

Unternehmensimmobilien gemeinsam anpacken



Air Tech Campus der Bewo Oberpfaffenhofen GmbH, ein Joint Venture aus Beos AG und Triwo AG vor den Toren Münchens.

Investoren und Entwicklern bieten sich neue Chancen im Kampf um Gewerbeflächen, wenn der Mittelständler zum Co-Entwickler wird.

Von Hendrik Staiger, Vorstand Beos AG, Head Real Estate Asset Management Germany von Swiss Life Asset Managers Deutschland

Die erste Hürde besteht natürlich darin, überhaupt an den Verhandlungstisch zu gelangen. Wer ausreichend mit den entsprechenden Unternehmen vernetzt ist, bereits erfolgreich realisierte Projekte in seinem Track Record vorweisen kann und über ein auf Corporates spezialisiertes Team verfügt, darf sich berechnete Chancen dafür ausrechnen. Ähnlich entscheidend für die Frage, wie offen sich das Unternehmen gegenüber einem Verkauf zeigt, ist allerdings auch die Struktur der Transaktion: Neben klassischen Sale-and-rent-back-Modellen ist es ebenso denkbar, dass sich der Entwickler im Rahmen eines Teilverkaufs mit dem betreffenden Unternehmen zu einem Joint Venture zusammenschließt. Der Verkäufer hält weiterhin Anteile an dem Areal, auf dem er seinen Standort hat. Der Projektentwickler hingegen modernisiert beziehungsweise entwickelt die ungenutzten Flächen und siedelt weitere Unternehmen an. Die dadurch entstehenden Wert- und Mietsteigerungen werden zwischen den Joint Venture-Partnern aufgeteilt.

Die Zusammenarbeit steht im Fokus der Verhandlungen

Bei den laufenden Verhandlungen zeigt sich häufig, dass eine solche Joint-Venture-Struktur eine gute Grundlage für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit darstellen kann. Im Mittelpunkt der Gespräche steht der gemeinsame Plan, wie die Immobilie vor dem Hintergrund der aktuellen Marktlage weiterentwickelt werden soll. Gerade für inhabergeführte Unternehmen, bei denen eine emotionale Verbindung zur eigenen Immobilie besteht, stellt dies oftmals ein wichtiges Kriterium dar: Der Verkäufer gibt nach Abschluss der Transaktion die Entscheidungskompetenz nicht vollständig ab und profitiert von einer positiven Wertentwicklung der Immobilie. Der Entwickler wiederum kann in Form eines Joint Ventures Zugang zu vielversprechenden Immobilien erhalten, die ansonsten fest in der Hand des Unternehmens geblieben wären.

Einem Unternehmen, das nicht auf das Management derartiger Immobilien spezialisiert ist, dürfte es schwerfallen, solche Vorhaben selbst zu realisieren, sowohl im Hinblick auf die baulichen und technischen Maßnahmen als auch auf das Vermietungsmanagement. Wenn ein Entwickler im Rahmen eines Joint Ventures jedoch entsprechende Maßnahmen umsetzt und bei Bedarf weitere Kooperationspartner hinzuzieht, erhöht sich die Attraktivität des Areals, was mit einer Steigerung des Mietzinses und der Drittverwendungsfähigkeit einhergeht. Und da das Unternehmen nach dem Teilverkauf weiterhin auf dem Areal ansässig ist, kann es die Angebote bei Bedarf selbst in Anspruch nehmen.

Zehntausende Quadratmeter zusätzlich schaffen

Innerstädtische Gewerbeflächen – vom Büro bis zur Halleneinheit – innerhalb der Ballungszentren sind ein äußerst knappes Gut. Der Neubau solcher Flächen auf der grünen Wiese ist meist nur in der Peripherie möglich. Historische Industrieareale haben vor diesem Hintergrund gleich zwei zentrale Vorteile: Zum einen ist das städtische Umfeld organisch um sie herum gewachsen, weshalb sie deutlich zentraler liegen als die meisten Neubauprojekte. Zum anderen sind die Architekten und Bauherren der vergangenen Jahrzehnte oft nicht so effizient mit Bauland umgegangen wie heutzutage, weshalb die Areale häufig mit Nachverdichtungspotenzialen aufwarten.

Bei vielen dieser Immobilien kann der Entwickler Tausende, wenn nicht Zehntausende Quadratmeter an zusätzlicher Nutzfläche generieren und so den Lagevorteil einer Bestandsimmobilie mit der Qualität eines Neubaus verbinden. Diese Nachverdichtungsmaßnahmen können für den jeweiligen Partner des Joint Ventures entwickelt werden, falls sich dieser auf dem Areal erweitern oder neue Prozesse integrieren will und hierfür einen bestimmten Flächentyp benötigt. In dieser Flexibilität liegt ein großer Vorteil, da der zunehmende Veränderungsdruck den Flächenbedarf für die Unternehmen immer schwerer planbar macht.

Werden die neuen Gebäude als Mietflächen für Dritte entwickelt, ergibt sich die Möglichkeit zusätzlicher Einnahmen. Je nach Lage und Objekt kann der Verkäufer mittelfristig einen

positiven Cashflow auf dem Areal erzielen: Die Einkünfte aus den Flächenvermietungen übersteigen die Mietausgaben, die für die selbst genutzten Flächen an den Entwickler anfallen. Das Unternehmen wäre in diesem Fall also kostenneutral in der Liegenschaft aktiv, völlig unabhängig vom Verkaufspreis, den es zu Beginn des Zusammenschlusses vom Entwickler erhalten hat. Hier besteht auch die Chance, Flächen für Kooperationspartner, Zulieferer und weitere relevante Akteure zu schaffen. Dadurch kann beispielsweise ermöglicht werden, im Sinne eines Campus gemeinsam auf dem Areal zu forschen und zu entwickeln.

Mergers and Acquisitions beschleunigen den Markt

Um in Zeiten eines rasanten technologischen Fortschritts und kürzer werdender Innovationszyklen wettbewerbsfähig zu bleiben, werden sich in den kommenden Jahren branchenübergreifend zahlreiche weitere deutsche Unternehmen umstrukturieren oder zusammenschließen. Dabei wird nicht selten auch ein Teil der Bestandsimmobilien verkauft. Zusätzlich zur fachlichen Kompetenz und zur eigenen Marktvernetzung müssen Immobilienentwickler jedoch auch eine hohe Dynamik an den Tag legen, um das Tempo eines Verkaufsprozesses mitzugehen, der im Rahmen einer M&A-Maßnahme angestoßen wird. Das alles kann nur dann gelingen, wenn das zuständige Projektteam die Bedürfnisse der Corporates und die Herausforderungen und Zukunftstrends der jeweiligen Branche wirklich gut kennt und selbst unternehmerisch denkt. In diesem Fall kann ein echter Mehrwert durch solch ein Joint Venture entstehen.

Dieser Artikel erschien in immobilienmanager Ausgabe 6-7/2019.

POTENZIALE NUTZEN – DER AIR TECH CAMPUS OBERPFAFFENHOFEN

Ein gutes Beispiel dafür, dass sich erfahrene Projektentwickler am besten darauf verstehen, Potenziale von ehemals eigengenutzten Unternehmensimmobilien zu heben, stellt der Air Tech Campus in Oberpfaffenhofen, westlich von München, dar. Dieser befindet sich auf den Flächen der 1936 gegründeten Dornier-Werke, die im Zuge verschiedener Veräußerungen und Umstrukturierungen letztendlich im Eigentum der Airbus Group aufgingen.

Die nicht betriebsnotwendige Liegenschaft und deren Immobilienentwicklung stellte für Airbus keine Kerngeschäftstätigkeit dar und mündete entsprechend Ende 2016 in der Vermarktung. Käufer war ein Joint Venture, bestehend aus von der BEOS AG vertretenen Investoren und der TRIWO AG, die das Areal samt dem dort ansässigen Sonderflughafen Oberpfaffenhofen und den umliegenden Gewerbeflächen erwarben und nunmehr aktiv managen.

Seit dem Erwerb wird das Gelände nach und nach weiterentwickelt, Leerstand in den Bestandsflächen abgebaut und sukzessive um hochmoderne Mietflächen für Forschung, Produktion, Lager/Service und Büronutzung erweitert. Die angesprochenen Unternehmen stammen vornehmlich aus dem Luft- und Raumfahrtsektor und der Hochtechnologie.

Allein in den drei Jahren seit Ankauf wurden knapp 100.000 m² Bestandsflächen neuvermietet bzw. verlängert und knapp 30.000 m² Neubaufächen entwickelt. Aktuell beherbergt das Areal über zehn Unternehmen aus Luft- und Raumfahrt sowie Forschung und Entwicklung. Dazu gehören unter anderem die Liliom GmbH, die am Air Tech Campus Oberpfaffenhofen autono-

me und vollelektrische Lufttaxis testet, sowie der Weltmarktführer für Crashtestanlagen, MESSRING GmbH, die hier im Herbst 2020 seinen neuen Hauptsitz beziehen wird.



WELT DER WIRTSCHAFT

Zahl des Monats

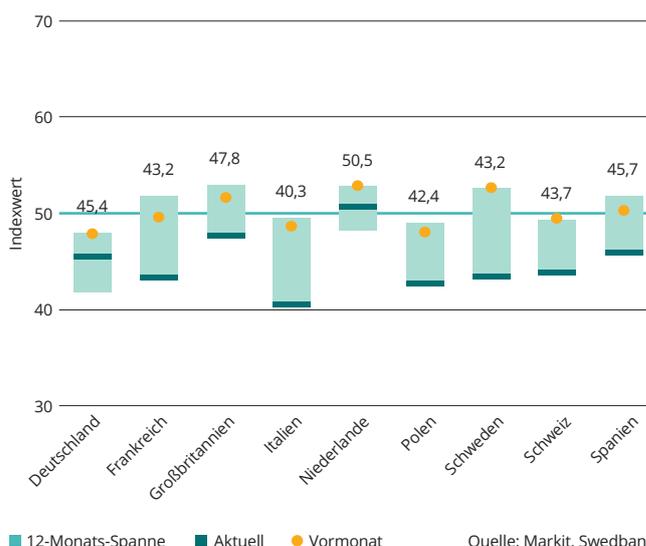
NR. 1

Quelle: International Federation of Robotics (IFR)

Deutschland ist in Europa hinsichtlich der Roboterdichte führend. Nach IFR lag die Anzahl der Roboter pro 10.000 Mitarbeiter im Produzierenden Gewerbe 2018 (neueste verfügbare Zahlen) bei 338. Platz 2 und 3 belegen Schweden (247) und Dänemark (240). Der weltweite Durchschnitt liegt bei 99.

Die Roboterdichte ist ein Gradmesser für den jeweiligen Fortschritt der Automatisierung von Produktionsanlagen und Prozessabläufen.

Einkaufsmanagerindizes in der Industrie, März 2020



Einkaufsmanagerindizes für Industrie oder Dienstleistungen, Purchasing Managers Index (PMI), gelten als verlässliche Frühindikatoren der Wirtschaft. Die PMI beruhen auf monatlichen Umfragen in Unternehmen zu Auftragseingang, Lagerbestand, Beschäftigung oder Preisen. Der Index bewegt sich zwischen den Extremwerten 0 und 100, wobei der Indexwert 50 die Schwelle zwischen wachsenden und schrumpfenden Geschäften der jeweiligen Branche markiert.

STIMME AUS DEM CREM



Prof. Dr. Andreas Pfnür FRICS

Leiter des Fachgebiets Immobilienwirtschaft und Baubetriebswirtschaftslehre, TU Darmstadt

CREM bedeutet für mich, den Strukturwandel der Arbeitswelten, den wir derzeit in Wirtschaft und Gesellschaft besonders stark erleben, in der gebauten Umwelt zu implementieren. In der letzten Zeit machen wir die bemerkenswerte Erfahrung, dass die immobilienwirtschaftliche Transformation nicht nur aus diesem Strukturwandel folgt, sondern umgekehrt deren notwendige Voraussetzung ist. Das war über die Jahrhunderte in jedem maßgeblichen wirtschaftlichen Transformationsprozess schon immer so. Auch die Industrialisierung hätte es ohne die passenden Standorte und Fabrikanlagen nicht gegeben. Der physischen Reorganisation der Arbeitswelten durch das CREM kommt in Zeiten der Digitalisierung, Globalisierung, des demografischen Wandels, der Urbanisierung und des zunehmenden ökologischen Bewusstseins eine Schlüsselfunktion zu für die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen und der Volkswirtschaft als Ganzes.

Künftige Entwicklungen im CREM sehe ich an allen Ecken und Enden, sodass wir in den nächsten 20 Jahren das CREM nicht mehr wiedererkennen werden. Stellen wir uns zu Veranschaulichungszwecken vor, dass wir die Geschäftsmodelle der Unternehmen aus ihrer physischen Hülle nach oben in den Himmel heben und die physischen Bestandteile dann an Fäden auf die Erde herunterreichen, dann erkennen wir im Wesentlichen drei

Bündel, die die Verbindungen halten: Das Personal, die IT-Infrastruktur und natürlich die Immobilien. Angesichts sich gerade dramatisch verändernder Geschäftsmodelle „im Himmel“ in den meisten Wirtschaftszweigen, muss man kein Prophet sein, den Veränderungsbedarf im Management der Unternehmensinfrastruktur „auf der Erde“ zu erkennen. Unsere Beobachtungen zeigen, dass es dabei insbesondere darauf ankommt, die drei Bereiche HR, IT und CREM zukünftig effektiver zu verzahnen als das bislang geschieht.

Arbeit bedeutet auch immer Leben. Die Veränderung der Arbeitswelten in den Unternehmen haben damit zwangsläufig große Auswirkungen auf die Stadt und die Region. Unsere Städte werden zukünftig nur dann mit der wirtschaftlichen Transformation Schritt halten können, wenn die Zusammenarbeit mit den Unternehmen intensiviert wird. Wir beobachten bereits heute schon, dass die Investitionen in die öffentliche Infrastruktur und auch die Wohnraumschaffung zu maßgeblichen Anteilen von Unternehmen geleistet werden. Diese wachsende Herausforderung an der Schnittstelle zwischen Unternehmen und öffentlichem Raum braucht in der nächsten Zeit neue Managementstrukturen.

Als Bürokonzept nutzt mein Unternehmen völlig ineffiziente, uns in unseren täglichen Arbeitsabläufen hemmende Gebäudestrukturen, deren Ineffizienz zum Himmel schreit. Da tröstet es auch nicht, dass wir in der deutschen Wirtschaft in breiter Gesellschaft sind.

Meine Mittagspause verbringe ich auf einem Stand Up Paddle Board in den Hamburger Alsterfleeten oder bei einer Joggingrunde um die Außenalster. Gern auch mit Kollegen und Partnern zum Erfahrungsaustausch in einem lebendigen kleinen Restaurant, wo das Leben um einen herum pulsiert. Die Realität sieht oft leider anders aus. An vielen Tagen sitze ich mittags vor meinem Notebook im ICE, am Flughafen, in Gremien oder stehe im Hörsaal und die Pause fällt aus. Alles nicht schlimm, auf jeden Fall besser, als in unsere Mensa zu gehen.

Wenn ich einen Wunsch frei hätte, dann wünschte ich mir ein Leben, in dem ich niemals wunschlos wäre. Sonst wäre das Leben doch träge und langweilig, oder?

Eine Gemeinschaftsausgabe von **CORPUS SIREO** und **BEOS**

CORPUS SIREO
REAL ESTATE

Member of Swiss Life Asset Managers

Eva-Kristin Seeber
Tel. +49 6104 664-446
eva-kristin.seeber@corpussireo.com
www.corpussireo.com



Member of Swiss Life Asset Managers

Hendrik Staiger
Tel. +49 30 280099-55
hendrik.staiger@beos.net
www.beos.net

Haftungsausschluss: Alle Rechte an dieser Ausgabe sind vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung. Fotos, Grafiken und von der Redaktion konzipierte Layouts sind vom Herausgeber urheberrechtlich geschützt. Die in dieser Publikation enthaltenen Daten und Informationen beruhen auf öffentlich zugänglichen Quellen, die der Herausgeber für zuverlässig hält. Eine Garantie für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der Angaben kann die CORPUS SIREO Unternehmensgruppe nicht übernehmen. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung des Herausgebers wieder. Für den Inhalt dieser Meinungsäußerungen und Prognosen kann keine Gewähr übernommen werden. Insbesondere kann keine Haftung für zukünftige immobilienwirtschaftliche Entwicklungen übernommen werden. Die in dieser Publikation enthaltenen Daten und Informationen können sich im Publikationszeitraum sowie in der Zukunft ohne vorherige Ankündigung ändern.