

Unternehmensimmobilien gemeinsam anpacken



Corona: Produktionsstandorte und Lieferketten werden regionaler - Chancen für die eigene Unternehmensimmobilie

Von Dr. Daniel Wurstbauer, Iris Kosubek

Lieferketten als Achillesferse in der Coronakrise

Zuerst traf es die Autoindustrie, wenig später weitere Industriezweige. Die deutschen Autobauer spürten bereits ab März dieses Jahres, dass die COVID-19-Pandemie sie schwer trifft. Warum war das so? Die Automobilwirtschaft ist ein Paradebeispiel für ein globalisiertes Wirtschaftssystem, wie es in den vergangenen Jahrzehnten und mit erhöhtem Tempo in jüngster Zeit entwickelt wurde. Die Zulieferproduktion wurde aus Kostengründen mehr und mehr ins Ausland verlagert, vorzugsweise nach China und in andere asiatische Länder.

Unter den coronabedingten Einschränkungen, es musste noch nicht einmal ein vollständiger Lockdown sein, zeigt diese Entwicklung ihre Schwachstellen. Grenzen wurden geschlossen oder zumindest scharf kontrolliert. Das kostet Zeit, zu viel Zeit, um ein System am Laufen zu halten, das Just in Time die produktionsnotwendigen Bauteile bei den Zulieferern abrufen. Auch veränderte Ein- und Ausfuhrbedingungen behindern bis auf Weiteres dieses bislang gut funktionierende System.

Hinzu kommen Reisebeschränkungen für die eigenen Manager und Mitarbeiter wie für die Partner im Ausland. Nicht alles ist per Videokonferenz zu besprechen, Fachleute werden auch vor Ort gebraucht. Außerdem: Produktionsstopps in den jeweils von Corona stark betroffenen Ländern erzeugen Lieferengpässe, die nicht zu kompensieren sind, weil viele bislang auf einen einzigen Lieferanten setzten. In der aktuellen „AHK World Business Outlook Sonderumfrage COVID-19“ vom Juli 2020 benennen 67 Prozent der stark international vernetzten Industrieunternehmen die Reiseeinschränkungen als besonders negative Auswirkung auf ihre Geschäfte.

„Renationalisierung“ contra Globalisierung

Bei vielen Unternehmen setzt nun das Nachdenken ein, ob es nicht doch sinnvoller ist, Produktionsprozesse und Lieferketten zumindest teilweise zu regionalisieren, auch wenn das erst einmal zulasten der Rendite geht, weil die anderswo niedrigeren Lohn- und Produktionskosten nicht mehr ausgeschöpft werden können. Eine vollständige Rückführung ist aus finanziellen und kapazitären Gründen freilich nicht möglich und sicher auch nicht wünschenswert und notwendig. Doch eine flexiblere Herangehensweise an die Themen Lagerung, Lieferwege, Produktionsorte können künftigen Krisen – und diese werden wohl oder übel wieder kommen – die Spitze nehmen. Wichtig ist, dass Unternehmen lernen, sich auf wechselnde geopolitische Situationen und etwas so völlig Neues wie die Coronakrise einzustellen. Dabei werden Risikomanager eine gefragte Berufsgruppe werden. Ziel aller Bemühungen wird es sein, die Abhängigkeit von den klassischen bisherigen Lieferländern, allen voran China, zu reduzieren und sich breiter aufzustellen – auch national. 38 Prozent aller Unternehmen suchen nach neuen Lieferanten, davon 63 Prozent im eigenen Land, wie die oben genannte Sonderumfrage COVID-19 weiter ausführt. Für 22 Prozent der Unternehmen komme auch eine Verlagerung von Standorten oder der Produktion in Betracht, für 62 Prozent davon ins eigene Land.

Zuletzt hat der Mangel an plötzlich strategisch wichtig gewordenen Produkten wie professioneller Schutzkleidung und Masken für die Bevölkerung ein Umdenken vom einzelnen Bürger über die Wirtschaft bis in die Politik befördert. Der Weltmarkt war leergefegt, Zwischenhändler nutzten die Situation aus und verlangten Mondpreise für eigentlich simple Produkte. Dieser Schock sitzt noch tief.

Kurze Lieferketten durch Nachverdichtung

Viele sowohl große als auch mittelständische und kleinere Unternehmen sind gegenwärtig auf der Suche nach Zulieferern im eigenen Land oder zumindest in Europa. Dabei können aber gerade auch die eigenen Unternehmensimmobilien eine wichtige Rolle spielen. Sie bieten in vielen Fällen erhebliches Nachverdichtungs- und Optimierungspotenzial, das mit Hilfe von Experten identifiziert und gehoben werden kann. Zu solchen Ergebnissen kommt auch

der jüngste JLL-Report „Raising Capital from Corporate Real Estate“. Schon vor Corona, im Jahr 2019, erreichte der Gesamtwert der in Deutschland durch Immobilienveräußerungen erzielten Umsätze ein Rekordvolumen von 5,8 Milliarden Euro. Das ist eine Verdopplung zum Vorjahr. Hintergrund waren hier noch die Absichten, aus Immobilien, die nicht für das Kerngeschäft benötigt werden, Gewinn zu erzielen, um die Liquidität, aber auch die Flexibilität zu erhöhen. Letzteres wird unter Corona-Bedingungen immer wichtiger. Auch der Deutsche Anlage-Immobilien Verbund (DAVE) stellte jüngst fest, dass der bereits in den vergangenen Jahren zu beobachtende wachsende Handel mit Unternehmensimmobilien durch Corona offenbar noch einmal beflügelt wurde.

Dafür gibt es vielfältige und erfolgversprechende Methoden. Der eigene Grund und Boden kann weiterhin selbst genutzt, jedoch veräußert und zurückgemietet (Sale and Rent Back) oder gemeinsam mit einem erfahrenen Partner im Zuge eines Joint Ventures entwickelt werden. Über die Vorteile und Fallbeispiele zu Joint Ventures berichteten wir in der vorigen Ausgabe Nr. 3 dieses CREM-Newsletters.

Die aktuellen Probleme in der Coronakrise wirken wie ein Brennglas. Sie verdeutlichen die Chancen, die damit verbunden sind, über Produktionsverlagerungen ins eigene Land oder die eigene Region nachzudenken, die eigene Lagerhaltung zu verstärken und neue Lieferanten in der Nähe zu akquirieren. Auch die Bedeutung heimischer Forschungs- und Entwicklungszentren, man denke an die Entwicklung eines Corona-Impfstoffs, wird nachdrücklich vor Augen geführt. Nicht zuletzt können sich kürzere und regionalere Lieferketten mittelfristig aber auch als Wettbewerbsvorteil hinsichtlich der immer bedeutsamer werdenden ESG- und Nachhaltigkeitsbestrebungen erweisen.

Experten für die Entwicklung von Unternehmensimmobilien

Es lohnt sich also, die eigenen Immobilienbestände kritisch zu prüfen und hinterfragen. Die bestehenden, oft viel zu großen oder unpassend gewordenen Flächen besser und flexibel zu nutzen und weiterzuentwickeln, wird nicht zuletzt auch aufgrund der aktuellen Anforderungen durch die Coronakrise zunehmend interessant. Gemeinsam mit einem spezialisierten Entwickler können diese Potenziale gehoben werden, ohne unnötigerweise Kapazitäten aus dem Kerngeschäft zu binden. BEOS und Corpus Sireo verfügen über die notwendige langjährige Erfahrung und das Know-how, um Potenziale von Unternehmensimmobilien gemeinsam zu heben und Standorte nachhaltig weiterzudenken und entwickeln.

FLEXIBEL REAGIEREN – SCHUTZMASKEN AUS DEM KARLSPARK

Wie allgegenwärtig die im vorigen Artikel beschriebene Situation ist, zeigt ein aktuelles Fallbeispiel aus dem Portfolio der BEOS AG. Kurzfristig konnte die BEOS AG im „Technologiepark Karlsruhark“ in Karlsruhe eine 1.400 Quadratmeter große Fläche für die Produktion dringend benötigter FFP2-Schutzmasken zur Verfügung stellen. Mit einem extrem schnellen und unbürokratischen Mietvertragsabschluss konnte so ein wertvoller Beitrag zur Bewältigung der COVID-19-Pandemie geleistet werden und die Produktion wichtiger Güter im Inland kurzfristig sichergestellt werden.

Zwischen der ersten Begehung durch den Mietinteressenten und dem Vertragsabschluss lagen gerade einmal zweieinhalb Wochen. Nach lediglich sechs Wochen begann bereits die Produktion

medizinischer Schutzausrüstung durch die für diesen Zweck erst im April eigens gegründete Medical Protection Equipment GmbH. Angestrebt wird die Herstellung von bis zu 200.000 Masken täglich. Das Unternehmen ist mit einem Projektauftrag der Bundesregierung ausgestattet und arbeitet darüber hinaus auch für Drittabnehmer.

Der heutige „Technologiepark Karlsruhark“ ist ein seit 1960 existierender Industriestandort in Knielingen, einem westlich gelegenen Stadtteil von Karlsruhe. Zwölf Gebäude bieten eine Mietfläche von insgesamt 81.000 Quadratmetern. Die ehemalige Siemens-Liegenschaft wurde von BEOS im Zuge einer „Sale & Lease Back“-Transaktion 2016 erworben und seitdem kontinuierlich weiterentwickelt. Die Liegenschaft zeigt deutlich die erheblichen Potenziale von ehemals eigenbetrieblich genutzten Unternehmensimmobilien im Hinblick auf Nachverdichtung, Reversibilität und Flexibilität. Potenziale wie diese schlummern noch in vielen Immobilienbeständen der deutschen Unternehmenslandschaft.

WELT DER WIRTSCHAFT

Zahl des Monats

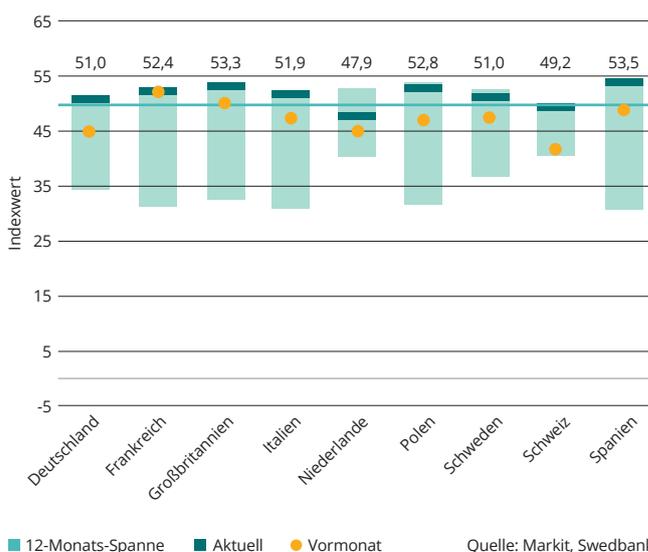
+274 Millionen Euro

Die durchschnittliche Veränderung des Marktwertes börsennotierter Unternehmen an den Kapitalmärkten, wenn sie Reshoringmaßnahmen* ankündigen.

* Rückverlagerung von Produktion und Dienstleistungen zurück an den Ort, aus dem sie ursprünglich ins Ausland verlagert wurden.

Quelle: Brandon-Jones et al. (2017), Journal of Operations Management, März 2017

Einkaufsmanagerindizes in der Industrie, Juli 2020



Einkaufsmanagerindizes für die Industrie oder Dienstleistungen, Purchasing Manager Index (PMI), gelten als verlässliche Frühindikatoren der Wirtschaft. Die PMI beruhen auf monatlichen Umfragen in Unternehmen zu Auftragseingang, Lagerbestand, Beschäftigung oder Preisen. Der Indexwert 50 ist die Schwelle zwischen wachsenden und schrumpfenden Geschäften der jeweiligen Branche. Als Diffusionsindex (% Anteil positive Antworten - % Anteil negative Antworten) bewegt sich ein PMI zwischen den Extremwerten 0 und 100

STIMME AUS DEM CREM



Daniela Albrecht
Head of Real Estate Management
OSRAM

CREM bedeutet für mich, einen enormen Mehrwert für Unternehmen und die Immobilienwirtschaft. CREM macht den Unterschied. Im Unternehmen schaffen wir Transparenz, Professionalität und Steuerbarkeit in Immobilien Themen. Wir leiten die Immobilienstrategie aus der Unternehmensstrategie ab und sorgen für Mobilität der Immobilien. Wir arbeiten entlang der gesamten Wertschöpfungskette im Lebenszyklus der Immobilie. Für die Immobilienmarktteilnehmer sind wir das Bindeglied der beiden Welten. Nicht selten eine Art Dolmetschertätigkeit.

Künftige Entwicklungen im CREM sehe ich geprägt von der einzigen stabilen Größe: der Veränderung. In der Industrie erlebe ich stetige Transformation. Die Anforderungen der Märkte und Kunden an die Flexibilität der Unternehmen ist hoch. Heute oft ein Widerspruch zu Angeboten im Immobilienmarkt und deren Finanzierbarkeit, die durch sehr langfristige Mietlaufzeiten geprägt sind. Hier wünschen wir uns flexible, marktfähige Angebote. Das umfasst auch die Assetklasse Light Industrial, denn Industrie braucht mehr als Büros. Geopolitische Veränderungen, Strafzölle und nun COVID-19 zwingen uns, neue Risikobetrachtungen für Produktions- und Lieferketten durchzuführen. Single Source und Just In Time müssen neu bewertet werden. Das ist eine sensible Balance zwischen Versorgungssicherheit und Kosten. Doch an der einen oder anderen Stelle führt es zu Mehrbedarf bei kundennaher Lagerkapazität. Der Produktionsstandort Deutschland wird in diesem Umfeld weiterhin geprägt sein durch Industrie 4.0, projektspezifischer Popup-Produktion, Automatisationsgrad, Rechtssicherheit, Qualitätsanforderungen, Attraktivität für Talente und Innovationskraft. Keine neuen Themen. Aber noch sehen wir das dazugehörige Mietangebot im Immobilienmarkt als entwicklungsfähig an. Ob die von einigen

vertretene These hält, dass wir langfristig die Rückkehr personalintensiver Massenproduktion erleben, weil sich Kompetenz- und Vergütungsniveau global angeglichen haben? Lassen Sie uns das in einigen Jahren diskutieren.

Als Bürokonzept nutzt mein Unternehmen ein tätigkeitsorientiertes, offenes Arbeitsplatzkonzept mit vielen Mehrwertzonen. Wir haben es 2012 im Headquarter pilotiert und danach global ausgerollt. Besonders stolz sind wir darauf, dass es auch in den Produktionsstandorten Einzug gefunden hat. COVID-19 bietet die Chance, uns nochmal ganz anders mit unseren Arbeitsgewohnheiten auseinanderzusetzen. Derzeit fragen wir uns wie wir das Lagerfeuer im Büro entzünden können. Im Lockdown haben wir weltweit bewiesen, wie leistungsfähig wir offsite sind, und Digitalisierung als Realität erlebt. Aber die Balance macht's. Nun suchen wir Flächen für sichere, soziale Interaktion im Büro, gute IT Umgebung für agile onsite/offsite Collaboration über Videokonferenzen hinaus, mehr Flexibilität bei Services wie Parkberechtigungen. Wir nutzen diesen Experimentierraum und testen neue Formate. Nehmen Schreibtische zugunsten von internem Co-Working oder Collaboration Space raus. Desk-Sharing und Vertrauensarbeitsort wird nun selbst in bisher zurückhaltenden Kulturen salonfähig. New Work wird auch zu New Office führen. Daher wünsche ich mir, dass wir den Corporate Co-Working Club, den wir in München zuletzt mit anderen Unternehmen pilotiert haben, dann auch international ausrollen können. Das ist mir ein Herzensanliegen.

Meine Mittagspause verbringe ich gerne mit vielen Vitaminen, frischer Luft und netten Menschen. Zuletzt aufgrund von COVID-19 Realitäten aber auch vermehrt allein vor meinem Rechner während eines Teams-Meetings. Ist so ungesund wie es klingt und höchste Zeit das zu ändern.

Wenn ich einen Wunsch frei hätte, dann wünschte ich mir unendlich viele freie Wünsche. So wäre Raum für den Wunsch nach Frieden, Erfolg und seit einiger Zeit auch nach Impfstoffen. Für unsere Immobilienwirtschaft wünsche ich mir eine ehrliche, kontroverse Auseinandersetzung mit ESG gerade in der Transformation. Welche Werte bestimmen unser Handeln? Welchen nachhaltigen Beitrag leisten wir?

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.