



Robert Podebradsky,  
Geschäftsführer der Ekazent Immobilien  
Management GmbH

# Einkaufen mit Gesicht und Namen

Während in so manchem Einkaufszentrum gegenwärtig der Leerstand einer der besten Mieter ist, freut sich die Ekazent Immobilien Management GmbH über die Vollvermietung der von ihr betriebenen Ladenzeilen, und das dürfte auch weiterhin so bleiben, denn Einkaufsmöglichkeiten „ums Eck“ werden immer wichtiger.

**D**en Experten des Spezialisten für Standortberatung und Marktanalysen RegioPlan Consulting zufolge ist zum aktuellen Zeitpunkt der Leerstand einer der besten Mieter in Österreichs größten Einkaufszentren. Mag. Robert Podebradsky, Geschäftsführer der Ekazent Immobilienmanagement GmbH, dagegen freut sich

über die Vollvermietung der von seinem Unternehmen unterhaltenen Bezirkszentren bzw. Ladenzeilen für die Nahversorgung. Insgesamt 22 solche Nahversorgungseinrichtungen mit einer Gesamtverkaufsfläche von knapp 52.000 Quadratmetern betreibt Ekazent zur Zeit in Wien (s. Tabelle). Ihnen gemein ist: Sie sind alle in der Stadt

oder stadtintegriert. Was sie auszeichnet? „Wir definieren uns klar über gute Verfügbarkeit und Erreichbarkeit. Wir wollen die Angebote dort bereitstellen, wo gelebt, gewohnt, in die Schule gegangen, in die Arbeit gefahren wird“, legt Podebradsky dar. Sämtliche Zentren sind deshalb sowohl mit öffentlichen Verkehrsmitteln als auch zu Fuß gut erreichbar gelegen, verfügen aber auch über ausreichend Parkmöglichkeiten für den Individualverkehr und sind in den meisten Fällen ebenerdig gestaltet, so dass auch Senioren und Menschen mit Handicap die Möglichkeit haben, eigenständig Besorgungen zu erledigen.

Fotos: petersvec@pixl.at, Christian Pleschberger



## Stimmiger Branchenmix

Ganz im Fokus dieser Positionierung steht eine klare und bedarfsorientierte Angebotsstruktur. „Nur ein stimmiger Branchenmix führt mittel- und langfristig zu zufriedenen Stammkunden. Und genau das wollen wir erreichen: Einkaufen mit Gesicht und Namen, abseits der anonymen Shopping-Meilen“, erläutert Podebradsky.

Neben einem mehr oder weniger diskontorientierten Lebensmittelmarkt finden sich an einem solchen lokalen Hot Spot deshalb in der Regel auch noch eine Apotheke, eine Trafik, ein Drogeriemarkt und ein Kaffeehaus. Diverse Dienstleistungsanbieter wie z.B. eine Bank oder zumindest eine Bankstelle, ein Schuhreparatur- bzw. Schlüsseldienst, ein Blumenladen etc. sowie – vor allem in jüngerer Zeit – ein Take Away runden das Angebot vor Ort ab.

Damit die optimale Branchen-

struktur auch tatsächlich erreicht wird, holt sich Ekazent einerseits Know-how von Architekten sowie Standort- und Marketingexperten und sichert sich andererseits die Verfügungsgewalt über die Immobilien mittels unbefristeter Verträge mit langfristigen Kündigungsvorbehalt. Das hat für die Mieter der Geschäftslokale zum einen den Vorteil, dass sich am jeweiligen Standort nicht mehrere gleiche Anbieter gegenseitig Konkurrenz machen, und zum anderen, dass die Umsätze stimmen. Zu einem Wechsel kommt es laut Podebradsky meist nur dann, wenn der Betreiber eines Geschäfts in Pension geht. „Konkurrenz sind eigentlich die Ausnahme und eher familiär bedingt“, erklärt der Ekazent-Manager.

## Convenience statt Show

So kommt es, dass manche Geschäfte bereits seit mehreren Jahr-



**Zu den Grundbedürfnissen der Bevölkerung zählt auch der tägliche Tratsch im Kaffeehaus.**

zehnten bestehen. „Mittlerweile zählt oft schon der Nachwuchs vom Nachwuchs aus den Anfangszeiten zum Kundenstamm“, schildert Podebradsky. Man kennt sich eben, das zeigen auch die regelmäßig stattfindenden Kundenevents, bei denen jedoch stets die Qualität des Einkaufs-Erlebnisses im

# LÄSST DIE UMSÄTZE SPRUDELN.

## Almdudler G'spritzt

- Weniger Zucker, mehr Erfrischung
- Aus natürlichen Alpenkräutern
- Nur 23 kcal/100 ml
- Kein Konservierungsmittel
- Die erfrischende Alternative zu Fruchtsäften, Eistees und Near Water-Getränken

**Almdudler**  
www.almdudler.com





Vordergrund steht. Anstatt auf Stars setzt man vermehrt auf Informationsveranstaltungen, Gesundheitschecks oder Ausstellungen –

**Keine funktionierende Ladenzeile ohne Lebensmittelmarkt**

eben auf Dinge, die den Menschen Nutzen bringen, denn „die Leute suchen Convenience, d.h. sie wünschen sich angenehmes, kompetentes und zielorientiertes Einkaufen und nicht Unterhaltung um jeden Preis“, ist Podebradsky überzeugt.

Das Shopping-Angebot selbst richtet sich stark nach den örtlichen Gegebenheiten. So unterschiedlich dabei die Demografie in den Wohnhäusern rund um die Ladenzeilen ist – junge Familien, ältere Menschen, Single-Haushalte, Haushalte ohne PKW etc. –, so sehr unterscheiden sich auch die einzelnen Shopbetreiber. „Türkische Gemüsehändler und österreichische Pensionisten finden da ebenso zueinander wie die junge serbische Familie und der österreichische Papierfachmann“, erklärt Podebradsky. Um die Anliegen der Shopbetreiber wiederum kümmern sich die Center-Manager – gut ein Dutzend, auf alle Standorte Wiens verteilt.

### Weiteres Wachstum vorprogrammiert

Damit alles reibungslos läuft, sind natürlich auch laufende Verbesserungs- und Modernisierungsmaßnahmen erforderlich. Rund eine Million Euro insgesamt investiert Ekazent jährlich in die War-

terung und Instandhaltung der Zentren, nicht zuletzt, um die Betriebskosten und damit die Belastung für die Mieter in einem erträglichen Rahmen zu halten. Sorgen um die Zukunft des Unternehmens muss sich Podebradsky trotzdem nicht machen. Die Umsätze entwickelten sich seinen eigenen Angaben zufolge selbst im krisengebeutelten Jahr 2009 stabil. Derzeit verhandelt Ekazent mit der Entwicklungsgesellschaft der Seestadt Aspern über die Integration einer kompletten Nahversorgungseinheit, und auch die demografische Entwicklung Wiens ganz allgemein verspricht Prosperität. Nach derzeitigen Schätzungen wird nämlich die Bevölkerung der Bundeshauptstadt bis zum Jahr 2030 um bis zu 300.000 Menschen wachsen. Gleichzeitig steigt der Anteil der älteren Wiener. In beiden Fällen werden nahe gelegene Einkaufsmöglichkeiten künftig immer wichtiger. ■

## EKAZENT IMMOBILIENMANAGEMENT Nahversorgungszentren und Ladenzeilen in Wien

Objekt	Quadratmeter Gesamtnutzfläche
<b>A) NAHVERSORGUNGSZENTREN</b>	
EKZ Schwechat	8.175
Grossfeldzentrum (Kürschnergasse)	6.941
Hanssonzentrum (Favoritenstraße)	9.707
B7 Brünnerstrasse	5.267
Zentrum Hernals	4.815
Zwischensumme A	<b>34.905</b>
<b>B) LADENZEILEN</b>	
Stadlau Nord (Siebenbürgerstr.)	2.529
Pohlgasse	2.108
Thürnlhofstraße	2.044
Geringergasse	1.426
Stadlau Süd (Viktor Kaplanstr.)	1.261
Sibeliusstraße	1.227
Dopschstraße	1.144
Franz Kocistraße	838
Alma-Rose-Gasse	724
Quadenstraße	651
Autokaderstraße	646
Am Schöpfwerk	626
Anton Sattlergasse	452
Sagedergasse	444
Bernoullistraße	307
Krottenbachstraße	227
Jedleseerstraße	174
Zwischensumme B	<b>16.826</b>
<b>SUMME A+B</b>	<b>51.731</b>

Quelle: Ekazent/Nahversorger.net



**Diverse Dienstleistungsangebote wie z.B. ein Schuhreparatur-Geschäft bzw. eine Trafik runden das Angebot vor Ort ab.**