LogReal.Direkt

Postvertriebsstück
VKZ K 43601
ISSN 2194-9948
10,00 €

Magazin für Logistik und Real Estate

Ausgabe 03 September/Oktober 2026

Gruß aus dem Maschinenraum

Logistikimmobilien und Rechenzentren machen souverän

Seite 14

SAVE THE DATE
5.–7. Oktober
expo real

Seite 6

Das kleine Einmal-eins der künftigen Logistikimmobilie

Dr. Thomas Steinmüller
Afilog

Seite 18

Willkommen auf der dunklen Seite

Sven Gerst
„aevum"

Seite 22

Das Imperium der Ahnungslosen

Prof. Dr. Michael Schröder
DHBW Mannheim

MEDIA-SHOP LogReal.World

Ihr Werbeformat

für Produkt, Marke oder Immobilie

- Nur ein Klick – und wir melden uns mit Angebot, Verfügbarkeit und den nächsten Schritten.
- Kein Warenkorb. Keine Kasse. Kein Passwort.

Direkt zum Media-Shop
unter www.logrealdirekt.de

LogReal.World
Marktzugänge Logistics & Real Estate

„Souverän ist, wer über den Ausnahmezustand entscheidet“

Dieser provozierende Satz des während der Weimarer Republik führenden deutschen Staatsrechtlers (und später zwischenzeitlich zum „Chefjuristen“ der Nationalsozialisten aufgestiegenen) Carl Schmitt (1888 – 1985) verdeutlicht wie kein anderer, welche Probleme mit dem Begriff „Souveränität“ verbunden sind. Was ist das überhaupt? Wann ist ein Mensch, wann ist ein Staat souverän? Und hat Carl Schmitt vielleicht recht mit seiner kaltschnäuzigen Formulierung?

Hier zunächst die Erklärungen der Bundeszentrale für politische Bildung: *Das Wort Souveränität kommt aus dem Französischen und bedeutet so viel wie Unabhängigkeit oder Überlegenheit. Die Souveränität eines Staates besteht darin, dass er selbst entscheiden kann, was im Inneren sowie in den Beziehungen zu anderen Staaten geschehen soll. Der souveräne Staat hat die Macht, seine Gesetze und seine Regierungsform selbst zu bestimmen. Fremde Staaten dürfen sich nicht einmischen. Diese Unabhängigkeit kann allerdings eingeschränkt werden. Dies ist zum Beispiel der Fall, wenn ein Staat der EU beitritt. Dann werden freiwillig bestimmte Rechte, etwa im Bereich der Wirtschafts-, Währungs- oder Landwirtschaftspolitik, an die Gemeinschaft abgetreten.*

Im weiteren Verlauf heißt es dann: *Als „Souverän“ bezeichnet man den unumschränkten Herrscher eines Landes. Früher waren das Kaiser und Könige. In den modernen Demokratien ist es das Volk, von dem alle Macht im Staat ausgeht. Deshalb heißt es bei uns nach Wahlen, wenn eine neue Regierung gewählt wurde: Der Souverän hat entschieden. Im alltäglichen Sprachgebrauch ist ein Mensch souverän, wenn er ohne Hilfe, ganz selbstverständlich und eigenständig ein Problem gelöst hat.*

So weit, so verständlich. Gibt man den Begriff „Souveränität“ in eine beliebige KI ein, kommt ein weiterer Aspekt hinzu: die digitale Souveränität. Sie bedeutet, dass Staaten, Firmen oder Personen die Kontrolle über ihre eigenen Daten, Software und IT-Systeme haben, ohne von großen Tech-Konzernen abhängig zu sein. Spätestens jetzt wird es problematisch, weil wir auf diesem Spielfeld Abhängigkeiten geschaffen haben, die zunehmend für Unbehagen sorgen.

Wir haben für diese Ausgabe zwei Autoren gewonnen, die sich auf ihre Weise mit dem Begriff Souveränität beschäftigen. Da ist zunächst Raimund Paetzmann (eine unseren Lesern vertraute Stimme), der die Souveränität von Investitionsentscheidungen in den Mittelpunkt seiner Ausführungen stellt. Vor dem Hintergrund elementarer Knappheiten (Grund und Boden, Energie sowie Rechenkapazität für KI-Anwendungen) plädiert er für mehr Souveränität, wenn politische und wirtschaftliche Akteure in Deutschland und in der EU über die Allokation der Ressource Kapital bzw. die Verausgabung der Steuern und Mittel aus den Sondervermögen entscheiden. Souverän ist in Paetzmanns Sinn derjenige, der nicht aus reiner Opportunität „agnostisch“ Kapital investiert, sondern insbesondere den Gedanken der bereits erwähnten digitalen Souveränität sorgsam erwägt. Seinen Beitrag finden Sie auf den Seiten 14 bis 17.

Ein Autor, der unserer Einschätzung nach in Zukunft in einer breiteren Öffentlichkeit von sich reden machen wird, ist der Philosoph und Publizist Sven Gerst. Er reflektiert in seinem exklusiv für unser Magazin geschriebenen Beitrag Möglichkeiten, wie die unter Druck geratene, aber mehrheitlich schweigende bürgerliche Mitte wieder souverän werden kann, zwischen den Polen des Populismus von links und rechts. Seine Ausführungen, vor allem seine Lösungsvorschläge, haben einen dunklen Touch, aber den scheint es tatsächlich zu benötigen, um einen Vibe Shift zu erzeugen, der das quasi verwaltungsmäßige Herumdoktern an den Systemen (Steuern, Rente, Pflege etc.) durch ein Mindset ersetzt, das der vorherrschenden Erzählung von Sachzwängen, Degrowth und knappen Ressourcen etwas souverän Rotziges, Rebellisches und Kämpferisches entgegensetzt. Sven Gerst lädt uns ein, auf die „dunkle Seite“ zu wechseln. Was damit gemeint ist, lesen Sie auf den Seiten 18 bis 21. Was der eingangs erwähnte „dark scientist“ Carl Schmitt wohl dazu sagen würde?

Soviel zur Einleitung. Jetzt aber: Auf zur EXPO REAL, let’s go business!

Ihr
Thomas Pool | Chefredakteur

Power is the new Location

Die internationale Logistikimmobilienbranche steht vor einem tiefgreifenden Strukturwandel. Während Standortqualität traditionell anhand von Kriterien wie Autobahnanbindung, Nähe zu Ballungsräumen, Arbeitskräfteverfügbarkeit oder Kundennähe beurteilt wurde, gewinnt inzwischen ein neuer Faktor zunehmend an Bedeutung: die verfügbare elektrische Leistung.
Ein Beitrag von **Prof. Dr. Thomas Beyerle**, S. 11 – 13.

Landvergabe für Rechenzentren: Agnostisch oder souverän

Es gibt derzeit kaum eine Investmentkonferenz, auf der nicht über die großen Potenziale der Data Center gesprochen wird. Die Nachfrage explodiert, die Mieten tragen, die Fonds drängen hinein. Wer eine Logistikhalle plant, verhandelt längst nicht mehr nur über Grundstück, Höhe und Andienung. Er verhandelt über Strom und stößt dort auf einen neuen Wettbewerber, der für dieselbe Fläche ein Vielfaches zahlt. Ein Rechenzentrum ist jedoch kein gewöhnliches Renditeobjekt. Es ist die Infrastruktur, auf der künstliche Intelligenz läuft.
Ein Essay von **Raimund Paetzmann**, S. 14 – 17.

The Knowledge Loss Crisis

3,342 Germans turn 65 years old every day. Over the next five years, millions of workers will retire. Many of them are highly-skilled, having worked for decades in critical industries like manufacturing, energy, and transportation and logistics. By 2032, the German economy will have a shortage of about 4 million workers. Senior executives across different industries are deeply concerned about knowledge loss crisis from retiring workers. Can AI provide solutions?
A post by **Andrew Melville**, p. 26 – 27.

Impressum | LogReal.Direkt 03 September/Oktober 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: Fotos und Illustrationen soweit nicht anders genannt: © Bildeigentum der jeweiligen Firmen.

Vorschau auf unsere Ausgabe 04 November/Dezember 2026

In Vorbereitung

Stellenabbau, Werkschließungen oder -umnutzungen: Die Automotive-Branche wird immer mehr zum Sorgenkind der deutschen Wirtschaft. Was bedeutet das für einzelne Produktionsstandorte, was für die Zulieferer und die Logistikdienstleister? Werden die Strukturen lokaler Immobilienmärkte aufgebrochen, wenn gut bezahlte Arbeitsplätze wegfallen oder substituiert werden? Auch wenn es schmerzt: Darüber müssen wir in unserer Ausgabe zur BuildinX 2026 reden.

[!] Redaktions- und Anzeigenschluss der letzten Printausgabe des Jahres 2026: 17. Oktober
Erscheinungstermin: 7. November

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

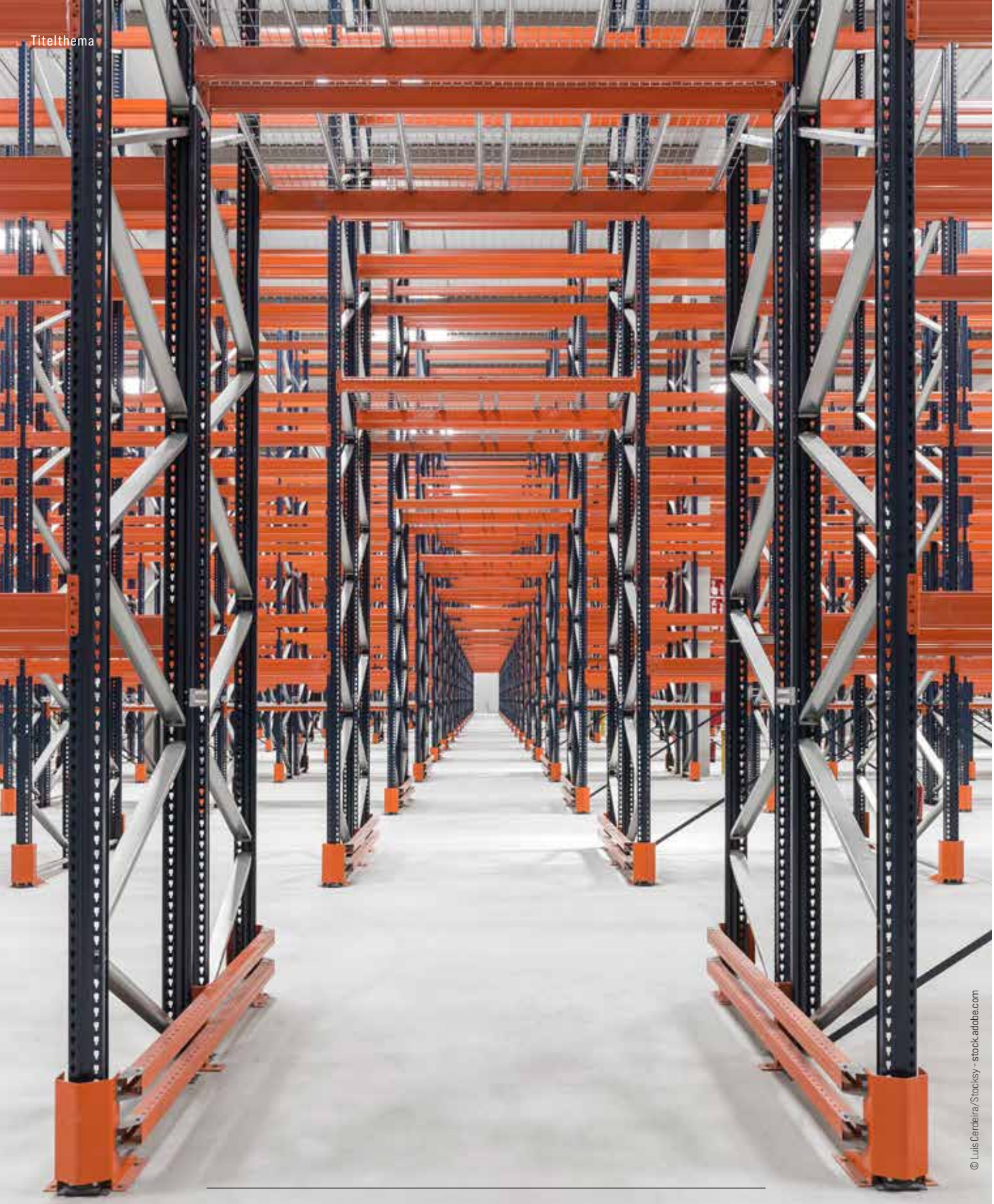
Nutzen Sie unsere Website für ausführliche Informationen. Hier finden Sie auch die aktuelle Ausgabe als E-Paper und eine Übersicht der Ausgaben des Magazins aus dem vergangenen Jahr. Die einzelnen Ausgaben stehen Ihnen kostenlos zur Ansicht zur Verfügung.

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



© Luis Cerdeira/Stocksy - stock.adobe.com

Lage, Layout und Zertifizierung?

Das kleine Einmaleins der zukunftsfähigen Logistikimmobilie

Nachhaltigkeit bei Logistikimmobilien ist längst kein statischer Kriterienkatalog mehr. Sie ist ein dynamischer Prozess, der sich mit technologischen, regulatorischen, geopolitischen und gesellschaftlichen Veränderungen laufend weiterentwickelt. Was gestern noch als zukunftsfähig galt, kann morgen bereits ein Investitionsrisiko sein. Für Eigentümer, Investoren, Projektentwickler und Nutzer bedeutet das: Die Qualität einer Logistikimmobilie entscheidet sich nicht mehr allein an der Lage, der Hallengeometrie oder einer Nachhaltigkeitszertifizierung, sondern zunehmend an ihrer Anpassungsfähigkeit an neue Energie-, Mobilitäts-, Sicherheits- und Resilienzanforderungen.

Im Zentrum steht dabei die Drittverwendungsfähigkeit. Früher wurde darunter vor allem verstanden, dass eine Immobilie auch von einem anderen Nutzer sinnvoll weiterbetrieben werden kann: ausreichende Hallenhöhe, flexible Andienung, belastbare Böden, gute Verkehrsanbindung und ein funktionales Layout. Heute reicht dieses Verständnis nicht mehr aus. Drittverwendungsfähigkeit bedeutet zunehmend, dass ein Objekt auch unter veränderten technischen, energetischen, klimatischen und sicherheitspolitischen Rahmenbedingungen marktfähig bleibt.

1. Von Lage und Layout zu ESG, Energie und Resilienz

Über viele Jahre dominierten bei der Bewertung von Logistikimmobilien zwei Faktoren: die Lage und das Layout. Eine gute Autobahnanbindung, Nähe zu Ballungsräumen, effiziente Rampenkonzepte, ausreichende Rangierflächen und eine möglichst universelle Hallenstruktur waren die zentralen Werttreiber. Mit dem Aufkommen institutioneller Investoren, ESG-Anforderungen und nachhaltigkeitsorientierter Finanzierung rückten anschließend Zertifizierungen, Energieeffizienz und ökologische Nachhaltigkeit stärker in den Vordergrund.

Zertifizierungen wie DGNB, BREEAM oder vergleichbare Systeme haben dabei wichtige Transparenz geschaffen. Sie machen energetische Qualität, Ressourceneffizienz, Nutzerkomfort und ökologische Maßnahmen vergleichbarer. Doch auch sie bilden immer nur den Stand der Anforderungen zu einem bestimmten Zeitpunkt ab. Eine Immobilie kann zertifiziert sein und dennoch in wenigen Jahren funktional unter Druck geraten, wenn sie beispielsweise nicht über ausreichende Netzanschlussleistung für elektrische Lkw, Automatisierungstechnik oder Batteriespeicher verfügt.

Beispiel: Ein Logistikzentrum aus dem Jahr 2018 verfügt über LED-Beleuchtung, eine gute Dämmung und eine Nachhaltigkeitszertifizierung. Für einen klassischen Nutzer ist es weiterhin attraktiv. Ein Handelsunternehmen mit elektrifizierter Flotte und hochautomatisiertem Lagerbetrieb kann das Objekt jedoch nur eingeschränkt nutzen, wenn Netzanschluss, Trafoflächen, Ladezonen und Lastmanagement nicht nachgerüstet werden können. Die Immobilie ist ökologisch verbessert, aber nicht vollständig zukunftsfähig.

2. Der Netzanschluss wird zum neuen Standortfaktor

Der elektrische Netzanschluss entwickelt sich zu einem der wichtigsten Kriterien moderner Logistikimmobilien. Während Strom früher vor allem für Beleuchtung, Büroflächen, Tore, Fördertechnik und gelegentlich Kühlung benötigt wurde, entstehen heute völlig neue Lastprofile. Elektrische Lkw, Schnellladeinfrastruktur, automatisierte Lagersysteme, fahrerlose Transportsysteme, Robotik, digitale Steuerungstechnik, Wärmepumpen und gegebenenfalls Rechen- und Sicherheitstechnik erhöhen den Leistungsbedarf erheblich.

Damit wird Energieverfügbarkeit zu einem harten Standortfaktor. Ein Grundstück mit guter Autobahnanbindung, aber begrenzter Netzkapazität kann künftig weniger attraktiv sein als ein Standort mit etwas größerer Distanz zur Hauptverkehrsachse, aber gesicherter Mittelspannungsanbindung, Erweiterungsoptionen, PV-Potenzial und Flächen für Batteriespeicher. Die Nachhaltigkeit einer Logistikimmobilie bemisst sich daher zunehmend auch daran, ob sie elektrische Mobilität und automatisierte Prozesse zuverlässig ermöglichen kann.

Beispiel: Ein Nutzer betreibt 40 schwere Lkw, von denen perspektivisch ein großer Teil elektrisch geladen werden soll. Selbst wenn nicht alle Fahrzeuge gleichzeitig laden, benötigt der Standort Ladepunkte, ein intelligentes Lastmanagement, Netzanschlussreserven und gegebenenfalls Batteriespeicher. Wird dies erst nachträglich geplant, entstehen häufig hohe Kosten, lange Genehmigungszeiten und technische Kompromisse. Wurde es bereits beim Grundstücksankauf und in der Projektentwicklung berücksichtigt, wird daraus ein echter Wettbewerbsvorteil.

Von Dr. Thomas Steinmüller, Afilog

3. Energiegewinnung und Speicherung werden Teil des Immobilienkonzepts

Logistikimmobilien verfügen über große Dachflächen und damit über ein erhebliches Potenzial für Photovoltaik. Lange wurde die Dachfläche eher als technische Nebenfläche betrachtet. Heute wird sie zur strategischen Energiefläche. Photovoltaikanlagen können den Eigenverbrauch senken, Ladeinfrastruktur unterstützen, CO_2-Emissionen reduzieren und die Betriebskosten stabilisieren. In Verbindung mit Batteriespeichern und intelligentem Energiemanagement entsteht aus der Immobilie ein aktiver Baustein der Energieinfrastruktur.

Besonders relevant wird dies, wenn Strombedarf und Stromerzeugung zeitlich auseinanderfallen. Tagsüber erzeugte Solarenergie kann in Batterien zwischengespeichert und für Ladevorgänge, Spitzenlastkappung oder Notstromfunktionen genutzt werden. Damit steigt nicht nur die ökologische Qualität, sondern auch die betriebliche Resilienz. Die Immobilie wird unabhängiger von Preisschwankungen, Netzengpässen und kurzfristigen Lastspitzen.

Beispiel: Ein Distributionszentrum kombiniert eine großflächige PV-Anlage mit einem Batteriespeicher und einem dynamischen Lademanagement. Tagsüber werden innerbetriebliche Flurförderzeuge und Lieferfahrzeuge geladen, parallel können E-Lkw im Depot nachgeladen werden. Bei Netzspitzen reduziert der Speicher die Bezugsleistung. Dadurch sinken Energiekosten, und die Immobilie bleibt auch bei steigender Elektrifizierung nutzbar.

4. Automatisierung verändert die Anforderungen an Gebäude und Betrieb

Die demografische Entwicklung und der Arbeitskräftemangel erhöhen den Automatisierungsdruck in der Logistik. In Lagerhallen geht es längst nicht mehr nur um klassische Fördertechnik. Zunehmend kommen autonome mobile Roboter, automatische Kleinteilelager, Shuttle-Systeme, fahrerlose Transportsysteme, digitale Zwillinge und KI-gestützte Steuerungssysteme zum Einsatz. Diese Technologien stellen neue Anforderungen an Bodenebenheit, Hallenhöhe, Dateninfrastruktur, Stromversorgung, Brandschutz, Wartungszonen und IT-Sicherheit.

Eine nachhaltige Logistikimmobilie muss daher nicht nur energieeffizient sein, sondern auch technologisch anpassungsfähig. Starre Grundrisse, unzureichende Deckenlasten, fehlende Leerrohre, schwache Funkabdeckung oder begrenzte Stromreserven können den Einsatz moderner Automatisierung erheblich erschweren. Drittverwendungsfähigkeit bedeutet somit auch Automatisierungsfähigkeit.

Beispiel: Ein E-Commerce-Nutzer benötigt kurzfristig zusätzliche Sortierkapazität und möchte mobile Roboter einsetzen. In einer flexiblen Halle mit ausreichender Bodenqualität, stabiler Dateninfrastruktur und skalierbarer Stromversorgung ist dies mit überschaubarem Aufwand möglich. In einer älteren Immobilie ohne entsprechende Voraussetzungen kann die technische Nachrüstung so teuer werden, dass ein Standortwechsel wirtschaftlicher erscheint.

5. Autonome und elektrische Lkw verändern die Außenanlagen

Die Automatisierung endet nicht am Hallentor. Der autonome Lkw, häufig in Verbindung mit elektrischem Antrieb, wird voraussichtlich ab den kommenden Jahren schrittweise an Bedeutung gewinnen, insbesondere in Hub-to-Hub-Verkehren. Für Logistikimmobilien bedeutet dies neue Anforderungen an Zufahrten, Gate-Prozesse, digitale Kommunikation, Ladeflächen, Sensorik, Verkehrsführung und Sicherheitszonen.

Wenn autonome Fahrzeuge eingesetzt werden, müssen Standorte eindeutige digitale und physische Orientierungspunkte bieten. Einfache Schrankenanlagen und manuelle Abfertigung werden durch automatisierte Check-in-Prozesse, digitale Slots, gesicherte Kommunikationsschnittstellen und präzise definierte Fahrwege ergänzt. Gleichzeitig braucht der eLkw Ladeinfrastruktur, ausreichend Warteflächen und ein Energiemanagement, das mit dem operativen Transportplan verbunden ist.

Beispiel: Ein Logistikpark richtet eine eigene Spur für automatisierte Lkw-Abfertigung ein. Fahrzeuge melden sich digital an, erhalten ein Zeitfenster, fahren über definierte Routen zum Ladebereich und werden während Standzeiten geladen. Die Immobilie wird dadurch nicht nur nachhaltiger, sondern auch effizienter, weil Wartezeiten, Rangierkonflikte und manuelle Prozessschritte reduziert werden.

6. Sicherheit wird vom Zaun zum integrierten Schutzsystem

Geopolitische Spannungen, kritische Lieferketten, Sabotagerisiken und Cyberangriffe führen dazu, dass Sicherheit bei Logistikimmobilien neu gedacht werden muss. Früher galten Einzäunung, Zugangskontrolle, Beleuchtung und Videoüberwachung vielfach als ausreichend. Heute reicht physischer Objektschutz allein nicht mehr aus. Moderne Sicherheitskonzepte müssen physische, digitale und organisatorische Maßnahmen verbinden.

Dazu gehören Cyberresilienz der Gebäudetechnik, Schutz von Automatisierungssystemen, segmentierte Netzwerke, Zugriffskontrollen, Notfallkonzepte und die Absicherung gegen Ausspähung. Auch der Luftraum über sensiblen Immobilien gewinnt an Bedeutung. Drohnen können zur Beobachtung, Störung oder im Extremfall als Angriffsmittel eingesetzt werden. Deshalb müssen Betreiber besonders schutzwürdiger Standorte prüfen, ob Detektionssysteme, organisatorische Meldeketten und bauliche Schutzmaßnahmen erforderlich sind.

Beispiel: Ein Logistikzentrum lagert Ersatzteile für kritische Infrastruktur. Neben Zutrittskontrollen und

Anzeige

Wo gute Logistik
ihren Platz findet
Im neuen Logicor Park Nürnberg.

Erfahren Sie mehr über diesen und weitere Standorte bei uns auf der EXPO REAL 2026. Vereinbaren Sie schon jetzt einen Termin!

www.logicor-news.de/expo/contact

LOGICOR

expo real

MESSE MÜNCHEN
STAND A1.411

Perimeterschutz werden die Gebäudeleittechnik und das Lagerverwaltungssystem getrennt abgesichert. Zusätzlich wird ein Drohnendetektionskonzept geprüft, und sicherheitsrelevante Lagerbereiche werden baulich sowie organisatorisch gesondert geschützt. Nachhaltigkeit bedeutet hier nicht nur Umweltverträglichkeit, sondern auch Versorgungssicherheit.

7. Bevölkerungsschutz und Klimaanpassung als neue Dimensionen

Nachhaltigkeit umfasst zunehmend auch die Frage, welchen Beitrag eine Immobilie zur Resilienz von Gesellschaft und Infrastruktur leisten kann. Bevölkerungsschutz kann dabei mehrere Dimensionen haben: unterirdische Schutzräume, sichere Lagerflächen für kritische Güter, Notstromfähigkeit, redundante Versorgungssysteme oder Flächen, die im Krisenfall für Hilfslogistik genutzt werden können. Gerade großflächige Logistikstandorte sind potenziell wertvolle Bausteine regionaler Krisenvorsorge.

Gleichzeitig bedeutet Bevölkerungsschutz auch Schutz vor den Folgen des Klimawandels. Starkregenereignisse, Hitzeperioden, Trockenheit und Überflutungsrisiken wirken unmittelbar auf Standortqualität und Betriebssicherheit. Moderne Logistikimmobilien benötigen daher leistungsfähige Regenwasserrückhaltung, Versickerungsflächen, Retentionsdächer, Notentwässerungskonzepte, hitzerobuste Außenanlagen und gegebenenfalls Speichersysteme zur Nutzung von Regenwasser.

Beispiel: Ein Logistikareal wird so geplant, dass massive Regenfälle nicht unmittelbar in die öffentliche Kanalisation eingeleitet werden. Stattdessen werden Rückhaltebecken, Zisternen, Mulden-Rigolen-Systeme und begrünte Flächen kombiniert – die auch in der Lage sind, als Ausgleichs- und Reservekapazität für das öffentliche Netz herzuhalten. Das reduziert Überschwemmungsrisiken, entlastet die kommunale Infrastruktur und verbessert zugleich das Mikroklima auf dem Gelände.

8. Wer früh antizipiert, spart später hohe Nachrüstungskosten

Die entscheidende wirtschaftliche Erkenntnis lautet: Zukunftsfähigkeit ist in der Planung meist günstiger als in der Nachrüstung. Wer beim Grundstückserwerb, beim Bebauungsplan, in der Erschließung und bei der technischen Gebäudeausstattung bereits künftige Anforderungen berücksichtigt, schafft Optionen. Wer diese Themen ausblendet, muss später versuchen, sie im laufenden Betrieb kostenintensiv umzusetzen – sofern dies überhaupt noch möglich ist.

Zu den zentralen Vorsorgefragen gehören: Ist der Netzanschluss erweiterbar? Gibt es Flächen für Trafos, Batteriespeicher und Ladeinfrastruktur? Ist das Dach für Photovoltaik geeignet? Sind Leerrohre und digitale Infrastruktur vorbereitet? Lassen sich Sicherheitszonen nachrüsten? Können Außenanlagen an autonome Verkehrsprozesse angepasst werden? Gibt es ein Regenwasser- und Klimaanpassungskonzept? Und ist die Immobilie so flexibel, dass sie auch bei einem Nutzerwechsel technologisch anschlussfähig bleibt?

Beispiel: Ein Investor entscheidet sich beim Ankauf eines Grundstücks bewusst für eine etwas höhere Erschließungsinvestition, um Netzanschlussreserven, PV-Statik, Batterieflächen und Regenwasserrückhaltung vorzubereiten. Kurzfristig steigen die Kosten. Mittel- bis langfristig verbessert sich jedoch die Vermietbarkeit, weil unterschiedliche Nutzerkonzepte abgebildet werden können. Die Immobilie gewinnt an Drittverwendungsfähigkeit und Wertstabilität.

Fazit: Nachhaltigkeit ist kein Zustand, sondern Anpassungsfähigkeit

Nachhaltigkeit für Logistikimmobilien ist ein dynamischer Prozess. Sie beginnt bei Energieeffizienz und ökologischer Qualität, endet dort aber nicht. Eine zukunftsfähige Logistikimmobilie muss elektrische Mobilität, Automatisierung, digitale Sicherheit, physische Resilienz, Klimaanpassung und gesellschaftliche Schutzfunktionen mitdenken. Drittverwendungsfähigkeit bedeutet deshalb heute weit mehr als flexible Hallenmaße und gute Lage. Sie beschreibt die Fähigkeit einer Immobilie, auf neue Anforderungen reagieren zu können, ohne ihren wirtschaftlichen und funktionalen Kern zu verlieren.

Gut beraten ist, wer diese Entwicklung früh antizipiert. Denn die Logistikimmobilie der Zukunft ist nicht nur ein Gebäude zur Lagerung und Verteilung von Waren. Sie ist Energieplattform, Datenknoten, Mobilitätshub, Sicherheitsbaustein und Teil regionaler Resilienz. Wer sie so plant, entwickelt nicht nur nachhaltiger, sondern auch wertbeständiger.

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

„Power is the new Location“

Wie Stromverfügbarkeit die Bewertung von Logistikimmobilien verändert

Keine Frage: Die internationale Logistikimmobilienbranche steht vor einem tiefgreifenden Strukturwandel. Während Standortqualität traditionell anhand von Kriterien wie Autobahnanbindung, Nähe zu Ballungsräumen, Arbeitskräfteverfügbarkeit oder Kundennähe beurteilt wurde, gewinnt inzwischen ein neuer Faktor zunehmend an Bedeutung: die verfügbare elektrische Leistung. Vor allem in den USA beobachten Marktteilnehmer, dass Investoren Industrie- und Logistikflächen nicht mehr ausschließlich aufgrund ihrer logistischen Eignung erwerben, sondern gezielt wegen ihres vorhandenen Netzanschlusses und ihrer Energieinfrastruktur. In diesem Zusammenhang hat sich die Aussage „Power is the new Location“ zu einem Leitmotiv einer neuen Immobilienlogik entwickelt.

Treiber dieser Entwicklung sind die zunehmende Elektrifizierung und Digitalisierung der Wirtschaft. Der Ausbau von Elektromobilität, automatisierten Lagerprozessen, Batteriespeichern und insbesondere die rasante Expansion von Rechenzentren führen zu einem stark steigenden Bedarf an elektrischer Leistung. Gleichzeitig werden Netzanschlüsse in vielen Regionen zu einer knappen Ressource. In Teilen der USA liegen die Wartezeiten für neue Hochleistungsanschlüsse mittlerweile bei mehreren Jahren. Doch auch in Europa zeichnet sich ab, dass die Energieversorgung zunehmend zum Wettbewerbsfaktor von Standorten wird. Nicht mehr allein die geografische Lage bestimmt den Wert einer Immobilie, sondern die Frage, wie schnell und in welchem Umfang elektrische Leistung zur Verfügung steht.

Grenzen zwischen Logistik, Energie und Digitalisierung verschwimmen

Vor diesem Hintergrund verschwimmen die traditionellen Grenzen zwischen Logistik-, Energie- und Digitalinfrastruktur. Große internationale Investoren und Entwickler wie Prologis, Blackstone oder Goodman beschäftigen sich zunehmend mit der strategischen Verzahnung dieser drei Nutzungsarten. Logistikimmobilien verfügen häufig über Eigenschaften, die sie für energieintensive Anwendungen besonders attraktiv machen: große Grundstücke, leistungsfähige Netzanschlüsse, umfangreiche Dachflächen für Photovoltaik sowie eine vergleichsweise niedrige bauliche Dichte.

Gleichzeitig verändert die Elektrifizierung des Güterverkehrs die Anforderungen an Logistikstandorte grundlegend. Der Hochlauf batterieelektrischer Lkw ist längst keine Zukunftsvision mehr. Fahrzeuge sollen künftig dort geladen werden, wo sie ohnehin Standzeiten aufweisen – insbesondere an den Rampen während der Be- und Entladung. Damit wird die Verfügbarkeit geeigneter Ladeinfrastruktur zu einem entscheidenden Standortmerkmal. Viele Betreiber stellen dabei fest, dass nicht die

Ladepunkte selbst, sondern der verfügbare Netzanschluss der eigentliche Engpass ist.

Besonders deutlich wird dies im Zusammenhang mit dem Boom künstlicher Intelligenz. Der weltweite Ausbau von KI-Anwendungen führt zu einer enormen Nachfrage nach Rechenzentren, deren Energiebedarf vielfach den Verbrauch klassischer Gewerbeimmobilien übersteigt. In einigen US-Metropolen werden ehemalige Industrie- und Logistikareale daher bereits hinsichtlich ihrer potenziellen Eignung für Rechenzentrumsnutzungen bewertet. Der eigentliche Wert eines Grundstücks liegt oftmals weniger im bestehenden Gebäude als vielmehr in der verfügbaren Stromkapazität und den Anschlussmöglichkeiten an das Übertragungsnetz.

Der Netzanschluss wird zum neuen Flaschenhals

Genau an dieser Stelle entsteht eine neue Herausforderung für Bestandshalter und Projektentwickler. Viele Logistikimmobilien verfügen heute nicht über ausreichend dimensionierte Stromanschlüsse, um zusätzliche Ladeleistungen für E-Lkw wirtschaftlich und betriebssicher bereitzustellen. Selbst bei grundsätzlich ausreichender Anschlusskapazität stellt sich die Frage nach dem intelligenten Management von Lastspitzen.

© dusanpetkovic1 - stock.adobe.com

Denn für Industrie- und Gewerbekunden entstehen Stromkosten nicht allein durch den Energieverbrauch. Zusätzlich fallen leistungsabhängige Netzentgelte an, die sich an der höchsten bezogenen Leistung orientieren. Bereits kurzfristige Lastspitzen können die Energiekosten eines gesamten Abrechnungszeitraums erheblich erhöhen. Die Fähigkeit, Lasten intelligent zu steuern, wird damit zu einem wirtschaftlichen Erfolgsfaktor.

Für beide Herausforderungen – unzureichende Anschlussleistung und hohe Lastspitzen – gewinnen Batteriespeicher und Photovoltaikanlagen zunehmend an Bedeutung. Batteriespeicher können zusätzliche Ladeleistung bereitstellen, Lastprofile glätten und gemeinsam mit PV-Anlagen die Eigenversorgung verbessern. Intelligentes Lastmanagement, Peak Shaving und Lastverschiebung werden damit zu zentralen Instrumenten moderner Logistikstandorte. Der Netzanschluss ist folglich keine rein technische Infrastrukturkomponente mehr, sondern entwickelt sich zu einem wertbestimmenden Asset.

Neue Bewertungslogiken für Logistikimmobilien

Diese Entwicklung stellt klassische Bewertungsansätze vor erhebliche Herausforderungen. Konventionelle Immobilienmodelle basieren primär auf Mieterlösen, Flächenqualitäten und Marktmieten vergleichbarer Objekte. Die Verfügbarkeit von Energie wurde bislang meist als technische Grundvoraussetzung betrachtet und nicht als eigenständiger Werttreiber.

Künftig könnte jedoch die elektrische Anschlussleistung – gemessen in Megawatt statt Quadratmetern – einen wesentlichen Teil des Immobilienwerts bestimmen. Der Wettbewerb findet dann nicht mehr ausschließlich zwischen Standorten statt, sondern zwischen verfügbaren Netzanschlüssen, Ladekapazitäten und Energieressourcen. Für Investoren und

Hintergrundgrafik © Unique Vision, Foto: © DZMITRY PALUBIATKA – beide Abb. stock.adobe.com

Projektentwickler wird der Stromanschluss damit zu einem eigenständigen Element der Standortbewertung.
Besonders relevant wird dies vor dem Hintergrund potenzieller „Stranded Assets". Wer heute nicht analysiert, welche Ladeleistungen künftig benötigt werden, welche Photovoltaikpotenziale auf den Dächern vorhanden sind, welche Speichergrößen wirtschaftlich sinnvoll erscheinen und wie Lastmanagementkonzepte umgesetzt werden können, riskiert mittelfristig Wettbewerbsnachteile. Immobilien, die die Anforderungen einer elektrifizierten Logistik nicht erfüllen können, könnten an Attraktivität verlieren, obwohl ihre klassische Lagequalität unverändert hoch bleibt.

Und Deutschland?

Für Deutschland befindet sich diese Diskussion zwar noch in einer vergleichsweise frühen Phase, die Dynamik nimmt jedoch spürbar zu. Themen wie ESG, Photovoltaik, Ladeinfrastruktur und Energiekonzepte stehen bereits auf der Agenda vieler Eigentümer. Die strategische Bedeutung der Stromverfügbarkeit als eigenständiger Standortfaktor wird dagegen häufig noch unterschätzt.
Dabei dürfte die Energiewende den Druck auf die Netzinfrastruktur weiter erhöhen. Gleichzeitig wachsen die Anforderungen durch Elektromobilität, automatisierte Logistikprozesse und digitale Infrastrukturen. Die frühzeitige energetische und netzseitige Bewertung von Standorten wird daher künftig ebenso wichtig sein wie die Analyse klassischer Lagefaktoren.

Langfristig deutet vieles darauf hin, dass sich Logistikimmobilien zu hybriden Infrastruktur-Assets entwickeln werden. Sie fungieren dann nicht mehr ausschließlich als Lager- und Distributionszentren, sondern zugleich als Energieproduzenten, Speicherstandorte, Ladehubs und potenzielle Plattformen datenintensiver Anwendungen. Für Investoren, Projektentwickler und Immobilienbewerter eröffnet sich damit ein neues Paradigma der Standortbewertung. Die zentrale Frage lautet künftig nicht mehr allein, wie viele Quadratmeter vermietet werden können, sondern wie viel elektrische Leistung ein Standort bereitstellen kann und zu welchen Kosten.

In diesem Sinne ist die Formel „Power is the new Location" weit mehr als ein Schlagwort. Sie beschreibt möglicherweise einen der bedeutendsten Strukturwandel im globalen Logistikimmobilienmarkt seit dem Aufstieg des E-Commerce – und macht deutlich, dass der Netzanschluss zunehmend zum entscheidenden Erfolgsfaktor moderner Logistikimmobilien wird.

Strategische Landvergabe für Rechenzentren: Agnostisch oder souverän

Von Raimund Paetzmann

© SimpleDesignStudio - stock.adobe.com

Künstliche Intelligenz ist derzeit auf dem Weg, das Betriebssystem der Welt zu werden. Europa hat kaum eigene Modelle. Es gibt sie: Mistral in Frankreich, Aleph Alpha in Deutschland, aber im Verhältnis zu den amerikanischen Häusern sind sie in Bezug auf Rechenleistung und Kapitalausstattung winzig. Viele mögen sagen, dass das nicht schlimm sei. Wir nutzen ja die amerikanischen Modelle. Das ist das „Windows-95-Denken" von gestern. Auf die Modelle haben wir wenig Einfluss. Auf das, worauf sie laufen schon, denn Rechenleistung braucht den Boden und den Strom, und das ist ein wichtiger Anteil. Zu wichtig, um ihn zu ignorieren, da passende Standorte eben begrenzt sind. Wir müssen also strategisch vergeben, statt ihn zu verauktionieren. Es geht darum, ob wir weiter agnostisch unterwegs sind oder souverän.

Es gibt derzeit kaum eine Investmentkonferenz, auf der nicht über die großen Potenziale der Data Center gesprochen wird. Die Nachfrage explodiert, die Mieten tragen, die Fonds drängen hinein. Wer eine Logistikhalle plant, verhandelt längst nicht mehr nur über Grundstück, Höhe und Andienung. Er verhandelt über Strom und stößt dort auf einen neuen Wettbewerber, der für dieselbe Fläche ein Vielfaches zahlt.

Doch über was reden wir dort? Ein Rechenzentrum ist kein gewöhnliches Renditeobjekt. Es ist die Infrastruktur, auf der künstliche Intelligenz läuft. Und um zu verstehen, warum wir bei seiner Vergabe strategisch werden müssen, muss man einen Schritt zurücktreten, weg von der Immobilie, hin zu der Frage, was gerade mit uns geschieht.

KI wird das Betriebssystem der Welt

Künstliche Intelligenz ist in aller Munde, und hinter dem Lärm steckt eine schlichte Entwicklung. Bleibt es auf diesem Pfad, wird KI so etwas wie das Betriebssystem der Welt, die Schicht, auf der Verwaltung, Industrie und Wissenschaft künftig arbeiten. Vereinfacht gesagt: Wer keine KI hat, ist nicht mehr wettbewerbsfähig.

Europa hat kaum eigene. Und die Mehrheit findet das nicht weiter schlimm, so wie wir auch kein eigenes Google und kein eigenes Microsoft haben und trotzdem gut damit leben. Das klingt vernünftig. Es ist das Denken von gestern. Denn dieses Denken ruht auf einer Annahme, die Jahrzehnte gestimmt hat und gerade zerbricht: dass die USA unser uneingeschränkter Freund sind, auch weil sie im europäischen Markt einen Wert sehen. Was sich hier ändert, können wir noch nicht ganz einordnen. Sicher ist nur: Es ist nicht mehr dasselbe.

J.D. Vance, Vizepräsident der USA, hat es im Februar 2025 auf dem KI-Gipfel in Paris unmissverständlich gesagt: Ziel sei es, amerikanische KI zum führenden Modell der Welt zu machen, und Europa solle dabei mit freundlichen Regulierungen unterstützen, als Nutzer und nicht als gleichberechtigter Partner. Ein Jahr später wurde daraus Praxis. Der Zugang zu den fortschrittlichsten Modellen eines amerikanischen Anbieters wurde weltweit per Anordnung ausgesetzt, von einer Stunde auf die andere. Auch wenn sie nach kurzer Zeit wieder verfügbar waren, war damit bewiesen, was viele für eine Theorie hielten: Es gibt einen Schalter. Und die Hand liegt nicht bei uns. Es mag ein Kollateralschaden gewesen sein, doch der war real.

Was wir tun können, und was nicht

Daraus folgt nicht, dass wir morgen ein eigenes Spitzenmodell brauchen. Wir müssen nicht an vorderster Front mitrennen, wo Hunderte Milliarden in immer größere Modelle fließen. Wir können anders anfangen, zum Beispiel mit den Anwendungen in der öffentlichen Verwaltung, die man doch zumindest souverän haben will, mit eigenen, kleineren Sprachmodellen, die genau das können, was ein digitales Amt braucht.

Dass Fokus schlägt, ist keine Hoffnung, sondern Erfahrung. DeepL, ein deutsches Unternehmen, hat sich auf Übersetzungen spezialisiert und war jahrelang besser als der Weltkonzern Google. Auch heute, wo die großen KI-Modelle fast gleichgezogen haben, behält DeepL bei den europäischen Sprachen einen spürbaren Vorsprung. Das ist die Lehre: Wer sich auf ein Feld konzentriert, kann auch im Wettbewerb einen Vorsprung behalten, auch gegen einen Riesen. Und wer bei der Verwaltung anfängt, lernt das Bauen für die schwereren Felder gleich mit. Stellen wir uns mal für einen Moment vor, was möglich wäre, wenn wir ein europäisches Venture Capital hätten, das mit den USA vergleichbar wäre. Das Geld wäre da. Wir haben nur keine Start-up-Kultur und unser Geld ist agnostisch und scheut Risiko.

Auf die Modelle selbst haben wir kurzfristig wenig Einfluss. Im Moment sieht es aus, als hätten wir nur die Wahl zwischen amerikanisch und chinesisch, wobei die chinesischen Modelle gerade versprechen, genügsamer

Anzeige

Platz für Ihr Potenzial – mit Weitblick realisiert

Multi-User-Park vor den Toren Berlins

Mit dem MLP Berlin Spreenhagen steht Ihnen nahe der Hauptstadt und dem Flughafen BER ein rund 39.000 m² großer Multi-User-Park zur Verfügung.

- Einheiten zwischen 3.500 m² und 33.800 m²
- WGK 3-taugliche Bodenplatte
- Fossilfreie Beheizung
- Zertifizierung nach DGNB-Gold

Erfahren Sie mehr über den **MLP Berlin Spreenhagen**

Business Park im Herzen des Ruhrgebiets

Im Ruhrgebiet bietet der MLP Business Park Schalke künftig rund 72.000 m² Fläche für einen breiten Nutzermix.

- Flexibel teilbar von 500 m² bis 19.500 m²
- Vollständige WGK 3 inkl. Tiefhöfe
- Fossilfreie Beheizung
- Zertifizierung nach DGNB-Gold

Erfahren Sie mehr über den **MLP Business Park Schalke**

André Otto • +49 160 4656784 • a.otto@mlpgroup.com

expo real

Oder treffen Sie uns persönlich vom 05.-07.10.2026, Messe München, Halle C1 Stand 322

MLP GROUP

GREEN INDUSTRIAL REAL ESTATE

© Contributor - stock.adobe.com

zu sein, lokal lauffähig und ohne die volle Rechenlast für jede Anfrage. Aber die eigentliche Stellschraube liegt eine Ebene tiefer.

Denn was alle Modelle brauchen, ist Rechenleistung. Die können wir beeinflussen. Wir müssen es sogar, denn sie kommt aus Rechenzentren, und die brauchen zweierlei, das in Europa knapp ist: Boden und Strom.

Der knappe Boden

Strom und Boden am richtigen Ort, mit dem richtigen Netzanschluss, sind endlich. Anders als die USA oder China verfügen wir nicht über scheinbar unendliche Landreserven, in die man einen Rechenpark nach dem anderen setzen kann. Bei uns ist die Fläche knapp, das Netz ist knapp, und beides ist genau dort am knappsten, wo es gebraucht wird. Jedes Megawatt und jeder Hektar, den wir vergeben, fehlen einem anderen.

Und es sind viele, die um dieselbe Fläche ringen. Die Logistik, die Industrie, der Wohnungsbau. In den kommenden Jahren tritt ein weiterer, ernster Bewerber hinzu, den man selten mitdenkt: die Verteidigung. Ein Europa, das wieder in seine Sicherheit investiert, wird Flächen für Produktion, Logistik und Infrastruktur beanspruchen, die es lange nicht beansprucht hat. Der Wettbewerb um den knappen Boden wird härter, nicht weicher.

Wenn eine Ressource knapp ist, gibt es zwei Möglichkeiten, damit umzugehen. Man kann sie dem überlassen, der zuerst kommt und am meisten zahlt. Das fühlt sich nach Markt an, aber es ist keine Strategie, sondern deren Abwesenheit. Oder man plant, wohin das Knappe fließt, weil man weiß, dass es irgendwann keinen Platz mehr gibt und keinen Strom am richtigen Ort. Genau hier verläuft die Linie: zwischen einem agnostischen Umgang mit dem Knappen, der jede Nutzung gleichbehandelt, solange die Zahlen stimmen, und einem souveränen, der fragt, was diese Fläche und dieser Strom für den Kontinent leisten, der sie hergibt.

Wem die Kapazität gehört

Denn nicht jede Nutzung ist gleich. Wer die Rechenkapazität kontrolliert, kontrolliert, was auf ihr gerechnet werden darf, zu welchen Bedingungen und für wen zuerst. Solange diese Kapazität einem anderen gehört, unter fremdem Recht steht und im Ernstfall nach fremden Prioritäten bedient wird, ist unsere Abhängigkeit nicht kaufmännisch, sondern politisch. Man kann uns die Miete nicht kürzen. Aber man kann priorisieren, drosseln, Bedingungen setzen.

Und wenn wir jedes verfügbare Megawatt und jeden geeigneten Hektar an die großen ausländischen Betreiber vergeben, bleibt nichts für das Eigene. Dabei entsteht das Eigene gerade. Die Telekom und die Schwarz-Gruppe bauen mit STACKIT erste Ansätze einer souveränen Dateninfrastruktur, Rechenzentren und Cloud, deren Daten

auch in der Krise verfügbar bleiben, weil kein fremder Schalter sie erreicht. Solche Vorhaben brauchen Platz am Netz. Wer ihn vorher verauktioniert hat, hat die eigene Entwicklung ausgesperrt, ehe sie begonnen hat.

Das ist kein Aufruf, sich gegen jemanden zu wenden. Amerikanische wie chinesische Anbieter bleiben willkommen. Der Punkt ist nicht, wer baut, sondern wem am Ende die Kapazität gehört, auf die wir angewiesen sind. Souveränität heißt nicht, die Türen zu schließen. Sie heißt, das Haus zu besitzen, in dem die Türen sind.

Es wäre bequem, diese Aufgabe an den Kapitalmarkt zu delegieren. Aber ein Investor ist in aller Regel agnostisch, solange die Rendite stimmt, und das ist kein Vorwurf, sondern seine Natur als Treuhänder. Er fragt nach Mieter, Laufzeit und Yield, nicht danach, wohin die Anlage strategisch ausgerichtet ist. Also kann die Strategie nicht allein auf seinen Schultern ruhen.

Sie braucht mehrere Hände. Eine öffentliche Planung des knappen Bodens und des Netzes, die entscheidet, wo die großen Knoten entstehen, statt sie zu verauktionieren. Maßnahmen mit Wirkung, etwa die Bedingung, dass ein fester Anteil der geförderten Fläche, des beschleunigten Anschlusses, des mobilisierten Kapitals in europäische Lösungen fließt. Große institutionelle Anleger sollten ihr gesamtes Portfolio in die Strategie einbeziehen. Wer die Pensionen und Versicherungen eines Kontinents verwaltet, gestaltet damit auch einen Teil seiner Zukunft. Ein Portfolio, das in Summe die eigene Abhängigkeit finanziert, ist ein Risiko, auch wenn jede Position für sich sauber gerechnet wurde.

Der Moonshot: Alle Kräfte bündeln

Was hier gebraucht wird, ist keine Politik gegen den Markt. Es ist etwas Schwierigeres: das Bündeln aller Kräfte auf ein gemeinsames Ziel. Staat, Kapital, Industrie und Planung müssen in die gleiche Richtung zeigen. Ein solches Bündnis gab es schon, wenn auch aus anderen Motiven heraus. Als Schuman und Monnet Kohle und Stahl, die strategischen Ressourcen ihrer Zeit, unter eine gemeinsame europäische Hand legten, war das kein sicherer Erfolg, es hätte scheitern können. Es gelang, weil enormes Vertrauen und enorme Investitionen hinter einem Ziel standen. Der unbequeme Unterschied zu heute: Damals war Kapital knapper und stärker gebündelt, es ließ sich leichter hinter einen Zweck stellen. Heute ist es im Überfluss vorhanden, aber fragmentiert. Fülle konzentriert nicht, sie zerstreut. Was einst fast von selbst zusammenfand, müssen wir heute bewusst zusammenführen.

Energie und Rechenleistung sind die Kohle und der Stahl unserer Zeit. Sie verlangen dieselbe Antwort: eine gemeinsame europäische Kraftanstrengung, getragen von mittleren Mächten, ohne dass einer den Herrn spielt. Eine Daten- und Energie-Union. Und das verlangt, Europa neu zu denken. Nicht nur als Binnenmarkt, der die Zusammenarbeit nach innen organisiert, sondern auch als Akteur, der sich für seine Rolle in der Welt aufstellt. Das eine haben wir gelernt. Das andere haben wir verlernt. Zaghaft dürfen wir dabei nicht sein, denn wer sich abhängig macht, es merkt und trotzdem zögert, hat sich zweimal entschieden.

Denn im Grunde entscheiden wir mit jedem Hektar und jedem Megawatt nicht nur über eine Anlage, sondern darüber, wie wir in zehn Jahren in Europa leben werden. Ob wir eine eigene digitale Basis haben oder auf die fremde zählen. Wofür wir unseren knappen Boden- und Stromvorrat einsetzen, ist eine der wenigen Weichenstellungen dieser Dekade, die wir noch selbst in der Hand haben. Noch.

Hören wir auf, das Knappe zu verauktionieren. Fangen wir an, es gemeinsam zu planen.

Raimund Paetzmann ist Managing Partner der Logivalue GmbH und Nutzer der Logistikimmobilie. In diesem Zusammenhang berät die Logivalue GmbH auch Investoren, denn man muss eine Immobilie vom Nutzer hersehen.

Willkommen auf der dunklen Seite!

Ein Plädoyer für den Fightbürger

Von Sven Gerst

Warum halten sich politische Systeme, deren Verfall eigentlich längst unabwendbar scheint? Wie konnten sich etwa die Sowjetunion und die DDR so lange behaupten, obwohl sie in den Köpfen ihrer Bürger bereits gescheitert waren? Der Ökonom Timur Kuran hat darauf eine clevere Antwort: die öffentliche Falsifizierung der eigenen Präferenzen. Oder in den Worten seines bekanntesten Werks: Private Truths, Public Lies. In den Köpfen der Menschen war der Kommunismus längst gescheitert, bevor irgendjemand auf die Straße ging. Öffentlich aber blieb das Potemkinsche Dorf einer besseren Welt intakt, weil jeder glaubte, die anderen glaubten noch daran. Was Kuran also damit beschreibt, ist nichts anderes als die politökonomische Tiefenstruktur von Hans Christian Andersens bekanntem Märchen: Niemand spricht laut aus, dass der Kaiser nackt ist, weil jeder denkt, die anderen sähen noch das Gewand. Bis ein Kind die Wahrheit ausspricht, laut und für alle hörbar. Dann kippt die Kaskade, schlagartig und unwiderruflich. Gradually, then suddenly, wie man im Englischen so schön sagt. Genau wie 1989.

Was viele dabei übersehen: Es genügt nicht, die Wahrheit zu benennen. Entscheidend ist das Timing. Wer sich zu früh aus der Deckung wagt, wird auf immer und ewig als Crashprophet und Pessimist abgetan. Wer hingegen zu spät auf den fahrenden Zug springt, dem bleibt nur die Nebendarstellerrolle des Opportunisten. Im Deutschland des Jahres 2026 scheint aber jetzt genau jener Moment gekommen, in dem genügend Menschen die Wahrheit längst sehen, sie aber von noch zu wenigen tatsächlich ausgesprochen wird. Das bedeutet in anderen Worten: Die Zeit für einen Umschwung ist da.

Vielleicht ist das auch der Grund, warum ich das Angebot angenommen habe, als Philosoph für ein privatwirtschaftliches Branchenmagazin zu schreiben. Normalerweise hätte ich mich gefragt, was jemand aus dem Elfenbeinturm einem solchen Publikum schon Nennenswertes erzählen könnte. Doch genau jetzt bedarf es eines solchen Weckrufs. Und genau hier will ich ansetzen.

Die Story vom Niedergang ist kein Tabubruch

Wenn ich von dieser esoterisch anmutenden, vermeintlich verborgenen Wahrheit spreche, meine ich natürlich nicht die naheliegende Antwort – nämlich, dass es mit Deutschland, seiner Wirtschaft und seiner politischen Stellung in der Welt den Bach hinuntergeht. Das ist längst keine Lebenslüge oder Neuigkeit mehr; es ist breiter gesellschaftlicher Konsens. Nach sechs Jahren wirtschaftlicher Stagnation, schleichender Deindustrialisierung und der Abwanderung von Kapital und Talent sowie angesichts einer geopolitischen Wirklichkeit, in der wir zum Spielball der Großmächte verkommen sind, ist diese Diagnose längst in den Köpfen angekommen. Und an Mahnern und Miesepetern mangelt es uns wahrlich auch nicht. Wer heute den Niedergang Deutschlands nachzeichnet, begeht doch längst keinen Tabubruch mehr. Er spricht lediglich das aus, was wir ohnehin alle wissen.

Die eigentliche Lüge sitzt tiefer. Und eigentlich wissen wir das alle: Wir sind Teil des Problems. Wir sind alle nackt. Damit meine ich ausdrücklich auch uns: Unternehmer, Mittelständler, also die bürgerliche Mitte. Es ist eben nicht ausschließlich „die Politik", die schuld ist. Der Abstieg Deutschlands wurde nicht gegen das Bürgertum, die Wirtschaftsverbände, die Handwerker oder die Unternehmer durchgesetzt. Er wurde mit ihnen vollzogen.

Genau deshalb hat Ulf Poschardt mit seinen Büchern Shitbürgertum und Bückbürgertum einen solchen Nerv der Zeit getroffen: Weil er der Mutige war, der endlich aussprach, was ausgesprochen werden musste. Nämlich, dass sich die Leistungsträger dieses Landes (und so viel Ehre muss dann doch sein!) jahrelang konfliktscheu weggeduckt, ihre Frustration im Privaten entsorgt und sich damit selbst entmachtet haben.

Debatten als Performance Art

Das Problem an Poschardt ist jedoch die Lösungslosigkeit seiner Diagnose. Denn die führt uns in eine doppelte Falle. Entweder verführt sie uns zur performativen Hyperpolitik im Sinne Anton Jägers: affektive Polarisierung ohne strukturellen Wandel. Der Kulturkampf wird dort zum Konsumgut und als Content auf Social Media und Co. so lange ausgeschlachtet, bis keine politische Wirkung mehr entfaltet werden kann. Die Debatten ziehen als ephemere, sich ständig verflüchtigende Performance Art an uns vorbei. Nur ändert sich nichts. Oder sie macht uns

Sven Gerst ist Philosoph mit einem interdisziplinären Hintergrund in Philosophie, Politikwissenschaft und Volkswirtschaftslehre. Er verfügt über Hochschulabschlüsse des King's College London, der London School of Economics and Political Science (LSE) sowie der Universität Mannheim und war zuvor an der Harvard University, der Duke University, der Staatlichen Universität St. Petersburg sowie der National Taiwan University tätig. Seine Expertise liegt in zeitgenössischen Debatten und der Ideengeschichte des Liberalismus. Darüber hinaus ist er Mitbegründer und leitender Redakteur des Magazins für öffentliche Philosophie "ævum".

Zu lange an das Potemkinsche Dorf eines florierenden Welthandels geglaubt?

zu Kumpanen der Crashpropheten und Populisten – die beide aus dem Abstieg Deutschlands politisches Kapital schlagen und deshalb an seiner Umkehr gar kein Interesse haben. Auch mit ihnen ist die Sklerose im Staate Deutschland nicht aufzulösen. Statt den Verwaltungsstaat abzubauen, wollen sie ihn lediglich nach ihren Vorstellungen umbauen. Wer daran zweifelt, werfe einen Blick nach Budapest: Viktor Orbán hat Ungarn nicht in einen schlanken Staat verwandelt. Er hat lediglich die Empfänger ausgetauscht und sich nebenbei ein eigenes Biotop steuergeldalimentierter Hofintellektueller herangezüchtet.

Vor beiden Varianten kann nur gewarnt werden. Die eine ersetzt Politik durch Performance, die andere den alten Verwaltungsstaat durch einen neuen Beutestaat. Keines von beiden wird uns helfen. Beide würden stattdessen die aktuelle Krise nur noch weiter vertiefen.

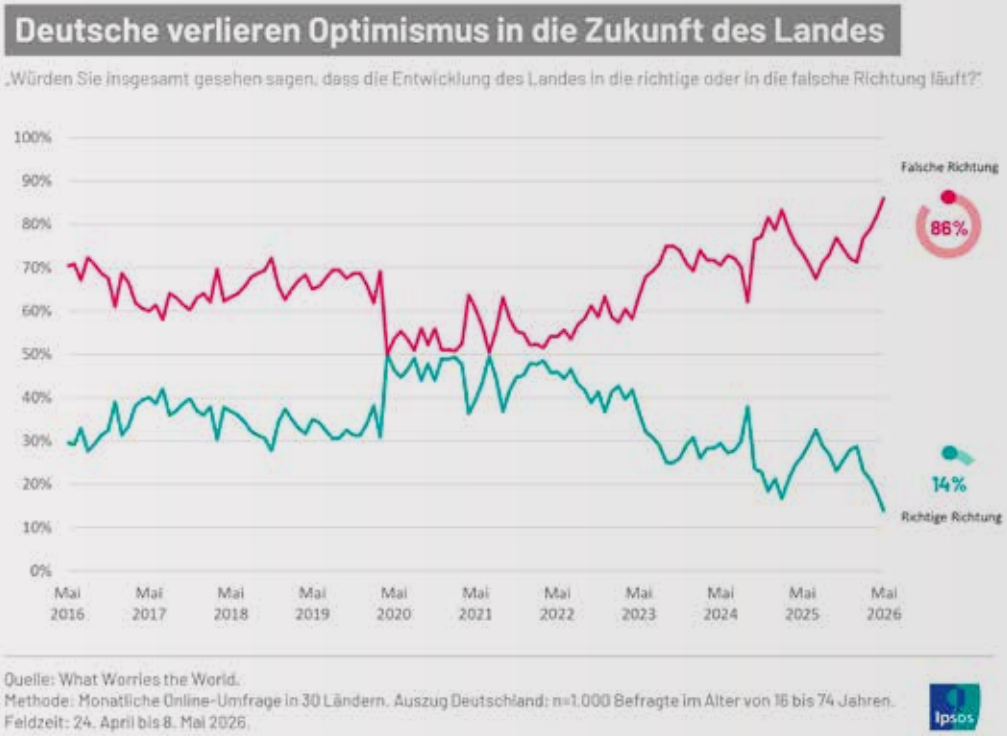
Stattdessen will ich Poschardts ungeschriebenem dritten Buch vorgreifen. Er nennt es Fightbürgertum. In Anlehnung an meine Theorie des Dark Liberalism würde ich von Dark Leistungsträgern sprechen. Das Projekt ist dasselbe: die Befreiung der tragenden Mitte aus ihren selbst auferlegten Ketten.

Das Dunkle daran ist Programm. Es bezeichnet keine Lust am Untergang, sondern einen unmoralisierenden Realismus gegenüber der Politik – und uns selbst –, der uns in der Hypermoralität der letzten Jahrzehnte abhandengekommen ist.

Tragik und Unvernunft

Wie beim Liberalismus selbst vollzieht sich auch dieser dunkle Sinneswandel in fünf Schritten. Am Anfang stehen Zäsur und Bruch. Die Verantwortung darf nicht länger ausschließlich bei „der Politik" gesucht werden. Man muss selbst mit den eigenen Lebenslügen und Besitzständen brechen. Doch Selbstkritik allein genügt nicht. Dem Bruch muss ein Anspruch auf Macht und Metapolitik folgen. Fridays for Future hat die Straße erobert; die Neue Rechte sich ein eigenes Medienökosystem geschaffen und Heidi Reichinnek ganz frech einfach mal so TikTok übernommen. Die leistende Mitte hingegen findet überall dort nicht statt, nicht auf der Straße dieser Republik, nicht im ÖRR oder auf Social Media – und schon gar nicht am Kabinettstisch oder in der staatlich finanzierten Zivilgesellschaft. Daran ändern auch unsere weißweintrinkenden Verbands- und Lobbyfunktionäre wenig. Eine Wahrheit, die sich keine Institutionen baut, bleibt (ganz im Sinne Timur Kurans) eine private Wahrheit. Wer sie politisch wirksam machen will, muss sich organisieren. Und dazu gehört auch die Verortung von Freund und Feind. Nicht alle wollen Veränderung. Manche leben sogar ganz hervorragend vom Stillstand. Diese Gegner müssen benannt und politisch (!) bekämpft werden. Es braucht eine Repolitisierung der leistenden Mitte und ihres gesamten Milieus. Das bedeutet jedoch nicht, selbst zum Populisten zu werden. Tragik und Unvernunft heißt vielmehr, Zorn,

© Jutta - stock.adobe.com



Zu lange in den Abgrund geblickt? (Grafik: Ipsos)

Stolz und Trotz nicht länger den Populisten zu überlassen, sondern ihnen eine produktive Richtung zu geben. Und Mythos und Ästhetik heißt schließlich, anzuerkennen, dass Leistung heute selbst Gegenkultur ist. Da darf man auch mal ganz unspießig und unbürgerlich provokant und zuspitzend auftreten. Man darf nur nicht zum bloßen Wutbürger werden.

Das ist der Unterschied zwischen Rebellion und Ressentiment.

Das Vorbild ist deshalb weniger Poschardt als Javier Milei. Milei hat ¡Afuera! zum Regierungsprinzip erhoben und mit dem peronistischen Versprechen gebrochen, die Menschen müssten sich nicht verändern, sondern lediglich besser regiert werden. Vor allem aber ersparte er auch den eigenen Wählern keine Zumutungen: No hay plata. Es gibt kein Geld. Keine Subventionen. Keine Ausreden mehr.

Kein Populist wird uns erlösen

Deutschland scheitert schließlich nicht daran, dass wir die notwendigen Reformen nicht kennen: die Auflösung unserer verwaltungsstaatlichen Vetokratie, Kapitaldeckung in der Rente, eine längere Lebensarbeitszeit, qualifizierte Zuwanderung, neue Wohnungen, eine neue Energiepolitik und KI-Akzelerationismus. All das ist bekannt. Es fehlt weder an Erkenntnis noch an Wissen. Vielleicht fehlt es uns noch nicht einmal am Willen. Es fehlt am Glauben daran, dass daraus mehr werden kann als ein träumerisches Luftschloss für die nächste liberale Sonntagsrede.

Genau darin liegt unsere letzte Lebenslüge. Jeder weiß, was geschehen müsste. Aber wir glauben selbst nicht mehr daran, dass wir den Kampf darum gewinnen können. Die eigentliche Wahrheit lautet deshalb nicht, dass Deutschland absteigt. Sie lautet, dass wir diesen Abstieg selbst mitvollziehen und uns anschließend einem zynischen Fatalismus hingeben.

Kein Poschardt und kein Populist wird uns daraus erlösen. Die tragende Mitte muss sich selbst politisieren. Dafür muss sie ihre dunkle Seite entdecken – allerdings keine, die sich der puren Lust am Untergang hingibt. Die Dark Leistungsträger, die es jetzt braucht, ziehen stattdessen Mut und Energie aus Konflikt, Konfrontation und dem Streben nach Macht.

Ganz im Sinne Nietzsches haben wir dann doch zu lange zu den Ungeheuern im Abgrund geblickt.

Willkommen auf der dunklen Seite!

Wissen als Glücksfall oder das Imperium der Ahnungslosen

Von Professor Dr. Michael Schröder

Kennen Sie die kurzen Videos, die Reels, mit denen wir auf Facebook (für die Alten wie mich) oder auf Insta (für die coolen Jungen, also ohne mich), genervt werden? Reels, wo in Fußgängerzonen unser Nachwuchs zwischen 16 und 18 Jahren von einem smarten Influencer interviewt wird? Die Fragen lauten immer so: „Wie heißt die Hauptstadt von Deutschland?". Antwort: „Bremen". Oder: „Wie viele Einwohner hat Deutschland?". Antwort: „80.000", manchmal aber auch: „Vier Milliarden". Bei Stefan Raab – lang ist's her – wurde mal ein junger Mann gefragt, wer der letzte Staatsratsvorsitzender der „DDR" war. Antwort: „Adolf Hitler".

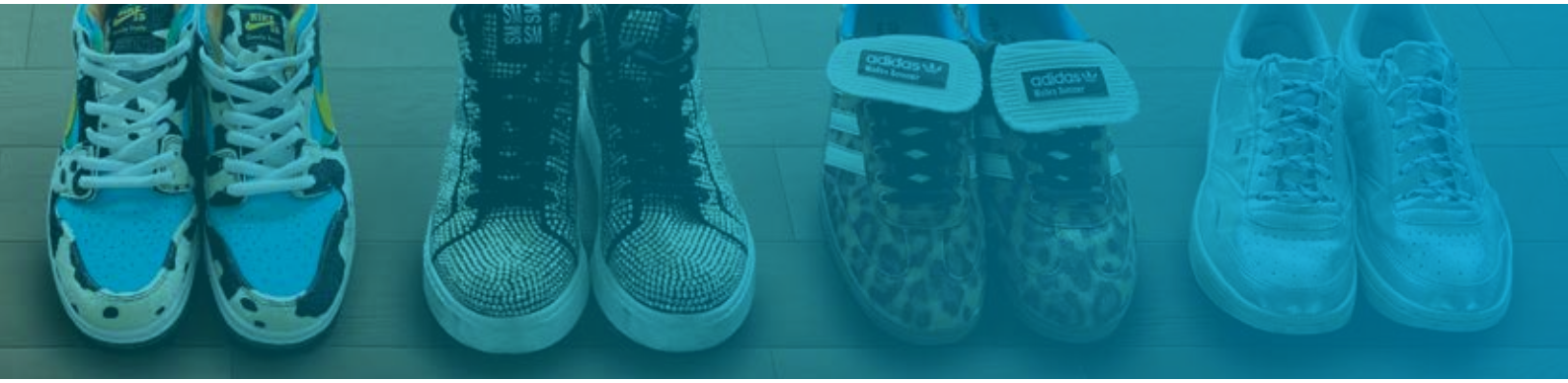
Sie denken, das ist alles gestellt? Ich befürchte, nicht; ich bin mir ziemlich sicher, das ist alles echt – zumindest das meiste. Warum ich mich aufrege und das sogar hier niederschreibe? Na ja, meine Sorge ist nicht, dass diese (noch) ungebildeten jungen Menschen irgendwann einmal in der Politik landen (obwohl, wer weiß?), sondern dass diese irgendwann wählen gehen. Verstehen Sie mich nicht falsch: Wir haben ein demokratisches Wahlrecht, jeder hat eine Stimme, so soll es auch sein. Und Unterschiede in der Allgemeinbildung gab es übrigens schon immer. Das Dumme ist nur, dass solche hirnlosen Antworten ja ein Indikator dafür sind, die Zusammenhänge der ohnehin schon komplexen Welt nicht im Ansatz zu verstehen und dann hirnlose Entscheidungen zu treffen, weil andere Hirnlose ihnen etwas eingeredet haben.

Wie sollen diese Menschen mitentscheiden bei politischen Themen? Bei den Themen Wirtschaft, Krieg und Frieden, Bildung, Rente, Steuer etc. etc. Übrigens auch beim Thema Standortansiedlungen! Wenn man null Ahnung hat – und diese Leute haben null Ahnung – wird es kritisch.

Das Dramatische daran: Diese jungen Menschen stellen die erste Generation dar, die 24/7 alle Informationen dieser Welt abrufen kann – und das auch macht. Oder kennen Sie 17-Jährige, die nicht den ganzen Tag am Smartphone hängen? Eben. Aber fragen Sie mal nach, was da für Dinge konsumiert werden. Da war es wieder, das Adjektiv „hirnlos". Sie kennen die Inhalte auf TikTok aber ohnehin, wenn Sie Kinder haben.

Mit ein wenig gutem Willen könnte man ja tatsächlich annehmen, dass hier die schlaueste – im Sinne von: am besten informierte – Generation heranwächst. Denn die Kosten der Informationsgewinnung sind letztlich null: Frage in Google und Co. eintippen – fertig. Herleitung des Satzes des Pythagoras? Eines der zwei Dutzend Tutorials auf YouTube anschauen – fertig. Seite 15 von De bello Gallico übersetzen? Das Foto der Seite in Chatti hochladen – fertig. 24/7, ohne Anmeldung, ohne Papa, ohne Bücher.

Ich habe letztes Jahr eine Bachelorarbeit betreut, in der es darum geht, einen Lieferanten in Asien durch einen in Europa zu ersetzen. Die Begründung seitens des Unternehmens war, man wolle aus Nachhaltigkeitsgründen Transporte aus Fernost vermeiden. Auf meine Frage hin, ob er – der interne Betreuer und Vorgesetzte des Studis – denn wisse, wie viel CO_2 alle (!) Schiffe der Welt – vom Flugzeugträger, über Container- und Kreuzfahrtschiffe bis hin zum Sportboot – denn prozentual am globalen CO_2-Ausstoß ausmachen, antwortet dieser: „40 Prozent". Das ist nicht nur knapp daneben, das ist abenteuerlich falsch, wenn man kurz rechts ranfährt, nachdenkt, überschlägt und andere Sektoren, insbesondere Industrie oder Haushalte, einbezieht. Das International Council on Clean Transportation (ICCT), um einen der zahlreichen international anerkannten Herausgeber wegweisender



Studien zu nennen, beziffert den Anteil der Schifffahrt an den weltweiten menschengemachten CO_2-Emissionen zwischen 2016 und 2023 stabil bei etwa 1,7 bis 3,0 Prozent, je nach Berechnungsbasis.

Wenn man das nun weiß und die Zahlen einordnen kann, ist eine Verlagerung eines Lieferanten von beispielsweise Vietnam nach Ungarn einfach nur absurd – zumindest aus Nachhaltigkeitsgründen im Transport. Zwei 40-Fuß-Container im Jahr auf jeweils einem Containerschiff mit zwischen 7.000 und 12.000 Boxen an Bord – das entspricht 14.000 respektive 24.000 TEU – sind ein Witz, die Auswirkungen auf CO_2 sind null, nada, zero.

Aber selbst, wenn: Welche Auswirkungen auf den wirtschaftlichen Erfolg hätte denn eine angenommene CO_2-Senkung? Würde ich mehr Produkte verkaufen, weil die Kundschaft das positiv sanktionieren würde? Wenn Sie das belegen können, beispielsweise durch belastbare Kundenumfragen, dann prima. Bei besagter Bachelorarbeit war das jedoch nicht der Fall: Ob Kunden das überhaupt registrieren würden, wurde nie überprüft.

Selbstverständlich, das ist unstrittig, können Qualitätsgründe, Arbeitsschutzregularien oder auch kurze Reaktionszeiten in der Produktion durchaus für eine Verlagerung nach Europa sprechen – aber nicht der Weltrettung wegen.

Ich weiß, was Sie jetzt denken: Als Prof. hat man leicht reden, der hat ja Zeit für so was. Na ja, ich muss als Prof. aber auch keine Entscheidungen treffen, die meinem Betrieb schaden oder gar gefährden. Sollte man nicht erst recht in verantwortlicher Position im Management Zahlen und Zusammenhänge kennen?

Erwiesenermaßen ist der Mensch leider nicht für Zahlen gemacht, zumindest nicht für alle. Es gibt spannende Studien zur Entscheidungstheorie, in denen nachgewiesen wird, wie und warum der Mensch aufgrund systematischer mathematischer Fehler zu falschen Entscheidungen kommt; man spricht von normativen Verzerrungen. Ich will Sie hier aber nicht langweilen, kommen Sie gerne in mein Mastermodul *Rationales Entscheiden – Urteilsbildung und Entscheidungsfindung*; da quäle ich Sie mit Entscheidungsregeln.

Lassen Sie uns zurückkommen zur normalen Ahnungslosigkeit. Wenn junge Menschen nicht wissen, ob Dänemark am Mittelmeer liegt oder nicht – sei's drum. Wenn aber „Spitzenpolitiker" bei Lanz & Co. sitzen und nicht wissen, wie hoch die Ausgaben für Migranten sind oder wie hoch die durchschnittliche Rente ist, dann muss man sich Sorgen machen. Die müssen das wissen! Das ist deren Pflicht. Kennen Sie noch Martin Bangemann, Bundeswirtschaftsminister (FDP) 1984 bis 1988? Der wusste einst nicht, wie teuer ein Ei im Supermarkt ist (auch das war eine Talkshow, ich war damals live dabei). Die Antwort ist eigentlich ein Skandal.

Wen Sie eher nicht kennen dürften, das ist die frühere Staatssekretärin im Ministerium für Verkehr Baden-Württemberg, MdL Elke Zimmer (Grüne), 2021 bis 2026 im Amt. Diese hat sich über Jahre insbesondere für einen Ausbau der Neckarschleusen starkgemacht (was gottlob nicht passieren wird, ist aber ein anderes Thema). Als ich Ende April im Rosengarten Mannheim das 2. Hafenforum moderiert habe, habe ich ins Publikum gefragt, ob denn jemand wisse, wie viele Neckarschleusen es denn gebe. Frau Zimmer hat sich wohl angesprochen gefühlt und meinte 17. Es sind aber tatsächlich 27. Damit hat sie um erstaunliche 37 Prozent (zehn von 27) danebengelegen – eine Staatssekretärin für Verkehr, die den ganzen Tag nichts anderes machen sollte.

Wie es der Titel leider andeutet: Ich habe keine Lösung – aber einen Tipp. Fragen Sie immer, was eine Person für eine Expertise vorweisen kann, bevor Sie die Person wählen oder einsetzen. Auch Imperien gehen unter, es dauert nur länger. Und übrigens: Sie müssen ja nicht jeden Reel anschauen.

Prof. Dr. Michael Schröder lehrt seit 2009 an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg (DHBW) Mannheim und ist Wissenschaftlicher Leiter des dualen Masterprogramms „Supply Chain Management, Logistics, Production". Als Autor, Referent und Moderator beleuchtet er immer wieder aktuelle Veränderungen entlang der Wertschöpfungskette und stellt sich insbesondere der den Wirtschaftsstandort Deutschland gefährdenden Kritik an betrieblichen Standortentscheidungen.

Deutsche Logistik-Hotspots Berlin und Dortmund:

Flächen für die Anforderungen von morgen

Unternehmen benötigen heute Logistikstandorte, die sowohl aktuelle Anforderungen erfüllen als auch Raum für künftige Entwicklungen bieten. Mit den SEGRO Parks Dortmund und Berlin Airport stehen zwei Standorte zur Verfügung, die flexible Flächen, moderne Infrastruktur und hohe Nachhaltigkeitsstandards verbinden.

SEGRO Park Dortmund ○ 215.000 Quadratmeter auf ehemaliger Kraftwerksfläche

Im Herzen des Ruhrgebiets entwickelt SEGRO auf dem rund 60 Hektar großen Gelände eines ehemaligen Steinkohlekraftwerks sein größtes Brownfield-Projekt in Deutschland. Insgesamt entstehen rund 215.000 Quadratmeter Mietfläche für großformatige Logistik, urbane Logistik und flexible Gewerbenutzungen, von denen ab September 2026 noch eine Einheit mit rund 18.500 Quadratmetern zur Miete verfügbar ist. Damit bietet der Standort Unternehmen die Möglichkeit, sich frühzeitig Flächen in einem der wichtigsten deutschen Logistikregionen zu sichern.

Direkt am Autobahnkreuz Castrop-Rauxel-Ost mit A42 und A45 gelegen, ist der Park an zentrale Verkehrsachsen der Region angebunden. Zwölf Meter hohe Hallen, flexible Gebäudekonzepte, Built-to-Suit-Möglichkeiten und ein optionaler Gleisanschluss schaffen Spielraum für unterschiedliche betriebliche Anforderungen.

Zur Energieinfrastruktur gehören Photovoltaikanlagen mit bis zu 10 MW geplanter Leistung, E-Ladeinfrastruktur, fossilfreie Energieversorgung, Regenwasserspeicher und CO_2-reduzierter Beton. Angestrebt wird eine DGNB-Zertifizierung in Platin.

SEGRO Park Berlin Airport ○ Flexibel wachsen in der Hauptstadtregion

Der SEGRO Park Berlin Airport ist als kombinierter Gewerbe- und Logistikstandort mit mehr als 157.000 Quadratmetern auf langfristiges Wachstum ausgelegt. Unternehmen stehen unterschiedliche Flächenformate für Logistik und weitere gewerbliche Nutzungen zur Verfügung. Die unmittelbare Nähe zum BER sowie die Anbindung über B96a, A113 und A117 schaffen kurze Wege innerhalb der Hauptstadtregion und darüber hinaus.

Mit der vierten Bauphase sind am Standort zwei neue Logistikeinheiten mit insgesamt 18.850 Quadratmetern Mietfläche frei verfügbar. Angestrebt werden die DGNB-Platin-Zertifizierung sowie eine DGNB Klimapositiv Auszeichnung.

Ob großflächige Distribution im Ruhrgebiet oder die Versorgung der Hauptstadtregion: Mit den SEGRO Parks Dortmund und Berlin Airport stehen Unternehmen moderne Logistikflächen zur Verfügung, die auf langfristige Nutzbarkeit, hohe Energieeffizienz und flexible betriebliche Anforderungen ausgelegt sind.

Andrew Melville | Co-Founder & Managing Director Europe at Mission Control

The Knowledge Loss Crisis

3.342 Germans turn 65 years old every day. Over the next five years, millions of workers will retire. Many of them are highly-skilled, having worked for decades in critical industries like manufacturing, energy, and transportation and logistics. By 2032, the German economy will have a shortage of about 4 million workers.

I've talked with senior executives across different industries. They are deeply concerned about knowledge loss crisis from retiring workers. Most firms can't hire and train new workers fast enough. Many won't have the staff to operate at current levels; some may even shut down.

An executive in energy transmission told me that several senior specialists retired before they had replacements. The new hires had to figure out many aspects of the job on their own. This was frustrating for the workers. The company also suffered because it took them much longer to get up to speed.

Large enterprises, SMEs and Mittelstand firms will all be heavily impacted, especially those located in smaller towns and rural areas that already struggle to hire younger workers.

When experienced workers retire, employers lose more than just labor and output. They lose decades of knowledge about how plants, machines, warehouses, job sites, and industrial processes actually work. Even at well-organized firms, a lot of tribal knowledge lives in the heads of its workers.

A worker with 35 years of experience, let's call him Florian, knows how his facility works. Florian knows the details of many complex processes, although they aren't all well-documented. He knows the correct settings for each machine, even though they're different than the official protocol. He can probably tell you what's wrong with a machine simply from the sound of it. When Florian retires in the next few years, that knowledge could be lost. There are thousands of workers like Florian across many companies and industries. That is why it's a crisis.

The Changing Workforce

In the past, plenty of young apprentices were standing by to learn a job. There was a pipeline of workers training the next generation. Now, job openings may sit empty for months or longer. The master machinist or warehouse veteran may end up retiring before a replacement is found.

People like Florian used to stay at jobs for decades. Now, younger workers may only stay a few years. Hiring and training new workers over and over for the same job is both inefficient and costly. Young workers are simply different from the Florians of the past. They have different value systems and shorter attention spans. They learn differently and are used to finding information on-demand, right when they need it. Memorizing a lot of information in advance is a strange concept.

Knowledge loss from retiring workers and a changing workforce creates a perfect storm. Firms must find ways to adapt to the new generation of worker.

Why Traditional Knowledge Management Fails

Traditional knowledge management includes a database of assets like SOPs, training manuals, presentation decks, and video archives. These programs often fail to meet expectations. Let's examine the reasons why:

© Outsiderzone (KI-generiert) - stock.adobe.com

Data is Not Useful: Knowledge databases can turn into garbage dumps. It's easier to collect data than it is to organize it. After thousands of documents and countless hours of video get uploaded, finding specific information is like searching for a needle in a haystack.

Data Lacks Detail: A lot of critical knowledge lives in the heads of workers. Simply interviewing a worker isn't going to capture all the critical details of their job.

Data is Out-of-Date: Industrial facilities are dynamic. They change often. Training manuals, decks, and videos are static. The data rapidly falls out of date. Firms that invest in knowledge management often find it's too expensive or difficult to maintain those programs over time.

The Future of Knowledge Management

AI is transforming knowledge management for physical "blue-collar" work. It can analyze and process text and image data faster and in ways that people and software simply couldn't do before. It resolves the 3 reasons above for failure by making data useful, detail-rich, and up-to-date, without a massive budget or time commitment. AI also unlocks groundbreaking opportunities for process mapping and continuous improvement.

Mission Control is focused on solving the knowledge loss crisis. We have a knowledge capture and preservation solution called Bob. It's a hardware device a worker wears in a facility or job site while they work. It records images and audio of everything the worker does and says, in fine detail. In a few sessions, you've captured decades of critical knowledge about how your facilities, machines, and processes work. The data then uploads to an AI data platform. The data platform makes it easy to create training materials, manage agentic knowledge databases (think ChatGPT but with your proprietary facility data), or to map SOPs and drive process improvement. If you're concerned about knowledge loss from retiring workers, or you're thinking about better process improvement, don't hesitate to contact me directly at melville.ac@usemissioncontrol.com.

Anzeige

NORDGATE
Ihr Tor zur Metropolregion Hamburg

Grüne Energie in bester Lage

Wer heute einen neuen Standort plant, entscheidet vor allem nach zwei Kriterien: erstklassige Verkehrsanbindung und verlässliche, nachhaltige Energie. Entlang der A7 bietet NORDGATE genau diese Kombination für leistungsstarke Industrie, moderne Logistik und wissensintensive Dienstleistungen.

NORDGATE ist die Kooperation von fünf Kommunen nördlich von Hamburg: Neumünster, Kaltenkirchen, Henstedt-Ulzburg, Quickborn und Norderstedt.

Zusammen bilden sie die zweitstärkste Wirtschaftsregion Schleswig-Holsteins – direkt an der A7, mit kurzen Wegen zum Hamburg Airport und Hamburger Hafen sowie nach Skandinavien und ins Baltikum.

Die Region überzeugt gleichermaßen bei der Energieversorgung: Schon heute erzeugt Schleswig-Holstein deutlich mehr Energie aus Wind und Sonne, als das Land selbst verbraucht. Projekte wie der geplante Wasserstoff-Hub in Neumünster werden diesen Überschuss nutzen: Hier sollen künftig bis zu 5.000 Tonnen grüner Wasserstoff produziert werden.

Von diesen Standortvorteilen profitieren bereits etablierte Global Player und starke Mittelständler wie REWE Nord, Boeing Distribution Services, Condair, Safran Helicopter Engines und Serrala. Sie planen den nächsten Expansionsschritt? Bei NORDGATE finden Sie rund eine Million Quadratmeter freie Gewerbegrundstücke – inklusive einer Rundum-Betreuung aus einer Hand.

Zum vollständigen Portfolio www.nordgate.de

FAKTEN

- Direkt an der Autobahn A7
- Perfekte Anbindung an Hamburg Airport
- Kurze Wege zum Hafen Hamburg
- Verlässliche Versorgung mit erneuerbaren Energien
- Große Flächen verfügbar, flexibel parzellierbar
- One-Stop-Service für alle Flächen

KONTAKT

Keno Kramer
040 - 535406-24
kontakt@nordgate.de

Das Ende des Henne-Ei-Problems

Von Alexander Decker, Prokurist und Director Asset Management bei LIP Invest

E-Lkw sind auf dem Vormarsch. Hohe Spritpreise gegenüber Kostenvorteilen durch Mautbefreiung und potenziell geringeren Gesamtkosten über die Nutzungsdauer veranlassen immer mehr Logistikunternehmen dazu, ihre Flotten auf elektrische Antriebe umzustellen. Die Frage ist, ob die Ladeinfrastruktur mit dieser Entwicklung in gleichem Maße Schritt halten kann. Das Unternehmen LIP Invest verfolgt daher eine Energieinfrastruktur-Strategie, die das Depotladen an Logistikimmobilien ermöglicht.

Aller Anfang ist schwer, heißt es so schön. Die vielen Variablen – darunter Anschaffungskosten, Wirtschaftlichkeit und Reichweite – standen dem breiten Einsatz von E-Lkw lange Zeit im Weg. Während sich diese Aspekte durch technologischen Fortschritt nach und nach lösen, ist und bleibt der größte Knackpunkt die Ladeinfrastruktur. Pattsituation: Ohne verfügbare Ladepunkte am Logistikstandort ist der Umstieg auf eine elektrische Flotte für Logistikunternehmen oftmals schwer zu realisieren. Gleichzeitig ist die Errichtung einer umfangreichen Ladeinfrastruktur für Immobilieneigentümer ohne den konkreten Bedarf eines Mieters mit erheblichen Investitionen verbunden, deren Wirtschaftlichkeit aber maßgeblich von der späteren Auslastung abhängt.

Um dieses Henne-Ei-Problem zu lösen, müssen Logistikimmobilien technisch auf die Elektrifizierung des Schwerlastverkehrs vorbereitet und schrittweise um Lademöglichkeiten für E-Lkw ergänzt werden. Asset Manager, die frühzeitig in den Dialog mit Mietern treten und gemeinsam tragfähige Energieinfrastrukturkonzepte umsetzen, können dadurch einen erheblichen Mehrwert sowohl für den Nutzer als auch in Bezug auf die Drittverwendungsfähigkeit der Logistikimmobilie schaffen.

Die Grundvoraussetzung für Depotladen an Logistikimmobilien ist ausreichend verfügbarer Strom. Doch nicht nur die Ladeinfrastruktur sorgt für einen hohen Energiebedarf. Weitere technische Entwicklungen wie die zunehmende Automatisierung in der Intralogistik erhöhen den Strombedarf innerhalb der Logistikhallen deutlich. Zeitgleich sorgen moderne Ausstattungsmerkmale wie Gebäudeautomation, Sensorik und Server sowie die Wärmeversorgung über Wärmepumpen für weiteren Strombedarf.

Planbare Energie: Grundlage für moderne Logistikimmobilien

Um die teure und je nach Standort auch knappe Ressource Strom möglichst effizient zu nutzen, braucht es ein durchdachtes Energieinfrastrukturkonzept bestehend aus Photovoltaikanlage, Batteriespeicher und E-Ladeinfrastruktur für Lkw in Kombination mit einem intelligenten Energiemanagementsystem. Logistikimmobilien-Neubauten sind heutzutage meist standardmäßig mit einer PV-Anlage ausgestattet. Dadurch

profitiert der Mieter von dem lokal erzeugten Solarstrom, ohne die Investitionskosten für die PV-Anlage selbst tragen zu müssen.

Zusätzliche Kostenvorteile entstehen, wenn lokal erzeugter Strom über einen langfristig vereinbarten Stromliefervertrag (PPA) direkt am Standort genutzt wird. Da der Strom nicht durch das öffentliche Netz transportiert werden muss, entfallen nahezu alle Netzentgelte. Gegenüber dem klassischen Strom aus der Steckdose können auf diese Weise zwischen 20 und 35 Prozent Kosten eingespart werden.

Ergänzt um einen Batteriespeicher, können Stromüberschüsse an erneuerbarer Energie aus der PV-Anlage zwischengespeichert und bei hohem Energiebedarf wieder bereitgestellt werden – zum Beispiel, wenn mehrere E-Lkw geladen werden. Ohne Speicher müsste diese Leistung vollständig über den Netzanschluss bereitgestellt werden, wodurch Logistikunternehmen abhängig von Netzkapazitäten, Lastspitzen und Strompreisschwankungen sind.

Batteriespeicher hingegen machen die Energieversorgung für das Depotladen planbar, indem sie Strom unabhängig vom Zeitpunkt seiner Erzeugung oder seines Netzbezugs verfügbar machen. So lassen sich Lastspitzen reduzieren, Netzengpässe vermeiden und Energiekosten besser kalkulieren.

Depotladen rechnet sich

Durch das Zusammenspiel von PV-Anlage, Batteriespeicher und Ladeinfrastruktur können Immobilieneigentümer den Mietern vergleichsweise günstige Konditionen anbieten: Während Strom für das Depotladen zwischen 0,28 und 0,35 Euro pro Kilowattstunde bereitgestellt werden kann, liegen die Preise an öffentlichen Lkw-Ladestationen oftmals zwischen 0,38 und 0,70 Euro pro

Kilowattstunde. Hinzu kommt, dass beim Laden am eigenen Standort keine zusätzlichen Blockiergebühren anfallen und die Fahrzeuge während ihrer regulären Standzeiten, zum Beispiel über Nacht, geladen werden können. Dadurch können Dispositionen vermieden und gleichzeitig mehr Flexibilität geschaffen werden.

Abgesehen von diesen Vorteilen sorgen die aktuell geltende Mautbegünstigung vieler batterieelektrischer Fahrzeuge und die Annäherung der Gesamtbetriebskosten an das Niveau konventioneller Antriebe dafür, dass sich E-Lkw für Logistikunternehmen zunehmend rechnen. Sofern die Mautbefreiung für E-Lkw 2031 ausläuft, wird die Wirtschaftlichkeit von E-Lkw Flotten noch stärker davon abhängen, ob die Fahrzeuge günstig und planbar am eigenen Standort geladen werden können.

In Summe ergeben sich durch ein durchdachtes Gesamtkonzept für Mieter spürbare jährliche Einsparungen im Fuhrparkbetrieb sowie eine deutlich höhere Kosten- und Planungssicherheit. LIP Invest verfolgt eine Energieinfrastrukturstrategie, die genau diese Komponenten aus PV-Anlage, Batteriespeicher und Ladeinfrastruktur zusammenbringt, und setzt im eigenen Logistikimmobilien-Portfolio bereits erste Projekte um.

Anzeige

Strukturwandel in Europa:

Aus Industrie wird wieder Industrie

Von Timo Hielscher, Managing Director, CTP Deutschland

Als im Dezember 2018 in Bottrop die letzte Steinkohle gefördert wurde, schien ein Kapitel deutscher Industriegeschichte endgültig abgeschlossen. Für viele Beobachter stand dieses Ereignis symbolisch für eine Entwicklung, die bereits Jahrzehnte zuvor begonnen hatte: den schrittweisen Rückzug der klassischen Industrie und den Übergang zu einer dienstleistungsgeprägten Wirtschaft.

Doch ein Blick auf viele Industrieregionen Europas zeigt ein anderes Bild. Industrie verschwindet nicht, sie verändert sich. Entscheidend ist dabei weniger das nächste Förderprogramm als die Fähigkeit einer Region, den Wandel gemeinsam zu organisieren: durch regionale Allianzen zwischen Kommunen, Industrie und Forschung, die neue Technologien, Investitionen und industrielle Flächenentwicklung zusammenführen.

Transformation in Rekordzeit?

Der Unterschied liegt vor allem im Tempo. Transformationsprozesse, die in Westeuropa mehrere Jahrzehnte umfassten, müssen heute häufig innerhalb weniger Jahre organisiert werden. Gleichzeitig hat die europäische Politik neue Instrumente geschaffen, um genau diesen Umbau zu beschleunigen. Programme wie der Just Transition Fund stellen erhebliche Mittel für ehemalige Kohle- und Industrieregionen bereit und verknüpfen diese Förderung mit klaren Erwartungen. Dazu gehören neue Arbeitsplätze, Qualifizierung und wirtschaftliche Perspektiven für Regionen, deren Identität lange von der Industrie geprägt war.

Industrieumbau statt Deindustrialisierung

In einigen Regionen Mittel- und Osteuropas lässt sich bereits beobachten, wie dieser Wandel praktisch organisiert wird. In Oberschlesien koordinieren regionale Regierungen, Städte, Hochschulen und Industrieunternehmen den Umbau ihrer Industriestandorte zunehmend gemeinsam. Kommunen sichern Flächen und Infrastruktur, Hochschulen treiben Forschung zu neuen Produktionsverfahren voran, und Industrieunternehmen investieren in die Modernisierung bestehender Werke.

Ein ähnlicher Ansatz zeigt sich im tschechischen Mährisch-Schlesien. Die Region rund um Ostrava gilt traditionell als Zentrum von Stahlproduktion, Bergbau und Maschinenbau und ist zugleich eng mit der europäischen Automobilindustrie verbunden. Statt einen radikalen Bruch mit der industriellen Vergangenheit zu inszenieren, versucht die Region, die Dekarbonisierung als Modernisierung ihrer industriellen Basis zu organisieren.

Die Stahlindustrie bietet hier ein besonders anschauliches Beispiel. Große Investitionsprogramme für neue Produktionsverfahren zeigen, dass Strukturwandel hier weniger als Abwicklung bestehender Industrien verstanden wird, sondern als technologischer Umbau der Produktionsbasis. Für Regionen wie Ostrava ist das eine strategische Wette. Wer seine industrielle Kompetenz in neue Technologien überführt, kann bestehende Wertschöpfungsketten erhalten und zugleich neue Märkte erschließen.

Ruhrgebiet: Transformation über Jahrzehnte

Der Vergleich mit dem Ruhrgebiet verdeutlicht vor allem eine Dimension: Zeit. Der Strukturwandel in Deutschlands größtem Industrierevier begann bereits in den 1960er Jahren und vollzog sich über mehrere Jahrzehnte. Phasen des industriellen Rückbaus wurden von neuen Dienstleistungsstrukturen und später von Technologie- und Forschungsstandorten abgelöst.

Heute ist die Wirtschaftsstruktur der Region stark dienstleistungsgeprägt. Gleichzeitig wäre es verkürzt, daraus einen vollständigen Abschied von der Industrie abzuleiten. Viele Dienstleistungen im Ruhrgebiet sind eng mit industriellen Systemen verbunden. Dazu zählen Logistik, technische Dienstleistungen, IT oder Teile der Gesundheitswirtschaft.

Für deutsche Industrieregionen stellt sich damit eine zentrale Frage. Wie lässt sich vorhandene industrielle Substanz als Plattform für neue Wertschöpfung nutzen, statt Transformation vor allem als Rückzug aus der Industrie zu verstehen?

Industrielle Entwicklung im Fokus

Eine entscheidende Rolle spielt dabei zunehmend die industrielle Flächenentwicklung. Geschwindigkeit wird zu einem zentralen Faktor des Strukturwandels. Qualifizierung, Infrastruktur, Energieversorgung und Flächenentwicklung müssen parallel organisiert werden. Regionen, die industrielle Standorte schnell aktivieren und Investitionen ermöglichen können, verschaffen sich einen klaren Wettbewerbsvorteil.

Hinzu kommt, dass viele neue Produktionsstandorte nicht auf der grünen Wiese entstehen, sondern auf ehemaligen Industrie- und Bergbauflächen. Brownfield-Standorte bieten vorhandene Infrastruktur, industrielle Genehmigungslagen und gewachsene Arbeitsmärkte. Für Unternehmen verkürzen sich dadurch Entwicklungszeiten, während Regionen ihre industrielle Tradition in neue wirtschaftliche Nutzung überführen können.

Einzelne Großinvestitionen allein schaffen noch keine nachhaltigen Strukturen. Erst wenn Produktion, Zulieferer, technische Dienstleistungen und Forschung in räumlicher Nähe zusammenkommen, entstehen industrielle Ökosysteme mit langfristiger Perspektive. Regionen, in denen dies nicht geschieht, laufen hingegen Gefahr, industrielle Wertschöpfung dauerhaft zu verlieren.

Anzeige

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.

BÜHRER+
WEHLING

Warum Industrie und Logistik auf Sale-Leasebacks setzen

Von Christopher Mertlitz, Head of European Investments, W. P. Carey

Für viele Industrie- und Logistikunternehmen zählen eigene Immobilien häufig zu den größten Vermögenswerten. Diese Standorte sind zwar für den Geschäftsbetrieb von entscheidender Bedeutung, binden jedoch zugleich erhebliche Mengen an Kapital – und das in einer Zeit, in der Unternehmen finanzielle Mittel benötigen, um ihr Wachstum zu unterstützen, in Automatisierung und Energieeffizienz zu investieren, Standorte zu modernisieren und das operative Geschäft zu stärken. Im heutigen selektiven Finanzierungsumfeld ist es insbesondere für mittelständische Unternehmen zunehmend wichtig, Zugang zu Kapital zu erhalten und gleichzeitig ihre finanzielle Flexibilität zu wahren.

Genau hier kann ein Sale-Leaseback ansetzen. Bei einem Sale-Leaseback verkauft ein Unternehmen eine Immobilie an einen Investor und mietet sie unmittelbar langfristig zurück. Das Unternehmen erhält sofort Kapital und behält gleichzeitig die operative Kontrolle über den Standort.

Die Beweggründe für ein Sale-Leaseback unterscheiden sich von Unternehmen zu Unternehmen. Ein Unternehmen könnte Kapital für zusätzliche Flächen, neue Sortier- und Lagersysteme, Fahrzeuge oder die Automatisierung seiner Prozesse benötigen. Darüber hinaus investieren Unternehmen die Erlöse häufig in neue Maschinen, Forschung und Entwicklung oder die energieeffiziente Modernisierung eines Produktionsstandorts. In diesem Zusammenhang tritt das Eigentum an der Immobilie gegenüber der Frage in den Hintergrund, wo das verfügbare Kapital langfristig den größten strategischen Nutzen für das Unternehmen erzielen kann.

Ein aktuelles Investment von W. P. Carey im europäischen Logistiksektor verdeutlicht dies sehr anschaulich: Bei einem Sale-Leaseback mehrerer Logistikstandorte in Spanien wurde ein erheblicher Teil des freigesetzten Kapitals in das Immobilienportfolio und dessen weitere Entwicklung reinvestiert, unter anderem in zusätzliche Betriebs- und Außenflächen. Bei einer weiteren Transaktion von W. P. Carey mit dem Logistikunternehmen Raben in Polen wurden die Mittel eingesetzt, um die langfristigen Wachstumspläne des Unternehmens und seine weitere Expansion in Europa zu unterstützen. In beiden Fällen bestand das Ziel darin, bestehende Immobilienvermögenswerte für die Weiterentwicklung des Unternehmens zu nutzen.

Ein zweiter wichtiger Anwendungsfall sind M&A-Transaktionen. Insbesondere Private-Equity-Investoren beziehen die Immobilien eines Zielunternehmens in ihre Finanzierungsüberlegungen ein. Ein Sale-Leaseback kann parallel zu einer Übernahme erfolgen und Teil der Kapitalstruktur sein. Bei einer aktuellen Transaktion von W. P. Carey in Deutschland wurden beispielsweise im Rahmen einer Private-Equity-Übernahme vier Produktions-

standorte eines Industrieunternehmens verkauft und langfristig zurückgemietet. Die Erlöse reduzierten den zu finanzierenden Kaufpreis, während die Standorte vollständig in den Geschäftsbetrieb des Unternehmens integriert bleiben.

Betriebskritische Immobilien im Fokus

Industrie- und Logistikstandorte entwickeln sich häufig über Jahrzehnte und werden dabei tief in die betrieblichen Abläufe eines Unternehmens integriert. Produktionsanlagen, technische Infrastruktur und Arbeitsabläufe sind sorgfältig aufeinander abgestimmt. Einige Standorte dienen zudem als Zentren für Forschung und Entwicklung. Ein solches, über viele Jahre aufgebautes spezialisiertes Umfeld ließe sich nur schwer und mit hohen Kosten replizieren. Dies unterstreicht die strategische Bedeutung der Immobilie für das Unternehmen.

Der Verkauf eines wichtigen Produktions- oder Logistikstandorts mag auf den ersten Blick im Widerspruch zu den langfristigen betrieblichen Anforderungen eines Unternehmens stehen. Tatsächlich werden Sale-Leasebacks jedoch häufig gerade deshalb durchgeführt, weil diese Immobilien für den Geschäftsbetrieb so entscheidend sind. Ein langfristiger Mietvertrag ermöglicht es dem Unternehmen, den Standort ohne Unterbrechung weiter zu nutzen, während durch den Verkauf Kapital freigesetzt wird, das andernfalls in der Immobilie gebunden bliebe. Anstatt Kapital im eigenen Immobilienbestand zu binden, können Unternehmen diese Mittel für Wachstum, operative Verbesserungen und andere strategische Prioritäten einsetzen und gleichzeitig ihren Betrieb am selben Standort fortführen.

Letztlich geht es bei einem Sale-Leaseback nicht darum, sich von einem wichtigen Vermögenswert zu trennen, sondern darum, Kapital dort einzusetzen, wo es die größte Wirkung entfalten kann. Indem Industrie- und Logistikunternehmen den in eigenen Immobilien gebundenen Wert freisetzen und gleichzeitig die langfristige operative Kontrolle über betriebskritische Standorte behalten, können sie zusätzliche finanzielle Flexibilität schaffen und künftiges Wachstum unterstützen. In einem Umfeld, in dem die Kapitalallokation zunehmend strategisch erfolgt, bieten Sale-Leasebacks damit einen bewährten Weg, sowohl das Unternehmen als auch die Bilanz zu stärken.

Anzeige

Logistikfinanzierung: Der Engpass liegt im Eigenkapital

Von Nicholas Brinckmann, Co-Founder und Geschäftsführer, BF.infrafinance

„Wer finanziert denn heute noch Logistikimmobilien?" Diese vielgehörte Frage geht am Kern der Herausforderung vorbei. Banken finanzieren in der Regel weiterhin. Der Weg bis zur Zusage ist jedoch länger geworden. Die Quote wird nachverhandelt, Sicherheiten werden neu bewertet, zusätzliche Rückfragen kommen hinzu und bis zur Entscheidung vergeht mehr Zeit. Der Markt ist nicht geschlossen, aber deutlich langsamer und selektiver als zu Beginn des Jahrzehnts. Dahinter stehen ein höheres Zinsniveau und eine schwache Konjunktur.

Das BF.Quartalsbarometer bestätigt dieses Bild. Der Barometerwert fiel im zweiten Quartal von minus 9,74 auf minus 25,97 Punkte. Die Erhebung gilt über alle Nutzungsarten hinweg. Zugleich lagen die Margen im Gebäudebestand mit rund 158 Basispunkten etwas niedriger als im Vorquartal. Die Zurückhaltung zeigt sich also weniger in einem pauschalen Preissprung als in einer verstärkten Differenzierung zwischen den einzelnen Marktsegmenten. Tickets werden kleiner, und die Anforderungen an das Eigenkapital steigen.

Bei Logistikentwicklungen entsteht daraus ein scheinbarer Widerspruch. 46,2 Prozent der befragten Kreditinstitute zählen Logistikimmobilien zu den bevorzugten Segmenten der Projektentwicklung. Gleichzeitig liegt der durchschnittliche Loan-to-Cost bei Logistikhallen mit 59,55 Prozent niedriger als bei allen anderen abgefragten Nutzungsarten. Logistik bleibt grundsätzlich finanzierbar. Knapp wird vor allem der Fremdkapitalanteil. Für viele Entwickler wird aus der Preisfrage deshalb eine Eigenkapitalfrage.

Besonders deutlich zeigt sich das bei Vorhaben zwischen etwa 10.000 und 50.000 Quadratmetern. Der Korridor ist keine feste Grenze. Auch kleinere oder größere Projekte können betroffen sein, sobald ihr Kapitalbedarf nicht in standardisierte Kreditprozesse passt. Bei der Hälfte der befragten Finanzierer liegt das durchschnittliche Einzelgeschäft unter zehn Millionen Euro, bei weiteren 34,6 Prozent zwischen zehn und 50 Millionen Euro. Für große Investmentplattformen sind solche Vorhaben oft zu klein. Mittelgroße Entwickler können ihre Eigenkapitalbasis wiederum nicht beliebig ausweiten.

Für neue Kreditnehmer kommt ein weiterer Nachteil hinzu. 73,1 Prozent der Institute nennen die Minimierung des Risikos als Schwerpunkt im Neugeschäft, 65,4 Prozent die Begleitung bestehender Kundenverbindungen. Die Gewinnung neuer Kunden folgt mit 53,9 Prozent. Ein belastbarer Track Record und nachvollziehbares Eigenkapital gewinnen deshalb zusätzlich an Gewicht. Trotzdem kann eine Lücke zwischen Bankquote und Kapitalbedarf bleiben.

Wie sich die Lücke schließen lässt

Alternative Finanzierungsstrukturen können diese Lücke schließen, machen aber aus einem schwachen Projekt kein tragfähiges. 30,8 Prozent der Befragten berichten von einer stärkeren Nachfrage nach Instrumenten jenseits des klassischen Bankdarlehens. Ein Whole Loan bündelt den Fremdkapitalbedarf in einer Struktur. Mezzaninekapital ergänzt eine Senior-Finanzierung, wenn zwischen Bankquote und verfügbarem Eigenkapital eine Lücke bleibt. Beide Ansätze sind in der Regel teurer als ein Bankkredit, können aber Zeit und Handlungsspielraum schaffen. Ihre Stärke liegt in begrenzten Entwicklungsphasen von einigen Monaten bis zu drei oder vier Jahren.

Viele Anfragen verlieren schon vor der Kreditentscheidung an Substanz. Ergänzendes Kapital wird häufig erst gesucht, nachdem die Bank ihre Quote reduziert oder eine Zusage zurückgezogen hat. Dann fehlt genau das, was eine alternative Struktur braucht: Zeit für Prüfung und Verhandlung.

Kritisch sind auch Businesspläne, die nur den Erwartungsfall abbilden. Finanzierer prüfen, wie sich höhere Baukosten auswirken und wie belastbar die Vermietungsannahmen sind. Ebenso wichtig ist die Frage, ob der Exit auch in einem schwächeren Umfeld realistisch bleibt. Widersprechen sich Baukosten, Flächenangaben, Mittelverwendung und Zeitplan, entstehen zusätzliche Prüfungsrunden. Das gefährdet Fristen.

Projektqualität entscheidet

Auch der Entwickler selbst wird genauer betrachtet. Erfahrung mit vergleichbaren Projekten und ein nachvollziehbarer Eigenkapitalnachweis erhöhen die Verlässlichkeit. Vorvermietung und ein gesicherter Genehmigungsstand verbessern die Ausgangslage. Ebenso wichtig sind belastbare Baukosten. Bei Build-to-suit-Projekten oder Entwicklungen für einen konkreten Eigennutzer kann ein bonitätsstarker, langfristig gebundener Nutzer das Vermietungsrisiko senken. Er ersetzt weder eine realistische Kalkulation noch ausreichende Reserven.

Die Finanzierungsstruktur gehört deshalb an den Anfang der Projektplanung. Wer Bankquote und verfügbares Eigenkapital früh klärt, kann prüfen, welche alternative Komponente zur Projektphase passt. Tragfähig wird eine Finanzierung, wenn Standort, Sponsor, Kapitalstruktur, Vermietung und Exit auch unter vorsichtigeren Annahmen zusammenpassen.

Entscheidend ist allerdings nicht allein, woher das Kapital kommt. Ebenso wichtig ist, ob der Finanzierer das Projekt beurteilen kann. Wer Entwicklungsrisiken übernimmt, muss Baukosten, Genehmigungsstand, Vermietbarkeit und Exit selbst einschätzen können. Je höher der Finanzierungsanteil und je nachrangiger die Position in der Kapitalstruktur, desto weniger reicht eine reine Sicherheitenprüfung.

Für Entwickler ist das mehr als eine Frage des Preises. Ein Finanzierer, der Finanzierungskompetenz mit Logistik- und Entwicklungswissen verbindet, kann Risiken genauer einordnen und eine Struktur wählen, die zur jeweiligen Projektphase passt. Das macht nicht jedes Vorhaben finanzierbar. Es eröffnet tragfähigen Projekten aber Spielraum, den standardisierte Kreditprozesse häufig nicht mehr bieten.

Anzeige

MARKGRAF
MITEINANDER BAUEN

LOGISTIKIMMOBILIEN
VON MARKGRAF

Wir bauen individuelle Logistik- und Gewerbehalle als Generalunternehmer schlüsselfertig und Erweiterungen im Bestand, auch bei laufendem Betrieb.

UNSER LEISTUNGSVERSPRECHEN
Partnerschaftlich | Innovativ | Verantwortungsbewusst

W. MARKGRAF GMBH & CO KG | BAUUNTERNEHMUNG
Dieselstraße 9 | 95448 Bayreuth

Neugierig geworden?
Weitere Informationen zu unseren Leistungen und Projekten: www.markgraf-bau.de

Luftraumüberwachung benötigt umfassende Sensor-Detektion

Das Drohnen-Lagezentrum in Bayern (Foto: Hensec)

Der jüngste Drohnenvorfall am Flughafen Leipzig/Halle macht deutlich, wie schnell ein zunächst unbekanntes Flugobjekt zu einem Sicherheitsrisiko werden kann. Für Unternehmen, Betreiber kritischer Infrastrukturen und Behörden reicht es deshalb nicht, lediglich festzustellen, dass sich „irgendetwas" im Luftraum befindet, erklärt die unter anderem auf Drohnendetektion fokussierte Sicherheitsfirma hensec in Karlsruhe. Vielmehr würde ein belastbares Lagebild benötigt.

Kevin Heneka, Inhaber der Karlsruher Sicherheitsfirma hensec, warnt vor allem davor, militärische und zivile Anforderungen an Drohnendetektion gleichzusetzen oder etwa im zivilen Umfeld allein auf funkbasierte Systeme zu vertrauen. Entscheidend sei eine auf den Standort abgestimmte Kombination mehrerer Sensoren – insbesondere Funkanalyse und hochauflösender Kameratechnik.

Im militärischen Einsatz steht die unmittelbare Gefahrenabwehr im Vordergrund. Ein mögliches Ziel muss in Echtzeit erkannt und so schnell eingeordnet werden, dass unter den jeweils geltenden hoheitlichen Einsatzregeln Abwehrmaßnahmen eingeleitet werden können. Je nach Lage und Rechtsrahmen kann dazu auch die Bekämpfung eines Flugobjekts gehören. Eine detaillierte Beweisdokumentation oder die exakte Bestimmung jedes Drohnentyps ist dort häufig nachrangig gegenüber der schnellen Warnung und Reaktion.

Im zivilen Bereich ist die Aufgabenstellung nahezu umgekehrt. Unternehmen dürfen Drohnen nicht eigenmächtig abschießen, stören oder die Kontrolle übernehmen. Das schmälert den Nutzen einer professionellen Drohnendetektion jedoch nicht. Im Gegenteil: Erst ein belastbares Lagebild ermöglicht es, Gefährdungen richtig einzuschätzen, geeignete Maßnahmen einzuleiten und Behörden mit belastbaren Informationen zu unterstützen. Umso wichtiger sind eine präzise Detektion, die Klassifizierung des Objekts und die nachvollziehbare Dokumentation des gesamten Vorfalls.

Ein professionelles ziviles System erzeugt deshalb nicht nur einen Alarm. Es stellt Zeit-, Positions- und Bewegungsdaten bereit, dokumentiert Beobachtungen und unterstützt dabei, Informationen für die interne Gefährdungsbewertung sowie für Polizei und zuständige Behörden strukturiert zu sichern. Wo die technischen und rechtlichen Voraussetzungen erfüllt sind, kann die Funkanalyse zudem Hinweise auf Modell, Seriennummer, Flugroute oder den Standort des Operators liefern.

Viele am Markt beworbene Lösungen beruhen ausschließlich auf der Analyse von Funksignalen zwischen Drohne und Fernsteuerung. Gerade manipulierte oder

speziell angepasste Drohnen senden jedoch häufig nicht auf bekannten oder standardisierten Frequenzen. Deshalb ist eine breitbandige Echtzeit-RF-Analyse erforderlich, um entsprechende Signale überhaupt erkennen und für eine Funkpeilung nutzen zu können. Diese Technologie ist wertvoll: Sendet ein unterstütztes System ein auswertbares Signal, lassen sich Drohne und in geeigneten Fällen auch der Operator lokalisieren. Das kann die Aufklärung erheblich beschleunigen.

Funkdetektion allein deckt jedoch nicht jedes Szenario ab. Vorprogrammierte oder autonom navigierende Drohnen können ohne dauerhaft aktive Steuerverbindung fliegen. Hinzu kommen proprietäre, veränderte oder unbekannte Übertragungsverfahren sowie Fluggeräte, die gezielt Funkstille halten. Fehlt ein verwertbares Signal, bleibt ein ausschließlich funkbasiertes System unter Umständen blind – obwohl sich die Drohne physisch im überwachten Luftraum befindet.

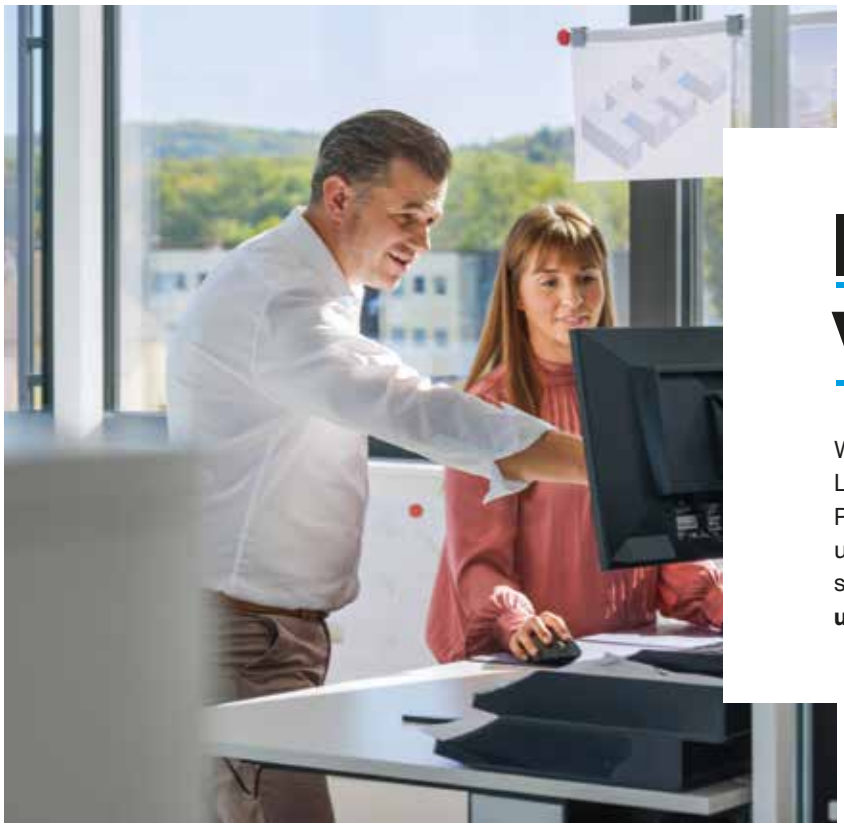
Gutes Zusammenspiel

Hensec setzt deshalb auf Sensorfusion, also das Zusammenspiel unterschiedlicher Sensoren. Funkanalyse kann eine Funkverbindung und gegebenenfalls den Operator sichtbar machen. Passiv-Radar-Systeme erkennen ein Objekt unabhängig davon, ob es sendet. Je nach Gelände und Risikoprofil können Radar, optische Systeme, Wärmebild oder akustische Sensoren das Lagebild zusätzlich ergänzen. Erst die Kombination schafft Redundanz und reduziert sowohl Erkennungslücken als auch Fehlalarme.

Der aktuelle Vorfall am Flughafen Leipzig/Halle ist ein Beispiel dafür, warum Drohnendetektion durch leistungsfähige Kamera- und Videosysteme ergänzt werden sollte. Wäre an einer Drohne beispielsweise ein Paket oder ein anderes unbekanntes Objekt befestigt, könnte dies mit ausreichender optischer Reichweite frühzeitig dokumentiert und in die Gefährdungsbeurteilung einbezogen werden. Gleichzeitig entstehen Bild- und Videodaten, die den zeitlichen Ablauf nachvollziehbar machen und – im Rahmen der geltenden Datenschutz- und Beweisregeln – Ermittlungsbehörden zur Verfügung gestellt werden können.

Welche Kombination sinnvoll ist, hängt von der Umgebung ab. Offene Flächen stellen andere Anforderungen als dicht bebaute Werksgelände; Hallen, Maschinen, Vegetation und Funkstörungen beeinflussen Reichweiten und Sichtachsen. Vor einer Installation sollten deshalb Gelände, Schutzgüter, mögliche Anflugkorridore, bestehende Sicherheitsprozesse sowie Datenschutz und Zuständigkeiten gemeinsam betrachtet werden. Für Flughäfen eignet sich insbesondere ein mehrschichtiges System aus passivem Radar sowie hochauflösender Tag-, Nacht- und Wärmebildtechnik und breitbandigen RF-Peilsystemen, ergänzt durch weitere Sensoren.

Anzeige



dressler-bau.de

Ideen.
Vielfalt.

Wir entwickeln für jedes Produktions-/ Logistikkonzept die passende Lösung. Profitieren Sie von unserer Expertise – und von Erfahrungen, die Sie nicht selbst machen müssen. **Besuchen Sie uns auf der Expo Real, Stand C1.231.**

expo real | Dreßler

Bestehende Standorte als wertvolle Ressource

Von Janica Gerecke, Managing Director, Head of Germany Logicor

Der Wandel der deutschen Industrie verändert auch die Logistikimmobilienlandschaft. Wo Produktionsstandorte aufgegeben, verlagert oder neu ausgerichtet werden, eröffnen sich Chancen, bestehende Industrie- und Gewerbegrundstücke für neue Nutzungen zu erschließen. Damit rückt zugleich die Frage in den Mittelpunkt, wie sich ihr Potenzial langfristig weiterentwickeln lässt. Genau hier setzen Redevelopments an. Sie sind seit Jahren fester Bestandteil der Entwicklung von Logistikimmobilien und bieten die Möglichkeit, bestehende Industrie- und Gewerbestandorte an veränderte wirtschaftliche und logistische Rahmenbedingungen anzupassen. Das Fundament für deren Neuausrichtung bilden Lage, Infrastruktur und die Einbindung in bestehende Wirtschaftsstrukturen. Aber erst im Zusammenspiel mit einer zeitgemäßen Immobilie können derartige Standorte ihre Stärken auch künftig weiter ausspielen.

Sie sind verkehrlich gut erschlossen, in gewachsene Wirtschaftsstrukturen eingebettet und verfügen in der Regel über ein etabliertes Arbeitskräftepotenzial in der Region. Vor diesem Hintergrund lassen sich vorhandene Infrastrukturen weiter nutzen und zeitgemäße Logistikimmobilien dort schaffen, wo Unternehmen auch künftig produzieren, lagern und Warenströme steuern werden. Gerade in wirtschaftsstarken Regionen entstehen so neue ökonomische Perspektiven, ohne dafür zusätzliche oder gar noch nicht versiegelte Flächen in Anspruch zu nehmen.

links:
Logicor-Objekt in Langenfeld

rechts:
Logicor-Objekt in Neuss
(Fotos: Logicor)

Im Mittelpunkt eines Redevelopments steht deshalb nicht der Erhalt bestehender Gebäude, sondern die zukunftsfähige Weiterentwicklung der gesamten Immobilie. Entscheidend ist, die vorhandenen Lagequalitäten mit einer Immobilie zu verbinden, die den heutigen und künftigen Bedürfnissen ihrer Nutzer gerecht wird. Gefragt sind Gebäude, die moderne Logistikprozesse unterstützen, steigenden Anforderungen an die Energieversorgung entsprechen und unterschiedliche Nutzungskonzepte ermöglichen. So schaffen Redevelopments die Voraussetzungen dafür, dass etablierte Standorte auch den Erwartungen künftiger Nutzer gerecht werden.

Der Erfolg eines Redevelopments entscheidet sich jedoch nicht allein auf der Baustelle. Ebenso wichtig ist die frühzeitige Auseinandersetzung mit den lolaken Gegebenheiten und dem Umfeld. Dazu zählen der enge Dialog mit Kommunen und Behörden, die Auswahl geeigneter Nutzungen sowie die sinnvolle Weiterentwicklung vorhandener Infrastrukturen. Gerade weil jede Lage eigene Voraussetzungen mitbringt, gibt es keine Standardlösung. Erfolgreiche Redevelopments entstehen, wenn wirtschaftliche Rahmenbedingungen, kommunale Interessen und die Bedürfnisse künftiger Nutzer von Beginn an gemeinsam gedacht werden.

Praxisbeispiele

wie die Logicor-Redevelopments in Neuss und Langenfeld zeigen, dass jedes Projekt von seinen jeweiligen Ausgangsbedingungen geprägt ist. Während in Langenfeld eine Bestandsimmobilie aus den 1970er Jahren durch einen zeitgemäßen Neubau ersetzt wird, entsteht in Neuss auf dem ehemaligen Galeria-Kaufhof-Areal ein neuer Business-Park mit flexibel nutzbaren Logistik- und Gewerbeflächen. Beide Projekte verfolgen das Ziel, bestehende Lagen für künftige Nutzungen weiterzuentwickeln und ihre wirtschaftliche Funktion langfristig zu sichern. Zugleich zeigen die Projekte, dass Redevelopments eine enge Abstimmung mit Kommunen, Behörden und weiteren Beteiligten voraussetzen. Werden nämlich, wie in beiden Fällen geschehen, unterschiedliche Interessen bereits in der Planungsphase berücksichtigt, lassen sich tragfähige Lösungen entwickeln, die sowohl wirtschaftlichen als auch kommunalen Belangen gerecht werden.

Die Transformation bestehender Industrie- und Gewerbestandorte wird den Logistikimmobilienmarkt auch künftig prägen. Redevelopments sind dabei kein neuer Trend, sondern eine bewährte Antwort auf veränderte wirtschaftliche und räumliche Rahmenbedingungen. Sie tragen dazu bei, Bestandsimmobilien so weiterzuentwickeln, dass sie auch künftig den Anforderungen von Wirtschaft und Nutzern gerecht werden. Gerade darin liegt ihre besondere Stärke: Sie verbinden die Qualitäten etablierter Wirtschaftsstandorte mit zeitgemäßen Logistik- und Gewerbeimmobilien und schaffen so die Grundlage für eine langfristig erfolgreiche Nutzung.

Batteriespeicher: Schaltstelle der Energiewende

Wenn die Sonne am höchsten steht, trifft Solarstrom zunehmend auf einen gesättigten Markt. Was Betreiber von Photovoltaikanlagen nicht selbst verbrauchen, erzielt dann oft nur geringe Erlöse – zeitweise rutschen die Börsenpreise sogar ins Negative. Zugleich kann die Einspeisung an Netzanschlusspunkten an ihre Grenzen stoßen. Hier kommen Batteriespeicher ins Spiel: Sie nehmen Überschüsse auf und stellen Energie bereit, wenn sie gebraucht wird. Ihre Rolle reicht jedoch weit über die zeitliche Verschiebung von Strom hinaus.

2025 stammten 58,6 Prozent des in Deutschland erzeugten und ins Netz eingespeisten Stroms aus erneuerbaren Energien. Grüner Strom ist damit zunehmend verfügbar – aber nicht immer zur richtigen Zeit und am richtigen Ort. Erzeugung, Verbrauch und Netze müssen besser aufeinander abgestimmt werden. Batteriespeicher setzen hier an und machen erneuerbaren Strom flexibler nutzbar: Sie speichern Überschüsse für den späteren Eigenverbrauch, federn Leistungsspitzen ab und eröffnen zusätzliche Vermarktungsoptionen. Netzgekoppelte Speicher können zudem Strom aus dem öffentlichen Netz beziehen. Eine intelligente Fahrplanoptimierung legt fest, wann und mit welcher Leistung der Speicher lädt oder entlädt. Je nach Auslegung sichern Batteriespeicher außerdem kritische Produktionsbereiche bei einem Netzausfall ab.

„Ein Batteriespeicher ist somit kein Standardprodukt, das man einfach neben eine PV-Anlage stellt“, sagt Dr. Karsten Schulte, Managing Director von KRAFTWERK Renewable Power Solutions. „Jeder Standort folgt einer eigenen Logik: Verbrauchsprofil, Netzanschluss und wirtschaftliches Ziel bestimmen, welche Aufgabe der Speicher übernimmt. Erst daraus ergeben sich Leistung, Kapazität und Betriebsweise.“

Wie unterschiedlich diese Aufgaben ausfallen, zeigen vier Projekte von KRAFTWERK RPS – und eine Wirtschaftlichkeitsanalyse, die dem ersten Spatenstich vorausgeht.

Zurück in die Wirtschaftlichkeit

In Kressbronn am Bodensee (Baden-Württemberg) ergänzt ein Speicher mit 250 kW Leistung und 522 kWh Kapazität eine bestehende 400-kWp-Photovoltaikanlage am neuen Standort der Firma Bodan Schwimmbadbau. Überschüssiger Solarstrom fließt in die Batterie, statt zu niedrigen Börsenpreisen und entsprechend niedriger Vergütung ins Netz eingespeist zu werden. Am Abend oder in der Nacht deckt er den Bedarf vor Ort oder erzielt am Markt bessere Preise. Zusätzlich wird der Speicher genutzt, um teure Lastspitzen zu kappen. Nicht zuletzt wird ein Teil der Kapazität des Speichers vorgehalten, um bei Stromausfall Netzersatzbetrieb zu ermöglichen.

Beim Linoleum-Hersteller Gerflor in Delmenhorst (Niedersachsen) soll ein Speicher mit 500 kW Leistung und 1 MWh Kapazität ein fossiles Blockheizkraftwerk als Absicherung bei Stromausfällen ablösen – bei geringeren laufenden Kosten. Versagt das Netz, hält er kritische Produktionsbereiche so lange am Laufen, bis die Anlagen kontrolliert heruntergefahren sind und Maschinenschäden ausbleiben. Im Regelbetrieb erfüllt der Speicher eine zweite Aufgabe: An produktionsärmeren Wochenenden nimmt er überschüssigen Solarstrom auf und hält ihn für die kommende Woche bereit. „Die Herausforderung ist die Doppelfunktion: Backup und Speicherbetrieb folgen unterschiedlichen Anforderungen. Wer beides will, muss Planung und Installation darauf auslegen“, sagt Schulte.

Flexible Nutzung und Vermarktung

In Maxweiler (Bayern) werden auf den Dächern eines Reiterhofs eine Photovoltaikanlage mit 725 kWp und ein netzgekoppelter Batteriespeicher mit 1,4 MW Leistung und 5 MWh Kapazität installiert. Der Speicher kann Solarstrom und Strom aus dem öffentlichen Netz aufnehmen und die Energie zu Zeiten höherer Nachfrage wieder vermarkten. Dieser Arbitragehandel erweitert die Nutzungsmöglichkeiten über die reine Solarstromvermarktung hinaus und kann zugleich den Netzanschlusspunkt des Reiterhofs entlasten. Eine intelligente Fahrplanoptimierung steuert, wann und mit welcher Leistung der Speicher lädt und entlädt. Das Projekt verbindet Solarstrom, Stromhandel und flexible Betriebsführung an einem Standort.

Bevor investiert wird, braucht es belastbare Zahlen. Für den geplanten Solarpark der Stadtwerke Bramsche (Niedersachsen) bewertete KRAFTWERK Economics daher Erlöspotenziale und Auslegungsvarianten und ermittelte die Speichergröße, die zur vorgesehenen Parkgröße und zum Netzanschluss passt. „Photovoltaikanlage und Netzanschluss setzen einen technischen Rahmen. Daraus ergeben sich aber nicht automatisch die beste Leistung oder Kapazität des Speichers“, sagt Rasmus Priess, Datenanalyst bei KRAFTWERK Economics. „Wir simulieren unterschiedliche Anlagenkonfigurationen und bewerten sie wirtschaftlich. Erst dann lässt sich belastbar entscheiden, welche Auslegung sinnvoll ist.“ Auf Basis der Analyse treiben die Stadtwerke das Projekt nun weiter voran und haben KRAFTWERK RPS mit der Detailplanung von Solarpark und Batteriespeicher beauftragt. Die Bauausführung ist für 2027 geplant.

Die KRAFTWERK Renewable Power Solutions GmbH ist ein inhabergeführtes Ingenieurunternehmen für Photovoltaik- und Energiespeichersysteme. Mit rund 40 Mitarbeitenden an den Standorten Berlin, Frankfurt am Main und Ravensburg realisiert das Team seit 2010 anspruchsvolle Energieprojekte ab 100 kWp für Industrie, Gewerbe und Kommunen auf dem Dach sowie auf freier Fläche. Als eingetragener Elektrofachbetrieb begleitet KRAFTWERK Kunden entlang des gesamten Projektverlaufs – mit einem besonderen Fokus auf den sicheren Netzanschluss.

„Der Solarpark wird die lokale Energieversorgung stärken und unser Erzeugungsportfolio gezielt erweitern“, sagt Daniel Nordmann, Technischer Leiter und Prokurist der Stadtwerke Bramsche. „Die Wirtschaftlichkeitsanalyse bestätigt unsere Einschätzung, dass sich Photovoltaik und Grünstromspeicher unter Marktbedingungen wirtschaftlich betreiben lassen. Solche Projekte sind für uns ein wichtiger Baustein, um die Stadtwerke langfristig erfolgreich und unabhängig von den rückläufigen Ergebnissen des Gasgeschäfts aufzustellen.“

Alle Projekte zeigen: Der Mehrwert eines Batteriespeichers entsteht nicht durch seine Kapazität allein. Entscheidend ist, wie präzise er auf Erzeugung, Verbrauch, Netzanschluss und Markt abgestimmt wird. So wird aus einem Speicher ein steuerbares Instrument, das den Wert erneuerbarer Energie erhöht und Flexibilität für Betrieb, Netz und Markt schafft.

Anzeige

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

Nachhaltigkeit schafft Mehrwert für Logistikimmobilien

Betonfertigteilkonstruktion im Rohbau: Betonfertigteile bilden die Grundlage für wirtschaftliche und langlebige Logistikimmobilien mit hoher Flexibilität für spätere Nutzungsanforderungen

Logistikimmobilien werden häufig von Projektentwicklern oder Investoren errichtet und an die späteren Nutzer vermietet. Für Eigentümer sind sie langfristige Anlageobjekte, deren Wert zunehmend von Nachhaltigkeit, Wirtschaftlichkeit und Vermietbarkeit abhängt.

Entsprechend gewinnen transparente Qualitäts- und Nachhaltigkeitsnachweise an Bedeutung. Zertifizierungen wie CSC sowie DGNB-qualifizierte Fachkräfte tragen dazu bei, Materialherkunft, Ressourceneinsatz und Bauqualität nachvollziehbar zu dokumentieren, und schaffen eine wichtige Grundlage für ESG-Bewertungen, Gebäudezertifizierungen und Finanzierungsprozesse.

Die J. Lehde GmbH aus Soest verbindet diese Anforderungen mit langjähriger Erfahrung im Bau von Logistik- und Industriehallen. Im Jahr 2026 bestätigte das Concrete Sustainability Council die CSC-Zertifizierung des Unternehmens erneut mit dem Status Gold. Trotz verschärfter Bewertungskriterien erreichte Lehde rund 79 Prozent der möglichen Punkte und verfehlte die Platin-Auszeichnung lediglich um 0,5 Prozentpunkte. Im R-Modul für Recyclingmaterialien erhielt das Unternehmen drei Sterne.

Parallel dazu veröffentlichte Lehde seinen vierten freiwilligen Nachhaltigkeitsbericht auf Grundlage der Leitlinien des Deutschen Nachhaltigkeitskodex.

Die Fortschritte sind messbar: Durch optimierte Betonrezepturen sparte Lehde im Jahr 2025 rund 150 Tonnen Zement ein, vermied mehr als 100 Tonnen CO_2 und ersetzte etwa 800 Tonnen Primärrohstoffe. Zudem kamen mehr als 1.500 Kubikmeter Recyclingbeton zum Einsatz. Künftig sollen Betonrezepturen mit einem RC-Anteil von über 40 Prozent verwendet werden.

Praxisbeispiele aus dem Logistikbau

Auch die Referenzprojekte verdeutlichen die Verbindung von Funktionalität und nachhaltiger Planung.

» Hallenerweiterung für Kulle Logistik in Werl:
» Für Kulle Logistik in Werl erweiterte Lehde eine bestehende Halle um 9.200 Quadratmeter. Zum Leistungsumfang gehörten darüber hinaus eine Sprinkleranlage, die Löschwassertechnik, ein Rückhaltebecken sowie Stellplätze für E-Mobilität.
» Logistikzentrum für Hermann Bach:
» Für die Firma Hermann Bach entstand in Hardegsen (Niedersachsen) ein 10.000 Quadratmeter großes Logistikzentrum mit 16 Laderampen, Büro- und Sozialflächen sowie Außenlagern.
» Logistikhalle mit besonderen Sicherheitsanforderungen:
» In Krefeld realisierte Lehde für die Firma Kros eine weitere 10.000 Quadratmeter große Logistikhalle mit Sprinkleranlage, Gefahrstoffbereichen und einer Löschwasserrückhaltung gemäß Wasserhaushaltsgesetz (WHG).

Hier geht es zum aktuellen Lehde-Nachhaltigkeitsbericht: **www.lehde.de/nachhaltigkeitsbericht**

Nachhaltigkeitsbericht 2026: Mit dem vierten Nachhaltigkeitsbericht dokumentiert Lehde seine Fortschritte in den Bereichen Ressourcenschonung, Klimaschutz und Kreislaufwirtschaft
Fotos: J. Lehde GmbH

EXPO REAL 2026

Immobilien und investierbare Infrastruktur

Die Immobilienwirtschaft steht weiter unter Transformationsdruck: Kapital wird selektiver vergeben und der Bedarf an tragfähigen Investitions- und Infrastrukturkonzepten wächst. In einem solchen Umfeld bleibt die EXPO REAL der zentrale Orientierungspunkt für die Branche. Vom 5. bis 7. Oktober 2026 bringt Europas führende Fachmesse für Immobilien, Investitionen und Infrastruktur auf dem Münchner Messegelände bereits zum 28. Mal die maßgeblichen Akteure der Branche zusammen. Rund dreieinhalb Monate vor Messebeginn liegen die Anmeldungen auf Vorjahresniveau – ein Zeichen für den weiterhin hohen Bedarf an persönlichem Austausch, Markttransparenz und neuen Impulsen.

An den drei Messetagen werden erneut rund 40.000 Experten aus der Immobilienwirtschaft sowie Vertreter von Städten, Ländern, Regionen und Infrastrukturbetreibern erwartet. Thematische Schwerpunkte liegen auf den Bereichen Wohnen, Logistik, Handel und Hotellerie sowie erstmals auf investierbarer Infrastruktur.

„Dass sich die Anmeldungen auf Vorjahresniveau bewegen, ist angesichts des weiterhin anspruchsvollen Marktumfelds ein starkes Signal", sagt Claudia Boymanns, Exhibition Director der EXPO REAL. „Besucher und Aussteller erwartet mit ‚InfrastructureNow' ein neues Forum, das aktuelle Branchenthemen gemeinsam mit unseren Ausstellern praxisnah aufgreift. Gleichzeitig wächst unsere Innovationsplattform ‚Transform & Beyond' weiter und bringt etablierte Unternehmen, Start-ups und Innovationstreiber zusammen."

Mit dem Forum „InfrastructureNow" erweitert die EXPO REAL ihr Profil erstmals um das Thema investierbare Infrastruktur. Im Mittelpunkt stehen insbesondere die Bereiche Energie-, digitale und soziale Infrastruktur sowie der Dialog zwischen Investoren, Projektentwicklern, Betreibern, Finanzierern, Kommunen und politischen Entscheidungsträgern. Energiewende, Digitalisierung und Urbanisierung verändern die Anforderungen an Standorte und Immobilien, zugleich steigt der Investitionsbedarf in Infrastruktur. Das Forum beleuchtet diese Schnittstelle. Im Fokus stehen Investmentstrategien, Finanzierungsmodelle, Partnerschaften, Markttrends, regulatorische Rahmenbedingungen und Praxisbeispiele. Ziel ist es, Infrastruktur als eigenständige, langfristig attraktive Assetklasse noch stärker mit der Immobilienwirtschaft zu verzahnen.

Auch in diesem Jahr erstreckt sich die EXPO REAL über sieben Hallen und bildet die gesamte Bandbreite der Immobilienwirtschaft ab – von Projektentwicklung und Finanzierung über Asset- und Property Management bis hin zu Infrastruktur- und Technologiethemen.

In Halle B3 bündelt die Messe zentrale Formate rund um Handel und Wohnen. Die Grand Plaza ist der wichtigste Treffpunkt für Handelsimmobilien, neue Retail-Konzepte und urbane Versorgungsstrukturen. Direkt angrenzend widmet sich der Ausstellungsbereich „Flexible Housing – Opportunities next door" zukunftsweisenden Wohnkonzepten und neuen Formen urbaner Flexibilität. Im Mittelpunkt stehen Lösungen für Herausforderungen wie den demografischen Wandel, veränderte Lebensmodelle, Migration und Ressourcenknappheit.

Im Bereich „Transform & Beyond" in Halle A3 ist die zentrale Plattform für Zukunfts- und Transformationsthemen der Branche. Unternehmen und Start-ups präsentieren dort bereits zum dritten Mal ihre Lösungen zu Dekarbonisierung, Smart Buildings, Künstlicher Intelligenz, Robotik, Digitalisierung sowie energiewirtschaftlichen Lösungen für Quartiere.

Neben dem Marktüberblick und vielfältigen Möglichkeiten zur Geschäftsanbahnung erwartet die Besucher der EXPO REAL erneut ein umfangreiches Konferenzprogramm. Internationale Experten geben Einblicke in die aktuelle Marktentwicklung und diskutieren Lösungsansätze für die Zukunft.

„Die EXPO REAL ist das Ökosystem für Immobilien, Investitionen und Infrastruktur", fasst Boymanns zusammen. „Mit neuen und bewährten Formaten schaffen wir Orientierung zu den drängenden Zukunftsthemen der Branche und stärken zugleich den Dialog zwischen allen relevanten Akteuren."

EXPO REAL 2026

Transform & Beyond

Künstliche Intelligenz, intelligente Gebäude und Dekarbonisierung verändern die Immobilienwirtschaft grundlegend. Genau diesen Zukunftsthemen widmet sich der Bereich der Transform & Beyond auf der EXPO REAL 2026.

„Die Transform & Beyond trifft einen Nerv: Die aktuellen Anmeldezahlen verdeutlichen, wie relevant Themen wie KI, Smart Buildings und Dekarbonisierung inzwischen für die Immobilienwirtschaft sind und wie stark die Vernetzung zwischen Technologie und Immobilienwirtschaft geworden ist“, sagt Jessica Swoboda, Deputy Exhibition Director der EXPO REAL.

Bereits jetzt haben die Anmeldungen das Niveau des Vorjahres erreicht. Besonders groß ist das Interesse in den Bereichen „Intelligente Gebäude” und „Energiewirtschaftliche Lösungen für Quartiere”. Daneben präsentieren weitere Aussteller innovative Lösungen aus den Bereichen Cradle-to-Cradle, Construction 4.0, Cleantech, Biodiversität, Dekarbonisierung, datenbasierte Markt- und Standortanalysen, Management- und Reportinglösungen sowie KI und Robotics.

Auch im gemeinsamen Konferenzprogramm von EXPO REAL und Transform & Beyond steht künstliche Intelligenz im Mittelpunkt – zusammen mit datengetriebenen Innovationen. Den Auftakt macht am Montag, den 5. Oktober 2026, eine Keynote und eine Diskussionsrunde zu den Themen KI, Agentensysteme und Immobilienbewertung. Wie Technologie und Immobilienwirtschaft schon heute zusammenwirken, zeigen zwei Panels: „Praxisbeispiele aus der Zusammenarbeit von Start-Up und Corporate“ und „We are just getting started – (Wie) Verändern Innovationsprogramme die Immobilienbranche?“ Einen Blick ins Nachbarland wirft „Inside Innovation in Switzerland“ mit aktuellen Entwicklungen aus der Schweiz.

Was die Aussteller besonders an der Transform & Beyond schätzen sind die guten Rahmenbedingungen und der direkte Austausch mit Entscheidern aus allen Teilen der Immobilienwirtschaft. Fabienne Cézanne, Head of Marketing & Branding bei Next Sence, setzt vor allem auf den Austausch mit anderen Ausstellern und Fachbesuchern: „Die Transform & Beyond steht fest in unserem Kalender – weil der deutsche Markt genau die Gespräche führt, die uns antreiben. Die Transform & Beyond ist die ideale Bühne, um mit Entscheidern aus der Branche zu erkunden, wie Bürogebäude nicht nur funktionieren, sondern nachhaltig performen.“

Erstmals dabei ist Tarik Dadi, CEO von imoGate: „Wir freuen uns sehr, zum ersten Mal als Aussteller an der EXPO REAL teilzunehmen. Da die Immobilienbranche zunehmend auf Digitalisierung und KI setzt, ist die Bedeutung vertrauenswürdiger Daten größer denn je. Die Transform & Beyond bietet den perfekten Rahmen, um zu demonstrieren, wie unsere Plattform Unternehmen dabei unterstützt, diese Grundlage zu schaffen.“

Für einen Höhepunkt dürfte außerdem die Verleihung eines wichtigen Branchen-Awards sorgen. Der DREA Award am 5. Oktober zeichnet zukunftsweisende Immobilienlösungen aus. Auch nach Messeschluss reißt der Austausch nicht ab. An beiden Messeabenden geht es ab 18:30 Uhr auf der Transform & Beyond Stage beim beliebten Afterwork weiter. Ein perfektes Format zum entspannten Austausch über aktuelle Entwicklungen, neue Technologien und Herausforderungen in der Immobilienwirtschaft.

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

JETZT TICKET SICHERN!

BUILDINX

Union Investment

Explore the power of transformation

In der Umgestaltung, Erweiterung und Nutzungsänderung von Immobilien in den Beständen liegen enorme Chancen. Und neue Perspektiven für attraktive Quartiere. Mit nachhaltigen Strategien und unserer umfassenden Projektmanagement-Expertise nutzen wir konsequent Wertsteigerungspotenziale und gestalten Immobilienportfolios fit für die Zukunft.
Kommen wir ins Gespräch.

www.union-investment.de/realestate

© Krüger Consult GmbH, Architekten

expo real Stand B2.140