



Konkurrenz für den Einzelhandel und die Outlet-Center in Baden-Württemberg gibt es von morgen an im elsässischen Roppenheim. Nach einiger Verzögerung eröffnet dort grenznah ein riesiges Schnäppchenmecca, das vor allem Kunden aus Baden-Württemberg anlocken will. Foto: dpa

Fabrikverkauf zum Vorzeigen

Baden-Württemberg ist die Hochburg der Outlet-Center

Sietigh, Zeit. 24.04.12

Die Mutter aller Outlet-Center im Südwesten ist Metzingen. Mittlerweile gibt es 250 solcher Einkaufsmöglichkeiten im Land. Viele Unternehmen messen dem Fabrikverkauf mittlerweile große Bedeutung bei.

MARC HERWIG, dpa

Metzingen. Wer in Metzingen samstags noch einen halbwegs zentralen Parkplatz bekommen will, muss früh aufstehen. Rund 3 Mio. Menschen lockt die Outlet-City im Kreis Reutlingen jedes Jahr mit dem Versprechen auf Markenklamotten zum Schnäppchenpreis. Das hat viele Nachahmer auf den Plan gerufen: Im Südwesten sind in den vergangenen Jahren Fabrikverkäufe aus dem Boden geschossen. Baden-Württemberg ist längst die Hochburg der Outlet-Läden in Deutschland. 250 Fabrikverkäufe listet Autor Heinz Waldmüller hier in seinem „Schnäppchenführer“ auf. Dabei sei Outlet bei den meisten Herstellern vor 20 Jahren noch ein Schimpfwort gewesen, erinnert er sich. „Damals gab es Wühltische, ungeordnete Ware und kaum Verkaufspersonal.“ Darüber, dass Ware dort deutlich unter dem Einzelhandelspreis zu bekommen war, wollten die meisten lieber schweigen.

Lange Jahre hatten Fabrikverkäufe ein Schmutzel-Image. Doch dann wurden Outlets nach und nach zum wichtigen Vertriebsweg.

„Igittigitt gibt es nicht mehr“, sagt auch Claus-Dietrich Lahrs, Vorstandschef des Edelschneiders Hugo Boss. Immer offensiver wagt sich das Metzinger Unternehmen in den Outlet-Markt hinein. Immerhin hat der Handel mit der Vorjahres-Mode dem Konzern 2011 einen Umsatz von rund 274 Mio. € eingebracht, 22 Prozent mehr als im Jahr zuvor. „Wir haben das sicherlich auch weniger ernst genommen, als wir das hätten nehmen müssen“, gibt Lahrs zu. Um diesen Fehler der vergangenen Jahre wettzumachen, investiert Hugo Boss derzeit rund 30 Mio. € in einen neuen „Flagship-Outlet-Store“ in Metzingen. „Flagship“ und „Outlet“ – diese beiden

Worte hätten sich vor ein paar Jahren noch gegenseitig ausgeschlossen, sagt Lahrs.

Doch während Metzingen lange eine Vorreiterrolle als Outlet-Standort hatte, locken die steigenden Umsätze inzwischen immer mehr Investoren auf den Markt. Fast jeder namhafte Hersteller schmückt seinen Firmensitz mittlerweile mit einem kleinen Fabrikverkauf. Und große Investoren sind längst dabei, immer neue Outlet-Einkaufszentren zu bauen. In Wertheim (Main-Tauber-Kreis) sind in den vergangenen zehn Jahren mehr als 100 Outlet-Boutiquen entstanden. In Geislingen/Steige (Kreis Göppingen) haben sich rund um den Küchenausstatter WMF mehr als 20 Fabrikverkäufe angesiedelt.

Das nächste Großprojekt ist gerade im französischen Roppenheim

auf der Zielgeraden – etwa 15 Kilometer vom Rastatt und Baden-Baden entfernt. Gut 100 Boutiquen sollen dort vom 25. April an Schnäppchenjäger anlocken. Schon im ersten Jahr erwartet der Investor rund 2 Mio. Kunden. Sehr zum Ärger der Einzelhändler in den deutschen Nachbarstädten.

„Das schadet den Innenstädten, wenn weitab vom Zentrum so ein großes Outlet-Zentrum entsteht“, sagt Manfred Noppel, Hauptgeschäftsführer des Handelsverbands Südbaden. „Wenn jemand im Outlet-Zentrum einen Mantel kauft, dann fährt er nachher halt nicht nochmal in die Innenstadt und kauft noch einen.“ Aus diesem Grund steht auch die grün-rote Landesregierung dem Outlet-Boom skeptisch gegenüber. Vor allem in Kleinstädten passten sich solche Zentren auf der grünen Wiese kaum in die bestehende Einzelhandelsstruktur ein, betonte die für die Infrastruktur zuständige Staatssekretärin Gisela Splett (Grüne).

Die Kunden allerdings stören sich an solchen Diskussionen nicht. Ihnen geht es um etwas anderes: „Der Kunde sucht Marke zum günstigsten Preis in großer Auswahl. Und die findet er dort, wo der Hersteller direkt an den Endkunden verkauft“, sagt Schnäppchen-Experte Waldmüller. Das Angebot wächst immer weiter.

Warum es so viele Fabrikverkäufe im Südwesten gibt

Die hohe Zahl an Outlet-Stores in Baden-Württemberg ist auch ein Stück Wirtschaftsgeografie: Fabrikverkäufe findet man – abgesehen von großen Outlet-Zentren – vor allem am Unternehmenssitz, erläutert Buchautor Heinz Waldmüller. „Oben auf der Alb, wo die

Felder schlecht waren, haben die Menschen früher Strickwaren hergestellt. Und dort, wo die Flüsse waren wie in Metzingen, da waren die Gerber, Färber, Tuchmacher und Messerschleifer. Dort findet man heute noch viele Unternehmen dieser Branchen und

deshalb auch viele Fabrikverkäufe“, erläutert er.

Neben dem Abverkauf alter Ware benutzen Hersteller Fabrikverkäufe dazu, selbst Erfahrungen im Handel zu sammeln, um die Bedürfnisse ihre Kunden besser zu verstehen. dpa/eb