

Pressekontakt

RegioPlan Consulting GmbH

Vanja Ban B.A.

Theobaldgasse 8, A-1060 Wien

T: +43 1 586 04 53-18

M:+43 699 1 586 04-22

v.ban@regioplan.eu, www.regioplan.eu

Datum

10.05.2019

Presseaussendung

RegioPlan berichtet vom 21. Retail Symposium by RegioPlan Retail on the Move!

Am 09. Mai lud RegioPlan Consulting zum mittlerweile 21. Retail Symposium ein. Rund 350 internationale Top-Manager des Handels und der Immobilienwirtschaft sowie Investmentfachleute tauschten sich im Schloss Schönbrunn in Wien über aktuelle und zukünftige Trends der Branche aus. Der Fokus der diesjährigen Veranstaltung lag im Bereich Developments, Zukunft und Investitionen. Was passiert mit der stationären Fläche? Retail-Immobilien und Risk Management in Zeiten des Wandels sowie Best Practice Vorträge für den Stationären Handel. Unter dem Motto „Retail on the Move“ diskutierten Experten über die Veränderungen, die auf uns zukommen und die Chancen und Risiken für die Marktteilnehmer.

Die Zeit der vielen Neueröffnungen ist vorbei

Die Eröffnungsrunde wurde von **Wolfgang Richter, Inhaber und Geschäftsführer von RegioPlan Consulting** moderiert. Zusammen mit **Alexander Eck, Head of Real Estate Development, SES Spar European Shopping Centers, Niklas Larsson, Business Development Manager, IKEA Austria GmbH**

und **Mag. Thomas Hahn, Retail Manager, SIGNA Real Estate Management GmbH** wurde über die aktuellsten Themen und Developments der Handelsbranche diskutiert. Die Hauptaussage dieser äußerst informativen Runde war: Die Zeit der vielen Neueröffnungen ist vorbei! So betonte Alexander Eck, dass es in Zukunft kein Flächenwachstum mehr geben wird. Es kommt, so Eck, zu einer Flächenbereinigung. Unverändert bleibt die Rolle des Standortes. So werden die Lagen der bestehenden Shopping Center eine weiterhin wichtige Rolle einnehmen. A-Lagen werden stärker, B-Lagen halten sich weiterhin, C&D-Lagen werden jedoch verschwinden. Auch der schwedische Möbelriese Ikea plant in Zukunft keine neun Blue Boxes auf der grünen Wiese. In Europa konzentriert sich das Unternehmen auf Innenstädte, kompetente Mitarbeiter und den sozialen Aspekt beim Einkaufserlebnis. In einer sich so rasant ändernden Branche ist die Frage der zukünftigen Entwicklungen unausweichlich. Wohin geht die Reise für die Händler? Trotz der zahlreichen und vielseitigen Online-Marktplätze, der veränderten Funktion der stationären Fläche und nicht zuletzt dem veränderten Kaufverhalten der Konsumenten sehen die Experten keine Untergangsszenarien für den stationären Handel. Handel ist eine Branche, die wie keine andere einem stetigen Wandel unterliegt. Wer sich anpassen kann und den Konsumenten mehr als Shopping anbietet der wird auch in Zukunft standhalten.

Asset Klasse Retail - Kontinuierliches Monitoring als Schutzfaktor

Weitere aufschlussreiche Inputs ermöglichte die Diskussionsrunde zum Thema Risk Management und Retail-Immobilien. Moderiert von **Stefan Artner, Partner bei DORDA Rechtsanwälte GmbH**, lud die Runde Top-Experten aus dem Investment und Finanzsektor auf das Podium. Die zentrale Frage war, wie man in Zeiten des raschen Wandels mit Unsicherheit umgehen kann. **Henrike Waldburg, Abteilungsleiterin Investment Management Retail, Union Investment Real GmbH** setzt u.a. auf Risiko Operationalisierung. Kontinuierliches Monitoring von Frequenzen, Umsätzen, Smart Analytics und Reichweiten Analysen seien adäquate Tools des Risk Managements bei Investitionen. Doch sind Investitionen in Retail-Immobilien nicht mehr bedingungslos profitabel. Gutes Asset Management sei laut **Peter Fischer, Territory Leader Real Estate, PWC Austria** unabdingbar. Man müsse Zeit und Wissen investieren, denn so wird die Asset Klasse Retail auch in Zukunft eine starke Existenzberechtigung haben.

Wer braucht wen mehr? Handel vs. Gastro

Ines Delic, Head of Account Management bei RegioPlan Consulting, diskutierte mit den Geschäftsführern von führenden Marktteilnehmern aus der österreichischen Gastronomiebranche über die Bedeutung von Gastronomiebetrieben für den Handel. Ersichtlich ist, dass zahlreiche Planungen und Optimie-

rungskonzepte, insbesondere in Shopping Centern, verstärkt in Richtung Gastronomie und Entertainment gehen. Für den Handel und insbesondere für die Shopping Center ist die Gastronomie weiterhin ein optimaler Platzhalter. Laut **Thomas Lüftenegger, Leasing Manager Foodservice, SES Spar European Shopping Centers**, seien die Gastronomen stark an die Frequenz des Centers gebunden, auf der anderen Seite sei es für Shopping Center Betreiber wichtiger, einen richtigen Mix zu haben als den letzten Euro aus Mieten zu erzielen. Die Gastronomie muss mit dem Shopping Center Konzept stimmig sein und hineinpassen. Die größeren Systemgastronomen können sich öfters die besseren Lagen leisten, wenn das Konzept jedoch nicht passt, dann sollten die Center nach anderen, passenden Konzepten suchen, so **Stephan Ronay** vom neuen Wiener Szenelokal **Max and Benito**. Eines steht fest Ein erfrischter Kunde verweilt länger im Geschäft und kauft mehr ein.

Wird noch expandiert? Mieten unter Druck!

Verkaufsflächen gehen zurück, wenige expandieren, wurde die Expansion nun endgültig gestoppt? **Romina Jenei, Head of Consulting, RegioPlan Consulting** begrüßte in der abschließenden Diskussionsrunde **Patrick Homm, Teamleiter Retail/Geschäftsflächen, Otto Immobilien GmbH, Thomas Belina, Managing Director und Geschäftsführender Gesellschafter, Colliers International Immobilienmakler GmbH** sowie **Sorin Scurtu, Executive Director Leasing, CC Real GmbH** auf der Bühne. Die Experten waren sich einig. Das endgültige Aus der Expansion sei (noch) nicht gekommen. Laut Belina sei die Selektion der Geschäftsflächen jedoch wesentlich genauer geworden. Ambitionierte, „aggressive“ Expansion ist zurückgegangen. Kunden sehen sich genauer an was sie mieten.

Weitere spannende Vorträge und Insights aus der Branche lieferten renommierte Speaker. Dabei waren u.a. **Herman Kok, Vice President und Head of Research** von dem renommierten Londoner Investmentfond **Meyer-Bergmann**, **Katrin von Soosten** von **ECE Projektmanagement** sowie **Anja Pangerl** von **blocher partners**.

Pressefotos zum 21. Retail Symposium by RegioPlan finden Sie unter: www.retailsymposium.eu

Sponsoren & Partner:



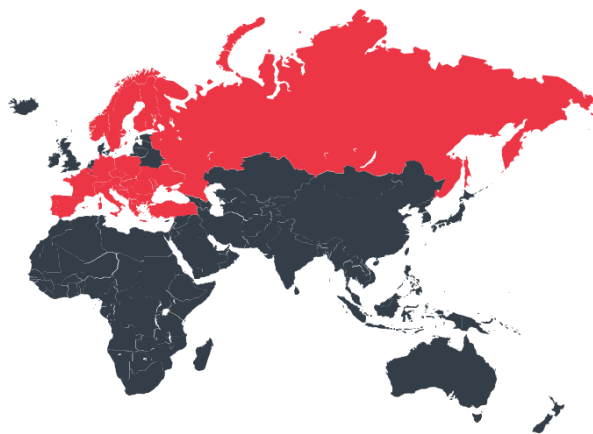
Medienpartner:



RegioPlan Consulting berät Sie bei Standort- und Investitionsentscheidungen.

Wir stehen seit über 30 Jahren für fundiertes Consulting sowie innovatives Know-How und zählen europaweit zu den führenden Beratungsunternehmen mit Fokus auf Handel, Handelsimmobilien und Gastronomie.

Unsere abgesicherten Daten und Strategien bieten unseren Kunden eine optimale Grundlage für nachhaltigen Erfolg.



REGIOPLAN CONSULTING – DEVELOPING SUSTAINABLE SUCCESS