

Zürich, 27. November 2017 / Medienmitteilung SPG Intercity Zurich AG

Neue Ladenkonzepte sind gefragt

Der Detailhandel steht unter Druck und wandelt sich stark. Darauf muss auch die Immobilienwirtschaft reagieren, wie sich am SPGIntercityTALK vom 9. November zeigte.

«Im Detailhandel ist in den vergangenen Jahren kein Stein auf dem anderen geblieben», fasste Milan Prenosil zu Beginn des SPGIntercityTALKs das Thema «Detailhandel im Spannungsfeld von Digitalisierung und Politik» zusammen. Der Präsident des Verwaltungsrats der Confiserie Sprüngli AG und Präsident der City Vereinigung Zürich ermöglichte den rund 120 Teilnehmenden tiefe Einblicke in die Branche und ihre künftigen Herausforderungen. Wer heute im Detailhandel überleben möchte, muss höchst flexibel und offen für neue Ladenkonzepte sein. Denn der private Konsum in der Schweiz stagniert seit mehreren Jahren. Gründe dafür liegen unter anderem im tiefen Euro; als die Nationalbank den Mindestkurs 2015 aufhob, hat sich diese Problematik weiter zugespitzt.

Eine weitere Herausforderung ist der Online-Handel, der traditionelle Ladengeschäfte zunehmend konkurrenziert. «Der Nonfood-Bereich – insbesondere der Bereich Textilien – ist davon mehr betroffen als der Foodsektor», weiss Milan Prenosil. Dass diese Entwicklung nicht noch dramatischer verlaufe, sei dem Bevölkerungswachstum zu verdanken. «Die Migration wirkt stabilisierend auf die Umsatzzahlen im Detailhandel.» Trotzdem: Während die Umsätze zwischen 1990 und 1999 um 0,8 % und zwischen 2000 und 2009 um 1,6 % gestiegen sind, sanken sie zwischen 2010 und 2016 um 0,4 %.

Wachsender Online-Handel

Heutige Ladenbesitzer müssen sich gegen den Einkaufstourismus wie auch den Internet-Handel behaupten. So hat sich der Umsatz des Online- und Versandhandels hierzulande seit 2008 eindrücklich entwickelt: von jährlich 4,95 Milliarden Franken auf 9,1 Milliarden Franken. Und: «Zwar stammt der grösste Teil der verkauften Produkte von hier ansässigen Online-Unternehmen, doch direkte Cross-Border-Online-Einkäufe mit Lieferung in die Schweiz nehmen überproportional zu», erklärte Milan Prenosil.

Nicht nur der starke Franken und E-Commerce fordern den Detailhandel, sondern auch die Politik. Die Anzahl Gesetze und Vorschriften nimmt ständig zu, zudem übernimmt die Schweiz immer mehr EU-Recht. «Die Anforderungen an die KMU wachsen: Die Gesetzeslage wird immer komplexer, der administrative Aufwand wächst, und wir haben zusätzlich mit Importhürden zu kämpfen. Das schlägt sich in den Betriebskosten nieder.» So sind die Schweizer Detailhandels-Preise im Durchschnitt 60 Prozent höher als in der EU. Die Geschäfte werden daher gezwungen sein, ihre Margen zu senken und die Produktivität zu erhöhen.

Läden machen Städte attraktiv

Milan Prenosil prognostizierte am SPGIntercityTALK, dass der Detailhandel in der Schweiz aus oben genannten Gründen weiterhin kein Wachstum erfahren wird. Im Gegenteil: Die Situation werde sich in Zukunft weiter zuspitzen. Der Markt sei gesättigt und die Verdrängung gehe weiter – seit 2010 haben in der Schweiz rund 5000 Geschäfte geschlossen. Gleichzeitig stossen globale Anbieter in den Schweizer Markt, insbesondere solche aus den Bereichen Mode, Sport, Möbel und Kosmetik.

«Traditionelle Läden verschwinden, während innovative Anbieter überleben», so Milan Prenosil. Das mache neue Laden- und Verkaufskonzepte erforderlich, und es könne sich niemand mehr gegenüber der Digitalisierung und dem E-Commerce verschliessen. Der Wandel im Detailhandel werde zudem das Vermieten von Ladenflächen erschweren. Zwar werden laut Milan Prenosil die Toplagen in den Citys weiterhin begehrt sein, «doch insgesamt besteht ein Überangebot an Ladenflächen.» Die Immobilienwirtschaft trage daher eine grosse Verantwortung: «Das Ladenangebot beeinflusst die Attraktivität unserer Städte massgeblich.» Damit neue Läden entstehen und bestehende überleben können, seien auch die Immobiliendienstleister gefragt. «Künftig werden sie ihre Mieter und ihre Geschäfte noch besser kennen müssen, damit sie massgeschneiderte Geschäftsflächen anbieten können.»

IN ASSOCIATION WITH



ZÜRICH GENEVA BASEL LAUSANNE

SPG Intercity Zurich AG

SPG Intercity Zurich AG ist ein Tochterunternehmen der Intercity Group. Die Intercity Group ist ein unabhängiges Immobiliendienstleistungsunternehmen mit Gruppengesellschaften in Zürich, Luzern, Bern, Basel, St. Gallen, Olten und Zug. SPG Intercity Zurich AG ist seit dem Jahr 1993 Allianzpartner von Cushman & Wakefield, dem zweitgrössten Immobiliendienstleistungsunternehmen weltweit.

Milan Prenosil

Der Referent wurde 2003 zum Präsidenten des Verwaltungsrates der Confiserie Sprüngli AG gewählt. Seine jahrelange Erfahrung im Detailhandel setzt er ein als Präsident der City Vereinigung Zürich sowie der Mietervereinigung ShopVille Zürich, wo er selber auch Mieter ist und den Wandel im Detailhandel hautnah miterlebt. Als Mitglied im Vorstand der Vereinigung Zürcher Bahnhofstrasse und im Vorstand des Verbandes Zürcher Handelsfirmen VZH kennt er die Herausforderungen im Spannungsfeld der Digitalisierung und der Politik bestens.

Für Fragen stehen Ihnen gerne zur Verfügung:

Robert Hauri FRICS
CEO / Mitinhaber
SPG Intercity Zurich AG
079 430 34 02
robert.hauri@spgintercity.ch

Gabriela Brandenburg
Head Retail Services
SPG Intercity Zurich AG
079 946 64 01
gabriela.brandenberg@spgintercity.ch