

25.03.2014 - 20:50 Uhr

## Kingfisher macht den Weg frei, Kommentar zu Baumärkten von Martin Dunzendorfer

Frankfurt (ots) -

Europas größter Baumarktbetreiber, die britische Kingfisher, wird nach dem Komplettausstieg bei Hornbach den deutschen Markt stärker ins Visier nehmen. Viele Jahre galt, dass keiner der beiden Konzerne den Versuch unternimmt, in Ländern Geschäfte zu machen, in denen der jeweils andere bereits präsent war. Dieser Nichtangriffspakt ist nun endgültig passé, nachdem Kingfisher bereits Mitte vorigen Jahres in Rumänien - wo Hornbach schon seit langem mit vier Märkten vertreten ist - durch eine Übernahme mit 15 Läden operativ tätig wurde. Langfristig plane man dort mit bis zu 50 Märkten - was die Unterschiede in Bezug auf Größe (die Briten setzen etwa viermal so viel um wie Hornbach), Finanzkraft, aber auch Risikobereitschaft verdeutlicht.

Bislang plant Kingfisher hierzulande die Eröffnung von vier Testmärkten ihrer kleinflächigen Fachhandelskette Screwfix. Sollten die Geschäfte erfolgreich sein, werden die Briten ihre Präsenz hierzulande sicher ausbauen. Allerdings sind Branchenkenner skeptisch: In Deutschland geht der Trend seit vielen Jahren zu großflächigen Baumärkten, in denen die Kunden nicht nur jeden Posten ihrer Einkaufsliste in den Regalen finden, sondern auch Auswahlmöglichkeiten haben. In den Screwfix-Märkten dürfte das schwer werden: Sie sind nur bis zu 1000 Quadratmeter groß (Hornbach-Baumärkte kommen im Schnitt auf fast 12000 Quadratmeter). Der inzwischen untergegangene Konkurrent Praktiker ist auch an den oft zu kleinen Filialen und dem mangelnden Produktangebot gescheitert.

Andererseits will Kingfisher die Testmärkte in deutschen Großstädten eröffnen. Wenn das, wie im Ausland, in oder nahe den Stadtzentren bedeutet, stände das im Gegensatz zur Regel, sich mit Filialen am Ortsrand, etwa in Gewerbegebieten, niederzulassen - u.a. wegen des großen Platzbedarfs (Verkaufsfläche, Parkplätze) und der unkomplizierten Erreichbarkeit mit dem Auto, mit dem sperrige Güter abtransportiert werden. Die Standortwahl von Screwfix deutet auf ein Angebot zur sofortigen Deckung von Nachfrage hin - womöglich eine profitable Nische in Deutschland.

Doch Screwfix richtet sich an anspruchsvolle Heimwerker und Handwerker. Damit wäre eine starke Rivalität besonders mit Hornbach, die um Projektkunden - im Grunde dieselbe Klientel - wirbt, programmiert. Und das im schon jetzt am härtesten umkämpften Markt für Bau- und Heimwerkerbedarf in Europa. Mit dem Markteintritt von Kingfisher sinkt die Aussicht auf profitables Wachstum in der Branche.

Kontakt:

Börsen-Zeitung  
Redaktion

Telefon: 069--2732-0  
[www.boersen-zeitung.de](http://www.boersen-zeitung.de)

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100014783/100753536> abgerufen werden.