

Die CC Real GmbH ist ein eigentümergeführtes Unternehmen mit 25 Jahren Management-Erfahrung“, erklärt Roland Pinz im medianet-Gespräch. Er ist Managing Director und für das heimische Asset Management der 2006 gegründeten Gesellschaft zuständig. Es ist von Vorteil, dass der Gründer noch der Chef ist: „Fabian Kaufmann ist unser CEO, stammt aus einer Linzer Architektenfamilie und hat sich als Projektentwickler sukzessive erfolgreich gezeigt.“

”

Ein Einkaufscenter muss ein Inspirationsparcours der Multisensorik sein. Beleuchtungseffekte spielen eine Rolle für das Wohlfühlklima, aber auch Gerüche.

Roland Pinz
Managing Director
CC Real GmbH

“

Die erfolgreichen Exits summieren sich auf eine Mrd. €, die gegenwärtigen Assets belaufen sich auf 2,7 Mrd. €. Die hierzu lande bekanntesten und wohl wichtigsten Center, die die rund 180 Mitarbeiter betreuen, sind die Millennium City, Wien Mitte The Mall und das Center West in Graz. Hinzu kommen die beiden City Center one (East und West) in Zagreb das City Center one in Split sowie die Max City in Pula. Ein weiteres großes Center befindet sich zudem in Finnland, das managt man seit drei



Es ist nicht selbstverständlich, dass ein EKZ beim Bahnhof funktioniert. CC Real freut sich, dass Wien Mitte – The Mall läuft.

Jahren. Projekte in Ungarn und Großbritannien wurden zuletzt erfolgreich in den Exit geführt.

Die Ziele für die verschiedenen Standorte sind generell unterschiedlich. Die erwähnten acht Center sind „under management, in den meisten sind wir mit einem Finanzpartner im Hintergrund mit Eigenkapital beteiligt“. Eines scheint klar: Derartige Investitionssummen sind von einem Familienunternehmen alleine oftmals nicht zu generieren.

Verschiedene Strukturen

Die ersten Center in Kroatien wurden jedoch direkt von der Kaufmann-Gruppe entwickelt. Zu den Standorten kam bzw. kommt CC Real eben auf unterschiedlichen Wegen. Ab 2015 konnten die Millennium City und in Folge Wien Mitte – The Mall mit einem großem Finanzpartner erworben werden: „Wir haben verschiedene Finanzpartner in den Objekten. Bei den beiden erwähnten in Wien ist es Morgan Stanley. Im Center Graz West ist Family Office Hauptinvestor. Split gehört direkt dem Management, die anderen beiden in Zagreb werden durch einen südafrikanischen Fonds finanziert.“ Die Max City in Pula ist ein reiner Managementvertrag.

Das Center in Istrien ist ein gutes Beispiel, was CC Real leisten kann – nämlich alles, was es

braucht. „Bei uns kommt vom Investmentmanagement hin zu Asset-, Property-, Facilitymanagement und Operational Management, von Accounting, über Risk Management und Controlling alles aus einer Hand“, erklärt Pinz. Darin enthalten ist auch das Leasing. Das führt zu Synergien zwischen den Centern, aber macht auch zukunftsfit. Denn neueste Entwicklungen am Retail-Markt bleiben immer im Blick, die Gesellschaft kann Trends gut antizipieren, Investitionsentscheidungen gut bewerten: „Das ist das Geheimnis eines flexiblen und operativen Managements, das ein Retailprojekt erfordert.“

Synergien, Unterschiede

Die Funktionen der Center unterscheiden sich allerdings schon sehr stark. Die Center in Kroatien sind reine Einkaufsdestinationen mit Entertainmentanteilen. Die Standorte in Wien oder aber auch in Helsinki sind multifunktionale Center bzw. „Bezirkszentren“. Als Nachbarschafts- oder Bezirkstreffpunkte gibt es Entertainmentangebote wie Kinos oder Sportangebote, hier einen Food Court, dort ein Hotel, da wiederum Büroflächen. Zudem gibt es Veranstaltungen, Kultur oder Kunstausstellungen: „Die Menschen finden eine hohe Aufenthaltsqualität vor. Sie können

Güter des täglichen Bedarfs erwerben, Dienstleistungen in Anspruch nehmen oder sich entertainen lassen.“

Was die Konsumenten dann genau vorfinden, ergibt sich aus den individuellen Anforderungen. Es ist die Aufgabe des Managements, Shops, Dienstleistungen und sonstige Angebote so zusammenzustellen, dass es zu einem bedarfsorientierten Branchenmix für die Menschen führt. Ein Beispiel ist Wien Mitte – The Mall. Dort – und in gewisser Hinsicht wohl auch in der Millennium City – ergibt sich diese Anordnung letztlich aus dem Umstand, dass die Center direkt bei Bahnhöfen sind.

„Wir haben in Wien Mitte pro Tag zwischen 50.000 und 55.000 Menschen in The Mall, oft 60.000. Es gibt dazu einen hohen Anspruch an das optische Erscheinungsbild. In den Hauptfrequenzbelastungen im Erdgeschoß ordnen wir vermehrt Dienstleistungen an, dort wo Convenience/Shopping erforderlich ist, wo die Leute sich beraten lassen, sind wir im ersten und zweiten Stock“, so Pinz. Die Zahlen geben den vom Centermanagement erdachten Lösungen recht, es gibt nebst dem Bahnhof ja auch Büros, öffentliche Behörden, The Mall ist zudem mitten im Grätzl: „Dass ein Center in einem Bahnhof funktioniert, ist nicht selbstver-