



**REAL
ESTATE**
ARENA

SAVE THE DATE
10./11. JUNI

Rumänien

Warum „Draculas Erben“ Investoren spalten

**Infrastruktur
entscheidet**

Tobias Kassner
Garbe Industrial



**Das Comeback
der Top 7**

Moritz Heißenberg
Verdion



**Das Versprechen
„grüner“
Gewerbegebiete**

Roger Heidmann
Logistik Service Agentur





INNOVATIONS FOR INDUSTRIAL PROPERTIES

17–19
NOV 2026

Messe Dortmund

Die Business-Plattform entlang der gesamten
Wertschöpfungskette innovativer Immobilien für
Logistik, Industrie und Data Center

BUILDINX



www.buildinx.de



Regio-Hub in der EU, mehr nicht?

Rumänien ist strukturell einer der interessantesten Märkte in Europa, und das aus vier Gründen:

1. Nearshoring/Re-Shoring

Im Rahmen der Verlagerung von Produktion aus Asien nach Osteuropa profitiert Rumänien als Low Cost- und EU-Standort.

2. Arbeitskosten und Talent-Pool

Rumänien ist bei den Arbeitskosten deutlich günstiger als Polen und Tschechien, und das mit einer relativ gut ausgebildeten Workforce.

3. Infrastruktur im Aufbau

Der Autobahnausbau hinkt zwar hinterher, aber es fließen EU-Gelder, die sich bis 2030 als Gamechanger erweisen können.

4. Strategische Lage

Der Zugang zum Schwarzen Meer über den Hafen Constanța und die Nähe zu den Balkan-Staaten, der Türkei und der Ukraine begünstigen Rumänien als regionalen EU-Hub.

Was Investoren allerdings nicht offen sagen, jedoch befürchten: Der Markt ist (noch) nicht „institutionell stabil“. Rumänien verfügt über weniger Liquidität als Polen. Es gibt weniger Core-Investoren (im Vergleich zu Polen oder Tschechien), weil der Exit schwieriger ist und daher höhere Risiken für Fonds befürchtet werden. Außerdem ist die Nachfrage volatil, weil stabile Großnutzer nicht in dem notwendigen Maß vor Ort sind. Der Markt wird von opportunistischen Deals, weniger von langfristigen Anmietungen getrieben.

Rumänien ist deshalb (noch) kein Core-Markt, sondern ein strategischer Wetteinsatz. Wer heute investiert, spielt die mittel- bis langfristigen Karten aus. Wer den Exit wählt, scheut Risiken und sichert sich Liquidität. Beides ist plausibel und rational, weil die Durchschnittsszenarien durchaus ein moderates Wachstum vor allem in Hotspots (Bukarest, Timișoara, Cluj), aber keinen flächendeckenden Boom erwarten.

Fazit: Rumänien wird kommen, aber nicht schnell genug für viele Investoren, zumal die Pro-EU-Regierung Ende April an einem Sparhaushalt zerbrochen ist und befürchtet wird, dass EU-kritische Kräfte Auftrieb erhalten.

Wir hoffen, Sie gewinnen mit dieser Ausgabe einige Erkenntnisse zu einem interessanten Markt, über den in der Regel hierzulande nicht viel zu lesen ist. Der Rumänien-Report ab Seite 06 ist übrigens unser Einstieg in die internationale Berichterstattung, die Sie online auf unserer Plattform logrealdirekt.de und von Fall zu Fall gedruckt in den nächsten Monaten erwarten dürfen.

Eine gute Zeit wünscht Ihnen

Sevan Kartun
Herausgeber | Verleger

Shelter me! Logistikhallen als Schutzräume

Von Professor Dr. Thomas Beyerle, Hochschule Biberach

Aktuell erleben Schutzräume in Europa eine stille Renaissance. Die veränderten geopolitischen Rahmenbedingungen rücken die Frage nach zivilen Resilienz-Korridoren in den Mittelpunkt. Dabei stellt sich für die Immobilienwirtschaft die pragmatische Anschlussfrage: Lässt sich der omnipräsente Gebäudetyp der Logistikhalle als Schutzraum nutzen, und wenn ja, unter welchen Voraussetzungen und mit welchen Grenzen? (Seite 18 – 19)



Was KI im Betrieb von Logistikimmobilien heute wirklich leistet

Von Paulina Stach, Head of DACH bei SINGU

Das eigentliche Digitalisierungsproblem vieler Logistikportfolios lautet: Es gibt nicht zu wenig Technologie, sondern zu viele Systeme, die nicht ausreichend miteinander verknüpft sind. Und je größer das Portfolio, desto weiter klafft die Lücke zwischen dem, was die Systeme erfassen, und dem, was Entscheider rechtzeitig wissen müssen. Schnittstellen zwischen Systemen gibt es zwar längst, jedoch übertragen sie nur Daten, interpretieren sie aber nicht. KI ist der nächste Schritt, weil sie aus dem, was bereits fließt, erstmals verwertbare Signale macht. (Seite 24 – 25)



Wie revitalisiert man ein Brownfield?

Was bedeutet es eigentlich, wenn von der „Revitalisierung“ eines Brownfields die Rede ist? Wir haben die Experten der M3 Geotechnik GmbH gebeten, anhand eines fiktiven, aber typischen Brownfield-Projekts eine Art Blueprint der Vorgehensweise zu erstellen. (Seite 32 – 33)



Impressum | LogReal.Direkt 02 Mai/Juni 2026

Verlag und Redaktion: LogReal World GmbH ■ Lübecker Straße 32 ■ 44135 Dortmund ■ Telefon: +49 (0)231 914 546-1000 ■ Fax: +49 (0)231 914 546-1090 ■ www.logrealdirekt.de ■ E-Mail: logrealdirekt@logrealworld.de ■ Herausgeber und Verleger: Sevan Kartun ■ Erscheinungsweise: 4 x p.a. ■ Bezugspreis: 4 Ausgaben 40,00 € (inkl. MwSt. und Versand) ■ Chefredakteur (V.i.S.d.P.): Thomas Pool ■ Für nicht angeforderte Manuskripte und Fotos übernimmt die Redaktion keine Verantwortung. Texte von Fremdautoren geben nicht zwingend die Meinung der Redaktion wieder. ■ Es gilt die Anzeigenpreisliste vom 1. Januar 2026. ■ Satz und Layout: punkt4.eu ■ Bildquellen: Titel: © haloviss - stock.adobe.com ■ Fotos und Illustrationen auf den Innenseiten: © Bildeigentum der jeweiligen Firmen.

Vorschau auf unsere Ausgabe 03 August/September 2026

In Vorbereitung

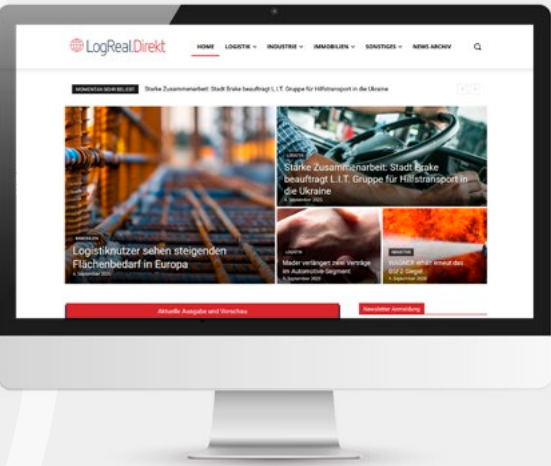
Wenn Sie an dieser Stelle nicht wie gewohnt das Titelbild unserer nächsten Ausgabe sehen, dann müssen Sie nicht befürchten, dass wir unseren Druckpartner arbeitslos machen. Mit dem Beginn des Sommers legen wir lediglich eine Printpause ein zugunsten einer Verlagerung der Aktivitäten auf die Webseite logrealdirekt.de. Sie werden uns also nicht vermissen müssen.

In der nächsten Printausgabe werden wir die beiden Oktober-Events Expo Real und Supply Chain CX ausreichend würdigen. Weitere Themen werden sich ergeben, genau wie ein Titelbild, das wir heute noch nicht festlegen können. Wer weiß schon, welche Überraschungen und Themen der Sommer bis zur nächsten Ausgabe bringen wird? Also: Wir bleiben dran und freuen uns jetzt auf unsere Sommer-Web-Initiative.

[!] Redaktions- und Anzeigenschluss der nächsten Printausgabe: 14. August
Erscheinungstermin: 07. September

E-Paper-Ausgaben und News: www.logrealdirekt.de

Nutzen Sie unsere Website für ausführliche Informationen. Hier finden Sie auch die aktuelle Ausgabe als E-Paper und eine Übersicht der Ausgaben des Magazins aus dem vergangenen Jahr. Die einzelnen Ausgaben stehen Ihnen kostenlos zur Ansicht zur Verfügung.



Mediadaten 2026: www.logrealdirekt.de/mediadaten



Sichern Sie sich Ihren Platz in unseren nächsten Ausgaben oder nutzen Sie Ihre digitalen Werbemöglichkeiten in den LogReal.World-Medien.

Hier ansehen und downloaden.



Jennifer Beyer
nimmt gern Ihre Anfragen und Anzeigenbuchungen auf:
Fon +49 (0)231 914 546-1000
jennifer.beyer@logrealworld.de





Rumänien Infrastrukturausbau entscheidend für die Nachfrage nach Logistik- und Industrieflächen

Von Tobias Kassner, Head of Research & ESG, Garbe Industrial

Rumänien rückt zunehmend in den Fokus europäischer Logistik- und Industrieunternehmen. Treiber ist weniger die kurzfristige Konjunktur als eine strukturelle Anpassung von Lieferketten: Unternehmen verkürzen Transportwege, diversifizieren ihre Produktions- und Distributionsstandorte und bauen zusätzliche Kapazitäten in Europa auf. Als Schnittstelle zwischen Zentral- und Südosteuropa sowie dem Schwarzmeerraum gewinnt Rumänien vor allem strategisch an Bedeutung.

Im Vergleich zu etablierten CEE-Märkten wie Polen oder Tschechien befindet sich das Land noch in einer früheren Entwicklungsphase, bietet jedoch aufgrund des fortschreitenden Infrastrukturausbaus überdurchschnittliches Wachstumspotenzial. Seit dem EU-Beitritt 2007 haben sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen kontinuierlich verbessert. Der Schengen-Beitritt 2025 reduzierte zudem zentrale Handelsbarrieren. Ebenso stellt Rumänien mit rund 19 Millionen Einwohnern einen relevanten Binnenmarkt dar.

Makroökonomisch hat sich die Dynamik zuletzt abgeschwächt, bleibt im europäischen Vergleich jedoch solide. Die Arbeitslosenquote bewegte sich im Jahr 2025 bei rund 6 % und damit auf dem Niveau des EU-Durchschnitts. Politisch hat sich das Umfeld mit der Wahl des pro-europäischen Präsidenten Nicușor Dan zuletzt stabilisiert, was Investitionsentscheidungen wieder begünstigt. Vor diesem Hintergrund wird der Infrastrukturausbau zum entscheidenden Faktor für die Nachfrage nach Logistik- und Industrieflächen.

Infrastruktur ist entscheidender Wachstumsfaktor

Ein Großteil des vorhandenen Logistikbestands ist aktuell noch an unzureichende Verkehrsnetze gebunden. Seit den 2000er Jahren gab es allerdings Fortschritte, insbesondere im Zuge des EU-Beitritts, der den Zugang zu EU-Fördermitteln ermöglichte. So hat sich seit 2010 das Autobahn- und Schnellstraßennetz von rund 300 auf etwa 1.400 Kilometer mehr als vervierfacht. Dennoch bleibt es im Vergleich zu etablierten CEE-Märkten wie Polen und Tschechien unterentwickelt. Weitere 500 Kilometer befinden sich im Bau (siehe auch Seite 09).



Tobias Kassner,
Head of Research & ESG, Garbe Industrial

Strategische Positionierung: Handelsrouten und Konnektivität

Der Ausbau der Infrastruktur erfolgt im Rahmen der transeuropäischen Verkehrsnetze (TEN-T) sowie über nationale Programme. Für die Logistikpraxis entscheidend ist dabei die Einbindung Rumäniens in den Rhein–Donau-Korridor und in die Nord-Süd-Verbindung zwischen Ostsee, Schwarzem Meer und Ägäis. Diese beiden zentralen Achsen verbessern die Anbindung an die wichtigsten Wirtschaftsregionen Europas und schaffen die Grundlage für leistungsfähigere Transportketten.

Eine Schlüsselrolle spielt dabei der Hafen Constanța, der als multimodaler Knoten im europäischen Logistiksystem mit Zugang zur Donau und den Hinterlandmärkten in Mittel- und Osteuropa fungiert. Seit 2022 hat er deutlich an Bedeutung gewonnen, insbesondere als alternative Exportdrehscheibe für ukrainische Agrargüter. Darüber hinaus entwickelt sich die Schwarzmeerregion zunehmend als eigenständiger Konnektivitätsraum – mit Constanța als potenziellem Gateway-Standort für Handelsströme zwischen Europa und Asien (siehe dazu auch den Beitrag auf S. 13).

Im Kontext geopolitischer Veränderungen gewinnt auch der sogenannte „Middle Corridor“ (Trans-Caspian Corridor) an Relevanz. Rumänien liegt zwar nicht direkt auf dieser Route, positioniert sich jedoch über den Schwarzmeerraum als potenzieller Zugangspunkt. Die strategische Bedeutung Rumäniens ergibt sich somit aus dem Zusammenspiel mehrerer Ebenen: der Einbindung in zentrale EU-Korridore, der zunehmenden Bedeutung des Schwarzmeerraums sowie der Anbindung an alternative eurasische Handelsrouten. Für die Logistikbranche entsteht daraus ein wachsender Spielraum – sowohl für die Erschließung neuer Märkte als auch für die flexiblere Gestaltung von Lieferketten.

Immobilienmarkt entwickelt sich dynamisch

Der fortschreitende Ausbau der Verkehrsinfrastruktur verändert die räumliche Struktur des rumänischen Logistikimmobilienmarktes grundlegend. Mit jeder neu freigegebenen Autobahnverbindung steigt die Nachfrage entlang zentraler Verkehrsknotenpunkte, an denen sich zunehmend neue Gewerbe- und Logistikstandorte entwickeln. Insbesondere der Ausbau überregionaler Achsen und Ringverbindungen erschließt bislang schwer erreichbare Regionen und ermöglicht die Entwicklung moderner Distributionsnetzwerke. Schrittweise entwickelt sich so ein Netzwerk aus Logistikclustern.

Besonders sichtbar wird dieser Wandel im Großraum Bukarest. Mit dem Bau der A0-Ringstraße entstehen neue Standorte an den Schnittstellen zu den wichtigsten Verkehrsachsen wie der A1 und perspektivisch der A7. Während sich bestehende Logistikflächen traditionell entlang der westlichen Achsen konzentrieren, verschiebt sich die Entwicklung zunehmend in neue Teilmärkte – insbesondere in den Nordwesten der Stadt sowie entlang der Verbindung Richtung Pitești. Hier entstehen aktuell großflächige, moderne Logistikparks in Lagen, die bislang nur eine untergeordnete Rolle gespielt haben.

Ein prägnantes Beispiel für diese neue Generation von Logistikstandorten ist der GARBE Park Bukarest. Mit der frühen Positionierung entlang neuer Infrastrukturachsen, dem Fokus auf großflächige, moderne Logistikimmobilien und der Erschließung neuer Submärkte außerhalb etablierter Core-Lagen summiert er alle Merkmale dieser Entwicklung. Das Projekt entsteht im Nordwesten von Bukarest auf einem rund elf Hektar großen Grundstück mit einer geplanten Mietfläche von etwa 61.000 Quadratmetern. Die Lage ist strategisch gewählt: In unmittelbarer Nähe zur im Bau befindlichen A0 Ringstraße sowie mit Anbindung an zentrale Verkehrsachsen wie die A1 liegt der Standort mitten in einem künftig hochrelevanten Logistikcluster. Aus Investorensicht verdeutlicht das Projekt



Marode Gleise und schnellstes europäisches Internet

Wie bereits im Editorial auf Seite 03 erwähnt, ist das Rumänienbild der Investoren alles andere als einheitlich. In diesem Beitrag werfen wir, ergänzend zu den Informationen von Tobias Kassner, einen Blick auf die Infrastruktur.

Rumäniens Infrastruktur befindet sich in einem zweigeteilten Zustand: Einerseits gibt es signifikante Defizite bei Straßen und Schienen, andererseits eine sehr moderne digitale Infrastruktur. Das Land verzeichnet Fortschritte durch EU-geförderte Projekte, kämpft jedoch mit einer langsamen Umsetzung, Verwaltungsineffizienz und Nachholbedarf nach der Finanzkrise 2008/2009.

Verkehr

Viele Landstraßen sind modernisiert, doch das Fehlen eines flächendeckenden Autobahnnetzes bleibt ein logistisches Nadelöhr. Beim Ausbau des Autobahnnetzes (siehe Grafik) liegt ein Fokus auf der Fertigstellung der A1, die eine durchgehende Verbindung nach Westeuropa schaffen soll. Wichtige Abschnitte, wie die Sibiu-Brücke, sind bereits Teil dieses Netzes. Rumänien plant den Bau von rund 1.700 neuen Autobahnkilometern bis 2027.

Rumänien verfügt über eines der größten Eisenbahnnetze Südosteuropas, doch leidet dieses unter Unterinvestitionen, maroder Infrastruktur und einer langsamen Modernisierung. Das Schienennetz ist eines der umfangreichsten in Südosteuropa, aber stark veraltet. Züge fahren aufgrund maroder Gleise teilweise langsamer als vor 100 Jahren.

Die internationalen Flughäfen, insbesondere in Bukarest und Cluj-Napoca, wurden modernisiert und verzeichnen steigende Passagierzahlen.

Der Hafen Constanța (siehe S. 06) ist der wichtigste Knotenpunkt am Schwarzen Meer und gewinnt durch den Ausbau der Donau-Anbindung zunehmend an Bedeutung für den transeuropäischen Handel (siehe Infokasten).

Bis 2027 sind rund 17 Milliarden Euro aus EU-Mitteln für Verkehrsinfrastruktur vorgesehen.

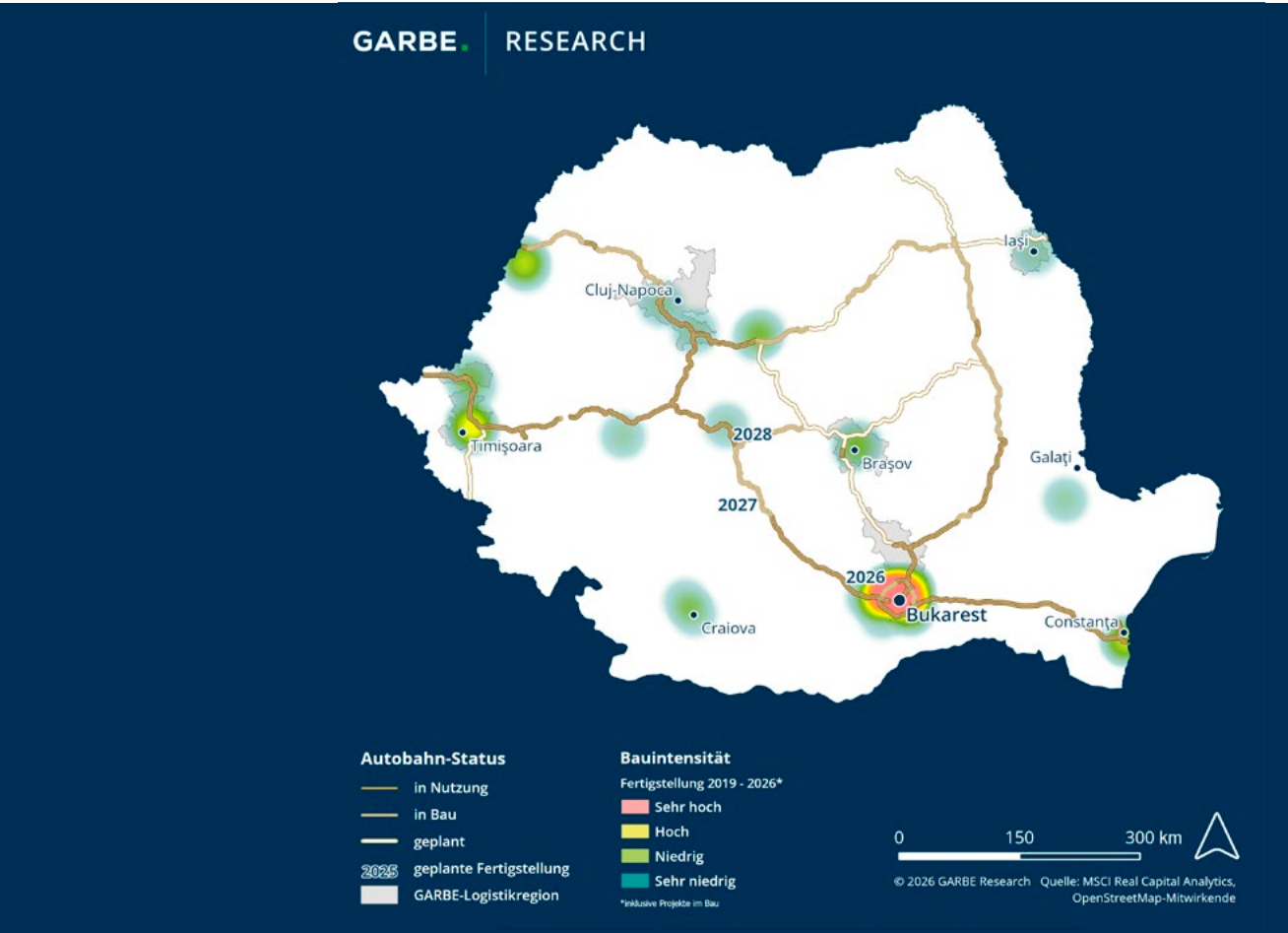
Digitalisierung

Rumänien verfügt über das schnellste Breitband-Internet in Europa. Eine nationale Strategie forciert die Einführung von 5G-Netzen bis 2030. Obwohl die physische digitale Infrastruktur gut ist, belegte das Land laut dem Digital Economy and Society Index (DESI) 2021 den letzten Platz bei der digitalen Transformation, bedingt durch einen Mangel an digitaler Kompetenz und Bildung.

Herausforderungen

Die ineffiziente Verwaltung und Probleme bei der Planung führen zu Verzögerungen bei der Nutzung von EU-Mitteln. Es besteht darüber hinaus weiterhin ein hoher Investitionsbedarf, um die Infrastruktur an EU-Standards anzupassen.





Quelle: GARBE Research
Market Report 2026

die strategische Logik hinter aktuellen Standortentscheidungen: Infrastruktur definiert zukünftige Core-Lagen. Entwickler, die frühzeitig entlang dieser Korridore investieren, können von steigender Nachfrage und wachsender Standortattraktivität profitieren.

Neben Bukarest gewinnen Städte wie Timișoara und Cluj-Napoca weiterhin an Bedeutung. Gleichzeitig rücken jedoch vermehrt sekundäre Standorte in den Fokus. Verbesserte Erreichbarkeit, eine größere Verfügbarkeit von Arbeitskräften sowie niedrigere Kosten machen diese Regionen zunehmend attraktiv für Nutzer und Entwickler.

Der Flächenbestand in Rumänien ist in den vergangenen Jahren entsprechend deutlich gewachsen – seit 2010 hat er sich etwa versechsfacht – und liegt inzwischen bei rund 8,0 Millionen Quadratmetern moderner Logistikflächen. Mit rund 400 Quadratmetern Logistikfläche je 1.000 Einwohner liegt Rumänien aber weiterhin deutlich hinter etablierten CEE-Märkten wie Polen oder Tschechien. Für die Praxis bedeutet das: Der Markt wächst, ist aber noch längst nicht gesättigt. Die Mietentwicklung zeigt sich stabil. Die Spitzenmieten sind in den vergangenen Jahren moderat gestiegen und haben sich zuletzt auf einem Niveau von rund 4,5 €/m²/Monat eingependelt. Gleichzeitig bleibt die Leerstandsquote mit etwa fünf Prozent im europäischen Vergleich niedrig. Für Nutzer bedeutet das ein weiterhin knappes Angebot an modernen Flächen in guten Lagen.

Auf Investorensseite zeigt sich ein differenziertes Bild: Der Markt wird weiterhin stark von etablierten, langfristig orientierten Eigentümern geprägt, während internationale Investoren selektiv agieren und insbesondere hochwertige, gut angebundene Objekte nachfragen.

Markt mit starken Fundamentaldaten

Vier Fragen an Andrei Jerca, Country Manager Garbe Industrial Romania

Garbe Industrial unterhält seit 2024 eine eigene Niederlassung in Rumänien. Wie entwickelt sich Ihr Geschäft?

Andrei Jerca: Wir haben unsere 2024 gesetzten Hauptziele erreicht: den Abschluss unseres ersten Joint Ventures mit Fortress und den Erwerb des ersten Grundstücks in Bukarest. Mit dem Baubeginn unseres ersten Projekts in Rumänien – die Bauarbeiten sollen im Herbst dieses Jahres beginnen – und der Sicherung weiterer Grundstücke befinden wir uns nun in der zweiten Phase der Geschäftsentwicklung. Wir sind zuversichtlich, dass sich die Entscheidung für den Markteintritt in Rumänien bald auszahlen wird und wir in den kommenden zwei Jahren unsere Position als einer der führenden Entwickler festigen werden.

Inwiefern unterscheidet sich Rumänien heute noch von etablierten CEE-Märkten wie Polen?

Andrei Jerca: Der Markt weist starke Fundamentaldaten auf. Wir erwarten eine erneute Nachfragesteigerung und sind überzeugt, für den nächsten Konjunktur- und Wachstumszyklus bestens aufgestellt zu sein. Was Rumänien fehlt, sind Liquidität und ein aktiveres Investitionsumfeld für unsere Anlageklasse. In dieser Hinsicht ist Garbe Industrial meiner Ansicht nach aber sehr gut positioniert – mit einer beeindruckenden Erfolgsbilanz bei der Projektentwicklung und dem nötigen Ruf, um Investoren für einen neuen Markt wie Rumänien zu gewinnen.

Wie beurteilen Sie die Entstehung neuer Logistikcluster – verlieren bestehende Kernstandorte dadurch an Bedeutung?

Andrei Jerca: Unsere Entwicklungsstrategie konzentriert sich darauf, die neuen Logistikcluster zu nutzen, die durch umfangreiche Infrastrukturprojekte entstehen und die Industrie grundlegend verändern. Die bestehenden Standorte verlieren nicht an Bedeutung, sondern die neue Nachfrage verteilt sich künftig gleichermaßen auf bestehende und neue Cluster. Letztere weisen allerdings ein höheres Wachstumstempo auf.

Welche Faktoren behindern derzeit noch den stärkeren Eintritt von internationalem Kapital in den rumänischen Logistikmarkt?

Andrei Jerca: Der Hauptgrund dürfte der Mangel an qualitativ hochwertigen Projekten auf dem Markt sein. Rumänien ist traditionell ein Markt für langfristige Immobilieninvestitionen, und das Modell von Garbe Industrial passt sehr gut zu den Bedürfnissen internationaler Investoren, die nach dem richtigen Entwicklungspartner suchen. Wir gehen zudem davon aus, dass sich die regionalen und internationalen Turbulenzen legen werden. Dies dürfte allgemein das Vertrauen des internationalen Kapitals in Rumänien und speziell in die Anlageklasse Industrieimmobilien stärken.



Andrei Jerca
GARBE Industrial Romania



Quelle: GARBE Research
Market Report 2026

Fazit: Frühe Marktphase mit strukturellem Wachstumspotenzial

Festzuhalten bleibt: Rumänien entwickelt sich innerhalb der CEE-Region zunehmend zu einem relevanten Logistikstandort, befindet sich jedoch noch in einer frühen Phase seines Marktzyklus. Während etablierte Märkte wie Polen bereits den Übergang zu einem zentralen Investmentmarkt vollzogen haben, zeigt Rumänien typische Merkmale eines aufstrebenden Marktes: Strukturelle Einschränkungen bestehen fort, stehen jedoch einem erheblichen Wachstumspotenzial gegenüber.

Getrieben wird diese Entwicklung durch mehrere Faktoren: eine strategisch vorteilhafte Lage entlang europäischer und eurasischer Handelsrouten, eine wachsende Integration in regionale Lieferketten sowie solide makroökonomische Fundamentaldaten. Gleichzeitig bleibt die weitere Entwicklung eng an den Fortschritt beim Infrastrukturausbau und die zunehmende Beteiligung institutioneller Investoren geknüpft.

Mit wachsendem Marktvertrauen, zunehmender Transparenz und steigender Bedeutung des Marktes ist zudem mit weiteren positiven Entwicklungen zu rechnen, weshalb es vorteilhaft sein kann, frühzeitig als Pionier zu agieren.

Sobald der Krieg in der Ukraine beendet ist und sich eine stabile wirtschaftliche Entwicklung einschlägt, kann zudem von einem deutlich dynamischeren Wachstum ausgegangen werden, was den aktuellen Zeitpunkt als günstig für einen Markteinstieg erscheinen lässt. Insgesamt steht der Markt weniger für unmittelbare Stabilität als vielmehr für die Erschließung zukünftigen Wachstums. Rumänien ist damit als aufstrebender Logistikmarkt zu verstehen, der sich im Übergang zu einem reiferen, institutionell geprägten Investmentstandort befindet.



Von Dr. Thomas Steinmüller, AFILOG



Constanța – the new Rotterdam?

The comparison sounds provocative, but it is no longer fanciful. While Constanța will not rival Rotterdam in absolute scale any time soon, it is increasingly playing a similar strategic role for Eastern and South Eastern Europe that Rotterdam plays for the North Sea basin.

Strategic geography

Port of Constanța is the EU’s largest Black Sea port and the eastern endpoint of the Rhine–Main–Danube corridor, giving it inland reach deep into Central Europe. In geopolitical terms, it has become the EU’s most secure maritime gateway to the Black Sea and beyond. The port of Constanța has a major role in the European intermodal transport network, being favorably located at the intersection of trade routes that connect the markets of landlocked countries in Central and Eastern Europe with the Transcaucasus region, Central Asia and the Far East. The two satellite ports Midia and Mangalia that are located not far from Constanța Port are part of the Romanian maritime port system under the coordination of Maritime Ports Administration SA Constanța

Ukraine and supply chain security

Since Russia’s invasion of Ukraine, Constanța has functioned as a critical alternative export route for Ukrainian grain and bulk cargo. Even after Ukraine reopened its own maritime corridor, Constanța remains a strategic backup node in European food security planning. Massive investment wave EU and national funding is transforming the port:

- » over € 250–350 million for new quays, dredging, rail links, and port areas,
- » major private investments by DP World in RO RO, project cargo and intermodal platforms,
- » rail modernization to strengthen hinterland connectivity.

Corridor logic is shifting

With disruptions at Suez and rising geopolitical risk, trade is fragmenting into multiple regional hubs. Constanța sits on emerging Europe–Asia alternatives such as the Middle Corridor and proposed Black Sea logistics corridors linking Greece, Romania and Ukraine.

Perspective as a gateway to India via a free Iran

If Iran stabilizes and opens, the India–Iran–Caucasus–Black Sea route becomes the fastest, most resilient, and geopolitically safest way for India to reach Europe. Constanța is the natural European endpoint of this corridor. A democratic Iran would unlock a fourth, central land bridge connecting: China → Central Asia → Iran → Türkiye → EU. A democratic and internationally open Iran would be one of the most transformative geopolitical shifts for global logistics in decades.

Where the comparison breaks down

Constanța is not Rotterdam in scale or efficiency:

- » Port of Rotterdam handles more than 400 million tonnes of cargo annually; Constanța remains below 60 million tonnes.
- » container volumes differ by an order of magnitude,
- » productivity, automation, and governance still lag behind Western European benchmarks.

Constanța is not the new Rotterdam of Europe — but it is becoming the Rotterdam of the Black Sea and the EU’s eastern flank.

In a more fragmented, security driven global economy, relevance matters as much as size. On that metric, Constanța’s rise is real, structural, and likely irreversible.

(First publication: "Thomas Weekly", 03-06-26)



Zurück zu „Lage, Lage, Lage“: Das Comeback der Top 7

(tpo) Zwischen MIPIM und Real Estate Arena: Wo steht die Branche der Logistics Developer? „Der Markt ist robust, aber auch wieder selektiv“, so Moritz Heißenberg (MRICS), Executive Director – Head of Germany bei Verdion. Nachdem in den ersten Jahren der Corona Pandemie (2020/21) so gut wie alles ging, müsse man heute wieder Opportunitäten jagen anstatt großräumig Fallen zu stellen, erklärt der erfahrene Immobilienprofi. Wir haben Moritz Heißenberg Anfang April im Verdion-Büro am Düsseldorfer Flughafen zum Gespräch getroffen.

Vor ihm auf dem Tisch liegt die letzte LogReal.Direkt-Ausgabe mit dem Titel „Warum Brownfields unter Druck geraten“. Mit dieser Aussage ist Heißenberg nur bedingt einverstanden, obwohl er den Ansatz aus Gründen des Risikomanagements natürlich lobt. „Für uns stellt sich in diesem Zusammenhang eine andere Frage, nämlich: Wo wollen wir hin?“ Die strategische Antwort darauf: „Wenn man, wie Verdion, auch in die bevorzugten urbanen Lagen will, erschließt man automatisch auch Brownfields.“ Genau darin sieht er jedoch eine große Chance, denn diese Flächen bieten erhebliches Entwicklungspotenzial und Verdion verfüge über ein sehr gutes technisches Team, das Risiken hervorragend minimieren könne. „Das ist elementar, wir machen die wichtigen Dinge im Rahmen unserer Planungen und Kosteneinschätzungen grundsätzlich in-house.“

Hinzu komme eine ausgefeilte Kommunikationsstrategie in Richtung der jeweiligen Kommune. Auch das sei essenziell. „Hier suchen unsere Planungsexperten den frühzeitigen und kontinuierlichen fachlichen Austausch mit den politischen Entscheidern und den Planungsbehörden. Das vermeidet nicht nur mögliche Konflikte, sondern schafft darüber hinaus ein Gefühl des gegensei-

tigen Vertrauens“, so Heißenberg. Ein gutes Beispiel seien die Gespräche in Köln, wo Verdion unter den Top 3 der Anbieter für den Erwerb eines Grundstücks in Ossendorf war und schließlich den Zuschlag erhielt (siehe Infokasten). „Unser gemischtes Konzept wurde von den Verantwortlichen nicht nur abgenickt, sondern positiv begrüßt – nicht zuletzt auch, weil wir kein reines Logistikkonzept für einen eher urbanen Standort vorgelegt haben“, ist Heißenberg überzeugt. Grundsätzlich versuche man, die Erwartungen der Kommunen zu antizipieren und zu verstehen, gerade vor dem Hintergrund, dass Logistik mittlerweile kritischer gesehen wird.

Die aktuelle Verdion-Logik und -Strategie umreißt er wie folgt: „Wir suchen und investieren in eine umfangreiche Bandbreite an Industrie- und Logistikimmobilien, bspw. in etablierten Kernmärkten sowie in neuen urbanen Lagen und bieten potenziellen Mietern ein breites Spektrum an Nutzungsmöglichkeiten sowie flexible Unit-Größen, und das alles in einem ansprechenden, hocheffizienten Design der Gebäudehülle und konsequent ausgerichtet an ESG-Standards.“ Verdion sei überzeugt, dass die alte Investoren-Weisheit „Lage, Lage, Lage“ inzwischen wieder aktuell ist. „Das war in den Post-Covid-Jahren weniger akut, weil der gesamte deutsche Markt funktioniert hat. Man konnte quasi nichts falsch machen, selbst in der Peripherie konnte man spekulativ entwickeln“, so der Rückblick.

Auch das Thema Top 7 ist wieder da. „Wir sehen moderat steigende Mieten in diesem Bereich.“ Die erneute Selektivität des Marktes mit der Rückkehr der Top 7-Logik biete viele Chancen für Verdion. Moritz Heißenberg: „Wir sind zuversichtlich, unsere Projekte spekulativ zu entwickeln, da wir von unserer Standortauswahl in



Die aktuellen VELF2-Projekte von Verdion in Deutschland:

Rastatt | 19.771 m² BGF auf einem 31.927 m² großen Grundstück | Erwerb im Q2 2025 | Rastatt ist als CoreHub-Entwicklung (zwei Big-Box-Einheiten) geplant, inklusive WGK3 mit seitlicher Andienung zur Erfüllung der Anforderungen der Automobilindustrie. Die Baugenehmigung wird erwartet, die Fertigstellung ist für das zweite Quartal 2027 avisiert.



Köln | 37.859 m² BGF auf einem 61.927 m² großen Grundstück | Erwerb im Q1 2026 | Köln ist als gemischt genutztes Konzept mit CoreHub (zwei Big-Box-Einheiten) und LiteHub (fünf kleinere Gewerbeeinheiten) geplant. Der Standort soll vollständig mit erneuerbaren Energien betrieben werden, eine DGNB-Gold-Zertifizierung ist angestrebt. Die Fertigstellung soll bis zum Jahreswechsel 2027/28 erfolgen.

Core-Märkten überzeugt sind, in denen die Nachfrage stabil und weniger volatil ist.“ In diesem Zusammenhang verweist der Executive Director erneut auf den jüngst veröffentlichten Erwerb des erwähnten sechs Hektar großen Brownfield-Geländes in Köln-Ossendorf. „Das sind die Lagen, die wir schätzen, und jetzt komme ich auf das Thema Brownfield zurück: Ossendorf befindet sich in einem bedeutenden logistischen Drehkreuz und ist weniger als zehn Kilometer von der Kölner Innenstadt und nur vier Kilometer von der A1 entfernt. So etwas liegt nicht als Greenfield vor.“

Wie vertragen sich spekulative Projekte mit den aktuellen geopolitischen Spannungen? „Die Unsicherheiten rund um den Irakkrieg sind bislang operativ für uns nicht spürbar. Das kann sich ändern, wenn der Konflikt länger andauert. Wir sind jedoch krisensicher aufgestellt, sowohl finanziell als auch von den Lagen her. Denn Core Lagen sind sicher. Wir erwarten allerdings ziemlich sicher steigende Baukosten und Zinsen.“ Das sei wohl unvermeidbar, wenn der Krieg am Persischen Golf nicht in Kürze beendet werde. „Aber solche Phasen haben wir schon erlebt und gerade in schwierigeren Marktumfeldern ergeben sich oft neue Chancen.“ Den Wirbel um den Defense Bereich hält Moritz Heißenberg teilweise für berechtigt, nicht zuletzt, weil dort viel Geld fließen kann. „Wir führen diesbezüglich auch Gespräche, aber unsere Aktivitäten würden sich nicht auf Hersteller harter Militärgüter richten – was nicht den Investitionskriterien entspricht, nach denen wir arbeiten, sondern auf Anbieter in der militärischen Logistik, die mehr Raum benötigen.“

Auf die Frage, ob das Geschäftsfeld „Data Center“ für Verdion interessant sei, gibt Heißenberg eine klare Antwort: „Das ist für uns kein Core Segment. Der Bereich bietet jedoch viel Potenzial, insbesondere aufgrund unserer Stärke in der urbanen Logistik und bei größeren strategischen Industrieparks.“

Entsprechend treibt Verdion diesen Fokus mit einer Pipeline neuer Standorte weiter voran und plant, in diesem Jahr zusätzliches Kapital in Deutschland zu investieren, auch über den zweiten Fonds Verdion European Logistics Fund 2 (VELF 2). Grundsätzlich sei Verdion dabei recht opportunistisch getrieben. Trotz des kleinen Teams erreiche Verdion eine hohe Marktdurchdringung, insbesondere dank eines starken Netzwerks aus Maklern, Kunden und Kommunen. Dadurch sei man sehr nah am Markt, was insbesondere bei der Auswahl der Standorte und Projekte eine zentrale Rolle spielt. „Was die jeweilige Nutzung eines spekulativ errichteten Objekts bzw. die künftige Mieterstruktur betrifft, so stimmen wir uns zwar mit den Kommunen ab bezüglich der Dinge, die genehmigungsfähig sind oder eben nicht. Aber wir versuchen immer, uns die maximale Flexibilität für möglichst viele Nutzergruppen zu erhalten.“

Vergleichsweise einfach sei die Abstimmung mit den Kommunen bei BtS-Projekten, denn da wisse man in der Regel ganz genau, was beispielsweise an Jobs und Verkehren auf den zu entwickelnden Standort zukommen wird. „Das ist dann für die Kommune nicht mehr die Genehmigung einer Gebäudehülle, sondern eines erwartbaren Mehrwerts.“ Bei diesen Projekten liegt die Herausforderung und zugleich unsere Stärke darin, sehr eng mit den Unternehmen zusammenzuarbeiten, um komplexe neue Immobilien zu konzipieren, gemeinsam zu entwickeln und passgenau umzusetzen. Das kann von Gefahrstoffen und Pharma über Produktionslinien bis hin zu Light-Industrial-Nutzungen reichen.“



Moritz Heißenberg MRICS ist Executive Director und Head of Germany bei Verdion.

Er verantwortet die deutschen Aktivitäten des europaweit tätigen Investors, Entwicklers und Asset Managers für Logistik- und Industrieimmobilien. Verdion bietet eine integrierte Plattform mit Fokus auf urbane Logistik, Value-Add-Investmentstrategien (einschließlich der Fonds VELF 1 & 2), Built-to-Suit-Projekte sowie großflächige strategische Logistikparks. Heißenberg verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Immobiliensektor und war zuvor in leitenden Positionen bei Logisor, der Goodman Group und Prologis tätig.



Fotos:
Moritz Heißenberg (Foto: Verdion)
Köln (Verdion/Popertz & Partners)
Rastatt (Verdion)

Wie aus 128 Hektar 32 werden: Halten grüne Gewerbegebiete ihre Versprechen?

Von Roger Heidmann

Grüne Flächen, Photovoltaik auf den Hallen, Ladeinfrastruktur, DNGB-Gold-Standard, Blühstreifen zwischen zwei der vier Fahrstreifen, Wasserflächen. Das Exposé sieht gut aus. Doch eine Zahlenreihe schmerzt: 128 Hektar sind geplant, 67 Hektar vermarktbare. Die Grundflächenzahl (GRZ) von 0,8 erlaubt, 53,6 Hektar zu versiegeln. Wenn 60 Prozent davon mit Hallen und Büros bebaut werden, bleiben etwa 32 Hektar. Die Flächenbilanz wirkt dadurch schräg. Grundstücke werden verteilt, wie im Wohngebiet. Jeder hat seinen Zaun, seine Einfahrt, seine Wege.

Über 128 Hektar wird politisch gesprochen, planerisch gestritten und regulatorisch entschieden. Geld wird auf 32 Hektar verdient. Dort erarbeiten die Menschen in den Hallen und Büros Löhne und Gehälter, Mieten, Steuern. Sie tragen Energiepreise, CO₂-Kosten und die Finanzierung. Drei Viertel verdienen kein Geld, sie sind Wege zu Wertschöpfung und Landschaft.

Werden Gewerbegebiete grüner, wenn sie mehr Wege für weniger Gewerbe ausweisen? Zählt die Bruttofläche oder die Produktivität pro Quadratmeter?

Mehr Wirkung pro m²

Ein Standort ist nicht automatisch nachhaltig, weil er Strom erzeugt. Nachhaltig wirtschaftlich wird er, wenn er Emissionen vermeidet, die sonst entstanden wären. Mit besserer Flächenlogik, kürzeren Wegen, weniger Zwischenlagerung, geringerer Systemkomplexität, besserem Stromhandel.

Nachhaltigkeit entsteht nicht allein mit PV auf dem Dach. Sondern im Warenfluss. CO₂ entsteht nicht im Reporting. Sondern an der Rampe. Wer Hallen und Lager begeht sieht schnell, wie die Geschäfte laufen. Selbst wenn alles optisch gut aussieht, sind es die Lagerstufen, die Qualität der Daten die Verkehre erzeugen und zeigen welche vermeidbar sind.

Wenn zwei Standorte gleich viel Energie erzeugen – aber einer 20 % mehr Verkehr verursacht: Welcher ist dann der „grünere“?

Grün auf dem Dach, grau im System

Gewerbegebiete erzeugen Strom. Laden E-LKWs. Erkennen Drohnen. Bauen moderne Gebäude. Senken eigene Emissionen im Betrieb (Scope 1) und eingekaufte Energien (Scope 2). Spricht man über Scope 3, stöhnen viele auf und rollen mit den Augen. Je nach Geschäftsmodell – entstehen hier bis zu 70 Prozent der Emissionen und mehr. Fragt man dann noch: Wem gehört das CO₂ im Scope 3, dann wird es still. Mancher atmet hörbar aus. Wenn man daran denkt, dass eine einzige Kiste, von Bremen per Seecontainer nach Übersee versendet, leicht bis zu 25 Akteure berührt.

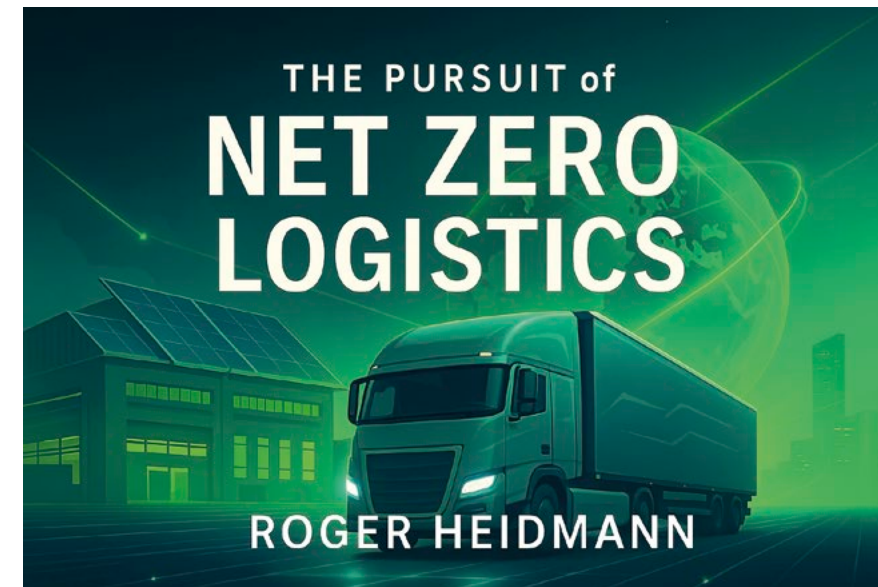
Wenn alles vernetzt ist, entscheidet der Engpass, je nach Zielland, Transportart, Incoterm, Leerfahrten, die entstehen und sich nie ganz vermeiden lassen, genauso wie Wartezeiten im Netzwerk. Dahinter steckt die Logistik. Sie steuert Warenflüsse. Informationen lösen sie aus. Verkehr führt sie aus. Logistik entscheidet, ob Bewegung entsteht – und wieviel. Mobilität beschreibt, wie leicht Waren und Menschen von A nach B gelangen. Verkehr ist die Bewegung selbst. Logistik bestimmt Menge, Richtung und Takt.

Wie zukunftsfähig ein Standort ist, zeigt sich oft in den Lagerflächen. Lagerbilder sind wie Röntgenbilder. Man sieht, was im System angelegt ist. Funktioniert das System, eliminieren sich Scope-3-Emissionen fast automatisch. Wenn nicht, hilft auch das schönste Nachhaltigkeitskonzept wenig.

Net Zero trifft Dual Use

Viele Gewerbegebiete und Hallen sind klassisch geplant. Parzelliert statt integrierbar, offen statt kontrollierbar, spezialisiert statt adaptiv. Die Folge: Mehr Wege. Mehr Lager. Mehr Verkehr. Nach den 9/11 Terrorakten und den International Ship an Port Facility Security Code-Regeln (ISPS) wurden die Häfen seinerzeit über Nacht „dicht gemacht“. Neue Flächenlogiken folgten. Lkw warten vor den Toren der Gebiete, bis zum Abruf, die Öffentlichkeit genauso. Verkehre werden gesteuert, Fahrspuren reduziert und Unfälle vermieden. Weniger Flächen werden versiegelt, weil Freiflächen, Gemeinschaftsflächen werden, wie die Zufahrt, die man sich zu Hause mit dem Nachbarn teilt. Die Bebauung wurde verdichtet.

Der Weg zu Net Zero erscheint in wirtschaftlich angespannten Zeiten oft nachrangig. Wenn Unternehmen um Kosten, Energiepreise, Fachkräfte und Krisenfestigkeit kämpfen, rutscht Nachhaltigkeit schnell nach hinten. Dual Use heißt: Nicht zwei Systeme für zwei Zwecke, sondern eins, das im Alltag wirtschaftlich funktioniert und im Ernstfall resilient ist.



Das erfordert Verkehrs- und Energieinfrastruktur, die Kosten senkt und Versorgung sichert, Flächen, die effizient arbeiten und Reserven bieten, Standorte, die Waren bewegen und Systeme stabilisieren, Logistik, die wirtschaftlich trägt und im Krisenfall funktioniert. Entsprechend verschiebt sich die Investitionslogik: Nicht Nachhaltigkeit rechtfertigt Investitionen. Resilienz begründet sie. Net Zero entsteht als Ergebnis.

Am Ende steht damit die Frage: Würden Sie Ihren Standort heute noch einmal genauso planen?

(Der Beitrag erschien zuerst in Roger Heidmanns „Net Zero Logistics Newsletter“)



Roger Heidmann ist Geschäftsführer der LSA Logistik Service Agentur GmbH in Bremen. Sein erstes Lager plante er 1990. Später verantwortete er als Betriebsleiter die operative Umsetzung dessen, was zuvor auf dem Papier entstand. Diese doppelte Perspektive aus Planung und Praxis prägt seine Arbeit bis heute.

Seit mehr als drei Jahrzehnten begleitet er Unternehmen, Investoren, Verbände sowie öffentliche Institutionen bei Fragen rund um Logistikstandorte, Flächennutzung, Lieferketten und Krisenfestigkeit – von der ersten Idee bis zur Sanierung festgefahrener Systeme, vom Leerstand bis zum Engpass, vom Wachstum bis zum drohenden Stillstand.

Heute beschäftigt er sich insbesondere mit der Frage, wie Standorte wirtschaftlicher, resilienter und emissionsärmer werden können. Unter dem Leitmotiv „Mehr Logistik für weniger Emissionen“ verbindet er Logistik, Energie, Infrastruktur und CO₂-Logik zu neuen Lösungsansätzen. Roger Heidmann ist Vorsitzender der Kommission Logistik, Mobilität und Verkehr im Bundesverband mittelständische Wirtschaft sowie BAFA-zugelassener Berater.





Die Kolumne von Professor Dr. Thomas Beyerle (Hochschule Biberach)

Shelter me! Logistikhallen als Schutzräume

Aktuell, und mit einem „leider“ verbunden, erleben Schutzräume in Europa eine stille Renaissance. Die veränderten geopolitischen Rahmenbedingungen, eine Kombination aus wiederkehrenden Konfliktrisiken, hybriden Bedrohungen, kritischer Infrastruktur, die zunehmend vernetzt und damit verwundbar ist, sowie extremen Wetterereignissen, rücken die Frage nach zivilen Resilienzkorridoren in den Mittelpunkt. Dabei stellt sich für die Immobilienwirtschaft die pragmatische Anschlussfrage: Lässt sich der omnipräsente Gebäudetyp der Logistikhalle als Schutzraum nutzen, und wenn ja, unter welchen Voraussetzungen und mit welchen Grenzen? Zunächst muss zwischen zwei Schutzlogiken unterschieden werden.

- » „Harter“ Schutz meint baulich gehärtete, teilweise im Erdreich liegende oder massiv ummantelte Räume mit Widerständen gegen Druckwellen, Splitter, Hitze, chemische, biologische oder radiologische Schadstoffe sowie mit redundanter Ver- und Entsorgung.
- » „Weicher“ Schutz bezieht sich auf kurzfristige Aufenthalts- und Evakuationsräume, die vor allem Witterung, Trümmern, Rauch und Panik entgegenwirken, Kommunikation sichern und eine geordnete Verteilung von Menschen und Gütern erlauben.

Logistikhallen können in der zweiten Kategorie naturgemäß punkten, weil sie hohe Flächenverfügbarkeit, gute Erreichbarkeit, großzügige Rangier- und Parkzonen sowie ein modulares Innenleben bieten. Ihre offene Tragsstruktur, klare Höhen und hohe Nutzlasten erlauben das schnelle Umrüsten, Zonieren und Skalieren – Eigenschaften, die in einer Lagemanagement-Logik wertvoll sind.

Kein „harter“ Schutz

Gleichzeitig offenbart die DNA der modernen Leichtbauhalle die Grenzen: Leichte Gebäudehüllen aus Sandwichpaneelen oder Trapezblech, große Fassadenflächen, viele Tore, begrenzte Queraussteifung, geringe thermische Speichermassen und eine Haustechnik, die für Energieeffizienz und Umschlagleistung, nicht aber für Krisenautarkie ausgelegt ist. Für „harten“ Schutz fehlen typischerweise Druckfestigkeit, Unterdruck-/Überdruckregime mit ABC-Filtration, Redundanzen bei Strom, Wasser, Abwasser, IT und Kommunikation sowie die Feuer- und Rauchabschnittsbildung jenseits der logistischen Mindestanforderungen. Die häufige periphere Lage ist ein Vorteil für Zufahrt und Entzerrung, kann aber je nach Szenario (Hochwasser, Windlast, weite Sichtachsen) neue Angriffsflächen eröffnen. Hinzu kommen Nutzungs- und Haftungsfragen, denn Hallen sind selten für Massenbelegung unter Stressbedingungen ausgelegt: Sanitär, Entfluchtung, psychosoziale Betreuung, Lagerung sensibler Güter, Zutritts- und Konfliktmanagement müssen im Krisenfall funktionieren.

Die Eignung von Logistikhallen als Schutzräume hängt daher von der Zieldefinition ab. Als „Resilienz-Hubs“, also multifunktionale Knotenpunkte für Schutz, Versorgung und Koordination, sind sie bei geeigneter Nachrüstung sehr gut verwendbar: Sie können kurzfristig Menschen wettergeschützt aufnehmen, als Verteilstellen für Hilfsgüter dienen, medizinische Erstversorgung ermöglichen, Energie puffern und Informationsdrehscheiben bilden. In dieser Rolle geht es weniger

um bunkerartige Sicherheit als um Durchhaltefähigkeit, Ordnung und Geschwindigkeit. Für klassische Bunkerfunktionen taugen Hallen in der Regel nicht, es sei denn, es existieren bereits massive Teilbereiche (Betonkern, Technikbunker, Tiefhof) oder es wird gezielt in gehärtete Innenmodule investiert.

Mögliche Nachrüstpfade

Was bedeutet das in der Praxis? Mehr noch: Werden neue Anforderungen gestellt bei der Genehmigung? Zunächst eine differenzierte Standortanalyse. Geeignet sind Standorte mit redundanter Verkehrsanbindung (mindestens zwei unabhängige Achsen), geringer Exposition gegenüber Hochwasser, Industrieunfällen und Extremwinden, sowie hinreichendem Abstand zu Primärzielen kritischer Infrastruktur. Ferner eine belastbare Gebäudekonfiguration: Große Hallenschiffe sollten in nutzbare Zonen mit klaren Brand- und Rauchabschnitten, separaten Fluchtwegen und gesicherten Sammelbereichen unterteilt werden. Mobile Trennwände, Netze und Gitter können in kurzer Zeit Aufenthalts-, Ruhe-, Family-Reunion- und Materialzonen schaffen. Zusätzlich die technische Resilienz: Notstrom (idealerweise Diesel und PV + Speicher), eigene Trinkwasser- und Abwasserkapazitäten (Zisternen, mobile Aufbereitung), ausreichende Druckluft für Technik, gesicherte IT (satellitengestützte Fallback-Kommunikation, getrennte Netzsegmente) und eine skalierbare Lüftung mit Filterstufen, die im Ereignisfall auf Umluftbetrieb mit Überdruck in Schutzkernen wechseln kann.

Für die eigentliche „Schutzraum-Fähigkeit“ bieten sich drei Nachrüstpfade an.

- » Erstens der „Safe-Core“-Ansatz: In die Halle wird ein massiver Innenkern aus Fertigbetonmodulen gesetzt – ein in sich abgeschlossener Raumverbund mit begrenzter, aber robuster Kapazität, ABC-Filteranlage, eigener Verkabelung, Notstrom, Wasser und Sanitär. Solche Kerne können als Technik-, Sozial- oder Bürobereiche im Normalbetrieb dienen und im Ereignisfall Schutz übernehmen.

- » Zweitens der „Shelter-in-Hall“-Ansatz: Bestehende Räume (Mezzanine, Bürotrakt, Sozialräume) werden gezielt verstärkt durch zusätzliche Beplankung, Drucktüren, Schutzfolien, Verstärkungen der Fassadenfelder, mechanische Verriegelungen der Tore und gesicherte Fluchtwege – um kurzfristig erhöhten Schutz bei begrenzter Bedrohung (Trümmer, Glasbruch, Sturm) zu bieten.
- » Drittens der „Erdkontakt“-Ansatz: Nutzung vorhandener Tiefhöfe, Rampen, Technischächte oder Anrampungen zur partiellen Erdüberdeckung von Container- oder Modulstrukturen; ergänzend können Erdreich-Bremssysteme wind- und explosionsseitige Exposition mindern.

Ökonomisch ist der Case dort überzeugend, wo Dual-Use entsteht: Betreiber profitieren von einer höheren Business-Continuity-Resilienz, potenziell günstigeren Versicherungsprämien, besserer ESG-Story (S wie Sicherheit und soziale Kohäsion), vermarktbarer Community-Funktionen (z.B. Impf- oder Hilfszentren) und belastbareren Lieferketten. Kommunen erhalten verteilte Kapazitäten für Katastrophenschutz und Versorgung.

Das 72-Stunden-Durchhalteziel

Rechtlich und normativ bewegt sich das Thema zwischen Bauordnungsrecht, Arbeitsstätten- und Brandschutzvorgaben, Normen für Lüftung und Filtertechnik sowie, sofern angestrebt, Empfehlungen aus Zivil- und Katastrophenschutz. Ein „Bunker-Label“ im engen Sinn ist aufwendig und führt rasch in Spezialnormen; für Resilienz-Hubs genügt meist ein Bausteinprinzip aus baulicher Robustheit, technischer Autarkie und organisatorischer Reife. Entscheidend ist die ehrliche Bedrohungsdefinition: Gegen was soll geschützt werden, wie lange, für wie viele Personen, mit welchen Ressourcen? Ein 48- bis 72-Stunden-Durchhalteziel ist in vielen Szenarien ein sinnvoller, finanzierbarer Richtwert.

Fazit: Logistikhallen sind keine Bunker – und werden es ohne erhebliche Umrüstungen auch nicht. Sie sind jedoch aufgrund ihrer Lage, Größe und Modularität hervorragend geeignet, als verteilte Resilienz-Hubs das Sicherheitsnetz einer Region zu verdichten. Mit einem klugen Mix aus Standortwahl, Zonierung, technischer Nachrüstung und geübten Abläufen lassen sich belastbare Schutz- und Versorgungskapazitäten schaffen, die im Alltag produktiv bleiben und im Ereignisfall Leben schützen.



Links: Innenansicht einer Halle am Standort von Amazon in Horn-Bad Meinberg (Nordrhein-Westfalen), den Amazon im August 2024 eröffnet hat. Ein vergleichbarer Standort soll im SEGRO Park Dortmund entstehen. (Foto: Amazon)

Mitte: Im SEGRO Logistics Park Krefeld hat das Unternehmen Asics sein Lager automatisiert. (Foto: SEGRO)

Carsten Lümekemann, Director Technical Development bei SEGRO (Foto: SEGRO)

Automatisierung bedeutet grundlegenden Perspektivwechsel auf Logistikimmobilien

Automatisierung entwickelt sich in der Logistik zum neuen Standard. Steigende Warenströme, Transport- und Lohnkosten sowie wachsende Anforderungen an die Liefergeschwindigkeit treiben Unternehmen dazu, Prozesse zu skalieren und effizienter zu gestalten. Für Logistikimmobilien bedeutet das einen grundlegenden Perspektivwechsel: Sie werden Teil einer leistungsfähigen Infrastruktur, die hochautomatisierte Abläufe überhaupt erst ermöglicht.

Von Carsten Lümekemann, Director Technical Development bei SEGRO

Entscheidend bei dieser Entwicklung ist weniger der aktuelle Automatisierungsgrad als die Zukunftsfähigkeit eines Standorts. Gebäudezyklen erstrecken sich über Jahrzehnte, während sich Technologien in deutlich kürzeren Intervallen weiterentwickeln. Wer heute plant, muss daher die Anforderungen von morgen mitdenken – und sich an einem Zeithorizont von mindestens 2035 bis perspektivisch 2046 orientieren.

Energieinfrastruktur ist ein zentraler Baustein

Im Mittelpunkt steht die Frage: Wie lassen sich bauliche und technische Voraussetzungen so gestalten, dass sie mit steigender Automatisierung Schritt halten? Ein zentraler Baustein ist die Energieinfrastruktur. Moderne Logistik- und Light-Industrial-Standorte benötigen deutlich höhere Stromkapazitäten als noch vor wenigen Jahren. Fördertechnik, Robotik, Kühltechnik, automatisierte Lagersysteme und die zunehmende Elektrifizierung von Flotten führen nicht nur zu einem höheren Gesamtverbrauch, sondern auch zu ausgeprägten Lastspitzen. Gleichzeitig erwarten Nutzer heute eine verlässliche Perspektive hinsichtlich Energieverfügbarkeit. Wer diese

nicht bieten kann, riskiert Wettbewerbsnachteile. Entsprechend gewinnen frühzeitige Netzanschlussplanung, Kooperationen mit Energieversorgern und integrierte Energiekonzepte an strategischer Bedeutung.

Damit verbunden ist die Rolle der Technischen Gebäudeausstattung (TGA). Sie wird zunehmend zum Rückgrat moderner Logistikimmobilien. Intelligente Steuerungssysteme, Echtzeit-Energiemanagement, Wärmepumpen und Batteriespeicher sorgen dafür, dass Energie nicht nur bereitgestellt, sondern effizient genutzt wird. PV-Anlagen auf den Hallendächern sind dabei kein Add-on mehr, sondern Bestandteil eines ganzheitlichen Versorgungskonzepts. Entscheidend ist, dass diese Systeme von Beginn an auf zukünftige Leistungsanforderungen ausgelegt werden.

Digitale Infrastruktur und Bausubstanz gewinnen an Bedeutung

Neben der Energie gewinnt auch die digitale Infrastruktur massiv an Bedeutung. Automatisierte Prozesse basieren auf stabilen, hochverfügbaren Datenverbindungen. Glasfaseranschlüsse, flächendeckende 5G-Netze und die

Fähigkeit zur Echtzeitkommunikation sind heute zentrale Standortfaktoren. Sie ermöglichen nicht nur die Steuerung automatisierter Systeme, sondern auch die Integration von KI-basierten Anwendungen, die Prozesse kontinuierlich optimieren. Damit wird Konnektivität zu einem ebenso wichtigen Kriterium wie die physische Erreichbarkeit eines Standorts.

Bauliche Substanz wiederum ist Voraussetzung für technische Infrastruktur und muss den Anforderungen automatisierter Systeme gerecht werden. Böden spielen hierbei eine Schlüsselrolle: Hohe Traglasten, extreme Ebenheit und dauerhafte Belastbarkeit sind Voraussetzung für den störungsfreien Betrieb von Robotik- und Shuttle-Systemen. Was in der Planung nicht berücksichtigt wird, lässt sich später nur mit erheblichem Aufwand korrigieren. Ähnliches gilt für die Gebäudehöhe. Automatisierte Lager nutzen den Raum zunehmend in der Vertikalen, wodurch größere Hallenhöhen zu einem direkten Produktivitätsfaktor werden.

Neue Sicherheitskonzepte werden erforderlich

Mit zunehmender Automatisierung steigen aber auch die Anforderungen an Sicherheitskonzepte. Wo Warenströme schneller, Prozesse dichter und Anlagen komplexer werden, gewinnt die Absicherung von Flächen und Systemen deutlich an Bedeutung. Moderne Videoüberwachung ist dabei weit mehr als ein klassisches Kontrollinstrument. Intelligente Kamerasysteme, kombiniert mit KI-gestützter Analyse, ermöglichen es, Abläufe in Echtzeit zu überwachen, Unregelmäßigkeiten frühzeitig zu erkennen und Prozesse kontinuierlich zu optimieren. Gleichzeitig tragen sie dazu bei, Diebstahl, Vandalismus oder Betriebsunterbrechungen zu minimieren – ein entscheidender Faktor in hochautomatisierten Umgebungen mit geringeren Fehler-

toleranzen. Ergänzend dazu werden Zutrittskontrollen zu einem integralen Bestandteil der Gebäude- und Betriebssicherheit. Digitale Zugangssysteme, biometrische Verfahren oder personalisierte Zutrittsprofile sorgen dafür, dass nur autorisierte Personen Zugang zu sensiblen Bereichen erhalten. Gerade in automatisierten Logistikzentren, in denen Mensch und Maschine eng zusammenarbeiten, ist eine klare Trennung von Zugriffsrechten essenziell – sowohl aus Sicherheits- als auch aus Haftungsgründen. Gleichzeitig lassen sich diese Systeme zunehmend mit übergeordneten Plattformen vernetzen, sodass sie nicht nur den Zugang steuern, sondern auch wertvolle Daten für die Analyse und Optimierung von Betriebsabläufen liefern.

Flexibilität wird zum Leitprinzip

Nutzungsanforderungen verändern sich oft bereits innerhalb eines Mietzyklus. Gebäude müssen daher so konzipiert sein, dass Anpassungen, etwa durch veränderte Layouts oder zusätzliche Technik, ohne grundlegende Eingriffe möglich sind. Diese strukturelle Offenheit entscheidet darüber, ob eine Immobilie langfristig wettbewerbsfähig bleibt.

In den 2030er-Jahren wird sich zeigen, welche Standorte diese Transformation antizipiert haben werden. Klar ist schon heute: Automatisierung braucht mehr als Technologie. Sie braucht leistungsfähige Gebäude, verlässliche Energie- und Dateninfrastruktur sowie flexible Konzepte, die Wachstum und Veränderung ermöglichen. Wer diese Faktoren frühzeitig integriert, schafft nicht nur effiziente Flächen, sondern sichert sich einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil in einem dynamischen Markt.

Zehn Jahre Dienstleistungen für Sauerkraut und Gurken

Die SLF Scherm Logistik und Facilitymanagement GmbH (Borken, Hessen), Tochterunternehmen des Systemdienstleisters Scherm Gruppe und Betreiber des Railports Nordhessen, feiert in diesen Tagen „Zehn Jahre Logistikdienstleistungen für die Hengstenberg GmbH & Co. KG“. Im Rahmen der Zusammenarbeit für den Hersteller von Sauerkraut, Rotkohl, Essig, Gewürzgurken und anderen Spezialitäten rollten bislang mehr als 6.000 Güterzug-Waggons, zudem wurden mehr als 1,2 Millionen Euro-Paletten mit Konserven und anderen Verpackungen ein- und ausgelagert.

Die Partnerschaft zwischen der SLF Scherm Logistik und Facilitymanagement GmbH und der Hengstenberg GmbH & Co. KG kam nach einer deutschlandweiten Ausschreibung zustande. Diese wurde notwendig, weil der bisherige Logistikpartner aus der langjährigen Auftragsbeziehung ausschied. Bernd Pfeifferling, Prokurist

und Logistikleiter der SLF Scherm Logistik und Facilitymanagement GmbH erinnert sich noch gut an die Anforderungen des Lebensmittel-Unternehmens: „Gesucht war ein Dienstleister, der das Zentrallager für Norddeutschland übernehmen und sich um alle damit verbundenen Tätigkeiten kümmern konnte.“ Konkret hieß das: Der neue Auftragnehmer sollte modernste Lagerflächen und Regalsysteme bereitstellen, die Ein- und Auslagerung der Waren steuern und die Display-Vorbereitung und Verpackung im Rahmen des Zweitplatzierungssystems übernehmen. Voraussetzung für die Auftragserteilung waren darüber hinaus die Anbindung an das Hengstenberg-eigene SAP-System, eine IFS-Zertifizierung und Erfahrung mit langfristigen Partnerschaften.

Bahnanschluss als Mehrwert

Dass der Auftrag am Ende an die SLF Scherm Logistik und Facilitymanagement GmbH ging, hatte vor allem mit dem in Borken vorhandenen Gleisanschluss zu tun. Hengstenberg-Ware aus der italienischen Parma-Region gelangte damit direkt ins Zentrallager Nord und musste nicht – wie bisher – in Mannheim vom Bahnwaggon auf Sattelzüge umgeladen werden. Wichtig für Hengstenberg war aber auch die Bereitschaft von SLF, in ein neues halbautomatisches Mehrkanallager zu investieren und dieses in eigener Regie zu installieren. Pfeifferling: „Das neue System, das wir fanden und bereitstellten, bot nicht nur deutlich mehr Stellplätze, sondern steigerte auch die Aus- und Einlagerungs-Effizienz von 66 auf 90 Prozent.“

Während heute die SLF Scherm Logistik und Facilitymanagement GmbH die gesamte nördliche Lagerlogistik ausführt und überwacht, kümmern sich andere externe Unternehmen um die Zu- und Abfuhr der Ware. Neben der von Hengstenberg beauftragten Spedition gehören dazu auch Abholer von Lebensmittelmärkten oder Discountern. Bei der Zusammenarbeit mit den externen Partnern gilt: Jede Ein- oder Auslagerung wird mit

MDE-Geräten gescannt und der Zu- oder Abgang direkt im unternehmenseigenen SAP-System von Hengstenberg erfasst. Pfeifferling: „Normalerweise wissen wir zwei Tage vorher, was ins Lager kommt und was dieses verlässt. Wenn es brennt, schaffen wir eine Kommissionierung aber auch schon in zwei Stunden.“

Freie Flächen verfügbar

Aktuell sind auf dem Gelände des Railports Nordhessen zwei Logistikhallen mit jeweils 10.000 m² sowie eine Freifläche von ca. 15.000 m² neu verfügbar. Eine Halle wurde gerade erst technisch modernisiert und verfügt über ein neues, gedämmtes Dach, eine neue Heizungsanlage, LED-Beleuchtung sowie Heizungs-Dunkelstrahler. Für den Warenumschlag stehen drei Heckandock- sowie vier ebenerdige Tore zur Verfügung. In der zweiten Halle geben Videoüberwachung sowie Einbruch- und Brandmeldeanlagen Sicherheit. Das komplette Gelände ist umzäunt. Was zudem für die Hallen spricht, sind die energie- und damit kostensparenden Photovoltaikanlagen auf fast allen Dächern.



Die SLF Scherm Logistik und Facilitymanagement GmbH ist ein Tochterunternehmen der SCHERM Holding & Verwaltungs GmbH, einem Systemdienstleister aus Karlskron bei Ingolstadt. Der Logistikdienstleister betreibt den Railport Nordhessen, eine 2021 in Betrieb genommene Logistik-Anlage mit Bahnanschluss und Logistik-Lagerflächen sowie Europas drittgrößtem Kanalregal. Die SLF Scherm Logistik und Facilitymanagement GmbH übernimmt alle Dienstleistungen rund um multimodale Transportkonzepte.

Bernd Pfeifferling und Swen Oesterheld (rechts), die beiden Geschäftsführer des Unternehmens.

Palettenware: Typische Hengstenberg-Produkte (Fotos: Scherm)



Von Paulina Stach, Head of
DACH bei SINGU

Was KI im Betrieb von Logistik- immobilien heute wirklich leistet



Grafik: Unsplash

Störungen im laufenden Betrieb von Logistikimmobilien sind keine Ausnahme, sondern Teil des Alltags – insbesondere im 24/7-Betrieb und unter Peak-Bedingungen. Problematisch wird es, wenn unklar bleibt, ob ein Fehler bereits zuvor aufgetreten ist, welche Wartungshistorie vorliegt oder wie vergleichbare Fälle in anderen Objekten verlaufen sind.

Die Folge ist selten ein Totalausfall, aber häufig ein vermeidbarer Zeitverlust, steigende Kosten und eingeschränkte Steuerbarkeit im Betrieb. Genau hier liegt das eigentliche Digitalisierungsproblem vieler Logistikportfolios: nicht zu wenig Technologie, sondern zu viele Systeme, die nicht ausreichend miteinander verknüpft sind. Und je größer das Portfolio, desto weiter klappt die Lücke zwischen dem, was die Systeme erfassen, und dem, was Entscheider rechtzeitig wissen müssen.

Schnittstellen zwischen Systemen gibt es zwar längst, jedoch übertragen sie nur Daten, interpretieren sie aber nicht. KI ist der nächste Schritt, weil sie aus dem, was bereits fließt, erstmals verwertbare Signale macht.

Warum Daten fließen, Entscheidungen aber trotzdem stocken

Die meisten Portfolios gelten heute als gut digitalisiert. Es gibt ein CAFM für die Instandhaltung, ein BMS für die Gebäudetechnik, ein ERP für Finanzen und Verträge, Dienstleisterportale für die operative Abwicklung. Schnittstellen existieren und Daten werden übertragen.

Das Gesamtbild muss nach wie vor aber manuell zusammengesetzt werden.

Verschärft wird das durch die Rückverlagerung von FM-Verantwortung ins eigene Haus. Outgesourcte Modelle haben nicht nur Daten fragmentiert, sie haben auch institutionelles Wissen ausgelagert. Portfolios verlieren damit an Kontinuität in der Bewertung und Steuerung.

Für Logistikimmobilien ist das kein abstraktes Risiko. Bei Multi-Site-Betrieb, 24/7-Logik und harten SLAs übersetzt sich fehlende Transparenz direkt in operative Ausfälle und ungeplante Kosten.

Was KI konkret leistet und was nicht

KI wird im Kontext von Immobilien und Facility Management oft entweder überverkauft oder pauschal abgetan. Was kann KI leisten, wenn operative Daten strukturiert vorliegen und systemübergreifend zugänglich sind?

Die Antwort beginnt nicht bei der Automatisierung, sondern bei der Mustererkennung. Ein einzelner Sensoralarm ist kein KI-Anwendungsfall. Erst die Verknüpfung verschiedener Signale und Datenquellen ermöglicht eine systematische Auswertung. KI kann darin Muster erkennen, die im operativen Tagesgeschäft kaum sichtbar werden. So lassen sich beispielsweise wiederkehrende Störungen frühzeitig identifizieren, bevor sie zu Ausfällen führen. Für Logistikimmobilien ist das der Unterschied zwischen einer geplanten Wartung und einem ungeplanten Ausfall zur falschen Zeit.

Der zweite Mehrwert liegt im Umgang mit historischen Betriebsdaten. Tickethistorien, Inspektionsprotokolle, Wartungszyklen: In den meisten Portfolios existieren diese Daten, aber sie werden nicht als strategisches Asset behandelt. KI kann aus dieser Datenbasis lernen, welche Gewerke in welchen Zyklen auffällig werden, welche Dienstleister bei welchen Störungstypen langsam reagieren, und wo sich CAPEX-Bedarf aufbaut, bevor er als Notfall eskaliert. Strukturiert genutzte Betriebsdaten ermöglichen damit eine vorausschauendere Steuerung.

Was KI nicht leistet: Sie ersetzt keine saubere Datenbasis. Wer fragmentierte, unstrukturierte oder inkonsistente Daten nutzt, wird auch mit KI keine belastbaren Ergebnisse erzielen, sondern allenfalls schneller zu fehlerhaften Schlussfolgerungen gelangen. Der Wert von KI ist direkt proportional zur Qualität der operativen Datenbasis, auf der sie arbeitet.

Von Betriebsdaten zu Investmentsignalen

Asset Manager treffen strategische Entscheidungen auf Basis von Daten, die zu alt, zu aggregiert oder zu wenig vergleichbar sind. KI-gestützt ausgewertete Betriebsdaten verändern das grundlegend. CAPEX wird planbar, weil Verschleiß sichtbar wird, bevor er eskaliert. Objektvergleiche werden belastbar, weil erkennbar wird, welche Sites wirklich performen und welche Probleme durch Mehraufwand kaschieren. Wissen wird damit strukturell im System verankert.

ESG-Nachweisfähigkeit, Betriebskostenentwicklung, Instandhaltungsqualität: Diese Themen lassen sich mit strukturierten Betriebsdaten belegen, nicht erst aufbereiten. FM-Software ist in diesem Kontext längst keine operative Hilfssoftware mehr. Sie ist strategische Infrastruktur.

Vom Datensilo zur steuerbaren Portfoliointelligenz

Die beschriebenen Herausforderungen zeigen sich in der Praxis vieler Betreiber und Investoren. Bei SINGU arbeiten wir seit Jahren mit internationalen Portfolios, die vor genau diesen Anforderungen stehen: Multi-Site-Betrieb, komplexe Dienstleisterlandschaften, wachsende regulatorische Anforderungen und der Anspruch, trotzdem steuerbar zu bleiben. Aus dieser Praxis lässt sich ableiten, dass KI kein Ersatz für operative Klarheit ist, sondern deren Verstärker.

Operative Klarheit entsteht nicht durch mehr Tools, sondern durch bessere Verbindungen. Wer Systeme integriert, Wissen institutionalisiert und Daten konsequent strukturiert, schafft die Grundlage für etwas, das in der aktuellen Marktlage einen echten Unterschied macht: die Fähigkeit, früher zu wissen, gezielter zu handeln und den eigenen Bestand wirklich zu verstehen.

Light Industrial mit Meerblick

Die Standortentscheidungen für Light-Industrial-Nutzungen verändern sich. Lange standen vor allem Autobahnanbindungen und eine möglichst effiziente überregionale Verteilung im Mittelpunkt. Mit der zunehmenden Bedeutung stadtnaher Produktions- und Servicefunktionen rücken jedoch andere Faktoren stärker in den Fokus: die Nähe zu Absatzmärkten, der Zugang zu qualifizierten Arbeitskräften und die Einbettung in funktionierende industrielle Strukturen.

In dieser Perspektive gewinnen Hafenregionen eine neue Bedeutung, nicht nur für das produzierende Gewerbe. Überseehäfen sind längst nicht mehr ausschließlich Umschlagplätze internationaler Warenströme. Sie wirken als strukturprägende Anker ganzer Wirtschaftsregionen. Infrastruktur, Arbeitsmärkte und industrielle Tradition bündeln sich hier in einer Weise, von der zunehmend auch Light-Industrial-Standorte profitieren. Dies ist auch dann der Fall, wenn sie operativ nicht unmittelbar in globale Transportketten eingebunden sind.

Fixpunkte regionaler Erreichbarkeit

Häfen sind historisch gewachsene Infrastrukturkerne. Sie bündeln Verkehrsachsen, ziehen Investitionen in Straße und Schiene an und wirken als Fixpunkte regionaler Erreichbarkeit. Anders als viele klassische Autobahnstandorte liegen sie jedoch selten in peripheren Lagen. Überseehäfen sind in der Regel eng mit großen urbanen Räumen verbunden. Daraus entsteht ein Standortvorteil, der im Gewerbeflächenmarkt häufig unterschätzt wird: unmittelbare Nähe zu Nachfrage. Diese entsteht zunehmend aus einem breiten Spektrum stadtnaher Wertschöpfung. Ersatzteillogistik, Vormontage, Service- und Reparaturfunktionen, technische Dienstleistungen oder auch kleinere Produktionsschritte benötigen Standorte, die sowohl infrastrukturell angebunden als auch räumlich nah an Märkten und Kunden liegen. Light Industrial profitiert von dieser Entwicklung unmittelbar, auch wenn keine direkte Logistikenutzung vorliegt.

Gleichzeitig verändert sich die Rolle solcher Flächen innerhalb moderner Wertschöpfungsketten. Produktionsnahe Dienstleistungen, Individualisierungsschritte, Qualitätskontrollen oder kurzfristige Anpassungen gewinnen an Bedeutung. Diese Funktionen benötigen räumliche Nähe zu Absatzmärkten, Dienstleistern, Zulieferern und

technischer Infrastruktur. Hafenregionen bündeln diese Voraussetzungen in einer Weise, die klassische periphere Standorte nur eingeschränkt leisten können. Damit verschiebt sich die Standortlogik. Während das Autobahnkreuz vor allem Durchgangsverkehr optimiert, verbinden Hafenregionen Infrastruktur mit Marktvolumen.

Industrielle Ökosysteme statt isolierter Standorte

Ein weiterer Faktor wird häufig unterschätzt: die gewachsene wirtschaftliche Dichte vieler Hafenregionen. Über Jahrzehnte haben sich dort industrielle, logistische und dienstleistungsnahe Strukturen miteinander verflochten. Für Light Industrial entstehen dadurch funktionierende Ökosysteme, in denen sich unterschiedliche Nutzungen gegenseitig ergänzen.

Unternehmen profitieren von kurzen Wegen zu Zulieferern, spezialisierten Dienstleistern, technischen Betrieben oder Reparaturstrukturen. Gleichzeitig entstehen Netzwerke zwischen Produktion, Distribution und Servicefunktionen, die sich an isolierten Standorten nur schwer abbilden lassen. Gewerbeparks in solchen Regionen sind deshalb mehr als reine Flächenangebote. Sie fun-

Von Timo Hielscher, Managing Director, CTP Deutschland



gieren als räumliche Plattformen, auf denen unterschiedliche wirtschaftliche Aktivitäten zusammengeführt werden.

Hinzu kommt der Zugang zu Arbeitskräften. Hafenregionen verfügen aufgrund ihrer industriellen Tradition über gewachsene Arbeitsmärkte mit Erfahrung in technischen und prozessnahen Tätigkeiten. Für Light Industrial, das häufig personalintensiv und operativ geprägt ist, ist diese Verfügbarkeit ein entscheidender Standortfaktor. Die Nähe zu urbanen Räumen, häufig auch mit guter Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr, verstärkt diesen Vorteil zusätzlich.

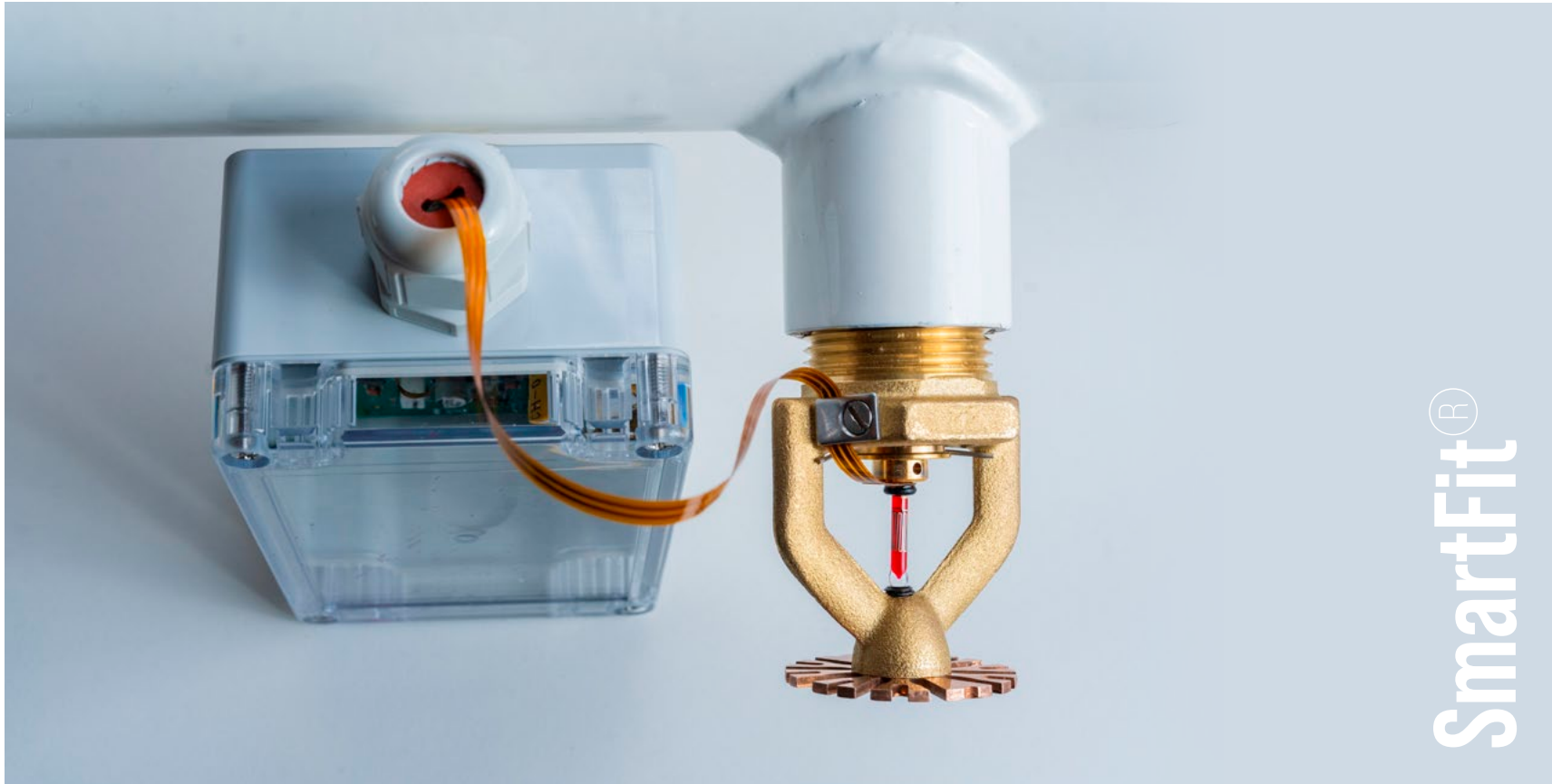
Transformation bestehender Industrieareale

Eine besondere Rolle spielt zudem die industrielle Prägung vieler Hafenstandorte. In zahlreichen Regionen existieren großflächige ehemalige Industrieareale, die infrastrukturell und planungsrechtlich bereits auf gewerbliche Nutzungen ausgerichtet sind. Für neue Light-Industrial-Konzepte entsteht dadurch ein Entwicklungspotenzial, das sich in klassischen Neubaugebieten kaum reproduzieren lässt.

Infrastruktur mit langfristiger Perspektive

Mit der zunehmenden Auslastung der Straßeninfrastruktur gewinnt zudem die Rolle alternativer Transportwege an Bedeutung. Hafenregionen verfügen hier über eine infrastrukturelle Tiefe, die weit über aktuelle Bedarfe hinausreicht. Die Verbindung von Seehafen, Binnenhafen, Schiene und Straße schafft ein Transportnetz, das auch unter sich verändernden Rahmenbedingungen flexibel reagieren kann.

Für Light Industrial entsteht daraus ein strategischer Standortvorteil. Entscheidend ist nicht nur die unmittelbare Verkehrsanbindung, sondern der Zugang zu einem vielseitigen Infrastruktur- und Marktsystem. Gewerbeparks im Einflussraum von Hafenregionen sind deshalb keine zufällige Entwicklung, sondern eine logische Konsequenz aus Standortentscheidungen unter sich wandelnden wirtschaftlichen und logistischen Rahmenbedingungen.



Gang und verkürzt so die Reaktionszeit deutlich. Brände können präziser bekämpft, Rauch und giftige Gase schneller eingedämmt und Wasserschäden reduziert werden.

Gezielte Fluchtwegesicherung

Automatisierte Löschmuster ermöglichen die Bildung gezielter Wasservorhänge, etwa zur Rauchbegrenzung oder zur Sicherung von Fluchtwegen. Gleichzeitig lassen sich angrenzende Bereiche frühzeitig kühlen, um eine Brandausbreitung zu verhindern. Durch die unmittelbare Rückmeldung jedes ausgelösten Sprinklers ist jederzeit klar, wo sich ein Brand entwickelt.

Alle SmartFit® Sprinkler können zusätzlich thermisch auslösen und erreichen mit einem RTI Wert unter 30 eine schnellere Ansprechzeit als klassische Fast Response Sprinkler. Dadurch werden gefährliche Temperaturen und Pyrolysegase frühzeitig vermieden und wertvolle Zeit für Mensch und Sachwerte gewonnen.

Dank der digitalen Anbindung lassen sich Betriebszustände überwachen, Störungen remote erkennen und Wartungen effizient planen. Die Fire Protection Solutions Group bietet hierfür ein breites Portfolio verschiedener elektrisch auslösender Sprinklertypen und Konfigurationen. Durch die gezielte Auslegung können auch vorgelagerte Systeme wie Pumpen, Rohrleitungen und Wasserspeicher kleiner dimensioniert werden, was Kosten reduziert. Smart Sprinkler Technologie schafft damit neue, hocheffiziente Lösungswege für komplexe Brandrisiken in automatisierten Gebäuden.



Brandschutz 4.0

Smarte Sprinkler für komplexe Logistik- und Lagersysteme

Herkömmliche Sprinkleranlagen löschen erst, wenn ein Brand bereits weit fortgeschritten ist. Für den Schutz leicht brennbarer Materialien oder zur Eindämmung von Rauch gibt es jedoch effizientere Lösungen. SmartFit® Sprinkler mit digitaler Anbindung an die Brandmeldezentrale ermöglichen einen automatisierten, bedarfsge-rechten Brandschutz und eröffnen neue Möglichkeiten einer gezielten Brandbekämpfung.

Moderne, hochautomatisierte Logistikgebäude stellen besondere Anforderungen an den Brandschutz. Große Sachwerte, sensible Materialien und nicht zugängliche Bereiche erfordern leistungsfähige Löschkonzepte, da die Feuerwehr diese Zonen im Brandfall aus Sicherheitsgründen nicht betreten kann. Konventionelle Löschanlagen müssen daher häufig sehr großzügig ausgelegt werden, was hohe Investitions-, Wartungs- und Folgekosten verursacht. Zudem kann ein hoher Wasserzutritt erhebliche wirtschaftliche Schäden nach sich ziehen. Umso wichtiger ist

es, Brandschutzsysteme so zu dimensionieren, dass Löschmittel und Auswirkungen optimal aufeinander abgestimmt sind.

Insbesondere roboterbetriebene, hochverdichtete Würfellagersysteme gelten als Königsdisziplin des Brandschutzes. In diesen nahezu vollständig geschlossenen Strukturen stoßen herkömmliche Sprinklerkonzepte schnell an ihre Grenzen – insbesondere bei der Lagerung hochentzündlicher oder explosiver Stoffe.

Die Fire Protection Solutions Group bringt zu diesem Zweck die Vorteile der Digitalisierung und Automatisierung in den Brandschutz und die Sprinklertechnologie ein. Brandschutzsysteme auf Basis der sogenannten Smart-Fit® Sprinkler ermöglichen eine bidirektionale Kommunikation zwischen jedem einzelnen Sprinkler und der Brandmeldezentrale, sodass sich die Sprinkler gezielt elektrisch auslösen lassen. Ein elektrischer Impuls erhitzt den Heizdraht am Glasfässchen, setzt den Auslösemechanismus in

Anzeige



2 LOGISTIKHALLEN
VERFÜGBAR



DIREKTER
GLEISANSCHLUSS



FLEXIBLE
FLÄCHENGROßEN



MODERNE
AUSSTATTUNG



GUTE
ANBINDUNG AN
SCHIENE &
STRASSE

**JETZT FLÄCHE
SICHERN UND
BERATEN LASSEN**

+49 170 33 39 645

info@scherm-railport-nordhessen.de

www.scherm-railport-nordhessen.de

Real Estate Arena

Die Immobilienwirtschaft krempelt die Ärmel hoch

Nach fast vier Jahren Krise in der Bau- und Immobilienwirtschaft wollen die Unternehmen die Ärmel hochkrempeln und hoffen auf neues Geschäft. Genau jetzt sollen deshalb von der Real Estate Arena in Hannover Signale der Entschlossenheit und des Anpackens ausgehen. Die mehr als 400 beteiligten Unternehmen wollen der Gesamtstimmung und den Prognosen trotzen und am 10. und 11. Juni in Hannover die Ärmel für eine bessere Zukunft hochkrempeln. Rund 8.000 Teilnehmende werden zur fünften Ausgabe erwartet. Im Mittelpunkt steht eine zentrale Frage der Bau- und Immobilienwirtschaft:

Wie entstehen aus Ideen, Flächen, Kapital und politischem Willen wieder realisierbare Projekte?

Die Real Estate Arena bildet die gesamte Wertschöpfungskette der Immobilie ab. Von Projektentwicklung und Planung über Finanzierung, Bau und Betrieb bis hin zu Revitalisierung, Rückbau und Nachnutzung. Ziel ist es, die Beteiligten zusammenzubringen, die gemeinsam Projekte schneller, wirtschaftlicher und nachhaltiger realisieren können.

Den strategischen Rahmen setzt die REAL Future Conference, die von blackprint gestaltet wird. Auf neun Bühnen und in Keynotes, Panels, Fishbowls, Masterclasses und Projektvorstellungen rückt sie die Fragen in den Mittelpunkt, die für die Bau- und Immobilienwirtschaft 2026 entscheidend sind: Wie entstehen neue Geschäftsmodelle? Welche Rolle spielen KI, Digitalisierung und Energieintegration? Wie verändert sich der Blick auf Immobilien als Teil kritischer Infrastruktur? Und wie kommen Innovationen schneller in die Umsetzung? Mit mehr als 150 PropTechs auf der Bühne des PropTech Germany Awards macht die Konferenz zudem sichtbar, wie dynamisch sich der PropTech-Sektor weiterentwickelt.

Zudem werden konkrete Projekte für Wohnungsbau, Bestand und Stadtentwicklung vorgestellt. Dazu zählt unter anderem Europas größtes modulares Wohnquartier in Berlin, das als Beispiel für serielles und modulares Bauen bei Wohnungsmangel, Baukosten- und Umsetzungsdruck diskutiert wird. Weitere Programmpunkte widmen sich digitalen Prozessen, KI-Anwendungen, neuen Finanzie-

rungs- und Geschäftsmodellen, ESG, Dekarbonisierung sowie der Stadtentwicklung als Standortstrategie.

Energie- und Regulierungsfragen stehen ebenfalls auf dem Programm. Dazu gehören Beiträge wie „Das Gebäudemodernisierungsgesetz als Möglichmacher – Theorie trifft Praxis“ mit Alexander Renner, Referatsleiter im Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, und Gert W. Riegel vom Facility-Management-Unternehmen Apleona sowie ein Netzwerk-Meet-up zu Energiegewinnung, Versorgung und Speicherung.

Für Kommunen, Projektentwickler und Investoren ist der Zugang zu verlässlichen Kontakten ein entscheidender Erfolgsfaktor. Ein Schwerpunkt der Real Estate Arena 2026 liegt deshalb auf planbaren Begegnungen zwischen Markt, Kapital und kommunaler Praxis. Formate wie der Investors Lunch, themenbezogene Netzwerk-Meetups, Guided Tours und die Opening Night schaffen gezielte Kontaktpunkte um die Akteur*innen für zukunftsfähige Projekte zusammenzubringen. Wirtschaftsförderungen, Projektentwickler, Bauträger und PropTechs treffen hier auf Investor*innen, Banken und Vertreter*innen der öffentlichen Hand.



10. und 11. Juni in Hannover

BUILDINX rückt Rechenzentren stärker in den Fokus

Mit dem Ausbau des Themenfelds Rechenzentren entwickelt die Messe Dortmund die BUILDINX 2026 konsequent weiter. Bereits in den vergangenen Ausgaben war das Thema im Rahmenprogramm präsent, zudem zeigten ausstellende Unternehmen auf der Messe Gebäudelösungen etwa für Energieversorgung und Brandschutz. Zur kommenden Ausgabe erhält der Bereich nun noch mehr Sichtbarkeit. Mit eco – Verband der Internetwirtschaft e.V. gewinnt die BUILDINX dafür einen starken Partner, der seine Expertise rund um digitale Infrastruktur und Rechenzentren in das integrierte Konferenzprogramm einbringen wird.

„Rechenzentren gehören zu den großen Zukunftsthemen unserer Zeit. Der Bedarf wächst in Deutschland und Europa rasant und mit ihm die Anforderungen an

Flächen, Energie, Nachhaltigkeit und technische Infrastruktur. Für die BUILDINX ist die stärkere Verankerung dieses Bereichs deshalb ein folgerichtiger Entwicklungsschritt, weil viele Herausforderungen eng mit denen moderner Logistik- und Industrieimmobilien verknüpft sind“, sagt Sabine Loos, Hauptgeschäftsführerin der Westfalentallen Unternehmensgruppe. „Mit eco an unserer Seite erweitern wir die BUILDINX gezielt um zusätzliche Fachkompetenz und schaffen noch mehr Relevanz für Unternehmen, die den Lebenszyklus zukunftsfähiger Immobilien ganzheitlich betrachten.“

Die nächste BUILDINX findet vom 17. bis 19. November 2026 in der Messe Dortmund statt.



Anzeige

IN UNSEREN FLÄCHEN SIND SIE DER MAIN ACT.

Mit 7,0 Mio. m² vermietbarer Gesamtfläche verfügen wir über einen großen Bestand an Logistik-, Industrie- und Gewerbeimmobilien bereit zur kurzfristigen Anmietung – und das europaweit! Für individuelle Anforderungen bieten wir Ihnen mit unserer eigenen Projektentwicklung immer die richtige Lösung. Sprechen auch Sie mit uns über Ihren zukünftigen Erfolg. garbe-industrial.de

GARBE
Industrial

Wie revitalisiert man ein Brownfield?

Was bedeutet es eigentlich, wenn von der „Revitalisierung“ eines Brownfields die Rede ist? Wir haben die Experten der M3 Geotechnik GmbH gebeten, anhand eines fiktiven, aber typischen Brownfield-Projekts eine Art Blueprint der Vorgehensweise zu erstellen. Der Auftrag lautet: Entwicklung eines ehemaligen Produktionsstandorts bzw. einer Industriebrache. Bei dem Flächenrecycling soll es sich um eine nachhaltige und ressourcenschonende Nachnutzung von versiegelten und/oder kontaminierten Böden gehen.

Hier die idealtypische Vorgehensweise:

Bevor der Rückbau der Industriegebäude beginnt, erfolgt im ersten Schritt eine Schadstofferkundung, um mögliche Belastungen der Gebäudesubstanz mit z.B. Asbest, KMF, PCB, Schwermetallen etc. zu ermitteln. Das dient dem Schutz von Mensch und Umwelt, denn viele ältere Baustoffe enthalten die genannten Schadstoffe. Werden diese bei einem unkontrollierten Abriss freigesetzt, gefährden sie die Gesundheit von Bauarbeitern und Anwohnern und können Boden und Grundwasser verunreinigen. Danach folgen die korrekte Entsorgung schadstoffhaltiger sowie das Recycling wiederverwendbarer Materialien. Schadstoff-

haltige Materialien müssen von ungefährlichen getrennt und speziell entsorgt werden. Nur „sauberer“ Bauschutt darf recycelt werden. Ohne vorherige Prüfung würde alles auf einer Deponie landen, schlimmstenfalls gelangen Schadstoffe unbemerkt in den Recyclingkreislauf. Wenn vorher bekannt ist, wo welche Schadstoffe lauern, können der Ausbau und die Entsorgung gezielt geplant werden. Dies vermeidet in der Regel böse Überraschungen, teure Baustopps und unkalkulierbare Mehrkosten während des Abrisses.

Zeitgleich mit der Untersuchung der Gebäude ist auch der Untergrund auf Schadstoffe aus der historischen Nutzung zu prüfen. Wurde auf dem Grundstück mit umweltschädlichen Stoffen im Produktionsprozess oder in der Lagerung umgegangen oder wurden Abfälle abgelagert, besteht ein begründeter Verdacht auf eine schädliche Bodenveränderung. Da von diesen Flächen Gefahren für die menschliche Gesundheit oder die Umwelt (insbesondere für das Grundwasser) ausgehen können, wird zur Überprüfung eine Altlastenuntersuchung notwendig.

Zunächst bewertet eine historische Recherche den Standort anhand von Luftbildern, alten Bestandsplänen, bereits bestehenden Gutachten, Akteneinsichten bei Behörden und evtl. einer Ortsbegehung. Primäre Verdachtsbereiche sollen so abgegrenzt werden. Wenn durch die historische Erkundung Verdachtsbereiche erfasst wurden, folgt die erste technische Untersuchung vor Ort. Diese orientierende Untersuchung dient der Verifizierung des Gefährdungsverdachts. Auf dem Grundstück werden hierfür Boden- und ggf. Grundwasser- oder Bodenluftproben entnommen und im Hinblick auf die betroffenen Wirkungspfade (Mensch, Grundwasser, Nutzpflanze) chemisch-analytisch untersucht. Die Analytik ist auf die historische Nutzung des Standorts angepasst, mit dem Ziel, den Verdacht zu bestätigen oder zu widerlegen.

Bestätigt die orientierende Untersuchung eine relevante Kontamination, bringt eine Detailuntersuchung deren exakte Abgrenzung. Die Ergebnisse dieser Phase bilden die quantitative Datengrundlage für die Gefährdungsabschätzung der betroffenen Wirkungspfade. Wird durch die Gefährdungsabschätzung eine Gefährdung für die menschliche Gesundheit oder die Umwelt bestätigt, wird eine Sanierung oder Sicherung der Altlast notwendig. Abschließend erfolgt die Sanierungsplanung mit der Erstellung eines behördlich abgestimmten Sanierungskonzepts. Es können zusätzliche Sanierungsuntersuchungen für die Planung und Umsetzung erforderlich werden. Für die Sanierung gibt es verschiedene Techniken, welche projektspezifisch zu ermitteln sind.

Im Zuge der Altlastenuntersuchung ist es zweckmäßig, parallel auch den Baugrund für die Neubaumaßnahme zu prüfen. Die Erkundung des

anstehenden Bodens schafft die Grundlagen für das Entwickeln eines wirtschaftlichen Gründungskonzeptes für das geplante Bauwerk. Die geotechnische Beurteilung gewährleistet außerdem einen möglichst reibungslosen und nachtragssicheren Erdbau.

Nach Abschluss der Rückbauplanung kann mit dem systematischen Abbruch der Gebäude begonnen werden. Die Gebäude sind im Vorfeld zu entkernen, alle Schadstoffe und kontaminierten Baustoffe müssen fachgerecht entfernt und separiert werden. Der Rückbau ist fachtechnisch zu überwachen, um eine möglichst hohe Verwertungsquote der anfallenden Abfälle zu erreichen und eine qualitativ hochwertige mineralische Abbruchfraktion zu erhalten. Die mineralische Abbruchfraktion kann anschließend nach den Vorgaben der Ersatzbaustoffverordnung zu einem RC-Material aufbereitet werden. Dieses wird auf der Baustelle bis zur späteren Verwertung im Zuge des Neubaus zwischengelagert. Durch die Substitution von natürlichem Tragschichtmaterial werden Ressourcen geschont.

Nach dem vollständigen Rückbau der Gebäude und der Flächenentsiegelung kann mit der Sanierung der Altlasten begonnen werden. Eine Methode hierfür ist der Bodenaushub als Quellensanierung durch Entfernung kontaminierter Bodenschichten. Der Aushub ist als Haufwerk für eine abfalltechnische Deklaration zwischenzulagern und für die Entsorgung z.B. gemäß Deponieverordnung zu deklarieren. Die Sanierung ist abgeschlossen, wenn die vorab festgelegten Sanierungszielwerte eingehalten und die Flächen für den weiteren Bauablauf freigegeben werden. Der gesamte Sanierungsprozess ist fachtechnisch durch einen Sachverständigen zu begleiten.

Nach Abschluss der Rückbau- und Sanierungsarbeiten erfolgt die Umsetzung des Gründungs- und Erdbaukonzeptes. Als erster Schritt wird eine ebene und tragfähige Arbeitsebene hergestellt. Durch ein abgestimmtes Bodenmanagement wird angestrebt, Aushubmaterialien im Sinne der Kreislaufwirtschaft vor Ort wiederzuverwerten. Dabei sind die im Konzept definierten Verdichtungsanforderungen, die sich aus den spezifischen Materialeigenschaften der vorhandenen Böden sowie der Art und Konstruktion des Neubaus ergeben, strikt einzuhalten.

Im Rahmen einer Qualitätssicherung werden im laufenden Baustellenbetrieb Verdichtungskontrollen ausgeführt, damit sämtliche eingebauten Bodenschichten (Arbeitsebenen, Anschüttungen, Frost-/Schottertragsschichten) im Bauwerks- und Verkehrsflächenbereich die vertraglichen Vereinbarungen erfüllen. Der Abschluss der Leistungen, bestehend aus Gebäuderückbau, Altlastensanierung und Verdichtungskontrollen, erfolgt final durch entsprechende Dokumentationen.



M3 Geotechnik GmbH

ist ein Partner in allen Fragen der Geo- und Umwelttechnik. Das Leistungsspektrum umfasst Baugrunduntersuchungen, Altlastenuntersuchungen, Gebäudeschadstoffuntersuchungen, geotechnische Kontrollprüfungen sowie bodenmechanische Laborversuche. Das Unternehmen aus Hungen betreut Projekte jeder Größenordnung – vom Einfamilienhaus über großflächige Logistikhallen mit mehreren hunderttausend Quadratmetern bis hin zu Linienbauwerken wie Autobahnen, Hochwasserschutzdämmen und weiteren Infrastrukturprojekten. Das Team verfügt über mehrere Jahrzehnte Erfahrung in den Bereichen Baugrund, Altlasten und Geotechnik.

Ansprechpartner M3 Geotechnik

Mathias Müssig | Geschäftsführer
+49(0) 151 576 102 70 | m.muessig@m3-geotechnik.de

Jörn Martini | Geschäftsführer
+49(0) 177 55 66 70 8 | j.martini@m3-geotechnik.de

Tobias Reif | Geschäftsführer
+49(0) 160 49 07 50 4 | t.reif@m3-geotechnik.de

www.m3-geotechnik.de

Rechtliche Resilienz in Logistikunternehmen

Gesetzliche Pflicht und Wettbewerbsvorteil

Die sicherheitspolitische Zeitenwende hat die strategische Rolle von Logistikunternehmen grundlegend verändert. Lieferketten sind nicht mehr nur ökonomische Strukturen, sondern entscheidend für staatliche und europäische Stabilität und sichern in Krisen die Versorgung. Zugleich steigt der regulatorische Druck. Rechtliche Resilienz wird somit zum zentralen Faktor unternehmerischer Verteidigungsfähigkeit.

Was das für Logistikunternehmen konkret bedeutet, erklärt Oliver Huq, Rechtsanwalt und Experte für Sicherheit und Verteidigung bei gunnercooke.

Logistik zwischen Markt und Sicherheitsarchitektur

Logistikunternehmen agieren heute in einem deutlich anspruchsvolleren regulatorischen Umfeld. „Die Weiterentwicklung des IT-Sicherheitsrechts, insbesondere im Kontext des BSI-Gesetzes und der EU-NIS2-Richtlinie, verpflichtet Betreiber kritischer und besonders wichtiger Einrichtungen zu konkreten Schutzmaßnahmen“, erklärt Oliver Huq.

Betroffen sind längst nicht nur klassische Infrastrukturbetreiber. Auch Distributionszentren mit hoher Versorgungsrelevanz, Luftfrachttakteure, digitale Logistikplattformen oder spezialisierte Transportdienstleister können regulatorisch erfasst sein. „Die Pflichten reichen von IT-Sicherheitsmaßnahmen über Meldepflichten bei Sicherheitsvorfällen bis hin zu organisatorischen und dokumentationsbezogenen Vorgaben auf Geschäftsleitungsebene“, so Huq.

Die Konsequenz: Die Verteidigungsfähigkeit beginnt bei einer rechtlich und strukturell abgesicherten Organisation, nicht erst beim physischen Schutz.

Geopolitik als Vertragsrisiko

Sanktionen, Exportkontrollen und politische Kurswechsel haben stark an Dynamik gewonnen. Vormalig stabile Transportbeziehungen können schnell wegfallen. „Vertragsgestaltung muss strategisch neu gedacht werden. Force-Majeure-Klauseln, Regelungen zu Leistungsstörungen, Change-in-Law-Klauseln und klare Risikoallokationen entlang der Subunternehmerkette gewinnen erheblich an Bedeutung“, erklärt Oliver Huq.

„Wer hier keine vorausschauenden Strukturen etabliert, riskiert nicht nur operative Stillstände, sondern erhebliche Haftungsfolgen: Bei Verstößen drohen Bußgelder bis zu EUR 10 Mio. oder 2 % des weltweiten Jahresumsatzes.“

Rechtliche Resilienz bedeutet daher, Eskalationsszenarien bereits vertraglich mitzudenken.

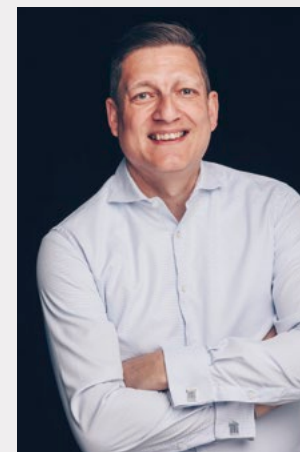
Organverantwortung und persönliche Haftung

Mit der gestiegenen sicherheitsrelevanten Bedeutung steigen auch die Anforderungen an Geschäftsleitungen: „Compliance- und Risikomanagementsysteme müssen nicht nur formal existieren, sondern tatsächlich wirksam sein. Cyber-Risiken, Lieferkettenabhängigkeiten, geopolitische Exponierung und sanktionsrechtliche Risiken sind heute Vorstands- bzw. Geschäftsführungsthemen“, betont Oliver Huq.

„Die strukturierte Dokumentation von Entscheidungsprozessen, eine nachvollziehbare Risikoabwägung und klare Governance-Strukturen schützen nicht nur das Unternehmen, sondern auch die handelnden Personen“, so Huq weiter. „In einer Phase erhöhter politischer Sensibilität wächst die Wahrscheinlichkeit behördlicher Prüfungen und öffentlicher Aufmerksamkeit. Rechtliche Resilienz ist daher auch ein Instrument persönlicher Absicherung.“

Dual-Use- und sicherheitsrelevante Güter

Ein weiteres, oft unterschätztes Risikofeld: „Zahlreiche Logistikunternehmen kommen mit sensiblen Gütern in Berührung – etwa mit Dual-Use-Produkten (zivil und militärisch nutzbare Produkte), technologischen Komponenten oder militärisch relevanter Ausrüstung. Das Exportkontroll- und Sanktionsrecht stellt dabei hohe Anforderungen an interne Prüfprozesse, teils mit extraterritorialer Wirkung“, so Oliver Huq.



Oliver Huq ist Rechtsanwalt in Düsseldorf, Senior-Partner bei gunnercooke und spezialisiert auf internationales Wirtschaftsrecht. Er berät Unternehmen im Bereich Sicherheit und Verteidigung – von der regulatorischen Compliance über Vertragsgestaltung bis hin zu Fragen der Organverantwortung.
Kontakt: oliver.huq@gunnercooke.de



Unzureichende Kontrollen können gravierende Folgen haben: von Bußgeldern über strafrechtliche Ermittlungen bis hin zu Reputationsschäden. Exportkontrolle sollte daher integraler Bestandteil operativer Abläufe sein.

Szenarien statt Krisenreaktion

Verteidigungsfähigkeit im logistischen Kontext bedeutet, auch unter verschärften politischen und regulatorischen Bedingungen handlungsfähig zu bleiben.

„Dazu gehört juristisch fundierte Szenario-Planung: Welche Transportkorridore sind exponiert? Welche Standorte sind anfällig? Welche Vertragsbeziehungen kollidieren bei Embargos oder Grenzsicherungen? Wie schnell lassen sich Alternativen aktivieren – und sind sie rechtlich abgesichert?“, erklärt Oliver Huq. „Unternehmen, die diese Fragen im Vorfeld klären, vermeiden operative und haftungsrechtliche Eskalationen.“

Ein mögliches Szenario: Im Krisenfall könnten (ausländische) Fahrer und Lageristen kurzfristig ausfallen, weil sie einberufen werden. Folgen sind unerfüllte Aufträge, Verzögerungen und steigende Haftungsrisiken. Entscheidend ist dann: Wer haftet, greifen Force-Majeure-Klauseln und existiert ein belastbarer Notfallplan? Ohne klare Regelungen drohen erhebliche Schadensersatzforderungen.

Anzeige

PARTNERSCHAFT: BIS INS DETAIL
Wir realisieren Industrie- und Gewerbebauten präzise und nachhaltig.



lehde.de  

WIR BAUEN ZUKUNFT

Lehde

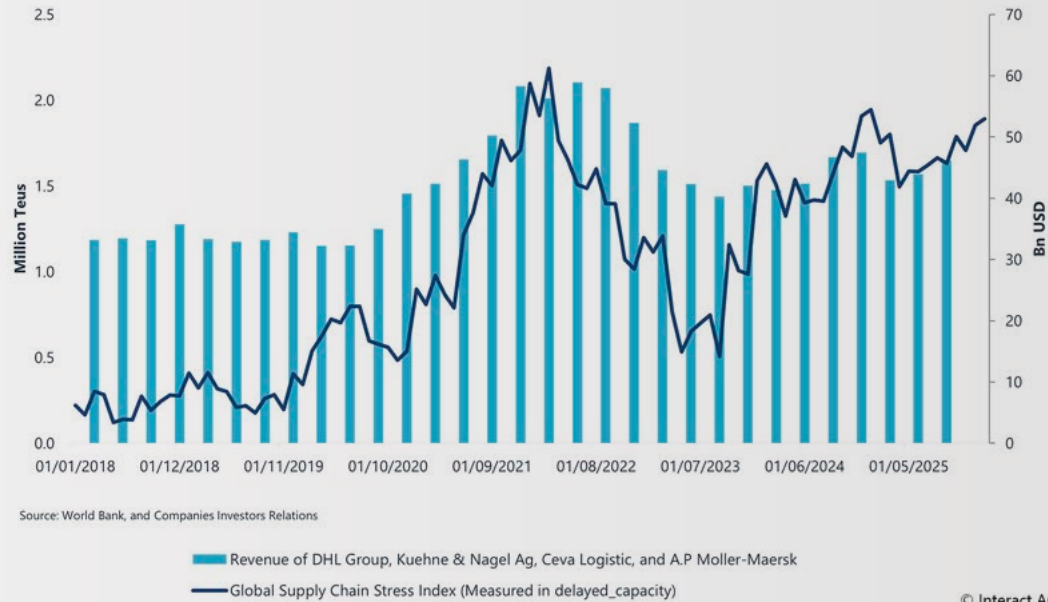
3PLs are ramping up warehouse construction: here's what it means for automation

By Matthieu Kulezak, Senior Analyst (Interact Analysis)

Global supply chains are in another period of high stress and are becoming increasingly complex. In April 2025, the Global Supply Chain Stress Index saw a dramatic rise as the dual shocks of tariff measures and heightened policy uncertainty disrupted global trade flows. Rapidly changing trade rules and unclear policy direction generated significant hesitation among supply chain managers, forcing companies to delay investment decisions, reroute shipments, and reassess sourcing strategies. This marked a sea change following the relative calm seen in 2023 and early 2024. From 2025 into 2026, stress has remained elevated, driven not only by ongoing geopolitical tensions but also, increasingly, by structural trade fragmentation and persistent tariff uncertainty, which continue to raise costs, extend lead times, and increase operational complexity across global supply networks.

Greater supply chain complexity tends to be associated with higher revenue and capacity requirements for major 3PL providers, as supply chain challenges encourage more companies to outsource logistics to specialized partners. When the Global Supply Chain Stress Index climbed from roughly 0.5 in 2020 to above 2.0 in 2022, combined quarterly revenues for DHL Group, Kuehne + Nagel, CEVA Logistics, and A.P. Moller Maersk doubled from about ~€32Bn to nearly €58Bn. As supply chains become ever more complex, lead times become longer, volatility rises, and operational risks grow, making in-house logistics more difficult to manage. In response, more and more companies appear to be outsourcing supply chain operations to 3PLs.

Revenue of Selected Largest 3PL Companies and Global Supply Chain Stress Index



Source: World Bank, and Companies Investors Relations

© Interact Analysis 2026

This trend is reflected in our warehouse construction forecast, which shows 3PL providers expanding faster than the overall market. While the total warehouse construction index declined from 107 in 2022 to 103 in 2024 and will remain largely flat through 2030, the 3PL index rebounded strongly, rising from 103 in 2024 to 112 in 2026. This divergence indicates that 3PL warehouse investment remains structurally elevated despite weaker overall construction activity. CEVA Logistics, for instance, is developing a new warehouse in Singapore that will increase its total warehouse footprint to around 4 million square feet. In parallel, Kuehne+Nagel has opened a new 108,000

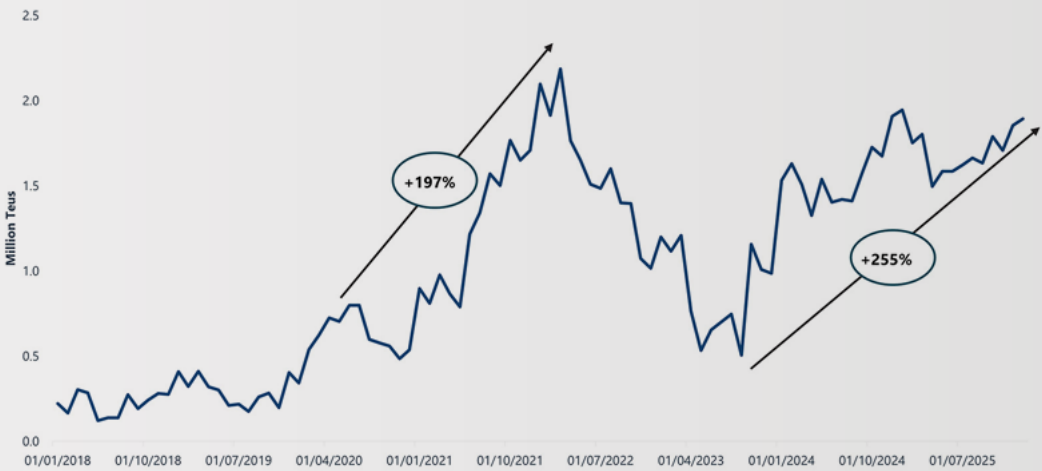
square foot healthcare distribution centre in Germany to support complex, multi-temperature logistics flows across EMEA. Both of these companies mentioned that the need to increase their footprints was a direct result of increasing demand.

What does this mean for warehouse automation investments?

3PLs throw up the most complex challenges where the adoption of warehouse automation is concerned. This is because the nature of their operations means they rely

Graph 2
Supply chain volatility underpins structural growth in 3PL revenues

Global Supply Chain Stress Index



Source: world bank, Supply chain stress occurs when the time it takes containerhips to traverse any given maritime route exceeds the historical average for that route. It is expressed in millions of 20-foot equivalent units (TEUs). For ports, stress is measured by constructing the statistics of the transit lead time across all ports of origin for the departure from the current port of call. Changes in lead time reflect disruptions at sea, within ports or on shore. Episodes of stress are identified as outliers where the transit time exceeds the normal range (Figure 2). These episodes imply an increase in the shipping capacity required to carry a fixed volume of trade, and the corresponding additional (delayed or stalled) capacity.

© Interact Analysis 2026

Graph 1
Supply chain stress resurges post-2023 amid rising geopolitical and trade complexity

Wir halten, was wir bauen

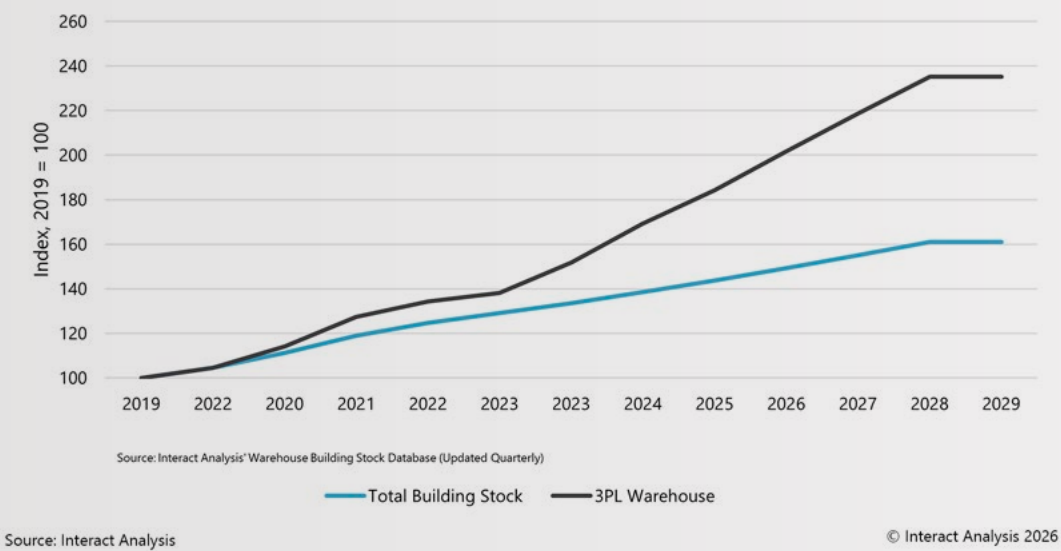
Für uns beginnt jedes Projekt mit einem Gespräch und dem Verständnis für Ziele, Verantwortung und wirtschaftliche Rahmenbedingungen.

Wir planen, koordinieren und realisieren bis zur Schlüsselübergabe.



Graph 3

Building Stock Growth Index, Total Building Stock vs. 3PL Facilities



on high flexibility, with multi-client facilities, changing SKU mixes, and shorter contracts. This translates into a demand for mobile automation that can scale or be redeployed quickly, as has been evident in recent deployments, with DHL Supply Chain expanding its partnership with Locus Robotics to deploy up to 2,000 autonomous mobile robots globally, which can be flexibly utilized during peak periods. In parallel, companies such as DSV have deployed AutoStore systems across their networks. DSV has plans for a global roll-out of automation across 20 fulfilment centres.

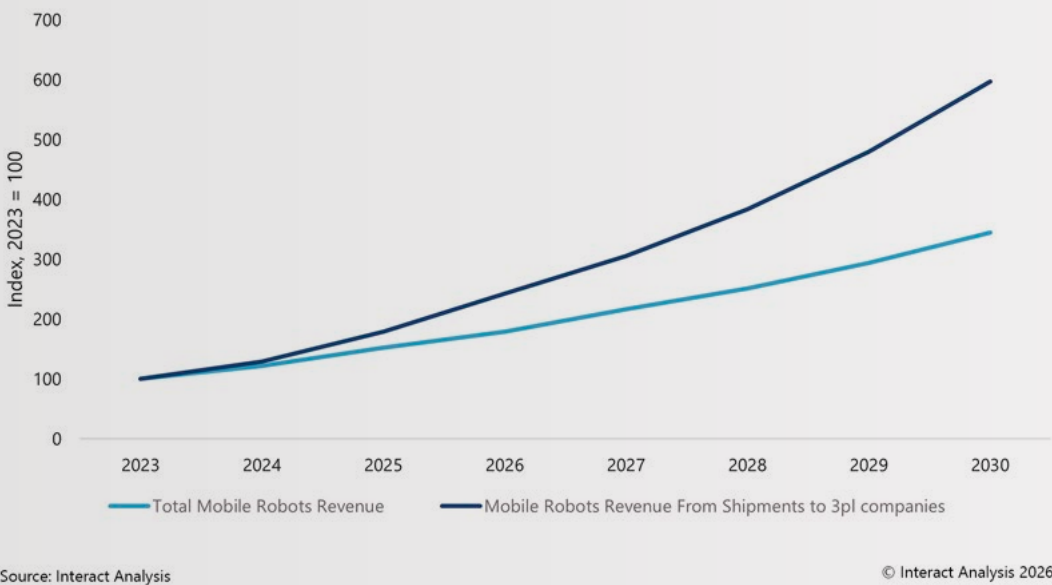
This trend is reflected in our forecast, where mobile robot revenue from 3PL customers grows significantly faster than the overall market, increasing nearly sixfold between 2023 and 2030 compared to a roughly threefold increase for the total market, highlighting the structurally rising role of 3PLs in driving mobile automation demand.

How will this affect system integrators?

A strategic convergence between 3PLs and system integrators is increasingly plausible as their value propositions begin to overlap. System integrators no longer just design automation architectures; many now deliver turnkey warehouse environments that include software, equipment, maintenance, and in some cases on-site operational support. Functionally, this moves them closer to managing the warehouse itself rather than simply enabling it. At the same time, 3PLs are investing heavily in automated facilities to improve productivity and differentiation. As automation becomes central to warehouse performance, the boundary between “operator” and “technology provider” could blur, raising a logical question: if integrators already deploy and sustain the infrastructure that runs a distribution center, isn’t it a natural next step for them to extend into logistics services? This suggests a potential shift toward more vertically integrated models where execution and automation expertise sit under the same roof.

Graph 4

Indexed Mobile Robot Revenue: 3PL vs. Total Market



This shift is, in fact, already visible in the market. For example, GXO Logistics acquired Invar Group to strengthen its in-house automation capabilities and move closer to system integration. At the same time, new entrants are emerging with hybrid models that combine logistics operations and automation technology. Nimble Robotics operates fully automated 3PL fulfilment services built around its own robotic systems. Similarly, GreenBox Systems is developing automated warehouse solutions paired with operational logistics services. And Winit integrates warehouse operations with proprietary automation and IT systems to manage complex global fulfilment networks.

Final Thoughts

Taken together, these developments highlight that supply chain complexity is not only increasing; it is fundamentally reshaping how companies approach logistics. What was once treated as a supporting function is increasingly becoming a strategic capability, requiring scale, flexibility, and technological sophistication that many companies cannot efficiently build in-house. This shift is accelerating the growth of 3PLs, driving new warehouse construction, and redefining the role of automation across the supply chain. In this environment, keeping up with the latest market developments is critical, as small changes in complexity, trade policy, or demand patterns can rapidly translate into shifts in logistics strategies, investment priorities, and technology adoption.



Matthieu Kulezak joined Interact Analysis as a senior analyst in the warehouse and factory construction research division. With 5 years of market research experience in supply chain, industrial software, and industrial automation, Matthieu Kulezak has developed deep understanding of industry dynamics. Before this, he worked with the market intelligence team of a major industrial automation vendor. He holds a master’s degree in supply chain and is currently based in Germany.



Anzeige

Fire Protection Solutions

CLEVER SPRINKLER

SmartFit® bietet gezielten Brandschutz genau dort, wo Gefahr entsteht, reagiert in Sekunden, passt sich komplexen Lagerstrukturen an und reduziert den Aufwand durch digitale Kontrolle.

FeuerTrutz 2026
Erleben Sie den SmartFit® live!
Halle 4 / Stand 4-321

VINEI BUILDING SOLUTIONS

Erstmals vollelektrischer Regelbetrieb über die Alpen

Auf der A12 Inntalautobahn in Tirol gilt grundsätzlich ein Nachtfahrverbot für Diesel-Lkw über 7,5 Tonnen. Dank der Ausnahme für E-Trucks von diesem Verbot kann der Logistikdienstleister DSV mit dem neuen E-Lkw den Güterverkehr ohne Unterbrechung sicherstellen. Damit werden Teile Südbayerns und Südtirols jetzt auch nachts in einer 24-Stunden-Systemlaufzeit miteinander verbunden.

Der vollelektrische 40-Tonner wurde bereits im Sommer 2025 am Standort Neufahrn bei München in Betrieb genommen und ab September 2025 testweise für den nächtlichen Stückguttransport auf dem Brenner über Tirol nach Südtirol eingesetzt. Nach erfolgreichem Abschluss der Pilotphase geht die Strecke Neufahrn–Sterzing in den täglichen Regelbetrieb über.

© DSV (www.marcwagener.de)

Der E-Lkw kommt, wenn auch etwas langsam



Der Kostendruck auf die Lkw-Branche durch die hohen Dieselpreise hat am Ende des ersten Quartals die Grenze des Tragbaren überschritten. Das merken auch die Lkw-Hersteller. Die Bestelleingänge und Absatzzahlen für Lkw im ersten Quartal zeigen eine differenzierte Entwicklung: Während der Gesamtmarkt für Lkw schwächelte, verzeichnen Elektro-Nutzfahrzeuge weiterhin Interesse, insbesondere durch Großaufträge. Nach dem ersten Quartal 2026 zeichnen sich folgende Tendenzen ab:

- » Trotz eines allgemeinen Rückgangs der Lkw-Neuzulassungen im ersten Quartal (minus 22 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum) stiegen die Zulassungen von E-Lkw europaweit stark an.
- » Daimler Truck setzte im ersten Quartal 2026 insgesamt 742 Elektro-Lkw ab. Insgesamt verzeichnete Daimler Truck einen Rückgang beim Gesamtabsatz um neun Prozent.
- » Im März konnte Mercedes einen Großauftrag über 75 Einheiten des eActros 600 aus den Niederlanden bekannt geben.

- » Volvo Trucks war im Jahr 2025 europäischer Marktführer bei schweren E-Lkw (ab 16 Tonnen) mit einem Marktanteil von 19 Prozent. 2026 will das Unternehmen die Elektrifizierung mit neuen Modellen (z.B. Volvo FH Aero Electric mit 700 km Reichweite) vorantreiben.
- » MAN Truck & Bus verzeichnete Anfang 2026 eine stark wachsende Nachfrage, wobei die Elektromobilität einen Absatzplus von 168 Prozent erreichte. Die Serienproduktion der neuen E-Lkw ist in München voll angelaufen.
- » Der Absatz der Traton Group (inkl. MAN) sank im ersten Quartal 2026 zwar um sechs Prozent auf 68.600 Fahrzeuge, der Elektroabsatz stieg jedoch um 38 Prozent.
- » Es wird erwartet, dass batterieelektrische schwere Lkw im Zeitraum 2025/26 die TCO-Parität (Total Cost of Ownership) mit Diesel-Lkw erreichen.

Konkrete, absolute Zahlen für den Auftragseingang (nur E-Lkw) exakt für die Monate Januar bis März 2026 wurden vielfach noch nicht final ausgewiesen, jedoch wird der starke Wachstumstrend im Vergleich zu 2025 bestätigt.

Trotz der mittlerweile spürbaren Mautbefreiung für E-Lkw sind die Zahlen einigermaßen ernüchternd. Das liegt zum einen an den hohen Einstiegskosten, die sich erst im Lauf der Jahre amortisieren. Größtes Hemmnis ist jedoch die lückenhafte Ladeinfrastruktur. Hier sind auch die Investoren und Entwickler von Logistikimmobilien gefragt, ihre Liegenschaften ab sofort mit umfangreichen Lademöglichkeiten für E-Lkw auszustatten. Das ist in der Immobilienbranche mittlerweile angekommen. Erste Stimmen werden laut, dass selbst gut ausgestattete moderne Logistikzentren zum „Stranded Asset“ werden, wenn sie nicht über eine adäquate Ladeinfrastruktur verfügen.



GEMEINSAM UNSCHLAGBAR

Initiative
PRO
Logistikimmobilie



pro-logistik-immobilie.de

Eine Initiative der **LogReal.World**
Marktzugänge Logistics & Real Estate

Wo Logistik Zukunft hat.

SEGRO

Ihre Logistikfläche im SEGRO Park Berlin Airport

Im **SEGRO Park Berlin Airport** entstehen neue, moderne Logistikflächen mit rund 18.850 m² Gesamtfläche, bezugsfertig ab Juli 2026.

Zwei Einheiten ab 8.500 m² bieten ideale Voraussetzungen für effiziente Abläufe und nachhaltiges Wachstum – in direkter Nähe zum Flughafen Berlin Brandenburg.

Die Flächen werden nach modernsten Nachhaltigkeitsstandards (DGNB-Platin) entwickelt - für Unternehmen, die Wert auf zukunftssichere, funktionale und verantwortungsvolle Logistiklösungen legen.



Starten Sie hier Ihre
Virtuelle Tour durch den
Park und die neue Halle.

