

# Interview

## mit Robert Brech

WIR: Wie ist der Status Quo der Verhandlungen?

Brech: In einer ersten Runde hat die Geschäftsführung allen Interessenten das Unternehmen in einer Managementpräsentation vorgestellt. Aktuell befinden wir uns nun in der zweiten Runde. Hier werden seitens der potentiellen Investoren weitergehende Fragen gestellt, um Wehmeyer besser kennen zu lernen, um dann ihrerseits die Angebote weiter konkretisieren zu können.

WIR: Bis wann ist der Verkaufsprozess abgeschlossen?

Brech: Dies lässt sich nicht so einfach beantworten. Verschiedene Faktoren, die wir nicht beeinflussen können, spielen hier eine wesentliche Rolle. Abhängig von dem jeweiligen Investor, kann es jedoch sehr schnell gehen. Denkbar wäre allerdings auch, dass es noch einige Zeit in Anspruch nehmen könnte.

WIR: Greift § 613a?

Brech: Der Investor wird sicherlich bestrebt sein, eine gute Mannschaft zu halten. Dass er in einzelnen Punkten seine Strategie, verbunden mit neuen Ideen, mitbringt, kann doch auch für unser Unternehmen nur positiv sein.

WIR: Werden Filialen geschlossen?

Brech: Bereits im vergangenen Jahr sind Optionen zur Auflösung von Mietverträgen genutzt worden. Was wir heute tun, ist alle Optimierungsmöglichkeiten auf den Prüfstand zu stellen, um auch Problemstandorte zu verbessern.

WIR: Was passiert mit den Ladies Points?

Brech: Die Vertriebsschiene Ladies Points ist in der Tat ein defizitärer Geschäftsbereich, welcher von Anfang an seine betriebswirtschaftlichen Ziele



nicht annähernd erreicht hat und darüber hinaus zu einer Geschäftsfeldkomplexität führte, die unser Tagesgeschäft nicht vereinfacht hat. Hier haben wir keine Chance zur Weiterbetreuung erkennen können und dies offen mit allen Betroffenen kommuniziert.

WIR: Was war die Aufgabe von Roland Berger?

Brech: Es galt, eine homogenisierte Verkaufsfähigkeit aller vom Desinvest betroffenen Tochterunternehmen des KarstadtQuelle Konzerns herzustellen. Um diesen einheitlichen Prozess stringend und zentral durchzuführen, fand und findet auch heute noch eine enge Zusammenarbeit zwischen uns, den Banken sowie Roland Berger statt.

WIR: Sind noch wesentliche Einschnitte, respektive Maßnahmen zur Sicherstellung des Verkaufs, umzusetzen?

Brech: Nein, wir haben bereits vor 1 1/2 Jahren mit allen wesentlichen Maßnahmen begonnen und sind seitdem in einem kontinuierlichen Umsetzungsprozess, was sich jetzt als Vorteil für den zukünftigen Verkaufsprozess darstellt.

WIR: Wie beurteilen Sie die Abnabelung von Karstadt?

Brech: Dieser, durch den Verkaufsprozess eingeleitete, unverzichtbare Teil des Lösungsprozesses vom KarstadtQuelle Konzern ist ein wesentlicher Schritt hin zu einem neuen Investor. Bis dieser Prozess jedoch abgeschlossen ist, steht uns allen noch ein arbeitsamer Weg bevor.