



Handelsimmobilien

Report Nr.298

Cities & Center & Developments

vom 07.06.19

Seite 13

Modefachhandel: Die Zahl nimmt stetig ab

Auch nach 377 Jahren noch erfolgreich

rv DÜSSELDORF. Die Zahl der Modefachhändler geht seit Jahren kontinuierlich zurück und reißt Lücken ins Angebot. Dass es auch nach Jahrhunderten möglich ist, sich im Wettbewerb zu halten, zeigt der Modefachhändler „Kraus am Eck“.

Nach der jüngsten Frühjahrsumfrage des **Handelsverbands Deutschland** (HDE) ist die



Konzentration im Modefachhandel geht weiter. Foto: BTE

Stimmung vor allem unter den mittelständischen Einzelhändlern mit weniger als fünf Beschäftigten, die bundesweit für 54% der Verkaufsstellen stehen, negativ. Das gilt auch für den **mittelständischen Modefachhandel**, der nach Feststellung des **BTE** in Köln neben der Konkurrenz durch neue Vertriebs-

konzepte (Online-Händler, Hersteller) darunter leidet, dass er oft keinen Nachfolger für sein Geschäft findet. Die Folge ist ein weiterer Konzentrationsprozess im Bekleidungsmarkt und das Verschwinden interessanter Mittelständler.

Allein 2017 sind 770 selbstständige Bekleidungsgeschäfte verschwunden, wie der **BTE** (Bundesverband des Textileinzelhandels) auf Basis der jüngsten Umsatzstatistik berichtete. Zwischen 2010 und 2017 ging die Zahl der Unternehmen mit Nettoumsätzen bis 0,5 Mio. Euro von 18 869 um 30% auf 13 203 zurück. Im gleichen Zeitraum stieg die Zahl der Großunternehmen ab 100 Mio. Euro Umsatz um über 50% von 26 auf 40 Firmen. Aber auch die Zahl der größeren Mittelständler mit 5 bis 100 Mio. Euro Umsatz erhöhte sich um 6% von 396 auf 419 Betriebe.

Diese Zahlen geben einen Eindruck von der Entwicklung im deutschen Modefachhandel, der mit seinen individuellen Konzepten für Einkaufslagen und vor allem für Mittel- und Kleinstädte wichtig ist. „Manche Modehäuser erleiden das Schicksal von Eintagsfliegen, andere beherrschen Jahrzehnte den Markt“, sagt **Peter Frank, Senior Consultant** bei der **BBE Handelsberatung**. Das Modehaus **Kraus am Eck** im bayerischen Erding ist mit seiner 377-jährigen Geschichte und in achter Generation im schnelllebigen Modegeschäft aus Sicht des Experten deshalb eine Ausnahme.

Ein Selbstläufer ist eine solche historische Erfolgsgeschichte aber nicht, wie auch der heutige **Geschäftsführer Wolfgang Kraus** (30) weiß, der vor vier Jahren die Leitung übernommen hatte. Als „Kraus am Eck“ im Jahr 1642 gegründet wurde, herrschte in Deutschland der Dreißigjährige Krieg, Galileo Galilei starb im Hausarrest bei Florenz und René Descartes prägte den Satz „Ich denke, also bin ich“.

Vor vier Jahren war der Erdinger Facheinzelhändler auf klassische Damenmode für den gehobenen Anspruch fokussiert. Hauptlieferant war der Hersteller Gerry Weber International AG, der sich aktuell in einem Insolvenzplanverfahren in Eigenverwaltung be-

Deals

Vermietungserfolg für Perlach Plaza

Die **IPH Handelsimmobilien GmbH** hat rund 5 000 qm Einzelhandelsfläche im Münchner **Perlach Plaza** vermittelt. Bei den neuen Mietern handelt es sich um Lidl (1 700 qm), das Fitness-Studio Fit Star (1 800 qm) sowie um die Stadtparkasse München (1 350 qm). Zusammen mit dem Hotel Ibis Styles (5 000 qm) und dem Lebensmittelmarkt Tegut (2 700 qm) sind damit bereits vor Baubeginn 60% der Einzelhandelsfläche vermietet. IPH ist exklusiv mit der Positionierung und der Vermietung der gemischt genutzten Quartiersmitte im Stadtteil München-Neuperlach beauftragt. Diese soll vom Joint Venture aus Concrete Capital und BHB bis 2022 fertig gestellt werden. Insgesamt umfasst der Komplex 13 000 qm an Einzelhandels- und Gastronomieflächen. Derzeit laufen weitere Gespräche mit Mietinteressenten vor allem aus dem Bereich ergänzende Nahversorgung, Dienstleistung und Gastronomie.

+++++

Kassel: Im Juli eröffnet **Rituals** in der Oberen Königsstraße 45 in Kassel einen 290 qm großen Store. **Comfort** Düsseldorf vermittelt. Der Vormieter Mango hat die Fläche bereits übergeben und ist nicht mehr in Kassel vertreten. Rituals wurde 2000 von dem Niederländer Raymond Cloosterman gegründet.



Handelsimmobilien

Report Nr. 298

vom 07.06.19

Cities & Center & Developments

Seite 14

findet. Es war zweifellos Kraus' Verdienst, dass er die Zeichen der Zeit erkannte und auf die Erweiterung des Kundenkreises setzte. Die Kunst bei einer solchen Neupositionierung ist es, neue Kunden zu gewinnen, ohne die alten zu verlieren.

Wichtige Impulse für die Neuausrichtung des Geschäfts (Foto unten: Kraus am Eck) erhielt der junge Geschäftsführer durch ein Coaching der **Rid-Stiftung**, das in Kooperation mit der **BBE Handelsberatung** durchgeführt wurde. Dabei wurde zusammen mit Kraus die künftige Richtung festgelegt: Konkret sollten die Zielgruppe des Modehauses „Kraus am Eck“ verjüngt und das Sortiment attraktiver und moderner gestaltet



werden. Verändert wurde der Auftritt der Kommunikation und das neu entwickelte Logo spiegelte die Balance zwischen Moderne und der Historie des Modehauses. Und ganz wichtig für die Neupositionierung des stationären Geschäfts war die völlige Neugestaltung der Verkaufsräume mit Unterstützung einer Design-Agentur.

Ein weiteres wichtiges Thema, das der stationäre Handel heute gezielt einsetzt, um sich im Wettbewerb mit den Online-Händlern zu behaupten, ist gutes Personal. Bei „Kraus am Eck“ wurde der Neuausrichtung Rechnung getragen, indem neben der Stammebelegschaft mit ihrem Fachwissen und den guten Beziehungen zur Stammkundschaft jüngere Mitarbeiter für die Ansprache der neuen jüngeren Zielgruppe eingestellt wurden. Nach Einschätzung des BBE-Beraters ist diese Strategie aufgegangen, denn die angestammte Kundschaft konnte auf diesem Weg gehalten werden und jüngere Kundinnen fanden Ansprechpartner.

Laut Frank steigen die Umsätze bei dem Erdinger Modefachhändler seit der Wiedereröffnung im neuen Design und mit neuer Ansprache kontinuierlich: „Die Transformation war mutig, konsequent, aber doch behutsam“, lobt er. An eine solche Veränderung traue sich nicht jeder heran. Nach Erfahrung des Experten sind viele zu vorsichtig und laufen deshalb Gefahr, dass die Kunden in der Neupositionierung keinen Mehrwert erkennen können. Dann könnte der Effekt verpuffen.

Rückblickend ist Wolfgang Kraus überzeugt, dass es für ihn keinen besseren Zeitpunkt für die Übernahme der Verantwortung geben konnte. „Die etwas angestaubte, aber bestens eingeführte Marke Kraus und die dank meines Vaters äußerst solide wirtschaftliche Situation bildeten eine ideale Ausgangsbasis.“ Dieses Potenzial gemeinsam mit seinem Coach freizulegen, habe ihm sehr viel Spaß gemacht. Der junge Geschäftsführer sieht sich damit in einer Linie mit den Generationen, die den Modehändler durch die Zeit geführt und erhalten haben. Aus Sicht von Frank ist das Modehaus ein Paradebeispiel dafür, „wie sich mittelständische Textilgeschäfte trotz schwieriger Bedingungen im stationären Handel mit einer klaren und konsequenten Positionierung auch gegen scheinbar übermächtige Wettbewerber behaupten können“. □

Deals

FIM-Gruppe übernimmt das Kobe-Portfolio

Die **FIM Unternehmensgruppe** aus Bamberg übernimmt das zehn Einzelhandelsobjekte umfassende **Kobe-Portfolio** in ihren langfristigen Immobilienbestand. Das Paket mit insgesamt 26 800 qm Mietfläche umfasst vier Fachmarktzentren und sechs weitere Einzelobjekte, mehrheitlich Lebensmittelmärkte. Mit dem zweiten Paketankauf im ersten Quartal 2019 realisierte die FIM-Gruppe mehr als ein Drittel des für 2019 anvisierten Investitionsvolumens von rund 150 Mio. Euro. Das Unternehmen erwarb die Anteile des Portfolios als Share Deal von der **DIWG** aus Düsseldorf. Die Fachmarktzentren befinden sich in Münsingen, Untermeitingen, Mannheim und Ludwigshafen. Zu den Mietern zählen Kik, NKD und Tedi, Rossmann sowie Lebensmitteldiscounter, Getränkemärkte und sonstiges Gewerbe. An den anderen Standorten mieten vor allem Lebensmitteldiscounter.

+++++

Köln: Die Premiumwäsche-Marke **Mey** eröffnet eine Filiale in der Kölner Mittelstraße 12-14 mit 140 qm. Die Fläche soll im dritten Quartal übernommen werden, die Eröffnung ist für Ende August geplant. Bisheriger Nutzer ist die Marke „Yves Delorme“, die ihren Standort zur Mittelstraße 42 verlegt. Eigentümer des Objekts ist ein Family Office. **JLL** vermittelte.