



Dr. Ralf-Peter Simon

Was denkt... ...Dr. Ralf-Peter Simon über Immobilienmanager?

MENSCHEN ■ Dr. Ralf-Peter Simon ist Vorsitzender der Geschäftsführung von The Phone House Telecom GmbH, einem Komplettanbieter für Kommunikation und Entertainment.

II Herr Dr. Simon, Sie sind Profi in der mobilen Kommunikation und Nachfrager von Immobilien. Sind Immobilienmanager kommunikativer als andere Manager?

Dr. Ralf-Peter Simon: Immobilienmanager sind in der Regel nicht nur kommunikativer, was die Endgerätenutzung angeht – hier sind sie zumeist auch Trendsetter. Immobilienmanager sind nach meiner Beobachtung vielfach besser vernetzt als Manager anderer Branchen.

II Wie sieht für Sie der Prototyp des deutschen Immobilienmanagers aus?

Dr. Ralf-Peter Simon: Die Immobilienmanager, denen ich bisher begegnet bin, waren meist hochwertig gekleidet. Von trendigen Accessoires bis hin zur adretten Frisur war oft alles stimmig. Das fällt besonders auf, wenn ich die beiden für unser Haus wichtigen Messen Cebit und Expo Real vergleiche. Die Cebit ist von Händlern bevölkert, die mit vielen kleinen Transaktionen ihre Existenz sichern. Aussteller und Besucher der Expo Real machen ein ganz anderes Business: tendenziell einige wenige große Deals per anno, manchmal schnell verdientes Geld.

II Wie sieht Ihre Traumimmobilie aus?

Dr. Ralf-Peter Simon: Ein freistehendes Haus am Waldrand, mit viel Grün vor der Tür. Abgeschlossenheit ist mir ebenso wichtig wie Nähe zum Stadtzentrum, eine gute Infrastruktur und soziales Leben. Und ein kurzer Weg zum Büro ist auch essenziell.

II Wie wohnen Sie derzeit?

Dr. Ralf-Peter Simon: In meiner Traum-

immobilie! In Münster habe ich die Natur des Stadtrandes und die Nähe zum Zentrum und zum Büro in optimaler Weise vereint. Ich kann aus dem Garten heraus in der freien Natur joggen und Rad fahren.

II Wie sieht die Idealimmobilie für Ihr Unternehmen aus?

Dr. Ralf-Peter Simon: In Zukunft bleiben wir bei Toplagen im Bereich Highstreet und Shoppingcenter. Allerdings haben wir durch die Erweiterung unseres Geschäftskonzeptes nun größere Flächenerfordernisse. Nachdem 50 Prozent unserer Muttergesellschaft von BestBuy gekauft wurden, vergrößern wir sukzessive unser Produktportfolio in Richtung Multimedia, was in Zukunft definitiv die Größe unserer Ladenlokale beeinflussen wird.

II Was wird anders?

Dr. Ralf-Peter Simon: Der Markt ist mittlerweile überfüllt von Mobilfunkshops, im Gegensatz zu uns sind diese vielfach Monomarken-Anbieter. Selbst Aldi und Lidl verkaufen Mobilfunk. Darum machen wir jetzt den nächsten Schritt in Richtung Multimedia-Komplettanbieter. Wir streben die Marktführerschaft im Bereich Kommunikationsprodukte und Mobile Entertainment an. Laptop, Mobile Data, Spiele und eine exzellente Beratung gehören mit dazu.

II Wie schätzen Sie die Zukunft der Einzelhandelsimmobilie ein?

Dr. Ralf-Peter Simon: Grundsätzlich positiv – es freut mich immer wieder, wenn die Immobilienbranche neue, kreative Konzepte für die Innenstädte entwickelt,

wo der Einzelhandel zumeist stattfindet. Dazu gehört leider auch, dass alte Formate sich überholen. Wir in der Telekommunikationsbranche müssen uns neu erfinden. Dabei bin ich davon angetan, wie aufgeschlossen viele Immobilienmanager diese Schritte mit uns gehen. Angesichts der derzeitigen Entwicklung am Markt ist das für uns Retailer auch wichtig. Denn unser Konzept ist sehr lagenabhängig, weshalb unsere Mieten zumeist im oberen Bereich liegen. Diese haben sich in den letzten Monaten nun aber deutlich abgekühlt. Deshalb verhandeln wir unser Mietportfolio derzeit neu. Die zehn bis 15 Prozent erzielter Einsparung erlauben uns, unser Wachstum trotz schwieriger konjunktureller Bedingungen fortzusetzen.

II Wie sieht die weitere Expansion Ihres Hauses aus?

Dr. Ralf-Peter Simon: Wir haben heute 215 Stores. Unser Ziel ist es, bis 2012 unser Shopnetz auf 500 Stores zu erweitern. Da wir viele der bisherigen Flächen beibehalten und unsere neuen Flächenerfordernisse größer sind, werden die Stores von durchschnittlich 60 Quadratmetern auf über 100 Quadratmeter Verkaufsfläche wachsen. In Toplagen können es auch bis zu 300 Quadratmeter sein.

II Was empfehlen Sie Immobilienmanagern, um ihre Kommunikation zu optimieren?

Dr. Ralf-Peter Simon: Mobile Data ist der aktuelle Trend. Laptops und Webbooks: klein, handlich, leicht und dank UMTS-Karte ist man überall erreichbar. **II**

Das Gespräch führte Julien Reitzenstein.