. 250 000 qm vorwiegend Einzelhandelsflächen, ca. 450 Mietern und einem jährlichen Mietvolumen von etwa 56 Mio. Euro. **Für JLL bedeutet das eine deutliche Ausweitung seines Retail-Bereichs auf deutschlandweit insgesamt 15 Shopping Center mit 450 000 qm vorwiegend Einzelhandelsflächen.**

Wie Geschäftsführer Markus Reinert in diesem Zusammenhang ankündigte, „werden diese Geschäftsaktivitäten nun konsequent ausgebaut, um den Bedürfnissen und der Nachfrage des Marktes und somit der Investoren Rechnung zu tragen.“ Mit dem jetzt erreichten Volumen und dieser Businessplattform habe sich Jones Lang LaSalle als eines der führenden Unternehmen im Bereich Shopping Center Management in Deutschland aufgestellt.



# Handelsimmobilien

## Report Nr.13

Cities & Center & Developments

vom 18.01.08

Seite 5 von 15

### GPT Halverton schätzt das Potenzial deutscher Einzelhändler

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin Handelsimmobilien Report

Der deutsche Markt für Handelsimmobilien hat aus Sicht von **Alexander Hoff**, CEO von **GPT Halverton** in Deutschland, seinen besonderen Charme: Der Einzelhandel wird geprägt von „**überwiegend kapital- und umsatzstarke Handelsunternehmen als Mieter**“. Immerhin gehören eine ganze Reihe deutscher Handelskonzerne wie **Metro**, **Aldi**, die **Schwarz-Gruppe**, **Rewe** oder **Edeka** zu Europas Top-Unternehmen. Auch die „**ungebrochene Expansion der Handelsketten**“ ist aus Hoff's Sicht ein Argument für die Investition in dieses Marktsegment. Zudem seien die Renditen gemessen an anderen Ländern Europas immer noch attraktiv. **Deji Research** schätzt sie für 2008 bei 5,4 bis 6,4 % für Fachmarktzentren. Und last not least: Der deutsche Markt lässt laut Hoff noch viel Raum für Wertentwicklung durch „angelsächsisches Asset Management“. In diesem Umfeld setzt die britisch-australische GPT Halverton mit Hauptsitz in London und fünf Niederlassungen in Deutschland, bei ihrem geschlossenen Fonds „**German Retail Partnership**“ (**GRP**) auf eine Mischstrategie aus **Risikobereitschaft** und **Sicherheitsdenken**.

Sicherheit insofern, als sich das Unternehmen bei seiner Investition in Objekte mit einem Wert ab 2 Mio. Euro auf die preisorientierte Discountschiene namhafter deutscher Handelskonzerne konzentriert, die große Konjunkturresistenz aufweisen und auch – oder gerade – von einer schwachen Konsumkonjunktur profitieren. Zu dieser Kategorie zählt Hoff Fachmarktzentren mit dem typischen Lebensmittelmarkt als Ankermieter.

*Unternehmens  
News*

#### **Hahn platziert Pluswertfonds 143**

Die **Hahn-Gruppe** hat mit dem **Pluswertfonds 143** in nur fünf Monaten den größten Fonds ihrer Geschichte platziert. Laut Hahn investierte der geschlossene Fonds 65 Mio. Euro in vier SB-Warenhäuser und ein Fachmarktzentrum in **Celle**, **Bergheim**, **Oberhausen**, **Iserlohn** und **Witten**. Er solle eine jährliche Ausschüttung von 6 % bringen. Die Immobilien seien mit langjährigen Verträgen an bonitätsstarke Mieter wie **Edeka** die **Kaufland-Gruppe**, die **Hit-Gruppe** sowie **Aldi** vermietet.



# Handelsimmobilien

## Report Nr.13

Cities & Center & Developments

VOM 18.01.08

Seite 6 von 15

### Personalien

#### Josip Kardun wird ECE-Geschäftsführer

Der 33-jährige **Josip Kardun** wurde zum neuen Geschäftsführer des ECE-Bereichs **Centermanagement (CM)** im Auslandsgeschäft ernannt. Der gebürtige Kroatier wuchs in Deutschland auf und war u.a. sechs Jahre bei **Sonae Sierra**, zuletzt als General Manager der **Sierra Management Germany GmbH** in Düsseldorf. Von 2000-2001 war er Staatssekretär im kroatischen Wirtschafts-, Energie- und Privatisierungsministerium, bevor er zunächst als Head of Legal Coordination und Prokurist zur **Sonae West Shopping AG** wechselte. Kardun übernimmt die Position von **Stephan Kugel** (62), der als Geschäftsführer für das nationale Centermanagement zuständig bleibt. Seit 1999 hatte er sich um die internationalen CM-Aktivitäten gekümmert. Kugel, der Kardun zur ECE geholt hatte, will sich verstärkt um die Nachwuchsförderung kümmern, da in den nächsten Jahren ein Generationswechsel im Centermanagement ansteht.

#### Winter neuer Chef bei karstadt.de

**Christian Winter** (36) wurde Mitte Januar zum Geschäftsführer der **karstadt.de**, dem online-Warenhaus der **Karstadt Warenhaus GmbH**, Essen, ernannt. Er berichtet an **Peter Wolf**, Vorsitzender der Karstadt-Geschäftsführung und Warenhaus-Vorstand der Mutter **Arcandor**. Winter übernimmt die Nachfolge von **Olaf Rotax**, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlassen hat.

Dieses Segment ist nach Angaben des „**European Retail Warehousing Newsletters**“ von **Jones Lang LaSalle** seit 10 Jahren stärker gewachsen als andere Handelssegmente. Aber auch Einzelmärkte des Lebensmittelsegments sind interessant. Allerdings dürften Einzelobjekte eine Größenordnung von 800 qm Verkaufsfläche nicht unterschreiten, gibt der Manager vor. Denn auch Discounter, die in der Anfangsphase mit kleinen Flächen auskamen, weil sie ein begrenztes Sortiment aus schnelldrehenden Artikeln anbieten, bauen ihr Angebot kontinuierlich aus und gehen dazu über, kleinere Flächen auszusondern. **Insofern empfiehlt es sich, auch im attraktiven Discount-Segment die Filialen genau anzuschauen.**

Für den im 2. Quartal 2007 aufgelegten GRP-Fonds mit einer Zielgröße von 330 Mio. Euro, einer Laufzeit von sechs Jahren und zweijähriger Desinvestitionsphase sowie einer Anfangsrendite von über 7,5 % hat GPT Halverton inzwischen 136,5 Mio. Euro bei europäischen und internationalen Investoren eingesammelt. Laut Hoff sind „Objekte für 80 Mio. Euro notariell beglaubigt“. Für weitere 50 Mio. Euro hat sich das Unternehmen mit den Verkäufern bereits geeinigt („under offer“). Die Due Dilligence sei in der Endphase und die Deals würden in den nächsten Wochen notariell beglaubigt. „Zusätzliche 16 Objekte mit einem Volumen von 62 Mio. Euro haben wir in der Pipeline.“ Zu den Mietern gehören die bekannten Namen wie **Rewe, Edeka, Aldi, Plus, Penny, Netto, Norma** – um nur einige zu nennen. Die Finanzierung des GRP wurde mit der **Deutschen Bank** im Oktober 2007 unter Dach und Fach gebracht. Der GRP wird laut Hoff am Ende etwa 100 Immobilien halten mit etwa 10 großen deutschen Handelsunternehmen als Hauptmieter.

Regional setzt GPT Halverton keine Schwerpunkte, sondern investiert deutschlandweit – auch in Ostdeutschland. Das Mischungsverhältnis liegt bei etwa 70 % West und 30 % Ost. „Wir haben kein Problem mit schwierigen Regionen wie Magdeburg mit 20 % Arbeitslosigkeit“, erläutert Hoff, denn die klassische Discountschiene mit den bekannten Mietern und mit adäquatem Mietniveau sei auch in einkommensschwachen Gebieten erfolgreich. Ausgenommen sind freilich ostdeutsche Regionen, in denen heute schon absehbar ist, dass sie im Zuge des demografischen Wandels unter Überalterung leiden werden.

**Risikobereitschaft** zeigt GPT Halverton dagegen bei der Auswahl von Objekten, deren Mietverträge nur noch eine kurze Restlaufzeit haben und an die sich nur wenige Investoren heranwagen: „**Der Angelpunkt der Investmentstrategie liegt in der attraktiven Risiko-Rendite-Relation von Objekten mit kurzen Restlaufzeiten an nachhaltig wertbeständigen Standorten**“, stellt Hoff fest. Die Renditen lägen hier deutlich über dem Niveau vergleichbarer Objekte mit langfristigen Verträgen. Und gerade mit Blick auf die geringe Restlaufzeit habe man gegenüber dem Hauptmieter eine recht gute Verhandlungsposition. Bei guten Objekten stehen die Nachmieter oft schon Schlange. Das eröffnet Chancen für Mieterhöhungen beispielsweise nach einem Umbau des Objektes oder durch Neuvermietung.

Grundvoraussetzung einer solchen Strategie ist freilich eine genaue Prüfung der Nachhaltigkeit des Standorts und der Wiedervermietbarkeit der Immobilien. Deshalb arbeitet GPT Halverton bei der Bewertung der Objekte mit Experten wie **GfK Prisma** zusammen und beschäftigt Mitarbeiter mit fundiertem Handels-Know-how. „Wir hoffen, dass der Fonds bis Ende 2008 voll investiert ist“, so Hoff. „Dann schätzen wir ab, ob wir einen weiteren Einzelhandelsfonds auflegen.“ Ein weiteres Projekt mit dem Profil des GRP auch in anderen europäischen Ländern aufzulegen, steht nicht zur Debatte. Dafür ist das Discount-Profil zu typisch deutsch. Da die Muttergesellschaft, die australische **GPT Group**, im asiatisch-pazifischen Raum in Shopping Center investiert, werden auch bei GPT Halverton die Chancen eines europäischen Shopping Center Fonds



Alexander Hoff



# Handelsimmobilien

## Report Nr.13

Cities & Center & Developments

VOM 18.01.08

Seite 7 von 15

durchkalkuliert. Allerdings sind das erste Modellrechnungen, denn die Konkurrenz in diesem Segment ist groß.

Das Londoner Unternehmen war 2004 als **Halverton Real Estate Investment Management** gegründet und im Juli 2007 von der börsennotierten australischen **GPT Group** übernommen worden. Daraus leitet sich der Name GPT Halverton ab. Die Gesellschaft ist mit ihren 160 Mitarbeitern in **Deutschland, Frankreich, den Niederlanden, Dänemark, Schweden und Finnland** auf das Investment und Asset Management großer Immobilienvermögen spezialisiert. Aktuell beläuft sich das Vermögen auf 2,2 Mrd. Euro, Ende 2008 sollen es etwa 4 Mrd. Euro sein. Anders als viele deutsche Investoren, die sich nur auf das Handelssegment konzentrieren, ist GPT Halverton bei seinem Angebot sehr breit ausgestellt. Neben dem GRP hat das Unternehmen weitere sechs Fonds aufgelegt, die in europäische Logistik, Büros und Gewerbe investieren. **Für die australische Mutter GPT war die Beteiligung an Halverton ein wichtiger Schritt auf dem Weg, einen weltweiten Immobilienkonzern im Segment Fondsmanagement aufzubauen.**



Objekt aus dem GRP-Fonds

## Stadtmarketing und Centermanagement: Vom Nebeneinander zum Miteinander?

Meike Albers, Beraterin Cima Stadtmarketing GmbH, Lübeck

**Stadtmarketing und Citymanagement** lebt schon heute überwiegend von Kooperationen: **Mit der Stadt, mit den Einzelhändlern, mit Sponsoren und zahlreichen weiteren Akteuren.** Ein Akteur taucht unter den Kooperationspartnern bisher allerdings seltener auf, obwohl es ihn mittlerweile in nahezu allen Städten gibt: Das **Shopping-Center und der Centermanager.** Hier findet vielerorts noch eher ein Nebeneinander denn ein Miteinander statt, **obwohl Stadtmarketing und Centermanagement häufig ähnliche Ziele verfolgen und vergleichbare Maßnahmen ergreifen.** Dabei wäre die Kooperation naheliegend, denn fast jede größere Stadt in Deutschland verfügt über ein innenstädtisches Center. Allein 2007 wurden 20 Center neu eröffnet, weitere 100 sind in Planung. Nach Aussagen des **CIMA Monitors 2007** ist aus Sicht von gut 43% der Deutschen ein Shopping-Center für die Attraktivität einer Innenstadt **wichtig bzw. sehr wichtig. Dennoch ist die Anzahl der Städte, in denen eine aktive Zusammenarbeit zwischen Centermanagement und Stadtmarketing besteht, überschaubar.** Insbesondere, wenn mit Zusammenarbeit mehr gemeint ist, als die Abstimmung der jeweiligen Termine und Veranstaltungen oder eventuell noch die Durchführung gemeinsamer verkaufsoffener Sonntage.

Diejenigen, die bereits zusammenarbeiten, messen der Kooperation denn auch eine hohe Bedeutung bei: Rund zwei Drittel der Centermanager und mehr als drei Viertel der Stadtmarketinggesellschaften halten die Zusammenarbeit für „sehr wichtig“. Bei der Bewertung gehen die Meinungen dann aber leicht auseinander: Während Stadtmarketingorganisationen die Zusammenarbeit mit der Note 2,2 bewerten, vergeben die Centermanager nur die Note 2,6 (Quelle: Befragung der CIMA im Oktober 2007).

Erfahrungen aus der Praxis zeigen, dass hierzulande in der Zusammenarbeit von Stadtmarketing und Centermanagement noch viel Nachholbedarf besteht. Sie machen aber auch deutlich, dass die Zusammenarbeit kein Selbstläufer ist, sondern bestimmter Voraussetzungen bedarf, die sich aus Sicht der **CIMA Stadtmarketing GmbH** in fünf Thesen darstellen lassen:

### Deals

**Dorsten:** Für rd. 21 Mio. € hat **Deגי** für seinen Spezialfonds **Deגי Europe Retail** ein komplett vermietetes SB-Warenhaus mit 7 467qm Handelsfläche, rd. 1 300 qm Wohnfläche und 229 Tiefgaragenplätzen in der Innenstadt von Dorsten erworben. Einzelhandelsmieter ist laut Deגי ein **toom**-Verbrauchermarkt der **Rewe**-Gruppe. Das Objekt aus dem Jahr 2000 befindet sich direkt am inneren Stadtring. Verkäufer ist die Objektgesellschaft **ipe Dorsten Recklinghäuser Tor GmbH & Co. KG.**

**Finnland:** Die **Deka Immobilien GmbH** baut ihr internationales Engagement nach Finnland aus und ist damit nach eigenen Angaben in 21 Ländern vertreten. Für ihr Sondervermögen **WestInvest ImmoValue** kaufte sie vom finnischen Projektentwickler **Virtanen Yhtiöt Oy** zwei Handelsimmobilien im EKZ **Länsikeskus** in der Küstenstadt **Turku.** Die Objekte sind laut Deka langfristig an zwei Einzelhandelsunternehmen vermietet. An die **Kesko Corporation** und an den dänischen Spielwaren-Einzelhändler **Top Toy**, Hauptfranchisenehmer für alle **Toy's R Us**-Geschäfte in Skandinavien. Damit steigt der Einzelhandelsanteil im Portfolio von 7 auf 15 % und erreicht die angestrebte Quote. Die Rendite liegt bei jährlich 5,4 %.

**Erfurt:** Der Modefilialist **Bonita** hat auf Vermittlung von **Comfort** eine Ladenfläche mit 160 qm an der Bahnhofstraße 41-44 in **Erfurt** gemietet. Bonita war 1969 in Bocholt unter dem Namen „Moha“ gegründet und 1986 umbenannt worden. Bonita hat heute 670 Filialen.



# Handelsimmobilien

## Report Nr.13

Cities & Center & Developments

VOM 18.01.08

Seite 8 von 15

### Unternehmens News

#### Lühhmann konzipiert Handelshaus in Münster

Die Lühhmann Projektmanagement hat im Auftrag der Aachener Grundvermögen Kapitalanlagegesellschaft in der Ludgeristraße in Münster ein neues viergeschossiges Geschäftshaus mit 1 450 qm Einzelhandelsfläche konzipiert und vermietet. Da die Nachfrage nach großzügigen Handelsflächen in Münster groß sei, habe man sich entschieden, in einer der besten Lagen marktfähige Flächen zu schaffen, begründet das Unternehmen die Entscheidung, den Altbau durch ein Einzelhandelsobjekt zu ersetzen. Die Fertigstellung ist für Frühjahr 2008 geplant. Das Projekt wird von ohnesorge architekten, Osnabrück, und vom Bauunternehmen Schröder, Gütersloh, ausgeführt.

#### Redevco forciert Öko-Strategie

Die europäische Immobilien-gruppe Redevco will ihrer umweltbewussten Philosophie Ausdruck verleihen und verstärkt Projekte nach dem weltweit anerkannten ökologischen Bream-Standard bauen. In diesem Sinne bereitet Redevco 11 ökologische Projekte in Belgien, Frankreich, Deutschland, den Niederlanden, der Türkei und Großbritannien vor. Zudem will die Redevco-Schwester C&A nach Angaben des Unternehmens ihren ersten ökologischen Laden im zweiten Halbjahr 2008 in Mainz eröffnen. Im Kern geht es um den Einsatz erneuerbarer Energien und die Reduzierung des Energieverbrauchs um 50 %.

Die Grundvoraussetzung für die Zusammenarbeit besteht darin, dass beide Partner einsehen, dass sie gemeinsam für die Attraktivität der Innenstadt verantwortlich sind. Zweitens muss zwischen der Innenstadt und dem Shopping-Center ein ausgeglichenes Kräfteverhältnis bestehen. Dazu gehört zum einen das Verhältnis der Verkaufsflächen zueinander, zum anderen ein starkes und professionelles Stadtmarketing bzw. Citymanagement, das dem Center auf Augenhöhe begegnet.

Drittens hängt der Erfolg der Zusammenarbeit wesentlich von der Integration des Shopping-Centers in die Innenstadt ab. Je besser es integriert ist, desto stärker überschneiden sich die Interessen und damit auch die Bereiche für mögliche Kooperationen. Fehler bei der Integration können auch durch die beste Kooperation nicht mehr wettgemacht werden.

Und viertens kann eine Kooperation nur dann erfolgreich sein, wenn beide Partner von der Zusammenarbeit profitieren. Dazu müssen Formate und Projekte gefunden werden, bei denen beide Partner ihre jeweiligen Stärken einbringen können.

Last not least: Zwischen den Partnern muss es regelmäßigen Kontakt und einen intensiven Informationsaustausch geben. Ob dieser institutionalisiert wird oder individuell erfolgt, ist zunächst nicht entscheidend: In erster Linie hängt der Erfolg der Zusammenarbeit von den handelnden Personen und ihrem Umgang miteinander ab.

## Mittelstadt Pforzheim – Zwischen hoher Anziehungskraft und moderatem Markenniveau

Dr. Gudrun Escher

Der Eindruck einer Schülerin von der Einzelhandels-situation in Pforzheim im Enzkreis - auf halbem Wege zwischen Stuttgart und Karlsruhe - deckt sich mit Erhebungen des Osnabrücker Maklerunternehmens Lühhmann: „Pforzheim ist von seiner Größe her sehr überschaubar“, so die Schülerin. „Und seitdem die Schlössle-Galerie eröffnet wurde, ist die Innenstadt um einiges attraktiver. Aber Boutiquen, die Markenkleidung verkaufen, fehlen hier völlig. Dafür muss man in größere Städte fahren.“ Demnach profitiert der westliche Teil der City von der Eröffnung des ersten Einkaufszentrums im



Das neu strukturierte „G19“ setzt zusätzliche Impulse.

Jahr 2005 durch die höhere Kundenfrequenz - was auch der bereits vor zehn Jahren errichteten Volksbank-Galerie gegenüber zu Gute kommt. Aber insgesamt bleibt der Erfolg offenbar noch hinter den Erwartungen zurück. Gleichzeitig mussten Nebenlagen in der Stadt Einbußen hinnehmen. Außerdem wirkt sich die Konkurrenz des ausgedehnten Fachmarktzentrums Wilferdinger Höhe an der südlichen Stadtausfahrt Richtung Autobahn aus. Und für Einkäufe im hochpreisigen Segment fahren die Kunden nach Stuttgart oder Karlsruhe. Marken aus dem höheren Genre nach Pforzheim zu holen, sei bisher nicht gelungen, so die Erfahrung von

Hartmut Heese, Centermanager für Multi Development in der Schlössle-Galerie. Hier sind auf 14 200 qm Verkaufsfläche 35 Geschäfte angesiedelt, darunter H&M, Deichmann und Müller Drogerie. Der besondere Clou ist der Dachgarten mit Café und Sitzbänken unter Bäumen.

Das moderate Einkaufsniveau in Pforzheim belegt nicht zuletzt die Neueröffnung der ehemaligen Goethe-Galerie in der Goethestraße in Sichtweite zur Schlössle-Galerie unter dem Namen „G19“. Sie war 1983 errichtet und seither mehrfach umstrukturiert worden, hatte aber zuletzt weitgehend leer gestanden. 2003 ersteigerte die Stuttgarter



# Handelsimmobilien

## Report Nr.13

Cities & Center & Developments

VOM 18.01.08

Seite 9 von 15

### Deals

**Lohe-Gruppe** das Objekt und nachdem 2005 sogar der Abriss diskutiert wurde, begann 2006 die Umstrukturierung für 6 Mio. Euro. Eröffnung war Mitte November mit 9 500 qm vermietbarer Fläche. Das Management setzt hier bewusst auf das preiswerte Warenssegment, um sich gegen die „anspruchsvollere“ Schloßle-Galerie abzugrenzen. Ankermieter sind **Penny**, **KIK** und **Baby-Walz** und der 1-Euro-Händler **Tedi**, aber auch ein **Denn's Bio-Markt**. Frequenzbringer sollen vormittags die Schüler aus drei Pforzheimer Gymnasien werden, die hier auf 670 qm Fläche Ausweich-Klassenräume nutzen, tagsüber die Kinder im **Schildi Play**-Kinderland sowie abends die Tanzsäle für jeden Geschmack mit Disco, „Skihütte“ und „Rittersaal“.

Der Lührmann City Report 2007/08 gibt die Kaufkraftkennziffer für Pforzheim leicht überdurchschnittlich an und die Umsatzkennziffer mit 151,16. Nur 46,4 % der Geschäfte würden von örtlichen Einzelhändlern geführt, je etwa 25 % der Läden von nationalen und internationalen Filialisten. **Gastronomie und Lebensmittel sowie Vollsortimenter sind leicht überrepräsentiert.**

Die Innenstadt wird immer noch stark vom formalistischen Wiederaufbau der 1950er-Jahre geprägt und nur langsam zeigt der Stadtumbau mit verbesserter Verkehrsführung und größeren Fußgängerbereichen Wirkung. So wird der Marktplatz über einer Tiefgarage neu gestaltet. Hier beginnt am Fuße des Schlossbergs die **Karl-Friedrich-Straße**, an der seit 2006 die „**Schmuckwelten**“ angesiedelt sind, ein Ausstellungs- und Verkaufskomplex als Investment der Sparkasse. Sie haben sich als Magnet für Besucher von außerhalb erwiesen, strahlen aus Sicht des Einzelhandelsverbandes aber noch zu wenig auf die übrige City aus. **Inzwischen hat auch die Verwaltung reagiert und mit der Zusammenlegung von Wirtschaftsförderung und City-Marketing die Voraussetzungen für zielorientiertes Handeln geschaffen.**

Im Vorjahr setzten laut Einzelhandelsverband 864 Pforzheimer Handelsbetriebe auf rd. 270 000 qm Verkaufsfläche 890 Mio. Euro um. Die Kaufkraft der Pforzheimer selbst lag aber bei nur 634 Mio. Euro. Das heißt: Pforzheim zog mit einer Zentralitätskennziffer von 148 % Kaufkraft aus der Umgebung an. **Mit diesem Wert überragt Pforzheim sogar Stuttgart (136 %) und Karlsruhe (142 %).** Laut Lührmann City Report ist die Zentralität 2007 auf 149,18 gestiegen und der Einzelhandelsumsatz auf 929 Mio Euro, d.h. 7 805 Euro je Einwohner. Die Mietpreise in 1-A-Lagen der westlichen Karl-Friedrich-Straße zwischen Marktplatz und Schloßlegalerie blieben über Jahre konstant mit einem leichten Anstieg 2007 für kleinere Flächen und bewegen sich aktuell zwischen 25 und 70 €/qm.

## Metro setzt sich vom schwachen Binnenmarkt ab

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Als international sehr breit aufgestellter Handelskonzern hatte die Düsseldorfer **Metro Group** auch 2007 keine Probleme damit, sich der negativen Sogwirkung des schwachen deutschen Binnenmarktes zu entziehen. Während Deutschlands Einzelhändler nach vorläufigen Zahlen des Statistischen Bundesamtes in Wiesbaden einen Umsatzrückgang von 0,7 bis 1 % hinnehmen mussten, verzeichnete der drittgrößte Handelskonzern der Welt hinter **Wal-Mart** (USA) und **Carrefour** (Frankreich) ein Umsatzwachstum von 7,1 %, wobei die Übernahme der früheren **Wal-Mart-Superstores** in Deutschland und von **Géant** in Polen darin noch nicht berücksichtigt ist. Einschließlich der beiden Übernahmen summierte sich der Umsatz der Metro Group 2007 auf 65,9 Mrd. Euro, die Wachstumsrate lag summa summarum bei 10 %. Damit konnte sich die Bilanz, die der Ende Oktober ausgeschiedene Vorstandschef **Hans-Joachim Körber** hinterlassen hat, durchaus sehen lassen.

Neben den beiden Wachstumsträgern, dem 1967 vom Unternehmensgründer **Otto Beisheim** entwickelten Selbstbedienungsgroßhandel **Metro Cash & Carry**, sowie

**Herne:** Das im Bereich Haushaltswaren sowie Geschenkartikel tätige Unternehmen **Stortina GmbH** hat Anfang Januar ein Ladenlokal in **Herne**, Bahnhofstraße 76, gemietet. Stortina betreibt zurzeit 21 Filialen in NRW. Das derzeit von **ABC-Schuhe** genutzte Ladenlokal verfügt über ca. 280 qm Verkaufsfläche und liegt in sehr guter Lage neben **dm-Drogeriemarkt** sowie gegenüber von **Hertie**. Das Essener Maklerunternehmen **Brockhoff & Partner** vermittelte.

**Nordrhein-Westfalen:** Den Verkauf eines Handelsimmobilienportfolios im Wert von über 40 Mio. € haben **Jones Lang LaSalle** sowie **Lührmann** exklusiv begleitet. Käufer des aus 16 Geschäftshäusern in guten Citylagen deutscher Städte – überwiegend NRW - bestehenden Immobilienpaketes ist ein von **EC Advisors Investment Managers** betreuter **German Prime Retail Fund**. Verkäufer ist eine private Vermögensverwaltung.

**Dortmund:** Die Bochumer Unternehmensgruppe **Häusser-Bau** hat das **Einkaufszentrum Scharnhorst** mit drei Hochhäusern in Dortmund erworben. Das in den 70er-Jahren gebaute Center steht auf einem rd. 26 700 qm großen Grundstück und bietet derzeit etwa 8 200 qm Mietfläche für Einzelhandel, Büros und Praxen. Nach der Neukonzeption und -entwicklung sollen rd. 2 200 qm Mietfläche hinzu kommen. Mit der Planung für die Restrukturierung wurde das Düsseldorfer **Architekturbüro RKW Rhode Kellermann Wawrowsky** beauftragt. Das Projektvolumen beträgt rd. 6,75 Mio. €



# Handelsimmobilien

## Report Nr.13

Cities & Center & Developments

VOM 18.01.08

Seite 10 von 15

### Sonstiges

#### ECE managt die BahnhofCity Wien

Etwa 43 000 Reisende nutzen täglich den **Westbahnhof** in Wien. Ab Oktober wird der Nachkriegsbahnhof zu Österreichs erster **BahnhofCity** umgebaut. Planung und Umbau samt Errichtung des Provisoriums werden von der **ÖBB-Infrastruktur Bau AG** gesteuert. Die Entwicklung der BahnhofCity mit Büros und Einkaufszentrum übernimmt die **ÖBB-Immobilienmanagement GmbH**. Mit der Zusammenstellung des Branchenmixes und der Vermietung der Laden- und Büroflächen wurde die Hamburger **ECE** beauftragt. Sie wird auch das Centermanagement übernehmen. „Nach **Leipzig, Köln** und **Hannover** ist der Wiener Westbahnhof unser viertes Bahnhofsprojekt“, betont ECE-Chef **Alexander Otto**.

### Personalien

#### Sondermann leitet Comfort-Investment

Der internationale Diplom-Betriebswirt (IBS) **Thorsten Sondermann** (36) wurde Anfang Januar zum Leiter der Investmentabteilung der **Comfort München GmbH** berufen. Sondermann war 2007 vom Maklerunternehmen **Lührmann** zu Comfort gewechselt und ist seitdem in der Investmentabteilung des Münchner Büros beschäftigt. Er war zuvor für die **LBS Immobilien** in Münster als Immobilienberater und den Vermögensberater **AWD** als Immobilienspezialist und Ausbilder tätig. Die 1979 gegründete Comfort-Gruppe hat Büros in Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Leipzig und München.

dem vom Kaufhof-Konzern Ende der 80er-Jahre erworbenen Elektrofachmarkt-Kette **Media Markt**, zeigte auch die SB-Warenhaus-Tochter **Real** wieder deutliche Erholungstendenzen. 2005 hatte ein Skandal um umdatiertes Hackfleisch deutliche Spuren in der Geschäftsentwicklung hinterlassen. Doch 2007 konnte Real –auch ohne die Übernahme von Wal-Mart und Géant – wieder aus eigener Kraft um 3,9 % wachsen. Nach Mitteilung der Metro Group trug vor allem „**die Beschleunigung der selektiven Expansion in Osteuropa**“ zu dieser **positiven Entwicklung bei**. Allein in Polen setzte Real Waren im Wert von 2,3 Mrd. Euro um. Beachtenswert ist auch die Tatsache, dass Real im 4. Quartal sogar in Deutschland ein Umsatzwachstum von flächenbereinigt 2,4 % erzielen konnte.

Eher knapp gehalten sind die Informationen über die Tochter **Galeria Kaufhof**, die nach Angaben des Metro-Trading-Statements beim Umsatz auf Grund der Belastungen durch die Mehrwertsteuererhöhung leicht unter Vorjahresniveau lag. Im Gesamtjahr 2007 gingen die Erlöse um flächenbereinigt 1,7 % und im Weihnachtsgeschäft um 1,1 % zurück. Hier wirkte sich die Tatsache aus, dass die Bundesbürger mit Blick auf die Mehrwertsteuererhöhung größere Anschaffungen noch 2006 erledigt hatten. **Gleich-**

Konzernzahlen Metro			
Umsatz in Mrd. €	2007	2006	Verändg.
Metro Group	65,9	59,9	10,00%
Deutschland	27,9	26,4	5,50%
International	38	33,5	13,60%
Westeuropa o. D.	20,5	19,5	5,70%
Osteuropa	15,7	12,6	24,40%
Asien/Afrika	1,8	1,4	26,70%
Auslandsanteil	57,70%	55,90%	

**wohl ist das Wachstumspotenzial der Metro Group beachtlich**. 2007 hat das Unternehmen weltweit 139 neue Filialen errichtet und ist mittlerweile mit 2 469 Standorten in 31 Ländern vertreten. Mit einem Internationalisierungsgrad von 57,7 % gehört Metro zu den internationalsten Handelskonzernen der Welt. Im fernen Sibirien eröffnete die Cash & Carry-Sparte ihren 600. Großmarkt. Auch wenn der Selbstbedie-

nungsgroßhandel in Deutschland an Sättigungsgrenzen stößt, so ist dieses Konzept ideal für die Emerging Markets, weil es die oft fehlende Lieferkette zu den Herstellern aufbaut. Um 7 % konnte Metro Cash & Carry 2007 wachsen.

Reichlich Wachstumspotenzial bietet auch die Elektrofachmarktkette **Media Markt/Saturn**, die es 2007 schaffte, 84 neue Märkte zu eröffnen und den Umsatz um 13 % zu steigern. Allein im 4. Quartal schaffte die Metro-Tochter 44 Neueröffnungen. **Mit der 700. Filiale hat sich Europas führender Elektrofachmarkt weit nach Osten ins russische Samara vorgeschoben**.

„Das deutliche Umsatzwachstum im Geschäftsjahr 2007 bildet eine gute Grundlage für die weitere wertorientierte Entwicklung der Metro Group“, resümierte denn auch der neue Vorstandschef **Eckhard Cordes**. **Wie seine Konzernstrategie aussieht, wird er wahrscheinlich zur Bilanzpressekonferenz am 18. März umreißen**.

### Hagen– Von der grauen Maus zur Einkaufsstadt mit Flair

Michael Weinmann, Projektmanager RMA Management

Die Stadt **Hagen** in Westfalen wird auf Grund ihrer Lage an der südöstlichen Grenze des Ruhrgebiets gern als das „**Tor zum Sauerland**“ bezeichnet. Jahrzehntlang wurde die Stadt mit fast 200 000 Einwohnern von der Stahlverarbeitung geprägt und galt lange Zeit nicht gerade als attraktive Einkaufsstadt - zumal Metropolen wie **Köln** und **Düsseldorf** ihre Sogwirkung auch bis hierher entfalten. Inzwischen hat sich die Stadt jedoch zum attraktiven Handels- und Dienstleistungszentrum mit Schwerpunkt im Kultur- und Bildungsbereich gewandelt. Handelsunternehmen wie **Douglas, Europart** und **Sinn Leffers** haben hier ihre Zentralen. Zudem bietet Hagen mit seiner diversifizierten Wirtschaftsstruktur, geprägt durch Papierproduktion, Automobilzulieferer, Stahlverarbeitung, ein breites mittelständisches Fundament im Maschinenbau, Kalt- und Warm-



# Handelsimmobilien

## Report Nr.13

Cities & Center & Developments

VOM 18.01.08

Seite 11 von 15

### Unternehmens News

#### Orco gestaltet das Helberger Haus um

Die **ORCO Germany Projektentwicklung GmbH** will das **Helberger-Haus** in der **Großen Friedberger Straße 23** nahe der Zeil in Frankfurt/Main gründlich umbauen. Sie hatte das Haus 2006 erworben, als das Möbelhaus **Helberger** den Geschäftsbetrieb einstellte. Das unscheinbare Objekt soll eine auffällige, farbige Fassade mit großflächigen Panorama-Schaufenstern für den mehrgeschossigen Einzelhandelsbereich erhalten. Der Umbau zu einem zeitgemäßen Laden- und Büroensemble mit ca. 8 800 qm Mietfläche beginnt im Januar 2008 und soll Anfang 2009 beendet sein. Hauptmieter der Büros ist die Staatsanwaltschaft Hessen. Die 4 400 qm Handelsfläche ist noch zu haben.

#### FlowFact legt starkes Wachstum vor

Die Kölner **FlowFact AG** konnte 2007 stark wachsen. Der Umsatz erhöhte sich nach Angaben des Unternehmens um 12 % und die Zahl der Mitarbeiter um 21. Damit sei es der FlowFact gelungen, ihre Position als Marktführer für **Customer Relationship Management (CRM)-Lösungen** in der Immobilienwirtschaft zu stärken. Personell verstärkt wurde Anfang Januar auch der Vorstand um **Klaus Klappert** und **Lars Grosenick** durch **Michael Seipel** (41). Dadurch werde das Wachstum forciert und die gute Qualität der CRM-Lösungen garantiert, so das Unternehmen.

walzen, Elektronik, Elektrotechnik und Fahrzeugbau sowie High-Tech-Betrieben und ihren Schwerpunkten in Forschung und Bildung ein gutes wirtschaftliches Fundament. **Städtebaulich zählt die Stadt zusammen mit Darmstadt zu den Hochburgen des deutschen Jugendstils.**

**Was macht Hagens Innenstadt heute so anziehend und gibt ihr eine oberzentrale Bedeutung für die Versorgung der Märkischen Region?** Vor allem die vielen neuen Investitionsprojekte – einige stehen kurz vor der Fertigstellung - haben dem Handelsstandort Attraktivität verliehen: Höhere Einkaufsqualität durch breite und attraktive Warensortimente, vielfältige Kulturangebote, abwechslungsreiche Innen- und Außen-gastronomie, gute Veranstaltungen, umfangreiche Serviceangebote, die Gründung einer starken Händlergemeinschaft, der City-Gemeinschaft Hagen, sowie eine hohe Aufenthaltsqualität auf Straßen und Plätzen geben der Neuen City Erlebnisqualität.

Im Mittelpunkt steht das 2003 eröffnete Einkaufscenter **Volme Galerie** – benannt nach dem Fluss Volme – , das auf 15 000 qm das bestehende Einzelhandelsangebot sinnvoll ergänzt sowie der Neubau des Rathauses. Die „Volme Galerie“ mit dem dazugehörigen Solitärgebäude, dem **Stadtfenster** mit Büros, Gastronomie und dem Young Fashion Anbieter **New Yorker**, das im Oktober 2002 eröffnet wurde, sowie dem in Kürze fertigen Geschäftshaus **Mirador** am verkehrsberuhigten **Friedrich-Ebert-Platz** in direkter Verbindung zur Fußgängerzone und in unmittelbarer Nachbarschaft zum Historischen Rathaus, werten den Standort auf.



Das Mirador in Hagen

Mit 2 600 qm Einzelhandels- und 2 600 qm Bürofläche dürfte das Geschäftshaus der **Mirador Projektentwicklungs GmbH**, einem Joint Venture der Düsseldorfer **CODIC Immobilien- und Projektentwicklung Beteiligungs-GmbH** und der **RMA Management GmbH**, weitere städtebauliche Akzente setzen. Ankermieter ist das Fachkaufhaus **Müller**, das sich den lang-

fristigen Mietvertrag für den attraktiven Standort zwischen der Fußgängerzone Elberfelderstraße und Volme-Galerie gesichert hat. Vermittler war die auf Einzelhandelsflächen spezialisierte **IKP Immobilienberatungsgesellschaft Kuchenbuch & Partner** in Düsseldorf. Der neue Müller-Flagship-Store mit Drogerie, Parfümerie, Schreibwaren, Spielwaren, Multi-Media, Haushalt und Ambiente, Wäsche und Dessous dürfte das Warenangebot der City weiter abrunden.

Die aufgezeigten Veränderungen erhöhen auch die Anziehungskraft der Hagener Fußgängerzone. Die **Elberfelder Straße** als wichtigster Teil der ausgedehnten Einkaufsmeile belegt nach Auskunft der Stadt Hagen immerhin Platz 6 der Frequenzrangliste aller nordrhein-westfälischen Städte und zählt damit zu den beliebtesten Einkaufsstraßen des Landes. Hier haben sich namhafte Filialisten mit hoher Zugkraft angesiedelt, wie dem **Atlas der 1 A-Lagen „Top Shops“** von **Brockhoff & Partner** in Essen zu entnehmen ist. Dazu gehören etwa **Peek & Cloppenburg**, die Parfümeriekette **Douglas**, der Juwelier **Christ**, der Modeanbieter **BiBA**, **Tchibo**, der Sportanbieter **Footlocker**, eine Filiale des **Otto Versands**, **Bijou Brigitte**, **E-plus** und **Vodafone** - um nur einige zu nennen. Laut Brockhoff liegt der Filialisierungsgrad der Straße bei 62,1%. Die Kaufkraftkennziffer von 102,2 in Hagen liegt über Bundesdurchschnitt (=100).

**Weitere Frequenz für die Innenstadt verspricht der Umbau des zentral gelegenen Friedrich-Ebert-Platzes zu einem kommunikativen Bürgerplatz mit zahlreichen ganzjährigen Veranstaltungen.** Auch die Umwandlung der **Kampstraße** zu einer Fußgängerzone hat die Attraktivität des Stadtkerns weiter gesteigert. In einer aktuellen Umfrage der Stadt Hagen in deren Fokus die neue City stand, haben die Hagener für die baulichen Veränderungen in ihrer Stadt Bestnoten verteilt. Der Lauf – der als Triple-A-Lage beschrieben werden kann – definiert sich heute im Wesentlichen ausge-



# Handelsimmobilien

## Report Nr.13

### Cities & Center & Developments

VOM 18.01.08

Seite 12 von 15

#### Deals

hend vom Busbahnhof (26 000 Passanten täglich) und den hier angrenzenden Parkhäusern; über die durch Mirador aufgewertete Hohenzollernstraße, 100 m Elberfelder Straße über die Kampstraße zur Volme-Galerie bzw. umgekehrt.

Mit dem **Sparkassen-Karree** am **Körnerplatz**, in dem sich die Finanzdienstleistungen der Sparkasse mit den integrierten Ladenlokalen und Gastronomieangeboten zu einem **Kreditinstitut mit Erlebnischarakter** verbinden, und dem **Emil Schumacher-Museum** an der Hochstraße, kann Hagen zudem zwei über die Stadtgrenze hinaus bekannte Gebäude bieten. Aus architektonischer Sicht ergänzen beide Gebäudekomplexe das neue Profil der Hagerer Innenstadt.

### Comfort-Studie: Bayerns Städte als Outperformer

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Die Top-Lagen der bayerischen Städte sind bei den Filialisten des Einzelhandels genau so heiß begehrt, wie bei den Anlegern, die in dieses Marktsegment investieren. Den Grund für dieses nachhaltige Interesse an Handelsimmobilien im Süden der Republik bringt eine Studie der **HypoVereinsbank** auf den Punkt. Danach steht der **Freistaat Bayern** - neben Baden-Württemberg - an der Spitze, **wenn es um die Frage geht, welche Regionen in Deutschland die besten Zukunftsperspektiven haben**. In punkto **Wirtschaftsleistung** und **Erwerbstätigkeit** werden den Bundesländern überproportionale Wachstumsraten zugetraut. **Hinzu kommt, dass das Mietpreisniveau** in Bayern seit Jahren über dem Bundesdurchschnitt liegt.

Deshalb hatte **Manfred Schalk**, Geschäftsführer der **Comfort München GmbH**, beschlossen, die bayerischen Mittelstädte in seinem **Länderreport** eingehender unter die

Durchschnittliche Ladenmiete für 80 bis 120 qm; in € je qm		
Jahr	Deutschland	Bayern
2002	62 €	62 €
2003	61,80 €	62 €
2004	62,90 €	63 €
2005	63,50 €	64 €
2006	65,60 €	67 €
2007	70,80 €	74 €

Quelle: Comfort

Lupe zu nehmen. Dabei ergab die Datenerhebung zur alljährlichen Mietpreisuntersuchung recht deutlich, dass die Mieten in den klassischen 1A-Lagen der 20 Top-Städte des Freistaats an 60 % aller Standorte z. T. stark gestiegen sind.

Laut Comfort-Länderreport sind bei kleineren Ladenlokalen mit Verkaufsflächen zwischen 80 und 120 qm die Spitzenmieten gemessen am Vorjahr um durchschnittlich 4,8% gestiegen. Bei Verkaufsflächen mit 300 bis 500 qm beträgt die Steigerungsrate sogar 5,6%. **Und das, obwohl**

**sich die Mieten** im süddeutschen Raum nach Feststellung des Maklerunternehmens schon in den Jahren zuvor auf einem Niveau bewegten, das über dem gesamten Bundesdurchschnitt lag. Einer der Gründe für diesen positiven Trend liegt in der Tatsache, dass auch die kleineren der untersuchten Städte eine überdurchschnittlich hohe Zentralität aufweisen – das heißt, dass sie eine Menge Kaufkraft aus der Umgebung anziehen.

Auf Grundlage des Comfort-Länderreports wird der „Handelsimmobilien Report“ in den nächsten Ausgaben acht der größeren untersuchten Städte vorstellen. Die erste ist **Rosenheim**. Sie ist die größte Stadt des **Chiemgau**s mit rund 60 000 Einwohnern und sie bildet das wirtschaftliche Zentrum einer Region mit etwa 600 000 Einwohnern. Zudem ist Rosenheim als Grenzstadt meist die erste deutsche Anlaufstation für Touristen, die aus Österreich oder Italien kommen. Österreichs Grenze ist nur rund 30 km entfernt, die italienische etwa 140 km. Auch nach Tschechien und Ungarn führt der Weg zuweilen über Rosenheim.

Für ein Engagement in Rosenheim, sei es als Einzelhändler oder Investor, spricht aus Sicht von Comfort-Geschäftsführer Schalk schon die hohe Zentralität der Stadt. Sie liegt nach Angaben der **BBE** Unternehmensberatung, Köln, **bei einem Wert von 202,9**

**Duisburg:** Die **ITUP Consulting GmbH** hat in Duisburg in der Neudorfer Straße 41 Büroflächen in der Größe von 283 qm angemietet. Eigentümer des Objekts ist die **GEBAG** Duisburg. Vermittelnd tätig war Hendrik Fischer von der **Brockhoff & Partner Immobilien GmbH** mit Sitz in Essen.

**Rostock:** Den Verkauf des Wohn-, Büro- und Geschäftshauses Kröpeliner Straße 30 im historischen Zentrum von **Rostock** hat das Düsseldorfer Maklerunternehmen **Kemper's** beratend vermittelt. Das Objekt mit ca. 450 qm Nutzfläche wurde an einen Berliner Privatinvestor veräußert. Neuer Hauptmieter des 4-geschossigen, im hanseatischen Stil errichteten Gebäudes ist ab Februar 2008 der Finanzierungsspezialist **Credit4me**.

**Bochum:** Die **CARGLASS GmbH** hat in Bochum in der Gewerbestraße 13 eine Hallenfläche mit 900 qm angemietet. Eigentümer ist die **Beckmannshof Immobilien GmbH & Co. KG**. Vermittelnd tätig war **Brockhoff & Partner** Immobiliengesellschaft.

**Österreich:** Die **Warburg-Henderson KAG** hat für ihren Immobilien-Spezialfonds **Österreich Fonds Nr. 1** ein Fachmarktzentrum in **Leoben**, der zweitgrößten Stadt des Bundeslandes Steiermark, erworben. Das 30 Autominuten nördlich von Graz gelegene „**Star Center Leoben**“ verfügt nach Angaben des Unternehmens über eine Gesamtnutzfläche von rd. 9 400 qm und 340 Parkplätze.



# Handelsimmobilien

## Report Nr.13

### Cities & Center & Developments

VOM 18.01.08

Seite 13 von 15

#### Sonstiges

##### Donaldsons managt Schlosstraßen Center

**Donaldsons Deutschland**, ein Unternehmen der **DTZ Gruppe**, wurde mit dem Management des Einkaufszentrums **SSC Schloss-Straßen-Center** in Berlin mit 16 000 qm Vkf und 365 Parkplätzen beauftragt. Die **MIB AG**, Berlin, hatte das Center mit einem internationalen Investor im August 2007 erworben. Das Center liegt direkt an Schlosstraße und Walther-Schreiber Platz. Mit dem Schloss-Strassen-Center betreut Donaldsons in Deutschland nun ein Portfolio mit 18 Shopping Centern.

##### Verbundgruppen: Die besten Kooperationen

Bereits zum 2. Mal hat das führende Mittelstandsmagazin „**Der Handel**“ ein Sonderheft mit dem Titel „Verbundgruppen - Die besten Kooperationen“ herausgegeben. Damit wird der Erkenntnis Rechnung getragen, dass mittelständische Unternehmen dem immer härteren Wettbewerb mit großen Filialisten und Konzernen nur im Verbund mit intelligenten Netzwerken begegnen können.

##### Genossenschaftsverband bietet Fusion an

Mit mehr als 1 200 angeschlossenen Genossenschaften in acht Bundesländern ist der **GVN** (Genossenschaftsverband Norddeutschland) der mitgliederstärkste und flächenmäßig größte von 8 Regionalverbänden in Deutschland. Nun geht der GVN auf den **Genossenschaftsverband Frankfurt** zu, um Gespräche über eine mögliche Fusion zu führen.

und ist die viert höchste Zentralitätskennziffer Deutschlands. Sie dokumentiert, wie extrem hoch die Anziehungskraft der Stadt als Einkaufszentrum für die Umgebung ist. Eine Kaufkraftkennziffer von rund 104 zeigt zudem, dass die Kaufkraft in der Stadt selbst leicht über dem Bundesdurchschnitt von 100 liegt.

Das spiegelt sich auch in der Konstanz in den Top-Lagen wider. So ist ein Mieterwechsel in der klassischen 1A-Lage von Rosenheim, der **Münchener Straße** – und mit Einschränkung – auf dem **Max-Josefs-Platz** nach Schalks Erfahrung eher selten und frei werdende Ladenflächen begehrt. Deshalb ist der Comfort-Geschäftsführer auch davon überzeugt, dass diese Stabilität die Mieten noch weiter steigen lassen wird und eine Steigerung von 10 % gegenüber Vorjahr auf 80 Euro je qm für kleine ideale Ladeneinheiten (80 -120 qm) durchaus im realistischen Bereich liegt.

Gleichwohl zeichnet sich in der Stadt ein strukturelles Problem ab. **Das fehlende Flächenangebot** im innerstädtischen Bereich führe dazu, dass internationale wie nationale Einzelhändler verstärkt auf den nahe gelegenen Salzburger Raum ausweichen würden. Die Öffnung der Grenzen und die einheitliche Währung in den Ländern erleichtern diesen Prozess. Hinzu kommt der Bau von Shopping Centern in der Region und die Erweiterung bestehender Objekte. „Der **Europapark** etwa bietet nach der Erweiterung rund 50 000 qm Einzelhandelsfläche und ist mittlerweile Heimat aller führender europäischer Einzelhandelsanbieter“, stellt Comfort fest. „Hinzu kommt im Sommer 2009 ein Factory Outlet Center der **McArthur Glen** Gruppe mit rund 28 000 qm Verkaufsfläche.“ Deshalb sollten die Verantwortlichen in Rosenheim unbedingt innovative Konzepte fördern, so mahnt Schalk, **um die die Kaufkraft in ihren klassischen Top-Einkaufslagen zu halten** und eine schleichende Erosion in Richtung Umland und Salzburger Land zu verhindern.

## Center-Boom in Bratislava: Ab durch die Decke?

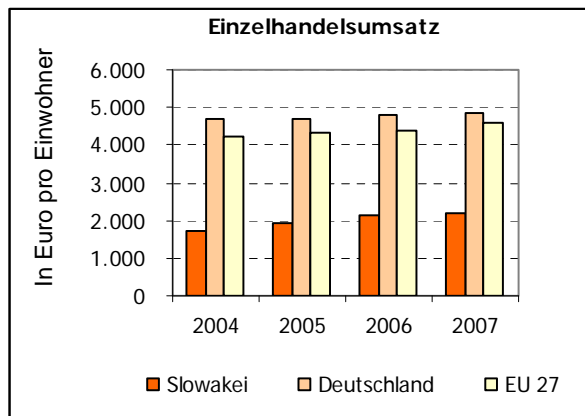
Manuel Jahn, GfK GeoMarketing GmbH/GfK PRISMA Institut

Die Metropole **Bratislava**, die bis 1919 Pressburg hieß, ist seit 1993 die Hauptstadt des aus der Spaltung der **Tschechoslowakei** hervorgegangenen Slowakei. Seither hat die Stadt ihre herausragende Position als wirtschaftliches, administratives und kulturelles Zentrum ausbauen können. Gemessen an der Einwohnerzahl ist Bratislava mit rd. 420 000 Menschen mit weitem Abstand die größte Stadt des Landes. **Durch ihre räumliche Nähe zu Wien entwickelt sich die Hauptstadt zu einem bevorzugten Investitionsstandort Osteuropas.**

Initiiert durch die Ansiedlung eines **VW-Produktionsstandortes** Anfang der 1990er-Jahre haben auch andere Automobilhersteller wie **PSA Peugeot Citroen** in der Region Fertigungsstraßen errichtet.

Die **Slowakei**, nach der Abspaltung lange Zeit im Windschatten des tschechischen Cousins, hat nach durchgreifenden wirtschaftlichen Reformen und einer Politik des Neoliberalismus (u.a. Flat-Tax)

stark an Entwicklungstempo gewonnen und - gemessen an der Einzelhandelskaufkraft, die 2006 bei rd. 2 130 Euro pro Kopf lag - bereits Polen überholt. **Ein wesentlicher Grund für die wirtschaftliche Prosperität war die Lohnzurückhaltung, die sich allerdings in einer signifikanten Polarisierung der Einkommen niederschlug.** In Bratislava kumulieren sich die Erfolge des Landes: Investitionsschwerpunkt auf der





# Handelsimmobilien

## Report Nr.13

### Cities & Center & Developments

VOM 18.01.08

Seite 14 von 15

#### Deals

einen Seite und nahezu Vollbeschäftigung – die Arbeitslosenquote liegt unter 2 % - auf der anderen Seite. Spürbar steigende Preise auch im Einzelhandel sind die Folge, was allerdings in den neuen Mittelschichten bereits zu Unruhe führt. Andererseits wird so das Interesse internationaler Retailer, und noch mehr das internationaler Shopping-Center-Entwickler angeheizt.

**Begünstigt wird diese positive Investitionsstimmung durch die - ähnlich wie in Prag und Budapest - weitreichende Unabhängigkeit der fünf Verwaltungsbezirke von Bratislava, die über eigene Bürgermeister verfügen und entsprechend Vorhaben auf ihrem Territorium nach Kräften fördern.** Zudem verfügt die Metropole mit Ausnahme überschaubarer Streulagen in der Altstadt weder über eine innerstädtische Highstreet, also einer Top-Einkaufsstraße, noch über andere gewachsene Einzelhandelslagen, so dass sich das verfügbare Einzelhandelsangebot weitgehend auf Shopping Center in Verbindung mit zahlreichen Hypermärkten konzentriert.

Vor diesem Hintergrund ist ungeachtet der recht überschaubaren Größe der Stadt zu erwarten, dass angesichts der bestehenden bzw. im Bau befindlichen Zahl von sechs Shopping Centern und einer mittelfristigen Pipeline mit drei weiteren sowie Centererweiterungen, die Gefahr von Überkapazitäten wächst. Hinzu kommt, dass auf Grund der räumlichen Nähe der Center zueinander sehr weitgehende Überschneidungen bei den Einzugsgebieten zu konstatieren sind, was bereits heute harte Auseinandersetzungen um Marktanteile zur Folge hat, die sich im Falle einer Realisierung aller Projekte noch verschärfen dürften. Die heute noch im Schnitt sehr respektablen Raumleistungen im Einzelhandel dürften insofern schon bald unter Druck geraten, was sich perspektivisch auch auf die Mieten auswirken wird.

In einer eher ungünstigen Ausgangslage befinden sich naturgemäß jene Anlagen, die heute schon mit Blick auf den Standort oder die Konzeption Unzulänglichkeiten erkennen lassen. Zu dieser risikoreichen Gruppe zählen die Gutachter an erster Stelle das „**Danubia**“ (Kleppière-Carrefour, rd. 16 500 qm VKF), dann das „**Shopping Palace**“ (Soravia-Tesco, rd. 25 000 qm VKF) und im Falle einer Realisierung das „**Yosaria Plaza**“ (Red Sea-Plaza, rd. 33 000 qm GLA=Bruttomietfläche), allesamt Stadtteilcenter mit geringer Grundfrequenz aus dem Umfeld.

Das „**Polus City Center**“ (TriGranit, rd. 29 000 qm VKF) - ehemals die Nr. 1 in Bratislava - könnte bei gutem Management durchaus als starkes Stadtteilzentrum seine

Shopping Center in Bratislava		
Größe	gesamt	Anteil
20 000 qm	20 000 qm	10%
20 000 - 40 000 qm	130 000 qm	62%
60 000 und mehr	58 300 qm	28%
Summe	208 300 qm	100%

Nische finden, wenngleich die ohnehin nur noch rudimentäre regionale Bedeutung weiter zurückgehen dürfte. Der noch sehr frische „**Avion Shopping Park**“ (Inter IKEA, rd. 35 000 qm VKF ohne IKEA/Hornbach) wird sich sicherlich als **das** Fachmarktzentrum der Region etablieren,

wobei die Rahmenbedingungen für die höherwertigen Markenanbieter sicherlich nicht die Erzielung von Spitzenwerten unterstützen dürften. Als gefragteste Adressen für „**highstreet-affines**“ **Einkaufs- und Markenerlebnis** dürften sich auf absehbare Zeit der kürzlich erweiterte „**Aupark**“ (Reavis-Rodamco, rd. 42 000 qm VKF) sowie die im Bau befindliche „**Pribina Galleria**“ (Ballymore, rd. 55 000 qm GLA) erweisen.

**Fazit:** Ob und inwieweit für weitere geplante Großvorhaben am Hauptbahnhof, am Zentral-Omnibus-Bahnhof sowie zentral im Innenstadtkern überhaupt ein adäquates Mieterpotenzial akquiriert werden kann, ist heute noch nicht abschließend zu beurteilen. **Sicherlich ist begünstigend und analog zu den Erfahrungen aus anderen EU-Beitrittsstaaten zu berücksichtigen, dass sich ausgehend von einem grundsätzlich hohen Wachstum der Pro-Kopf-Ausgaben das Potenzial auf längere Sicht verbessern und die ein oder andere Centerplanung bei gutem Timing ihren Platz finden wird.** Insofern sollte Bratislava vor allem von Einzelhändlern aufmerksam beobachtet werden, um rechtzeitig auf die „richtigen“ und zukunftsträchtigen Standorte zu setzen.

**Norddeutschland:** Einzelhandelsimmobilien in Kleinstädten bleiben als Kapitalanlagen attraktiv. So hat das Osnabrücker Maklerunternehmen **Lührmann** 6 Geschäftshäuser in Bestlagen von vier norddeutschen Kleinstädten, **Bad Salzufeln, Cuxhaven, Gifhorn** und **Lüneburg**, an eine niederländische Investmentgesellschaft vermittelt. Verkäufer sind verschiedene Privateigentümer. Das gesamte Transaktionsvolumen lag bei knapp 6 Mio. €

**Wolfenbüttel:** Der Telekomanbieter **Vodafone** wird noch im Laufe des 1. Quartals mit einer Filiale in der City von Wolfenbüttel vertreten sein. **Brockhoff & Partner Immobilien**, Essen, vermittelte den Mietvertrag für das ca. 100 qm große Ladenlokal in der Lange Herzogstraße 9.

**Hamburg:** Die **Tom Tailor Retail GmbH** hat auf Vermittlung von **Colliers Grossmann & Berger GmbH** im zukünftigen **Airport Plaza** im Flughafen Hamburg eine Einzelhandelsfläche von ca. 124 qm gemietet. Vermieter ist die **Flughafen Hamburg GmbH**. Die Eröffnung ist für Anfang 2009 geplant.

**Hamburg:** **Dössel & Rademacher** mieten am Eppendorfer Baum in Hamburg ein Fachgeschäft mit 70 qm Verkaufsfläche für hochwertige Schreibgeräte und Papeterie. **Grossmann & Berger GmbH** und **Müller & Jessen Immobilienconsulting GmbH** vermittelten .

**Münster:** Levi Strauss mietet an der Salzstraße in Münster 200 qm Fläche, **Lührmann** vermittelte.



# Handelsimmobilien

## Report Nr.13

Cities & Center & Developments

VOM 18.01.08

Seite 15 von 15

Stadt News

### Douglas bereitet Expansion in neue Märkte vor

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Mit der richtigen Mischung aus Internationalisierung, Expansionsfreude und gehobem Fachgeschäftsangebot sieht sich die Hagener **Douglas Holding AG** in der Lage, auch für 2007/08 (30.9.) wiederum ein überdurchschnittlich hohes Umsatzwachstum von 7 bis 9% anzustreben. Deutschlands Einzelhändler sind bei günstiger Konsumkonjunktur schon froh, wenn sie 2008 nominal 2% erreichen. Dass Vorstandschef **Henning Kreke** bei der Bilanzpressekonferenz in Düsseldorf nicht mit zweistelligen Wachstumsprognosen aufwartete, liegt schlicht daran, dass der Fachgeschäftskonzern im Gegensatz zu 2006/07, als Douglas die **Buch & Kunst-Gruppe** mit 44 Filialen, die 22 **Grünteufel-Buchhandlungen** übernahm, aktuell keine größeren Übernahmen in Aussicht hat. Im Geschäftsjahr 2006/07 konnte Douglas die Erlöse – trotz Abgabe von **René Kern** mit 42 Mio. und **Pohland** mit 54 Mio. Euro Umsatz - um 12% auf 3 Mrd. Euro und das Vorsteuerergebnis (EBT) um 10,6% auf 143,1 Mio. Euro erhöhen.

Aber auch die flächenbereinigte Wachstumsrate von 3,3%, also in den bestehenden Geschäften ohne Expansion, ist noch beachtlich und zeigt, dass der Hagener Konzern 2006/07 auch von dem Ende der „Geiz-ist-geil-Welle“ in Deutschland profitiert. Mit seinem gehobenen Angebot, seiner Unternehmensphilosophie „einen Hauch von Luxus“ verkaufen zu wollen, **hatte Douglas auch in den schwierigen Konsumjahren immer auf qualitatives Wachstum gesetzt und sich geweigert, der Strategie aggressiver Preisherabsetzungen seiner Wettbewerber zu folgen.**

Douglas Holding AG			
Umsatz Mio. €	2006/07	2005/06	%
Gesamtkonzern	3.000	2.680	12
Deutschland	2.033	1.815,30	12
Ausland	968	864,7	11,9
Parfümerien	1.681,90	1558,8	7,9
Bücher	695,7	550,9	26,3
Schmuck	304,7	296,9	2,6
Mode	215,1	190,6	12,9
Süßwaren	100,3	79,8	25,7
Konzern EBT	143,1	129,4	10,6

**Wesentliches Fundament des Erfolgs war aber vor allem die frühzeitige Entscheidung, mit tragfähigen Konzepten wie den Parfümerien die Internationalisierung voranzutreiben und über diese Risikostreuung Wachstumsschwächen im Heimatmarkt abzufedern.** So steht denn auch die 1000. Douglas-Parfümerie im Zentrum von **Madrid** und der

Konzern ist mit 1 840 Fachgeschäften in 21 Ländern vertreten. 155,8 Mio. Euro investierte Douglas laut Finanzvorstand **Burkhard Bamberger** 2006/07 insgesamt, ein erheblicher Teil davon floss in die Eröffnung neuer Parfümerien im Ausland.

Auch in diesem Jahr sind laut Douglas- Chef Kreke etwa 80 Neueröffnungen geplant und der Schritt auf neue Märkte. So eröffnete Douglas im Dezember die erste Parfümerie in **Rumänien**, beteiligte sich in **Bulgarien** an drei Parfümerien und bereitet den Markteintritt in **Griechenland** und im **arabischen Raum** vor. In der Buchsparte Thalia steht dagegen die Expansion im deutschsprachigen Raum mit 17 Neueröffnung in Deutschland, Österreich und der Schweiz im Fokus, der Schmuckbereich Christ setzt mit 7 Neueröffnungen auf die Stärkung in Deutschland. Bei der Modetochter Appellrath-Cüpper steht unter Führung des neuen Chefs **Frank Rheinboldt** die abschließende Modernisierung der Häuser und die Schärfung des modischen Profils im Vordergrund.

Mit dem Start ins 1. Quartal, das bei Douglas im Oktober beginnt und mit dem wichtigen Weihnachtsgeschäft zusammenfällt, gab sich Kreke zufrieden. Bereinigt um die Beteiligungen an René Kern und Pohland wuchsen die Erlöse um 9,2 %. Detaillierte Ertragszahlen liegen erst im Februar vor. Aber so viel gab Kreke bekannt. Das EBT soll 2007/08 um 4 bis 6 % auf 150 Mio. Euro steigen.

### 35 Kommunen legen „Konzept Ruhr“ vor

Mit dem „Konzept Ruhr“ legen alle Kommunen und Städte des Ruhrgebiets von Duisburg im Westen bis nach Hamm im Osten eine gemeinsame Strategie für die nachhaltige Stadt- und Regionalentwicklung in der **Metropole Ruhr** vor. Die 274 Einzelprojekte umfassen ein Investitionsvolumen von mehr als 1,6 Mrd. €. Das Konzept soll auch die gemeinsame Basis für EU-Fördermittelanträge darstellen. (Cima)

**Münster:** Für das neue Cityquartier Stubengasse hat die **Harpen Immobilien GmbH & Co. KG** in Zusammenarbeit mit **Kemper's** Düsseldorf das Lifestyleunternehmen **Esprit Retail B.V. & Co. KG** als Mieter für rd. 2 400 qm Ladenfläche gewinnen können.

### Impressum

#### Chefredaktion:

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

#### Kontakt:

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

#### Herausgeber:

Werner Rohmert

#### Verlag:

Research Medien AG,  
Repkestr. 5,  
33378 Rheda-Wiedenbrück,  
T.: 05242 - 901-250,  
F.: 05242 - 901-251  
E.: [info@rohmert.de](mailto:info@rohmert.de)

#### Vorstand:

Werner Rohmert  
**Aufsichtsrat:** Prof. Volker Hardegen (Vorsitz), Univ. Prof. Dr. jur. habil. Karl-Georg Loritz, Petra Rohmert

**Bank:** KSK Wiedenbrück  
BLZ 478 535 20  
Kto.-Nr.: 39 578

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