

Tiefe Wunde für Retailer

Ein 2. Shutdown wäre nicht zu überleben

von Gerhard Rodler

Seit 14.4. ist der Retail Shutdown einer schrittweisen Öffnung gewichen: Lebensmittelgeschäfte, Drogerie-, Bau- und Gartenmärkte sowie Geschäfte mit weniger als 400 m² Verkaufsfläche dürfen unter strengen Gesundheitsauflagen öffnen; Einkaufszentren, die größeren Shops und ergänzende einzelhandelsbegleitende Nutzungen werden mit 2. Mai folgen. Pro Shutdown-Tag verlor alleine der stationäre Einzelhandel in Österreich bis dato durchschnittlich rund 110 Mio. Euro Brutto-Umsatz, der Umsatzverlust von Gastronomen und Dienstleistern ist hier noch nicht berücksichtigt. Den Bestandsgebern von Shopflächen droht ein immenser Einnahmen-Entgang: Pro Monat sind es in Österreich 200 Mio Euro Miet- und Betriebskosteneinnahmen, die mit Shopflächen generiert werden; die Shopping Malls und Retail Parks, um die es in unserem Beitrag geht, generieren davon alleine monatlich 76,5 Millionen Euro.

Aufgrund des Umsatzausfalls und der Liquiditätseingänge treten Schwächen in der Shopflächen-Landschaft deutlich schneller zu Tage als dies bei normalem Geschäftsgang der Fall gewesen wäre. Auch wenn die E-Commerce-Umsatzzahlen in der Shutdown-Phase nicht berauschend waren, erwartet die Beratungsgesellschaft Standort + Markt Langfristwirkungen zu Lasten des stationären Handels. Die Fluktuationsrate werde von derzeit 13,6 Prozent in den kommenden 2 Jahren auf 15 bis 20 Prozent steigen und die Leerstandsrate von 7,8 Prozent, auf mehr als 10 Prozent. Dazu komme, dass der Angebotsmix neu gestaltet werden müssen, mit noch mehr Entertainment. Das dürfte freilich die gesamt erzielbaren Mieterträge nach unten drücken. Im Zuge der Mobilitätseinschränkungen durch diverse Verordnungen dürften die Einzugsgebiete insbesondere von beliebten, größeren Shopping-Zielen regelrecht implodiert sein, meint Standort + Markt. Ehemalige Kunden aus entfernt gelegenen Gebieten bleiben derzeit fern.

Der Shutdown bringt nach Meinung von Standort + Markt gravierende Veränderungen sowohl in der Shop-Landschaft, als auch auf Endverbraucherseite, womit die österreichischen Shoppingcenter (neben den Liquiditätssorgen und den drohenden Einnahmen-Verlusten) gleich zwei „Baustellen“ vorfinden: wer mietet zukünftig meine Flächen und wie gewinne ich meine ehemaligen Kunden wieder zurück? Und noch eines steht fest: ein erneuter Shutdown wäre für viele Marktteilnehmer letal. Außerdem gilt: Gemeinsam schaffen wir das.