

Gut gefüllter Parkplatz als positives Zeichen

Die Wiedereröffnung des Silberberg Centers war ein echter Erfolg.

Der bestens ausgelastete Parkplatz ist ein untrügliches Zeichen: Das vor gut einem Monat neu eröffnete Silberberg Center im Radeberger Westen wird von den Kunden bestens angenommen. „Und auch von unseren Mietern haben wir ein durchweg positives Feedback bekommen“, freut sich Matthias Schrade. Er ist der Chef der Deutschen Fachmarkt AG (Defama), dem Eigentümer des nach dem gut neunmonatigen umfassendem Umbau wieder eröffneten Einkaufszentrums zwischen Silberberg und Ziegelei. Gemeinsam mit den Geschäften im Center wurden hier rund 15 Millionen Euro in Um- und Ausbau investiert – und das hat sich gelohnt, klingt der Defama-Chef begeistert.

Das Center ist längst auch wichtig für die Nahversorgung

„Wir waren ja von Anfang vom Standort des Centers überzeugt, weil es sich ja in den vergangenen Jahren zunehmend zum wichtigen Faktor für die Nahversorgung in Radeberg und Umgebung entwickelt hat“, beschreibt Matthias Schrade noch einmal, warum sich sein Unternehmen vor gut fünf Jahren entschlossen hatte, das damals noch als EKZ firmierende Center vom damaligen Kölner Eigentümer zu kaufen. Schließlich sind in den vergangenen Jahren ja zahlreiche bestens ausgelastete Wohngebiete immer näher an das Center herangewachsen; unter anderem das nun erneut erweiterte Wohngebiet am Sandberg. „Und auch aus Richtung Feldschlößchen oder Liegau-Augustusbad kom-



Foto: Jörg Ludewig

„Wir haben von unseren Mietern ein durchweg positives Feedback nach der Eröffnung bekommen!“

men ja zahlreiche Kunden hierher, die den relativ kurzen Anfahrtsweg zum Einkauf zu schätzen wissen“, unterstreicht Matthias Schrade. Gerade mit Blick auf die aktuell ungewisse Corona-Lage sind kurze Wege und die Nähe attraktiver Einkaufsmöglichkeiten für die Kunden ein wichtiger Aspekt.

Attraktiver Branchen-Mix und attraktives Umfeld

Hinzu kommt der Fakt, dass auch schon vor dem Umbau des Centers der Branchenmix durchaus attraktiv war. „Das Thema Bio-Lebensmittel beispielsweise gab es ja in diesem Umfang im Raum Radeberg eigentlich nur im Center“, zählt der Defama-Chef auf. Dieser Mix wurde nun zum Beispiel mit dem Bereich Drogerie noch einmal erweitert. „Und auch das Umfeld des Silberberg Centers ist hoch attraktiv“, spielt Matthias Schrade darauf an, dass hier mit toom-Baumarkt, Autohäusern, Tankstelle und auch Elektronik-Fachmarkt in unmittelbarer Nähe zusätzliche wichti-

ge Anlaufpunkte für die Kunden zu finden sind.

Radeberg passt dabei bestens ins Portfolio der Deutschen Fachmarkt AG: Denn das in Berlin ansässige Unternehmen hat sich ja bekanntlich auf die Betreuung von Einkaufszentren in eher kleineren Städten mit einem größeren ländlichen Einzugsgebiet spezialisiert. So gesehen sticht das Silberberg Center letztlich sogar ein wenig heraus. „Radeberg ist ja mit seiner Lage im Speckgürtel von Dresden doppelt interessant“, erläutert Matthias Schrade. Zum einen, weil die Nähe zu Dresden letztlich auch Kunden aus diesem Bereich anziehen hilft, die dem überlaufenden Großstadteinkauf

„entfliehen“ wollen – „zum anderen ist Radeberg ja auch selbst ein wirtschaftlich sehr potenter Standort mit sehr starken hier ansässigen Firmen und damit sehr hoher Kaufkraft in der Bevölkerung“, kommt der Defama-Vorstand fast ein wenig ins Schwärmen. „Radeberg ist eine der stärksten Kleinstädte in ganz Ostdeutschland“, schiebt Matthias Schrade gleich hinterher.

Langfristige Rendite statt kurzfristiger Verkaufsgewinn

Auch deshalb stand und steht der Weiterverkauf des Silberberg Centers nach diesem Umbau nicht wirklich auf der Agenda, bekräftigt der Defama-Chef noch einmal. Es habe zwar einige durchaus interessante Angebote gegeben, verrät er. Das Unternehmen habe sich aber dennoch gegen einen auf diese Weise zwar kurzfristig zu erzielenden Einmalgewinn entschieden, sondern setzt vielmehr auf eine langfristig gute Rendite aus dem Objekt in Radeberg. Und der gelungene Start des Silberberg Centers gibt ihm dabei durchaus Recht.

JENS FRITZSCHE

