

Focus



„Slowbalisation“ –
Effekte auf
Produktions- und
Logistikstandorte

Quantum

Editorial



Dr. André Scharmanski
Leiter Research

Sehr geehrte Damen und Herren,

Adam Smith, Begründer der modernen Wirtschaftstheorie, zeigte, dass die internationale Arbeitsteilung Vorteile für alle Handelspartner bringt, wenn sich jeder auf diejenigen Güter spezialisiert, welche er jeweils kostengünstiger als die Handelspartner produzieren kann. Direkte Kostenvorteile (insbesondere Lohnkosten) sind bei diesem Credo das Maß aller Dinge. Diese Art der Kostenbetrachtung hat in den vergangenen Jahrzehnten dazu geführt, dass heute komplexe und fragmentierte Lieferketten die ganze Welt umspannen. Doch die Handelswelt wandelt sich. Nicht erst die Corona-Krise hat zu einem Überdenken der mitunter anfälligen Wertschöpfungsketten geführt. Entwicklungen wie zunehmend protektionistische Tendenzen oder neue Produktionsmöglichkeiten durch die Industrie 4.0 (mit neuen Kostenvorteilen) haben ein Abbremsen der Globalisierung bewirkt. „Schwarze-Schwan-Ereignisse“, wie wir sie gerade durchlaufen, machen jedoch deutlich, dass Kosten nicht das alleinige Maß der Dinge bleiben können. Es braucht resiliente Lieferketten und eine robuste Wertschöpfung.

Die globalen Wertschöpfungs- und Lieferketten werden rekonfiguriert. Aber was bedeutet das für die Logistik- und Produktionsimmobilien, die schließlich Dreh- und Angelpunkte der Weltwirtschaft sind? Der aktuelle Quantum Focus No. 35 „Slowbalisation und Immobilienmärkte“ zeigt auf, wie sich insbesondere die bislang unterallokierte Assetklasse Light Industrial in einer sich wandelnden Handelswelt zukünftig entwickeln wird. Dabei kristallisieren sich regionale Schwerpunkte für diese Anlageklasse heraus, die von der Neuordnung der Wertschöpfungs- und Lieferketten besonders profitieren werden und damit für Investoren zunehmend attraktiv sein dürften.

Wir freuen uns, wenn der Focus Ihr Interesse findet und wünschen Ihnen eine aufschlussreiche und interessante Lektüre!

Dr. André Scharmanski



Seite 10
„Slowbalisation“ – eine neue Ära im Welthandel?



Seite 17
Logistik- und Produktionsimmobilien in einer sich wandelnden
Handelswelt

Inhalt

5 Weltwirtschaft und internationale Arbeitsteilung

Was sind globale Wertschöpfungsketten und wie haben diese die Weltwirtschaft geprägt?

10 „Slowbalisation“ – eine neue Ära im Welthandel?

Was sind die Gründe für die nachlassende Geschwindigkeit der Globalisierung?

17 Logistik- und Produktionsimmobilien in einer sich wandelnden Handelswelt

Wie wirkt sich die Neuordnung globaler Wertschöpfungsketten auf die Nachfrage nach Lager- und Produktionsflächen in Deutschland aus?

30 Kurz & knapp

Das Wichtigste dieser Ausgabe kurz zusammengefasst.



Weltwirtschaft und internationale Arbeits- teilung

Als wesentlicher Taktgeber der ökonomischen Globalisierung gilt die zunehmende Verflechtung der industriellen Produktion. Während in früheren Phasen grenzüberschreitender Beziehungen der Handel mit Rohstoffen und Endprodukten dominierte, etablierte sich Anfang der 1990er Jahre eine internationale Arbeitsteilung in der Produktion, bei der immer mehr Zwischenprodukte einzelner Wertschöpfungsstufen in andere Länder exportiert und dort weiterverarbeitet werden.

Die theoretische Grundlage für diese Entwicklung liefert das Ricardianische Prinzip der komparativen Kostenvorteile, wonach alle Handelsteilnehmer bzw. Länder von einer vollständigen Spezialisierung auf jene Güter profitieren, bei denen sie über einen komparativen Vorteil verfügen. Gerade Unternehmen aus den industriellen Kernländern der Triade (Asien, Europa, Nordamerika) haben aus Effizienzerwägungen vor allem arbeitsintensive Produktionsbereiche zunehmend in Niedriglohnländer ausgelagert, um Arbeitskosten zu sparen. Einen deutlichen Schub erfuhr die internationale Arbeitsteilung in den Folgejahren durch den Fall des Eisernen Vorhangs, die globale Integration Chinas, den Abbau von Handels- und Investitionshemmnissen, die Fortschritte in den Informations- und Kommunikationstechnologien und sinkende Transportkosten dank der Containerschifffahrt.

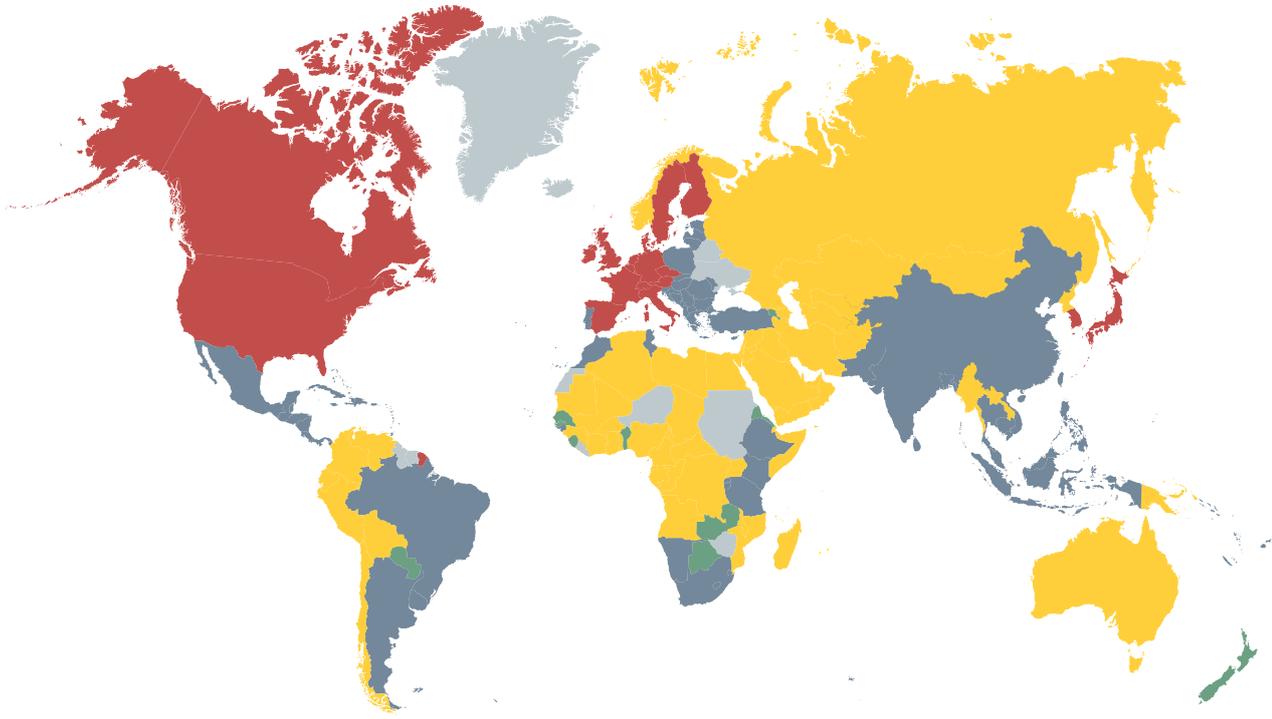
Ein Großteil der weltweiten Produktion wird seitdem in sogenannten globalen Wertschöpfungsketten (Global Value Chains) organisiert. Heute ist fast jedes Land in die internationale Arbeitsteilung integriert, wenn auch auf unterschiedliche Weise. Während Schwellenländer Rohstoffe liefern und auch Vorprodukte herstellen, konzentriert sich die hochqualifizierte Tätigkeit

in den Industrieländern (Abb.01). Ganze 60 Prozent des globalen Handelswachstums zwischen 1990 und 2008 (Ära der Hyperglobalisierung) gingen auf grenzüberschreitende Wertschöpfungsketten zurück. Das bedeutet, dass immer mehr Güter auf einer Vielzahl von Produktionsstufen in zwei oder mehr Ländern produziert wurden und auf jeder Stufe ein bestimmter Wert hinzugefügt wurde. Im Fokus der Arbeitsteilung stehen Effizienzgewinne im Rahmen des globalen Outsourcings, das durch die Auswahl der weltweit günstigsten Anbieter geringe Preise für Vorleistungen garantiert. In der Vergangenheit wurde das Outsourcing in vielen Fällen durch die Strategie multinationaler Unternehmen vorangetrieben, ihre Betriebsabläufe zu optimieren, indem sie die Lagerbestände durch Just-in-time-Produktion verringerten und die Auslastung der Anlagen erhöhten. Es wurde immer weniger vorproduziert und eingelagert, sondern die Maschinen liefen erst an, wenn ein Produkt oder Bauteil tatsächlich bestellt wurde. Den niedrigeren Preisen der Vorprodukte stehen allerdings generell die extremen Abhängigkeiten von der exakten Einhaltung aller vereinbarten Details der Lieferbeziehungen (Qualität und Quantität der gelieferten Vorleistungen und der genaue Zeitpunkt der Lieferung) als Risiko gegenüber.

Abb. 01

Integration in internationale Wertschöpfungsketten

■ kaum Beteiligung ■ Rohstoffe ■ Verarbeitung Vorprodukte ■ innovative Tätigkeiten
■ keine Daten



Quelle: Weltbank 2020

Anteil der Wertschöpfung über globale
Wertschöpfungsketten 2015

12%

Weltweit

17%

Deutschland

Quelle: Flach et al. 2020

Ebenso kritisch ist die einseitige Ausrichtung auf eine Weltregion (v.a. Asien), was die grenzüberschreitende Produktion anfällig für Schocks macht.

Deutschland als Teil globaler Wertschöpfung

Die deutsche Wirtschaft ist überdurchschnittlich stark in solche globalen Ketten eingebunden wie nur wenige andere Volkswirtschaften: 2019 importierten deutsche Unternehmen Vorprodukte im Wert von 606 Mrd. Euro. Etwa 17 Prozent der deutschen Wertschöpfung fand über globale Wertschöpfungsketten statt (Flach et al 2020). Damit ist Deutschland auch im Vergleich mit China (11,5 Prozent) und den USA (5,5 Prozent) ein wesentlicher Knotenpunkt und Treiber globaler Produktionsverflechtungen (Abb. 02). Etwa 69 Prozent der deutschen Wertschöpfung hatte keine internationale Grenze überquert (Weltdurchschnitt = 80 Prozent), der Rest nur eine Ländergrenze.

Besonders trifft das für die deutsche Textil-, Elektro- und chemische Industrie zu, für die der Anteil importierter Vorleistungen an den Gesamtinputs der jeweiligen Industrie auf zwischen 52 und 76 Prozent beziffert wird. (Tab. 01) Mit einem Vorleistungsanteil von rund 37 bzw. 29 Prozent ist ebenso die deutsche Maschinen- und Autoindustrie relativ stark in die Weltwirtschaft integriert (Kilic/Marin 2020).

Hochkomplexe, fragmentierte Wertschöpfungsketten

Insbesondere bei der Produktion hochentwickelter Industrieerzeugnisse bilden sich immer stärker fragmentierte und komplexe Wertschöpfungsketten, die selbst für die Unternehmen kaum noch vollständig zu überblicken sind. Autos und Maschinen stehen häufig am Ende langer Lieferketten, die aus diversen vorgelagerten Zulieferern zusammengesetzt sind und sich in der Regel weltweit erstrecken. So zählt etwa Daimler über 200 direkte so genannte Tier-1-Zulieferer, die den Automobilhersteller mit den größten Komponenten oder Subsystemen für das Fahrzeug, wie zum Beispiel die Aufhängung oder das Getriebe, beliefern. Allein die zehn Größten davon kommen zusammen nochmals auf fast 600 so genannte Tier-2-Zulieferer, die Komponenten für die Tier-1-Zulieferer bereitstellen. Diese wiederum hängen von mehr als 2.900 weiteren Zulieferern (Tier 3) ab (Wohlmann/ Rebecciani 2020). All diese Unternehmen sind über den gesamten Globus verteilt und besitzen zudem vielfältige Querverbindungen und Mehrfachbeziehungen untereinander. Während sich Tier-1-Zulieferer oft in der Nähe des Herstellers befinden, kommen Tier-2- oder 3-Lieferanten aus der ganzen Welt. Produktion und Unternehmen sind heute also häufig über Länder

Tab. 01
Anteil importierter Vorleistungen an den Gesamtinputs nach Branchen

Branche	Importierte Inputs in % der Gesamtinputs 2015
Textilindustrie	75,5
Elektroindustrie	55,9
Chemische Industrie	51,8
Maschinenindustrie	36,9
Automobilindustrie	29,1

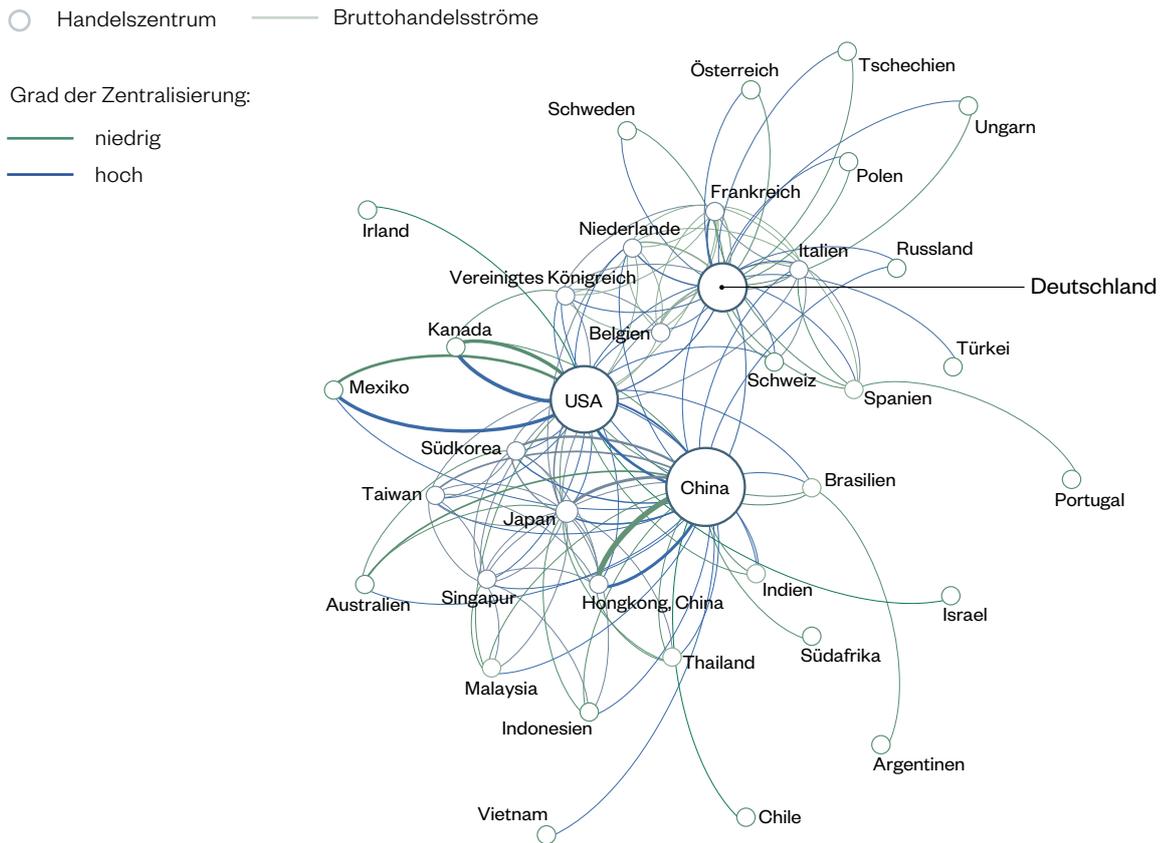
Quelle: World Input Output Database

und Kontinente hinweg vernetzt. Damit sind geographisch entfernte Regionen in solcher Weise miteinander verbunden, dass Ereignisse an einem Ort durch Vorgänge geprägt werden, die sich an einem viele Kilometer entfernten Ort abspielen und umgekehrt. So hat das Herunterfahren der Produktion in einer Branche eines Landes unmittelbar Auswirkungen auf die Auslastung der Produktionskapazitäten der direkten und indirekten Zulieferer aus unterschiedlichen Branchen in mehreren Ländern.

»Geographisch entfernte Regionen sind in solcher Weise miteinander verbunden, dass Ereignisse an einem Ort durch Vorgänge geprägt werden, die sich an einem viele Kilometer entfernten Ort abspielen und umgekehrt«

Abb. 02

Globale Netzwerke internationalen Handels in Zwischenprodukten



„Slowbalisation“ – eine neue Ära im Welthandel?

Die zunehmende Verflechtung des internationalen Handels war in den vergangenen 30 Jahren einer der dominierenden Faktoren, der die Entwicklung der Weltwirtschaft geprägt hat. Die Phase der Hyperglobalisierung führte zu einer starken Fragmentierung der Produktion und der internationalen Wertschöpfungsketten, von der vor allem die Schwellenländer und hier in erster Linie China profitierten. Doch mit der globalen Finanzkrise wurde das Ende der Hyperglobalisierung eingeläutet. Das globale Wirtschaftswachstum hat sich in den vergangenen zehn Jahren verlangsamt, die bis dahin stark wachsende Expansion globaler Lieferketten wurde abgebremst und immer mehr Unternehmen verlagern ihre Produktion zurück nach Deutschland.

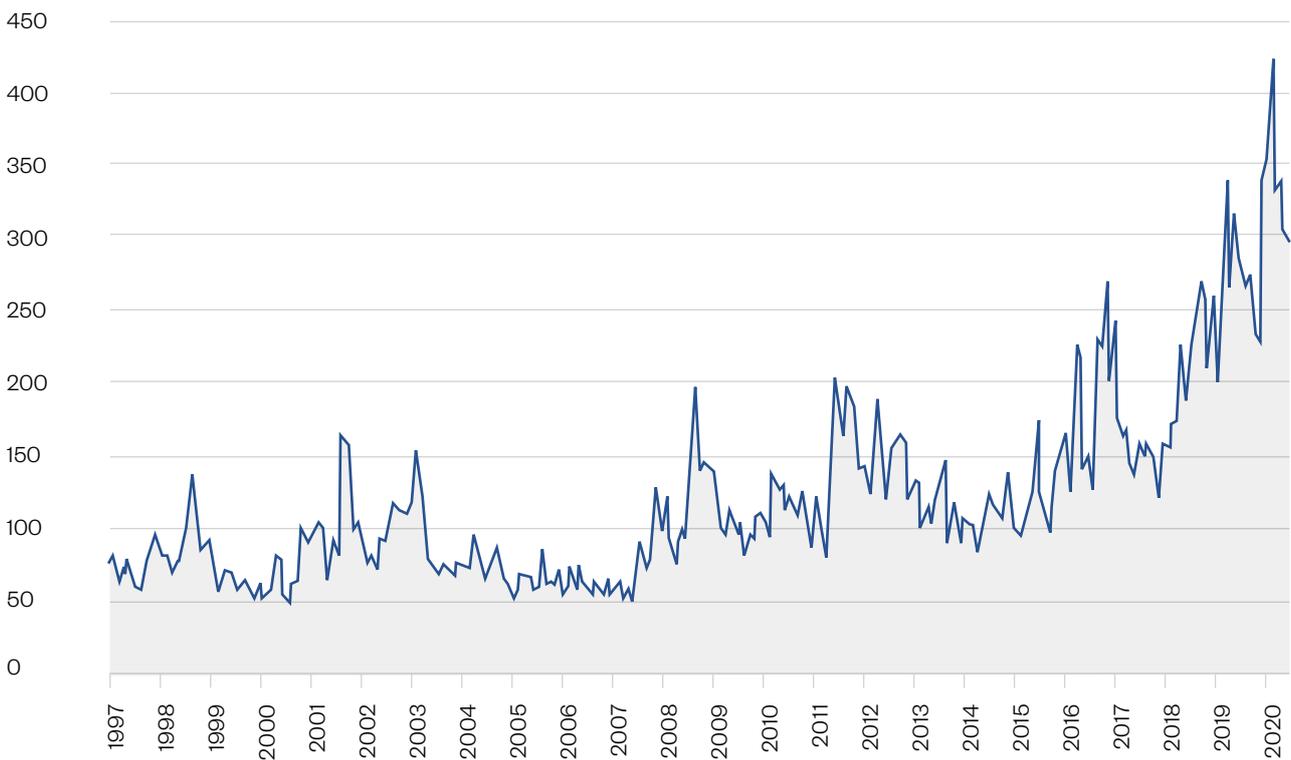
Die Weltwirtschaft befindet sich in einer neuen Phase, in der ausländische Vorprodukte für die Produktion der heimischen Güter tendenziell weniger wichtig geworden sind. So ist der Anteil der heimischen Wertschöpfung an den Exporten Deutschlands, der Vereinigten Staaten und Chinas seit ungefähr 10 Jahren wieder leicht steigend. Dieser Trend der „Slowbalisation“, d.h. die Verlangsamung der Globalisierung, geht einher mit der zunehmenden ökonomischen Unsicherheit, die sich im von Stanford-Forschern entwickeltem Weltunsicherheitsindex ablesen lässt (Felbermayr/Görg

2020). Wir leben in einer Welt, die immer komplexer wird und sich ständig verändert. Vorhersehbarkeit und Berechenbarkeit von Ereignissen nehmen rapide ab, Prognosen und Erfahrungen aus der Vergangenheit als Grundlage für die Gestaltung von Zukunft verlieren ihre Gültigkeit und Relevanz. Seit der Finanz- und Wirtschaftskrise hat sich die Unsicherheit entsprechend mehr als verdreifacht (Abb. 03).

Zu diesem Umfeld haben verschiedenen Faktoren beigetragen. So kam es etwa nach der globalen Finanzkrise weltweit zu einer zuerst schleichend einsetzenden, dann in den jüngeren Jahren expliziten Rückkehr protektionistischer Politik. Stark zur ökonomischen Verunsicherung beigetragen haben auch so genannte „Schwarzer-Schwan-Ereignisse“, die in der volkswirtschaftlichen Theorie für extrem unwahrscheinliche Ereignisse stehen, die das Gewohnte aus dem Gleichgewicht und Volkswirtschaften und Kapitalmärkte zum Taumeln bringen. Dazu zählen beispielsweise die Terroranschläge vom 11. September 2001, die Finanzmarktkrise, der Super-GAU in Fukushima oder aktuell die Corona-Pandemie, durch welche unter anderem die Risiken globaler Lieferbeziehungen deutlich aufgezeigt werden. Als Reaktion hat sich in den letzten zehn

Abb. 03

Economic Policy Uncertainty Index



Quelle: PolicyUncertainty.com

Jahren eine Gegenbewegung in Form einer Rückverlagerung von Produktionsaktivitäten aus dem Ausland in die Industrieländer (Reshoring) herausgebildet. Dabei spielen auch die stärkere Nutzung von Technologien zur digitalen Vernetzung der Produktion (Industrie 4.0), aber auch Fragen der nationalen Sicherheit eine gewisse Rolle. All diese Entwicklungen bewirken eine Modifizierung/Neuausrichtung der globalen Arbeitsteilung und damit auch der Produktionsstandorte.

Protektionismus – Freihandel verliert an Strahlkraft

Politische Regulierungen und Handelsbeschränkungen verändern globale Handelsströme stetig. Die Welt der frühen Neunzigerjahre, als die Idee des Multilateralismus Hochkonjunktur hatte, ist zunächst mal passé. Im Zuge der Finanzkrise hat die Idee des Freihandels deutlich an Strahlkraft verloren, gerade weil auch China mit seinem planwirtschaftlichen Modell und der Wirkmächtigkeit eines intervenierenden Staates besser durch die Krise kam als der Westen. In vielen Teilen der Welt sind seitdem protektionistische Tendenzen wieder auf dem Vormarsch. Es ist eine Zeitenwende, in der die bisher gültigen Regeln der Weltwirtschaft und vor allem des Welthandels auf der Kippe stehen. Protektio-

Gesamtzahl weltweiter handelspolitischer Interventionen seit November 2008:

15.721

Protektionistische Interventionen

6.945

Handelserleichternde Interventionen

Quelle: Global Trade Alert (Stand 11/20)

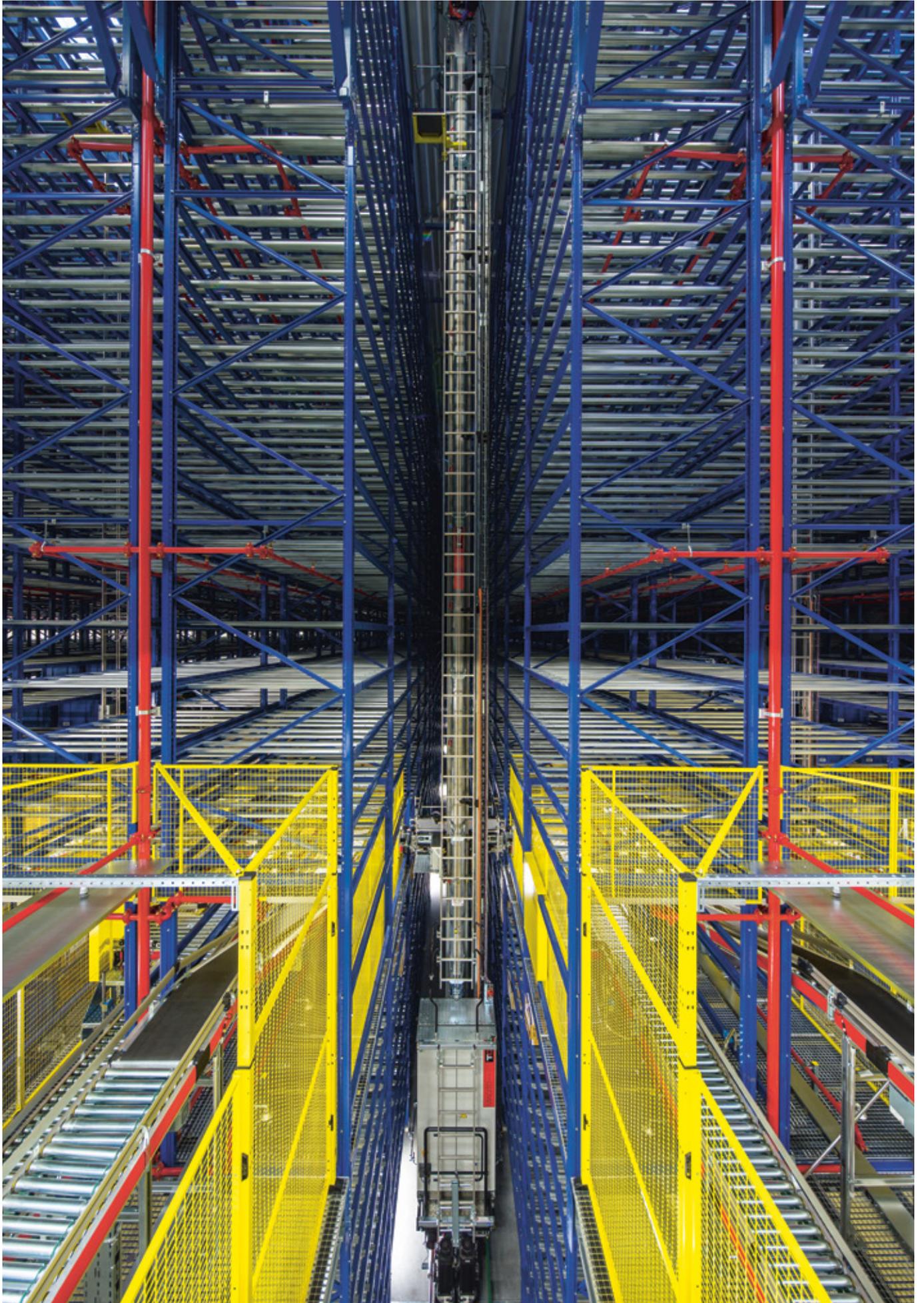
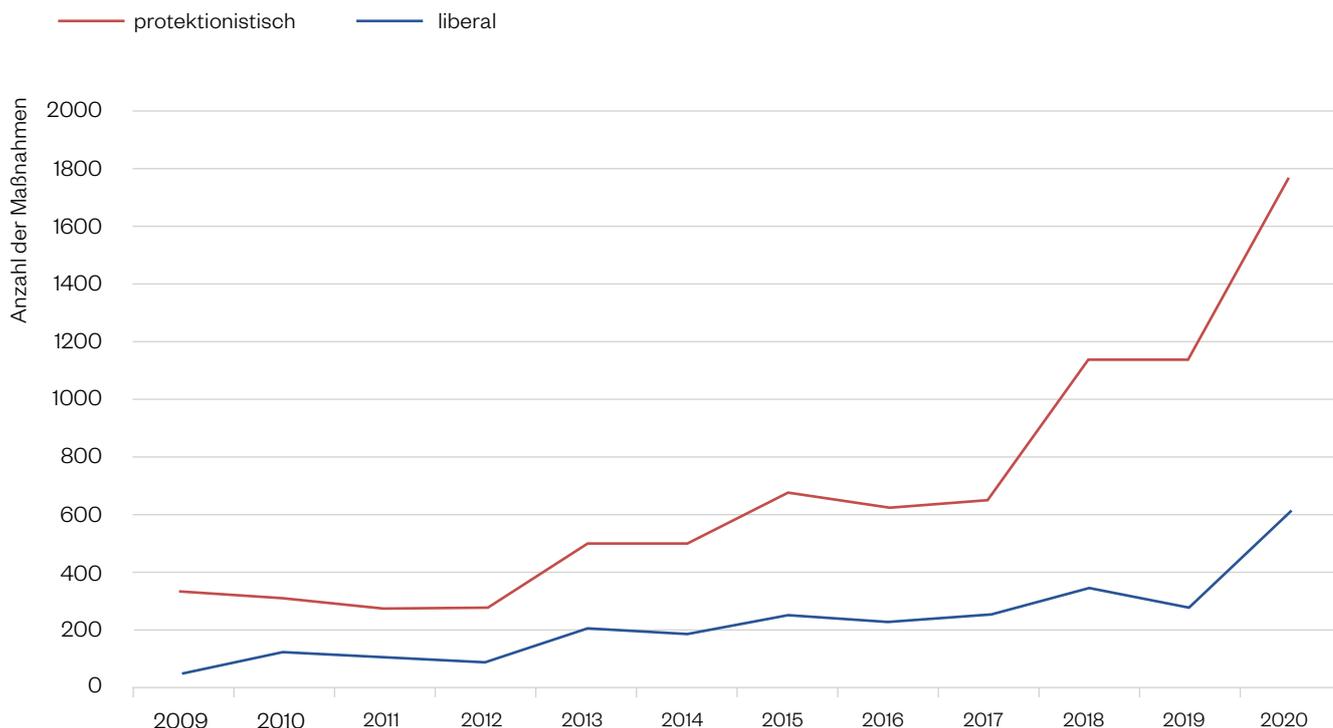


Abb. 04

Protektionistische und liberale staatliche Maßnahmen im Welthandel



Quelle: Global Trade Alert 2020

nismus und Handelskriege dominieren die Agenda des Welthandels. Die Welthandelsorganisation meldete in den vergangenen Jahren historische Höchststände an Zöllen, Kontingenten und anderen Abschottungsmechanismen. So waren die Jahre 2018-2020 durch eine Zunahme protektionistischer Rhetorik und mehr als 4.000 weltweit durchgeführte handelsbeschränkende Maßnahmen geprägt. Demgegenüber wurden rd. 1.200 handelserleichternde Maßnahmen eingeleitet (Abb. 04). Damit werden heute weltweit fast fünfmal mehr protektionistische Maßnahmen ergriffen als noch 2009 (Global Trade Alert 2020).

Allein die G20 Staaten ergriffen von Mai bis Oktober 2019 restriktive Maßnahmen auf ein geschätztes Handelsvolumen von über 460 Mrd. US-Dollar. Insbesondere die Vereinigten Staaten schlugen zuletzt mit der America-First-Politik von Donald Trump einen restriktiveren handelspolitischen Kurs ein, der u.a. auch Wiederhall in den Handelspolitiken Russlands, der Türkei, Chinas und Indiens findet (Deutsche Bank 2020). Die Wiederkehr von Handelsbeschränkungen hat zur Folge, dass die globalen Durchschnittszölle wieder ansteigen und sich das Wachstum des internationalen Handels verlangsamt (Felbermayr 2020). Um Importzölle zu

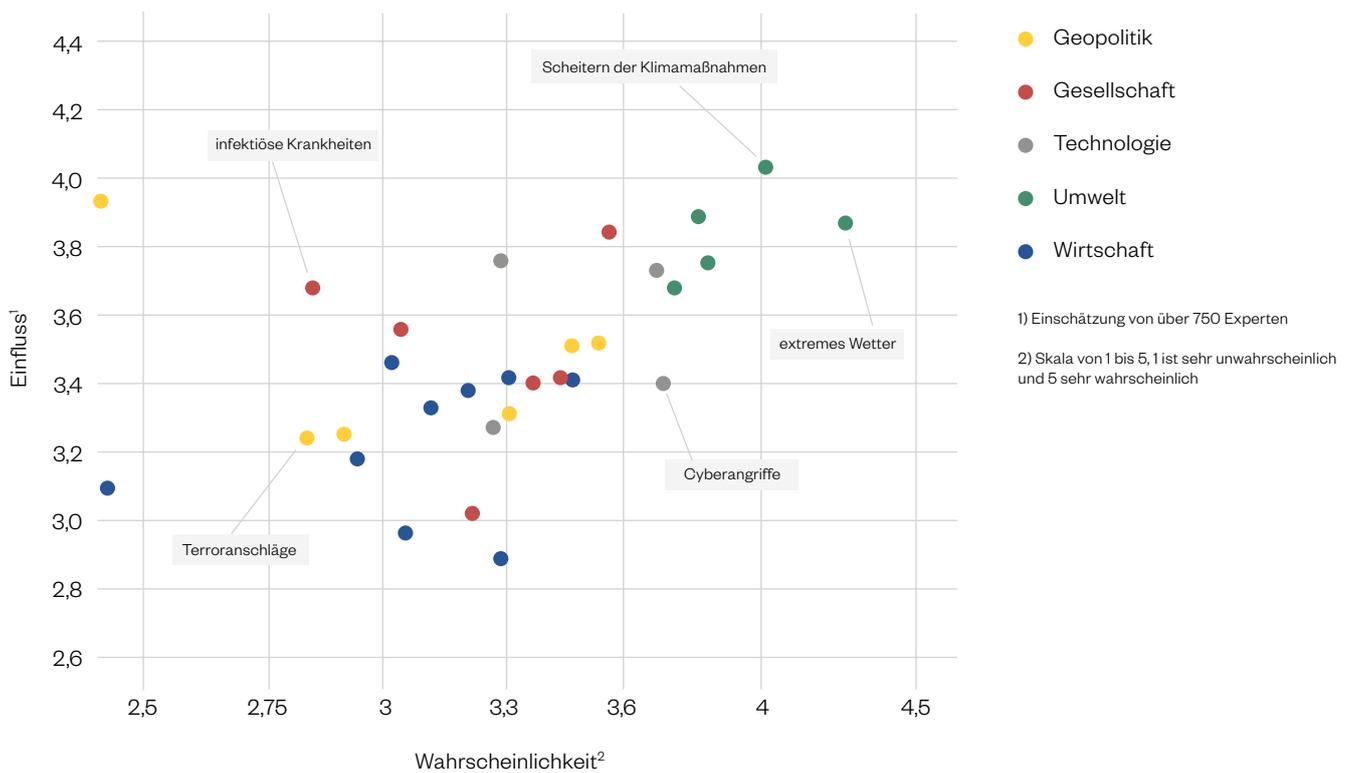
vermeiden, werden sich globale Lieferketten eher in regionale Pole umorganisieren. So haben sich im Zuge der fortschreitenden Eskalation des sino-amerikanischen Handelskonflikts nicht nur die Importe der USA aus China, sondern auch deren Exporte nach China reduziert (Deutsche Bank 2020), wodurch auch globale Wertschöpfungsnetzwerke massiv beeinträchtigt werden. Auch die wirtschaftlichen Folgen des Brexits sind noch nicht gänzlich abzusehen. Dabei werden nicht nur politische und ggf. handelsbeschränkende Maßnahmen, sondern auch logistische Probleme wie die bevorstehenden Grenzwarzeiten den Handel und den Wirtschaftsbereich Logistik stören. Die Unsicherheiten im Zusammenhang mit nationalen Bewegungen und dem protektionistischen Umfeld veranlassen Unternehmen sich zunehmend auf „bekanntes“ und damit vermeintlich „sicheres Terrain“ zurückzuziehen. Teile der Wertschöpfung werden vereinzelt in die Heimatländer zurückverlagert.

Industrie 4.0 – Neubewertung von Produktionsstandorten

Auch die neuen Technologien der Industrie 4.0 wirken auf die Globalisierung insofern bremsend, dass Kosten



Abb. 05
Die globale Risikolandschaft 2020¹



Quelle: World Economic Forum 2020

von Produktionsverlagerungen ins Ausland im Vergleich zur eigenen Herstellung wieder neu bewertet werden. Fast sechs von zehn Industrieunternehmen mit mehr als 100 Mitarbeitern in Deutschland nutzen 2020 bereits spezielle Anwendungen aus dem Bereich Industrie 4.0 (Bitkom 2020). 2018 waren es noch 49 Prozent. Deutschland gehört bei der Verwendung von Robotern zu den weltweit führenden Staaten: 2018 entfielen hierzulande auf 10.000 Arbeiter 338 Roboter. Nur in Südkorea und Singapur war das Verhältnis noch höher (World Robotics 2019). Die führende Stellung Deutschlands in Bezug auf Industrie 4.0-Anwendungen innerhalb Europas bedeutet grundsätzlich eine Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und somit ein „upgrade“ der heimischen Industrie. Der Einsatz von Zukunftstechnologien bei der Produktion kann eine Vielzahl neuer Geschäftsmodelle und damit neuer Arbeitsstellen hervorbringen und den Status Deutschlands als industrielles Rückgrat Europas weiter stärken. Gleichzeitig wird es für Unternehmen zunehmend unattraktiver ihre Arbeitsplätze ins Ausland zu verlagern. Die „smart factory“ benötigt im Zuge erhöhter Automatisierung und Robotik weniger Arbeitskräfte als die traditionelle Fertigung und eine höhere Produktivität. Darum fallen die Lohnkosten, die nicht zuletzt auch in vielen klassischen Niedriglohnländern gestiegen sind (u.a. in China +10 Prozent Lohnsteigerung p.a. 2012-2018), bei einer Standortentscheidung zukünftig weniger ins Gewicht.

Bei der voranschreitenden Entwicklung weg von der spekulativen Massenfertigung hin zu einer nachfragegesteuerten Produktion werden insbesondere hochqualifizierte Mitarbeiter (u.a. Mechatroniker, Anlageneinrichter und Automatisierungstechniker), leistungsfähige Infrastrukturen, die räumliche Nähe zu kaufkräftigen Kunden und eine hohe Flexibilität entlang der gesamten Wertschöpfungs- und Lieferkette gefragt sein. Die Fertigung der Zukunft wird wohl näher am Kunden, flexibler, intelligenter und kleiner sein. Und höchstwahrscheinlich werden immer mehr Unternehmen die Kosten von Produktionsverlagerungen ins Ausland im Vergleich zur eigenen Herstellung sowie die Just-in-time-Produktion gegenüber Lagerhaltung neu bewerten.

Schwarze Schwäne – Fragilität globaler Lieferketten

Externe Schocks können die fragilen globalen Wertschöpfungsnetzwerke massiv beeinträchtigen. So kam es im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 durch die Finanzierungsengpässe zu Brüchen in den globalen Lieferketten und infolgedessen zu einem „Bottleneck“ bei Zulieferteilen (Fuchs 2011). Mit der internationalen Finanzkrise endete der

globale Boom im grenzüberschreitenden Handel und der Trend zur Deglobalisierung setzte ein. In Deutschland sank der Anteil von Güterexporten am BIP von fast einem Drittel (2008) auf 26 Prozent (2009). Nach der Rezession stieg der Anteil wieder an, jedoch längst nicht so dynamisch wie zuvor.

Seltene Gefahren, wie Naturkatastrophen, Terroranschläge oder Epidemien, sind ungleich schwerer abschätzbar als wiederholt eintretende Risiken, wie Frachtschäden oder Qualitätsmängel, und sind in der Regel von großer Reichweite geprägt. Basierend auf einer Umfrage von über 750 Experten und Entscheidungsträgern des World Economic Forums werden jährlich 30 globale Risiken in fünf Kategorien (Wirtschaft, Umwelt, Geopolitik, Soziales und Technologie) nach Grad der Besorgnis, Wahrscheinlichkeit und Auswirkungen, sowie deren Wechselwirkungen dargestellt (siehe Abb. 05). Sie betreffen nicht nur die Industrieunternehmen und Produktionen selbst, sondern bedrohen auch die für die globale Vernetzung wesentliche Transportinfrastruktur. Durch das Erdbeben und den Tsunami und die dadurch ausgelösten Reaktorunfälle im März 2011 in Fukushima wurden beispielsweise zahlreiche Industrieanlagen und Infrastrukturen entlang der Küste Japans zerstört. Insbesondere im Bereich der Elektronikzulieferung als eine der Schlüsselindustrien für viele Branchen, darunter auch deutsche Automobil- und Elektronikhersteller, kam es zu Lieferausfällen und -engpässen. Zwar stammten nur knapp fünf Prozent der deutschen Importe im Bereich der Metall- und Elektronikindustrie aus Japan. Im Juni 2011 verzeichneten dennoch 42 Prozent der Produzenten und Distributoren von Elektronikgeräten in Deutschland vorübergehend Lieferschwierigkeiten (Fuchs 2011).

Die veränderte globale Risikolandschaft schlägt sich auch in den Unternehmensstrategien nieder. So zeigen Umfragen, dass rund die Hälfte produzierender Unternehmen aus den führenden Industrienationen davon ausgehen, in den kommenden Jahren Teile ihrer Produktion zurück ins Inland zu verlagern, da eine (potenzielle) Störung globaler Lieferketten ein signifikantes Risiko für ihre Geschäftstätigkeit bedeuten würde (Kinkel 2019). Deutschlands wichtigste Industriebranchen, wie die Automobilindustrie oder der Maschinenbau, sind aufgrund ihrer komplexen Lieferketten besonders von exogenen Schocks gefährdet. Die deutsche Wirtschaft ist aber auf offene Märkte angewiesen: Jeder vierte Arbeitsplatz in Deutschland und jeder zweite Arbeitsplatz in der Industrie hängt vom Export ab (DIHK 2020). Die Volatilität offener Märkte wird stark von der Art des Schocks beeinflusst. Schocks sektoraler Natur, also branchenspezifische Ereignisse, führen zu einer

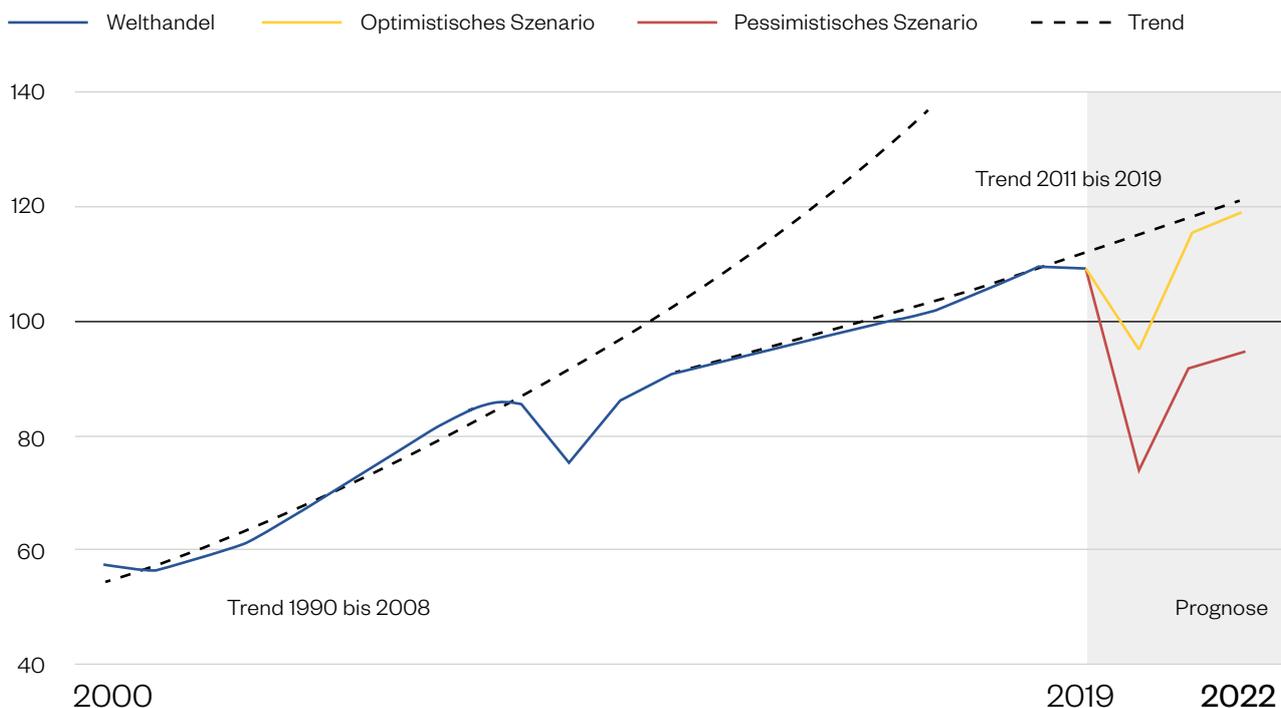
höheren makroökonomischen Volatilität. Demgegenüber sind liberale internationale Handelsbeziehungen weniger anfällig gegenüber länderspezifischen Schocks, die sich in der Regel auf einen Währungsraum beschränken. Hier verleiht der internationale Handel eine Art „Versicherungsfunktion“ (Felbermayr/Görg 2020).

Covid-19 – Produktionsstopps und Lieferengpässe

2020 testet die Corona-Pandemie die Belastbarkeit der globalen Wertschöpfungsketten. 2019 kamen etwa 10 Prozent aller importierten Vorleistungen der deutschen Industrie aus China. Die „Werkbank“ China ist ein bedeutender Abnehmer von global gewonnenen Rohstoffen und Zwischenprodukten, Produzent verschiedener Produkte und Komponenten und damit Knotenpunkt vieler globaler Wertschöpfungsnetzwerke. Der Ausbruch der Corona-Pandemie führte landesweit zu krankheitsbedingtem Fernbleiben von Arbeitskräften, Schließungen von Betrieben und strengen wirtschaftlichen Einschränkungen. In dieser ersten Phase der Krise brach die Industrieproduktion in China stärker ein als beispielsweise während des SARS-Ausbruchs 2002/2003 oder der Finanzkrise (Görg/Mösle 2020). Kurz darauf folgte ein starker Rückgang der internationalen Handelsströme.

In der zweiten Phase kam es mit der weltweiten Verbreitung des Virus sukzessive zu weiteren Produktionsstopps in vielen Ländern entlang der Lieferketten. Das führte wiederum zu Lieferengpässen von Zwischenprodukten in Ländern, in denen noch oder schon wieder produziert wurde. Durch die einsetzende Rezession und die damit verbundenen Einkommenseinbußen ging außerdem die Nachfrage nach Konsumgütern zurück. Zusätzlich wurde die Nachfrage nach Investitionsgütern gedämpft, weil Unternehmen aufgrund der Produktionsstopps, Umsatzeinbußen und zunehmender Unsicherheit Investitionen vorübergehend zurückstellten. Durch eine analoge Entwicklung bei weiteren Knotenpunkten des Welthandels entsteht eine Abwärtsspirale in den globalen Wertschöpfungsketten, die weltweit erhebliche wirtschaftliche Schäden verursacht. Die Corona-Pandemie ist ein systemischer Schock, der alle Länder und Branchen (in unterschiedlichem Maße) betrifft. Die WTO prognostiziert, dass der Welthandel 2020 um rund ein Drittel geringer ausfallen wird als ohne die Krise (Abb. 06). Darüber hinaus hat die Pandemie das protektionistische Klima verschärft und Stimmen nach einer Verkürzung der Lieferketten und eine größere Selbstversorgung laut(er) werden lassen.

Abb. 06
Welthandel unter Corona
 Index, 2015 = 100



Quelle(n): WTO, IWF 2020

Logistik- und Produktionsimmobilien in einer sich wandelnden Handelswelt

Die Unsicherheiten im Kontext des zunehmend protektionistischen Umfelds und der erhöhten Frequenz exogener Schocks veranlassen immer mehr weltweit agierende Unternehmen, sich wieder stärker auf bekanntes Terrain zurückzuziehen. Teile der Wertschöpfung werden partiell wieder in die Heimatländer zurückverlagert. Die Geschwindigkeit der Globalisierung bremst ab und der Produktionsstandort Deutschland erlebt eine Renaissance. Diese Neuordnung der globalen Wertschöpfung wird nicht zuletzt auch die weitere Entwicklung deutscher Logistik- und Fertigungsstandorte prägen.



Rekonfiguration der globalen Wertschöpfungs- und Lieferketten

Hatte die großflächige Verlagerung industrieller Fertigungskapazitäten ins Ausland in den 1990er Jahren noch eine Blütephase erreicht, flacht dieser Trend in den letzten zehn bis zwanzig Jahren wieder ab. Obwohl die Auslandsverlagerung (Offshoring) noch lange kein Auslaufmodell ist, hat sich in der deutschen Industrie eine Gegenbewegung zurück ins Heimatland (Reshoring) oder zumindest ins nähere europäische Ausland (Nearshoring) herausgebildet. Rückverlagerungen von Produktion und Fertigung aus dem Ausland nehmen relativ zu Produktionsverlagerungen ins Ausland zu. Auf jeden dritten Verlagerer ins Ausland kommt ein Rückverlagerer ins Heimatland Deutschland (Kinkel 2019). Die Motive für die Rückorientierung liegen v. a. in Einbußen bei der Flexibilität und Lieferfähigkeit sowie in Qualitätsproblemen begründet (Abb. 07). Generell lässt sich bei denjenigen Unternehmen eine höhere Rückverlagerungsneigung festhalten, die Technologien der Industrie 4.0 nutzen und keine standardisierten Produkte anbieten (Bailey et al 2018). Höhere Automatisierungspotenziale und verbesserte Fähigkeiten zur individualisierten, flexiblen Produktion (Fertigung

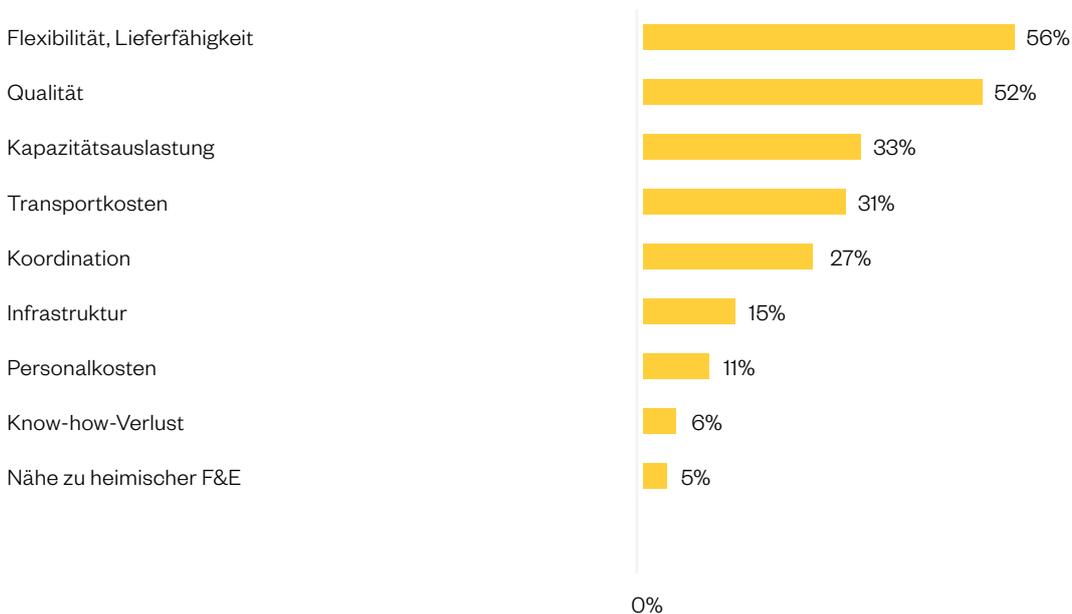
von Einzelstücken zu den Kosten der Serienfertigung) durch den Einsatz von Digitalisierungstechnologien erhöhen grundlegend wieder die Attraktivität westlicher Industrieländer als Produktionsstandort.

Nicht nur die neuen Möglichkeiten der Digitalisierung könnten die Landkarte weltweiter Produktionsstandorte neu vermessen. Auch die wachsenden globalen Unsicherheiten mit einer zunehmenden Frequenz exogener Schocks führen dazu, dass weltumspannende Lieferketten sich eher wieder in regionale Pole umorganisieren könnten. Pandemien wie Sars oder Corona, Naturkatastrophen wie Fukushima oder die globale Finanzmarktkrise haben wie unter einem Brennglas verdeutlicht, wie brüchig hochkomplexe weltumspannende Lieferketten sein können. Zwar ist es unmöglich, sich auf all diese „schwarzen Schwäne“ vorzubereiten. Aber sehr wohl gilt es zukünftig aus den Krisen zu lernen und die Wirtschaft robuster, resilienter und „antifragiler“ aufzustellen. Viele Unternehmen werden daher zukünftig stärker darauf achten, ihre Versorgung mit Vorleistungen nicht nur unter Effizienzaspekten zu planen, sondern Risikoaspekte stärker zu gewichten (Zhenwei et al 2020). So könnte die steigende Unsicherheit in Folge der Corona-Krise – Kilic und Marin (2020) er-

Abb. 07

Motive für Rückverlagerung aus dem Ausland

Nennungen der befragten Betriebe des verarbeitenden Gewerbes in %



Quelle: Kinkel und Jäger 2017

warten basierend auf historischen Datenanalysen eine Steigerung um 300 Prozent – die globale Lieferkettenaktivität um 35 Prozent verringern. Schon in den ersten Monaten der Corona-Einschränkungen waren laut einer Umfrage rd. 86 Prozent der befragten weltweit aktiven Unternehmen mit Lieferengpässen konfrontiert und erwarten für die Zukunft, dass die Auswirkungen von Engpässen gravierender werden (Inverto 2020). Diese wachsenden Herausforderungen der Produktion in weltweiten Wertschöpfungsketten könnten in einigen Branchen/Sektoren eine Rückbesinnung auf heimische oder stärker regional orientierte Produktion und/oder eine ausreichende Lagerhaltung einleiten.

Die Lieferengpässe in der Corona-Krise haben parallel auch die politischen Debatten darüber angestoßen, unter dem Aspekt der nationalen Sicherheit weltumspannende Produktionsnetzwerke zu reduzieren und die Produktion wieder stärker zurück in die Industrieländer zu verlagern. Viele Staaten stellen in der Corona-Krise ihr eigenes Wohlergehen in den Vordergrund, wodurch der Protektionismus zunimmt (World Investment Report 2020). Die Forderungen kaprizieren sich dabei vor allem auf Industrien, die aus wirtschaft-

licher sowie technologischer Sicht für strategisch unverzichtbar gehalten werden oder die Versorgung mit lebenswichtigen Gütern betreffen. Gerade die Pharmaindustrie zeigt derzeit deutliche Abhängigkeiten von einzelnen ausländischen Handelspartnern. So stammte 2019 fast jede dritte Tonne der pharmazeutischen Grundstoffe für die deutsche Industrie aus China (Joachimsen 2020). In der Post-Corona-Welt erwarten nun einige Experten den Aufbau einer neuen Pharmaproduktion, die stärker auf Autarkie sowie lokale, regionale und nationale Produktionsketten statt „gestreckter“ Globalisierung setzt.

»Others believe that COVID-19 has become a wake-up call for a new balance between risk and reward for GVCs, as pandemics, climate change, natural disasters and manmade crises may expose the world to more frequent crises.«

Zhenwei et al. 2020



Zwar besteht unter Ökonomen Konsens darüber, dass nicht von einem branchenübergreifenden radikalen Trend zur Deglobalisierung auszugehen ist (Egger und Görg/Mösle 2020). Denn eine vollständige Rückverlagerung der Lieferketten ins eigene Land birgt vor allem Risiken einer höheren Exposition gegenüber regionalen Schocks und geht einher mit Effizienzverlusten. Und der Druck, Kosten zu optimieren, dürfte sich durch die Corona-Krise für viele Unternehmen eher noch verstärken. Aber es ist zu erwarten, dass sich insbesondere in Sektoren, die stark von globalen Wertschöpfungsketten abhängen und in der Produktion auf Roboter zurückgreifen können, wie zum Beispiel die Auto- und Transportzulieferer sowie die Elektro-, Chemie- und Textilindustrie, der Trend zum Reshoring weiter verfestigen wird. Genauso wahrscheinlich ist es, dass sich systemrelevante Branchen nicht mehr so stark wie bislang von Drittländern abhängig machen und daher mehr Waren lokal produzieren und auch bevorraten werden. Durch die immer geringer werdenden Lohnunterschiede zwischen (Ost-) Europa und dem asiatischen Raum können künftig mehr lokale Strukturen entstehen, die Produktionen für den europäischen Bedarf in Osteuropa ermöglichen. Ein vollständiges Abreißen der globalen Lieferketten ist allerdings auch in diesen Bereichen unwahrscheinlich.

Neben der Relokalisierung von Produktionsstandorten und der Teilverlagerung von Lieferketten wird außerdem eine stärkere Diversifizierung der Lieferketten erwartet. Um die Abhängigkeit von nur einem oder wenigen Importländern sowie von der exakten Einhaltung aller vereinbarten Details der Lieferbeziehungen weiter zu reduzieren, bedarf es alternativer Lieferanten. Unternehmen werden höchstwahrscheinlich ihre Produkte zukünftig häufiger von mehreren Quellen aus unterschiedlichen Regionen beziehen. Die Kombination der Vorteile lokaler Lieferketten (Sicherheit, kurze Beschaffungswege, engere Bindungsmöglichkeiten) und globaler Märkte (niedrige Beschaffungspreise) wird unter dem Konzept der „Glokalisierung“ diskutiert. Durch diese sogenannten Dual- bzw. Multi-Sourcing-Strategien mit sowohl inländischen als auch internationalen bis globalen Lieferbeziehungen können „Bottlenecks“ vermieden werden. Dabei wird die Abhängigkeit zu Single Lieferanten abgebaut. Rund 80 Prozent von 250 befragten Entscheidern aus den Bereichen Produktion, Logistik, Supply Chain Management und Einkauf gaben in einer Umfrage an, dass es künftig mehr Multiple Sourcing und Zusammenarbeit mit europäischen Lieferanten geben wird (Abels & Kemmner 2020). So können Risiken durch Störungen innerhalb einzelner Lieferketten und damit verbundene Lieferengpässe gestreut und die Schadensanfälligkeit

reduziert werden. Diese Entwicklung kann wiederum die Wettbewerbsfähigkeit der nationalen und EU-weiten Zulieferer steigern.

Auch die Bestandshaltung wird, angestoßen durch die Corona-Krise, wohl neu überdacht werden. Just-in-Time gilt als ideale Strategie für ruhige Zeiten, baut aber auf stabilen Prozessen in Lieferung, Produktion und Absatz auf und kann plötzlich gestiegene Unsicherheiten nicht abfedern. So kam es in der europäischen Automobilindustrie in der Krise durch die vorherrschende Just-in-time Mentalität zu massiven Lieferengpässen bis hin zum Produktionsstillstand und Werksschließungen. Daher sind neue krisenfestere Logistik- und Bestandsstrategien, die eine geringere Abhängigkeit der Warenverfügbarkeit ermöglichen, künftig gefragt. Dabei wird wohl auch die Abhängigkeit zu Single Lieferanten abgebaut werden. Mit der weiteren Diversifizierung der Bezugsquellen von Vor- und Zwischenprodukten sowie der Erhöhung lokaler Sicherheitsbestände, sieht man sich eher in der Lage, die Auswirkungen kommender „Schwarzer-Schwan-Ereignisse“ besser zu steuern und abzufedern.





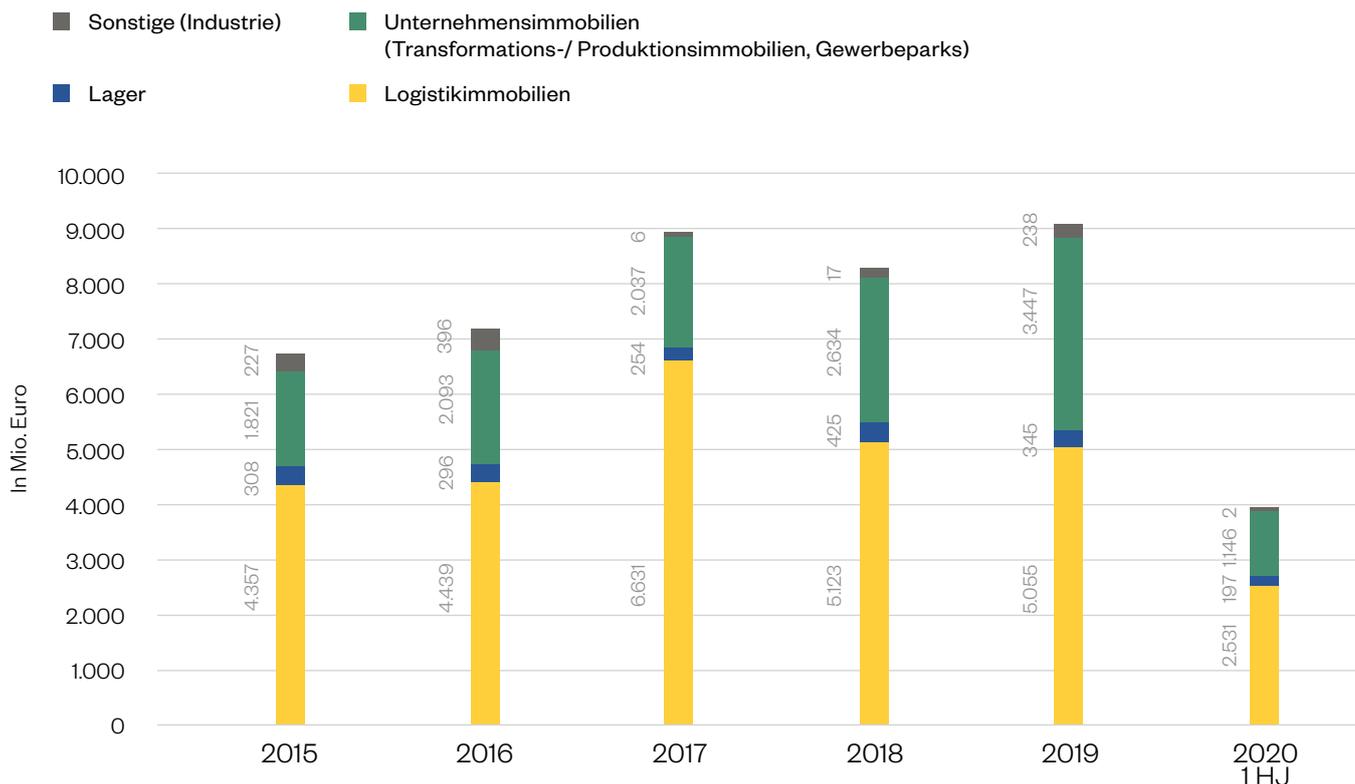
Auswirkungen auf den Markt für Light Industrial Immobilien

Die Neuordnung der globalen Wertschöpfungsketten durch (Teil-) Rückverlagerung von Produktionsstätten und die Bedeutungszunahme einer sicheren Versorgung (durch Einführung von Pufferlagern, Multi-Sourcing) wird deutliche Effekte für den Industrie- und Logistikstandort Deutschland mit sich bringen. Viele Aspekte sprechen dabei für eine nachhaltig hohe Flächennachfrage im Light Industrial Bereich. Darunter versteht man Objekte, die erstens zum Lagern, Kommissionieren und Distribuieren von Wirtschaftsgütern genutzt werden oder zweitens „leicht industriell“ (ohne nennenswerte Emissionen oder sonstige umweltbelastende Herstellungsprozesse) geprägt sind und nahe an der Herstellung und Fertigung liegen. Dazu zählen gemischt genutzte Gewerbeobjekte mit Büro-, Lager-, Fertigungs-, Forschungs-, Service- und/oder Großhandelsflächen mit typischerweise mittelständischer Mieterstruktur. Angelehnt an die Initiative Unternehmensimmobilien unterteilt sich das Light Industrial Segment in fünf Teilbereiche:

- **Transformationsimmobilien** sind umgenutzte und revitalisierte Gewerbeliegenschaften auf Industriebranchen mit Nachverdichtungspotenzial, die häufig einen Campuscharakter aufweisen und in zentraler Lage in gut erschlossenen urbanen Gebieten zu finden sind.
- Zu **Produktionsimmobilien** zählen vor allem Hallenobjekte für vielfältige Arten der Fertigung und mit moderatem Büroanteil, die – je nach Lage – grundsätzlich auch für andere Nutzungen, wie Lagerung, Forschung und Service oder Groß- und Einzelhandel, einsetzbar sind.
- **Gewerbeparks** sind zusammenhängende Gebäudeensembles mit gemeinsamer Infrastruktur und zentralem Management, die für Mischnutzungen konzipiert wurden und meist in zentralen Lagen mit guter städtischer Anbindung lokalisiert sind.
- Unter **Lagerimmobilien** sind vorwiegend Bestandsobjekte mit einfachen Lagermöglichkeiten, teilweise Serviceflächen und anteiligen Büroflächen zu verstehen, die durch Nachrüstung auch für höherwertige Nutzungen geeignet sind und vorwiegend innerhalb gewachsener Gewerbegebiete liegen.

Abb. 08

Investmentvolumen Light Industrial Immobilien 2015-2020 in Deutschland



Daten: Initiative Unternehmensimmobilien 2020

— Unter **Logistikkimmobilien** versteht man Hallenflächen, die zum Lagern, Kommissionieren und Distribuieren von Wirtschaftsgütern genutzt werden. Grob lassen sich die Logistikkimmobilien in Cityparks in innerstädtischer Lage, die der Versorgung der letzten Meile dienen, und großflächige Logistikparks mit Einheiten ab 3.000 Quadratmetern im Umfeld von Ballungsräumen unterteilen.

2019 erreichte das Investmentvolumen im Segment Light Industrial mit über 9 Milliarden Euro eine neue Rekordmarke. Die zunehmende Beliebtheit dieses Immobilientyps liegt vor allem in der Mieterstruktur und der variablen Nutzungsmischung begründet. Zu den wichtigsten Mietern zählen nicht nur die Logistik- bzw. Transportdienstleister, sondern die Nachfrage wird zu jeweils rund einem Drittel aus Industrie, Handel und Logistik gespeist. All diese Branchen zeigten in den letzten Jahren eine positive Beschäftigungsentwicklung, die sich auch auf dem Vermietungsmarkt in Gestalt steigender Flächennachfrage und Mieten widerspiegelte. Trotzdem ist die Objekt-Pipeline in den letzten Halbjahren tendenziell rückläufig bzw. stagniert. Auch in den kommenden Jahren wird man wohl nicht mit einer Entlastung rechnen können. Derzeit befinden

sich hauptsächlich Produktionsimmobilien in der Realisierung, die zumeist als Single-Tenant-Immobilien genutzt werden.

Entsprechend ist das Interesse der Investoren gestiegen und richtet sich innerhalb der Assetklasse vor allem auf Logistikkimmobilien, gefolgt von Unternehmensimmobilien (Abb.08). Unter den Unternehmensimmobilien sind Gewerbeparks mit knapp 1,2 Mrd. Euro Transaktionsumsatz bei Investoren am begehrtesten. Aus Investorensicht sorgt deren Flexibilität und Heterogenität zwar für einen im Vergleich zu Single-Use-Objekten höheren Managementaufwand, allerdings ist auch das Leerstandsrisiko geringer und die Verweildauer der Mieter hoch.

Light Industrial Immobilien weisen in der Regel langfristige Mietverträge mit stabilen Cashflows auf. Die Vielzahl von Nutzern aus unterschiedlichen Branchen reduziert auch gerade in Krisenzeiten das Mietausfall- oder Leerstandsrisiko gegenüber anderen Assetklassen wie Einzelhandels-, Hotel- oder Betreiber- und Spezialimmobilien mit einheitlicher Nutzung und oft nur einem Mieter. Die hohe Nutzungsreversibilität von Light Industrial Immobilien ermöglicht eine rasche



Anteil der institutionellen Anleger, die in Logistikimmobilien investieren wollen:

8,0 %

2019

17,4 %

2020

Quelle: Universal Investment 2020

Anpassung an sich wandelnde Rahmenbedingungen, wie eine veränderte Flächennachfrage, die Berücksichtigung individueller Anforderungen oder die Integration technischer Neuerungen. Gleichzeitig machen es die modernen Intralogistiktechnologien, Robotik und fahrerlose Transportsysteme Unternehmen möglich, ihre Flächen flexibler und skalierbarer zu nutzen. Die Produktionsfläche muss nicht wie früher um die Technik herum gebaut werden, vielmehr kann die Automatisierung an die Halle angepasst werden. Dadurch können Light Industrial Flächen in der Regel ohne umfangreiche Anpassungen an neue Nutzer weitervermietet werden (IZ 2020).

Vom hohen Marktpotenzial des Light Industrial Segments mit einem geschätzten Marktwert von deutlich über einer Billion Euro in Deutschland kam bislang allerdings nur ein kleiner Teil im Immobilieninvestmentmarkt an (Initiative Unternehmensimmobilien 2020). Die Eigennutzerquote in diesem Segment liegt aktuell noch bei über 90 Prozent, jedoch gewinnen Mietlösungen zunehmend an Bedeutung. 2019 wurden Objekte mit einem Gesamtvolumen von rd. 530 Mio. Euro von Eigennutzern veräußert, 60 Prozent mehr als im Mittel der vergangenen Jahre. Die Corona-Krise beschleunigt diese Entwicklung. Denn bei vielen Unternehmen steigt die Bereitschaft, eigene Büros, Produktions- und Lagerhallen zu verkaufen und zurückzumieten, um dringend benötigtes Kapital freizusetzen (IZ 2020). Das eröffnet Marktchancen für die Investoren. Nicht zuletzt sind mit Sale-and-lease-back-Verfahren nicht selten steigende Flächeneffizienzen und Nachverdichtungspotenziale für den Investoren verbunden.

Höhere Krisenresilienz im Light Industrial Bereich

Dass Light Industrial Nutzungen insgesamt eine relativ stabile Nachfrage aufweisen und auch in Krisenzeiten vergleichsweise resilient sind, bestätigen die Entwicklungen der letzten Monate. Durch die Corona-Krise gewannen einige Teilbranchen an Bedeutung, andere schwächelten vorübergehend, sodass sich die negativen und positiven Auswirkungen auf die Flächennachfrage insgesamt kompensierten (so genannter K-Effekt) (IZ/OBRE 2020). So entfielen in der Logistikbranche 2019 etwa 28 Prozent des Flächenumsatzes auf Nutzer aus dem Bereich Produktion und Fertigung, die durch die Corona-Krise vor große Herausforderungen gestellt wurden. Etablierte Logistikmärkte, wie beispielsweise Stuttgart, München und Leipzig, hängen stark von der Entwicklung der Automobilindustrie ab. Diese durchläuft aktuell weitreichende strukturelle Veränderungen. Durch die große Abhängigkeit der Branche vom Importland China und die weitreichen-

den Störungen der globalen Lieferketten waren Automobilhersteller von den Auswirkungen der Corona-Krise kurzfristig besonders betroffen. Kürzere Lieferwege und alternative Lieferanten werden als gangbare Lösungen betrachtet, die die Wettbewerbsfähigkeit der Automobilindustrie auch in Zukunft sicherstellen sollen. Experten erwarten zudem einen Rückgang des sogenannten „Teiletourismus“ (das Hin- und Hersenden von Komponenten für einzelne Produktionsschritte zwischen mehreren Ländern), der durch die Klimaschutzdebatte als „grüner Schwan“ zunehmend in Frage gestellt wird.

Im Einzelhandel wiederum sorgten die Ladenschließungen und die kurzfristig drastisch gesunkene Nachfrage etwa für eine erhöhte Auslastung der Warenlager. Gleichzeitig kam es im Lebensmitteleinzelhandel und Medizinbereich zu einem sprunghaften Anstieg der Nachfrage nach Lagerflächen. Der steigende Umsatzanteil des E-Commerce am Handelsgeschäft wurde durch die Pandemie weiter beschleunigt. Experten zufolge wird die Nachfrage aus dem elektronischen Handel und der Pharmaindustrie langfristig hoch bleiben, denn diversifizierte und damit weniger krisenanfällige Produktionskapazitäten in diesen Bereichen haben Systemrelevanz und sind mittlerweile ein Politikum. Aufgrund ihrer Robustheit dürften diese Nutzungsarten auch langfristig einen größeren Anteil in den Beständen und Ankaufprofilen vieler Investoren einnehmen. Denn trotz Corona-Krise gab es fast keine Portfolioausfälle bei Logistikfonds (IZ/Realogis 2020). Und nicht nur die Industrie setzt in Zukunft verstärkt auf Diversifizierung. Auch Investoren setzen ihr Kapital zunehmend breiter gefächert ein und erweitern ihr Suchprofil mit bislang überwiegend oder ausschließlich Büro-, Hotel- und/oder Handelsimmobilien um Logistik- und Fertigungsnutzungen. Entsprechend ist davon auszugehen, dass die Nachfrage nach Light Industrial Immobilien hoch bleiben oder sogar weiter steigen wird.

Dazu wird auch der Trend der Slowbalisation beitragen, der durch die Corona-Krise nochmal deutlich an Fahrt gewonnen hat. Durch die Rückverlagerung von Fertigung und Produktion nach Deutschland und Europa werden zunächst einmal mehr Produktionsimmobilien und Logistikflächen benötigt. Die bereits vor Jahren einsetzende Tendenz zum Re- bzw. Nearshoring führt auch dazu, dass weniger Umschlaghallen entlang der globalen Wertschöpfungskette, dafür aber mehr Lagerhallen in Deutschland und Europa (insbesondere in Osteuropa) erforderlich werden (Savills 2020). Diese Entwicklung dürfte sich durch die Krise verstärken und die benötigten Logistik- und Lagerflächen nachziehen.

Auch der zu erwartende Rückgang von Just-in-Time-Lieferungen und die Tendenz zu mehr Sicherheitsbeständen kurbelt die Lager- und Hallenflächennachfrage zusätzlich an. Denn wer seine Abhängigkeit von den globalen Lieferwegen reduzieren will, hat im Grunde nur zwei Möglichkeiten: mehr lokale Produktion oder höhere Vorratshaltung (Pufferlager) bei essentiellen Produkten mit Versorgungscharakter oder für heimische Industrien (Pharma, Automotive, Maschinenbau etc.). Beide Optionen werden die Nachfrage nach Light Industrial Flächen befeuern.

Räumliche Muster und Trends

Die Rekonfiguration der globalen Wertschöpfungs- und Lieferketten begünstigt nicht nur eine höhere Attraktivität des Light Industrials Segments in Deutschland insgesamt. Regional schlagen sich die strukturellen Veränderungen, beschleunigt durch die Corona-Krise, unterschiedlich nieder. Für Light Industrial Immobilien ist nach wie vor der Faktor Lage (Lage, Lage) ausschlaggebend. Der optimale Standort ergibt sich dabei aus einer Vielzahl an Parametern, wie einem leistungsfähigen Daten-, Energie- und Verkehrsnetz, einem schnellen Zugang zu Absatzmärkten oder einer guten Verfügbarkeit gut ausgebildeter Arbeitskräfte. Entsprechend liegen die räumlichen Schwerpunkte der Fertigung, Logistik und Warenlagerung entlang der ökonomischen Kernzonen. Dies lässt sich auf europäischer Ebene deutlich am räumlichen Konstrukt der sogenannten „blauen Banane“ erkennen, in der sich von Norditalien über Süd- und Westdeutschland und die niederländische Randstadt bis nach London wichtige Produktions- und Logistikhubs aneinanderreihen. Mit dem Fokus auf Deutschland trifft das vor allem auf die Regionen Stuttgart, Rhein-Neckar, Rhein-Main, Rhein-Ruhr zu, die mit ihrer Nähe zu Ballungsräumen und ihrer Verkehrsinfrastruktur optimale Bedingungen für Light Industrial Immobilien bieten (Karte 01).

Generell dürfte die zu erwartende stärkere Diversifizierung der Lieferketten (Glokalisierung) und die Erhöhung der Anzahl von Zulieferern (Multisourcing) zu einer steigenden Nachfrage nach intermodalen Standorten führen, sodass insbesondere Standorte im Umfeld von Güterverkehrszentren (Terminals für den kombinierten Verkehr) und wichtigen Transportkorridoren weiter an Bedeutung gewinnen. Ferner dürften Standorte in Metropolregionen von einer Neuordnung der Wertschöpfungs- und Lieferketten profitieren, wenn auf die räumliche Nähe von Einkaufs-, Produktions- und Absatzmärkten gesetzt wird (Local-for-Local-Sourcing).

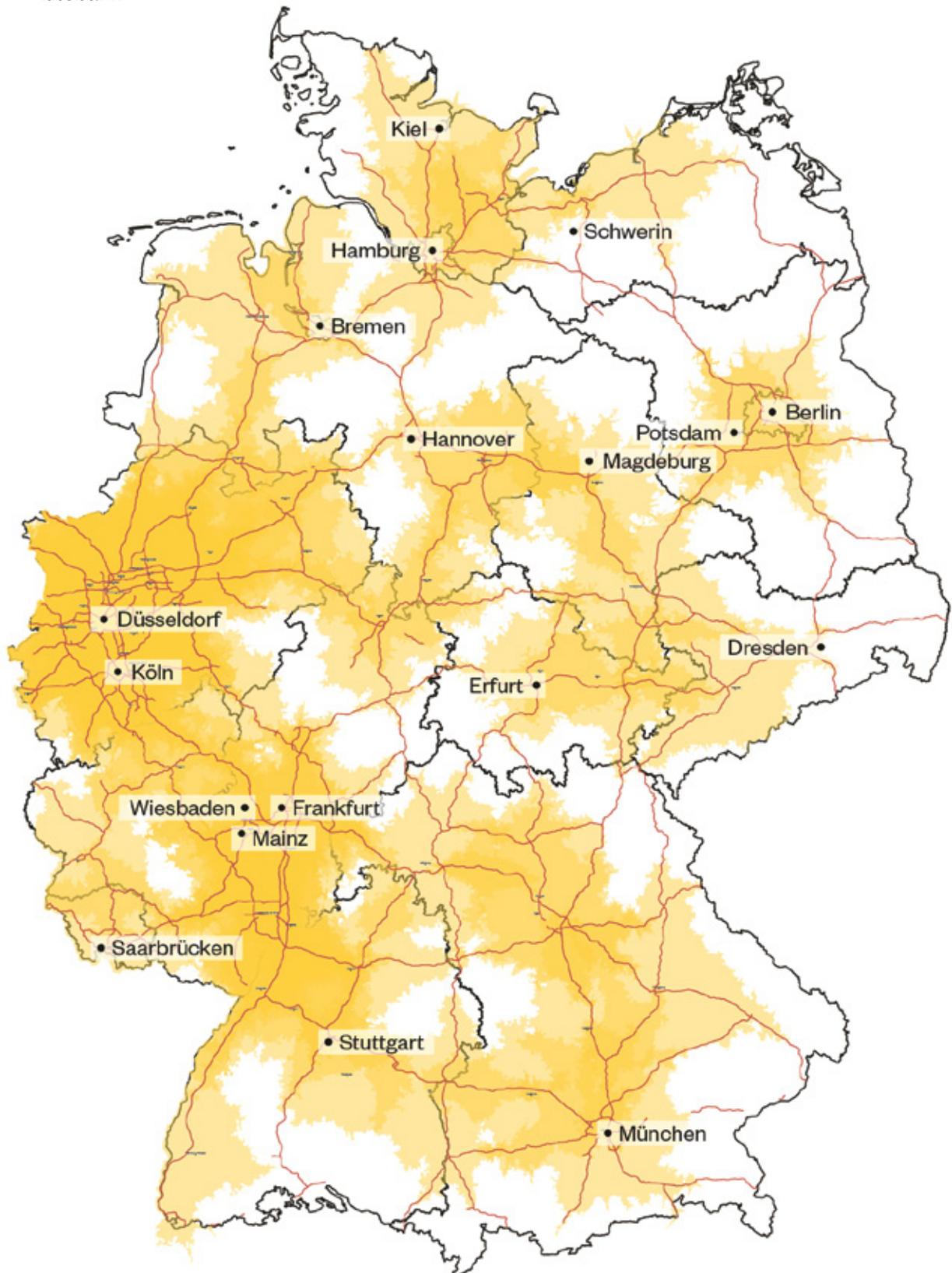
Während beispielsweise großflächige Logistikparks der ersten Meile meist auf der grünen Wiese in der Nähe der Beschaffungs- oder Absatzmärkte angesiedelt sind und in der Regel über eine gute Anbindung an das Fernstraßennetz verfügen, müssen Lagerflächen/Cityparks der letzten Meile in Form von Lieferzentren, Hubs und kleineren Abholpunkten näher in die Innenstädte vorrücken, um das stark wachsende Paketvolumen bei zugleich immer kürzeren Lieferzeiten (Stichwort „same hour delivery“) bewältigen zu können. Als Folge des auch zukünftig erwarteten, weiter steigenden Paketsendungsvolumens wird hier insbesondere für den KEP-Sektor (Kurier-Express-Paket-Dienst) und den E-Commerce weiter eine hohe Nachfragekraft nach kleinteiligen, dezentralen Objekten als innerstädtische Verteilzentren mit einem schnellen Zugang zu den bevölkerungsstarken Gebieten erwartet. Städtische Räume könnten darüber hinaus mit dem Trend zur digitalisierten, auf Industrie 4.0 ausgerichteten Warenproduktion maßgebliche neue Impulse erfahren, wie das aktuell gerne verwendete Schlagwort der Urbanen Produktion verdeutlicht. Kennzeichnend dafür ist eine schadstoffarme und emissionsfreie individuelle Produktion in kleinen Losgrößen unter hohem Kundeneinbezug. Das typische Standortmuster umfasst konsumnahe digitale Innovationen in der City, kreative Handwerksbetriebe, Manufakturen und Start-ups in sonstigen innerstädtischen Lagen, High-Tech-Distrikte vor allem im randstädtischen Raum sowie industrielle Fabrikproduktion, die eher im Randbereich städtischer Agglomerationen angesiedelt ist. Mit den Standards der Industrie 4.0 geht grundsätzlich eine sehr enge Verzahnung von Produktion, Logistik, Büro und Service einher. Entsprechend ist davon auszugehen, dass die Nachfrage nach Transformationsimmobilien und Gewerbeparks in urbanen Räumen langfristig hoch bleiben wird. Auch Lager- und Logistikflächen in städtischen Arealen sind gerade im Zuge des wachsenden E-Commerce äußerst gefragt, um näher an den Kunden zu rücken und immer kürzere Lieferzeiten zu garantieren.

Allerdings sind Freiflächen in vielen Verdichtungsräumen stark verknappt, da sie hier mit Büro- und Wohnobjekten konkurrieren und die Bodenpreise in der Regel sehr teuer sind. Dazu kommen hohe und zunehmende Auflagen bezüglich des Lärmschutzes, der Verkehrsbelastung und des täglichen Flächenverbrauchs (Stichwort Flächenverbrauchsziel „Netto-Null“ bis 2050). Brownfield-Entwicklungen, d.h. Konversion und Nutzung ehemaliger gewerblich genutzter Flächen, werden in diesem Kontext immer wichtiger. Eine Lösung für die wachsende City-Logistik könnten mittelfristig auch zum Beispiel Baumärkte bieten. Zwar

Karte 01:
Erreichbarkeit von Großstädten

Erreichbarkeit von Großstädten innerhalb
von 90 Minuten LKW-Fahrzeit

— Autobahn



Quelle: BSSR

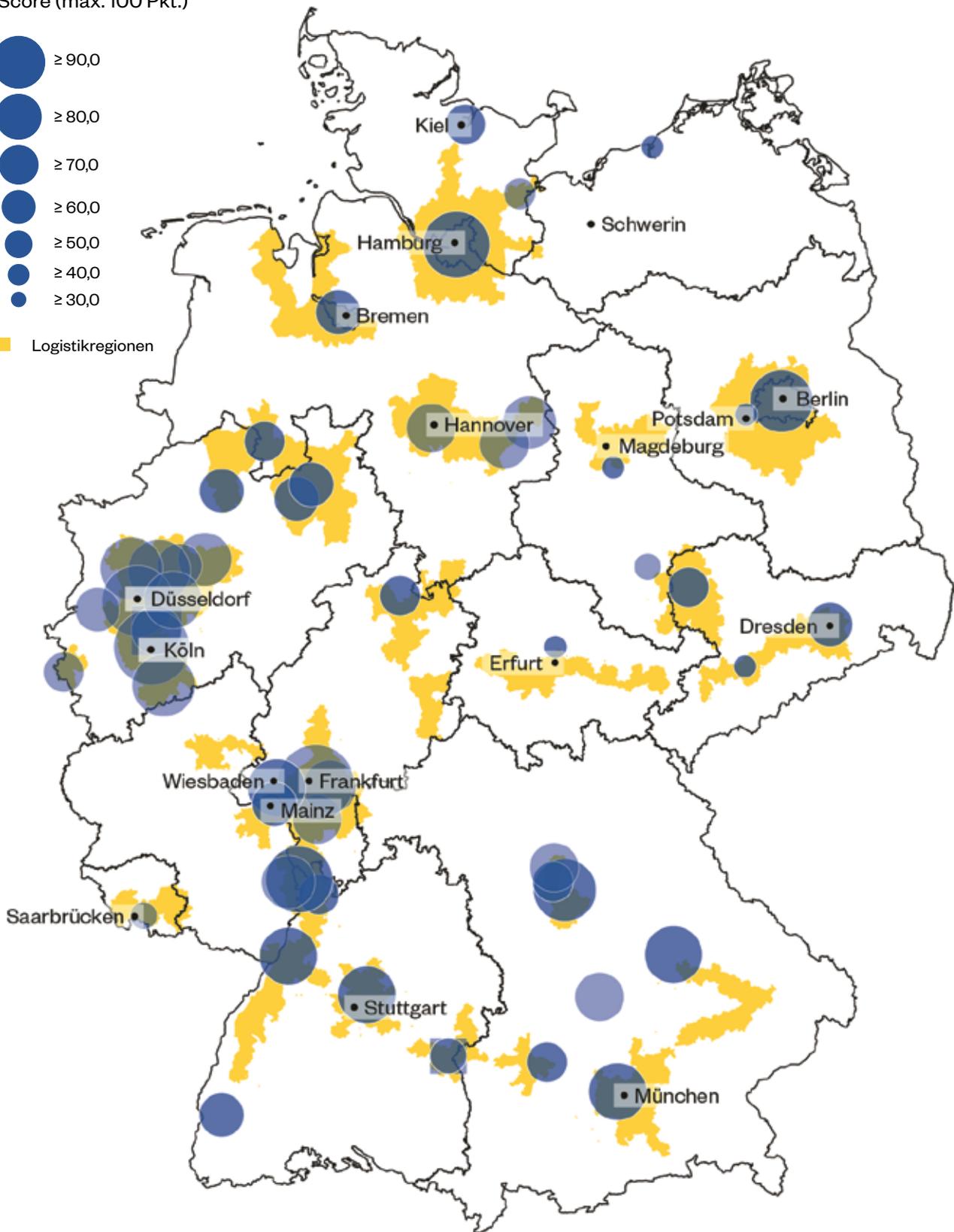
Karte 02:
Räumliche Schwerpunkte für Light Industrial Immobilien

Quantum Light Industrial
Scoring 2020

Score (max. 100 Pkt.)



Logistikregionen



Quelle: bulwiengesa, Quantum Research 2020

profitieren diese derzeit als eine der wenigen Branchen von der Corona-Pandemie. Jedoch befindet sich die Branche in einem strukturellen Umbruch. Der große Verdrängungswettbewerb und die Tendenz zum Onlinehandel machen viele Baumarktflächen überflüssig und geben diese frei für neue Nutzungen. Und auch neue Flächenkonzepte, wie zweistöckige Lagerimmobilien, könnten für die städtische Logistik auf der letzten Meile an Bedeutung gewinnen (IZ/GLP 2020). Insgesamt dürfte die städtische Logistik damit wieder mehr Akzeptanz gewinnen und die Flächennachfrage in diesen Märkten weiter steigen.

Light Industrial Schwerpunkte in Deutschland

Bei der Identifizierung zukünftig attraktiver Light Industrial Investmentstandorte sind verschiedene Indikatoren ausschlaggebend. Der Trend zur Rückverlagerung von Vorproduktion nach Deutschland in die Nähe der Endproduktionsstätten und Verbraucher rückt vor allem Räume mit einer hohen Dichte an Einwohnern und Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes in den Fokus. Grundlage für die Abschätzung der regionalen Nachfrage nach Light Industrial Flächen sind damit einerseits die SVP-Beschäftigten aus dem Wirtschaftszweig der Logistik, die Anzahl der Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe und Handel, die Lager-, Fertigungs- und Logistikflächen benötigen, sowie die jeweiligen regionalen Zukunftschancen und -risiken. Andererseits gilt es auch die Anzahl der Einwohner im Verdichtungsraum und die Einwohner-Arbeitsplatz-Dichte zu berücksichtigen. Um die Lieferketten zukünftig zu stabilisieren, zeichnet sich schließlich eine Erhöhung der Anzahl von Zulieferern (Multisourcing) und ein höherer Bedarf an Pufferlagern ab. Damit gewinnen die Erreichbarkeiten von KV-Terminals und Autobahnen eine zunehmende Relevanz für die Zukunftsfähigkeit der Light Industrial Standorte (Karte 02).

Insgesamt wurden im Quantum Light Industrial Scoring 16 Hotspots identifiziert, die über eine überdurchschnittliche Nachfrage nach Light Industrial Immobilien, eine hohe Produktions- oder Logistik-

intensität, eine gute Erreichbarkeit und ein attraktives Absatzgebiet verfügen. Die polyzentrische Struktur Deutschlands und die heterogene Verteilung von Bevölkerung und Wirtschaftskraft bedingen, dass jeder Standort eine unterschiedliche Prägung erhält und die Zielgruppen von Standort zu Standort variieren. So lassen sich regionsspezifisch gewisse Branchenschwerpunkte feststellen, die unterschiedliche Anforderungen an die Immobilien und Standorte stellen. Häufig sind diese durch lokale Schwerpunktbranchen (z.B. Automobilindustrie) geprägt. Die Spitzenregion Rhein-Main/Frankfurt kennzeichnet etwa eine starke Chemie- und Pharmabranche und vor allem eine hohe Zentralität mit einem der leistungsfähigsten Straßen-, Schienen-, Wasserstraßen- und Luftraumnetze in ganz Kontinentaleuropa. Hamburg wiederum zählt aufgrund des Hafens sowie der hervorragenden Anbindung an das Straßen- und Schienennetz zu den so genannten Gateway Logistikregionen. Ebenso punkten stärker industrie- und produktionsgetriebene Light Industrial Standorte wie Köln, München oder Stuttgart mit leistungsstarken Unternehmen im Bereich Automotive, Chemie, Elektronik und Maschinenbau. In Ballungsraum Berlin wiederum sind infolge der geografischen Lage sowie der stetig wachsenden Einwohnerzahl zahlreiche Akteure aus dem Stückgutverkehr sowie Kurier-, Express und Paketdienstleister aktiv und fragen Flächen nach. Aufgrund der zentralen geografischen Lage innerhalb Europas, der Nähe zu den Niederlanden und der hohen Bevölkerungsdichte zählen nicht zuletzt auch Duisburg oder Essen im Rhein-Ruhr-Bereich zu den wichtigsten Knotenpunkten für den internationalen Warenverkehr. In der aktuellen Wirtschaftslage im Kontext der Corona-Krise profitieren vor allem die Standorte mit Fokus auf die Ballungsraumversorgung sowie die Standorte mit hoher Zentralität aufgrund der erhöhten Ansprüche an die Versorgungssicherheit mit Gütern des täglichen Bedarfs. Regionen, bei denen Maschinen- und Fahrzeugbau und damit auch entsprechend die logistische Ver- und Entsorgung dieser Industrien im Vordergrund steht, werden hingegen eher negativ von den Pandemie-Auswirkungen betroffen sein.

Kurz & knapp



Die zunehmend globale Verflechtung der industriellen Produktion war in den vergangenen 30 Jahren einer der dominierenden Faktoren, der die Entwicklung der Weltwirtschaft geprägt hat. Nach wie vor gibt es nur wenige Volkswirtschaften, die so stark in globale Wertschöpfungsketten eingebunden sind wie Deutschland. Doch die Geschwindigkeit der Globalisierung hat sich nach der globalen Finanzkrise verlangsamt. Obwohl die Verlagerung von Vorprodukten ins Ausland (Offshoring) noch lange kein Auslaufmodell ist, bildet sich auch in der deutschen Industrie eine Gegenbewegung zurück ins Heimatland (Reshoring) oder zumindest ins nähere europäische Ausland (Nearshoring) heraus. Unternehmen setzen zunehmend auf die Ansiedlung von Produktions- und Lagerstätten in der Nähe der eigenen Kunden und Standorte.

Dieser Trend zur so genannten Slowbalisation lässt sich vor allem auf die stark steigenden ökonomischen Unsicherheiten in Zeiten wiedererstarakter protektionistischer Politiken und einer erhöhten Frequenz exogener Schocks zurückführen. So haben die Lieferengpässe in der Corona-Krise nicht nur bei Unternehmen ein Umdenken angestoßen, sondern auch die politischen Debatten darüber verstärkt, unter dem Aspekt der nationalen Sicherheit weltumspannende Produktionsnetzwerke zu reduzieren. Bei systemrelevanten Produkten mit Versorgungscharakter oder für die heimische Industrie (Pharma, Automotive, Maschinenbau etc.) ist demnach in Zukunft eine höhere Vorratshaltung (Pufferlager) zu erwarten. Fragile Lieferketten sollen zudem durch eine Erhöhung der Anzahl und Diversifizierung der Zulieferer (Multisourcing) stabilisiert werden. Zusätzlich zur Unsicherheit wirken auch die neuen Technologien der Industrie 4.0 insofern auf die Globalisierung bremsend, dass Kosten

von Produktionsverlagerungen ins Ausland wieder neu bewertet werden.

Diese Rekonfiguration der weltweiten Wertschöpfungsketten wird in Deutschland deutliche Effekte auf die Flächennachfrage im Light Industrial Bereich haben. Darunter versteht man Objekte, die erstens zum Lagern, Kommissionieren und Distribuieren von Wirtschaftsgütern genutzt werden oder zweitens „leicht industriell“ (ohne nennenswerte Emissionen oder sonstige umweltbelastende Herstellungsprozesse) geprägt sind und nahe an der Herstellung und Fertigung liegen. Denn durch die Zunahme von Re- und Near-Shoring sowie den steigenden Bedarf an Pufferlagern wächst auch der Bedarf an Logistikflächen und Produktionsimmobilien in den Kernbranchen Deutschlands und Europas. Diese Entwicklung dürfte sich durch die Corona-Krise verstärken und die benötigten Logistik- und Lagerflächen nachziehen. Auch der zu erwartende Rückgang von Just-in-Time-Produktion und die Tendenz zu mehr Sicherheitsbeständen kurbelt die Lager- und Hallenflächennachfrage zusätzlich an.

In der aktuellen Wirtschaftslage profitieren aufgrund der erhöhten Ansprüche an die Versorgungssicherheit mit Gütern des täglichen Bedarfs vor allem die Standorte, die auf die Versorgung der Ballungsräume ausgerichtet sind sowie die Standorte mit hoher Zentralität. Regionsspezifisch können sich Branchenschwerpunkte mit unterschiedlichen Anforderungen an Immobilien und Standorte herausbilden bzw. verstärken. In jedem Fall sind leistungsfähige Daten-, Energie- und Verkehrsnetze, schnelle Zugänge zu attraktiven Absatzmärkten und die Verfügbarkeit gut ausgebildeter Arbeitskräfte wichtige Lagefaktoren für etablierte und zukünftige Light Industrial Standorte.

Literaturtipps

BAILEY, D.; CORRADINI, C.; DE PROPRIIS, L. (2018): 'Home-sourcing' and closer value chains in mature economies: the case of Spanish manufacturing. Cambridge Journal of Economics 2018, 42, 1567–1584

DEUTSCHE BANK (2020): Folgen des zunehmenden Protektionismus. Monatsbericht Januar 2020.

FELBERMAYR, G.; GÖRG, H. (2020): Die Folgen von Covid-19 für die Globalisierung. Perspektiven der Wirtschaftspolitik

FLACH, L.; AICHELE, R.; BRAML, M. (2020): Status quo und Zukunft globaler Lieferketten. ifo Schnelldienst 5 / 2020 73. Jahrgang 13. Mai 2020

HART-LANDSBERG, M. (2016): Patterns Of Globalization. Reports from the Economic Front. <https://economicfront.wordpress.com/2016/05/31/patterns-of-globalization/>

JOACHIMSEN, K. (2020): Worauf es jetzt ankommt. ifo Schnelldienst 5 / 2020 73. Jahrgang 13. Mai 2020

KILIC, K.; MARIN, D. (2020): Wie Covid-19 Deutschland und die Weltwirtschaft verändert. ifo Schnelldienst 5 / 2020 73. Jahrgang 13. Mai 2020

KINKEL, S. (2019): Industrie 4.0 und Rückverlagerungen von Produktionsaktivitäten aus dem Ausland: Befunde der deutschen und internationalen Forschung. (FGW-Impuls Digitalisierung von Arbeit, 20). Düsseldorf

THE GLOBAL TRADE ALERT (2020): All state interventions. Implemented worldwide since the start of the global financial crisis. <https://www.globaltrade-alert.org/>

WOHLMANN, M.; REBEGGIANI, L. (2020): Fluch und Segen globaler Wertschöpfungsketten angesichts der aktuellen Coronavirus-Krise. Streiflicht VWL, Nr. 1 KCV KompetenzCentrum für angewandte Volkswirtschaftslehre.

WORLD BANK (2020): World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains. Washington, DC.

ZHENWEI, CH.; LI, Y.; LIU, Y.; PAGANINI, M.; STEENBERGEN, V. (2020): Foreign direct investment and global value chains in the wake of COVID-19: Lead firms of GVC.

Disclaimer

Für die in dieser Publikation enthaltenen Daten und Informationen wird trotz größtmöglicher Sorgfalt bei der Auswahl und Recherche keine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit, Zuverlässigkeit, Genauigkeit, Aktualität oder Angemessenheit der Informationen und Einschätzungen übernommen. Wertentwicklungen aus der Vergangenheit stellen keine Garantie für zukünftige Entwicklungen dar. Soweit Aussagen in dieser Darstellung keine historischen Fakten darstellen, handelt es sich um Erwartungen, Schätzungen und Prognosen. Daraus ergibt sich, dass diese von den effektiven Ergebnissen der Zukunft maßgeblich abweichen können. Der Newsletter dient ausschließlich Informationszwecken und ist nicht als Angebot oder Empfehlung für bestimmte Anlagen oder Investitionsstrategien zu verstehen.

Ihre Ansprechpartner

Dr. André Scharmanski
as@quantum.ag
+49 89 15 90 01 - 338

Lisa-Maria Homagk
lh@quantum.ag
+49 40 41 43 30 - 541

Quantum Immobilien AG
Dornbusch 4
20095 Hamburg

Abgebildetes Projekt
Landsberger Straße, Berlin (S. 18 bis 24)

Fotos
Carsten Brüggemann,
unsplash (S.4), shutterstock (S. 9)

Art Direction und Design
atelier freilinger&feldmann
Make Studio

