



Billigschiene führt Sports Direct aufs Abstellgleis

Sports Direct, vor zwei Jahren mit der Übernahme von Eybl groß in den heimischen Markt eingestiegen, verliert immer mehr Geld und Kunden. Die Konkurrenz jubelt über leicht zu holende Marktanteile – und gleicht damit die schwache Nachfrage im warmen Winter aus.

Simon Moser

Wien – 45 Millionen Euro Jahresverlust im Geschäftsjahr 2014/2015, 40 Prozent weniger Umsatz innerhalb von zwei Jahren: Die Expedition Österreich hat sich für den britischen Freizeitartikel-Riesen Sports Direct bisher alles andere als gelohnt. Eine Niederlage mit Ansage, schüttelten doch Einzelhandelsexperten von Anfang an den Kopf über die verfolgte Strategie, einen radikalen Wechsel von Qualitäts- zu Billigsortiment.

Was vielen ehemaligen Eybl-Kunden laut Peter Schnedlitz von der Wirtschaftsuniversität Wien fehlt: kompetente Beratung und eine ansprechende Produktpräsentation. „Dilettantischer kann ein Einstieg nicht erfolgen“, sagt Schnedlitz. „Ein Konzept, das in Großbritannien funktioniert, eins zu eins auf ein anderes Land zu übertragen, ist Irrsinn.“ Wer hierzulande Billigbekleidung sucht, gehe eben gleich zu Diskontern.

Trotz Gegensteuern blieben die Briten bisher auf der falschen Spur. In den sogenannten Megastores, von denen vier nachträglich wieder auf Eybl rückbenannt wurden, versucht man es mit einem Mix aus Höherwertigem und Billigware. Seit Monaten wird außerdem angekündigt, mit dem Londoner Premium-Sporthändler Lillywhites eine hochpreisige Alternative nach Österreich zu bringen. Potenzielle Kunden wissen wegen dieses Hin und Her scheinbar nicht, wofür die Marke Sports Direct steht.

Die Zahlen zeigen: Ein kompletter Zielgruppenwechsel auf einen Schlag ist für ein Unternehmen



Wo früher Eybl draufstand, ist heute Sports Direct drin. Österreichs Sportler wollen mehr als nur günstige Preise, meinen Experten.

nicht leicht zu verkraften. Viele Kunden seien in den gut sortierten und kompetent beratenden Fachhandel ausgewichen, sagt Schnedlitz. „Touch and feel“ spiele beim Kauf nach wie vor eine große Rolle. Der Sportartikelkauf habe viel mit Psychologie zu tun, etwa werde damit Selbstverwirklichung in Verbindung gebracht. Deshalb hätten auch kleine und auf einzelne Sportarten spezialisierte Händler nach wie vor gute Chancen.

Zulieferer bekommen die Ausfälle bei Sports Direct zwar unmittelbar zu spüren. Aus der Skiindustrie hört man jedoch, die

Nachfrage habe sich mittlerweile auf andere Händler verlagert. Diese jubeln: Für die Konkurrenz ist der Einstieg von Sports Direct das Beste, was ihnen in den vergangenen Jahren passiert ist, sagt Ernst Aichinger, Vorsitzender der Berufsgruppe Sportartikelhandel in der Wirtschaftskammer.

Dominante Ketten

Die übernommenen Marktanteile erleichtern das Leben der großen Ketten in der insgesamt stagnierenden Branche massiv. Insbesondere Händler im Umkreis von ehemaligen Eybl-Standorten profitierten von wechselwilligen

Kunden, heißt es vonseiten eines der großen Konkurrenten. Die vier Anbieter Sport 2000/Gigasport, Intersport, Hervis (Eigentümer: Spar) und Sports Direct zusammen halten rund 80 Prozent Marktanteil. Kleine Händler gewannen weniger stark dazu.

Laut Hania Bomba vom Standortberater Regioplan konnte der Umsatzrückgang jedenfalls nicht komplett von der Branche aufgefangen werden. Auch Lebensmittelhändler wie Hofer und Interspar naschen demnach mit, der Onlineanteil betrage mittlerweile 15 Prozent. Der Jahresumsatz der Branche im engeren Sinn lag in den ver-

gangenen Jahren stabil bei 1,6 bis 1,7 Milliarden Euro.

Der warme Winter drückt den Umsatz übrigens spürbarer – wenn auch mit regionalen Unterschieden, wie die befragten Experten meinen. Skiverleiher im Westen sind weniger betroffen als der auf den Verkauf angewiesene Osten. Auch dort berichtet die Skiindustrie aber von stabilen Umsätzen im Vergleich zum – ebenfalls schneearmen – Vorjahr.

In den Städten legten dafür Fahrradartikel zu. Nicht zu heiße Sommer, weiße Winter: Diese Idealbedingungen erfüllte das Wetter zuletzt trotzdem nicht.

Bank Austria hält am Transferplan für Mitarbeiter fest

Aufsichtsrat hat Vorstandswechsel formal beschlossen – Unicredit dementiert Gerüchte über Filialverkauf

Renate Graber

Wien – Der Chefwechsel in der Bank Austria (BA) ist jetzt formell abgesegnet. Am Freitag hat der Aufsichtsrat die nötigen Beschlüsse gefasst, wie berichtet wird Robert Zadrazil am 1. März Vorstandschef, neu in den Vorstand kommt Romeo Collina (als COO). BA-Chef Willibald Cernko geht, ebenso Privat- und Firmenkunden vorstand Helmut Bernkopf, DER STANDARD hat berichtet. Bernkopfs Agenden übernimmt Zadrazil; sobald die Osteuropasparte nach Mailand übersiedelt, wird auch ihr Chef Carlo Vivaldi gehen.

Die Unicredit-Tochter muss massiv umbauen; ihre Pläne zum Transfer von 3300 Mitarbeitern vom bankinternen ins staatliche Versicherungssystem trifft auf massive Kritik. Im Gegensatz zu BA-Anwalt Stefan Köck ist etwa Anwalt Roland Gerlach (ist für BA-Mitarbeiter tätig) überzeugt, dass die Übersiedlung in die staatliche Pensionsversicherung (PVA) zum günstigen Übertragungssatz von sieben Prozent eine staatliche Beihilfe wäre, die die Republik bei der EU-Kommission anmelden müsste.

Auch PVA-Chef Winfried Pinger ist kritisch. Er argumentiert, dass die Mitarbeiter nicht aus der BA ausscheiden (in §311 ASVG ist vom „Ausscheiden aus einem pensionsversicherungsfreien Dienstverhältnis“ die Rede) und das ASVG auf Einzelfälle abziele.

Die BA ordnet das rechtlich anders ein. 1993 etwa seien rund 1000 Länderbanker ins BA-System gekommen, 2000 rund 500 CA-Mitarbeiter (also in die Gegenrichtung), in beiden Fällen seien auch die sieben Prozent Überweisungsbetrag geflossen. Zur Erin-

nerung: Der gesetzliche Pensionsversicherungsbeitrag beträgt 22,8 Prozent. Die PVA wartet nun jedenfalls einmal darauf, dass ihr die Bank Austria die Daten liefert.

Bank gleicht Nachteile aus

Das sollte bald geschehen, denn die BA hält an ihrem Zeitplan fest, per 1. April soll der Transfer gemäß über die Bühne sein. Die Mitarbeiter würden dann auch aus der Krankenversicherung bei der KfA mit ihren 128.000 Versicherten ausscheiden und zur Gebietskrankenkasse (GKK) wechseln.

Mit dem (bezahlten) Besuch beim Wahlarzt wäre es dann vorbei, ebenso wie mit höheren Zuzahlungen für diverse Heilbehelfe.

Versicherungsbeiträge an die PVA (bisher hat die Bank bezahlt), geringere Pension (im BA-System gelten die letzten 18 Jahre als Durchrechnungszeitraum, im ASVG die gesamte Aktivzeit), geringere Krankenversicherungsleistungen: All das will die BA ausgleichen. Sie bietet den Betroffenen einen „Nettoausgleich“ (fürs geringere Nettoeinkommen), eine Pensionsausgleichszahlung (für die geringere Pension; der Betrag wird in die Pensionskasse einbezahlt) sowie eine (vom Arbeitgeber bezahlte) Gruppenversicherung für den Besuch beim Wahlarzt an. Die Berechnungen sind aber noch nicht abgeschlossen.

Sehr wohl abgeschlossen sind laut BA und Unicredit die Gespräche mit Bawag-Aktionär Cerberus über einen Verkauf der Filialen. Dem widersprechende Gerüchte entbehren jeder Grundlage, kommentierten die Italiener einen entsprechenden STANDARD-Bericht. Man halte an den Mitte Dezember veröffentlichten Plänen (Filial- und Mitarbeiterabbau) fest.

Bawag führt zinsenloses Konto ein – unter neuem Namen

Wien – In der Bawag gibt es seit Donnerstag jene zinsenlosen Konten, die im Jänner im Internet einen Shitstorm ausgelöst hatten. Unter dem Überbegriff Islamic Banking hatte die Bank damals das „Amana-Konto“ beworben: „islamkonforme Girokonten“ (Bawag) ohne Soll- und Habenzinsen. Abseits von Boykottaufrufen in den sozialen Netzwerken ist das Produkt laut einer Bawag-Sprecherin „auf breite Resonanz gestoßen, auch außerhalb der ursprünglichen primären Zielgruppe“. Daher wurde es nun eingeführt – allerdings unter neuem Namen.

Aus Amana wurde das „Budgetkonto“. Zinsen für Guthaben gibt es nicht, für Überziehungen werden fixe Kontoführungsgebühren verrechnet (4,90 bis 34,99 Euro). Warum das nicht mehr unter „Islamic Banking“ läuft? Die Bawag dazu: „Die Zinsfreiheit stellt nur einen Teil der ethischen Richtlinien von Muslimen dar. Daher wäre es zu weit gegriffen, hier von Islamic Banking zu sprechen.“

Zudem ist die Bawag dazu übergegangen, bei neuen Konten die Gebühren pro Monat – statt wie bisher quartalsweise – zu verrechnen. (gra)



Es rumpelt beim geplanten Umbau der Bank Austria. Die Unicredit-Tochter will dessen ungeachtet 3300 Mitarbeiter ins staatliche ASVG-System transferieren.

Foto: APA/Jäger