



Kaum jemand kennt Österreichs Einkaufsstraßen und Shoppingcenter so gut wie Hannes Lindner. Er berät seit Jahrzehnten Händler, Einkaufszentrenbetreiber und Städte zum perfekten Standort.

GEWINN: *In einem Jahr hätte das Signa-Kaufhaus Lamarr in der Mariahilfer Straße eröffnen sollen. Daraus wird wohl nichts. Der Bau steht still, der Eigentümer ist insolvent. Droht eine Bauruine auf Österreichs größter Einkaufsstraße oder stehen die Interessenten Schlange für solche Lagen?*

Lindner: Das Interesse am Standort selbst ist groß. Wäre die Liegenschaft unbebaut, würden die Käufer Schlange stehen. Das Interesse engt sich aber stark ein, weil die Immobilie heute schon weitgehend in Beton gegossen ist. Das Konzept, das Signa geplant hat, ist damit ebenfalls in Beton gegossen. Wir reden hier von sechs Etagen und 20.000 Quadratmeter Fläche. Es kann nicht jeder diese Fläche mit Handel und Gastronomie bespielen. Den Spannungsbogen vom Keller bis zum Dach aufrechtzuerhalten, ist extrem schwierig. Das ist ein sehr ambitioniertes Warenhauskonzept. Gleichzeitig muss man sich fragen, ob solch ein Warenhaus in Österreich Zukunft hat.

GEWINN: *Sie haben die nächste Frage schon gestellt: Kann ein hochwertiges Warenhaus hierzulande funktionieren?*

Lindner: Es wäre unfair, wenn ich sagen würde, es hat keine Zukunft. Es gibt ein Beispiel in Österreich, das zeigt, dass es funktioniert: Kastner & Öhler

„Die Vermieter sitzen am kürzeren Ast“

Hannes Lindner, Chef des Handelsberaters Standort + Markt, über die Chancen des Kaufhausprojekts Lamarr, Quadratmetermieten von 600 Euro und um wen er sich Sorgen macht.

VON ROBERT WIEDERSICH

in Graz. Ich frage mich nur, ob derartige Erfolge so leicht aus dem Hut zu zaubern sind oder ob es dafür eine langjährige Evolution braucht. Da hätte ich bei einem neuen Projekt wie dem Lamarr Sorge.

GEWINN: *Was spricht gegen das Konzept Warenhaus?*

Lindner: Wollen die großen Marken gemeinsam mit anderen Marken nebeneinander verkauft werden? Oder wollen sie Monobrand-Stores, wo sie nur ihre Marke allein zelebrieren können? Wäre ich eine internationale Marke, würde mich ein Multimarkenanbieter wie ein Warenhaus nicht besonders interessieren. Da wird meine Spanne kleiner, da gehe ich lieber in den Internethandel und kassiere die volle Spanne. Den Rest erledige ich mit wenigen eigenen Standorten, die richtig heiß sind. Die dürfen auch etwas kosten. Dafür muss dort der Bär steppen, da möchte ich starke Umsätze sehen.

GEWINN: *Ist die Mariahilfer Straße heiß?*

Lindner: Sie wäre eigentlich genau so ein Standort, wo man saftige Mieten verlangen darf. Aber es ist eben die Frage, ob die Markenartikler mit dem Konzept Warenhaus zufrieden sind. Soll es für die großen Marken nicht lieber wie in einem Einkaufszentrum sein,

„Wäre die Liegenschaft des Lamarr unbebaut, würden die Käufer Schlange stehen. Das Konzept ist aber schon in Beton gegossen.“

Hannes Lindner, Standort + Markt

wo sie ihre Marke toll präsentieren können? Mit einem zehn Meter hohen Entree, wo die Leute sagen: „Wow, das ist zwar Gigantomanie, aber

die Marke macht echt was her.“

GEWINN: *Man könnte das Warenhaus ja noch in ein Einkaufszentrum ummodellern. Zuletzt bekundete die Spar-Gruppe Interesse am Lamarr, die mit ihrer Tochter SES gleichzeitig größter Shoppingcenter-Betreiber in Österreich ist.*

Lindner: Die Interessenten, die so etwas umsetzen und betreiben könnten, können Sie an einer Hand abzählen, und



„Wir haben in Österreich einen Verkaufsflächenüberhang“, sagt Hannes Lindner. Das erhöht den Druck auf die Vermieter.“

Die meisten Pleiten gab es im Handel

2023 war das Pleitejahr des Handels. Mit fast 1.000 Insolvenzen (plus 15 Prozent) liegt der Handel an der Spitze der Statistik des KSV1870. Damit entfallen rund ein Fünftel aller Insolvenzen in Österreich auf den Handelssektor. Betroffen war vor allem der Einzelhandel, darunter viele bekannte Marken aus der Textil- und Schuhbranche wie Salamander oder Hallhuber.

Dennoch gibt es mit wenigen Ausnahmen in den meisten größeren Stadtzentren und Shoppingcentern noch keine explodierenden Leerstandszahlen. Das liegt auch daran, dass die reinen Handelsflächen seit einigen Jahren weniger werden und Innenstädte wie Einkaufszentren ihren Angebotsmix umbauen. Das heißt: weniger Handel und mehr alternative Angebote. Lindner sieht die Stadtzentren dabei in der besseren Position: „Sie werden sich widerstandsfähiger zeigen als die Shoppingcenter, weil sie schon jetzt keine Mono-, sondern eine Mischkultur sind. Die Frequenz beruht nicht nur darauf, dass die Leute zum Einkaufen kommen, sondern dass sie Behördenwege erledigen oder Arzttermine haben. Die Einkaufszentren sind oft reine Fichtenwälder. Daher versuchen sie, sich einen Mischwald zu züchten, z. B. mit einem Ärztezentrum.“



Verwaiste Baustelle des Lamarr auf der Mariahilfer Straße.

da zählt die SES dazu. Was man für die Umsetzung braucht, sind die Kontakte zu den Shopbetreibern. Die Signa hätte das über ihre Kadewe-Gruppe gehabt. Ob alle Interessenten dem Projekt die Treue halten, ist fraglich, vor allem wenn die Fertigstellung länger dauert.

GEWINN: *Manch einer weint jetzt dem alten Leiner-Möbelhaus nach. Immer noch besser als eine Bauruine. Ein Besuchermagnet im 21. Jahrhundert sieht aber anders aus, oder?*

Lindner: Die Hoffnung besteht trotz der Signa-Insolvenz immer noch, dass das Lamarr ein Frequenzbringer an der unteren Mariahilfer Straße wird. Damit würde man einen Lückenschluss zum Museumsquartier schaffen und an die internationalen Besucher kommen. Das würde mit einem Leiner-Einrichtungshaus nicht gehen. Derzeit leidet das Umfeld natürlich unter der Baustelle.

GEWINN: *Die Kadewe-Gruppe hätte das Lamarr betreiben sollen. Sie ist aber selbst erst Ende Jänner in die Insolvenz geschlittert. Trotz gut laufender Geschäfte waren die von Signa geforderten Mieten offenbar nicht zu verdienen. Beim Luxuskaufhaus Oberpollinger in München soll die Miete 20 Prozent vom Umsatz betragen haben. Zu viel?*

Lindner: Bereits bei 15 Prozent Miete und Betriebskosten leuchtet die Ampel gelb, darüber wird es schon rot, und bei 25 Prozent kann man garantieren, dass der Mieter bankrottgeht, wenn er nicht aus dem Mietvertrag rauskommt.

GEWINN: *Müssen sich Vermieter in den nächsten Jahren generell auf niedrigere Mieten einstellen?*

Lindner: Die Eigentümer müssen diese Gespräche über die Miethöhe mittlerweile dauernd führen. Wir haben in Österreich einen Verkaufsflächenüberhang. Dadurch sitzen die Vermieter am kürzeren Ast. Sobald es Wahlmöglichkeiten gibt oder der Händler nicht mehr alle Standorte braucht, sagt er zum Vermieter: „Entweder du akzeptierst meine Forderungen, oder ich gehe.“ Da werden teilweise Mieten von zehn Euro pro Quadratmeter inklusive Betriebskosten gefordert. Diesen Preis können viele Vermieter nicht akzeptieren, weil ja auch ihre Kosten steigen.

GEWINN: *Gleichzeitig werden am Wiener Kohlmarkt Mieten von 300 bis 600 Euro pro Quadratmeter verlangt, bis zu 400 Euro am Graben. Lässt sich das jemals zurückverdienen oder verbuchen das Ketten wie Louis Vuitton als Marketingaufwand?*

Lindner: Da bin ich mir ziemlich sicher, dass Louis Vuitton mit seinen Umsätzen in Wien die Miete ganz leicht stemmen kann. Das sind Sonderstandorte für Marken, die derartig teure Produkte mit einer so hohen Spanne verkaufen, dass es sich am Ende des Tages mit der Miete ausgeht. Um dieses Sondersegment mache ich mir keine Sorgen. Sorgen mache ich mir eher um Hunderte Einkaufszentren in Österreich, die Kredite abbezahlen müssen und damit konfrontiert sind, dass die Mieter die geforderten Mieten nicht mehr zahlen wollen. Ein Grund dafür ist die Konkurrenz des Onlinehandels. Diese Konkurrenz wird nicht schwächer werden, auch wenn sich das Online-Wachstum zuletzt verlangsamte. **G**