

... Christian Klier über Immobilienmanager?

MENSCHEN ■ Christian Klier ist geschäftsführender Gesellschafter der Frisör Klier GmbH. Das Unternehmen betreibt 1.000 Filialen, davon 900 in Deutschland. Es ist damit einer der größten Nachfrager von Einzelhandelsflächen in seiner Branche. Auf Veranstaltungen wie der MAPIC trifft der Frisör Klier regelmäßig auf deutsche und internationale Immobilienmanager.



Christian Klier

ii *Ihr Unternehmen befasst sich mit Schönheit. Wie schön sind deutsche Immobilienmanager?*

Christian Klier: Aus Blick des Frisörs gibt es zwei Grundtypen. Mietende Immobilienmanager sind oft eher verbesserungswürdig. Vermietende Immobilienmanager sind in der Regel so aus dem Ei gepellt, dass manchmal weniger mehr wäre. Ein bisschen legerer kann auch schön sein.

ii *Wie sieht Ihr Klischee vom Immobilienmanager aus?*

Christian Klier (lacht): Unseriöser gelackter Schleimer im Anzug. Nein im Ernst: Das trifft wohl eher auf manche Makler zu. Die Immobilienmanager, mit denen wir in Kontakt sind, haben gelernt, dass uns gute Angebote und seriöse Verträge mehr interessieren, als Imponiergehabe.

ii *Wie sollte Ihre Traumimmobilie beschaffen sein?*

Christian Klier: Wenn ich nicht Rücksicht auf meinen Job nehmen müsste, würde ich sehr gern in einer alten Stadtvilla in Klagenfurt oder am nahen Wörthersee leben. Hohe Decken, altes Holz und eine

stilvolle, hochmoderne Einrichtung – das wäre mein Traum.

ii *Wie wohnen Sie derzeit?*

Christian Klier: In einem 145-Quadratmeter-Eigenheim in einem gutbürgerlichen Vorort von Wolfsburg, in dem sich die Nachbarn mittlerweile an unseren Motorradlärm gewöhnt haben.

ii *Wie sehen Sie mit Blick auf die vergangenen Jahre die Entwicklung von Einzelhandelsimmobilien für die Zukunft?*

Christian Klier: Gute Lagen werden teurer, schlechte stark abbauen. Allerdings glaube ich an „high-streeting“: Der Trend wird wieder zu Ladenlokalen an der Straße gehen. Denn Center sind endlich. Zudem werden sie immer mehr Filialisten zu teuer. Nehmen Sie als Beispiel unsere Branche. Preiserhöhungen sind bei Friseuren seit Jahren nicht mehr durchzusetzen. Wir haben zwar genug Kundschaft, aber die gibt nicht mehr aus. Und diesem Phänomen passen wir unser Mietprofil an. Wir zahlen in der Regel bis 35 Euro pro Quadratmeter, in Spitzenlagen auch mal 50 Euro – aber mehr wäre nicht gesund für uns.

ii *Wie sieht ihre weitere Expansionsstrategie aus?*

Christian Klier: In den nächsten Jahren eröffnen wir rund 100 Filialen pro Jahr in Deutschland und 30 im Ausland. Unser nächster Fokus liegt hier auf Rumänien.

ii *Welchen Ruf haben deutsche Immobilienmanager in Rumänien?*

Christian Klier: Da habe ich nichts Schlechtes gehört, denn bisher sind dort wohl noch keine aufgetaucht. Das Geschäft scheint weitgehend fest in englischer Hand.

ii *Was können deutsche Immobilienmanager zur Imageverbesserung tun?*

Christian Klier: Regelmäßig zum Frisör Klier gehen.

ii *Wann bieten Sie dann ein Spezial-Paket für Immobilienmanager an?*

Christian Klier (lacht): Jeder Immobilienmanager erhält auf Nachfrage einen drei-Euro-Gutschein. **ii**

Das Gespräch führte Julien Reitzenstein.