

Deutschlandchef
Fred-Markus Bohne
kam von Wett-
bewerber Garbe zu
Panattoni



König der Schuhkartons

Entwickler von Büro- und Shoppingimmobilien waren die Stars der Szene. Heute sind sie pleite – und ein Außenseiter triumphiert

TEXT
Harald Schumacher

FOTOS
Mario Wezel

Fred-Markus Bohne sitzt in seinem Eckbüro und genießt von der achten Etage aus den Panoramablick hinüber zur Elbphilharmonie. Herausragende Architektur – und damit definitiv nicht das Geschäft von Bohne. Der ist Deutschlandchef des auf Logistikimmobilien spezialisierten Entwicklers Panattoni. Bei ihm geht es um Gebäude in ihrer unattraktivsten Form: Lagerhallen, Verteilzentren, Umschlaghallen. Massive Bauten, die viel Fläche versiegeln und wenig Arbeitsplätze bringen.

„Wir bemühen uns, die großvolumigen Baukörper schöner zu machen“, sagt Bohne dazu. Die Formulierung lässt er nachklingen, und schiebt hinterher: „Aber ja, es bleiben große Klötze.“ Das Zugeständnis fällt Bohne nicht schwer. Während der glamouröse Teil der Immobilienbranche gerade Insolvenzen von Branchengrößen wie Centrum, Development Partner, Gerchgroup, Project AG, Euroboden und René Benkos Signa-Imperium verdauen muss, während Dutzende große Bauprojekte in besten Citylagen über Monate stillliegen, kommen die lange wenig beachteten Ent-

wickler von Logistikimmobilien nicht nur unspektakulär durch die Krise. Sie sind plötzlich obenauf.

Ein Projektentwickler kauft das Grundstück, plant die Immobilie, organisiert die Finanzierung, baut und verkauft. Die gestiegenen Zinsen und schwächere Nachfrage machen Entwicklern von Büro-, Einzelhandels und auch Wohnimmobilien enorm zu schaffen. Logistik aber läuft. In seinem aktuellen „Development Monitor“, der die Leistungen der Immobili-

entwickler in Deutschland seziiert, weist das Analysehaus Bulwiengesa keinen der bekannten Büro- und Handelsimmobilienentwickler als Nummer eins aus, sondern eine Projektgesellschaft für Logistikbauten, mit ihrem nur in Fachkreisen bekanntem Namen: Panattoni.

ZECH UND GARBE ÜBERHOLT

Die Deutschlandtochter eines US-Unternehmens wird bis Ende 2028 binnen acht Jahren fast 2,9 Millionen Quadratmeter Fläche fertiggestellt haben (siehe Grafik), mehr als alle anderen Entwickler. Die Zahlen belegen einen Machtwechsel: Die frühere Nummer eins – die Bremer Zech Group – kommt auf zwei Millionen Quadratmeter in allen Segmenten. Mitverantwortlich für Panattonis Triumph sind die Sorgen der anderen. Investitionen in Shoppingcenter und Läden lassen nach, seit Onlineplattformen dem stationären Handel die Existenzgrundlage nehmen. Die Büronachfrage brach unter anderem dank des Trends zum Homeoffice ein.

Zwar ging zuletzt auch die Nachfrage nach Logistikbauten aufgrund fehlen- ▶

LOGISTIK GANZ VORN

Die größten Projektentwickler in den wichtigsten Immobilienmärkten

Sparte	Projektentwickler	entwickelte Flächen*
Gesamt	Panattoni	2869
Logistik	Panattoni	2638
Wohnen	Vonovia	1667
Büro	Zech Group	974
Handel	XXXLutz	391
Hotel	GBI	169
Sonstiges	Cureus	607

* in Tausend Quadratmeter, deutschlandweit in Planung, im Bau und fertiggestellte Projekte 2021 bis 2028; Quelle: Bulwiengesa



der Flächen und konjunktureller Unsicherheiten leicht zurück. Das aber sei nur eine kleine Korrektur, sagt Tobias Kassner, Research-Leiter des zweiten großen Logistikprojektentwicklers im Land, der Garbe Group aus Hamburg: „Sie sank nur auf das gute Niveau der Jahre vor der Coronapandemie.“ Anders als Büro und Handel habe Logistik „kein strukturelles Problem“. Ganz im Gegenteil: „E-Commerce und Optimierung der Lieferketten bleiben langfristige Treiber für dieses Segment.“

Garbe und Panattoni liefern sich in diesem Markt ein ausgeglichenes Rennen. Bei der Bauleistung liegt Garbe 2023 zwar 2400 Quadratmeterchen vor Panattoni – aber nicht beim Blick über mehrere Jahre, der die lange Planung und Umsetzung von Immobilienvorhaben berücksichtigt. Die Rollen der Wettbewerber sind klar definiert: Hier das eingesessene Familienunternehmen Garbe, 60 Jahre Tradition, das seine Logistikprojekte in selbst gemanagte Fonds überführt und eine Vielzahl von Dienstleistungen rund um die Immobilien anbietet. So sind bei Garbe nur noch gut zehn Prozent der 400-köpfigen Beleg-

Am Brinkhafen in Hannover baut Panattoni insgesamt 100 000 Quadratmeter Nutzfläche

schaft in der eigentlichen Projektentwicklung beschäftigt. Dort der Emporkömmeling aus Kalifornien, erst zehn Jahre im deutschen Markt. Groß gemacht hat den US-Wettbewerber hierzulande ein Mann, der von Garbe kam – ausgerechnet.

Fred-Markus Bohne stiefelt durch den Matsch einer Riesenbaustelle am Brinkhafen in Hannover – und ist hoch zufrieden mit dem, was er sieht. Hier, direkt am Mittellandkanal, zeigt sein Team, dass Logistikentwickler mehr können, als Schuhshachteln neben Autobahnen zu platzieren. 100 000 Quadratmeter Nutzfläche lässt Panattoni auf dem historischen Industriegelände bauen. Dabei entsteht eine Produktionshalle für den Kabelhersteller Nexans, bisher Besitzer des Geländes und künftiger Ankermieter.

Seit 1906 schon werden hier, einst vor den Toren der Stadt, Kabel hergestellt.

Heute ist die Brache von Wohn- und Gewerbevierteln umschlossen. Zwei Kilometer sind es zur A2, sieben zur hannoverschen Innenstadt. Deshalb entstehen neben Logistikhallen auch Gebäude für mittelständische Unternehmen und Gründer: das „City Dock“.

In „sehr frühzeitigen Vorabgesprächen während des Bieterverfahrens“ habe Panattoni Wünsche der Stadt abgefragt, lobt Hannovers Wirtschafts- und Umweltseniorin Anja Ritschel den Austausch. Den Projektentwickler erlebte die Kommunalpolitikerin mit grünem Parteibuch als „professionelles Gegenüber“. Und für Bohne ist „Hannover ein Highlight“ – auch weil der Brinkhafen eine hoch belastete Brache war. Noch um die Jahrtausendwende, sagt der Manager, hat seine Branche „beste Weizenfelder zugebaut“. Heute sind 85 Prozent der Flächen im Panattoni-Portfolio recycelte „Brownfields“, wie es im Branchenjargon heißt.

BURGER STATT STERNE

Aufgewachsen ist der heute 54-jährige Manager auf einem Bauernhof mit Viehhaltung im niedersächsischen Weserbergland. Bei Garbe gehörte er in den frühen 2000er-Jahren zum Vorstand der Tochter Stilwerk. Deren exquisite Möbel- und Ausstattungsgalerien füllte Bohne mit passenden Läden. Doch mit Einkaufsleitern nobler Möbellabels über Mietverträge zu verhandeln, erinnert sich Bohne, das sei nicht sein Milieu gewesen. Er wechselte in Garbes Logistikbereich. Dann warb der US-Logistikimmobilienentwickler Panattoni den Juristen ab.

Bohne sagt, er haben den Patriarchen Carl Panattoni gleich gemocht. Ein hemdsärmeliger Typ, bodenverhaftet wie er. „Wenn ich Carl mit einer Einladung zum Essen eine Freude machen will, passt was Bürgerliches, eine Pizzeria oder Burger King – aber kein Sterneladen mit französischer Küche.“ Die Panattoni Development Company mit Sitz im kalifornischen Newport Beach gründete der Amerikaner 1986. Neben dem heute 80-jährigen Boss halten nur Partner wie Bohne Anteile. „Unsere heilige Kuh ist, dass wir keine institutionellen Investoren ins Haus holen.“

Bei Panattoni fing er 2014 noch mal bei null an, mit einer Handvoll Mitarbeiter. Der Aufstieg gelang unter anderem dank Aufträgen von Amazon und großen Logistikern wie Dachser. Es gab aber „kei-

nen Plan, jemals die Nummer eins im Markt zu werden“, behauptet Bohne.

Dem widerspricht Felix Zilling, der bei der Zech Group in Bremen Chef des Logistikgeschäfts ist und damals selbst im kleinen Team von Bohne arbeitete: „Panattoni hat immer den Anspruch, Nummer eins zu sein oder zu werden, das gehört zur Firmen-DNA.“ Heute entwickeln bei Zech zwölf Mitarbeiter Logistikprojekte, bei Panattoni 140, die Hälfte sind Architekten. Panattoni lässt lieber eigene Leute Pläne entwerfen als fremde Büros zu beauftragen, „weil wir dann tiefer in den Projekten stecken und die Kunden zufriedener sind“. Thomas Hörmann, der beim Logistiker Dachser aus Kempten im Allgäu lange die Bauprojekte verantwortete, sagt: „Wenn wir bei Technik und Gestaltung spezifische Lösungen brauchen, ist Panattoni flexibler als andere.“

Die Macher der Logistikimmobilien gelten in der Branche als uneitel und bodenständig, sagt Alexander Fieback von Bulwiengesa. Vor ein paar Jahren habe er eine Immobilienstudie in Frankfurt erst Büroimmobilienprofis und dann einem Kreis von Logistikimmobilienspezialisten



Panattoni-Manager Bohne (o.) hofft in seinem Projekt am Mittellandkanal in Hannover (u.) auch auf Mittelstand und Start-ups als Mieter

vorgestellt: „Bei der Bürofraktion gab es exquisite Häppchen, bei den Logistikern Erbsensuppe.“ Zech-Manager Zilling sagt, in der Community gebe es „keine Pingvine“ – also Krawattenträger mit weißem Hemd und Anzug. Unter anderem dank den „hemdsärmeligen, viel entspannteren Umgangsformen“, meint der 46-Jährige, seien Logistikimmobilien von den vermeintlichen Stars der Immobilienwirtschaft „lange belächelt und als Assetklasse nicht ernst genommen worden“.

FERTIG NACH SECHS MONATEN

Damit ist es vorbei. Auftraggeber und Investoren haben den Logistikanteil an den Immobilieninvestitionen in den vergangenen Jahren auf bis zu 25 Prozent gesteigert. Rasant ist das Bautempo. Als Panattoni etwa 2020 für Dachser ein Logistikzentrum in Magdeburg baute, begannen im April die Erdarbeiten, im Dezember wurde die 40 000-Quadratmeter-Halle übergeben. „Oft sind es nur sechs Monate, bis ein Projekt realisiert ist“, sagt Bulwiengesa-Experte Fieback, „und inklusive Planung anderthalb Jahre“. Bei Büro, Handel oder Hotel hingegen gehen dafür vier bis sechs Jahre ins Land.

Logistikentwickler können deshalb schneller auf Marktveränderungen reagieren. Zu teure Grundstückskäufe, die sich bei der späteren Realisierung von Projekten nicht mehr rentieren, kommen kaum vor. „Insolvenzen sind im Logistikimmobilienbereich deshalb unwahrscheinlich“, sagt Bohne. Schwieriger geworden sei das Geschäft trotzdem. Zwar sei „kein einziges unserer Projekte in den roten Zahlen“. Doch „an Marge haben wir eingebüßt“. Bei einem Projekt in Bremen wollte Bohne ursprünglich das 31-Fache der Jahresmiete erzielen. Verkauft hat er bei Faktor 24.

Ohne Risiko ist auch Logistik nicht. Projektierer bauen nicht nur, was Auftraggeber bestellen. Immerhin 70 Prozent der Panattoni-Projekte in Deutschland sind spekulative Bauten. Dabei sichern sich Entwickler vielversprechende Flächen, beginnen mit dem Bau – und machen sich parallel dazu an die Vermarktung. Nicht alles laufe wie geplant, räumt Bohne ein.

Aber richtig schief gehen die Zweckbauten auch nicht. Größenwahn-Projekte wie Benkos Elbtower, dessen Betongerippe drei Kilometer östlich von Bohnes Büro 100 Meter hoch in den Himmel ragt, sind Mahnung genug, nicht abzuheben. ■

