

# Bern

## Die richtige Story für jedes Center

**Shopping** Berner Einkaufszentren suchen den richtigen Mietermix, um dem rasant wachsenden Onlinehandel Paroli bieten zu können. Doch reicht das? Experten sehen die Zukunft des stationären Handels düster.

**Moritz Marthaler**  
und **Markus Dütschler**

Drei Millionen: So viele Kunden werden bis Ende 2018 das Wankdorf-Center frequentieren. Dies ist ein Erfolg, vergleicht man es mit den 700 000 im Eröffnungsjahr 2005. Die finanzielle Entwicklung ist weniger steil, mit aktuell 110 Millionen Franken ist der Umsatz aber stabil. Die neuen Mieter – eine Schuhmarke, ein Kleiderladen, ein Feinkostgeschäft, die Coop-Tochter Saporì d'Italia – stützen die neue Tendenz in Richtung Gastro: Rund um das Stade de Suisse verpflegen sich jeden Tag 23 000 Menschen. Und doch bleibt der Detailhandel mit dem Coop-Megastore das Zugpferd. Doch wie lange?

Im luzernischen Ebikon entsteht die Mall of Switzerland auf 65 000 Quadratmetern. Im Zentrum steht eine riesige künstliche Wasserwelle für Indoorsurfer. Nur ein Gag? Im Wankdorf-Center sagt Leiter Andreas Frischknecht in einem eher unauffälligen Konferenzraum im ersten Stock: «Es gibt auch bei uns Projekte in diese Richtung.» Doch er orientierte an der gestrigen Medienkonferenz nicht über solche Pläne, sondern über den Kundenstrom, der «Anlass zur Freude» gebe, und über den Einzug neuer Mieter.

### Einkaufsort mit einer Story

Was ist das Geheimnis eines attraktiven Shoppingcenters? Wenn Thomas Stiefel dazu Konzepte erarbeitet, blüht er auf. «Ein Center braucht eine Story», sagt er, «die muss man schreiben – und den Kunden erzählen.» Der Zürcher berät seit Jahren Eigentümer und Betreiber von Einkaufszentren. Wie sieht die Patentlösung für Einkaufszentren aus? «Für einen optimalen Mix gibt es kein Erfolgsrezept», sagt Andrea Bauer, Sprecherin Migros Aare, die Shoppyländ und Westside betreibt. Jeder Standort sei anders. Stiefel wiederum betont, es brauche eine klare Positionierung und einen guten Mietermix: «Leere Flächen sollten nicht an den Meistbietenden gehen – und auch nicht zwingend an die Firmtochter aus eigenem Haus.»



Wankdorf-Center: Im Online-Zeitalter müssen sich stationäre Detailhändler immer wieder Attraktionen einfallen lassen. Foto: Adrian Moser

Dennoch zieht sich das Ansiedeln eigener Geschäfte wie ein roter Faden durch Berns Shoppinglandschaft. Im Wankdorf sind 44 Prozent der Ladenfläche durch Coop-Formate besetzt. Im Gebäude der von der Migros betriebenen Welle 7 gibt es neben Denner und M-Electronics auch Migros-Kinder, von denen es die Kunden nicht unbedingt vermuten, wie die Restaurantkette Cha Cha Thai.

Im Einkaufszentrum Westside sind von gut 70 Geschäften und Restaurants zwar nur ein knappes Dutzend Migros-Marken, aber viele sind Partner des orangenen Riesen. Man schätzt, wenn man kennt, das sei per se nichts Schlechtes, sagt Stiefel. Aber wenn es das Nutzungskonzept verlange, «muss man bereit sein, sich anzupassen». Manchmal geschieht dies eher unwillig. So weiss Stiefel von einem Fall, bei dem die Coop-Immobilienverwaltung zwar die Migros-Tochter Denner einquartierte, aber in einer Ecke verlochete.

Das Konzept mit Konzern-Partnern lässt sich nicht immer durchhalten. Offenbar plant Globus einen Auszug aus dem Westside zugunsten von Gastrokonzepten. Migros-Sprecherin Bauer dementiert dies nicht, gibt aber auch keine konkrete Auskunft zum Globus-Mietvertrag. Sie sagt nur, dass Konzepte wegen der sich rasch wandelnden Bedürfnisse der Kundschaft ständig überarbeitet würden: «Ein Einkaufscenter ist nie ein statisches Konstrukt.»

### Kaltstart für «Welle 08/15»

Das zeigt sich auch in der Welle 7, von Kritikern wegen der schwer lesbaren Angebotspalette als «Welle 08/15» verspottet. Als Zufluchtsort für Pendler wurde das neue Flaggschiff der Migros mit den vielen Decks bei der Eröffnung im Sommer 2016 gepriesen. Das erste Jahr war schwierig, auch im zweiten gab es viele Wechsel. Viele kleine Mieter unterschrieben Verträge für eine Rohbaumiete, investier-

ten viel Geld in die Inneneinrichtung und hatten dann Mühe, die harten Anfangsmonate finanziell zu überstehen. 50 000 potenzielle Kunden besichert der SBB-Bahnhof der Welle 7. Doch anders als im Hauptbahnhof bleiben die Geschäfte an Sonntagen geschlossen. In den ersten Monaten mussten sie abends schon um 20 Uhr schliessen.

Dass es in der Welle 7 zu Beginn nicht nach Wunsch lief, kann an der Platzierung, der «Story» oder den launischen Pendlern liegen. Oder aber die Betreiber müssen auch hier den branchenüblichen Stotterstart erleiden. «Wir rechnen bei einem Shoppingcenter mit einer Etablierungszeit von etwa fünf Jahren», benennt Migros-Sprecherin Bauer die übliche Faustregel. Einen verhaltenen Start erlebte auch das Wankdorf-Center, bei dem man sich anfänglich an einem Dienstagvormittag wie «Kevin home alone» fühlte.

Das vor genau zehn Jahren eröffnete Westside gewann die

Gunst des einwohnerstärksten Stadtteils auch erst nach und nach. Das 1975 erbaute Shoppyländ Schönbrühl hat sich auf dem Weg zum fünftgrössten Einkaufszentrum mit mehr als 300 Millionen Umsatz schon mehr als einmal neu erfunden.

Dennoch hält die Fachwelt für die Zukunft der Shoppingcenter düstere Prognosen bereit. Im Marktreport des Beratungsunternehmens Stoffel Zürich erwarten 72 Prozent der befragten Experten tiefere Umsätze im stationären Handel, im Vorjahr waren es nur die Hälfte.

«Unsere Zahlen sind nicht repräsentativ für die Schweiz», sagt Wankdorf-Chef Frischknecht. «Von den 200 Zentren im Land haben wahrscheinlich etwa 10 Prozent keine Zukunft. Von den restlichen 170 müsste ungefähr die Hälfte neu positioniert werden», sagt Experte Stiefel. Und alle eint der gemeinsame Feind: der Onlinehandel. 11,2 Milliarden liessen die Schweizer 2016 dort liegen.

## Zwischenentscheid zu Mühleberg ist nicht anfechtbar

**Bundesgericht** Auf eine Beschwerde von zwei Anrainern des Atomkraftwerks Mühleberg ist das Bundesgericht nicht eingetreten. Die Beschwerdeführer erachten die von der Atomaufsicht Ensi genehmigten Massnahmen zur Gewährleistung der Reaktorkühlung bei einem aussergewöhnlichen Hochwasser als ungenügend.

Das Bundesverwaltungsgericht hiess eine Beschwerde der beiden von Greenpeace unterstützten Männer im Mai teilweise gut. Es kam zum Schluss, dass das Eidgenössische Nuklearsicherheitsinspektorat (Ensi) beziehungsweise die Betreibergesellschaft BKW beim Nachweis zur Beherrschung eines solchen Hochwassers über die Bücher müssen.

Das Bundesverwaltungsgericht schloss jedoch – entgegen dem Begehren der Beschwerdeführer – nicht grundsätzlich aus, dass für einen solchen Extremfall zur Reaktorkühlung mobile Pumpen und ein nahe gelegenes Wasserreservoir genutzt werden dürften. Allerdings erachtete das Gericht deren genaue Einbindung in das Konzept der gestaffelten Sicherheitsvorsorge als nicht klar genug.

Diesen Punkt fochten die Beschwerdeführer vor Bundesgericht an. Weil der Fall für die weiteren Abklärungen vom Bundesverwaltungsgericht an die Vorinstanz zurückgewiesen wurde, handelt es sich gemäss einem gestern publizierten Urteil des Bundesgerichts nur um einen Zwischenentscheid. Diese können nur in Ausnahmefällen ans Bundesgericht weitergezogen werden. Ein solcher liege nicht vor, schreibt das höchste Schweizer Gericht in seinen Ausführungen zum Urteil. Erst der erneute Entscheid des Ensi ist wieder anfechtbar. Das AKW Mühleberg wird Ende 2019 endgültig abgeschaltet. (sda)

## Berufsvorbereitung: Gemeinden sollen nicht zahlen

**Grosser Rat** Die Finanzkommission (Fiko) des Grossen Rats will verhindern, dass die Gemeinden im Kanton Bern bei der Finanzierung von berufsvorbereitenden Schuljahren zur Kasse gebeten werden. Die Fiko lehnt das neue Finanzierungsmodell ab. Den Stichtentscheid gab laut Medienmitteilung Fiko-Präsident Daniel Bichsel (SVP), Präsident des Verbandes bernischer Gemeinden (VBG) und Gemeindepräsident von Zollikofen.

Das neue Finanzierungsmodell geht auf einen Sparentscheid des Grossen Rates zurück. Demnach sollten die Gemeinden 30 Prozent der Lohnkosten der Lehrpersonen von berufsvorbereitenden Schulen übernehmen. Dadurch spart der Kanton jährlich rund 10 Millionen Franken.

Die knappe Fiko-Mehrheit sieht jedoch mit dem neuen Finanzierungsmodell die «bewährten Regeln» von Aufgabenteilung und Finanzierung zwischen Kanton und Gemeinden in Gefahr. Wenn sich die Gemeinden an den Kosten der Lehrerröhne beteiligen müssten, würden sie wegen des Finanz- und Lastenausgleichs gleich doppelt zur Kasse gebeten. (sda)

## «Wer in zehn Jahren die Innenstadt besichtigt, wird sich wundern»

**Herr Riebe, im Megastore Wankdorf platziert Coop vor allem eigene Firmen, die Migros macht es ähnlich im Westside. Hält man sich so die Konkurrenz vom Leib?**

Ja, aber es funktioniert nicht immer. Wenn etwa Globus das Westside verlässt und der Food-Bereich zentral an die beste Lage des Centers verlagert wird, zeigt dies, dass es die letzten zehn Jahre nicht so gut gelaufen ist.

**Haben die Verantwortlichen kein gutes Händchen bewiesen?**

Bei der Migros kocht jede Regionalgenossenschaft ihr eigenes Süppchen. Auch bei anderen Firmen sehe ich, dass Immobilienverantwortliche oder Geschäftsleiter die Karriereleiter hochruten

und dann lange auf den Posten sitzen. Im Ausland wechseln Center-Manager häufiger, was frischen Wind bringt.

**Die Shoppingcenter an der Peripherie saugen Kaufkraft ab. Online-Shopping ist auch für die Shoppingcenter eine Herausforderung, nicht nur für Innenstadteschäfte. Ich weiss von einem grossen Schweizer Einkaufszentrum, das seit den Boomjahren pro Quadratmeter Verkaufsflä-**



**Marc-Christian Riebe**  
Der Immobilienexperte erspürt Retail-Trends und befasst sich mit Standortentwicklungen.

che 2000 Franken Umsatz eingebüsst hat. Ich bezweifle auch, dass die Innenstadteschäfte so viel eingebüsst haben. Es gab immer Leute, die an der Peripherie einkauften oder gleich ins günstigere Ausland auswichen.

**Leere Schaufenster drücken überhöhte Preise.**

Exorbitante Mieten sind ein Klichschee. Es kommt immer auf den Umsatz an, den man dort erzielt. In Einzelfällen mag es zu hohe Mieten geben, doch wer schon lange dort ist, bezahlt oft moderate Mieten, sonst wäre er gegangen. Wo es überhöhte Preise gibt, müssen die Eigentümer zu Senkungen bereit sein. Sind sie es nicht, steht in wenigen Jahren ein Drittel der Geschäfte leer.

**Fehlt es an Koordination, damit ein guter Mix gelingt?**

Zum Teil ja. In England befinden sich viele Strassenzüge in einer Hand, etwa in der Londoner Regent Street. Der Eigentümer kann ein stimmiges Angebot zusammenstellen. Bei uns ist alles zersplittert, was die Koordination erschwert.

**Kleiderläden schliessen, oder sie sind eher Showroom als Warenlager. Wie sehen Sie die hybriden Verkaufspunkte, in denen man Waren ansehen, aber auch online bestellen und nach Hause liefern lassen?**

In den USA habe ich das gesehen, aber der Renner ist es nicht. Damit hält man sich Versandriesen wie Amazon oder Alibaba nicht

vom Hals. Da kommen grosse Umwälzungen auf uns zu.

**Das hört sich dramatisch und niederschmetternd an.**

Ja, aber es lässt sich nicht aufhalten. Coop und Migros haben die Tante-Emma-Läden abgelöst, nun werden sie durch Amazon und Alibaba disruptiert. Andererseits gibt es in München oder Amsterdam Einkaufsstrassen, die sich neu entwickelt und positioniert haben. Interessante Läden mit Angeboten, die gefallen, verlagern sich. Es könnte sein, dass A-Lagen wie Spital- oder Markt-gasse diesen Status verlieren. Wer die Innenstadt in zehn Jahren besichtigt, wird sich wundern.

**Markus Dütschler**