

GRR BASIC RETAIL REPORT 2024



GRR.
GARBE Retail

LOGISTIK UND LEBENSMITTEL- EINZELHANDEL.

Nur zusammen stark.





INHALT



1 Vorwort	05
2 Allgemeine Marktentwicklung	09
■ Die Reise von Logistik- und Nahversorgungsmobilien zur institutionellen Assetklasse	11
■ Der Einzelhandel im Überblick – die aktuelle Entwicklung des Marktes	19
3 Big Picture – Logistik und Lebensmitteleinzelhandel	27
■ Der Markt für Logistikimmobilien	29
■ Frisch in die Regale, frisch auf den Tisch – Immobilien der Logistik im Lebensmitteleinzelhandel	31
■ Die Handelsströme des Lebensmitteleinzelhandels	37
■ Personal als kritischer Standortfaktor für die Handelslogistik	41
■ Lebensmitteleinzelhandel stationär vs. online	45
■ Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz zur Qualitätssicherung in der Lieferkette	49
■ Chancen für die Immobilienbranche	53
4 Handel und Verbraucher	55
■ Kauflands elektrisierende und nachhaltige Transportlogistik	57
■ Innovation und Effizienz: Logistiktechnologien beim Netto Marken-Discount	59
■ REWE voll pflanzlich	61
■ Kundenmeinung zur Verfügbarkeit und Qualität von Warengruppen	65
5 Immobilie und Investment	71
■ Investmentmarkt der Logistik	73
■ Entscheidungsprozesse für die Standortfindung im Lebensmitteleinzelhandel	77
6 Mieter und Management	81
■ Mieter und Nachfrageimpulse	83
■ Green Lease – „Must-have“ für Logistikimmobilien	87
■ Interview zu Green Lease	95
7 Investoren und Fonds	97
■ Attraktive Investition: Lebensmitteleinzelhandel	99
■ Value-Add im Lebensmitteleinzelhandel	101
8 Schlusswort	105

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER,

es freut uns sehr, dass wir Ihnen erstmals als GRR Garbe Retail im neuen Unternehmensverbund mit Garbe den nunmehr 4. GRR Report mit einer dazu passenden Kombination aus aktuellen Themen präsentieren können. Dafür haben wir in diesem Jahr externe wie auch Garbe-interne Experten als Autorinnen und Autoren gewinnen können, die in gewohnt objektiver Art die aktuellen Themenbereiche aus unterschiedlichen Blickwinkeln betrachtet und untersucht haben.

Während die Corona-Jahre für viele von uns Einschnitte in die private Freiheit und teils auch sehr negative persönliche Ereignissen im Freunden- oder Familienkreis mit sich gebracht hatten, hat diese Zeit auch in einzelnen Nutzungsarten der Immobilien für Veränderungen sowohl aus Sicht der Mieter, der Investoren wie auch der Kunden gesorgt. Gerade die Bedeutung von Logistik- als auch Nahversorgungsimmobilien hat mit seit dem Beginn der Coronakrise deutlich zugenommen. Geprägt durch die Dynamik des E-Commerce, den steigenden Bedarf an nachhaltigen lokalen Lieferketten und das sich verändernde Konsumverhalten sind diese Assetklassen heute zentrale Bausteine der modernen Immobilienwirtschaft.

In unserer zunehmend urbanisierten Welt dienen Logistikimmobilien als Knotenpunkte und Lagergaranten einer funktionierenden reibungsarmen Lieferkette, während die unmittelbare Verfügbarkeit und somit Versorgung der Endkunden mit Gütern des täglichen Bedarfs durch Nahversorgungsimmobilien, wie Supermärkte und Fachmärkte sichergestellt wird.

Dieser Report beleuchtet die aktuellen Trends, Herausforderungen und Chancen dieser beiden Immobilienarten mit dem Ziel, ein besseres Verständnis für die strategische Bedeutung dieser beiden Assetklassen zu vermitteln und fundierte Einblicke in die aktuelle Marktentwicklung zu geben.

An dieser Stelle möchten wir uns als Geschäftsführung der GRR Garbe Retail bei allen Expertinnen und Experten bedanken, die mit ihren Beiträgen und Analysen zu diesem Report beigetragen haben und hoffe, dass die Lektüre allen Lesern wertvolle Erkenntnisse liefert – sowohl den Branchenprofis als auch Neueinsteigern in diesen Marktsegmenten.

In diesem Sinne möchte wir uns auch bei unserem Kooperationspartner Savills bedanken und natürlich würden sich unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der GRR Garbe Retail, die intensiv an dem Report mitgearbeitet haben, ebenso wie wir, über Denkanstösse, Ideen und Feedback Ihrerseits freuen.



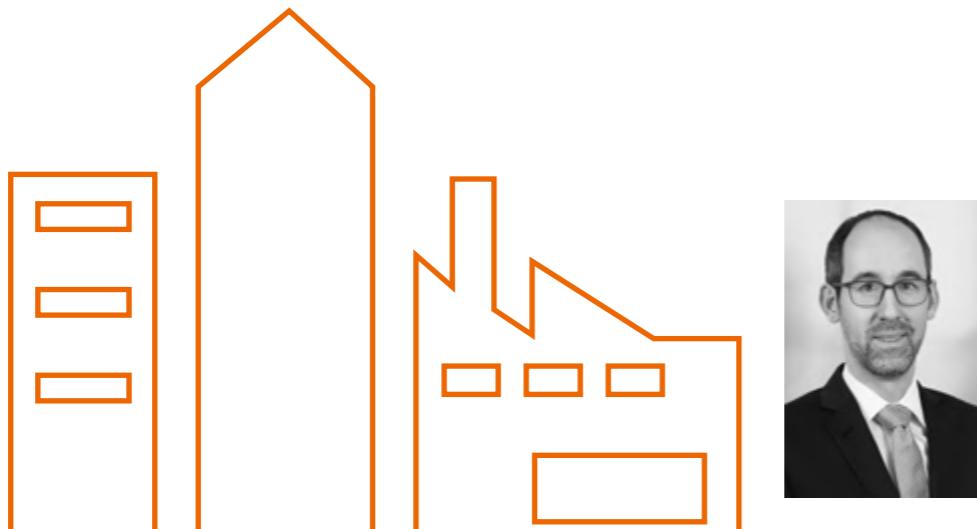
Andreas Freier
Geschäftsführer
GRR GARBE Retail
Real Estate GmbH



Dr. Thomas Kallenbrunnen
Geschäftsführer
GRR GARBE Retail
Real Estate GmbH



Oliver Groß
Geschäftsführer
GRR GARBE Retail
Real Estate GmbH



Matthias Pink
Head of Research
Germany bei Savills

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER,

Logistik ist, wenn die Ware zum Kunden kommt. Einzelhandel ist, wenn der Kunde zur Ware kommt. Diese Polarität gilt in der heutigen Omnichannel-Welt längst nicht mehr. Damit verschwimmen auch die Grenzen zwischen Laden- und Lagerflächen, die ohnehin nie vollkommen trennscharf waren. Denn was ist ein Supermarkt anderes als eine Aufbewahrungsfläche für Waren, die dort so lange im Regal liegen bleiben, bis der Kunde sie kauft? Noch offensichtlicher wird das ineinanderfließen bei moderneren Phänomenen wie Dark Stores, Vertriebszentren für Onlinebestellungen auf der letzten Meile: Sie drängen in dieselben Lagen wie die Geschäfte des Einzelhandels und konkurrieren um dieselben Flächen. Eine Einzelhandelsfläche kann auf diese Weise schnell zur Logistikfläche werden und umgekehrt.

Auch aus immobilienwirtschaftlicher Sicht ist es vor diesem Hintergrund sinnvoll, die klassische Separierung von Einzelhandels- auf der einen und Logistikimmobilien auf der anderen Seite kritisch zu hinterfragen. Teil derselben Wertschöpfungskette sind sie allemal und sollten zusammen gedacht werden. Noch ist es relativ selten, dass sowohl eine Lagerhalle als auch ein Supermarkt im Bestand desselben Eigentümers oder Fonds landet. Doch allmählich findet zusammen, was zusammengehört.

Der Report, den Sie gerade in den Händen halten, ist ein Ausdruck dieses Wandels und zeigt Einblicke und gibt wertvolle Informationen zum Nahversorgungs- und Logistikimmobilienmarkt sowie ihrem Zusammenspiel.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen im Namen von Savills eine inspirierende Lektüre und spannende Einblicke!

Herzlichst

Ihr Matthias Pink



ALLGEMEINE MARKT- ENTWICK- LUNG



Ein Bericht von Karsten Nemecek

(Managing Director Corporate Finance – Valuation bei Savills) **und**

Matthias Pink

(Head of Research Germany bei Savills)



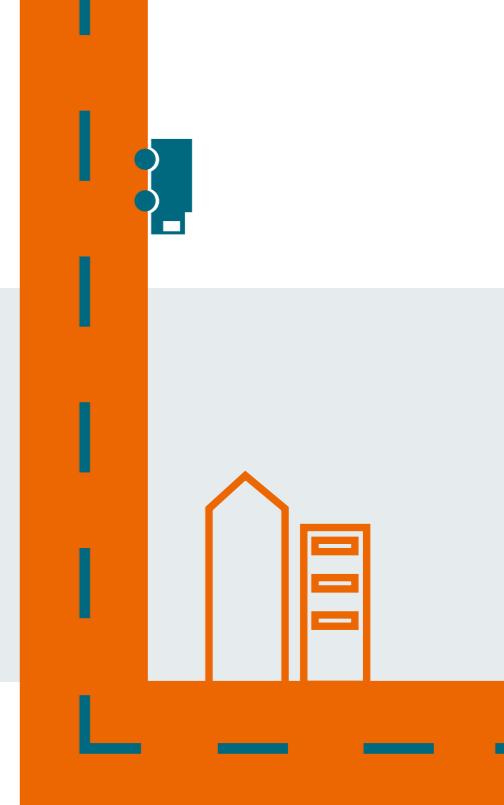
Logistik- und NahversorgungsimmobILIEN* hatten am Investmentmarkt lange Zeit eines gemeinsam: Sie waren ein Nischenprodukt. Ihr Anteil am gesamten Transaktionsvolumen lag jeweils im niedrigen einstelligen Prozentbereich und sie waren ein Feld spezialisierter Investoren wie GARBE oder GRR. Ihr Nischencharakter und die damit verbundene Illiquidität spiegelten sich in entsprechend hohen Anfangsrenditen wider. Ende 2010 lag die Spitzenrendite für beide Immobilienarten bei knapp über 7 Prozent und damit zum Beispiel um zwei Prozentpunkte höher als jene für Büros oder Shopping-Center.

LOGISTIKIMMOBILIEN WERDEN ZUR INSTITUTIONELLEN ASSETKLASSE

Anschließend machten sich Logistikimmobilien auf den Weg zur institutionellen Assetklasse. Ihr Anteil am Transaktionsvolumen stieg langsam, aber stetig und auch die Zahl der Anleger, die in sie investierten, nahm zu. Waren es im Jahr 2010 lediglich dreizehn Investoren, die eine Logistikimmobilie in Deutschland kauften, so lag deren Zahl fünf Jahre später schon bei mehr als sechzig. Spätestens 2017 hatten sich Logistikimmobilien endgültig als institutionelle Assetklasse etabliert. In jenem Jahr übernahm die China Investment Corporation, ein chinesischer Staatsfonds, für mehr als zwölf Milliarden Euro die paneuropäische Logistikplattform Logicor von Blackstone. Es war ein Meilenstein für den Sektor und ist auch heute noch eine der weltweit größten Immobilientransaktionen überhaupt. Sie trug dazu bei, dass der Anteil von Logistikimmobilien am gesamten Transaktionsvolumen in Deutschland erstmals die Marke von 10 Prozent erreichte. Zur gleichen Zeit sank die Spitzenrendite für Logistikimmobilien unter das Niveau von Shopping-Centern und der Abstand zur Büro-Spitzenrendite halbierte sich innerhalb weniger Jahre auf nur noch etwa 100 Basispunkten.

NAHVERSORGUNGSIMMOBILIEN BLEIBEN ZUNÄCHST NISCHIG

NahversorgungsimmobILIEN fristeten derweil weiterhin ihr Nischen-dasein. Zwar lag ihr Anteil am gesamten Transaktionsvolumen im Jahr 2010 bei etwa 5 Prozent und war damit etwa doppelt so hoch wie je-



DIE REISE VON LOGISTIK- UND NAHVERSORGUNGSMOBILIEN ZUR INSTITUTIONELLEN ASSETKLASSE.



ner von Logistikimmobilien, allerdings entfiel der größte Teil dieses Volumens auf Filialverkäufe durch die Lebensmitteleinzelhandelsketten. Fortan blieb der Anteil von NahversorgungsimmobILIEN am Gesamtmarkt deutlich geringer. Und anders als bei den Logistikimmobilien sank die Spitzenrendite nicht überproportional stark – die Differenz zu Büros blieb konstant bei etwa 200 Basispunkten. Gleichwohl verbreiterte sich auch hier die Käuferbasis. Im Laufe der 2010er-Jahre verdoppelte sich die Zahl der Investoren, die NahversorgungsimmobILIEN in Deutschland erwarben, von etwa zwanzig auf vierzig. Institutionelle Direktkäufer, beispielsweise Staatsfonds oder Versicherungen, spielten dabei allerdings kaum eine Rolle.

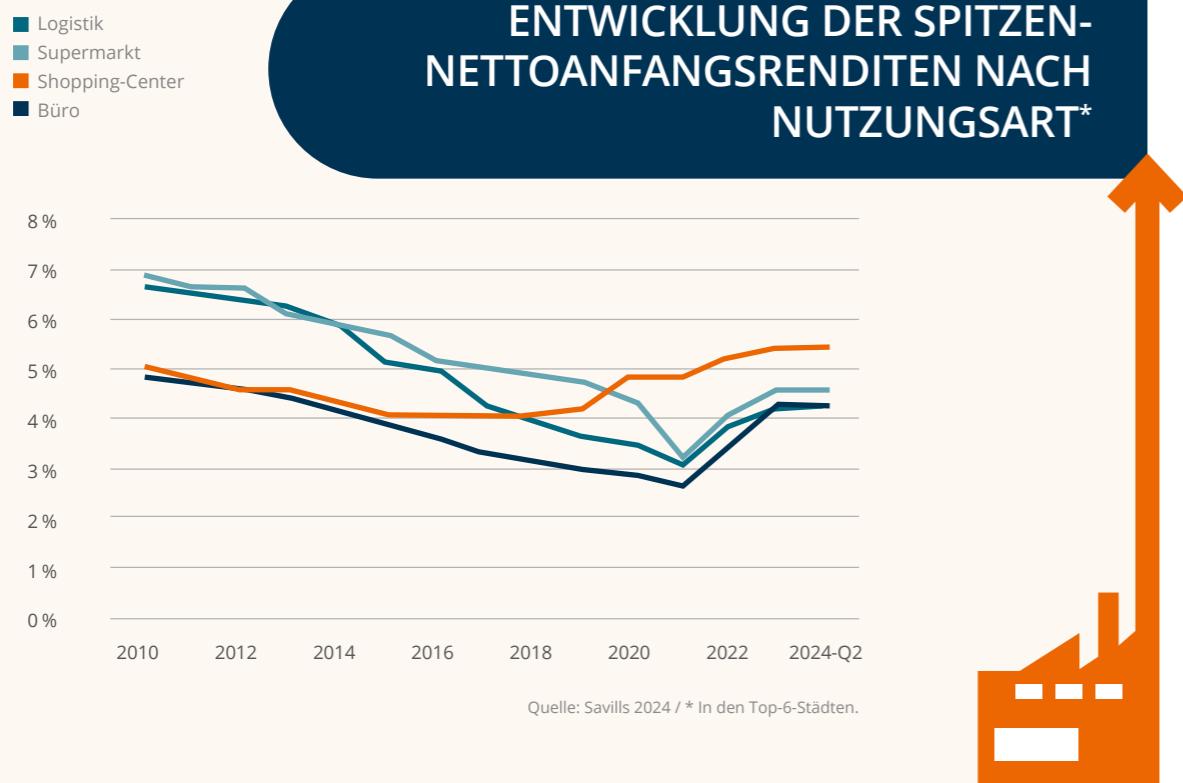
LOGISTIKIMMOBILIEN BEHALTEN DIE NASE VORN

Hatte ihre Reise am selben Ort begonnen – in der Nische – so hatten sich Nahversorgungs- und Logistikimmobilien bis zum Jahr 2019 deutlich auseinanderentwickelt. Ob bei den Transaktionsvolumina, der Zahl der Investoren oder den (Spitzen-) Renditen – überall hatten Logistikimmobilien inzwischen klar die Nase vorn. Neben Büro-, Einzelhandels- und Wohnimmobilien zählten sie (zusammen mit Industriekomplexen) zu den vier großen Eckpfeilern am Investmentmarkt.

Nahversorgungseigentum waren nach wie vor eine Nische, wenngleich sie innerhalb des Einzelhandelssegments bereits eine deutlich größere Rolle spielten als noch zehn Jahre zuvor. Dann umschlang die COVID-19-Pandemie die Welt.

HÖHENFLUG DURCH DIE PANDEMIE

Die Pandemie markierte auch an den Immobilienmärkten eine Zäsur – eine, von der sowohl Logistik- als auch Nahversorgungseigentum profitieren sollten. Galten im Zuge der Finanzkrise einige große Banken als systemrelevant und wurden deshalb vom Staat unterstützt, waren es nun unter anderem Supermärkte, die als so wichtig erachtet wurden, dass sie trotz Pandemie geöffnet bleiben durften. In den Augen von Immobilieninvestoren war der Status „systemrelevant“ eine Auszeichnung, gleichbedeutend mit einer hohen Krisenresilienz der so ausgezeichneten Immobilien. Entsprechend stieg die Nachfrage nach solchen Objekten. Bei Logistikimmobilien kam noch hinzu, dass die mit der Pandemie sichtbar gewordene Fragilität der globalen Lieferketten einen steigenden Bedarf an Lagerflächen erahnen ließ. Diese höhere Investorenwertschätzung zeigt sich auch in der Entwicklung der Marktdaten. Das Transaktionsvolumen nahm überproportional zu und die

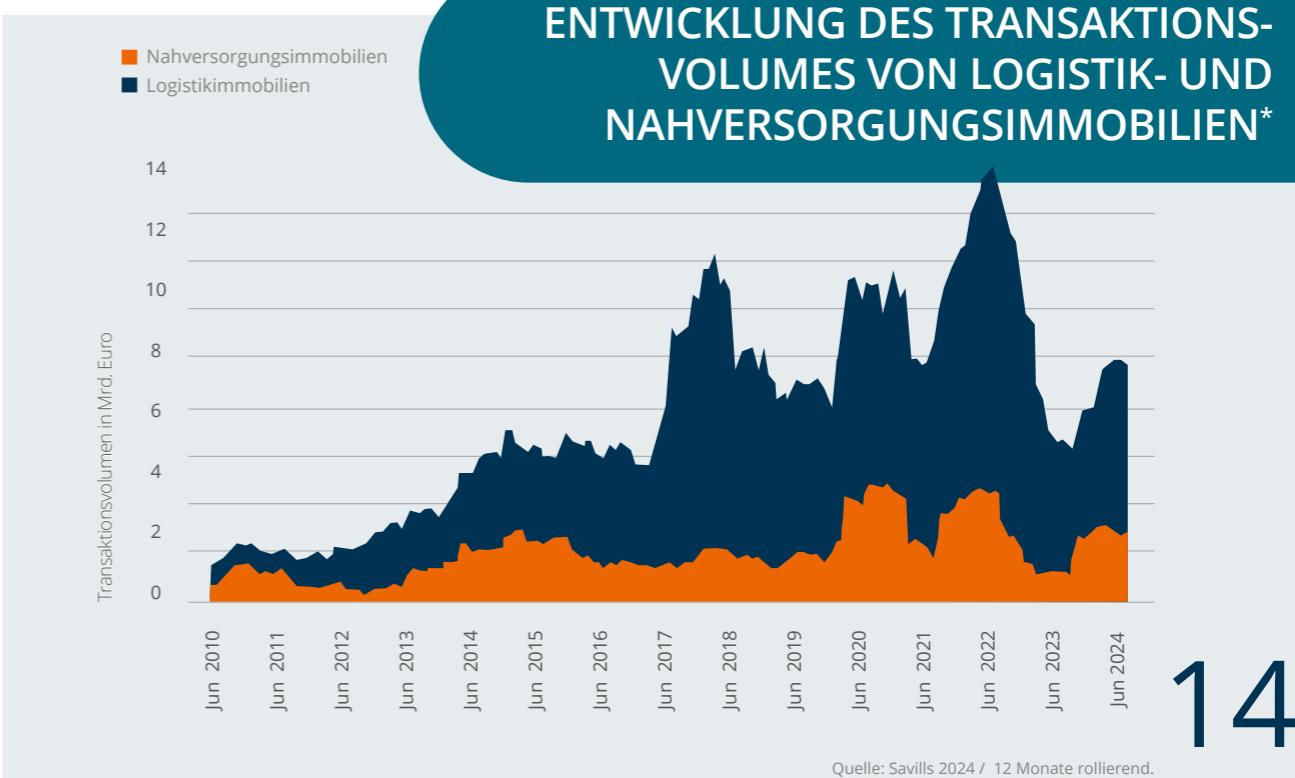


Zahl der Käufer erreichte 2021 in beiden Segmenten ein Rekordniveau. Auf institutionelle Investoren entfielen jeweils mehr als 10 Prozent des Transaktionsvolumens und neue spezialisierte Fonds erhielten umfangreiche Kapitalzusagen seitens institutioneller Anleger. Auch die Spitzenrenditen gingen beschleunigt zurück, vor allem bei Nahversorgungseigentum. Letztere sanken innerhalb eines Jahres um 130 Basispunkte und erreichten damit erstmals das Niveau von Logistikimmobilien – zu den Büro-Spitzenrenditen fehlten in beiden Fällen lediglich noch etwa 50 Basispunkte.

TIEFER FALL MIT RELATIV WEICHER LANDUNG NACH DER ZINSWENDE

Das Auftauchen des Schwarzen Schwans in Form der Pandemie und der damit verbundene Höhenflug beider Segmente am Investmentmarkt wurde nach nur etwa zwei Jahren durch das Auftauchen eines weiteren Schwarzen Schwans – in diesem Fall in Form des Krieges gegen die Ukraine und der damit eingeleiteten Zinswende – jäh unterbrochen. Dies galt für den gesamten institutionellen Investmentmarkt

für Gewerbe- und Wohnimmobilien, an dem das Transaktionsvolumen von 114 Mrd. Euro im Jahr 2021 auf nur noch rund 30 Mrd. Euro im Jahr 2023 zurückging – ein Rückgang um gut drei Viertel. Bei Logistik- und Nahversorgungseigentum schrumpfte das Transaktionsvolumen in diesen zwei Jahren „nur“ um 40 Prozent. Dabei haben die beiden Nutzungen die Talsohle bereits zur Mitte des Jahres 2023 durchschritten, während sich am Gesamtmarkt erst zur Mitte des laufenden Jahres eine Stabilisierung andeutet. So lag das Zwölf-Monats-Transaktionsvolumen beider Nutzungen bis einschließlich Juni 2024 bei 6,8 Mrd. Euro und damit sogar



wie der auf dem Niveau kurz vor dem Pandemieschub und um ein Vielfaches höher als in den meisten Jahren zu Beginn des Investmentzyklus ab 2009.

Dass sich der Handel mit Logistik- und Nahversorgungsimmobilien deutlich früher stabilisiert hat, liegt auch daran, dass in beiden Segmenten viele Eigentümer noch mit Gewinn verkaufen können bzw. konnten. So ist die Spitzendrendite für Nahversorgungsimmobilien seit Beginn der Zinswende zwar um 165 Basispunkte gestiegen, mit einem aktuellen Niveau von 4,8 Prozent jedoch immer noch so niedrig wie zu Beginn des Jahres 2020. Zudem können viele Eigentümer von steigenden

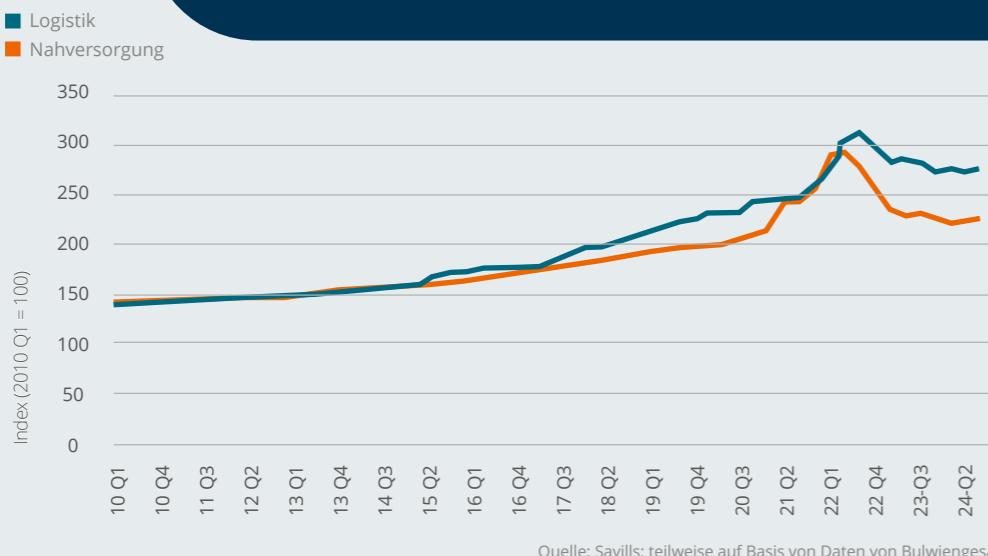
Marktmieten profitieren, was sich positiv auf die Kapitalwerte auswirkt. Starke Mietansteige wirken auch bei den Kapitalwerten von Logistikimmobilien stabilisierend, wenngleich die aktuelle Spitzendrendite wieder das Niveau von 2018 erreicht hat. Unterm Strich sind die Spitzenskapitalwerte für Logistikimmobilien zum Ende des zweiten Quartals 2024 in etwa so hoch wie zum Ende des Jahres 2021. Bei Nahversorgungsimmobilien entsprechen die aktuellen Spitzenskapitalwerte den Werten zu Beginn des Jahres 2021.

Trotz eines durchaus tiefen Falls sind Logistik- und Nahversorgungsimmobilien am Investmentmarkt also nicht so stark unter

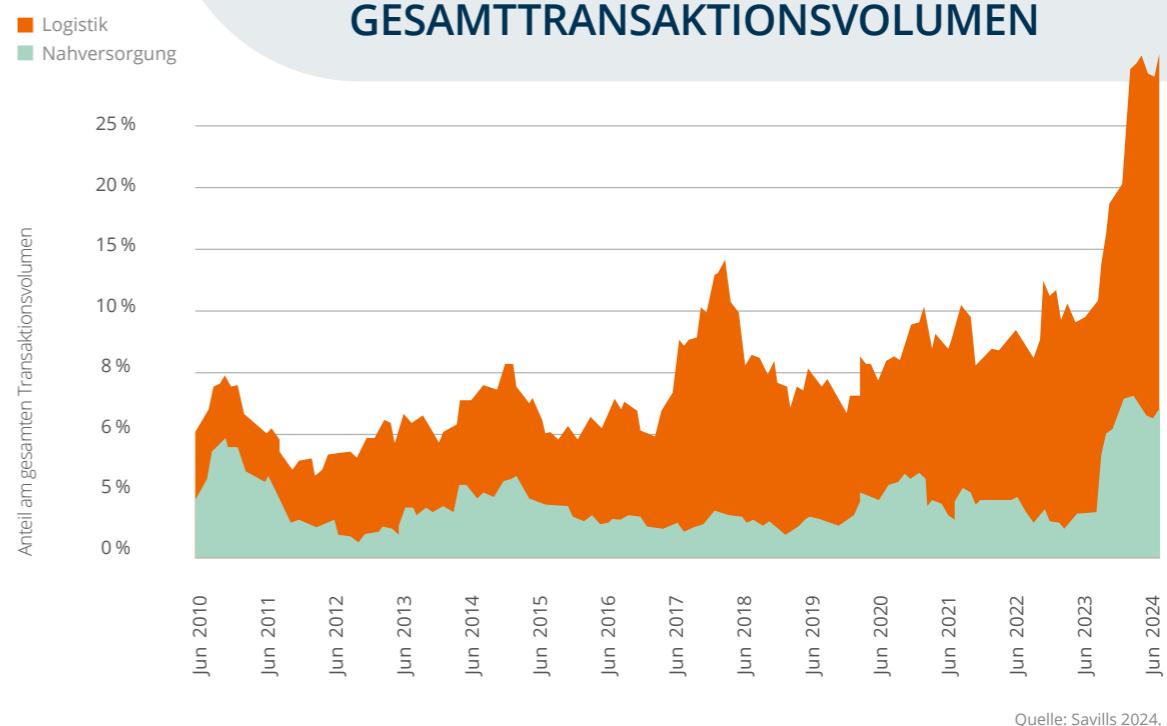
Druck geraten wie die meisten anderen Nutzungsarten, sodass man von einer vergleichsweise weichen und auch raschen Landung sprechen kann. Relativ betrachtet sind sie heute in einer stärkeren Position als je zuvor. So entfielen Ende Juni 2024 rund 23 Prozent des gesamten Transaktionsvolumens der letzten zwölf Monate auf Logistik- und Nahversorgungsimmobilien. Zum Vergleich: Im Jahr 2021 lag ihr Anteil nur bei rund 9 Prozent.



SYNTHETISCHE KAPITALWERTE VON LOGISTIK- UND NAHVERSORGUNGSIMMOBILIEN



ANTEIL VON LOGISTIK- UND NAHVERSORGUNGSIMMOBILIEN AM GESAMTTRANSAKTIOSVOLUMEN



ERNEUTER HÖHENFLUG IM NEUEN MARKTZYKLUS?

Der aktuell hohe Volumenanteil am Investmentmarkt könnte ein Indiz für die Bedeutung von Logistik- und Nahversorgungsimmobilien im neu angebrochenen Marktzyklus sein. Denn diese verfügen über viele Aspekte, die bei Investoren hoch im Kurs stehen. Der erste Aspekt erscheint zunächst profan: Sowohl Logistik- als auch Nahversorgungsimmobilien sind klein, was das Volumen eines ein-

zernen Objektes angeht. Was in den „Goldenzen Zehnern“, als viele Investoren und Kapitalsammelstellen mehr Kapital zur Verfügung hatten, als sie am Immobilienmarkt investieren konnten, vielleicht noch hinderlich war, ist nun, wo Kapital wieder knapp ist und kleine Volumina bevorzugt werden, von Vorteil.

Man kann zudem davon ausgehen, dass sich auch in den kommenden Jahren vor allem solche Immobilien einer hohen Investoren nachfrage erfreuen werden, die stabile Cashflows bieten oder denen diese zugeschrieben werden. Solche Objekte sind jedoch seltener geworden. Beispiele hierfür sind die schon länger unter sinkender Nutzernachfrage leidenden Shopping-Center und nun auch die im Umbruch befindlichen Büroimmobilienmärkte. Logistik- und Nahversorgungsimmobilien, die auch zukünftig unverändert stabile Cashflows liefern dürften, könnten davon profitieren und in der Investoren gunst weiter zulegen.

Die Aussicht auf langfristige, stabile Cashflows hängt auch damit zusammen, dass beide Nutzungen Merkmale von Infrastruktur aufweisen. Spätestens die Pandemie hat die Systemrelevanz beider Segmente vielen Akteuren vor Augen geführt. Aktuell ist die Suche nach möglichst ausfallsicheren Investments ein

weltweiter Trend und es ist eine steigende Nachfrage an der Assetklasse Infrastruktur zu beobachten. Logistik- und Nahversorgungsimmobilien könnten von dieser Nachfrage profitieren, denn sie weisen zwar einerseits entsprechende Merkmale auf, sind andererseits aber viel liquider als echte Infrastruktur wie beispielsweise Straßen- und Schienenwege.

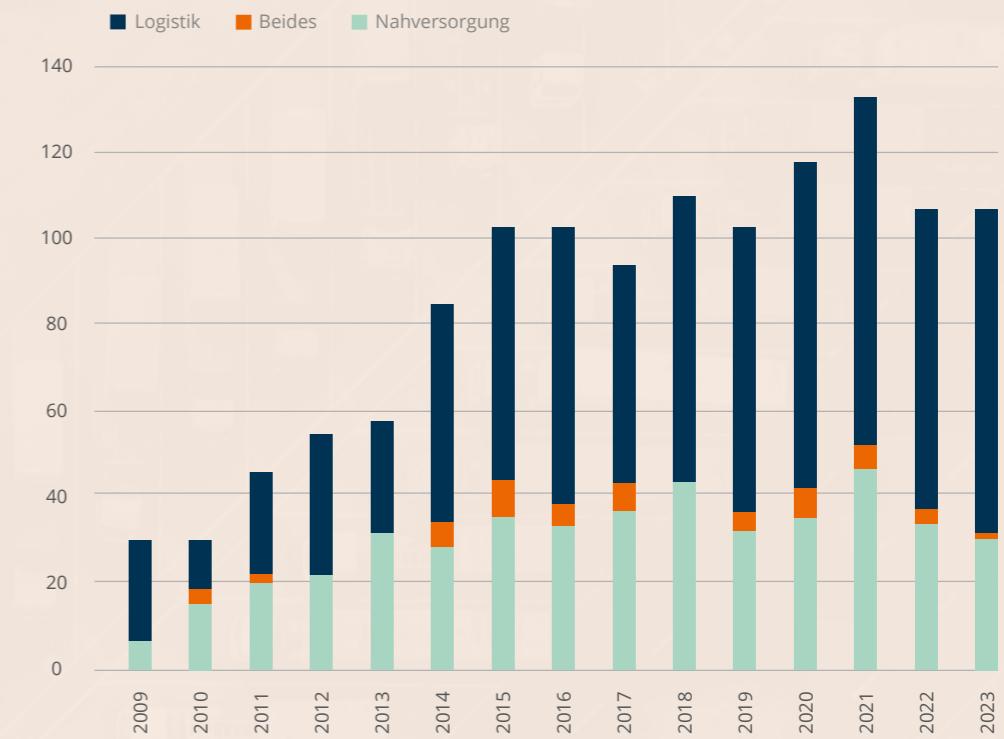
Schlussendlich ist es ihre Bauweise, die zusätzliche Anreize für Investoren schafft. So verfügen die Objekte beider Nutzungen überwiegend über Flachdächer und eignen sich daher für die Installation von Photovoltaikanlagen oder auch von neuartigen Walzen-Windkraftanlagen. Immobilieneigentümer können somit nicht nur Mieteinnahmen generieren, sondern auch selbst zu Stromproduzenten werden und diesen beispielsweise an ihre Nutzer verkaufen. Dadurch lassen sich die Erträge erhöhen und diversifizieren und letztlich die Rendite steigern. Gleichzeitig dürfte das Potenzial für erneuerbare Energien einen positiven Beitrag zum „E“ bei den ESG-Kriterien leisten und könnte damit insbesondere bei institutionellen Investoren für zusätzliches Interesse sorgen.

von zwei Nischen zu einer Gesamtbetrachtung

Es gibt also einige Gründe, warum Nahversorgungs- und Logistikimmobilien ihre gestiegene Bedeutung am Investmentmarkt nicht nur festigen, sondern sogar weiter ausbauen könnten. Weil beide Nutzungen nicht nur Teil gemeinsamer Wertschöpfungsketten sind, sondern auch die Immobilien sehr ähnliche Merkmale aufweisen, könnten sie zukünftig in den Augen von Immobilieninvestoren vermehrt gemeinsam betrachtet werden. Darüber hinaus sorgen hybride Vertriebsformen wie Click & Collect, aber auch Lebensmittel-Lieferdienste, bei denen Last-Mile-Logistikhallen die letzte Immobilie vor dem Weg zum Endkunden sind, für eine Annäherung von Nahversorgung und Logistik in der Immobilienwelt. Bis dato gibt es aber nur wenige Investoren, die sowohl Nahversorgungs- als auch Logistikimmobilien kaufen.

Aus unserer Sicht spricht einiges dafür, dass sich dieses Bild peu à peu verändert und aus den zwei ehemaligen Nischen für Spezialisten ein von vielen Investoren gemeinsam betrachteter Sektor am Immobilienmarkt wird. Es wäre die nächste Etappe auf der Reise von der Nische zur institutionellen Assetklasse.

ANZAHL DER KÄUFER VON LOGISTIK- UND NAHVERSORGUNGSIMMOBILIEN



Quelle: Savills 2024.

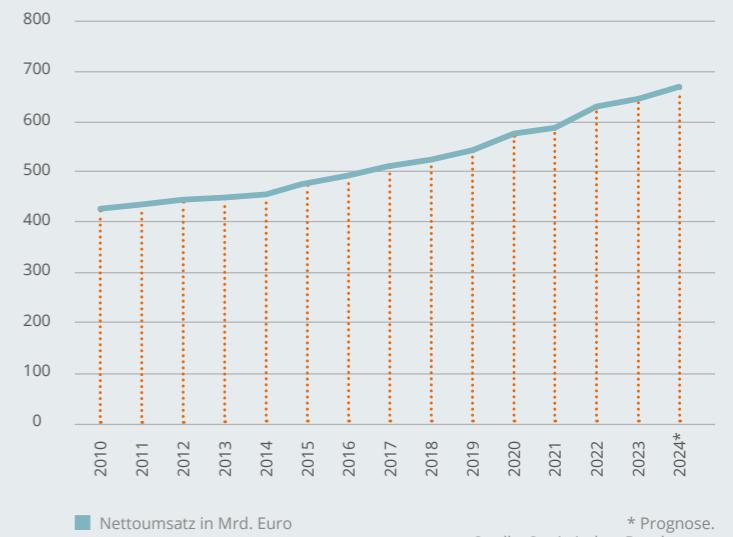
DER EINZELHANDEL IM ÜBERBLICK – DIE AKTUELLE ENTWICKLUNG DES MARKTES.

Der Einzelhandel setzte im Jahr 2023 insgesamt 649 Mrd. Euro um – ein moderates Plus von 2,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Aufgrund der hohen Inflation bedeutet dieser Umsatz jedoch preisbereinigt ein Minus von 3,4 Prozent. Für das Gesamtjahr 2024 wird ein Einzelhandelsumsatz von 671,6 Mrd. Euro prognostiziert. Dieses würde mit +3,5 Prozent nicht nur ein nominales Umsatzwachstum bedeuten, sondern auch preisbereinigt auf ein leichtes Plus von 1 Prozent hinauslaufen.



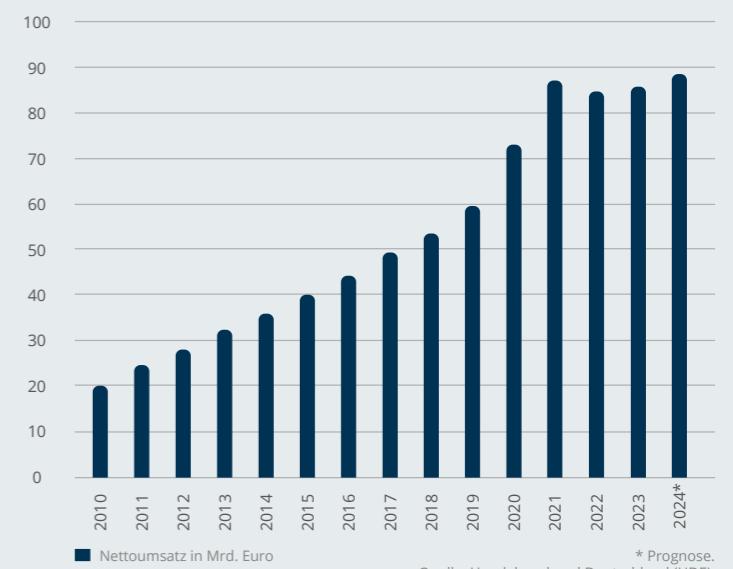
Der stationäre Einzelhandel hat sich dabei zuletzt stabiler entwickelt als der Onlinehandel. Desse Umsätze haben sich nach den überproportionalen Gewinnen aus den Coronajahren und dem Umsatzrückgang im Jahr 2022 wieder auf einer moderat wachsenden Kurve eingependelt. 85,4 Mrd. Euro Onlineumsatz im Jahr 2023 bedeuten ein nominales Plus von 1 Prozent und ein reales Minus von 2,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Für das Jahr 2024 wird ein Onlineumsatz von 88,3 Mrd. Euro erwartet, was auch preisbereinigt ein Umsatzplus von 1,4 Prozent bedeutet.

UMSATZ IM EINZELHANDEL IN DEUTSCHLAND

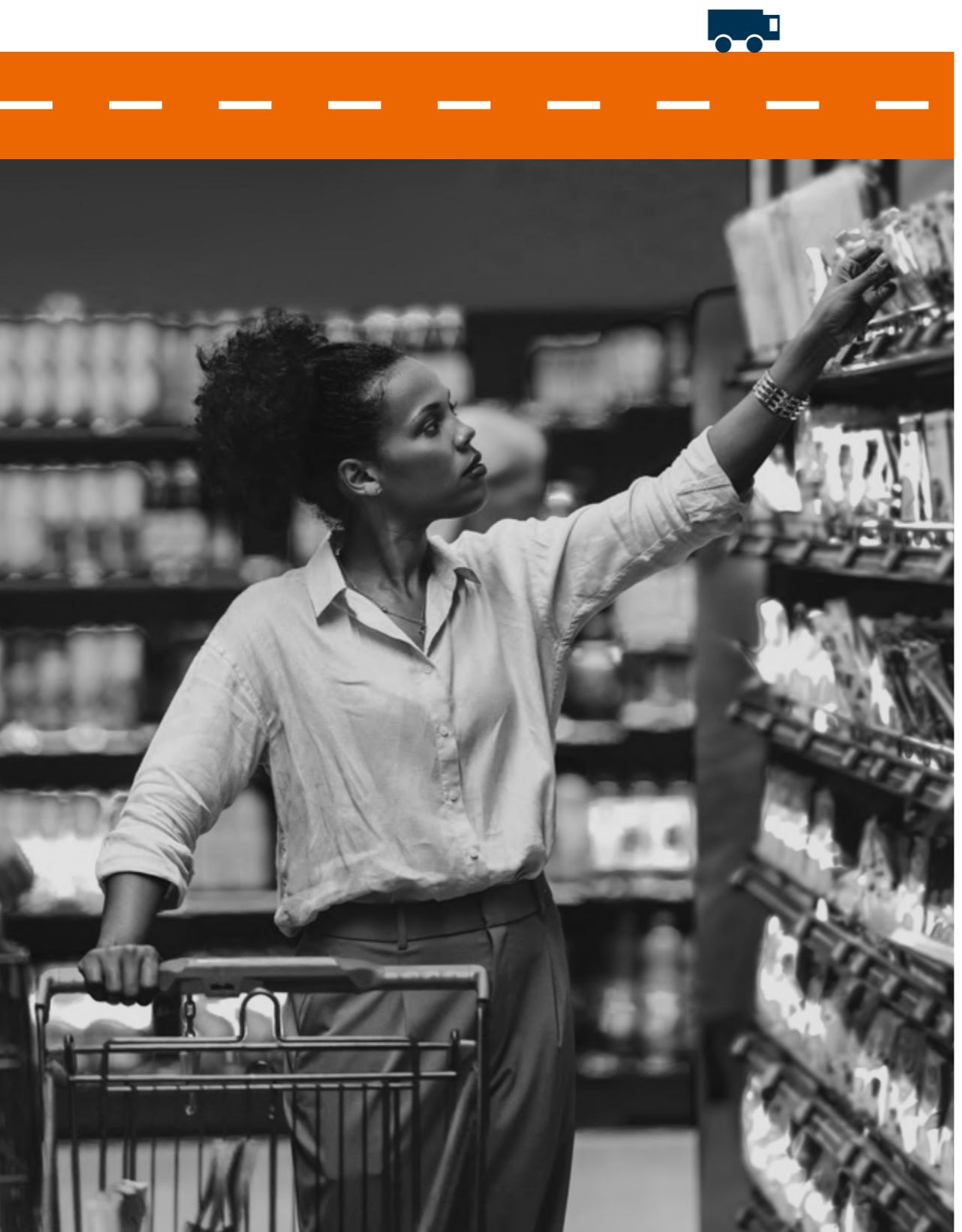


* Prognose.
Quelle: Statistisches Bundesamt;
Handelsverband Deutschland (HDE).

UMSATZ IM B2C-E-COMMERCE IN DEUTSCHLAND



* Prognose.
Quelle: Handelsverband Deutschland (HDE).



ENTWICKLUNG DER BRANCHEN

Beim Blick auf die Umsatzentwicklung in den einzelnen Branchen im Jahr 2023 kann zunächst zwischen den Oberbranchen Lebensmittel und Nicht-Lebensmittel unterschieden werden. Der Einzelhandel mit Lebensmitteln setzte nominal 6,1 Prozent mehr um als im Vorjahr. Da dies jedoch extrem durch inflationsbedingte Preissteigerungen getrieben war, steht dahinter ein preisbereinigtes Minus von 3,6 Prozent. Kunden mussten mit den erheblichen Preissteigerungen beim Lebensmitteleinkauf umgehen und griffen öfter zu günstigeren Alternativen – dies merkte insbesondere der Fachhandel mit Lebensmitteln und schloss das Jahr 2023 mit einem preisbereinigten Minus von 5,7 Prozent ab.

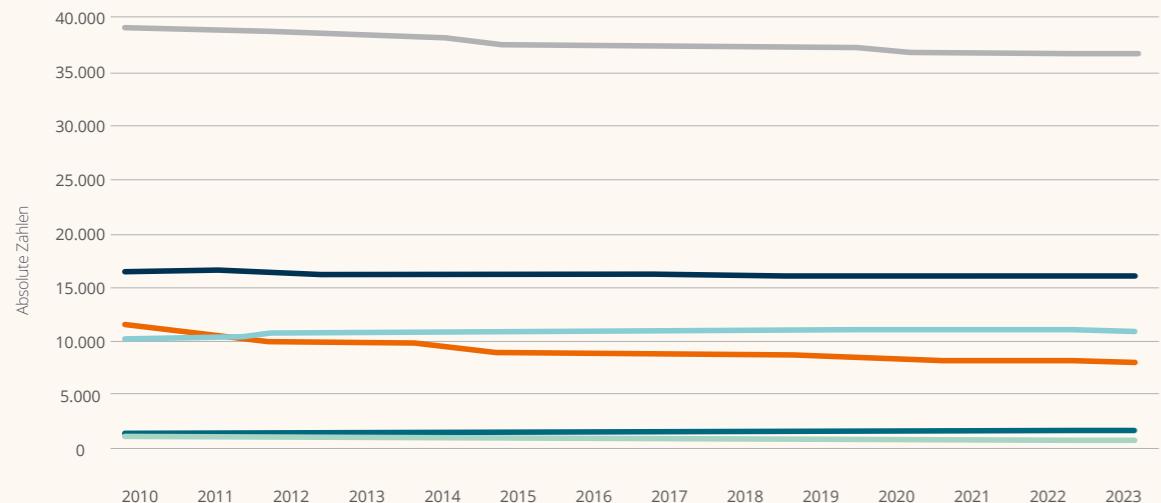
UMSATZENTWICKLUNG IM EINZELHANDEL IN DEUTSCHLAND NACH WIRTSCHAFTSZWEIGEN 2023



Quelle: Statistisches Bundesamt.

Der Non-food-Handel setzte nominal mit -0,1 Prozent fast genauso viel um wie im Jahr zuvor. Das inflationsbedingte reale Minus von 3,1 Prozent ist der Durchschnittswert aus sehr differenziert zu betrachtenden Unterbranchen. Textilien, Bekleidung, Schuhe und Lederwaren beispielsweise konnten das Jahr auch nominal mit einem Plus abschließen. Bücher, Schreibwaren und Bürobedarf entwickelten sich sehr konstant, wohingegen Einrichtungsgegenstände, Haushaltsgeräte und Baubedarf mit einem preisbereinigten Umsatzrückgang von 7,4 Prozent ein sehr schwieriges Jahr hatten. Die Kunden zögerten im Hinblick auf die allgegenwärtigen Preissteigerungen und diffuse Unsicherheitsgefühle hinsichtlich der weiteren Entwicklung mit hochpreisigen Großanschaffungen.

ANZAHL DER LEBENSMITTELGESCHÄFTE IN DEUTSCHLAND NACH BETRIEBSFORMEN



Quelle: EHI Retail Institute.

IM FOKUS: STRUKTUR DES LEBENSMITTELHANDELS

In Deutschland gibt es 36.858 Lebensmittelgeschäfte – mit 43 Prozent haben dabei die Discounter den größten Anteil unter den Betriebsformen, gefolgt von den Supermärkten mit 30 Prozent. Obwohl die Anzahl der Discounter, Supermärkte und großen Supermärkte zunimmt, sinkt die Anzahl der Lebensmittelgeschäfte insgesamt etwas aufgrund der Schließungen von kleinen LEH-Geschäften unter 400 qm und SB-Warenhäusern.



VERKAUFSFLÄCHE DER LEBENSMITTELGESCHÄFTE IN DEUTSCHLAND NACH BETRIEBSFORMEN



Quelle: EHI Retail Institute.



Im Jahr 2023 betrug der Umsatz im Lebensmitteleinzelhandel 204,5 Mrd. Euro, damit hat dieser einen Anteil von 31,5 Prozent am gesamten Einzelhandelsumsatz in Deutschland. Hierzu entfiel mit 94,6 Mrd. Euro die größte Teilmenge auf die Discounter. Sie haben mit einem Plus von 6,1 Mrd. Euro auch die größte Umsatzsteigerung unter den Betriebsformen erlebt, gefolgt von den Supermärkten mit einem Plus von 2,7 Mrd. Euro.

DURCHSCHNITTLICHE VERKAUFSFLÄCHE DER LEBENSMITTEL-GESCHÄFTE 2023

Ø VKF 2023	
Discounter	840 qm
Supermärkte	1.130 qm
Große Supermärkte	3.330 qm
SB-Warenhäuser	7.010 qm
Übrige Lebensmittelgeschäfte	310 qm

Quelle: EHI Retail Institute



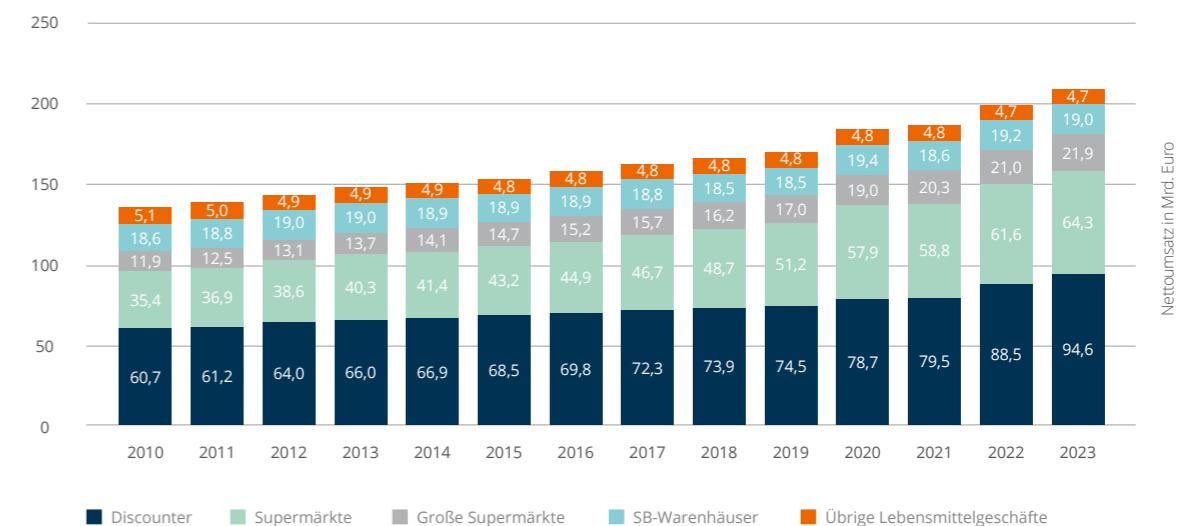
Ein Bericht von Lena Knopf

Projektleiterin Forschungsbereich
Handelsimmobilien und Expansion
EHI Retail Institute GmbH

BELIEBTE LAGEN FÜR DIE EXPANSION

Besonders geschätzte Lagen für viele Vertriebslinien des Einzelhandels sind Fachmarktzentren. In der Regel lebensmittelgeankert bieten diese eine attraktive und stabile Kundenfrequenz sowie sehr gute Erreichbarkeit mit dem Pkw. Aber auch 1-a-Lagen in den Innenstädten von Ober- oder Mittelzentren sind wieder zunehmend beliebt.

UMSATZ IM LEBENSMITTEL- EINZELHANDEL IN DEUTSCHLAND NACH BETRIEBSFORMEN



Quelle: EHI Retail Institute.



DER MARKT FÜR LOGISTIK- IMMOBILIEN.



Die deutsche Industrie steht derzeit vor bedeutenden Herausforderungen, die die wirtschaftliche Entwicklung des Landes formen und auch die Kraft haben, gesellschaftliche und politische Prozesse zu beeinflussen. Nach einer Phase der Erholung im Anschluss an die COVID-19-Pandemie sehen sich die Unternehmen nun mit einer Kombination aus schwacher Nachfrage sowohl im In- als auch im Ausland und im internationalen Vergleich hohen Energiepreisen konfrontiert. Diese Faktoren, zusammen mit einer verzögerten Digitalisierung und unklaren regulatorischen Rahmenbedingungen, führen zu Unsicherheit und einer zurückhaltenden Investitionsbereitschaft.

Die wirtschaftliche Unsicherheit wird durch geopolitische Spannungen und Lieferkettenstörungen weiter verschärft, die seit dem Ausbruch des Ukrainekriegs an Intensität zugenommen haben. Diese Störungen zwingen viele Unternehmen dazu, ihre Lieferketten zu überdenken und entsprechende Strategien (Nearshoring, Reshoring) zu implementieren, um ihre Abhängigkeit von globalen Lieferketten zu verringern und die Versorgungssicherheit zu erhöhen.

Logistikunternehmen sind die Begleiter des Wandels, unterliegen aber selbst den genannten Herausforderungen. Nichtsdestotrotz wird die deutsche Logistikbranche im Jahr 2024 laut Prognose der Bundesvereinigung Logistik (BVL) einen Umsatz von

331 Mrd. EUR erzielen, was einem leichten Anstieg um 1,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr entsprechen würde.¹ Das wäre durchaus eine robuste Entwicklung.

SCHWACHE KONJUNKTUR WIRKT DÄMPFEND AUF ANMIETUNGSGESCHEHEN

Der Logistikimmobilienmarkt profitierte von den Veränderungen im Zuge der COVID-19-Pandemie und erlebte eine Boomphase. Die hohe bundesweite Flächennachfrage führte zu historisch niedrigen Leerstandsniveaus, einer dynamischen Mietentwicklung und steigenden Renditen. Derzeit dämpfen die schwache Konjunktur und die unsicheren wirtschaftlichen Aussichten die Nachfrage nach neuen Logistikflächen. Investitionen werden verzögert, Standortentscheidungen vertagt. Für den Flächenumsatz auf dem deutschen Logistikmarkt bedeutete das bereits im Jahr 2023 einen Einschnitt. So blieb der Flächenumsatz von 6,3 Mio. Quadratmetern um rund 26 Prozent hinter dem des Vorjahres zurück. Im ersten Halbjahr 2024 summierte sich das umgesetzte Flächenvolumen auf rund 2,4 Mio. Quadratmeter, was einen Rückgang von 16 Prozent gegenüber dem Vorjahresergebnis bedeutet.²

Der Flächenumsatz blieb damit zwar deutlich hinter den Rekordwerten in den Jahren 2021/2022 zurück,

konnte aber bei einem schwierigeren Marktumfeld und einem insgesamt gestiegenen Mietpreisniveau auf Jahresbasis fast an das Vor-COVID-19-Niveau anknüpfen.

UNTERSCHIEDLICHE DYNAMIK IN DEN REGIONEN

Traditionelle Logistikhubs wie Frankfurt oder Hamburg zeigten zuletzt deutliche Rückgänge im Flächenumsatz, während kleinere Märkte viele Vermietungen registrieren konnten. Neben einem niedrigeren Miet- und Grundstückspreisniveau ist die Flächenverfügbarkeit bzw. das Angebot an Grundstücken für Neubauentwicklungen in Nebenlagen eher gegeben. In den Top-Märkten stehen auch weiterhin kaum größere Logistikflächen zur Verfügung.

Insgesamt haben sich die Bauaktivitäten für Logistik in der langfristigen Betrachtung deutlich erhöht. Seit 2017 bewegt sich das Fertigstellungsvolumen auf hohem Niveau, wobei im Jahr 2020 durch die Stilllegung großer Teile der Wirtschaft ein deutlicher Einschnitt zu beobachten war. Im Folgejahr wurde auch dank Nachholeffekten erstmalig die 5 Mio.-Quadratmeter-Marke übertroffen. Die gestiegenen Material- und Finanzierungskosten im Zuge des Ukrainekriegs hatten auf die Logistik im Gegensatz zu anderen Assetklassen vergleichsweise weniger Auswirkungen auf Planungs- und Baustopps.³ Im Jahr 2023 wurden rund 4,8 Mio. Quadratmeter dem Markt übergeben.

Ein wichtiger Faktor für die Bereitstellung eines ausreichenden Flächenangebotes ist die Revitalisierung von Brachflächen, sogenannte Brownfield-Ent-

Ein Bericht von Tobias Kassner

(Head of Research and Sustainability,
Member of the Executive Board GARBE Industrial
Real Estate GmbH) und Jutta Rehfeld
(Research Managerin GARBE Industrial
Real Estate GmbH)



wicklungen. Sie bieten häufig den Vorteil, dass sie in zentralen und gut erschlossenen Lagen liegen. Gleichzeitig wird ein Beitrag für einen nachhaltigen Umgang mit der Flächenversiegelung geleistet. Herausforderungen bei der Reaktivierung solcher Flächen bestehen vor allem durch Altlasten und Eigentumsverhältnisse.

Auch wir bei GARBE sehen hier das Potenzial und fokussieren uns auf Brownfield-Entwicklungen. Kürzlich wurde das Richtfest in Duisburg-Meiderich gefeiert. Hier wird derzeit das 56.000 Quadratmeter große Zeus-Gelände, eine Stahlindustriebrache, in einem Joint Venture mit der Bremer Projektentwicklung GmbH saniert und revitalisiert. In Salzgitter wird demnächst ein weiteres Brownfield-Projekt in Angriff genommen, im Joint Venture mit einem von BlackRock verwalteten Fonds.

LEERSTANDSANSTIEG AUSGEHEND VON HISTO- RISCHEN TIEFSTÄNDEN



Nichtsdestotrotz hat die Flächennachfrage durch die schwächernde Konjunktur etwas nachgelassen, sodass die durchschnittliche Leerstandsquote im letzten Jahr um über 100 Basispunkte gestiegen ist und Ende Juni bei 3,2 Prozent lag.⁴ Im internationalen Vergleich zeigen sich die deutschen Logistikregionen weiter stark, liegt doch der Durchschnitt der Leerstandsquote über die europäischen Märkte hinweg bei rund 6 Prozent.⁵ Der Leerstandsanstieg im Verlauf des Jahres 2023 hat jetzt nachgelagert das Mietpreiswachstum, insbesondere der Spitzenmieten, verlangsamt.

¹ BVL: <https://www.bvl.de/service/zahlen-daten-fakten/umsatz-und-beschaeftigung> (Stand: 13.09.2024).

² BNPBRE: Logistikmarkt Deutschland Q4 2023 und Q2 2024.

³ Nach bulwiengesa: Development Monitor 2024.
⁴ CBRE: Deutscher Industrie- und Logistikimmobilienmarkt (Stand: 15.07.2024).
⁵ Savills: European Occupier Market (Stand: 04.09.2024).

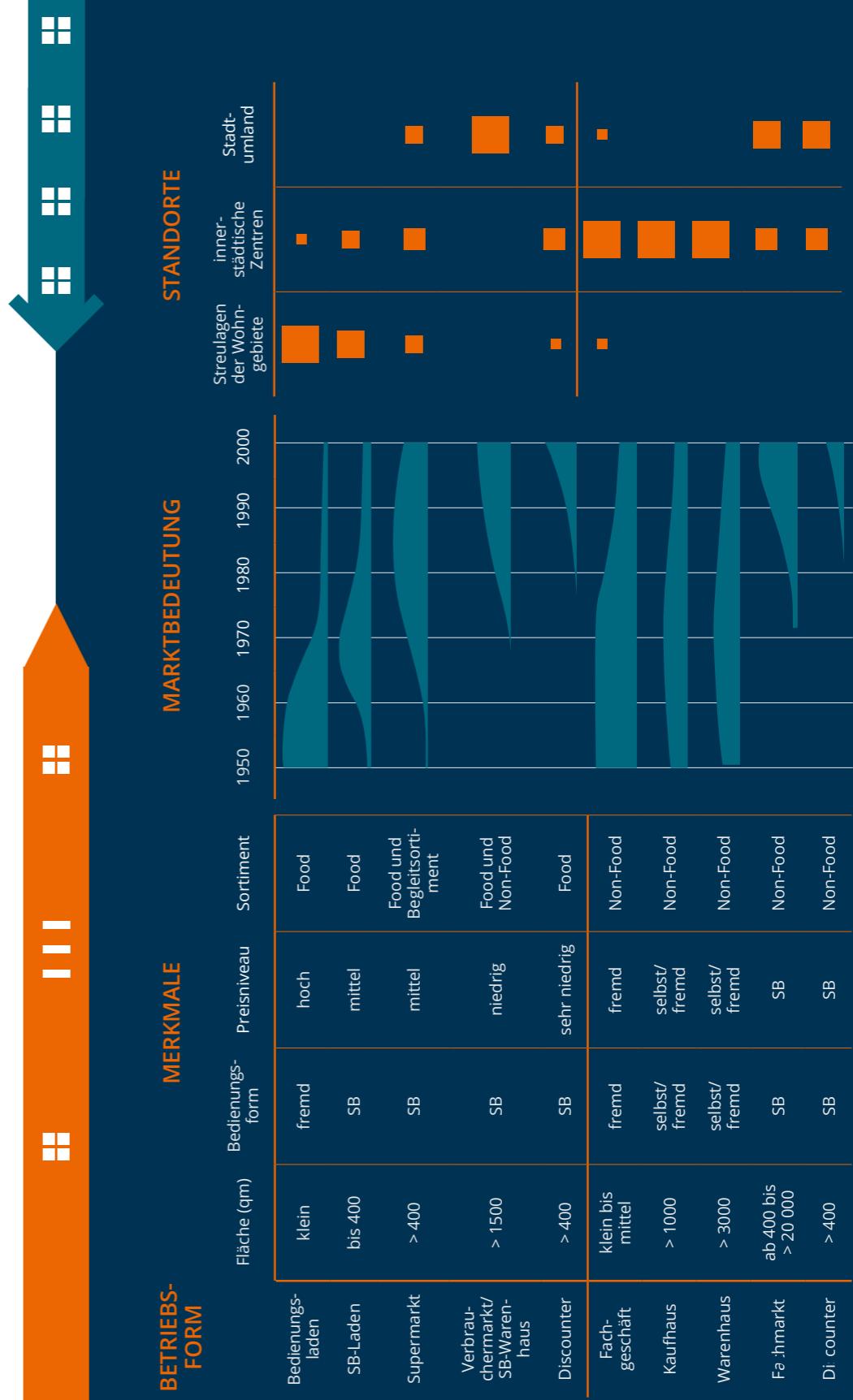
FRISCH IN DIE REGALE, FRISCH AUF DEN TISCH - IMMOBILIEN DER LOGISTIK IM LEBENSMITTEL-EINZELHANDEL.

Handelsgüter der Lebensmittelbranche sind Kernbestandteil des menschlichen Konsums und dienen zum größten Teil der täglichen Bedarfsdeckung. Neben der Konsumdimension spielt die Standortperspektive im Lebensmittelhandel eine zentrale Rolle. Damit wird die überragende Bedeutung des Lebensmitteleinzelhandels in urbanen und ländlichen Regionen deutlich. 2020 gab es rund 62.000 Unternehmen im Lebensmitteleinzelhandel, knapp ein Fünftel aller Einzelhandelsunternehmen in Deutschland (Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung 2024). Der Umsatzanteil dieses Segments lag bei über einem Drittel des gesamten deutschen Einzelhandels. Die Standortperspektive ist seit jeher durch eine hohe Dynamik gekennzeichnet, genannt seien nur das Verschwinden der sogenannten Tante-Emma-Läden, die Zunahme der Discounter in verschiedenen Preissegmenten und seit wenigen Jahren die Lieferdienste der Frischelogistik. Hinzu kommen besondere mobile Standortformen wie Märkte oder Verkaufswagen.



Ein Bericht von Univ.-Prof. Dr. Rudolf Juchelka und Dipl.-Geograph Friedrich Schulte-Derne
(Universität Duisburg-Essen, Institut für Geographie; Wirtschaftsgeographie, insbes. Verkehr & Logistik)

MERKMALE UND ENTWICKLUNGSPHASEN VON BETRIEBSFORMEN DES EINZELHANDELS



GANZHEITLICHES SUPPLY CHAIN MANAGEMENT IM LEBENSMITTELEINZELHANDEL

in Prozent vom Nettoumsatz



verändert nach Rothländer, Marc:
Logistik im Einzelhandel, 2023.

Gerade der Lebensmitteleinzelhandel stellt aufgrund der geforderten hohen Standards von Seiten der Konsumenten sowie gesetzlicher Rahmenbedingungen, u. a. an Frische, Hygiene, Qualitäten und aktuellen, saisonalen Nachfragespitzen, spezielle Anforderungen an die Logistik mit ihren Lagerungen und Transporten, wie z. B. Belüftung, Kühlung, sowie hygienisch einwandfreie und geschmacksneutrale Verpackungen. Daneben gilt es, Planung, Steuerung und Kontrolle der gesamten Waren- und Lieferkette im Rahmen der Wertschöpfung vom Produzenten über die Lager-, Transport- und Distributionslogistik bis zum Endkunden ohne Unterbrechungen zu verfolgen. All diese Logistik-Elemente sind auch immer mit Standortfragen und räumlichen Einbettungen verknüpft.

Super-, Verbraucher- und Discountermärkte unterliegen als Einzelhandelsstandorte dem verbraucherorientierten klassischen Standortforderungsprofil, das

in erster Linie auf Kundenpotential im jeweiligen Einzugsgebiet sowie auf Fühlungsvorteile zu Mitbewerbern ausgerichtet ist. Weitere Logistikimmobilien als unerlässliche Elemente der Transport- und Lieferkette hingegen sind distributions- und netzwerkorientiert und zeichnen sich durch verkehrsräumlich günstige Lagen aus. Aufgrund ihrer Standortgebundenheit, ihrer relativ langen Erstellungsdauer, ihrer Langlebigkeit und ihres Unterhaltungs- und Investitionsbedarfs nehmen diese eine besondere Stellung

ein. Die ist zwar heutzutage wegen der Möglichkeit modularer Bauweisen geringer als etwa im Industriebau oder gar im Wohnungsbau, doch machen etwa hohe Energiekosten für Tiefsttemperatur- und Kühlanlagen einen großen Anteil an Kosten in der Wertschöpfungskette aus.

Der Markt für Logistikimmobilien ist derzeit nach wie vor von einem Angebotsengpass gekennzeichnet. Auf anhaltende weltweite Krisensituationen wie u. a. Kriege, Naturkatastrophen und Pandemien reagieren die Finanz- und Weltmärkte situativ geschockt, mit schweren Auswirkungen auf global eingebettete Lieferketten und einer Verlangsamung der

Güterumschläge. Um hier resilenter agieren zu können, stocken die beteiligten Unternehmensgruppen ihre Lagerkapazitäten deutlich auf, was eine erhöhte Nachfrage nach ausbaufähigen Logistikimmobilien bzw. nach geeigneten Flächen für den Bau von neuen Immobilien zur Folge hat. Die Renditen sind für Logistikimmobilien im Jahr 2023 gegenüber dem Vorjahr je nach Lage um 4 bis 6 Prozent gestiegen.¹ Die Mieten bewegen sich je nach Lage, Zentralität und Ausstattung zwischen 8,67 und 5,88 Euro/qm.

Flächenengpässe in zentralen Lagen im Umfeld der Agglomerationsräume werden zunehmend deutlich. Die Fertigstellung von Neubauflächen geht insgesamt

gegenüber 2023 zurück. In der Region Rhein-Ruhr konnten 320.000 qm Neubaufläche bereitgestellt werden, gefolgt von den Logistikregionen Rhein-Main/Frankfurt mit 280.000 qm, Logistikstandorten entlang der A4 in Thüringen mit 270.000 qm sowie in den Regionen Hamburg und Berlin mit je ca. 200.000 qm. Neben diesen großen Logistikflächen werden in Subzentren mit zumeist junger Bevölkerung und hoher Nachfrage auch vorhandene Immobilien für den On-Demand-Service im Quick

Auslieferungslager eines On-Demand Direktlieferservices in einer ehemaligen Tankstelle an einer Bundesstraße, inkl. guter Radverkehrswegebindung, in Aachen, Foto R. Juchelka, 2024



Commerce-Bereich, wie flink, gorilla, getir u. a., umgenutzt. Über Online-Bestellplattformen mit Live-Tracking sind Fahrradkuriere rund um die Uhr für die Direktbelieferung an die Kunden im Einsatz.

Im Hinblick auf die Erfüllung der Sustainable Development Goals ist für eine nachhaltigere Flächenentwicklung von Logistikprozessen zu sorgen. Den Kommunen kommt dabei eine wichtige Rolle zu, über Flächennutzungs- und Bebauungsplanung sowie Gestaltungssatzungen Einfluss zu nehmen, um in einem Abwägungsprozess hinsichtlich der Nutzungsansprüche ökologisch, ökonomisch und sozial verträgliche Lösungen partizipativ zu erarbeiten. Für die unternehmerische Flächenplanung heißt das, eine flexible, modulare Bauweise anzuwenden, die Mehrzweck- und Nachnutzungen, Erweiterungen und Anpassungen an logistische Erfordernisse ermöglicht. Die lokalen Wertschöpfungs- und Arbeitsmarkteffekte von Logistikimmobilien werden zunehmend differenziert, teilweise auch negativ

eingeschätzt. Hinzu kommen oftmals negative Image-Faktoren, z. B. im Kontext der Verkehrsgenerierung und -belastung oder der Flächenversiegelung. Unter dieser Perspektive kommt der Kommunikation der Standort- und Immobilienentwicklung, gerade auch unter Einbeziehung verschiedener Akteursgruppen aus Politik, Wirtschaft, Gesellschaft und Verwaltung, eine besonders zentrale Bedeutung zu.

Eine Möglichkeit der Quantifizierung von Flächeninanspruchnahmen von Logistikimmobilien, hier als Typus des Warenlagergebäudes gefasst, bleibt wegen der definitorischen Breite der amtlichen Statistiken und der unterschiedlichen Erfassungsmechanismen nur ein möglicher Schritt. Die Entwicklung und Verteilung von Logistikimmobilien sind auch im Lebensmittelhandel und -einzelhandel Gradmesser der Veränderungen der Branche. Die ungebremste Nachfrage nach weiteren Flächen und der gleichzeitige Engpass von geeigneten Flächen stellt den Lebensmitteleinzelhandel vor größere Herausforderungen. Diese gilt es zu lösen, insbesondere vor dem Hintergrund, wenn auch Digitalisierung und Omnichannel-Zugänge, wie in anderen Branchen, deutlich zunehmen werden. Auch im ländlichen Raum verbreiten sich Smart Stores als Tante Emma 2.0, die weitgehend ohne Personal, mit Selbstbedienungskassen und Zugängen rund um die Uhr betrieben werden. Dennoch bleibt, trotz aller Veränderungen, der klassische Vor-Ort-Handel ein zuverlässiges Element des Lebensmitteleinzelhandels, der auch zukünftig auf ein ausreichendes und geeignetes Angebot an Logistikimmobilien angewiesen sein wird.



DIE HANDELSSTRÖME DES LEBENSMITTELEINZELHANDELS.

Der Lebensmitteleinzelhandel spielt eine zentrale Rolle in der globalen Wirtschaft und ist ein wesentlicher Bestandteil der täglichen Versorgung der Bevölkerung. Die Handelsströme in diesem Sektor sind komplex und beeinflussen nicht nur die Verfügbarkeit von Lebensmitteln, sondern auch die Preisgestaltung, die Qualität und die Nachhaltigkeit der Produkte. Nachfolgend werden die wichtigsten Aspekte der Handelsströme im Lebensmitteleinzelhandel dargestellt.

HANDELSSTRÖME



Handelsströme beziehen sich auf den Fluss von Waren und Dienstleistungen von der Produktion bis zum Endverbraucher. Im Lebensmitteleinzelhandel umfasst dies alle Schritte von der Landwirtschaft über die Verarbeitung und den Großhandel bis hin zum Einzelhandel und schließlich zum Verbraucher. Diese Ströme sind entscheidend für die Effizienz des Marktes und die Zufriedenheit der Kunden.

DIE HAUPTAKTEURE IM LEBENSMITTELEINZELHANDEL

Die Handelsströme im Lebensmitteleinzelhandel werden von verschiedenen Akteuren geprägt:

- **Produzenten:** Landwirte und Lebensmittelhersteller sind die ersten Glieder in der Lieferkette. Sie sind verantwortlich für die Erzeugung von Lebensmitteln und deren Verarbeitung.
- **Logistikunternehmen:** Diese sind für den Transport und die Lagerung der Produkte zuständig. Sie sind essenzielles Bindeglied zwischen dem Produzenten und dem Händler und damit auch dem Kunden. Effiziente Logistik ist entscheidend, um frische Lebensmittel zeitnah zu den Verbrauchern zu liefern.

- **Großhändler:** Diese Akteure fungieren als Vermittler zwischen Produzenten und Einzelhändlern. Sie kaufen große Mengen von Lebensmitteln und verkaufen sie in kleineren Mengen weiter.

- **Einzelhändler:** Supermärkte, Discounter, Vollsortimenter, SB-Warenhäuser, Fachgeschäfte und Online-Plattformen sind die direkten Verkäufer an die Verbraucher. Sie gestalten das Einkaufserlebnis und haben direkten Einfluss auf die Preisgestaltung. Besonderheit der Online-Plattformen ist hierbei, dass sie oft keine Verkaufsflächen mit Kundenverkehr bieten, sondern lediglich über ein Logistiklager verfügen.

- **Endkonsument/Verbraucher:** Entscheidenden Einfluss auf das Angebot des Lebensmitteleinzelhandels hat auch der Konsument, indem er verschiedene Produkte und Trends gezielt nachfragt. Jüngstes Beispiel hierfür ist die Nachfrage nach „Dubai-Schokolade“, die bislang auf dem deutschen Markt noch gänzlich unbekannt war, seit einigen Wochen aber auch hierzulande sehr gehypt wird. Mittlerweile wird die Geschmacksrichtung „Dubai-Schokolade“ nicht mehr nur in ihrer Ursprungsform als überteuerte Schokolade angeboten, sondern man findet die Geschmacksrichtung auch in anderen Produkten wie gebrannten Nüssen, Eis und Aufstrichen wieder.

DIE ROLLE DER TECHNOLOGIE

Technologische Innovationen haben die Handelsströme im Lebensmitteleinzelhandel revolutioniert. E-Commerce-Plattformen ermöglichen es Verbrauchern, Lebensmittel online zu bestellen, während automatisierte Lager- und Liefersysteme die Effizienz erhöhen (siehe hierzu 3. GRR Basic Retail Report: Fit for Future – Digitalisierung, Big Data und neue Technologien: Produktionssteuerung mithilfe künstlicher Intelligenz bei HelloFresh, S. 83 ff.). Künstliche Intelligenz gewinnt hierbei immer mehr an Bedeutung. Zudem helfen Datenanalysen den Einzelhändlern, das Kaufverhalten ihrer Kunden zu verstehen und ihre Bestände optimal zu verwalten.



NACHHALTIGKEIT IN DEN HANDELSSTRÖMEN

HERAUSFORDERUNGEN DER HANDELSSTRÖMEN

Ein wichtiges Thema, das zunehmend in den Fokus rückt, ist die Nachhaltigkeit der Handelsströme. Verbraucher fordern mehr Transparenz und umweltfreundliche Praktiken. Einzelhändler reagieren darauf, indem sie regionale und biologisch produzierte Produkte fördern, nachhaltige Verpackungen verwenden und ihre Lieferketten optimieren, um den CO2-Ausstoß zu reduzieren. Die Implementierung von Kreislaufwirtschaftsmodellen findet ebenfalls zunehmend Berücksichtigung.



Ein Bericht von
Dr. Astrid Keller

(ESG- und Research Managerin, GRR GARBE Retail Real Estate GmbH)

Neben vielen positiven Entwicklungen, gibt es auch zahlreiche Herausforderungen in den Handelsströmen des Lebensmitteleinzelhandels:

- **Lieferengpässe:** Globale Krisen, wie die COVID-19-Pandemie oder geopolitische Spannungen, aber auch Pannen auf wichtigen Handelsrouten können die Handelsströme erheblich stören. Beispielhaft sei hier das im Frühjahr 2021 quergeschlagene Containerschiff „Ever Given“ zu nennen, das die wichtige Schiffsroute durch den Suezkanal sechs Tage lang blockierte.
- **Preisschwankungen:** Die Preise für Lebensmittel unterliegen oft starken Schwankungen, die durch verschiedene Faktoren wie Wetterbedingungen, Transportkosten und Marktbedingungen beeinflusst werden.
- **Veränderungen im Konsumverhalten:** Die steigende Nachfrage nach speziellen Warengruppen, wie beispielsweise Bio- und regionalen Produkten sowie der Trend zu pflanzlicher Ernährung beeinflussen die Handelsströme erheblich.

Der Lebensmitteleinzelhandel befindet sich in einem dynamischen Wandel. Die Integration von Technologie, der Fokus auf Nachhaltigkeit und die Anpassung an neue Gewohnheiten der Konsumenten werden weiterhin die Handelsströme prägen. Es ist davon auszugehen, dass sich der Lebensmitteleinzelhandel nebst Zulieferern weiter stabil entwickeln wird. Gleichzeitig haben Unternehmen, die flexibel sind und sich an die sich verändernden Rahmenbedingungen anpassen, einen Vorteil und werden in der Lage sein, erfolgreich zu agieren.

Die Handelsströme des Lebensmitteleinzelhandels sind ein komplexes Netzwerk von Akteuren und Prozessen, das eine entscheidende Rolle in der Versorgung der Bevölkerung spielt. Durch die Berücksichtigung von (neuen) Technologien, Nachhaltigkeit und den sich täglich im Wandel befindlichen Herausforderungen des Marktes können Unternehmen im Lebensmitteleinzelhandel ihre Effizienz steigern und gleichzeitig den Bedürfnissen der Verbraucher gerecht werden. In einer sich ständig verändernden Welt wird es entscheidend sein, diese Ströme kontinuierlich zu optimieren und anzupassen.

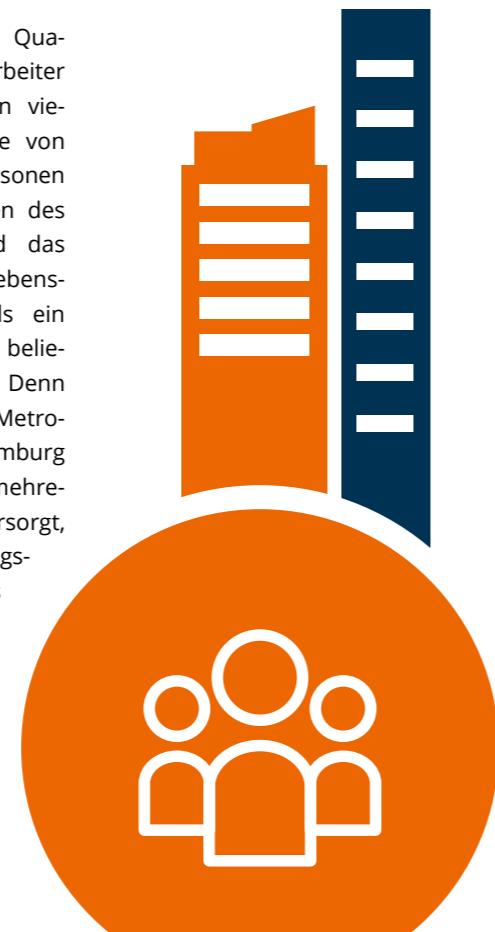


PERSONAL ALS KRITISCHER STANDORTFAKTOR FÜR DIE HANDELSLOGISTIK.

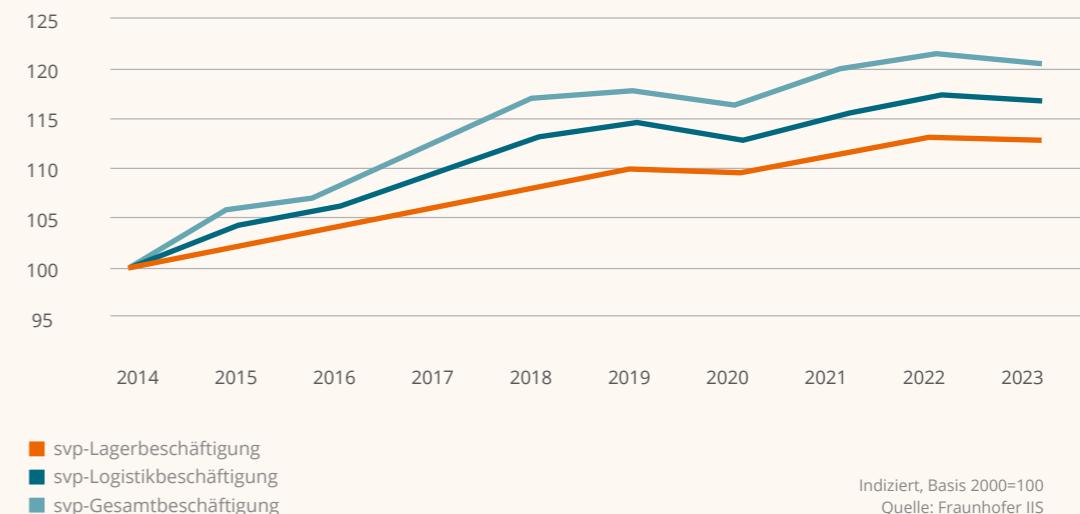
Hinter jedem Filialnetz steht auch ein Netzwerk aus Logistikzentren, die die Versorgung der Handelsstandorte mit Ware übernehmen. Umschlag, Kommissionierung und Verpackung der Güter sind dabei in den meisten Fällen noch stark manuelle und damit personalintensive Prozesse. Die lokale Verfügbarkeit von Personal wird damit zu einem der wichtigsten Standortfaktoren für neue Logistikzentren des stationären Einzelhandels.

Tatsächlich haben Retailer auch im Lagerbereich einen hohen Personalbedarf: Im Durchschnitt umfassen die Logistikimmobilien pro Objekt 22.500 Quadratmeter,

dabei werden pro 1.000 Quadratmeter rund 10 Mitarbeiter eingesetzt. So kommen in vielen Fällen Personalbedarfe von mehreren Hundert Personen für regionale Verteilzentren des Handels zusammen. Und das (vor allem im Fall des Lebensmitteleinzelhandels) jeweils ein bis drei Mal in jedem zu beliefernden Ballungsraum. Denn die zahlreichen Filialen in Metropolen wie Berlin oder Hamburg werden üblicherweise von mehreren Logistikzentren aus versorgt, während kleinere Ballungsräume meist mit jeweils einem Regionallager auskommen.

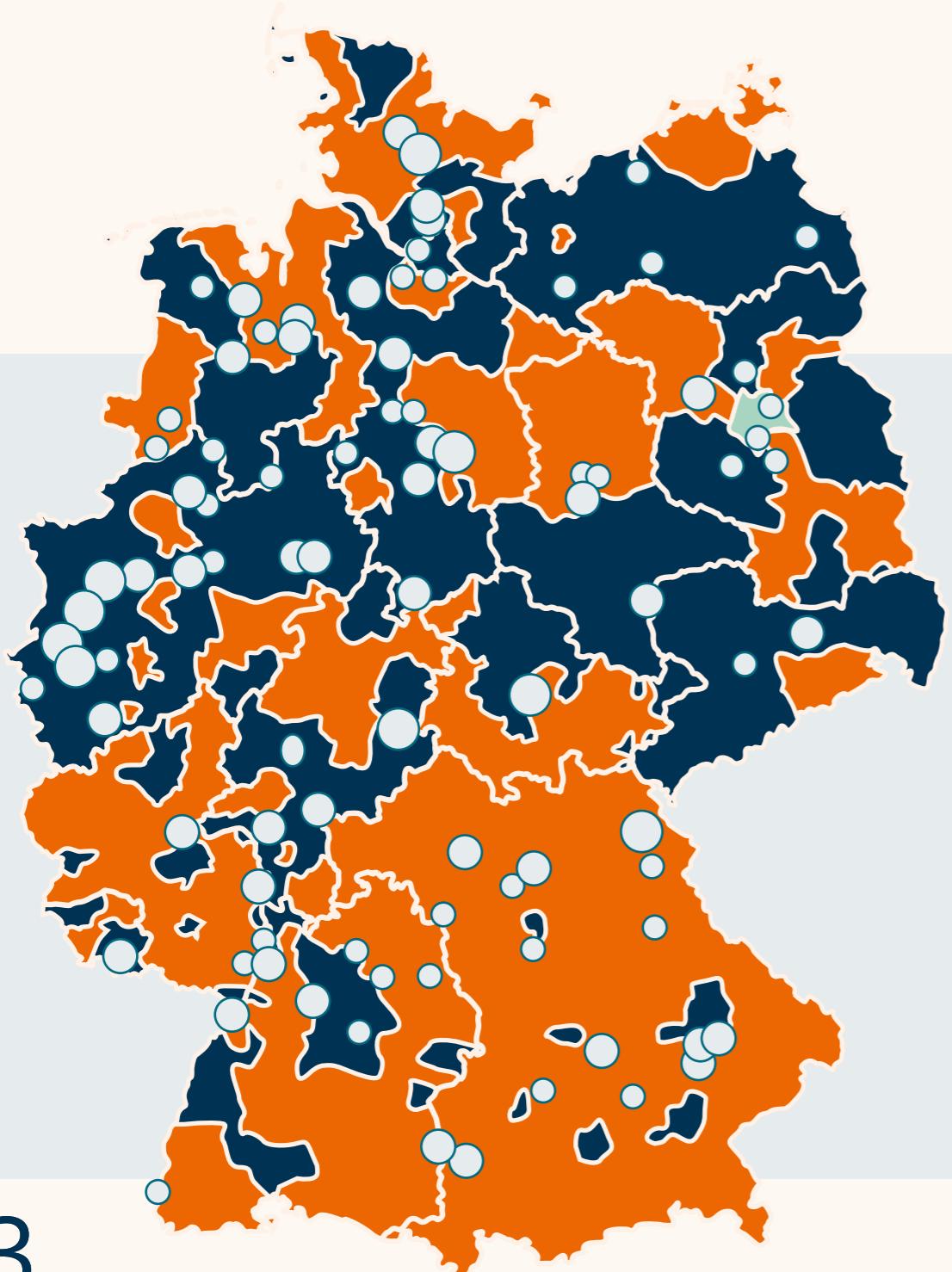


ENTWICKLUNG DER SOZIALVERSICHERUNGSPFLICHTIG BESCHÄFTIGTEN IN DEUTSCHLAND



Dieser Personalbedarf traf in den letzten Jahren auf eine sehr dynamische Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt, insbesondere im Bereich der Lager- und Umschlagsberufe. Wie Daten der Bundesagentur für Arbeit zeigen, hat die Zahl der sozialversicherungspflichtig (svp) Beschäftigten in diesem Bereich bundesweit in den letzten 10 Jahren um rund 23 Prozent zugenommen. Demgegenüber fallen die Zuwächse im gesamten Logistikbereich (inkl. Fahrern und Speditionskaufleuten) mit 18 Prozent sowie in der gesamtwirtschaftlichen Beschäftigung mit 14 Prozent deutlich geringer aus.

Die bereits seit Jahren hohe Nachfrage nach Lagerflächen in Deutschland schlägt sich also auch deutlich in zusätzlichen Beschäftigungsverhältnissen nieder. Bezuglich der noch für die Logistik vorhandenen Potenziale am lokalen Arbeitsmarkt zeigen sich jedoch teilweise deutliche Unterschiede. Um diese zu erfassen, wird am Fraunhofer IIS regelmäßig eine Potenzialanalyse durchgeführt und eine Einschätzung der Aufwände für die Personalakquise vorgenommen. Diese umfasst sechs statistische Kennzahlen, die über eine Bewertung und anschließende Gewichtung zu einem Indexwert zusammengefasst werden. Dabei wird sich unter anderem die Frage gestellt, wo kurzfristig eine größere Anzahl an Arbeitskräften für die Logistik zur Verfügung steht, sodass auch Ansiedlungen mit einem Personalbedarf von mehreren Hundert Mitarbeiter geeignete Rahmenbedingungen vorfinden.



Das bedeutet für die Betreiber der dortigen Logistikzentren entweder, dass professionelle Personalvermittler eingesetzt werden, die Arbeitskräfte aus dem Ausland mobilisieren, oder dass frühzeitig und eng mit den lokalen Agenturen für Arbeit zusammengearbeitet wird, um zumindest den Grundstock an Personal aus der Region selbst heraus zu rekrutieren. Konkrete Anreize für eine Bewerbung umfassen neben einem regional adäquaten Entgelt auch und zunehmend gutes Arbeitsklima, flexible Zeiteinteilung, die Berücksichtigung individueller Bedürfnisse sowie eine moderne Ausstattung der Logistikimmobilie.

Damit schließt sich der Kreis zu den Planern und Entwicklern von Logistikimmobilien: Bislang eher als „nice-to-have“ eingepreiste soziale Gebäudekriterien wie gute ÖPNV-Erreichbarkeit, Tageslicht am Arbeitsplatz, gutes Hallenklima, attraktive Aufenthaltsräume im Innen- und Außenbereich und die Berücksichtigung kultureller Besonderheiten der Mitarbeiter werden für die Projekte der Zukunft immer wichtiger werden.

REGIONALE VERTEILUNG DES BESCHÄFTIGUNGSPOTENZIALS IM BEREICH LAGERWIRTSCHAFT UND GÜTERUMSCHLAG

AKQUISE VON FACHKRÄFTEN IM LAGER- UND UMSCHLAGSBEREICH

- Nur mit deutlich erhöhtem Aufwand
- Nur mit erhöhtem Aufwand
- Vergleichsweise unproblematisch

LOGISTIK-NEUBAUFLÄCHEN 2014 – 2023 EINZELHANDEL

- 10.000 m²
- 50.000 m²
- 100.000 m²



ZUM AUTOR

Uwe Veres-Homm ist stellvertretender Leiter der Abteilung Risiko- und Standortanalyse beim Fraunhofer-Institut für Integrierte Schaltungen IIS in Nürnberg, wo er regelmäßig Markt und Standortanalysen im Logistikimmobilienbereich durchführt und die Online-Research-Plattform „L.Immo-online“ betreibt.

LEBENSMITTEL-EINZELHANDEL STATIONÄR VS. ONLINE.

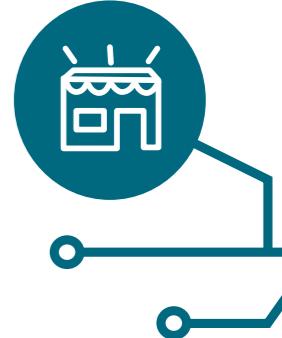


Ein Bericht von
Thomas Thein
 (Leiter Fonds- & Portfolio-
 management GRR GARBE
 Retail Real Estate
 Management GmbH)



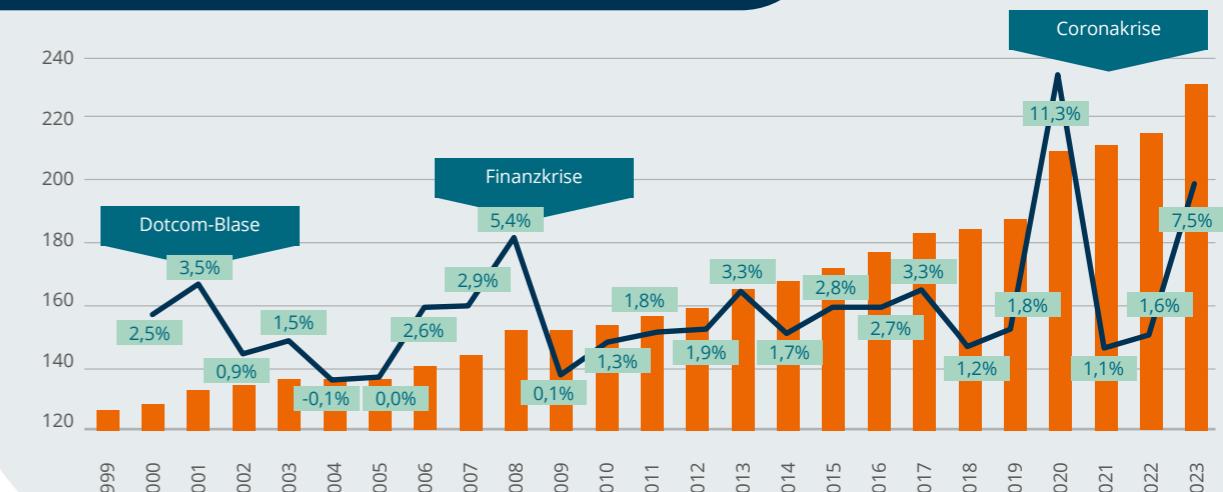
Vor rund 12 Jahren brachte eine der großen Wirtschaftsprüfungs-gesellschaften eine Studie heraus, welche das Thema Onlinehandel mit Lebensmitteln zum Inhalt hatte. Damals hatte man für das Jahr 2025 einen Marktanteil von 5 bis 7 Prozent prognostizieren. Die Studie sorgte aufgrund dieser Prognose zum damaligen Zeitpunkt für intensive Diskussionen zwischen Assetmanagern und Anlegern, aber auch Mietern aus dem Bereich des Lebensmitteleinzelhandels. Der Blick zurück macht deutlich, dass diese Entwicklung nicht eintrat und ganz im Gegenteil der stationäre Lebensmitteleinzelhandel mehr als erfolgreich durch die letzten Jahrzehnte gekommen ist.

Noch keine 25 Jahre alt, ist das 21. Jahrhundert bereits geprägt von einer Reihe außergewöhnlicher wirtschaftlicher und politischer Verwerfungen. Seit 2000 reihen sich Krisen unterschiedlichster Art in kurzen Abständen. Angefangen mit der Dotcom-Krise über die globale Finanzkrise, erschütterte die Eurokrise ab 2010 die europäische Währungsunion. Auf eine Erholungsphase folgte 2020 die Coronapandemie. Lange Quarantänezeiten in den Wintern 20/21 und 21/22 mit Home-Office-Pflicht sowie Schließungen von Gastronomie und Einzelhandel weltweit, wahrscheinlich am strengsten durchgesetzt in China, sorgten zwar für erhebliche Störungen und Engpässe in den globalen Lieferketten, besorgten aber dem Lebensmitteleinzelhandel Umsätze in Rekordhöhen.



UMSATZENTWICKLUNG LEBENSMITTELEINZELHANDEL

— Veränderung ggü. Vorjahr
 ■ Umsatz in Mrd. Euro



Aber nicht nur exogene Faktoren oder Krisen sorgten für erfolgreiche Geschäfte, vielmehr durchlief und durchläuft der stationäre Lebensmitteleinzelhandel eine Transformation. Das Lebensmitteleinzelhandelssegment führte, obgleich es mit rund 35.000 Standorten im gesamten Bundesgebiet ein omnipräsentes Netz unterhält, lange Zeit bei Investoren ein Schattendasein. Architektur und Ladenlayout ließen auch die Herzen der Konsumenten nicht springen und führten nicht zu einer

Steigerung der Einkaufslust. Schmuckloses Ambiente, mangelhafte Be- und Ausleuchtung der Ware oder aufgerissene Kartons prägten mitunter das Ladenbild. Im harten Konkurrenzkampf der Lebensmittelformate wurden dann Konzepte revolutioniert und der Kunde in den Fokus gebracht. Modernisierungswellen wurden gestartet und Milliarden Euro investiert. Vor gut 10 Jahren hatten zunächst landesweit Vollsortimenter große Budgets für aufwendige Modernisierungsmaßnahmen in die Hand genommen und sich im Anschluss Lebensmitteldiscounter architektonisch, angebotsseitig und vertriebstechnisch neu erfunden. Dieser Schritt, der mit hohem finanziellem Aufwand verbunden ist, wurde dem Lebensmitteleinzelhandel zurückgezahlt.

UND WAS MACHT DER ONLINEHANDEL?

Bis 2019 machte der Online-Umsatz mit Lebensmitteln keine großen Sprünge und der Marktanteil blieb deutlich unter 1 Prozent. Corona ließ viele Onlineangebote und Lieferserviceanbieter entstehen, die von vielen Konsumenten die neuen Angebote getestet wurden. In der Folge waren die beiden Coronajahre 2020 und 2021 umsatzseitig (nicht gewinnseitig) erfolgreiche Jahre. Allerdings folgte nach den beiden Erfolgsjahren eher Ernüchterung. Zahlreiche Anbieter verschwanden wieder aus dem Markt, indem sie übernommen wurden oder insolvent gingen. Eine Konsolidierungsphase der Anbieter und des Umsatzes fand statt. Im abgelaufenen Jahr 2023 war die Umsatzentwicklung rückläufig. Das gesamte Segment musste einen Rückgang von fast 7 Prozent akzeptieren.

ONLINEHANDEL LEBENSMITTEL (2014-2023 IN %)



Es gibt unterschiedliche Quellen, die den Umsatzanteil im Onlinegeschäft mit Lebensmitteln ausweisen: Die Bandbreite bewegt sich zwischen 1,5 und 2,5 Prozent und bleibt somit weit hinter den Prognosen von vor über 10 Jahren zurück. Da der Lebensmitteleinzelhandel seine Karten in den letzten Jahren gut gemischt hat, seine Trumpfkarte als Nahversorger spielt, seine Konzepte neu aufgestellt hat und sich aktuell mit einer Digitalisierungswelle für die Zukunft fit macht, wird es der Onlinehandel mit Lebensmitteln perspektivisch schwer haben, wesentliche Marktanteile zu gewinnen.



DAS LIEFERKETTEN-SORGFALTS-PFLICHTENGESETZ ZUR QUALITÄTSSICHERUNG IN DER LIEFERKETTE.



Ein Bericht von Dominic Baumueller, LL.M. Eur.

(Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeits- und Informationstechnologierecht bei BEISSE & RATH)

Mit der Einführung des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes (LkSG) im Jahr 2023 und der bevorstehenden Umsetzung der EU-Richtlinie über unternehmerische Sorgfaltspflichten zur Nachhaltigkeit (Corporate Sustainability Due Diligence Directive, CSDDD) verändert sich das regulatorische Umfeld für Unternehmen in Deutschland grundlegend. Während die meisten Regelungen primär auf große Unternehmen abzielen, zeigt sich zunehmend, dass auch kleinere und mittelständische Unternehmen, insbesondere auch solche im Bereich der Immobilienwirtschaft, davon mittelbar betroffen sind.

Diese Entwicklungen sind daher auch von Relevanz für Immobilienfondsunternehmen, die Gewerbeimmobilien an Einzelhändler und Logistikunternehmen vermieten.



DER ANWENDUNGSBEREICH DES LKSG

Seit dem 1. Januar 2023 gilt das LkSG für Unternehmen mit Sitz oder Niederlassung in Deutschland, die mindestens 3.000 Arbeitnehmer im Inland beschäftigen. Ab dem 1. Januar 2024 wurde der Anwendungsbereich auf Unternehmen mit mindestens 1.000 Arbeitnehmern ausgeweitet. Ziel des Gesetzes ist es, Menschenrechtsverletzungen und Umweltverstöße entlang globaler Lieferketten zu verhindern. Dies betrifft nicht nur den direkten Geschäftsbetrieb der Unternehmen, sondern auch deren gesamte Lieferkette – vom Rohstoffabbau bis zur Lieferung des Endprodukts.

Das LkSG unterscheidet dabei zwischen dem eigenen Geschäftsbereich, den unmittelbaren Zulieferern und den mittelbaren Zulieferern. Unternehmen müssen nicht nur sicherstellen, dass in ihrem direkten Geschäftsbereich menschenrechtliche und umweltbezogene Standards eingehalten werden, sondern auch, dass ihre Zulieferer diesen Verpflichtungen nachkommen. Bei tatsächlichen Anhaltspunkten für Verstöße in den nachgelagerten Bereichen der Lieferkette müssen Unternehmen zudem auch bei mittelbaren Zulieferern tätig werden.

AUSWIRKUNGEN AUF DIE IMMOBILIENFONDSBRANCHE

Auch wenn Immobilienfondsunternehmen, die Gewerbeimmobilien vermieten, in der Regel nicht direkt in den Anwendungsbereich des LkSG fallen, können sie dennoch durch ihre Rolle in den Lieferketten ihrer Mieter und Geschäftspartner mittelbar betroffen sein. Einzelhandelsunternehmen und Logistikdienstleister, die zu den Hauptmietern von Gewerbeimmobilien gehören, unterliegen oft den gesetzlichen Vorgaben des LkSG und der CSDDD und müssen sicherstellen, dass ihre eigenen Lieferketten diesen Anforderungen entsprechen.

Daher ist es wahrscheinlich, dass diese Unternehmen von ihren Vermietern und Geschäftspartnern verlangen, ebenfalls menschenrechtliche und umweltbezogene Standards einzuhalten. Dies betrifft insbesondere Dienstleistungen wie Facility Management, Logistik oder auch die Lagerung und den Transport von Waren. Für Immobilienfondsunternehmen bedeutet dies, dass sie ihre Geschäftsbeziehungen sowie die Dienstleistungen, die sie ihren Mieter anbieten, auf mögliche Risiken und Anforderungen im Rahmen des LkSG überprüfen sollten.





MITTELBARE BETROFFENHEIT UND VERANTWORTUNG ENTLANG DER LIEFERKETTE

Unternehmen, die nicht direkt in den Anwendungsbereich des LkSG fallen, müssen nicht mit Bußgeldern oder anderen Sanktionen rechnen, können aber dennoch indirekt betroffen sein. Unternehmen, die als Zulieferer oder Dienstleister für gesetzlich verpflichtete Unternehmen tätig sind, werden zunehmend in die Verantwortung genommen, menschenrechtliche und umweltbezogene Standards in ihren Geschäftsbereichen und entlang ihrer eigenen Lieferketten sicherzustellen.

Für Immobilienfondsunternehmen, die Gewerbeimmobilien an Einzelhandels- oder Logistikunternehmen vermieten, besteht somit ein wachsender Handlungsbedarf, auch ohne direkte gesetzliche Verpflichtungen präventive Maßnahmen zu ergreifen. Dies kann bedeuten, dass sie sicherstellen müssen, dass alle Dienstleistungen, die sie für ihre Mieter erbringen – sei es im Bereich des Gebäudemanagements oder der Logistik – den Anforderungen des LkSG entsprechen.

DAS PRINZIP DER AN- GEMESEN- HEIT

Das LkSG und die geplante EU-Richtlinie CSDDD setzen auf das Prinzip der Angemessenheit. Unternehmen müssen nur Maßnahmen ergreifen, die angesichts ihrer Größe, der Art ihrer Geschäftstätigkeit und ihrer Nähe zu den betroffenen Zulieferern und Dienstleistern möglich und angemessen sind. Dies bedeutet, dass nicht jedes Unternehmen verpflichtet ist, sämtliche potenzielle Risiken gleichzeitig anzugehen. Vielmehr sollen Unternehmen zunächst die wesentlichen Risiken identifizieren und priorisieren.

Für die Immobilienbranche bedeutet dies, dass Vermieter von Gewerbeimmobilien in Zusammenarbeit mit ihren Miethaltern einen risikobasierten Ansatz verfolgen können. Es gilt, mögliche Risiken in der Lieferkette zu analysieren und präventive Maßnahmen zu ergreifen, um sicherzustellen, dass menschenrechtliche und umweltbezogene Standards eingehalten werden. Diese Maßnahmen können je nach Kontext variieren – von der Überprüfung der eigenen Lieferanten bis hin zu Schulungen und Vertragsklauseln, die die Einhaltung der gesetzlichen Anforderungen sicherstellen.

CHANCEN FÜR DIE IMMOBILIEN- BRANCHE

Die neuen gesetzlichen Regelungen stellen jedoch nicht nur eine Herausforderung dar, sondern bieten der Immobilienfondsbranche auch Chancen. Unternehmen, die frühzeitig auf die Anforderungen des LkSG und der CSDDD reagieren, können sich als verantwortungsvolle Partner positionieren. Dies ist insbesondere vor dem Hintergrund der zunehmenden Bedeutung von ESG-Kriterien (Environmental, Social, Governance) für Investoren und Geschäftspartner von entscheidender Bedeutung.

Ein proaktiver Umgang mit den Anforderungen des Lieferkettengesetzes stärkt nicht nur das Vertrauen der Mieter, sondern auch das der Investoren. Indem Immobilienfondsunternehmen ihre Mieter und Geschäftspartner bei der Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben unterstützen, können sie langfristig stabile und vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen aufbauen. Zudem schaffen sie sich einen Wettbewerbsvorteil, indem sie sich als verlässlicher und nachhaltiger Akteur in der Immobilienbranche etablieren.

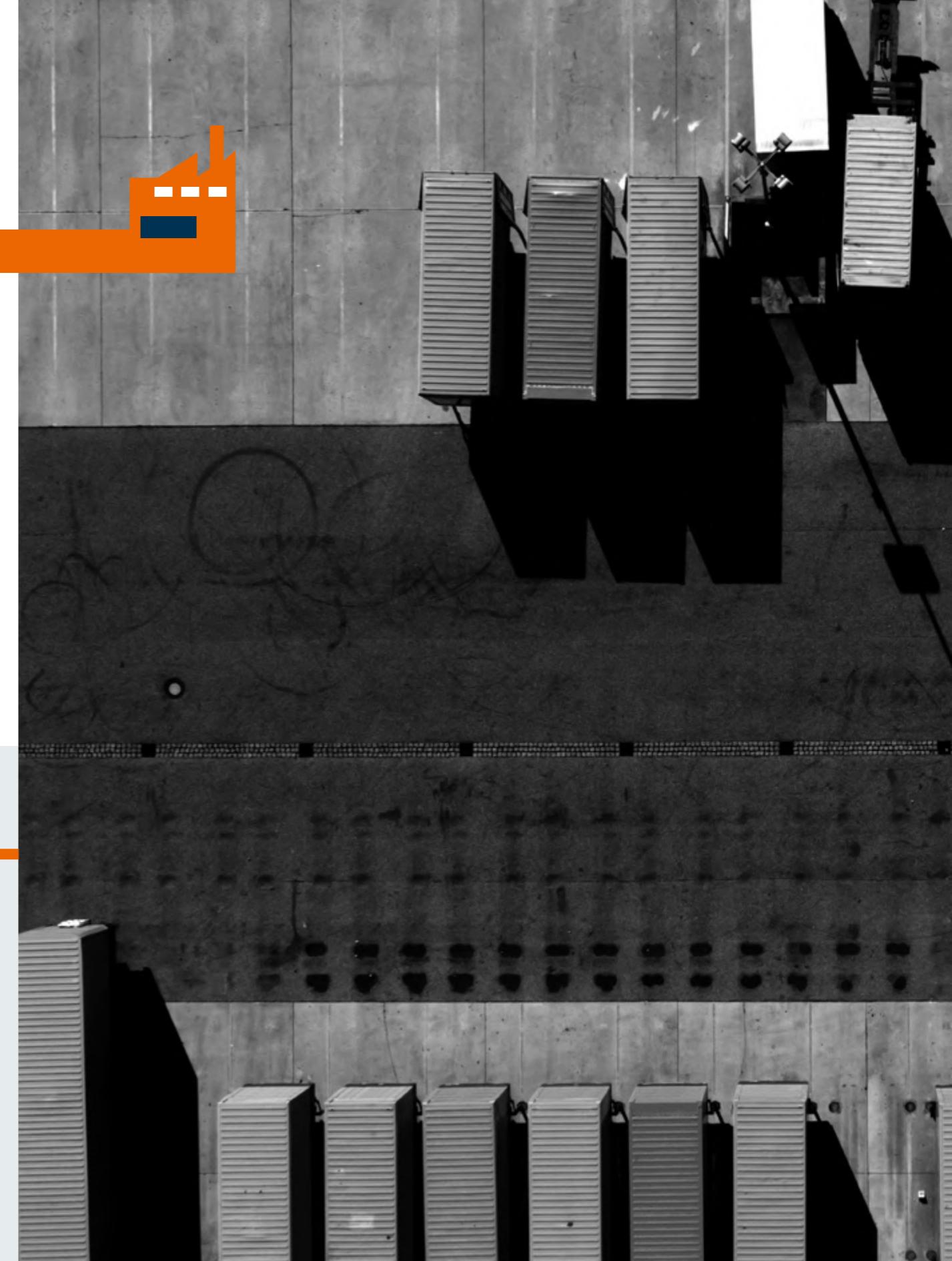


FAZIT

BERATUNG UND UNTERSTÜTZUNG FÜR DIE ZUKUNFT

Die Umsetzung des LkSG und der EU-Richtlinie CSDDD bringt für die Immobilienbranche neue regulatorische Herausforderungen mit sich. Unternehmen, die Gewerbeimmobilien vermieten, sollten diese Entwicklungen genau beobachten und proaktiv Maßnahmen ergreifen, um mögliche Risiken in ihrer Lieferkette zu minimieren.

Von der Identifizierung relevanter Risiken in der Lieferkette über die Implementierung von präventiven Maßnahmen bis hin zur Beratung in Bezug auf Vertragsgestaltungen mit Mietern und Dienstleistern sollten Unternehmen den Anforderungen des LkSG gerecht werden. Nutzen Sie die Gelegenheit, sich frühzeitig auf die neuen Regelungen vorzubereiten und Ihre Position im Markt zu stärken. Es sollte sichergestellt werden, dass das Unternehmen nicht nur den gesetzlichen Anforderungen entspricht, sondern auch als verantwortungsbewusster und nachhaltiger Akteur in der Immobilienbranche wahrgenommen wird.



HANDEL & VERBRAUCHER



KAUFLANDS ELEKTRISIERENDE UND NACHHALTIGE TRANSPORTLOGISTIK

Am Logistikstandort im baden-württembergischen Möckmühl läuft bei Kaufland seit Ende des vergangenen Jahres ein Pilotprojekt, das zeigt, wie eine noch nachhaltigere Filialbelieferung funktioniert. Die wichtigsten Protagonisten des E-Ladeparks für Lkw, der sich in Möckmühl befindet und immerhin zu den größten seiner Art in Deutschland zählt, sind insgesamt zu acht, grün, rund zwei Meter hoch und verfügen über einen Bildschirm sowie einen großen Ladestecker. Es handelt sich dabei um sogenannte DC-Ladestationen. An diesen „Zapfsäulen“ gibt es statt Diesel Strom. Und das mit einer Leistung von bis zu 350 Kilowatt nicht nur ziemlich schnell, sondern auch grün.

Von Möckmühl aus werden täglich zwölf Filialen mit elektrischen 40-Tonern beliefert, die das Unternehmen in Zusammenarbeit mit dem schwedischen Frachttechnologieunternehmen Einride einsetzt. Zusätzlich zu den acht E-Lkw, mit denen das Projekt begonnen hat, setzen mittlerweile zwei weitere Spediteure, die für Kaufland unterwegs sind, auf E-LKW, so dass in Summe zehn elektrische 40-Tonner die Region Südwest beliefern. Mit 500 Tonnen eingespartem CO₂ wurde einer der ersten großen Meilensteine auf dem Weg zur Dekarbonisierung der Lieferkette und einer noch klimafreundlicheren Logistik Anfang Dezember passiert. Seit dem Start des Piloten wurden über 8.200 Filialtouren elektrisch absolviert. Dabei sind nach erfolgreicher Anlaufphase insgesamt circa 560.000 Kilometer elektrisch zurückgelegt worden. Ein weiterer Vorteil der Elektro-Lkw, den eingesetzten eActros 300 von Mercedes-Benz, gegenüber den Diesel-Kollegen: Sie sind, ähnlich wie Elektro-Autos, im Verkehr um einiges leiser. Und nur gut eine Stunde dauert es an der Ladestation, ehe die Energieanzeige von 20 Prozent wieder auf über 80 Prozent steht und der Lkw wieder ausreichend „Saft“ für die

nächste Filialtour hat.

Einfach mal eben lässt sich ein Logistikstandort allerdings nicht von Diesel auf Elektro umstellen. Es gibt viele Dinge zu beachten. Zum Beispiel, ob die benötigte Menge Strom am Standort verfügbar ist. Oder wie sich die Reichweiten der einzelnen Lkw bei Frost im Winter oder großer Hitze im Sommer verändern. Dazu müssen die Touren-Längen für Elektro-Lkw anders geplant werden als für Diesel-Fahrzeuge. Genau zu diesen Themen sammelt Kaufland mit seinem Piloten in Möckmühl Erfahrungen. Und nicht nur dort: Auch an seinem Logistikstandort in Barsinghausen setzt Kaufland seit August die ersten Lkw unter Strom. Drei verschiedene Modelle der Hersteller Renault, Volvo und Daimler Trucks beliefern von hier aus künftig Filialen im Raum Hannover elektrisch. Zwei RT E-Tech von Renault sind bereits unterwegs und der FH 42 Electric von Volvo dreht in Kürze ebenfalls seine lautlosen Runden. Der eActros 600 von Mercedes-Benz soll die Test-Flotte, die dann bereits ein jährliches CO₂-Einsparpotenzial von rund 5,5 Tonnen mit sich bringt, Anfang nächsten Jahres komplettieren. Zum Einsatz kommen dabei nicht nur elektrische Lastwagen, sondern zudem vollständig elektrische Kühlauflieger. Auch diese werden von unterschiedlichen Herstellern sein, um möglichst vielfältige Erkenntnisse aus dem Test zu gewinnen.

LOGISTIK-INNOVATION KKP ZUR ENTLASTUNG VON MITARBEITERN UND UMWELT

Ein weiterer Alltagsheld bei Kaufland in Sachen Nachhaltigkeit misst 1,20 Meter. Jeden Tag ist er tausendfach zwischen den Verteilzentren und Filialen im Einsatz. Hält die Ware beim Transportieren und Verräumen zuverlässig zusammen, ohne dabei Unmengen an Plastikfolie zu verwenden. Unter KKP hat sich der allseits geschätzte Helfer aus Metall im Unternehmen einen Namen gemacht, weil er Mitarbeiter und Umwelt ganz entscheidend entlastet. Die Kaufland Klapp-Palette (KKP) wurde 2020 in den Logistikzentren des Unternehmens nach der Entwicklung nochmals maßgeblich optimiert und dafür in den vergangenen Jahren mehrfach ausgezeichnet. Was sie so besonders macht? Mit einer Einsatzdauer von mehr als zehn Jahren ist sie deutlich langlebiger als eine gewöhnliche Europalette. Zudem bietet die KKP nicht nur einen stabilen Boden, sondern auch ausklappbare Seitenwände. Diese machen das Verladen sicherer und sparen zugleich jährlich 250 Tonnen Folie ein, die auf Europaletten rundherum zur Waren sicherung benutzt werden, wenn Kartonagen darauf gestapelt werden. Die KKP ist nur 1,20 Meter hoch und kann so über den gesamten Laderaum eines LKW gestapelt werden – das senkt Transportkosten und spart CO₂. Genauso wichtig: eine verbesserte Ergonomie für die Kommissionierer in den Verteilzentren und die Filialmitarbeiter bei der Warenverräumung.

Ein Bericht von
Michael Hiese
(Chief Real Estate Officer bei Kaufland International)



INNOVATION UND EFFIZIENZ

LOGISTIKTECHNOLOGIEN BEI NETTO MARKEN-DISCOUNT

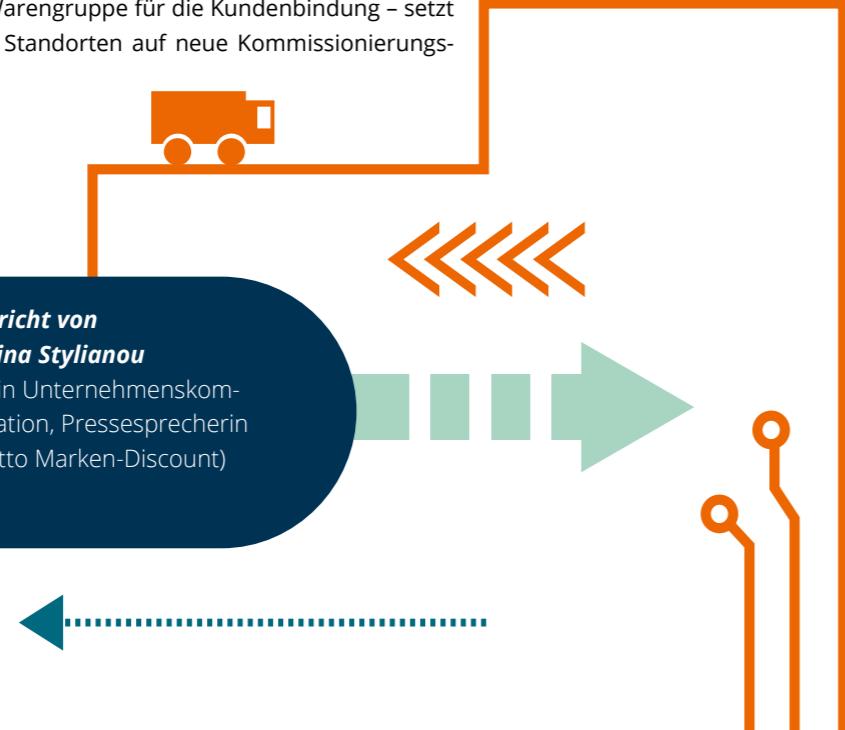
Als attraktiver Nahversorger bietet Netto Marken-Discount mit unserem bundesweiten Filialnetz rund 21 Millionen Kundinnen und Kunden wöchentlich mit 5.000 Artikeln die größte Lebensmittelauswahl im Discountsegment. Die rund 4.350 Filialen werden bis zu sechsmal pro Woche mit frischem Obst und Gemüse sowie weiterer Ware aus einem der 20 Netto-Logistikzentren beliefert. Unsere Teams in Kommissionierung, Fuhrpark, Disposition, Warenwirtschaft und Verwaltung sorgen dabei mit effizienten Logistikprozessen und schnellen Warenflüssen für eine optimale Warenverfügbarkeit in den Netto-Filialen.

Wir setzen kontinuierlich auf die Technologisierung aller Unternehmensbereiche, wobei die Automatisierung der Logistikzentren einen Schwerpunkt darstellt. Insbesondere im Frischesortiment bei Obst und Gemüse – einer wichtigen Warengruppe für die Kundenbindung – setzt Netto bereits an mehreren Standorten auf neue Kommissionierungsanlagen.

Mit einer hochmodernen, autonomen Anlage der Firma Cimcorp wird Obst und Gemüse in Kunststoffkisten kommissioniert. Diese innovative Technologie ermöglicht es, die Produkte innerhalb von 24 Stunden in die entsprechenden Filialen zu liefern und gewährleistet so eine optimale Frische und Qualität der Ware, sowie die Entlastung unserer Beschäftigten im Lager.



Ein Bericht von
Christina Stylianou
(Leiterin Unternehmenskommunikation, Pressesprecherin
bei Netto Marken-Discount)



MODERNE LOGISTIKLÖSUNG

VOLLAUTOMATISIERTES HOCHREGALLAGER

Auch im Getränke- und Trockensortiment setzt Netto auf modernste Technologie, um Logistikprozesse noch effizienter zu gestalten: Für die Kommissionierung nutzen wir ein vollautomatisiertes Hochregallager genutzt. Auf bis zu 30 Metern Höhe wird die Ware gelagert und über ein automatisches Packsystem für die einzelnen Filialbestellungen zusammengestellt.

Um den reibungslosen Betrieb des Systems zu gewährleisten, ist speziell ausgebildetes Personal im Einsatz. Dieses ist beispielsweise für Wartungsarbeiten oder notwendige manuelle Eingriffe zuständig. Hierbei geht Sicherheit vor: Bei ihren Tätigkeiten sind unsere Kletter-Fachkräfte durch eine Spezialausrüstung umfassend gesichert.

Durch den Einsatz der fortschrittlichen Technologien in den Logistikzentren werden die körperlichen Anforderungen der Mitarbeiter erheblich reduziert. Gleichzeitig tragen sie zu einem sicheren und gesundheitsfreundlichen Arbeitsumfeld bei, da schwere Hebe- und Tragearbeiten von den automatisierten Systemen übernommen werden. So können sich die Teams verstärkt auf ihre Kernaufgaben konzentrieren. Das Zusammenwirken zwischen automatisierten Anlagen und verantwortlichem Personal optimiert die Effizienz der Abläufe und sorgt für eine gleichbleibend hohe Lieferqualität sowie Frische der Produkte für unsere Kundinnen und Kunden.





REWE VOLL PFLANZLICH

EIN INNOVATIVER NAHVERSORGER FÜR DIE VEGANE ZUKUNFT

Im Frühjahr eröffnete in Berlin-Friedrichshain der erste rein vegane Supermarkt der REWE Group unter dem Namen „REWE voll pflanzlich“. Die Eröffnung dieses Marktes, strategisch im belebten Stadtteil an der Warschauer Brücke platziert, stellt einen alternativen Weg für den Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland dar und zeigt die wachsende Bedeutung von Nachhaltigkeit und dem Trend zu rein pflanzlicher Ernährung. Als Nahversorger erfüllt dieser Markt nicht nur die Bedürfnisse einer stetig wachsenden veganen Community, sondern bedeutet für Logistik und im Bereich Standortentwicklung eine spannende Herausforderung.

STANDORTWAHL: EIN VEGANES KONZEPT FÜR DIE URBANE UMGEBUNG

Berlin-Friedrichshain, bekannt für seine alternative Szene und nachhaltige Lebensstile, bietet den idealen Nährboden für das „REWE voll pflanzlich“-Konzept. Der Markt öffnete im April in einem dicht besiedelten Gebiet und übernahm dabei den Standort eines anderen Anbieters, der sich allerdings 2024 auf sein Online-Business konzentrierte und alle Outlets aufgab. Der Standort in der Nähe der Warschauer Brücke war also schon ein bevorzugter und gut frequentierter Spot, der die Ziel-

gruppe direkt ansprach – junge, urbane Konsumenten, die Wert auf nachhaltige und gesunde Ernährung legen. Gleichzeitig profitierte der Markt ab dem ersten Tag von der – sowohl für Kunden als auch für die Logistik – guten Verkehrsanbindung, die eine zentrale Rolle bei der Umsetzung eines veganen Supermarkts spielt.

Nahversorgungsimmobilien in urbanen Räumen wie Berlin sind oft herausfordernd in ihrer Logistikplanung. Der Bedarf an schnellen, effizienten Lieferketten wird durch die dichte Bebauung und den begrenzten Raum erschwert. Dennoch konnte „REWE voll pflanzlich“ durch ein cleveres Konzept punkten, das auf kurze Transportwege, optimierte Lagerhaltung und nachhaltige Verpackungslösungen setzt. Diese Faktoren tragen dazu bei, dass der Markt nicht nur nachhaltig im Sortiment ist, sondern auch im logistischen Hintergrund reibungslos agiert.

LOGISTISCHE HERAUSFORDERUNGEN UND LÖSUNGEN

Der Lebensmitteleinzelhandel steht vor hohen Anforderungen in Bezug auf Frische, Hygiene und saisonale Schwankungen der Nachfrage. Für einen rein veganen Supermarkt wie „REWE voll pflanzlich“ sind kurze Lieferwege, die regelmäßige Auffrischung des Warenbestands und die partnerschaftliche Beziehungen zu regionalen Lieferanten wichtig. Darüber hinaus wird in Zeiten globaler Lieferkettenprobleme die Bedeutung von Lagerkapazitäten hervorgehoben. „REWE voll pflanzlich“ gewährleistet eine ständige Verfügbarkeit von über 2.700 Artikeln bei gleichzeitig hohem Niveau des Sortiments.

DAS MARKTDESIGN: VEGAN TRIFFT AUF MODERNE GESTALTUNG

Die CMF Advertising GmbH zeichnete als langjähriger Partner der REWE Group verantwortlich für die vollständige Konzeption des neuen Marktes. Ein Projektteam, das sich aus Gestaltern, Textern, Beratern und der Produktion zusammensetzte, stand vor der Aufgabe, die besonderen Werte zu vermitteln, die bei Kunden im Fokus stehen, die sich besonders achtsam ernähren wollen. Von der Namensfindung über das Shop-Design bis hin zur crossmedialen Launch-Kampagne inkl. Roll-out entwickelte die Full-Service-Agentur aus dem Raum Frankfurt eine spannende Vision eines rein pflanzlichen Supermarkts von morgen. Neben den ausschließlich pflanzlichen Lebensmitteln in den Regalen wurde die Optik gegenüber den klassischen REWE Märkten passend kontrastreich gestaltet: Hier trifft knalliges Gelb auf sattes Grün und warmes Rostrot, während bunte Dreiecke sich von der Decke bis über den Boden ziehen und die Räume erweitern, um ein frisches Einkaufserlebnis zu bieten.

Diese gestalterischen Entscheidungen unterstützen die Nachhaltigkeitsbotschaft des Marktes und betonen den Charakter eines innovativen Lebensmittelmarkts, der rein pflanzliche Produkte anbietet.

TREFFPUNKT, NAHVERSORGUNG UND KONKURRENZ FÜR LIEFERDIENSTE.

Als Nahversorger spielt „REWE voll pflanzlich“ eine wichtige Rolle für die Bewohner des Stadtteils Friedrichshain. In dicht besiedelten urbanen Gebieten ist der Zugang zu hochwertigen Lebensmitteln von großer

Bedeutung. Der neue Markt bietet nicht nur ein umfassendes Angebot an veganen Produkten, sondern erleichtert es der lokalen Gemeinschaft, ihren Alltag nachhaltig zu gestalten. Die Eröffnung von „REWE voll pflanzlich“ zeigt, dass vegane Ernährung keine Nische mehr ist, sondern in der Mitte der Gesellschaft angekommen ist. Der Markt schafft zudem Arbeitsplätze und stärkt die lokale Wirtschaft, was wiederum positive Effekte auf die gesamte Stadtteilentwicklung hat. Gleichzeitig gilt es, sich in einem sich ständig verändernden Umfeld als klassischer LEH-Outlet zu behaupten; denn neben diesen Verkaufsflächen werden in Vierteln mit zu meist junger Bevölkerung und hoher Nachfrage auch vorhandene Immobilien für den On-Demand-Service im Quick-Commerce-Bereich, wie Flink oder Gorillas u. a., umgenutzt. Über Online-Bestellplattformen sind E-Bike-Kuriere rund um die Uhr für die Auslieferer unterwegs und nehmen klassischen Märkten Kundschaft weg. Auch vor diesem Hintergrund war es sehr wichtig, mit dem Gestal-

tungskonzept von „REWE voll pflanzlich“ einen Shop mit hoher Anziehungskraft für junges Publikum zu gestalten. Den Kommunen hingegen kommt dabei ebenfalls eine wichtige Rolle zu: Hier kann über Flächennutzungs- und Bebauungspläne ein Mix aus klassischen Nahversorgungsmobilien und On-Demand-Subzentren eine ökologisch, ökonomisch und sozial verträgliche Lösung erarbeitet werden

ZUKUNFTSPERSPEKTIVEN: EIN MODELL FÜR KOMMENDE MÄRKTE

Die Eröffnung des ersten rein veganen Supermarkts der REWE Group markiert einen wichtigen Schritt in der Entwicklung des deutschen Lebensmitteleinzelhandels. Das Konzept von „REWE voll pflanzlich“ könnte als Blaupause für zukünftige Märkte dienen, die sich auf bestimmte Ernährungsformen oder Nachhaltigkeitsziele konzentrieren. In einem sich wandelnden Marktumfeld, in dem Konsumenten zunehmend Wert auf umweltbewusste und gesunde Lebensmittel legen, zeigt sich das Potenzial solcher spezialisierten Nahversorger.

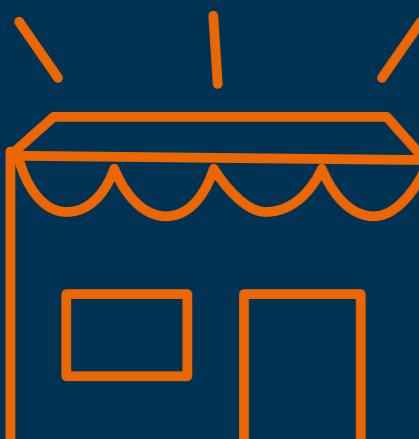
Die enge Zusammenarbeit zwischen REWE und CMF hat gezeigt, wie wichtig es ist, innovative Konzepte ganzheitlich zu denken – von der logistischen Planung über das Design bis hin zur Kommunikation mit der Kundschaft. „REWE voll pflanzlich“ ist ein Beispiel dafür, wie moderne Nahversorgungsmobilien in urbanen Räumen nicht nur funktional, sondern auch zukunftsweisend gestaltet werden können.

FAZIT:

„REWE voll pflanzlich“ ist mehr als nur ein veganer Supermarkt – er ist ein Symbol für die Zukunft des Lebensmitteleinzelhandels. In einem dicht besiedelten Stadtviertel wie Friedrichshain vereint der Markt moderne Logistik, nachhaltiges Design und einen klaren Fokus auf pflanzliche Produkte. Es ist gelungen, ein innovatives Konzept zu schaffen, das weit über den Berliner Kiez hinaus ausstrahlt und die Zukunft des veganen Lebensmitteleinzelhandels in Deutschland mitgestaltet.



KUNDENMEINUNG ZUR VERFÜGBAR- KEIT UND QUALITÄT VON WAREN- GRUPPEN.

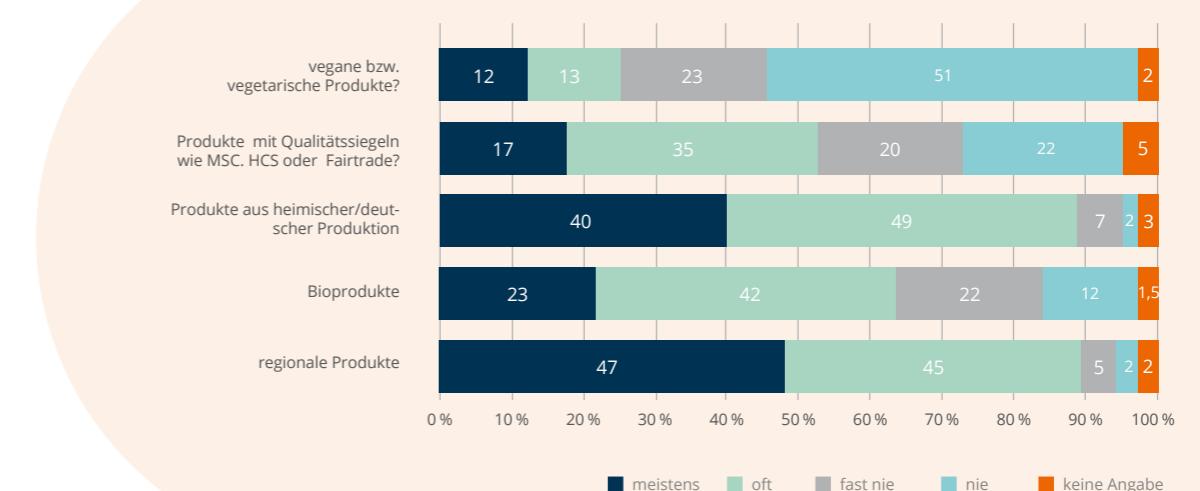


Auch in diesem Jahr haben wir wieder eine großangelegte Kundenbefragung durchgeführt. Zielsetzung war es, wie schon im vorangegangenen Jahr, ein differenziertes Stimmungsbild der Kunden unserer Lebensmittel-einzelhandelsmieter zu erlangen. Insgesamt wurden 298 Interviews an zwei aufeinanderfolgenden Wochenenden im November (je- weils Freitag und Samstag) vor zwei verschiedenen Lebensmit- telleinzelhandelsgeschäften (Voll- sortimenter) geführt. Dabei wur-

den 67 Prozent Frauen und 33 Prozent Männer ab 14 Jahren befragt. Ergründet werden sollte die Einstellung der Kunden zur Verfügbarkeit verschiedener Warengruppen sowie Qualität und Herkunft dieser beim Einkaufserlebnis. Neben den soziodemographischen Daten Alter und Geschlecht wurde die Kundenmeinung anhand von elf Fragen ermittelt.

Maßgeblich für die Zulieferung von Waren sind die Warengruppen, die nachgefragt werden. Aus diesem Grund wollten wir von den Kunden unserer Mieter wissen, wie häufig sie spezielle Sortimente kaufen. Dabei wird deutlich, dass die Kunden zum überwiegenden Teil meistens oder oft Bioprodukte (65 Prozent), regionale Produkte (92 Prozent) und Produkte aus heimischer/deutscher Produktion (89 Prozent) kaufen. 52 Prozent der Kunden gaben an, dass sie auf Gütesiegel achten. Immerhin ein Viertel der Befragten kauft meistens bzw. oft vegane bzw. vegetarische Produkte.

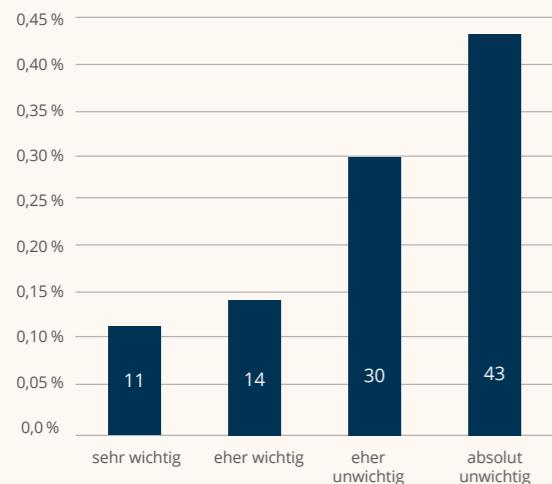
WIE HÄUFTG KAUFEN SIE...?



Entsprechend diesen angegebenen Präferenzen gaben auch 79 Prozent der befragten Personen an, dass sie sich mehr regionale Produkte im Angebot der Lebensmittel-einzelhändler wünschen. Obst, Gemüse, Fleisch/Wurst, Milch und tierische Produkte allgemein wurden dabei explizit genannt.

Auf die Frage „Wie wichtig ist es Ihnen, alle Sorten Obst und Gemüse das ganze Jahr über konsumieren zu können?“, gab der überwiegende Teil (73 Prozent) der Befragten an, dass dies eher bzw. absolut unwichtig für sie sei.

WIE WICHTIG IST ES IHNEN, ALLE SORTEN OBST UND GEMÜSE DAS GANZE JAHR ÜBER KONSUMIEREN ZU KÖNNEN?



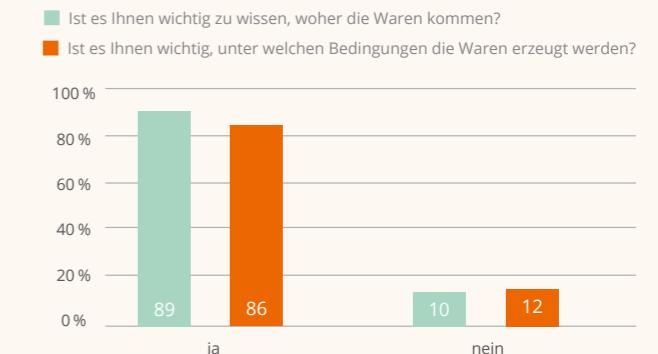
Grundsätzlich zeigte sich bei den Befragten eine hohe Zufriedenheit bezüglich der Sortimentsauswahl. 80 Prozent gaben diese als genau richtig an. Nur wenige waren damit nicht vollständig zufrieden und stuften diese als zu groß (7 Prozent) bzw. zu klein (11 Prozent) ein.

Der Anteil der Personen, die zusätzlich weitere Einkaufsmöglichkeiten nutzen, liegt bei 57 Prozent. Hierbei wurden vorrangig Dorfläden und Bauernhöfe genannt, vereinzelt wurden auch Einkäufe auf Märkten und an Automaten angegeben.

NUTZEN SIE WEITERE EINKAUFSMÖGLICHKEITEN WIE DORFLÄDEN; EINKAUF AUF DEM BAUERNHOF?



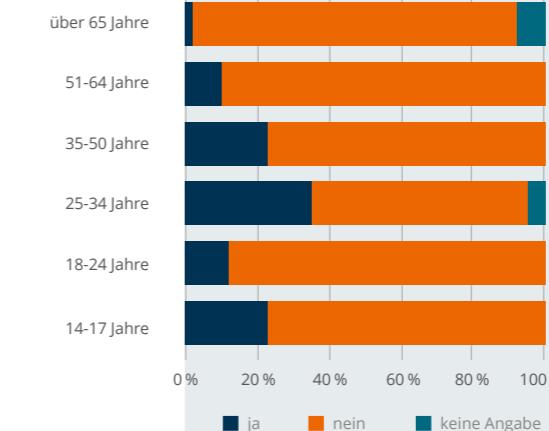
BEDEUTUNG VON HERKUNFT UND PRODUKTIONSBEDINGUNGEN



Die Kunden unserer Mieter gaben an, großen Wert auf die Herkunft und die Produktionsbedingungen der gekauften Waren zu legen. So geben 89 Prozent an, dass es ihnen wichtig ist, zu wissen, woher die Waren kommen und 86 Prozent, dass ihnen die Bedingungen der Herstellung der Waren wichtig sind.

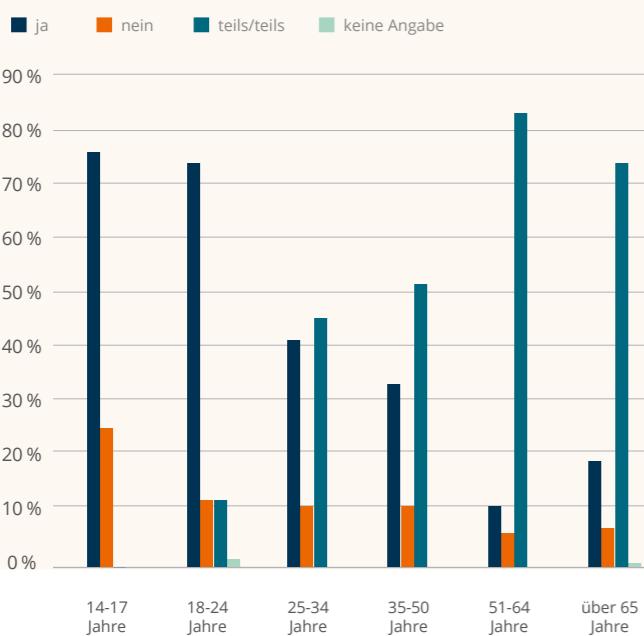
Lediglich 24 Prozent der befragten Personen wünschen sich mehr Angebote im Bereich (Lebensmittel-)Lieferservice. Die Verwendung von Click und Collect im LEH wird von allen Altersgruppen bislang noch wenig verwendet, wobei die 25- bis 34-Jährigen diesen Service am meisten nutzen (36 Prozent).

NUTZEN SIE CLICK & COLLECT?



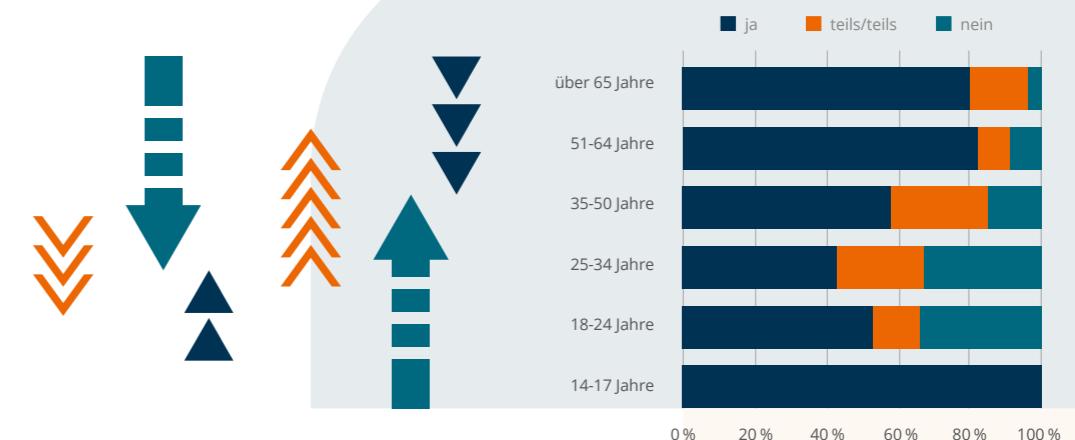


IST FÜR SIE DIE MÖGLICHKEIT, RUND UM DIE UHR EINKAUFEN ZU KÖNNEN, VON INTERESSE?



Der überwiegende Teil der Befragten (62 Prozent) gab an, kein Interesse daran zu haben, rund um die Uhr einkaufen zu können. Die Auswertung der Antworten nach Alterskohorten liefert ein sehr differenziertes Bild. Insbesondere die 14- bis 34-Jährigen wünschten sich die Möglichkeit, rund um die Uhr einzukaufen. Hier ist es insbesondere die Gruppe der 14- bis 24-Jährigen mit über 70 Prozent. Ab 35 Jahren gibt der überwiegende Teil der Befragten an, dass sie einen derartigen Service nicht interessant fänden. Vor allem bei den 51- bis 64-Jährigen besteht dieser Wunsch nahezu überhaupt nicht mehr (84 Prozent).

IST FÜR SIE PERSONAL BEIM EINKAUF WICHTIG?



Für alle befragten Altersgruppen ist das Vorhandensein von Personal beim Einkaufen wichtig. Jedoch ist deutlich erkennbar, dass für Personen ab 35 Jahren die Relevanz zunimmt. Rechnet man bei den Befragten die Personen hinzu, die es fallabhängig machen, ob vorhandenes Personal wichtig ist, liegt die Zahl bei den über 35-Jährigen sogar zwischen 85 und 96 Prozent. Bei der Gruppe der 14 bis 17-jährigen gaben 100% an, dass sie Personal beim Einkaufen für wichtig erachten. Dieser hohe Prozentsatz ist auf die kleine Anzahl an befragten Personen dieser Alterskohorte zurückzuführen.

Die Befragung zeigt, dass die Kunden hohen Wert auf regionale und Bioprodukte legen, wobei ihnen die Herkunft und die Produktionsbedingungen wichtig sind. Grundsätzlich ist der Wunsch der permanenten Verfügbarkeit aller Sorten Obst und Gemüse bei einem Großteil der Kunden nicht vorhanden. Zusammengefasst lässt dies den Schluss zu, dass der Konsument bewusster einkauft und ihm ein nachhaltiger Konsum wichtig ist. Weiterhin ist eine hohe Zufriedenheit mit dem vorherrschenden Warenangebot feststellbar. Wie sich Konsum und Nachfrage weiterentwickeln, bleibt spannend, allerdings ist ein Trend in Richtung ökologisch und sozial verträglichem Konsum erkennbar.



Dr. Astrid Keller
(Dr. Astrid Keller, ESG- und Research Managerin, GRR GARBE Retail Real Estate GmbH)



INVESTMENTMARKT DER LOGISTIK.

Auf dem Investmentmarkt für Logistikimmobilien hat im Jahr 2024 eine leichte Erholung eingesetzt. Die Marktaktivität befindet sich zwar noch immer auf einem niedrigen Niveau, konnte jedoch im Vergleich zum Vorjahr zulegen. Bundesweit wurden im ersten Halbjahr 2024 2,8 Mrd. Euro in Logistikimmobilien investiert, was einem Plus von 84 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert entspricht. Hinter dem Zehnjahresdurchschnitt blieb das Ergebnis noch um 16 Prozent zurück.¹

In Bezug auf alle Assetklassen lag der Anteil der Logistik am Gesamtinvestmentmarkt im ersten Halbjahr bei 18 Prozent und damit hinter Einzelhandel (23 Prozent) und Wohnen (21 Prozent), aber vor Büro mit 14 Prozent.² Trotz komplexer Rahmenbedingungen kann sich der Logistikimmobilienmarkt, basierend vor allem auf einer sehr guten Rendite-Risiko-Performance, im Vergleich zu den anderen Assetklassen behaupten. Grundlage bilden die soliden Nutzermärkte. Dabei hat zuletzt die Bedeutung von Core-Immobilien abgenommen und Value-Add-Objekte sind mehr in den Fokus von Investoren gerückt.

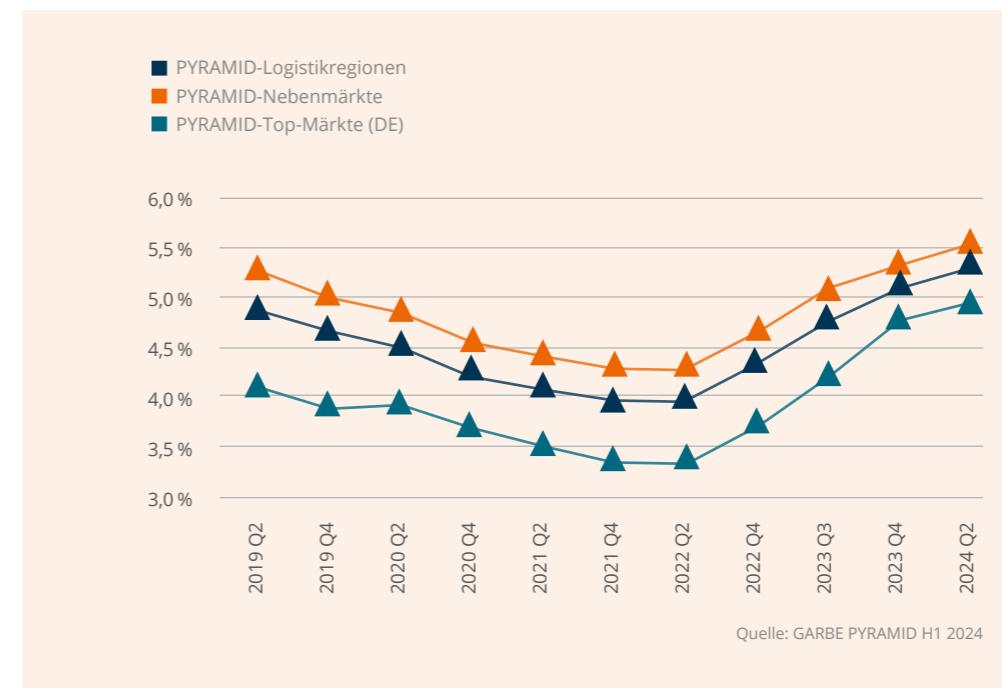
Für internationale Investoren scheint die aktuelle Marktphase eine gute Gelegenheit. Als Repräsentant des asiatischen Raumes ist GIC, der Staatsfonds aus Singapur, sehr aktiv. Aber auch nordamerikanische Investoren kehren wieder zurück sowie deutsche Institutionelle. Gerade erst hat die DekaBank den Erwerb von zwei Objekten in Süddeutschland abgeschlossen.³ Gleichermaßen macht sich auch ein gestiegener Anteil an Portfolio-Transaktionen bemerkbar.

TURNAROUND BEI DEN SPITZENRENDITEN

Nachdem die EZB mit den Zinserhöhungen zur Eindämmung der Inflation ab Mitte 2022 die lange Niedrigzinsphase abrupt beendet hat, brach auch die Nachfrage nach Immobilien ein. Die anschließende Wertkorrekturphase scheint nun weitgehend abgeschlossen, sodass die Dekompression der Spitzen-Nettoanfangsrenditen in den meisten Regionen im ersten Halbjahr 2024 in eine stabile Seitwärtsentwicklung übergegangen ist. So ist die durchschnittliche Spitzenrendite in den zehn deutschen Top-Märkten gemäß der GARBE PYRAMID Map⁴ im

zweiten Halbjahr 2023 noch um 56 Basispunkte gestiegen, während sie im ersten Halbjahr 2024 nur um 14 Basispunkte zulegte.

Die teuerste Logistikregion Deutschlands war auch Ende Juni 2024 – korrespondierend mit der Spitzenmiete – die Münchener Logistikregion mit 4,8 Prozent. Mit 4,9 Prozent folgen Berlin, Köln, Hamburg und Hannover. Insgesamt sind die Top- und Nebenregionen zusammengerückt, was auch die Abb. 1 verdeutlicht. Der Spread zwischen den Top- und Nebenmärkten hat sich im Zeitraum von Q2 2019 bis Q2 2024 von 115 auf 60 Basispunkte verringert.



Für die kommenden fünf Jahre wird ein Rückgang der Renditen in den zehn deutschen Top-Märkten um rund 110-120 Basispunkte erwartet. Die deutschen Märkte werden sich damit europaweit wieder an die Spitze setzen – auch wenn das Niveau zum Jahresbeginn 2022 nicht erreicht wird. Zu diesem Ergebnis kommt der GARBE PYRAMID Forecast, der in Kooperation mit Oxford Economics entstand und zum ersten Mal im September 2024 veröffentlicht wurde. Der Forecast gilt für 30 ausgewählte europäische Top-Märkte.

¹ BNPPRE: Investmentmarkt Deutschland Q2 2024.

² BNPPRE: Investmentmarkt Deutschland Q2 2024; Wohn-Investmentmarkt Deutschland Q2 2024.

³ MSCI/RCA Real Capital Analytics (Stand: 20.08.2024).

⁴ GARBE PYRAMID zum ersten Halbjahr 2024.

ENTWICKLUNG SPITZEN-
RENDITEN IN DEN GARBE
PYRAMID REGIONEN

POSITIVE SIGNALE IN DEN MARKT

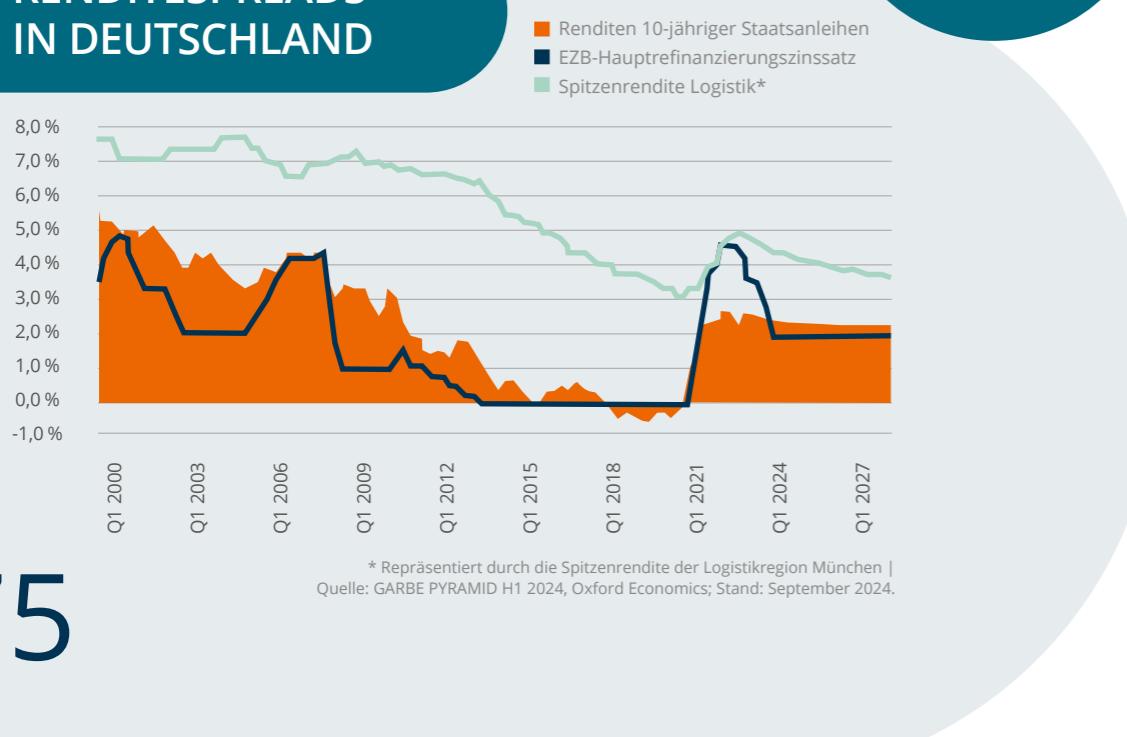
Rückenwind bekommt diese Prognose durch die bisher erfolgreiche Vorgehensweise in der Inflationsbekämpfung. Die Inflationsrate näherte sich ausgehend von ihrem Peak vom 8,8 Prozent⁵ im November 2022 sukzessive der angestrebten Zwei-Prozent-Marke. Im August 2024 fiel die Teuerungsrate mit 1,9 Prozent⁶ bereits darunter.

Die EZB sendete im September 2024 ein weiteres positives Signal in den Markt: Nach der ersten Senkung im Juni wurde erneut der Leitzins angepasst. Der Hauptrefinanzierungszinssatz liegt nun um 60 Basispunkte niedriger, bei 3,65 Prozent.⁷

Mit diesem Schritt ist die Hoffnung verbunden, dass Impulse für ein wirtschaftliches Wachstum insbesondere auch in Deutschland als größter Wirtschaftsnation der Eurozone gesetzt werden. Ferner ist dies die Grundlage für sinkende Immobilien spitzenrenditen (siehe auch Abb. 2).

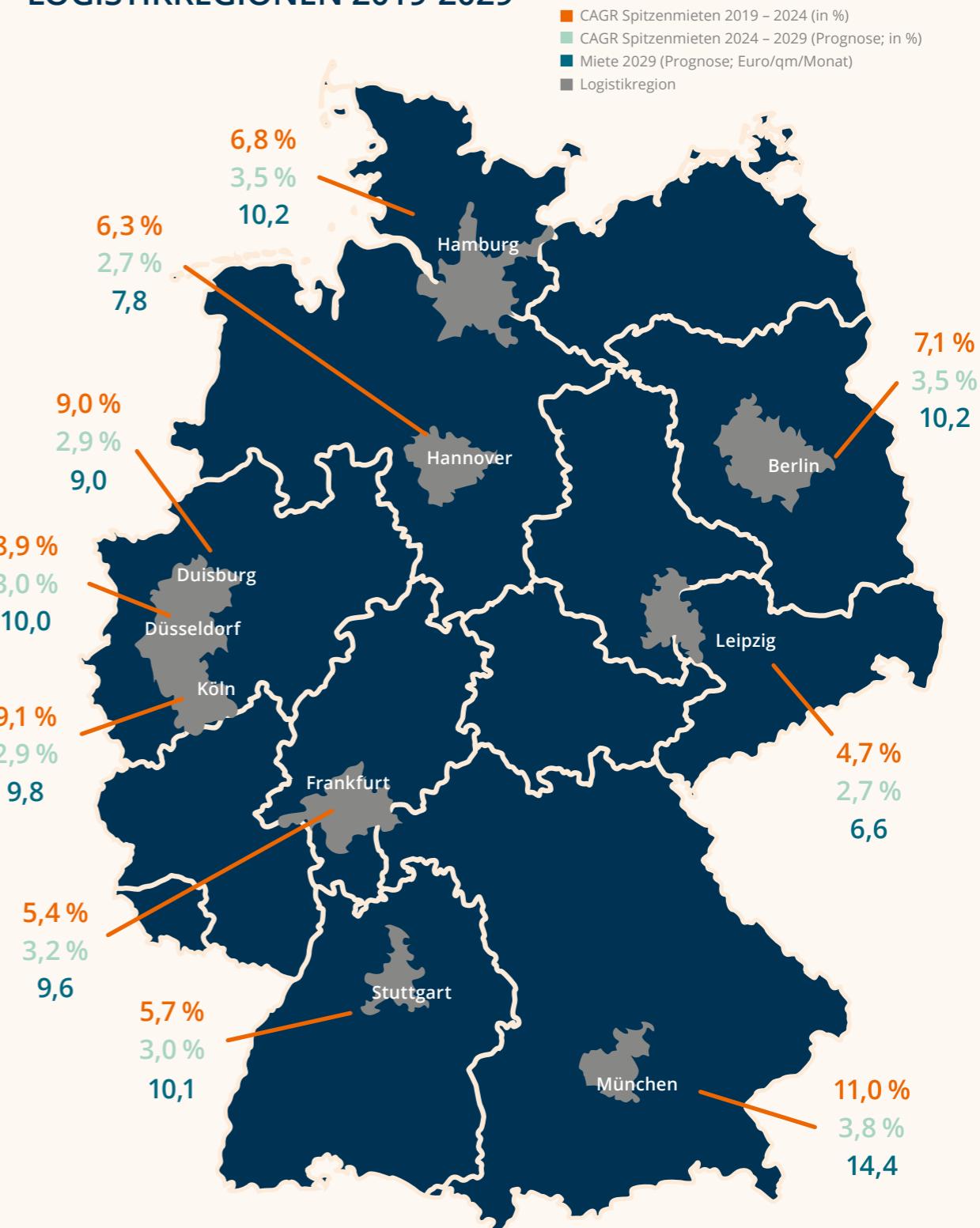
⁵ Destatis (Stand: 10.09.2024); ⁶ Ebd.; ⁷ EZB (Stand: 12.09.2024).

RENDITESpreads IN DEUTSCHLAND



Ein Bericht von
Tobias Kassner
(Head of Research and Sustainability, Member of the Executive Board GARBE Industrial Real Estate GmbH) **und Jutta Rehfeld** (Research Managerin, GARBE Industrial Real Estate GmbH)

MIETENTWICKLUNG AUSGEWÄHLTER LOGISTIKREGIONEN 2019-2029



ENTSCHEIDUNGS- PROZESSE FÜR DIE STANDORTFINDUNG IM LEBENSMITTEL- EINZELHANDEL.

Die Standortwahl ist eine der entscheidendsten strategischen Entscheidungen im Lebensmitteleinzelhandel. Sie beeinflusst nicht nur die Erreichbarkeit für Kunden, sondern auch die Wettbewerbsfähigkeit und die Rentabilität eines Unternehmens. In einem sich ständig verändernden Marktumfeld ist es von großer Bedeutung, fundierte Entscheidungen zu treffen, die auf einer umfassenden Analyse basieren. Nachfolgend sollen die wichtigsten Faktoren und Entscheidungsprozesse beleuchtet werden, die es bei der Standortfindung im Lebensmitteleinzelhandel zu berücksichtigen gilt.



MARKTANALYSE UND ZIELGRUPPE

Der erste Schritt im Entscheidungsprozess ist eine gründliche Marktanalyse. Dabei gilt es, die Zielgruppe zu definieren und deren Bedürfnisse zu verstehen. Wichtige Fragen dabei sind: Wer sind potenzielle Kunden? Welche Kaufkraft haben sie? Und welche Einkaufsgewohnheiten und -präferenzen zeigen sie? Die Informationen zur Zielgruppe helfen, den optimalen Standort zu identifizieren, der den Bedürfnissen der Kunden entspricht. Demographische Daten, wie Alter, Einkommen und Familienstand, spielen hierbei eine zentrale Rolle.

WETTBEWERBSANALYSE

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Analyse der Wettbewerbslandschaft. Hierbei sollten folgende Punkte berücksichtigt werden:

- Wer sind die Hauptkonkurrenten in der Region?
- Welche Marktanteile haben sie?
- Welche Stärken und Schwächen zeigen sie?
- Wo liegen Sie geographisch?
- Können Synergieeffekte genutzt werden?

Eine detaillierte Wettbewerbsanalyse ermöglicht es, Chancen und Risiken zu erkennen und eine Standortstrategie zu entwickeln, die sich von der Konkurrenz abhebt.

STANDORTFAKTOREN

Bei der Wahl des Standorts müssen verschiedene Faktoren berücksichtigt werden, darunter:

Erreichbarkeit

Die Erreichbarkeit ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg eines Lebensmitteleinzelhandels. Ein guter Standort sollte gut sichtbar und leicht zugänglich sein, idealerweise in der Nähe von stark frequentierten Verkehrswegen oder stark besuchten Einkaufszentren. Gleichzeitig ist neben der Erreichbarkeit mittels Individualverkehrs auch die Erreichbarkeit über den ÖPNV von zunehmender Bedeutung. Ausreichend Parkmöglichkeiten und zukünftig auch die infrastrukturelle Ausstattung bezüglich E-Mobilität (Vorhandensein von Ladesäulen, Superchargern) sind entscheidend, um Kunden zu gewinnen und deren Einkaufserlebnis zu verbessern.

Ebenso ist auch die Erreichbarkeit des Standorts aus Sicht der Zulieferer zu bewerten. Eine ausreichende Dimensionierung für Anlieferfahrzeuge ist essenziell bedeutsam.

Flächenangebot

Die Größe und Beschaffenheit der Verkaufsfläche sind von großer Wichtigkeit. Der Standort sollte ausreichend dimensioniert sein, um die Produkte zu präsentieren und zu lagern. Zudem muss er dem zu erwartenden Kundenverkehr gerecht werden.

Miet- und Betriebskosten

Die Kosten für Miete und Betrieb müssen in einem angemessenen Verhältnis zu den erwarteten Einnahmen stehen. Eine umfassende Kosten-Nutzen-Analyse ist entscheidend, um die Wirtschaftlichkeit des Standorts zu prüfen.

Rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen

Jeder Standort unterliegt bestimmten gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen, die bei der Entscheidungsfindung berücksichtigt werden müssen. Dazu gehören Bauvorschriften, Genehmigungen für den Lebensmittelverkauf und Umweltauflagen. Ein rechtlicher Überblick kann helfen, mögliche Hindernisse frühzeitig zu identifizieren und zu umgehen.

Technologische Unterstützung

Moderne Technologien, wie Geomarketing-Tools und Datenanalyse-Software, spielen eine zunehmend wichtige Rolle bei der Standortfindung. Diese Technologien ermöglichen es, Standortdaten zu visualisieren und zu analysieren.



PRÜFUNG VON BESTANDSOBJEKten

Auch beim Ankauf von Bestandsobjekten gilt es, oben genannte Punkte zu prüfen. Darüber hinaus ist die eingehende Prüfung der Immobilien über eine detaillierte generelle Due Diligence wie auch durch eine spezielle ESG Due Diligence notwendig.

TESTPHASE UND ANPASSUNG

Nach der Eröffnung eines neuen Standorts ist es wichtig, kontinuierlich Daten zu sammeln und den Betrieb zu überwachen. Kundenfeedback, Verkaufszahlen und andere Leistungsindikatoren sollten regelmäßig analysiert werden, um gegebenenfalls Anpassungen vorzunehmen.

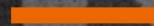
Die Standortwahl im Lebensmitteleinzelhandel ist ein komplexer Prozess, der viele Faktoren berücksichtigt. Eine fundierte Markt- und Wettbewerbsanalyse, die Berücksichtigung von Standortfaktoren, rechtlichen Rahmenbedingungen sowie der Einsatz moderner Technologien sind entscheidend für einen langfristigen Erfolg. Unternehmen, die diese Aspekte systematisch und strategisch prüfen, sind besser gerüstet, um dauerhaft im Lebensmitteleinzelhandel bestehen zu können.



*Ein Bericht von
Dr. Astrid Keller*

(ESG- und Research Managerin, GRR GARBE Retail Real Estate GmbH)





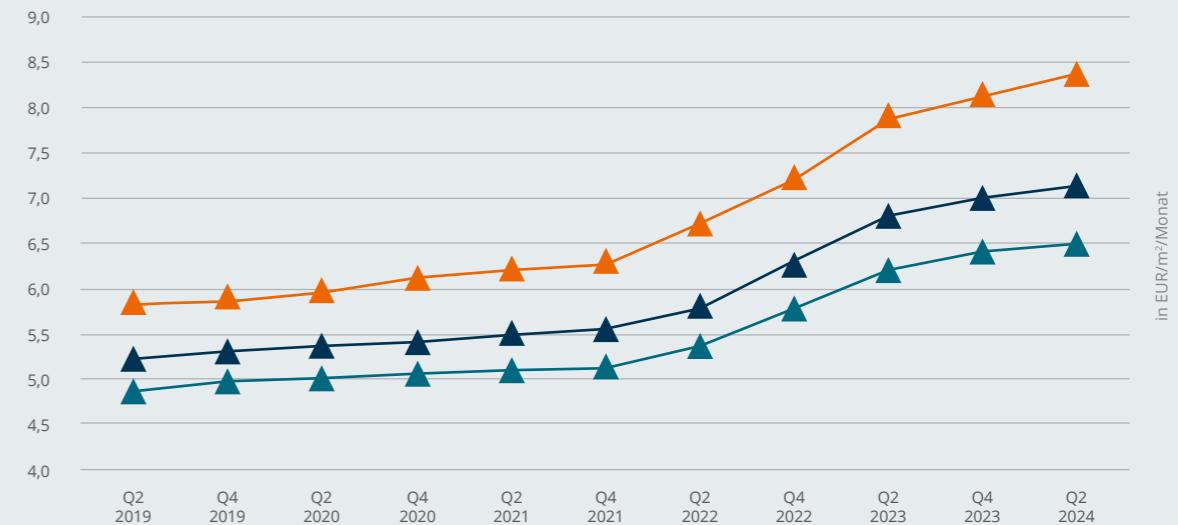
MIETER & MANAGEMENT

MIETER UND NACHFRAGE-IMPULSE.

Nachdem in den letzten Jahren europaweit ein sehr dynamisches Mietpreiswachstum in der Logistik stattfand, wurde es nun durch eine rückläufige Nachfrage gedämpft. Insgesamt lag der Zuwachs der Spitzenmieten aller 116 betrachteten Logistikregionen in Europa gemäß der GARBE PYRAMID im ersten Halbjahr 2024 bei 1,4 Prozent. In Deutschland fiel das durchschnittliche Wachstum mit 1,9 Prozent etwas höher aus.

ENTWICKLUNG DER SPITZENMIETEN IN DEN GARBE PYRAMID REGIONEN Q2 2019 – Q2 2024

- PYRAMID-Top-Märkte (DE)
- PYRAMID-Logistikregionen (DE)
- PYRAMID-Nebenmärkte (DE)



Besonders attraktive Logistikregionen mit starker Wirtschaftsstruktur verzeichneten weiterhin noch nennenswerte Zuwächse bei den Spitzenmieten. Hier hat sich München klar auf Rang 1 mit 7,1 Prozent positioniert, gefolgt von Mannheim mit 5,9 Prozent und Karlsruhe mit 4,3 Prozent. Treiber ist dort das knappe Angebot an attraktiven Flächen. Insbesondere in München hat der Flächenmarkt seine Wachstumsgrenzen erreicht. Der Leerstand liegt weiter unter 1 Prozent. Das Flächenangebot ist also stark begrenzt.

Die derzeitig rückläufige Flächennachfrage führte in vielen Regionen aber auch zu einer stabilen Entwicklung der Spitzenmiete. So blieb sie etwa in Frankfurt und Berlin unverändert. Leipzig und Bremen erfuhren hingegen eine leichte Korrektur. Hier ging die Spitzenmiete im ersten Halbjahr 2024 leicht um 0,10 bzw. 0,20 Euro zurück.

MÜNCHEN SETZT SICH WEITER AB

Auch nach absoluten Werten führt München das Ranking an. Mit einer Spitzenmiete von 12,00 Euro/m² setzt sich die Logistikregion der bayerischen Hauptstadt immer weiter von den anderen Regionen ab. Im Mittel kommen die zehn PYRAMID-Top-Märkte auf 8,35 Euro/m². Seit Q2 2019 haben die Spitzenmieten dort im Durchschnitt um 44 Prozent zugelegt (siehe Abb. 3). In den Nebenmärkten lag der Zuwachs bei 34 Prozent. Im Durchschnitt liegt das Mietniveau hier bei 6,50 Euro/m². Günstigster Markt ist die Region Magdeburg mit 5,40 Euro/m².



Ein Bericht von

Tobias Kassner

(Head of Research and Sustainability, Member of the Executive Board GARBE Industrial Real Estate GmbH)

und Jutta Rehfeld

(Research Managerin, GARBE Industrial Real Estate GmbH)

Im internationalen Vergleich muss sich München weiter hinten einordnen. Hier führt London das Ranking an (28,50 Euro/m²). Auf dem europäischen Kontinent hingegen stellt Zürich mit 20,60 Euro/m² den Spitzenwert.

Auch wenn wir aktuell eher eine starke Seitwärtsbewegung erleben, ist – so der GARBE PYRAMID Forecast – mittel- bis langfristig von einem weiteren Anstieg der Spitzenmieten auszugehen. Bis zum Prognosehorizont 2029 liegt der Anstieg für die 30 europäischen Top-Märkte bei durchschnittlich 3,1 Prozent pro Jahr – und damit oberhalb der prognostizierten Inflation in der Eurozone. Für die zehn deutschen Top-Märkte wird ein Anstieg von 3,2 Prozent erwartet. Mit Blick auf die einzelnen Märkte sehen wir den stärksten Anstieg der Spitzenmiete mit jährlich rund 3,8 Prozent ebenfalls in München. Es folgen die Logistikregionen Berlin und Hamburg mit einem jährlichen Wachstum von 3,5 Prozent in den kommenden fünf Jahren. Insbesondere in den großen Ballungsgebieten und in der Nähe zentraler Verkehrsknotenpunkte wie Häfen und Flughäfen sehen wir, dass eine weiterhin hohe Nachfrage nach modernen Flächen auf wenig Angebot trifft.



NACHFRAGEIMPULSE DURCH ZUKUNFTSORIENTIERTE NUTZERGRUPPEN

Im Zuge einer erwarteten konjunkturellen Erholung wird die Nachfrage nach Logistikflächen in Europa in den kommenden Jahren wieder spürbar ansteigen. Aber auch strukturelle Faktoren können die Flächennachfrage ankurbeln. Drei dieser Faktoren sind dabei besonders entscheidend: Erstens die wieder erstarkende Expansion und Diversifizierung im Online-Handel, insbesondere durch den Nachfragezuwachs in den Segmenten Lebensmittel und Mode. Diese Entwicklung dürfte die Nachfrage nach Logistikimmobilien in der Nähe des Endkunden, vor allem in der Nähe von Ballungszentren, deutlich erhöhen.

Zweitens die steigende Bedeutung von Lieferkettenresilienz und -agilität, die zu einem Anstieg der Nachfrage nach lokalen Logistikflächen und insbesondere auch kleineren Objekten mit Flächen von bis zu 20.000 Quadratmetern führen dürfte.

Drittens der verstärkte Einsatz neuer Technologien und die wachsende Bedeutung alternativer Energien, was sich bereits heute in einer steigenden Zahl von Produktionsstätten und Logistikflächen für Batterien, Elektrofahrzeuge oder Halbleiter in Europa niederschlägt.





Ein Bericht von Dr. Anja Fenge

(Taylor Wessing, Partnerin),

Niels Heim

(Taylor Wessing,

Senior Associate) und

Jan Philipp Daun

(GARBE Industrial Real Estate
GmbH, Geschäftsführer)



GREEN LEASE- „MUST-HAVE“ FÜR LOGISTIK- IMMOBILIEN.

Die Beschäftigung der Immobilienbranche mit dem sogenannten Green-Lease-Vertrag ist nicht neu, sondern bereits über ein Jahrzehnt alt. Noch jung ist jedoch das Gewicht, das der Beachtung von ESG-Faktoren bei Errichtung, Bewirtschaftung und Nutzung einer Immobilie zufällt. Der Anstoß kommt aus der finanzgetriebenen EU-Gesetzgebung und ist mittlerweile bei Eigentümern, Investoren und Nutzern angekommen. Während einzelne europäische Länder die Festlegung von Standards durch die Gesetzgebung vornahmen, findet sich in Deutschland eine verbreitete Vertragspraxis, insbesondere Vorschläge von Branchenverbänden wie dem ZIA folgend.

Abstrakt beschrieben, soll Green Lease die Vertragsparteien zu einer nachhaltigen Nutzung und Bewirtschaftung der Gebäude anhalten. Die praktische Umsetzung durch Ausgestaltung eines nachhaltigen Mietvertrages hängt entscheidend von der Assetklasse, den Eigenschaften der konkreten Immobilie und der Vermietungssituation ab. So kann die Nutzung der Immobilie für Vermieter und Mieter zu einem entscheidenden Faktor für die Erfüllung etwaiger ESG-Anforderungen von Investoren und/oder finanzierten Banken wie auch selbst gesetzter Nach-

haltigkeitsziele werden. In der Praxis wird inzwischen häufig auf das Benchmarking von GRESB oder das CRREM-Tool für die Einordnung der eigenen Immobilie zurückgegriffen.

Im Markt haben sich Regelungen zu bestimmten Themen etabliert, die ihren Hintergrund in Anforderungen an Investoren/Eigentümer bzw. Mieter haben: Während institutionelle Eigentümer und Investoren in der Regel selbst als unmittelbare Adressaten der EU-Gesetzgebung deren Anforderung zu genügen haben, sind Mieter, häufig große Corporates, selbst nach dem Handelsgesetzbuch (infolge der Vorgaben der EU durch die Non-Financial Reporting Directive (NFRD) und zukünftig die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)) berichtspflichtig. Entsprechend haben inzwischen auch die Mieter ein Interesse an der Erlangung

bestimmter Daten zur Erfüllung ihrer Berichtspflichten oder sich selbst freiwillig der Verbesserung ihrer Nachhaltigkeitsauswirkungen verschrieben. Beide Seiten treffen zudem auf Anforderungen der finanzierenden Banken, die als direkte Adressaten entsprechende Bedingungen stellen müssen. Erfahrungsgemäß geht der Wunsch nach einem Green Lease aber auch heute noch ganz überwiegend von der Eigentümer-/Vermieterseite aus.

Bislang konzentriert sich die Branche mit den Versuchen, den CO₂-Abdruck zu verringern, weitgehend auf die ökologischen Aspekte (das „E“ von ESG) und in der Taxonomie auf das als erstes benannte Umweltziel – den Klimaschutz. Die anderen Umweltziele, aber auch die Aspekte Social (S) und Governance (G) werden voraussichtlich in Zukunft eine größere Rolle spielen.

Neben den mietvertraglichen Regelungen bleiben die Beschaffenheit des Gebäudes sowie die Lage der Immobilie die wesentlichsten Faktoren für die Bewertung als „nachhaltig“. So gibt es zahlreiche kleinere und größere Aspekte, die – je nach Regelwerk – Auswirkungen auf die Bewertung der Immobilie haben. Als Beispiele seien nur das Aufstellen von Insektenhotels, der barrierefreie Zugang zu den Mietflächen, die Installation wassersparender Sanitäranlagen oder die Errichtung von überdachten Fahrradunterständen nebst deren Anbindung an das Gebäude genannt. Diese Themen spielen sich aber im Wesentlichen in der Errichtungs- oder Modernisierungsphase des Objekts ab und finden daher in der Regel nur über entsprechende Bauverpflichtungen der Parteien Einzug in den Mietvertrag.



IN MIETVERTRÄGEN FÜR LOGISTIKIMMOBILIEN KOMMT MAN ZUMEIST OHNE EIN PAKET VON REGELUNGEN ZU DEN FOLGENDEN THEMEN NICHT AUS:

GENERELLE ZIELVORGABEN:



Einleitend wird das beidseitige Verständnis der Vertragsparteien von der Bedeutung der Nachhaltigkeitsziele und deren Umsetzung festgehalten. Hieraus ergibt sich dann auch, ob hinsichtlich der weiteren Regelungen mit Bezug zur Nachhaltigkeit, wie beispielsweise dem Bezug von Strom oder Wärme aus erneuerbaren Energiequellen, mit bloßen Bemühenklauseln oder echten, gar strafbewehrten Verpflichtungen gearbeitet werden kann. Dies kann für einzelne Regelung gehalte unterschiedlich bewertet und gehandhabt werden.

FÖRDERUNG ERNEUERBARER ENERGIEQUELLEN:



Ein wesentlicher Baustein des Green Lease sind die Regelungen zum Bezug von Strom und Wärme aus erneuerbaren Energiequellen. Während der Strombezug häufig über die Nutzung von Grünstrom-Tarifen, bei denen der Anteil der erneuerbaren Energie in der Regel über entsprechende Zertifikate nachgewiesen wird, gelöst werden kann, ist dies für den Bezug von Wärme nicht so einfach möglich. Bei Bestandsobjekten sind in den Hallenflächen regelmäßig Dunkelstrahler verbaut, die mit Gas betrieben werden. Eine Versorgung über Biogas oder der Umbau der Hallenheizung ist oftmals sehr kostenintensiv und wird auch heute noch – solange die Anlagen funktionsfähig sind – von Mieter wie auch Vermietern vermieden. In den Verhandlungen mit Mieter im Logistikbereich hat sich gezeigt, dass bezüglich der Energiequellen erhebliche Unterschiede bei den Nutzern herrschen. Während größere Logistikmieter häufig bereits über entsprechende Gruppentarife für (Grün-)Strom verfügen, haben kleinere Mieter und solche mit hohem Energiebedarf erhebliche Kostenbedenken und akzeptieren Vorgaben für den Energiebezug in der Regel nicht. Hinsichtlich der Versorgung der Hallenflächen mit Wärme wird für Bestandsobjekte, bei denen aufgrund der technischen Ausstattung eine Versorgung über erneuerbare Energiequellen nicht ohne erheblichen finanziellen Aufwand möglich ist, häufig mit Bemühenklauseln gearbeitet oder auf die Regelung zum Bezug von Wärme aus erneuerbaren Energiequellen verzichtet.

AUFDACH-PV-ANLAGEN ALS BEDEUTSAMER SONDERFALL DER ERNEUERBAREN ENERGIEN:

Gerade Logistikimmobilien bieten hervorragende Ausgangsmöglichkeiten für die Installation von Aufdach-PV-Anlagen. Für die Vermietung von Logistikimmobilien bedeutet dies, dass die Dach- und Fassadenflächen bei der Vermietung der Halle ausgenommen und an einen Betreiber der PV-Anlage vermietet werden. Hintergrund für diese Trennung sind vorwiegend steuerrechtliche Erwägungen sowie regulatorische Vorgaben im Zusammenhang mit dem Betrieb der PV-Anlage und der Lieferung von Strom. Für die Errichtung und den Betrieb der PV-Anlagen werden eigene Vehikel genutzt. So erfolgt die Projektentwicklung bei GARBE über die GARBE Renewable Energy – GREEN GmbH, während der Betrieb der PV-Anlagen von der PACE (Power Asset Core Energy) übernommen wird. Ein Bezug des erzeugten Stroms durch den Hallenmieter ist dann zwischen dem Anlagenbetreiber und dem Hallenmieter im Rahmen eines sogenannten Onsite- oder Direct PPA (Power Purchase Agreement oder Mieterstromvertrag) zu vereinbaren. Hierbei findet eine direkte physische Stromlieferung statt, sodass Netzentgelte entfallen können. Ob sich an diesem Konzept der Aufteilung zwischen dem Eigentümer der Immobilie und dem Eigentümer der PV-Anlage durch die (steuerrechtliche) Gesetzgebung zeitnah etwas ändern wird, ist noch abzuwarten.

E-MOBILITÄT:

Auch die Förderung der E-Mobilität ist in der Regel bei den Logistikimmobilien – ausreichende Leistung des Stromnetzes vorausgesetzt – technisch möglich und wird durch Schaffung von Ladepunkten im Außenbereich umgesetzt. Im Rahmen der Mietverträge erfolgt dies – steuerrechtlich getrieben – üblicherweise dadurch, dass den Mietern die Errichtung der Ladepunkte gestattet wird.



OFFENLEGUNG VON NACHHALTIGKEITS-INFORMATIONEN:

Der Erhalt von Verbrauchs- und anderen für die Berichtspflichten relevanten Daten ist für Vermieter und die berichtspflichtigen Mieter gleichermaßen notwendig und maßgebend. Dabei ist möglichst konkret zu regeln, welche Partei welche Daten erfassen und übermitteln wird. Übliche Regelungen zum Austausch von Daten umfassen dabei die Daten des Energie- und Wasserverbrauchs (einschließlich des durch erneuerbare Energien gedeckten Anteils), des Abfallaufkommens (einschließlich des Recyclinganteils) sowie Daten zur Ermittlung der CO₂-Bilanz, bspw. den Kohlendioxidausstoß im Zusammenhang mit der Wärmeversorgung. Da viele Logistikimmobilien von einem einzelnen Nutzer angemietet werden (sog. Single-Tenant-Objekte), fallen diese Daten häufig ausschließlich beim Mieter an und müssen von diesem abgefragt werden. Ergänzend sind bei der Ausgestaltung der Regelungen zum Datenaustausch die relevanten Datenschutzregelungen zu berücksichtigen. Letzteres kann insbesondere dann eine Rolle spielen, wenn die Daten einen hohen Detaillierungsgrad (bspw. Strom- oder Heizungsnutzung je Büro) aufweisen. Trotz der Relevanz für die berichtspflichtigen Mieter zeigt die Erfahrung, dass gerade Mieter größerer Unternehmen ungern ihre (Verbrauchs-) Daten offenlegen.



SMART METERING, MODERNISIERUNGSMÄßNAHMEN:

Für Bestandsobjekte ist ein weiterer wesentlicher Baustein eines Green Lease die Vereinbarung von Regelungen zur Modernisierung der Logistikimmobilie und insbesondere des Upgrades der Zähler zu intelligenten Messsystemen (sogenannte Smart Meter). Für die Regelungen von Modernisierungsmaßnahmen ist je Logistikimmobilie zu überlegen, wie realistisch bspw. eine Anpassung der Heizungsanlage während der Laufzeit des Mietvertrags ist und ob die Kosten dieser Modernisierung zwischen den Parteien aufgeteilt werden sollen. Dabei ist zu bedenken, dass die EU-Gebäuderichtlinie und deren Umsetzung im Gebäudeenergiegesetz sowie Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz weitere Vorgaben für den Eigentümer enthalten wird, wie bspw. die Nachrüstung von Photovoltaikanlagen und gebäudetechnischen Systemen (wie automatische Beleuchtungssteuerungen, Mess- und Kontrollvorrichtungen zur Überwachung und Steuerung der Raumluftqualität), die Nachrüstung von Infrastruktur für Elektromobilität sowie langfristig den Austausch der Heizungsanlage, die entsprechende Investitionen nach sich ziehen werden.



Je nach Objekt und Beteiligten kommen weitere Regelungsbereiche hinzu, die nach Inhalt und Umfang stark variieren können. So können für einen institutionellen Eigentümer dessen Fondsregularien, die Erreichung bestimmter anderer Umweltziele und/oder S- bzw. G-Nachhaltigkeitsaspekte von Bedeutung sein und Spezialregelungen verlangen wie z. B. besondere Compliance-Vorgaben, Nachhaltigkeit in der Lieferkette und Ähnliches. Eher häufige Beispiele sind folgende:



BERÜCKSICHTIGUNG VON VORHANDENEN ODER ANGESTREBTEN ZERTIFIZIERUNGEN

wie z. B. BREEAM oder DGNB: technische Anforderungen an Gebäude und Nutzung wie bspw. Verwendung umweltverträglicher Materialien, Vorhaltung von Regenwasser, Einbau wassersparender Sanitäranlagen sowie Pflege der Außenanlagen.



BERÜCKSICHTIGUNG DER VORGABEN AUS BENCHMARKING UND BEWERTUNGSTOOLS (GRESB, CRREM) IN ERGÄNZUNG ZU GGF. BESTEHENDEN ZERTIFIZIERUNGEN

Dabei sind allerdings auch die Besonderheiten der Logistikimmobilien zu bedenken. So ist beim Carbon Risk Real Estate Monitor (CRREM), der den Weg zur Klimaneutralität im Jahr 2050 weisen soll, zu beachten, dass dabei die Vergleichbarkeit der Nutzung der Immobilien und damit des Energieverbrauchs und der Treibhausgasemissionen vorausgesetzt wird. Diese Vergleichbarkeit ist aber bei den derzeit vorgesehenen Kategorien für Logistikimmobilien kaum gegeben, da gerade der Energieverbrauch entscheidend vom Nutzer abhängt. So haben insbesondere die Frequenz des Lieferverkehrs und die Art der gelagerten Ware einen entscheidenden Einfluss auf den Energieverbrauch. Hinzu kommen Unterschiede beim Automatisierungsgrad der Nutzung sowie bei der Verwendung von E-Mobilität in der Halle. Dem jeweiligen Mieter ist vor dem Hintergrund der Einordnung durch das CRREM-Tool sowie der Vermeidung eines „Stranding“ der Immobilie ein strenges Nutzungskonzept (abweichend von der behördlich genehmigten Nutzung) aufzuerlegen, bspw. für die Betriebszeiten, Höhe des Lieferverkehrsaufkommens, Art des Lieferverkehrs, Heiz- und/oder Kühlverhalten o. Ä. Dies ist allerdings abwegig und die Einhaltung dieses Nutzungskonzepts ließe sich in der Praxis auch nicht sinnvoll kontrollieren.

GREEN LEASE.



*Interview geführt von Tobias Kassner,
Head of Research and Sustainability,
Member of the Executive Board GARBE
Industrial Real Estate GmbH mit
Jan Philipp Daun, Geschäftsführer
GARBE Industrial Real Estate GmbH.*



T. Kassner: „Welche Bedeutung misst GARBE der Verwendung von Green-Lease-Verträgen im Rahmen ihrer ESG-Strategie zu?“

J. P. Daun: Um Nachhaltigkeitsvorgaben einhalten zu können, ist die Verfügbarkeit von Daten einer der Schlüsselfaktoren. Bei Logistikimmobilien liegen uns diese Daten, anders als bei Büro- oder Wohnimmobilien, häufig nicht vor. Vielmehr unterliegen sie dem Verantwortungsbereich des Mieters. Der Green-Lease-Vertrag ermöglicht den Zugriff und ist entsprechend für uns essenziell, um unsere Nachhaltigkeitsstrategien an den Objekten konsequent umzusetzen.

T. Kassner: „Welche Erfahrungen hat GARBE in der Vermietung mit Green-Lease-Klauseln gemacht?“

J. P. Daun: Im Regelfall nehmen wir Green-Lease-Klauseln bei Neu- und Anschlussmietverträgen auf und die meisten Mieter befürworten diese auch. Denn Nachhaltigkeit spielt nicht nur für uns eine große Rolle, sondern auch für unsere Mieter, die sehr häufig eine Unternehmens-ESG-Strategie verfolgen. Aus diesem Grund sehen sie auch die Vorteile,

Daten bspw. mit Smart Meter zu sammeln und datenschutzkonform reporten zu können.

T. Kassner: „Welche Rolle spielen Green Leases für Investoren in Logistikimmobilien heute und was ist Ihre Einschätzung bezüglich der mittel- und langfristigen Entwicklung dazu?“

J. P. Daun: Nachhaltige Objektstrategien sind ein zentraler Erfolgsfaktor im Management von Logistikimmobilien. Um diese einhalten zu können, bedarf es Green Leases. Entsprechend ist unser langfristiges Ziel, dass wir diese in all unseren Mietverträgen integrieren und somit über die notwendigen Daten verfügen, um an unsere Investoren reporten zu können.



INVESTOREN & FONDS



ATTRAKTIVE INVESTITION: LEBENSMITTEL-EINZELHANDEL ■

T. Thein: „Herr Eilbacher, die Sparkassenversicherung hat in den vergangenen Jahren Investitionen in Lebensmittel-einzelhandelsfonds getätigt. Wie groß ist Ihr Exposure in diesem Segment?“

M. Eilbacher: Über alles gesehen sind wir in Europa mit einem mittleren dreistelligen Millionenbetrag in diesem Segment investiert.

T. Thein: „...und sind Sie mit Ihren Investitionen zufrieden? Und warum?“

M. Eilbacher: Aus heutiger Sicht sind wir mit den getroffenen Investitionsentscheidungen durchweg zufrieden, aus folgenden Gründen:

Die Investitionsentscheidung zeichnet sich durch eine stabile Wertentwicklung aus, die nur wenige große Ausschläge verbucht. Die stabilen Cash-on-Cash-Renditen profitieren von der im Mietvertrag

verankerten Indexanpassungsklausel. Ein weiterer Grund für unsere Zufriedenheit ist die Risikodiversifizierung, die durch

die Vielzahl der Investitionsobjekte gewährleistet wird. Darüber hinaus bieten die Objekte eine hohe Anpassungsfähigkeit an die sich wandelnden Anforderungen der Mieter.

T. Thein: Was macht das Besondere der Assetklasse Nahversorgungsmobilien aus Sicht eines institutionellen Anlegers aus?“

M. Eilbacher:

Die Langfristigkeit der Mietverträge spielt eine entscheidende Rolle im Immobilienmarkt. Aktuelle Herausforderungen sind bei der Baurechtsschaffung für neue Einzelhandelsflächen zu sehen, da sie immer schwieriger und komplexer wird, so dass weniger neue Flächen hinzukommen.

Die Online-Aktivitäten sind in diesem Segment vernachlässigbar. Hervorzuheben ist die Stabilität des Cash-Flows und die Wertentwicklung. Die Diversifikation des Risikos erfordert eine differenzierte Betrachtung im Vergleich zu Wohn-, Büro- und Logistikimmobilien. Ein entscheidender Faktor für den Erfolg einer Immobilie, insbesondere im urbanen Raum ist die Mikrolage. Diese spielt eine wichtige Rolle nicht nur in den großen A- und B-Städten, sondern auch in weniger zentralen städtischen Gebieten.

T. Thein: „Hat sich die Assetklasse in den vergangenen 10 – 15 Jahren verändert?“

M. Eilbacher: Die Assetklasse hat sich aus Sicht eines institutionellen Investors stärker professionalisiert und ist mit den Anforderungen der institutionellen Investoren gewachsen. Ausgewählte Player mit einem Quadratmeter-Volumen stehen dem oligopolartigen Mietermarkt gegenüber — auch zum Wohle der Investoren. Die Anforderungen der Mieter in Bezug auf „Green Lease“ nehmen spürbar zu.

T. Thein: „Auf was achten Sie bei der Auswahl eines Zielfonds grundsätzlich und haben Sie besondere Anforderungen, wenn es um das Thema Lebensmitteleinzelhandel geht?“

M. Eilbacher:

Die Ertragskraft einer Asset-Klasse ist ein entscheidender Faktor für Investoren, die nach stabilen und nachhaltigen Renditen suchen. Insbesondere im Immobiliensektor zeigt sich, dass die Wertentwicklung der im Fonds liegenden Assets maßgeblich von der Qualität der Vermögensverwaltung abhängt. Ein weiterer wesentlicher Aspekt ist der Asset Manager selbst. Ein professioneller Umgang mit den Investoren ist unerlässlich, um Vertrauen zu schaffen und Transparenz zu gewährleisten. Darüber hinaus spielt der Umgang mit den eigenen Mitarbeitern eine zentrale Rolle. Ein motiviertes und gut ausgebildetes Team ist entscheidend für den Erfolg eines Asset Managers. Eine hohe Fluktuation von Mitarbeitern kann negative Auswirkungen auf die Kontinuität und die Qualität der Vermögensverwaltung haben. Fachkompetenz und der Marktzutritt zeichnet zumeist einen fokussierten Zielfondsmanagers aus.

T. Thein: „Wenn Sie zurückblicken: Hat sich das Anforderungsprofil der Sparkassenversicherung bei der Auswahl des

Zielfondsmanagers geändert? Was ist Ihnen heute wichtig oder wichtiger?“

M. Eilbacher:

In Zeiten mit einer seitwärts gerichteten Marktentwicklung sieht man, dass sich unsere Auswahlkriterien bei der Auswahl eines Zielfondsmanagers als richtig erwiesen haben, sodass wir auch in Zukunft mit diesen Leitlinien an den Investmentmarkt herantreten.

T. Thein: „Mit Blick nach vorn würde uns interessieren, ob das Segment der Nahversorgungsmobilien für die Sparkassenversicherung weiterhin eine interessante Anlage bleibt und warum?“

M. Eilbacher: Gerade vor dem Hintergrund der Diversifikation des Risikos im Fonds aber auch in unserem Portfolio ist das Segment LEH ein wesentlicher Bestandteil unserer Strategie.



Interview geführt von **Thomas Thein**,
Leiter Fund Advisory & Research
GRR GARBE Retail Real Estate GmbH
mit **Herrn Martin Eilbacher**,
Investment Manager Immobilien-
kapitalanlagen Immobilien (KI)
SV Sparkassenversicherung

VALUE ADD IM LEBENSMITTEL-EINZELHANDEL

Die Spitzenrenditen von Lebensmitteleinzelhandelsimmobilien sind seit etwa einem Jahr nahezu stabil niedrig und liegen aktuell sogar noch unter den Renditen für 1A-Handelsimmobilien in den Top-7-Städten (Quelle: CBRE Research). Da ist es nicht verwunderlich, dass sich in der aktuellen Zirsumgebung der Investitionsfokus von Investoren weg von der klassischen Core-Immobilie hin zum riskanteren (aber auch renditestärkeren) Value-Add-Objekt verschiebt. Dies gilt insbesondere für Investitionen in Lebensmitteleinzelhandelsstandorte, da sich diese in den vergangenen Jahren als sehr krisenfest erwiesen haben.

Bei einer langfristig ausgerichteten, soliden technischen und kaufmännischen Bewirtschaftung einer Immobilie führt ein fortschreitendes Alter oder eine sinkende Restlaufzeit der Mietverträge nicht unweigerlich dazu, dass die Immobilie zum Value Add Case wird. Auch ein kurzer WALT allein, bei einem sonst soliden und nachhaltig aufgestellten Einzelhandelsstandort, fällt wohl eher unter den Typ Core-Plus-Immobilie und bietet noch kein großes Value-Add-Potenzial – nicht zuletzt, weil der Lebensmitteleinzelhändler (und vor allem seine Kunden) als sehr standorttreu gilt, sofern die ökonomischen Rahmenbedingungen stimmen.

Ein Bericht von **Carina Purucker** (Senior Portfolio Managerin, GRR GARBE Retail Real Estate GmbH)



Um einen Mehrwert schaffen zu können, muss meist erst einmal ein Defizit an der Immobilie entstehen – sei es ein hoher Instandsetzungsbedarf oder auch ein langfristiger Leerstand in Nebenflächen. Häufig sind es auch veränderte Flächenanforderun-

gen des Lebensmitteleinzelhändlers, die ein Value-Add-Potenzial schaffen. Ist die vorhandene Mietfläche zu klein, können verschiedene Alternativen auf ihre baurechtliche, technische und auch kosteneffiziente Machbarkeit überprüft werden:

Die Erweiterung des Lebensmitteleinzelhändlers auf eine vorhandene (oder sich anbahnende) Leerstandsfläche im Nebenmieterbereich ist doppelt attraktiv, da mit der Verlängerung des Ankermietvertrages auch noch der Abbau von Leerstand und den damit verbundenen Kosten einhergeht.

Die Erweiterung der Bestandsfläche um zusätzliche neue Fläche.

Der Abriss und Neubau der Immobilie – dies macht meist nur dann Sinn, wenn der Baukörper der Altfläche so im Grundstück steht, dass eine einfache Erweiterung der Bestandsfläche nicht kosteneffizient ist.

Ein zusätzlicher Neubau für den Lebensmitteleinzelhändler und die anschließende Vermietung der Altfläche an arrondierende Nutzungen, sofern die Flächenpotenziale vorhanden sind. Die Altfläche kann vom Lebensmitteleinzelhändler bis zur Fertigstellung des Neubaus genutzt werden. Eine arrondierende Nutzung auf der Altfläche nach Fertigstellung des Neubaus macht den Standort zudem noch attraktiver für den Endverbraucher und bringt zusätzliche Frequenz für beide Mieter.

Die Neuvermietung an einen Lebensmitteleinzelhändler, dessen Flächenkonzept zur Immobilie passt.



Eine Blaupause für DIE EINE Value-Add-Strategie im Lebensmitteleinzelhandel gibt es nicht – da sich meist über die Zeit mehr als ein Defizit (oder Potenzial) ergeben hat. Und so weitreichend, wie der Begriff „Value Add“ ist – die Grenzen hin zum Core-Plus-Objekt einerseits und zum opportunistischen Objekt andererseits sind meist fließend und werden oft ganz individuell vom Investor gesetzt.

Daher ist es von entscheidender Bedeutung für ein erfolgreiches und allseits zufriedenstellendes Investment, ein gemeinsames Verständnis von Investor und Manager zur Definition der Investitionsstrategie zu entwickeln. Welcher zeitliche Rahmen in Bezug auf die Haltedauer wird gewünscht? Wie hoch soll der Leverage sein? Wie volatil darf eine Ausschüttung sein? Bzw. wird überhaupt eine Ausschüttung erwartet oder zählt vielmehr der IRR oder Equity Multiple am Ende der Investition?



Sind die Rahmenbedingungen geklärt, ist es Aufgabe des Management-Teams, passende Objekte zu finden, die den individuellen Rendite-Risiko-Anforderungen des Investors entsprechen. Ein 360-Grad-Ansatz des Managements erleichtert es, bereits im Ankauf Risiken eines Standortes abzuschätzen und einzuwerten, den Value Add Case herauszuarbeiten und damit die größten Defizite und Potenziale der Immobilie, ob kaufmännischer oder technischer Natur, zu identifizieren und in realistischem Maße einzupreisen.

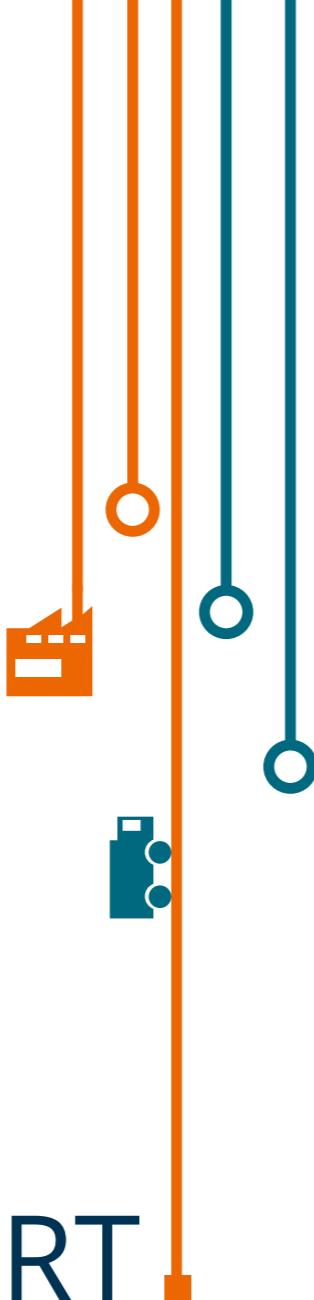
Umfasst die Value-Add-Strategie an einem Standort nicht allein die technische Abarbeitung von Mängeln, sondern auch mietvertragliche Themen, so muss für



alle Beteiligten, d. h. Mieter und Eigentümer, eine wirtschaftlich sinnvolle Lösung gefunden werden. Dies erfordert mitunter auch diverse Verhandlungsrunden. Es ist die Aufgabe des Managements, die Renditeerwartung des Eigentümers mit einer nachhaltigen Repositionierung des Standortes in Einklang zu bringen. Nur eine Immobilie, die eine nachhaltige Miete für den Mieter aufweist, kann später auch zu einem entsprechend hohen Preis veräußert werden. Nur eine Immobilie, deren technische Mängel solide abgearbeitet wurden, wird ohne Preisabschlag weiterverkauft. Und je zügiger dies passiert, desto höher werden die Renditen für einen Investor ausfallen.

SCHLUSSWORT

Die Globalisierung und die Beschaffung von Waren in einer politisch zunehmend instabilen und sich schnell verändernden Welt stellen Unternehmen vor wachsende Herausforderungen. Geopolitische Spannungen, volatile Märkte und unvorhersehbare Lieferkettenunterbrechungen erfordern flexible Strategien und eine verstärkte Resilienz. Die Fähigkeit, auf diese Dynamiken schnell zu reagieren, wird zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor, um Versorgungssicherheit und wirtschaftliche Stabilität zu gewährleisten.



Die enge Verzahnung von Logistik und Lebensmitteleinzelhandel ist dabei essenziell, um eine effiziente und nachhaltige Versorgung der Verbraucher sicherzustellen. Der Lebensmitteleinzelhandelsstandort bildet das letzte Glied in der Lieferkette und ist damit ein zentraler Bestandteil der sogenannten „Last Mile“-Infrastruktur. Nur durch eine reibungslose Zusammenarbeit zwischen Logistikdienstleistern und Einzelhändlern können Verbraucherwünsche zeitgerecht erfüllt und gleichzeitig ökologische sowie ökonomische Herausforderungen gemeistert werden.

Die enge Verzahnung von Lebensmitteleinzelhandel und Logistik hat während der Corona-Pandemie eine entscheidende Rolle gespielt, um die Versorgung der Bevölkerung sicherzustellen. Die Pandemie hat die Systeme auf eine harte Probe gestellt, aber auch gezeigt, wie widerstandsfähig und anpassungsfähig sie sein können. Für die Zukunft stehen große Herausforderungen auf der Agenda: Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Krisenmanagement und Partnerschaften. Hier wird bereits intensiv an Lösungen gearbeitet, die zunehmend sichtbar werden. Dazu aber im nächsten GRR Report mehr!

An dieser Stelle gilt, unseren Autorinnen und Autoren einen herzlichen Dank dafür auszusprechen, dass sie uns mit ihren Artikeln einen Einblick in den Status quo und eine Einschätzung zu zukünftigen Entwicklungen gegeben haben. Durch ihre mit uns geteilte individuelle Expertise und ihren Erfahrungsschatz haben sie uns die derzeitig stattfindende Transformation eindrücklich nähergebracht und unseren GRR Basic Retail Report zu einem interessanten Bericht sowohl für Branchenfremde als auch für Branchenexperten gemacht.

Wir freuen uns natürlich sehr über Ihre wertvollen Anregungen und stehen Ihnen selbstverständlich bei Fragen gerne zur Verfügung.

IHRE GRR ANSPRECHPARTNER FÜR FRAGEN UND FEEDBACK ZUM REPORT



Thomas Thein
(Leiter Fund Advisory & Research,
t.thein@grr-garbe.com)



Dr. Astrid Keller
(ESG- und Research-
Managerin,
a.keller@grr-garbe.com)

UNTERNEHMENSPROFIL – GRR GARBE RETAIL REAL ESTATE GMBH

Die GRR Garbe Retail Real Estate GmbH (GRR) ist ein auf das Segment der Nahversorgungsmobilien spezialisierter Investment- und Asset-Manager. Gegründet im Jahr 2005 wurde zunächst ein Eigenbestand an Nahversorgungsmobilien aufgebaut. Seit 2009 verwalten wir Portfolios für institutionelle Investoren. Im Jahr 2012 wurde mit dem GRR German Retail Fund No.1 der erste Spezial-AIF für institutionelle Anleger in Kooperation mit einer Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft aufgelegt. Bis heute ist mit vier Folgefonds die sehr erfolgreiche Fondsreihe der GRR German Retail Funds entstanden. Darüber hinaus konzipieren wir weiterhin Individualmandate für institutionelle Anleger, die durch das Team der GRR aufgebaut und verwaltet werden.

Der verwaltete Immobilienbestand zählt inzwischen rund 500 Objekte, die zum Großteil durch das eigene Transaktionsmanagement angekauft wurden. Alle Leistungen der GRR (Ausnahme: Technisches Facility-Management) werden aus einer Hand mit eigenem Personal erbracht.

Die GRR ist in den vergangenen Jahren stetig gewachsen. Derzeit rund 85 Mitarbeiter betreuen ca. 2 Mrd. Assets under Management und verwalten über 2.000 Mietverträge.

Die bisherige Erfolgsgeschichte der GRR wird seit 01.01.2024 mit dem neuen Gesellschafter Garbe weiter fortgeschrieben. GRR Garbe Retail hat die letzten Monate intensiv dafür genutzt, seine Struktur anzupassen und nach vorne den neuen Marktzyklus mit neuen Ideen zu nutzen. Die Dealpipeline ist zwischenzeitlich mit vielen interessanten Ansätzen gefüllt.





PARTNERPROFIL – SAVILLS IMMOBILIEN BERATUNGS-GMBH

Wir helfen Menschen, ihre Immobilienziele zu verwirklichen. Und das seit über 160 Jahren.

An der Londoner Börse gelistet, über 40.000 Berater in mehr als 70 Ländern: Mit Savills bekommen Sie weltweit fundierte Expertise zu Gewerbe- und Wohnimmobilien.

Wir haben lokale sowie globale Trends im Blick, sammeln laufend wertvolle Forschungsdaten und bieten innovative Lösungen. Auf diese Weise können wir Sie bei Ihrem Projekt voranbringen.

Ob Sie als Unternehmen expandieren möchten, als Investor Ihr Portfolio nachhaltig optimieren möchten oder ein neues Zuhause für Ihre Familie suchen: Wir helfen Ihnen, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

In Deutschland ist Savills mit mehr als 450 Mitarbeiter in sieben Büros an den wichtigsten Immobilienstandorten präsent. Savills bietet Expertise und Markttransparenz in folgenden Bereichen:

- *Agency*
- *Corporate Finance & Portfolio Investment*
- *ESG Services*
- *Facility Management*
- *Investment*
- *Landlord Services*
- *Occupier Services*
- *Operational Capital Markets*
- *Property Management*
- *Research*
- *Residential Agency*
- *Serviced Offices / Workthere*
- *Valuation*
- *Workplace Consulting / BRICKBYTE*
- *Part of the Savills Group*

GASTBEITRÄGE



Der Einzelhandel im Überblick – die allgemeine Entwicklung des Marktes

Lena Knopf – EHI Retail Institute, www.ehi.org

Der Markt für Logistikimmobilien

Tobias Kassner und Katharina Preiss –
GARBE Industrial Real Estate GmbH,
www.garbe-industrial.de

Frisch in die Regale, frisch auf den Tisch – Immobilien der Logistik im Lebensmitteleinzelhandel

Univ.-Prof. Dr. Rudolf Juchelka und Dipl.-Geogr.
Friedrich Schulte-Derne – Universität
Duisburg-Essen, Institut für Geographie;
Wirtschaftsgeographie, insbes.
Verkehr & Logistik, www.uni-due.de

Personal als kritischer Standortfaktor für die Handelslogistik

Uwe Veres-Homm – Geschäftsfeldkoordinator
für Logistik, Transport und Mobilität beim
Fraunhofer-Institut für Integrierte Schaltungen
IIS in Nürnberg, www.limmo-online.de

Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz zur Qualitätssicherung in der Lieferkette

Dominic Baumüller, LL.M.Eur. –
Beisse & Rath Partnerschaft von Rechtsanwälten
mbB, www.beisse-rath.de

Kauflands elektrisierende und nachhaltige Transportlogistik

Michael Hiese, Gesellschaft: Kaufland
Marketplace GmbH, www.kaufland.de

Innovation und Effizienz: Logistiktechnologien bei Netto Marken-Discount

Christina Stylianou, Netto Marken-Discount
Stiftung Co. KG, <https://www.netto-online.de>

REWE voll pflanzlich

REWE Dennis Henkelmann oHG,
www.rewe-vollpflanzlich.de,
CMF Advertising GmbH, www.cmf.de

Investmentmarkt der Logistik

Tobias Kassner und Katharina Preiss –
GARBE Industrial Real Estate GmbH,
www.garbe-industrial.de

Mieter und Nachfrageimpulse

Tobias Kassner und Katharina Preiss –
GARBE Industrial Real Estate GmbH,
www.garbe-industrial.de

Green Lease „Must-haves“ für Logistikimmobilien

Dr. Anja Fenge und Niels Heim –
Taylor Wessing, www.taylorwessing.com,
Jan Philipp Daun – GARBE Industrial Real
Estate GmbH, www.garbe-industrial.de

Interview zu Green Lease

Jan Philipp Daun und Katharina Preiss –
GARBE Industrial Real Estate GmbH,
www.garbe-industrial.de

Attraktive Investition: Lebensmitteleinzelhandel

Martin Eilbacher – SV Sparkassen Versicherung

Impressum

GRR Basic Retail Report © 2024

Herausgeber:

GRR GARBE Retail Real Estate GmbH
Marienbergstraße 98
90411 Nürnberg
0911 955 126-0
www.grr-garbe.com

Kooperationspartner:

Savills Immobilien Beratungs-GmbH
Karsten Nemecek
Rebecca Hummel

Konzept und Redaktion:

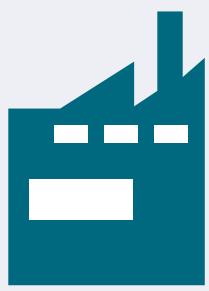
GRR Real Estate Management GmbH
Thomas Thein
Dr. Astrid Keller

Gestaltung, Grafik, Satz, Lektorat:

CMF Advertising GmbH
Langwiesenweg 29-33
61440 Oberursel
06171 8878 0
frankfurt@cmf.de

Druck:

Braun & Sohn Druckerei GmbH und Co. KG
Am Kreuzstein 85
63477 Maintal
06109 769 000



GRR GARBE Retail
Report 2024
www.grr-garbe.com

