

**LogReal.**  
**DieLogistik**  
**Immobilie**

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

# CO<sub>2</sub>-NEUTRAL UND MULTIMODAL IN DIE ZUKUNFT: LOGISTIKIMMOBILIEN STATE OF THE ART

**CO<sub>2</sub>**  
**BILANZ**

## **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. Die Logistikimmobilie + Kooperationspartner



Dortmund | Frankfurt | Stuttgart | Linz | Wien | Zürich

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<sup>2</sup> - 2.500 m<sup>2</sup>

## Logistikimmobilien

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

Im Kompetenzfeld Logistikimmobilien sind die Flächenanforderungen

- MEDIUM-SIZED 5.000 m<sup>2</sup> - 20.000 m<sup>2</sup>
- BIG 25.000 m<sup>2</sup> - 100.000 m<sup>2</sup>

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 Logistiktintensität aufweisen. Zwei gute Beispiele sind

- Mach2

Die Flächenknappheit in den Metropolen führt zum Bau mehrgeschossiger Logistikimmobilien 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<sup>2</sup>

## 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 CO<sub>2</sub>-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

# Marktkompetenz in Deutschland - Schweiz und Österreich

Das Logistik- und Immobilienberatungsunternehmen LogReal.DieLogistikImmobilie hat durch den Umzug in die Rhein-Main Region eine neue Geschäftsadresse wie folgt:

## 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.



**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



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



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

## KOOPERATIONSPARTNER



**CONTRACTLOGISTICS24 AG**  
Einsiedlerstrasse 25  
CH-8820 Wädenswil  
Tel. +41(0)44 680 18 81  
cb@contractlogistics24.com  
www.contractlogistics24.com



**FIRMENGRUPPE REALBÜRO MEIR**  
Wels - Linz - Wien  
Pollheimerstraße 15  
A-4600 Wels  
Tel. +43 (0) 664 352 5367  
office@meir.at  
www.meir.at

# Immobilien suchen und finden

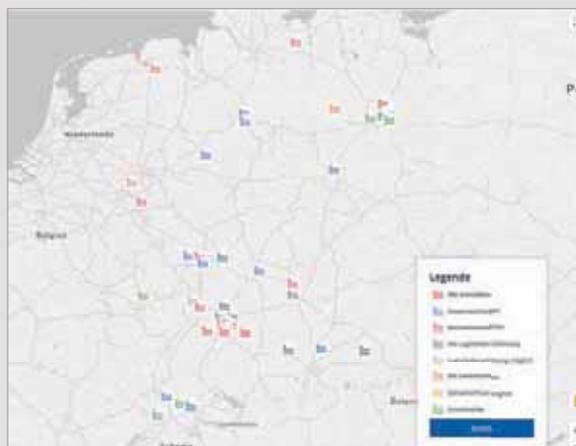
Mit unserer Website [www.logreal-die-logistikimmobilie.com](http://www.logreal-die-logistikimmobilie.com) bieten wir umfassenden Service und eine wegweisende User Experience.

## Mehr Übersicht, schnelles Finden

Das Herzstück unseres neuen Internetauftritts ist eine an Ihrem Nutzen orientierte Suchfunktion, die Sie unmittelbar auf der Startseite und ohne langes Herunterscrollen finden werden.

Dort können Sie die Suche nach Ihren Parametern filtern. Sie suchen ein Cross Dock oder eine Standard Logistikimmobilie? Dann stellen Sie dies im Feld „Objektart“ einfach ein. Danach können Sie Ihre Suche unter „Objekttyp“ verfeinern. Sie suchen in einer bestimmten Stadt oder Region?

Kein Problem, es gibt eine Orts- und Ortsumfeld-Suche. Sehr interessant ist natürlich auch eine Vorselektion nach der Größe der gesuchten Immobilie. Besonders interessant wird es, wenn Sie auf die Kartenansicht klicken. Dort sehen Sie auf einen Blick, in welchen Re-



gionen wir Immobilien oder Grundstücke vermitteln. Neben der Karte erkennen Sie anhand einer übersichtlichen Legende, welche Spezifikationen die einzelnen Immobilien, Grundstücke oder Standorte aufweisen.



Jetzt entdecken  
[www.logreal-die-logistikimmobilie.com](http://www.logreal-die-logistikimmobilie.com)

**Vorrang für die Schiene - Logistikimmobilien mit eigenem Gleisanschluss**

Der Schienenverkehr ist die aktuell umweltverträglichste Art, Güter über größere Distanzen zu transportieren. Ziel der langfristigen Verkehrspolitik ist es daher, den Anteil am Modal Split weiter zu steigern. Gleichzeitig verfügen jedoch viele große Logistikzentren am Rande der Ballunggebiete über keine - ökonomisch sinnvolle und politisch durchaus gewollte - Anbindung an das Schienennetz.

Wir von LogReal.DieLogistikImmobilie setzen uns engagiert dafür ein, den Gleisanschluss für zukünftige Logistikimmobilien und Projektentwicklungen zu forcieren - und damit nachhaltige, wettbewerbsfähige und kundenorientierte Transportoptionen zu schaffen. In unseren Portfolios finden Sie Flächen und Immobilien, die mit einem eigenen Gleisanschluss bereits heute erfolgreich das Verkehrswachstum auf der Schiene stärken.

**Unsere Immobilien mit Gleisanschluss**

Bitte Objektart wählen \*  Ort  Mieten/ab

Alle Objekte anzeigen  PLZ  Kaufpreis/ab

Bitte Vermietungstyp wählen  Fläche ab  Suchen im Umkreis von

**LogReal.YouTube**

ÜBERSICHT VIDEOS PLAYLISTS KANÄLE DISKUSSION KANALINFO

**Uploads**

**Interview mit Rudolf Hämel auf dem 26. Handelslogistik Kongress 2020**  
 19 Aufrufe · vor 3 Wochen  
 Interview mit Rudolf Hämel (Inhaber der LogReal.DieLogistikImmobilie GmbH) auf dem 26. Handelslogistik Kongress 2020

**Das Team von LogReal.DieLogistikImmobilie**

 <b>Rudolf Hämel</b> Geschäftsführer/Vertriebsleiter Standort Darmstadt & Großschweidachfurt Industriepark Nord, Straße 3, Böberhäuser Str. 30, 63762 Großschweidach Telefon 06026 899 0240, Mobil 0176 6110 8888	 <b>Jennifer Beyer</b> Vertriebsassistentin Standort Darmstadt Löhner Straße 33, 64173 Darmstadt Telefon 0291 914 546 0006	 <b>Marcus Schraft</b> Partner Standort Stuttgart Müller-Thurgau-Weg 1, 70775 Aichtal Telefon 07141 678 0240	 <b>Realtime Mair Firmengruppe</b> Partner Standort Pullmannstr. 15, A-4800 Ybbs Telefon +43 664 70 25 367
--	---	---	---

## Mehr Möglichkeiten und Chancen

Sie suchen Immobilien mit Gleisanschluss? Oder mit einem ansässigen Dienstleister, der quasi aus dem Stand Ihre Logistik übernehmen kann? Kein Problem. Haben wir.

### Mehr Information und Analyse

Auch unseren regelmäßigen Blog „Log-RealCompetence“ haben wir in die Website integriert. Hier informieren wir Sie regelmäßig über Entwicklungen, die uns aufgefallen sind und die auch Ihre Zukunft betreffen könnten. Ebenfalls einen Klick wert ist unser Youtube Channel. Dort finden Sie regelmäßig unsere Experteneinschätzungen zu aktuellen Immobilienthemen.

### Mehr Service und Kontaktmöglichkeiten

Die Kontaktaufnahme zu unseren Experten haben wir ebenfalls übersichtlich gestaltet und erleichtert. Sie finden alle Ansprechpartner mit Kontaktdaten auf der Startseite sowie unter dem Menüpunkt Team.

Wir könnten Ihnen jetzt noch weitere Vorzüge unserer neuen Homepage aufzählen. Überzeugen Sie sich jedoch einfach selbst. Auf [www.logreal-die-logistikimmobilie.com](http://www.logreal-die-logistikimmobilie.com) erwartet Sie eine spannende Reise durch die Welt der Gewerbe- und Logistikimmobilien.

# Ausgewählte Anmietungsmöglichkeiten



## REGION WÜRZBURG

2 Neubauten  
1 x 7.000 m<sup>2</sup> - 16.500 m<sup>2</sup>  
Verfügbar: 3. Quartal 2021  
Multiuser Immobilie  
1 x 12.000 m<sup>2</sup> mit Logistikdienstleistung  
WGK 1 - 3 und Gefahrgut  
Verfügbar: sofort



## REGION DACHAU

Logistikpark - Bestand  
Eine UNIT zum 01.10.21 zu vermieten  
Nutzfläche Lagerung/Umschlag 3.700 m<sup>2</sup>  
13 Laderampen - 435 m<sup>2</sup> Office



## HANNOVER - AN DER STADTBAHN

Logistikpark - Neubau  
Gesamtnutzfläche 46.706 m<sup>2</sup> - 4 UNITS  
Lichte Höhe 11m - WGK 3  
Hochgradig energieeffizientes Gebäudedesign



## CH - 5620 BREMGARTEN - SCHWEIZ

neue Logistikanlage  
Nutzfläche 16.000 m<sup>2</sup>  
2 oder mehrere Nutzer  
Abstellplätze vorhanden  
Bewilligungsprozess gestartet



## 12526 BERLIN - AIRPORT PARK

Neubau - sofort verfügbar  
ca. 33.000 m<sup>2</sup> - 4 UNITS  
Überladedrücken 29 + 4 Jumbos  
Lichte Höhe 12.20 m  
Ladetunnel pro UNIT 2 ebenerdige Tore  
für seitliche Be- und Entladung

# LogReal.Campus<sup>®</sup>

Wir glauben an die **EXPO REAL**

**11.-13. Oktober 2021**



Sie befinden sich in bester Gesellschaft – die folgenden Mitaussteller haben bereits zugesagt:



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



**Wir danken**  
unserem Sponsor



**Kontakt:**

Jennifer Beyer  
0231-914546-1000  
jennifer.beyer@logrealworld.de

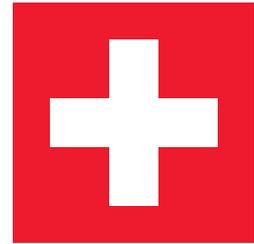


 LogReal.Campus<sup>®</sup> **EXPO REAL 2021**

Gemeinschaftsstand der  
**Logistikimmobilien-affinen**  
Unternehmen

**Wir haben noch  
Plätze frei!**

Mehr Informationen unter [www.logrealcampus.de](http://www.logrealcampus.de)



## UNABHÄNGIG, DISKRET & VERNETZT

In der Kontraktlogistik auf erfahrenen Logistikscout setzen

Interview mit Carlo Bernasconi, Gabriele Weber von Thomas Pool

Es gibt die unterschiedlichsten Logistikimmobilien – aber welche ist die passende? Um das herauszufinden, braucht es eine kompetente Beratung und einen Logistikscout, der Zugang zum eher verschlossenen Schweizer Logistikimmobilien Markt hat. ContractLogistics24 vermietet verschiedene Gewerbeobjekte in der Schweiz und setzt dabei auf eine konsequente Kundenausrichtung.

### Wie hat sich die Corona Pandemie auf die Logistik in der Schweiz ausgewirkt?

**Carlo Bernasconi:** Bereits vor Corona flies viel Kapital von Anlagefonds und Pensionskassen in den Gewerbe- und Logistikimmobilien Bereich. Befeuert durch die wachsenden Umsätze der online Händler fließt zusätzliche Risikokapital in diese Anlageklasse. Da im Vergleich zu Deutschland das baureife Industrieland begrenzt ist, steigen die Landpreise an den Top Verkehrslagen entlang der A1 und A2 stetig.

**Nachdenklich.** Oft ist es so, dass top Standorte für reine Logistikbetriebe, insbesondere wenn damit eine grosse LKW Flotte verbunden ist, nicht mehr erschwinglich sind.

### Wer sind die grössten Flächen-Anbieter im Schweizer Logistikimmobilienmarkt?

**Carlo Bernasconi:** Der Markt ist heute noch weniger stark geprägt durch institutionelle Anleger / Immobilienfonds wie wir dies aus Deutschland kennen. In der Schweiz sind es Privatpersonen und Family Offices, welche Logistikimmobilien halten und gelegentlich Leerstände anbieten. Aber in der Tendenz ist es schon so, dass die Grossbanken ihren Einfluss ausbauen und neue grosse Logistikanlagen finanzieren.

### Wie muss ich dies verstehen? Die Grossbanken in der Schweiz entwickeln Logistikanlagen?

**Lacht.** Natürlich nicht direkt selber sondern über Totalunternehmer und bekannte Bauentwickler, welche nach Bezug der Flächen diese Renditeobjekte an hiesige Immobilien-Fonds verkaufen.



Carlo Bernasconi

Betriebsökonom / NDS Informatik  
27 Jahre praktische Logistikerfahrung  
Verhandlungen in Deutsch + Englisch

### Das heisst, ohne Beauftragung eines entsprechenden Totalunternehmer oder Entwickler wird es schwierig für eine nicht in der Schweiz ansässige Unternehmung eine eigene Logistik-Anlage zu erstellen?

Exakt. Bauland wird von Baufirmen oder Entwickler gehalten mit dem Ziel, früher oder später eine wertige Immobilie mit entsprechenden Mietverträgen realisieren zu können. Und hier kommen wir zum Zug.

In der Funktion eines Logistikscout wissen wir, welche Entwickler oder Family Office Bauprojekte in Peto haben und willens sind für einen langjährigen Mietvertrag ein Vorprojekt zu entwickeln. Auf dieser Basis beginnen wir zu arbeiten, gehen in die Vorleistungen für verschiedenste Abklärungen und versuchen für die Vertragsparteien eine nachhaltige Lösung zu finden.

### **Welche Vorteile erhoffen Sie sich aus der Zusammenarbeit mit LogRealWorld?**

**Überlegt.** Herr Hämel und ich kennen uns nun schon mehr als acht Jahre. Wir leben die gleiche Fairness im Markt und haben uns in den vergangenen Jahren zu den wenigen anerkannten Makler im Logistikimmobilien Markt entwickelt. Ergo wollen wir auf Projektebene kooperieren und interessante, grössere Aufgaben gemeinsam angehen. Beide Unternehmungen sind gut aufgestellt, extrem gut in den Teilmärkten vernetzt und kennen dadurch die regionalen Unterschiede bestens. Wichtige Voraussetzungen für ein kompetente Beratung und zielführendes Vorgehen.



### **Wie handhaben Sie Kundenanfragen?**

**Gabriele Weber:** Im Vorfeld einer Besichtigung klären wir die Anliegen der Kunden ab. Je besser wir die Bedürfnisse kennen, desto konkreter können wir einen Lösungsansatz ausarbeiten. Vielfach besuchen wir die Kunden an ihrem jetzigen Standort, damit wir die Abläufe sehen und die Raumbedürfnisse Deckenlast, Raumhöhen, Klima- und Brandschutz-Anforderungen verstehen. Dabei klärt sich der Flächenbedarf, und oft kommt es zu neuen Lösungsansätzen, die wir dann gemeinsam mit Baufachspezialisten prüfen. Ein guter Start für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe.

### **Wie entwickelt sich das Geschäftsvolumen in der Kontraktlogistik in der Schweiz?**

**Carlo Bernasconi:** Früher wurden Dienstleistungsverträge für fünf Jahre und mehr „geschrieben“, heute sind es in der Regel nur noch drei Jahre. Aus meiner Sicht nicht vernünftig. Effizienzverbesserungen sind erst nach einer gewissen Zeit möglich. Ohne Kontinuität im Management und den Willen, verschiedene Kundengeschäft geschickt zu verzahnen, wird sich kein Erfolg für den Logistikdienstleister einstellen. Die Zeit nach Corona wird zeigen, welche Unternehmungen die höhere Nachfrage nach logistischen Dienstleistungen zur Gesundung der eigenen Marge nicht genutzt haben. Es bleibt spannend in der Kontraktlogistik – mit täglichen neuen Chancen aber auch Risiken, die es gilt vor Abschluss eines langjährigen Mietvertrages zu identifizieren.

**ContractLogistics24**

Ihr unabhängiger Partner für Verkauf, Vermietung und Neupositionierung von Logistik-/Gewerbeimmobilien



CH-8820 Wädenswil  
Telefon +41 44 680 18 81  
cb@contractlogistics24.com  
www.contractlogistics24.com



# ContractLogistics24

Ihr unabhängiger Partner für Verkauf, Vermietung und Neupositionierung von Logistik-/Gewerbeimmobilien



[www.contractlogistics24.com](http://www.contractlogistics24.com) | Tel. +41 44680 18 83

## Mietangebote Bestandsimmobilien



### Direkt an der A1 Gewerbe- und Produktionsflächen

5036 Oberentfelden / AG

Nutzfläche: 1.800 m<sup>2</sup>  
Teilflächen ab: 700 m<sup>2</sup>  
Raumhöhe: 3.20 m  
Grundstücksfläche: 9.211 m<sup>2</sup>  
Verfügbarkeit: ab 1.1.2021



### Logistikfläche mit ca. 2.000 m<sup>2</sup> Aussenfläche

9487 Gamprin-Bendern / FL

Nutzfläche/Lager: 1.638 m<sup>2</sup>  
Raumhöhe: 8.50 m  
Verfügbarkeit: nach Vereinbarung



### Gewerbe- und Lagerfläche für KMU's

8645 Jona / SG

Nutzfläche im 1. OG: 1.687 m<sup>2</sup>  
Raumhöhe: 4.80 m  
Verfügbarkeit: ab sofort



### Produktions-/Industriehalle

4600 Olten / SO

Nutzfläche Halle: > 4.707 m<sup>2</sup>  
Teilflächen: ab 1.577 m<sup>2</sup>  
Freiflächen: > 5.000 m<sup>2</sup>  
Hallenhöhe: 8.50 m - 14 m  
Verfügbarkeit: ab sofort



### Produktions-/Industriehalle

5608 Stetten / AG

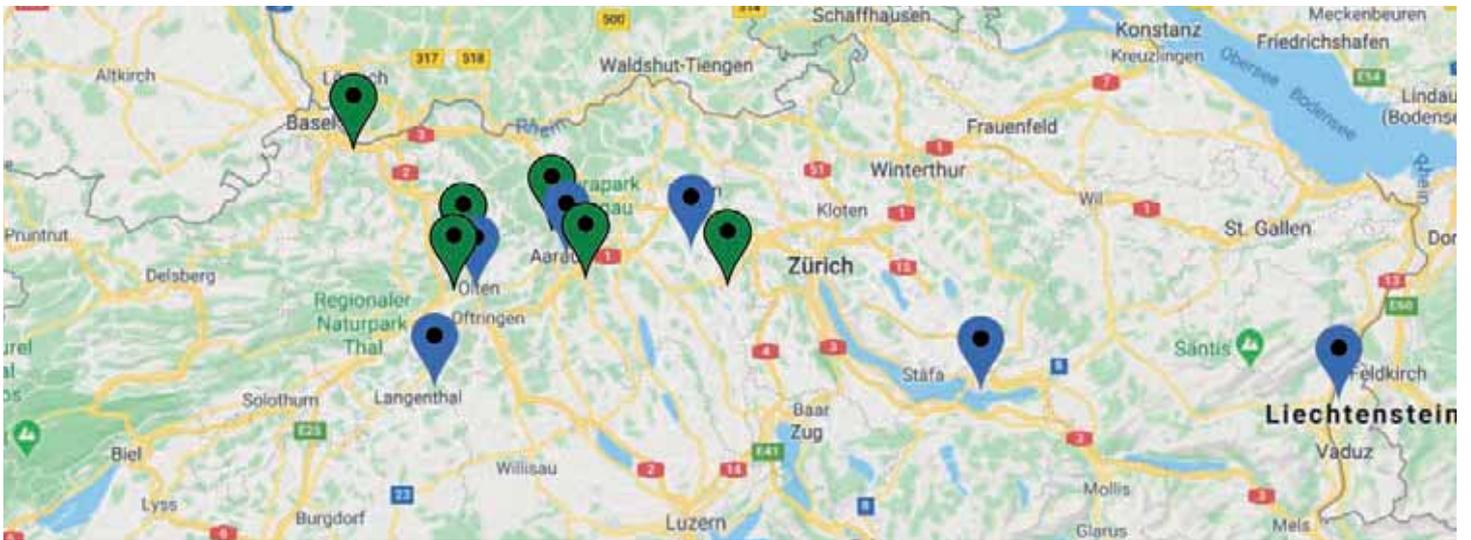
Nutzfläche: 4.500 m<sup>2</sup>  
Teilflächen: ab 1.000 m<sup>2</sup>  
Hallenhöhe: 9.00 m  
Verfügbarkeit: ab sofort  
Neubau 1.2.2021



### Industriehalle 14 / 16 Halle 14b geheizt Halle 16 kalt

4914 Roggwil / BE

Nutzfläche: 2.163 m<sup>2</sup>  
Teilfläche: 937 m<sup>2</sup>  
Hallenhöhe: 6.00 m - 10.00 m  
Verfügbarkeit: ab sofort



## Neuankündigungen Logistikanlagen



### Nutzersuche für Gewerbezentrum Nordring

5033 Buchs / AG

Nutzfläche: ca. 20.000 m<sup>2</sup>  
 Flächen: Gewerbe, Büro, Schulung,  
 Dienstleistung, Autosilo  
 Lage unweit vom Torfeld Süd

Status: in Planung



### Verkauf Industriebauland für Produktion + Industrie

5033 Buchs / AG

Status: Verkauf Teilparzellen mit  
 gemeinsamer Erschliessung



### Verkauf Bauland für Gewerbepark

4612 Wangen bei Olten / SO  
 Grundstücksfläche: ca. 6.000 m<sup>2</sup>

Status: Nutzersuche



### Nutzersuche für neue Logistikanlage

5620 Bremgarten / AG

Nutzfläche: ca. 16.000 m<sup>2</sup>  
 Für zwei oder mehrere Nutzer.  
 Abstellfläche für Container und  
 LKW's vorhanden.

Status: Bewilligungsprozess gestartet



### Nutzersuche Logistik-Erweiterungsbau

4133 Pratteln / BL

Nutzfläche: ca. 7.500 m<sup>2</sup>  
 Nutzfläche, als Trockenlager oder  
 als Kühllager ausbaubar.

Status: Bewilligter Neubau



### Nutzersuche für neue Logistikanlage

4600 Olten / SO

Nutzfläche: ca. 15.000 m<sup>2</sup>  
 Umgestaltung bestehende Logistik-  
 anlage. Befestigte Aussenfläche für  
 Container und LKW's vorhanden.

Status: Parzelle ab April 2021 verfügbar  
 zur Umnutzung

# Multi-User-Immobilie für Gefahrstoffe am Kreuz Biebelried

Lagerkapazitäten für wassergefährdende Stoffe und Gefahrstoffe verzeichnen eine hohe Nachfrage. Ein Grund für diese Entwicklung liegt darin, dass immer mehr Stoffe als gefährlich eingestuft werden. „Verschärfte gesetzliche Vorgaben, eine Erweiterung der Produktvielfalt im Chemie-, Pharma- und Kosmetikmarkt sowie eine gestiegene Sensibilität in der Industrie haben in den letzten Jahren die Nachfrage angetrieben“, bestätigt Marco Bassmann, Geschäftsführer des Dienstleisters VS Logistics. Mit zunehmender Professionalisierung und Zertifizierung der Lieferketten wird der Bedarf für Outsourcing-Partner im hochkomplexen Umfeld der Gefahrstofflogistik immer größer. Die mittelständische Würzburger Unternehmensgruppe ist u.a. spezialisiert auf die Gefahrstofflagerung.

Der Anfang des Jahres in Betrieb genommene Standort Dettelbach ist das Ergebnis der eingangs erwähnten Nachfragesteigerung in Sachen Gefahrstoff-Lagerkapazitäten. „Unser Stammlager in Würzburg ist voll“, so Marco Bassmann. Deshalb habe man schon früh mit den Planungen für einen weiteren Standort begonnen. „Die Grundstücksuche war nicht einfach, da eine Vielzahl von Voraussetzungen erfüllt sein musste.“ In Dettelbach bei Würzburg wurden die optimalen Rahmenbedingungen gefunden. Dettelbach liegt in unmittelbarer Nähe des Autobahnkreuzes Biebelried, wo die A3 und die A7 sich treffen.



Marco Bassmann,  
Geschäftsführer  
des Dienstleisters  
VS Logistics



Die sichere Lagerung von Gefahrstoffen erfordert ein hohes Maß an sicherheitstechnischen Einrichtungen. „Beim Bau unseres neuen Multi-User-Logistikzentrums in Dettelbach haben wir, zusätzlich zur Erfüllung der gesetzlichen Vorschriften, auch Erfahrungen aus unserer langjährigen Tätigkeit in der Lagerung von Gefahrstoffen aus unserer Immobilie in Würzburg einfließen lassen“, erklärt Marco Bassmann. Wassergefährdende Eigenschaften liegen sowohl bei festen und flüssigen Stoffen vor. Wassergefährdend bedeutet: Diese Stoffe könnten dauernd und in einem nicht unerheblichen Ausmaß nachteilige Veränderungen der Wasserbeschaffenheit herbeiführen. „Sie dürfen deshalb nicht in Boden, Grundwasser oder Abwasser gelangen“, verdeutlicht Bassmann.

Je nach Höhe des Gefahrenpotenzials werden die Stoffe in eine Wassergefährdungskategorie (WGK 1–3) eingeteilt. Bei Betriebsstörungen wie z.B. Leckagen, müssen



wassergefährdende Stoffe zurückgehalten werden. Am sichersten geschieht dies zur Gefahrenabwehr direkt im Gebäude. Marco Bassmann: „Wir haben deshalb im Lager- und Versandbereich unseres Lagerneubaus in Dettelbach eine zwei Millimeter dicke PE-Folie unterhalb der Bodenplatte einbauen lassen. Die Folienbahnen wurden flächig verlegt, an den Außenwänden der Brandabschnitte hochgezogen, befestigt und flüssigkeitsdicht miteinander verschweißt.“

Weitere sicherheitstechnische Features sind ein komplexes Lüftungssystem, das zweimal pro Stunde einen kompletten Luftwechsel erlaubt, Ex-Schutzzonen sowie eine CO<sub>2</sub>-Löschanlage.

Sämtliche Arbeiten wurden von verschiedenen Sachverständigen abgenommen. Die Eignungsfeststellung zur Lagerung von Produkten der WGK – Klassen 1–3 nach dem Wasserhaushaltsgesetz (WHG) bei der zuständi-

gen Überwachungsbehörde ist beantragt. Die Lagerung von entzündbaren Flüssigkeiten bis zu einer Menge von 5.000 Tonnen ist bereits genehmigt. Bis Anfang nächsten Jahres soll außerdem eine Genehmigung nach dem Bundesimmissionsschutzgesetz zur Lagerung weiterer Gefahrstoffe vorliegen.

Die 12.000 m<sup>2</sup> große Immobilie ist als Multi-User-Standort konzipiert und daher folgerichtig in neun Brandabschnitte unterteilt. Ein zweiter Bauabschnitt, der bei Bedarf errichtet werden kann, ist bereits genehmigt. Insgesamt kann VS Logistics somit in Dettelbach mit 35.000 Palettenstellplätzen planen.



Kontakt: VS LOGISTICS WAREHOUSING GmbH

**Marco Bassmann**

Telefon: +49 (0) 931 90099-19

E-Mail: [Marco.Bassmann@vs-logistics.com](mailto:Marco.Bassmann@vs-logistics.com)

# 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 m<sup>2</sup> 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 Förder-technik 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 m<sup>2</sup> ab dem ersten Tag selbst nutzen oder 10.000 m<sup>2</sup> bis 20.000 m<sup>2</sup> 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*



# Mach2

In Hamburg Wilhelmsdorf entwickelt Four Parx mit der zweistöckigen Gewerbe- und Logistikimmobilie „Mach2“ ein Leuchtturmprojekt, das einen wegweisenden Ansatz zur Lösung des Flächenmangels in den Ballungsräumen darstellt. Dazu realisiert der Projektentwickler auf zwei gleichwertigen nutzbaren Ebenen eine Gesamtfläche von 102.000 m<sup>2</sup> in zentraler Lage im Hamburger Hafen. Nutzern stehen flexibel aufteilbare Flächen ab ca. 5.300 m<sup>2</sup> 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/m<sup>2</sup>, im Obergeschoss 3t/m<sup>2</sup>, 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.





# 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 Unternehmen 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 CO2 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





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

Von Georg Lennarz



Foto: ©iStock.com/querbeet

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.

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 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  
Güterverkehrs-  
zentrum (ein Bei-  
spiel 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 Sattelaufleger 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](http://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.



Bis zu 80 % Rabatt für Ihren Gleisanschluss

# Die neue Förderrichtlinie ist da!



Am 1. März 2021 wurde die neue „Anschlussförderrichtlinie“ des Bundes veröffentlicht. Das Ergebnis einer sehr umfangreichen Evaluierung der Vorgänger-Richtlinie kann sich sehen lassen und gilt in der Branche als Beweis, dass das Ministerium tatsächlich auf die Praktiker hört.

Vereinfacht formuliert ist die neue Richtlinie die beste, seit die Gleisanschlussförderung in 2004 gestartet wurde. Bislang wurden mehr als 175 Projekte gefördert – bei aktuell etwas mehr als 2.000 Gleisanschlüssen im ganzen Land.

## Die wichtigsten Neuerungen:

- Es werden nun auch Ersatzinvestitionen von Gleisanschlüssen gefördert. Dies gilt auch für den in der Regel sehr teuren Ersatz der Anschlussweiche. Damit erweitert sich der Kreis der möglichen Förderempfänger ganz enorm. Allerdings bleibt der Standardfördersatz bei maximal 50 %.
- Sogenannte „Multifunktionale Anlagen“ (Railports) werden sogar mit bis zu 80 % gefördert. Darunter versteht man diskriminierungsfrei zugängliche Gleisanschlüsse – meist von Speditionen – auf denen mindestens die Hälfte des Umschlagsgüter konventionell umgeschlagen werden müsse. Also zum Beispiel Stahl, Papier oder Rundholz das direkt auf einen Waggon geladen wird. Grundsätzlich können diese Güter auch in Containern transportiert werden – der Anteil an Containern darf aber eben maximal 50 % ausmachen. Damit soll den vorhandenen Containerterminals keine Konkurrenz erwachsen.
- Nötige Lagerfläche zum Zwischenabstellen von Gütern sind nun explizit als förderfähig benannt.
- Auch Kommunen kommen nun in den Genuss einer Förderung für Ihre Industriestammgleise.
- Planungskosten können nun bis zu 17,5 % geltend gemacht werden. Das entspricht nun deutlich mehr der Praxis als die bisherigen 10 %.

- Die Bundesförderung kann jetzt mit den zwar seltenen – aber dennoch vorhandenen Landesförderungen – kumuliert werden. Wie beispielsweise jener in Hessen oder Sachsen-Anhalt.
- Die Fördersätze wurden um 25 % angehoben: So werden pro verlagter Tonne nun bis zu 10 € gefördert und für 1.000 Tonnenkilometer nun bis zu 40 €.
- Insgesamt stehen jährlich nun 34 Millionen Euro zur Verfügung. Das ist sehr viel mehr als die bislang aufgerufenen 14 Millionen Euro. Damit trägt man auch dem Umstand Rechnung, dass durch Förderung der Ersatzinvestitionen deutlich mehr Anträge und Mittelabfluss zu erwarten ist.



Die angekündigten Verbesserungen der Richtlinie bedeuten einen Paradigmenwechsel und belegen, dass die Verkehrspolitik die fundamentale Wichtigkeit von Gleisanschlüssen erkannt hat.

Natürlich gelten noch immer die strengen Bestimmungen aller bisherigen Richtlinien. Dazu zählt der Nachweis der „Unwirtschaftlichkeit“ genauso wie die

Notwendigkeit, alle geförderten Bau- und Lieferleistungen öffentlich auszuschreiben.

Und selbstverständlich natürlich die Transportverpflichtung. Schließlich erwartet sich der Steuerzahler eine verkehrspolitische Gegenleistung für die großzügige Förderung privater Gleisanschlüsse.

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 und kostenlose Vorprüfung haben möchte, ob sein Gleisanschlussprojekt förderfähig ist und wieviel dafür verlagert werden müsste, kontaktiert am besten:

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

Die neue Förderrichtlinie finden Sie auf  
[www.anschlussbahnprofis.com](http://www.anschlussbahnprofis.com)



# 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.



## 1 MILLION QUADRATMETER INDUSTRIE- UND LOGISTIKFLÄCHE

- ✓ ANLAGENGRÖSSEN BIS ZU 125.000 M<sup>2</sup>
- ✓ KAPAZITÄT FÜR UMFANGREICHE LEICHTINDUSTRIE, GEFÄHRGUT- 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



Gleisanschluss am Grundstück  
vorhanden; kann beliebig  
verlängert werden



## Standort 1: 700.000 m<sup>2</sup>

- Die Planungsvariante zeigt die maximale Gebäudegrundfläche von rund 125.000 m<sup>2</sup>.
- 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 m<sup>2</sup>

Planungsvariante mit Einheiten von 8.349 m<sup>2</sup> bis 11.192 m<sup>2</sup>,  
mit einem möglichen Baubeginn in drei Monaten

# Hervorragende Energie-Infrastruktur

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



## 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<sup>3</sup> 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 zertifiziertem 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 m<sup>2</sup> Lagerfläche auf mittlerweile 70.000 m<sup>2</sup> 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





phaisamwong2517 - 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 Warencyclus 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 erfordert 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 m<sup>2</sup> an drei Standorten in Nürnberg
- ⚡ 15.000 m<sup>2</sup> TK-/Frischelager (bis minus 25 Grad)
- ⚡ Gleisanschluss und eigene Rangierkapazitäten
- ⚡ Mitarbeiter: 65, zuzüglich Kraftfahrer
- ⚡ Lkw-Flotte: 60 Zugmaschinen

[www.gbl-logistics.de](http://www.gbl-logistics.de)

## Exeter Property Group

EQT EXETER verfügt über 15 Jahre Immobilien-erfahrung und setzt auf ein breites Spektrum an Serviceangeboten für die Nutzer und auf die Qualität der Immobilien. EQT EXETER verfügt neben einer soliden Finanzbasis und einem breit diversifizierten Portfolio über langfristige Partnerschaften mit Kunden. Wir bieten unseren Mietern ein sorgfältiges, funktionales und nachhaltiges Immobiliengesamtkonzept sowie hochwertige Immobilienlösungen und einen effizienten Managementservice.

EQT EXETER entwickelt maßgeschneiderte Immobilienlösungen für gewerbetreibende Nutzer aus den Bereichen Retail, Office, E-Commerce, Logistik und Produktion. Die Standorte werden aus einer Hand betrieben – vom Erwerb der Liegenschaft bis zur langfristigen Vermietung. Unser ganzheitliches Modell ermöglicht die Planung und zum Teil spekulative Entwicklung kundenorientierter und drittverwendungsfähiger Gewerbeimmobilien für ein möglichst breites Nutzerspektrum.



### Kontakt:

#### Niko Gedaze

Principal, Investment Officer & Asset Manager  
Fon.: +49 (0) 151 7265 8580  
ngedaze@exterpg.com  
www.exterpg.com

## bgm baugrundberatung

Egal, ob ein Grundstück auf Altlasten, auf Möglichkeiten der geothermischen Nutzung oder im Hinblick auf die vorhandene Baugrund- und Grundwassersituation untersucht werden soll:

Ohne eine fundierte Baugrundberatung sind Bauprojekte in der Größenordnung von Logistikimmobilien enormen Risiken ausgesetzt.

Es gibt zahlreiche Beispiele, die belegen, dass ein unzureichend untersuchter Baugrund einen Bauherrn teuer zu stehen kommen kann.

Insbesondere dann, wenn auf dem Grundstück vorher Industrieanlagen oder Deponien betrieben wurden, wird manchmal nicht detailliert genug hinterfragt, ob das Altlastenrisiko vom Grundstücksverkäufer fachmännisch beseitigt oder nur oberflächlich bereinigt wurde.

### Kontakt:

#### Mathias Müssig

Geschäftsführer  
Fon: +49 (0) 6402 - 512 400  
m.muessig@bgm-hungen.de  
www.bgm-hungen.de



## IHP Süd

IndustrieHandelsPark Süd



Internationaler  
Assekuranz-Makler



**CALANBAU**  
Fire Protection Solutions



**MAX BÖGL**

Fortschritt baut man aus Ideen.





**Anschluss  
Bahn  
Profis®**

Wir optimieren maximal.



**DREES &  
SOMMER**



**PRO  
Immobilie**



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

## AnschlussBahnProfis

Wir sind ein Team aus Spezialisten der Bereiche, Bahnbetrieb, Schieneninfrastruktur, Planung, Logistik, Simulation, Betriebswirtschaft, Recht. Damit sind wir in der Lage, Gleisanschlüsse (also die Infrastruktur) und Anschlussbahnen (entspricht dem eigenen Bahnbetrieb auf der Infrastruktur) aus jedem Blickwinkel zu bewerten und ganzheitlich zu optimieren. „Wir optimieren maximal.“: Diesen Leitspruch setzen wir täglich engagiert um. Bis zur Hälfte der Kosten beim Bahntransport entstehen auf der ersten und letzten Meile, obwohl dabei nur ein Bruchteil der Entfernung zurückgelegt wird. Ob verlagert wird oder nicht, entscheiden

- der Aufwand für die Bedienung von Gleisanschlüssen
- die Kosten der Infrastruktur und
- die Möglichkeiten der Integration in die Werkslogistik.

Das wird in den meisten Fällen unterschätzt.

Die AnschlussBahnProfis beginnen dort, wo die größte Wirkung erzielt wird. Und optimieren die Infrastruktur, den Bahnbetrieb und die logistischen Prozesse auf der ersten und letzten Meile im Schienengüterverkehr.

Das Ergebnis: minimale Gesamtkosten und maximale Förderung.

### Kontakt:

**Friedrich Gitterle**

Geschäftsführer

Fon: +49 (0) 8441 - 40 807 20

[f.gitterle@anschlussbahnprofis.com](mailto:f.gitterle@anschlussbahnprofis.com)

[www.anschlussbahnprofis.com](http://www.anschlussbahnprofis.com)



## Calanbau Brandschutzanlagen

Calanbau ist Teil der Fire Protection Solutions Group. Die Unternehmen planen, errichten und warten Löschanlagen an den zentralen Punkten der Wertschöpfungskette mit hohem Risikopotenzial – in großen industriellen Fertigungsanlagen und Logistikkreisläufen. Mit 1.200 Mitarbeitern an 26 Standorten zählt sie zu den Marktführern auf dem Gebiet der stationären Löschanlagen.

Wir sind bei Pro Logistik Immobilie dabei, weil wir jahrelange Erfahrung im Brandschutz von Logistikkimmobilien haben und Ihre Waren sicher schützen!

### Kontakt:

**Diana Plantade**

Marketingleitung

Fon: +49 (0) 6155 8741 574

[d.plantade@calanbau.de](mailto:d.plantade@calanbau.de)

[www.fire-protection-solutions.com](http://www.fire-protection-solutions.com)



## 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 Grobostheim

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