

„Wir haben 1.000 Probleme, die Vermietung gehört nicht dazu“

Das Westfield Hamburg Überseequartier ist das zurzeit wohl spektakulärste deutsche Einzelhandelsprojekt. Im Interview spricht Andreas Hohlmann, Chef von Unibail-Rodamco-Westfield Germany, über den Stand der Planungen. Er kündigt eine spektakuläre Buchhandlung an, verteidigt das Projekt gegen den Vorwurf, langweilig auszusehen, und erklärt, warum ein Großteil des Aushubs per Schiff abtransportiert wurde.

Immobilien Zeitung: Wird es Unibail-Rodamco-Westfield (URW) schaffen, das Überseequartier wie geplant im Herbst 2022 zu eröffnen?

Andreas Hohlmann: Stand heute ja.

IZ: Ich wette, dass Sie es nicht schaffen.
Hohlmann: Das kann passieren. Es sind noch drei Jahre bis dahin. Aber im Moment sehe ich keinen Grund, warum es nicht klappen sollte. Ich weiß aber auch, dass bei einem Projekt dieser Größenordnung viele Dinge passieren können.

IZ: Wie viele Klagen laufen gegen das Projekt?
Hohlmann: Es gibt ein Beschwerdeverfahren im Eilantrag beim Oberverwaltungsgericht und eine damit verknüpfte Normenkontrollklage.

IZ: Wer klagt?
Hohlmann: Zwei Nachbarn.

IZ: Sind die Klagen die einzigen Unwägbarkeiten?
Hohlmann: Wir haben ein Betonmischwerk bauen lassen, weil wir zu wenig Beton geliefert bekommen. Lkw-Fahrer findet man in Deutschland ja kaum noch. Die Baubranche ist auf Jahre ausgebuht.

IZ: Warum verpflichten Sie keine Bauarbeiter aus dem Ausland? Deutschland hat doch gute Erfahrungen mit Gastarbeitern gemacht.
Hohlmann: Wir haben natürlich ausländische Arbeiter. Es geht aber auch um Firmen. Zum Beispiel würden türkische Bauunternehmen liebend gerne für uns arbeiten. Aber das ist nicht so einfach bei Staaten außerhalb der EU.

IZ: Was haben Sie sich für den Abrtransport des Aushubs einfallen lassen?
Hohlmann: Es gibt nicht genug Halden. Darum haben wir einen größeren Teil des Aushubs vom Kai aus nach Norwegen, Dänemark und in die Niederlande verschifft. Dadurch haben wir rund 8.000 Lkw-Fahrten eingespart. Die hätten wir sonst durch die Stadt transportieren müssen.

IZ: Das im Überseequartier geplante Edelwarenhäuser heißt in der Marketingbroschüre „Neubringer“. Wann kommt denn nun das Modelkaufhaus Breuninger endlich aus der Deckung?
Hohlmann: Wir werden über Retail nächstes Jahr berichten. Im ersten Halbjahr 2020 werden wir die großen Mietpartner benennen.

IZ: Die Vermietung ist komplizierter als bei einem normalen Shoppingcenter. Warum?
Hohlmann: Für die Realisierung eines Shoppingcenters braucht man normalerweise ein- bis zwei Jahre. Deshalb benötigt man auch die Ankermieter rund ein- bis zwei Jahre vorher, weil sie Auswirkungen auf



Andreas Hohlmann in der Unibail-Deutschlandzentrale in Düsseldorf zwischen den Schaufenstern für das Überseequartier. Quelle: URW

den Bau haben. Baut man vertikal wie wir, dann dauert der Bau länger. Drei, vier, fünf Jahre. Mehrere Nutzungen werden übereinandergebaut. Wohnungen, Büro, Hotels – alles zum Teil über den Handelsgeschossen. Der normale Expansionshorizont eines Händlers passt also zunächst einmal nicht zum Bau eines vertikalen Projekts. Nehmen wir als Beispiel ein Fitnessstudio mit Pool. Wasser ist schwerer als Luft. Wir müssen beim Baubeginn also Annahmen treffen, wo dieser Pool im Gebäude hinkommt. Denn davon hängt die Pfahlgründung ab, die Konstruktion, über die die Lasten in den Baugrund geleitet werden. Ich kann den Pool nicht später in der Phase des Hochbaus einfach zehn Meter weiter nach links bauen.

IZ: Sie sind dennoch unverändert zuversichtlich, das Westfield Hamburg Überseequartier pünktlich zu eröffnen?
Hohlmann: Die Bodenplatte im südlichen Baufeld ist größtenteils fertig. Wir bauen schon vertikal. Die Idee ist, dass alles im Herbst 2022 fertig ist.

IZ: In der Hamburger Innenstadt herrscht kein Mangel an Bauprojekten, in denen neue Einzelhandelsfläche entstehen wird. Und dann gibt es eben noch die 80.500 m² Einzelhandel im Überseequartier. Ein Hamburger Makler seufzte neulich mir gegenüber: Ich habe keine Ahnung, wer das alles mieten soll.
Hohlmann: Stellen Sie sich einmal einen Warenhausbetreiber vor, der in Hamburg ein 14.000 m² großes Geschäft eröffnen will. Wo soll er das in der Innenstadt tun? Stellen Sie sich vor, Sie wollen ein großes Kino eröffnen. Stellen Sie sich vor, Sie wollen eine multisensorische Erlebniswelt betreiben, für die Sie 800 m² große, stützenfreie Räume brauchen. Wo gibt es 800 m² stützenfrei in einem Hamburger Altbau? Wo können Sie 46 gastronomische Konzepte in der Innenstadt eröffnen? Und noch etwas: Berlin, München, Stuttgart und Düsseldorf haben mehr Innenstadterkaufsfäche als Hamburg. Dabei ist Hamburg die zweitgrößte Stadt Deutschlands. Es gibt zusätzlichen Bedarf. Hamburgs Bevölkerung wächst, die Touristenzahlen nehmen zu. Und es kommt ja auch auf die Konzepte selbst an.

IZ: Wer kümmert sich um das Thema Buch? Die Marketingbroschüre verspricht einen „Cultural Hub“ mit 1.200 m² Fläche, in der das Lesen „neu erfunden“ wird.
Hohlmann: Ganz wichtiger Punkt. Aber das sage ich noch nicht. Es wird eine Buchhandlung im Überseequartier geben, so viel ist klar. Julian, zeig mal das Bild von der Buchhandlung über drei Etagen! (Public-Relation-

Manager Julian Kalcher zeigt auf dem Laptop die Visualisierung einer Buchhandlung. Sie heißt „Nordic Books“, offenbar ein Fantasie-Name. Anm. der Red.) Es gibt weltweit bekannte Buchhandlungen, zum Beispiel im Hochhaus Taipei 101 in Taiwan und eine in São Paulo. Das sind abgekehrte Konzepte. Das sind unsere Benchmarks.

IZ: Grundsätzlich braucht der stationäre Einzelhandel aber weniger Fläche als früher. Und in Hamburg entsteht derzeit zusätzliche Verkaufsfläche. An dieser Tatsache kommt auch Unibail nicht vorbei.
Hohlmann: Wir glauben, dass sich der stationäre Einzelhandel in Zukunft sehr genau überlegen wird, wo er noch Geschäfte macht.

Die Devise wird lauten: Wenn schon ein Shop, dann auch ein großer. Es gibt einen klaren Trend zu Flagship-Stores. Und wo gehen diese Flagship-Stores hin? In die Hamburger Innenstadt? Sie wählen Flagship-Destinationen, d.h. Orte, wo auch andere Flagship-Stores sind. Kurz und gut: Wir haben 1.000 Probleme, jeden Tag, aber die Vermietung gehört nicht dazu.

IZ: Wer wird der Besuchermagnet des Überseequartiers sein?
Hohlmann: Alles. Die Kombination der Nutzungen.

IZ: Das Überseequartier ist nicht Ihr erstes Großprojekt. Sind Sie deshalb so zuversichtlich, was die pünktliche Eröffnung betrifft?
Hohlmann: Mein Beruf ist es, Projekte zu realisieren. Das Überseequartier ist eines von

weltweit einer Handvoll Projekten, für die ich meinen Job kündigen würde. Es war einer der Gründe, warum ich zu Unibail gegangen bin. Mein Start ins Berufsleben war der Potsdamer Platz. Da habe ich eine Menge über Großprojekte gelernt, vor allem wie man Nutzungen miteinander verbindet. Der Platz wurde damals mit Toparchitekten geplant, aber die Zusammenarbeit endete am Tag der Eröffnung. Kein Mensch dachte damals über so etwas wie Quartiersmanagement nach.

IZ: Und jetzt?
Hohlmann: Wie betreiben wir ein Quartier? Diese Frage steht im Mittelpunkt unseres Denkens. Das Überseequartier wird z.B. keine klare „family destination“ sein. Die Wohnungen werden vergleichsweise klein. Drei Grundstücke weiter plant unser Partner DC Developments viel größere Wohnungen. Wir planen 46 Gastronomieeinheiten. Da stellt sich dann die Frage: Braucht es in den Büros dann überhaupt noch eine Kantine? Wir planen auch deutlich weniger Parkplätze als ursprünglich vorgesehen. 2.500 statt 5.000. Dafür gibt es 3.500 Fahrradparkplätze.

IZ: Sie gehen davon aus, dass die Leute, die in den Büros arbeiten, eher mit dem ÖPNV oder mit dem Fahrrad kommen, richtig?
Hohlmann: Viele junge Menschen wollen doch gar kein Auto mehr, zumindest in den Großstädten. Ich sehe es in unserer Firma. Für meine Generation ist der Dienstwagen noch wichtig. Für die 20 Jahre Jüngeren nicht mehr. Julian, hast Du ein Auto?
Kalcher: Nein.

IZ: Warum hat das Westfield Hamburg Überseequartier diesen langweiligen Bürolook?
Hohlmann: Langweiliger Bürolook, um Gottes Willen! Das Überseequartier hat keinen langweiligen Bürolook. Das Ensemble ist das Ergebnis verschiedener Wettbewerbe.

IZ: Viele Köche verderben den Brei. Zwölf Architekten haben einen Beitrag geleistet.
Hohlmann: Die Architekturbüros sind für Design und Fassaden zuständig. Alles, was in den Gebäuden geschieht, bestimmen wir.

IZ: Hätte der Hafencity mit ihren doch etwas monotonen Büro- und Wohnquadrern im Handelsbereich nicht ein zeichnerhafteres Gebäude gut getan? Etwas mit der Elbphilharmonie vergleichbares?
Hohlmann: Ich finde, Teile des Ensembles, z.B. das Hochhaus an der Wasserkante, haben durchaus ikonischen Charakter. Der Impuls, der von dem Projekt ausgeht, kommt aus dem Nutzen für die Menschen.

IZ: Herr Hohlmann, wir danken Ihnen für das Gespräch.
Hohlmann: Das Interview führte Christoph von Schwanenflug.



Rund 80.000 m² von 250.000 m² Fläche des Westfield Hamburg Überseequartiers entfallen auf Einzelhandel und Gastronomie. Urheber: Kreation, Moka-Studio, Hf-Vision

Andreas Hohlmann

Andreas Hohlmann wurde am 18. Juli 1969 in Bad Hersfeld geboren. Sein Studium an der TU Berlin und der University of Technology Sydney schloss er 1997 mit einem Master in Civil Engineering und Business Administration ab. Von 1997 bis 2000 arbeitete er für Drees & Sommer. Beim Bau des Potsdamer Platzes in Berlin kam er mit ECE in Kontakt. 2001 wechselte er zu ECE, wo er zuletzt Senior Director Development und Geschäftsführer ECE Türkei war. In der Türkei war er am Bau des Einkaufszentrums Marina Park beteiligt. Seit Oktober 2017 ist Hohlmann Vorsitzender der Geschäftsleitung von Unibail-Rodamco-Westfield Germany. **Christoph von Schwanenflug**