

CITY C JUNG

SPEZIALIST FÜR CITY-IMMOBILIEN

CITY-TIPP 2022

Gegen den Trend!

New Yorker ist expansiv und auf der Suche nach neuen Standorten mit klarem Anforderungsprofil

CITYJUNG im Gespräch mit Thorsten Meyer, Expansionsleiter bei New Yorker, zur aktuellen Situation und seiner Einschätzung:

CITYJUNG

Sehr geehrter Herr Meyer, während der textile Einzelhandel größte Probleme hat und etliche Unternehmen Schwierigkeiten – gar Schließungen vornehmen müssen, sind Sie auf der Suche nach neuen Standorten und ist Ihr Unternehmen bereit ins erweiterte Filialnetz zu investieren. Bitte geben Sie uns einen kurzen Einblick in Ihre Strategie:

Herr Meyer:

Im Grunde hat sich die Strategie in den letzten Jahren nicht verän-

dert. Als rein stationärer Händler wollen wir unser Filialnetz weiterhin erweitern und wachsen. Aber es muss auch weiterhin alles passen, Handelsumfeld, Flächengröße und natürlich auch die Konditionen.

CITYJUNG

Wo suchen Sie?

Herr Meyer:

Überall wo sich unser Kunde befindet, der schon lange nicht mehr nur der Teenager ist. In Einkaufszentren mit stabilem Besatz, in Fachmarktzentren mit gutem Handelsumfeld und in den A Lagen der Fußgängerzonen.

CITYJUNG

Welche Anforderungen haben Sie an die neuen Ladenlokale?

Herr Meyer:

Wir benötigen mindestens 1.000 qm Verkaufsfläche, auf so wenig Ebenen wie möglich. Können aber auch 2.500 qm bespielen, wenn der Standort das hergibt.

CITYJUNG

Welche Argumente bringen Sie für Ihr Unternehmen gegenüber dem Hauseigentümer vor, wider dem Trend im textilen Einzelhandel und des Online-Handels, ein guter und verlässlicher Mieter zu sein?

Herr Meyer:

Wir sind ein stabiles immer noch wachsendes Unternehmen. In den letzten Jahren gab es wenige



Filialen, die wir schließen mussten und wenn dann nur, weil die Flächen zu klein und damit nicht mehr tragbar waren, oder wir uns nicht mit den Eigentümern über eine Verlängerung einigen konnten.

Es gibt Kunden, die wieder ein Einkaufserlebnis haben wollen, in die Städte gehen wollen, und das merken wir an den Frequenzen, die in unseren Läden immer weiter steigen. Wenn das Produkt stimmt, kommt auch der Kunde.

Händler und Vermieter müssen aber weiter aufeinander zugehen, insbesondere was Laufzeiten und Konditionen angeht. Das müssen

die Vermieter verstehen, zumindest die, die es können und die es wollen.



Reutlingen, eine Großstadt in Baden-Württemberg



Die „Alte Bank“ ist eines der Projekte der Stadt Reutlingen mitten in bester Gastronomielage am Marktplatz. Auch hier war CITYJUNG für die Stadt Reutlingen beratend tätig.

Die Innenstädte verändern sich! Die chronologischen Einflüsse wie Online-Handel, Corona-Pandemie, Energiekrise und steigende Inflation belasten die Einzelhändler und folglich die Vermieter extrem. Citymanagement und Wirtschaftsförderung sind alarmiert und versuchen mit allen Beteiligten, die Lücken zu schließen und den Standort attraktiv zu halten. Am Beispiel der Stadt Reutlingen, in der wir in jüngster Zeit erfolgreich Ladenlokale vermietet und interessante Konzepte für die Wilhelmstraße gewinnen konnten, versuchen wir in einem Gespräch mit Herrn Lumpp von der Wirtschaftsförderung und der Citymanagerin Yasmin-Miriam

Maier vom Stadtmarketing, diese Veränderung aufzuzeigen.

CITYJUNG

Alle Innenstädte klagen über Frequenzzrückgänge – was berichten die Reutlinger Einzelhändler?

Herr Lumpp

Die Frequenzen haben in diesem Jahr wieder deutlich zugenommen. Dies belegen auch Zählungen die vom Stadtmarketing durchgeführt werden. Durch gemeinsame Aktionen und der Weiterentwicklung der Innenstadt zum „zweiten Wohnzimmer“, soll die Aufenthaltsqualität weiter erhöht werden.

Frau Maier

Wir versuchen über das Citymanagement für ein gemeinsames Handeln die verschiedenen Akteure der Innenstadt und der Quartiersgemeinschaften zu vereinen.

CITYJUNG

Aus unserer Erfahrung ist das Erkennen der gemeinsamen Situation von Vermietern und Mietern entscheidend. Mietkonditionen müssen den Umsatzpotentialen angepasst werden. Wie hoch ist die Bereitschaft hierzu in Reutlingen?

Herr Lumpp

Es gibt Vermieter, die von sich aus bei jedem Lockdown die Mieten reduziert haben oder sogar ganz darauf verzichteten. Bei Neuabschlüssen ist es für viele Vermieter schwer,

geringere Mieten zu akzeptieren, vor allem dann, wenn die Mieten die Altersvorsorge betreffen. Generell zeichnet sich nach allem was ich höre ab, dass die Mieten gerade bei den hochpreisigen Flächen, bei Neuvermietungen nachgeben.

CITYJUNG

Wie unterstützen die Stadt und die zuständigen Gremien?

Herr Lumpp

Die Stadt Reutlingen unterstützt über das städtische Existenzförderungsprogramm Gründungen in der Innenstadt, wenn diese mit innovativen Konzepten zur Belebung und Steigerung der Attraktivität der Innenstadt beitragen.

Darüber hinaus wurde zum 01.07.2022 die Stelle Citymanagement und damit verbundene Projektmittel zur Stärkung der Innenstadt geschaffen.

Die Stadt Reutlingen beteiligt sich auch am Förderprogramm „Zukunftsfähige Innenstädte und Zentren“. Mit dieser Förderung wollen wir das Thema „Biosphärengebiet Schwäbische Alb“ (die Stadt Reutlingen ist neben Wien und Freiburg die einzige Großstadt Europas in einem UNESCO-Biosphärengebiet) in der Innenstadt durch eine Biosphären-

Markt- und Manufakturen-Halle sichtbar machen.

CITYJUNG

Können Sie einen vorsichtigen Blick in die Zukunft wagen?

Herr Lumpp

Die Innenstadt der Zukunft wird die Menschen und ihre Bedürfnisse stärker in den Fokus rücken. Die bisherige Funktion der Innenstadt zur Versorgung mit Waren wird sich verändern und stärker Richtung Gastronomie öffnen. Cafés, kleine Lokale, Kneipen, Vinotheken usw. werden gerade auch in den stark frequentierten Lagen notwendig sein.

Strukturdaten Reutlingen

Einwohner 2021: 115.395

Einpendler 2021: 34.221

Auspendler 2021: 24.682

Studierende 2020: rd. 6.000

Tourismus 2021:

Ankünfte 47.436;

Übernachtungen

Gesamt 99.819

Zentralität: 135,9

(Cima Stand 2021)

Kaufkraft: 25.190 (IVD 2022)



Die Wilhelmstraße, Top Einzelhandelslage in der Fußgängerzone von Reutlingen. Aktuell entsteht hier durch CITYJUNG ein großes überregionales Textilunternehmen.



Wilhelmstraße 22, Reutlingen. Durch die Vermittlung von CITYJUNG wurde zur Belebung der Wilhelmstraße beigetragen.

Und der Wandel im Handel geht weiter –

Neues aus dem stationären Einzelhandel



Schuhhaus Kramer, Hochbrücktorstraße 16, Rottweil

Das durch die diversen Krisen veränderte Anmietverhalten im stationären Einzelhandel in 1A-Lagen erfordert von Fach Einzelhändlern und inhabergeführten Läden sehr viel Ideenreichtum. Im letzten CITY-TIPP hatten wir die Entwicklung von Pop-Up-Läden in ein langfristiges Mietverhältnis thematisiert. Hier nun eine weitere Variante gegen den Leerstand.

Das Beispiel eines alteingesessenen Schuhhauses in Rottweil lässt diese neue Vorgehensweise erkennen.

Nicht erst seit Beginn der Corona-Pandemie hat sich das Einkaufsverhalten der Verbraucher stark verändert. Und es ist durch den massiven Fachkräftemangel sehr schwierig, geeignete und motivierte Mitarbeiter für den Verkauf zu finden, um so ein Vollsortimentsgeschäft über sechs Tage die Woche zu betreiben.

Das klassische Schuhhaus Kramer wurde vor über 100 Jahren gegründet.

Impressum:

Redaktion: CITYJUNG Immobilien
Satz/Layout: MBA, Ellwangen
Druck: Wahl-Druck GmbH, Aalen
Auflage: 4.700 Exemplare

Matthias Groß, der Inhaber des Schuhhauses Kramer, nutzt bereits seit mehr als zehn Jahren den boomenden Onlinehandel und bietet sein Sortiment sehr erfolgreich auch auf verschiedenen Plattformen an. Um jedoch für das bestehende Geschäft in Rottweil einen dauerhaften Leerstand zu verhindern, hatte Herr Groß die Idee, den stationären Verkaufsbetrieb auf zwei Tage die Woche zu reduzieren. Das bisher gut laufende Spezialkonzept „Finn Comfort“ – Bequemschuhe mit variablem Fußbett – hat er als Monostore aus dem Gesamtsortiment herausgelöst. Bei Stammkunden und Touristen haben die reduzierten Öffnungstage (Donnerstag und Freitag) bisher sehr gute Akzeptanz gefunden und sie freuen sich, vor Ort kaufen zu können. Das Ladenlokal wird hierbei optimal genutzt – als



Das gut laufende Spezialkonzept – Bequemschuhe mit variablem Fußbett.

Verkaufsraum und als Online-Lager. Die Schaufenster dienen sowohl für den stationären als auch für den Online-Handel als Werbefläche. Und auch die Energiekosten reduzieren sich entsprechend.

Durch die Kombination Onlinehandel / Einzelhandel ergibt sich ein Synergieeffekt, beides geht gleichzeitig und trägt zur Belebung der Innenstadt bei.



Schuhhaus Kramer. Hier hat CITYJUNG bei der Suche eines Nachmieters den Eigentümer unterstützt.

Vermietungen und Verkäufe



Bensheim, Hauptstraße 11



Deggendorf, Oberer Stadtplatz 25



Friedrichshafen, Wilhelmstraße 20



Fürth, Schwabacher Straße 11-13



Gunzenhausen, Marktplatz 26



Heidelberg, Hauptstraße 89



Heilbronn, Fleiner Straße 45



Karlsruhe, Kaiserstraße 209



Kehl, Hauptstraße 32



Konstanz, Rosgartenstraße 19



Mainz, Schusterstraße 15



Offenburg, Steinstraße 10



Schramberg, Hauptstraße 34



Schwäbisch Gmünd, Kappelgasse 1



Speyer, Maximilianstraße 49



Tübingen, Neckargasse 19-21



Ulm, Platzgasse 12



Christoph Grohmann



Felizitas Grohmann



Matthias Uhl



Weinheim, Bahnhofstraße 1

Ellwangen
Bahnhofstraße 7
73479 Ellwangen
Telefon 07961 9100-0
Telefax 07961 9100-30
ellwangen@cityjung.de

München
Neuhauser Straße 3
80331 München
Telefon 089 242234-75
Telefax 089 242234-76
muenchen@cityjung.de

