LogReal.
DieLogistik
Immobilie

Logistik- und Immobilienberatung
Ihr RealEstate SolutionsCenter
SMALL – MEDIUM-SIZED – BIG
Industrie – Handel – Logistik – E-Commerce

CO2-NEUTRAL
UND MULTIMODAL IN DIE ZUKUNFT:
LOGISTIKIMMOBILIEN STATE OF THE ART

Unsere Kompetenzfelder:

Gewerbeimmobilien
- Business- und Smart-Logistics-Parks
- Urban Facilities

Logistikimmobilien
- BIG BOX
- Mach 2
- Light Industrial Solutions
- Multiuser Immobilien

Grundstücke
- GI/GE
- Brownfield
- Greenfield
- Logistikparkstandorte mit Gleisanschluss

Unternehmen
- Consulting: Logistik + Immobilie
- Entwicklung - Vermietung - Verkauf
- Standortentwicklung- marketing
- Branchenkompetenz

LogReal.DieLogistikimmobilie + Kooperationspartner Realbüro Meir

Dortmund | Frankfurt | Stuttgart | Linz | Wien

Mit regionaler Kompetenz und Qualität sowie jahrzehntelanger Erfahrung in den Bereichen Logistik, Immobilie, Marketing und Beratung steht LogReal. Die Logistikimmobilie (LR DLI) für zeitgerechte, zuverlässige, innovative und verbindliche Lösungen auf folgenden Kompetenzfeldern:

Gewerbeimmobilien
- Business- und Smart Logistics-Parks
- Urban Facilities

Unser Fokus liegt auf den Ballungsräumen. Dort suchen wir für unsere Kunden Grundstücke und Mieter. Die Parks müssen in den Cities angesiedelt werden, um urbane Dienstleistungen erbringen zu können. Die Digitalisierung wird viele neue Smart Lösungen auf den Weg bringen. Suchende sind Last Mile Logistiker, Unternehmen aus den Bereichen City-Logistik, E-Commerce und E-Fulfillment, Dienstleister sowie Added Value Unternehmen in vielfältiger Form.

Hier gilt unser Marktansatz: SMALL 400 m^2 - 2.500 m^2

Logistikimmobilien
- BIG BOX
- Mach2
- Light Industrial Solutions
- Multiuser Immobilien

Im Kompetenzfeld Logistikimmobilien sind die Flächenanforderungen

- MEDIUM-SIZED 5.000 m^2 - 20.000 m^2
- BIG 25.000 m^2 - 100.000 m^2

Das ist herausfordernd und in Core Gebieten fast nicht mehr erreichbar. Somit verlagert sich die Suche in Core Plus und Non Core Gebiete, insbesondere in Regionen, die attraktive Rahmenbedingungen für Logistik bieten und eine überdurchschnittliche Logistikintensität aufweisen. Zwei gute Beispiele sind
- Mach2

Die Flächenknappheit in den Metropolen führt zum Bau mehrgeschossiger Logitikimmobilien mit separat befahrbarer Außenrampe. Wir haben diesbezüglich die Kompetenz.
- BIG BOX

Auch große Immobilien werden gebraucht - ob als Einzelimmobilie, als Multiuser Lösung und oder als Logistikpark mit und ohne Gleis. Wir verweisen hier auf unser Angebot im Verdion Intermodal Park Papenburg im GVZ Emsland mit Flächen von insgesamt 1.000.000 m^2

Grundstücke
- (GE/GI)
- Brownfield
- Greenfield
- Logistikparkstandorte mit Gleisanschluss

Das vorhandene Angebot an Flächen für Gewerbe- und Logistikstandorte unterliegt Nachhaltigkeitsanforderungen – von Standard- bis hin zu extremen Bedingungen. Deshalb lautet unsere Devise:

Wir SUCHEN und LIEFERN Grundstücke.

Eine C02-neutrale Verkehrsinfrastruktur gewinnt permanent an Bedeutung. Das ist auch der Grund für uns, Logistikentwicklungen mit Gleisanschluss strategisch fortzusetzen und es nicht nur beim Intermodal Park in Papenburg zu belassen.

Unternehmen
- Consulting: Logistik und Immobilie
- Entwicklung, Vermietung, Verkauf
- Standortentwicklung und -marketing
- Branchenkompetenz

Unter Consulting entwickeln wir Lösungen auf Fragen wie:

- Haben wir den richtigen Standort?
- Stimmt dort die Logistikinfrastruktur?
- Welche Art der Immobilie benötigen wir?
- Wie lange soll der Mietvertrag laufen?
- Welche Technik ist sinnvoll: hohe Automatisierung oder manuelle Abwicklung?
- Welche Branchenanforderungen können abgebildet werden?
- Hat die Immobilie eine Bühne für Fashion oder Ersatzteile?
- Hat sie einen Gleisanschluss?
- Welche Logistikdienstleistung wird gewünscht?
- Besteht die Möglichkeit der Tag- und Nachtlogistik?
- Sind Hubverkehre möglich?
- Kann der Arbeitskräftebedarf gedeckt werden?

Das alles ist eingebettet in Leistungen rund um Entwicklung, Verkauf und Vermietung - unter Berücksichtigung unserer Branchenkompetenz und unseres Knowhows in Fragen der Standortentwicklung und -vermarktung.

LogReal.DieLogistikimmobilie

Neuer Standort mit verstärkter Manpower

Das Logistik- und Immobilienberatungsunternehmen LogReal.DieLogistikimmobilie hat ein neues Headquarter im Rhein-Main-Gebiet bezogen und die Mannschaft mit erfahrenen Beraterinnen und Beratern verstärkt. Die neue Geschäftsadresse lautet:

LogReal.Die Logistikimmobilie
IndustrieHandelsPark Nord
Babenhäuser Straße 50
63762 Großostheim
Tel. +49 (0) 6026 999 0240
Fax +49 (0) 6026 996 6026
www.logreal-die-logistikimmobilie.com

Das Team wurde verstärkt, um ab sofort neue Beratungsfelder erschließen und bearbeiten zu können. Zusätzlich zum klassischen Vermittlungsgeschäft (Vermietung und Verkauf, Grundstücke, Logistikimmobilien und -parks, Standortentwicklung und -marketing) wird das nunmehr siebenköpfige Team sich verstärkt um die Ansprache und Gewinnung von Unternehmen kümmern, die nicht nur eine Immobilie oder einen Standort suchen, sondern darüber hinaus ein komplettes Dienstleistungspaket für E-Commerce-Fulfillment oder andere Logistikservices suchen.

Ein weiterer wichtiger neuer Geschäftszweig ist die Entwicklung und Vermarktung von Standorten mit einem Gleisanschluss. Diese Spezialität wird in Zukunft an Bedeutung gewinnen angesichts der notwendigen Ökologisierung der Transport- und Lieferketten.

LogReal. DieLogistik Immobilie
Logistik- und Immobilienberatung
Ihr RealEstate SolutionsCenter
SMALL – MEDIUM-SIZED – BIG
Industrie – Handel – Logistik – E-Commerce

RUDOLF HÄMEL
Geschäftsführer
Tel. 0151 – 6110 8888
haemel@logreal-die-logistikimmobilie.com

MARGIT BRAUNWARTH
Region Rhein-Main, HQ Großostheim
Tel. 06026 999 0240
braunwarth@logreal-die-logistikimmobilie.com

MICHAEL BLUM
Region Rhein-Main, HQ Großostheim
Tel. 0160 420 3484
blum@logreal-die-logistikimmobilie.com

MICHAEL JERICHO
Region Rhein-Main, HQ Großostheim
Tel. 0172 7332 560
jericho@logreal-die-logistikimmobilie.com

JENNIFER BEYER
Regionalbüro Dortmund
Tel. 0231 91 45 46 8000
beyer@logreal-die-logistikimmobilie.com

MARCUS SCHRAFT
Region Südwest- und Ostdeutschland
Tel. 0151 5714 3612
schraft@logreal-die-logistikimmobilie.com

ALOIS MEIR
Region Österreich
Tel. +43 (0) 664 352 5367
office@meir.at

Ausgewählte Anmietungsmöglichkeiten

GERMERSHEIM

76726 Germersheim
Logistikimmobilie
Gesamtnutzfläche: 23.000 m²
Teilbar: 2 x 10.000 m² Halle
Höhe: 12.20 m UKB
Neubau: Mitte 2021 verfügbar
auch mit Logistikdienstleistung möglich

KÖLN

Cross Dock, Umschlaghalle mit City-Multi-User-Depot
Bestandsimmobilie, sofort verfügbar
Gesamtnutzfläche: Halle 3.300 m² + Citydepot 2.400 m²
40 Sprintertore und vier LKW Tore
mit Ladebrücken sowie drei Rampen
Office- und Sozialräume: 850 m²

NÜRNBERG

Cross Dock (Umschlagshalle)
Bestandsimmobilie, sofort verfügbar
Gesamtnutzfläche: 5.530 m², teilbar in zwei Abschnitte
Halle 1: 6 Lkw-Ladebrücken und 48 Sprintertore
Halle 2: 10 Lkw-Ladebrücken und 42 Sprintertore

HANNOVER

Logistikimmobilie
Gesamtnutzfläche: 40.000 m²,
aufgeteilt in vier Hallen à 10.000 m²
Lichte Höhe: 11 Meter
Neubau, Fertigstellung im zweiten Quartal 2021

REGION ASCHAFFENBURG

Lager- und Produktionsimmobilie
Gesamtnutzfläche: 6.112 m²
Bestandsimmobilie
ab 1.7.2021 verfügbar

PRO Logistik Immobilie

SCHUNCK GROUP
Internationaler Assekuranz-Makler

IHP Süd
IndustrieHandelsPark Süd

centroplan
roof solar engineering

Anschluss Bahn Profis®
Wir optimieren maximal.

LogReal.World
Marktzugänge Logistics & Real Estate

management tricer

VERDION

MAX BÖGL
Fortschritt baut man aus Ideen

CALANBAU
Fire Protection Solutions

EXETER
PROPERTY GROUP

SCHEDETAL
Flachdach- und Bauwerkssysteme

bgm
baugrundberatung

wisag

GoGaS
Ecothermal Engineering

LogReal.
DieLogistik
Immobilie
Logistik- und Immobilienberatung
Ihr RealEstate SolutionsCenter
SMALL – MEDIUM-SIZED – BIG
Industrie – Handel – Logistik – E-Commerce

Güter auf die Schiene – Benötigen Logistikimmobilien dafür einen eigenen Gleisanschluss?

Von Georg Lennarz

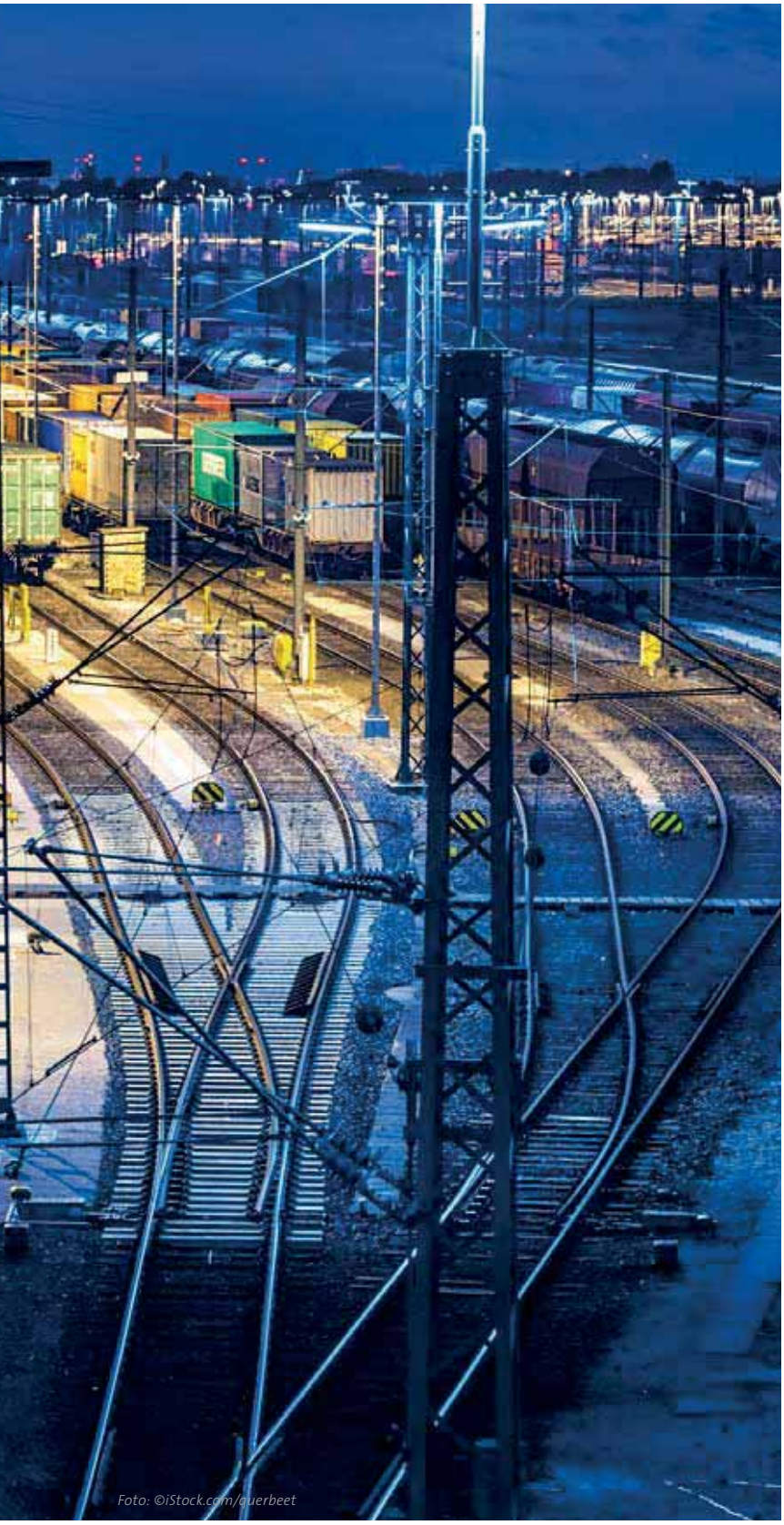


Foto: ©iStock.com/querbeet

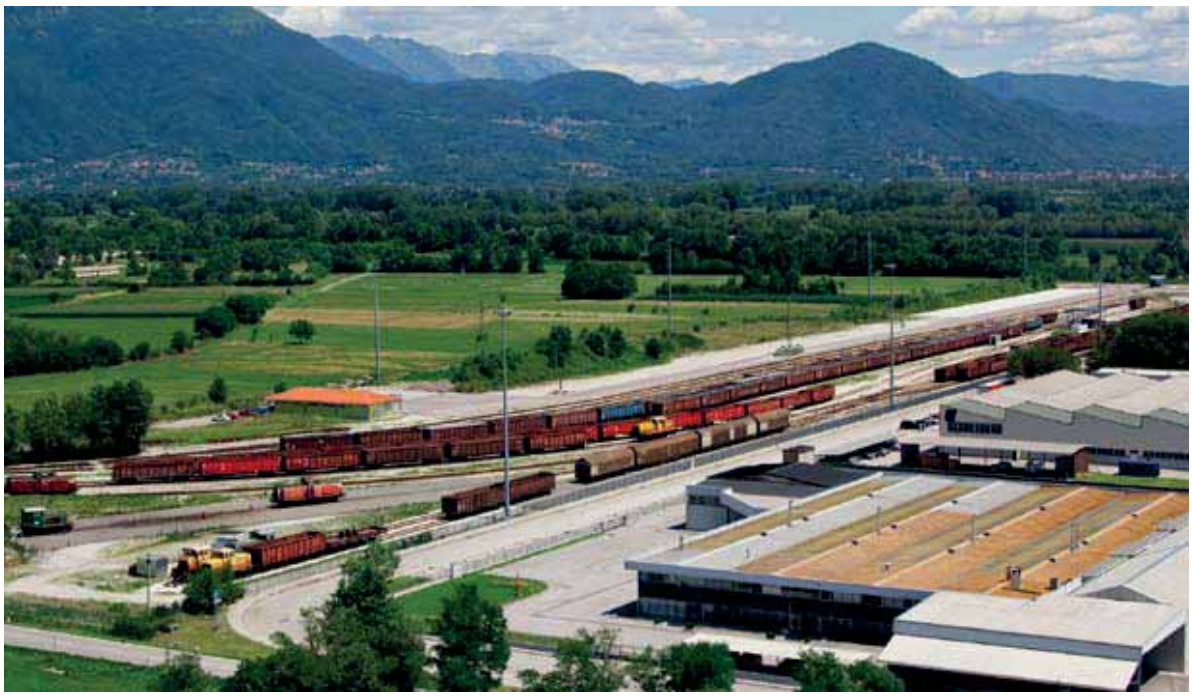
Negativ ist die Entwicklung bei den Gleisanschlüssen, deren Zahl nach Berechnungen des VDV von ca. 11.000 in 1997 auf ca. 2.000 gesunken ist. Reduziert wurden auch öffentliche Infrastrukturen, die für die Bedienung von Gleisanschlüssen erforderlich sind. Im Laufe der Jahre wurden somit immer mehr Standorte von der Schiene abgekoppelt bzw. gar nicht erst erschlossen. Die Lücke schloß der LKW, der im Vor-/Nachlauf zu den KV-Terminals die Sammler-/Verteilerfunktion in der Fläche übernommen hat. Man hat also – bildlich gesprochen – kleinere Flüsse und Bäche im großen Stil trockengelegt:
In der Logistik scheint der Trend aber in eine andere Richtung zu gehen. Standorte in den Ballungsgebieten werden immer knapper und teurer. Und sie erzeugen zunehmend Widerstand aus der Bevölkerung. Alternativen sind freie und günstigere Flächen am Rande der Ballungsgebiete oder sogar im ländlichen Raum. Diese Standorte sind aber in der Regel über die Schiene nicht (mehr) oder nur schlecht zu erreichen. In selten Fällen verfügen diese Standorte über einen eigenen Gleisanschluss und es gibt keine Alternative zum LKW.

Was bedeuten diese Entwicklungen für die Vermieter/Betreiber von Logistikimmobilien? Fügt man die beiden Entwicklungen zu einem Gesamtbild zusammen, drängt sich automatisch die Frage auf, ob Logistikstandorte abseits des Kernnetzes der Eisenbahnen überhaupt einen eigenen Gleisanschluss benötigen oder besser über die Straße an den KV angebunden werden. Würde die Frage rein betriebswirtschaftlich gestellt, wäre die Antwort wohl eher „Nein, auf einen eigenen Gleisanschluss kann verzichtet werden. Nutzt besser den KV."

Aber was passiert in den nächsten 10 bis 20 Jahren, wenn die Klimaziele im Verkehrssektor doch nicht erreicht werden und die Restriktionen im Verkehrsbereich weiter zunehmen? Sind dann die Logistikstandorte im Vorteil, die einen eigenen Gleisanschluss haben oder sich in direkter Nähe zu einem Umschlagterminal befinden? Würde die Frage also strategisch gestellt, lautet die Antwort eher „Die Option eigener Gleisanschluss oder KV-Terminal in der Nähe könnte eine Investition in die Zukunft sein. Besser die weiteren Entwicklungen abwarten."

Die Schiene soll einen zentralen Beitrag zum Klimaschutz leisten und zusätzliche Mengen aufnehmen. Die Verkehrspolitik strebt einen Anteil am Modal Split von über 25 % an. Das bedeutet voraussichtlich eine Verdoppelung des heutigen Volumens. In den letzten 25 Jahren ist bereits eine Verdoppelung gelungen, allerdings ohne Zuwächse beim Modal Split. Während der Kombinierte Verkehr (KV) regelrecht explodiert ist, konnte der Wagenladungsverkehr (Güter werden direkt in/auf Güterwagen verladen) kaum wachsen.

Die Frage „eigener Gleisanschluss ja oder nein" kann also nicht pauschal beantwortet werden. Um dennoch eine passende Entscheidungsgrundlage für den Einzelfall zu finden, empfiehlt der VDV die Prüfung folgender Fragen: **Welche Transportsysteme der Eisenbahnen stehen am Standort zur Verfügung?**
Um die Zukunftsperspektive eines eigenen Gleisanschlusses bewerten zu können, lohnt sich eine genauere



Zukunftsoption multimodales Güterverkehrszentrum (ein Beispiel aus Italien);

Foto: GuerraGPhoto stock.adobe.com

Betrachtung der heute und künftig zur Verfügung stehenden Angebote der Eisenbahnen und Bahnlogistiker wie Speditionen, KV-Operateure und Reedereien.

Das mittlerweile aufkommensstärkste Transportsystem mit der größten Angebotsvielfalt ist der KV. Dieser teilt sich in Seehafenhinterlandverkehr (Seecontainer) und in Kontinentalverkehr (meist Sattelauflieger und Wechselbrücken) auf. Abgewickelt wird der KV insbesondere über große Terminals in See-/Binnenhäfen, Güterverkehrszentren und Bahnhöfen.

Daneben gibt es immer mehr dezentrale KV-Terminals in der Fläche, die auch als Satelliten an Großterminals angeschlossen sind. Diese meist kleineren Terminals werden immer interessanter, denn auch der KV hat mit hohem Verkehrsaufkommen in den Ballungsgebieten und Fahrermangel zu kämpfen. Man versucht also auch verstärkt im KV, kundennahe Lösungen zu schaffen.

Der große Vorteil des KV für Logistikstandorte ist, dass im Vor- und Nachlauf Straßenequipment eingesetzt wird und der KV weitestgehend flächendeckend zur Verfügung steht.

Transportsystem Nr. 2 ist der Ganzzugverkehr zwischen Gleisanschlüssen, der insbesondere für Güter mit hohem Bündelungsgrad wie Massengüter oder Produkte der Großindustrie interessant ist. Viele Logistikstandorte sind deshalb nicht für den Ganzzugverkehr prädestiniert.

Transportsystem Nr. 3 ist der Einzelwagenverkehr, der zumeist über Gleisanschlüsse abgewickelt wird. Verladen wird meist direkt in/auf Güterwagen. Güterwagen können wegen Kupplung und Puffer nicht von hinten verladen werden, sondern nur von oben oder von der Seite. Das bedeutet entsprechende Verladeanlagen und zusätzlichen Flächenbedarf in der Logistikimmobilie. Dafür kann ein Güterwagen aber mehr Gewicht und Volumen aufnehmen als ein Lkw.

Der Einzelwagenverkehr hat sich aus wirtschaftlichen Gründen immer mehr aus der Fläche zurückgezogen. In bestimmten Regionen existiert daher kein Angebot mehr oder es wurde sehr stark eingeschränkt. Der VDV stellt gerne Kontakt zu Anbietern her, um die Möglichkeiten für Einzelwagenverkehre über einen Standort klären zu können.

Welche verkehrspolitischen Rahmenbedingungen wirken sich auf den Standort aus?

Diese Frage betrachtet die heutigen und künftigen Rahmenbedingungen für die Logistik. Zweifelsfrei müssen die Transporte aus Klimaschutzgründen grüner werden. Deshalb wird man an einer stärkeren Nutzung der Schiene nicht vorbeikommen. Da der zunehmende Straßenverkehr auch in den Ballungsgebieten immer mehr ein Problem darstellt, könnte auch in der Region das Interesse steigen, Logistikstandorte an die Schiene anzubinden oder dezentrale KV-Terminals in Kundennähe zu realisieren. In dieser Frage nehmen die Signale aus allen Ebenen der Politik rasant zu. Ein positives Beispiel sind die aktuellen Aktivitäten für Streckenreaktivierungen und Elektrifizierungen.

Zukunftsoption multimodale Transportkonzepte

Es ist sicher nicht zielführend, Logistikimmobilien per se mit einem eigenen Gleisanschluss auszustatten. Bei bestimmten Standorten ist der KV unbestritten das geeignetste Transportsystem, wenn man die Schiene nutzen möchte.

In bestimmten Logistikbereichen macht der eigene Gleisanschluss aber sehr wohl Sinn. Deshalb entscheiden sich immer mehr Speditionen für den eigenen Gleisanschluss. Sie bieten den Kunden in ihrer Region darüber multimodale Verkehre an, zum Beispiel in den Branchen Stahl, Papier, Holz, Fahrzeuge, Lebensmittel, Konsumgüter, Baumaterial und Entsorgung.

Verfügt eine Logistikimmobilie über einen eigenen Gleisanschluss, besteht die Möglichkeit, diesen auch Dritten für den Bahnumschlag zur Verfügung zu stellen oder sogar den Umschlag anzubieten. Evtl. befinden sich in der Nachbarschaft potentielle Partner oder sogar freie Flächen für eine GVZ-Projekt am Standort. So könnte sich der eigene Gleisanschluss zum Nukleus für ein neues GVZ entwickeln und weitere Nachfrager/Anbieter anziehen. Dies ist auch ein interessantes Geschäftsfeld für Logistikunternehmen und Standortentwickler.

Die Gleisanschluss-Charta – eine verbändeübergreifende Initiative zur Stärkung von Gleisanschlüssen und kundennahen Zugangsstellen

Diese Gedanken finden sich auch in der Gleisanschluss-Charta wieder, die 40 Verbände aus Industrie, Handel, Logistik und öffentlichen Einrichtungen unter Federführung des VDV veröffentlicht haben. Das Ziel der Charta lautet: „Für die Verkehrsverlagerung und zur Entlastung des regionalen/kommunalen Raums vom Straßengüterverkehr sollen ausreichend Gleisanschlüsse, kundennahe Zugangsstellen, öffentliche Ladestellen, Umschlagterminals, trimodale/multimodale Knoten und vorgelagerte Infrastrukturen für leistungsfähige und wirtschaftlich darstellbare Transportsysteme auf der Schiene (Kombinierter Verkehr und Wagenladungsverkehr) zur Verfügung stehen."

Nähere Informationen über Inhalte der Charta und geplante Aktivitäten finden Sie unter www.gleisanschluss-charta.de.

Georg Lennarz (57) ist beim VDV zuständig für „Marktfragen Güterverkehr". Er engagiert sich für die Verkehrsverlagerung auf die Schiene und pflegt eine enge Zusammenarbeit mit Verladern, Speditionen und deren Verbänden. Gelernt hat er bei der Deutschen Bundesbahn, für die er bis 1995 tätig war. Nach einem Gastspiel bei der Spedition Bahntrans wechselte er 1997 zum Verband Deutscher Verkehrsunternehmen (VDV) e.V.

Ein Motto auch für Gleisanschließer

Fördern und fordern

Von Friedrich Gitterle

Der Bund fördert Investitionen privater Unternehmen in Gleisanschlüsse. Wer glaubt, diese Maßnahme stamme aus dem noch jungen Klimapakt der Bundesregierung, liegt falsch. Die „Gleisanschlussförderrichtlinie des Bundes“ gibt es schon seit 2004.

Die Schiene ist ein probates Instrument zur Reduktion des CO_2-Ausstoßes. Der liegt nämlich rund drei Viertel unter jenem des Lkw-Transportes. Gefördert werden bis zu 50 % der zuwendungsfähigen Kosten. Und dazu zählen neben den klassischen Bestandteilen eines Gleisanschlusses wie Gleise und Weichen unter anderem auch die Beleuchtung, befestigte Flächen und sogar Umschlagsanlagen. Wer um die Kosten eines Gleisanschlusses weiß kann auch einschätzen, dass die Fördersummen pro Gleisanschluss in absoluten Zahlen schon ziemlich hoch sein können. Sie liegen schnell bei einer Million aufwärts.

Weil es sich dabei auch um unser Steuergeld handelt, gibt es – zumindest in diesem Fall – kein „Fördern“ ohne „Fordern“. Die wichtigsten Bedingungen des Eisenbahn-Bundesamtes, das die Gleisanschlussförderung für das Verkehrsministerium managt, lauten:

Mehr Verkehr auf die Schiene. Nur wer sich für Mehrmengen per Bahntransport verpflichtet, kann auch Fördergeld erhalten. Das steht in einem bestimmten Verhältnis zum Transportaufkommen. Ein Beispiel: für 100.000 Tonnen Mehrmenge pro Jahr gibt es bis zu 800.000 € Förderung. Andere Messgrößen sind auch die Verkehrsleistung (Tonnenkilometer), Güterwagen (bei leichten Gütern) oder sogar Güterwagenkilometer.

Das Bahntransportaufkommen muss dann fünf Jahre erreicht werden, in einem „Beobachtungszeitraum“ von insgesamt zehn Jahren. In dieser Zeitspanne können auch konjunkturelle Einbrüche mit weniger Aufkommen bewältigt werden.

Bankbürgschaft oder dingliche Sicherung. Eines der beiden Finanzierungsinstrumente muss der Antragsteller liefern. Der Staat vermeidet so das Risiko, dass bei Verfehlen der Transportverpflichtung die Fördersumme passé ist. Muss (anteilig) zurückgezahlt werden, wird auch gleich ein Strafzuschlag von fünf Prozent über dem Basiszinssatz verrechnet.

Ausschreibung nach VOB/VOL: Wer Geld vom Staat bekommt, muss das Ausschreibungsverfahren so durchführen wie es die öffentliche Hand macht. Grundlage

dafür ist die Vergabe- und Vertragsordnung für (Bau-) Leistungen. Dabei gibt es kein Nachverhandeln – der Bestbieter macht das Rennen. Ohne Wenn und Aber. Das ist ziemlich ungewohnt für private Unternehmen, aber eben unabdingbar, um später die Förderung nicht wieder wegen eines Formalfehlers zu verlieren.

Nachweis der Unwirtschaftlichkeit: Amortisiert sich ein Gleisanschluss trotz hoher Investitionen innerhalb weniger Jahre, wird nicht gefördert. Das könnte dann der Fall sein, wenn die Transportkostenersparnis auf der Bahn im Vergleich zum Lkw sehr hoch ist, z. B. bei Schwerlasttransporten. Mit der Bahn durch Deutschland zu fahren ist in diesem Transportsegment sehr attraktiv.

Keine Kannibalisierung von bestehenden Terminals des Kombinierten Verkehrs: Wer im eigenen Gleisanschluss auch Behälter des Kombinierten Verkehrs umschlagen will, könnte ja auch bereits im Umkreis vorhandene und mit sehr viel mehr Geld geförderte öffentliche Terminals nutzen. Der Antragsteller muss in einem solchen Fall nachweisen, dass er die Terminals in seiner Umgebung aus technischen oder wirtschaftlichen Gründen gar nicht nutzen kann.

Wer die Bedingungen ganz genau wissen will, kann sich die aktuelle Förderrichtlinie herunterladen:
www.anschlussbahnprofis.com/leistungen/foerderantraege

Die aktuelle Förderrichtlinie für Gleisanschlüsse endet mit 31. Dezember 2020. Was sie gebracht hat, wurde – wie bei Bundesförderungen üblich – durch einen Gutachter evaluiert. Die Ergebnisse sollen in Kürze bekannt gegeben werden. Insider vermuten, dass die geplante

Friedrich Gitterle
f.gitterle@anschlussbahnprofis.com
+49 8441 40807-20

neue Richtlinie mindestens auf dem Niveau der dann „alten" Richtlinie sein wird, vielleicht sogar mit teilweise besseren Konditionen.

Auch die neue Richtlinie wird auf der oben genannten Website veröffentlicht, sobald sie vom Verkehrsministerium verabschiedet wurde.

Wie so oft liegt auch bei der Gleisanschlussförderung der Teufel im Detail. Daher ist es ratsam, das Eisenbahn-Bundesamt in Bonn frühzeitig zu kontaktieren und die Überlegungen zum Gleisanschluss vorzustellen. Dort gibt es viel Sachverstand, immerhin wurden knapp 300 Anträge aus verschiedensten Branchen bearbeitet.

Wer eine schnelle Vorprüfung möchte, ob sein Gleisanschlussprojekt förderfähig ist und wie viel dafür verlagert werden müsste, kann uns kontaktieren.

Die wichtigsten Hinweise für zukünftige Gleisanschließer

Ein Gleis macht noch keinen Gleisanschluss: Die reine Hardware – also das Gleis – muss auch sinnvoll befahren werden können. Dazu muss man wissen, wie Bahnbetrieb funktioniert.

Die Eisenbahn hat technische Zwänge: Neigungen über 20 Promille (nicht Prozent!) und Radien unter 150 Meter gelten als Killer des Systems.

„Die Bahn" als Behördenbahn von damals gibt es nicht mehr: 1994 erfolgte im Zuge der Bahnreform die Trennung zwischen Bahnbetrieb und Bahninfrastruktur. Die Folge: Neben DB Cargo (Güterverkehrstochter der Deutschen Bahn) fahren mehr als 300 andere Eisenbahnverkehrsunternehmen im Schienengüterverkehr. Mit einem Marktanteil von mittlerweile rund 50 %. Tendenz steigend.

Aufsichtsbehörde von Gleisanschlüssen ist die Landeseisenbahnaufsicht: Gleisanschlüsse sind Ländersache. Die Behörden nennen sich „Landesbevollmächtigter für Bahnaufsicht", „Landeseisenbahnaufsicht" oder sind von den Ländern zugekaufte Spezialisten des Eisenbahn-Bundesamtes. Letzteres hat die Zentrale in Bonn sowie zahlreiche Außenstellen und ist Aufsichtsbehörde für alle öffentlichen Eisenbahnen. Darunter auch der Deutschen Bahn. Für Gleisanschließer ist das Eisenbahn-Bundesamt im Grunde nicht relevant. Außer es geht ums Geld: Dort kann ein Antrag auf Förderung im Rahmen der „Gleisanschlussförderrichtlinie des Bundes" gestellt werden.

VERDION INTERMODAL PARK
PAPENBURG

EINE EINMALIGE CHANCE FÜR DIE ENTWICKLUNG IM GROSSEN MASSSTAB

Der Verdion Intermodal Park in Papenburg bietet eine einmalige Chance für eine umfangreiche Industrie- und Logistikentwicklung, gepaart mit exzellenter multimodaler Verkehrsanbindung und einer hervorragenden Energieinfrastruktur.

LogReal.
DieLogistik
Immobilie
Logistik- und Immobilienberatung
Ihr RealEstate SolutionsCenter
SMALL – MEDIUM-SIZED – BIG
Industrie – Handel – Logistik – E-Commerce

Kontakt:

haemel@logreal-die-logistikimmobilie.com
Tel.: +49 (0) 6026 999 0240)

1 MILLION QUADRATMETER INDUSTRIE- UND LOGISTIKFLÄCHE

- ANLAGENGRÖSSEN BIS ZU 125.000 M^2
- KAPAZITÄT FÜR UMFANGREICHE LEICHTINDUSTRIE, GEFAHRGUT- UND SPEZIALLOGISTIK
- TRIMODALER VERKEHRSKNOTENPUNKT
- FRACHTABFERTIGUNG VOR ORT UND WEITERE INFRASTRUKTURKAPAZITÄT
- FLEXIBLE AUSSTATTUNG UND GRÖSSE MIT EINER GEBÄUDEHÖHE VON MEHR ALS 20 M
- MIT DEN BAUMASSNAHMEN KANN VORAUSSICHTLICH IN 3-8 MONATEN BEGONNEN WERDEN

VERDION
verdion.com

VERDION INTERMODAL PARK
PAPENBURG

Gleisanschluss am Grundstück vorhanden; kann beliebig verlängert werden

Standort 1: 700.000 m²

- Die Planungsvariante zeigt die maximale Gebäudegrundfläche von rund 125.000 m².
- Die Zufahrtstraße und die Verkehrsanbindung an das umfassendere regionale Straßennetz sollen so konzipiert, dass dadurch die jeweils vorgesehene Gebäudeanordnung optimal genutzt werden kann.
- Die vorhandenen Entwässerungskanäle sind flexibel verlegbar.
- Die Lage der Regenrückhaltebecken richtet sich nach der Gebäudeplanung.

Standort 2: 115.000 m²

Planungsvariante mit Einheiten von 8.349 m² bis 11.192 m², mit einem möglichen Baubeginn in drei Monaten

Foto: AdobeStock

VERDION INTERMODAL PARK PAPENBURG

Hervorragende Energie-Infrastruktur

Der Verdion Intermodal Park Papenburg liegt in unmitttelbarer Nähe der größten Feinpapierfabrik Europas und hält entsprechend bereits Infrastruktur für die Versorgung mit sehr großen Mengen an Strom, Gas und Wasser vor.

Foto: AdobeStock

Gas

Sofortige Verfügbarkeit einer Hochdruck-Gasleitung mit Potenzial für erweiterte Zulieferung nach Fertigstellung eines nahe gelegenen Gaskraftwerks.

Wasser

Eine aktuelle Versorgungsmenge von bis zu 11.000 m^3 pro Jahr.

Strom

Eine Stromversorgung mit bis zu 100 MW Leistung ist sofort verfügbar. Es bestehen Kapazitäten für eine erhebliche Leistungssteigerung in der Zukunft.
Am Standort liegen größere Mengen an zertfiziertem Ökostrom vor, einschließlich Solar- und Biogasquellen sowie Anschlussmöglichkeiten an eine 3,2 GW Offshore-Windkraftanlage.

GO GREEN

Logistikdienstleister gbl auf dem Weg zu mehr Klimaneutralität

Der Nürnberger Kontraktlogistiker gbl (Global Brands Logistics) ist vor elf Jahren als Spezialist für Weiße Ware gestartet und hat seitdem seine Kapazitäten von anfänglich 8.500 m² Lagerfläche auf mittlerweile 70.000 m² an drei Standorten ausgebaut. Neben der Lagerlogistik mit den Schwerpunkten Unterhaltungselektronik und Weiße Ware bildet der Bereich E-Commerce Fulfillment das zweite Standbein des Unternehmens. Der Geschäftsbereich Transport und Distribution vervollständigt die Angebotspalette des mittelständischen Dienstleisters. Im zwölften Jahr seit Unternehmensgründung will Geschäftsführer Reiner Heinlein das Geschäft ausweiten und gleichzeitig aus gbl einen grünen Logistikdienstleister machen.

→ *Fortsetzung auf den Folgeseiten*

phaisarnwong2517 - stock.adobe.com

Exklusiver Beratungs-
und Vermarktungspartner
Rudolf Hämel
Tel. +49 (0) 6026 999 0240

LogReal.
DieLogistik
Immobilie

Logistik- und Immobilienberatung
Ihr RealEstate SolutionsCenter
SMALL – MEDIUM-SIZED – BIG
Industrie – Handel – Logistik – E-Commerce

TTstudio – stock.adobe.com

Gleisanschluss als Voraussetzung für Wachstum

Ein großes Plus auf dem Weg zur Green Logistics ist der Gleisanschluss, über den der Hauptsitz des Dienstleisters gbl seit zwei Jahren verfügt. Dank dieses Anschlusses und eigener Rangierkapazitäten spielt der Umschlag und Transport per Bahn mittlerweile eine wichtige Rolle im Warenzulauf nach Nürnberg. „Bei uns treffen zwischen 40 und 60 Waggons pro Woche aus Slowenien und Serbien ein“, so gbl-Geschäftsführer Reiner Heinlein. An Bord: Weiße Ware des Herstellers Gorenje bzw. Unterhaltungselektronik von Hisense.

„Für den Weiße Ware-Produzenten Gorenje Deutschland distribuieren wir seit 2018 im Schnitt 5.000 Geräte täglich“, erklärt gbl-Geschäftsführer Reiner Heinlein. Ohne den Gleisanschluss wäre dieses Geschäft kaum zustande gekommen, Die Verteilung der Gorenje-Geräte erfolgt nicht per Bahn, sondern über ein flächendeckendes Road-Netzwerk sowie mit einer 60 Zugmaschinen umfassenden eigenen Lkw-Flotte. Neben Gorenje zählen Electrolux und Liebherr zu den gbl-Kunden aus dem Bereich Weiße Ware.

Um im Rahmen der Anforderungen, mehr auf Nachhaltigkeit zu setzen, soll der Gleisanschluss des Nürnberger gbl-Hauptsitzes ab sofort noch stärker genutzt werden. Außerdem soll das Geschäft mit der Weißen Ware ausgeweitet werden. „Vor allem im Hinblick auf die b2c-Zustellung im Rahmen des sogenannte Zwei Mann-Handlings sehe ich viel Potenzial“, so Heinlein.

Ein zweiter Fokus liegt im Bereich E-Commerce-Fulfillment. Spezialisiert ist gbl auf Services für Unterhaltungselektronik und Spielwaren. Selbst der E-Commerce-Gigant Amazon hat vor einigen Jahren auf die Fulfillment-Kapazitäten des Nürnberger Logistikers zurückgegriffen. „Im Rahmen des Weihnachtsgeschäfts haben wir für Amazon sogenannte Pop-up-Lager für Spielwaren in Betrieb genommen. In drei Monaten Projektgeschäft haben wir 500.000 Sendungen abgewickelt“, erinnert sich Reiner Heinlein. Weitere wichtige Kunden in den Bereichen Freizeit- und Sportartikel sowie Spielwaren sind adidas und BIG.

Potenzial für die beiden gbl-Standbeine Lagerlogistik und E-Commerce-Fulfillment sieht Heinlein vor allem in der Lebensmittelbranche. „Die Coronakrise hat uns gezeigt, dass wir bei den Produkten des täglichen Bedarfs mehr Lager- und Umschlagkapazitäten brauchen, und das vor allem im regionalen Umfeld.“ Die sprunghaft steigende Nachfrage in unsicheren Zeiten erfordere eine Lagerstruktur jenseits der großen Zentrallager. „Wir stehen zur Verfügung und bauen die notwendigen Kapazitäten im Bedarfsfall schnell auf“, verspricht Reiner Heinlein.

gbl-Geschäftsführer Reiner Heinlein

gbl – Zahlen, Daten, Fakten

gbl ist ein mittelständischer Komplettanbieter in der Kontraktlogistik und im Fulfillment. Der Bereich Kontraktlogistik entwickelt individuelle Lösungen an bestehenden oder neuen Standorten im Rahmen einer mehrjährig angelegten Zusammenarbeit.

An den Standorten, die für E-Commerce-Fulfillment ausgelegt sind, bietet **gbl** effiziente Lösungen auf der Basis bewährter Standardprozesse. Die Services umfassen alle Schritte vom Eingang der Bestellung bis zur Abwicklung von Retouren.

Im Bereich Transport konzipiert und betreibt gbl Distributionsnetze mit eigenen Kapazitäten sowie in Zusammenarbeit mit regionalen und internationalen Dienstleistern.

Assets

- Lagerfläche: 70.000 m² an drei Standorten in Nürnberg
- 15.000 m² TK-/Frischelager (bis minus 25 Grad)
- Gleisanschluss und eigene Rangierkapazitäten
- Mitarbeiter: 65, zuzüglich Kraftfahrer
- Lkw-Flotte: 60 Zugmaschinen

www.gbl-logistics.de

Vom Lettershop zum Full-Service-Fulfiller

dataform dialogservices GmbH im mittelfränkischen Ammerndorf passt in keine der gängigen Kategorien. Einerseits ist das Unternehmen ein Full-Service-Fulfillment-Dienstleister für E-Commerce und b2b mit konstant starkem Wachstum seit Jahren. Andererseits liegen die Wurzeln des über 40jährigen Unternehmens im Dialogmarketing, dem hochwertigen Digitaldruck und der damit verbundenen sensiblen Verarbeitung personenbezogener Daten.

Gleichzeitig entwickelt das Unternehmen derzeit in Buchschwabach ein ganzes Gewerbegebiet und baut auf einer 150.000 m² großen Teilfläche ein Gewerbe-, Fulfillment- und Logistikzentrum. Grund genug für LogReal.Direkt, die Geschäftsführer Walter Dinkelmeyer und Klaus Vollmer gemeinsam mit dem Leiter Fulfillment Stephan Preiß zu treffen.

Wie es zu dieser ungewöhnlichen Entwicklung von dataform gekommen?

Walter Dinkelmeyer: dataform hat als Lettershop vor über 40 Jahren begonnen. Wir haben uns über die Jahre stets mit unseren Kunden und deren Anforderungen weiterentwickelt. Vor gut 15 Jahren mehrten sich die Anfragen, neben dem eigentlichen Druckerzeugnis auch die Lagerung, Kommissionierung und die Distribution zu übernehmen – die Geburtsstunde des zweiten Standbeines dataform Fulfillment. Im Laufe der Jahre kamen zwei Fulfillment-Standorte in Großweismannsdorf und Nürnberg hinzu. Heute sind wir Dienstleister für Kunden mit und ohne Bezug zum Dialogmarketing.

Stephan Preiß: Insbesondere im Pharma-Bereich haben wir eine Branchenexpertise entwickelt und diese durch die GxP-Validierung und entsprechende Zertifizierungen abgesichert. Noch halten sich b2b und E-Commerce fast die Waage. Wachstumstreiber ist zunehmend der Bereich E-Commerce-Fulfillment für den anspruchsvollen Kunden, der Alternativen zu den Big Playern sucht. Wir werden im laufenden Jahr rund 1,4 Millionen Sen-

Beratungs- und Vermarktungspartner
Rudolf Hämel
Telefon +49 (0) 6026 999 0240

LogReal.
DieLogistik
Immobilie
Logistik- und Immobilienberatung
Ihr RealEstate SolutionsCenter
SMALL – MEDIUM-SIZED – BIG
Industrie – Handel – Logistik – E-Commerce

dungen verschicken – leider, denn unser Wachstum ist seit 2018 aus räumlichen Gründen extrem begrenzt. Aber unser neuer Firmenstandort ist ja bereits in Sicht.

Wie wirkt sich Ihr neuer Standort auf die möglichen Kapazitäten aus?

Klaus Vollmer: Das Management-Team ist sich einig darin, dass wir den Umsatz bis Ende 2025 verdoppeln werden. Unser neuer Unternehmenssitz ist dafür Voraussetzung und Anspruch zugleich.

Wir verfügen bald über ausreichend Fläche inklusive Expansionsmöglichkeiten in beiden Sparten. Dies ist insbesondere für das Fulfillment elementar, um nicht wie in den letzten drei Jahren immer wieder potenzielle Neukunden ablehnen zu müssen. Noch entscheidender ist für uns die weitere Prozessverbesserung und Automatisierung. In den heutigen Räumlichkeiten können wir einfach die Prozesse in beiden Sparten nicht mehr optimieren. Und künftig wird es an Platz und modernster Intralogistik nicht mangeln, worüber wir uns sehr freuen. Hinzu kommt, dass wir ohne Umwege künftig den Produktions-Output direkt dem Fulfillment zuführen können, was für unser Tagesgeschäft bei immer kürzer werdenden SLA's ein entscheidender Wettbewerbsvorteil werden wird. Die Durchlaufzeiten im Dialogmarketing werden immer schneller, die Kommunikationswege werden crossmedial. So sind wir bereits heute in der Lage, einem Warenkorbabbrecher über moderne Trigger-Marketing-Tools innerhalb 48 Stunden z.B. eine hochwertig digital gedruckte Postkarte mit seinem relevanten Warenkorb plus passenden und zielgerichteten Up-sell-Produkten in den Briefkasten zu zaubern. Das bedeutet eine extrem enge Supply Chain für Druck, Präsent, Verpackung und Versand. Wir können das und unterstützen unsere Kunden dadurch in der Verlängerung von Wertschöpfungsketten.

Wie können Sie parallel zu Ihrem Daily Business ein Gewerbegebiet entwickeln und das Gebäude planen?

Walter Dinkelmeyer: Sie haben natürlich Recht mit Ihrer Frage. Dazu hätten wir weder Kapazität noch das nötige Knowhow. Zur Erläuterung ein Schwenk in die Unternehmensgeschichte: dataform war vom ersten Tag ein inhabergeführtes Unternehmen der Familie Neumann. Ich begleite das Unternehmen seit 1989 in leitender und geschäftsführender Funktion und habe nach dem plötzlichen Tod zunächst des Vaters und kurz darauf des Sohnes die Leitung übernommen. Nach schwierigen Jahren haben wir 2018 einen Teil der Gesellschaft mit der Absicht veräußert, dataform mit einem neuen Gesellschafter zu alter Stärke mit neuen Märkten zu entwickeln. Mit unserem neuen Gesellschafter wurde es möglich, die längst überfällige Zusammenführung der drei Standorte zu einem Unternehmensstandort zu konzipieren. Mit vereinten Kräften und unter Federführung unseres Gesellschafters Mathias Mendel haben wir in Rekordzeit einen Standort identifiziert, mit der Gemeinde und den Grundstücksbesitzern verhandelt und die Grundstücke erworben, die Änderung des Flächennutzungsplans

Das Gewerbegebiet in Buchschwabach. Hinten die geplanten Neubauten von dataform

Visualisierung des künftigen dataform Fulfillment Centers

begleitet und einen vorhabenbezogenen Bebauungsplan erstellt, der neben unserem Grundstück noch weitere Grundstücke für die Entwicklung von kleineren Gewerbeeinheiten enthält.

Zu allem Überfluss gab es auch noch einen Bürgerentscheid, den wir zwar mit 80 Prozent für uns entscheiden konnten, der aber neben erheblichen finanziellen Mitteln mehr als vier Monate Zeit gekostet hat. Ohne die Fachkompetenz und Durchsetzungsfähigkeit im Gesellschafterkreis wäre dies nicht möglich gewesen. Wir sind deshalb erleichtert, dass die Bauarbeiten nun begonnen haben und wir mit den ersten Teilumzügen im zweiten Quartal 2021 rechnen.

Können Sie Details zum geplanten Neubau erläutern?

Stephan Preiß: Wir beschäftigen uns bereits seit Projektstart mit den intralogistischen Fragestellungen für beide Geschäftsfelder. Priorität lag hierbei natürlich auf der zukunftsorientierten Planung des Fulfillments und der baulichen Berücksichtigung aller Notwendigkeiten für unsere Bestandskunden – mit besonderer Aufmerksamkeit für die Pharmakunden.

Mit unseren fränkischen Nachbarn von Klinkhammer Intralogistics in Nürnberg haben wir in mehreren Projektschritten ein intralogistisches Layout entwickelt, das unsere heutige Kunden- und Güterstruktur berücksichtigt, eine hohe Skalierbarkeit aufweist und durch Teilautomatisierungen auch hohe Wachstumsgeschwindigkeiten ermöglicht. Weitere wichtige Planungsprämisse war die optimale physische Verbindung der beiden Geschäftsfelder. All dies führt zu einem Techniklayout, bei dem manuelle Fachbodenkommissionierung mit Fördertechnik zur Entfernungsüberbrückung verbunden wird. Auch fahrerlose Transportsysteme können integriert werden. Je nach Kundenanforderung und Gutstruktur haben wir somit entsprechende Bereiche vorgesehen, die wir unterschiedlich stark ausbauen können. Somit sollten wir für künftige Anforderungen flexibel aufgestellt sein. Natürlich gibt es auch entsprechende Lager-, Nachschub- und Kommissionierflächen für palettierte Ware."

Was bedeutet dass in konkreten Zahlen?

Stephan Preiß: Noch haben wir uns nicht final festgelegt, ob wir die gesamten 60.000 m² ab dem ersten Tag selbst nutzen oder 10.000 m² bis 20.000 m² zunächst vermieten werden. Nicht zuletzt nach Corona wollen wir hier die Entwicklung noch etwas beobachten. Bei voller Nutzung können wir – je nach Warenart und Regalierungsvariante – zwischen 60.000 und 80.000 Palettenplätze und zwischen 80.000 und 120.000 Fachbodenkommissionierplätze (400 x 600 mm) zur Verfügung stellen. Wir beobachten derzeit die Entwicklung und Kundenanfragen. Wir vermuten, dass sich die Nachfrage in Richtung kleinteilige Kommissionierung verstärken wird und wir daher etwas weniger Palettenplätze und dafür mehr Fachbodenkommissionierplätze umsetzen werden. Glücklicherweise sind wir hier vom Planungsansatz sehr flexibel.

Wie stemmt das Management all diese Vorbereitungs- und Planungsaufgaben neben dem Tagesgeschäft?

Walter Dinkelmeyer: Das war zu Beginn des Projektes eine der Fragen, die es zu beantworten galt. Wir sind ein klassisches Mittelstandsunternehmen ohne üppige Ressourcen für derartig große Projekte. Wir haben daher im Gesellschafterkreis beschlossen, rechtzeitig in Personal, Organisation und Systeme zu investieren. Dies begann mit der Stärkung der Geschäftsführung durch

Klaus Vollmer und des Managementteams mit Volker Schuster für den Bereich Dialogmarketing sowie Miljan Bakmaz für das Fulfillment. Den gesamten Planungs- und Entwicklungsprozess für den Neubau hat unser Gesellschafter Mathias Mendel übernommen, der über entsprechende Erfahrung in Projekten dieser Dimension und besonders in Logistik und Fulfillment verfügt.

Klaus Vollmer: Ein wesentlicher Vorteil ist die Tatsache, dass wir sowohl die Technik im Lager als auch die IT vor dem Umzug komplett installieren und testen können. Für den Bereich Dialogmarketing können wir somit alle notwendigen Systeme vorab funktional prüfen, einzelne Maschinen werden ersetzt und bereits im Neubau installiert. Mit einem strammen Umzugswochenende sollten wir wieder zu 100 Prozent produktionsbereit sein. Im Fulfillment ist die Herausforderung deutlich größer. Aber auch hier haben wir einen klaren Plan.

Stephan Preiß: Im Fulfillment wird die Regalierung und Fördertechnik ebenfalls entsprechend vorbereitet sein. Die meisten unserer Kunden bewegen sich im eCommerce oder vergleichbaren Prozessen und werden daher faktisch im „Livebetrieb" umgezogen. Das bedeutet, dass wir die wesentlichen Mengen Kunde für Kunde an Wochenenden vom alten in den neuen Standort verlagern werden. Unser Vorteil ist, dass wir mit kleinen Volumen üben können. Wir sind guter Dinge, dass unsere Kunden vom Umzug kaum beeinträchtigt werden.

Was sagen Ihre Kunden und Mitarbeiter zu dem neuen Standort?

Klaus Vollmer: Die Reaktion unserer Kunden ist positiv. Das Feedback der Kunden im Dialogmarketing zeigt uns, wie wichtig dieser Schritt für dataform ist. Sicher wird dies der innovativste und prozesstechnisch beste Standort in diesem Segment in Süddeutschland sein – ein Referenzprojekt für die Branche.

Walter Dinkelmeyer: In den vergangenen Jahren mussten wir im Fulfillment nicht nur Kundenanfragen mangels räumlicher Möglichkeit ablehnen, sondern teilweise uns auch von Kunden trennen, die zu stark gewachsen waren – ein Alptraum! Mit den geschilderten Kapazitäten in Buchschwabach senden wir ein klares Signal an unsere bestehenden Kunden und an potenzielle Neukunden: Wir sind bereit, mit unseren Partnern in effizienten Prozessen zu wachsen. Darauf freuen sich auch unsere Mitarbeiter in den Fulfillment Standorten Nürnberg und Großweismannsdorf. Durch die gute ÖPNV-Anbindung gehen wir davon aus, dass die große Mehrheit der Kollegen aus Nürnberg auch in Buchschwabach weiter an Bord sein wird und wir neue Kollegen aus dem Umfeld von Buchschwabach begeistern können.

Stephan Preiß: Auch logistisch gesehen hilft uns der Standort in Buchschwabach mit der guten Verbindung an die gängigen Paketzentren und die kurze und direkte Autobahnanbindung. Auch die Nähe zum Nürnberger Hafen und dem Containerbahnhof macht den Standort logistisch attraktiv.

Wie erwähnt gab es im Vorfeld eine Bürgerinitiative gegen Ihr Projekt. Um was ging es den Gegnern konkret?

Walter Dinkelmeyer: Die Hauptargumente waren die immer wieder mit Recht zu diskutierenden Punkte bei Gewerbeflächen dieser Größenordnung: Flächenversiegelung, Verkehrsbelastung, Schutz von Flora und Fauna und in unserem speziellen Fall der Hochwasserschutz für den Roßtaler Ortsteil Buchschwabach. Also wirklich ernst zu nehmende Themen. Wir hatten von Beginn an diese Themen im Auge und haben während der ersten Bürgerversammlung in Buchschwabach unsere Lösungsansätze vorgestellt. Die Große Mehrheit der Bürger der Gemeinde Roßtal hat das gewürdigt und uns im Bürgerentscheid unterstützt.

Hier die Kernpunkte:

- Wir gleichen die Flächenversiegelung vollständig auf eigenem Gelände aus, legen im nördlichen Bereich des Grundstückes eine biotopartige Grünfläche inklusive Regenrückhaltebecken an, das den Hochwasserschutz für Buchschwabach deutlich erhöht im Vergleich zu heute.
- Der Bau wird nach den Richtlinien der Deutsch Gesellschaft für nachhaltiges Bauen (DGNB) im Standard Gold errichtet. Die Dachflächen werden mit Photovoltaikmodulen bestückt, die ca. fünf Megawatt Ökostrom produzieren. Auch bei diesen Aspekten werden wir unsere nachhaltige Unternehmenskultur umsetzen.

Managementteam (v.l.): Klaus Vollmer, Stephan Preiß und Walter Dinkelmeyer

WIR SUCHEN

76726 Germersheim:

Rheinhafen

In Germersheim am Rhein, in der Region Rhein-Neckar zwischen Mannheim/Ludwigshafen und Karlsruhe, entsteht bis Mitte 2021 eine moderne Logistikimmobilie mit insgesamt 23.000 m² Nutzfläche (Warehouse, Office und Mezzanine).

Der im Rheinhafen gelegene Standort mit einer Grundfläche von 37.000 m² ist trimodal (Straße, Schiene, Binnenschiff) und eignet sich für Outsourcing-Projekte in den Branchen Fashion, High Tech, Automotive (JIT, Ersatzteile), Cosmetic & Health Care, Handel/E-Commerce, Fast Moving Consumer Goods und Industry. Gesucht werden Nutzer, die mindestens 10.000 m² oder als Single User anmieten.

Das von uns exklusiv vermarktete Objekt ist ein sogenanntes Green Building. Es wird nach BREEAM zertifiziert.

Lage und Verkehrsanschlüsse:

- Im Rheinhafen Germersheim (Region Rhein-Neckar, zwischen Mannheim und Karlsruhe)
- Unmittelbar neben einer von Mercedes genutzten Immobilie
- Anschlüsse an die A 5 und A 65 (je ca. 15 Kilometer)
- Trimodale Verkehre: Andienung und Versand per Lkw, Zug und Binnenschiff möglich
- mit mehrfach wöchentlichen direkten Zugverbindungen zu den Überseehäfen Rotterdam und Amsterdam

DIE MIETER

- optional mit oder ohne Logistikdienstleistung -

23.000 m² Green Building

Die Aufteilung der Flächen:

- Grundstück 37.000 m²
- Lagerfläche 19.000 m²
- Mezzanine 3.100 m²
- Büro 550 m²

Gebäudespezifikationen:

- Höhe 12,20 m UKB
- Tore/Rampen 22
- Lkw Parkplätze 4
- Pkw Parkplätze 49
- Option WGK

Fertigstellung:

- Mitte 2021

LogReal. DieLogistik Immobilie

Logistik- und Immobilienberatung

Ihr RealEstate SolutionsCenter

SMALL – MEDIUM-SIZED – BIG

Industrie – Handel – Logistik – E-Commerce

LogReal.DieLogistikImmobilie GmbH
Logistik- und Immobilienberatung
IndustrieHandelsPark Nord/Gebäude 3
Babenhäuser Strasse 50
63762 Großostheim

Kontakt:
Germersheim@logreal-die-logistikimmobilie.com

Keine Grundstücke? Keine Bauplätze? **Wir LIEFERN Grundstücke GI/GE - auch mit Gleisanschluss**

Keine einzige Logistikregion in Deutschland verfügt noch über große Flächenpotentiale für Immobilienentwicklungen. Alle bedeutenden Standorte stehen schon heute vor spürbaren Herausforderungen in Sachen Expansion und Wachstum. Dies belegen auch aktuelle Studien der Research-Abteilungen diverser Makler und der Fraunhofer Arbeitsgruppe für Logistik, Transport und Mobilität - Supply Chain Services SCS.

Das Angebot an Flächen für Gewerbe- und Logistikstandorte unterliegt der Nachhaltigkeit. Die Anforderungen reichen von Standard- bis hin zu extremen Vorgaben. Das erfordert, in allen Richtungen unterwegs zu sein. Ob Entwicklungsflächen als Greenfield oder Brownfield zur Verfügung stehen: Wir verfügen über die Kontakte, die Sie weiterbringen.

Dank jahrelanger Erfahrung in der Suche und Vermittlung von Grundstücken und Logistikimmobilien für Un-ternehmen aus Industrie, Handel, E-Commerce und Logistik finden wir trotz der akuten Probleme immer wieder Standorte für Logistikaktivitäten. Mit regionaler Kompetenz agieren wir bundesweit und finden auch Standorte, die nicht zu den traditionellen Hotspots gehören.

Eine C02 neutrale Verkehrsinfrastruktur gewinnt permanent an Bedeutung. Daher kommt den Standorten mit Gleisen oder Flächen, auf denen Entwicklungen mit Gleisanschluss möglich sind, eine besondere Bedeutung zu. Das ist die Motivation für uns, die Strategie „Logistikentwicklung mit Gleisanschluss“ bundesweit fortzusetzen. Daher SUCHEN wir permanent und bundesweit Grundstücke GI/GE als Brownfield oder Greenfield.

Flächen-Revitalisierung und Brownfields als Alternative

Die Revitalisierung von Brownfields ist unter den Vorzeichen des akuten Flächenmangels eine Möglichkeit, moderne Logistikimmobilien an attraktiven Standorten zu errichten. Was im Übrigen genauso für die Revitalisierung und Neugestaltung von Industriebrachen gilt. Die Entwicklungskosten sind zu Beginn ungleich höher als bei Greenfields. Nicht selten muss die Bebauung auf Brownfields gewissen gestalterischen Vorgaben der Stadtplanung entsprechen.

Langfristig jedoch rechnet sich unserer Einschätzung nach die Investition in Brownfields: Eine Infrastruktur für Strom, Wasser oder Internet ist meist ebenso vorhanden wie eine funktionstüchtige Verkehrsanbindung. Kommunen unterstützen die Beseitigung der Brachfläche, die oft als Schandfleck angesehen wird.

Der größte Vorteil von Brownfields ergibt sich jedoch aus der bevorzugten Lage. Es wurden weder wertvolle Landwirtschaftsflächen noch schützenswerter Naturbestand verbraucht.

Ganz gleich, für welchen Standort oder welche Region Sie suchen, ob Sie ein Grundstück als Greenfield präferieren oder ob Sie sich auch für Brownfields und/oder Industriebrachen begeistern können - nutzen Sie unsere regionale Kompetenz für Ihren Erfolg.

Foto: AdobeStock

©photofranz56 - Fotolia (ruine) und dinozzaver - Fotolia (gras)

Mach2

In Hamburg Wilhelmsdorf entwickelt Four Parx mit der zweistöckigen Gewerbe- und Logistikimmobilie „Mach2“ ein Leuchtturmprojekt, das einen wegweisen-den Ansatz zur Lösung des Flächenmangels in den Ballungsräumen darstellt. Dazu realisiert der Projektentwickler auf zwei gleichwertigen nutzbaren Ebenen eine Gesamtfläche von 102.000 m² in zentraler Lage im Hamburger Hafen. Nutzern stehen flexibel aufteilbare Flächen ab ca. 5.300 m² zur Verfügung, die je nach Bedarf individuell ausgebaut werden können. Eine Verwendung ist dementsprechend für mehrere Branchen wie Produktion, Handel, Dienstleistung und Logistik möglich.

Die Bodenbelastung im Erdgeschoss beträgt 5t/m², im Obergeschoss 3t/m², die Hallenhöhe auf beiden Ebenen liegt bei 10 m. Sowohl das EG als auch das OG verfügen über gleichberechtigte Ladedocks, wobei im OG über eine beheizte Rampe für Lkw mit einer Traglast von bis zu 45 t angedient werden kann.

Damit ist eine vollwertige, witterungsunabhängige Nutzung auch im Winter möglich. Die Fertigstellung von „Mach2“ ist für Q4 2021 vorgesehen. Die Vermarktung hat bereits begonnen.

FOUR
PARX

PROFIL & LEITBILD

Mit regionaler Kompetenz und Qualität sowie jahrzehntelanger Erfahrung in den Bereichen Logistik, Immobilie, Marketing und Beratung steht LogReal.DieLogistikimmobilie für

- zeitgerechte
- zuverlässige
- verbindliche
- innovative (Beispiel: Business & Smart Logistics Parks)

Lösungen in festgelegten Kompetenzfeldern.

Wir sind Makler mit Beratungskompetenz in den Bereichen:

- Industrie
- Handel
- Logistik
- E-Commerce

Wir sind national und international tätig in:

- Deutschland
- Österreich
- Schweiz
- Benelux

Bewerten Sie uns nicht an der Anzahl der Objekte sondern an der Qualität:

- der Begleitung
- der Beratung
- der Neutralität
- der Ehrlichkeit
- der Zuverlässigkeit

Wir verfügen über:

- Branchenkompetenz
- Erfahrung
- Expertenkreise
- Vermarktungskompetenz
- Kommunikations-Knowhow

Wir handeln kundenorientiert mit Lösungen:

- Standort
- Förderungen
- Intralogistik
- Facility Management
- die richtige Immobilie

LogReal.DieLogistikImmobilie GmbH
Logistik- und Immobilienberatung
IndustrieHandelsPark Nord / Gebäude 3
Babenhäuser Straße 50 / 63762 Großostheim

Fon.: + 49 (0) 6026 999 0240
Fax.: + 49 (0) 6026 996 6026
info@logreal-die-logistikimmobilie.de
www.logreal-die-logistikimmobilie.com

Dortmund - Frankfurt - Stuttgart - Linz - Wien + Marktkompetenz CH

Stand: Juli 2020

Foto: AdobeStock