



Logistik-Investoren vs. Nutzer

Veränderte Kundenstrukturen stellen Kommunen und Unternehmen vor neue Herausforderungen

In den letzten 15 bis 20 Jahren hat sich die Kundenstruktur der Wirtschaftsförderungen in der Logistikwirtschaft deutlich verändert. Waren es ursprünglich Industrie und Handel, die in einer Region nach Lagerhallen suchten, setzten sie im Laufe der Zeit zunehmend spezialisierte Logistikdienstleister ein. Auch Investoren und Projektentwickler zählen inzwischen vielfach zum Kundenkreis der Kommunen. Logistikimmobilien-Spezialist Logivest unterstützt alle Beteiligten umfassend bei der Standortentscheidung und -entwicklung.

Noch vor knapp zwei Jahrzehnten investierten Industrie und Handel aufgrund ihrer historischen regionalen Verankerung selbst in ihre Immobilien, häufig in Verbindung mit einer langfristigen Standortplanung. Die Entwicklung einer Logistikimmobilie war meist aufgrund des Bekanntheitsgrades und der regionalen Verbundenheit der Unternehmer auf Genehmigungsseite vergleichsweise einfach und konfliktfrei.

Im Zuge des zunehmenden Outsourcing von Logistikdienstleistungen änderte sich die Kundenstruktur der Kommunen jedoch bereits zum ersten Mal. Nun setzten Verladern aus Industrie und Handel spezialisierte Logistikdienstleister ein, die die vorher internen Prozesse übernahmen. Erst auf den zweiten Blick hat bereits dieser Trend weitreichende Konsequenzen auf die Ansiedlungssituation - auch heute noch. Wenngleich die Tätigkeit des Logistikdienstleisters nahezu die gleiche wie die des Verladers ist, lässt sich ein Ansiedlungsinteresse für diese Unternehmen aufgrund des größeren Konfliktpotenzials deutlich schwerer umsetzen. Neben dem Image spielen auch die Marken der Logistikunternehmen eine wichtige Rolle, denn im Vergleich zu den von populären Verladern sind sie vergleichsweise schwach. Die Ängste und Vorbehalte der Gesellschaft und Politik sind unverhältnismäßig größer, als wenn ein etabliertes Industrieunternehmen, das jeder kennt, die gleiche Immobilie errichten würde.

Seit den frühen 2000er Jahren sind als zusätzliche Interessenten und Kunden die Investoren und Projektentwickler hinzugekommen. Diese sind primär an einer Immobilie interessiert, die durch eine attraktive Lage nachhaltig und langfristig Mieteinnahmen generiert und dementsprechend nach einer ersten Nutzung auch die Möglichkeit einer Nachnutzung oder Drittverwendung bietet. Das bedeutet, dass sich die Anforderungen an Standort und Objekt möglicherweise von denen der Nutzer unterscheidet. Eine Logistikimmobilie ist folglich dann besser dauerhaft zu vermarkten, wenn sie sich in einem etablierten Gewerbegebiet befindet. Die Nachnutzungsmöglichkeiten eines Stand-Alone-Objektes sind von vornherein meist eher beschränkt. Dies zeigt, dass es sich lohnt, (Logistik-)Gewerbegebiete intelligent und konstant weiterzuentwickeln und zu vermarkten. Durch eine dauerhafte und professionelle Bewirtschaftung von Gewerbegebieten, ob voll vermarktet oder nicht, lassen sich ungenutzte Potenziale ausschöpfen.

Logivest verfügt über langjährige Markterfahrung und -kompetenz und bietet zukunftsfähige Konzepte und Maßnahmen zur strategischen Entwicklung und Vermarktung von Logistikstandorten. Die Experten begleiten Unternehmen umfassend bei ihrem Vorhaben, sich an einem Logistikstandort anzusiedeln. Den Kommunen stellt Logivest durch detaillierte Standortanalysen wertvolle Daten für die Entscheidungsfindung zur Verfügung und trägt durch intensive Beratung, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Infoveranstaltungen, Lobbyarbeit und vieles mehr dazu bei, Hemmschwellen in Politik und Bevölkerung abzubauen.

Attraktive Angebote für Lagerhalle kaufen wie zum Beispiel Lagerfläche Duisburg , Lagerfläche Düsseldorf und vielem mehr sowie zu zahlreichen weiteren Logistik-Themen sind auf <http://www.logivest.de> erhältlich.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Claudia Proske
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

Logivest GmbH

Herr Kuno Neumeier
Oberanger 24
80331 München

logivest.de
immobilien@logivest.de

Die Logivest GmbH, Spezialist für Logistikprozess- und Logistikimmobilienberatung mit Sitz in München, bietet "individuellen Service von Logistikern für Logistiker". Schwerpunkte setzt das Unternehmen auf die Vermarktung von Lagerflächen in ganz Deutschland sowie die Prozessberatung und Optimierung von logistischen Abläufen für Unternehmen. Dabei sieht sich die Logivest GmbH als Ansprechpartner für potenzielle Mieter auf einem bestehenden Vermietungsmarkt wie auch für Investoren und Entwickler auf dem Kapitalmarkt. Mit der Schwesterfirma Logivest Concept geht das Unternehmen einen Schritt weiter und bietet Standortmarketing für Logistikstandorte sowie Beratungsdienstleistungen für Unternehmen und öffentliche Einrichtungen rund um das Thema Logistikimmobilien und -standorte.