

# Eine Ikone kämpft ums Überleben

Der Strukturwandel setzt den klassischen amerikanischen Shoppingcentern zu – die Betreiber suchen nach Lösungen.

VON RENZO RUF AUS TYSONS CORNER (VIRGINIA)

Auf den ersten Blick scheint im Einkaufszentrum «Landmark Mall» vor den Toren der amerikanischen Hauptstadt Betrieb zu herrschen. Im geräumigen Parkhaus sind viele Plätze besetzt. Auf den zweiten Blick zeigt sich: Es ist ein Trugbild. Ein lokales Autohaus nutzt es als Lagerhalle für Neuwagen.

Tatsächlich ist die «Landmark Mall», die bei ihrer Eröffnung im Jahr 1965 als Vorreiterin galt, seit einigen Wochen geschlossen; der triste Bau in der Washingtoner Vorstadt soll einem modernen Einkaufszentrum weichen. Die neue «Landmark Mall» wird nicht mehr überdacht sein, sondern einem modernen Stadtquartier gleichen, mit Ladengeschäften, Restaurants, Kinos und Begegnungsräumen unter freiem Himmel. So jedenfalls schwebt es der Howard Hughes Corporation vor, der Besitzerin des trostlosen Grundstücks zwischen Autobahn und Ausfallstrasse.

## «Yes, we are open»

Ausgerechnet Sears steht der Auffrischung im Weg. Das Kaufhaus, das direkt mit der «Landmark Mall» verbunden ist, sich aber nicht im Besitz der Immobilienfirma Howard Hughes befindet, wirkt zwar an dem Frühlingmorgen ausgestorben. Fast trotzig heisst es aber auf einem Plakat an der Gebäudefassade: «Yes, we are open» - ja, wir haben geöffnet. Dabei ist Sears, 1886 unter dem Namen Sears, Roebuck & Company gegründet, eine der treibenden Kräfte im Niedergang des klassischen Einkaufszentrums, wie es die «Landmark Mall» jahrzehntelang repräsentierte.

Der Konzern kämpft seit Jahren ums Überleben, weil er sich nicht rechtzeitig auf das neue Konsumverhalten im Detailhandel einstellte und mit der Online-Konkurrenz nicht mithalten kann. Zuletzt gab die Mutter-Gesellschaft von Sears zu Jahresbeginn bekannt, dass sie insgesamt 150 der rund 1400 Ladenlokale des Konzerns, zu dem auch die Billig-Kaufhäuser Kmart gehören, dichtmachen werde – weil diese Geschäfte unprofitabel seien. In einem Land mit 325 Millionen Einwohnern mag die Schliessung von 150 Laden-geschäften verschmerzbar sein. Für den



Ladenketten allein genügen nicht, eine moderne Shopping-Mall muss rundum unterhalten.

Wikipedia

## 150

Ladenlokale von insgesamt 1400 will der Mutterkonzern von Sears schliessen. Und das ist kein Einzelfall.

Detailhandel und die Besitzer von Einkaufszentren ist die Entwicklung aber besorgniserregend.

### «2017 wird sehr hart»

Erstens handelt es sich bei Sears nicht um einen Einzelfall: Auch die Urgesteine Macy's (Schliessung von 100 Warenhäusern) und «J.C. Penney» (138 Geschäfte) reduzieren derzeit ihr Filialnetz drastisch. Und zweitens tragen nicht nur die betroffenen Konzerne und ihre Angestellten die Folgen dieser Restrukturierungen. Häufig handelt es sich nämlich bei den von der

Schliessung bedrohten Filialen um sogenannte «anchor stores»: um die Hauptmieter eines Einkaufszentrums, die in den vergangenen Jahren dafür gesorgt hatten, dass das Publikum in die Mall strömte. Fällt ein solcher Magnet weg, dann leiden sämtliche Geschäfte in einer Mall. «Das Jahr 2017 wird für die gesamte Branche sehr hart werden», sagt R.J. Hottovy, ein Analyst für das Beratungsunternehmen Morningstar.

Die Besitzer klassischer Einkaufszentren geben deshalb Gegensteuer. Die Mall der Zukunft, sagen Branchenexperte,

dürfte sich nicht mehr zu fest auf einzelne Kaufhäuser abstützen. Denn Ladenketten wie Macy's oder Sears locken insbesondere die Angehörigen der «Generation Y» nicht mehr hinter dem Ofen hervor.

Vielmehr müsse man eine moderne Mall-Rundum-Unterhaltung anbieten, mit qualitativ hochstehenden Restaurants, mit einem Fitness-Zentrum oder auch einem Gross-Kino. Neuerdings sind sogar Lebensmitteläden in Malls wieder gefragt, weil sie für einen stetigen Besucherstrom sorgen.

### Es braucht neue Trends

Ein gutes Beispiel für ein Einkaufszentrum, das den Anforderungen der Zeit genügt, ist das «Tysons Corner Center», rund 20 Autominuten von Washington entfernt. Eröffnet im Jahr 1968, hat sich dieses Mall-Urgestein, das etwa dreimal so gross ist wie das Tivoli in Spreitenbach, gut gehalten. Auch weil der Besitzer Macerich von der Kaufkraft der Bevölkerung profitiert, die in diesem Teil der Agglomeration wohnt. Ein Indiz dafür sind nicht nur die zahlreichen Luxus-Geschäfte in der Mall, auch der exklusive Autobauer Tesla betreibt im «Tysons Corner Center» einen Ausstellungsraum.

Macerich bewies aber auch eine gute Nase beim Aufspüren von neuen Trends. So nutzte der börsenkotierte Konzern die Eröffnung einer Haltestelle der Washingtoner U-Bahn in der Nähe der Mall dazu, das Einkaufszentrum mit einem Hotel, einem Apartmentgebäude und einer künstlichen Plaza zu erweitern. Nun lockt «Vita», so heisst das 30 Stockwerke zählende Wohngebäude, mit der Nähe zum «Tysons Corner Center», mit Gutscheinen zum verbilligten Einkaufen in der Mall und mit dem reichhaltigen Unterhaltungs- und Freizeitangebot.

Das Angebot richtet sich ausdrücklich an junge Fachkräfte, die in den Bürohochhäusern der Umgebung arbeiten oder mit der U-Bahn in die Hauptstadt pendeln. Das ist nicht billig: So kostet eine Einzimerwohnung mit 70 Quadratmetern Wohnfläche im Wohnturm mehr als 2000 Dollar pro Monat. Ganz offensichtlich aber stösst das Angebot auf offene Ohren: Der Belegungsgrad der 429 Apartments sei «sehr hoch», sagt eine Sprecherin der Firma Bozzuto, die für die Vermietungen der «Vita»-Wohnungen zuständig ist.

# Angreifer mit dürftiger Rendite

Hedgefonds-Manager Rudolf Bohli kritisiert die schlechte Rendite von GAM – doch seine ist nicht viel besser.

VON BEAT SCHMID

Er ist eine Art Robin Hood der Kapitalmärkte. Gezielt greift Rudolf Bohli Firmen an, die zu wenig Rendite für Aktionäre abwerfen. Ein Coup gelang ihm letztes Jahr bei der Gate Group, wo er erfolgreich Kasse machte. Jetzt hat er sich mit der Schweizer Fondsgesellschaft GAM ein neues Ziel ausgesucht.

Dem Zürcher Asset Manager, der in den 1980er-Jahren von einem Rothschild-Spross gegründet wurde und zwischenzeitlich der UBS und der Bank Bär gehörte, geht es schlecht. Die tiefen Zinsen reissen grosse Furchen in die Bilanzen der Vermögensverwalter. Es wird für sie immer schwieriger, eine für Kunden akzeptable Performance zu erzielen und gleichzeitig genügend Erträge zu erwirtschaften, um die Kosten zu decken und die nach wie vor hohen Gehälter zu bezahlen.

Das GAM-Management um CEO Alexander Friedman reagierte reichlich spät auf die veränderten Rahmenbedingungen und kündigte einen Abbau von 150 Stellen an. Dem Hedgefonds-

Manager Bohli geht das viel zu wenig weit. Er, der über seine Firma RBR Capital Advisors 2,1 Prozent an GAM hält, will weit drastischere Massnahmen durchsetzen: Durch die Streichung jeder dritten von rund 1000 Stellen will er kurzfristig 100 Millionen Franken einsparen.

Und noch was stört Bohli gewaltig: die Vergütung von GAM-Chef Friedman. Dieser hat sich trotz schlechter Performance einen Lohn von 6 Millionen Franken auszahlen lassen – eine Entschädigung, die für eine überschaubare Organisation wie GAM eine sehr stolze Summe darstellt.

Um GAM wieder auf Kurs zu bringen, will Bohli an der Generalversammlung Ende April zwei ihm genehme Verwaltungsräte wählen lassen. Gleichzeitig will Bohli den aus seiner Sicht unfähigen GAM-Chef durch einen eigenen Kandidaten ersetzen.

Es ist klar, dass die derzeitige Führung nichts von dem Ansinnen hält und die Anträge Bohlis samt und sonders ablehnt.

Normalerweise hat ein Investor, der lediglich zwei Prozent der Stimmen hält, an einer Generalversammlung keine Chance. Doch zur grossen Überraschung hat Bohli diese Woche gewichtige Unterstützung erhalten: Mit ISS hat der weltweit wichtigste Stimmrechtsvertreter sich auf die Seite von Bohli geschlagen. Zusammen kommen die bei-



Rudolf Bohli.

LinkedIn



den auf über 20 Prozent der Stimmen. Für GAM ist klar, dass es eng wird. Am Donnerstag nach Börsenschluss wurde bekannt, dass Silchester International Investors, der 19 Prozent an GAM hält, den Vorschlägen des Verwaltungsrats folgen wird.

### Bohli's Fonds auf Platz 113 von 130

Während Bohli es spielend gelingt, im Vorfeld von Generalversammlungen ordentlich Wind zu machen, will sich der Erfolg in seinem Kerngeschäft nicht einstellen. Als Hedgefonds-Manager fährt er sogenannte Long-Short-Handelsstrategien; er spekuliert also auf steigende und fallende Kurse.

Bohli's Fonds RBR European Long Short erzielte in den letzten 3 Jahren eine Minusperformance von 7,2 Prozent. Er liegt damit gemäss eines Branchen-Rankings auf Platz 113 von insgesamt 130 verglichenen Hedgefonds. Ein Vertreter von Bohli wollte sich nicht zur unterdurchschnittlichen Rendite des Fonds äussern.

Seit Bohli bei GAM eingestiegen ist, ist die Aktie um rund 10 Prozent gestiegen. Ein durchschlagender Erfolg ist das noch nicht. Viele Investoren sehen die Gesellschaft beim derzeitigen Kurs offenbar als fair bewertet. Manche sogar als zu hoch. Etliche Investoren haben in den letzten Wochen Shortpositionen aufgebaut, das heisst, sie spekulieren auf fallende Kurse.

LANDWIRTSCHAFT

## Bauern bauen immer mehr Spargel an

Es ist wieder Spargelzeit. In der Schweiz werden pro Jahr 11 000 Tonnen des beliebten Gemüses verspeist. Doch nach wie vor nur rund sechs Prozent der verzehrten Spargeln werden auch in der Schweiz hergestellt – obwohl die Bauern ihre Produktion laufend erweitern.

Im letzten Jahr wuchs die Anbaufläche für Grünspargel in der Schweiz im Vergleich zum Vorjahr um sechs Prozent auf 223 Hektaren, und die Fläche für die beliebten Bleichspargeln legte um fünf Prozent auf 168 Hektaren zu, wie der landwirtschaftliche Informationsdienst LID mitteilte.

### Anbaufläche verdoppelt

Vor zehn Jahren war die Anbaufläche noch weniger als halb so gross. Trotzdem wurden im vergangenen Jahr «nur» rund 670 Tonnen Spargeln in der Schweiz produziert.

Der jährliche Pro-Kopf-Konsum liegt aber bei 1,4 Kilogramm, nur leicht tiefer als in der Spargelhochburg Deutschland. Mit den Schweizer Spargeln hätte also genau betrachtet der Bedarf von rund einer halben Million Menschen gedeckt werden können. (SDA)