



**seem maxx**  
Factory Outlet Center Radolfzell

Levocal Original Center Radolfzell  
**seeW9XX**

*Ein bisschen Selbstbespiegelung nach dem gelungenen Start darf schon sein: In den ersten zwei Monaten seit Eröffnung des Seem maxx wurde 100 000 Mal eingekauft.* BILD: TORSTEN LUCHT

Die Ziele des Herstellerverkaufszentrums für 2007

# Seem maxx will Schweizer anziehen

**100 000 Käufer in 60 Tagen: Die Seem maxx-Betreiber sind mit der Auftraktbilanz des Herstellerverkaufszentrums zufrieden. Der Erfolg wird aber zu keiner Korrektur der Zielvorgabe führen – die liegt bei 500 000 Besuchern pro Jahr. Diese sollen vor allem aus Südbaden und der Schweiz kommen.**

VON  
TORSTEN LUCHT

**Radolfzell** – Ende Oktober wurde das Seem maxx eröffnet und die Neugier trieb die Menschen scharenweise in den Glaspalast auf dem neu gestalteten Areal zwischen Milchwerk und Schützenstraße. Dem Augenschein nach ließ das Interesse vor Weihnachten dann allerdings stark nach. Für den Center-Manager Martin Eibl verläuft dennoch alles nach Plan. Der 41-jährige steht an zwei Tagen in der Woche in Diensten der Hesta Immobilien GmbH, die das Seem maxx betreibt, und gilt als Fachmann in Sachen Herstellerverkaufszentren. Eine geringe Besucherfrequenz um die Weihnachtszeit sei typisch für dieses Verkaufsforum – und im Gegensatz zu anderen

Centern habe das Radolfzeller Seem maxx zwischen Weihnachten und Neujahr sogar gute Zahlen vorzuweisen.

Laut Martin Eibl funktionieren Herstellerverkaufszentren anders als die üblichen Ladengeschäfte. Die Kaufquote pro Besucher beispielsweise liege vergleichsweise hoch und das Hauptumsatzpotenzial sei in den Sommermonaten zu erwarten. Auch das Angebot sei in aller Regel speziell, in Radolfzell liegen die Schwerpunkte im Sport- beziehungsweise Sportswear-Bereich. Ferner gibt es so etwas wie einen Muster-Kunden: Dieser sei in aller Regel zwischen 25 und 40 Jahre alt, verfüge über eine überdurchschnittliche Schulbildung und folglich oft auch über ein



**„Die Anfangsphase des Seem maxx verläuft im Vergleich zu anderen Herstellerverkaufszentren gut.“**  
Martin Eibl, Manager des Seem maxx

kommen; das Marketing- und Werbemaßnahmen seien entsprechend ausgerichtet und meist kauft dieser Musterkunde für sich selbst ein. „Das Seem maxx ist deshalb nicht mit einem Center wie beispielsweise dem Kon-

**Kundenkreis wird größer**  
Im Seem maxx befinden sich 14 Stores mit 22 Marken und mehr als 300 000 preisreduzierten Artikeln. Nach Angaben der Hesta Immobilien GmbH als Betreibergesellschaft kamen die Kunden in den ersten Wochen nach der Eröffnung vor allem aus der nähe-

stanzer Lago zu vergleichen, selbst wenn es manchmal Schnittmengen geben mag“, erläutert der Center-Manager die Besonderheiten von Herstellerverkaufszentren.

Die speziellen Marktbedingungen wollen allerdings gepflegt sein. Die Hesta Immobilien GmbH und die im Seem maxx vertretenen Firmen werden deshalb in diesem Jahr vor allem in Südbaden und in der Schweiz werben. „Die Schweizer werden kommen“, gibt sich Hesta-Geschäftsführer Arnold Kamberberg sicher. Für ihn sind die Kunden aus der Schweiz entscheidend für

den Region. In den Weihnachtstferien wurde eine Vergrößerung des Einzugsbereichs bis Tuttlingen, Rottweil, Villingen-Schwenningen, Friedrichshafen und Ravensburg festgelegt. Auch die Zahl der Kunden aus der Schweiz steigt stetig an. Grundlage der Angaben ist unter anderem die Auswertung von Postleitzahlangeben.

die Entwicklung des Seem maxx. „Schon in Winterthur kennt so gut wie niemand Radolfzell.“ Die kontinuierliche Erhöhung des Bekanntheitsgrades ist für ihn eine originäre bei der Hesta angesiedelte Investitionsaufgabe – dass die Leute sich nach dem ersten Kennlernen zu Stammkunden entwickeln, sei Sache der Store-Betreiber und hänge letztlich von den Produkten ab.

Just dabei wird auf Qualität geachtet – auch was den Service und das Umfeld angeht. „Das Seem maxx hat nur 14 Stores“, sagt Arnold Kamberberg, „da muss immer volle Leistung gebracht werden und gute Ware angeboten werden.“ Martin Eibl sieht das genauso: „Wir sind zu klein, um uns schwache Mieter leisten zu können.“