



Handelsimmobilien Report Nr.256

Cities & Center & Developments

vom 28.09.17

Ratisbona Handelsimmobilien Gruppe

Die Nähe zum Mieter wird großgeschrieben

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Die Regensburger Ratisbona Handelsimmobilien Gruppe, gestartet als Entwickler von Discountmärkten für das Schwesterunternehmen Netto, hat sich als Bauträger und Entwickler inzwischen weit über das einstige Stammgeschäft hinaus entwickelt und auch in Spanien und Portugal Fuß gefasst. Zuletzt wurde das Geschäft um eine eigene Investment- und Asset-Management-Gesellschaft erweitert.

Das Thema Einzelhandel respektive Lebensmittelhandel ist in der Regensburger Familie **Schels** tief verwurzelt. So hatte der **geschäftsführende Gesellschafter** der heutigen **Ratisbona Handelsimmobilien**, **Rudolf Schels**, seine berufliche Laufbahn in den 1960er-Jahren im elterlichen Lebensmittel-Großhandel gestartet, bevor er 1971 mit der Eröffnung eines Superdiscount-Marktes - abgekürzt: Sudi - in den Einzelhandel wechselte. Zeichen setzte er im deutschen Lebensmittelhandel Anfang der 1980er-Jahre mit der Entwicklung des Markendiscouters Netto, ein Konzept, auf das er seine Sudi- Märkte umstellte und weiter expandierte.

Den Schritt ins **Geschäft mit Handelsimmobilien** machte er, weil er für das Wachstum seines Marken-Discouters einen eigenen Immobiliendienstleister benötigte und dafür 1987 die Ratisbona gründete. Eine weitere Zäsur im Familienunternehmen war Ende der 1990er-Jahre der Verkauf von Netto an die Hamburger Spar Handels-AG und 1998 Rudolf Schels Ausscheiden als geschäftsführender Gesellschafter aus der Netto- Geschäftsführung. Der Netto-Markendiscount gehört heute zum Hamburger Edeka- Verbund, der die Spar Handels-AG 2005 übernommen hatte und das Discount-Netz durch Übernahme eines großen Teils der Plus-Discounter ausbaute.



Rudolf (l) und Sebastian Schels. Foto Ratisbona

Das Geschäftsfeld wurde deutlich ausgeweitet

Nachdem Ratisbona zunächst auf die Entwicklung von Discount-Märkten für die eigene Kette spezialisiert war und nach dem Ausstieg der Familie aus dem Netto-Discouter auch für den neuen Eigentümer noch Discountmärkte entwickelte - insgesamt 20 Jahre lang - hat sich das Geschäft des Regensburger Familienunternehmens im 30. Jahr seines Bestehens weit über dieses Geschäftsfeld hinaus entwickelt. Die Weichen für die Erweiterung wurden nach den Worten von **Tobias Drasch, stellvertretender Geschäftsführer der Ratisbona Holding GmbH & Co. KG**, im Jahr 2006 gestellt, als zusätzlich zum Haupt- und Premium-Kunden Netto auch verstärkt für andere Handelsunternehmen entwickelt wurde.

Nach den Worten von **Sebastian W. Schels**, Sohn von Rudolf Schels und seit 2005 als **geschäftsführender Gesellschafter der Ratisbona Holding GmbH & Co KG** verant-

wortlich für die Projektierung und Realisierung von 250 Handelsimmobilien in Deutschland sowie in Spanien und Portugal, bietet das Unternehmen alle Leistungen rund um die Immobilie für den Lebensmittelhandel komplett aus einer Hand, und kann deshalb schneller agieren als Unternehmen, die mit externen Dienstleistern arbeiten. Bei dem Bauträger und Projektentwickler liegt die Spezialisierung auf der Konzeption, Errichtung, Revitalisierung und Vermarktung von Einzelhandelsflächen.



Handelsimmobilien

Report Nr.256

Cities & Center & Developments

vom 28.09.17

Von der Revitalisierung light bis zu Abriss und Neubau

Zum Geschäft gehören heute neben Discountern auch Supermärkte, Fachmärkte, Fachmarktzentren, Baumärkte, Ärzthäuser und kleinere Shopping-Center. Bei Mischobjekten mit Wohnungen, Büros oder Hotels ist immer der Bezug zur Handelsimmobilie als wesentliche Nutzung wichtig. „Wir sind somit der einzige national tätige Projektentwickler, der sich ausschließlich und komplett seit drei Jahrzehnten auf die Nische Handelsimmobilien fokussiert hat“, so Schels, und das auch weiterhin tun werde. Dabei hat das Unternehmen auch keine Scheu, kleinteilige Objekte zu entwickeln.

Zudem liegt der Fokus auf Großumbauten. Hier werden Handelsimmobilien wie SB-Warenhäuser oder Discounter jeden Alters, die das Unternehmen zuvor einzeln oder als Portfolio erworben hat, in punkto Markttechnik, Gebäudeeffizienz oder Beleuchtungs- und Belüftungskonzept auf den neuesten Stand gebracht, wie der Ratisbona-



Passivhaus-Discounter in Hannover.

Foto: Ratisbona

Gesellschafter weiter erläutert. „Solche Maßnahmen gehen fast immer mit einer Erweiterung der Fläche einher, denn das entspricht dem Trend im Handel.“ In den vergangenen beiden Jahren wurden so insgesamt 107 Objekte mit mehr als 170 000 qm Mietfläche erworben.

Ohnehin werden der Kauf von Bestandsimmobilien und das Thema Revitalisierung sowie die Neupositionierung von Handelsimmobilien für das Ratisbona-Geschäft immer bedeutsamer, wie Drasch ergänzt,

denn das Angebot von reinen Grundstücken in der gesuchten Größenordnung von etwa 4 000 qm wird nach seiner Erfahrung immer überschaubarer. Der Entwickler bietet deshalb heute auch alles, von der „Revitalisierung light“ bis hin zu Abriss und Neubau. Gesucht werden Discount-, Super- und Baumärkte, Fachmarktzentren und kleine Shopping-Center sowie Mischobjekte mit Hauptnutzung Handel.

Das Gros der entwickelten Handelsimmobilien wird laut Drasch weiter verkauft. Allerdings ist Ratisbona als ehemaliges Handelsunternehmen mit viel Verständnis für die Branche und ihre Bedürfnisse bemüht, auch nach dem Verkauf weiter für das Management verantwortlich und Ansprechpartner für die Mieter zu sein: „Deshalb verkaufen wir mit Vorliebe an Investoren, mit denen wir schon seit vielen Jahren eng kooperieren, was in der Regel auch die Mieter begrüßen.“ Die Philosophie dahinter: Nah am Mieter zu sein und in seinem Sinne zu denken und zu handeln.

Beim Blick in die Zukunft ist auch der Aufbau des Drittgeschäfts für Private oder Family Offices, das heißt die Projektentwicklung und das Management von Handelsimmobilien für Drittkunden, ein Thema, das an Bedeutung gewinnt. Zumal die Innovationszyklen im Handel laut Drasch immer kürzer werden und der regelmäßig Modernisierungsbedarf steigt.

Wie Schels weiter berichtet, befinden sich in der Pipeline für die nächsten drei Jahre etwa 100 Objekte und Projekte: „Das heißt, pro Jahr schleusen wir etwa 30 bis 40 Objekte durch die einzelnen Prozesse.“ Bei der Lage der Grundstücke und Bestandsobjekte ist der Entwickler relativ flexibel, bevorzugt allerdings vitale Stadtteilzentren und Quartiere - also integrierte Standorte - bei der Wahl.



Handelsimmobilien

Report Nr.256

Cities & Center & Developments

vom 28.09.17

In **Spanien** und **Portugal** ist das Unternehmen seit 15 Jahren mit kleinen Teams aus etwa zehn Mitarbeitern vertreten und arbeitet hier sowohl mit deutschen als auch mit einheimischen Firmen zusammen. So hat Ratisbona den Discounter **Aldi Nord** bei der Expansion in Portugal begleitet und die Expansion in Spanien mitentwickelt: „Allein für Aldi haben wir in beiden Märkten ca. 50 Objekte realisiert“, berichtet Schels. Eine Aldi-Filiale der neuesten Generation ging Anfang März in Barreiro in der Nähe von Lissabon an den Start. In diesen Märkten weichen die Regensburger allerdings etwas von ihrer strikten Ausrichtung auf Handelsimmobilien ab und realisieren stärker als in Deutschland auch andere Nutzungsarten wie Hotels.

Seit seiner Gründung im Jahr 1987 hat der Entwickler nach mehr als 1 100 Objekte im deutschen und internationalen Einzelhandelsmarkt realisiert, wie der Geschäftsführer zusammenfasst. Auch künftig sollen jährlich bis zu 50 Projekte realisiert werden. Bundesweit ist das Unternehmen neben seinem Stammsitz in Regensburg noch mit Niederlassungen in Ponholz, Neuss, Erfurt, Hodenhagen und Guteborn vertreten.

Zuletzt hat Schels zusammen mit dem Spezialisten für institutionelle Fonds, **Gregor Volk**, die **Ratisbona Asset Management GmbH & Co. KG** gegründet. Ziel des Projekts ist es, institutionellen Investoren „erstklassige Investments in deutsche Handelsimmobilien“ zu bieten. Damit wurde ein weiterer Schritt getan, das Leistungsspektrum des Unternehmens zu erweitern.