



© CenterpriseGroup

**Durchdacht**

Centerprise Group-Mitgründer Gerald Liebscher hält viel von Regionalität und eindeutigen USPs.

satz Einschnitte. Überwiegend sind hier sogar sehr positive Entwicklungen zu beobachten.

Es gibt aber auch ein Vielzahl – vor allem kleinerer – EKZ, die den Schritt in die Gegenwart *nicht* gemacht haben und bereits jetzt über substanzielle Leerstände und damit einhergehend Umsatzrückgänge klagen. Oft scheitert es an der Entscheidungsfreudigkeit und auch den Investitionsmöglichkeiten der Eigentümer. Jedoch muss man

klar sagen, dass hier jeder einzelne Tag ohne Investition, ohne neues Konzept und ohne den Willen zur Veränderung ein verlorenerer Tag ist. Die Kunden wandern ab und es wird immer schwieriger und auch teurer, diese wieder zurückzugewinnen.

**medianet:** *Welche Veränderungen im Mietermix lassen sich derzeit beobachten? Wie haben sich hier die vergangenen Jahre entwickelt?*

**Liebscher:** International geht die Tendenz schon seit Jahren sehr stark in Richtung einer Erhöhung der *Aufenthaltsqualität*. Mittlerweile wurde dies auch in Österreich erkannt und es wird nunmehr sehr intensiv versucht, diese durch geänderte Architektur und ein neues Angebot für den Kunden zu erhöhen. Ein sehr wesentlicher Teil dieser Veränderung ist ein deutlich höherer Anteil an Gastronomie und auch Entertainment in Einkaufszentren.

**medianet:** *Die Entwicklung hin zu steigendem Gastronomieangebot und kleiner werdenden Handelsflächen – wird dieser Trend anhalten?*

**Liebscher:** Bislang betrug der Anteil an Gastronomie und Entertainment in Einkaufszentren rund sieben bis zehn Prozent. Die Tendenz geht derzeit in die Richtung, dieses Angebot auf bis zu 30 Prozent zu erhöhen. Dies bringt – vor allem, wenn es auch in Kombination mit einer Veränderung der Architektur einhergeht – deutlich längere Aufenthaltsdauer, eine gesteigerte Aufenthaltszufriedenheit und auch eine viel höhere Identifikation mit dem einzelnen Shoppingcenter. Da dieser Prozess aufgrund aufrechter Mietverträge bei bestehenden Centern meist nicht kurzfristig umsetzbar ist, wird diese Entwicklung sicherlich noch die nächsten Jahre anhalten.

**medianet:** *Wie ließe sich die Flächenauslastung in den EKZ optimieren?*

**Liebscher:** Jeder Betreiber strebt naturgemäß danach, eine möglichst hohe Auslastung zu haben. Allerdings ist das Problem sehr oft, dass sich keine Mieter finden, die die hohen EKZ-Mieten und Betriebskosten bezahlen können oder wollen. Dies ist insbesondere ein Thema für Center mit nicht so hoher

”

*Generell macht es Sinn, Konzept und Ankermieter zu optimieren, um auch eine Attraktivität für die Vielzahl an Mietern zu bringen, die den Großteil des Centers auch tatsächlich auslasten.*

“

Kundenfrequenz. Dazu gibt es mehrere Lösungsansätze: Generell macht es vor allem Sinn, das Konzept und die Ankermieter zu optimieren, um auch Attraktivität für die Vielzahl an Mietern zu bringen, die den Großteil des Centers tatsächlich auslasten. Dann ist auch die Kostenbelastung wieder tragbar für die Mieter. Und es wird in Zukunft immer wesentlicher werden, dass Mieter, die das Center einzigartig machen können, auch wirtschaftlich zusätzlich *unterstützt* werden. Hier geht es vor allem darum, einen USP für das Center zu schaffen, wobei Individualität und Regionalität eine immer größere Rolle spielen werden.

**medianet:** *Die Centerprise Group will das Thema Regio-*

**Vielzahl**

3,9 Mio. m<sup>2</sup> Fläche haben die heimischen EKZ insgesamt, 228 Center haben eine Fläche von jeweils über 4000 m<sup>2</sup>.

3,9  
Mio. m<sup>2</sup>