

Zombie-Mall-King: JCPenney fusioniert mit Forever 21 Eigentümer

JCPenney und Sparc Group fusionieren zu Catalyst Brands. Diese neue Unternehmung bringt ikonische Marken zusammen und könnte das Schicksal amerikanischer Einkaufszentren neu gestalten.

JCPenney geht eine Fusion mit einem Unternehmen ein, das mehrere ehemals bankrotte Bekleidungsgeschäfte besitzt, darunter Forever 21 und Brooks Brothers. Diese Fusion bildet eine neue Gesellschaft, die erheblichen Einfluss auf die Zukunft der amerikanischen Einkaufszentren haben wird.

Die Fusion und die neue Unternehmensstruktur

Die 123 Jahre alte Warenhauskette JCPenney ist das Kernstück des neuen Unternehmens – einem Joint Venture mit der Sparc Group, die auch Lucky Brand, Eddie Bauer, Nautica und Aeropostale besitzt. Durch diese Fusion entsteht die neue Gesellschaft Catalyst Brands, was einen risikobehafteten Versuch darstellt, die angeschlagenen Marken zu einem neuen Kraftzentrum der Einkaufszentren zu vereinen. Zugleich sind sie auf die Unterstützung der größten Betreiber von Einkaufszentren in den USA angewiesen.

Ein neuer Abschnitt für JCPenney

Diese Fusion markiert einen neuen Abschnitt für JCPenney, die traditionsreiche Kette, die **2020 während des Höhepunkts der Pandemie Insolvenz anmeldete**. Anschließend wurde sie

von den Eigentümern Simon Property Group und dem Immobilienentwickler Brookfield in einem **1,75 Milliarden Dollar schweren Deal** übernommen.

Die Rolle der Sparc Group

Die Sparc Group, die ebenfalls finanzielle Unterstützung von Simon erhält, hat ihr Portfolio um Marken erweitert, die aus der Insolvenz hervorgegangen sind und derzeit revitalisiert werden.

Synergien und Effizienzsteigerungen

Die Kombination von JCPenney und den anderen Unternehmen „eröffnet die Möglichkeit, Synergien durch Kostenreduzierung, Cross-Marketing und Talent-Sharing zu stärken“, so Neil Saunders, Einzelhandelsanalyst und Geschäftsführer bei GlobalData Retail.

Herausforderungen für Einkaufszentren

Einkaufszentren sehen sich seit langem erheblichen Herausforderungen durch Geschäftsaufgaben und rückläufigen Besucherverkehr gegenüber. Aus diesem Grund haben Simon und Brookfield in die bankrotten Geschäfte investiert. Durch die Aufrechterhaltung des Betriebs garantieren sie zumindest zeitweise, dass einige wichtige Mieter erhalten bleiben.

Finanzielle Eckdaten von Catalyst

Die gesamte Eigenkapitaltransaktion zur Gründung von Catalyst startet mit einem Umsatz von 9 Milliarden Dollar, 1.800 Filialen und 60.000 Mitarbeitern, wie eine Pressemitteilung verkündet. Marc Rosen, CEO von JCPenney, wird das neue Unternehmen leiten, das in den Büros der Warenhauskette in Plano, Texas, seinen Sitz haben wird.

Kundenbeziehungen und

Marketingstrategien

„Unsere Beziehungen zu über 60 Millionen Kunden und die umfangreichen Daten, die wir haben, bieten ein überzeugendes Verbraucherwertversprechen über unsere Marken hinweg“, erklärte Rosen in einer Pressemitteilung. „Wir können ein personalisierteres Einkaufserlebnis gestalten, ein einheitliches Treue- und Kreditkartenprogramm anbieten und letztendlich effektiver Cross-Selling betreiben.“

Die Strategie von Catalyst Brands

„Die verfolgte Strategie ist nicht ungewöhnlich“, sagte Saunders gegenüber CNN. „Es gibt viele Markenmanagementunternehmen, die eine Reihe von struggling Marken konsolidiert haben, um etwas Größeres als die Summe seiner Teile zu schaffen.“

Zukunftsperspektiven für Forever 21

Zusätzlich gab Catalyst bekannt, dass sie „strategische Optionen“ für Forever 21 prüft und die US-Operationen von Reebok verkauft hat, auch wenn keine weiteren Details veröffentlicht wurden.

Details	
Quellen	• edition.cnn.com

Besuchen Sie uns auf: die-nachrichten.at