DVZ
Deutsche Verkehrs-Zeitung

Themenheft Logistikimmobilien

DIENSTAG, 2. OKTOBER 2018 • DVZ Nº 40 • 72 JAHRGANG WWW.DVZ.DE

Neue Ideen für enge Rahmenbedingungen

Der Markt für den Bau von Logistik- und Distributionszentren ist im Umbruch. Fehlende Flächen und Arbeitskräfte, aber auch neue Technologien zwingen Investoren, Projektentwickler und deren Kunden dazu, sich kreativer mit dem Thema zu beschäftigen.

FOTO: DPA / WESTEND61 [M]

© DVV Media Group GmbH

Persönliche Ausgabe, Herr Pfeiffer, 3F Kommunikation e.K., Bremen, Kd.Nr.: 908950903, Abo-Nr. 5031507. Weitergabe an Dritte urheberrechtlich untersagt.

Editorial

Findige Lösungen müssen her

Von Tim-Oliver Frische,
Leitender Redakteur, DVV Media Group

Der Beitrag von Stephan Dalbeck auf dieser Seite bringt es auf den Punkt: 08/15-Bauten sind nicht mehr angesagt. Neues muss her. Etwa Logistikimmobilien, die auf 100.000 m² Grundstücksfläche 120.000 m² Nutzfläche schaffen oder in Citylagen funktionieren. Zu groß ist der Flächendruck, und zu viele Entwickler tanzen ums gleiche Geschäftsmodell herum. Perspektivisch werden weitere Mietpreisanstiege in den Ballungsräumen unvermeidbar sein. Grundstücke werden teuer. Aber Bangemachen gilt nicht. Für Metropolregionen erscheinen Brownfield-Redevelopments als Lösungen - und generell bleiben Europas Logistikmärkte stark. Die Assetklasse Logistikimmobilien ist etabliert. Sie hat ihr Nischendasein verlassen. Sie bringt hohe Renditen.

Inhalt

Trend Individualität bei Logistikimmobilien wird wichtiger SEITE 2

Standort Unternehmen wie Rewe planen weitere Lager SEITE 3

Planung Beim Bau einer Logistikimmobilie kreativ sein SEITE 4

Fachkräftemangel Mitarbeiter müssen vor Ort sein SEITE 5

Deutschland Viele Flächen für E-Fulfillment SEITEN 6/7

Europa Zahlen liegen über dem fünfjährigen Mittel SEITEN 8/9

Revitalisierung Flächenknappheit führt zu Sanierungen SEITE 10

Interview Fred-Markus Bohne über citynahe Projekte SEITE 11

Thesen So steht die Initiative Logix zu Zukunftsthemen SEITEN 12/13

Infrastruktur Paketdienste sorgen selbst für Strom SEITE 14

Konzept Intaurus setzt auf hochwertige Gebäude SEITE 15

Interview Dany Brodhag und Joachim Lacher über GSE SEITEN 16/17

Flächenfraß Projektentwickler nehmen Stellung SEITE 18

Zusammenarbeit Konzerne überzeugen Kommunen eher SEITE 19

Optimierung VSM hat Verteilerzentrum neu gestaltet SEITE 20

Impressum

Autoren dieser Ausgabe Bülent Alemdag, Stefan Bottler, Martin Czaja, Stephan Dalbeck, Annemone Gull, Nicole de Jong, Rainer Koepke, Jörg Lojewski, Manfred Schulze, Alexandra Tornow, Ann-Christin Wimber
Redaktion Ralf Johanning
Verantwortlicher Redakteur Tim-Oliver Frische
Grafik Björn Jagdmann, Andreas Voltmer (Ltg.)
Kontakt timoliver.frische@dvvmedia.com

DVV Media Group GmbH
Heidenkampsweg 73-79, D-20097 Hamburg,
Postfach 10 16 09, D-20010 Hamburg
Tel.: +49 40 237 14-0

Geschäftsführer Martin Weber
Verlagsleiter Oliver Detje
Leser- und Abonnentenservice
Tel.: +49 40 237 14-240,
Fax: +49 40 237 14-333,
leserservice@dvz.de

Druck Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG, Kassel; Gerichtsstand ist Hamburg.

© DVV Media Group GmbH

Keine Chance für 08/15-Logistikimmobilien

Logistikentwickler auf dem Prüfstand: Veränderte Marktbedingungen über die Digitalisierung hinaus.

FOTOS: JAZZPER MACLOUIS; VERDION

Von Stephan Dalbeck

Wenn man schon etwas länger in der Branche tätig ist, wird klar: Die einzige Konstante des Logistikimmobilienmarkts ist der stetige Wandel. Auch in den vergangenen Jahren haben sich die Marktbedingungen grundlegend verändert - durch die vielbeschworene Digitalisierung der Arbeits- und Lebenswelt sogar rasanter als jemals zuvor. Daneben wird unsere Branche aber vor allem durch den allgemeinen Wirtschaftszyklus, den Wettbewerb und die Ressourcenverknappung beeinflusst.

Günstiges Finanzierungsumfeld

Die Logistikimmobilienbranche boomt. Laut Colliers International wurden im ersten Halbjahr 2018 rund 3,2 Mrd. EUR auf dem Transaktionsmarkt umgesetzt, doppelt so viel wie im Fünfjahresdurchschnitt. Vor allem die anhaltende Niedrigzinsphase treibt dabei Investoren auf der Suche nach Rendite in alternative Assetklassen wie die Logistik und sorgt nebenbei für ein günstiges Finanzierungsumfeld. Das Markthoch bedeutet aber auch zunehmenden Wettbewerb. Die Zahl der Logistikentwickler ist gestiegen. Und die streiten sich um die knappste aller Ressourcen: Grundstücke.

Zu wenig Baugrund

Das gilt vor allem für Entwicklungen im urbanen Umfeld. Aber auch dort, wo eigentlich noch Platz für Entwicklungen wäre, wird immer seltener Baugrund für Logistikprojekte geschaffen. Städte und Gemeinden bevorzugen Produktionsstätten und Gewerbeformen, die vor Ort auch alle Steuern und Abgaben zahlen. Nebenbei werden die Genehmigungsprozesse immer langwieriger. Das hat natürlich mit zunehmenden Regularien zu tun, mit einem immer vorsichtigeren Agieren seitens der Politik, die einerseits ihre Flächenressourcen schonen und andererseits die mittlerweile fast überall programmierten Konflikte mit Anwohnern vermeiden will, aber auch mit personellen Engpässen bei der Bauantragsbearbeitung.

Wie schnell und reibungslos es, zumindest mit einer Produktionsstätte, gehen kann, zeigt ein Beispiel im nordbayerischen Alzenau. Dort ist ein Produktions- und Bürogebäude für Materion Advanced Materials Germany GmbH entwickelt worden. Materion Advanced Materials ist eine Tochtergesellschaft der auf Hochleistungslegierungen spezialisierten US-amerikanischen Materion Corporation. Das 20-Mio.-EUR-Projekt war dabei vor allem wegen des engen Timings eine Herausforderung. Materion hatte im März 2017 das Target-Materialien-Geschäft des Hanauer Technologieunternehmens Heraeus übernommen - und musste die Produktion schnellstmöglich verlagern. Hier hat die Zusammenarbeit mit der Stadt Alzenau, die das Grundstück zur Verfügung stellte, so gut funktioniert, dass die Produktionsstätte pünktlich übergeben werden konnte.

Großes Misstrauen

Doch das ist nicht die Regel. Bauvorhaben - egal, worum es sich handelt - werden von der Bevölkerung erst einmal mit Misstrauen beobachtet. Im Logistikbereich ruft man dabei, übrigens völlig zu Recht, vor allem nach neuen Verkehrskonzepten. Gerade im urbanen Raum müssen Lärm- und Schadstoffbelastung dramatisch gesenkt werden. Dabei setzen immer mehr Logistiker auf der letzten Meile auf Elektrofahrzeuge oder gar Lastenfahrräder. Auch der Einsatz von Drohnen ist immer wieder im Gespräch. Aber auch bei großflächigen Logistikimmobilien außerhalb der Metropolen beginnt eine Veränderung einzusetzen. Dienstleister setzen seit einiger Zeit zum Beispiel Gas- und Hybrid-LKW ein - für die am Verteilerzentrum vor Ort natürlich die entsprechende Infrastruktur zur Betankung geschaffen werden muss.

Vom neuen Airpark in Berlin-Schönefeld bis zum Potsdamer Platz sind es 30 Minuten. Die Logistikimmobilien rücken näher an die Stadt und sind doch nicht wirklich innerstädtisch.

Geschäftsmodell modernisieren

Schaut man in die Zukunft, werden sich Logistikentwickler neben dem aktuellen Geschäft nach weiteren Betätigungsfeldern umschauen müssen. Der Bedarf an modernen Logistikflächen wird so schnell nicht abnehmen, aber die Grundstücksressource zur Realisierung ganz gewiss. Neben der vielbeschworenen Brownfield-Entwicklung und der Nutzung von Konversionsflächen sind weitere Alternativen über die reine Logistikentwicklung hinaus zu prüfen. Denn auch Produktionsstätten, Labore, Forschungs- und Entwicklungszentren und weitere gewerbliche Immobilien buhlen um die knappen Grundstücke. Und diese Nutzer kommen den Kommunen und politischen Entscheidern meist gelegener als die Logistik.

Es liegt also nahe, dass diejenigen, die ohnehin schon Logistikimmobilien entwickeln und tagtäglich mit den Akteuren am Markt zu tun haben, ihre Kompetenz erweitern und sich ernsthaft mit Alternativen zur 08/15-Logistikimmobilie beschäftigen. Die Grundstücksverknappung führt ohnehin zu einem stärker werdenden Konkurrenzkampf zwischen Logistik und den Alternativnutzern. In diesem Zusammenhang muss man nicht gleich das Schreckgespenst „Disruption“ heraufbeschwören, denn eigentlich geht es schlicht um eine konsequente Weiterentwicklung des Geschäftsmodells. Und wie der Finanzmarkt von der Entwicklung zu überzeugen ist, ist alles eine Frage der Alternativen.

ANZEIGE

REALOGIS
PIONEERS IN LOGISTICS SINCE 2005

DÜSSELDORF
ca. 18.000 m² Neubau-Hallenfläche,
22 Rampentore, 4 ebenerdige Tore
Höhe: ca. 10,50 m UKB
Tel.: 0211/5228450
provisionsfrei

MÜNCHEN-NEUFAHRN
Logistikpark der neuesten Generation, direkt an der A92, ca. 10.000 m², Höhe: 10,00 m UKB,
12 Rampentore, ein ebenerdiges Tor
Tel.: 089/5155690
provisionsfrei

www.realogis.de

Stephan Dalbeck

Seit über 20 Jahren arbeitet Stephan Dalbeck im Bereich der europäischen Logistikanbieter. Unter anderem war er in Führungspositionen bei Eurinpro (heute Goodman) und Prologis tätig. Seit über vier Jahren bringt er seine Expertise als Business- und Portfolio-Direktor beim Immobilieninvestor und Projektentwickler Verdion ein.

Persönliche Ausgabe, Herr Pfeiffer, 3F Kommunikation e.K., Bremen, Kd.Nr.: 90895033950903, Abo-Nr. 5031507. Weitergabe an Dritte urheberrechtlich untersagt.

Breitband muss sein

In jeder Ausschreibung ist er ein Muss. Aber ohne Personal nützt der beste Standort nichts.

Von Nicole de Jong

Die Rewe Group plant, ihre Logistikkapazitäten bis 2025 zu erweitern. „Das dynamische Wachstum unseres Lebensmittelgeschäfts erfordert zusätzliche Lager in ganz Deutschland." Das sagte Frank Wiemer, im Rewe-Group-Vorstand unter anderem zuständig für Logistik, kürzlich in Köln. Geplant ist, in den kommenden vier Jahren zunächst rund 600 Mio. EUR zu investieren. Die Rewe Group verfügt derzeit für Rewe und Penny in Deutschland über 30 Lagerstandorte und plant weitere. „Bei dem Neubau von Lagern spielt neben der strategischen Lage eine günstige Verkehrsanbindung an das Autobahnnetz oder eine gut ausgebaute Bundesstraße eine zentrale Rolle", erläutert Andreas Krämer, Sprecher der Rewe Group. Als Händler von Lebensmitteln hole sich das Unternehmen bei Lagerprojekten grundsätzlich externe Expertise an Bord. „Wir sind Lebensmittelhändler und kein Bauunternehmer", fügt er hinzu.

Externe Profis

Ein solcher Experte ist beispielsweise der Logistikimmobilienentwickler Prologis mit Deutschland-Sitz in Düsseldorf. „Wir versuchen, für unsere Kunden Standorte zu finden, die für diese langfristig attraktiv sind", sagt Alexander Heubes, der als Senior Vice President alle Geschäfts- und Entwicklungsaktivitäten von Prologis in Deutschland verantwortet. Teilen potenzielle Kunden mit, wo sie ihre neue Logistikanlage benötigen, schaut der Immobilienentwickler zuerst, ob er dort schon eigene freie Ländereien besitzt. Ist das nicht der Fall, entscheidet der Investor, ob der gesuchte Standort für ihn selbst langfristig interessant sein könnte.

„Möchte ein Kunde zum Beispiel im Rhein-Main-, Rhein-Ruhr- oder Köln-Bonn-Gebiet eine Immobilie, ist das auf jeden Fall attraktiv für uns", betont Heubes. Will er jedoch in der Mitte Thüringens 80.000 m² mieten, lehnt Prologis ab. Grund: Der Investor hat bei allen Projekten immer die Drittverwendbarkeit im Blick. In Gegenden wie Thüringen sei es häufig schwierig, nach Ablauf eines Vertrages einen Nachmieter zu finden. In solchen Regionen entwickeln die Nutzer ihre Immobilien dann eher selbst.

Fachpersonal muss da sein

Ganz wichtig ist das Thema Arbeitskräfte. Heubes: „Da kann die Lage noch so gut sein, wenn dort kein Personal zur Verfügung steht, nützt der beste Standort nichts." So könnte ein Lager abseits der bekannten Logistik-Hotspots für Unternehmen interessant sein, weil sie dort Mitarbeiter finden. Zumal sie dort von geringeren Miet- und Personalkosten profitieren. „Grundsätzlich ist die Nähe zur Autobahn ausschlaggebend", erläutert Heubes. Will der Kunde die letzte Meile bedienen, muss der Standort vor der Stadt liegen, um von dort aus schnell die Kunden beliefern zu können. Ausschlaggebend für die Standortwahl ist der Zweck des Lagers: Soll damit die letzte Meile, eine europäische Verteilfunktion oder klassisches Cross-Docking bedient werden?

„Als Zustellradius wird seitens der Paketdienste meistens ein Radius zwischen 50 und 70 km gewählt, der gleichzeitig nicht weiter als rund 200 km zum nächsten Logistik-Hub liegt", sagt Lukas Nemela von ECE Projektmanagement. Der Dienstleister Hermes Germany beispielsweise nutzt komplexe IT-Simulationsprogramme, um zu bestimmen, in welcher Region er generell einen Standort benötigt. Betrachtet werden hier Kennzahlen über Paketmengen, Kundenstrukturen, LKW-Fahrstrecken, Kilometerdistanzen oder auch Bevölkerungsdichten. Daraus errechnet das System die bundesweite Mengenprognose und schlägt optimale Standorte vor.

Idealfall grüne Wiese

Bei einer Entwicklung auf der grünen Wiese handelt es sich laut Heubes um den Idealfall. Jedoch gibt es auch hier verschiedene Ausgangssituationen. Im besten Fall liegt für die grüne Wiese bereits ein Bebauungsplan (B-Plan) vor, und sie verfügt über die entsprechenden Anschlüsse an die Autobahn sowie Strom, Wasser und Abwasser. „Die grüne Wiese ist aber eher selten, die guten Grundstücke sind schnell vergriffen", sagt der Experte. Eine Alternative bieten Industriebrachen, die Prologis kauft und für die Logistiknutzung saniert. Hier prüft er immer genau, wie aufwendig das ist.

Möglich ist auch, ein Stück Land ohne B-Plan zu kaufen und gemeinsam mit der Stadt oder Gemeinde zu entwickeln. Heubes: „Hierbei hängt viel von der Unterstützung durch die Politik ab." Denn die Stadt könnte leicht Einspruch erheben, wenn sich beispielsweise ein Paketdienstleister zu nah an der Wohnbebauung niederlassen will. Prologis bevorzugt daher Ansiedlungen in reinen Industriegebieten, wo rund um die Uhr an allen Tagen gearbeitet werden kann, ohne jemanden zu stören.

Aber auch Gewerbegebiete können sich gut eignen, wenn die Rahmenbedingungen stimmen. Im Fokus der Kundenwünsche steht auch die Nachhaltigkeit. Daher gestaltet Prologis seine Immobilien nach dem Nachhaltigkeitskonzept der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB). „Wir erreichen hier Gold. Diese Zertifizierung ist für uns Standard", betont der Experte. Dazu gehört auch die Komplettausstattung mit LED-Beleuchtung oder Photovoltaikanlagen auf dem Dach. „Und in jeder Ausschreibung heißt es, dass ein Breitbandanschluss gewährleistet sein muss", fügt er hinzu. Ein Glasfaseranschluss sei daher unverzichtbar.

> ***Grundsätzlich ist die Nähe zur Autobahn ausschlaggebend.***
>
> **Alexander Heubes,** Senior Vice President Prologis

Bestandteil des Ausbaus der Rewe-Logistikstrukturen sind die Lagerprojekte in Henstedt-Ulzburg (Region Nord) und Wölfersheim (Region Mitte) sowie in Magdeburg. In Magdeburg soll ein neues nationales Zentrallager für das Trockensortiment errichtet werden. Mit Unterstützung der Landeshauptstadt Magdeburg haben dazu die Planungen für die Bebauung eines Grundstücks im Industrie- und Logistik Centrum Magdeburg-Rothensee begonnen. Sind diese drei Lager aufgeschaltet, werden rund 700 neue Arbeitsplätze in der Rewe-Logistik entstehen. „Ohne eine neue Logistikoffensive würden wir mittelfristig an Kapazitätsgrenzen stoßen", sagt Rewe-Chef Wiemer. Und das würde sich negativ auf die Kostenstrukturen und auf die Qualität der Logistikdienstleistungen für die Märkte auswirken.

FOTO: PROLOGIS

Die Industriebrache in Dortmund soll für Logistikimmobilien wieder fit gemacht werden.

Nicole de Jong ist Fachjournalistin mit Sitz in Mölln

ANZEIGE

Von Europas Nr. 1: Komplettlösungen für mehr Effizienz

- energieeffiziente Industrietor- und Verladetechnik-Lösungen
- individuelle Verlade-Konzepte für schnelle und sichere Betriebsabläufe
- 24-Stunden-Service: rund um die Uhr für Sie da

HÖRMANN
Tore • Türen • Zargen • Antriebe

© DVV Media Group GmbH

Persönliche Ausgabe, Herr Pfeiffer, 3F Kommunikation e.K., Bremen, Kd.Nr.: 908950903, Abo-Nr. 5031507. Weitergabe an Dritte urheberrechtlich untersagt.

ANZEIGE

Deka Immobilien

Sanierungsbedürftige Gebäude wie hier in Zeitz werden bald gefragt sein.

FOTO: GETTY IMAGES

Feines Händchen für die Ortswahl

Von Bülent Alemdag und Jörg Lojewski

Zu einer funktionierenden Supply Chain gehört die richtige Immobilie. Während die drei Faktoren Lage, Lage, Lage nach wie vor zu den entscheidenden Kriterien zählen, sind in den vergangenen Jahren neue hinzugekommen. Flächenknappheit, Brownfield statt Grundstücksversiegelung zählen ebenso dazu wie Bürgerwehr, Urbanisierung, Just-in-time-Delivery und Arbeitskräftemangel. Worauf sollten also Investoren und Projektentwickler, Logistikdienstleister und Handelsunternehmen vor dem Hintergrund der zunehmenden Komplexität bei der Planung und Umsetzung einer Immobilie achten?

Stillgelegte Kraftwerke

Mittlerweile müssen Immobilienprojektentwickler deutlich mehr Brachen in Betracht ziehen. Damit steigt ihr Risiko, denn nicht immer sind die Folgen wie Dekontamination, Abriss, fehlendes oder eingeschränktes Baurecht sowie umliegende Wohnbebauung im Detail absehbar. Um die Pipeline kontinuierlich zu füllen, haben Projektentwickler eigene Experten bei der Suche nach geeigneten, zu revitalisierenden Arealen angesetzt. Wer dachte, er könnte weiter vor stillgelegten Kraftwerken haltmachen, hat sich geirrt oder überlässt dem Wettbewerber das Feld.

> Wer heute den Bau einer Logistikimmobilie plant, muss kreativ werden. Die zunehmende Komplexität fordert neue Herangehensweisen.

Gemeinden und Kommunen schauen sich sehr genau an, welche Qualität die ihnen vorgelegten Grundstücks- und Sanierungskonzepte haben. Drittverwendungsfähigkeit ist aus Sicht des Investors und Projektentwicklers nach wie vor eines der Hauptkriterien. Sie sichert jedoch nicht nur die Rendite. Sie ermöglicht den Nutzern zudem, unterschiedlichste Produkte von Automotive bis zu Textil am selben Standort auch nach Auslaufen von Kontrakten für andere Warengruppen zu lagern. In den vergangenen Jahren sind vermehrt bei Entwicklern Flächen mit Wassergefährdungsklassen (WGK) in den Ballungsräumen in den Vordergrund gerückt. Mit der Möglichkeit, Logistikflächen nach den Richtlinien der Good Manufacturing Practice (GMP) und der Good Distribution Practice (GDP) zu nutzen, bieten sie Herstellern und Handelsunternehmen von Lebensmittel- und Pharmaprodukten die benötigten Expansionsmöglichkeiten.

Mieten werden weiter steigen

Hohe Grundstücks- und Errichtungspreise, ein großer Anlagedruck aufseiten der Investoren und der Mangel an Produkten haben dazu geführt, dass die Renditen von Logistik- und Industrieimmobilien sowie Industrie- und Gewerbeparks enorm unter Druck geraten sind. Allerdings sind die Mieten bisher trotz dieser Entwicklungen - im Gegensatz zu den Top-Wohnungsmärkten - sehr moderat geblieben. Das wird sich ändern. Parallel zu den Kaufpreisen werden die Mieten für Industrie- und Logistikimmobilien in Top-Lagen zukünftig massiv angepasst werden.

Aufgrund des Fachkräftemangels im Baugewerbe bei gleichzeitigem Bauboom hat sich die Realisierungszeit für Neubauten um drei bis fünf Monate nach hinten verschoben. Volumenmäßig sind die großen Bauunternehmen an die großen Projektentwickler gebunden. Wer also eine kleinere Halle bauen will, sollte darüber nachdenken, ob er die Architekturleistung sowie die einzelnen Gewerke besser direkt beauftragt.

Kep-Dienstleister benötigt

Während früher Kommunen im Rahmen der Wirtschaftsförderung zur Ansiedlung von neuen Unternehmen gern mit einem niedrigeren Gewerbesteuersatz gewunken haben, sind solche Maßnahmen eher selten geworden. Wichtiger ist heute, ob Unternehmen die richtige Infrastruktur für ihr Geschäftsmodell vorfinden. Dazu gehört im Rahmen von E-Commerce-Geschäftsstrategien zunehmend, dass leistungsstarke Kep-Dienstleister vor Ort sitzen, damit die produzierte oder umgeschlagene Ware just in time abgeholt und an den Endkonsumenten ausgeliefert wird. Gleiches gilt für die Industrielogistik und die Nähe von Zulieferern zum Werk ihrer Kunden.

Arbeitskräfte locken

Eine mittlerweile große Herausforderung für viele Logistikunternehmen stellt die Suche nach den richtigen und der genügenden Anzahl an Mitarbeitern dar. Dieser Aspekt ist in den vergangenen Jahren immer mehr auf der Rangliste nach oben gerückt. Was also tun, wenn der Arbeitsmarkt am gewünschten Standort leergefegt zu sein scheint? Es muss nicht gleich eine Riesen-Werbekampagne sein, wie sie Amazon im niedersächsischen Winsen (Luhe) durchgeführt hat. Schützenhilfe können Investoren beziehungsweise Logistiker von der Arbeitsagentur erhalten, die verfügbare Arbeitskräfte in der Branche Logistik, Transport, Spedition in ihrem Netzwerk herausfiltern können. Dabei lässt sich auch ein Radius um gewünschten Standort definieren.

Qualität am Arbeitsplatz steigern

Zu den erfolgreichen Strategien zählt bei den weichen Faktoren vor allem die Qualität am Arbeitsplatz. Dazu gehören Aufenthaltsräume mit gehobener Ausstattung und Ruhezonen ebenso wie der Shuttle vom Bahnhof oder zum Logistikzentrum. Bei den harten Faktoren sind ansprechende Gehälter und Festanstellungen über ein Jahr zu nennen sowie Fortbildungsmaßnahmen. Nicht zu unterschätzen ist auch das Image des Unternehmens in der Öffentlichkeit.

Gleichzeitig werden Arbeitgeber aktiver und versuchen immer mehr, auf junge Menschen zuzugehen. Ziel ist es, ihnen die verschiedenen Logistikberufe schon vor Beginn einer Ausbildung näherzubringen und die Möglichkeiten und Perspektiven der Berufe zu erläutern. Damit wollen Arbeitgeber jungen Leuten die Chance geben, den Beruf vorab gründlich kennenzulernen. Sie versprechen sich auch davon, dass die jungen Menschen durch die frühe Bindung an das Unternehmen mehr Loyalität gegenüber ihrem Arbeitgeber entwickeln.

Bülent Alemdag und **Jörg Lojewski** sind Geschäftsführer der Realogis-Gruppe mit Sitz in Hamburg

ANZEIGE

Das integrative Moment

Schnittstellen waren Binnenhäfen schon immer, jetzt werden sie zu Schlüsselstellen – zu Schlüsselstellen für Flächeneffizienz, Verkehrsverlagerung, Beschäftigung und Digitalisierung. Denn Binnenhäfen sind genau da, wo die Musik der Logistik spielt: Binnenhäfen docken regionale Märkte an Weltmarkt an, sie geben Industrie-, Handels- und Dienstleistungs-Unternehmen einen gemeinsamen Ort, sie sichern Lebensqualität und ziehen helle Köpfe an. Und – damit die Verlagerung von Langstreckenverkehren weg von der Straße nicht nur eine Headline, sondern ein realistischer Plan ist, sind Binnenhäfen das integrative Moment zwischen Binnenschiff, Bahn und Lkw.
Als Standort-Architekt verstehen wir uns als Schlüsselstelle. Wir schaffen Raum, denken konsequent unternehmerisch und entwickeln so neue Wertschöpfungspotenziale – gemeinsam mit den Industrie-, Handels- und Logistik-Unternehmen an unseren sechs Standorten.

www.bayernhafen.de

Beste Verbindungen.
Best Connections.

bayernhafen
Aschaffenburg – Bamberg – Nürnberg – Roth – Regensburg – Passau

© DVV Media Group GmbH

Persönliche Ausgabe, Herr Pfeiffer, 3F Kommunikation e.K., Bremen, Kd.Nr.: 908950903, Abo-Nr. 5031507. Weitergabe an Dritte urheberrechtlich untersagt.

Mitarbeiter mitnehmen

Logistikdienstleister und Transportunternehmen achten bei der Wahl der geeigneten Immobilie zunehmend auf die Verfügbarkeit von Fachkräften. Auch das Image des Standorts wird wichtiger.

Von Ann-Christin Wimber

Auf der Suche nach einem geeigneten Standort für die eigene Logistikimmobilie gibt es viele Faktoren zu berücksichtigen. Eine Top-Logistikregion bietet eine gute Flächenverfügbarkeit, bezahlbare Miet- und Grundstückspreise, annehmbare Steuerhebesätze und eine positiv zu bewertende Arbeitsmarktsituation. Eine gute Infrastruktur für Logistikansiedlungen ist natürlich dabei Voraussetzung. „In die Standortwahl für eine neue Logistikanlage beziehen wir stets eine Vielzahl von Faktoren ein: Mengen- und Kostenkalkulationen, Flächenbedarf, Nähe zu Kunden, Verkehrsanbindung, Lärmbelastung für Anwohner und natürlich auch die Verfügbarkeit von Grundstücken“, sagt Andreas Froschmayer, Corporate Director Corporate Development, Strategy & PR und Pressesprecher Dachser SE.

Doch auch der Fachkräftemangel wird immer wichtiger als Standortfaktor für die Wahl und den Erhalt von Logistikimmobilien. „Die Verfügbarkeit von Arbeitskräften beziehungsweise deren Bereitschaft, einen Umzug einer Logistikanlage mitzumachen, ist dabei ein sehr relevanter und immer wichtiger werdender Faktor für unsere lokalen Niederlassungsleiter und ihre Personalverantwortlichen“, erklärt er weiter.

FOTO: DPA/ULI DECK

Für Mitarbeiter in Logistikberufen wird einen gute Anbindung zum Arbeitsplatz mit öffentlichen Verkehrsmitteln immer wichtiger.

Zufriedenheit steigern

Zu einem ähnlichen Urteil kommt die Kurzstudie zu kommunalen Standortfaktoren, die das Deutsche Institut für Urbanistik (Difu) in Berlin im Auftrag der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) erstellt hat. „Unsere Befragung hat eindeutig gezeigt, dass das Thema Verfügbarkeit von Fachkräften eine hohe Bedeutung hat“, erläutert Sandra Wagner-Endres, eine der Autorinnen der Studie. An der Befragung durch das Difu beteiligten sich im Februar vergangenen Jahres rund 675 Unternehmen unterschiedlicher Branchen aus vier Großstädten, darunter auch Logistikdienstleister. Demnach beurteilen die Befragten die Verfügbarkeit von Fachkräften unter den harten Faktoren als wichtigsten wirtschaftsbezogenen Standortfaktor überhaupt. Er erhielt einen Wert von 3,3 (1 = unwichtig, 4 = sehr wichtig). An zweiter Stelle folgen Attraktivität, Image und Erscheinungsbild des Betriebsstandortes. Lohn- und Gehaltskosten sowie Steuern, Abgaben und Gebühren liegen auf den Plätzen drei und vier bei der Wichtigkeit der Standortfaktoren.

> ***Die Verfügbarkeit von Fachkräften hat eine hohe Bedeutung.***
>
> Sandra Wagner-Endres, wissenschaftliche Mitarbeiterin beim Difu.

Problematisch ist, dass gerade die ausreichende Verfügbarkeit von Fachkräften nicht gegeben ist: „Insbesondere dieses wichtige Thema wird vonseiten der Befragten am schlwierigsten angesehen. Sie bewerteten die Zufriedenheit mit 3,7 auf einer Schulnotenskala“, erläutert Wagner-Endres weiter.

Diese Sichtweise ist bisher noch nicht überall verbreitet. „Standorte werden überwiegend unter wirtschaftlichen und infrastrukturellen Gesichtspunkten gewählt“, sagt Lea Metzler, Referentin beim Bundesverband Wirtschaft, Verkehr und Logistik (BWVL) e.V. „Der Faktor Fachkräfte ist unserer Ansicht nach demgegenüber eher nachrangig.“ So gäbe es in den logistischen Kernzentren entlang der Verkehrsrouten ausreichend Personal.

Bessere Anbindungen

„Gerade in der Logistikbranche ist die verkehrsgünstige Lage sicherlich das entscheidende Kriterium“, meint Claudio Gerring, Leiter der Personalabteilung bei Hellmann. In Zeiten des Fachkräftemangels ist die Lage nach Meinung von Gerring auch von besonderer Bedeutung für die Mitarbeiter. Sie müssen den Arbeitsplatz möglichst gut erreichen. Dieser Faktor werde bei der Standortwahl immer wichtiger. Dabei versuche Hellmann, sich die zunehmende Digitalisierung zunutze zu machen. So müssen nicht alle Mitarbeiter einer Abteilung an einem Standort arbeiten. Teilweise baut das Unternehmen das Personal gar unabhängig vom Standort auf. Trotzdem werde bei einem Neuaufbau einer Abteilung auch immer geschaut, an welchem Standort Verfügbarkeit von Personal auch am lokalen Arbeitsmarkt gegeben sei, sagt Gerring.

Für eigenen Nachwuchs sorgen

Viele Unternehmen setzten deshalb auf Aus- und Weiterbildung, wie beispielsweise Dachser: „Logistik in einem internationalen Netzwerk wird heute und in Zukunft von Menschen gemacht. Davon sind wir überzeugt, und deshalb engagieren wir uns stark in der Aus- und Weiterbildung, insbesondere auch von gewerblichem Personal und Fahrern“, erläutert Froschmayer. Auch setzt der Logistikdienstleister auf die Zusammenarbeit mit den Kommunen, etwa um die Anbindung der Logistikstandorte mit öffentlichen Verkehrsmitteln zu verbessern.

Auch Wagner-Endres begrüßt solche Maßnahmen. „Die Verfügbarkeit von Fachkräften ist auch in Bezug auf die Verlagerung von Standorten wichtig“, meint die Difu-Expertin. So gibt es mittlerweile viele Initiativen zur Willkommenskultur, mit denen Fachkräfte in bis dato unattraktiven Regionen angeworben werden. Zum Teil sind diese Projekte an Rückkehrer adressiert, die in der Region aufgewachsen sind und denen die Kommunen nun wieder eine Bleibeperspektive bieten wollen. So gibt es etwa in Wiesbaden und Mittelsachsen eine Fachkräfteallianz. Hier unterstützt ein Fachkräfteportal Unternehmen dabei, die für ihre Branche geeigneten Arbeitnehmer zu finden.

Für Logistikunternehmen scheint der Spagat zwischen der Wahl des richtigen Standorts in Bezug auf Infrastruktur beziehungsweise Verkehrsanbindung und der am Standort verfügbaren Fachkräfte schwieriger zu sein als für andere Branchen. Kommunen sollten das bedenken.

Ann-Christin Wimber ist Fachjournalistin mit Sitz in Barsbek

ANZEIGE

© DVV Media Group GmbH

Persönliche Ausgabe, Herr Pfeiffer, 3F Kommunikation e.K., Bremen, Kd.Nr.: 08950903, Abo-Nr. 5031507. Weitergabe an Dritte urheberrechtlich untersagt.

Das Gewerbegebiet Neuland 23 in der Nähe von Hamburg soll für Logistikbetriebe hergerichtet werden.

FOTO: AUFWIND-LUFTBILDER/WEITZEL

In den Metropolen wird es eng

Im ersten Quartal 2018 wurden 3,4 Mio. m² Fläche umgesetzt. Das ist neuer Rekord in Deutschland.

Von Rainer Koepke

Seien es klassische Kep-Dienstleister, Anbieter für komplexe Ersatzteillogistik oder Industrieunternehmen: Die Liste der Interessenten an zeitgemäßen Lager- und Logistikflächen ist lang. Auch der unablässig wachsende E-Commerce mit steigenden Paketvolumina im B2B- und B2C-Bereich sowie die neuen Technologien der Industrie 4.0 sorgen dafür, dass sich die Geschäftsmodelle der Branchenteilnehmer ändern und neue Flächenanforderungen einen Umzug nötig machen.

Entsprechend hoch fallen auch die aktuellen Flächenumsätze aus: Mit insgesamt 3,4 Mio. umgesetzten Quadratmetern wurde im ersten Halbjahr 2018 der höchste Wert seit Aufzeichnungsbeginn erreicht – eine Steigerung um 17 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Ein wichtiger Grund dafür ist der höhere Anteil an Deals im Bereich Big Boxes ab 50.000 m² Fläche.

Auf der Suche nach einem neuen Standort entscheiden sich immer mehr Akteure dafür, zu mieten anstatt zu kaufen: Insgesamt entfielen 2,2 Mio. m² des Flächenumsatzes im ersten Halbjahr dieses Jahres auf Vermietungen, was einem Zuwachs um 26 Prozent verglichen mit dem ersten Halbjahr 2017 entspricht. Die Anzahl der durch Erwerb und Eigennutzung umgesetzten Flächen entspricht hingegen etwa dem Niveau des Vorjahreszeitraumes. Die Vorteile des Mietens sind breit gefächert. So ist die Vorlaufzeit bis zum Bezug der Flächen bei spekulativen Neubauten oder bei leeren Bestandsflächen in der Regel deutlich kürzer als bei Build-to-Suit-Flächen. Gleichzeitig bietet ein Mietverhältnis den Nutzern vor allem in Logistikparks eine größere Flexibilität – sei es im Falle einer Erweiterung oder auch bei einer Verkleinerung.

Betrachtet man allerdings die Flächenumsätze nach Standorten differenziert, ergeben sich deutliche Unterschiede zwischen den Ballungszentren und dem Umland: Insgesamt ging der Flächenumsatz in den Top-5-Standorten – also in Berlin, Hamburg, München, Frankfurt am Main (inklusive Region Rhein-Main) sowie Düsseldorf – im Vergleich zum Vorjahreszeitraum im ersten Halbjahr 2018 um 17 Prozent zurück. Hier zeigt sich der eklatante Flächenmangel in den deutschen Metropolregionen: Dem hohen Bedarf vonseiten der Mietinteressenten steht nur ein äußerst begrenztes Flächenangebot gegenüber.

Grundstücke sind Mangelware

Einige Entwickler von Logistikimmobilien sind inzwischen dazu übergegangen, spekulativ zu bauen, also ohne im Vorfeld feststehende Mieter zu haben. Doch auch diese Neuentwicklungen sind bestenfalls ein Tropfen auf den heißen Stein und können auch nur sehr begrenzt umgesetzt werden. Die deutliche Grundstücksknappheit in den Ballungszentren stellt – neben der mangelnden Verfügbarkeit von Mitarbeitern – nach wie vor einen maßgeblichen limitierenden Faktor für die Bereitstellung dringend benötigter Citylogistikflächen und damit auch für den Vermietungsmarkt dar, der zu einem Großteil von Neuentwicklungen geprägt ist. Das zeigen auch die Zahlen: Während im ersten Halbjahr 2018 die in Neubauten umgesetzten Flächen bundesweit um etwa 17 Prozent auf 2,4 Mio. (insgesamt 3,4 Mio.) m² angestiegen sind, sank der entsprechende Wert in den Top-5-Standorten um 38 Prozent. Aber auch außerhalb der Citylagen gibt es nur wenige bebaubare Grundstücke.

7 EUR

Miete kostet ein Quadratmeter im Durchschnitt in München.

Quelle: CBRE Research

München betroffen

Besonders deutlich zeigen sich diese Entwicklungen in der bayerischen Landeshauptstadt. In München spielte sich das Marktgeschehen im ersten Halbjahr 2018 zu mehr als drei Vierteln in Bestandsimmobilien ab. Die Vermietungsleistung von etwa 100.000 m² kommt vor allem aufgrund zahlreicher kleinteiliger Vertragsabschlüsse zustande. Auch wenn Großdeals in München prinzipiell möglich sind, zeigen diese Zahlen doch mehr als eine Momentaufnahme. Inzwischen ist die Mehrzahl der für Logistikimmobilien infrage kommenden Grundstücke im Stadtgebiet und im Umland bebaut.

Für zahlreiche Metropolregionen erscheinen Brownfield-Redevelopments als Lösung, bei denen ungenutzte Industriebrachen teilweise oder vollständig abgerissen und neu

ANZEIGE

© DVV Media Group GmbH

Persönliche Ausgabe, Herr Pfeiffer, 3F Kommunikation e.K., Bremen, Kd.Nr.: 908950903, Abo-Nr. 5031507. Weitergabe an Dritte urheberrechtlich untersagt.

gebaut werden. Doch selbst dieser Ansatz scheint für München aktuell nur sehr begrenzt möglich; zumindest wurden keinerlei Transaktionen registriert, die eine solche Neubebauung nahelegen.

Hinzu kommt noch, dass vor allem Last-Mile-Objekte in den deutschen Ballungszentren tendenziell in Konkurrenz zu anderen Immobilientypen stehen. Vereinzelt wird die Neuentwicklung von Logistikflächen zugunsten der Wohnraumschaffung gebremst. Noch häufiger entscheiden sich die Kommunen allerdings dazu, Unternehmen aus dem Tech-Bereich beziehungsweise der Produktion auf den freien Flächen anzusiedeln - so auch in München. Diese Unternehmen sollen gut ausgebildete Fachkräfte an den Standort locken und zudem im direkten Vergleich mit Logistiknutzungen für höhere Einnahmen durch Gewerbesteuern sorgen. Häufig bestehen auch Bedenken im Hinblick auf ein eventuell erhöhtes Verkehrsaufkommen durch LKW und Lieferfahrzeuge.

Deutliche Preisunterschiede

Das Resultat des wachsenden Nachfrageüberhangs innerhalb der Ballungszentren zeigt sich in vielen Fällen schwarz auf weiß im jeweiligen Mietvertrag. Die Spitzenmieten in den Top-5-Standorten stiegen in den vergangenen zwölf Monaten durchschnittlich um 2 bis 3 Prozent, wobei sich die Zuwächse in München mit knapp 3 Prozent am oberen Ende bewegen. Mit durchschnittlich 7 EUR je Quadratmeter ist München auch der teuerste deutsche Logistikstandort, gefolgt von Frankfurt mit 6,40 EUR und Hamburg mit 5,80 EUR. Günstigster Top-Standort ist aktuell Berlin mit einem Quadratmeterpreis von 4,80 EUR.

Flächenumsätze

Unterschiedliche Entwicklung der Top-5-Standorte und übrigen Märkte (in m²)

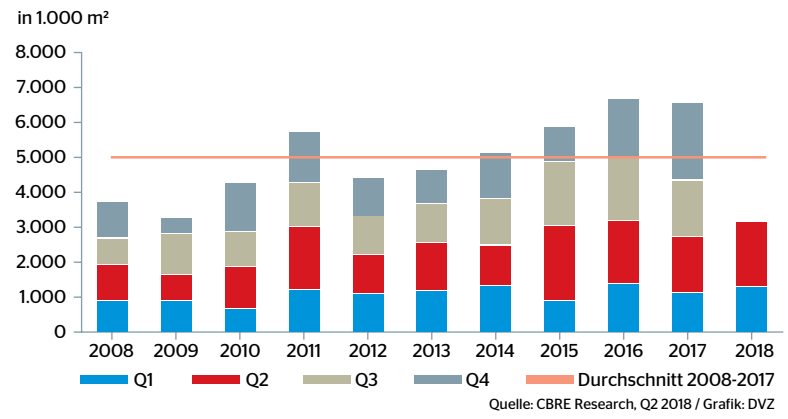
Region	Hj. 1 2017	Hj. 1 2018	Veränderung ggü. Vj.
Berlin	266.000	134.000	-50%
Düsseldorf	79.900	91.300	14%
Frankfurt/Rhein-Main	334.000	302.000	-10%
Hamburg	237.300	245.000	3%
München	129.300	98.800	-24%
Top-5-Märkte	1.046.500	871.100	-17%
Übrige Märkte*	1.892.500	2.556.800	35%
Deutschland gesamt	**2.939.000**	**3.427.900**	**17%**

*Abschlüsse über 5.000 m²

Quelle: CBRE Research, Q2 2018 / Grafik: DVZ

Logistikmarkt Deutschland

Flächenumsatz bei Vermietung und Eigennutzung



Quelle: CBRE Research, Q2 2018 / Grafik: DVZ

Top-5-Standorte

Mietpreisentwicklung über die vergangenen 5 Jahre (in EUR/m²)

Region	2013	2014	2015	2016	2017	Q2 2018
Berlin	4,50	4,60	4,80	4,65	4,65	4,80
Düsseldorf	5,20	5,40	5,40	5,40	5,40	5,50
Frankfurt/Rhein-Main	6,20	6,20	6,20	6,20	6,20	6,40
Hamburg	5,70	5,70	5,70	5,80	5,80	5,80
München	6,50	6,50	6,75	6,75	6,80	7,00

Quelle: CBRE Research, Q2 2018 / Grafik: DVZ

Starker Wettbewerb

Die Marktlage fällt dabei tendenziell zugunsten der Vermieter aus, die sukzessive ihre Incentives verringern. Grundsätzlich muss allerdings zwischen kurzfristigen Flächengesuchen und Build-to-Suit-Projekten, häufig in Form von Entwicklerausschreibungen für Neubauten, unterschieden werden: Wer schnell auf einen neuen Unternehmensstandort angewiesen ist, wird zwangsläufig hohe Mietpreise akzeptieren müssen. Ein langfristig und in Kooperation mit einem Entwickler geplanter Neubau kann hingegen durchaus in Mieten unterhalb des Marktniveaus resultieren: Vor allem bei Big-Box-Projekten und bei einem bereits gesicherten Grundstück ist der Wettbewerb der Entwickler untereinander stark. Zudem sorgt die hohe Nachfrage nach Logistikimmobilien als Investmentprodukt für einen potenziell guten Verkaufspreis für den Entwickler beziehungsweise Vermieter, weshalb seinerseits eine Grundbereitschaft besteht, im Konkurrenzkampf um die Ausschreibung das Mietniveau für den Nutzer zu senken.

Aufwärtstrends wahrscheinlich

Für das Gesamtjahr 2018 ist bundesweit ein Flächenumsatz von 6,5 bis 7 Mio. m² realistisch, der aber ebenfalls zu großen Teilen auf das Umland beziehungsweise auf Big-Boxes entfallen wird. Anzeichen dafür, dass die Flächenproblematik in den Metropolen in den kommenden Jahren abnehmen könnte, gibt es nicht. Daher werden wir in den Top-Standorten aller Voraussicht nach die Entwicklung alternativer Immobilienkonzepte erleben. Dazu zählen unter anderem Multi-Level-Objekte, die im Vergleich zur Grundfläche eine hohe Nutzfläche bieten. Solche Projekte sind allerdings mit ungleich höheren Baukosten verbunden, die sich wiederum auf das Mietniveau auswirken.

Perspektivisch werden weitere Mietpreissteigerungen insbesondere in den Ballungsräumen unvermeidbar sein. Für einen Zeitraum von fünf Jahren prognostizieren wir einen Zuwachs von 10 bis 15 Prozent. Höhere Grundstückspreise, Baukosten und bei Zinssteigerungen auch höhere Renditen lassen dies erwarten - natürlich unter der Bedingung, dass die Konjunktur weiter auf hohem Niveau läuft.

Rainer Koepke ist Head of A&T Industrial & Logistics Germany bei CBRE

ANZEIGE

ANZEIGE

© DVV Media Group GmbH

Persönliche Ausgabe, Herr Pfeiffer, 3F Kommunikation e.K., Bremen, Kd.Nr.: 908950903, Abo-Nr. 5031507. Weitergabe an Dritte urheberrechtlich untersagt.

E-Fulfillment treibt Flächenumsatz

Aber die sinkende Flächenverfügbarkeit wird zunehmend zu einem begrenzenden Faktor für die weitere Entwicklung von Logistikimmobilien. Nichtsdestotrotz bleiben Europas Märkte stark.

FOTO: ISTOCK

Von Alexandra Tornow

In Metropolen wie London bleiben Logistikimmobilien heiß begehrt. Trotz abflauender Wirtschaftstärke in England, sorgt die Umstrukturierung für viel Flächenumsatz.

Nach einem Rekordumsatz im ersten Quartal dieses Jahres verzeichnete der deutsche Logistikflächenmarkt im Folgequartal ein ebenfalls solides Ergebnis. Rund 3,1 Mio. m² im Flächensegment ab 5.000 m² wurden im ersten Halbjahr umgesetzt, gleichbedeutend einem Anstieg um 7 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Damit steuert der deutsche Markt 2018 auf einen Flächenumsatz hin, der nach 2016 erneut die 6-Mio.-m²-Grenze überschreiten könnte. Diese Einschätzung untermauert auch der aktuelle Supply Chain Activity Index für Deutschland von Jones Lang Lasalle (JLL), der nach drei starken Wachstumsjahren mit jeweils 0,6 Prozent in den Jahren 2015 und 2016 sowie 1,1 Prozent im Jahr 2017 zum Jahresende auf dem Vorjahresstand stagnieren wird.

1,3 Mio.

m² Flächen für E-Fulfillment wurden allein im ersten Quartal 2018 umgesetzt.

Quelle: Jones Lang Lasalle

Gedämpftes Wirtschaftsklima

Zwar bleiben zwei der vier in den Index einfließenden Komponenten – das Bruttoinlandsprodukt und das Handelswachstum – auf einem gesunden Wachstumskurs. Eine anhaltende Dämpfung des Wirtschaftsklimas und des Vertrauensindikators im Einzelhandel, ausgelöst durch die Diskussionen über Handelszölle sowie ungeklärte Fragen zum Brexit, verhindert einen Anstieg des Index, wenngleich beide Kennzahlen über dem langfristigen Durchschnitt bleiben.

Mit Blick auf den Logistikflächenmarkt dürfte sich die Flächennachfrage weiterhin auf dem hohen Niveau der vergangenen Jahre bewegen. Dazu kommt, dass sich auch der anhaltende Strukturwandel in der Supply Chain im hohen Umfang auf die Flächennachfrage auswirkt. So ist zum Beispiel eine Verschiebung der Nachfrage hin zu E-Fulfillment-Flächen, eine teilweise Neuausrichtung der Flächen im Hinblick auf steigende Automatisierung und Robotertechnik in Lagerbetrieben sowie eine stark wachsende Nachfrage nach innerstädtischen Flächen zu beobachten.

Die derzeitige Flächenexpansion am Logistikmarkt ist auch mit einer Neuausrichtung der operativen Prozesse innerhalb dieser Flächen verbunden. Zwar lässt sich der Anteil dieser „neuartigen" Flächennachfrage am gesamten Flächenumsatz nur bedingt in konkreten Zahlen nachweisen, da die endgültige Nutzung der Flächen nicht entsprechend erfasst werden kann. Einen Anhaltspunkt liefert die Entwicklung des Flächenumsatzes speziell für E-Fulfillment: 2013 lediglich mit 5 Prozent des Jahresumsatzes bilanzierend, hatte sich ihr Anteil in den Jahren 2015 bis 2017 schon bei rund 8 bis 9 Prozent eingependelt. Im ersten Halbjahr waren es gar 17 Prozent, gleichbedeutend mit einem Plus von 221 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum und bereits 7 Prozent mehr als noch im Gesamtjahr 2017. Wenngleich der starke Anstieg auch auf die typische Marktvolatilität zurückzuführen ist – und sich im zweiten Halbjahr 2018 wieder relativieren könnte –, zeigt sich doch eine deutliche Tendenz der veränderten Nachfrage.

Beide Faktoren – ein anhaltend solides Wirtschaftswachstum und ein fortschreitender Strukturwandel – treiben dabei nicht nur den deutschen Logistikflächenmarkt. Nahezu identisch entwickelt sich zurzeit die gesamteuropäische Flächennachfrage. So wurde im ersten Halbjahr 2018 europaweit ein Flächenumsatz von rund 11 Mio. m² im Flächensegment über 5.000 m² erzielt. Nicht unerwartet allerdings lag der Anstieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum mit nur 3 Prozent deutlich unter den zweistelligen Zuwachsraten der vergangenen fünf Jahre. Dennoch bedeutet dies noch lange kein Abflauen der Nutzernachfrage. Im gesamten europäischen Markt wird 2018 ein neuer Rekordwert des Flächenumsatzes erwartet.

Europa knackt Rekord

Bei näherer Betrachtung zeigen sich in den einzelnen Märkten durchaus unterschiedliche Entwicklungen. Zum einen liegt dies an der typischen Marktvolatilität, angetrieben durch die kürzeren Einwicklungszeiten einer Logistikimmobilie, die je nach Größe der Fläche in der Regel zwischen sechs und zwölf Monaten liegt. Die Nachfragen werden kurzfristiger, der jährliche Gesamtumsatz unterliegt oft Schwankungen. Des Weiteren hat die in den vergangenen Jahren vermehrt auftretende Nutzernachfrage nach großen E-Fulfillment-Flächen von oft über 50.000 m² einen nicht unerheblichen Einfluss auf den Flächenumsatz insbesondere kleinerer Märkte. Hier kann es im Jahresvergleich zu Verschiebungen kommen.

Neben Deutschland waren im ersten Halbjahr 2018 Großbritannien mit einem Plus von nahezu 40 Prozent zum Vorjahreszeitraum sowie Spanien mit einem Plus von 35 Prozent und Polen (plus 30 Prozent) die treibenden Wachstumsmärkte. Dabei profitierten Spanien und Polen in den vergangenen Jahren im Wesentlichen von einer lokal stark expandierenden Wirtschaft, während eine Nachfrageverschiebung hin zu E-Fulfillment oder stärker automatisierten Flächen in beiden Märkten erst langsam an Fahrt gewinnt.

Dagegen verdeutlicht insbesondere Großbritannien – mit einem abflauenden Wirtschaftswachstum seit Beginn des Jahres –, dass sich die Nachfrage nach Logistikflächen in einem Großteil der europäischen Märkte derzeit eben nur bedingt am allgemeinen Wirtschaftswachstum festmacht, sondern der Strukturwandel eine bedeutende Rolle spielt. So entfiel jenseits des Kanals rund ein Viertel des Lagerflächenumsatzes der ersten sechs Monate dieses Jahres auf Flächen für E-Fulfillment. Damit liegt Großbritannien im europäischen Vergleich anteilsmäßig an erster Stelle, wenn auch Deutschland flächenmäßig die Nase vorn hat, anteilsmäßig mit 17 Prozent aber nur Platz zwei belegt.

Verfügbarkeit sinkt

Zu erwähnen bleibt, dass der deutliche Anstieg des Flächenumsatzes in Großbritannien im ersten Halbjahr zum Teil auch auf einen hohen An-

ANZEIGE

© DVV Media Group GmbH

Persönliche Ausgabe, Herr Pfeiffer, 3F Kommunikation e.K., Bremen, Kd.Nr.: 908950903, Abo-Nr. 5031507. Weitergabe an Dritte urheberrechtlich untersagt.

teil an Flächenanmietungen zurückzuführen ist, die im Jahr 2017 nicht mehr zum Abschluss kamen und somit erst in diesem Jahr als Umsatz gebucht wurden. Dies verdeutlicht ein weiteres Phänomen, das wir zurzeit in nahezu allen europäischen Märkten sehen: eine sinkende Flächenverfügbarkeit für Logistikimmobilienentwicklungen.

Letzeres wirkt sich derzeit europaweit zwar noch nicht maßgeblich auf das Gesamtniveau der jährlichen Flächenfertigstellungen aus. Diese lagen im ersten Halbjahr bei rund 6,1 Mio. m², gleichbedeutend mit einem Plus von rund 15 Prozent zum Vorjahreszeitraum. Deutschland stellt hier mit rund 1,3 Mio. m² nach wie vor den größten Anteil. Zudem befinden sich aktuell mehr als 15 Mio. m² Logistikflächen europaweit im Bau, 20 Prozent mehr als noch vor einem Jahr. Auch hier liegt Deutschland mit rund 3,4 Mio. m² und einem Plus von 8 Prozent im Jahresvergleich wiederum an der Spitze.

Die Verknappung an Baugrundstücken schlägt sich in einigen Ländern – inklusive Deutschland – bereits in längeren Suchprozessen nach geeigneten Flächen nieder. Im Vergleich zum Vorjahr ist das mit ein Grund, dass viele europäische Märkte einen schwächeren Umsatz im ersten Halbjahr 2018 verzeichnen. Wobei anzumerken ist, dass sich die Umsatzrückgänge des laufenden Jahres meist auf Rekordumsatzwerte des Vorjahres beziehen. Nur Belgien, die Tschechische Republik, Russland und Großbritannien blieben 2017 unter ihren jeweiligen Rekordwerten, aber immer noch deutlich über dem fünfjährigen Durchschnitt. Auch

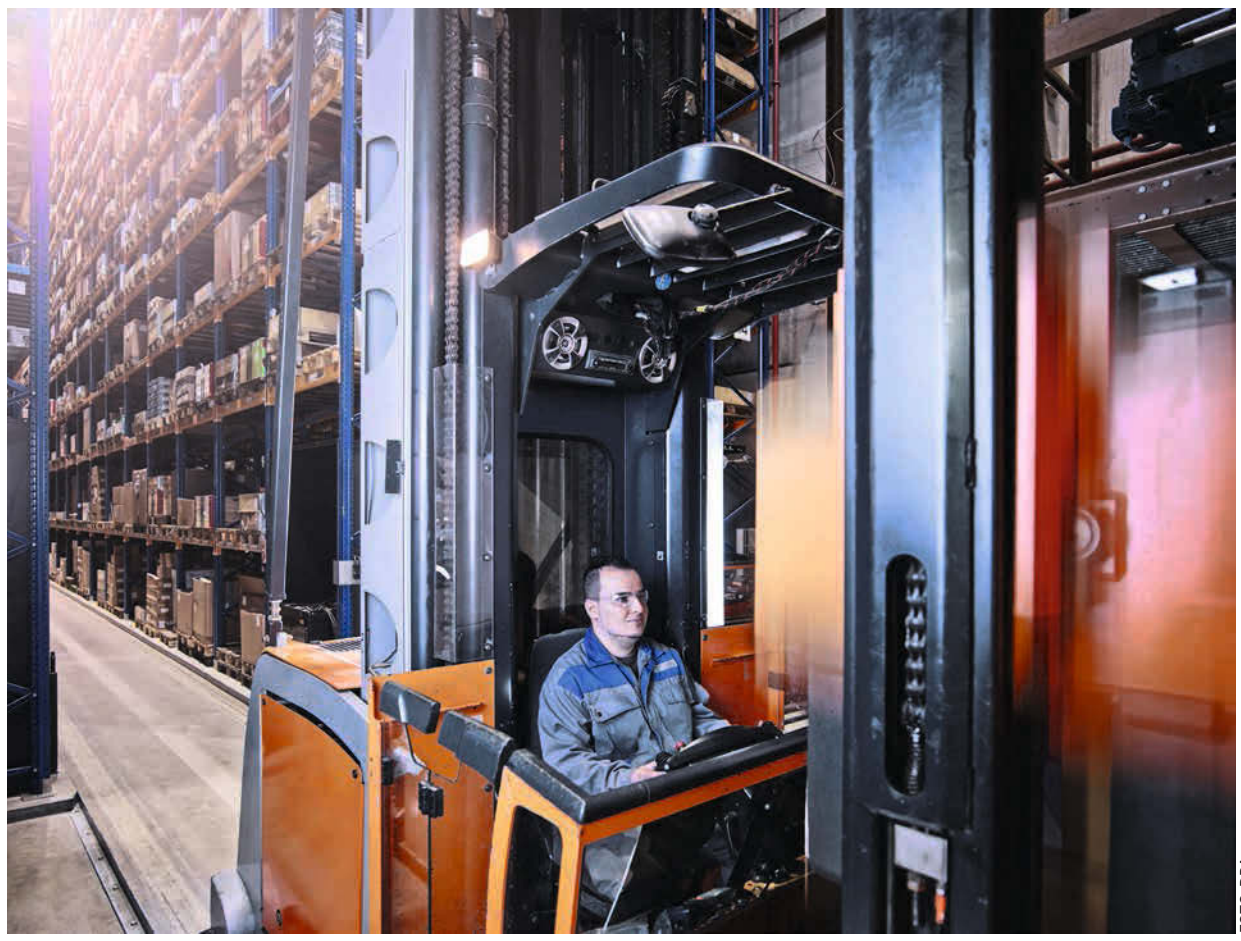


FOTO: DPA

Aufgrund des steigenden Onlinehandels werden moderne Logistikimmobilien benötigt, die auch für die Intralogistik andere Ansprüche erfüllen müssen.

blieben im ersten Halbjahr 2018 weiterhin nahezu alle Märkte über ihren jeweiligen fünfjährigen Durchschnittswerten. Kleine Ausnahmen bilden hier lediglich Belgien, Frankreich und Ungarn.

Ein Blick auf die Nachfrage im ersten Halbjahr 2018 zeigt einen Schub hin zu E-Fulfillment-Flächen in Europa. Mit einem Plus von 68 Prozent zum Vorjahreszeitraum wurden rund 1,3 Mio. m² in dieser Flächenkategorie umgesetzt – und damit bereits ein Viertel des gesamten E-Fulfillment-Umsatzes der Jahre 2013 bis 2017. Am deutlichsten fiel der Anstieg in Deutschland mit einem Plus von 221 Prozent aus, gefolgt von Großbritannien mit einem Plus von 173 Prozent, Italien (plus 89 Prozent), Frankreich (plus 67 Prozent) und den Niederlanden (plus 19 Prozent). Mit nur 3 Prozent bildet Spanien das Schlusslicht, bezogen auf einen starken Anstieg im vergangenen Jahr. Polen bildet mit einem Anteil von rund 17 Prozent am nationalen Gesamtumsatz im Zeitraum 2013 bis 2017 eine Ausnahme und verzeichnet den einzigen Rückgang in dieser Flächenkategorie im ersten Halbjahr 2018 mit einem Minus von 55 Prozent zum Vorjahreszeitraum. E-Fulfillment-Flächen spielen in den zentral- und osteuropäischen Märkten nur eine geringe Rolle.

Von einer rückläufigen Nachfrage seitens der Nutzer kann keine Rede sein. Im Gegenteil: Im Hinblick auf nicht zu unterschätzende globale Risiken ist eine zukunftsorientierte Ausrichtung der Supply Chain ein wichtiger Punkt zur Risikominimierung. Denn diese bedeutet kosteneffizientes Arbeiten, schnellere Reaktionszeiten und ein flexibleres Flächenmanagement.

Alexandra Tornow arbeitet bei Jones Lang Lasalle, Frankfurt

ANZEIGE

ANZEIGE

SEGRO ist an den wichtigsten Standorten Europas vertreten. Wir haben uns, als derzeit einziger Marktteilnehmer, sowohl auf kleinteilige Gewerbeparks als auch auf großflächige Logistikimmobilien-Lösungen spezialisiert.

Ob für Logistik, Produktion oder Handel - wir haben den wachsenden Bedarf unserer Kunden und den steten Wandel der Prozesse immer im Blick, und das seit fast 100 Jahren.

segro.com/de

Stand B1.210 expo real
8.-10. Oktober 2018
MESSE MÜNCHEN

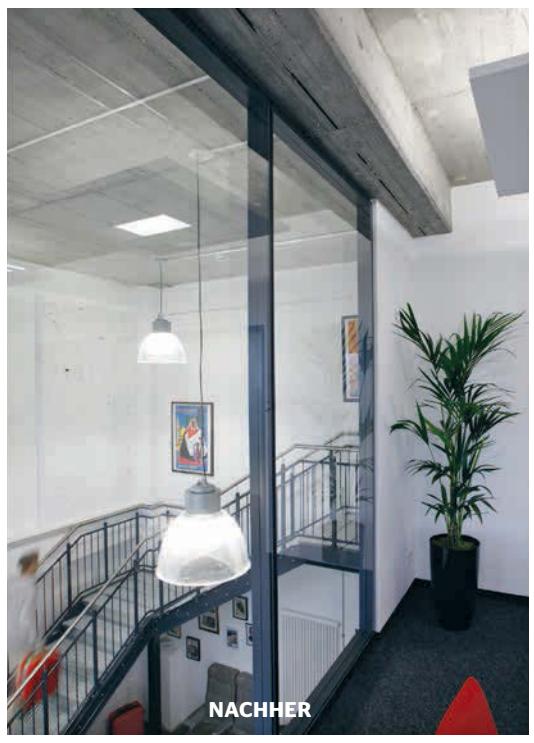
SEGRO

© DVV Media Group GmbH

Persönliche Ausgabe, Herr Pfeiffer, 3F Kommunikation e.K., Bremen, Kd.Nr.: 90895090, Abo-Nr. 5031507. Weitergabe an Dritte urheberrechtlich untersagt.

Aus alt mach neu

Viele heruntergekommene Gebäude in Citynähe lassen sich revitalisieren und zu einem modernen Logistikstandort aus- und umbauen.



FOTOS: BEOS AG

Der Gewerbe- und Logistikpark „Europort“ in Kelsterbach bietet nach seiner Reviatlisierung wieder viel Fläche für Logistik und Gewerbe.

Von Martin Czaja und Annemone Gull

Abgerissene Deckenplatten, bröckelnde Wände, verwaiste Hallen voller Gerümpel: Manch eine in die Jahre gekommene Logistikimmobilie ähnelt durchaus einem Abenteuerspielplatz oder einer Kulisse für einen Gruselfilm. Es erfordert schon einiges an Fantasie, selbst einen solchen Extremfall als vielversprechendes Revitalisierungsprojekt zu betrachten. Vor dem Hintergrund der wachsenden Bedeutung von City-Logistik und stetig steigenden Paketvolumina in den deutschen Innenstädten werden groß angelegte Revitalisierungen von alten Lagerhallen, Produktionsstätten oder Einzelhandelsflächen zu modernen Logistikimmobilien allerdings immer wichtiger.

Einerseits kann die prognostizierte Flächennachfrage von etwa 30 Mio. m² bis 2025 keinesfalls durch Neubau allein abgedeckt werden. Andererseits befinden sich Bestandsimmobilien häufig in besseren Lagen als Projektentwicklungen auf der grünen Wiese. Dieser Standortvorteil ist vor allem für jene Logistikdienstleister ausschlaggebend, die die Versorgung der letzten Meile koordinieren müssen – und zwar auch, obwohl eine revitalisierte Fläche nicht immer die Standards eines Neubaus erreicht.

Aus städtebaulicher Sicht sind Revitalisierungen von alten Logistikzentren zu modernen City-Logistikeinheiten sinnvoll. Schließlich plant die Politik, die tägliche Versiegelung weiterer Flächen sukzessive zu reduzieren. Bis 2020 sollen maximal 30 ha pro Tag, bis 2030 maximal 20 ha pro Tag der Natur entzogen werden. Daher ist es auch im Interesse der Kommunen, bereits versiegelte Flächen zu revitalisieren.

Status quo ist nicht alles

Nicht alle Objekte lassen sich tatsächlich marktgängig revitalisieren. Oftmals zeigt sich das Potenzial erst auf den zweiten Blick. Ausschlaggebend sind Lage und Verkehrsanbindung. Diese entscheiden darüber, ob sich die Objekte für moderne innerstädtische Logistikkonzepte eignen.

Ein weiterer wesentlicher Faktor ist die Bausubstanz. Zu den Voraussetzungen zählen Deckenhöhen, Flächentiefen und mögliche Nutzlasten, bei Hallen sind die vorhandenen Stützenraster ein zentrales Kriterium. Der aktuelle Zustand der Flächen oder der Vermietungsstand fallen hingegen weniger stark ins Gewicht. Selbst bei einem spürbaren Investitionsbedarf können Gebäude mit entsprechender Substanz saniert und unter anderem durch ein neues Andienungskonzept, Lichteinlässe sowie moderne Gebäudetechnik auf den neuesten Stand gebracht werden.

Flexibilität ist ebenfalls ein Kernthema – sowohl für die Objektauswahl als auch für die dazugehörige Konzepterstellung. Viele Logistikzentren vergangener Jahrzehnte sind ausschließlich zur Eigennutzung entwickelt worden, die Gebäudekonfigurationen stellten exakt auf die Arbeitsabläufe einer einzelnen Firma ab. Während die Frage nach der Drittverwendungsfähigkeit beim Bau keine Rolle spielte, ist sie heute umso zentraler. Das bedeutet, dass die Flächen in ihren Zuschnitten und Nutzungsweisen je nach Mieterwunsch umrüst- oder teilbar sein müssen. Beispielsweise kann eine reine Lagerhalle durch ein Mezzanine um Büroflächen ergänzt werden. Oder es entsteht ein Fertigungsbereich mit den entsprechenden Flächen für Produktionslogistik.

Dabei ist auch die Frage relevant, in welchem Maß die Infrastruktur für künftige weitere Umrüstungen vorgehalten werden kann. Ist es beispielsweise möglich, in den Hallen nachträglich ein modernes Hochregalsystem, eine Förderstraße oder auch einen 3-D-Drucker zu integrieren? Schließlich durchlebt die Logistikbranche einen tiefgreifenden digitalen Wandel, der auch vor der Intralogistik nicht haltmacht: In die Entscheidung für oder gegen ein konkretes Objekt sowie in das neue Immobilienkonzept müssen also die Flächenanforderungen der Zukunft vor dem Hintergrund der Industrie 4.0 mit einfließen.

Die Revitalisierung einer Bestandsimmobilie ist in der Regel nicht nur kostengünstiger als ein Neubau, sondern es kann auch ein Zeitvorteil entstehen. Dies ist vor allem für Mietinteressenten wichtig, die auf eine schnelle Übergabe der Fläche angewiesen sind. Dennoch ist die Neupositionierung einer gesamten Liegenschaft ein langfristiges Vorhaben; jede Revitalisierungsgeschichte unterteilt sich in mehrere Kapitel. Schließlich werden die meisten Immobilien mit Teilleerständen übernommen. Sobald sich ein Bestandsmieter für den Wegzug entscheidet, müssen diese Flächen ebenfalls revitalisiert und dem Markt zugeführt werden. In der Regel geschieht dies sukzessive über Jahre hinweg.

Gezielt verdichten

Neben der Aufwertung der Bestandsflächen sollten gezielte Nachverdichtungsmaßnahmen umgesetzt werden. Dadurch entstehen kleinere bis mittelgroße Logistikeinheiten, die nicht immer die Flächenqualität eines Neubaus aufweisen können, dies aber mit dem Lagevorteil der innerstädtischen Bestandsgebäude kompensieren. Für die Nutzer ergibt sich dadurch die Möglichkeit, am Standort weiter zu wachsen. Aber auch aus ökologischer Sicht sind Nachverdichtungen sinnvoll: Die kompaktere Bebauung wirkt sich in der Regel positiv auf die Energiebilanz aus.

Ein relevantes Zukunftsthema für Revitalisierungsobjekte ist der wachsende Onlineanteil am Lebensmitteleinzelhandel. Während aktuell etwa 1 bis 2 Prozent der Umsätze im Foodbereich im Internet erzielt werden, wird dieser Anteil Experten zufolge in den kommenden Jahren auf bis zu 10 Prozent steigen. Damit verbunden ist eine erhöhte Nachfrage nach geeigneten Objekten für die Frischelogistik. Bei Lebensmitteln spielen die innerstädtische Lage und die kurzen Lieferwege tendenziell eine noch zentralere Rolle als bei anderen Warengruppen. Revitalisierungsobjekte lassen sich außerdem ebenso gut wie Neubauten mit modularen Kühlzellen ausstatten, die die notwendigen Lagerungs- und Hygienestandards erfüllen.

Je mehr Deutsche sich Obst, Gemüse und Tiefkühlkost direkt an die Haustür liefern lassen, desto stärker steigern sich die Mietgesuche von Anbietern wie Amazon Fresh. Das wiederum wird dafür sorgen, dass künftig weitere in die Jahre gekommene Gebäude transformiert werden.

30

ha Naturfläche sollen ab 2020 täglich verbraucht werden.

Bundesregierung: Deutsche Nachhaltigkeitsstrategie

Martin Czaja, Vorstand, und **Annemone Gull,** Projektleiterin Europort, Beos AG

ANZEIGE

© DVV Media Group GmbH

Persönliche Ausgabe, Herr Pfeiffer, 3F Kommunikation e.K., Bremen, Kd.Nr.: 908950903, Abo-Nr. 5031507. Weitergabe an Dritte urheberrechtlich untersagt.

„Der Bedarf an Lösungen wächst“

Der Managing Partner **Fred-Markus Bohne** bei Panattoni Europe erläutert im Gespräch mit der DVZ, wie der Logistikimmobilien-Entwickler citynahe Projekte in Polen und Deutschland umsetzen will.

Von Stefan Bottler

DVZ: Wie beurteilt Panattoni die aktuelle Marktlage für citynahe Industrie- und Logistikimmobilien?
Fred Markus Bohne: Die Versorgung der Ballungszentren steht und fällt mit der Entwicklung neuer Immobilienlösungen für die Gesellschaft. Verantwortlich dafür ist in erster Linie das geänderte Konsumverhalten. Das Paketvolumen wächst beständig, 2017 hatten wir in Deutschland erstmals mehr als 3 Mrd. Pakete, 2020 sollen es laut Expertenschätzungen schon 3,8 Mrd. sein.

Jetzt will Panattoni sein Portfolio an Lösungen für die logistische Wertschöpfungskette erweitern. Was sind die Gründe?
Der Bedarf an räumlich nahen Lösungen wächst. In Polen entwickeln wir vier stadtnahe Logistikparks in der City und am Flughafen von Warschau, in Lodz und in Breslau. Wir investieren hier rund 65 Mio. EUR. In Deutschland sehen wir zusätzliche Lösungen, wie kleinere, flexiblere Einheiten, die in einem Businesspark zusammengefasst werden und den Bedarf für kleinere und mittlere Unternehmen decken.

Was heißt das konkret?
Wir haben ein neues Team unter der Leitung von Mike Evers, der für die Entwicklung von Businessparks verantwortlich ist, gebildet. Es kümmert sich um die Entwicklung citynaher Immobilienlösungen in Deutschland. Wir nennen diese „City Docks“. Derzeit haben wir fünf Ansätze an verschiedenen Standorten in der Verhandlungsphase. In diese Projekte werden wir in den nächsten sechs Monaten rund 100 Mio. EUR investieren. Europaweit planen wir, in den nächsten drei Jahren rund 1,2 Mrd. EUR in unsere citynahen Lösungen zu investieren.

FOTO: PANATTONI

Fred-Markus Bohne

Seit November 2014 ist der studierte Jurist Managing Partner von Panattoni Europe (PE). Zuvor hatte er 17 Jahre in der Logistikimmobilien-Wirtschaft gearbeitet und war unter anderem Vorstand der Gateway Real Estate AG und der Garbe-Gruppe, Hamburg.

Was werden Sie anders als der Wettbewerb machen?
Unsere City Docks liegen an strategisch günstigen Stadtrandlagen oder direkt in der Stadt. Sie werden hochwertig und nachhaltig gebaut, sind flexibel und mietbar ab 500 m². Wir kümmern uns um das Property Management und mit spezialisierten Partnern auch um das Facility Management.

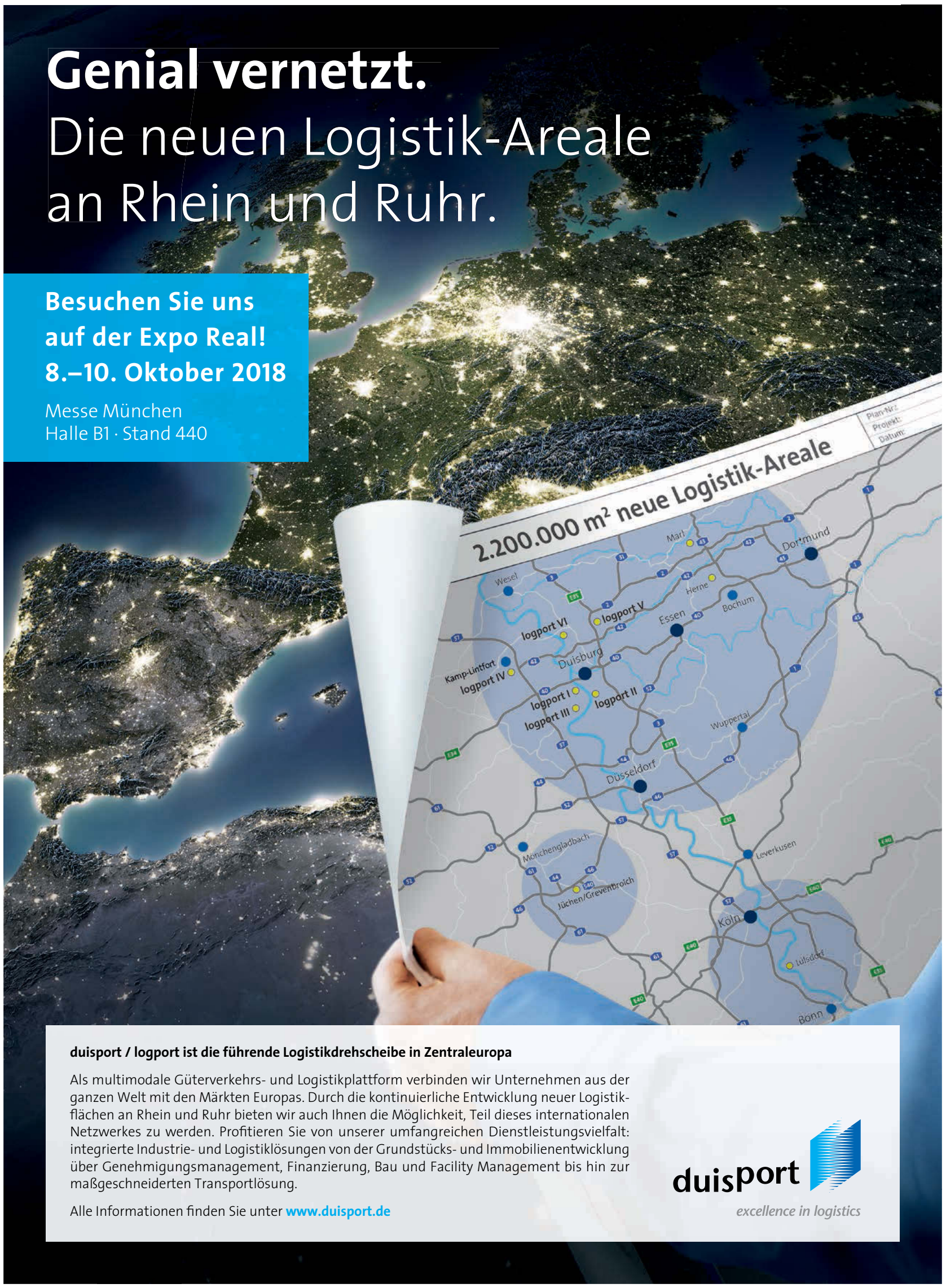
Welche Zielgruppen wollen Sie ansprechen?
Das beginnt beim Start-up, geht über den mittelständischen Gewerbebetrieb bis hin zu Filialketten, die einen Showroom oder ein Repair Center anbieten. Auch für Kep-Dienstleister, die Last-Mile-Stützpunkte benötigen, sind unsere Lösungen geeignet.

Wie wollen Sie das alles beherrschende Flächenproblem lösen?
Bei unseren neuen Lösungen werden auch die Kommunen und Regionen gefordert sein. Sie sollen neue Flächennutzungspläne entwickeln, die die benötigten Strukturen berücksichtigen. Wir sind gut vernetzt und finden noch attraktive Flächen, etwa Brownfields, die wir revitalisieren. Auch ist die Handelslandschaft ja im Umbruch. Hier sind Umnutzungen oder Neubauten an geeigneten Standorten denkbar. Und es wird neue Nutzungsmischformen geben wie unsere City Docks.

Wie werden sich die Preise für diese citynahen Immobilien in den unterschiedlichen Metropolen entwickeln?
Trotz höherer Gestehungskosten, die wir etwa durch höhere Grundstückspreise oder die gehobene Ausstattung bei den City Docks haben werden, wollen wir den Mietpreis ausgeglichen halten. Er wird dem regionalen und marktüblichen Niveau entsprechen. In den Hot Spots und Metropolregionen wird das hohe Niveau naturgemäß über alle Nutzungsformen gehalten werden.

Im Ausland baut Panattoni für Unternehmen Hallen von 200.000 m². Wie ist die neue Ausrichtung einzuordnen?
Die City Logistics Parks in Polen verstehen wir als Erweiterungen der großen Anlagen entlang der Hauptverkehrsströme Europas. 60 Prozent ihrer Flächen wurden bereits vorvermietet. In Deutschland gehen wir noch einen Schritt weiter. Hier wollen wir nicht nur dem Onlinehändler schnelle und kurze Wege zu seinen Verbrauchern ebnen, sondern auch den Bedarf kleiner und mittlerer Unternehmen aus der Region decken. Wir schließen eine Marktlücke, die bislang unterschätzt wurde.

ANZEIGE



© DVV Media Group GmbH

Persönliche Ausgabe, Herr Pfeiffer, 3F Kommunikation e.K., Bremen, Kd.Nr.: 90895903, Abo-Nr. 5031507. Weitergabe an Dritte urheberrechtlich untersagt.

Thesencheck zur Zukunft von Logistikimmobilien

Die DVZ hat der Initiative Logistikimmobilien (Logix) sechs provokante Behauptungen vorgelegt. Hier kommen die Antworten von **Malte-Maria Münchow,** Sprecher von Logix.

Von Ralf Johanning

These 1

Es werden keine großen Logistikstrukturen in den Innenstädten benötigt.

Diese Auffassung teilen wir nicht. Die Städte, vor allem der großen Ballungszentren, stehen im Zeitalter des E-Commerce hinsichtlich ihrer Logistikinfrastruktur vor enormen Herausforderungen. Nach Expertenschätzungen wird das Paketvolumen von heute 3 Mrd. auf zirka 5 Mrd. Pakete im Jahr steigen. In der 2. Logix-Studie „Zukunft der Logistikimmobilien und Standorte“ haben unsere Autoren Christian Kille und Alexander Nehm aufgezeigt, dass mittelfristig mit einem Bedarf von 100 innenstadtnahen Logistikimmobilien in den 15 Großstädten mit mehr als 500.000 Einwohnern zu rechnen ist. Außerdem werden 150 bis 200 neue Paketzentren beziehungsweise Depots zur Bedienung der 80 Großstädte mit mehr als 100.000 Einwohnern benötigt werden. Der Bedarf an neuen Logistikstrukturen ist insofern enorm.

These 2

Künftig werden Logistikzentren auch von Wettbewerbern kollaborativ genutzt.

Damit ist durchaus zu rechnen und aus Sicht von Logix ist dies auch wünschenswert. Denn die verfügbaren Flächen in den Ballungszentren sind knapp. Logistik steht hier immer im Wettbewerb mit anderen, höher angesehenen Nutzungsformen wie Wohnen oder Büro. Wir plädieren dafür, dass sich sowohl Nutzer als auch die Regionen, Städte und Gemeinden übergreifend zusammentun, um optimale Lösungen für die logistische Versorgung ihrer Bevölkerung und Wirtschaft zu entwickeln. Ein positives Beispiel für den Versuch einer gemeinsamen Nutzung von Last-Mile-Depots verschiedener Paketdienstleister ist gerade in Berlin gestartet. Dieser Versuch einer Zusammenarbeit resultiert aus einer Absichtserklärung, die der Deutsche Städte- und Gemeindebund (DStGB), der Deutsche Städtetag (DST), der Handelsverband Deutschland (HDE) und der Bundesverband Paket und Expresslogistik (BIEK), auf den Weg gebracht haben.

These 3

Der Umstieg auf elektrisch betriebene Fahrzeuge ist mit der bestehenden Energieversorgung (Lade- und Netzkapazität) in Logistikzentren nicht zu schaffen.

Ja, hiervon gehen alle Experten aus. Die Städte und Kommunen stehen vor der Herausforderung, die notwendigen Kapazitäten bereitzustellen. Die Autoren unsererer 2. Logix-Studie machen entsprechend darauf aufmerksam, dass es bislang noch keine schlüssige Antwort auf die Frage gibt, wie die Stromversorgung gewährleistet werden kann, sobald Elektromobilität in der Breite und meist in den gleichen Zeitfenstern genutzt wird.

Logix stellt Standortkompass vor

Auf der Expo Real in München stellt die Initiative Logistikimmobilien (Logix) am 9. Oktober 2018 am Stand von Logivest (Halle A1, Stand 300) um 15.30 Uhr ihre dritte Studie vor. Unter dem Titel „Standortkompass – Flächen- und Beschäftigungspotenziale in den deutschen Logistikregionen“ stellen die Autoren erstmals einen Zusammenhang zwischen der Verfügbarkeit von Grundstücken für Logistikansiedlungen und der Verfügbarkeit von Arbeitskräften her. Vor dem Hintergrund des Flächen- und Arbeitskräftemangels in vielen deutschen Top-Regionen der Logistik beantworten die Autoren Uwe Veres-Homm, Fraunhofer Arbeitsgruppe für Supply Chain Services SCS, und Alexander Nehm, Logivest Concept GmbH, in der neuen Logix-Untersuchung Fragen wie:

- Welche Kommunen/Städte sind wie stark von der Flächen- und Arbeitskräfteknappheit betroffen?
- Welche Handlungsoptionen haben Kommunen, die bereits heute unter einem akuten Flächen- und/oder Arbeitskräftemangel leiden hinsichtlich ihrer weiteren Entwicklung?
- Wie können kommunale Akteure nachhaltigere Lösungen hinsichtlich des Flächen- und Arbeitskräfteproblems schaffen?

Die Studien der Logix Initiative können kostenlos heruntergeladen werden unter **https://www.logix-award.de**

ANZEIGE

© DVV Media Group GmbH

Persönliche Ausgabe, Herr Pfeiffer, 3F Kommunikation e.K., Bremen, Kd.Nr.: 908950903, Abo-Nr. 5031507. Weitergabe an Dritte urheberrechtlich untersagt.

These 4

Die Ausstattung der Logistikimmobilien wird im Zuge des Fachkräftemangels deutlich teurer.

Diese Aussage kann man so bestätigen, wenn auch mit sehr unterschiedlicher Begründung. Ja, es wird zunehmend versucht, den Mangel an Fachpersonal über eine höhere Automatisierung der logistischen Abläufe zu kompensieren. Der technische Fortschritt bei der Abwicklung logistischer Prozesse innerhalb der Immobilien ist aber eine Entwicklung, die auch ohne Fachkräftemangel nicht aufzuhalten wäre. Losgelöst hiervon stellen wir fest, dass die Nutzer von Logistikimmobilien zunehmend mehr Wert auf höherwertigere Ausstattungen in den Sozialräumen ihrer Immobilien oder eine ansprechendere Architektur legen, damit sich ihre Mitarbeiter in diesen wohlfühlen. Die hiermit verbundenen Mehrkosten fallen aber im Vergleich zu einer teurerer Automatisierung weniger ins Gewicht.

These 5

Das Sendungsaufkommen im E-Commerce ist in zwei Jahren mit den gegebenen Logistikstrukturen zu handeln.

Nein, wie in These 1 erläutert, erfordert das enorme Wachstum des Paketvolumens, das wesentlich durch den E-Commerce und Multi-Channel-Handel geprägt wird, rasch neue Lösungen. Wer heute noch behauptet, dass das wachsende Paketaufkommen und der Konsumentenwunsch, möglichst noch am Tag der Bestellung oder binnen weniger Stunden beliefert zu werden, mit der gegebenen Logistikinfrastruktur bewältigen zu können, ist auf dem Holzweg.

These 6

Die Logistik muss wegen des Fachkräftemangels zunehmend auf B- und C-Lagen ausweichen.

Neben dem Mangel an geeigneten und verfügbaren Flächen für Logistikansiedlungen ist der Fachkräftemangel in der Tat der zweite große Engpass für die Logistiker. Diese Erkenntnis hat uns veranlasst, eine Studie in Auftrag zu geben, die erstmals für die logistischen Hot Spots die Flächenverfügbarkeit mit der Arbeitskräfteverfügbarkeit korreliert (s. Kasten). Wir wollen damit vor allem für die Kommunen eine Art „Kompass“ bereitstellen, der ihnen im regionalen Zusammenhang Handlungsoptionen aufzeigt. Denn die Logistikstrukturen müssen in übergreifenden Dimensionen gedacht und geplant werden.

Ralf Johanning ist Fachjournalist mit Sitz in Barsbek

Logix

Die Initiative Logistikimmobilien (Logix) hat sich zum Ziel gesetzt, die Akzeptanz für und den Stellenwert von Logistikansiedlungen in Fachkreisen und der Öffentlichkeit zu erhöhen. Seit 2012 engagiert sich die Logix-Initiative mit dem Angebot von Dialogplattformen sowie mit der Initiierung von Studien und Forschungsarbeiten. Zudem vergibt die Initiative im zweijährigen Rhythmus den Logix Award für herausragende Logistikimmobilien in Deutschland. Der Award wird jeweils auf der Expo Real in München verliehen. Der Initiative Logistikimmobilien gehören an: Bayern LB, Bremer Bau, CBRE, Colliers, Deka Immobilien, Deutsche Logistik Holding, Deutsche Pfandbriefbank, Dietz AG, Deutsche Logistik Holding, Expo Real, Fiege, Flex Lighting Solutions, Four Parx, Garbe, Goldbeck, Goodman, greenfield development, GSE, GSK Stockmann, Immogate, Immolox, JLL, Köster Bau, Lidl, Logicor, Logivest, Panattoni, phase5, Realogis, RLI Investors, Robert C. Spies, Savills Investment Management, Segro, TH Real Estate, Verdion, Wisag. Zu den Kooperationspartnern zählen der Deutsche Städte- und Gemeindebund (DStGB) sowie der ZIA (Zentraler Immobilien Ausschuss). Exklusive Medienpartner sind die Immobilien Zeitung, Immobilien Manager, die DVZ sowie Logistik heute.

ANZEIGE

© DVV Media Group GmbH

Persönliche Ausgabe, Herr Pfeiffer, 3F Kommunikation e.K., Bremen, Kd.Nr.: 908950903, Abo-Nr. 5031507. Weitergabe an Dritte urheberrechtlich untersagt.

ANZEIGE

Deka Immobilien

Die Kep-Dienstleister sind dabei, ihre Flotten in den Städten zu elektrifizieren.

FOTO: DPA

Stromnetze aufrüsten

Der Einsatz von Elektrofahrzeugen fordert die Paketdienste heraus – viele Standorte sind für den erhöhten Verbrauch noch nicht ausgelegt und müssen erst ausgebaut werden.

Von Nicole de Jong

Unternehmen der Paketbranche integrieren zunehmend Elektrofahrzeuge in ihre Flotten. Tagsüber sausen sie durch die Innenstädte; nachts hängen sie an der Steckdose, um am kommenden Tag wieder einsatzfähig zu sein. Doch ganz so einfach ist es nicht. Dass sie für die emissionsfreie Zustellung Strom aus regenerativen Quellen wie Sonnenenergie oder Wind- und Wasserkraft verwenden, ist für alle Paketdienste selbstverständlich. Allerdings waren oder sind viele Standorte für den erhöhten Stromverbrauch nicht ausgelegt.

Eine leistungsfähige Ladeinfrastruktur aufzubauen stellt eine Herausforderung für die Paketbranche dar. Die Kosten für den Aufbau einer Ladeinfrastruktur sind sehr hoch. Förderprogramme finanzieren nur einen kleinen Teil davon. Dennoch wollen Paketdienstleister ihren Teil zu einer sauberen Citylogistik beitragen.

Eigene Struktur geschaffen

Die Deutsche Post DHL etwa setzt in Deutschland bereits 7.000 Elektro-Zustellfahrzeuge der Eigenmarke Streetscooter ein. „Wir haben schnell festgestellt, dass der Aufbau der Ladeinfrastruktur nicht ganz trivial ist, und auch hier eine eigene Kompetenz aufgebaut“, sagt Prof. Achim Kampker, Gründer und Geschäftsführer von Streetscooter. Damit sei das Unternehmen in der Lage, die Betriebshöfe selbst zu erschließen und die entsprechende Ladeinfrastruktur aufzubauen. Das bietet Streetscooter auch seinen Kunden an. „Erforderlich ist viel Detailwissen, etwa wo Stromkabel verlegt werden können und welche Anschlussleistung an dem Standort benötigt wird, damit beispielsweise im Sommer, wenn die Klimaanlagen laufen, noch genügend Strom vorhanden ist“, erläutert Kampker.

Das Unternehmen unterhält in Deutschland vermutlich die meisten Ladepunkte für E-Fahrzeuge, von 2 oder 3 bis zu 50 Stück an einem Standort. „Aus unserer Sicht sind alle Themen lösbar. Wir gehen Schritt für Schritt vor und lernen beim Tun, etwa gemeinsam mit Stadtwerken“, sagt er. Wie schnell ein Depot nachgerüstet ist, hängt von den Gegebenheiten vor Ort ab.

Da die Post viele Standorte nur gemietet hat, muss auch der Vermieter in die Umrüstpläne einbezogen werden und die Vorhaben unterstützen. Entscheidend ist, wie schnell der Energieversorger liefern und ob beispielsweise auf dem Gelände über Photovoltaikanlagen eigener Strom erzeugt werden kann. Streetscooter versteht sich hierbei als Pionier. „Wir leisten damit auch einen Dienst an der Gesellschaft und zeigen auf, dass es geht“, fügt er hinzu. Inzwischen sind bundesweit etwa 600 von rund 3.000 Depots mit Ladeanschluss für die elektrisch angetriebenen Transporter ausgestattet. Insgesamt hat Deutsche Post DHL rund 8.800 Ladesäulen in Deutschland installiert.

Hauptanschluss erweitern

Auch Hermes hat sich das Ziel gesetzt, bis 2025 in allen deutschen Großstädten emissionsfrei zuzustellen. Gemeinsam mit Mercedes-Benz will der Paketdienst bis 2020 rund 1.500 Fahrzeuge auf die Straße bringen. „Zusätzlich testen wir die zukünftige Feinverteilung über elektrifizierte Cargo-Bikes oder Zustellroboter“, sagt Olaf Schabirosky, Geschäftsführer Services und Chief Digital Officer bei Hermes Germany. Der damit verbundene Aufbau einer Ladeinfrastruktur spielt hierbei eine maßgebliche Rolle.

Für jedes eingesetzte Fahrzeug braucht es einen Ladeanschluss. Häufig muss zu diesem Zweck der Hauptanschluss eines Standorts an das Stromnetz erweitert werden, damit die für die Ladeinfrastruktur benötigte Leistung verfügbar ist. Für jeden der mehr als 300 Hermes-Standorte muss individuell geplant und konzipiert werden. Der Paketdienst führt dafür auch Gespräche mit anderen Unternehmen, um möglicherweise bei der Nutzung von Ladeinfrastruktur zu kooperieren. Um Lastspitzen zu vermeiden und den Betrieb sonstiger elektrischer Anlagen nicht zu gefährden, arbeitet Hermes mit einem intelligenten und elektronischen Lastmanagement.

Stromanschlüsse mit eingeplant

Bei den neuen Logistikzentren, die der Paketdienst im Rahmen seines großflächigen Infrastrukturprogramms bis 2020 baut, werden die Stromanschlüsse gleich mit eingeplant. „Unsere bisherige Arbeit an elektrischen LKW hat gezeigt, dass die Einschränkungen der lokalen Netzinfrastruktur eines der Haupthindernisse für deren großflächige Einführung sind“, sagt Tanja Dalle-Muenchmeyer, Programmmanagerin für elektrische Fracht bei Cross River Partnership. Das Unternehmen hat Mitte März gemeinsam mit dem Paketdienst UPS und UK Power Networks in London das Ergebnis des Projekts Smart Electric Urban Logistics (SEUL) vorgestellt. Dabei handelt es sich um eine neue Ladetechnik, die in der Lage ist, eine ganze Flotte von Elektrofahrzeugen gleichzeitig aufzuladen, ohne dass eine teure Aufrüstung des Stromnetzes nötig ist.

Intelligentes Stromnetz

Das Smart Grid genannte, intelligente Stromnetz verfügt über einen zentralen Server, der mit jedem Ladeposten sowie der Netzstromversorgung und dem dezentralen Energiespeicher verbunden ist. Ein wesentlicher Bestandteil dieser Initiative ist der Einsatz von Energiespeicherbatterien vor Ort. Obwohl aktuell neue Batterien genutzt werden, ist künftig geplant, auch gebrauchte Batterien, die bereits in einem UPS-Elektrofahrzeug im Einsatz waren, wiederzuverwenden. Das ermöglicht es UPS, in der britischen Hauptstadt seine E-Flotte von 65 auf 170 aufzustocken.

Im Rahmen seiner Citylogistik-Projekte in Deutschland setzt UPS für eine nachhaltige Zustellung in deutschen Innenstädten E-Lastenfahrräder ein. Teil dieses Projektes sind Minidepots, an denen die Räder möglichst über einen entsprechenden Stromanschluss versorgt werden sollen.

ANZEIGE

AIRPORTCITY VIENNA. MEHR WELT FÜR SIE.

- Flächen ab 2.500 m²
- 13.000 m² neue Logistikflächen
- Modernste Informationstechnologie zur Frachtabfertigung
- Optimale Verkehrsanbindung:
  Ostautobahn A4, Nordost-Autobahn A6, Bundesstraße B9, Schnellstraße S1

KONTAKTIEREN SIE UNS: +43 1 7007-7007
info@airport-city.at, www.airport-city.at

VIE Vienna International Airport

© DVV Media Group GmbH

Persönliche Ausgabe, Herr Pfeiffer, 3F Kommunikation e.K., Bremen, Kd.Nr.: 908950903, Abo-Nr. 5031507. Weitergabe an Dritte urheberrechtlich untersagt.

Anspruchsvolle Optik

Intaurus hat das Geschäftskonzept seit der Gründung geändert und setzt jetzt auf großflächige Standorte.

FOTO: INTAURUS

Wieder attraktiv: Intaurus hat eine Brownfield-Immobilie im Gewerbepark Karlsfeld für 12 Mio. EUR saniert.

Von Stefan Bottler

Wer in München einen Logistikstandort sucht und im nachgefragten Norden und Osten der Metropole keine Flächen findet, weicht wie Metro in den Westen aus. Für den Lebensmittelhandel im B2B-Segment mietete der Konzern 2017 in Sulzemoos (Landkreis Dachau) an der A8 auf einem 42.000 m² großen Grundstück eine 12.000 m² große Halle mit mehreren Temperaturzonen. Am kältesten ist der Raum für Tiefkühlkost, wo permanent minus 2 °C herrschen. „Solche Temperaturen können nur mit besonderen Baumaßnahmen garantiert werden", sagt Hans-Wolfgang Niedermair, Geschäftsführer der Intaurus GmbH in Dachau. „Wir haben unter anderem unterhalb der Bodenplatte der Halle eine besondere Dämmung verlegt und eine Trafostation installiert."

Mit rund einem Dutzend Mitarbeitern realisiert der Gründer Logistik- und Gewerbestandorte der besonderen Art vor allem in Süddeutschland. Vor 2011 hat die 2005 gegründete Intaurus ausschließlich kleinere Objekte bis 4.000 m² entwickelt. Jetzt konzentriert sich das Unternehmen auf großflächige Standorte. „Wir wenden uns an Kunden mit komplexen Anforderungen an substanzstarke und anpassungsfähige Gewerbe- und Industrieimmobilien und realisieren hochwertige Räumlichkeiten in anspruchsvoller Architektur ", grenzt der Geschäftsführer sein Unternehmen vom Wettbewerb ab.

Objekt in Gewerbegebiet integriert

Etwa ein Dutzend Logistikzentren mit rund 450.000 m² hat Intaurus in den vergangenen Jahren entwickelt. Das vorerst jüngste Objekt steht in Reichertshofen südlich von Ingolstadt. Hier ziehen die Dachauer seit Anfang Juni eine Logistik- und Produktionsimmobilie mit 30.000 m² Fläche hoch. Über ein Drittel der Fläche ist vermietet. Das Konzept, das Objekt auf dem 65.000 m² großen Grundstück in das bestehende Gewerbegebiet mit seinem Mix aus Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen zu integrieren, stößt offenbar auf Resonanz.

Mit einer ansprechenden Optik möchte er die Akzeptanz von Logistikimmobilien in der Öffentlichkeit erhöhen. Genau dies ist das Ziel der „Coreports". Unter diesem Markennamen konzipiert das Unternehmen Logistik- und Industrieimmobilien, die durch ein hochwertiges Ambiente auffallen.

Ein zweiter Schwerpunkt ist die Revitalisierung von aufgelassenen Gewerbeimmobilien, die das Unternehmen aufkauft und saniert. Ein Beispiel dafür ist der Gewerbepark Karlsfeld. Mit runderneuertem Boden und modernen Dachaufbauten inklusive Lichtbändern wurde das brachliegende Gelände aus den 70er Jahren mit 15.000 m² Nutzfläche für 12 Mio. EUR zu einem Zentrum für Produktions- und Lagerstätten umgebaut. Das Unternehmen konnte mit neuen Wanddämmungen und LED-Leuchten die Anforderungen der Energiesparverordnung um 50 Prozent unterschreiten.

Für Niedermair bieten solche Objekte vielfältige Vorteile. Brownfields zeichnen sich in der Regel durch gute Verkehrsanbindungen und Infrastrukturkonzepte aus. Zudem existieren bereits Bebauungspläne, so dass Baumaßnahmen sofort angepackt werden können. Vor allem Nachverdichtungen können so zeitnah realisiert werden. Allerdings gibt es Einschränkungen. „Brownfields rechnen sich ausschließlich dann, wenn eine Sanierung sinnvoll ist", sagt der Immobilienexperte. „Außerdem dürfen für uns die Grundstückskosten inklusive Immobilie nicht höher liegen als der Preis für ein unbebautes Areal."

Gleiche Preisstruktur

Grundsätzlich wollen Mieter für einen sanierten Bau nicht mehr zahlen als für einen Neubau. Niedermair muss daher eine Revitalisierung vom Einzelfall abhängig machen. Hohe Kosten für Sanierungen und Dekontaminierungen können eine Übernahme unrentabel machen. Gleiches gilt für Nachrüstungen für den Brandschutz. Allein wegen der verschärften Vorschriften für Bautechnik und Baustatik rechnen sich Um- und Erneuerungsbauten nicht. Ansonsten kommt es auf Kleinigkeiten an. Auch eine neue Stellplatzsatzung kann laut Niedermair eine Sanierung verhindern, weil nicht genügend Raum für Parkplätze vorhanden ist.

30.000

m² Fläche besitzt die jüngste Logistik- und Produktionshalle in Reichartshofen.

Quelle: Intaurus

ANZEIGE

© DVV Media Group GmbH

Persönliche Ausgabe, Herr Pfeiffer, 3F Kommunikation e.K., Bremen, Kd.Nr.: 908950903, Abo-Nr. 5031507. Weitergabe an Dritte urheberrechtlich untersagt.

„Wir sind die Multi-Schnittstelle“

Als Generalübernehmer hält GSE Deutschland beim Bau von Logistikimmobilien die Fäden in der Hand. Geschäftsführer **Dany Brodhag** und **Joachim Lacher**, Leiter der Geschäftsentwicklung, erläutern, wie sich GSE vom Underdog zum Spezialisten gemausert hat.

Von Ralf Johanning

Knapper werdende Flächen und zunehmende individuelle Ansprüche rufen öfter den Generalübernehmer GSE auf den Plan. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Avignon hat eine eigene Denkfabrik „Le Lab“ mit Spezialisten etabliert, die Lösungen für Probleme der Architektur des 21. Jahrhunderts suchen und bessere Arbeitsmethoden entwickeln.

DVZ: Als Generalübernehmer gehört GSE zu den stillen Stars in der Logistikimmobilienszene. Wie kommt es, dass Ihre Dienste häufiger gewünscht werden?
Dany Brodhag: So still ist es gar nicht um uns. Wir agieren zwar eher im Hintergrund, sind als französisches Unternehmen in Deutschland aber schon seit 20 Jahren aktiv. Unsere Kompetenz als Generalübernehmer wird dabei immer häufiger gefordert. Das liegt auch daran, dass die Herausforderungen in der Logistik weiter zunehmen. Gewerbeflächen und Fachkräfte werden knapp, was viele Unternehmen dazu veranlasst, nach individuellen Lösungen zu suchen. Da können wir helfen.

Haben Sie ein konkretes Beispiel parat?
Joachim Lacher: Nehmen Sie etwa die Fachkräfte. Wir haben in unserer Zentrale im französischen Avignon eine Abteilung, die sich ausschließlich mit den Arbeitsplätzen der Zukunft beschäftigt. Sie suchen nach Lösungen, um diese attraktiver zu gestalten. Entsprechend flexibler und schneller können wir auf die Anforderungen unserer Kunden reagieren.

Wie sieht denn Ihrer Meinung nach das optimale Arbeitsumfeld aus?
Lacher: Das ist ganz unterschiedlich. Unsere Kunden legen zunehmend Wert auf eine angenehme Arbeitsatmosphäre. Das gelingt uns unter anderem mit Holzleimbindern, die im Verhältnis zu grauem Beton eine wärmere Wirkung haben. Zudem wird der Außenbereich immer wichtiger. Die Mitarbeiter sollen auch hier ein angenehmeres Umfeld erhalten, um sich in den Pausen besser erholen zu können.

Ab welchem Zeitpunkt starten Sie mit der Kontaktaufnahme zum Kunden?
Lacher: Idealerweise beginnt sie schon vor einem konkreten Projekt. Wir haben einen ganzheitlichen Ansatz. Daher nähern wir uns eher über Bedarfe und über das Geschäftsfeld des Kunden. Damit können wir Entscheidungen für den Kunden aus baulicher Sicht treffen. Wir haben damit einen viel größeren Planungsspielraum.
Brodhag: Die Logistikimmobilie ist im Prinzip nur eine Wetterhülle. Unser Ansatz ist, die beste Lösung zu suchen und zu erarbeiten. Wenn es die Lösung sein sollte, dass er nur ein neues Regal benötigt und kein Bauprojekt, dann sagen wir ihm das und leben damit, dass wir ihn verlieren.

Das klingt ja fast selbstlos …
Brodhag: … ist es aber nicht. Die Kunden schätzen die Ehrlichkeit und wenden sich beim nächsten größeren Projekt wieder an uns.

Dany Brodhag

Dany Brodhag hat Bauingenieurwesen an der INSA in Lyon studiert, bevor er seine ersten Karriereschritte im Nachbarland Deutschland machte – und blieb. Nach Stationen als Bauleiter, Vertriebsingenieur und Geschäftsführer verschiedener Bauunternehmen in Nordrhein-Westfalen, unter anderem bei Heinrich Walter Bau, stieg der heute 46-jährige Franzose bei der GSE Group ein, dessen Deutschland-Geschäftsführer er seit dem 1. Januar 2018 ist. Brodhag lebt mit seiner Frau in Gelsenkirchen.

Joachim Lacher

Während seiner Jahre als Architekt und Projektleiter sammelte Joachim Lacher intensive Erfahrung in der methodischen Optimierung und Planung von individuellen Produktions- und Logistikgebäuden für Familienunternehmen im deutschen Mittelstand. Nach fast zehn Jahren beim Generalübernehmer Vollack und zuletzt als Vertriebsingenieur bei Köster übernahm Joachim Lacher Anfang 2016 die Managementfunktion des Business Development Directors bei GSE Deutschland. Der 48-Jährige lebt mit Frau und Kind in Witten.

Sie sprachen vom ganzheitlichen Ansatz. Wann beginnt dieser?
Brodhag: Wir definieren uns grundsätzlich über „Design and Build“. Das heißt: Im Idealfall wissen wir bereits, was der Kunde braucht, bevor er es selbst genau weiß. Damit sind wir bei der Entwicklung einer Logistikimmobilie schon dabei, wenn der Kunde den Gedanken fasst, dass es den Bedarf geben könnte. Wenn Sie so wollen, sind wir Kundenentwickler.
Lacher: Wir halten damit alle Fäden in der Hand – von der Planung bis zum Bau der Logistik- oder Industrieimmobilie. Damit sind wir die Multi-Schnittstelle bei jedem Projekt und damit immer häufiger der erste Ansprechpartner für Projektentwickler und Industriekunden.

Ihr Hauptsitz befindet sich im französischen Avignon. Dort liegen Ihre Wurzeln. Haben Sie festgestellt, dass es in Deutschland im Vergleich zu Frankreich eine höhere Nachfrage nach Ihren Leistungen gibt?
Brodhag: In gewisser Weise schon. Bisher war in Deutschland für den Bauherrn der Architekt die Vertrauensperson und der erste Ansprechpartner. Er war unsere größte Hürde. In Frankreich hat der Architekt einen ganz anderen Stellenwert. Daher ist in Frankreich der Bedarf des Kunden schon seit den 70er Jahren vorhanden, ein Unternehmen von Anfang an einzuschalten, das ihm Kosten und Termine garantieren kann. Wir spüren, dass die deutschen Kunden mittlerweile in die gleiche Richtung tendieren.

GSE baut in Paris eine der ersten zweigeschossigen Logistikimmobilien Europas. Ist diese Art von Komplex die Lösung für teure Gewerbeflächen?
Brodhag: Es ist auf jeden Fall ein richtiger Ansatz. Teure Grundstücke bedürfen neuer Projektlösungen. Wir können zweigeschossige Logistikimmobilien realisieren. Deshalb kommen Entwickler auf uns zu. Das Projekt in Paris beispielsweise ist ein rein spekulativer Bau. Jetzt haben Ikea und die Baumarktkette Leroy Merlin das Gebäude gemietet. Ein toller Erfolg für uns, den wir auch in Deutschland umsetzen könnten.
Lacher: Der Punkt ist, dass mit diesen Lösungen auch neue Geschäftsarten wie der E-Commerce weiterentwickelt werden können. Gleichzeitig könnte man auf den Mezzanine-Flächen hochwertige Büroflächen anbieten. Es wäre durchaus möglich, dass hier auch andere Branchen Interesse an den Flächen hätten.

Sind denn zweigeschossige Logistikimmobilien in Deutschland denkbar?
Brodhag: Es gibt bei jeder Logistikimmobilie einen Break-even-Point. Dieser hängt sehr vom Grundstückspreis ab. Ein Investment in Gebäude dieser Art wird sich jedoch erst lohnen, wenn der Mietpreis wie in Paris ein angemessenes Niveau erreicht. In Deutschland wird dieses Preisniveau für unterschiedliche Großräume wie Hamburg, das Rhein-Main-Gebiet und München gelten.
Lacher: Wir betreten hier Neuland und mussten schon feststellen, dass es auf der baurechtlichen Seite keine Tabelle gibt, aus der sich Baugeneh-

ANZEIGE

© DVV Media Group GmbH

Persönliche Ausgabe, Herr Pfeiffer, 3F Kommunikation e.K., Bremen, Kd.Nr. 908950903, Abo-Nr. 5031507. Weitergabe an Dritte urheberrechtlich untersagt.

migungsgebühren herleiten können. Für diese Art der Gebäude gibt es noch keinen Gebührenrahmen. Das zeigt, dass wir hier wirklich die Pioniere sind.

Wie sieht es in anderen europäischen Ländern aus?
Brodhag: Wir sind in acht europäischen Ländern - darunter Großbritannien, Polen, Spanien und auch Ungarn - vertreten. In Bezug auf zweigeschossige Logistikimmobilien bleibt auch in diesen Ländern immer die Frage nach einem zu erzielenden Mietpreis. London wäre beispielsweise für Immobilien dieser Art durchaus geeignet. Wir müssen immer daran denken, dass die Kosten für solche Gebäude höher sind und wieder eingespielt werden müssen.

Apropos Kosten - diese stehen immer im Fokus bei der Planung einer Logistikimmobilie. GSE steht dafür, individuelle Lösungen anzubieten. Können diese denn überhaupt mit Systembaukästen mithalten?
Lacher: Die Kunst ist es, eine individuelle Lösung annähernd zu den Kosten eines Systems hinzukriegen. Das gelingt uns, indem wir uns von Land zu Land an die Gegebenheiten anpassen. Gleichzeitig stellen wir uns auch auf die unterschiedlichen Ansätze der Supply Chain ein. Auch wir haben eine Art System mit Modulog entwickelt. Doch dieses ist virtueller Natur und lässt sich so an das Geschäftsmodell des Kunden anpassen.
Brodhag: Mit unseren individuellen Lösungsansätzen treffen wir immer häufiger den Nerv der Zeit. Viele Grundstücke sind heute von der Vornutzung belastet. Es gibt immer mehr Brownfields und weniger Greenfields. Dadurch haben wir häufig ganz unterschiedliche Situationen vor Ort. Es kommt vorab häufig zu Abbrüchen von Bestandsgebäuden. Hinzu kommen problematische Untergründe und umfangreiche baurechtliche Belange sowie die unterschiedlichsten Arbeitsbedingungen. Da greift unser Geschäftsmodell.

FOTOS: ANDRÉ LUDWIG

Dany Brodhag (links) und Joachim Lacher wollen auch in Deutschland zweigeschossige Logistikimmobilien etablieren.

> ***Wir treffen mit unseren individuellen Lösungen den Nerv der Zeit.***
>
> **Dany Brodhag,** Geschäftsführer bei GSE Deutschland

Besonders in der Stadt kommt es zunehmend zu Problemen in der Citylogistik. Fahrverbote und Verkehrschaos machen es zunehmend schwerer, rechtzeitig liefern zu können. Haben Sie schon Lösungen für den innerstädtischen Bereich gefunden?
Lacher: Die reine urbane Logistik ist sowohl in Deutschland als auch in Frankreich noch nicht existent. Bisher gibt es hauptsächlich kleine Lager im Self Storage. Die Entwicklung wird dahin gehen, dass es auf kleiner Grundfläche in die Höhe gehen wird. Um solche Konzepte umsetzen zu können, wird es auch eine Anpassung des Baurechts geben müssen. Zudem werden die Verkehrsführung und die Frage der Fahrzeuge diskutiert werden müssen.

Wäre dann die Elektrifizierung in diesem Bereich eine Lösung?
Brodhag: In einem bestimmten Umfang ist es die richtige Lösung. Doch damit wir aktiv werden können, müssen wir wissen, für welche Systeme sich die Automobilhersteller entscheiden. Natürlich planen und verlegen wir nach Möglichkeit bereits Leerrohre für Kabel und bauen weitere Ladestationen auf. Wir prüfen im Moment, ob die Aufladung von E-LKW mittels Induktionstechnik wie im Kleinwagenbereich sinnvoll ist.
Lacher: Wir überlegen bereits mit Kunden, welche Technik die richtige ist. Doch das Thema Elektromobilität wandelt sich so schnell, dass wir nicht mal eben 10.000 EUR für einen Supercharger investieren wollen, der in zwei Monaten schon wieder überholt ist. Wir arbeiten in diesem Bereich mit Forschungsinstituten zusammen und suchen nach einer realistischen Lösung.

Über GSE Deutschland

Die GSE Deutschland GmbH, Hauptsitz Saarbrücken, konzipiert, plant und baut schlüsselfertige Gewerbe- und Logistikimmobilien nach dem Prozessmodell „Design and Build". Dabei fungiert das Tochterunternehmen der französischen GSE Group als Generalübernehmer (GÜ), der für Projektentwickler und Industriekunden alle Schritte der Planung und Realisierung aus einer Hand übernimmt. Im Jahr 2017 erzielte die GSE Group mit Hauptsitz in Avignon einen Umsatz von 429 Mio. EUR. Mit 367 Mitarbeitern aus 19 Nationen wurden 70 Projekte realisiert. Das Bauvolumen der GSE Deutschland GmbH, die an den Standorten Saarbrücken und Bochum 30 Mitarbeiter beschäftigt, lag 2017 bei rund 80 Mio. EUR. In den 41 Jahren seit der Gründung wurden von der internationalen Unternehmensgruppe bislang mehr als 15 Mio. m² Fläche bebaut.

ANZEIGE

Manchmal fängt man klein an ...

Wir vermieten Logistikflächen aus unserem Bestand oder bauen neu – flexibel und nach Ihren Anforderungen.

... und möchte später wachsen.

Treffen Sie uns auf der EXPO REAL Halle C1 | Stand 224

Aurelis Real Estate GmbH
Telefon 06196 5232-0
info@aurelis-real-estate.de
www.aurelis-real-estate.de

aurelis Real Estate Management

© DVV Media Group GmbH

Persönliche Ausgabe, Herr Pfeiffer, 3F Kommunikation e.K., Bremen, Kd.Nr.: 908950903, Abo-Nr. 5031507. Weitergabe an Dritte urheberrechtlich untersagt.

Keine Angst vor weniger Platz

Umfrage: Bis zum Jahr 2030 will die Bundesregierung den **Flächenverbrauch** auf 30 ha täglich reduzieren. Sechs Profis erläutern, was das für die Branche bedeutet.

ANZEIGE

Von Stefan Bottler

Das Thema Flächenverbrauch sorgt für Diskussionen. In Bayern hat der Verfassungsgerichtshof unlängst das Volksbegehren gegen Flächenfraß gestoppt. Die von den Initiatoren geforderte Obergrenze für den Flächenverbrauch schränkt die kommunale Planungshoheit unzulässig ein, argumentierten die Richter. Die Bundesregierung hat das Thema jedoch längst aufgegriffen. Bis 2030 will sie den täglichen Flächenverbrauch von 62 auf 30 ha reduzieren. Bis 2050 strebt sie entsprechend den Zielen der EU-Kommission das Verbrauchsziel „Netto Null“ an: Für jeden neu ausgewiesenen Hektar soll ein alter versiegelt werden.

Das denken Makler, Entwickler und Investoren über dieses Thema:

FOTO: DPA/ZB/EUROLUFTBILD.DE

Bis 2050 plant die Europäische Union einen Flächenverbrauch von „Netto Null“. Viele Marktteilnehmer müssen sich dann umstellen.

TH REAL ESTATE

Reduzierte Flächenausweisungen werden zu knapperen Angeboten führen. Bei konstanter oder steigender Nachfrage rechnen wir mit einer Erhöhung der Mieten und Grundstückspreise. Als Investor richten wir den Fokus auf Regionen, wo wenig neue Fläche zu erwarten ist.

Ab 2050 will die Europäische Kommission Flächen nur noch neutral versiegeln. Das ist aus unserer Sicht unausweichlich. Der Wettbewerb um Flächen wird sich verschärfen. Vorhandene Liegenschaften gewinnen an Attraktivität. Wir sind bereit, Kompromisse bei baulicher Gestaltung, Projektdauer oder der Wirtschaftlichkeit einzugehen, und unterstützen einen sparsameren Umgang mit Flächen. Im Logistiksektor sollte die Bebauung von neu ausgewiesenen Flächen kritisch betrachtet werden. Wir haben in der Vergangenheit in Brownfields und Konversionen, in Hochregallager und doppelstöckige Logistikbauten investiert, um die Grundfläche besser auszunutzen.

Thorsten Kiel,
Leiter European Industrial and Logistics

LOGIVEST CONCEPT

Bei dieser Diskussion ist eine differenziertere Betrachtung der unterschiedlichen Immobilienklassen wünschenswert. Gemessen an der Gesamtzahl der entwickelten Neubaufläche in der Bundesrepublik von rund 300 Mio. m² im Jahr 2017 stellen Logistikimmobilien mit circa 3,5 Mio. m² eine Nische dar. Politik und Kommunen sollten öfter gesamtwirtschaftlich denken. Logistikimmobilien stellen ein Bindeglied mit Handel und Produktion dar, welche ebenfalls Flächen benötigen. Auch die steigende Nachfrage im E-Commerce muss berücksichtigt werden.

Als Folge der wachsenden Knappheit suchen Unternehmen schon lange Lösungen für effiziente Flächennutzungen. Ein Beispiel ist die Umnutzung von Parkhäusern zu Mikrolagern. Auch die Mehrstöckigkeit von Logistikimmobilien sowie die intensivere Nutzung von Brownfields oder Konversionsflächen können zu mehr Effizienz beitragen.

Alexander Nehm,
Geschäftsführer

P3

Sinnlose Flächenversiegelung lehnen wir ab. Wir investieren langfristig in nachhaltige Logistikstandorte. Das spiegelt unser Portfolio. Die Anzahl der Brownfield-Projekte, bei denen wir ausgediente Gebäude durch moderne Logistik-immobilien ersetzen, hat sich in den letzten Jahren deutlich erhöht. Von derzeit 300.000 m² in der Entwicklung sind aktuell 75 Prozent Konversionsfläche. Mit dieser Nachverdichtung bestehender Gewerbegebiete vermeidet P3 Flächenfraß.

Wir können mit allen Restriktionen leben. Sie sind die Rahmenbedingungen für den Markt, auf dem alle Entwickler agieren. Dieser Markt bestimmt das Geschäft. Ansonsten müssen Beteiligte auf allen Ebenen für einen bewussten Umgang mit knappen Flächen enger zusammenarbeiten. Als nachhaltiger und langfristig orientierter Entwickler suchen wir gemeinsam mit Verladern und Gemeinden nach der besten Lösung für notwendige Logistikaufgaben.

Jürgen Diehl,
Geschäftsführer Deutschland

BNP PARIBAS REAL ESTATE

Der „Flächenfraß“ ist gerade für den Logistikimmobilienmarkt ein sehr schwieriges Thema. Viele Projekte können schon heute nicht angegangen werden, weil keine geeigneten Flächen zur Verfügung stehen. Hinzu kommt, dass die Politik derzeit den Wohnungsmarkt besonders fördert. Dies führt für Logistikimmobilienentwickler und Investoren ebenfalls zu Problemen bei der Standortwahl.

Anforderungen wie ein Mehrschichtbetrieb rund um die Uhr und an allen Tagen sind zwar bei vielen Projekten nicht zwingend notwendig. Allerdings muss man sich je nach Umfang der Einschränkungen etwa für Verkehr oder Lärm- und Geruchsemissionen die Frage stellen, wann eine Umsetzung des Projekts noch sinnvoll ist.

Für die Zukunft wird die Umwandlung sogenannter Brownfields in Greenfields immer wichtiger. Viele Böden können nach einer professionellen Aufbereitung und Reinigung wiederverwendet werden. Auf diese Weise entsteht Platz, wo früher keiner war.

Auch doppelgeschossige Logistikflächen sind ein Thema in urbanen Gebieten wie Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg oder München. Erste Ansätze dazu gibt es bereits.

Mit zusätzlichen Maßnahmen wie Lärmschutzwänden oder einer räumlichen Ausrichtung des Projekts weg von Wohngebieten kann die Verträglichkeit mit der Umgebung verbessert werden.

Christopher Raabe,
Geschäftsführer Industrial Services Deutschland

JONES LANG LASALLE

Weil Fulfillment- oder Distributionscenter genügend Freifläche für LKW-Bewegungen haben müssen, benötigen sie doppelt so viel Grundstücksfläche wie konventionelle Gewerbebauten. An diesem Sachverhalt werden auch E-LKW und autonome Fahrzeuge nichts ändern. Mit intelligenten Timeslot-Lösungen lässt sich der Stau an der Rampe besser in den Griff bekommen und die Verkehrsfläche optimieren. Zudem kann in die Höhe gebaut werden, um den Footprint zu reduzieren.

Hier wirken sich die Baukosten im Vergleich zu den Grundstückspreisen jedoch noch bremsend aus. Wenn jedoch das Grundstück über 300 EUR pro Quadratmeter kostet, werden Logistiker vermutlich über Mehrgeschossigkeit nachdenken. Auch eine verstärkte Automatisierung kann den Flächenbedarf reduzieren, wie eine neue JLL-Studie ergeben hat. Als Folge des öffentlichen und politischen Drucks, die Inanspruchnahme von Flächen zu verringern, sollten für Logistikimmobilienprojekte deren hohe Wertschöpfung inklusive Gewerbesteuereffekte und Beschäftigungspotenzial deutlich stärker als bisher kommuniziert werden.

Frank Weber,
Leiter Industrial Agency Germany

LOGIX

Die Logix-Initiative setzt sich dafür ein, dass sich Politik und Kommunen stärker mit der akuten Flächenknappheit besonders in den Ballungszentren auseinandersetzen. Hier müssen alle Beteiligten gemeinsam zu neuen Lösungen kommen. Wenn beispielsweise Regionen, Städte und Gemeinden noch stärker übergreifend Logistikflächen planen und ausweisen würden, wäre schon viel geholfen. Die neue Logix-Studie über Flächen- und Beschäftigungspotenziale in den deutschen Logistikregionen, die wir auf der Expo Real vorstellen werden, gibt hierzu Empfehlungen.

Die Logistikimmobilienbranche kann nicht damit leben, zugunsten anderer Immobilienklassen immer weiter aus den Städten verdrängt zu werden oder keine Genehmigungen für Neuansiedelungen in den Speckgürteln zu bekommen. Durch diese Restriktionen wird von der Politik ignoriert, dass eine logistische Versorgung wachsender Ballungsräume vor allem im Zeitalter des E-Commerce nur möglich ist, wenn auch für eine geeignete logistische Infrastruktur gesorgt ist.

Eine effizientere Nutzung der vorhandenen Flächen ist möglich, indem nicht nur in die Breite, sondern auch in die Höhe gebaut wird. Daneben gilt es, gerade in der Citylogistik über die gemeinsame Nutzung von Grundstücken und Gebäuden durch verschiedene Logistikunternehmen nachzudenken. Und schließlich gilt es, die Idee der gemeinsamen Nutzung von Standorten durch unterschiedliche Nutzungsarten gemeinsam weiterzuentwickeln.

Malte-Maria Münchow,
Mitglied des Vorstands

ANZEIGE

© DVV Media Group GmbH

Persönliche Ausgabe, Herr Pfeiffer, 3F Kommunikation e.K., Bremen, Kd.Nr.: 9089050903, Abo-Nr. 5031507. Weitergabe an Dritte urheberrechtlich untersagt.

Der Name macht's

Sobald Verlader wie BMW nach einem Standort suchen, sind Kommunen kooperativer bei der Vergabe.

Von Stefan Bottler

Kleinaitingen im Landkreis Augsburg, Bruckberg westlich von Landshut und Wallerndorf nahe Dingolfing – in diesen bayerischen Gemeinden hat BMW seit 2015 neue Logistikzentren hochgezogen. Jetzt macht sich auch Vaterstetten östlich von München Hoffnungen auf ein Investment. Im Herbst 2017 hat sich die 22.000 Einwohner zählende Gemeinde östlich von München um ein rund 35.000 m² großes Logistikzentrum für den BMW-Forschungs- und Prototypenbau beworben. Die Kommune vermarktet ein neues Gewerbegebiet nahe der A 94 von München nach Passau und hat für den Autobauer extra den Kriterienkatalog verändert. Im ersten Entwurf waren Logistikansiedlungen ausdrücklich ausgeschlossen, im zweiten Entwurf sind pro Hektar Fläche Durchschnittswerte für Arbeitsplätze und Gewerbesteuereinnahmen festgelegt worden, welche gegenseitig verrechnet werden sollen. Ansiedlungen mit wenigen Arbeitsplätzen, wie sie in der Logistik üblich sind, haben demnach dann Chancen, wenn sie von steuerstarken Unternehmen geplant werden.

Zentral agieren

Für Kuno Neumeier geht BMW bei der Standortsuche genau richtig vor. „Der Konzern nimmt das Geschäft selbst in die Hand und überlässt dieses nicht Dienstleistern", sagt der Geschäftsführer des Münchner Branchendienstleisters Logivest. Der gute Name des Autobauers zieht fast immer. Wenn er mit einem Logistikzentrum winkt, schwärmen Kommunalpolitiker und Wirtschaftsförderer von „Riesenchancen" oder „Imagegewinnen" für ihren Standort. Völlig anders sieht die Situation aus, wenn weithin unbekannte Logistikdienstleister bei einer Gemeinde vorsprechen. Weil deren Namen wenig aussagekräftig sind, verspricht sich kaum ein Ansprechpartner eine Standortaufwertung durch deren Investments. Genau dies übersehen Verlader, wenn sie bei Ausschreibungen die Standortsuche Logistikdienstleistern überlassen und überzeugende Vorschläge zum K.-o.-Kriterium für deren Bewerbungen machen. „Viele Bewerber treten einzeln an Kommunen heran, welche durch verkehrsgünstige Lage, freie Flächen, Arbeitskräfte und andere Kriterien überzeugen", berichtet Neumeier. „Als Konsequenz erhalten manche Kommunen mehrere Anfragen für dasselbe Projekt und reagieren naturgemäß verstimmt wegen dieses vermeintlich unkoordinierten Vorgehens."

Arbeitsteilung abstimmen

Als Alternative empfiehlt der Logivest-Chef ein Ansiedlungsmanagement mit abgestimmter Arbeitsteilung. Wenn ein Investment in ein neues Logistikzentrum ansteht, sollte der Verlader die Suche nach einem geeigneten Standort übernehmen. „Er kann hierbei seinen guten Namen ins Spiel bringen und profitiert von weiteren Vorteilen", sagt der Immobilienexperte. „Für die Ausschreibung liegen ausschließlich Angebote vor, welche auf den gleichen Grundstücks- und Mietpreisen fußen und deshalb leicht vergleichbar sind." Für Logistikdienstleister bedeutet dieses Vorgehen weniger Aufwand. Mancher Interessent, der mit einer Bewerbung gezögert hat, reicht dann doch noch seine Unterlagen ein. Der Verlader hat dann eine noch größere Auswahl.

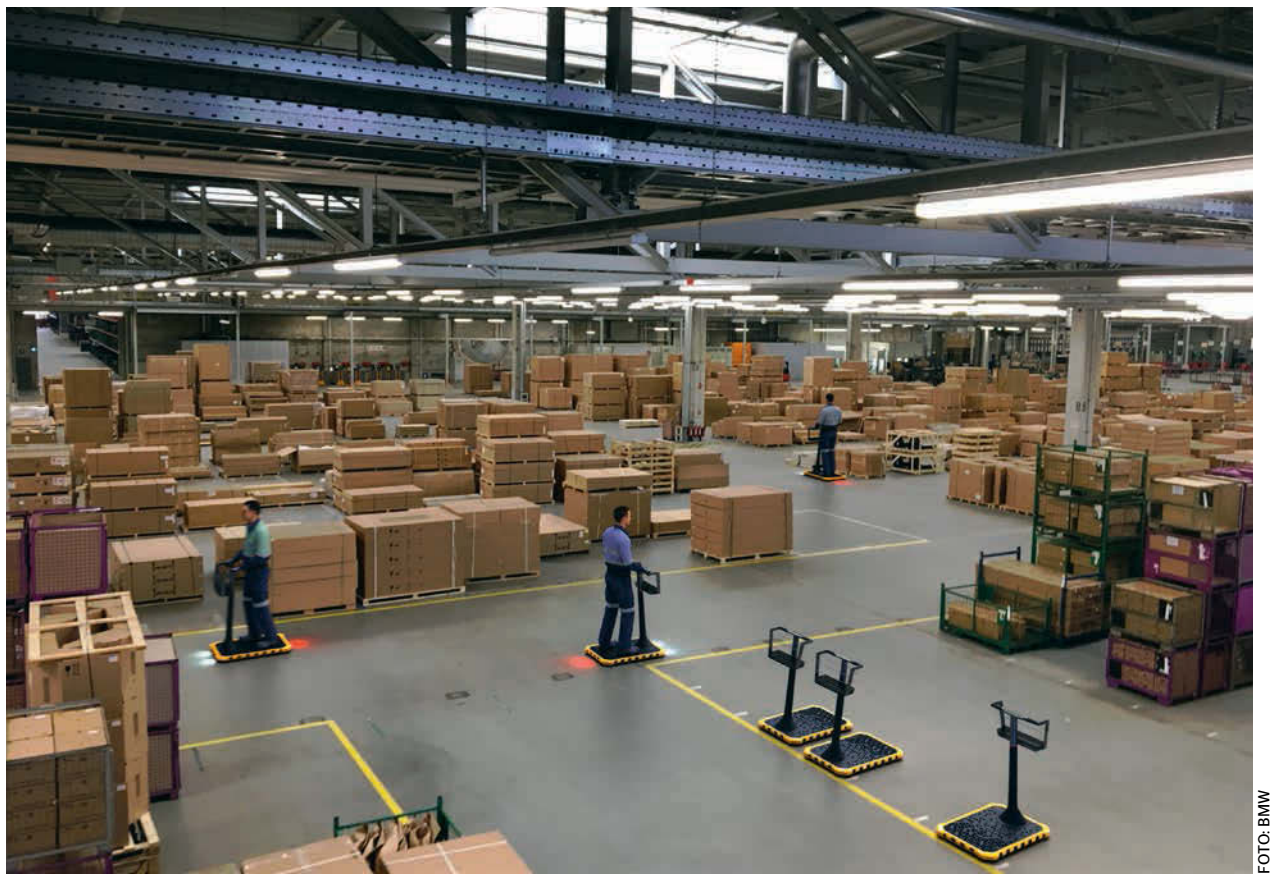


FOTO: BMW

Logistikzentren wie dieses in Dingolfing haben bessere Chancen auf eine Realisierung, wenn Auftraggeber wie BMW mit den Kommunen verhandeln.

> ***Viele Bewerber treten einzeln an Kommunen heran.***
>
> **Kuno Neumeier,** Geschäftsführer bei Logivest

Außerdem bleibt sein operativer Spielraum erhalten. Wenn rechtzeitig Rücksprachen mit der Kommune getroffen werden, kann auch der Logistikdienstleister, der den Zuschlag erhalten hat, oder ein Investor das Grundstück erwerben. Vor allem für Multi-User-Lösungen bietet sich ein solches Vorgehen an.

Mehr Professionalität

Damit hatte BMW in den vergangenen Jahren immer Erfolg. Bei allen Projekten konnte der Autokonzern zwischen mehreren Standorten wählen. Auch für das aktuelle Projekt haben sich mehrere Kommunen beworben. Außer Vaterstetten möchte Erding die Logistik für Forschungs- und Prototypenprodukte haben. Die oberbayerische Kreisstadt hat ebenfalls ein neues Gewerbegebiet ausgewiesen. Voraussichtlich im August oder September 2018 wird BMW eine Entscheidung treffen.

Schaeffler hat mit einem arbeitsteiligen Ansiedlungsmanagement gute Erfahrungen gesammelt. Der Automotive-Zulieferer hat in den vergangenen Jahren mehrere Logistikzentren im In- und Ausland eröffnet. „Allein die Flächenknappheit macht eine Professionalisierung des Ansiedlungsprozesses notwendig", betont David Werth, Director Strategic Supply Chain Management. „Hierbei ist ein abgestimmtes Handeln wichtig. Alle Beteiligten sollten sich bereits in einer frühen Phase auf ausgewählte Grundstücke konzentrieren und deren Stärken und Schwächen einer Due-Diligence-Prüfung unterziehen", ergänzt er. Wenn die entscheidenden Kriterien parallel entwickelt worden sind, können sich die Beteiligten auf einen optimalen Standort einigen.

Solche Fragen diskutiert der im Herbst 2017 gegründete Themenkreis Logistikimmobilien der Bundesvereinigung Logistik (BVL), dem Verlader, Dienstleister, Entwickler, Makler und andere Marktteilnehmer angehören. Voraussichtlich auf der Expo Real 2018 will der Kreis erste Empfehlungen vorlegen. Für ein Umdenken der Verlader ist laut Neumeier eine wichtige Voraussetzung notwendig: „Das Thema Logistik muss endlich im Vorstand angesiedelt werden; dann können eingefahrene Outsourcing-Strategien leichter hinterfragt und angepasst werden."

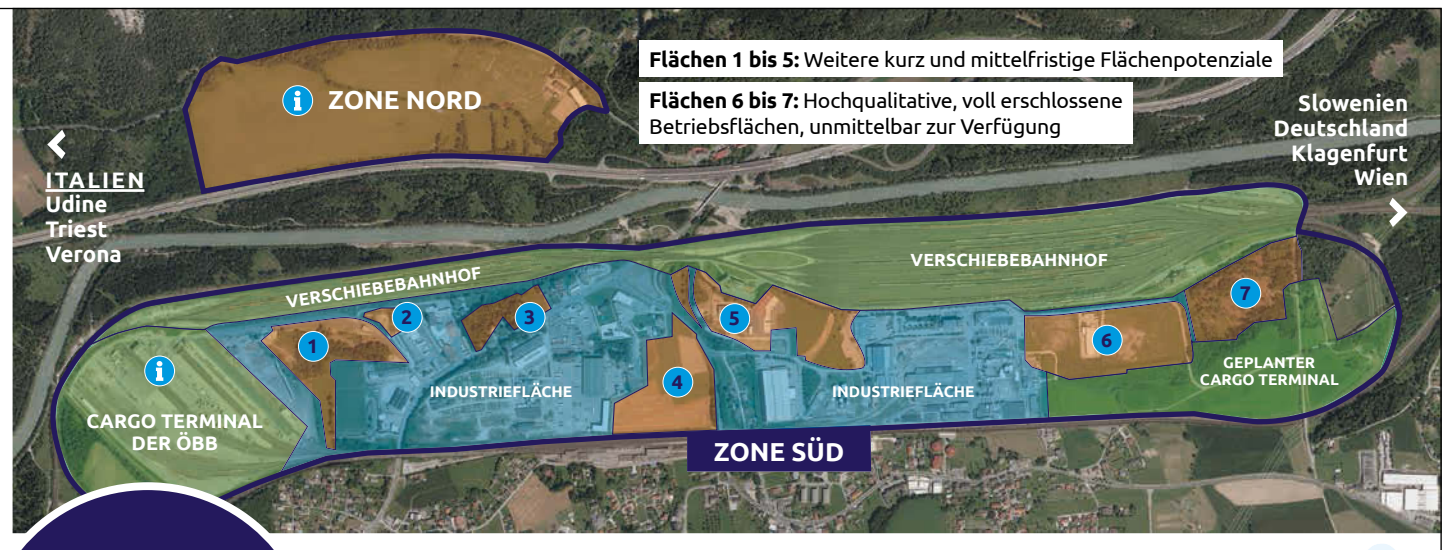
ANZEIGE

LOGISTIK CENTER
Austria Süd

LOGISTIK
LOGISTIKNAHE DIENSTLEISTUNGEN
TROCKENHAFEN

VORSPRUNG AUF ALLEN WEGEN

Mitten im **Dreiländereck Österreich, Italien und Slowenien**, in unmittelbarer Nähe zu Villach und an den Schnittpunkten zur **Baltisch-Adriatischen Achse** sowie zur Tauernachse, bietet das ***Logistik Center Austria Süd*** eine moderne, internationale Drehscheibe, die Straße und Schiene auf schnellstem Weg verbindet. Auf einem Areal von 160 ha bietet das ***Logistik Center Austria Süd*** Unternehmen aus dem Bereich Logistik bzw. logistiknahen Dienstleistern voll erschlossene, erstklassige Betriebsflächen. Zahlreiche namhafte Unternehmen und Dienstleister nutzen den Standort bereits als ihr Logistikzentrum im Alpen-Adria-Raum. Auch die ÖBB betreiben dort einen Großverschiebebahnhof sowie einen Güterterminal, die als Drehscheibe für den nationalen und internationalen Güterverkehr dienen.



Flächen 1 bis 5: Weitere kurz und mittelfristige Flächenpotenziale

Flächen 6 bis 7: Hochqualitative, voll erschlossene Betriebsflächen, unmittelbar zur Verfügung

FREIE FLÄCHEN ZU VERKAUFEN

- 160 ha Gesamtfläche
- Kostenlose Beratungsleistungen und Projektbegleitung
- Voll erschlossene, erstklassige Betriebsflächen unmittelbar zur Verfügung

VERSCHIEBEBAHNHOF
- Zweitgrößter Großverschiebebahnhof in Österreich
- Drehscheibe für den internationalen Güterverkehr

DRYPORT
- Länderübergreifender Schienenzollkorridor mit dem Hafen Triest in Planungsphase
- LCA-Süd als Trockenhafen für die NAPA Häfen

CARGO TERMINAL ÖBB
- Umfassendes Leistungsangebot
- Intermodaler Transport und Lagerung
- Zollabfertigung und Inspektion

LCA LOGISTIK CENTER
Austria Süd GmbH
Hart 100 · 9586 Fürnitz

T +43 4257 20610
F +43 4257 20610-4
E office@lca-sued.at

www.lca-sued.at

© DVV Media Group GmbH

Persönliche Ausgabe, Herr Pfeiffer, 3F Kommunikation e.K., Bremen, Kd.Nr.: 08950903, Abo-Nr. 5031507. Weitergabe an Dritte urheberrechtlich untersagt.

Wenig Raum sorgt für findige Lösungen

Die Vereinigten Schmirgel- und Maschinenfabriken haben in Hannover einen kompakten Knotenpunkt aufgebaut

Von Manfred Schulze

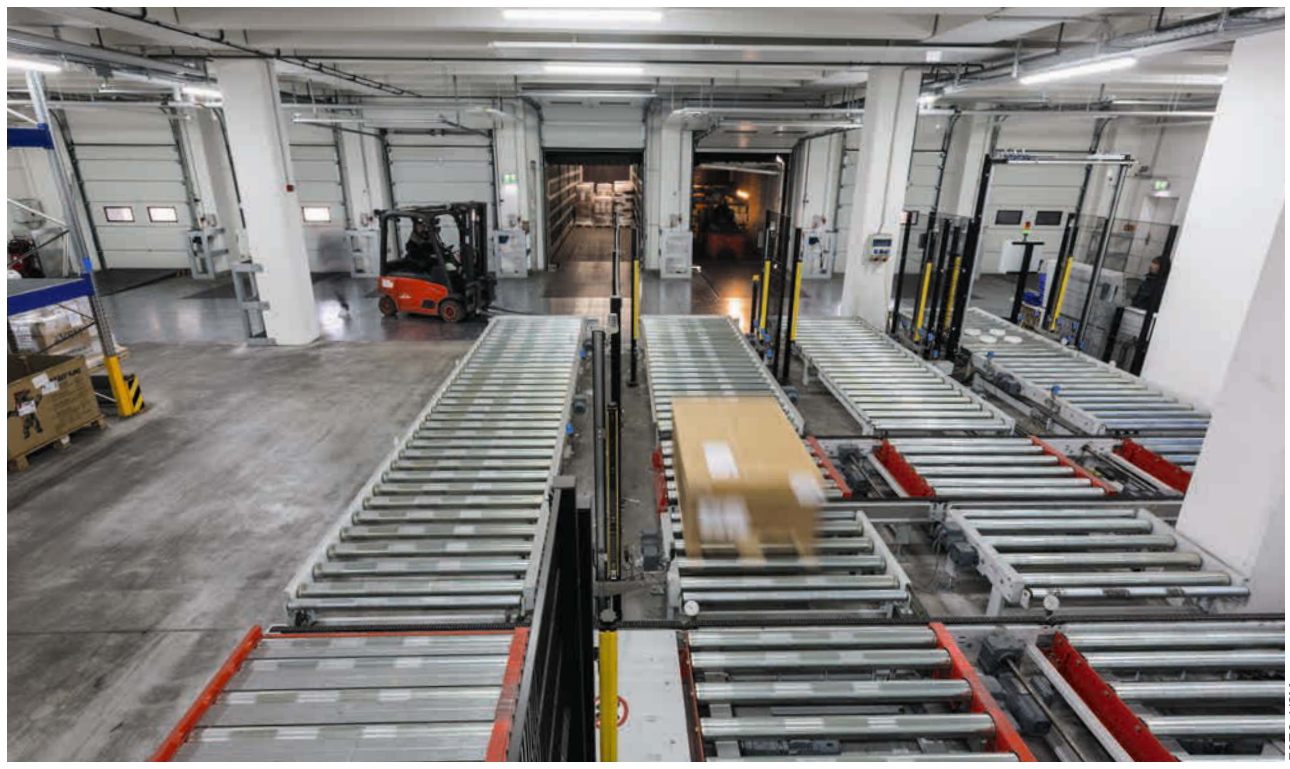


FOTO: VSM

Die vier Ausgabestränge des automatischen Fördersystems liefern die Paletten innerhalb von zwei Minuten an die richtige Rampe.

Wenn ein starkes Wachstum im operativen Geschäft das Logistikkonzept eines Unternehmens an seine Grenzen stoßen lässt, muss investiert werden. Dass das im Ergebnis zu Effizienzvorteilen führen kann, zeigt das Beispiel der Vereinigten Schmirgel- und Maschinenfabriken (VSM) in Hannover.

Das vor mehr als 150 Jahren gegründete Unternehmen liefert heute seine Schleifmittel für Industriekunden und den Handel weltweit aus – Tochtergesellschaften und Vertriebsbüros gibt es in 70 Ländern. Europa und Amerika werden dabei von Hannover aus beliefert. „Wir sind in Hannover-Hainholz aus Mangel an freier Fläche gezwungen gewesen, einen kompakten Distributionsknotenpunkt für unser Unternehmen zu bauen“, sagt VSM-Logistikleiter Nikolai Wolf. Lediglich die Fläche eines ehemaligen Produktionsgebäudes von rund 1.000 m² konnte für den Neubau genutzt werden. Angesichts der begrenzten Baufläche wählte VSM als Bauform ein Kompaktlager, das sich direkt über den Versandrampen befindet. Dadurch reduzierte sich der Flächenbedarf.

Seit Juni ist die Halle in Betrieb. Die neuen Abläufe für die Bereitstellung der Paletten an den Rampen verkürzten nicht nur die Wartezeiten der LKW, sondern minimieren auch den personellen Aufwand. „Man kann bei den heutigen Verkehrsverhältnissen niemals davon ausgehen, dass die LKW so pünktlich sind, wie es geplant wurde“, sagt Wolf. Daher werden die Versandeinheiten im Lager selbst anhand von Tourendaten und Ladelisten automatisch vorsortiert und erst bei Ankunft der abholenden LKW abgerufen. Die Waren werden dann tourenweise auf separaten Ausgabesträngen bereitgestellt, so dass auf entsprechende Zonen vor den Verladetoren verzichtet wurde.

Die versandfertigen Packstücke werden dezentral über mehrere in Produktion und Packerei befindliche Aufgabepunkte eingelagert. Die interne Verteilung über eine neue Transportebene mit einer Transportbrücke ermöglicht die direkte Verbindung zwischen den angrenzenden Produktionsbereichen, der Packerei und dem bestehenden vollautomatischen Hochregallager. „Diese neue vollautomatische Materialflussebene führt zu einer Verringerung der manuellen Transporte und vermeidet kreuzenden Materialfluss“, schätzt Wolf ein.

Automatisiertes Lager

Das Lager selbst ist komplett automatisiert. Es ermöglicht sowohl die dezentralisierte Einlagerung von Fertigprodukten und Handelsware als auch die Entnahme der bis zu einer Tonne schweren Paletten - wobei die Fördergeräte auch verschiedene Palettenformate von 800 bis 1.200 mm Kantenlänge sowie von bis zu 2.200 mm Höhe verarbeiten können.

Die 1.711 Stellplätze, so erklärt Wolf, seien auf vier Ebenen im Obergeschoss verteilt und werden mit automatisierten Bediengeräten erreicht. Weil das Bereitstellen und Verladen an den vier neuen Ausgabesträngen parallel erfolgen kann, können am neuen Lager bis zu 80 Paletten pro Stunde, getrennt nach den Verladungen, bereitgestellt werden.

Damit reichen im Schnitt etwa 40 Minuten aus, um einen Sattelauflieger zu beladen. Wolf schätzt, dass sich der Zeitaufwand gegenüber dem früheren Verladebetrieb auf etwa ein Fünftel reduziert haben dürfte.

Manfred Schulze ist Fachjournalist mit Sitz in Leipzig

ANZEIGE

Enge Märkte?
Betrachten Sie
doch mal das
Naheliegende!

Der Standort Niederrhein hat noch Platz! Günstig gelegen in direkter Nachbarschaft zur NRW-Landeshauptstadt Düsseldorf, zu Köln, zum Ruhrgebiet und zu den Niederlanden. Es gibt weitere gute Gründe für Unternehmen, Investoren und Projektentwickler, unsere Wachstumsregion in der Metropolregion Rheinland mit ihren fast neun Millionen Menschen einmal näher zu betrachten: unsere innovativen, über viele Branchen verteilten Unternehmen mit Weltgeltung; unsere multimodale Infrastruktur mit Rheinanschluss; unser Mix aus Urbanität und Natur mit hoher Lebensqualität. Da ist es doch naheliegend, dass Sie sich mit Entscheidern vom Niederrhein auf der EXPO REAL treffen. Sie finden uns in Halle B1, Stand 314.

Kreis Kleve Krefeld Mönchengladbach Rhein-Kreis Neuss Kreis Viersen Kreis Wesel

niederrhein
invest-in-niederrhein.de

EXPO REAL
8.–10. Oktober 2018
Halle B1, Stand 314

© DVV Media Group GmbH

Persönliche Ausgabe, Herr Pfeiffer, 3F Kommunikation e.K., Bremen, Kd.Nr.: 908950903, Abo-Nr. 5031507. Weitergabe an Dritte urheberrechtlich untersagt.