

NKD hat die Wende geschafft

Von Stefan Schreibelmayer

BINDLACH. Es waren sehr schwierige Zeiten, doch mittlerweile hat NKD zurück in ruhigeres Fahrwasser gefunden. Die Umsätze steigen wieder, es wird wieder Gewinn gemacht und nach dem zurückliegenden Konsolidierungskurs an Expansion gedacht. Auch wenn es noch viel zu tun gebe. "Die Mitarbeiter können beruhigt in die Zukunft schauen", sagt Ulrich Hanfeld, der Chef des Textildiscounters.

Es war eine Horrornachricht für die rund 8000 Mitarbeiter in den Filialen und am Stammsitz in Bindlach: NKD stand am Abgrund, wurde Ende 2013 an den Finanzinvestor Opcapita verkauft. Eine Heuschrecke, unter der alles nur noch schlimmer werden würde? Befürchtungen, die sich nicht bewahrheitet haben, so NKD-Chef Ulrich Hanfeld im Gespräch mit dem Kurier. Weil Opcapita als Spezialist für Restrukturierungen ein strategischer Investor sei, der sich aktiv mit Kapital als auch Know-how einbringe. "Wir sind im täglichen Austausch", sagt Hanfeld.

Einschnitte, aber kein Kahlschlag

Natürlich habe es Einschnitte gegeben, aber keinen Kahlschlag. So seien seit der Übernahme zwar gut 250 Filialen geschlossen, aber auch 100 neu eröffnet worden. 2016 sei die Zahl der Standorte netto nur noch um neun gesunken. Insgesamt gibt es damit aktuell knapp 1800 Standorte, gut 1300 davon in Deutschland. Die Zahl der Mitarbeiter liege heute mit rund 8000 knapp unter den früheren Werten; am Stammsitz in Bindlach sind es heute noch gut 500, Ende 2013 waren es knapp 650. Mittlerweile werde auch hier wieder aufgebaut.

Bürgermeister erleichtert

Eine Nachricht, die Bindlachs Bürgermeister Gerald Kolb natürlich freut. "Wir haben sehr gezittert und waren uns alles andere als sicher, ob die Rettung klappt", räumt er ein. Umso erleichtert sei er jetzt - allein schon deshalb, weil 500 Mitarbeiter, die nicht mehr um ihren Job bangen müssen, leichter Geld vor Ort ausgeben..

Deutlicher Umsatzanstieg

Die Umstrukturierungen tragen nach den Zahlen, die der für die Finanzen zuständige Geschäftsführer Rüdiger Hartmann präsentiert, Früchte. Für ihn die wichtigste Zahl: Die Flächenproduktivität hat seit 2014 um rund 20 Prozent zugenommen. Soll heißen: Der auf die Verkaufsfläche umgerechnete Umsatz hat deutlich zugelegt. "Und das in einem sehr herausfordernden Umfeld", sagt Hanfeld. Zwar seien die Zahlen für 2016 noch nicht endgültig belastbar, aber die Erlöse lagen laut Hartmann wohl über 680 Millionen Euro. Beim Gewinn werde unter dem Strich wohl eine schwarze Null herauspringen. Operativ, also vor Abzug von Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Ebitda), dürfte das Plus demnach deutlich zweistellig ausfallen - nach einer schwarzen Null 2014 und plus 2,5 Millionen Euro im Jahr 2015. Vor der Übernahme war dagegen ein Verlust von über 50 Millionen Euro aufgelaufen.

Managementfehler

Um diese Wende zu schaffen, habe man verstehen müssen, was vorher schiefgelaufen war, so Hanfeld. „Die Schiefelage resultierte aus reinen Managementfehlern. Der damals extreme Expansionsdruck hinein in völlig falsche Lagen und falsche Sortimente mit dem Ziel, den großen Markt anzugreifen mit mehr als 2000 Filialen – das war nie NKD“, kritisiert Hanfeld den mittlerweile unter anderem wegen Millionenuntreue verurteilten damaligen NKD-Chef Michael Krause.

Heute konzentrierte man sich wieder darauf, ein "Nahversorger für die ganze Familie" zu sein. Statt "Expansion um der Expansion willen gehen wir nur noch an Orte, wo wir Erfolg haben", sagt Hartmann. Laut Hanfeld finden sich die vor allem in kleinen und mittleren Städten und in Fachmarktzentren. Der Zielkunden seien vor allem Frauen zwischen 30 und 50 Jahren, die für ihr beschränktes Budget ein ordentliches Produkt haben wollen. Zugleich habe sie aber auch den mittlerweile allgemein im Textil-Einzelhandel herrschenden Anspruch ständig wechselnder und damit immer aktueller Sortimente. "Manche Artikel wechseln bei uns alle zwei bis vier Wochen", sagt Hanfeld. Stark im Kommen sei der Bereich Baby und Kleinkinder.

Nicht der Billigste

Dass NKD als Discounter wahrgenommen werde, ist für den Geschäftsführer kein Problem. Schließlich stehe das heute als Synonym für gute Ware zu einem ordentlichen Preis. Aldi und Lidl hätten da viel für einen Imagewechsel getan, zumal Hanfeld betont: "Wir machen keine Kampfpreise und wollen nicht die Billigsten sein." Eine Hose koste bei NKD durchaus auch schon mal 39.99 Euro.

Investiert wird bei NKD heute auch wieder nennenswert, für das laufende Jahr ist insgesamt ein zweistelliger Millionenbetrag geplant. Dabei steche die komplette Umstellung der Kassensysteme auf hochmoderne Lösungen inklusive Tablets in den Filialen heraus, so Hartmann.

Apropos Computer: Auch das Internetgeschäft soll intensiviert werden. Momentan trägt es erst rund fünf Prozent zum Umsatz bei, könnte aber künftig auch jüngere Kundenschichten erschließen. Das Angebot, Ware im Internet zu bestellen und in der Filiale abzuholen, könne erweitert werden. Was zugleich aber auch Hanfelds Marschrichtung unterstreicht: "Wir glauben an die Filiale."

NKD in Zahlen

- NKD (1962 von Burkhard Hellbach gegründet) wurde 2013 in akuter Schiefelage vom Finanzinvestor Opcapita übernommen und seither restrukturiert.
- Die Zahl der Filialen sank von mehr als 2000 auf heute rund 1800, davon gut 1300 in Deutschland.
- NKD hat heute wieder rund 8000 Mitarbeiter, davon gut 500 am Stammsitz in Bindlach – gut 300 in der Verwaltung, etwa 190 in der Logistik.
- Das Logistikzentrum Bindlach hat rund 53.000 Quadratmeter Lagerfläche und 17.000 Palettenstellplätze.
- Der Umsatz hat seit 2014 flächenbereinigt um rund 20 Prozent zugenommen auf rund 680 Millionen Euro im vergangenen Jahr.

20.03.2017, 18:00 Uhr



Haben NKD wieder auf Kurs gebracht: Ulrich Hanfeld (links) und Rüdiger Hartmann



Tausende Sendungen gehen im Bindlacher Logistikzentrum von NKD täglich ein und aus.