



© Zielpunkt



© Pfeiffer



© Bill Lorenz/Pfeiffer/Zielpunkt

Ein Bild aus besseren Tagen: Pfeiffer-Geschäftsführer Erich Schönleitner (l.) und Zielpunkt-Chef Jan Satek bei der Präsentation der Marke „natürlich für uns“.

ZEITRAFFER

Langes Leiden, kurze Hoffnung

Im Mai 2010 übernahm der deutsch-luxemburgische Finanzinvestor BluO die verlustreiche Kette von der deutschen Tengelmann-Gruppe. Als Sanierer und Vorstandsvorsitzender wurde der Deutsche Jan Satek gerufen. Er übernahm Zielpunkt im Februar 2012 im Rahmen eines Management-Buy-outs.

Im medianet-Interview im Sommer 2012 war Satek enthusiastisch und sprach davon, schon 2013 aus der Verlustzone zu steuern. Kurz nach Satek stieg der oberösterreichische Großhändler Pfeiffer (732 Mio. € Umsatz) mit knapp einem Viertel (24,9%) bei Zielpunkt ein. Jetzt hat Satek seine 75,1% verkauft – die Aktion dürfte für eine weitere Anbindung Zielpunkts an die Pfeiffer-Gruppe stehen.

Zum Zeitpunkt des Verkaufs an BluO (2010) machte Zielpunkt rund 550 Mio. € Umsatz und einen EBITDA-Verlust von 23 Mio. €. Heuer erwartet Zielpunkt einen Umsatz von rd. 500 Mio. € und ein Ergebnis von -5,3 Mio. €.

Eigentümerwechsel Jan Satek hat seine 75,1% Anteil an die Bow Beteiligungs GmbH mit Sitz in Wels verkauft

Ein Glück für Zielpunkt, happig für die Industrie

Angeblich steht die Firmengruppe Pfeiffer hinter dem Deal – und ist damit auf dem Weg zum Big Player.

CHRISTIAN NOVACEK

Wien. Nichts scheint so betont wie der österreichische Lebensmittelhandel, wo die Top 5 satte 91% des Marktes beherrschen, wo allein die Trias Billa, Spar und Hofer für 83,6% Marktanteil steht (lt. Nielsen). Und dann überrascht die Branche doch aufs Neue: Dieser Tage wechselte Zielpunkt das Mäntelchen und gehört jetzt offiziell der Bow Beteiligungs GmbH mit Sitz in Wels. Bow steht zu 100% im Eigentum des Linzer Rechtsanwalts Gerald Schmidberger. Der wiederum ist Anwalt der Pfeiffer-Gruppe mit Sitz in Traun bei Linz.

Bereits heftig kolportiert wird somit die Annahme, dass der Großhändler Pfeiffer, der bereits über 24,9% Beteiligung an Zielpunkt

verfügt, sich jetzt an den Rest heranzupircht. Ein ungenannt bleiben wollender Branchenkenner gegenüber medianet: „Seit Erich Schönleitner in die Pfeiffer-Geschäftsführung eingezogen ist, betreibt das Unternehmen einen Expansionskurs, den man sowohl rasant als auch mutig nennen könnte.“

Kartellrechtlich integer

Seitens Bundeswettbewerbsbehörde sei der aktuelle Deal jedenfalls astrein, denn: Zwischen der Pfeiffer-Gruppe und der Bow BeteiligungsgmbH gibt es keine vertraglichen Verpflichtungen. Indes hat Pfeiffer ein Vorkaufsrecht für die Anteile von Bow. Pfeiffer-Chef Erich Schönleitner weilte gestern in Sitzungen zwecks Zielpunkt-Kooperationsvereinbarung; seine Stellungnahme bezieht sich daher nur auf das erste Aufkeimen der Übernahmerüchte und weist nur die Vermutung, es handle sich um einen Finanzinvestor vom Kaliber „Heuschrecke“, dezidiert zurück.

Warum Pfeiffer möglicherweise mit verdeckten Karten spielt, bleibt vorerst offen. Denn kartellrechtlich relevant wäre die Übernahme ohnedies nur, wenn Pfeiffer dadurch in Ostösterreich einen exorbitant hohen Marktanteil kreieren würde. Zwar ist der Händler in Wien und Umgebung vertreten, aber hauptsächlich im C&C-Bereich. Von der kartellrechtlichen Umsatzrelevanz wäre man selbst inklusive Ziel-

punkt-Umsatz (rd. 500 Mio. €) noch ein gutes Stück entfernt.

In welcher Konsistenz die Allianz zwischen Pfeiffer und Zielpunkt auch geschmiedet sein mag, Handelskenner Peter Schnedlitz, Institut für Handel & Marketing, hält



© WU Wien

sie für unabdingbar: „Während die Mitbewerber ein Refurbishment nach dem anderen durchführten, wurde bei Zielpunkt seit mehr als zehn Jahren nicht mehr investiert. So sehen die Filialen auch aus. Der Atem von Finanzhaien ist – wenig überraschend – für die Sanierung dieses ‚Problemkinds‘ zu kurz gewesen und deren Ungeduld zu groß. Pfeiffer ist wohl die letzte Chance, den gesunden Kern von Zielpunkt zukunftsfähig zu machen.“

Wesentliches Indiz für die Gesundheit des Kerns einer Handels-

organisation sind die Konditionen, zu denen die Industrie ihre Waren liefert. Je mehr Umsatz, desto besser der Einstandspreis – Zielpunkt allein (500 Mio. € Umsatz) ist logischerweise um einiges verhandlungsschwächer als Zielpunkt plus

„Pfeiffer ist wohl die letzte Chance, den gesunden Kern von Zielpunkt zukunftsfähig zu machen.“

PETER SCHNEDLITZ
INSTITUT FÜR HANDEL & MARKETING,
WU WIEN

Pfeiffer (500 plus 730 Mio. €). Und dass sich für die Industrie der Deal tendenziell unlustig ausgestalten könnte, macht schon die offizielle Presseaussendung klar. Da heißt es: „Eine enge operative Anbindung an Minderheitsinvestor Pfeiffer sorgt für die Ertragsverbesserung bei Zielpunkt.“

Neben der operativen Anbindung steht naturgemäß die optische im Raum, sprich: Bleibt die Marke Zielpunkt bestehen oder übernimmt das Pfeiffersche Handelsformat Unimarkt den Auftritt?

Erst vor Kurzem sind bezeichnenderweise 18 Zielpunkte ins Pfeiffer-Universum gewandert – wo sie zu Unimärkten (112 Outlets, 240 Mio. € Umsatz) mutierten. Fürs Umfirmieren spricht auch, dass Zielpunkt die eindeutige Positionierung schwer gefallen ist – die Loslösung aus der Diskont-Vergangenheit war evident schwieriger als gedacht. Bei Unimarkt hingegen ist die Positionierung als Supermarkt eindrucklich.

Haberleitner war dran

Dem Vernehmen nach sei auch „dayli“-Chef Rudolf Haberleitner an Zielpunkt interessiert gewesen. Gegenüber dem Kurier bestätigte er „massives Interesse“. Haberleitner werkt mit großem Eifer daran, ein ernstzunehmender Player in der bis vor Kurzem statischen Lebensmittel-Handelslandschaft zu werden. Anfangs wurde sein Konzept, das ein wenig von allem, aber nichts so wirklich sein wollte, eher belächelt. Spätestens seit der Hereinnahme der finanzkräftigen Novomatic hat sich das geändert. Der niederösterreichische Glücksspielkonzern soll zu 50% eingestiegen sein; es handle sich aber um keinen Mehrheitsanteil, betonte Haberleitner. Dass bald Glücksspielautomaten bei dayli stehen, schließt er übrigens aus: „Wir sind ein Retailer, keine Glücksspielfirma.“ Für mehr Bewegung im LEH 2013 ist bestens gesorgt.

FACTS

Was sind die Gründe für den Deal?

Insider mutmaßen in drei Richtungen: Zum einen, dass Pfeiffer aus steuerlichen Gründen Umwege zur Zielpunkt-Eigentümerschaft nimmt. Zweitens könnten in der Sonnenschein-Chemie zwischen Pfeiffer und Jan Satek zuletzt Gewitterwolken aufgezogen sein. Dazu würde passen, dass sich Satek zurückzieht und an die Zielpunkt-Vorstände Thomas Janny und Stephan Seyfried übergibt. Drittens ist möglich, dass Zielpunkt schlicht das Geld ausgegangen ist – dem widerspricht Sateks lebhaft vorgetragener Optimismus; im dritten Quartal 2012 gab es aber angeblich wieder deutliche Verluste.