

1/21

 **Hahn
Gruppe**

Wertarbeit mit Immobilien

DIE IMMOBILIE

DAS MAGAZIN FÜR KUNDEN UND PARTNER DER HAHN GRUPPE

WIRTSCHAFT

Deutschland im Aufschwung

Seite 8

FONDS

Vertriebsstart

Hahn Pluswertfonds 177

Seite 16



**GESCHÄFTSJAHR 2020 –
NACHHALTIG ERTRAGSSTARK**

Seite 4



INHALT

01	EDITORIAL Gut versorgt	Seite 3
02	TITELTHEMA Geschäftsjahr 2020 – nachhaltig ertragsstark	Seite 4
03	RECHTLICHER RAHMEN Neues vom Gesetzgeber	Seite 7
04	WIRTSCHAFT & MARKT Mit Zuversicht aus der Rezession	Seite 8
05	DER EINBLICK Mietermanagement – partnerschaftlich durch die Krise	Seite 12
06	HAHN NACHRICHTEN Aktuelle Meldungen	Seite 13
07	PORTRÄT Strategische Partnerschaft mit EnBW	Seite 14
08	FONDS Hahn Pluswertfonds 177 City Markt Center Mönchengladbach	Seite 16
09	RESEARCH-FOKUS Wettbewerber zeigen starkes Interesse an den real-Standorten	Seite 18
10	WUSSTEN SIE SCHON? Von mittelalterlicher Apotheke zur modernen Drogerie	Seite 19

GUT VERSORGT

Liebe Leserinnen und Leser,

die Coronakrise stellt Wirtschaft, Politik und Gesellschaft vor große Herausforderungen. Es gibt kein Drehbuch und kaum Lösungswege. Oft muss schnell entschieden werden. Das gelingt nicht immer auf Anhieb, wie das zeitweise Durcheinander von Verordnungen bzw. Maßnahmen des Bundes und der Länder aufgezeigt hat.

Von alldem ist der stationäre Einzelhandel – der sein Geschäftsmodell auf der persönlichen Begegnung mit dem Kunden aufbaut – stark betroffen. Umso mehr ist es bewundernswert, wie die Branche es geschafft hat, uns zu jeder Zeit sicher zu versorgen. Der Lebensmitteleinzelhandel steigerte den Warenabsatz signifikant, trotz auflagenbedingt eingeschränkter Besucherkapazitäten. Und die Baumarktbranche hat das Kunststück vollbracht, trotz zeitweiser Schließungsanweisungen, 2020 deutlich mehr umzusetzen als noch im Vorjahr. Mit Test & Meet sowie Click & Collect wurden Heimwerker, Gartenfreunde und Profi-Handwerker in Krisenzeiten stets gut versorgt!

Diese beeindruckenden Leistungen sind auch für unsere Fondsanleger gute Nachrichten: Immobilieneigentümer profitieren vom Erfolg der Mieter. So kann es nicht überraschen, wenn wir im Rahmen unseres Titelthemas für das Geschäftsjahr 2020 das Fazit „nachhaltig ertragsstark“ ziehen. Lesen Sie ab Seite 4 mehr über die stabile Entwicklung unseres Immobilienportfolios, die gute Performance der Fonds und die starke Anlegernachfrage nach neuen Investmentprodukten.

Im Kapitel Wirtschaft & Markt ab Seite 8 betrachten wir im Detail, wie die Gesamtwirtschaft und der Handel bisher durch die Krise gekommen sind. Der Ausblick ist für unsere Mieter überwiegend positiv. Die deutschen und internationalen Investoren reagieren darauf. Ihr Interesse fokussiert sich immer stärker auf jene Immobilien-Assetklassen, in die wir seit vielen Jahren gemeinsam mit Ihnen erfolgreich investieren.

Weniger gut lief es zuletzt für den sonstigen Einzelhandel: Bekleidungsanbieter, Shops und Gastronomie, welche ebenfalls zu unseren Mietern zählen. Im Kapitel Einblick ab Seite 12 zeigen wir auf, wie wichtig es uns ist, auch diese Betreiber sicher und partnerschaftlich durch eine schwierige Zeit zu bringen.

Ganz besonders freuen wir uns schließlich, Ihnen unser neues Beteiligungsangebot, den Pluswertfonds 177, vorstellen zu dürfen. Der Publikums-AIF investiert in eine Mixed-Use-Immobilie in Mönchengladbach. Das Investment setzt auf die Zukunftsbranchen Nahversorgung und Gesundheit. Eine ideale Mischung für stabile Besucherfrequenzen und gute Renditen! Lesen Sie mehr ab Seite 16.

Wir wünschen Ihnen einen unbeschwerten Sommer!

Ihr Thomas Kuhlmann
Vorstandsvorsitzender



GESCHÄFTSJAHR 2020 – NACHHALTIG ERTRAGSSTARK

Die Coronakrise hat 2020 kaum einen Wirtschaftszweig verschont. Es war ein sehr herausforderndes Jahr. Nicht nur für uns als Fondsgesellschaft, sondern auch für unsere Anleger, die sich mit unterschiedlichen Belastungen auseinandersetzen mussten. Zumindest hinsichtlich der Performance ihrer Hahn-Investments gab es keinen Anlass zur Beunruhigung. Die Immobilienfonds entwickelten sich positiv und von der Pandemie weitestgehend unbeeindruckt. Die Fondsinvestments profitierten von ihrer ausgeprägten Stabilität und konjunkturellen Unabhängigkeit. Die Ausrichtung der Betreiber auf Waren des täglichen Bedarfs und die hohe Diversifikation haben sich einmal mehr bewährt.

Stabil durch das Corona-Jahr

Die Performance des Immobilienportfolios profitierte im Pandemiejahr insbesondere vom hohen Anteil des versorgungsorientierten Einzelhandels. Unsere Handels- und Mixed-Use-Immobilien haben sich damit in Zeiten der Coronakrise als resilient erwiesen. Die Mieteingangsquote lag im Jahresdurchschnitt bei rund 99 Prozent. Diese Stabilität drückt sich auch in der zum Jahresende 2020 unverändert hohen Vermietungsquote von über 98 Prozent aus. Dazu beigetragen hat im vergangenen Jahr eine Vermietungsleistung von 113.000 m² (Vorjahr: 93.000 m²). Das verwaltete Immobilienvermögen erhöhte sich zum Jahresende 2020 auf 3,1 Mrd. Euro und setzte sich aus 144 Immobilienobjekten zusammen.

So können wir als Hahn Gruppe auf ein insgesamt erfolgreiches Geschäftsjahr zurückblicken. Denn nicht nur die Fondsperformance, sondern auch die Nachfragesituation im Neugeschäft war mehr als zufriedenstellend.

144
Immobilienobjekte

99%
Mieteingangsquote

98%
Vermietungsquote

413 Mio. Euro
Kapitalzusagen

113.000 m²
Vermietungsleistung

3,1 Mrd. Euro
Verwaltetes Immobilienvermögen

Starkes Zeichnungsergebnis

Im Geschäft mit institutionellen Investoren wurden von unserer Kapitalverwaltungsgesellschaft zwei Immobilienfonds neu aufgelegt: Der offene Spezial-AIF HAHN German Retail Fund IV investiert in großflächige Core-Handelsimmobilien, beispielsweise Fachmarktzentren, Verbrauchermärkte, SB-Warenhäuser und Baumärkte. Der zweite Immobilienfonds, der geschlossene Spezial-AIF HAHN German Mixed-Use Fund II, investiert in das Stadtteilcenter Hamburg-Eppendorf, welches in der ersten Jahreshälfte 2020 erworben wurde. Weiterhin hat sich die Hahn Gruppe ein Individualmandat mit einer deutschen Versicherungsgruppe gesichert. Der Investmentfokus liegt hier auf großflächigen Handelsimmobilien.

Im Privatkundengeschäft wurden zwei neue Publikums-AIF vermarktet und jeweils vollständig platziert. Die Publikumsfonds PWF 175 und PWF 176 beteiligten sich an einem SB-Warenhaus in Langenfeld, Nordrhein-Westfalen, bzw. einem Bau- und Gartenmarkt in Kitzingen, Bayern. Mit dem eingeworbenen Eigenkapital von rund 42 Mio. Euro wurde im Geschäft mit Privatanlegern das beste Zeichnungsergebnis der letzten zehn Jahre erreicht. Die 2020 insgesamt im Fondsgeschäft erzielten Kapitalzusagen lagen mit 413 Mio. Euro nur knapp unter der historischen Bestmarke aus dem Jahr 2019.

Innovationsdruck nimmt zu

Ausruhen dürfen wir uns auf dieser guten Entwicklung nicht. Einflussfaktoren aus Demografie, Technologie und Gesellschaft treiben den fortlaufenden Wandel voran. Besondere Ereignisse wie die Corona-Pandemie sind der Impulsgeber für zusätzliche Veränderungen. Unsere Strategie, um die erforderliche Flexibilität zu erreichen: Mit einer hohen Innovationsbereitschaft setzen wir konsequent auf die Digitalisierung und auf stetige Prozessoptimierungen bei der Bewirtschaftung und Verwaltung unserer Immobilieninvestments. Wir antizipieren mit unseren Immobilien- und Kapitalmarktexperten frühzeitig neue Trends, um langfristig erfolgreich für unsere Anleger zu investieren.

Unternehmerische Verantwortung

Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir die entsprechenden organisatorischen Strukturen geschaffen, um unsere Aktivitäten im Bereich Nachhaltigkeit voranzutreiben. Ein interdisziplinär zusammengesetzter Nachhaltigkeitsausschuss strebt eine weitreichende und umfassende Implementierung von Nachhaltigkeitskriterien in unseren Unternehmensbereichen und Prozessen an. Hierbei verfolgen wir eine langfristige Agenda mit maßvollen Zwischenzielen, die zu einer adäquaten und nachhaltigen Optimierung unseres Handelns beitragen soll.

Erste sichtbare Ergebnisse dieser Strategie wurden auf den Weg gebracht: Sowohl für unser Verwaltungsgebäude am Unternehmenssitz als auch für Teilflächen des Immobilienportfolios beziehen wir ausschließlich Ökostrom und CO₂-neutrales Erdgas. Außerdem rüsten wir in Kooperation mit dem Energieunternehmen EnBW rund 100 Handelsimmobilienstandorte für die E-Mobilität auf. An den Schnellladestandorten der Hahn Gruppe soll ausschließlich Ökostrom fließen. Diese zukunftsweisende Initiative steigert die Attraktivität der Handelsimmobilienstandorte für Kunden und Mieter, denn das Angebot einer Schnellladeinfrastruktur entwickelt sich zu einem wichtigen Wettbewerbsfaktor.

Wertarbeit mit „Immobilien“

Ist es Ihnen aufgefallen? Mit der Veröffentlichung des neuen Geschäftsberichts haben wir unseren Claim angepasst. Statt „Wertarbeit mit Handelsflächen“ lautet es zukünftig „Wertarbeit mit Immobilien“. Dieser Schritt lag nahe, da wir schon seit einigen Jahren nicht mehr ausschließlich in Handelsimmobilien investieren. Zu unserem Portfolio großflächiger Handelsimmobilien sind auch einige versorgungsorientierte Mixed-Use-Immobilien hinzugekommen, d. h. Immobilienobjekte, die mehrere Nutzungsarten an einem Standort miteinander vereinbaren. Für uns Grund genug, der Entwicklung mit dem angepassten Leitspruch Rechnung zu tragen. Mehr ändert sich nicht. Denn natürlich wollen wir uns auch in Zukunft daran messen lassen, jeden Tag aufs Neue für unsere Anleger und Geschäftspartner „Wertarbeit“ zu leisten.

Ausblick: Neue Fondsprodukte geplant

Wie sieht nun die Zukunft aus? Die Pandemie wird in Deutschland leider noch bis weit in das Jahr 2021 hinein andauern. Aber es gibt mittelfristig Anlass für Optimismus. Das Ausrollen der Impfkampagne wird in den kommenden Monaten deutlich an Tempo gewinnen. So gibt es begründete Hoffnungen darauf, dass wir im Jahresverlauf schrittweise zur Normalität zurückkehren können. Mit unseren überwiegend versorgungs- und discountorientierten Einzelhandelsimmobilien sowie wandlungsfähigen und gut diversifizierten Mixed-Use-Immobilien im Portfolio bleiben wir gut aufgestellt und weitestgehend unabhängig vom wirtschaftlichen Umfeld.

Aufgrund der weiterhin niedrigen Verzinsung alternativer Investments und der Volatilität an den Aktienmärkten erwarten wir ein hohes Interesse der Anleger an gemanagten Immobilieninvestments. Mit dem regulierten Finanzprodukt des Publikums-AIF steht ein attraktives Anlagevehikel zur Verfügung, das den Privatanlegern große Transparenz und Anlegerschutz bietet. 2021 planen wir im Privatkundengeschäft zwei neue attraktive Publikumsfonds. Das erste Fondsprodukt ist bereits im Vertrieb. Lesen Sie mehr in dieser Ausgabe.

NEUES VOM GESETZGEBER

Umsatzsteuer wieder erhöht

Seit dem 1. Januar 2021 liegen die Umsatzsteuersätze wieder bei 19 bzw. 7 Prozent. Im vergangenen Jahr hatte es hier eine coronabedingte Senkung gegeben, um die Wirtschaft anzukurbeln und den Konsum zu beleben. Für Betriebe, die noch im vergangenen Jahr Anzahlungen für einen Auftrag entgegengenommen haben, könnte es kompliziert werden. Sie müssen zum alten Prozentsatz von 16 Prozent versteuert werden, während die Restzahlung in diesem Jahr mit 19 Prozent versteuert werden muss. Eine Nachversteuerung der Anzahlung aus 2020 ist ebenso erforderlich, denn der tatsächliche Zeitpunkt der Fertigstellung einer Leistung bestimmt den Steuersatz für den Umsatz. Aus Vereinfachungsgründen können die Anzahlungen auch mit 19 Prozent abgerechnet werden, wenn feststeht, dass der Auftrag erst 2021 fertiggestellt wird.

Für Gastronomen gilt noch bis Mitte des Jahres eine privilegierte Umsatzsteuer. So müssen sie ihre vor Ort verzehrten Speisen laut Corona-Steuerhilfegesetz* bis zum 30. Juni 2021 nur mit 7 anstelle 19 Prozent versteuern. Sollten die Restaurants aufgrund der Corona-Pandemie weiterhin geschlossen bleiben, können sie von dieser Regelung allerdings nicht profitieren.

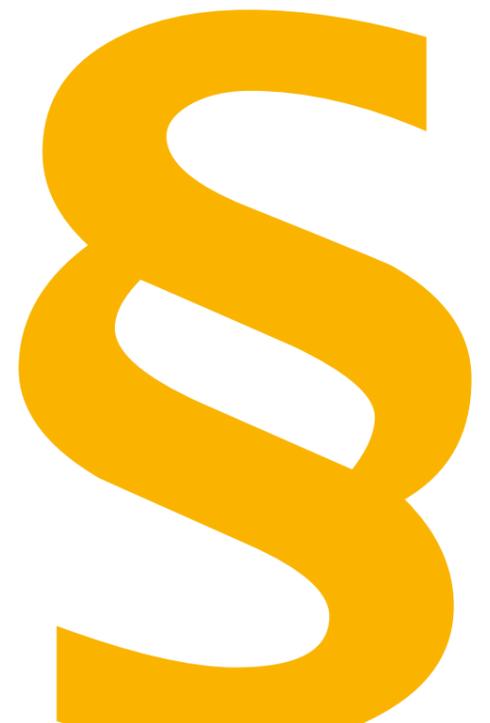
Senkung der EEG-Umlage

Dass im vergangenen Jahr gut die Hälfte des erzeugten Stroms aus erneuerbaren Energien stammte, ist dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) zu verdanken, das vor 20 Jahren beschlossen wurde. Mit diesem Wert wurde das angestrebte Ziel der Bundesregierung von 35 Prozent deutlich überschritten. Da für das Jahr 2030 ein Ökostromanteil von mindestens 65 Prozent angestrebt werden soll, wurde das EEG verändert. Für Stromkunden bedeutet diese Reform eine Deckelung und somit Senkung pro Kilowattstunde (kWh) auf 6,5 Cent. 2022 soll die EEG-Umlage dann lediglich 6 Cent pro kWh ausmachen. Gefördert werden auch Solaranlagen, die von der Bevölkerung wesentlich mehr Akzeptanz erfahren als Windräder. Solarstrom von Privaterzeugern bis zu 30 kW ist für den Eigengebrauch von der EEG-Umlage befreit. Auch Strommodelle für Mieter sollen zukünftig attraktiver werden, da bürokratische Hürden ausgeräumt wurden.

* Gesetz zur Umsetzung steuerlicher Hilfsmaßnahmen zur Bewältigung der Coronakrise

Verlängerte Corona-Hilfen

Immer noch sind viele Unternehmen coronabedingt geschlossen. Aus diesem Grund werden von der Bundesregierung kontinuierlich neue Hilfsprogramme aufgelegt. Auf die Überbrückungshilfe II, die ab Umsatzeinbußen von mindestens durchschnittlich 30 Prozent bis Ende Januar dieses Jahres galt, folgt nun die Überbrückungshilfe III. Sie gilt bis Ende Juni und soll Unternehmen unterstützen, die vom harten Lockdown ab dem 16. Dezember 2020 betroffen sind. Zuschüsse in Höhe von 75 Prozent des durchschnittlichen Umsatzes aus November und Dezember 2019 sollen Unternehmen zukommen, die vom „Lockdown light“ im November und Dezember 2020 betroffen waren, so z. B. Gastronomie, Fitnessstudios und Konzerthallen. Indirekt betroffene Unternehmen, die nicht schließen mussten, aber mit 80 Prozent Umsatz an den geschlossenen Unternehmen hängen, z. B. Caterer und Reinigungen, können ebenfalls Wirtschaftshilfen beantragen. Das ursprünglich für Ende Dezember 2020 auslaufende 2 Milliarden Euro schwere Corona-Hilfspaket für Startups und kleine mittelständische Unternehmen wurde von der Bundesregierung bis Ende Juni verlängert. Das aus zwei Säulen bestehende Programm wird von der KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) ausgeführt und richtet sich an Startups und junge Unternehmen, die über Wagniskapital finanziert sind. Außerdem werden kleine Unternehmen, die keine große Finanzierung im Rücken haben, durch die Krise begleitet, indem sie von den Landesförderbanken Finanzierungshilfen bis maximal 800.000 Euro erhalten.



MIT ZUVERSICHT AUS DER REZESSION

Das Infektionsgeschehen in Deutschland hat seit Anfang März wieder an Dynamik gewonnen. Aufgrund des Anstiegs der Sieben-Tage-Inzidenzwerte sowie der Ausbreitung der britischen Mutation B.1.1.7 des Coronavirus wurde der Lockdown angesichts einer drohenden „dritten Welle“ nochmals verlängert. Vorzeitige Lockerungen für das öffentliche Leben als auch die stufenweise Öffnung der Wirtschaftszweige hängen nun weiterhin von der Entwicklung der regionalen Inzidenzwerte und des bundesweiten Impffortschritts ab.

Für das laufende Jahr 2021 prognostiziert die Bundesregierung eine Zunahme des preisbereinigten Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 3,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die vom Bundeswirtschaftsministerium im Januar veröffentlichte „Jahresprojektion 2021“ deutet auf eine weniger stark als befürchtet ausgefallene Rezession hin sowie darauf, dass der wirtschaftliche Aufschwung schneller eingesetzt hat als erwartet. Die vor der Pandemie prognostizierte Wirtschaftsleistung wird erst ab Mitte 2022 erwartet.

Der Arbeitsmarkt zeigt trotz des verlängerten Lockdowns eine vergleichsweise robuste Entwicklung auf. Laut der Bundesagentur für Arbeit war die Zahl der Arbeitslosen im April 2021 im Zuge der anhaltenden Frühjahrsbelebung mit 2.771.000 um 56.000 niedriger als im Vormonat. Die Arbeitslosenquote sank um 0,2 Prozent auf 6,0 Prozent. Im Vergleich zum Vorjahresmonat hat sich die Zahl der Arbeitslosen um 127.000 erhöht. In Zeiten des andauernden Lockdowns sichert insbesondere die Kurzarbeit weiterhin in großem Umfang Beschäftigung und verhindert Arbeitslosigkeit. Gemäß der vorläufigen Datenauswertung wurde vom 1. bis einschließlich 25. April für rund 116.000 Personen konjunkturelle Kurzarbeit angezeigt.

Anstieg der Verbraucherpreise

Das Ausmaß der pandemiebedingten wirtschaftlichen Eintrübung wirkt sich indes auf die Lohnentwicklung aus. Gemäß den Berechnungen des Statistischen Bundesamtes sanken erstmals seit Beginn der Datenerhebung 2007 im vergangenen Jahr in Deutschland die Nominallöhne um durchschnittlich 0,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Da das Verbraucherpreisniveau in diesem Zeitraum um 0,5 Prozent anstieg, sanken die Reallöhne damit um mehr als ein Prozent gegenüber 2019. Zu Beginn des neuen Jahres erhöhte sich die Inflationsrate weiter. Sie lag in den Monaten Januar bis April bei 2,0 Prozent, während sie im zweiten Halbjahr 2020 aufgrund der temporären Senkung der Umsatzsteuer noch durchgehend im negativen Bereich gelegen hatte. Gründe hierfür stellen unter anderem die Erholung der Import- und Rohstoffpreise sowie die Einführung der CO₂-Bepreisung dar. Nach Auslaufen dieser Sondereffekte rechnet man wiederum mit einem Absinken des Verbraucherpreisniveaus.

Trotz unsicherer Corona-Lage hat sich die Konsumstimmung der deutschen Verbraucher zu Beginn des Jahres leicht verbessert bzw. vom erneuten Lockdown-Schock erholt. Angesichts der angelaufenen Impfungen und der anhaltenden Hoffnung auf Lockerungen wird ebenfalls eine leichte Erholung erwartet. So stieg der GfK-Konsumklimaindex von -15,6 im Februar auf -6,1 im April an. Die eingeschränkten Konsummöglichkeiten in den Bereichen Reisen, Gastronomie sowie kulturelle Events in den vergangenen Monaten schlugen sich in höheren Ersparnissen der Verbraucher nieder. Demnach ist davon auszugehen, dass ein beträchtlicher Nachholbedarf in vielen Bereichen entstanden ist und die finanziellen Möglichkeiten für eine zunächst temporäre Ausweitung der Anschaffungen vorhanden sind. Auch die deutsche Wirtschaft ist zuversichtlich. Im April ist der ifo Geschäftsklimaindex nach 92,7 Punkten im Februar auf 96,8 Punkte gestiegen. Dies ist der höchste Wert seit Juni 2019.

3,5%

BIP-Anstieg

LOCKERUNGEN

LOCKDOWN

Anhaltende Einschränkungen dämpfen die Umsatzentwicklung im Handel

Die anhaltenden Beschränkungen belasteten den Einzelhandel und wirken sich auch zu Jahresbeginn auf die Umsatzentwicklungen der Einzelhandelsunternehmen aus. Nachdem 2020 bereits das Weihnachtsgeschäft stark beeinträchtigt worden war und der Einzelhandelsumsatz im Dezember um 9,1 Prozent gesunken ist, so sind auch im Januar die Umsätze um 4,5 Prozent zurückgegangen. Im Februar hingegen hat der Einzelhandelsumsatz nach den vorläufigen Ergebnissen des Statistischen Bundesamtes einen leichten Anstieg um 1,2 Prozent gegenüber Januar erreicht. Die Entwicklung in den Einzelhandelsbranchen verlief in Abhängigkeit der Betroffenheit von den Maßnahmen zur Pandemiebekämpfung sehr unterschiedlich.

Leichtes Wachstum zu Jahresbeginn im Lebensmitteleinzelhandel

Der Einzelhandel mit Lebensmitteln, Getränken und Tabakwaren verzeichnet im März 2021 eine Umsatzsteigerung um 2,9 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat. Der Umsatz von Supermärkten, SB-Warenhäusern und Verbrauchermärkten hat im entsprechenden Vergleich um 3,1 Prozent zugelegt. Der Facheinzelhandel mit Lebensmitteln (wie z. B. der Facheinzelhandel mit Obst und Gemüse, Fleisch, Backwaren oder Getränken) setzte vergleichsweise 1,4 Prozent mehr um als im Vorjahresmonat.



Entwicklung auf dem deutschen Investmentmarkt

Das Transaktionsvolumen am deutschen Investmentmarkt belief sich für das Gesamtjahr 2020 gemäß Savills auf 78,6 Mrd. Euro, was einem Rückgang um 14 Prozent zum Vorjahreswert entspricht. Rund 58,8 Mrd. Euro entfielen davon auf Gewerbeimmobilien und 19,7 Mrd. Euro auf Wohnimmobilien. Das Transaktionsvolumen am Einzelhandelsimmobilien-Investmentmarkt lag mit 12 Mrd. Euro an zweiter Stelle hinter Büroimmobilien mit 27,6 Mrd. Euro. Insgesamt sank das Transaktionsvolumen am Gewerbeimmobilienmarkt gegenüber dem Rekordergebnis des Vorjahres um 20 Prozent.

In Gänze startet der Einzelhandelsinvestmentmarkt in Deutschland verhalten. Das Transaktionsvolumen im ersten Quartal 2021 betrug 1,9 Mrd. Euro, das entspricht einem Rückgang um 59 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Den größten Anteil am Transaktionsvolumen mit 44 Prozent haben weiterhin die Fach-, Bau- und Lebensmittelmärkte, die aufgrund ihrer resilienten Marktstellung und sicheren Cashflows von den Investoren besonders nachgefragt wurden. Entsprechend sanken die Renditen besonders bei Lebensmittel- und Baumärkten sowohl im Vorjahresvergleich als auch im Vergleich zum vierten Quartal 2020. So lagen die Spitzenrenditen von Lebensmittelmärkten Ende 2020 bei 4,80 Prozent und sind bis zum Ende des ersten Quartals 2021 auf

4,50 Prozent zurückgegangen. Auch Baumärkte verzeichneten gegen Ende 2020 eine Spitzenrendite von 5,10 Prozent, welche seitdem auf 4,80 Prozent gesunken ist. Die Spitzenrendite von Fachmarktzentren blieb dagegen stabil bei 4,15 Prozent.

Ausblick

Generell sind im Rahmen der voranschreitenden Impfungen die Hoffnungen auf ein baldiges Zurückfahren der Beschränkungen groß. Die weitere Entwicklung der Wirtschaft hängt nun maßgeblich davon ab, wie nachhaltig das Infektionsgeschehen kontrolliert werden kann und wie schnell damit weitere Lockerungen bzw. Öffnungen möglich werden. Allerdings steht fest, dass ohne eine anhaltende und einheitliche Eindämmung der Corona-Pandemie auch keine „normale“ wirtschaftliche Aktivität möglich sein wird. Für den Einzelhandel stehen weiterhin die Konzepte Click & Collect bzw. Click & Meet („Termin-Einkauf“ mit Negativtest) als mögliche Varianten einer Öffnungsstrategie im Vordergrund. Die Investorennachfrage bzw. der Anlagedruck wird trotz des derzeit geringen Produktangebots insbesondere bei Immobilien mit sicherem und langfristigem Cashflow weiter steigen. Trotz der aktuellen Krise bleibt Deutschland im Vergleich zu anderen Investitionsstandorten unverändert attraktiv für nationale als auch internationale Investoren.

Non-Food-Umsätze im März 2021 um 17,5 Prozent höher als im Vorjahresmonat

Differenzierter fallen die Umsatzentwicklungen in den Non-Food-Segmenten aus. Besonders der Handel mit Textilien, Bekleidung, Schuhen und Lederwaren sowie der Einzelhandel mit Waren verschiedener Art verzeichnete ein Umsatzplus von 27,7 Prozent gegenüber März 2020, in dem viele Geschäfte in der zweiten Monatshälfte geschlossen waren. Eine Umsatzsteigerung um 16,6 Prozent wies der Handel mit Einrichtungsgegenständen, Haushaltsgeräten und Baubedarf auf. Der Internet- und Versandhandel verzeichnete einen Umsatzanstieg von 42,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahresmonat.

Heimwerken nach dem Homeoffice

Aufgrund stetig wachsender Beliebtheit des Do-it-yourself-Trends und wegen einer nahezu durchgängigen Öffnung als Teil der Grundversorgung beziehungsweise durch den Einkauf über Click & Collect zählen Baumärkte klar zu den Krisengewinnern. Der Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten e.V. (BHB) vermeldet, dass die Bau- und Gartenmärkte den Wachstumstrend aus dem Jahr 2019 fortsetzen konnten. Die Branche konnte im Jahr 2020 einen Gesamtumsatz von 22,14 Mrd. Euro erzielen, was einer Umsatzsteigerung von 13,8 Prozent entspricht.

13,8%

Umsatzsteigerung bei Bau- und Gartenmärkten im Jahr 2020

1,9 Mrd. Euro

Investitionen in Handelsimmobilien in Q1/2021



MIETERMANAGEMENT – PARTNERSCHAFTLICH DURCH DIE KRISE

Unsere Immobilienexperten aus dem Asset und Property Management arbeiten täglich mit großem Engagement an langfristig erfolgreichen Mietverhältnissen. Sie befassen sich dafür mit der strategischen Weiterentwicklung von über 140 verwalteten Immobilienobjekten, der Neu- und Nachvermietung von Flächen bzw. ganzen Objekten sowie dem Mietermanagement. Im kontinuierlichen Austausch vergewissern wir uns, dass unsere Mieter zufrieden sind, die Erwartungen sich erfüllen und Optimierungspotenziale genutzt werden.

Seit dem Beginn der Coronakrise haben die persönlichen Gespräche nochmals an Bedeutung und Häufigkeit hinzugewonnen. Neue Anforderungen werden gestellt: das Management der behördlichen Anordnung auf Objektebene, die Prüfung von Hilfsmaßnahmen und eine intensiviertere Risiko- und Mieteingangsanalyse. Im partnerschaftlichen Dialog versuchen wir gemeinsam mit den Mietern erfolgreich durch die Zeit der Kontaktbeschränkungen zu kommen.

Erhöhte Dynamik gefordert

Die gesetzlichen Auflagen unterscheiden sich regional stark und ändern sich zudem vielfach häufig. Der Erfolg beim Kunden bedingt daher ein dynamisches Verhalten der Mieter. So agieren Händler mit einem breiten Repertoire an Maßnahmen – von der normalen Öffnung über den Zugang mit Kontaktnachverfolgung, Test & Meet, Click & Collect bis hin zum lokalen Lieferservice. Besonders die Baumärkte, die in der Regel ununterbrochen für die Profi-Handwerker geöffnet hatten, waren so in den vergangenen Monaten in der Lage, ihre Kunden kontinuierlich zu bedienen.

Dank unserer Ausrichtung auf den versorgungsorientierten Einzelhandel ist die Entwicklung unserer Fondsimmobilen sehr stabil: In unserem Portfolio befinden sich über 60 Prozent Lebensmittel- und Drogerieeinzelhändler und es kommen weitere 20 Prozent mit Mietern aus der Baumarktbranche hinzu. Beide Sektoren konnten im letzten Jahr deutliche Umsatzsteigerungen verzeichnen und kamen bisher entsprechend gut durch die Pandemie. Schwieriger ist die Situation bei kleinen mittelständischen Händlern, Gastronomie und Dienstleistungsbetrieben. Diese sind besonders stark von den Schließungsanweisungen betroffen und verfügen zudem oftmals nur über geringe finanzielle Rücklagen. In diesem Fall suchen wir nach individuellen Lösungen, um den Mietern für eine gewisse Zeit entgegenzukommen, oftmals in Verbindung mit gemeinsamen Investitionen zur Aufwertung der Flächen oder einer Mietvertragsverlängerung.

Perspektiven eröffnen

Ziel ist es, die Mieter nicht nur gut durch die Krise kommen zu lassen, sondern ihnen zugleich gute Perspektiven für die Zeit danach zu eröffnen. Das ist die Grundlage für einen beiderseitigen Erfolg in den kommenden Jahren. Im Ergebnis lagen wir bei einer Mieteingangsquote von rund 99 Prozent im Jahr 2020 und liegen weiterhin deutlich über 95 Prozent seit Jahresbeginn 2021. Diese guten Zahlen sind das Ergebnis einer konstruktiven, aber zugleich konsequenten Haltung bei Vertragsverhandlungen. So maximieren wir als verantwortungsvoller Eigentümergeber den langfristigen Anlageerfolg unserer Fondsinvestoren.

AKTUELLE MELDUNGEN

Vierter German Retail Fund

Zum Jahresende 2020 hat die Hahn Gruppe einen weiteren Spezial-AIF für institutionelle Investoren aufgelegt. Der HAHN German Retail Fund IV investiert mit einem Zielvolumen von rund 180 Mio. Euro in großflächige Handelsimmobilien, beispielsweise Fachmarktzentren, Verbrauchermärkte, SB-Warenhäuser und Baumärkte. Zwei kommunale Versorgungsverbände haben insgesamt rund 100 Mio. Euro Eigenkapital gezeichnet. Erstes Investment des neuen Immobilienfonds ist ein Fachmarktzentrum in Pfungstadt, Hessen. Die Handelsimmobilie überzeugt als langjährig etablierter und frequenzstarker Versorgungsstandort für die Region. Bei den langfristigen Ankermietern handelt es sich um EDEKA und toom, die einen Verbrauchermarkt bzw. einen Bau- und Gartenmarkt am Standort betreiben.

Zweimal Top Ten in der Branchenstatistik

Der Newsletter kapital-markt intern (k-mi) hat für 2020 erneut die Platzierungszahlen von Anbietern geschlossener Sachwertbeteiligungen untersucht. Die Hahn Gruppe erreichte als spezialisierter Anbieter von alternativen Investmentfonds im institutionellen Geschäft den vierten Platz bzw. im Privatkundengeschäft den neunten Platz der Gesamtrankings. Die Gesamtleistung des Markts lag mit 4,12 Mrd. Euro moderat unter dem Vorjahreswert. Wie der Gesamtmarkt musste auch das Immobiliensegment im Coronajahr einen Rückgang hinnehmen. Dennoch war es laut k-mi im Mehrjahresvergleich ein überdurchschnittlich gutes Jahr.

Ausbau der Schnellladeinfrastruktur

In Kooperation mit dem Energieunternehmen EnBW rüstet die Hahn Gruppe rund 100 Handelsimmobilienstandorte für die E-Mobilität auf. An den Schnellladestandorten der Hahn Gruppe soll ausschließlich Ökostrom fließen. Die Besucher laden dort zukünftig zu einheitlichen und transparenten Preisen, die flächendeckend an mehr als 150.000 Ladepunkten im gesamten EnBW-Netz in sechs europäischen Ländern gelten. Alle Standorte sollen über Hochenergie-Ladepunkte verfügen, die eine Ladeleistung von bis zu 300 Kilowatt aufweisen. Diese zukunftsweisende Initiative steigert die Attraktivität der Handelsimmobilienstandorte für Kunden und Mieter, denn das Angebot einer Schnellladeinfrastruktur entwickelt sich zu einem wichtigen Wettbewerbsfaktor.

Neuerwerb in Celle



Die Hahn Gruppe erwirbt im März 2020 für ihren institutionellen Immobilienfonds HAHN German Retail Fund II ein Fachmarktzentrum in Celle, Niedersachsen. Das im Jahr 2002 erbaute Fachmarktzentrum Celle weist eine Mietfläche von rund 24.500 m² auf. Hauptmieter der Handelsimmobilie sind EDEKA und OBI, die am Standort einen Verbrauchermarkt bzw. einen Bau- und Gartenmarkt betreiben. Die weiteren Mieter, dm-Drogeriemarkt, denn's Biomarkt sowie zahlreiche Gastronomie- und Dienstleistungsbetriebe, komplettieren den attraktiven Branchenmix. Die Handelsimmobilie ist langfristig vermietet, der WAULT liegt bei 8,7 Jahren. Der langjährig etablierte Nahversorgungsstandort verfügt über eine sehr verkehrsgünstige Lage an einer der wichtigsten Hauptverkehrsstraßen von Celle.



100

Handelsimmobilienstandorte mit neuen HAHN-Ladepunkten



STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT MIT ENBW

Klimafreundliche Mobilität

Zur Erreichung der Klimaschutzziele müssen die Emissionen im Verkehrssektor im Vergleich zu 1990 bis 2030 um 40 bis 42 Prozent verringert werden. Ein wesentlicher Bestandteil des dafür vorgesehenen Maßnahmenpakets ist die Förderung der Elektromobilität. Ziel der Bundesregierung ist es, dass bis 2030 sieben bis zehn Millionen Elektrofahrzeuge in Deutschland zugelassen werden. Finanzielle Anreize für den Umstieg auf Elektromobilität gibt es bereits bei der Anschaffung und in der Besteuerung von E-Fahrzeugen. Darüber hinaus steht der Ausbau der E-Ladeinfrastruktur im Fokus des vom Bundeskabinett im November 2019 beschlossenen „Masterplan Ladesäuleninfrastruktur“. Dieser sieht vor, dass bis 2030 insgesamt eine Million E-Ladepunkte zur Verfügung stehen.

Neues Gesetz soll Ladeinfrastrukturausbau vorantreiben

Durch das Inkrafttreten des Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetzes (GEIG) treibt der Gesetzgeber den Aufbau einer gebäudeintegrierten Lade- und Leitungsinfrastruktur für die Elektromobilität voran. Bis auf wenige Ausnahmen haben Eigentümer von Nichtwohngebäuden (z. B. Gewerbebauten) bei größeren Renovierungen oder Neubauten für angemessene Lademöglichkeiten vor Ort zu sorgen. Abhängig von verschiedenen Faktoren gibt es nun verpflichtende Regeln zur Ausstattung der Gebäude mit Leitungs- und Ladeinfrastruktur.

Bei der Umsetzung dieses umfangreichen und langfristigen Projekts setzt die Hahn Gruppe auf eine Kooperation mit der EnBW Energie Baden-Württemberg AG, die als renommierter Energieversorger und einer der führenden deutschen Elektromobilitätsanbieter über ein langjähriges Know-how in diesem Segment verfügt. Die EnBW betreibt das größte Schnellladenetz Deutschlands mit 100 Prozent Ökostrom an allen Ladestationen. Sie bietet E-Autofahrern zudem den Zugang zu einem dichten Ladenetz mit mehr als 150.000 Ladepunkten in sechs europäischen Ländern.

Von der gemeinsamen strategischen Partnerschaft und der frühzeitigen und nachhaltigen Installation von E-Ladeinfrastruktur werden langfristig die Kunden als auch die Mieter an den Hahn-Immobilienstandorten profitieren und gemeinsam einen Beitrag zur klimaschonenden Mobilität leisten.

Förderung der E-Mobilität

Ein elementarer Bestandteil der Nachhaltigkeitsstrategie der Hahn Gruppe ist die Förderung der E-Mobilität im Zuge der laufenden Mobilitätswende. Im Rahmen einer strategischen Partnerschaft mit dem Energieversorgungsunternehmen EnBW weitet die Hahn Gruppe die Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge an ihren Standorten in den kommenden Jahren aus.



An den Schnellladestandorten der Hahn Gruppe fließt, wie an allen EnBW-Ladepunkten, 100 Prozent Ökostrom. E-Autofahrer laden dort zu den einheitlichen und transparenten Preisen je Kilowattstunde.

Einkaufen und E-Auto laden

Künftig wird das Vorhandensein von Lademöglichkeiten an Einkaufs- und Arbeitsstätten eine zentrale Funktion im alltäglichen elektrifizierten Mobilitätsverhalten einnehmen. E-Autofahrer laden im Alltag beispielsweise, während sie Besorgungen erledigen oder einkaufen, parallel ihr E-Auto auf. Eine hochwertige und zukunftssichere Schnellladeinfrastruktur stellt entsprechend einen entscheidenden Attraktivitätsfaktor für die Handelsstandorte der Zukunft dar.

„Die Zahl der E-Autos nimmt aktuell dynamisch zu“, sagt Thomas Kuhlmann, Vorstandsvorsitzender der Hahn Gruppe: „Diese Entwicklung ist auch für unsere Handelspartner relevant, mit denen wir in aller Regel langfristige Mietverhältnisse von zehn Jahren und länger unterhalten. Gemeinsam möchten wir die hohe Attraktivität unserer Standorte für Verbraucher*innen langfristig sicherstellen. Hierzu gehört auch eine zukunftsfähige und zuverlässige Schnellladeinfrastruktur vor Ort.“ Bundesweit sollen rund 100 Hahn-Immobilienstandorte Schnellladesäulen mit einer Ladeleistung von bis zu 300 (kW) erhalten. Der erste gemeinsame Schnellladestandort in Fulda Kaiserwiesen ist bereits in Betrieb.



Visualisierung: weitere E-Standorte in Planung



Die Förderung der E-Mobilität ist ein wichtiges Ziel, das wir uns im Rahmen unserer Nachhaltigkeitsstrategie gesetzt haben. Die so erreichbare Verbesserung der Klimaverträglichkeit erfordert zugleich eine konsequente Nutzung von CO₂-neutral erzeugtem Strom.

Marcel Wienig
Leiter Property Management und Nachhaltigkeitsmanager der Hahn Gruppe



Schon im Jahr 2030 könnten in Deutschland zwischen 10 und 14 Millionen E-Fahrzeuge unterwegs sein. Deswegen sind Schnelllademöglichkeiten vor Ort für immer mehr Verbraucher*innen ein wichtiges Entscheidungskriterium bei der Wahl ihres Einkaufsorts. Entsprechende Ladepunkte auf den eigenen Parkflächen bedeuten im Handel also schon heute einen Wettbewerbsvorteil.

Timo Sillober
Chief Sales and Operations Officer bei der EnBW



HAHN PLUSWERTFONDS 177 CITY MARKT CENTER MÖNCHENGLADBACH

Das Warten hat sich gelohnt! Der Vertrieb für unseren neuen „Hahn Pluswertfonds 177 – City Markt Center Mönchengladbach“ hat begonnen. Es handelt sich um einen attraktiven Nahversorgungsstandort mit EDEKA als Generalmieter, einem großen Facharztzentrum und Betreibern mit gesundheitsorientierten Dienstleistungen.

Das Objektensemble befindet sich in Mönchengladbach im Westen von Nordrhein-Westfalen. Die kreisfreie Stadt ist Heimat für rund 270.500 Einwohner und, abgesehen von den beidseitig des Rheins liegenden Metropolen Köln und Düsseldorf, die größte deutsche Stadt westlich des Rheins. Mönchengladbach ist als Oberzentrum ein bedeutsamer Standort für Verwaltungs-, Versorgungs- und Dienstleistungsaufgaben und zeichnet sich durch regionale Versorgungsfunktionen aus. Aufgrund der günstigen Verkehrslage ist Mönchengladbach auch ein führender Logistikstandort.

City Markt Center – gut aufgestellt für die Zukunft

Das gemischt genutzte Immobilienensemble überzeugt Investoren und Besucher mit einer attraktiven und zukunftsfähigen Mischung aus nahversorgungsorientiertem Einzelhandel und Dienstleistungsangeboten aus der Gesundheitsbranche. Es dehnt sich über drei Bauteile aus, die zwischen 2002 und 2006 errichtet worden sind. Langfristiger Mieter des ersten Gebäudekomplexes ist der Lebensmitteleinzelhändler EDEKA, der ein SB-Warenhaus betreibt. Weitere Flächen hat EDEKA u. a. an ALDI Süd, dm Drogeriemarkt und Ernsting's family untervermietet.

Das auf insgesamt rd. 21.500 m² Mietfläche zu 100 Prozent vermietete Angebot aus Handel, Dienstleistungen, Gesundheit und Büro lässt ein hohes Maß an gegenseitigen Synergien unter den einzelnen Nutzungen erwarten. Der Vorteil: Die Nutzenfunktionen korrelieren nicht miteinander, sie gelten als systemrelevant und sind weitgehend konjunktur-unabhängig – Faktoren, die eine langfristig attraktive Ertragsperspektive erwarten lassen.



MIXED-USE-IMMOBILIE IN
ZENTRALER INNENSTADTLAGE
VORTEILE DURCH SYMBIOTISCHE
NACHBARSCHAFT

DAS BETEILIGUNGSANGEBOT IM ÜBERBLICK:

Objektart	Mixed-Use
Investmentfokus	Großflächiger Einzelhandel, Ärztehaus, Verwaltungs- und Versorgungszentrum
Standort	Dahlener Straße/Mittelstraße, 41236 Mönchengladbach
Baujahr	2002/2004/2006
Grundstücksfläche	rd. 29.286 m ²
Gesamtmietfläche	rd. 21.529 m ²
Pkw-Stellplätze	rd. 670 Stück (teilweise überdacht)
Gesamtinvestition/ Fondsvolumen	60.600.000 Euro (inkl. Ausgabeaufschlag)
Eigenkapital	33.600.000 Euro (inkl. Ausgabeaufschlag)
Fremdkapital	27.000.000 Euro (entspricht einer Quote von 44,55 Prozent, bezogen auf die Gesamtinvestition) Langfristige Finanzierung bis 30.12.2034 mit günstigen Darlehenszinsen Tilgungssatz: 1,5 Prozent zzgl. ersparter Zinsen
Prognostizierte laufende Ausschüttung	4,5 Prozent p. a. ab Beitritt zur Fondsgesellschaft und bezogen auf die Zeichnungssumme ohne Ausgabeaufschlag (quartalsweise Auszahlung; erstmals vorgesehen zeitanteilig für das 4. Quartal 2021 zum 31.12.2021)

Sie haben Fragen? Melden Sie sich gerne bei uns:

Michèle Alvarez
Telefon: 02204 9490-105
malvarez@de-wert.de

DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH – die Kapitalverwaltungsgesellschaft der HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG

Weitere Informationen finden Sie auch auf unserer Website: www.hahnag.de/privatanleger/aktuelles-beteiligungsangebot/

WETTBEWERBER ZEIGEN STARKES INTERESSE AN DEN REAL-STANDORTEN

Bereits im Jahr 2018 hatte die Metro AG angekündigt, das Tochterunternehmen real abgeben zu wollen. Doch hat sich der Verkaufsprozess des Großflächenbetreibers – mit damals bundesweit 276 Märkten und rund 34.000 Beschäftigten – als deutlich langwieriger herausgestellt als zunächst erwartet. Erst gut zwei Jahre später stand fest, dass die russische SCP Group das stationäre Geschäft von real, das Digitalgeschäft, 80 Immobilien und alle zu real gehörigen Gesellschaften übernehmen wird. Einen Großteil der ursprünglichen real-Standorte möchte SCP an die Einzelhandelsunternehmen wie Kaufland oder EDEKA und an Mittelständler wie Globus verkaufen, die bereits frühzeitig Interesse an zahlreichen Standorten gezeigt haben. Geplant ist, dass rund 150 Märkte noch im Jahr 2021 übernommen werden und bis Mitte 2022 der Verkauf der infrage kommenden Standorte komplett abgewickelt sein soll.

Eine Transaktion dieser Größenordnung hat einen entsprechenden Einfluss auf den Wettbewerb in der Lebensmittel Einzelhandelsbranche. Insbesondere mittelständische Marktteilnehmer fürchteten eine weitere Konzentration im Lebensmitteleinzelhandel und eine verstärkte Einkaufsmacht der marktdominierenden Handelsunternehmen wie REWE, EDEKA, Kaufland und der Discounter ALDI und LIDL. Entsprechend wurde der Verkaufs- und Übernahmeprozess der einzelnen real-Standorte eng durch das Bundeskartellamt begleitet und schließlich nach sorgfältigen Einzelfallprüfungen und teils unter Auflagen für die verschiedenen Übernahminteressenten Anfang dieses Jahres freigegeben oder abgelehnt.

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes, erläuterte, dass durch die Zusagen im Kaufland- und EDEKA-Verfahren erreicht wurde, dass mittelständische LEH-Unternehmen bezogen auf ihren Marktanteil überproportional beteiligt

wurden und auch Freigaben für attraktive Standorte erhalten haben. Zur Erfüllung dieser Zusagen verzichteten sowohl Kaufland als auch EDEKA auf angemeldete Standorte, die sie kartellrechtlich hätten erwerben können.

Hohe Investitionsbereitschaft

Die vergleichsweise hohe Investitionsbereitschaft vieler Handelsunternehmen ist ein deutliches Bekenntnis zum stationären Einzelhandel. Sie zeigt die Bereitschaft zur Expansion und zur Weiterentwicklung des SB-Warenhaus-Formats, sowohl in Form modernisierter Flächen als auch durch die teilweise Umwandlung in Fachmarktzentren mit einer Aufteilung und Untervermietung der Großfläche an einzelne Konzessionäre. Nach aktuellem Stand hat EDEKA eine Übernahmefreigabe für 45 Standorte sowie für 6 weitere Standorte unter Auflagen erhalten. Kaufland darf kartellrechtlich 92 Standorte übernehmen. Beide Unternehmen haben bereits mit der Umflagung und Integration einiger Standorte in das eigene Filialnetz begonnen. Parallel sind nun auch wieder Mittelständler am Zug, die bereits freigegebene Standorte noch streitig machen können. Die Mittelständler Globus und Kaes haben bereits durch das Bundeskartellamt eine Übernahmefreigabe für 24 respektive 2 Standorte erhalten. Tegut hat Interesse für 7 Standorte angemeldet. Letztlich entscheiden auch die Immobilieneigentümer, mit wem sie zu welchen Konditionen einen Vertrag abschließen möchten.

So haben sich in diesem Jahr bereits für diverse Immobilienfonds der Hahn Gruppe interessante Möglichkeiten ergeben, von der Nachvermietung bis hin zur Veräußerung einzelner Standorte an den Einzelhandel. Bei weiteren Fondsobjekten befinden wir uns noch in Gesprächen mit real bzw. potenziellen Nachmietern.

VON MITTELALTERLICHER APOTHEKE ZUR MODERNEN DROGERIE

Abgeleitet aus dem Niederländischen bedeutet das Wort Droge „trocken“ und wurde im mittelalterlichen Handel für getrocknete Waren wie Heilpflanzen und Gewürze verwendet. Zunächst war es lediglich Apotheken vorbehalten, Heil- und Giftkräuter zu verkaufen. Erst 1872 durften Arzneimittel in Drogerien verkauft werden. Auf Wunsch stellten Drogisten u. a. auch Hautcremes, Zahncremes und Backpulver her. In den Anfängen der Automobilzeit wurde sogar Kraftstoff in den Drogerien verkauft, da es noch keine Tankstellen gab.



Erster Rossmann-Markt 1972 in Hannover

Als Anfang der 1970er-Jahre die Politik die Preisbindung für Drogerieartikel aufhob, konnten auch größere Geschäfte beliebte Markenprodukte anbieten – deutlich günstiger als die kleine klassische Drogerie. So kam der damals 25-jährige Drogist Dirk Roßmann 1972 auf die Idee, die erste Drogerie mit Waren zu Discountpreisen und Selbstbedienung zu eröffnen, da bis zu diesem Zeitpunkt der Thekenverkauf in inhabergeführten Einzelhandelsunternehmen üblich war. Es wurde ein Erfolg! Am ersten Geschäftstag erzielte er mit seinem ersten Ladengeschäft in Hannover nicht nur die erhofften 2.000 bis 3.000 DM Umsatz, sondern gleich 20.000 DM.

Das Erfolgsmodell fand schnell Nachahmer, die mit ähnlichen Plänen aufwarteten. So gründete Götz Werner 1973 in Karlsruhe die Drogeriemarktkette dm. Ebenfalls 1973 eröffneten die ersten Müller Drogeriemärkte. Bereits 1975 folgte Anton Schlecker mit seinen gleichnamigen Märkten. Schnell entstand ein harter Wettbewerb in der deutschen Drogeriebranche, wobei sich die Unternehmen Rossmann und dm zunächst aus dem Weg gingen. Zehn Jahre nach der Eröffnung der ersten Rossmann-Filiale führte Dirk Roßmann bereits 100 Geschäfte in Norddeutschland, dm deckte den Süden von Deutschland ab. Schließlich begann Rossmann in den 2000er-Jahren einen Verdrängungswettbewerb, mit dem Ergebnis, dass sich beide Drogeriemarktketten im ganzen Land ausbreiteten.

Schlecker, einst mit über 12.000 Filialen die größte Drogeriemarktkette in Europa, meldete 2012 Insolvenz an. 23.000 Mitarbeiter verloren ihre Arbeit. Um die Jahrtausendwende erfolgreich, kam zwischen 2003 und 2004 der Einbruch.

Durch den stetigen Expansionsdrang karnibalisieren sich die Schlecker-Filialen gegenseitig, während die Wettbewerber dm und Rossmann mit ihren bei den Kunden beliebteren Konzepten immer stärker wurden.

Dm ist heute der größte Drogerie-Konzern Europas und hat europaweit Standorte in 12 Ländern. In Deutschland kaufen täglich mehr als 1,9 Millionen Kunden bei dm ein. Die durchschnittliche Ladenfläche liegt bei 620 Quadratmetern. 2019 erwirtschaftete das Unternehmen deutschlandweit einen Umsatz von 8,4 Mrd. Euro (42,5 Prozent Marktanteil), gefolgt von Rossmann mit 6,8 Mrd. Euro (34,5 Prozent Marktanteil) und Müller mit 3,2 Mrd. Euro (16,3 Prozent Marktanteil).

Der Marktführer dm führt mittlerweile über 12.500 verschiedene Artikel in fast allen Sortimentsbereichen. Seit 1986 werden zunehmend Eigenmarken angeboten, u. a. Balea und Alverde. Dm war auch Vorreiter bei der Einführung der Payback-Karte im Jahr 2000. Auch während der Corona-Pandemie übernimmt dm eine Vorreiterrolle: Als erster privater Anbieter hat dm Corona-Testzentren aufgebaut und bietet Bürgern an einigen regionalen Standorten einmal wöchentlich einen kostenlosen Schnelltest an. Gemäß Unternehmensplanung sollten bis Ende April bundesweit 500 Zentren eröffnet worden sein.

Stationärer Drogeriehandel wächst weiter

Während der Online-Handel insbesondere im Non-Food-Segment tendenziell zunimmt, bleiben die Drogeriemärkte davon größtenteils unberührt. Rossmann startete bereits 1999 den ersten Online-Shop. Der Marktführer dm stieg 2015 in den Online-Handel ein. Neben Click-and-Collect-Services bietet das Unternehmen auch einen regulären Versandservice an. Dennoch ist der Online-Anteil im Drogeriebereich verschwindend gering. Die Kunden bevorzugen den stationären Einkauf, ein Wandel zeichnet sich derzeit nicht ab. Während der anhaltenden Corona-Pandemie zeigte sich das Geschäftsmodell ebenfalls krisenresilient und gilt als systemrelevant, da es die Versorgung mit Gütern des täglichen Bedarfs abdeckt.



