

**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 10.000 m<sup>2</sup> - 50.000 m<sup>2</sup>
- BIG 50.000 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 Logistikintensität 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.

## 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 mit Gleisanschluss strategisch fortzusetzen.

## 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 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?
- 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.de

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.de



**MARCUS SCHRAFT**

Region Südwest- und Ostdeutschland

Tel. 0151 5714 3612

schraft@logreal-die-logistikimmobilie.de



**CARLO BERNASCONI**

**CONTRACTLOGISTICS24 AG**

Tel. +41 (0) 44 680 1881

cb@contractlogistics24.com



**ALOIS MEIR**

**FIRMENGRUPPE REALBÜRO MEIR**

Tel. +43 (0) 664 352 5367

office@meir.at



# Immobilien suchen und finden

Mit unserer Website [www.logreal-die-logistikimmobilie.de](http://www.logreal-die-logistikimmobilie.de) 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-



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

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

+49 (0) 6026 999 0240 | info@logreal-die-logistikimmobilie.de



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

Der Schienenverkehr ist die aktuell umweltschonendste Art, Güter über größere Distanzen zu transportieren. Ziel der langfristigen Verkehrsstrategie ist es daher, den Anteil am Modal Split weiter zu steigern. Gleichzeitig verfügen jedoch viele große Logistikbetriebe am Rande der Ballungsräume über keine – ökologisch sinnvolle und politisch durchgesetzliche – Anbindung an die Schiene(n).

Wir von LogReal, DieLogistikImmobilie setzen uns engagiert dafür ein, den Gleisanschluss für zukünftige Logistikimmobilien und Projektentwicklungen zu forcieren – und damit nachhaltige, wettbewerbsfähige und kundenzentrierte Transportoptionen zu schaffen. In unserem Portfolio finden Sie Flächen und Immobilien, die mit einem eigenen Gleisanschluss bereits heute erfolgreich den Verkehrsaufkommen auf der Schiene decken.

**Unsere Immobilien mit Gleisanschluss**

Bitte Objekt wählen?	↓	Ort	Abgabe ab:
Wie viele Objekte anzeigen	↓	PLZ	Filtern auf:
Bitte Suchradius angeben	↓	Städte ab:	Suchen Sie ebenfalls mit:

[Zurück](#) [Zur Startseite](#)

**LogReal YouTube** [ANMELDEN](#)

ÜBERSICHT VIDEOS PLAYLISTS KANÄLE DISKUSSION KANALINFO

**Uploads**

**Interview mit Rudolf Hämel auf dem 26. Handellogistik Kongress 2020**  
19. April 2020  
19. April 2020  
Interview mit Rudolf Hämel (Gründer der LogReal, DieLogistikImmobilie GmbH) auf dem 26. Handellogistik Kongress 2020.

+49 (0) 6026 999 0240 | info@logreal-die-logistikimmobilie.de



**Das Team von LogReal, DieLogistikImmobilie**

 <p><b>Rudolf Hämel</b> Geschäftsführender Geschäftspartner Standort Dortmund &amp; Großbottwarthausen Industriemehlfabrik Nord, Gebäude 3, Biederhäuser Str. 30 53752 Großbottwarthausen ☎ Telefon 6026 999 0240 ✉ info@logreal-die-logistikimmobilie.de</p>	 <p><b>Jennifer Beyer</b> Vertriebsassistentin Standort Dortmund Lübbecke Straße 32 44135 Dortmund ☎ Telefon 6231 914 546 800</p>	 <p><b>Marcus Schraib</b> Partner Standort Stuttgart Müller-Thurgau-Weg 3 73773 Achstetal ☎ Telefon 0711 378 0560</p>	 <p><b>Beatrix Meir</b> Firmengruppe Partner Standort Fuldaerstr. 15 4-4000 Wehl ☎ Telefon +43 664 35 25 367</p>
--	--	--	---

## 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 „LogRealCompetence“ 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.de](http://www.logreal-die-logistikimmobilie.de) erwartet Sie eine spannende Reise durch die Welt der Gewerbe- und Logistikimmobilien.



# Ausgewählte Anmietungsmöglichkeiten



## REGION NÜRNBERG - A9 - RICHTUNG INGOLSTADT

Neubau  
ca. 10.000 m<sup>2</sup>  
Verfügbar: Ende 2023



## REGION ULM - RICHTUNG STUTTGART

Neubau  
ca. 15.000 m<sup>2</sup> - 2 UNITS  
Verfügbar: 1. Quartal 2023



## REGION HANNOVER

Neubau  
ca. 18.000 m<sup>2</sup> - 2 UNITS  
Verfügbar: Ende 2023



## REGION ASCHAFFENBURG SÜD

Neue renovierte Lagerhalle  
1.200 m<sup>2</sup> Nutzfläche ebenerdig  
Reinraum 120 m<sup>2</sup>, ISO Klasse 8  
Lagerbühne 160 m<sup>2</sup> - Nutzlast 500 m<sup>2</sup>  
Verfügbar: sofort



## BERLIN VELTEN - GEWERBEPARK NORD

Neubau Logistik-Produktion  
Mietfläche 24.605 m<sup>2</sup>  
Teilbar ab 4.000 m<sup>2</sup>  
Nutzung 24/7  
Lichte Höhe 12.20 m UKB

# 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



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



## Die etwas anderen „Tatort-Reiniger“

Es gibt sie in allen entwickelten Industrieländern in zunehmender wachsender Menge: ehemalige Produktionsflächen, die als Brachen mit unterschiedlichsten Altlasten behaftet sind und deshalb ein Risiko darstellen im Rahmen einer geplanten Revitalisierung.

Diese sogenannten „Brownfields“ stellen heutzutage jedoch einen wichtigen Business-Pool für neue Projekte und Entwicklungsstandorte dar, denn „Greenfields“, also bislang unbebaute Flächen, können nicht mehr so verbraucht werden, wie es früher der Fall war. Um bei diesem Flächenrecycling einen nachhaltig erfolgreichen Kosten-Nutzen-Effekt

erzielen zu können, müssen Umwelt- und Finanzrisiken vermieden bzw. bewältigt werden, damit eine maximale Budget- und Rechtssicherheit gewährt werden kann. Der Verbund „Brownfield Solutions“ sichert als One-Stop-Shop eine erfolgreiche Grundlage für Standortentwicklungen und auf mikrobiologischen Verfahren basierende Vor-Ort-Sanierungen von Brownfields.

Der Verbund „Brownfield Solutions“ sichert das Flächenrecycling mit diesem Team unabhängiger und erfahrener Partnerfirmen: Erfahren Sie auf den Folgeseiten mehr über die einzelnen Partner und ihr Leistungsprofil.

# Ganzheitliche Standortentwicklungen für Brownfields mit Altlasten



Erfahrungen mit biologischen Sanierungsmöglichkeiten aus Amerika und Asien führten zur Gründung der Geobality Europe GmbH (Hamburg). Das Unternehmen positioniert sich mit eigenem Research & Development, um weltweit erprobte und marktreife Sanierungskonzepte auch in Europa zur Anwendung zu bringen. Insbesondere in Verbindung mit bereits etablierten Konzepten ist Geobality Wegbereiter für innovative Anwendungen im Bereich der Biosanierung.

Individuelle „State of the Art“-Lösungen bei der Sanierung von Altlasten bieten Möglichkeiten, stark kontaminierte Flächen wirtschaftlich sinnvoll zu entwickeln, um sie dann dem Immobilienmarkt wieder zuzuführen. Es handelt sich um ein ganzheitliches Konzept zur Standortentwicklung.

Das zunehmende Bewusstsein für die begrenzten Möglichkeiten weiterer Greenfield- Standortentwicklungen führt zwangsläufig zur Revitalisierung von Bestandsflächen. Daher werden Brownfields und Altlasten zur letzten Ressource für neue Projekte und Standortentwicklungen. Geobality ist in der Lage, Flächenrecycling mit einem nachhaltig erfolgreichen Kosten-Nutzen-Effekt zu versehen. Mit dem Ziel eine

maximale Budget- und Rechtssicherheit zu wahren, müssen Umwelt- und Finanzrisiken vermieden bzw. bewältigt werden.

Die Initiative „Brownfields Solutions“ wurde gegründet, um mit einem Konzept „ALLES AUS EINER HAND“ sowohl Eigentümern als auch Projektentwicklern ein umfassendes Angebot zur Lösung ihrer Herausforderungen anzubieten.

Wenn ein Eigentümer den Aufwand und die Risiken bei der Entwicklung neuer Brownfield-Nutzungsmöglichkeiten scheut, ist Geobality bereit, die betroffenen Grundstücke zu erwerben.

Das Angebot reicht grundsätzlich von der Schadenserkundung über die Schaffung neuer Nutzungskonzepte bis hin zum Verkauf der Liegenschaften.

Die Initiative „Brownfield Solutions“ sichert das Flächenrecycling mit einem Team von unabhängigen und langjährig erfahrenen Fachfirmen und bietet daher die Möglichkeiten einer erfolgreichen Zuführung der sanierten Flächen in den

Immobilienmarkt. Um dieses Komplettangebot umzusetzen, hat Geobality führende Fachunternehmen als Kooperationspartner gewonnen. Bei der Einbringungstechnik setzt Geobality auf die Sanierungsmethoden von Sensatec (Profil auf den Folgeseiten), bei der wissenschaftlichen und rechtssicheren Begleitung auf HPC International (Seite 16 – 17) und, last but not least, bei der Vermarktung der Liegenschaften auf LogReal. Die Logistikimmobilie (Seite 18 – 19).

### **Folgende Serviceleistungen werden erbracht**

- Feststellung der Bodenbelastungen mit anschließender Machbarkeitsstudie
- Erarbeitung eines Sanierungsvorschlags und diesen mit Rechtssicherheit versehen
- In-situ (Vor-Ort) Sanierung (vorzugsweise mit biologischen Verfahren)
- genehmigungsrechtliche Durchsetzung des bevorzugten Sanierungsverfahrens
- Gutachterliche Begleitung bis zur Zuführung in neue Nutzungsmöglichkeiten
- umfassende Standortentwicklung

Geobality sieht sich als Entwicklungs- und Sanierungspartner für Grundstückseigentümer, Projektentwickler oder für die Initiative „Brownfield Solutions“ nach Ankauf einer Liegenschaft. Eine Vermarktung erfolgt durch den Grundstückseigentümer, Projektentwickler oder durch die Initiative „Brownfield Solutions“.

Auf Wunsch bietet Geobality eine standortspezifische Versicherungsabdeckung gegen unbekannte Altlasten („Liability Select“ zur Versicherung des Restrisikos).



### **Weitere Informationen**

[www.geobality.bio](http://www.geobality.bio)

### **Kontakt**

Kurt Maass, Geschäftsführer & Co Founder

E-Mail: [mm@geobality.bio](mailto:mm@geobality.bio)

# Minimal-invasive Vor-Ort-Sanierungen von Brownfields

Sensatec GmbH ist Technologieanbieter für minimalinvasive Vor-Ort-Sanierungstechnologien in Zentraleuropa. Das Unternehmen hat sich spezialisiert auf die technische Realisierung von Verfahren, mit deren Hilfe Schadstoffe im Untergrund eliminiert werden können, ohne dass dazu das betroffene Bodenmaterial ausgehoben und ausgetauscht werden muss.

Sanierungsprojekte werden zumeist auf der Basis einer soliden Machbarkeitsanalyse mit Hilfe der unternehmenseigenen Laboratorien konzipiert und durchgeführt. Für die Projektdurchführung stehen dem Unternehmen ein umfassender Bohrerätepark und Spezialinjektionsanlagen zur Verfügung. Im Bedarfsfall werden die benötigten Behandlungsanlagen, der Leitungsbau sowie die Elektro- und Sensorüberwachungstechnik mit eigenen Spezialisten gefertigt und vor Ort betrieben. Alle Anlagen sind über entsprechende Cloud-basierte Technik fernüberwacht.

Aktuell werden ca. 150 Sanierungsprojekte schwerpunktmäßig in der DACH-Region realisiert, die von einem Team aus Ingenieuren, Naturwissenschaftlern und Technikern an den Standorten Kiel, Berlin, Köln und Ulm betreut werden.

Von dort werden vor allem Kunden aus der Industrie sowie aus dem Bereich Immobilienentwicklung bedient mit dem Ziel, kontaminierten Standorten in überschaubaren Bearbeitungszeiträumen wieder eine Entwicklungsperspektive zu verschaffen. Häufig erfolgt die in-situ-Sanierung auch auf aktiven Betriebsstandorten bzw. bei laufenden Bauprojekten. Ein großer Vorteil der minimalinvasiven in-situ-Sanierung ist dabei die hohe Flexibilität in deren Anwendung, bei der auch die Notwendigkeiten der weiteren Standortnutzung leichter berücksichtigt werden können.

Ein zunehmend wichtiger Kundenkreis liegt in den Bergbaugesellschaften, die im Rahmen der Nachsorge von Bergbaustandorten ebenfalls mit dem Thema „Umweltsanierung“ konfrontiert sind. Aus diesem Grund ist das Unternehmen auch auf dem afrikanischen Kontinent in einer Reihe von Sanierungsprojekten aktiv.

Abgesichert werden die innovativen Technologien des Unternehmens durch eine Reihe von Patenten und Exklusivlizenzen, z.B. für die Durchführung von Sanierungsverfahren mit Hilfe von Horizontalbohrungen sowie der Sanierung von speziellen Schadstoffen. Im Rahmen aktueller Forschungs-



vorhaben zusammen mit deutschen und europäischen Partnern werden die Sanierungstechnologien ständig weiterentwickelt, um den technologischen Vorsprung des Unternehmens gegenüber den Marktbegleitern aufrecht zu erhalten.

Mehr als jedes andere Unternehmen hat sich die Sensatec GmbH auf die Durchführung von in-situ-Sanierungen mit minimalinvasiven Verfahren spezialisiert. Damit sind die Technologien der spezialisierten Bohrinjektionsverfahren gemeint, bei denen speziell auf die jeweilige Schadstoffgruppe abgestimmte Wirkstoffe in die belasteten Bereiche des Untergrundes eingepresst werden, um anschließend an Ort und Stelle der Kontamination die Auflösung der Schadstoffe zu bewirken. Des Weiteren verfügt das Unternehmen über besondere Kompetenzen bei der Anwendung biologischer und chemischer in-situ-Sanierungsverfahren sowie reaktiver Barrieren im Untergrund, die sich auf eine Vielzahl von Schadstoffen kostengünstig anwenden lassen.

Ein besonders wichtiger Aspekt für die erfolgreiche Anwendung von in-situ-Sanierungsverfahren ist die stringente Anwendung der Arbeitssicherheits- und Arbeitsschutzgrundlagen. Das Unternehmen verfügt daher über ein entsprechendes Arbeitssicherheits-Managementsystem und ist als Fachunternehmen für Anlagen im Umgang mit wassergefährdenden Stoffen zertifiziert.

Sensatec verfügt über namhafte Referenzen vieler wichtiger Industriezweige aus der Automobilindustrie, der Öl- und Chemischen Industrie sowie dem produzierenden Gewerbe. Sensatec ist zudem Rahmenvertragspartner der Deutschen Bahn AG und arbeitet mit fast allen großen Umweltconsultingunternehmen erfolgreich zusammen. Die Referenzliste umfasst mittlerweile über 300 erfolgreich sanierte Standorte im In- und Ausland.

Schließlich liegt dem Unternehmen und seinen Mitarbeitenden das Thema „Nachhaltigkeit von Sanierungsverfahren“ besonders am Herzen. Es werden daher bevorzugt ressourcenschonende biologische Sanierungsverfahren unseren Kunden empfohlen und umgesetzt, beim Anlagenbau wird Wert auf die Wiederverwertbarkeit der eingesetzten Verfahrenskomponenten gelegt und durch die sehr intensive Vernetzung der einzelnen Niederlassungen des Unternehmens werden Wegstrecken zu den Einsatzorten optimiert und reduziert.



Mit diesem Profil ist das Unternehmen hervorragend für die Zukunft aufgestellt, um den Kunden aus Industrie und Bergbau überlegene Verfahren und Dienstleistungen zur zügigen und nachhaltigen Sanierung kontaminierter Standorte anbieten zu können.

### **Kontakt**

Stephan Hüttmann, Dr. Dipl.-Biol.  
Geschäftsführender Gesellschafter  
E-Mail [s.huettmann@sensatec.de](mailto:s.huettmann@sensatec.de)  
[www.sensatec.de](http://www.sensatec.de)



# Budget- und Rechtssicherheit für Brownfield-Sanierungen und -Entwicklungen

HPC INTERNATIONAL:  
Projektbeispiel Brownfield „U“  
Kartierung von TERQ-Sanierungszielen (PIAS) im Boden (für eine Nachnutzung auf einer industriellen Altlast), zur maximalen Budget- und Rechtssicherheit der Sanierung und Entwicklung. (TERQ: Siehe im Text; Ableitung auf Basis des Ausschlusses nicht-akzeptabler toxischer Risiken gemäß BA161a)



HPC INTERNATIONAL gehört zur HPC AG-Gruppe und bringt gutachterliche Spezialkompetenzen und Sanierungsexpertise sowie auch zum Immobilienmanagement in den Verbund „Brownfield Solutions“ ein. Im Kern geht es darum, Entwicklungsprojekte auf Brownfields mit Altlasten nachhaltig und transparent abzusichern. Das wird vor allem durch eine „Hand-in-Hand-Planung“ mit den jeweiligen Projektentwicklern ermöglicht, denn HPC INTERNATIONAL kann aus seiner über 30-jährigen Erfahrung technische und finanzielle Projektfälle sowie potenzielle „Dealbreaker“ sehr frühzeitig erkennen und Projektlösungen ermitteln.

HPC INTERNATIONAL als Teil des Verbunds „Brownfield Solutions“ ist seit über 30 Jahren in Deutschland und Europa auf gutachterliches Altlastenmanagement spezialisiert. Dies erfolgt so, dass mit einer 3-Phasen Environmental Due Diligence sowie Sanierungsplänen zur Entwicklung von Brownfields und Altlasten im Flächenrecycling für eine maximale Budget- und Rechtssicherheit gesorgt wird.

## Folgende Projektentwicklungstypen beim Flächenrecycling können unterschieden werden

**Typ Ia** Basische Brownfields mit sporadischen Kontaminanten wie Kohlenwasserstoffe (MKW) und Schwermetallen (SM), z.B. aus Auffüllmaterialien.

**Typ Ib** Basische Brownfields wie Typ Ia. sowie Gebäudeschadstoffen (wie Asbest, Holzschutzmitteln wie Lindan, PCP, Arsen ...).

**Typ IIa** Brownfields mit geringen Altlastenkontaminationen wie MKW, SM, sporadisch auftretenden Lösemitteln (LHKW, BTEX) z.B. aus Auffüllungsmaterial und historischen Nutzungen.

**Typ IIb** Brownfields mit geringen Altlastenkontaminationen wie Typ IIa. sowie einigen Gebäudeschadstoffen (wie Asbest, Holzschutzmitteln wie Lindan, PCP, Arsen ...).

**Typ IIIa** Altlastenkontaminationen mit MKW, SM, Lösemitteln (LHKW, BTEX), PAK, HET, eventuell sporadisch auftretenden Schadstoffen wie PCB, Cyaniden, Kampfmitteln, etc. z.B. aus Auffüllungsmaterialien und historischen Aktivitäten.

**Typ IIIb** Altlastenkontaminationen wie Typ IIIa. sowie Gebäudeschadstoffen (wie Asbest, Holzschutzmitteln wie Lindan, PCP, Arsen...) und/oder unterirdischen Strukturen und Abfällen, wie Tanks, Fässer, alte Leitungen, etc.

**Typ IVa** Brownfields und Altlasten der Typen Ia. bis IIIa. mit zusätzlichen Spezialfällen, wie PFAS (PFC)-, PCDD/F-Belastungen, erheblichen LHKW-Kontaminationen z.B. im Grundwasser und Bodengas, aromatischen Aminen, militärischen Schadstoffen, wie Nitroaromaten und/oder Kampfstoffe (CWA), etc.

**Typ IVb** Brownfields und Altlasten der Typen Ib. bis IIIb. mit zusätzlichen Spezialfällen wie Typ IVa. sowie den gleichen Schadstoffen in Gebäuden und Abfällen.

Ein dreistufiger Prozess sichert eine nachhaltige Brown-field-Projektentwicklung ab:

- **Due Diligence Phase 1** Diese Etappe erfolgt auf Grundlage der über 30-jährigen Erfahrung von HPC INTERNATIONAL, sowie u.a. auf Basis des ASTM E1527-21-Standards vom 01.11.2021 (zum Environmental Real Estate Due Diligence). Dabei findet u.a. die Ermittlung von historischen und aktuellen Standortaktivitäten und potentiellen Schadstoffen und Risikozonen statt, die zu untersuchen sind. Weiterhin werden der geologische Untergrund, Grundwassertiefen und Fließrichtungen sowie auch potenzielle natürliche Risiken ermittelt.
- **Due Diligence Phase 2** In dieser Phase werden Brownfields und Altlasten chemisch erkundet (Schadstoffe im Boden, Grundwasser, Bodengas und in Gebäuden, aber auch geophysikalisch eventuelle Kampfmittel, wie Bomben, Granaten sowie auch mögliche im Untergrund vorhandene Leitungen, Tanks, Fässer, etc.). Boden- und Grundwasserprobenahmen werden dabei mit Akkreditierung der DAkkS gemäß DIN EN ISO/IEC 17025:2018 durchgeführt.
- **Due Diligence Phase 3** Auf Basis der geophysikalischen und chemischen Erkundungsergebnisse werden die potenziellen Gefahren (bzw. Risiken) der vorhandenen Schadstoffgemische per TERQ bewertet. Diese standortspezifische Gefährdungsabschätzung erfolgt für die potenziellen zukünftigen Standortnutzungen und Bebauungen. Dabei werden mit der TERQ auch Sanierungsziele definiert, um nichtakzeptable Risiken (bzw. Gefahren) gemäß BA161a auszuschließen.

*Der Ausschluss von nicht akzeptablen Risiken (bzw. Gefahren) für ein Sanierungs- und Entwicklungsprojekt kann mit dieser Vorgehensweise garantiert und zertifiziert werden.*

*Das Ziel ist der Erhalt eines gefahrlos nutzbaren Entwicklungsstandorts aus einem garantiertem, transparentem sowie nachhaltigem, budget- und rechtsicherem Flächenrecycling.*

Im Anschluss an die Due Diligence-Phasen erfolgen dann Sanierungen (bzw. die Sanierungsplanung und -überwachung). Dazu werden zur finalen Budget- und Rechtssicherheit folgende Schritte abgesichert:

Eine vergleichende technisch-ökonomische Machbarkeitsstudie und Sanierungsuntersuchungen, um basierend auf den Standortentwicklungs-Notwendigkeiten (Zeitlimits, Bud-

getlimits, Sanierungsziele, Schadstofftypen und -Anwesenheiten in Gebäuden und/oder Untergrund etc.) die kosteneffektivste(n) Sanierungsvariante(n) zu erarbeiten. Dabei wird auch die technisch-ökonomische Machbarkeit von biochemischen und mikrobiologischen in-situ-Sanierung, wie z.B. DNBA (Dynamisierte Natural Bio-Attenuation) untersucht.

Erstellung eines Sanierungsplans, welcher die Planung und Durchführung der Sanierungsvarianten und die Standortsanierung beschreibt (Masterplan). Dieser Sanierungsplan auf Basis der verschiedenen Erkundungsphasen (Due Diligence 1, 2, 3 sowie die Machbarkeitsstudien der Sanierungsuntersuchungen) wird mit den zuständigen Behörden abgestimmt. I.d.R. mündet dies in einem öffentlich-rechtlichen Vertrag (ÖRV), der zwischen der Behörde dem Standort-eigentümer/Pflichtigen und ggf. den Nutzern geschlossen wird. HPC INTERNATIONAL steht hierbei den beteiligten Parteien und Rechtsanwälten beratend zur Verfügung.

- Vertragliche Absicherung der Standort-Transaktionen sind nötig, um Verkäufer und Käufer gleichermaßen vor allen unangenehmen Überraschungen eines Altstandortes zu schützen, denn nichts ist teurer als z.B. der Baustopp bei Auffindung von bis dahin unbekanntem Kontaminationen, auf die die Baufirmen nicht vorbereitet waren. HPC INTERNATIONAL kann dabei auch technisch und rechtlich unterstützend zur Seite stehen.
- Ebenso besteht die Möglichkeit, dass Brownfields, Altlasten oder andere Brachflächen, die von HPC INTERNATIONAL erkundet, bewertet und saniert wurden, mit einer Versicherungsabdeckung geschützt werden. Eine solche „Liability Select“-Versicherungsabdeckung versichert dann den Eigentümer gegen mögliche Restrisiken am Standort, wie z.B. weitere bis dahin unbekanntem Kontaminationen. Der Standort kann dann zum Beispiel auch mit seiner Versicherungsabdeckung wertgesteigert veräußert werden.
- Spezielle Projektentwicklungsprozeduren wie unter BImSch und IED mit dem nötigen Genehmigungsmanagement (UVP, AZB, etc.), als auch Baugrunduntersuchungen, geotechnische Planungsleistungen und die Infrastrukturplanung können, sofern erforderlich, ebenfalls von HPC INTERNATIONAL durchgeführt werden.

## Kontakt

Dr. Frank Karg | CEO HPC INTERNATIONAL  
E-Mail [frank.karg@hpc-international.com](mailto:frank.karg@hpc-international.com)  
[www.hpc-international.com](http://www.hpc-international.com)



# Brownfield-Kompetenz gegen die Flächenmisere

Alle Logistik-Hotspots in Deutschland stehen vor einer Herausforderung, die negative Auswirkungen auf Expansion und Wachstum hat: Es fehlt an den erforderlichen Flächen. Durch die jahrelange Tätigkeit als Vermittler von Grundstücken und Logistikimmobilien für Handel, Industrie und E-Commerce verfügt LogReal-DieLogistikimmobilie über ein großes Netzwerk, mit dessen Kompetenz und Spürsinn neue Standorte für Investoren und Eigennutzer entdeckt und erschlossen werden.

Nicht selten ergeben fundierte Standortanalysen, dass auch Flächen jenseits der etablierten Hotspots den je individuellen, spezifischen Anforderungen bestens genügen. Nutzen Sie diese Ansiedlungsberatung – und profitieren Sie von überragender Kompetenz bei der Grundstückssuche, bei der Flächenvermarktung und beim Standortmarketing.

## Die richtige Entscheidung Standortanalyse und Ansiedlungsberatung

Die generelle Knappheit erhöht den Wert des Verfügbaren. Trotzdem empfiehlt es sich bei jedem Grundstück, das aktuell auf dem Markt angeboten wird, genau zu prüfen, ob es den speziellen Verwendungs-Anforderungen entspricht. LogReal-DieLogistikimmobilie bietet Investoren und Eigennutzern eine qualifizierte Standortanalyse und eine umfangreiche Ansiedlungsberatung, um auf Basis von Fakten eine Entscheidung zu treffen. Das Unternehmen betreibt auf Wunsch auch professionelles Grundstücks-Scouting unter der Maßgabe des Anforderungsprofils.

Der chronische Flächenmangel für die flächenhungrige Logistikbranche wird sich in den nächsten Jahren noch verschärfen.



Foto: iStock.com/Bim



## Flächen-Revitalisierung als Alternative zur Neuversiegelung

Die Revitalisierung von Brownfields ist unter diesen Vorzeichen 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.

## Brownfields: Langfristige Wertsteigerung und Vermarktungsvorteile

Langfristig jedoch rechnet sich 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. Die Wertentwicklung des Standorts und Vermarktungsvorteile wiegen die höheren Entwicklungskosten sehr schnell auf. Für auf Nachhaltigkeit und ökologische Wertmaßstäbe ausgerichtete Investoren und Eigennutzer/Mieter rangieren Brownfields nach erfolgreicher Sanierung oftmals über Greenfields: Schädliche Umweltbelastungen sind beseitigt oder gekapselt und überdies 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 die regionale Kompetenz von LogReal-DieLogistikimmobilie für Ihren Erfolg.



Rudolf Hämel



Marcus Schraft

### Kontakt

- ➔ Rudolf Hämel | Geschäftsführender Gesellschafter  
haemel@logreal-die-logistikimmobilie.de
- ➔ Marcus Schraft | Partner am Standort Stuttgart  
schraft@logreal-die-logistikimmobilie.de

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

FOUR PARX HAMBURG

# DIE ERSTE DOPPELSTÖCKIGE LOGISTIK-IMMOBILIE IN DEUTSCHLAND

In Hamburg -Wilhelmsdorf hat Four Parx die mehrstöckige Gewerbe- und Logistikimmobilie gemeinsam mit dem Investment und Asset Manager AEW sowie dem Bauunternehmen GSE Deutschland. „Mach2“ entwickelt in unmittelbarer Nachbarschaft zum Hamburger Hafen auf dem ehemaligen Produktionsgelände des Getränkeherstellers Refresco. Das Leuchtturmprojekt ist wegweisend zur Lösung des Flächenmangels in Ballungsräumen.

Die nach BREEAM „Excellent“ zertifizierte Immobilie stellt Mietern insgesamt 123.000 m<sup>2</sup> Nutzfläche auf zwei gleichwertig nutzbaren Ebenen zur Verfügung. Dazu verfügt die optimal angebundene Logistik- und Gewerbeanlage über elektrohydraulische Überladebrücken sowie über zwei beheizbare Rampen für die Lkw-Nutzung mit bis zu 45 t Belastung. Damit ist eine vollwertige, witterungsunabhängige Nutzung auch im Winter gesichert.





**LAGE UND ERREICHBARKEIT**

Die Immobilie wird auf einem Brownfield eines ehemaligen Produktionsgelände eines Getränkeherstellers in Hamburg-Wilhelmsburg entwickelt.

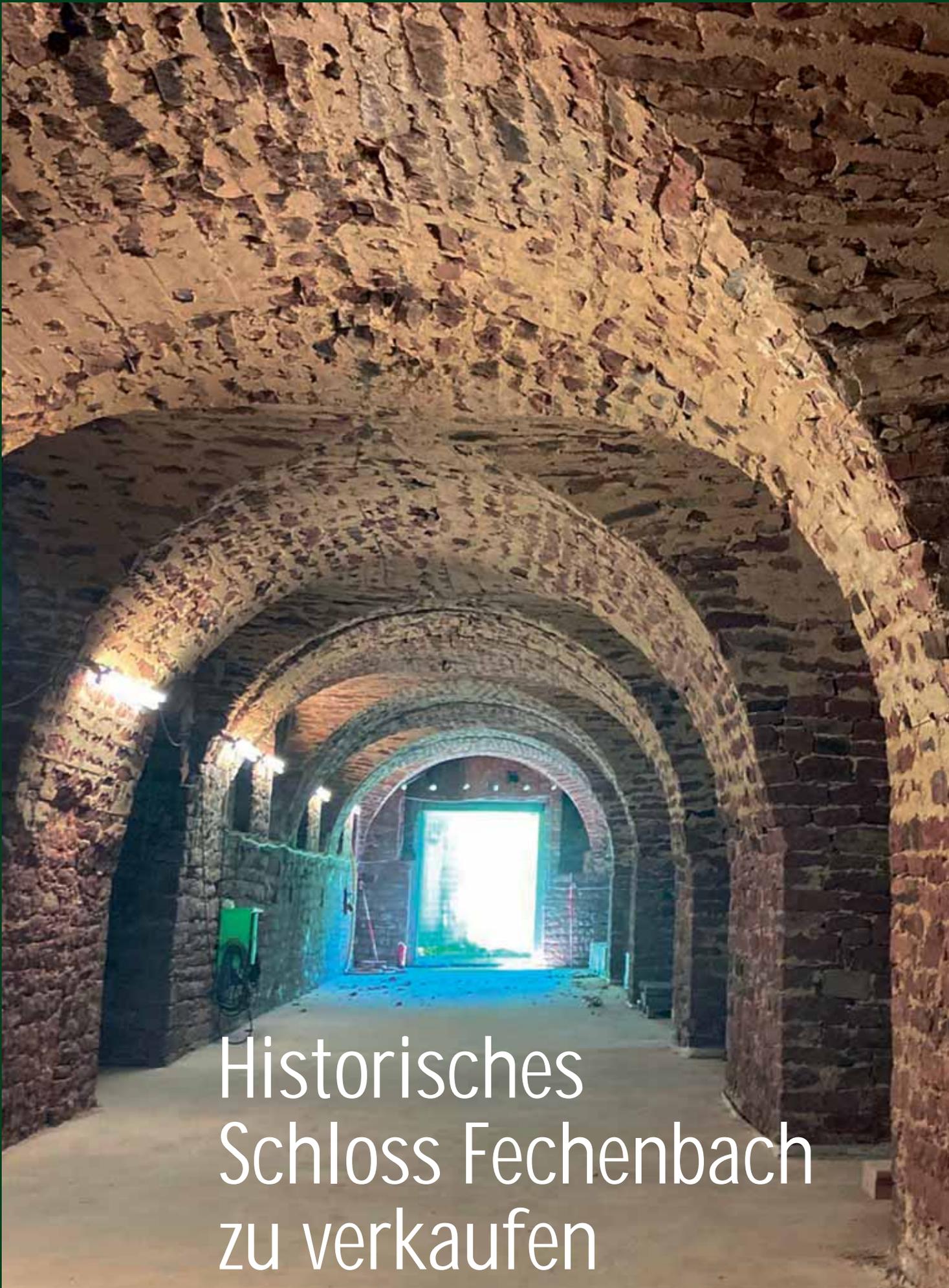
- Zentrale Lage als Umschlagplatz und Versorgung der Stadt Hamburg
- Reines Industriegebiet

Der Standort verfügt über eine sehr gute Anbindung zu den Autobahnen BAB 1 / 7 / 252 und liegt in unmittelbarer Nähe zum Hamburger Hafen sowie der Hamburger Innenstadt. Direkt am Areal befindet sich der Busbahnhof „Reiherstieg-Hauptdeich“ für die Buslinien 151 und 152. Lebensmittelmärkte, Cafés, Restaurants und Apotheken sind fußläufig vom Areal erreichbar.

**AUSSTATTUNG UND QUALITÄT**

Die Immobilie in Hamburg Wilhelmsburg wird mit rund 102.000 qm Hallenfläche auf zwei Stockwerken, ohne Vorvermietung entstehen. Hinzu kommen rund 9.000 qm Büro- und 12.000 qm Mezzaninfläche. Erschlossen werden die Flächen nun durch ebenerdige Tore, elektrohydraulische Überladebrücken. Die Hallenhöhe beider Bauteile beträgt 10,00 m UKB, gleichermaßen in der unteren sowie der oberen Ebene. Die Tragfähigkeit des Hallenbodens beträgt in der unteren Ebene 5 t und in der oberen Ebene 3 t. Die Fertigstellung des Hamburger Leuchtturmprojekts ist für August 2021 geplant. Das ökologische Baukonzept ist BREEAM-zertifiziert und mit dem Rating: EXCELLENT geplant. Das Objekt ist Teil unserer FOUR PARX 5-Produkte-Strategie, um in Zeiten des Wandels auch in Ballungszentren nachhaltiges Wachstum durch Gewerbe und Logistik zu ermöglichen.





# Historisches Schloss Fechenbach zu verkaufen



Mehr Informationen: [www.logreal-die-logistikimmobilie.de](http://www.logreal-die-logistikimmobilie.de)

## DIE LAGE

Zentral in Deutschland: 77 km (ca. 1 Stunde)  
vom Frankfurter Flughafen entfernt  
Am rechten Mainufer  
in 97903 Collenberg/Churfranken

## DAS GEBÄUDE

erbaut: 1754  
renoviert: 1997 – 2006  
Grundstück: ca. 14.000 m<sup>2</sup>  
Schlosspark: ca. 8.000 m<sup>2</sup>  
Nutzfläche: ca. 2.400 m<sup>2</sup>  
(EG, OG, DG und Gewölbekeller)

## ANFRAGEN

per mail: [schloss97903@logreal-die-logistikimmobilie.de](mailto:schloss97903@logreal-die-logistikimmobilie.de)

LogReal.DieLogistikImmobilie GmbH  
Logistik- und Immobilienberatung  
Real Estate Solutions Center  
63762 Großostheim/Rhein-Main

**Wir kennen uns aus,  
denn wir sind aus der Region!**

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

Besuchen Sie uns auf  
der Expo Real vom  
4. – 6. Oktober 2022  
in München  
Halle B1 | Stand 134

**expo**  
**real**  




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

Von Georg Lennarz



Foto: ©iStock.com/auerbeet

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 seltenen 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.



# LogReal.Campus<sup>®</sup>

Zum Festpreis auf die transport logistic  
vom 09.- 12. Mai 2023 in München



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

Medienpartner:  LogReal.Direkt  
Das Magazin für Logistik & Real Estate

Ein Produkt der:  LogReal.World  
Marktzugänge Logistics & Real Estate

## Der Marktplatz für Aussteller Logistik + Immobilie

Das bewährte und innovative Messekonzept für die Logistik und Real Estate. Zum fünften Mal versammelt sich die gebündelte Kompetenz der Unternehmen aus Logistik und Logistik-immobilien-affinen Bereichen auf dem LogRealCampus.

Sprechen Sie uns an. Das LogRalCampus-Team freut sich auf Sie!

**Wir haben noch  
Plätze frei!  
[info@logrealworld.de](mailto:info@logrealworld.de)**

Besuchen Sie uns:

**Halle B5 - Stand 225/326**

Folgende Mitaussteller haben sich bereits angemeldet:



logix INITIATIVE LOGISTIKIMMOBILIEN



**MAX BÖGL**

Fortschritt baut man aus Ideen

**CBRE DREES & SOMMER**



**railports.eu**  
supported by SPCC Logistik Partner



**IEQT EXETER**



 **LogReal.World**  
Marktzugänge Logistics & Real Estate

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  
Fon.: +49 89 2000 876-10

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





JUWEL IN DER STEIERMARK

# 24/7-Liegenschaft mit reaktivierbarem Gleisanschluss



Die Meir-Firmengruppe aus dem oberösterreichischen Wels hat in Spielberg (Steiermark) eine 38.000 m<sup>2</sup> große Produktionsliegenschaft auf einem 100.000 m<sup>2</sup> großen Grundstück erworben. Das Besondere an dem aus den 70er Jahren stammenden Gebäudebestand ist ein reaktivierbarer Gleisanschluss sowie die Tatsache, dass der Standort als Industriegebiet gewidmet ist und damit eine große Bandbreite an 24/7-Nutzungsmöglichkeiten eröffnet. (Fortsetzung auf den Folgeseiten)

# 35.000 m<sup>2</sup> Industrieflächen in Spielberg ab Q4 verfügbar

Alois Meir, Geschäftsführer der Meir-Firmengruppe, sieht in Spielberg (in unmittelbarer Nähe des Red Bull Rings wo im Juli wieder die Formel 1 zu Gast ist) großes Entwicklungspotenzial. „Es handelt sich um eine der letzten großen verfügbaren Flächen in Österreich, die durch die industrielle Widmung über eine Vielzahl von Nutzungsarten verfügt.“



Weitere Informationen:  
[haemel@logreal-die-logistikimmobilie.de](mailto:haemel@logreal-die-logistikimmobilie.de)

Auf dem Industrieareal in Spielberg hat die ATB Motoren-Gruppe einen Produktionsstandort betrieben, der jetzt ins Ausland verlagert wird. Die steirische Gemeinde Spielberg liegt zwischen Knittelfeld und Zeltweg in zentraler Lage in Österreich. Der Standort ist einen Kilometer von der Anschlussstelle Zeltweg-Ost/Spielberg der S36-Murtal Schnellstraße entfernt. Über die S36-Murtal Schnellstraße ist der A9-Autobahnknoten St. Michael in ca. 25 km erreichbar. Er verbindet die Achse Salzburg-Wels-Graz über die A9-Pyhrnautobahn und die Achse Leoben-Bruck/Mur-Wien über die S6-Semmering Schnellstraße. Der Bahnhof Zeltweg mit der Schnellbahnanbindung S8 nach Bruck/Mur/Leoben/Knittelfeld/Unzmarkt befindet sich drei Kilometer entfernt. In unmittelbarer Nähe befinden sich der Red Bull Ring und der Fliegerhorst Hinterstoisser.

Eine Reihe von namhaften Unternehmen haben sich in der Umgebung niedergelassen, darunter Transgourmet, Voestalpine, Sandvik, Pabst Holzindustrie, Playworld Spielberg sowie KBG Kunststoffbearbeitung.

Der vorhandene und von ATB übernommene Gebäudebestand ist in einem vermietbaren Zustand, weshalb eine Option die Vermietung von ca. 35.000 m<sup>2</sup> ab dem 4. Quartal des laufenden Jahres ist.

Das zehn Hektar große Areal ist mit einem zweigeschoßigen Büro- und Sozialgebäude, zwei Produktionshallen und einem Flugdach bebaut. Die Liegenschaft verfügt über zwei befestigte Parkplätze mit beschränktem Zugang, einen Gleisanschluss und unbebaute Grundstücksreserven von 26.000 m<sup>2</sup>.

#### **Die aktuelle Gesamtnutzfläche beträgt 38.492 m<sup>2</sup>, die sich wie folgt aufteilen:**

- ⚡ Bürogebäude zweigeschossig ca. 1.500 m<sup>2</sup>
- ⚡ Sozialgebäude ca. 1.125 m<sup>2</sup> mit Umkleideraum, Küche, Kantine und Büro
- ⚡ Produktionshalle ca. 28.600 m<sup>2</sup> mit Büroeinbau ca. 1.100 m<sup>2</sup>
- ⚡ Versandhalle ca. 1.632 m<sup>2</sup>
- ⚡ Blechlager ca. 816 m<sup>2</sup>
- ⚡ Druckgusschalle ca. 4.819 m<sup>2</sup> mit Büroeinbau ca. 240 m<sup>2</sup>

#### **Die technische Infrastruktur stellt sich wie folgt dar:**

- ⚡ Strom 33kV-Leitung, 5 Trafostationen mit insgesamt 10 Trafos zu je 630 kVA
- ⚡ Gleisanschluss, aktuell ruhend
- ⚡ Ölabscheider
- ⚡ Druckluftversorgung
- ⚡ Hallenkran 5 t
- ⚡ Tore: Roll-, Schnelllauf- und Flügeltore, Brandschutztor als Schiebetor
- ⚡ Heizung Fernwärme: Radiatoren im Büro, Heizgebläse mit Wärmetauscher in den Hallen, Notheizgerät
- ⚡ Brandschutz: Produktionshalle Sprinkleranlage, Druckgusschalle Brandmeldeanlage
- ⚡ IT-Verkabelung
- ⚡ Videoüberwachung

„Geeignet ist das Objekt sowohl für Industriebetriebe, aber auch für Light Industrial-Nutzungen sowie Distributions- und Kontraktlogistik“, so Meir. „Für eine Logistiknutzung spricht die Lage Spielbergs an den wichtigen Verkehrsachsen Richtung Slowenien und Italien. Eine Erweiterung des Hallenbestands um weitere 20.000 m<sup>2</sup> Nutzfläche ist dabei aufgrund der Grundstücksgröße ohne weiteres möglich.“

Eine zweite Option ist der Abriss des alten Gebäudebestands mit anschließendem Neubau. „Die neuen Immobilien könnten bereits Ende 2023 bezugsfertig sein“, ist Alois Meir optimistisch. Zu diesem Zeitpunkt soll auch der vorhandene, derzeit stillgelegte Gleisanschluss wieder betriebsbereit sein.



*Alois Meir, Geschäftsführer  
der Meir-Firmengruppe*

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





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 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)





**Anschluss  
Bahn  
Profis®**

Wir optimieren maximal.

**EQT | EXETER**

**DREES &  
SOMMER**



**wisag**



baugrundberatung



SCHUNCK  
GROUP

Internationaler  
Assekuranz-Makler



Flachdach- und Bauwerkssysteme



**LogReal.  
DieLogistik  
Immobilie**

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



Green Engineering



## 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.de