

# „Das Haus ist angenommen und angekommen“

Interview mit Centermanager Matthias Grah zum siebten Geburtstag des CCL

Das City Center Landshut (CCL) feiert heute mit einer großen Party auf sieben Ebenen seinen siebten Geburtstag. Das Einkaufszentrum mit seinen rund 50 Geschäften und dem Kino ist in den vergangenen Jahren zu einem festen Bestandteil der Innenstadt geworden: Es gibt dort Lebensmittel ebenso wie Drogerieartikel, viel Mode und Gastronomie. Die Landshuter Zeitung unterhielt sich anlässlich des Geburtstags mit dem Centermanager Matthias Grah über die Entwicklung des Centers, über Lebensmittel in der Innenstadt sowie die Stärken und Schwächen des Handelsstandorts Landshuts.

**Landshuter Zeitung:** Herr Grah, das CCL feiert an diesem Wochenende seinen siebten Geburtstag. Wo steht das CCL heute?

**Matthias Grah:** Wir stehen sehr gut da. Die schwierige Anfangsphase von 2003 und 2004 konnten wir Gott sei Dank 2005 drehen. Mittlerweile ist das Center so gefestigt, dass auch schwierigere Jahre wie 2009, die bundesweit sicherlich für den Handel nicht nur erfreulich waren, schadlos an uns vorbeigegangen sind. Und auch 2010 zeigt sich von der Umsatzseite her sehr positiv. Wir schreiben im sechsten Jahr, wie in den vergangenen fünf Jahren, ein Plus. Sicher, das gilt nicht für alle Flächen, sondern für das gesamte Haus, aber es zeigt, wie stabil das Haus ist und dass es wirklich angenommen und angekommen ist.

*Sie feiern heuer ja auch ein kleines persönliches Jubiläum: Sie sind fünf Jahre Centermanager des CCL. Seitdem geht es mit den Kundenzahlen und den Umsätzen nach oben. Was ist Ihr Erfolgsrezept?*

Verlässlichkeit und Kontinuität. Man muss ein fairer Partner sein, sowohl dem Mieter gegenüber als auch Institutionen einer Stadt gegenüber. Dann kann man sich diese Akzeptanz auch auf Dauer erarbeiten. Vordergründig betrachtet, stellt das CCL erst einmal nur eine tote Immobilie dar. Daraus hat sich aber ein lebendiger Marktplatz entwickelt. Das CCL ist ein Treffpunkt seiner gesamten Region geworden. Es ist sicherlich entscheidend, dass so etwas pulsiert, dann kommt der wirtschaftliche Erfolg im Nachgang.

*Was macht denn aus Ihrer Sicht ein starkes Einkaufszentrum aus?*

Ein Einkaufszentrum macht erstmal



Centermanager Matthias Grah

(Foto: cv)

schon stark, dass es durch sein Regelwerk etwas anders kann als eine Innenstadt. Wir haben beispielsweise durch unsere Werbebeiträge die Möglichkeit, Standortpolitik zu betreiben. Wir können den Standort Landshut einschließlich dem CCL vermarkten – und das tun wir auch ganz bewusst. Wir haben nun mal die Situation, dass vier Fünftel der Besucher der Stadt Landshut sowohl die Innenstadt als auch das CCL besuchen. Für uns ist das das Beste, was überhaupt passieren kann. Wir haben hier einen Riesenvorteil durch eine wahnsinnig schöne, attraktive Innenstadt. Das ergänzt sich und kann sich gegenseitig befruchten. Das muss man aber erkennen. Man muss über seinen eigenen Horizont ein Stück weit hinausschauen und den Gesamtstandort Landshut betrachten.

*Sie sehen das CCL also als einen Teil der Innenstadt. Wie ist denn mittlerweile die Zusammenarbeit mit der Innenstadt?*

Die Zusammenarbeit mit der Stadtverwaltung und mit den entsprechenden Personen kann ich nur als außerordentlich gut beschreiben. Es ist sehr kooperativ, partner-

schaftlich. Dadurch schaffen wir es auch, manchmal etwas unbürokratischer und schnell Unterstützung zu bekommen – beispielsweise jetzt bei unseren Umbaumaßnahmen.

*Sie haben die aktuellen Umbaumaßnahmen im Haus angesprochen. Was ändert sich im CCL?*

Wir mussten uns leider von einem Mietpartner verabschieden. Die Firma Ludwig Beck will alle Filialstandorte aufgeben und ihren Fokus nur noch auf den Marienplatz legen. Wir betrachten das einerseits mit einem weinenden Auge, auf der anderen Seite war es aber auch die Chance für die Neuausrichtung. Wir haben mit der Outdoor-Marke „Northland“ ein Handelskonzept gewinnen können, das in Landshut noch nicht vertreten ist. Und damit haben wir wieder einen Partner an die Seite gekriegt, der eine Signalfunktion für das CCL, aber sicher auch eine Stärkung für die gesamte Stadt Landshut darstellt.

*Sie haben mit Aldi auch einen der letzten Lebensmittler der Kernstadt im Haus. Angesichts der Debatte über Rewe am Dreifaltigkeitsplatz:*

*Gibt es aus Ihrer Sicht Möglichkeiten, so etwas zu steuern?*

Möglichkeiten gibt es. Es gibt Modelle in anderen Städten, die versuchen, auch Hauseigentümer stärker mit ins Boot zu nehmen, was die Ausrichtung des Branchenmixes einer Innenstadt angeht. Natürlich ist das aber ein sehr, sehr schwieriges Unterfangen. Lebensmittel können im Verhältnis zum Umsatz keine sehr hohen Mieten leisten. Deshalb sind das nicht unbedingt die Mietpartner, die von einem Hauseigentümer bevorzugt werden. In einem Center ist das einfacher, da wir weitaus mehr Steuerungsmöglichkeiten des Handelsbesatzes haben. Wir haben eine Art Mischkalkulation. Das heißt also, der Starke, der gute Handelsspannen hat, muss ein Stück weit auch die schwächeren Handelsspannen mittragen. Und in diesem Zusammenspiel können wir uns den Aldi leisten, der hier eine völlig branchenübliche Miete zahlt.

*Wie beurteilen Sie allgemein den Handelsstandort Landshut. Wo sehen Sie Stärken? Wo seine Schwächen?*

Landshut befindet sich in einem riesigen Einzugsgebiet. Und in diesem Einzugsgebiet leben etwa 660 000 Menschen. Damit haben wir ein riesiges Potenzial. Dazu kommt die Tatsache, dass Landshut auch nach wie vor im Wachstum begriffen ist und alle Rahmendaten, die für den Handel interessant sind, exorbitant gut sind. Landshut hat nur manchmal so ein bisschen das Problem, dass es von München überstrahlt wird, und von daher auch nicht alle Expansionsleiter gleich Landshut auf dem Bildschirm haben und sagen „Da wollt ich schon immer hin“. Das ist sicherlich noch etwas, das man optimieren kann.

*Viel diskutiert wurde die Ansiedlung des Landshut Park. Spüren Sie Auswirkungen?*

Wir beobachten ihn, aber Landshut Park ist im Verhältnis zu uns letztlich kein Modestandort. Er wird sehr stark dominiert durch Lebensmittel und Elektronik. Von daher ist er für uns nicht der direkte Wettbewerb. Wir sind ein ganz erklärter Modestandort mit sehr starken Leitmarken – und wir haben vor allem in fußläufiger Erreichbarkeit eine höchst attraktive Innenstadt. Somit haben wir in Summe einschließlich CCL 70 000 Quadratmeter Verkaufsfläche. Das ist sicherlich ein Riesenvorteil gegenüber einem Landshut

Park, der in erster Linie sehr stark periodischen Bedarf abdecken wird. Es ist also nicht so, dass wir ihn – wie es vielleicht der eine oder andere im Vorfeld gesehen hat – als überdimensionierten, existenzbedrohenden Handelsstandort sehen müssen. Es wird sicher sehr interessant sein, wie sich das Areal insgesamt entwickelt – auch in der Frage der Nachbargrundstücke, was passiert mit dem Möbelhaus. Aber da muss ich auch ganz ehrlich sagen, das sind alles Themen, die sind für die Innenstadt nicht wirklich groß bedrohend. Eine größere Bedrohung für die Stadt wäre, wenn beispielsweise Ikea da hin käme.

*Sie blicken also ganz positiv in die Zukunft. Wo sehen Sie das CCL denn zum zehnten Geburtstag?*

Ich glaube, dass sich die Situation gar nicht mal so wesentlich verändern wird. Natürlich: Handel bedeutet Wandel, es wird sicher den einen oder anderen Wechsel bei den Mietpartnern geben. In den fünfeinhalb Jahren, die wir hier für das CCL tätig sein dürfen, haben wir über 20 Verträge neu abgeschlossen. Es ist unser Bestreben, dass wir ein attraktiver Handelsstandort sind, der eine Bereicherung für die Innenstadt darstellt und der seinen Beitrag dazu leistet, dass Menschen aus unserem Einzugsgebiet nach Landshut kommen. Ansonsten wünsche ich mir natürlich, dass wir umsatzmäßig stabil bleiben. Ich bin kein Mensch, der an ein Wachstum in den Himmel glaubt, das wäre auch ungesund, aber eine kontinuierliche Optimierung ist immer möglich. Nichts ist so gut, dass man es nicht besser machen kann. Und dann lassen wir uns wieder etwas Spannendes zum zehnten Geburtstag einfallen.

*Da ist bestimmt wieder mit einem großen Programm zu rechnen.*

Zumindest ist es heute geplant. Mit der Geburtstagsparty heuer reagieren wir darauf, dass unsere Fünfjahresparty immer noch bei vielen Menschen sehr gut im Gedächtnis ist und viele darauf warten, dass so etwas wieder veranstaltet wird. Ich glaube, so eine Größenordnung in der Innenstadt von Landshut ist beispiellos. (Zu der Party vor fünf Jahren kamen 6000 Besucher, Anm. der Red.) Und wenn wir damit wieder einen kleinen Beitrag leisten, Landshut positiv ins Gespräch zu bringen, dann haben wir schon wieder sehr viel erreicht.

*Das Interview führte Sigrid Zeindl.*