Global Markets
Real Estate

Logistikimmobilien – eine neue Chance für den Gewerbeimmobilienmarkt?

NORD/LB
BREMER LANDESBANK

Redaktionsschluss: 31. 3. 2006

Verantwortlich für den Inhalt: NORD/LB Immobilien Banking/Volkswirtschaft

Ansprechpartner

Andreas Pohl · phone +49 511 361-2488 · email: andreas.pohl@nordlb.de
(Immobilien Banking)

Ralf Hellmich · phone +49 421 332-2287 · email: ralf.hellmich@bremerlandesbank.de
(Bremer Landesbank)

Ulrich Berhorst · phone + 49 511 361-2112
(Volkswirtschaft)

Dr. Günter Vornholz · phone + 49 511 361-2112 · email: guenter.vornholz@nordlb.de
(Volkswirtschaft – Immobilien Research)

www.nordlb.com

Management Summary

Kaum eine Branche der deutschen Wirtschaft überzeugt derzeit durch ähnlich gute Wachstumszahlen wie die Logistik. In Europa stellt der deutsche Logistikmarkt bereits den größten nationalen Markt dar. In Deutschland ist die Branche gemessen am Umsatzvolumen gleichauf mit dem Maschinenbau, nur die Kraftfahrzeugindustrie verzeichnet höhere Umsatzzahlen.

Die positive Entwicklung der Branche wird dabei durch die voranschreitende Globalisierung, den zunehmenden internationalen Handel und die immer weiter gehende Arbeitsteilung in modernen Wirtschaftssystemen sowie nicht zuletzt durch die zentrale Lage Deutschlands in Europa gefördert. Die Logistik hat sich dabei zu einer hochgradig spezialisierten Dienstleistung mit anspruchsvollen Anforderungen entwickelt. Moderne Logistikunternehmen verfügen über multimodale Transportmittel und globale Netzwerke sowie die Informationstechnologie zur Steuerung der verschiedenen Prozesse. Dies können sich nur große Anbieter leisten, so dass der Konzentrationsprozess in der Branche weiter fortschreiten wird. Kleine und mittlere Unternehmen haben ihre Chancen in der Spezialisierung, wo sie ihr Know-how erfolgreich einbringen können.

An die von ihr benötigten Immobilien stellt die Logistikbranche sehr spezifische Anforderungen. Logistikimmobilien sind daher Spezialimmobilien mit zumeist eingeschränkter Drittverwendungsfähigkeit. Wichtigstes Kriterium für die Auswahl des Standortes einer Logistikimmobilie ist die Verfügbarkeit von Verkehrsinfrastruktur. Neben dem bedeutendsten Verkehrsträger Straße spielen hier auch der Zugang zu Schienen- oder Wasserwegen sowie die Anbindung an Flughäfen eine Rolle. Zudem muss die Immobilie den unterschiedlichen Anforderungen der Nutzer aus Industrie, Handel und der Logistikbranche selbst genügen.

Getrieben von der guten Entwicklung der Logistikbranche wird auch der Markt für Logistikimmobilien weiter wachsen. Er bietet damit gute Renditechancen für potentielle Investoren. Im Gewerbeimmobilienmarkt ist er allerdings nur ein vergleichsweise kleiner Teil. In Verbindung mit den sehr spezifischen Anforderungen eignen sich Logistikimmobilien daher eher für eine Portfoliodiversifizierung im Sinne der Risikostreuung. Für eine nachhaltige Belebung des Marktes für Gewerbeimmobilien wird der positive Impuls der Logistik jedoch nicht ausreichen.

Gliederung

1 Einführung 6

2 Logistikmärkte und -immobilien in Deutschland 6

3 Einflussfaktoren und Trends der Logistikbranche 9
3.1 Einflussfaktoren auf die Nachfrage … 9
3.2 … und das Angebot von Logistikdienstleistungen 11
3.3 Effekte auf den Markt für Logistikimmobilien 12

4 Standortbedingungen und regionale Trends 14

5 Die Nutzer und ihre Anforderungen 17

6 Marktchancen für Logistikimmobilien 19

1. Einführung

„Logistik als Gewinner der Globalisierung" – so oder ähnlich lauten die Überschriften von Presseartikeln, die sich näher mit der Entwicklung der Logistikbranche der letzten Jahre befassen. Unstrittig ist deren dynamische Entwicklung innerhalb des deutschen Dienstleistungssektors und auch in Europa ist der deutsche Logistikmarkt gemessen am Umsatz bereits der bedeutendste nationale Markt (vgl. Schaubild 1).

In der vorliegenden Studie soll analysiert werden, welche Folgen diese Entwicklung für den Markt der von der Logistikbranche benötigten Immobilien hat. Zu diesem Zweck werden zunächst der status quo und die wichtigsten Einflussfaktoren auf die betreffenden Märkte untersucht. In der Folge wird auf Anforderungen aus regionaler und branchenspezifischer Sicht eingegangen, bevor abschließend die Entwicklungsperspektiven des Marktes für Logistikimmobilien in Deutschland näher betrachtet werden.

2. Logistikmärkte und -immobilien in Deutschland

Der Begriff „Logistik" beinhaltet grundsätzlich die ganzheitliche Planung, Steuerung, Koordination, Durchführung und Kontrolle aller in- und externen Güter- und Informationsflüsse eines Unternehmens. In funktionaler Hinsicht kann dabei in Beschaffungs-, Produktions-, Distributions- und Entsorgungslogistik unterschieden werden. Der Markt für Logistikdienstleistungen umfasst daher unterschiedlichste Leistungsarten, die weit über das traditionelle Verständnis von Logistik als reiner Transport- und Lagerdienstleistung hinausgehen.

Nach der aktuellen Studie „Die Top 100 der Logistik" hat der deutsche Markt für Logistikdienstleistungen im Jahr 2004 ein Volumen von 170 Mrd. € erreicht. Hierbei werden sowohl Leistungen von gewerblichen Logistikdienstleistern als auch Logistikleistungen in Industrie und Handel berücksichtigt. In Schaubild 2 ist dargestellt, wie sich diese Aufwendungen auf unterschiedliche Teilbereiche verteilen. Dabei werden 53 v. H. der Leistungen im Rahmen der Werkslogistik und 47 v. H. durch gewerbliche Logistik-Dienstleister erbracht. Dieses Marktvolumen entspricht einem Anteil am Bruttoinlandsprodukt von 7,7 v. H.

Logistikdienstleistungen wurden 2004 von 2,5 Mio. Beschäftigten erbracht, dies entspricht einem Anteil von 6,4 v. H. an den 39,1 Mio. Beschäftigten in Deutschland. Hiervon waren 83,9 v. H. in den beiden Kernbereichen Transport sowie Lagerung und Umschlag beschäftigt (vgl. Schaubild 3).

Logistikumsätze in Europa 2004

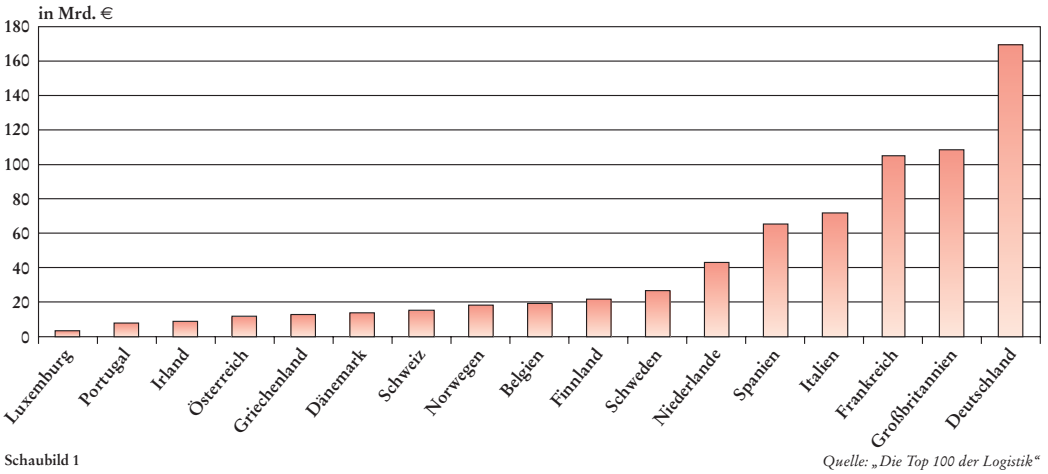


Schaubild 1

Quelle: „Die Top 100 der Logistik"

Verteilung der Logistikaufwendungen 2004

Logistikumsatzvolumen: 170 Mrd. €

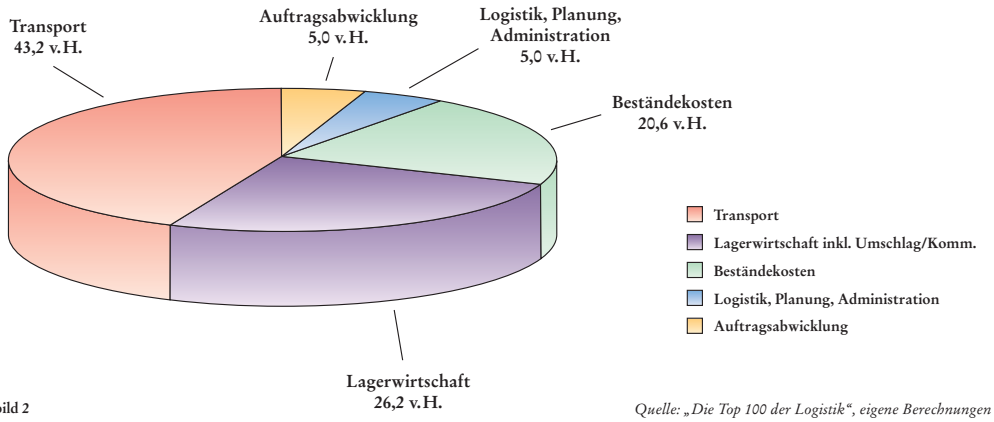


Schaubild 2

Quelle: „Die Top 100 der Logistik", eigene Berechnungen

Vergleicht man das Logistik-Marktvolumen mit dem produzierenden Gewerbe, ist nur der Bereich „Herstellung von Kraftwagen und -teilen" mit 280 Mrd. Umsatz größer, gleichauf mit der Logistikwirtschaft mit ebenfalls 170 Mrd. € folgt dann der Maschinenbau. Lediglich das Gesundheitswesen in Deutschland würde nach Aussage der „Top 100 der Logistik" den Logistiksektor mit 250 Mrd. € Marktvolumen noch übertreffen.

Bedeutendste Bereiche im Logistiksektor sind der Transport und die Lagerung sowie Kommissionierung von Waren (TUL-Logistik), auf welche 69,4 v. H. des gesamten Marktvolumens entfallen. Der Großteil der gesamten Transportleistung von 569,2 Mrd. Tonnenkilometern im Jahr 2005 wird hierbei über die Straße abgewickelt (vgl. Schaubild 4). Bahn und Schiff folgen erst mit deutlichem Abstand. Der Anteil des Flugverkehrs an der Transportleistung fällt vergleichsweise gering aus, da hier primär hochwertige Güter mit geringem Gewicht transportiert werden.

Etwa die Hälfte dieser Leistungen wird nach wie vor durch Unternehmen in Industrie und Handel selbst erbracht. Die andere Hälfte von gewerblichen Unternehmen der Logistikbranche. Die 10 größten Anbieter der Branche erwirtschaften dabei einen Umsatz von 19,7 Mrd. € und beschäftigen 149 000 Mitarbeiter. Dies entspricht Anteilen von 11,6 v. H. (Umsatz) und 6,0 v. H. (Mitarbei-

Beschäftigte im Logistiksektor 2004

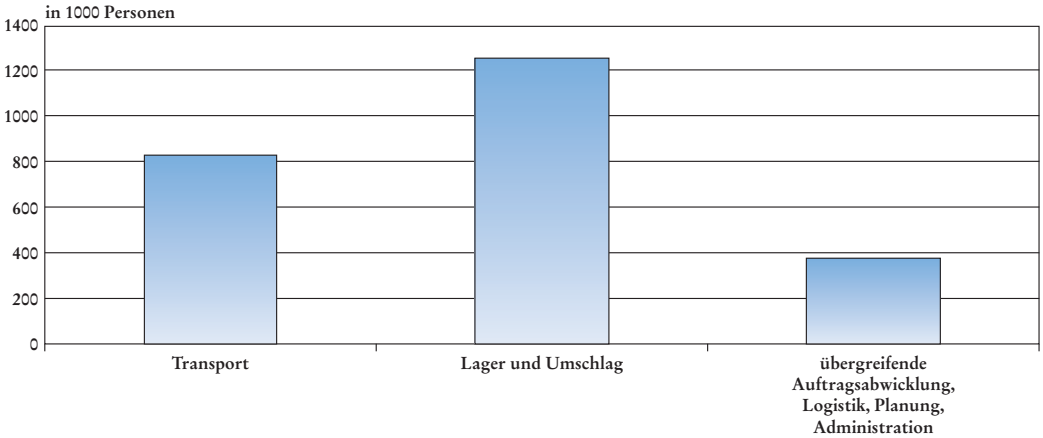


Schaubild 3

Quelle: „Die Top 100 der Logistik", Stat. Bundesamt, eigene Berechnungen

Transportleistung nach Verkehrsträgern in Deutschland

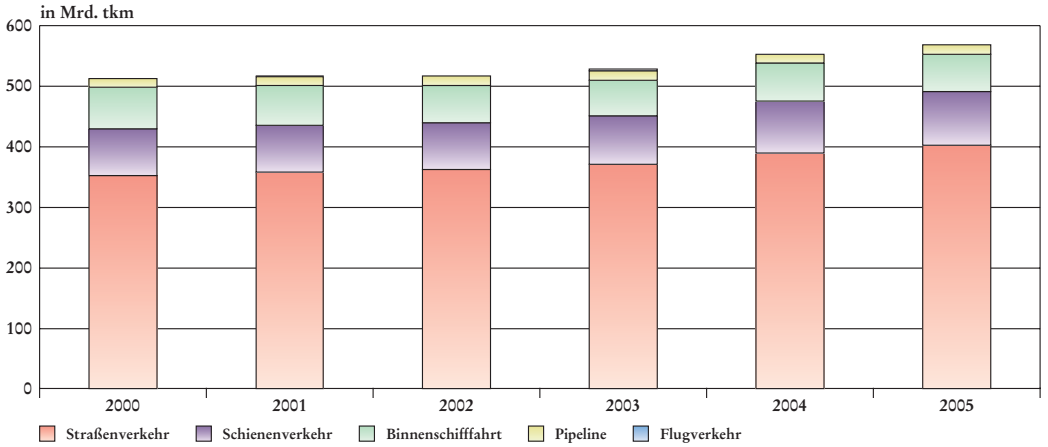


Schaubild 4

Quelle: BGL e. V.

ter) am gesamten Markt. Neben diesen großen Anbietern sind es vor allem mittelständische Transportunternehmen, die ihre Dienstleistungen in diesem durch hohen Wettbewerbsdruck gekennzeichneten Umfeld anbieten. Zusätzlich zu ihrem Umsatzschwerpunkt im Straßengüterverkehr bieten sie häufig nur in geringem Umfang weitere logistische Dienstleistungen an.

In den letzten Jahren haben höherwertige Logistikdienstleistungen für die Anbieter der Branche an Bedeutung gewonnen. Unter diesen ist die Kontraktlogistik (auch „Third Party Logistics“ – 3PL), die Fremdvergabe umfassender Logistikdienstleistungen auf langfristiger vertraglicher Basis, der wichtigste Bereich. Für die Unternehmen in Industrie und Handel stellt dies das klassische „Outsourcing“ der ehemals selbst erbrachten Leistungen dar. Daneben spielen Dienstleistungen rund um das sogenannte „Supply Chain Management“ eine immer größere Rolle, die von einfachen Kommissionierarbeiten bis hin zu komplexen Beratungsleistungen reichen.

Um die vielfältigen Dienstleistungen erbringen zu können, benötigen die Unternehmen der Logistikbranche Immobilien, die zum Teil sehr spezifischen Anforderungen entsprechen müssen. Üblicherweise werden Logistikimmobilien im engeren Sinn nach den vier Grundfunktionstypen in Beschaffungs-, Produktions-, Distributions- und Umschlagslager unterschieden. Je nach Nutzungsart, müssen die Lagerflächen über unterschiedliche Eigenschaften verfügen. Hierzu zählen beispielsweise der Raumbedarf eines modernen Hochregallagers, die Aufrechterhaltung der Kühlkette in der Kältelogistik oder die Sicherheitsanforderungen bei Gefahrgütern wie Gas oder Chemikalien. In einer weiteren Auslegung des Begriffes können auch die für Logistikdienstleistungen erforderliche Infrastruktur zu den Lagerimmobilien hinzugenommen werden. Diese umfassen Straßen, Schienennetze, Binnenkanäle, Seehäfen, Rohrleitungen und Informationsnetze. Die Existenz dieser Netzwerke stellt eine Grundvoraussetzung dar, um Logistikdienstleistungen überhaupt erbringen zu können. Sie werden häufig durch die öffentliche Hand zur Verfügung gestellt, können aber auch durch privatwirtschaftliche Unternehmen als Betreiber zur Nutzung angeboten werden. Im Rahmen dieser Studie wird im Folgenden, soweit nicht explizit erwähnt, die engere Auslegung des Begriffes Logistikimmobilie Anwendung finden.

Der Bestand an reinen Lagerflächen wurde 2004 auf 290 Mio. m² geschätzt, wovon 11,4 Mio. m² auf moderne Logistikimmobilien entfallen. Ein Großteil des Bestandes entspricht nicht mehr den Anforderungen an Logistikimmobilien hinsichtlich Fläche, Standort, Bauart sowie informationstechnologischer Infrastruktur. Bei dieser Schätzung ist jedoch zu berücksichtigen, dass aufgrund der Heterogenität des Marktes und der Ver-

Umsatz von Lagerflächen nach Größenklassen 2005
Berlin, Düsseldorf, Frankfurt/M., Hamburg, München

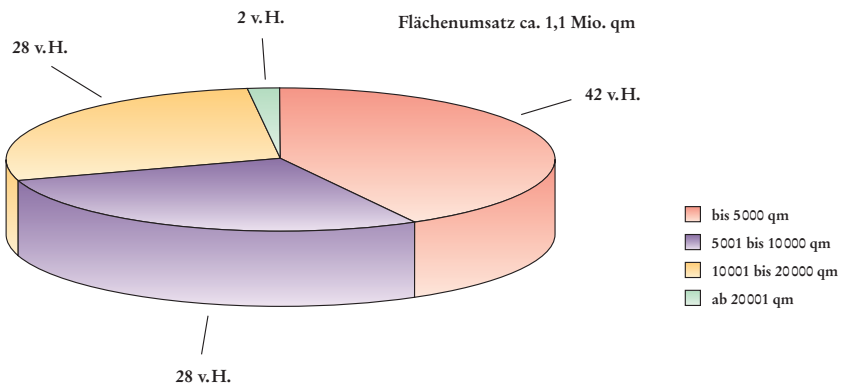


Schaubild 5 *Quelle: Jones Lang Lassalle, eigene Berechnungen*

schiedenheit der Marktabgrenzungen und -definitionen nur schwer verlässliche Daten zu erhalten sind. Einfache Lagerhallen, moderne Logistikzentren und Hochregallager weisen deutliche qualitative Unterschiede hinsichtlich ihrer Nutzbarkeit für die Erstellung moderner Logistikdienstleistungen auf, sind aber alle Bestandteile des Marktes für Logistikimmobilien.

In Deutschland wurden im Jahr 2005 insgesamt 2,7 Mio. m² an Lagerflächen umgesetzt. Davon entfielen ca. 40 v. H. auf die fünf Ballungszentren Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg und München. Hier war vor allem die Vermietung von Lagerflächen mit einem Anteil von 94 v. H. von Bedeutung, während außerhalb der Zentren die Eigennutzung mit 62 v. H. den größeren Anteil am Gesamtumsatz ausmacht.

Größter Nachfrager nach Lagerflächen in den Ballungszentren war die Logistikbranche mit 41 v. H., gefolgt von der Industrie mit 21 v. H. und dem Handel mit einem Anteil von 20 v. H. sowie den sonstigen Branchen mit 18 v. H. Auf der Angebotsseite finden sich diese Gruppen als Eigennutzer ebenfalls wieder, wenn sie Immobilien für den eigenen Bedarf erstellen und nutzen. Daneben spielen hier aber auch Projektentwickler eine Rolle, die Objekte planen, errichten und vermieten, bevor sie diese an einen Endinvestor weiterveräußern. In den letzten Jahren sind einige Spezialfonds für Logistikimmobilien aufgelegt worden, insbesondere für große Logistikzentren mit guten Standorteigenschaften. Zuletzt sind auf der Angebotsseite noch die Betreiber von Logistikimmobilien zu nennen. Als Spezialimmobilie sind Logistikobjekte typische Bertreiberimmobilien. Das Interesse der Betreiber liegt in der Vermietung der Flächen, möglichst im Rahmen längerfristiger Mietverträge mit Partnern guter Bonität.

3. Einflussfaktoren und Trends der Logistikbranche

Im Zeitraum von 2001 bis 2004 hat der Umsatzwert der Logistikdienstleistungen in Deutschland um 10 Mrd. € und damit durchschnittlich 2,1 v. H. p. a. zugenommen. Dies belegt die steigende Bedeutung der Logistikwirtschaft selbst in einem binnenwirtschaftlich eher verhaltenen Umfeld. Verschiedene Einflussfaktoren waren für die insgesamt positive Entwicklung verantwortlich, die im Folgenden getrennt dargestellt werden.

3.1 Einflussfaktoren auf die Nachfrage ...

Auf Seiten der Nachfrage nach Logistikdienstleistungen ist zunächst die Einflussgröße **„Globalisierung der Wirtschaftssysteme“** zu nennen. Ursache für die Globa-

lisierung ist die weltweit voranschreitende Arbeitsteilung und der diese fördernde technische Fortschritt. Hierdurch werden Marktbarrieren zwischen Volkswirtschaften abgebaut und dadurch die Transaktionskosten gesenkt. In den letzten 30 Jahren ist der Anteil des weltweiten Warenexports an der Weltgüterproduktion von 10 v. H. auf über 25 v. H. gestiegen. Die damit verbundene Spezialisierung bedeutete einen deutlich erhöhten Bedarf an Logistikleistungen, um einerseits die benötigten Ressourcen für Produktionszwecke zur Verfügung zu stellen, andererseits die hergestellten Güter auf die weltweit verteilten Absatzmärkte zu bringen.

In engem Zusammenhang mit der Globalisierung steht die **Entwicklung des Außenhandels** (vgl. Schaubild 6). In den vergangenen 10 Jahren haben die Importe nach Deutschland um durchschnittlich 7 v. H. p. a., die Exporte aus Deutschland um 9 v. H. p. a. zugenommen. Die damit verbundenen Güterströme zu Absatz- und Beschaffungsmärkten bedeuten eine erhöhte Nachfrage nach Logistikdienstleistungen. Schaubild 6 verdeutlicht diese Entwicklung anhand des deutschen Außenhandelsvolumens berechnet als die Summe aus Im- und Exporten. Hierbei befinden sich unter den jeweils 20 wichtigsten Außenhandelspartnern 13 EU-Mitgliedstaaten bei den Im- und 14 bei den Exporten. Unter diesen mit Polen, der Tschechischen Republik und Ungarn jeweils drei Vertreter der neuen EU-Mitglieder in Mittel- und Osteuropa. Die Zahlen zu Transportleistung und Gütervolumen in Schaubild 7 verdeutlichen ebenfalls den Bedeutungszuwachs Deutschlands als Logistikstandort innerhalb Europas. Zusammengenommen zeigt sich die enorme Bedeutung der Außenhandelsentwicklung für die deutsche Wirtschaft als Ganzes und die Logistikbranche im Besonderen.

Vom Handel mit außereuropäischen Partnern profitieren insbesondere die deutschen Seehäfen. Im ersten Halbjahr 2005 konnten diese ihren Güterumschlag um 5,3 v. H. auf 140,4 Mio. t steigern. Für den Zeitraum bis 2008 wird dabei eine jährliche Zunahme von durchschnittlich 4,4 v. H. erwartet. Der Gütertransport auf dem Seeweg ist vergleichsweise günstig, so dass die Seehäfen zweifelsfrei zu den Gewinnern der Globalisierung zu zählen sind. Besonders dynamisch entwickelte sich, wie auch in den Jahren zuvor, der Containerverkehr, welcher um 12 v. H. zulegen konnte. Wichtige Handelspartner sind die Vereinigten Staaten, China und Japan, die alle unter den größten 20 Handelspartnern sowohl bei den Im- als auch bei den Exporten rangieren.

Die **EU-Osterweiterung** hat den Verlauf der Güterströme in Europa nachhaltig verändert. Verliefen diese früher von London über die Benelux-Länder bis nach Barcelona (sog. „goldene Banane“), wird die Ost-West-Verbindung weiter zunehmend an Bedeutung gewinnen. Die geographische Zentralität macht Deutschland zum logistischen Zen-

Das deutsche Außenhandelsvolumen 1990–2004

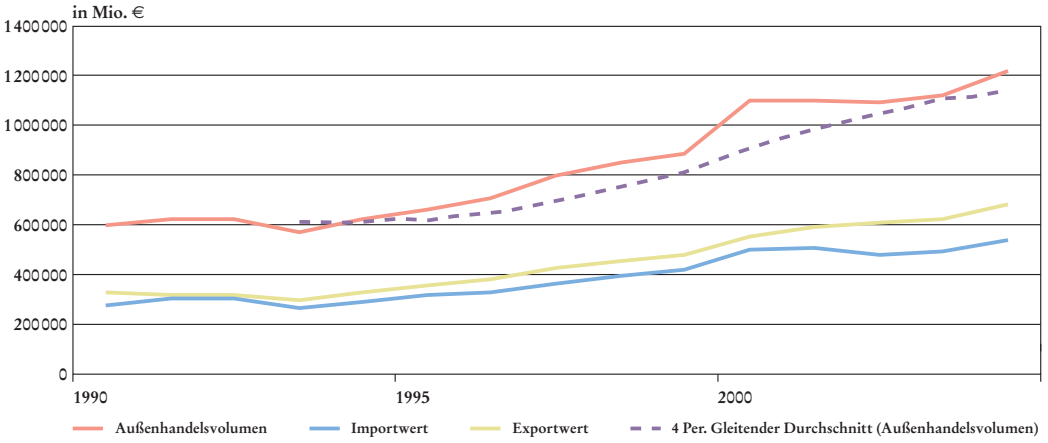


Schaubild 6

Quelle: Stat. Bundesamt, eigene Berechnungen

trum für Güterim- und -exporte sowie für zentrale europäische Distributionsaufgaben, zumal die Straße nach wie vor der bedeutendste Verkehrsträger bleiben wird.

Innerhalb Deutschlands verstärkt ein zunehmender **Binnenhandel** die Nachfrage nach Logistikdienstleistungen. Die Steigerungen der Groß- und Einzelhandelsumsätze übertraf bereits in den vergangenen Jahren die Entwicklung des Bruttoinlandsproduktes. Mit der derzeitigen Belebung der privaten Konsumgüternachfrage wird sich dieser Trend weiter fortsetzen.

Eine Ursache für diese Entwicklung ist im zunehmenden **„Outsourcing“** von Leistungen aus der Wertschöpfungskette zu sehen. Unternehmen trennen sich immer mehr von Produktionsbereichen, die sie als nicht zu ihren Kernkompetenzen gehörig ansehen. Hiermit ist normalerweise als Folge der Zukauf der Leistungen verbunden, was bei externer Produktion eine zunehmende Nachfrage nach Logistikdienstleistungen bedeutet. Zu den vom Outsourcing betroffenen Unternehmensleistungen gehören auch in immer größerem Umfang Logistikaufgaben. Eine kräftig steigende Nachfrage ist daher u. a. für den Bereich der Kontraktlogistik zu erwarten. Ihr Volumen betrug im Jahr 2004 insgesamt 15,6 Mrd. €, das geschätzte theoretische Potential hingegen lag bei 67 Mrd. €. Hier kann in den kommenden Jahren von Wachstumsraten bis zu 15 v. H. p. a. ausgegangen werden. Im Rahmen der Konsumgüterkontraktlogistik sind erst 30 v. H. der Leistungen an Dritte vergeben, bei der industriellen Kontraktlogistik 20 v. H.

Durch die steigende Nachfrage beeinflusst werden die **Transportdistanzen** weiter zunehmen. Dies findet bereits seinen Niederschlag in der Beobachtung, dass die Zahl der Tonnenkilometer stärker wächst als die transportierte Gütermenge (vgl. Schaubild 7).

Eine Ursache hierfür ist die zunehmende Entfernung zwischen Produktionsstätten und Absatzmärkten, da Unternehmen ihre Produktion in Regionen mit günstigen Lohnkosten verlagern.

3.2 ... und das Angebot von Logistikdienstleistungen

Auf Seiten des Angebots von Logistikdienstleistungen hat die Branche von der in Deutschland vorhandenen, gut ausgebauten **Infrastruktur** profitieren können. Hierzu zählen neben dem Straßen- und Schienennetz leistungsfähige See- und Binnenhäfen, Flugverkehrsknotenpunkte und vor allem auch gut ausgebaute Informations- und Kommunikationsnetze. Ohne letztere wäre die Koordination von modernen Logistikprozessen mit Hilfe der Informations- und Kommunikationstechnologie undenkbar. Gerade hier liegt auch ein weiterer positiver Einflussfaktor der deutschen Logistikbranche. Sie hat früh damit begonnen, moderne Informa-

Veränderung von Güteraufkommen und Transportleistung 2000–2008

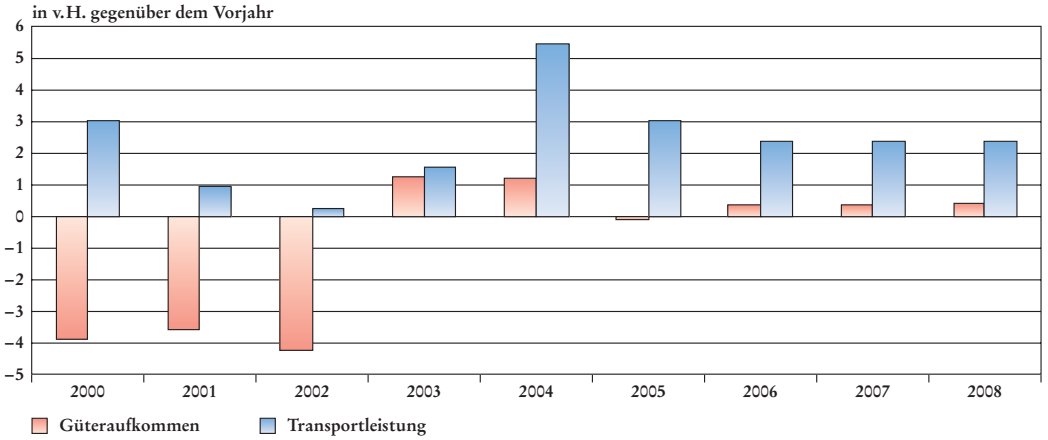


Schaubild 7

Quelle: BGL e.V., eigene Berechnungen

tionstechnologie zu nutzen, um Logistikprozesse abzubilden. Im Rahmen des „Supply Chain Management“ kann damit den Anforderungen von Industrie und Handel an Schnelligkeit, Flexibilität und Transparenz entsprochen werden. Diese Fähigkeit wird mehr und mehr zu einem kritischen Erfolgsfaktor, da ohne sie die Steuerung komplexer Logistiksysteme mit „Just in Time“ Anlieferungen nicht möglich ist.

Die **Öffnung ehemaliger Monopolmärkte** beschleunigt im Zuge der Liberalisierung die Entwicklung des Logistiksektors. Nachdem früher die Postdienste, die Eisenbahnen oder die Luftverkehrsnetze als Bereich staatlicher Bereitstellung von Infrastruktur angesehen wurden, begann in den 80er Jahren ein Umdenken. Bis heute wurde die Erstellung dieser ehedem staatlichen Leistungen immer mehr der Privatwirtschaft überlassen, wovon gerade die Logistikwirtschaft profitiert hat.

Auch der Einsatz der **Informationstechnologie** wird mit deren weiterer Entwicklung intensiviert werden. Ein Beispiel für diesen Trend ist die aktuelle Diskussion um die Einsatzmöglichkeiten von Radiofrequenz Identifikationstechnologie (RFID) im Warenumschlag und bei der Sendungsverfolgung. Kleine und mittelständische Unternehmen werden nur dann bestehen können, wenn sie Mehrwertdienste anbieten können oder durch Kooperationen eigene Netzwerke bilden, die den jeweiligen Anforderungen des Marktes entsprechen. Der reine Transport von Gütern wird dabei vermehrt durch ausländische Subunternehmen abgewickelt werden, die günstigere Kostenstrukturen aufweisen.

Angebotsseitig wird vor allem die **Wettbewerbsintensität** im Logistiksektor als Folge der weiter fortschreitenden Globalisierung zunehmen. Bereits heute spüren deutsche, auf Transportleistungen spezialisierte Unternehmen den durch die osteuropäische Konkurrenz drastisch verschärften Druck. Dieser wird umso geringer, je mehr das betreffende Unternehmen in der Lage ist, höherwertige Logistikdienstleistungen über den reinen Transport und den Warenumschlag hinaus anzubieten. Weiterhin gute Wachstumschancen haben die großen Logistikkonzerne. Sie werden, wie bereits in der Vergangenheit, in weltweit agierende Logistiknetzwerke investieren, um alle Dienstleistungen „aus einer Hand“ an jedem Ort anbieten zu können. Sie können die Skaleneffekte nutzen, welche für Netzwerkstrukturen charakteristisch sind. Eine weitere Folge dieser Besonderheit ist die zunehmende Konzentrationstendenz der Branche. Als Beispiel seien an dieser Stelle der Aufkauf von Tibbet & Britten zunächst durch EXEL gefolgt von der Übernahme von EXEL durch DHL im Bereich der Kontraktlogistik angeführt.

Daneben bieten sich aber auch Nischen für kleinere Anbieter, da sich die Wertschöpfungsketten immer weiter diversifizieren. Ihr Erfolgspotenzial liegt in der Spezialisierung und den damit verbundenen Fachkenntnissen. Die Anbieter von Logistikdienstleistungen werden immer mehr in die Planung, Steuerung und Kontrolle von inner- und überbetrieblichen Wertschöpfungsprozessen einbezogen werden. Nur so kann die notwendige Flexibilität erreicht werden, in einem Umfeld mit immer kürzeren Produktlebenszyklen und nachfragegetriebenen Versorgungsketten langfristig erfolgreich agieren zu können. Eine Folge dieser Entwicklung sind deutlich kürzere Laufzeiten bei Logistikverträgen. Waren in der Vergangenheit noch Laufzeiten von zehn Jahren üblich, ist die durchschnittliche Laufzeit auf aktuell drei bis fünf Jahre gesunken.

3.3 Effekte auf den Markt für Logistikimmobilien

Die beschriebenen Einflussfaktoren und Trends schaffen insgesamt ein günstiges Umfeld für den Markt für Logistikimmobilien. Deren wirtschaftlicher Erfolg hängt allerdings davon ab, in wieweit die Anbieter den Anforderungen der Logistikbranche entsprechen können.

Das Wachstum der deutschen Logistikbranche lässt im Zusammenhang mit dem teilweise überalterten Gebäudebestand eine Belebung des Logistikimmobilienmarktes von der Nachfrageseite her erwarten. Aufgrund der dünnen Eigenkapitaldecke vieler Logistikdienstleister wird der Anteil an

selbstgenutzten Immobilien zurückgehen. Gefördert durch die Anforderungen von „Basel II“ bei der Kreditvergabe der Geschäftsbanken werden insbesondere mittelständische Speditionen mit geringer Innenfinanzierungskraft ihre Immobilien veräußern, um sie im „sale and lease back“-Verfahren wieder anzumieten. Dadurch eröffnen sich neue Marktchancen für Betreiber und, im Falle von Neubauten, für Projektentwickler. Diese sehen sich allerdings Mietverträgen mit kürzerer Laufzeit gegenüber, was Ergebnis des variablen Bedarfs an Lager- und Kommissionierflächen ist. Um eine solche Immobilie wirtschaftlich bei möglichst geringem Ausfallrisiko betreiben zu können, ist ein entsprechender Mix zwischen unterschiedlichen Mietvertragslaufzeiten und verschiedenen Nutzern notwendig. Die Immobilie selbst muss daher möglichst flexibel nutzbar sein. Dies gilt beispielsweise sowohl für Flächenaufteilung und EDV-Verfügbarkeit als auch für die Möglichkeit einer potentiellen Zweit- oder Drittverwendung.

Für die Konsumgüterverteilung sind Distributionsnetzwerke erforderlich, die Umschlags- und Verteilungszentren auf regionaler Ebene erfordern. Die zu diesem Zweck benötigten Immobilien werden zumeist durch große Logistikanbieter nachgefragt, die über die entsprechenden Netzwerkpotenziale verfügen, da eine möglichst große Flächenabdeckung von entscheidender Bedeutung ist. Im Bereich der industriellen Kontraktlogistik haben auch kleinere regionale Anbieter eine Chance, soweit sie den Anforderungen der auftraggebenden Unternehmen entsprechen können. Ihr Vorteil liegt in der höheren Flexibilität. Hier werden zumeist Immobilien in Nähe zum Produktionsstandort nachgefragt, um im Rahmen von „Just in Time“-Konzepten auch einfache Montagearbeiten übernehmen zu können.

Auch in Marktsegmenten der Logistikbranche, die grundsätzlich als gesättigt einzustufen sind und damit nicht mehr über die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung hinaus als wachstumsträchtig angesehen werden können, kann es zu weiterer Nachfrage nach Logistikimmobilien kommen. Hierzu zählt neben Kurier-, Express- und Paketdiensten (auch KEP-Sektor) der Stückgutbereich. In ersterem treten trotz der Marktreife noch neue Anbieter in den Markt ein, die insbesondere auf neue Technologien setzen. Ein Beispiel ist das Unternehmen „Red Parcel Post“, welches Ende 2006 die Arbeit aufnehmen will. Durch den Einsatz von RFID-Technologie und neuer Transportmittel ist die Kostenführerschaft angestrebt. Für dieses und ähnliche Vorhaben werden entsprechende Immobilien benötigt. Reine Stahlkonstruktionen behindern beispielsweise die Funktionsfähigkeit der GPS-Komponente von RFID. Der Bereich des Stückgutverkehrs wird sich in den kommenden Jahren noch weiter zu Gunsten des Containertransportes entwickeln. Hieraus folgt die Nachfrage nach Umschlagterminals, um den reibungslosen Wechsel zwischen unterschiedlichen Verkehrsträgern zu ermöglichen (Seeschiff – Binnenschiff – Bahn – LKW). Durch die Flexibilität hinsichtlich der benutzten Verkehrsträger eignen sich Container in besonderem Maße für integrierte Logistiksysteme, die weitere Marktanteile gewinnen werden.

Auch auf der Angebotsseite ist zunächst der Bestand an Logistikimmobilien relevant. Es gibt in Deutschland zwar eine große Menge an ausgewiesener Lagerfläche, aber nur ein kleiner Teil entsprich tatsächlich den Anforderungen moderner Logistikdienstleister an Standort und Ausstattung. Ersteres ist u. a. durch die sich verlagernden Güterströme bedingt, letzteres ist Folge der rapiden technologischen Entwicklung der Logistikbranche.

Erhöht wird das Angebot durch den Trend, Logistikimmobilien aus der eigenen Bilanz auszugliedern (outsourcing). Sowohl Unternehmen aus Industrie sowie Groß- und Einzelhandel als auch Logistikdienstleister betrachten Immobilienmanagement nicht als zu ihrem Kerngeschäft gehörig und trennen sich in der Folge von ihren bislang selbstgenutzten Objekten. Die hierbei zu erzielenden Preise weisen allerdings eine sehr große Spannweite auf, da es sich um sehr heterogene Immobilien handelt. Die Outsourcingaktivitäten der Marktteilnehmer sind dabei bestandsneutral, erhöhen aber die Nachfrage nach angemieteten Objekten.

Der bestandserhöhende Neubau von Logistikimmobilien wird vermehrt von Projektentwicklern übernommen. Ihre Aktivitäten werden sich primär auf 1a-Standorte konzentrieren und flexibel nutzbare Objekte umfassen. Je spezifischer die Anforderungen einzelner Nutzer an eine Immobilie (beispielsweise feste Einbauten), je unwahrscheinlicher ist das Angebot durch Projektentwickler. Die dann eingeschränkte Drittverwendungsfähigkeit steigert das Mietausfallrisiko und senkt damit die Renditechancen potentieller Investoren. Das Ausfallrisiko wird durch die kürzeren Laufzeiten der Mietverträge zusätzlich erhöht.

Neben den Projektentwicklern werden auch weiterhin die Eigennutzer aus Industrie, Groß- und Einzelhandel sowie Logistikbranche eine wichtige Rolle auf dem Markt für Logistikimmobilien spielen. Gerade außerhalb der Ballungszentren ist der Anteil der Eigennutzer nach wie vor relativ hoch, da Projektentwickler die Standortrisiken scheuen.

Der Markt für Logistikimmobilien bietet getrieben von der guten Entwicklung der Logistikbranche gutes Wachstumspotenzial. Neben der traditionellen Eigennutzung wird zukünftig die Projektentwicklung und Vermietung zunehmen, was den Markt für Investoren und insbesondere offene oder geschlossene Immobilienfonds sehr interessant macht. Der Erfolg der Logistikimmobilie hängt dabei von der Standortqualität und der Erfüllung der Anforderungen der unterschiedlichen Nutzer ab.

4. Standortbedingungen und regionale Trends

Bei der Bestimmung des bestmöglichen Standortes für eine Logistikimmobilie spielt das Kriterium der Minimierung der Transportkosten eine entscheidende Rolle. In einem ersten Schritt ist daher die Art der Logistikdienstleistung entscheidend, für deren Erstellung die Immobilie eingesetzt werden soll. Für ein Zentrallager zur europaweiten Distribution gelten andere Standortbedingungen als für die Versorgung einer bestimmten Region. Handelt es sich um ein Zwischenlager für die „Just-in-Time"-Belieferung eines Industrieunternehmens ist die Nähe zu dessen Produktionsstandort eine relevante Größe, geht es um den Warenumschlag, ist der Anschluss an zwei oder mehr Verkehrsträger von Bedeutung.

Der zweite Schritt besteht in der Analyse der benötigten Verkehrsanbindungen und den sich daraus ergebenden möglichen Standorten. Aufgrund der deutlich unterschiedlichen Relevanz der verschiedenen Verkehrsträger kommt der Anbindung an das Straßen- bzw. Autobahnnetz dabei eine herausragende Rolle zu. Besonders interessant sind solche Standorte, die einen Knotenpunkt eines oder mehrerer Verkehrsträger bilden.

Aufgrund dieser Vorgehensweise haben sich in Deutschland unterschiedliche „Logistikregionen" herausgebildet, auf die im Folgenden näher eingegangen werden soll. In Schaubild 8 ist der vom PROGNOS-Institut ermittelte Clusterindex der Logistikbranche dargestellt. In ihm sind die drei Faktoren sozialversicherungspflichtig Beschäftigte der Branche absolut (2004), Entwicklung der Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten (2000–2004) und Lokalisation der Logistikunternehmen in Deutschland berücksichtigt. Er lässt die besondere Bedeutung von Ballungszentren für die Branche erkennen. Daher wird zunächst auf die fünf Ballungszentren Hamburg, die Rheinschiene, Berlin, Frankfurt a. M. und München eingegangen. Diese Ballungszentren sind sämtlich Verkehrsknotenpunkte und durch Straße und Schiene gut bis sehr gut erschlossen, wenngleich mit unterschiedlichen Charakteristika.

Hamburg ist für die Logistikbranche Deutschlands umsatzstärkste Region. Dies ist unmittelbare Folge der Bedeutung der Hansestadt als einer der größten Seehäfen Europas. Als Folge der positiven Entwicklung des deutschen Außenhandels wird in Hamburg das Volumen der umgeschlagenen Güter auch weiterhin zunehmen. Hamburg ist damit sowohl der Ausgangspunkt für die Distribution der angelandeten Waren als

Regionale Schwerpunkte der Logistikbranche

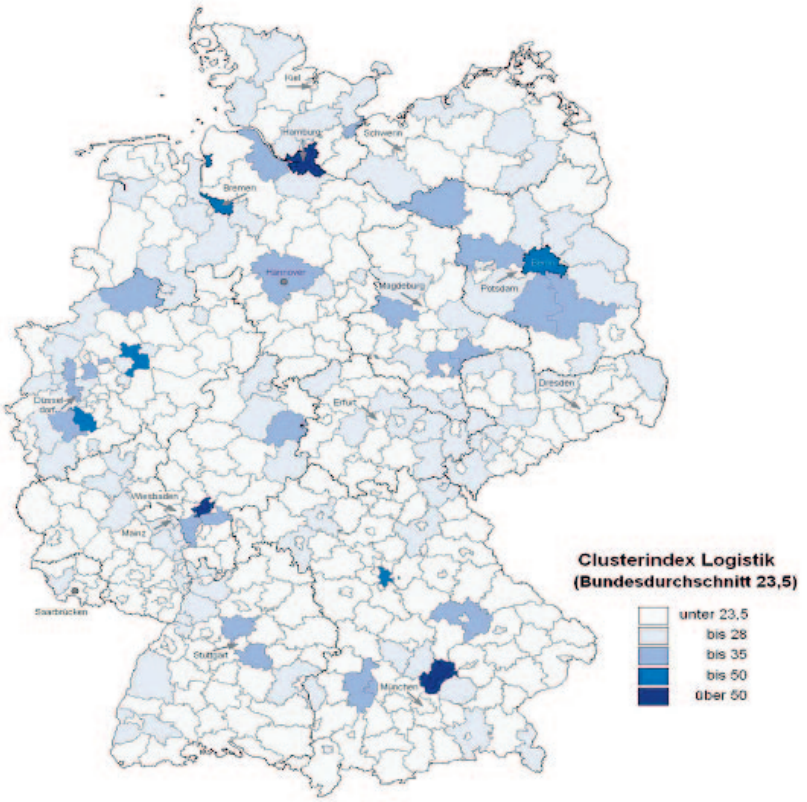


Schaubild 8 *Quelle: PROGNOS Institut*

auch Zielort für die Verladung der Exportgüter auf Seeschiffe. Als nach Rotterdam zweitgrößtem Containerhafen Europas wird die Hansestadt dabei in besonderem Maß vom überdurchschnittlich stark wachsenden Containerverkehr profitieren.

Im Bereich der sog. Rheinschiene ist eine durchaus differenzierte Entwicklung zu beobachten. Während in Düsseldorf als Hauptstadt des einwohnerstärksten Bundeslandes Nordrhein-Westfalen die Mietkosten bedingt durch die Flächenknappheit vergleichsweise hoch sind, finden sich in unmittelbarer Nähe kostengünstigere Standorte mit abgesehen von der Luftverkehrsanbindung ähnlich guter Verkehrsinfrastruktur. Dies gilt beispielsweise für das Ruhrgebiet, wo zunehmend Industriebrachen zu modernen Logistikstandorten umgewandelt werden. Hier kann von der vorhandenen, durch hohe Kapazitäten charakterisierten Infrastruktur auf Straßen-, Schienen- und Wasserwegen profitiert werden.

Der Standort Duisburg hat einen wachsenden Anteil an Logistikdienstleistern zu verzeichnen. Hier ist vor allem der Duisburger Hafen der entscheidende Standortvorteil. Dort werden im Logport I bereits 265 ha Fläche durch die Logistikbranche genutzt. In den kommenden Jahren (bis 2008) soll im Rahmen des Projektes Logport II die Fläche um 25 ha einer alten Metallhütte erweitert werden.

In und um Berlin hat sich insbesondere der Einzelhandel in den vergangenen Jahren mit Logistikflächen versorgt. Aufgrund seiner zentraleuropäischen Lage direkt an der Ost-West-Verbindungsroute und der guten Infrastrukturausstattung wird Berlin auch in Zukunft ein interessanter Logistik-Standort bleiben, da konkurrierende Standorte ähnlicher Qualität in unmittelbarer Nähe fehlen (vgl. Schaubild 8). Das für die kommenden Jahre prognostizierte Bevölkerungswachstum wie auch die Inbetriebnahme des gerade genehmigten Flughafenprojektes

„Berlin Brandenburg International“ (ehemals Schönefeld) werden die Entwicklung der Logistikbranche in Berlin und Umgebung weiter fördern.

Der Raum Frankfurt a. M. wird auch künftig vom sich weiterhin positiv entwickelnden Luftfrachtverkehr profitieren können. Als vorteilhaft erweist sich die vorhandene moderne Logistikinfrastruktur, die speziell den Anforderungen des Luftfrachtverkehrs entspricht. Als schwere Hypothek für den Luftfrachtstandort Frankfurt a. M. muss allerdings das ab 2009 geltende Nachtflugverbot angesehen werden. Da der Luftfrachtverkehr zu zwei Dritteln in den Nachtstunden stattfindet, ist er hiervon wesentlich betroffen. In Deutschland wird für 2006 eine weitere Zunahme des Luftfrachtaufkommens von 9 v. H. erwartet, diese positive Entwicklung wird sich auch in den kommenden Jahren fortsetzen. Der Flughafen Frankfurt a. M. wird als zweitgrößter Luftfrachtknotenpunkt Europas (achtgrößter weltweit) mit einem Frachtaufkommen von 1,89 Mio. t im Jahr 2005 von dieser Entwicklung profitieren und ein bedeutender Logistikstandort bleiben.

Eine Vergrößerung des Bestandes an Lagerflächen konnte München verzeichnen. Als Logistikstandort bezieht die Isarmetropole ihre Bedeutung aus ihrer Lage als südlicher Verkehrsknotenpunkt. Das steigende Luftfrachtaufkommen spielt auch in München eine große Rolle. Neben den bereits fertiggestellten Logistikimmobilien soll bis 2007 ein weiters 30 000 m² großes Objekt direkt am Flughafen hinzukommen, um den 80 Speditionen vor Ort Flächen für Erweiterungen zur Verfügung stellen zu können.

Zusammenfassend gilt für die genannten Ballungszentren, dass sie gleichzeitig über gute Anbindungen an das Straßen-, Schienen- und Wasserwegenetz verfügen. Je nach Bedeutung des jeweiligen Flughafens kommt eine direkte Anbindung an den internationalen Luftfrachtverkehr hinzu. Zudem sind die Informations- und Kommunikationsnetze hier gut ausgebaut und durch die Lage in einem Ballungsgebiet ist die Nähe zu möglichst vielen potentiellen Endkunden gegeben. Einen weiterer Vorteil stellt die gute Verfügbarkeit qualifizierten Personals dar. Je komplexer die Logistiksysteme sind, desto wichtiger sind Humanressourcen, um die Leistungsfähigkeit dieser Systeme auch voll ausschöpfen zu können.

Der hohe Flächenbedarf für Logistikimmobilien oder deren Erweiterung wirkt sich allerdings nachteilig für zentrale Standorte aus, da die Grundstücks- und Mietpreise bedingt durch die bestehende Flächenknappheit vergleichsweise hoch sind. Daneben ist der erforderliche 24 h-Betrieb durch die dichte Bebauung und die Nähe zu Wohngebieten oft nicht oder nur eingeschränkt möglich. Nur sehr gute Standorteigenschaften lassen daher eine Investition in eine Logistikimmobilie in einem dieser Ballungszentren sinnvoll erscheinen.

Die genannten Nachteile sprechen dabei für einen Standort außerhalb der Agglomerationen. Auch hier gibt es zum Teil gut ausgebaute Verkehrsinfrastruktur, insbesondere Anbindung an das Autobahnnetz, vor allem aber ausreichend Flächen zu guten Konditionen. Dies lässt sowohl spätere Erweiterungen als auch den 24 h-Betrieb der Anlage zu. Neben den Ballungszentren haben sich daher entsprechende Standorte für Logistikimmobilien herausgebildet. Sie verfügen in der Regel allerdings nicht über die Anbindung an alle Verkehrsträger, wie dies in den Ballungszentren der Fall ist.

Im Küstenbereich zählen zu den wichtigen Logistikstandorten Bremen und der geplante Jade-Weser-Port in Wilhelmshaven (vorgesehener Baubeginn 2006). Bremen ist nach Hamburg der zweitgrößte deutsche Seehafen. Mit einer Steigerung des Containerverkehrs in 2005 um 10,8 v. H. auf 3,5 Mio. Normcontainer konnte die Position als Europas viertgrößter Containerhafen erreicht werden, weltweit rangiert Bremen immerhin auf Rang 21. Die geplante Erweiterung der Kaje um 1,7 km wird die Be- und Entladekapazitäten weiter erhöhen. Insgesamt standen in Bremen 2005 1,8 Mio. m² an Lagerflächen zur Verfügung, 103 000 m² befinden sich in der Planung. Der Flächenumsatz betrug 2004 110 000 m², Vorzeigeprojekt der Hansestadt ist das Auslieferungslager des Non-Food-Bereichs von „Tchibo“. Neue Konkurrenz entsteht den beiden

großen deutschen Seehäfen im Containerbereich durch den geplanten Bau des Tiefwasserhafens Jade-Weser-Port in Wilhelmshaven (Fertigstellung 2010). Mit einer Kajenlänge von 1,7 km können hier in Zukunft vier Großcontainerschiffe der nächsten Generation direkt festmachen, so dass eine Umschlagskapazität von 2,7 Mio. Normcontainern entsteht. Wilhelmshaven wird damit zum östlichsten europäischen Tiefwasserhafen. Neben dem Hafen selbst sind 170 ha Fläche für Logistikunternehmen vorgesehen, mit 400 ha an Erweiterungsmöglichkeiten. Die Anbindung an das Straßen- und Schienennetz wird deutlich verbessert.

In Dortmund ist die Logistikbranche bereits zu einem der wichtigsten Wirtschaftszweige geworden. Einen Beitrag hierzu leistet auch die Verfügbarkeit hoch qualifizierter Mitarbeiter, da die Logistik einer der Forschungs- und Ausbildungsschwerpunkte der Universität Dortmund ist.

In Nordhessen ist in der Region Kassel ein weiterer wichtiger Logistikstandort entstanden. Alleinstellungsmerkmal dieser Region ist die späteste „cut-off"-Zeit in ganz Deutschland. Damit ist gemeint, dass hier die spätesten Annahmezeitpunkte für Warensendungen bestehen, mit der Zusicherung, dass diese am nächsten Tag in ganz Deutschland ihren Adressaten erreichen. Durch den damit verbundenen Transportkostenbonus ist der Standort insbesondere für Anbieter Bereich KEP-Logistik interessant, was sowohl die Ansiedlungen von Amazon, Libri (Buchversand), Post AG und United Parcel Service als auch der Lagerflächenumsatz von 110 000 m² im Jahr 2005 belegen.

Durch die Osterweiterung der Europäischen Union und die damit verbundene Veränderung der Güterströme rücken auch Standorte in Ostdeutschland vermehrt in den Blickwinkel der Logistikbranche. Ein Beispiel hierfür ist die Entwicklung im Raum Leipzig. Die Region profitiert vom 24 h-Betrieb des Flughafens Halle/Leipzig. Daneben sind mit der Errichtung eines Güterverkehrszentrums die infrastrukturellen Voraussetzungen für einen erfolgreichen Logistikstandort geschaffen worden. Bedeutendes Ereignis für die Entwicklung war die Entscheidung von DHL, dass neue Europa-Drehkreuz für die Luftfrachtdienste des Unternehmens in Leipzig aufzubauen. In der Folge wird beispielsweise die Lufthansa Cargo 6 ihrer 19 Frachtmaschinen für den Langstreckenverkehr aus Frankfurt a.M. abziehen und nach Leipzig verlegen.

Für alle genannten Standorte gelten deren geographische Lage und die Anbindung an die verschiedenen Transportnetze als die entscheidenden Kriterien für die Ansiedlung von Unternehmen der Logistikbranche. Je nach Leistungsschwerpunkt haben die Unternehmen unterschiedliche Anforderungen an die von ihnen genutzten Immobilien.

5. Die Nutzer und ihre Anforderungen

Als Nutzer von Logistikimmobilien lassen sich die drei Gruppen Industriebetriebe, Groß- und Einzelhandelsunternehmen sowie Logistikdienstleister unterscheiden. Je nach Nutzergruppe besteht einerseits eine unterschiedliche Flächennachfrage, andererseits aber auch unterschiedliche Anforderungen an die Immobilien selbst feststellen.

Die deutsche **Industrie** konnte seit 1996 ihre Produktion um durchschnittlich 2,3 v. H. p. a. steigern. Nach einer Schwächephase in den letzten Jahren mehren sich nun die Zeichen für eine Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Lage. Hauptverantwortlich für diese positive Entwicklung war die nach wie vor sehr hohe Exportdynamik (vgl. Schaubild 6). Daneben wird in den kommenden Jahren auch ein verbessertes Inlandsgeschäft für positive Effekte sorgen können. Dadurch bedingt ist auch weiterhin mit einem steigenden Bedarf der Industrie an Logistikdienstleistungen zu rechnen. Hieraus lässt sich eine tendenziell zunehmende Nachfrage nach Logistikimmobilien durch die Industrie ableiten, soweit sie auch weiterhin als Eigennutzer agiert. Dies wird überall dort der Fall sein, wo an die benötigten Logistikimmobilien sehr spezifische Anforderungen gestellt werden. Beispiele sind Tank-, Gas- oder Che-

mielager, die hohen Sicherheitsansprüchen genügen müssen. Bedingt durch die extrem eingeschränkte Drittverwendungsfähigkeit, ist ein Outsourcing für diese Objekte nur vergleichsweise schwierig zu realisieren. Handelt es sich um Immobilien mit einer guten Drittverwendungsfähigkeit werden in zunehmenden Maß Logistikdienstleister oder andere Betreiber der Industrie die benötigten Objekte zur Verfügung stellen. Darüber hinaus werden auch vermehrt einfache Montagearbeiten von Logistikanbietern übernommen werden, was bei der Planung der Immobilien wiederum zu berücksichtigen sein wird.

Die Umsätze im **Groß- und Einzelhandel** haben in den vergangenen 10 Jahren um durchschnittlich 1,7 v. H. (Großhandel) bzw. 0,7 v. H. (Einzelhandel) zugenommen. Kunden und Endverbraucher erwarten vom Handel direkte Verfügbarkeit und kurze Lieferzeiten der benötigten Waren. Die Nachfrage des Groß- und Einzelhandels nach modernen, gut erreichbaren Logistikimmobilien insbesondere für Distributionszwecke ist aus diesem Grund gestiegen. Dabei ist festzustellen dass der Bestand an Logistikimmobilien in Deutschland in weiten Teilen nicht den Anforderungen moderner Distributionslogistik entspricht. Gerade große Handelsunternehmen haben in den vergangenen Jahren moderne Zentral- bzw. Regionallager außerhalb der fünf Ballungszentren für eigene Zwecke errichtet. Wichtigstes Standortkriterium war dabei in der Regel der schnelle Autobahnzugang und die Möglichkeit des 24h-Betriebes. Dieses Vorgehen ist ein Grund für den mit 62 v. H. hohen Anteil der Eigennutzer bei den Flächenumsätzen außerhalb der Ballungszentren. In den betrachteten Ballungszentren liegt dieser Anteil bei nur 6 v. H., 94 v. H. der umgesetzten Flächen werden hier gemietet. Dennoch ändert sich auch außerhalb der Zentren die Situation langsam zugunsten der Vermietungen.

Besondere Anforderungen seitens der Handelsunternehmen sind durch die wachsende Bedeutung des Internet als Verkaufsplattform entstanden. Zwar handelt es sich hierbei nicht um eine neue Geschäftsform, die Endkunden verbinden mit eCommerce aber vor allem die schnelle Verfügbarkeit der bestellten Artikel. Dies bedeutet für die Handelsunternehmen umfangreiche Sortimente kurzfristig verfügbar zu halten. Ein besonderes Standortkriterium ist in diesem Zusammenhang die bereits erwähnte „Cut Off“-Zeit.

Wichtigste Nutzer von Logistikimmobilien sind die **Logistikdienstleister** selbst. Ihre Bedeutung wird in den kommenden Jahren noch zunehmen, da durch das Outsourcing von Leistungen in Industrie sowie Groß- und Einzelhandel der Anteil der Branche am erwirtschafteten Logistikumsatz weiter zunehmen wird. Schaubild 9 gibt einen Überblick über die Verteilung der Logistikumsätze auf einzelne Funktionen und deren Aufteilung in Werkslogistik und Unternehmen der Logistikbranche.

Logistikumsätze nach Funktionen 2004

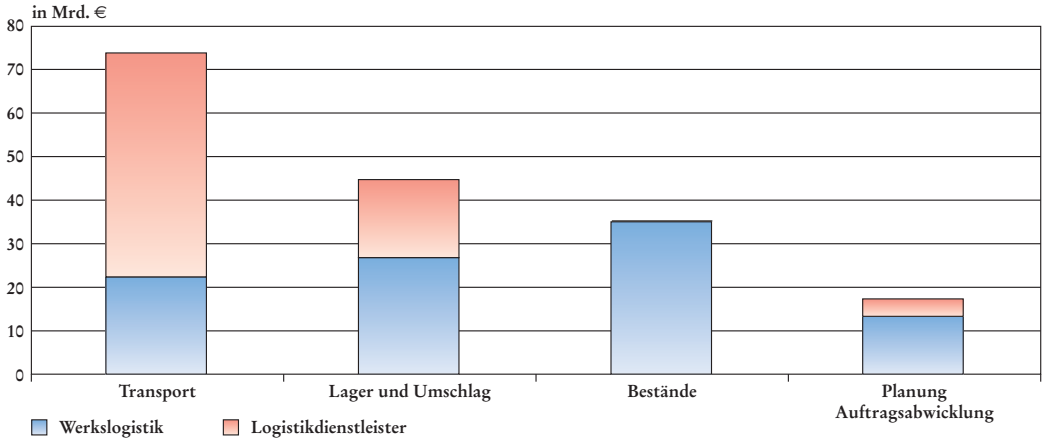


Schaubild 9

Quelle: „Die Top 100 der Logistik“

So vielfältig die erbrachten Dienstleistungen sind, so unterschiedlich sind auch die Anforderungen an die genutzten Immobilien. Grundsätzlich sollte eine Logistikimmobilie über eine lichte Höhe von mindestens 10 m verfügen, möglichst wenige Stützen benötigen, an zwei Seiten mit Rampen und Toren versehen sein und eine Bodentragfähigkeit von 5 t je Quadratmeter aufweisen. Zudem sollten ausreichend Freiflächen (Rangierverkehr) vorhanden und Möglichkeiten der Erweiterung gegeben sein. Darüber hinaus erhöhen die Beheizbarkeit, kurze Wege zum Büro oder die technische Ausstattung beispielsweise mit Breitbandnetzwerken oder Glasfaserverkabelungen den Nutzwert der Immobilie. Neben den Standardanforderungen gibt es weitere, nach der spezifischen Nutzung der Immobilie variierende Kriterien für die Eignung eines Objektes. Ein Hochregallager ist beispielsweise eher als „Logistikmaschine“ zu sehen und stellt an Bauart und installierter Technologie weitaus höhere Ansprüche. Umschlagslager werden hingegen tendenziell flächenintensiver, da neben dem reinen Güterumschlag auch Kommissionierung und kleinere Montagearbeiten durchgeführt werden.

Es wird deutlich, dass der Begriff „Logistikimmobilie“ nicht eindimensional verwendet werden kann. Aufgrund der je nach Nutzer variierenden Anforderungen ist der Markt für Logistikimmobilien sehr vielschichtig und stellt damit besondere Herausforderungen bei der Finanzierung der Projekte.

6. Marktchancen für Logistikimmobilien

Die dynamische Entwicklung der deutschen Logistikbranche in der Vergangenheit in Verbindung mit deren weiterhin guten Perspektiven für die kommenden Jahre machen ein Engagement in Logistikimmobilien für Investoren und institutionelle Anleger zu einer attraktiven Anlagealternative. Im Vordergrund steht dabei vermehrt der cash-flow einer Anlage und weniger deren Wertentwicklung, welche beispielsweise bei Wohnungsimmobilien eine wichtige Rolle spielt. Mit Hilfe von Logistikimmobilien können Investoren ihre Portfolios diversifizieren und gleichzeitig ihre cash-flow-Position verbessern. Das Risiko der Anlage wird dadurch reduziert, dass es kaum spekulative Entwicklungen von Objekten gibt. Die Realisierung ist in der Regel über Vorvermietungen abgesichert, so dass die Nachfrage durch Investoren und institutionelle Anleger in den kommenden Jahren weiter zunehmen wird.

Die Entwicklung auf dem Markt für Logistikimmobilien wird zunächst zu steigenden Mieten und Preisen der Objekte führen. Die Nachfrage wächst schneller als das Angebot an neuen Immobilien und kann wegen dessen Überalterung nicht aus dem Bestand heraus befriedigt werden. Mit zunehmender Ausdehnung des Angebotes wird sich dieser Preiseffekt relativieren, es kommt aber zu einem bleibenden Mengeneffekt, da zukünftig mehr Logistikimmobilien benötigt werden. Lediglich in den Toplagen wird der Preisanstieg fortsetzen, da hier geeignete Flächen nur begrenzt verfügbar sind und nicht ausreichen, der steigenden Nachfrage zu begegnen. Abschließend kann festgehalten werden, dass der Markt für Logistikimmobilien sich in den kommenden Jahren weiterhin positiv entwickeln wird.

Die einleitende Frage, ob Logistikimmobilien eine neue Chance für den Gewerbeimmobilienmarkt darstellen, muss demzufolge mit einem deutlichen „ja“ beantwortet werden. Allerdings sollte dabei berücksichtigt werden, dass der Anteil der Logistikimmobilien am Gesamtmarkt doch vergleichsweise gering ist. Der Anteil der Logistikimmobilien am von Büroobjekten dominierten Immobilien-Investitionsmarkt betrug 2004 mit 5,2 Mrd. € lediglich 2,8 v. H. Der wirtschaftliche Erfolg einer Logistikimmobilie hängt von sehr spezifischen Faktoren wie insbesondere von ihrer infrastrukturtechnischen Lage, ihrer Bauart, der technischen Ausstattung und nicht zuletzt von ihrer Drittverwendungsfähigkeit ab. Werden diese Anforderungen sorgfältig analysiert, findet man auf dem Markt für Logistikimmobilien Objekte, die große Chance bei akzeptablen Risiken bieten.

Logistikimmobilien aus Investorensicht

– Trends und Kriterien –

Dr. Rainer Koehne

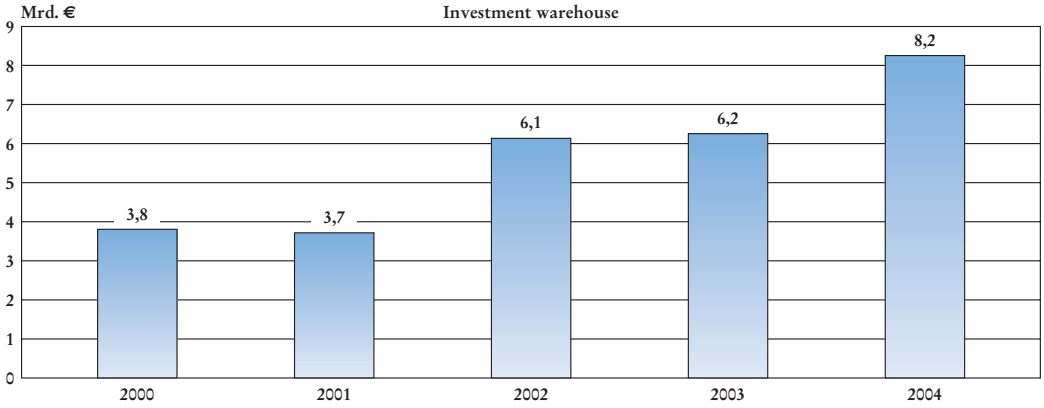
- Veränderte Marktlage 22
- Vom Eigeninvestor zum Fremdinvestor 23
- Gebrauchthallen als Investitionsobjekte 23
- Differenzierte Neubauhallen 24
- Variable Nutzungsstrukturen 25
- Verlagerte Güterströme und multimodale Standorte 25
- Folgen der „Containerisierung“ 28
- Finanzierungsstrukturen 29

Veränderte Marktlage

Die Märkte für Gewerbeimmobilien haben sich aus der Sicht der Investoren in den vergangenen Jahren sehr differenziert. Waren in den Boomjahren nach der Deutschen Einheit z. B. Bürohäuser gesuchte Anlageobjekte, so ist in jüngerer Zeit das Segment der Lagerhäuser unter Investitions- und Renditegesichtspunkten in den Vordergrund getreten. Führte der mehrjährige Konjunktureinbruch zu Leerständen und Mietausfällen bei den Büroimmobilien, so wuchs und wächst die Nachfrage nach Logistikimmobilien aufgrund veränderter mikro- und makroökonomischer Entwicklungen.

Zu den Ursachen dieser Veränderungen gehören insbesondere für Deutschland die EU-Osterweiterung, darüber hinaus die schrittweise De-Industrialisierung Westeuropas sowie die Globalisierung der Produktionsstätten und Güterströme. Schließlich folgt der fortschreitenden Spezialisierung und Fokussierung von Industrie- und Handel auf Kernprozesse das zunehmende „Outsourcing" zahlreicher Randaktivitäten und Dienstleistungen. Insbesondere der Markt für Logistikdienstleistungen in Europa wächst kontinuierlich, so dass auch die Nachfrage nach geeigneten Logistikimmobilien zunimmt. Demzufolge hat sich in den letzten Jahren das frühere Randsegment Lagerhaus/Warehouse mit all seinen Varian-

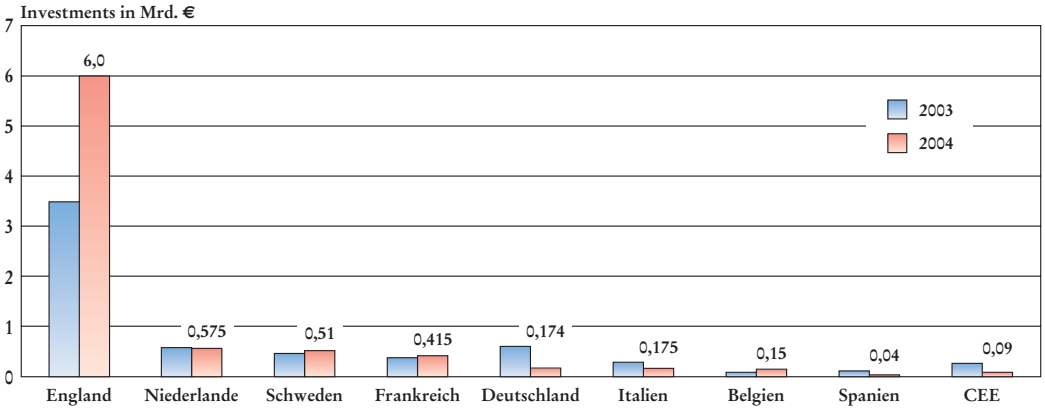
Investitionsvolumen Europa



➢ Der Anteil der Investments im WarehouseBereich stieg 2004 auf 9 % aller Immobilien Investitionen
➢ Der Anteil der Investitionen und damit der vermieteten Flächen steigt. Insgesamt bleibt das Angebot deutlich hinter der Nachfrage zurück.

Quelle: JLL, Industrial Investment Market

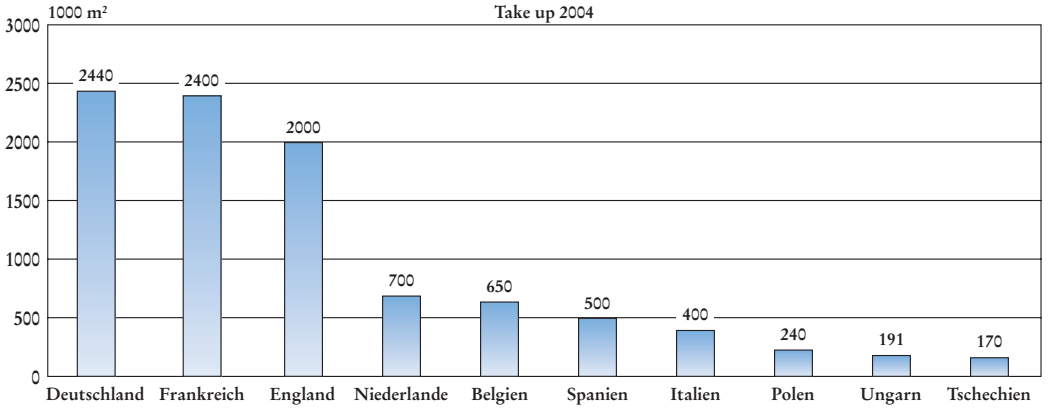
Investitionen in Europa



➢ Deutlich größter Markt ist England, gefolgt von den Niederlanden, Schweden und Frankreich
➢ Der deutsche Investment Markt ist relativ klein

Quelle: JLL, Industrial Investment Market

Flächenumsatz in Europa



➢ Flächenumsatz in Deutschland ist europaweit am höchsten
➢ Grund für Diskrepanz zwischen Flächenumsatz und Investitionen ist der hohe Anteil von Eigennutzer-Immobilien

Quelle: JLL, Industrial Investment Market

ten innerhalb der Gesamtheit aller Immobilien-Investitionen in Europa einen steigenden Anteil erobert.

Im Ländervergleich liegt Deutschland bei der Verfügbarkeit von Investitionen in Logistikimmobilien mit einem Neubau-Jahresvolumen von unter einer Viertel Mrd. € in den hinteren Rängen.

Den vordersten Rang hingegen nimmt Deutschland mit rd. 2,5 Mio m² beim Flächenumsatz ein. Diese Marktposition belegt u. a. Deutschlands Lage als logistischer Mittelpunkt Europas.

Vom Eigeninvestor zum Fremdinvestor

Beim Investitionsvergleich Deutschland – England wird besonders deutlich der unterschiedlich hohe Anteil von Fremdinvestoren bei Logistikimmobilien. Dieser beträgt in England rd. 50 % während bei uns noch mehr als ⅔ der Investitionen von Eigennutzern durchgeführt werden.

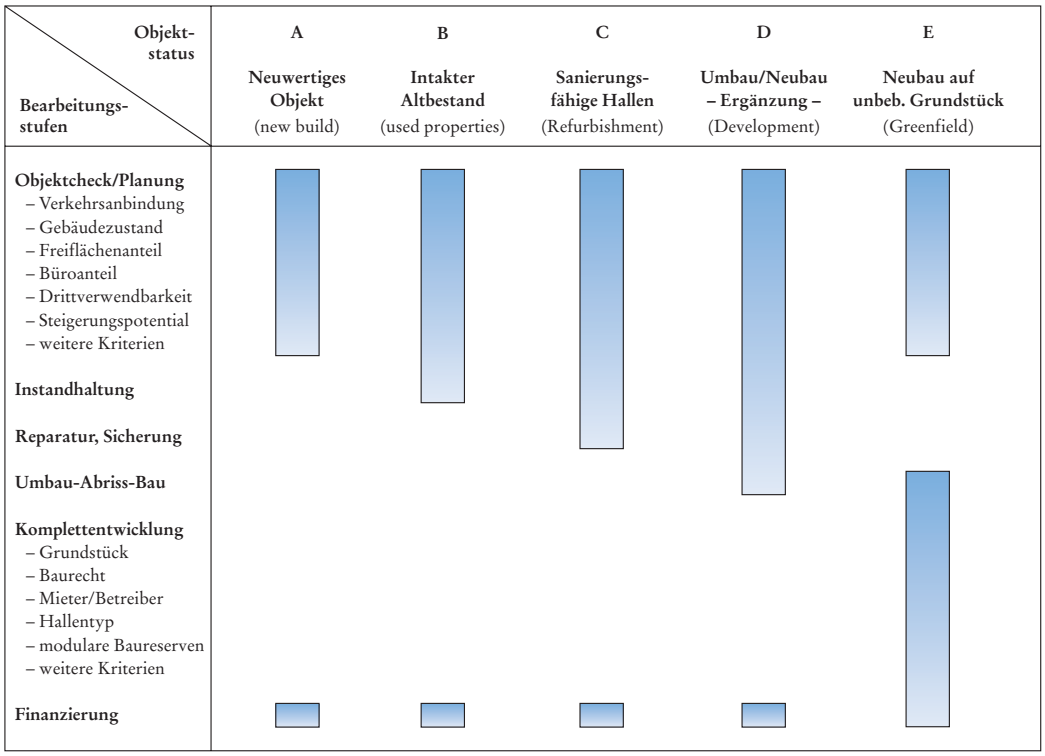
Allerdings wird hier ein Strukturwandel erkennbar: Die immer stärkere Einbeziehung in die Leistungs- und Wertschöpfungsketten von Industrie und Handel bewirkt bei den Logistikern und Spediteuren ebenfalls einen Outsourcingprozess. Zur Entlastung von Kapitalbindung und Bilanzen werden die Logistikimmobilien an Investoren ausgelagert. Dabei handelt es sich sowohl um expansionsbedingte Neubauten (Built-to-Suit) als auch um Eigentumswechsel bei Nutzungsfortführung (Sale-lease-back), schließlich um die Veräußerung nicht mehr benötigter Altbestände.

Gebrauchthallen als Investitionsobjekte

Demgemäss unterteilt sich der Investorenmarkt für Logistikimmobilien in Neubauhallen sowie Gebrauchthallen (used properties) mit unterschiedlichem Erhaltungszustand, aber auch Entwicklungspotential. Diese Differenzierung setzt bei den Investoren als Käufer, als Bauherr, als Entwickler ein höchst unterschiedliches Maß an Know How und Bearbeitungsintensität voraus. Entsprechend unterscheiden sich Wertschöpfungsstufen und Renditen.

Je nach Objektstatus vom Erwerb eines Neubaus bis zum Sanierungsobjekt steigt – beginnend mit den Beschaffungspreisen – die Wertschöpfung und damit die Renditechance. Dementsprechend erzielen schlüsselfertige, gut vermietete Neubauten zur Zeit Höchstpreise für den Entwickler, aber nur

Logistikimmobilien-Investitionen: Wertschöpfung nach Bearbeitungsintensität



Quelle: Deutsche Lagerhaus Gesellschaft 2006

niedrige Renditen (ca. 7,0–7,5%) für den bloßen Kapitalanleger.

Kreditinstitute, die bei der Finanzierung von Logistikimmobilien mitwirken, müssen sich dieser Marktentwicklung anpassen und ihre Maßstäbe bei der Objektprüfung und Kreditvergabe entsprechend differenzieren. Herkömmliche Einheitskreditschablonen, die lediglich auf Neubaukriterien ausgerichtet sind, erweisen sich zunehmend als marktfremd, ignorieren sie doch den größeren Marktanteil an Investitionen und ihrer Finanzierung in Bestandshallen.

Hierzu ein Beispiel: Das leicht zu quantifizierende Kriterium Mietdauer/Restlaufzeit ist von geringerer Bedeutung als die nachhaltige Qualität des Standortes, was eine komplexere Beurteilung erfordert: „Standort schlägt Laufzeit !“ Was bringt schon ein 10-Jahres-Mietvertrag mit einem Mono-Nutzer, wenn der Neubau „in der Wüste“ liegt ? Was folgt nach Ablauf der ersten Vertragsperiode, Auszug oder Miethalbierung als Bleiberabatt?

Differenzierte Neubauhallen

Bei Neubauhallen führen unterschiedliche logistische Systeme zunehmend zu bedarfsgerechten Anforderungsprofilen. Entsprechend spezifizieren sich die Hallentypen. Angesehen von Spezialhallen, wie z. B. Kühlhäuser oder Hochregallager, lassen sich die meisten Logistikimmobilien unter drei Kategorien subsumieren:

- **Lagerhallen**
  Sie dienen der Lagerung unterschiedlicher Güter z. B. Stückgut, Blocklager, Palettenlager. Gebäudemerkmale: Hallenhöhe 8–10 m (UKB), aber nur eine begrenzte Anzahl von Toren

- **Distributionshallen**
  Sie verbinden die Funktion der Lagerhalle mit der einer Kommissionierung. Gebäudemerkmale: größere Hallenhöhe wie auch Hallentiefe, Anzahl Tore höher als bei Lagerhallen.

- **Umschlaghallen (Crossdocking Center/Cross Docks)**
  Sie dienen der Zusammenfassung, Aufteilung und Sortierung von Waren ohne Zwischenlagerung zwischen Fernverkehr und Nahverkehr, teilweise bis zum Endabnehmer. Hauptnutzer sind KEP-Dienste (Kurier-, Express-, Pakettransporte). Gebäudemerkmale: geringe Hallenhöhe und -tiefe, hohe Anzahl von Toren mit Formaten für Fern- sowie Kleinlaster.

Quelle: Int. Handbuch der Logistikimmobilien 2005 (ISBN: 3-00-017149-5)

Neben die Differenzierung der Hallentypen tritt eine unterschiedliche Entwicklung der Bedarfslage. Industrie und Handel als die Hauptauftraggeber der Logistikunternehmen befinden sich in einem ständigen kostengetriebenen Optimierungsprozess ihrer logistischen Netzwerkstrukturen. Im Mittelpunkt steht dabei das Verhältnis von zentralen zu dezentralen Lösungen. Erstere weisen erhebliche Größen- und somit Kostenvorteile auf, allerdings mit dem Risiko höherer Transportzeiten und -kosten. Letztere ermöglichen, u. a. wegen der größeren Kundennähe, eine schnellere und flexiblere Versorgung.

DPD – Crossdocking Center mit 80 Ladestationen, Wuppertal

Quelle: Deutsche Lagerhaus Gesellschaft 2006

Variable Nutzungsstrukturen

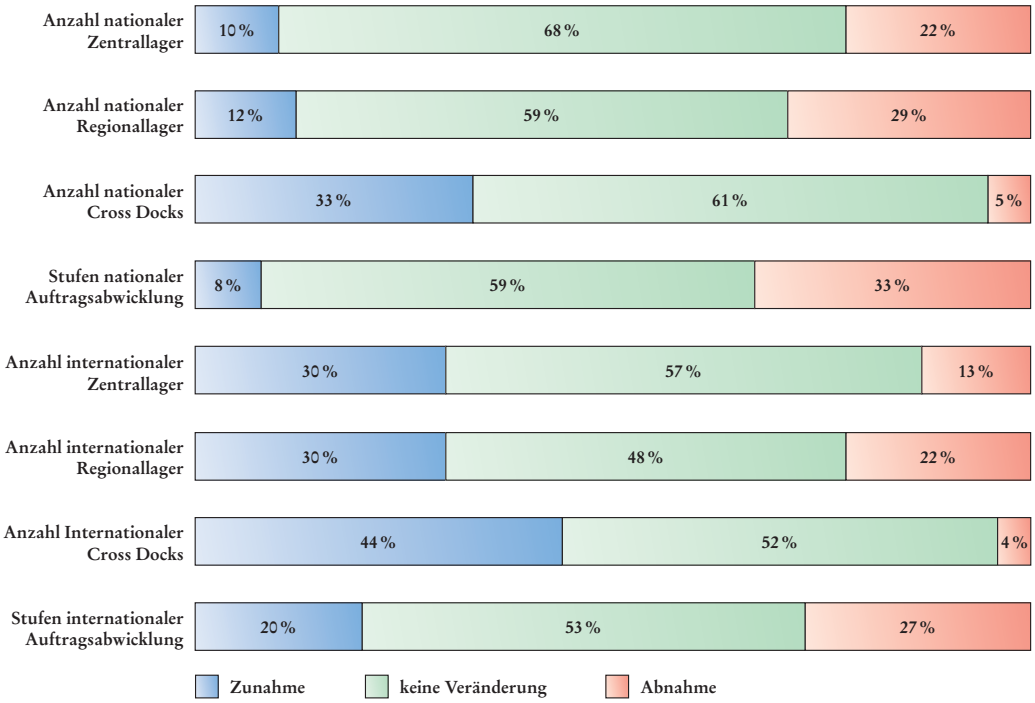
Die unterschiedlichen Hallentypen können nebeneinander für sich oder auch als ergänzende bzw. alternative Nutzungen in einem Logistikpark räumlich zusammengefasst werden. Logistiker mit einem breit gefächerten Bedarf an Lagerung und Umschlag lassen sich hier vorzugsweise ansiedeln. Auch kann deren Expansion bei entsprechenden Grundstücksreserven durch modulare Hallen-Bauabschnitte investiv begleitet werden. Solche Parks bieten zudem eine breitere Kostenbasis für eine von mehreren Mietern genutzte Infrastruktur, wie Gabelstapler, Lagerpersonal etc. Abgesehen vom größeren Investitionsvolumen bieten Logistikparks durch die Nutzungs- und Belegungsvielfalt eine Risikostreuung für Kapitalinvestoren.

Im zunehmenden Maße wird nun die Kapitalbindung von Lagerbeständen durch bestandslose Logistiksysteme reduziert, insbesondere durch Sofortumschlag in Crossdocking Hallen. Entsprechende Bedarfsverschiebungen zwischen den verschiedenen Hallentypen sind vorgezeichnet:

Verlagerte Güterströme und multimodale Standorte

Die oft beschriebene Internationalisierung der Güterströme führt zu Veränderungen in den Transportsystemen, den Verkehrslinien und ihrer Knotenpunkte. Dort, wo sich unterschiedliche Verkehrsträger kreuzen und verbinden, wie Straße – Schiene – Flughafen –

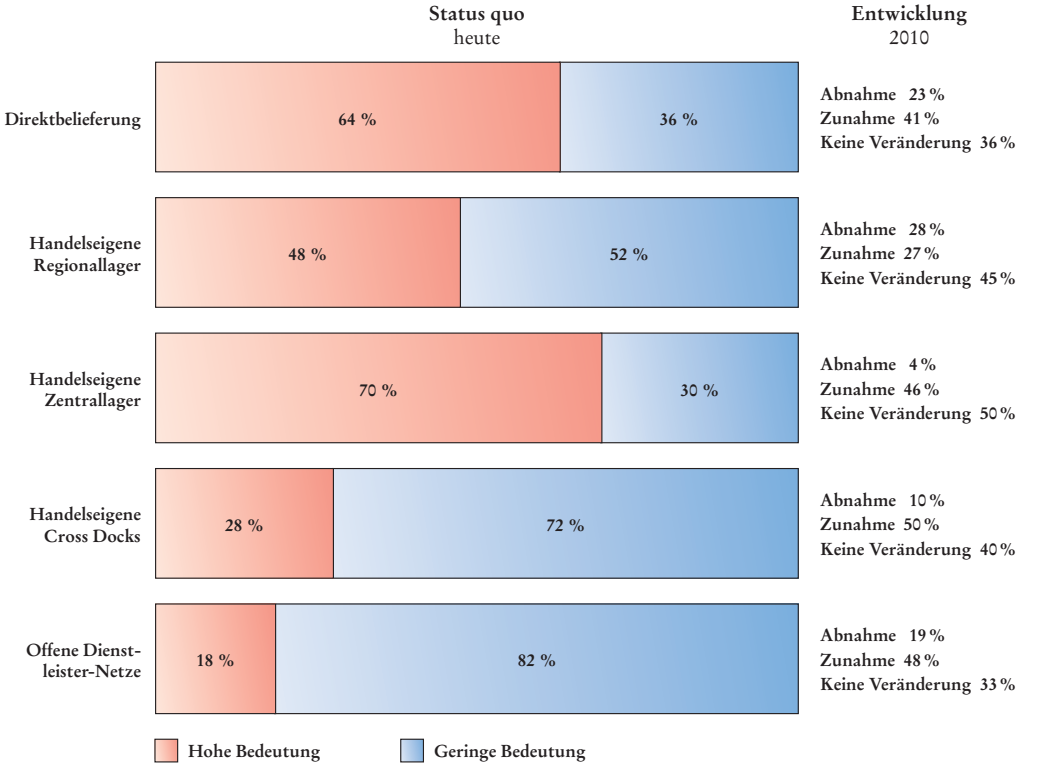
Entwicklung von Logistiksystemen in der Industrie



Mitglieder-Befragung 2005 der Bundesvereinigung Logistik in Prozent

Quelle: BVL, Trends und Strategien in der Logistik 2010

Bedeutung und Entwicklung alternativer Lieferwege im Handel



Mitglieder-Befragung 2005 der Bundesvereinigung Logistik in Prozent

Quelle: BVL, Trends und Strategien in der Logistik 2010

Trimodale Hallen am Containerterminal, Rheinhafen Dormagen

Quelle: Deutsche Lagerhaus Gesellschaft 2006

Trimodale Hallen mit Containerterminal am Wasserkreuz Weser-Mittellandkanal, Minden

Quelle: Deutsche Lagerhaus Gesellschaft 2006

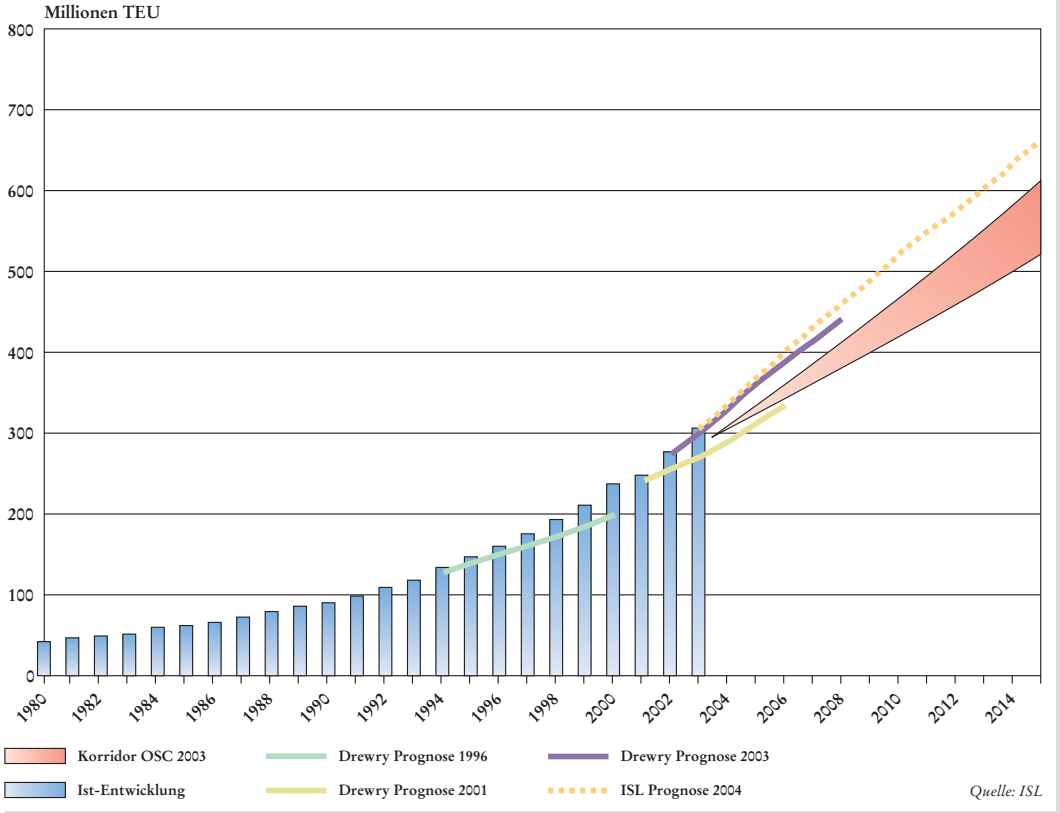
(Binnen-)Hafen entwickeln sich Standortpräferenzen für Logistikimmobilien. Multimodale Anbindungen, vorzugsweise mit Containerterminals, ermöglichen je nach Warengruppen flexible Verkehrsanpassungen sowie eine Optimierung der Transportzeiten und -kosten. Auch der Transport per Schiene wird künftig durch Regionalbahnen an Bedeutung zunehmen. Ein Beispiel aus der Industrie ist das trimodale Zentrallager West von Electrolux/AEG. Hier werden bereits rd. 50 % der Haushaltsgeräte über Gleis angeliefert und per LKW weiterverteilt.

Ein Standortbeispiel aus dem Handel ist das trimodale Verteilzentrum von TCHIBO am Industriehafen in Minden. Hier werden rd. 30 % Kaffeeprodukte und 70 % wöchentlich wechselnde Aktionsware kommissioniert. Die Distribution erfolgt durch einen Kontraktlogistiker direkt in die Verkaufsfilialen. Durch das Wasserkreuz Weser – Mittellandkanal ist sogar eine Containeranlieferung per Schiff von der Küste her möglich. Auch die Verkehrsträger Autobahn (A 2) und Schiene mit Gleisanschluss zu jeder Halle, sind vorhanden.

Folgen der „Containerisierung“

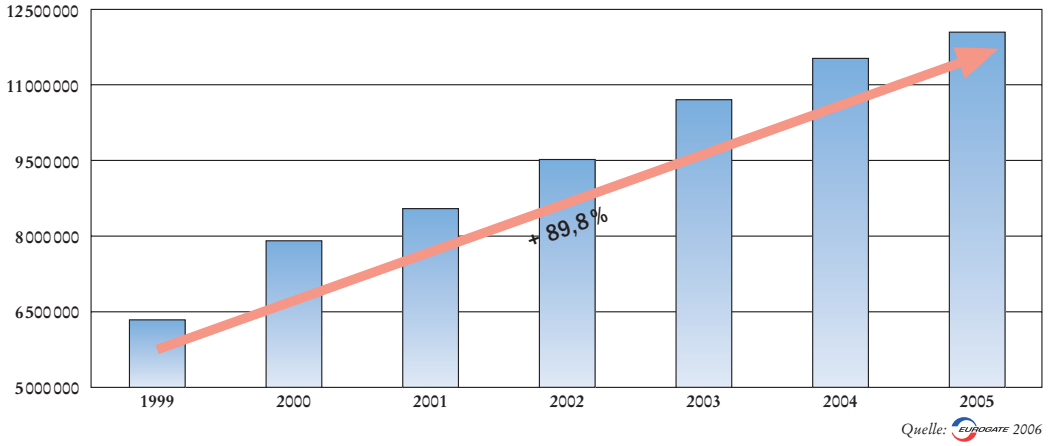
Das klassische Lagerhaus (Warehouse) an den Hochseehäfen, aber auch an den Binnenhäfen ist längst vom „rollenden Lagerhaus“, dem Container abgelöst worden. Logistikhallen mit Umschlagfunktionen entstehen dort, wo die Container per Bahn oder LKW weitertransportiert oder zur regionalen Kommissionierung „gesprengt“ werden. Dank der fortschreitenden Globalisierung der insbesondere maritimen Gütertransporte ist ein Ende der Containerisierung zur Zeit nicht abzusehen.

Dynamische (Weiter-)Entwicklung der Nachfrage

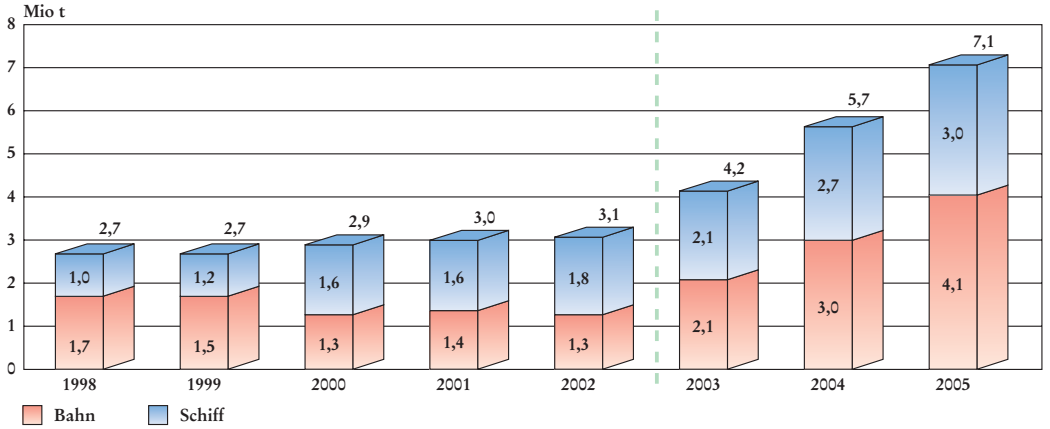


Steigende Containermengen/Mengenentwicklung

Mengenentwicklung EUROGATE in Hamburg



Entwicklung des Containerumschlags in Duisburg



➢ Seit 2002/2003: Gateway-Konzept – Anstieg des Containerumschlages; Verknüpfung maritimer und kontinentaler Ladungsströme

Quelle: duisport 7. Logistics Forum Duisburg, 2006

Die Entwicklung des Containerumschlags in Duisburg, dem größten Binnenhafen Europas, zeigt eindrucksvolle Zuwachsraten, die bei einem Containerisierungsgrad aller Transportgüter von z. Zt. 65 % noch keineswegs ausgeschöpft sind. Auch hier wird die zunehmende Bedeutung der Schiene erkennbar.

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklung wird der Begriff der Logistikimmobilien sich erweitern, neben den Baukörper als dreidimensionales Lagerhaus tritt das „Zweidimensionale," also befestigte Umschlag-, Stapel- und Lagerflächen für Container, möglichst an der Kaimauer. Dahinter, sozusagen in der 2. Reihe, platzieren sich Serviceflächen mit Ausrüstungs-, Reparatur- und Versorgungseinrichtungen. Insbesondere an multimodalen Umschlagpunkten mit Wasseranbindung etabliert sich eine Kombination beider Typen von „Lagerhäusern".

Finanzierungensstrukturen

Einzelne Investitionen, seien es Logistikimmobilien aus dem Altbestand oder auch Neubauhallen, werden bei Fremdkapitaleinsatz weiterhin als Einzelfinanzierung mit Hypothekarbesicherung erfolgen. Die jewei-

Container-Umschlagflächen Hamburg

„1. Reihe“ an der Kaje

Quelle: 2006

Container-Serviceflächen Bremen

„2. Reihe“ hinter dem Umschlag

Quelle: Rheinische Grundbesitz AG

lige Auslegung der Beleihungsrichtlinien insbesondere für Gebrauchthallen (s. o.) folgt den Spielräumen, die manchen Kreditabteilungen trotz Basel II und gewissen Beschränkungen der BaFin (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht) bankintern eingeräumt werden.

Bei der Finanzierung von Projektentwicklungen kann die endfinanzierende Bank während der Planungs- und Bauphase auch schon die laufende Zwischenfinanzierung übernehmen. Neuerdings verzichten einige Kreditinstitute hierbei sogar auf einen entsprechenden Eigenkapitalanteil des Entwicklers, partizipieren aber dabei im Gegenzug – als Mitunternehmer und Risikoträger – am Projektgewinn.

Die zunehmenden Übernahmen, Fusionen, Konzentrationen unter Logistik- und Speditionsfirmen, beschleunigen jedoch das „Outsourcing“ ganzer Portfolien von Logistikimmobilien. Hier sind entsprechende Blockfinanzierungen angebracht.

Dabei werden die Beleihungskriterien nicht mehr auf die einzelne Immobilie abgestellt, sondern auf die Gesamtheit des Portfolios mit seinen Durchschnittswerten, z. B. der gewichteten Mietrestlaufzeit und der debt-service cover ratio (DSCR, Verhältnis von Cashflow zu den Zins- und Tilgungsverpflichtungen).

Die Verkäufer solcher Portfolien gestatten in der Regel keine qualitative Selektion, also „Cherry Picking“ seitens der Erwerber. Andererseits ermöglichen solche gemischten Immobilienpakete eine Risikodiversifikation, jedoch ist das Klumpenrisiko bei einem Mono-(Rück-)Mieter zu beachten.

Die Besicherung erfolgt entweder ebenfalls über das Grundbuch oder aber über eine Negativerklärung zugunsten des Kreditgebers, also keine Veräußerung oder Beleihung des Objektes (ohne dessen Zustimmung). Letztere ist flexibler und erspart hohe Grundbuch- und Notarkosten. Andererseits erhöht sich refinanzierungsbedingt die Kreditmarge.

Solche Portfolio-Finanzierungen, durchaus bis zu dreistelligen Millionenbeträgen, übersteigen zuweilen die Limits einzelner Kreditinstitute, was in solchen Fällen Poolbildungen-Partizipationen (Einladungsgeschäft) bzw. Syndizierungen (Ausplatzierung von Krediten) erfordert. Aber das auch hierbei erforderliche anteilige Eigenkapital kann i.d.R. nur von Equity-Partnern, insbesondere institutionellen Anlegern, erbracht werden.

Strategische Investoren mittelständischer Prägung bedürfen hier eines Mitgesellschafters mit Zugang zum Kapitalmarkt, also vorrangig börsennotierter Unternehmen, wenn sie derartige Expansionsmöglichkeiten wahrnehmen wollen. Als branchenbekanntes Beispiel gilt die Beteiligung der Immofinanz AG, Wien, einer der größten europäischen Börsengesellschaften, an der Deutsche Lagerhaus Gesellschaft.

Für Banken wie für Investoren gilt gleichermaßen das Erfordernis, flexiblere Finanzierungsinstrumente einzusetzen, um am Wachstumssegment „Logistikimmobilien“ zu partizipieren.

Der Autor: Dr. Rainer Koehne ist Vorsitzender des Vorstandes der Rheinische Grundbesitz AG und zugleich Geschäftsführer von deren Beteiligung Deutsche Lagerhaus Gesellschaft

Das Interview zum Thema:

Anforderungen an einen Logistik-Neubau aus der Sicht eines ausländischen Betreibers, hier der MIGROS, dem größten Einzelhandelsunternehmen der Schweiz, in Zusammenarbeit mit dem Investor, hier Rheinische Grundbesitz AG, Deutschland – Schweiz.

Elliker:
Herr Arnold, als Leiter Textillogistik und Sie, Herr Inderbitzin, als Leiter Technik, haben sich innerhalb der MIGROS-Gruppe erfolgreich dafür eingesetzt, ein nationales Verteilzentrum für Textillogistik „hängend" errichten zu lassen. Die Öffentlichkeit hat mit großem Interesse die kürzliche Eröffnung und Inbetriebnahme dieser Verteilzentrale wahrgenommen. Was waren die Gründe für Ihre Initiative?

Arnold:
Die MIGROS-VERTEILBETRIEB NEUENDORF AG (MVN) ist ein Tochterunternehmen des MIGROS-GENOSSENSCHAFTSBUNDES. MVN betreibt im Industriegebiet Volketswil, Kanton Zürich, seit über 25 Jahren eine Logistikplattform. Als nationales Verteilzentrum für jährlich über 40 Millionen Textilteile wie Hemden, Jacken, Hosen, Schuhe und Sportartikel bietet die MVN in Volketswil rund 200 Personen einen sicheren Arbeitsplatz. Mit der Inbetriebnahme der Textillogistik „hängend" hat die MVN in Volketswil über 30 zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen.

In der Vergangenheit wurden die über 650 MIGROS-Filialen durch ein Distributionsunternehmen im Fremdauftrag versorgt. Um der wachsenden Nachfrage und den gestiegenen Leistungen gerecht zu werden, wollten wir diese Fremdarbeiten in Eigenregie übernehmen, also auf unser Fachpersonal zentralisieren.

Auch die grosse Abhängigkeit von einem externen Dienstleister in einem solch wichtigen Kernprozess, widersprach ganz klar unseren Grundsätzen.

Elliker:
Welche Auswirkungen hat dieser Beschluss auf die Kosten?

Inderbitzin:
Ziel war es, durch Konzentration der Logistikfunktion für alle Textilien – also auch unter Einbeziehung der Hängeware – an einem Standort, die internen Logistikkosten sowie die Distributionskosten beim gebündelten Weitertransport in unsere Filialen nachhaltig zu senken.

Durch das Zusammenführen zweier identischer Transportnetze und einer optimalen Auslastung der Transportmedien sowie durch Einsparungen in der Administration, Personalplanung und einem verbesserten Service gegenüber unserer Marketingabteilung konnte eine erhebliche Kosteneinsparung erreicht werden.

Elliker:
Welche Standort- und Investitionsplanungen haben sich hieraus ergeben?

Inderbitzin:
Im Zusammenhang mit der Beendigung des fremdbeauftragten Distributionsunternehmens mussten dessen Logistikhallen aufgegeben werden. Das neue Betriebsgebäude sollte darum auch der Standortverbesserung dienen. Daher sollte dieses möglichst in der Nähe unserer zentralen Textilplattform Volketswil liegen. Außerdem bot ein Neubau die Chance, durch Investitionen in modernste Transport- und Computertechnik bei den innerbetrieblichen Abläufen ergonomisch optimierte Arbeitsplätze zu schaffen.

Elliker:
Und wie haben Sie diese anspruchsvollen Ziele umgesetzt?

Arnold:
Zunächst die Standortbestimmung. Im räumlichen Zusammenhang mit unserer Zentrale lag eine Gewerbehalle, die wir früher schon für die Zwischenlagerung diverser Güter gemietet hatten. Ein besonderer Vorteil ist dabei die direkte Verbindung mit Bahngleisen zum zentralen Hauptgebäude. Nachteilig hingegen war die geringe Hallenhöhe mit nur

6,50 m. Für kostenoptimierte Betriebsabläufe, den Einbau von moderner Technik, sowie für Wachstums- und Kapazitätsreserven forderte die Planung eine mehr als verdoppelte Höhe, also 13 m.

Elliker:
Konnte die bestehende Halle technisch aufgestockt werden?

Inderbitzin:
Nein! Außerdem entsprach das alte Bauwerk nicht mehr den neuen Richtlinien betreffend Brandschutz und Tageslicht für die Arbeitsplätze. Es gab also keine bauliche Alternative zu einem Neubau. Dieser setzte natürlich voraus, die bestehende Lagerhalle abzureißen.

Nach einer intensiven Planungsphase konnten wir den Eigentümer der Immobilie, die Rheinische Grundbesitz AG, für unser Projekt gewinnen, gemeinsam mit uns einen auf unsere speziellen Bedürfnisse ausgerichteten Neubau zu planen. Die Rolle des Gebäudeinvestors lag bei der RHEINGRUND, während die MIGROS in die innere technische Ausrüstung investierte.

Elliker:
Konnte das Bauwerk auf den gewünschten Termin in Betrieb genommen werden?

Inderbitzin:
Die Planung ging davon aus, dass die volle Funktionalität der technischen Einrichtungen und damit auch der Betrieb im Herbst 2005 aufgenommen werden konnte. Die Zeit dazu war äusserst knapp bemessen. Anfang Januar 2004 begannen die ersten Gespräche mit der Rheinischen Grundbesitz AG. In enger Zusammenarbeit zwischen dem beauftragtem Generalplaner, dem Systemlieferanten der Fördertechnik und uns als Betreiber konnte bereits im Sommer 2004 das Baugesuch eingereicht werden. Im Laufe des November 2004 begannen die Abbrucharbeiten und bis im März 2005 waren ein erster Teil des neuen Gebäudes soweit erstellt, dass mit den Einbauten der Lagertechnik begonnen werden konnte.

Pünktlich auf Oktober 2005 konnte der operative Betrieb aufgenommen werden.

Elliker:
Welche Besonderheiten waren bei der Integration von Baukörper und technischer Inneneinrichtung zu beachten?

Inderbitzin:
Die optimale Anordnung der internen Transportsysteme erfordert 6 Ebenen mit einer begehbaren Lagerfläche von 18 000 m². Daraus ergab sich die Hallenhöhe von 13 m. Die Höhe dieser Ebenen bestimmt sich dadurch, dass ausschließlich hängende Textilien gelagert, verarbeitet, sortiert und ausgeliefert werden.

Die komplette Bearbeitung im Wareneinund Ausgang sowie die dynamische Lagerung erfolgt ausschließlich auf schienengeführten Trolleys. Ein elektronisch gesteuertes vollautomatisches 2-stufiges Kommissioniersystem bildet jeweils die Versandaufträge für die Filialen.

Elliker:
Welche Vorzüge bietet dieses System für die Distribution?

Arnold:
Die bestellten Kleidungsstücke werden für maximal 65 Filialen gleichzeitig dem Lager entnommen und über einen vollautomatischen Sorter auf die einzelnen Filialen aufgeteilt. In einer 2. Stufe werden die pro Filialen aufgeteilten Textilien bis zum Zeitpunkt des Camionverlad in den dynamischen Tourenpuffer gefahren. Der Versand der Kleidungsstücke an die Filialen findet ebenfalls hängend statt.

Elliker:
Das sind gute Bedingungen für eine kostenoptimale Versorgung der MIGROS-Kunden in der Gesamtschweiz. Lässt sich das noch steigern?

Arnold:
Mit dieser Anlage haben wir zur Zeit das modernste Aufbereitungs- und Verteilsystem für Textilien in der Schweiz.

Elliker:
Aber der technische Fortschritt geht sicher weiter. Was würde mit dieser Logistikhalle

geschehen, wenn die speziell für MIGROS konzipierten 6 Arbeits- und Transportebenen einmal nicht mehr Stand der Technik wären und demontiert werden müssten?

Inderbitzin:

Für diesen zur Zeit aber nicht erkennbaren Fall hat der Investor RHEINGRUND AG vorgesorgt. Beim Neubau der Halle wurde eine „Überstatik" eingeplant. Die Stahlträger und Stützen wurden überdimensioniert berechnet, so dass im Falle eines späteren Nutzungswechsels zusätzliche Zwischendecken mit einer Fläche von 6 000 m² aus Vollbeton eingebaut werden könnten. Diese bieten dann vielfältige Lagerungsmöglichkeiten anstelle hängender Textillogistik.

Elliker:

Wie beurteilen sie das Erreichte aus heutiger Sicht?

Arnold:

Sehr positiv! Dank optimaler Zusammenarbeit und Abstimmung zwischen der RHEINGRUND als Bauherr und uns MIGROS, als Mieter der Liegenschaft konnten die hohen Erwartungen vollauf erfüllt werden.

Wir haben heute mehr Flexibilität, eine grössere Unabhängigkeit gegenüber Dritten, generieren eine höhere Wertschöpfung und gleichzeitig konnten Arbeitsplätze und Know-how innerhalb der Migros gesichert werden.

Wir bieten unseren Kunden eine qualitative gute Dienstleistung aus einer Hand und sind mit den jetzigen räumlichen Voraussetzungen auf künftige Veränderungen gut vorbereitet.

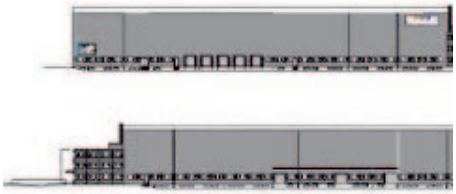
Elliker:

Wir wünschen Ihnen einen erfolgreichen Start in die neue Ära der Schweizer Textillogistik.

Die Fragen stellte Robert Elliker, Immobilien-Kaufmann, Geschäftsführer der ETL Elliker Treuhand und Liegenschaften GmbH, Pfungen, Zürich.

Bau des MIGROS-Textillogistikzentrums Zürich

Altbau vor Abriss September 2004



Planung August – Oktober 2004

Errichtung Dezember 2004 – Juli 2005

Inbetriebnahme Oktober 2005

Quelle: Rheinische Grundbesitz, AG

Anforderung an eine moderne Logistikimmobilie aus Banksicht

Logistik wird heutzutage in ihrer Kernleistung nicht mehr als reine Transport-/Umschlags- und Lagerfunktion angesehen, sondern als Instrument der kostengünstigen effizienten Planung, Kontrolle und Organisation der Warenflüsse in und zwischen Unternehmen ergänzt um Zusatzleistungen (Komplettservice) rund um die logistische Wertschöpfungskette.

Zunehmende Globalisierungseffekte führen neben der EU-Osterweiterung zu geografischen Verschiebungen nationaler Verkehrswege hin zu pan-europäischen Verkehrsnetzwerken. Einhergehend mit der Wachstumsdynamik der Logistikbranche bieten Logistikimmobilien mit moderner – nutzergerechter – Ausstattung in verkehrstechnisch zentralen Lagen und gegebener Drittverwendungsfähigkeit den Marktakteuren bei vergleichsweise überdurchschnittlichen Renditen hohes Potential.

Logistikimmobilien sind gemanagte Spezialimmobilien, die aus Sicht der Bank vorwiegend über die Kernthemen Nutzeranforderung, Standortvorgabe und Drittverwendungsfähigkeit zu beurteilen sind, dabei wirken sich hieraus ergebende Einzelfaktoren wechselseitig auf die mit Priorität gestellte Drittverwendungsfähigkeit bzw. den Wiederverwendungswert – beispielsweise bei der Fremdfinanzierung – aus.

Abhängig von der jeweiligen logistischen Nutzung sind vier Grundfunktionstypen klassifizierbar.

Beschaffungslogistik
- Zulieferer
- Umschlagspunkte
- Beschaffungslager
- Transporte
- Just in time

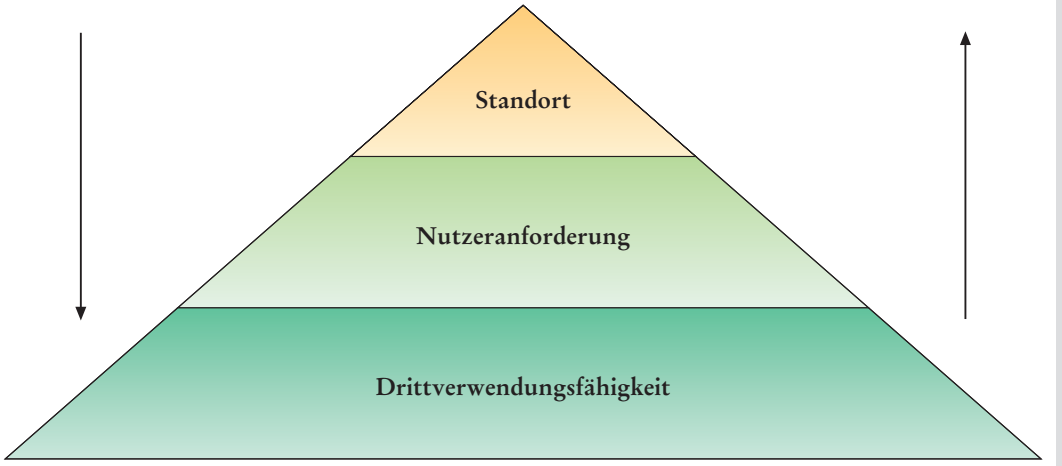
Produktionslogistik
- Werke
- Produktionslager
- Transporte

Distributionslogistik
- Kunden
- Verteilerzentren
- Transporte

Entsorgungslogistik
- Weiterverarbeitung
- Entsorgungsbetriebe
- Deponie

- **Beschaffungslogistik** dient als Sammelstelle für Güter unterschiedlicher Lieferanten, dabei kann ein Umschlaglager als Zwischenlager dienen.
- **Produktionslogistik** versorgt produzierende Unternehmen mit Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie halbfertigen Produkten.
- **Distributionslogistik** stellt das Bindeglied zwischen Produktions- und Absatzmarkt dar.
- **Entsorgungslogistik** beinhaltet die Transferaktivitäten zur Entsorgung der Güter in deren Kreislauf.

Motivationslage der Bank, dargestellt anhand der Maslowschen Pyramide



Für die verschiedenen Nutzer einer Logistikimmobilie spielt neben der funktionellen Gebäudeausstattung der Standort eine überragende Rolle. Jeder Nutzer erwartet einen auf seine spezifischen Arbeitsabläufe abgestimmten Standort, der mit leistungsfähigen Verkehrsträgern erreichbar sein sollte, demzufolge multimodale Anbindung erfordert.

Bei der Neuplanung solcher Immobilien ist schon in der Planungsphase wesentlich, dass neben der Standortauswahl (logistische Lage) die typischen baulichen Standards optimal entwickelt und realisiert werden und dass geringe individuelle Anforderungen des Nutzers (z. B. technische Einbauten o. ä.) die gewünschte Drittverwendungsfähigkeit begünstigen. Gerade eine Vielzahl von Bestandsimmobilien älterer Baureihen bedürfen der baulichen Anpassung auf jene Voraussetzungen, um marktfähig zu bleiben.

Zu einer den heutigen Ansprüchen modern gestalteten Logistikimmobilie gehören ein intelligentes Gebäudekonzept, eine Hallenhöhe mit 10 m bis 12 m, die Hallengröße mit der Option einer Flächenunterteilung, die Tragfähigkeit des Hallenbodens, mehrere Rampen und ausreichende Andienungsflächen.

Definiertes Ziel bei der Finanzierung von Logistikimmobilien ist, Schnittstellen von logistischen Lösungen und deren Finanzierungen unter dem Einfluss wechselnder Rahmenbedingungen und Strukturen in der Branche optimal zu vernetzen.

Hierbei unterstellt die Bank bei Aufnahme einer Finanzierungsbeteiligung eine Investmentgüte mit werthaltiger Investitionssicherheit – ausgehend von der Standort- und Objektqualität, der Nutzerbonität und den jeweiligen Mietvertragslaufzeiten. Aus Banksicht richtet sich der Fokus in der Regel eher auf Immobilien mit langfristig gesicherten Miet-/Objekterträgen, die als Folge veränderter Nutzerverhalten auf der Nachfrageseite künftig allerdings einen geringeren Flächenumsatz haben werden. Viele Nutzer von Logistikimmobilien – hier Dienstleister aus der Kontraktlogistik – streben angesichts kurz laufender Dienstleistungsverträge von 3 bis 7 Jahren kongruente Mietvertragslaufzeiten an. Bei einer durchschnittlich angenommen Nutzungsdauer einer Logistikimmobilie von über 20 Jahren erhöht sich demgemäß die Nachnutzungsanforderung gegenüber einer durchgängig langfristig vermieteten Logistikimmobilie deutlich.

Bei der Fremdfinanzierung von Immobilien mit kurzen Mietlaufzeiten spielen neben der „logistischen Zentralität“, zusätzlich der Besatz am Mikrostandort sowie die Managementqualitäten und das Branchennetzwerk des Investors (Vermieters) die tragende Rolle, um tendenzielle Nachnutzungschancen oder den „Exit“ aktiv zu gestalten.

Erfolgskomponenten Logistikimmobilien

Standort/Lage

- Nähe zu Ballungsräumen
- multimodale Verkehrsanbindung (Straße, Schiene, Wasserstraße, Flughafen)
- störungsfreie Zu- und Abfahrten

Grundstück

- hoher Grundstücksanteil (Reserve für Erweiterungsflächen)
- Industrie- oder Gewerbeflächenausweisung mit 24-Stundenbetrieb (3-Schichtbetrieb)

Gebäude

- wandlungsfähige, erweiterbare Gebäudeflächen von mind. 10 000 m² mit Höhen von 10 m bis 12 m
- Teilbarkeit der Hallen
- zwei- bis dreiseitige Andienungsmöglichkeit
- hochbelastbarer Hallenfußboden von mindestens 50 KN/m²
- Büroanteil 10 % bis max. 15 %
- Drittverwendungsfähigkeit, d. h. geringer Anteil nutzerspezifische Einbauten
- IT unterstützende Optionen (RFID-Technik usw.)

Abschließend sei bemerkt, dass der laufende Wandel und die Veränderungen der Branche ständige Anpassung der Marktkenntnisse und Informationen zu den Warenströmen und Transportwegen erfordern, der durch einen offenen Dialog unter den Partnern geprägt sein sollte, denn die Immobilie ist mit den Logistikprozessen eng verbunden.

Gar nicht ohne

Logistikimmobilien müssen ihren Mietern einiges bieten können

Sauberkeit, Sicherheit und Flexibilität – das sind Ansprüche, die ein Logistikdienstleister wie Meyer & Meyer an seine Logistikimmobilien stellt. Die Anforderungen sind aus gutem Grund hoch gesteckt. Der Mittelständler aus Osnabrück ist einer der führenden Textillogistikdienstleister auf dem Markt. „Die Erwartungen unserer Kunden aus der Fashion- und Lifestylebranche an uns als Logistikdienstleister sind enorm, das ist angesichts der sensiblen Waren, die wir transportieren, lagern und aufbereiten selbstverständlich“, stellt Michael Meyer, Geschäftsführer der Meyer & Meyer Gruppe fest. Logistikimmobilien werden deshalb mit größter Sorgfalt ausgewählt.

Dass es trotz der Fülle an Anforderungen sinnvoll ist, Logistikimmobilien zu mieten und nicht käuflich zu erwerben oder sogar selbst zu bauen, liegt in erster Linie an den Verträgen, die Logistikdienstleister mit ihren Kunden schließen. Die Vertragslaufzeiten in der Kontraktlogistik liegen häufig zwischen zwei und fünf Jahren. Für Projekte dieser Laufzeit rechnet sich der Erwerb entsprechender Immobilien nicht. Die Kapitalbindung wäre insbesondere für mittelständische Unternehmen zu hoch und nach Ablauf der Verträge wäre zudem unklar, ob sich die Flächen weiterhin in angemessener Form nutzen lassen. Aus diesem Grund überlassen Logistiker immer häufiger Investoren die Rolle des Immobilieneigentümers, während sie selbst die Rolle des Mieters übernehmen.

Vermieter von Logistikimmobilien sollten flexibel und investitionsfreudig sein

Natürlich ist es für Logistiker nicht einfach eine Immobilie zu finden, die sämtlichen Anforderungen an Sicherheit, Sauberkeit, Standort und Ausstattung genügt. „Von unseren Vermietern erwarten wir eine ausgeprägte Flexibilität bezüglich der Ausstattung und Umgestaltung ihrer Immobilien“, betont Michael Meyer. Die Bereitschaft zur Reinvestition der Mieten in die Immobilien ist ein wichtiges Kriterium bei der Auswahl geeigneter Vermieter. Seit einigen Jahren arbeitet Meyer & Meyer mit der Rheinischen Grundbesitz AG aus Mülheim zusammen, die sich bereits sehr frühzeitig auf dem Markt der Logistikimmobilien engagiert hat. In Essen, einem von insgesamt 11 nationalen Standorten der Meyer & Meyer Gruppe wurden die ersten Lager- und Logistikflächen von der Rheinischen Grundbesitz AG gemietet.

Branchenspezifische Anforderungen machen Aus- und Umbauarbeiten notwendig

Egal in welcher Branche ein Logistikdienstleister aktiv ist, in vielen Punkten sind die Erwartungen der verschiedenen Unternehmen an eine optimal ausgestattete Immobilie identisch. Die Gebäude- und Arbeitssicherheit, die Sicherung des Geländes, und eine gute verkehrstechnische Anbindung sind Aspekte, die jeder Logistiker bei der Auswahl seiner Hallen berücksichtigt. Hallentore müssen z. B. regelmäßig entsprechend der Unfallverhütungsvorschrift geprüft werden. Auch die Anzahl der Tore kann je nach Umschlaghäufigkeit ein wesentliches Kriterium für den Nutzwert einer Immobilie sein.

Neben den eher allgemeinen Anforderungen an Logistikimmobilien kommen branchenspezifische Details hinzu. Als Textillogistikdienstleister übernimmt Meyer & Meyer für seine Kunden aufwendige und energieintensive Aufbereitungs- und Finishingarbeiten, wie z. B. das Tunneln, Toppen und Multiformen von Kleidungsstücken. Eine energiesparende technische Ausstattung der Lager- und Logistikimmobilien ist deshalb von entscheidender wirtschaftlicher Bedeutung. Hier wird von den Vermietern eine aus-

geprägte Bereitschaft zur Erneuerung energieintensiver technischer Anlagen erwartet. Hinzu kommen spezifische Höhen- und Traglasteigenschaften, die z. B. beim Einbau mehrstöckiger Bühnenanlagen berücksichtigt werden müssen. Auch die Sauberkeit der Innenausstattung und gepflegte Fußböden sind ein unbedingtes Muss, um die empfindlichen Waren vor Verschmutzungen zu schützen. Da Textilien zudem besonders leicht entflammbar sind, achtet Meyer & Meyer zum Schutz seiner Mitarbeiter strengstens auf das Vorhandensein und die uneingeschränkte Funktionsfähigkeit von Brandmelde- und Rauch-Wärme-Abzugsanlagen. Logistikdienstleister müssen für ihre Kunden sämtliche Lager-, Kommissionier- und Distributionsprozesse transparent abbilden können. Zu diesem Zweck investiert Meyer & Meyer in ausgefeilte, kundenspezifische IT-Systeme, zu deren Sicherheit zwingend getrennte Stromkreise benötigt werden. Diese gehören jedoch nicht unbedingt zur technischen Ausstattung von Logistikimmobilien.

Dass eine gemietete Logistikimmobilie allen standardisierten und spezifischen Ansprüchen seiner Mieter gerecht wird, ist kaum möglich. Im Normalfall genügt die vorhandene Ausstattung den speziellen Anforderungen des jeweiligen Logistikers nicht. Deshalb werden in Abstimmung mit dem Vermieter Lager- und Logistikhallen je nach Bedarf aus- und umgebaut. Von großer Bedeutung ist oft auch das Vorhandensein geeigneter Erweiterungsflächen, da sich die zu bearbeitenden Volumina innerhalb der vereinbarten Vertragslaufzeiten unvorhergesehen ändern können. In Anbetracht der kurzen Vertragslaufzeiten in der Kontraktlogistik boomt das Geschäft mit gemieteten Logistikimmobilien in Deutschland seit einigen Jahren. Zusätzlich tragen die zentrale geografische Lage innerhalb Europas und die Nähe zum wachsenden osteuropäischen Markt zu einer steigenden Nachfrage nach Logistikimmobilien bei. Den branchen- und kundenspezifischen Ansprüchen an eine Logistikimmobilie können Mieter und Vermieter jedoch nur gerecht werden, wenn sie eine ausgeprägte Flexibilität mitbringen und in enger Abstimmung miteinander in den Aus- und Umbau vorhandener Objekte investieren.

Informationen zu Meyer & Meyer Internationale Spediteure GmbH & Co. KG

Die Meyer & Meyer Internationale Spediteure GmbH und Co. KG ist eine inhabergeführte Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Osnabrück. Meyer & Meyer zählt zu den führenden Textillogistikdienstleistern auf dem Markt und bietet seinen Kunden das gesamte Supply Chain Management von der Rohware bis zum Endprodukt. Das Produktportfolio des international agierenden Logistikdienstleisters reicht von nationalen und internationalen Verkehren über Lagerlogistik, Qualitätssicherung und Logistik-Consulting bis hin zu branchenspezifischen IT- und Kommunikationsdienstleistungen. Neben der Textillogistik hat Meyer & Meyer spezifische Logistiklösungen für Fahrräder, Möbel und diverse besonders sensible Güter entwickelt.

Im Jahr 2005 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 170 Mio. Euro. Aus der Firmenzentrale in Osnabrück sowie einem Netz von Niederlassungen und Partnergesellschaften im In- und Ausland steuert Meyer & Meyer mit 1750 Mitarbeitern in 40 Länder logistische Aktivitäten.

Ihre Ansprechpartnerin:

Cornelia Böckmann
Public Relations
Tel.: +49 541 9585-118
Fax: +49 541 9585-7118
E-mail: cboeckmann@meyermeyer.de

Meyer & Meyer
Internationale Spediteure GmbH & Co. KG
Hettlicher Masch 15/17
49084 Osnabrück
www.meyermeyer.de

NORDDEUTSCHE LANDESBANK
GIROZENTRALE

Hannover · Braunschweig · Magdeburg · Schwerin
Hamburg · Frankfurt · Luxemburg · Zürich · London · New York · Singapur · Stockholm · Vilnius

NORDDEUTSCHE LANDESBANK GIROZENTRALE
Friedrichswall 10, 30159 Hannover, Telefon 05 11/3 61-0, Telefax 05 11/3 61-25 02 oder 44 40

NORDDEUTSCHE LANDESBANK BRAUNSCHWEIGISCHE LANDESSPARKASSE
NORD/LB Zentrum, Friedrich-Wilhelm-Platz, 38100 Braunschweig,
Telefon 05 31/4 87-0, Telefax 05 31/4 87-31 02

NORDDEUTSCHE LANDESBANK GIROZENTRALE MITTELDEUTSCHE LANDESBANK
Harnackstraße 12, 39104 Magdeburg, Telefon 03 91/5 89-0, Telefax 03 91/5 89-17 06

NORDDEUTSCHE LANDESBANK GIROZENTRALE LANDESBANK FÜR MECKLENBURG-VORPOMMERN
Graf-Schack-Allee 11, 19053 Schwerin, Telefon 03 85/5 43-0, Telefax 03 85/5 43-10 29