

Gerngross hebt ab

SHOPPING-TEMPEL.
seine Flaggschiffe wie Steffl

Seine Kritiker sind unermüdlich: Gebetsmühlenartig prophezeien sie den großen Flop seiner Kaufhaus-Gruppe – und das schon seit Jahren. Nur Palmers-Boss Rudolf Humer, 56, glaubt nicht an Weissagungen, für ihn zählen nur Facts & Figures. „Die Gerngross-Gruppe schreibt heuer ein positives Ergebnis, der Turnaround ist geschafft“, belehrt er die Schwarzseher eines Besseren.

Lieber Immo-Tycoon als Modehändler. Mit tatkräftiger Unterstützung der beiden Gerngross-Vorstände Josef Arnreiter und Walter Wölfler ist es Humer gelungen, trotz anfänglicher Schwierigkeiten alle neun Kaufhäuser (siehe Kasten) der Gruppe auf Schiene zu bringen. Schon als Palmers die Kaufhauskette vom Konsum übernahm, skizzierte Humer ein klares Konzept: Gerngross überlässt die Verkaufsfächen aller Häuser sukzessive leistungsstarken Händlern wie Libro oder Saturn, und verdient wird an den Mieteinnahmen. Kein so übles Geschäft, wenn man richtig kalkuliert – und in dieser Disziplin ist Humer Meister: Immerhin ist er Herr über ein milliardenschweres Immobilienreich von mehr als 100 Top-Liegenschaften, die er für den Palmers-Clan mit hohem Profit verwaltet.

So gesehen ist die Vermietung der neun Gerngross-Häuser freilich nur eine Fingerübung. Von insgesamt 81.100 Quadratmeter Verkaufsfläche wurden bereits 75 Prozent vermietet. Dafür kassiert Humer im Monat 300 Schilling pro Quadratmeter, was ihm zuletzt Gesamtmieteinnahmen von 200 Millionen Schilling brachte. Für heuer sind 250 und nächstes Jahr 300 Millionen budgetiert. Eine Strategie, der Humer auch heuer treu bleibt, um an der Immobilie zu verdienen:

- Heiß begehrt ist der Shopping-Tempel Gerngross-Mariahilf: Die Elektrokette Saturn erweitert nun auf 5.000 m² zum größten Saturn-Markt Österreichs. Im September startet die spanische Modekette Zara mit einem Flagship-Store von 1.400 m² auf zwei Stockwerken.

- Eine leichte Fashion-Korrektur wird im früheren Sorgenkind Steffl vorgenommen: Ladenhüter werden gegen neue Marken-Corner ausgewechselt. Und GIL fashion

FOTOS: LUKAS BECK, VIKOVITS

Der Kaufhauskonzern ist wieder saniert. Und möbelt & Co mit Top-Mietern auf: Zara, Don Gil & Kika.



GERNGROSS-KAPITÄNE. Die Bosse Wölfler und Arnreiter polierten das Image aller 9 Kaufhaustempel auf und gewannen attraktive Mieter wie Zara & Co.

area bezieht im September das komplette Untergeschoß mit Trendlabels wie Hugo, D&G Jeans éxte sowie aktuellen Lifestyle-Produkten. Vor kurzem zog die Kika-Boutique im 5. Obergeschoß ein.

- Aber auch den Kosmetikbereich überlässt Humer künftig den Profis, anstatt selbst die Flächen zu bewirtschaften. Als Partner wurde die Impo-Parfümerie gewonnen, die vorbehaltlich der Zustimmung der Kartellbehörde in fünf Häuser einziehen wird.

- Und last, but not least erstrahlt das Passage City Center ab September im neuen Glanz. Insgesamt wurden 250 Millionen Schilling in den Umbau des fünfstöckigen Linzer Einkaufstempels investiert.

Die Gerngross-Bosse Arnreiter und Wölfler haben ganze Arbeit geleistet: „Wir haben eine gute Bilanz, alle Häuser sind operativ positiv.“ Insgesamt wird in allen Einkaufstempeln ein

ges Ergebnis umgewandelt. Unschön wirkt freilich noch der Bilanzverlust von zuletzt 1,7 Milliarden, da die Immobilien noch mit mehr als zwei Milliarden belastet sind. Humer schläft trotzdem ruhig: „Wenn man Immobilien im Wert von fünf Milliarden besitzt, die mit zwei Milliarden fremdfinanziert sind, ergibt das eine schöne Bilanz. 60 Prozent Eigen- und 40 Prozent Fremdkapital.“

Millionen-Regen von der CA. Doch schon in Kürze könnte die Schuldenlast um ein Vielfaches schmelzen: Denn Gerngross hat gegenüber der CA noch Forderungen in Höhe von 700 Millionen. Ein Kreditbetrag, den Gerngross noch als Konsum-Tochter aufnahm, der

aber zur Schuldabdeckung des hoch defizitären Konsum floss. Nach der Konsum-Pleite kauften Palmers und der Werber Hans Schmid 1996 den Kaufhauskonzern. Jetzt verhandelt Humer mit der CA über den Nachlass von 700 Millionen. Den vollen Betrag wird die CA wohl kaum lockermachen, aber man wird wohl eine gütige Einigung erzielen, da keine der beiden Parteien Lust hat, den Kadi um eine Lösung zu bemühen.

GABRIELA SCHNABEL ■

INTERVIEW. Palmers-Boss R. Humer.

„Wir überlassen den Verkauf den Profis“

NEWS: Sie behaupteten vor nicht allzu langer Zeit, dass Warenhäuser auf der ganzen Welt nicht funktionieren. Warum haben Sie dann eine Kaufhausgruppe gekauft, die mit 2,8 Milliarden Schilling belastet war?

Humer: Der Gemischtwarenhandel funktioniert weltweit nicht mehr. Gefragt sind gute Konzepte à la Gazelle, Saturn oder Akakiko. Jeder sollte das tun, was er am besten kann. Deshalb konzentrieren wir uns auf die Vermietung, den Verkauf überlassen wir den Handelsprofis.

NEWS: P&C hat Interesse an Gerngross-Mariahilf bekundet. Denken Sie an Verkauf, um die Schuldenlast zu reduzieren?

Humer: Derzeit nicht. Unsere Häuser sind rund fünf Milliarden wert, zwei Milliarden sind fremdfinanziert. Das ergibt doch eine schöne Bilanz.

NEWS: Wie geht es dem Sorgenkind Steffl?

Humer: Glücklicherweise hatten wir nie solche Probleme, wie sie gerne dargestellt werden. Und jammern tun die Händler überall. Gehen Sie mal über die Kärntner Straße, und fragen Sie die nach dem Geschäftsgang.

NEWS: Halten Sie noch an Ihren Plänen fest, Palmers 2003 an die Börse zu bringen?

Humer: Wenn alle Voraussetzungen erfüllt sind, ja. Wir stehen aber nicht unter Zeitdruck, da wir nicht unter finanziellen Engpässen leiden. Ich habe den Hang zur Perfektion, und gut Ding braucht Weile.

NEWS: Palmers Deutschland entwickelt sich langsamer als erwartet. Wie geht's weiter?

Humer: Wir sind verwöhnt von Österreich, sind aber dabei, den Umerziehungsprozess der Deutschen einzuleiten, die gewohnt sind, Wäsche im Kaufhaus zu erwerben. Dennoch erzielen wir mit unseren 57 Filialen flächenbereinigt ein zweistelliges Umsatzplus.

NEWS: Wie läuft Palmers-E-Commerce?

Humer: Der Umsatz ist noch unbedeutend, wir zählen aber schon 30.000 Zugriffe im Monat.

NEWS: Fürchten Sie, dass Ihren Mitbewerbern Ihre Wäschekunden ins Netz gehen?

Humer: Da ist uns nicht bange. Das sind hauptsächlich Versender, die derzeit erst rund vier bis sieben Prozent vom gesamten Handelsumsatz machen. Gewinnen werden jene, die ihren Kunden die besten Produkte anbieten.

IMMO-TYCOON. Palmers-Boss Humer: „Jeder soll das tun, was er am besten kann. Wir konzentrieren uns auf die Vermietung, den Verkauf überlassen wir den Handelsprofis wie Saturn & Zara.“