

# ImmobilienReport

## Metropolregion Rhein-Neckar



Ausgabe 54

5. Jahrgang

www.immobilienreport-rhein-neckar.de

7. März 2013

30. Immobiliendialog am 20. März

Der Mannheimer Büromarkt 2012 im Fokus:

## Großanmietungen bringen Umsatzrekord

BASF mit insgesamt 35.000 Quadratmetern dabei



*Eastsite IV in Mannheim: Die Erfolgsgeschichte dieses Standortes wird mit den Bürohausprojekten Eastsite V und Eastsite VI fortgesetzt*

Mannheim ist das Zentrum der Metropolregion Rhein-Neckar, dem siebtgrößten Ballungsraum Deutschlands. Die frühere Industriestadt hat einen erfolgreichen Strukturwandel erfahren: Sie ist zu einem attraktiven, aufstrebenden Standort für Produktion, Handel, Dienstleistung, Forschung und Bildung geworden. Mannheim ist mit einem Büroflächenbestand von ca. 1,94 Millionen Quadratmeter vor Heidelberg (ca. 0,93 Mio. m<sup>2</sup>) und Ludwigshafen (ca. 0,85 Mio. m<sup>2</sup>) der bedeutendste Bürostandort der Metropolregion Rhein-Neckar.

Die RICH Immobilien GmbH & Co. KG nimmt im Rahmen des „Arbeitskreises Büromarkt“ der Metropolregion Rhein-Neckar regelmäßig an der Jahresenderhebung der gif. teil. Von ihr stammen auch diesmal die ausführlichen Daten und Grafiken zum Mannheimer Büromarkt.

Nachdem der Mannheimer Büromarkt aufgrund der globalen Wirtschaftskrise im Jahr 2009 große Umsatzeinbußen hinnehmen musste, setzte 2010 durch den konjunkturellen Aufschwung eine Erholung ein. ►

## Mannheim

### *Lesen Sie in dieser Ausgabe:*

Heidelberger Schlossgespräche:

**Bauen im historischen Bestand**

**Seite 5**

30. Immobiliendialog Rhein-Neckar:

**Die Region als Logistikstandort**

**Seite 6**

Roland Berger und ECE:

**Online gegen Offline**

**Seite 7**

Einstimmiges Jury-Votum:

**Stadtvillen für Azenberg-Areal**

**Seite 9**

**Erdt baut in Viernheim**

**Seite 10**

Bilfinger erweitert Hochbaugeschäft:

**Größter Anbieter entsteht**

**Seite 11**

**Die Rhein-Neckar  
Region ist unser  
Markt!**

Rhein-Neckar  
Tel. +49-(0)621-400 407-0  
www.engelvoelkers.de/mannheimcommercial

**ENGEL & VÖLKERS  
COMMERCIAL**

Mit den hohen Flächenumsatzsteigerungen in 2010 und 2011 konnte nicht nur an die stabile Entwicklung vor 2009 angeknüpft, sondern in 2012 trotz der erneuten Finanzkrise mit ca. 94.000 Quadratmetern Flächenumsatz sogar ein neuer Rekordwert erzielt werden.



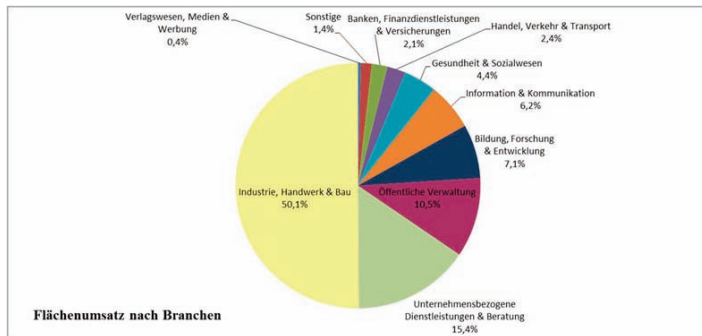
Somit wurden ca. 25 Prozent mehr Büroflächen als 2011 (ca. 75.000 m<sup>2</sup>) umgesetzt. Auf den Vermietungsmarkt entfielen hierbei ca. 86.000 Quadratmeter Umsatz (ca. 70.000 m<sup>2</sup> in 2011), auf Eigennutzer ca. 8.000 Quadratmeter (ca. 5.000 m<sup>2</sup> in 2011). Der erneute Umsatzanstieg wurde bedingt durch zwei Großanmietungen der BASF SE mit insgesamt über 35.000 Quadratmetern. Es ist allerdings davon auszugehen, dass das Unternehmen in den nächsten Jahren am Standort Ludwigshafen neue Bürokapazitäten schafft. Daher dürfte dieser Flächenumsatz mit hoher Wahrscheinlichkeit nur Interimscharakter und keinen nachhaltigen Einfluss auf den Mannheimer Büromarkt haben.

Das Rekord-Umsatzniveau von 2012 dürfte daher trotz der weiterhin zu erwartenden positiven Entwicklung des Mannheimer Büromarktes in den nächsten Jahren nicht mehr erreicht werden: Es ist davon auszugehen, dass sich der Büroflächenumsatz in einer Größenordnung von ca. 65.000 bis ca. 80.000 Quadratmetern bewegen wird.

Bei der Analyse der Mietvertragsabschlüsse in 2012 lassen sich folgende Aussagen zur Nachfragestruktur und ihrer Bedeutung für den Gesamtmarkt ableiten: Der Marktanteil der größeren Mietverträge mit mehr als 1.000 Quadratmetern Mietfläche erreichte in 2012 mit ca. 58 Prozent einen überdurchschnittlich hohen Wert. Dies ist vor allem auf die beiden Großanmietungen der BASF SE zurückzuführen. Davon abgesehen lagen die übrigen größeren Mietvertragsabschlüsse im Bereich zwischen 1.000 und 3.000 Quadratmetern. Rund 42 Prozent des Gesamtumsatzes wurden mit Mietverträgen über Flächen unter

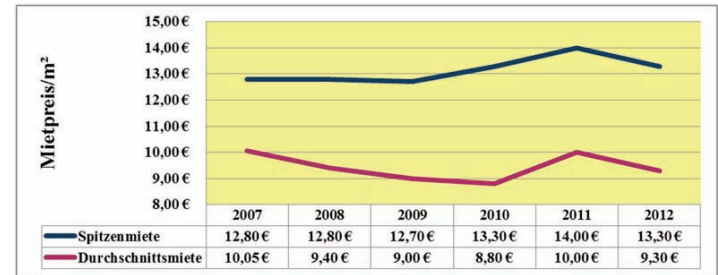
# Mannheim

1.000 Quadratmetern erzielt. 2011 waren es in diesen Marktsegmenten der kleinen und mittleren Mietverträge ca. 45 und 2010 ca. 58 Prozent. Der Büroflächenumsatz in Bezug auf die Branchenherkunft wurde ebenfalls durch die beiden Großanmietungen des Ludwigshafener Industrieunternehmens stark beeinflusst. Von diesem Sonderfaktor abgesehen zeigt sich auch 2012 wiederum eine breit diversifizierte Nachfragestruktur: Die Nachfrage kam vor allem aus den Bereichen „Industrie, Handwerk & Bau“, „Unternehmensbezogene Dienstleistungen und Beratung“, „Öffentliche Verwaltung“, „Bildung, Forschung und Entwicklung“, sowie „Information & Kommunikation“.



Die 2012 im Mannheimer Büromarkt realisierten Mietpreise konnten das überdurchschnittliche Niveau von 2011 nicht mehr erreichen. So fiel die Spitzenmiete von ca. 14,00 in 2011 auf ca. 13,30 Euro pro Quadratmeter. Die Durchschnittsmiete reduzierte sich von ca. 10,00 auf 9,30 Euro pro Quadratmeter. Der Rückgang der Spitzen- und Durchschnittsmieten ist vor allem darauf zurückzuführen, dass sich die realisierten Mietpreise im Marktsegment der größeren Mietvertragsabschlüsse in 2011 und 2012 deutlich unterschieden haben. Während 2011 in diesem Segment vor allem hochpreisige Mietverträge für Neubauprojekte dominierten, wurden 2012 die meisten größeren Mietverträge in Bestandsobjekten zu Mietpreisen zwischen ca. 8,00 und 10,00 Euro pro Quadratmeter abgeschlossen. Im Gegensatz dazu blieben die realisierten Mietpreise in den Segmenten der mittleren und kleineren Mietverträge stabil. Ein im Vergleich zu anderen Städten zu erwartendes Mietpreisgefälle von der eigentlichen Innenstadtlage (Quadrate, Wasserturm, Hauptbahnhof) zu den ebenfalls bevorzugten Bürostandorten Oststadt, Fahrlach (Gottlieb-Daimler-Straße und Dynamostraße) sowie Eastsite ist nicht vorhanden. Dies ist vor allem

auf die geringe Entfernung zum Stadtzentrum sowie auf die gute bauliche Qualität, Infrastruktur und Verkehrsanbindung dieser Standorte zurückzuführen.



Aufgrund der guten Nachfragesituation, der stark gesunkenen Leerstandsquote und der zu erwartenden hochpreisigen Mietvertragsabschlüsse für Neubauprojekte dürften in 2013 die Spitzen- und Durchschnittsmietpreise wieder ansteigen. Dies gilt insbesondere für die zentralen Innenstadtlagen und innenstadtnahen Lagen. Spitzenmieten über 12,50 Euro pro Quadratmeter können auch 2013 bei hochwertigen Neubauprojekten in der Eastsite, im Fahrlachgebiet, im Glücksteinquartier sowie bei erstklassigen Objekten in der Innenstadt und in der Oststadt realisiert werden. Die Angebotsmietpreise für Büroflächen werden 2013 lage- und objektabhängig zwischen ca. 5,50 und 14,00 Euro pro Quadratmeter liegen.

### Angebot / Leerstand

Aufgrund des geringen Fertigstellungsvolumens in 2012 (ca. 8.000 m²) hat sich der Büroflächenbestand in Mannheim kaum verändert und beläuft sich auf ca. 1,94 Millionen Quadratmeter (MF/gif).

Die Leerstandsquote sank kontinuierlich von ca. 6,7 Prozent Ende 2010 über ca. 6,1 Prozent in 2011 auf einen sehr niedrigen Wert von ca. 4,6 Prozent Ende 2012. Dies entspricht einem kurzfristig verfügbaren Büroflächenangebot von ca. 90.000 Quadratmetern (ca. 118.000 m² Ende 2011). Der Büroflächenleerstand sollte dabei differenziert betrachtet werden: Einerseits ist das Angebot qualitativ hochwertiger Flächen insbesondere bei kleinen Büroeinheiten bis ca. 200 Quadratmeter sowie bei großen zusammenhängenden Büroflächen ab ca. 1.000 Quadratmetern begrenzt. Andererseits sind nicht flexibel teilbare Einheiten mit niedrigem bzw. mittlerem Ausstattungsstandard zwischen

## Mannheim

ca. 300 und 1.000 Quadratmetern an Gewerbegebietsstandorten weiterhin schwierig zu vermarkten.

### Fertigstellungen / Projekte

Nach einem äußerst niedrigen Fertigstellungsvolumen im Jahr 2011 (ca. 2.000 m<sup>2</sup>) gewinnt die Neubautätigkeit bei Büroflächen in Mannheim wieder an Schwung. So wurden im Jahr 2012 ca. 8.000 Quadratmeter Büroflächen fertig gestellt. Diese verteilten sich auf das „Eastsite III“ und Eigennutzerobjekte. Das zu erwartende Fertigstellungsvolumen für das Jahr 2013 liegt bei ca. 23.000 Quadratmetern; für die Folgejahre kann aktuell von einem Fertigstellungsvolumen auf mindestens gleichem Niveau ausgegangen werden. Die Entwicklungsschwerpunkte dürften im Glückstein-Quartier, in der Innenstadt sowie im Eastsite liegen.

Der Projektentwickler B.A.U. Bauträgersgesellschaft mbH setzt seine Erfolgsgeschichte am Standort Eastsite weiter fort. Im Frühjahr 2012 wurde das Bürogebäude „Eastsite III“ mit ca. 4.300 Quadratmetern fertig gestellt. Aufgrund des großen Erfolges wurde mit dem Bau des „Eastsite IV“ begonnen, dessen vollständig vorvermietete ca. 4.200 Quadratmeter Büroflächen ab ca. Mai 2013 bezogen werden. Mit dem Bau des ebenfalls bereits vorvermieteten „Eastsite V“ wurde im Juli 2012 begonnen; Fertigstellungstermin der ca. 4.300 Quadratmeter Büroflächen wird Ende 2013 sein. In der Vermarktungsphase befindet sich derzeit das „Eastsite VI“: Hier sollen die Bauarbeiten im Laufe des Jahres 2013 beginnen, ein Bezug wäre im Sommer 2014 möglich.

Im Oktober haben die Abrissarbeiten für das Großprojekt „Q 6 Q 7“ in der Innenstadt begonnen. Die Mannheimer Unternehmensgruppe Diring & Scheidel wird in diesem aktuell größten Projekt der Metropolregion Rhein-Neckar insgesamt ca. 300 Millionen Euro investieren und auf insgesamt ca. 153.000 Quadratmetern BGF ein neues Stadtquartier mit Einzelhandelsflächen, einem Vier-Sterne Superior Hotel, Restaurants, Mietwohnungen, einer Tiefgarage und ca. 8.000 Quadratmeter Büro- und Praxisflächen realisieren. Die Fertigstellung ist für das Jahr 2016 geplant. Bei weiteren Einzelhandels-Neubauprojekten in den Planken und der Fressgasse werden in den nächsten zwei Jahren ca. 6.000 Quadratmeter innerstädtische Büroflächen fertig gestellt werden.

Am verkehrsgünstigen Standort Fahrlach/Europaplatz wird im März 2013 das Bürogebäude „Gottlieb-Daimler-Str. 10“ nach einer Komplettrevitalisierung fertig gestellt. Die ca. 9.000 Quadratmeter Büroflächen sollten bis zum Bezugstermin vollvermietet sein.

Zu einem bedeutenden Standort für Bürohausprojekte wird sich in den nächsten Jahren das „Glückstein-Quartier“ entwickeln, welches sich in direkter Nachbarschaft zum Hauptbahnhof, der Innenstadt und dem Stadtteil Lindenhof befindet. So sollen moderne Büroflächen, Wissenschaftseinrichtungen, hochwertiger Wohnraum und Begegnungsorte für gesellschaftliches Leben das Glückstein-Quartier prägen. Nachdem die Verlegung der neuen Südtangente im Dezember 2012 abgeschlossen wurde, können ►



*Die Mannheimer Unternehmensgruppe Diring & Scheidel wird in Q6/Q7, dem aktuell größten Projekt der Metropolregion Rhein-Neckar, insgesamt ca. 300 Millionen Euro investieren*

## Mannheim / Heidelberg

nun neben ca. 91.000 Quadratmetern Wohnflächen (ca. 750 Wohnungen) bis zu ca. 169.000 Quadratmeter Büro- und Gewerbeflächen an diesem Zukunftsstandort entstehen.

Als eines der ersten Bürohausprojekte wird das „Glückstein-Carré“ von Diring & Scheidel mit zwei Bauabschnitten von ca. 4.000 Quadratmetern Büroflächen nach erfolgreicher Vorvermietung realisiert werden. Der Baubeginn wird im Frühjahr 2013 erfolgen, die Fertigstellung ist für Frühling 2014 vorgesehen.

Im Sommer 2012 wurde bekannt, dass der Konzern Bilfinger SE seinen Hauptsitz von der Oststadt in das Glückstein-Quartier verlagern wird. Der Bau der neuen Unternehmenszentrale mit rund 20.000 Quadratmetern Büroflächen soll im Frühjahr 2016 starten, die Fertigstellung ist für Herbst 2017 geplant. Weitere Projekte befinden sich in der Planungsphase: So wurde beispielsweise im November 2012 der Architektenwettbewerb für das Bürohausprojekt „Quartier 4“ mit ca. 17.000 Quadratmetern von Diring & Scheidel entschieden.

### Fazit

- Stabiles, diversifiziertes Nachfragepotential aus unterschiedlichen Branchen
- Rekord-Büroflächenumsatz von ca. 94.000 Quadratmetern in 2012 (ca. 75.000 m<sup>2</sup> in 2011), Sondereinfluss durch ca. 35.000 m<sup>2</sup> Vermietungsumsatz mit wahrscheinlich interimistischem Charakter durch die BASF SE
- Leichter Rückgang bei Mietpreisen in 2012: Realisierte Spitzenmiete: 13,30 Euro pro Quadratmeter, realisierte Durchschnittsmiete: 9,30 Euro pro Quadratmeter, aktuelle Mietpreisspanne: 5,50 bis 14,00 Euro pro Quadratmeter
- Stark gesunkene Leerstandsquote von ca. 4,6 Prozent in 2012 (ca. 6,1 % in 2011, ca. 6,7 % in 2010), kurzfristig verfügbares Büroflächenangebot von ca. 90.000 Quadratmetern
- Bürohaus-Neubau gewinnt wieder an Schwung - attraktive Chancen für marktgerechte Projektentwicklungen, neuer Entwicklungsschwerpunkt „Glückstein-Quartier“ in der Startphase

## Bauen im historischen Bestand

Das Forum „Heidelberger Schlossgespräche – Reden über Architektur“ geht in die fünfte Runde. Am Dienstag, 9. April 2013, um 19 Uhr, wird Architekt Michael Schumacher von „schneider+schumacher“ Frankfurt seine Position zum Bauen im historischen Bestand vortragen. Anschließend wird er seine Thesen mit der Architekturkritikerin und Publizistin Prof. Dr. Ingeborg Flagge, mit Alexander Schwarz von David Chipperfield Architects und dem Publikum diskutieren. Die Veranstaltung, die von Reinhard Hübsch, Kulturredakteur beim SWR, moderiert wird, findet im Königssaal des Heidelberger Schlosses statt.

Heidelberger Schlossgespräche – Reden über Architektur  
Dienstag, 9. April 2013, um 19 Uhr  
im Königssaal des Heidelberger Schlosses

### Heidelberger Schlossgespräche

Die Veranstaltung ist Teil des Forums „Heidelberger Schlossgespräche - Reden über Architektur“, in dem Architekten sowie Fachleute von internationalem Rang über herausragende Beispiele des Bauens im historischen Kontext berichten und diskutieren. Das Forum ist eine Kooperation von Vermögen und Bau Baden-Württemberg, Amt Mannheim und der Staatlichen Schlösser und Gärten mit den Partnern Stadt Heidelberg, Architektenkammer Baden-Württemberg, Bund Deutscher Architekten sowie der SRH Hochschule Heidelberg und wird von der Volksbank Kurpfalz H + G BANK eG sowie der HeidelbergCement AG gesponsert.

Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenlos.

## Metropolregion Rhein-Neckar

### 30. Immobiliendialog Rhein-Neckar:

# Die Metropolregion als Logistikstandort

Logistik und Logistikimmobilien bilden ein ambivalentes Thema - nicht nur in der Metropolregion Rhein-Neckar. Anwohner sehen oft und gerne die Nachteile: Der Flächenverbrauch und der Lärm, verursacht durch ein erhöhtes Verkehrsaufkommen, stehen auf der einen Seite. Die wirtschaftliche Bedeutung bildet die andere Seite der Medaille. Das Thema Logistik und die damit verbundenen Fragen zu

Vor- und Nachteilen, die Positionierung der Metropolregion Rhein-Neckar sowie die Anforderungen an Standort und Immobilie werden auf dem nächsten Immobiliendialog am 20. März 2013 bei Goldbeck in Hirschberg diskutiert. Uwe Veres-Homm, der stellvertretende Leiter des Ge-

schäftsfeldes Markt bei der Fraunhofer SCS, wird an diesem Abend in seinem Vortrag "Logistikregion Rhein-Neckar - Angebotsprofil, Dynamik und Perspektiven" einen umfassenden Einblick in die Thematik geben.

Eine anschließende Podiumsdiskussion unter der Moderation von Prof. Dr. Michael Schröder, DHBW Mannheim, Bereich Spedition, Transport und Logistik - unter anderem mit Dr. Wolfgang Miodek, dem stellvertretenden. Leiter des

Fachbereichs Wirtschafts- und Strukturförderung der Stadt Mannheim, Sascha Petersmann, Vice President, ProLogis Germany Management GmbH, Dr. Michael Six, Niederlassungsleiter Rhein-Neckar, Goldbeck Süd GmbH und Christoph Trinemeier, Leitender Direktor, Verband Region Rhein-Neckar - soll die Thematik, möglicherweise auch kontrovers, aufgreifen und vertiefen.

**30. Immobiliendialog Rhein Neckar  
am Mittwoch, 20. März 2013  
17:00 -20:00 Uhr (inkl. Abendimbiss)  
im Foyer der Fa. GOLDBECK Süd GmbH,  
Hirschberg**

Beim 30. Immobiliendialog Rhein-Neckar wird Robert Kautzmann, Leiter der Abteilung Wirtschaftsförderung / Innovation der Metropolregion Rhein-Neckar GmbH, auch das neue Immobiliennetzwerk Rhein-Neckar den Fachbesuchern vor-

stellen. Hauptaufgabe des ImmobilienNetzwerkes wird - neben der Planung und Durchführung des neu belebten Immobiliendialogs - sein, die Wahrnehmung des Immobilienstandorts Rhein-Neckar zu verbessern und zu steigern.

Die Anmeldung zum 30. Immobiliendialog Rhein-Neckar ist ausschließlich online unter [www.m-r-n.com/immobiliendialog](http://www.m-r-n.com/immobiliendialog) möglich; Anmeldeschluss ist der 14. März 2013.

## Kommunikation & Design

marketingorientierte Presse- & Öffentlichkeitsarbeit

[www.suckow-kommunikation.com](http://www.suckow-kommunikation.com)

## Metropolregion Rhein-Neckar

Roland Berger und ECE zum Einkaufsverhalten in der Multichannel-Welt:

# Online gegen Offline - auch in der MRN

## Dem Kunden auf der Spur

Die EinkaufsCenter Entwicklungsgesellschaft (ECE), mit 185 Einkaufszentren im Management und Aktivitäten in 16 Ländern europäische Marktführerin im Shopping-Center-Bereich, betreibt derzeit in der Metropolregion Rhein-Neckar drei Shopping-Malls: Das Rathaus-Center und die Rhein-Galerie in Ludwigshafen sowie das Rhein-Neckar Zentrum in Viernheim. In der Speyerer Postgalerie haben ehemalige ECE-Manager das Sagen, und unbestätigten Gerüchten zu Folge sind die Hamburger auch beim Mannheimer Großprojekt Q6 Q7 im Gespräch.

den einen Monat lang bei jeder Transaktion begleitet, um einen ungetrübten Blick auf die wirkliche Situation zu bekommen.

Der Online-Handel nimmt signifikant an Bedeutung zu: Obwohl in Deutschland nur sieben Prozent aller Transaktionen online stattfinden, werden hier mittlerweile rund 16 Prozent der Umsätze erwirtschaftet. Tendenz steigend. Doch es gibt für stationäre Händler keinen Anlass, vor der Online-Konkurrenz zu resignieren. Denn das stationäre Geschäft ist für

die meisten Deutschen immer noch die beliebteste Einkaufsmöglichkeit – und daran ändern weder der Preiskampf im Internet noch die hohe Internetaffinität der nachwachsenden Generation von „Digital Natives“ etwas. Zu diesen Ergebnissen kommt die Studie „Dem Kunden auf der Spur“, die Roland Berger und ECE vorgelegt haben. Fazit: Der deutsche stationäre Handel kann Kundenbedürfnisse befriedigen, die der Onlinehandel noch nicht oder gar nie wird befriedigen können. Allerdings müssen Unternehmen die Wünsche und Einkaufsbedürfnisse ihrer Kunden besser ver-



Grund genug, sich auch in der Metropolregion Rhein-Neckar Gedanken über das zukünftige Einkaufsverhalten der Bevölkerung zu machen. Sind die Zeiten des stationären Handels bald *tempi passati*? Wird demnächst alles online gekauft? Sind speziell die jungen Consumer für den stationären Handel verloren?

Roland Berger Strategy Consultants und ECE Projektmanagement haben rund 42.000 Kunden befragt und 2.000 Kun-

stehen, um ihnen passende Angebote zu unterbreiten und die Möglichkeiten der digitalen Welt für sich zu entdecken. Eine gezielte Multichannel-Strategie, die On- und Offline-Angebote kombiniert, kann nicht nur bessere Angebote für die Konsumenten hervorbringen, sondern dem Handel auch neue Zukunftsperspektiven eröffnen - aber nur, wenn er versteht, welche Kundentypen er eigentlich wie bedienen muss.

Die identifizierten Käuferprofile variieren stark: ▶

## Metropolregion Rhein-Neckar

von jungen, internetaffinen Kunden, die aber doch vorwiegend stationär shoppen, über effizienzorientierte Multikanalkäufer oder ökonomisch etablierte Verbraucher, die hochqualitative Produkte suchen, bis hin zu den Serviceorientierten Rentnern, die fast nur in traditionellen Geschäften einkaufen.

### Stationärer Handel oft im Vorteil

Dass die Zeiten des traditionellen Offline-Handels nicht vorbei sind, zeigt die Studie eindeutig: „Zwei Drittel der Konsumenten sind Stammkunden im stationären Handel, d.h. sie kaufen alle zwei Wochen und häufiger im Shopping-Center oder der Innenstadt ein. Online gilt dies gerade mal für 13 Prozent. Zudem sind 55 Prozent der Käufe online geplant, während dies offline nur etwa ein Drittel ist. Diese Zahlen zeigen, wie wichtig der stationäre Handel nach wie vor für die Menschen ist - Online-Umsatzwachstum hin oder her“, so Henrie W. Kötter, Geschäftsführer Centermanagement von ECE. Ein klares Phänomen, das sich auch in den Umsatzzahlen widerspiegelt: Er-

len Handels“, erläutert Roland Berger-Partner Lars Luck. „Es stimmt auch nicht, dass der stationäre Handel zum Schaufenster für Online-Händler wird. Im Gegenteil: Einkäufe, die online vorbereitet, dann aber im Geschäft getätigt werden, generieren einen elfmal höheren Umsatz als im umgekehrten Fall. Denn viele Verbraucher kaufen am liebsten im Geschäft ein - dort, wo sie die Möglichkeit haben, die Waren anzufassen oder anzuprobieren und sofort mitzunehmen“, so Luck.

Hinzu kommt der wichtige Wohlfühlfaktor: „Kunden besuchen immer wieder gerne bestimmte Geschäfte, weil sie dort passende Angebote in einer angenehmen Atmosphäre mit einer persönlichen Beratung finden. Das trägt zu einer starken Kundenbindung bei“, sagt Roland Berger-Strategie Bloching. „Und hier ist der klassische Handel im Vergleich zum Internet einfach unschlagbar“. So erklärt sich, warum selbst High-Tech-Unternehmen, die ganz auf das Internet setzen, große, repräsentative Flagship-Stores in den wichtigsten Zentren eröffnen. „Anlass zur Sorge gibt aber die immer stärkere emotionale Bindungswirkung vieler Online-Shops. Hier muss sich der traditionelle Handel

stärker bemühen, den Kunden weiterhin zu begeistern und zu halten“, warnt Bloching. Wenn das gelingt, ist auch der Preis im stationären Handel nicht das wichtigste Kriterium. „Die Kunden, die heute offline kaufen, tun dies im vollen Bewusstsein, dass sie dabei nicht den günstigsten Preis zahlen. Die zunehmende Transparenz ist daher offenbar nicht die zentrale Bedrohung. Vielmehr gewinnt in einer Multichannel-Einkaufswelt der, der diejenigen Motive der Kunden kennt, die mehr zählen als der Preis“, so Henrie W. Kötter.



wirtschaftete der Internet-basierte Handel in Deutschland im Jahr 2012 rund 30 Milliarden Euro, so lag der Umsatz des traditionellen Handels bei knapp 389 Milliarden Euro.

„Sicherlich befindet sich der Online-Handel gerade auf dem Vormarsch, doch der Abstand zwischen On- und Offline ist immer noch riesig. Und genau hier liegt das Potenzial des traditionel-

### Showrooming als Chance

Der Umsatz, der nach einer Online-Information in die Kasse des stationären Handels gespült wird, ist elfmal höher als im umgekehrten Fall. Aber auch unabhängig davon gilt: „Marken brauchen ein Umfeld, in dem sie sich wertig und wirkungsvoll präsentieren können. Das ist für alle Marken wichtig -



## Metropolregion Rhein-Neckar

auch und vor allem, wenn sie im Internet erfolgreich sein wollen. Daher sehe ich für uns eine Menge Potenzial, denn wir haben Orte, an denen Menschen auf Marken treffen und die das richtige Ambiente bieten“, ist sich Henrie W. Kötter sicher. Mehr noch: „Durch Showrooming und Online-Umsatzwachstum treten plötzlich Flächennachfrager auf, die früher gar nicht über eine Präsenz im stationären Handel nachgedacht haben. Gerade angesichts der schwindenden Bedeutung klassischer Werbekanäle wie TV oder Print und dem veränderten Informations- und Kaufverhalten erkennen diese die zunehmende Bedeutung hochfrequenter Standorte wie einem Shopping-Center.“

### Multichannel, aber richtig

Handelsunternehmen müssen das Potenzial der Internetnutzer aktiv angehen. Dafür kann ein Multichannel-Ansatz sinnvoll sein. Henrie W. Kötter warnt jedoch: „Ein blinder

Multichannel-Ansatz bringt für viele ein hohes Maß an Risiko und Komplexität. Das Erfolgsrezept für Händler lautet ganz klar: Ein Händler muss auch in der Multikanalwelt seine Kunden kennen, damit er weiß, wo er die Schwerpunkte in der Multikanalstrategie setzen soll, und um die Kanäle am besten zu verzahnen.“ Das Potential des Internets zu nutzen, muss gar nicht immer gleich einen eigenen Online-Shop bedeuten. Es geht vor allem um die Zielgruppenansprache, die Warenpräsentation und die Kundenbindung im Netz. Schon die Information im Internet, ob ein Artikel im Ladengeschäft verfügbar ist, wäre für viele Kunden ein starker Besuchsimpuls. „Die Zukunft liegt also in der Verzahnung digitaler Kanäle mit dem stationären Geschäft“, sagt Kötter, „und hier können wir als Centerbetreiber ein wichtiger Integrationsmotor sein.“ So wird die ECE in Kürze in zwei Centern so genannte „Future Labs“ starten, die eine Vielzahl von neuen Serviceangeboten testen, die zum Großteil aus der Online-Welt stammen. ■

Einstimmiges Jury-Votum im Architektenwettbewerb:

## Stadtvillen für das Azenberg-Areal

Wie bereits berichtet, hat das Heidelberger Immobilienunternehmens Epple Projekt GmbH den Zuschlag für die Bebauung des Azenberg-Areals im Stuttgarter Norden erhalten. Für das geplante Wohnquartier wurde ein Architektenwettbewerb ausgeschrieben, der jetzt mit einem überraschenden Ergebnis endete. Die Jury empfahl einstimmig nach der Überarbeitung der drei besten im November 2012 prämierten Entwürfe die Konzeption der Zweitplatzierten, den Berliner Architekten Simona Malvezzi und der Brüder Wilfried und Johannes Kuehn, zu realisieren.

Das 10.000 Quadratmeter große Wohnquartier befindet sich zwischen Halbhöhe und Innenstadt Stuttgarts. Dem ausgewählten, überarbeiteten Entwurf zufolge sollen in diesem Areal zukünftig sieben moderne Stadtvillen stehen. Die Gebäude beinhalten Wohnungen in der Größe von 80 bis 140 Quadratmeter, so dass sowohl Paare und Wohngemeinschaften, als auch kleinere und größere Familien hier ein neues Domizil finden können.

Die Berliner Architekten haben nach Ansicht der Jury den Entwurf deutlich verbessert: Die Zahl der Neubauten wurde von neun auf sieben reduziert. Zudem wurde die klassische Stadtvilla moderner Prägung noch deutlicher architektonisch ausformuliert. Durch die Anordnung der Gebäude wurde der guten Durchlüftung der Halbhöhenlage ebenso Rechnung getragen wie der Besonnung der einzelnen Wohnungen. Die Vorbehalte um eine zu massive Bebauung wurden damit entkräftet.



## Viernheim

# Grundsteinlegung für 8.800 Quadratmeter Logistik- und Produktionsfläche: Erdt baut auf Viernheim

Die Erdt Gruppe, ein 1990 gegründetes und auf IT, Kommunikation und Logistik spezialisiertes Familienunternehmen, investiert knapp 10 Millionen Euro in seinen Standort in Viernheim. „Wir bauen auf Viernheim und bekennen uns mit unserem neuen, hochmodernen Logistikzentrum klar zu unserem Standort in der Brundtlandstadt“, so die Aussage von Firmengründer Carsten Erdt.

In der Fritz-Haber-Straße entsteht auf über 14.000 Quadratmetern Grundfläche - einem Teil des ehemaligen Holzmann-Geländes - bis September dieses Jahres das neue Logistikzentrum mit 8.800 Quadratmetern Logistik- und Produktionsfläche; den Rohbau erstellt die Heberger System-Bau aus Neulußheim. Neun Laderampen für Lastkraftwagen sorgen für eine reibungslose Abwicklung des Güterverkehrs, 10.000 Paletten-Plätze bieten Platz für Waren aller Art.

Die Wände und das Dach der Halle sind vollständig gedämmt, eine Lüftungsanlage sorgt für angenehmes Arbeits-

klima und die Luft- und Wärmepumpe sorgt für eine angenehme Raumtemperatur. Bei Bedarf kann die Raumtemperatur durch Zuschalten der Gasbeheizung weiter erwärmt werden. Zusätzlich wird durch das Solardach (Photovoltaikanlage) ein Großteil der benötigten Energie selbst produziert.

Ideengeber hierfür ist auch der Viernheimer Architekt Andreas Boxheimer. So wird im neuen Logistikzentrum der hohe Energiestandard der „Green Logistic“ verfolgt. „Grüne Logistik“ ist die ganzheitliche Transformation von Logistik-Strategien, -Strukturen, -Prozessen und -Systemen in Unternehmen und Unternehmensnetzwerken zur Schaffung umweltgerechter und ressourceneffizienter Logistikprozesse.

Rund 100 Mitarbeiter der etwa 500 Erdt-Beschäftigten aus anderen Viernheimer Standorten werden in dem Logistikzentrum ihren neuen Arbeitsplatz finden.



## Mannheim

# Bilfinger erweitert Hochbaugeschäft um margenstarke Baudienstleistungen: Größter Anbieter für Baulogistik entsteht

Der Engineering- und Servicekonzern Bilfinger rundet sein bestehendes Leistungsportfolio mit zwei Akquisitionen im Hochbau ab. In der Baulogistik sieht Bilfinger Wachstumsmöglichkeiten und gute Entwicklungschancen im europäischen Ausland. Die technische Gebäudeausrüstung als Schlüsselfunktion für energieeffiziente Immobilienkonzepte bildet ein zukunftssträchtiges Betätigungsgebiet.

Im Februar erwarb Bilfinger die CCL Consulting & Construction Logistics GmbH und baut damit sein Engagement in der Baustellenlogistik deutlich aus. Die 2002 gegründete Gesellschaft mit Hauptsitz in Berlin erwirtschaftet eine Jahresleistung von rund 20 Millionen Euro. Zusammen mit den im Konzern bereits vorhandenen Aktivitäten entsteht bei einem geplanten Umsatz von 40 Millionen Euro der größte Anbieter von logistischen Ingenieur- und Dienstleistungen für Bauvorhaben im deutschsprachigen Raum.

Das Leistungsspektrum der CCL umfasst baulogistische Planungsleistungen sowie Koordination und Steuerung aller Prozesse am Objekt. Hinzu kommen ergänzende Dienstleistungen rund um die Bauausführung, wie Baubewachung und Zugangskontrolle, Arbeitsschutz, Material- und Gerätevermietung sowie das Facility- und Abfallmanagement für Baustellen. CCL und bauserve konnten sich in den vergangenen Jahren zu den führenden Unternehmen im Bereich der Baulogistik in Deutschland entwickeln. Die CCL ergänzt insbesondere in den Bereichen der baulogistischen Ingenieur- und Planungsleistungen das Portfolio von Bilfinger. Die wichtigsten Märkte der Gesellschaft sind gegenwärtig Deutschland, Schweiz und die Niederlande.

Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Die Akquisition steht noch unter Vorbehalt der Genehmigung durch die Kartellbehörde. Die Aktivitäten im Bereich Baustellenlogistik sollen zusammengeführt werden, das Management der CCL wird im neuen Unternehmen verbleiben.

Ebenfalls im Februar übernahm Bilfinger die Ingenieurgesellschaft Rostek & Stolz (R&S) in Magdeburg. Durch die Akquisition der R&S baut Bilfinger seine Kompetenz für Beratungs- und Ingenieurleistungen im Sektor Technische Gebäudeausrüstung weiter aus. Das Aufgabenspektrum der R&S umfasst die Bereiche Heizungs- und Klimatechnik, Sanitärtechnik, Brandschutztechnik, Elektrotechnik und Energieberatung. Die Technische Gebäudeausrüstung als eines der Schlüsselgewerke zur Steigerung der Energieeffizienz von Immobilien ergänzt das Angebot der Hochbau-Tochter bauperformance. Mit der Übernahme werden die regionale Marktpräsenz und die Wettbewerbsposition für ganzheitliche Immobilienlösungen aus einer Hand gestärkt.



**Herbert Bodner**, langjähriger Vorstandsvorsitzender der Bilfinger SE, vollendete am 20. Februar 2013 sein 65. Lebensjahr. Bodner trat 1991 in den Bilfinger Konzern ein. Seit 1997 war der studierte Bauingenieur Mitglied des Vorstands, von 1999 bis zu seinem Eintritt in den Ruhestand 2011 war er Vorsitzender des Vorstands. In dieser Zeit hat Herbert Bodner die Entwicklung des Konzerns entscheidend geprägt. „Die Ende der neunziger Jahre eingeleitete strategische Neuausrichtung von Bilfinger vom Baukonzern zu einem von Dienstleistungen geprägten Unternehmen trägt seine Handschrift“, hob Roland Koch, Vorstandsvorsitzender von Bilfinger, hervor. „Sie ist die Grundlage, auf der wir heute die erfolgreiche weitere Entwicklung unseres Konzerns gestalten können.“

## kurz & fündig

**Mannheim:** Eckart Klobe, ein Entwickler und Hersteller spezieller medizinischer Saugglocken, hat ca. 310 Quadratmeter Bürofläche in M7, 9a-10 in Mannheim angemietet. Die Saugglocken dienen der nicht-chirurgischen Korrektur einer körperlichen Fehlbildung namens Trichterbrust. Die Saugglocken sind seit 2002 auf dem Markt und werden mittlerweile weltweit von Krankenhäusern und Ärzten anstelle einer Operation verordnet. Der Eigentümer ist ein Privatinvestor aus Mainz. Vermittelnd tätig war **Engel & Völkers Commercial Rhein-Neckar**.

**Mannheim:** Die **Bilfinger Hochbau GmbH Niederlassung Karlsruhe**, ein marktführendes Unternehmen des deutschen Hochbaus und Teil der börsennotierten BILFINGER SE, hat ca. 325 Quadratmeter Büroflächen in der Gottlieb-Daimler-Straße 10 in Mannheim angemietet. Die **RICH Immobilien GmbH & Co. KG** war vermittelnd tätig.

### Aus unserem Briefkasten

CHRISTIAN ALBERT MUSCHALEK  
architecte-ingénieur et urbaniste  
professeur émérite ENSA Paris la Villette  
chevalier des arts et des lettres

ImmobilienReport  
Rhein-Neckar  
Redaktion  
z.H. Herrn Hartmut Sukow  
Max-Frisch-Strasse 28  
68259 Mannheim

Paris 11-02-2013

Sehr geehrter Herr Sukow,

mit Interesse habe ich – leider arg spät – Ihren Bericht und Kommentar über das Mannheimer Turley-Projekt in der Ausgabe 51 Ihres Immobilienreports gelesen und bin, ehrlich gesagt, etwas perplex darüber wie sich Tom Bock in Mannheim präsentiert hat. Herrn Bock kenne ich sehr gut aus der Frankfurter Zeit (dort war ich Architekt seiner Gebäude), damals war er ein junger dynamischer und lernfähiger Charmeur, der viel bewegt hat. Aber vielleicht ist er in letzter Zeit tatsächlich etwas verspannt geworden.

Berichten Sie weiter so, konkret und mit Biss, das kann Mannheim nur guttun.

Mit freundlichen Grüßen aus Paris

  
Christian Muschalek  
Prof. Dipl. Ing. Freier Architekt BDA DWB

Meinungen, Kommentare  
oder Leserbriefe an:  
redaktion@immobilienreport-  
rhein-neckar.de

## Impressum

### ImmobilienReport Metropolregion Rhein-Neckar

Herausgeber:  
Hartmut Suckow und  
Michael Tschugg

Adresse:  
Max-Frisch-Straße 28  
68259 Mannheim  
0621 | 717689-0

Texte:  
Michael Tschugg,  
Hartmut Suckow

Fotos:  
Hartmut Suckow

Anzeigen:  
Gerhard Loos  
06232 / 29 14 75

Produktion:  
Kommunikation & Design

Der ImmobilienReport  
Metropolregion Rhein-Neckar  
erscheint zurzeit monatlich.  
Er wird kostenlos im Abonnement  
per E-Mail als pdf-file verschickt.

Bei Verwendung der Texte oder  
Textpassagen muss die Quelle  
genannt werden; Nachdruck oder  
gewerbliche Verwendung bedarf  
der Genehmigung der Herausgeber.

Der nächste ImmobilienReport  
Metropolregion Rhein-Neckar  
erscheint am Dienstag,  
den 16. April 2013