

Weil Wild aber nicht nur den Europark, sondern alle Einkaufszentren der Spar-Gruppe äußerst erfolgreich managt, hat der 44-Jährige ab sofort die Ehre, sich gleich auch um die grundlegende Strategie des 34.000-Mitarbeiter-Unternehmens zu kümmern. Der Lebensmittelhändler mit den ländlichen Wurzeln ist nämlich gerade dabei, sein Geschäft völlig neu zu ordnen. Angesichts eines Booms in den ehemaligen Ostblockländern will das Unternehmen unter dem Zeichen der Tanne (holländisch: de Spar) in den Markt mit Handelsimmobilien einsteigen. Denn nur wenige wissen, dass die Spar nicht nur mit Wurst, Salat und Babywindeln handeln kann, sondern auch der größte Einkaufszentrenbetreiber und -besitzer Österreichs ist.

Bisher im Lebensmittelgeschäft der Tochterfirma Interspar versteckt, gliedert die Spar dieser Tage Immobilien und Management von 18 großen Shoppingmalls mit insgesamt rund 500.000 Quadratmeter Verkaufsfläche und einem Außenumsatz von rund 1,6 Milliarden Euro in die neue Tochtergesellschaft Spar European Centers (SEC) aus. Plus nicht ganz noch einmal so viel aus 35 kleineren Interspar-EKZs in Österreich und dem benachbarten Ausland. Womit die SEC bei einem geschätzten Portfoliowert von weit über zwei Milliarden Euro locker unter den größten drei der börsennotierten Immobilienentwickler Österreichs landen würde. Wild zu seiner Verantwortung: „Angesichts der hohen Mittel, die bisher hineingeflossen sind, stellen die Einkaufszentren ein wertvolles Asset der Spar dar, das nun gebündelt gemanagt wird.“

Gröschergeschäft oder fette Renditen. Der Immobilienboom in den ehemaligen Ostblockländern dürfte den Sparianern Appetit gemacht haben. Denn während sie sich dort bislang vorwiegend um die effizienteste Bestückung der Käsetheke oder die Anordnung von Selfscannerkassen kümmerten, schnappten ihnen in den letzten Jahren große, teilweise branchenfremde Fondsgesellschaften den weit einträglicheren Teil des Handelsgeschäfts weg: Im Gegensatz zu dem Gröschergeschäft beim Ein- und Verkauf von Lebensmitteln fallen bei den dazugehörigen Immobilien weitaus höhere Renditen ab. Das gilt ganz besonders für Einkaufszentren.

Die Spar ist mit ihrer neuen Strategie durchaus in guter Gesellschaft. Der größte EKZ-Betreiber Europas, die deutsche ECÉ-Gruppe, ist beinahe ein Spiegelbild: Das Unternehmen steht ebenfalls in Familienbesitz (Otto), hat den (Versand-)Handel als Kernkompetenz und managt eben-



Trend früh erkannt: Julius Meinel V. konzentrierte sich bereits 2000 auf das Immobiliengeschäft – und trennte sich gleich ganz vom Lebensmittelhandel.

falls eigene und fremde Einkaufszentren. Auch Julius Meinel V. hat, nachdem er sich in einem familieninternen hart diskutierten Kraftakt im Jahr 2000 gleich ganz vom Lebensmittelhandel trennte, im Prinzip das

Gleiche gemacht: auf das Immobiliengeschäft konzentriert (diesfalls gezwungen durch die fehlende kritische Größe im Kerngeschäft). Daraus ist mittlerweile der nach der Immoeast zweitgrößte börsennotierte Immobilienfonds geworden (Meinel European Land), mit einem Portfolio von 5,3 Milliarden Euro (Eigenangaben).

So eine Radikallösung haben die Sparianer nicht nötig – zu gut gehen die Kerngeschäfte. Aber eine flexiblere Aufstellung auf der Immobilienseite kann nie schaden. Zum einen verdrängt man durch den neuerdings extra ausgewiesenen und zum ei-

genen Handelsumsatz addierten Außenumsatz aller Einkaufszentren (in Summe dann 8,9 Milliarden Euro) Rewe Austria (Billa, Merkur, Penny) mit 8,79 Milliarden Euro Gesamtumsatz unvermutet auf den zwei- ▶

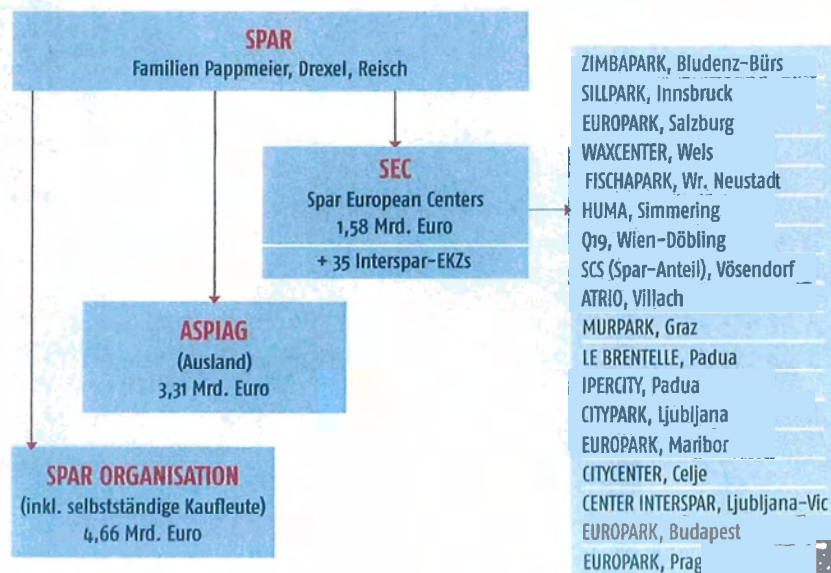
SPAR-GRUPPE

Das dritte Standbein

Das einträgliche Immobilien-Know-how von Österreichs größtem Einkaufszentrenbetreiber soll besser genutzt werden.

■ Der biedere Lebensmittelhändler Spar, mit Beteiligungen u. a. an Hervis, dm und Baumax, ist heimlicher Immobilienmulti: Die nun ausgegliederte EKZ-Firma

(SEC) kommt auf einen geschätzten Portfoliowert von über zwei Milliarden Euro: ein Stockerlplatz unter den heimischen Immobilieninvestoren.



Quelle: Spar AG

Jetzt ist nicht der ideale Zeitpunkt für eine flächendeckende Eroberung des Ostens.“ Alexander Neuhuber, Immobilienexperte



„Man ist dann den Eigentümern nicht so direkt verpflichtet.“ Wolfgang Richter, Regioplan

ten Platz im Umsatzranking. Was dort auch schon für böses Blut gesorgt hat, weil die solcherart aufgeblasene Zahl auch Umsätze fremder EKZ-Mieter enthält. Wilds gelassener Kontext: „Das ist international so üblich.“

Zum anderen ist es für ihn und seinen Vorstandschef Gerhard Drexel wohl nicht ganz unspannend, sich bei der weiteren Expansion aus dem engen Korsett eines Familienunternehmens zu befreien. Wolfgang Richter, als Chef des Handelsconsulters Regioplan ausgewiesener EKZ-Experte: Man ist dann den Eigentümerfamilien nicht so direkt verpflichtet. „Der Kapitalbedarf ist enorm (Spar hat 2001 und 2002 zwei der ersten großen Unternehmensanleihen Österreichs – zusammen 350 Millionen Euro – begeben). Und ausgelagerte Firmen haben ganz andere Finanzierungsmöglichkeiten – bis hin zur Börse oder Anteilsverkäufen. So weit mag Wild nicht denken: „Eine Finanzierung über die Börse ist nicht angedacht. Für Partnerschaften bei Einzelprojekten sind wir aber offen.“

Center im Osten. Das gilt für Österreich, wo etwa die Spar als Miteigentümer der Shopping City Süd wohl gute Chan-

cen für einen Zuschlag hätte, sollte sich die Eigentümerstiftung tatsächlich zu einem Verkauf entschließen. Das gilt aber noch viel mehr für Osteuropa, wo es zwischen Budapest und Moskau im Unterschied zu Büros noch einen enormen Nachholbedarf bei Handelsimmobilien gibt. Gerade erst hat etwa die börsennotierte Immoeast, mit 7,5 Milliarden Euro Portfolio der größte Immo-Fonds in Österreich, um 450 Millionen Euro ein großes, halb fertiges Shoppingcenter in der Nähe von Moskau gekauft.

Der größte Pluspunkt aus Sicht aller Investoren: Das Einkaufsverhalten der Osteuropäer gleicht eher amerikanischen als westeuropäischen Usancen. Den hierzulande mit Einkaufszentren konkurrierenden Typus einer Einkaufsstraße gibt es nicht. Die kommunistische Planwirtschaft hat das Entstehen gewachsener Strukturen im Handel verhindert. Neue Einkaufszentren mit einer modernen Infrastruktur machen daher rund 50 Prozent des Handelsumsatzes aus (in Österreich sind es etwa 20 Prozent).

Vor allem aber fehlt es den vielen Geldgebern an Management-Know-how. Hier hat die

Spar einen unschlagbaren Vorteil: Sie gilt als einer der besten EKZ-Manager Österreichs und rechnet sich nicht zu Unrecht beste Chancen bei möglichen Kooperationen aus. René Benko, Tiroler Shootingstar der Immo-Developer und als Entwickler des neuen Kaufhauses Tirol Konkurrent zum Spar-Sillpark in Innsbruck, weiß: „Die können das perfekt und sind schon an großen Projekten dran.“

Spät dran. In Wirklichkeit ist die Spar allerdings schon ein wenig spät dran. Die besten Plätze im Osten sind besetzt. Jetzt geht es bereits um Standorte in den zweitbesten Lagen. Alexander Neuhuber, Eigentümer der Mangan-Holding und Immobilienexperte: „Jetzt ist nicht der ideale Zeitpunkt für eine flächendeckende Eroberung des Ostens – da haben andere schon ein paar Jahre Vorsprung.“

Und dass die Börsencrashes im August ausgerechnet durch faule Hypothekarkredite am amerikanischen Immobilienmarkt ausgelöst wurden, nährt Zweifel an der Nachhaltigkeit des Immo-Booms im Osten. Klaus Guggelberger, Vorstand der Investkredit, die für die gesamte Volksbanken-Gruppe die Immobilien managt: „Im

Moment ist mehr Geld investiert, als es die Wirtschaftskraft verträgt – bei der steigenden Kaufkraft ist das eher eine Investition in die Zukunft.“ Der Aktienkurs der börsennotierten Meinl European Land sackte Mitte August jedenfalls zwischenzeitlich um bis zu 30 Prozent ab. Auch die Immoeast musste herbe Rückschläge verzeichnen. Regioplan-Experte Richter: „Das ist eine spannende Situation. Zwar boomen die Einkaufszentren im Osten – aber die Abstürze der börsennotierten Immo-Firmen ergeben zum jetzigen Zeitpunkt keine gute Optik.“

Auf der anderen Seite: Viele Investoren hatten als First Mover wenig ansehnliche EKZs hingeklotzt und kaum auf die Spielregeln geachtet. Wer jetzt das schönere Gebäude daneben hinbaut, kann dennoch gewinnen, ist etwa Nils-Christian Hakert, fürs Ostgeschäft zuständiger Retaildirektor des EKZ-Betreibers Rodamco (managt unter anderem das Donauzentrum und ist nach der Fusion mit Unibail nun der größte Europas), überzeugt: „Die Early Movers wollten schnelles Geld. Da ist es anfangs wurscht, wie das Projekt aussieht – aber nachhaltig ist die Strategie nicht. Was mich an so manchem frühen Immobilienstar im Osten stark zweifeln lässt.“

Und auch dass nun eine Studie des Beraters A. T. Kearney ausgerechnet den großen Hypermärkten keine Zukunft voraussagt und stattdessen eine Vorliebe der Käufer für übersichtliche Tante-Emma-Läden herausgefunden haben will, stört Wild nicht besonders: „Selbst wenn das stimmen sollte: Wo, glauben Sie, sind die besten Standorte für kleine Geschäfte? In guten Einkaufszentren mit extrem hoher Kundenfrequenz natürlich.“ Und wie die gesteigert werden kann, das weiß niemand besser als EKZ-Spezialist Wild: mit Installateurs-Know-how, Kindergartenkompetenz und Kleinkunsthühnenflair. ●