



EY Real Estate
Asset-Management-Studie 2022
Schwerpunkt: Logistikimmobilien

Mai 2022



EY

Building a better
working world

Agenda

1. Kernergebnisse
 2. Studienteilnehmer
 3. Trends im Asset Management
 4. Fokus: Logistikimmobilien
 5. Experten-Interviews
 6. Kontakt
-

Editorial

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

infolge der Corona-Pandemie sind Logistikimmobilien in ein noch stärkeres Licht gerückt, allerdings konnte man auch schon vor der Pandemie steigende Kaufpreise und sinkende Renditen in den Top-Märkten beobachten. E-Commerce hat einen nachhaltigen Boost erfahren. Gleichzeitig konnten aus dem fernen Ausland teilweise keine oder kaum Produkte geliefert werden, Lieferketten und Logistikprozesse waren unterbrochen – und sind es teils noch. Sicherere Supply-Chains sind heute wichtiger denn je. Die ohnehin schon hohe Nachfrage nach Logistikimmobilien nimmt weiter zu, wenn Unternehmen ihre Lieferketten verkürzen und Produktions- sowie Lagerflächen vermehrt ins Inland verlagern. Logistikimmobilien in ihren unterschiedlichen Ausprägungen – vom Distributionszentrum über urbane Verteilzentren bis hin zu mehrgeschossigen Lagerhallen – sind heute ein Must-have für so manches Portfolio.

Unsere diesjährige Asset-Management-Studie steht daher ganz im Zeichen der Logistikimmobilie. Wie hat sich die Assetklasse Logistik bewährt? Wo liegen die Herausforderungen und welche Chancen ergeben sich aus Investoren- und Asset-Management-Sicht?

Wie in jeder Ausgabe beleuchten wir zudem die generellen Trends im Asset Management. Digitalisierung und ESG sind weiterhin ganz oben auf der Prioritätenliste der Branche und erfordern immense Investitionen, die die Unternehmen schultern müssen. Außerdem sind Asset Manager mit akuten Kapazitätsengpässen im Handwerk und Bau konfrontiert. Nicht nur das bedarf kreativer Lösungen. Auch der „War for talents“ verlangt den Unternehmen einiges ab, wollen sie sich im Wettbewerb um gute Mitarbeiter behaupten.

Das gilt – und hier schließt sich der Kreis – im besonderen Maße für das Management von Logistikimmobilien, denn die gefragten besonderen Kenntnisse und Fähigkeiten bringen klassische Asset Manager nicht zwangsläufig mit.

Fest steht: Die Assetklasse Logistikimmobilien ist längst aus ihrer Nische herausgetreten und gewinnt immer mehr an Bedeutung. Das stellt Investoren und Asset Manager vor neue Herausforderungen, birgt aber auch Potenziale. Die Interviews mit den Logistik-Playern GARBE Industrial Real Estate, BEOS Logistics GmbH, der Initiative Logistikimmobilien (Logix) und Picnic Online Supermarkt bieten wertvolle, aktuelle Einblicke in den dynamischen Themenkomplex.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen eine informative Lektüre und wir sind sicher, dass die Erkenntnisse unserer Studie Sie bei der Umsetzung Ihrer Vorhaben unterstützen.

Ihre
Christina Angermeier
Direktor

Oliver Schweizer
Partner

Natalie Wehrmann
Associate Partner

Unsere Kernergebnisse



Building a better
working world

Kernergebnisse: Trends im Asset Management

01

Asset Manager sehen die Digitalisierung und Kapazitätsengpässe im Handwerk als größte Herausforderung.

02

Auch die Auswirkungen der Corona-Pandemie und ESG beschäftigen die Branche.

03

Asset Manager sind im „War for Talents“. Daher möchten sie insbesondere in das eigene Personal investieren.

04

Für 2022 planen Asset Manager außerdem Investitionen in ESG und digitale Lösungen.

05

ESG ist bei den meisten Teilnehmern bereits in die Unternehmensprozesse integriert.

06

Bei ESG mangelt es allerdings noch an der erforderlichen Datentransparenz.

Kernergebnisse

Fokus Logistikimmobilien

01

Deutschland wird als Top-Markt für Logistikimmobilien gesehen. Steigende Mieten und Preise machen die Asset-Klasse so attraktiv.

02

Es fehlt jedoch am Angebot, sodass B- und C-Lagen sowie Bestandsimmobilien in den Blick rücken.

03

Ohne Logistik-Know-how und Präsenz vor Ort geht es im Asset Management nicht.

04

Schlüssel für erfolgreiches Asset Management sind individuelle Betreuung von Mietern und Investoren, Kommunikations-Skills, Logistik-Know-how und Netzwerke.

05

Automatisierung und Robotics sind die prägenden Logistik-Trends der nächsten Jahre.

06

Logistikimmobilien verlieren ihr „stiefmütterliches Dasein“ als einfache Hülle und werden Bestandteile komplexer, digitaler Geschäftsmodelle.

Der Flächenmangel wird sich bemerkbar machen

“

Die Herausforderungen bestehen darin, dass Logistikdienstleister keine geeigneten Flächen finden oder in B- und C-Lagen ausweichen müssen. [...] Hinzu kommen bei einem Angebotsdefizit steigende Mietpreise, die nicht nur die Mieter, sondern am Ende die gesamte Branche sowie die Konsument:innen treffen.



Dr. Malte-Maria Münchow

Sprecher der Initiative Logistikimmobilien

Das vollständige Interview finden Sie ab Seite 29

Copyright: Prologis



“

Solch eine Nachfrage hat der Markt zuvor noch nie gesehen und das ist kein Strohfeuer, sondern nachhaltig. [...] Für die Standortbewertung haben wir hauseigene digitale Tools entwickelt. Auf Knopfdruck erhalten wir Benchmarks, können sehr rasch entscheiden und dann schnell Verträge abschließen.



Frederic Knaut

Co-Founder Picnic Online Supermarkt

Das vollständige Interview finden Sie ab Seite 32



Mehrwert durch Bestandsentwicklung und Neubau

“

Im Vorteil ist derjenige, der Bestandsentwicklung und spekulativen Neubau bedienen kann. Es braucht also Kompetenz im Umgang mit komplexen, teils historischen Immobilien ebenso wie bei der Nachvermietung großer Flächen – und all das im Idealfall länderübergreifend, um bestehende Kunden in ihrer Geschäftsentwicklung begleiten zu können.



Hendrik Staiger

Geschäftsführung Swiss Life Asset Managers/Vorstand BEOS AG

Das vollständige Interview finden Sie ab Seite 35



Digitalisierung auch bei Logistikimmobilien wesentlich

“

Alles, was wir heute machen, ist in irgendeiner Form mit Daten verbunden. Diesen „Goldstaub“ geschickt zu verbinden ist herausfordernd, aber ein sehr mächtiger Werthebel im Management. [...] Statt einer Vielzahl verschiedener Lösungen wollen wir strategisch alle Daten absolut digitalisiert, ohne manuelle Schnittstellen, zur Verfügung haben.



Tobias Kassner

Leiter Research bei GARBE Industrial Real Estate

Das vollständige Interview finden Sie ab Seite 38





Unsere Studienteilnehmer



EY

Building a better
working world

Design der Studie



Die Ergebnisse der Studie beruhen auf unserer standardisierten Online-Umfrage (Februar/März 2022), an der rund 35 Asset Manager und Beschäftigte aus dem Logistikimmobiliensegment teilgenommen haben. Die Fragebögen wurden anonym erfasst und ausgewertet.



Themengebiete des Fragebogens:

- ▶ Der Fragebogen befasst sich mit allgemeinen Trends im Asset Management sowie mit Logistikimmobilien als Asset-Klasse und die erwartete zukünftige Veränderung des deutschen Logistikimmobilienmarktes.

Die befragten Unternehmen bilden einen repräsentativen Querschnitt deutscher Asset-Management-Unternehmen und des Logistikimmobiliensegments. Dazu zählen:

- ▶ Fonds- und Investmentmanager
- ▶ Projektentwickler
- ▶ Asset Manager
- ▶ Lager- und Logistikdienstleister
- ▶ Property Manager
- ▶ Facility Manager

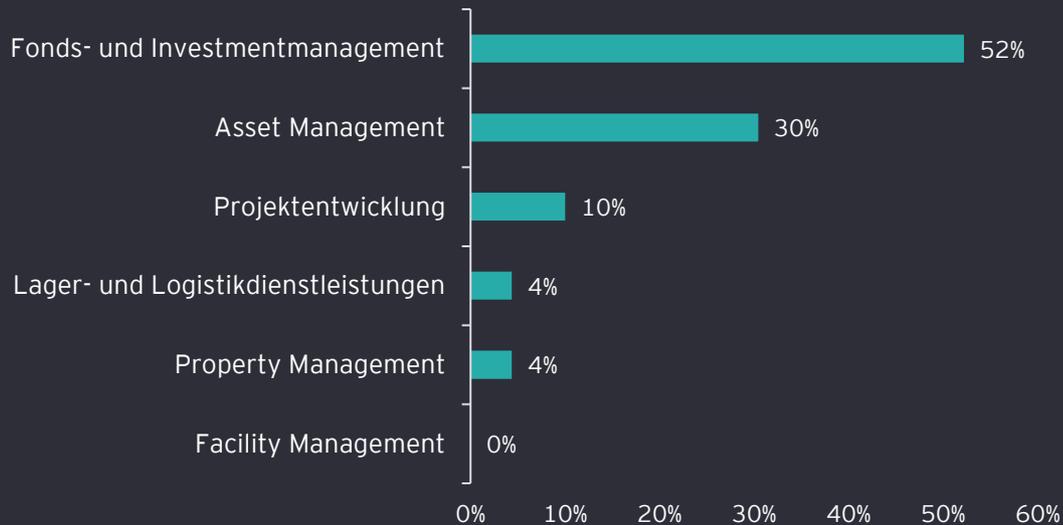


Unter dem Begriff „Logistikimmobilien“ verstehen wir für diese Umfrage Gebäude, die zur Lagerhaltung, Kommissionierung und Distribution von Wirtschaftsgütern genutzt werden. Typischerweise handelt es sich um Distributionshallen, Lagerhallen, Umschlaghallen, Hochregallager und Speziallager.

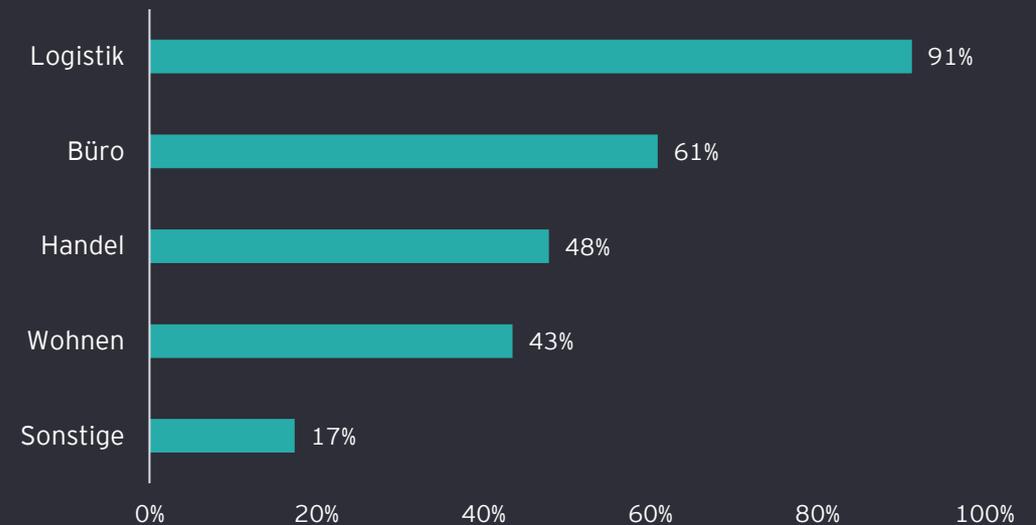
Wer sind unsere Studienteilnehmer?

- ▶ Der überwiegende Teil (52 %) der Befragten stammt aus dem Fonds- und Investmentmanagement, rund ein Drittel (30 %) aus dem Asset Management.
- ▶ Beinahe alle Befragten (91 %) gaben an, Logistikimmobilien zu betreuen. Daneben beschäftigen sie sich zu großen Teilen auch mit anderen Nutzungsarten.

Haupttätigkeit der befragten Unternehmen



Betreute Asset-Klassen



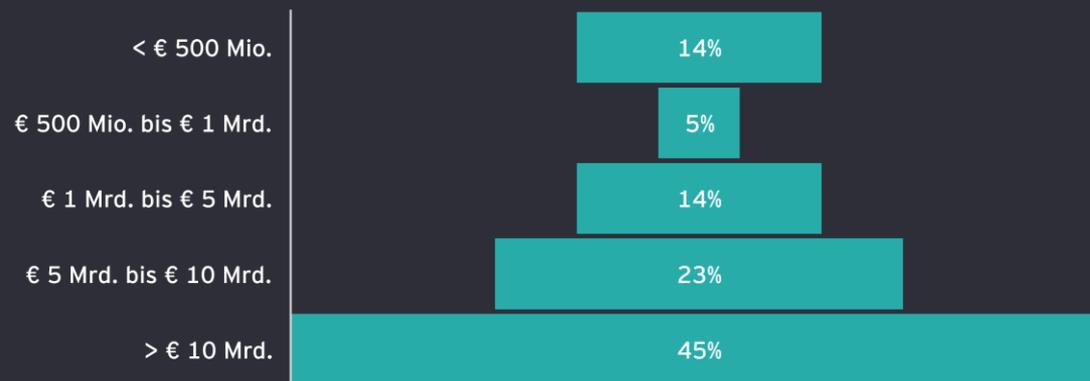
Wortlaut der Fragen: „In welcher der folgenden Kategorien ist Ihr Unternehmen derzeit überwiegend tätig?“ | „Welche Asset-Klassen werden von Ihnen betreut?“

Studienteilnehmer mit langjähriger Erfahrung im Bereich Logistikimmobilien

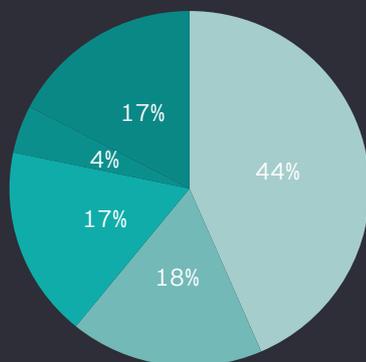
Kernaussage

- ▶ Für einen repräsentativen Querschnitt der Befragten wurden Asset Manager unterschiedlicher Größenordnungen befragt.
- ▶ Mit mehr als 5 Milliarden Euro Assets under Management ist die Mehrzahl der teilnehmenden Unternehmen von relevanter Größe, ihre Zukunftsentscheidungen werden sich im Markt bemerkbar machen.
- ▶ Die Studienteilnehmer verfügen über langjährige Erfahrungen. Etwa drei Viertel von ihnen halten seit mehr als fünf Jahren Logistikimmobilien im Portfolio.
- ▶ In den Portfolios der meisten befragten Unternehmen ist Logistik eine von mehreren Asset-Klassen.

Wie hoch ist der Marktwert der von Ihnen betreuten Immobilien?

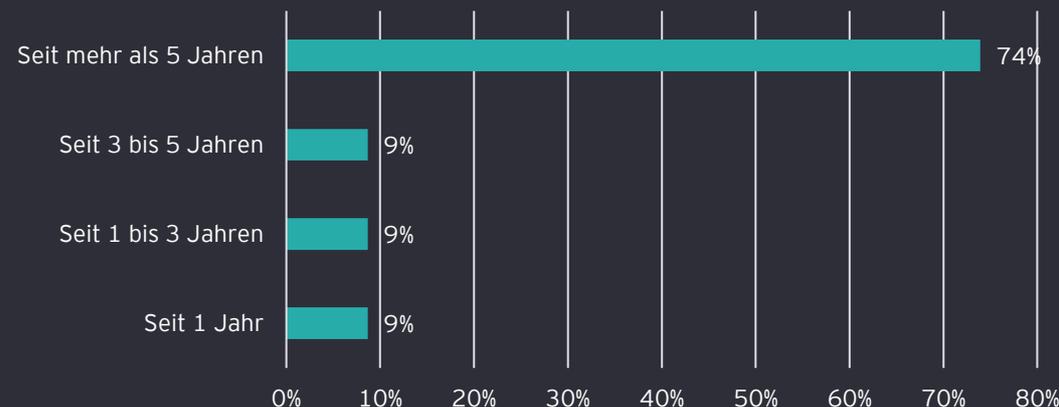


Welchen Anteil macht Logistik aus?



■ < 10 %
 ■ > 10 % - 25 %
 ■ > 25 % - 50 %
 ■ > 50 % - 75 %
 ■ > 75 %

Seit wann ist Logistik in Ihrem Portfolio?



Wortlaut der Fragen: „Wie hoch ist der Marktwert der derzeit von Ihrem Unternehmen betreuten Immobilien?“ | „Wie groß ist der Anteil an Logistikimmobilien?“ | „Seit wann hat Ihr Unternehmen Logistikimmobilien im Bestand?“



Was sind die Trends im Asset Management?

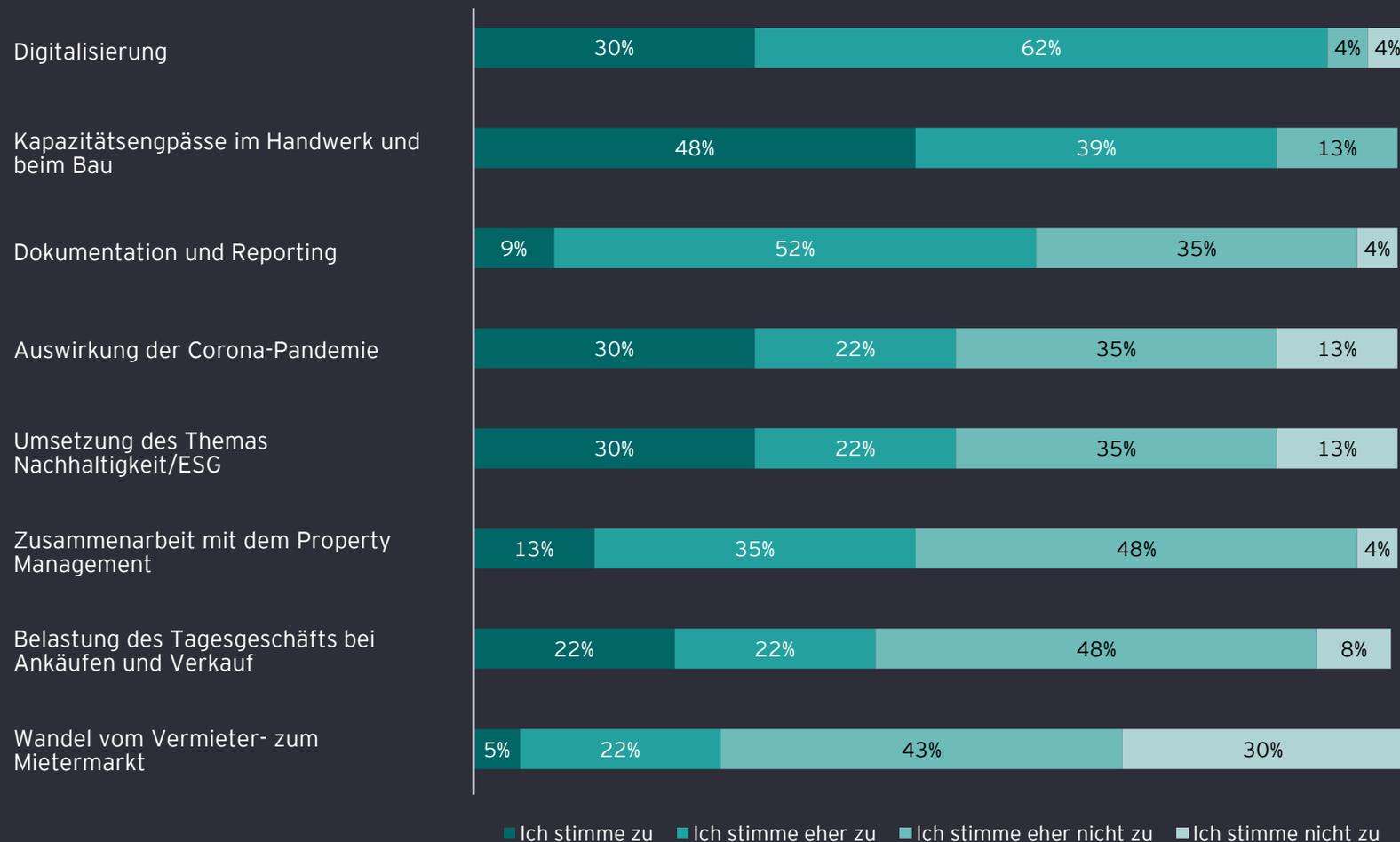


EY

Building a better
working world

Digitalisierung und Kapazitätsengpässe sind die größten Herausforderungen

Was sind die größten Herausforderungen im Asset Management?

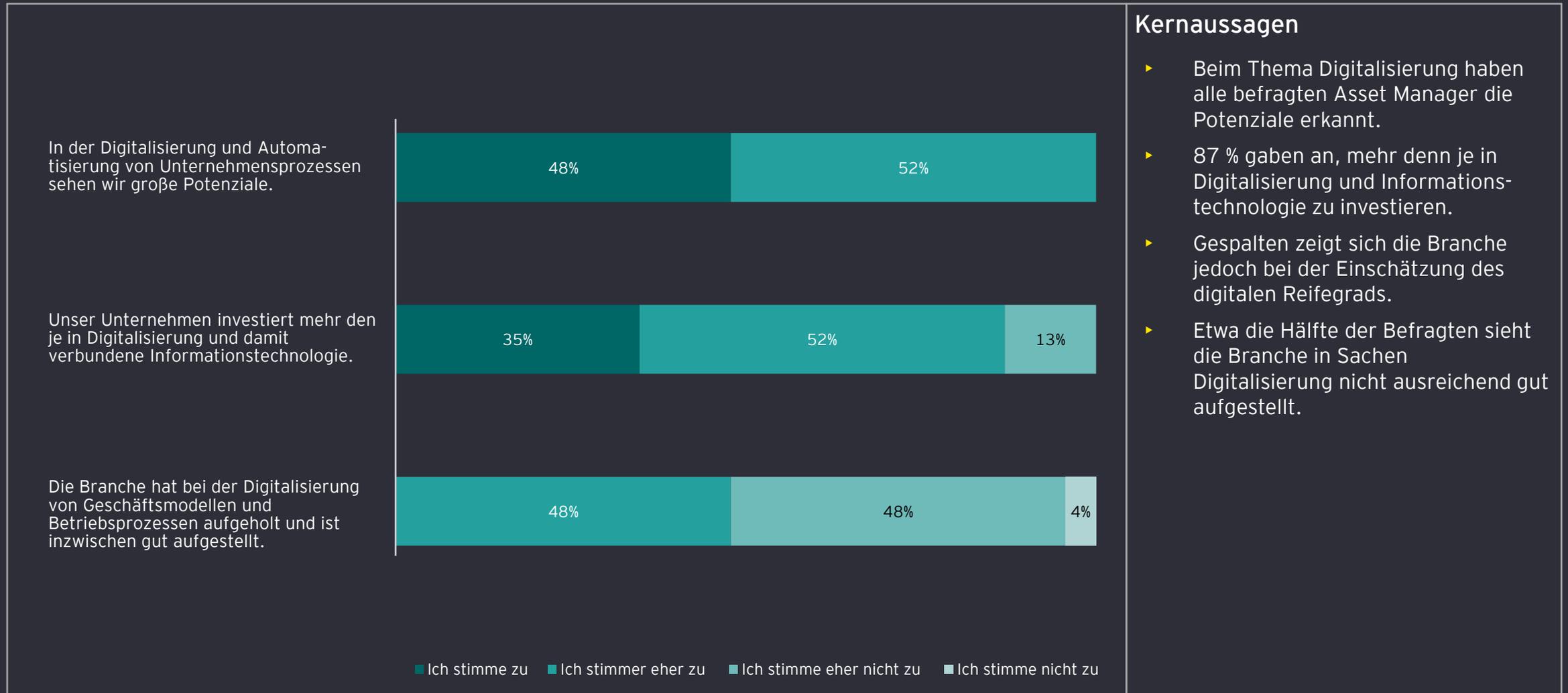


Kernaussagen

- ▶ Für mehr als 90 % der befragten Unternehmen stellt die Digitalisierung auch im Jahr 2022 noch eine Herausforderung dar.
- ▶ Auch Kapazitätsengpässe im Handwerk sieht fast die Hälfte der Befragten als große Herausforderung.
- ▶ Dokumentation und Reporting sind für über die Hälfte der Teilnehmer immer noch eine Herausforderung.
- ▶ Uneinigkeit besteht bei den Themen ESG und Corona-Pandemie. Etwa die Hälfte der Befragten sieht darin Herausforderungen für die Zukunft.
- ▶ Einen Wandel vom Vermieter- zum Mietermarkt sehen 73 % der Befragten nicht.

Wortlaut der Frage: „Was sind aus Ihrer Sicht derzeit die größten Herausforderungen im Asset Management Ihres Portfolios?“

Investitionen in Digitalisierung und IT höher denn je

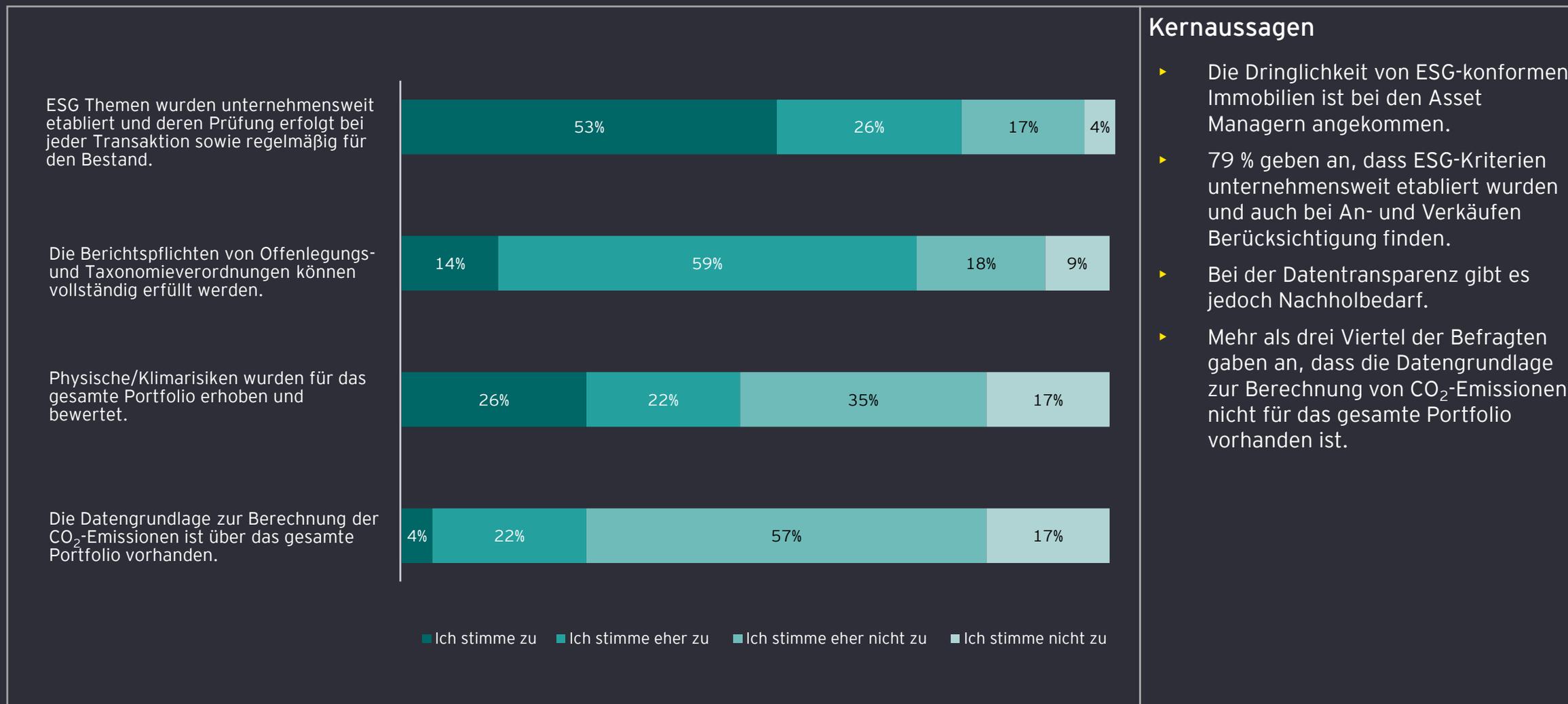


Kernaussagen

- ▶ Beim Thema Digitalisierung haben alle befragten Asset Manager die Potenziale erkannt.
- ▶ 87 % gaben an, mehr denn je in Digitalisierung und Informationstechnologie zu investieren.
- ▶ Gespalten zeigt sich die Branche jedoch bei der Einschätzung des digitalen Reifegrads.
- ▶ Etwa die Hälfte der Befragten sieht die Branche in Sachen Digitalisierung nicht ausreichend gut aufgestellt.

Wortlaut der Frage: „Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen in Bezug auf das Thema Digitalisierung zu?“

ESG-Themen sind unternehmensweit etabliert, Daten fehlen noch



Kernaussagen

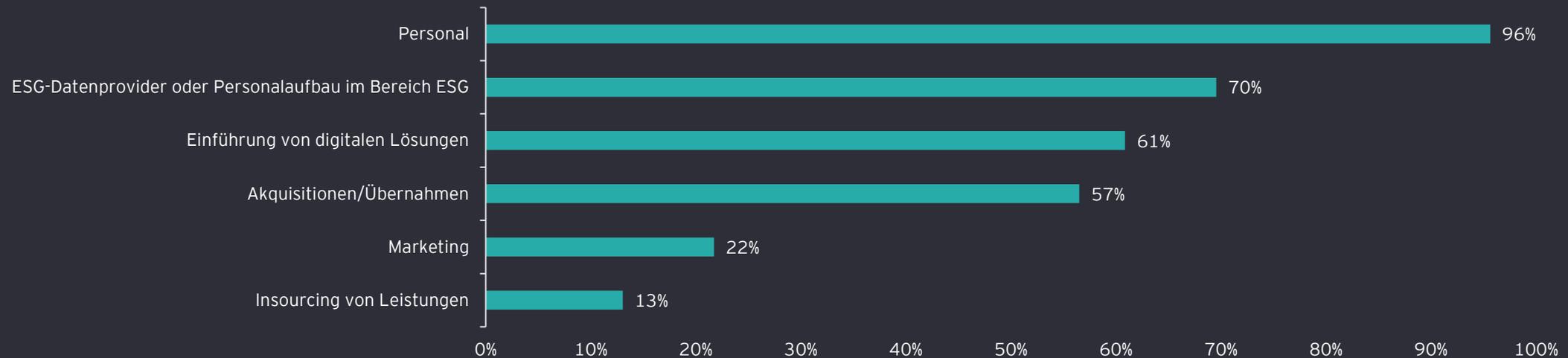
- ▶ Die Dringlichkeit von ESG-konformen Immobilien ist bei den Asset Managern angekommen.
- ▶ 79 % geben an, dass ESG-Kriterien unternehmensweit etabliert wurden und auch bei An- und Verkäufen Berücksichtigung finden.
- ▶ Bei der Datentransparenz gibt es jedoch Nachholbedarf.
- ▶ Mehr als drei Viertel der Befragten gaben an, dass die Datengrundlage zur Berechnung von CO₂-Emissionen nicht für das gesamte Portfolio vorhanden ist.

Wortlaut der Frage: „Inwieweit stimmen Sie folgenden Aussagen zu?“

Asset Manger investieren in Personal, ESG und digitale Lösungen

Kernaussagen

- ▶ Der „War for Talents“ – gutes Personal zu finden und zu halten – ist auch für Asset Manager ein großes Thema. Beinahe alle Befragten (96 %) gaben an, 2022 in Personal zu investieren.
- ▶ Auch die Trendthemen ESG und Digitalisierung werden von Asset Managern vorangetrieben:
 - ▶ Rund 70 % der Unternehmen planen, 2022 in ESG-Datenprovider und ESG-Fachpersonal zu investieren.
 - ▶ Rund 61 % der Unternehmen planen, 2022 in die Implementierung weiterer digitaler Lösungen zu investieren.
- ▶ Am wenigsten Aufmerksamkeit erhalten derzeit das Marketing und das Insourcing von Leistungen.



Wortlaut der Frage: „In welchen Bereichen/Prozessen streben Sie 2022 Investitionen an?“ (Mehrfachnennungen möglich)

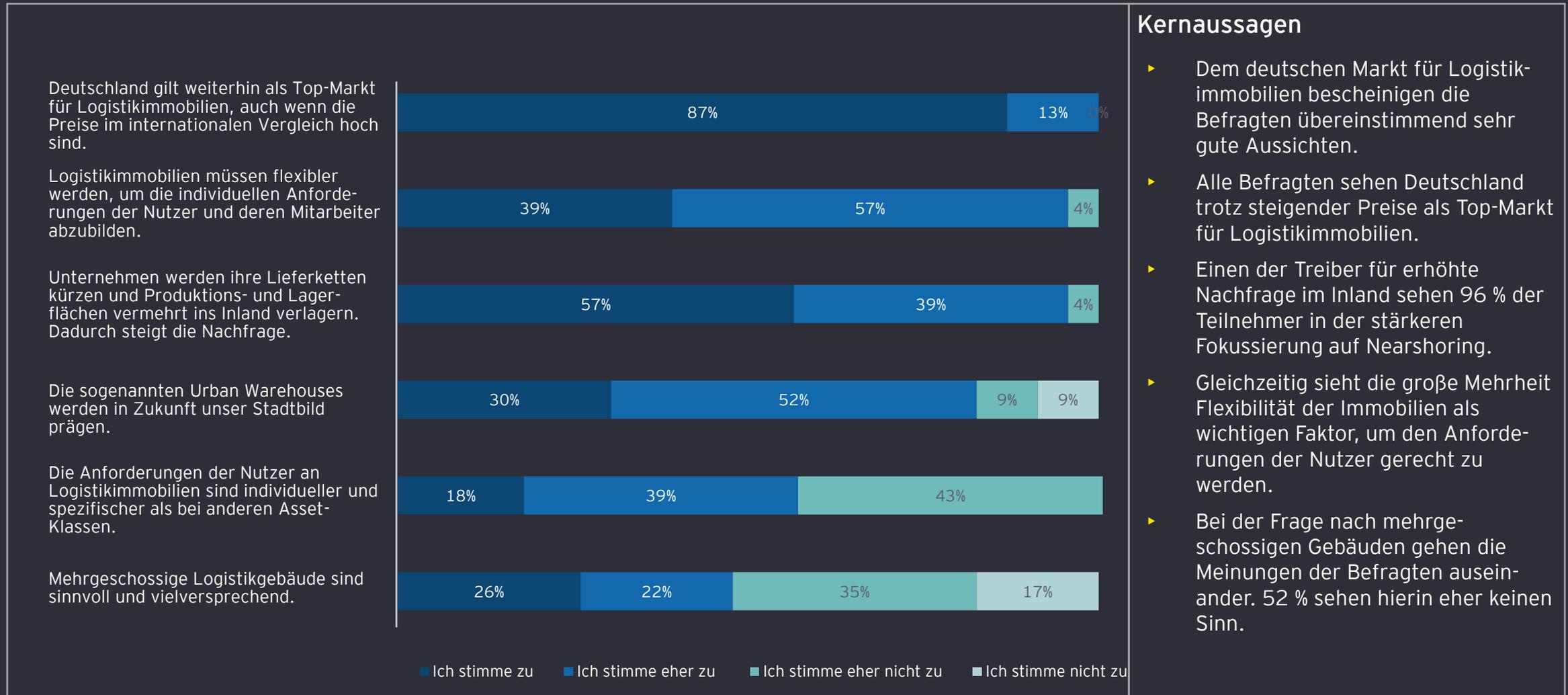
Fokus: Logistikimmobilien



EY

Building a better
working world

Near-shoring sorgt weiterhin für exzellente Aussichten für Logistikimmobilien

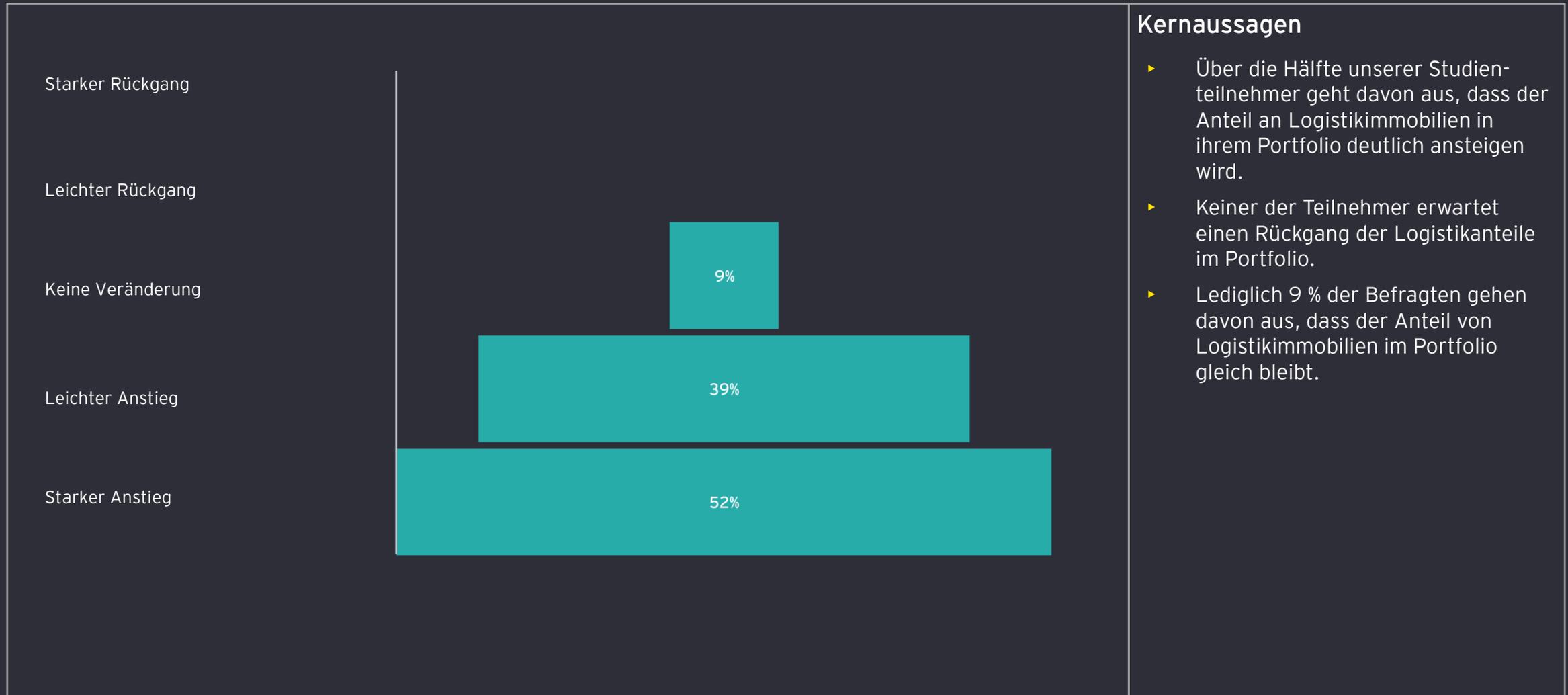


Kernaussagen

- ▶ Dem deutschen Markt für Logistikimmobilien bescheinigen die Befragten übereinstimmend sehr gute Aussichten.
- ▶ Alle Befragten sehen Deutschland trotz steigender Preise als Top-Markt für Logistikimmobilien.
- ▶ Einen der Treiber für erhöhte Nachfrage im Inland sehen 96 % der Teilnehmer in der stärkeren Fokussierung auf Nearshoring.
- ▶ Gleichzeitig sieht die große Mehrheit Flexibilität der Immobilien als wichtigen Faktor, um den Anforderungen der Nutzer gerecht zu werden.
- ▶ Bei der Frage nach mehrgeschossigen Gebäuden gehen die Meinungen der Befragten auseinander. 52 % sehen hierin eher keinen Sinn.

Wortlaut der Frage: „Inwieweit stimmen Sie folgenden Aussagen zu?“

Anteil an Logistikimmobilien in den Portfolios wird steigen

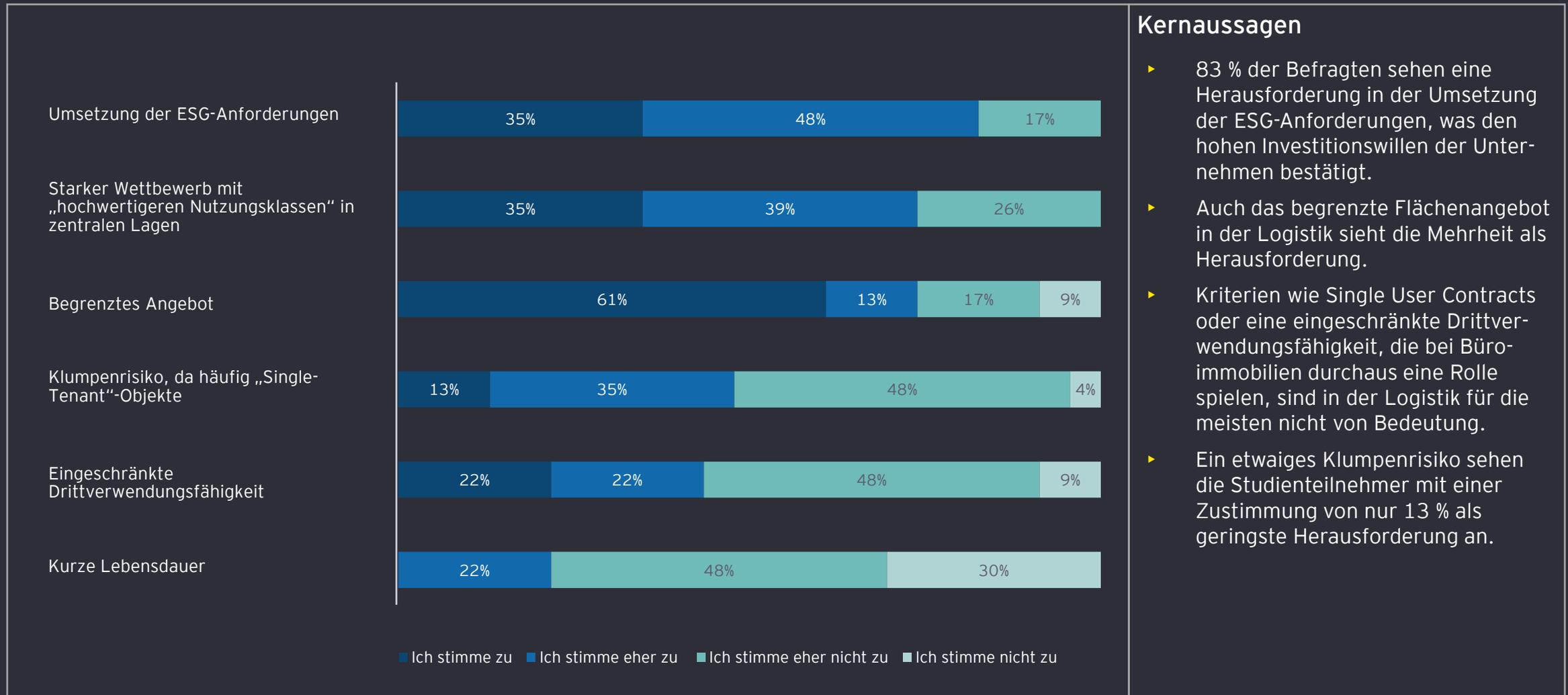


Kernaussagen

- ▶ Über die Hälfte unserer Studienteilnehmer geht davon aus, dass der Anteil an Logistikimmobilien in ihrem Portfolio deutlich ansteigen wird.
- ▶ Keiner der Teilnehmer erwartet einen Rückgang der Logistikanteile im Portfolio.
- ▶ Lediglich 9 % der Befragten gehen davon aus, dass der Anteil von Logistikimmobilien im Portfolio gleich bleibt.

Wortlaut der Frage: „Wie wird sich der Anteil von Logistikimmobilien in Ihrem Portfolio voraussichtlich entwickeln?“

Herausforderungen sind Umsetzung von ESG und knappes Angebot

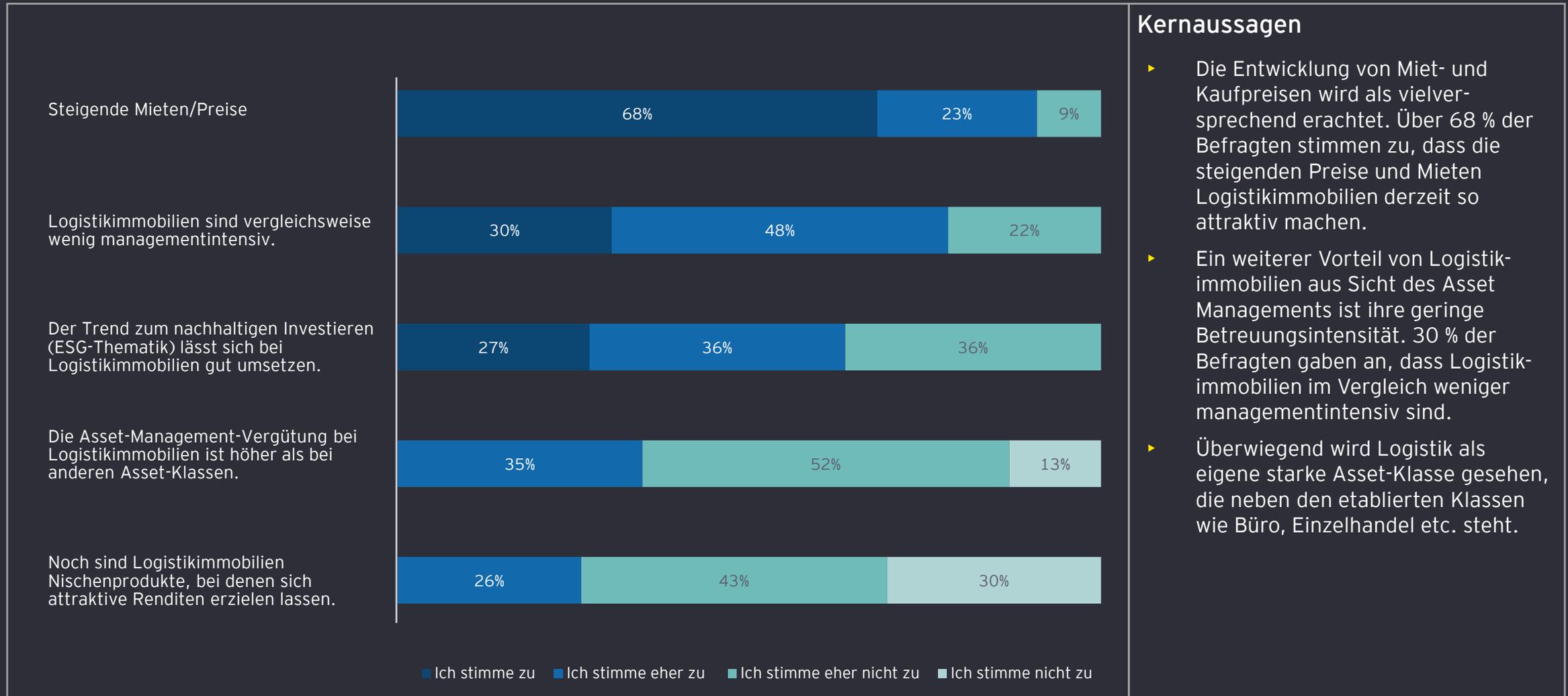


Kernaussagen

- ▶ 83 % der Befragten sehen eine Herausforderung in der Umsetzung der ESG-Anforderungen, was den hohen Investitionswillen der Unternehmen bestätigt.
- ▶ Auch das begrenzte Flächenangebot in der Logistik sieht die Mehrheit als Herausforderung.
- ▶ Kriterien wie Single User Contracts oder eine eingeschränkte Drittverwendungsfähigkeit, die bei Büroimmobilien durchaus eine Rolle spielen, sind in der Logistik für die meisten nicht von Bedeutung.
- ▶ Ein etwaiges Klumpenrisiko sehen die Studienteilnehmer mit einer Zustimmung von nur 13 % als geringste Herausforderung an.

Wortlaut der Frage: „Welche besonderen Herausforderungen sehen Sie bei Logistik- und Lagerobjekten im Vergleich zu anderen Asset-Klassen?“

Logistik keine Nische mehr, attraktiv wegen Mietpotenzial und wenig Aufwand

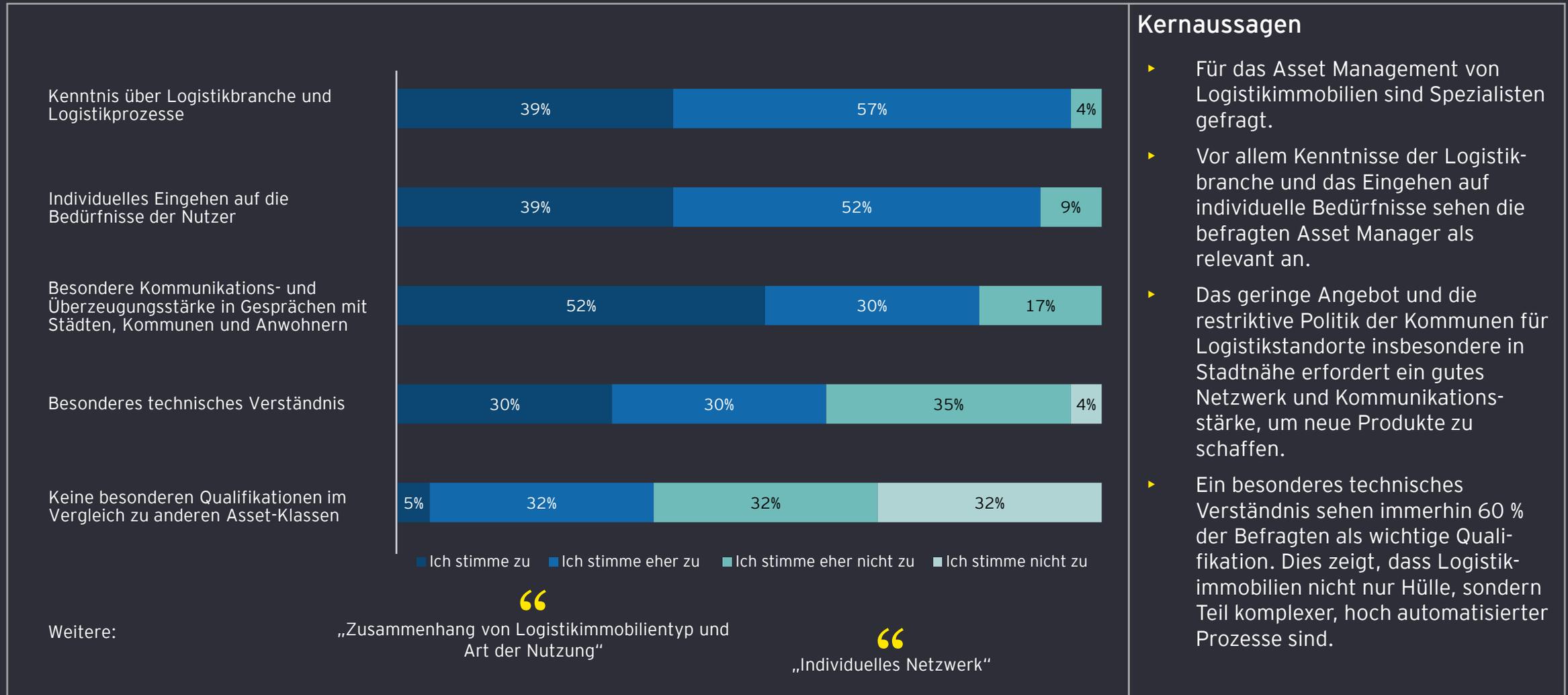


Kernaussagen

- ▶ Die Entwicklung von Miet- und Kaufpreisen wird als vielversprechend erachtet. Über 68 % der Befragten stimmen zu, dass die steigenden Preise und Mieten Logistikimmobilien derzeit so attraktiv machen.
- ▶ Ein weiterer Vorteil von Logistikimmobilien aus Sicht des Asset Managements ist ihre geringe Betreuungsintensität. 30 % der Befragten gaben an, dass Logistikimmobilien im Vergleich weniger managementintensiv sind.
- ▶ Überwiegend wird Logistik als eigene starke Asset-Klasse gesehen, die neben den etablierten Klassen wie Büro, Einzelhandel etc. steht.

Wortlaut der Frage: „Weshalb sind Logistikimmobilien aus Ihrer Sicht eine attraktive Asset-Klasse?“

Erfolgsfaktoren: individuelle Betreuung, Logistik-Know-how und Kommunikation

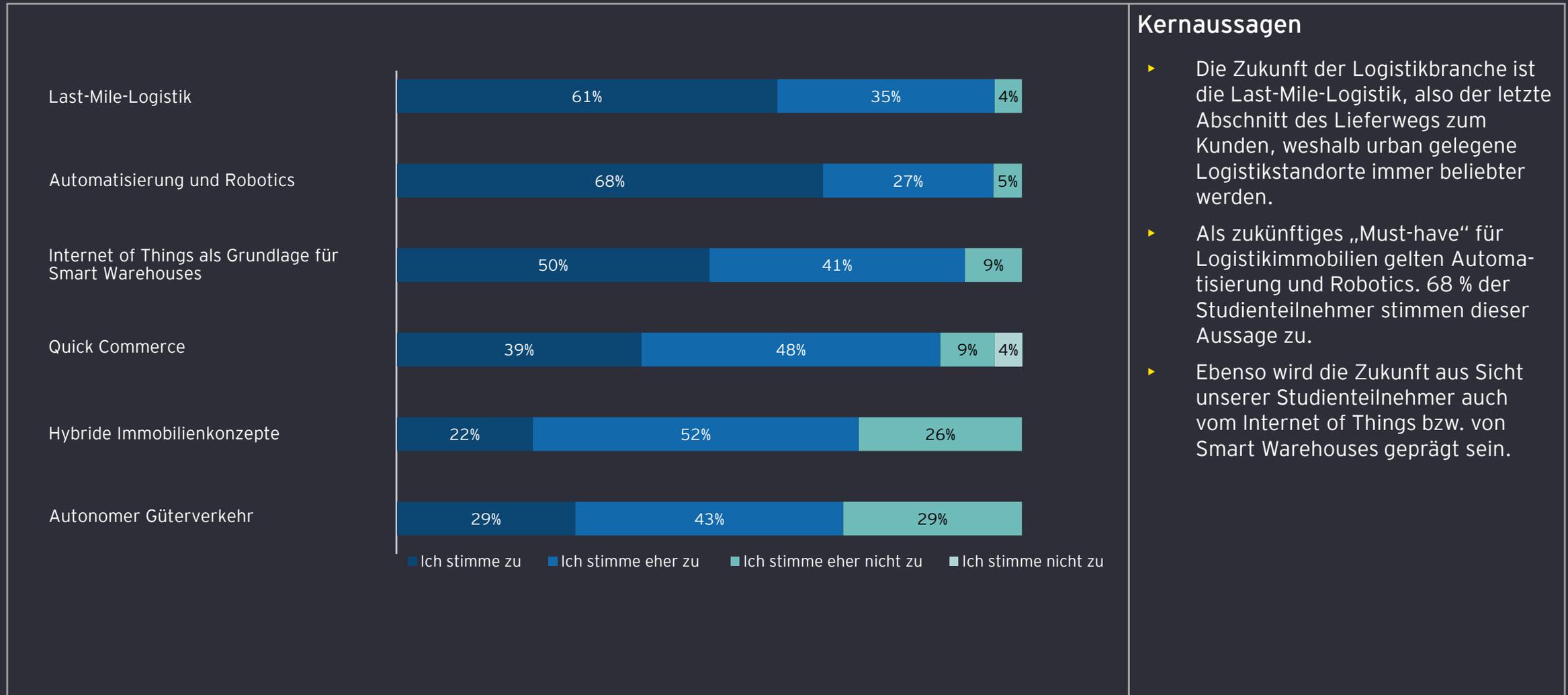


Kernaussagen

- ▶ Für das Asset Management von Logistikimmobilien sind Spezialisten gefragt.
- ▶ Vor allem Kenntnisse der Logistikbranche und das Eingehen auf individuelle Bedürfnisse sehen die befragten Asset Manager als relevant an.
- ▶ Das geringe Angebot und die restriktive Politik der Kommunen für Logistikstandorte insbesondere in Stadtnähe erfordert ein gutes Netzwerk und Kommunikationsstärke, um neue Produkte zu schaffen.
- ▶ Ein besonderes technisches Verständnis sehen immerhin 60 % der Befragten als wichtige Qualifikation. Dies zeigt, dass Logistikimmobilien nicht nur Hülle, sondern Teil komplexer, hoch automatisierter Prozesse sind.

Wortlaut der Frage: „Welche besonderen Qualifikationen sind aus Ihrer Sicht für das Asset Management von Logistikimmobilien erforderlich?“

Automatisierung und Robotics werden Logistikimmobilien weiter verändern



Kernaussagen

- ▶ Die Zukunft der Logistikbranche ist die Last-Mile-Logistik, also der letzte Abschnitt des Lieferwegs zum Kunden, weshalb urban gelegene Logistikstandorte immer beliebter werden.
- ▶ Als zukünftiges „Must-have“ für Logistikimmobilien gelten Automatisierung und Robotics. 68 % der Studienteilnehmer stimmen dieser Aussage zu.
- ▶ Ebenso wird die Zukunft aus Sicht unserer Studienteilnehmer auch vom Internet of Things bzw. von Smart Warehouses geprägt sein.

Wortlaut der Frage: „Welcher Trend wird die Anforderungen an Logistikimmobilien in den nächsten zehn Jahren am meisten prägen?“

Wie wird die Logistikimmobilie der Zukunft aussehen?

“

Die Logistikimmobilie der Zukunft wird durch und durch digital.

“

Die Immobilie als solche wird nicht viel anders als bisher. Aber schöner und smarter [...].

“

Die Logistikimmobilie wird weiter an Stellenwert gewinnen.

“

[...] kompaktere Grundfläche, aber mehr Höhe.

“

Der verstärkte Einsatz von Homeoffice bietet Menschen die Möglichkeit, ihren Lebensmittelpunkt aus den teuren Metropolregionen herauszuverlagern. Die Transportwege und damit auch die Lage der Logistikimmobilien werden sich dieser neuen Anforderung anpassen müssen.



Was haben unsere
Experten dazu zu sagen?



EY

Building a better
working world

Interview: „Es liegt noch viel Aufklärungsarbeit vor uns“



Copyright: Prologis

Dr. Malte-Maria Münchow
Sprecher der Initiative Logistikimmobilien (Logix)
Leitung An- und Verkauf Spezialimmobilien,
Deka Immobilien Investment GmbH

Die Initiative Logistikimmobilien (Logix) hat sich auf die Fahnen geschrieben, Stellenwert und Akzeptanz von Logistikimmobilien in Fachkreisen und Öffentlichkeit zu stärken. Was war der Hintergrund des Zusammenschlusses und wo steht die Initiative heute?

Die Logix-Initiative ist 2013 in dem Bewusstsein gegründet worden, dass Logistikansiedlungsvorhaben in den Kommunen, aber auch in der breiten Öffentlichkeit mehr kommunikative Unterstützung benötigen. Logistikimmobilien sind die Dreh- und Angelpunkte der Supply Chains und insofern systemrelevanter Bestandteil der logistischen Versorgungsleistung für Wirtschaft und Bevölkerung. Ihr Ansehen in den Gemeinden trägt dieser besonderen Funktion aber oftmals nicht Rechnung. Diese

Vorbehalte sind problematisch, denn schon jetzt stellt der akute Flächenmangel landesweit viele Logistikdienstleister vor enorme Herausforderungen, einen geeigneten Standort zu finden. Das betrifft auch und gerade die Metropolen und Ballungszentren. Gleichzeitig erreicht die Nachfrage nach Logistikflächen nicht nur für den E-Commerce ein Rekordhoch. Diese Spannung aus Nachfrage und Flächenknappheit lässt sich nur durch professionelle Kommunikations- und Dialogarbeit mit den Kommunen lösen. Durch die Arbeit der Logix-Initiative ist es in den vergangenen Jahren zwar schon gelungen, das Verständnis zwischen den Stakeholdern einer Logistikansiedlung zu verbessern; um den bestehenden Flächenbedarf aber bedienen zu können, liegt noch viel Aufklärungsarbeit vor uns.

Logistikimmobilien sind inzwischen ein „Must-have“ in fast jedem Portfolio. Wie gut sind aus Ihrer Sicht Investoren und Asset Manager aufgestellt, wenn es um Diskussionen mit Städten, Kommunen und Anwohnern geht? Wo sehen Sie Risiken, wo Chancen?

Den Bedarf nach einem Ausbau der Kommunikationsaktivitäten sehen wir bei Logix schon länger. Denn vielerorts halten sich hartnäckige Vorurteile gegenüber Logistik und Ansiedlungsvorhaben wie z. B. hohe Verkehrsaufkommen oder eine hohe Flächenversiegelung. Hier ist weitere Aufklärungsarbeit notwendig, denn die Ansiedlungseffekte von



Interview: „Es liegt noch viel Aufklärungsarbeit vor uns“

Logistikvorhaben hängen von einer Vielzahl verschiedener Faktoren ab und können nicht pauschal beantwortet werden. Gleichzeitig wünschen sich viele Kommunen, dass man überhaupt mit ihnen ins Gespräch kommt. So haben wir von Logix 2020 gemeinsam mit dem Deutschen Städte- und Gemeindebund (DStGB) deutschlandweit eine Umfrage unter Kommunen durchgeführt. Die Ergebnisse zeigen, dass sich Gemeinden mehr Transparenz und Dialogbereitschaft seitens der Wirtschaftsvertreter:innen wünschen, da Logistikprojekte aufgrund ihrer hohen Komplexität oft erklärungsbedürftig sind.

Logistikimmobilien erfreuen sich einer enormen Nachfrage seitens institutioneller Investoren und zählen als Asset-Klasse zu den klaren Gewinnern der Pandemie. Wird der Boom aus Ihrer Sicht anhalten? Mit welchen Herausforderungen ist die Branche konfrontiert?

Ja, denn die Entwicklungen des Logistikimmobilienmarktes entsprechen einer realen Nachfrage nach Logistikfläche. Nehmen Sie zum Beispiel den Handel. Durch das veränderte Konsumverhalten der Menschen boomt der E-Commerce seit Jahren ungebremst. Nach aktueller Analyse des Bundesverbandes E-Commerce und Versandhandel e. V. (bevh) lag der Gesamterlös des Internethandels in Deutschland 2021 bei 99,1 Mrd. Euro. Während der Corona-Krise konnten nicht nur weitere Zielgruppen gewonnen werden, viele Shop-Anbieter haben auch ihr

Produktportfolio ausgebaut und bieten mittlerweile viele Waren des alltäglichen Bedarfs wie z. B. Lebensmittel an. Der Immobiliendienstleister CBRE hat jüngst vorgerechnet, dass allein der Onlinehandel bis 2025 etwa 4 Mio. Quadratmeter an zusätzlicher Logistikfläche in Deutschland benötigt.

Im Rahmen der Corona-Pandemie kommen nun auch die Bestrebungen des Ausbaus einer regionalen Produktions- und Bevorratungsstruktur hinzu. Die Herausforderungen bestehen darin, dass Logistikdienstleister keine geeigneten Flächen finden oder in B- und C-Lagen ausweichen müssen. Dies bringt oftmals ein Mehr an Verkehr mit sich sowie Effizienzminderungen, die Bestrebungen zum Ausbau von Nachhaltigkeit und Klimaschutz konterkarieren. Hinzu kommen bei einem Angebotsdefizit steigende Mietpreise, die nicht nur die Mieter, sondern am Ende die gesamte Branche sowie die Konsument*innen treffen.

Ein Schlagwort in aller Munde ist „Last Mile Logistics“. Welche Konzepte für Innenstadtfächen und Stadtlogistik überzeugen Sie heute schon? Was bringt Ihrer Meinung nach die Zukunft?

Die Frage nach städtischer Logistik ist vielschichtig und betrifft mehrere Perspektiven. Einerseits stehen viele Kommunen vor der Bewältigung des Wandels der Innenstädte, der sich während der Corona-Pandemie noch verschärft hat. Anhand von Benchmark-Analysen erkennen wir Ausreißer nach oben, also Energie- und



Interview: „Es liegt noch viel Aufklärungsarbeit vor uns“

Kostenverschwendungen. Daraufhin werden die betroffenen Flächen genauer untersucht und optimiert.

Gleichzeitig sucht die Logistik nach neuen Verkehrs-, Mobilitäts- wie auch Immobilienkonzepten, um die letzte Meile zu bedienen und die städtische Versorgung aufrechtzuerhalten. Gerade erst hat die Logix-Initiative dazu die Publikation „Logistik auf der letzten Meile. Real-Labor Stadt“ herausgegeben, die sich mit dem Themenkomplex City-Logistik auseinandersetzt. Die Ergebnisse zeigen, dass es bereits heute viele Lösungen und Konzepte gibt, angefangen bei Paketboxen bis hin zu Mixed-Use-Buildings, Quartieren sowie dem Refurbishment von Bestandsimmobilien. In sich sind viele dieser Ideen vielversprechend. Die Veröffentlichung macht aber deutlich, dass ihr volles Lösungspotenzial nur in der strategischen Verknüpfung aller drei Komponenten Verkehr, Mobilität und Immobilien sowie in der detaillierten Analyse der Gegebenheiten vor Ort gehoben werden kann.

Das Flaggschiff der Initiative Logistikimmobilien ist der Logix Award, der alle zwei Jahre für herausragende Logistikimmobilien in Deutschland vergeben wird. Was sind die zugrunde liegenden Kriterien? Wie unterscheiden sich die Preisträger-Immobilien von heute von dem ersten Gewinner aus dem Jahr 2013?

Mit dem Logix Award werden Projekte ausgezeichnet, die unter ökonomischen, städtebaulichen und ökologischen Gesichtspunkten herausragen und die in hohem Maße den Ansprüchen von Nutzern und Investoren entsprechen.

2021 wurde der Kriterienkatalog um Aspekte der Nachhaltigkeit erweitert. Dies trägt den Entwicklungen der Branche Rechnung. Wir sehen heute, dass Nachhaltigkeit vor allem in ihren ökologischen wie auch sozialen Facetten immer mehr an Bedeutung gewinnt. So ging der Logix Award 2021 an das Prologis-Distributionszentrum für den Online-Händler Euziel International in Datteln. Dabei handelt es sich um die erste Logistikimmobilie in Deutschland, die nach dem WELL Building Standard zertifiziert wurde. Mit der Schaffung eines angenehmen und gesunden Arbeitsumfelds für die Mitarbeitenden trägt sie maßgeblich zur sozialen Nachhaltigkeit bei. Bereits 2019 hat Prologis den ersten Platz beim Logix Award gewonnen, mit dem ersten im Betrieb CO₂-neutralen Logistikzentrum in Deutschland. Bei beiden Preisvergaben standen insofern Aspekte im Vordergrund, die heute als sogenannte ESG-Kriterien erfüllt werden müssen, um als nachhaltige Immobilie oder Investment anerkannt zu werden. Bei der Vergabe des 1. Logix Award im Jahr 2013 dominierten noch Aspekte der Drittverwendungsfähigkeit der Immobilie aus Sicht von Nutzer und Investor.



Interview: „Die Flächenexpansion ist bei uns datengetrieben“



Frederic Knaut

Mitglied im Gründerteam von Picnic in Deutschland und Verantwortlicher für Growth und Expansion bei Picnic

Picnic kennt man derzeit vor allem in Nordrhein-Westfalen. Können Sie kurz erläutern, was das Unternehmen genau macht?

Picnic ist ein Online-Lebensmittelsupermarkt und wurde in den Niederlanden gegründet. Seit 2018 sind wir in Deutschland und seit 2021 auch in Frankreich aktiv. Unser Sortiment entspricht dem, was man auch aus dem Supermarkt kennt. Dafür arbeiten wir mit Edeka zusammen. Darüber hinaus kooperieren wir auch mit vielen regionalen Partnern, etwa Bauern und Höfen, die an das Picnic-Modell angeschlossen sind. Ab einem Mindestbestellwert von 35 Euro liefern wir kostenfrei bis zur Haustür unserer Kunden – die Produkte kosten das Gleiche wie im Supermarkt oder Discounter.

Das klingt ambitioniert. Wie funktioniert das unter dem Gesichtspunkt der Wirtschaftlichkeit?

Wir haben eine komplett neue Lieferkette entwickelt – mit kurzen Wegen, direkt zum Kunden nach Hause. Den größten Kostenfaktor, die „letzte Meile“, lösen wir nach dem „Milchmannprinzip“. Die Kunden wählen auf einem rollierenden Stundenplan ihr Lieferfenster. Wie ein Milchmann beliefern unsere Fahrer:innen in selbst entwickelten Elektro-Vans zu definierten Zeitfenstern in einem Gebiet der Reihe nach eine möglichst hohe Anzahl Kunden. Dadurch sind wir, was die Zahl der Lieferungen betrifft, auf der letzten Meile 3- bis 4-mal so effizient wie der Wettbewerb. Das spart Wege, Fahrzeuge, Emissionen und Kosten. Dabei ist wichtig zu erwähnen, dass wir ein Online-Supermarkt für jedermann sind und nicht nur in hippen Stadtzentren liefern, sondern etwa auch in B- und C-Städten. Unser Ziel ist es, einen Großteil aller Deutschen beliefern zu können..

Welche Immobilientypen nutzen Sie für die Verteilung der Waren? Welche Anforderungen haben Sie an die Gebäude?

Was uns von Wettbewerbern unterscheidet, ist, dass wir komplett auf eine eigene Lieferinfrastruktur setzen. Wir haben eigene Elektrofahrzeuge für die letzte Meile, die von sogenannten City-Hubs aus die Kunden beliefern, sowie Fulfillment-Center, also klassische Logistikverteilzentren





„Die Flächenexpansion ist bei uns datengetrieben“

mit guter Verkehrsanbindung. Momentan betreiben wir fünf solcher Fulfillment-Center in Nordrhein-Westfalen. Für solche Bigbox-Logistikimmobilien kommt für uns sowohl Bestand als auch spekulative Entwicklung infrage. Neben der Nähe zu den City-Hubs ist natürlich auch eine gute Autobahnanbindung wichtig. Der dritte für uns relevante Standortfaktor ist die Nähe zum Arbeitsmarkt. In der Spitze arbeiten in einem unserer Fulfillment-Center bis zu 150 Personen. Insgesamt sind dort 300 bis 400 Menschen beschäftigt.

Das Fulfillment-Center ist quasi unser eigener Supermarkt. Dort bauen wir eine Kühlzelle ein und lagern unser Sortiment. Die eingehenden Bestellungen werden dann in Boxen gesammelt, die wiederum in sogenannten Dispatching-Frames – also Metallgestellen – für jede Lieferfahrt gesammelt und zu den City-Hubs transportiert werden.

Welche Flächenanforderungen haben Sie an die Immobilien?

Grundsätzlich kommen wir mit Standardobjekten gut zurecht, etwa was das Stützenraster anbelangt. Die Fläche entwickeln wir dann aufwendiger als üblich, da wir einen etwas höheren Büroanteil benötigen. Dafür bietet sich oft ein Ausbau der Mezzanineflächen an. Grund für diese Besonderheit ist, dass wir unseren Mitarbeitern eine tolle Arbeitsumgebung – auch in der Logistikhalle – bieten wollen. So hat jedes unserer Fulfillment-Center neben Aufenthaltsräumen immer eine eigene Kantine mit eigenen

Köchen. Sie bereiten täglich Gerichte aus den in der Halle gelagerten Zutaten zu. Speziellere Anforderungen haben wir für unsere teilautomatisierten Fulfillment-Center. Dafür sind große Aus- und Einbauten notwendig. Dafür eignen sich Built-to-Suite-Projekte.

Wie sehen die Anforderungen für die City-Hubs aus?

In unseren aktuell 25 City-Hubs selbst findet keine Lagerung mehr statt. Es sind reine Umschlagszentren. Die Dispatching-Frames werden per Hebebühne in unsere Elektrofahrzeuge geladen, die sich dann wiederum auf die letzte Meile zum Kunden begeben. Die meisten Flächen befinden sich in klassischen Gewerbegebieten mit Innenstadtnähe und guter Anbindung, von wo aus man möglichst viele Kunden erreichen kann. Dort errichten wir dann Ladeinfrastruktur für unsere Elektroflotte. Unter den Objekten findet sich alles, von revitalisierten Industrieflächen bis hin zu Built-to-Suite-Objekten. Mit ausgewählten Partnern bauen wir auch selbst neu.

Picnic verfolgt eine starke Expansionsstrategie. Welche Herausforderungen haben Sie bei der Suche und Anmietung geeigneter Logistikflächen? Wie gehen Sie damit um?

Derzeit ist die Nachfrage nach Logistikflächen höher denn je. Das stellt uns bei der Expansion natürlich vor Herausforderungen. Als Technologieunternehmen arbeiten wir stark datengetrieben und haben alle digitalen



„Die Flächenexpansion ist bei uns datengetrieben“

Tools inhouse entwickelt. Dadurch haben wir alle relevanten Informationen direkt verfügbar. Darüber hinaus agieren wir sehr agil und flexibel. Wir können sehr rasch entscheiden und schnell Verträge abschließen.

Wie wird sich Ihrer Meinung nach das Thema Last-Mile-Logistik künftig entwickeln?

Last-Mile-Logistik ist unzweifelhaft ein starker Wachstumsmarkt und es werden unterschiedlichste Konzepte angewendet. Wir allein werden deutlich über hundert City-Hubs betreiben. Wenn man wie wir auch B- und C-Standorte erreichen will, braucht man eine hohe Anzahl und muss gegebenenfalls auch flexibel nachrüsten. Beispielsweise haben wir in Essen bereits zwei Hubs in Betrieb genommen und planen aufgrund der Nachfrageentwicklung nun bereits das dritte.

Droht da nicht eine Überfüllung der Innenstädte?

Generell stellen sich an die City-Logistik hohe Anforderungen: So brauchen wir wirksame Strategien, um die Auswirkungen auf die Umwelt zu minimieren. Unser Ansatz zielt mit der extremen Bündelung der Lieferungen auf der letzten Meile darauf ab, die Anzahl potenzieller Fahrten stark zu reduzieren. Durch unsere Elektroflotte sind wir dabei auch fast emissionsfrei. Das betrifft übrigens auch Geräuschemissionen - sehr wichtig in der Stadt. Letztlich ist das nachhaltiger als der Status quo: Zwei Drittel der

Deutschen erledigen ihren Lebensmitteleinkauf mit dem privaten Pkw.

Was muss jemand mitbringen, der im Immobilienbereich bei Picnic arbeiten möchte?

Was uns auszeichnet, ist, dass wir sehr datengetrieben arbeiten. Jede Herausforderung schauen wir uns durch die Datenbrille an, auch die Expansion. Neue Mitarbeiter können sich darauf verlassen, dass sie an diese Herangehensweise herangeführt werden, sie müssen sich aber andererseits auch darauf einlassen. Unsere Beschäftigten sollten den Anspruch teilen, dass wir Europas größten Lebensmittelmarkt aufbauen wollen. Dann bekommen sie bei uns auch große Freiheiten.

Die Immobilienwirtschaft gilt im Vergleich zu anderen Sektoren als vergleichsweise wenig digital. Auf welche Schwierigkeiten stoßen Sie mit Ihrem sehr digitalen Geschäftsmodell?

Wir würden lieber unsere Bauanträge digital einreichen. Mitverträge werden in der Regel auch noch analog versendet. Allerdings wir sind nicht nur digital, sondern auch pragmatisch - das Expansionsteam hat sich einen Akten-schrank zugelegt. Alle internen Abläufe sind digital abgebildet.

Interview: „Kunden wollen entlang der Wertschöpfungskette begleitet werden“



Ingo Steves, Geschäftsführer und Managing Partner der BEOS Logistics GmbH (links)

Hendrik Staiger, Teil der Geschäftsleitung von Swiss Life Asset Managers Deutschland (Head Industrial & Logistics), Vorstand der BEOS AG und Geschäftsführer der BEOS Logistics GmbH (rechts)

Die BEOS Logistics GmbH ist ein vergleichsweise junger Player auf dem Logistikimmobilienmarkt. Mit welchen Zielen sind Sie angetreten?

Ingo Steves: BEOS Logistics wurde im April 2020 als Joint Venture von Swiss Life Asset Managers, Prof. Dr. Stephan Bone-Winkel und mir gegründet. Seit November 2020 sind wir als Investor-Developer aktiv und können unter anderem dank unseres guten Zugangs zu Grundstücken bereits eine Projektpipeline von 800 Millionen Euro vorweisen. Darüber hinaus entwickeln wir für etablierte internationale Pensionskassen großvolumige Projekte in Nord- und Süddeutschland; damit sind wir

einer der stärksten wachsenden Entwickler Europas. Innerhalb von Swiss Life Asset Managers etablieren wir das Knowhow, um im Bereich „Big Box“-Business ein relevanter europäischer Player zu werden, mit den jahrzehntelangen Erfahrungen, die unser Team zuvor bei führenden Mitbewerbern der Branche gesammelt hat.

Wie passt das mit dem bisherigen Geschäftsmodell von BEOS zusammen?

Hendrik Staiger: Da BEOS als Spezialist für Unternehmensimmobilien nicht ausschließlich auf Logistik fokussiert ist, war es für Swiss Life Asset Managers nur sinnvoll, gezielt Experten für diesen Bereich hinzuzuholen – hier in Deutschland mit BEOS Logistics, aber auch darüber hinaus, wie die Akquisition von Ness, Risan & Partners (NRP) in den Nordics zeigt. Gerade die Kombination aus Bestandsentwicklung und Neubau ist dabei spannend. Nicht zuletzt für Kommunen ist das ein echter Mehrwert, wenn man zum Beispiel an die Synergien zwischen Light-Industrial- und Logistiktutzungen oder an City-Logistik als konsequente Fortsetzung einer Logistikansiedlung außerhalb der Stadt denkt. Bei diesen Mischformen können wir gegenüber anderen Logistikentwicklern einen wesentlichen Vorteil ausspielen.

Welcher Mehrwert entsteht Kunden darüber hinaus?

Ingo Steves: Wir bauen eine europäische Logistics Platform auf, die die gesamte Wertschöpfungskette abbildet und die ein Customer-Centric-Business mit einem globalen Ansatz



„Kunden wollen entlang ihrer Wertschöpfungskette begleitet werden“

forciert. Schon heute ist Swiss Life Asset Managers mit großen Mannschaften in den europäischen Kernmärkten aktiv, allen voran Deutschland, Frankreich, UK und natürlich im Heimatmarkt Schweiz. Dadurch können wir Kunden komplett begleiten – sowohl entlang des gesamten Lebenszyklus der Immobilie als auch bei länderübergreifenden Vorhaben. Entsprechend adressieren wir das auch an internationale institutionelle Investoren.

Hendrik Staiger: Die Mittel für Ankäufe kommen bisher nur von den drei Gesellschaftern. Aber wir können unser Geschäft auch für andere Investoren öffnen. Sie profitieren dann ebenso wie unsere Mieter davon, dass wir sie entlang der ganzen Wertschöpfungskette begleiten. Die fertigen Neubauentwicklungen können dann entweder in Vehikel von Swiss Life Asset Managers übergehen oder an externe Investoren, die dann auch nach dem Verkauf auf unser Asset-Management zurückgreifen können.

Welche Logistik-Konzepte sind in Ihren Augen besonders zukunftssträchtig? Welche Nutzergruppen sind besonders attraktiv?

Ingo Steves: Das Joint-Venture ist so angelegt, dass wir auf Vorrat und auf eigene Rechnung bauen können. Im Fokus sind vor allem Big boxes. Deren Vorteil liegt in den international vergleichbaren Gebäude- und Mietvertragsstrukturen. Nutzer und Investoren sind mit der Konzeption vertraut, das Produkt ist wenig erklärungsbedürftig.

Mit unserem Zuschnitt, unter anderem mit Blick auf Stellplätze, Tore oder Büroquote, sprechen wir 80 bis 90 Prozent der potenziellen Nutzer an. Gleichzeitig ist das Business mit diesem Objekttyp gut skalierbar.

Nicht jeder Bürgermeister steht großflächigen Logistikansiedlungen aufgeschlossen gegenüber...

Ingo Steves: Das stimmt, aber die meisten Vorbehalte können wir schnell ausräumen. Unser Anspruch ist, als Projektentwickler glaubwürdig zu vermitteln, dass wir ein verlässlicher Partner und langfristig orientiert sind. Dabei hilft natürlich der Track Record, der sich aus großen Ansiedlungen in den letzten Jahren mit weltweit führenden Händlern, Produktions- sowie E-Commerce-Unternehmen zusammensetzt. Auch innerhalb der Gruppe: Die BEOS AG zum Beispiel hat über 1.700 Mieter und damit einen aus Sicht der Kommunen spannenden Kundenstamm. So können wir auch als junges Unternehmen glaubhaft über die Ansiedlung von namhaften Firmen und die Schaffung von attraktiven Arbeitsplätzen sprechen. Logistik meint heute ja längst nicht mehr nur das Verschicken von Paketen. Hier findet Handel, Strukturwandel, Technologieentwicklung statt. Die Jobbeschreibungen sind deutlich vielfältiger geworden – von Netzwerktechnikern über Online- bis hin zu Verkaufsspezialisten. Das dadurch erzeugte Steueraufkommen ist natürlich ein wichtiges Argument, aber längst nicht das einzige, wenn wir etwa an Investments in die Infrastruktur vor Ort denken.



„Kunden wollen entlang ihrer Wertschöpfungskette begleitet werden“

Hendrik Staiger: Wir müssen und können den Nachweis erbringen, dass wir umsetzungsstark sind, die Themen als Entwickler und Manager vorantreiben und nicht etwa nur auf Wertsteigerungen warten. Und natürlich gehören dazu auch attraktive, nachhaltige Gebäudekonzepte.

Wie gehen Sie an das Thema ESG heran – im Neubau einerseits und im Bestand andererseits?

Ingo Steves: Bei ESG geht es nicht darum, unter möglichst geringem Mitteleinsatz eine Zertifizierung zu erhalten, sondern darum, intelligente Lösungen zu entwickeln, die ökologisch und sozial für diese Art von Immobilien ziel führend sind – nicht zuletzt, weil dies tief in der Philosophie von Swiss Life Asset Managers als langfristig orientiertem Vermögensverwalter verwurzelt ist. Das umfasst unter anderem eine verringerte Flächenversiegelung, natürliche Baustoffe, eine intelligente Energieerzeugung und -speicherung sowie das Mitdenken von Elektro-mobilität. Auch ein attraktives Design, hohe Arbeitsplatz- und Aufenthaltsqualität durch viel Tageslicht in der Immobilie und einen hohen Grünanteil im Außenbereich gehören dazu. Gerade bei den letztgenannten Aspekten geht noch deutlich mehr, als wir es bislang am Markt sehen.

Hendrik Staiger: Vieles davon lässt sich auch im Bestand und bei der Weiterentwicklung bestehender Standorte anwenden. Wir sehen heute in allen Bereichen Technologieschübe. Dadurch verändern sich die Anforderungen an die

Immobilien und deren Lage. Wichtig ist, sich die Standorte ganzheitlich anzuschauen und mit dem Nutzer zu entscheiden, was geschieht. Das können vollständige oder teilweise Umnutzungen oder Nachverdichtungen und Neuansiedlungen sein, natürlich auch mit Logistikkutzungen. Wir spielen hier unterschiedlichste alternative Modelle durch, sodass ein Abriss nur die letzte Möglichkeit ist.

Ist der Markt für Logistikimmobilien nun aufgeteilt oder werden weitere Unternehmen den Markteintritt wagen? Was sind die Herausforderungen?

Ingo Steves: aus globaler Sicht auf den europäischen Entwickler- und Investorenmarkt sehe ich hier nach wie vor große Chancen im Hinblick auf sehr gute, effiziente und nachhaltige Logistikimmobilien. Es besteht ein hohes Aufholpotential im Vergleich zu anderen institutionellen Märkten wie die USA oder Asien.

Die Markteintrittshürden erscheinen nicht besonders hoch, weil es wie erwähnt um ein gut verständliches Produkt geht. Investoren stehen bereit, die Refinanzierung ist unproblematisch. In der Praxis sieht es allerdings etwas anders aus: Deutschland ist der Markt mit dem größten Wettbewerb. Es braucht ein erfahrenes Team, eine starke Marke sowie ein belastbares Netzwerk in Richtung Kommunen und Bürgermeister einerseits sowie ein profundes Kundennetzwerk andererseits und natürlich den Ehrgeiz, sich hier nach vorn zu bringen.



„Kunden wollen entlang ihrer Wertschöpfungskette begleitet werden“

Vor diesem Hintergrund werden sicherlich weitere Wettbewerber in den Markt stoßen, aber es wird zunehmend herausfordernder, signifikante Marktanteile zu gewinnen. In Zusammenarbeit mit Swiss Life Asset Managers wird uns das jedoch gelingen; unsere stark wachsende Development-Pipeline bestätigt dies bereits.

Hendrik Staiger: Zumal das Feld komplexer wird. Die Renditeanforderungen von Investoren müssen mit den Lageansprüchen von Nutzern verknüpft werden. Im Vorteil ist hier derjenige, der Bestandsentwicklung und spekulativen Neubau bedienen kann. Es braucht also Kompetenz im Umgang mit komplexen, teils historischen Immobilien ebenso wie bei der Nachvermietung großer Flächen - und all das im Idealfall länderübergreifend, um bestehende Kunden in ihrer Geschäftsentwicklung begleiten zu können.



Interview: „Die Diskussion um Stranded Assets ist gefährlich“



Tobias Kassner

Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Research bei GARBE Industrial Real Estate

GARBE ist einer der größten Player im Bereich der Logistikimmobilien in Deutschland und von Anfang an dabei. Wo steht der Markt aus Ihrer Sicht heute?

Immer wieder hört man, dass die Logistikimmobilie nun aus der Nische herausgetreten sei. Dabei ist Logistik seit vielen Jahren keine Nischen-Asset-Klasse mehr. Mindestens seit 2010 stiegen das Investmentvolumen und die Flächennachfrage Jahr für Jahr. Das gipfelte in der Pandemie: Logistik wird seither als systemrelevant angesehen. Gleichzeitig schwand das Vertrauen in Büro-, Retail- und Hotelimmobilien.

So haben sich immer mehr Investoren, immer mehr Kapital auf das Logistiksegment fokussiert. Heute liegt der Anteil am Gesamtinvestitionsvolumen bei rund 20 Prozent und wir bewegen uns auf ein Viertel zu.

Zu ergänzen ist, dass es ein Trugschluss wäre, die Entwicklung als rein investmentgetrieben zu betrachten. Denn die Logistikimmobilie generiert eben auch viel Nachfrage. Take-over-Zahlen, die Bautätigkeit - alles geht nach oben. Heute lässt sich festhalten: Logistik ist die am meisten nachgefragte Asset-Klasse.

GARBE investiert, entwickelt und managt Logistikimmobilien in ganz Europa. Welche Herausforderungen sehen Sie insbesondere im Asset Management? Worin liegen die Unterschiede zu anderen Asset-Klassen?

Die Logistikimmobilie ist anders - auf den ersten Blick sogar einfacher als etwa Büroimmobilien. Es gibt allerdings bei genauerer Betrachtung spezielle Sachverhalte zu bedenken. Anders als eine Büroimmobilie im städtischen Kontext, an der Sie vielleicht jeden Tag vorbeifahren, ist eine Logistikimmobilie in aller Regel dezentral gelegen, etwa in Gewerbe- oder Industriegebieten. Da müssen Sie - salopp gesagt - extra hinfahren. Und das stellt das Asset-Management natürlich vor Herausforderungen, um nah am Objekt, nah an den Mietern zu sein. Da schließt sich auch direkt der zweite spezielle Sachverhalt an: Man muss die Mieter verstehen, und die sind anders als der durchschnittliche Büromieter. Die Mentalität im Logistikkontext ist eine andere, die Unternehmen sind industrieller geprägt, Zeit ist *noch mehr Geld*. Asset Management im Logistiksegment ist das Gegenteil von zentralisiertem Cash Collecting. Wenn man das versteht



„Die Diskussion um Stranded Assets ist gefährlich“

und aufgreift, wird es von den Mietern aber auch honoriert.

Wie gehen Sie bei GARBE darauf ein?

GARBE zeichnet durch seine Produktpalette und einen ganzheitlichen 360-Grad-Ansatz aus – mit Leistungen von der Projektentwicklung über das Immobilien- und Portfoliomanagement bis hin zum Investment-Management. Wir verstehen uns als Investor Developer für unsere eigenen Fonds. Für unser Portfolio betreiben wir ein eigenes Immobilienmanagement, sowohl technisch als auch kaufmännisch. Daraus resultiert auch ein großes Commitment zu unseren Standorten. Zudem ist einer unserer Geschäftsführer, Jan Dietrich Hempel, selbst Logistiker. Durch diesen Hintergrund können wir viel intuitiver verstehen: Wie nachhaltig ist ein Geschäftsmodell eines Mieters? Welches Engagement ergibt Sinn, welches vielleicht eher weniger?

Inwieweit sind „handelsübliche“ Immobilienverwaltungs- und Reporting-Systeme für das Management von Logistikimmobilien geeignet? Haben Sie eigene digitale Lösungen, die Sie nutzen?

Digitalisierung ist ein riesiges Thema, ganz unabhängig von spezieller Software. Alles, was wir heute machen, ist in irgendeiner Form mit Daten verbunden. Wir sagen: „Daten sind der Goldstaub.“ Wenn man es schafft, Daten geschickt zu verbinden, sind sie ein sehr mächtiger

Werthebel im Management. Wo es gute Lösungen am Markt gibt, verwenden wir externe Produkte, investieren parallel aber auch in eigene Lösungen. Wo es etwa um Datenhaltung geht, nutzen wir sehr hoch entwickelte Data Warehouses. Statt einer Vielzahl verschiedener Lösungen wollen wir strategisch alle Daten absolut digitalisiert, ohne manuelle Schnittstellen, zur Verfügung haben. Nur das ermöglicht uns ein hoch performantes, sehr effektives Datenmanagement und die notwendige Transparenz, um auf Knopfdruck über jede sich eröffnende Fragestellung Bescheid zu wissen.

Nachhaltigkeit wird auch bei Logistikimmobilien immer wichtiger. Wie gehen Sie diese Herausforderung an? Wo liegen die Schwierigkeiten, wo die Chancen?

Wie bei der Digitalisierung geht es auch bei der Nachhaltigkeit erst einmal um die notwendige und grundlegende Transparenz. Wir folgen dem Leitspruch „sustainability by choice“. Alle Abteilungen müssen und wollen das berücksichtigen und identifizieren für alle Facetten des ESG-Komplexes Maßnahmen.

Für den Bereich der Projektentwicklung haben wir ein Baukastensystem und schauen unter technischen Gesichtspunkten, was möglich ist. Der Neubau ist aber vergleichsweise unproblematisch. Dort werden ohnehin ESG-Leases vergeben. Ein Großteil des Portfolios wird aber von Bestandsmietern genutzt. Und hier ist es entscheidend, dass wir unsere Mieter mitnehmen. Daher



„Die Diskussion um Stranded Assets ist gefährlich“

befragen wir sie, was wir für sie im Rahmen von ESG umsetzen können. Verbrauchstransparenz ist dabei ein großes Thema. Smart Metering geht ohne die Mieter nicht. Aber auch unsere Investoren müssen wir mitnehmen. Dafür haben wir Stufenpläne mit verschiedenen Geschwindigkeiten für verschiedene Fonds entwickelt. Und auch beim Ankauf schauen wir uns das im Research natürlich ganz genau an und haben eine spezielle ESG-Due-Diligence aufgebaut, die ihren Namen verdient und eben auch S und G umfasst. Zum Beispiel: Wie ist die Nahverbindung am Standort? Wie sieht der Wohnungsmarkt aus?

Wie gehen Sie mit dem Stranding-Risiko um?

Ich halte die Diskussion um Stranded Assets für gefährlich. Denn durch die Fokussierung auf das Risiko gerät schnell aus dem Blick, welches Potenzial im Bestand steckt. Es ist so viel möglich, wenn man die Mieter und Investoren mitnimmt und das Thema ganzheitlich denkt. Ein Großteil der Gebäude sind Bestandsimmobilien. Wir haben 187 Immobilien im Portfolio, viele von diesen sind älteren Baujahrs. Diese abzureißen wäre Wahnsinn, denn sie sind grundsätzlich sehr gut in Schuss und die Mieter sind sehr zufrieden damit, auch wenn die Fassade vielleicht noch aus Waschbeton ist. Bei Neubau oder Abriss/Neubau entstehen zunächst enorme Mengen an CO₂, wenn man etwa an die sehr emissionsreiche Zementherstellung denkt, bevor in der Betriebsphase eingespart wird.

Diese ist zwar maßgeblich für den Ausstoß im Lebenszyklus, aber mit einigen wirkungsvollen Maßnahmen kann die Ökobilanz von Bestandsgebäuden deutlich verbessert werden, die dabei viele Jahre besser abschneiden als Neubauten. Unser Fokus liegt darauf, möglichst wirkungsvolle CapEx einzusetzen. Dafür nutzen wir auch künstliche Intelligenz: Wo bringt welche Maßnahme wann den größten Effekt? Und grundsätzlich wollen wir alle Dachflächen, teilweise sogar Fassaden, mit Photovoltaikanlagen ausstatten. Unsere Mieter können dann ihre E-Flotten künftig mit lokal erzeugtem Strom betreiben.

Logistikimmobilien haben eine vergleichsweise kurze Lebensdauer. Wie gehen Sie bei GARBE damit um? Gibt es bauliche Besonderheiten, damit eine Logistikimmobilie „zukunftssicher“ ist?

Wenn Boden und Dach stimmen, lassen sich Logistikimmobilien so ertüchtigen, dass sie noch über Dekaden eine bessere Ökobilanz haben als jeder Neubau. Wir legen auch großen Wert auf die Pflege unserer Immobilien. Um beispielsweise durch Flurförderfahrzeuge verursachte Schäden an Hallenpfeilern zu vermeiden, bieten sich einfache Maßnahmen wie Stahlprofile um den Pfeiler an. Ähnliches gilt für Hofbefestigungen. Vergleichsweise alte Immobilien sind mit der richtigen Pflege deutlich länger haltbar, als es die Wertermittlungsverordnung vorgibt. Zwar wird der Lebenszyklus von Logistikimmobilien gern als kurz beschrieben; manch ein Bürohochhaus wird aber in der gleichen Zykluslänge dreimal refurbisht.



A photograph of a warehouse interior. A forklift operator, wearing a red uniform, is driving a grey and orange forklift. The forklift is carrying a large stack of white bags with orange markings on a wooden pallet. The warehouse has a high ceiling with a metal truss structure and several hanging lights. In the background, there are more stacks of bags and a blue tarp.

Wie kann man uns
erreichen?

The EY logo, consisting of the letters 'EY' in a bold, white, sans-serif font. A yellow diagonal line is positioned behind the 'Y'.

Building a better
working world

Ihre Kontakte

Wir freuen uns auf Ihr Feedback und stehen Ihnen für Fragen zur Verfügung



Christina Angermeier
Direktor

E-Mail: christina.angermeier@de.ey.com



Oliver Schweizer
Partner, Leiter Immobiliensektor in Deutschland bei EY
(ab 01.07.2022)

E-Mail: oliver.r.schweizer@de.ey.com



Natalie Wehrmann
Associate Partner

E-Mail: natalie.wehrmann@de.ey.com

Die globale EY-Organisation im Überblick

Die globale EY-Organisation ist einer der Marktführer in der Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Transaktionsberatung und Managementberatung. Mit unserer Erfahrung, unserem Wissen und unseren Leistungen stärken wir weltweit das Vertrauen in die Wirtschaft und die Finanzmärkte. Dafür sind wir bestens gerüstet: mit hervorragend ausgebildeten Mitarbeitern, starken Teams, exzellenten Leistungen und einem sprichwörtlichen Kundenservice. Unser Ziel ist es, Dinge voranzubringen und entscheidend besser zu machen – für unsere Mitarbeiter, unsere Mandanten und die Gesellschaft, in der wir leben. Dafür steht unser weltweiter Anspruch *Building a better working world*.

Die globale EY-Organisation besteht aus den Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited (EYG). Jedes EYG-Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig und haftet nicht für das Handeln und Unterlassen der jeweils anderen Mitgliedsunternehmen. Ernst & Young Global Limited ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach englischem Recht und erbringt keine Leistungen für Mandanten. Informationen dazu, wie EY personenbezogene Daten erhebt und verwendet, sowie eine Beschreibung der Rechte, die Personen gemäß des Datenschutzgesetzes haben, sind über ey.com/privacy verfügbar. Weitere Informationen zu unserer Organisation finden Sie unter ey.com.

In Deutschland ist EY an 20 Standorten präsent. „EY“ und „wir“ beziehen sich in dieser Publikation auf alle deutschen Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited.

© 2022 Ernst & Young Real Estate GmbH
All Rights Reserved.

ED None
Bildmaterial: Pexels

Diese Präsentation ist lediglich als allgemeine, unverbindliche Information gedacht und kann daher nicht als Ersatz für eine detaillierte Recherche oder eine fachkundige Beratung oder Auskunft dienen. Obwohl sie mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität; insbesondere kann diese Präsentation nicht den besonderen Umständen des Einzelfalls Rechnung tragen. Eine Verwendung liegt damit in der eigenen Verantwortung des Lesers. Jegliche Haftung seitens der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und/oder anderer Mitgliedsunternehmen der globalen EY-Organisation wird ausgeschlossen. Bei jedem spezifischen Anliegen sollte ein geeigneter Berater zurate gezogen werden.

ey.com/de

