

# Politischer Wille entscheidet über Erfolg

Ein Knotenpunkt, der die beiden wichtigsten Verkehrswege des Landes, die Straße und die Schiene, miteinander verbindet – für Mieter und Investoren von Logistikimmobilien sind Güterverteilzentren (GVZ) der ideale Standort. Zumindest in der Theorie. Doch in der Praxis gibt es zahlreiche Hindernisse. Worauf man bei der Standortwahl achten sollte, berichten Udo Sauerbrey und Wolf-Dietrich Geitz von der Beratungsgesellschaft Railistics.

*Immobilien Zeitung: Der Typus des GVZ ist eine deutsche „Spezialität“. Wie kam es zu den zahlreichen Gründungen?*

**Udo Sauerbrey:** Die ursprüngliche GVZ-Idee entstammt dem Gedanken, den Stra-

ßenverkehr auf die Schiene zu locken, indem man den Spediteuren am jeweiligen Umschlagplatz Flächen zur Verfügung stellt. Die Bahn erhoffte sich dadurch eine bessere Auslastung ihrer Güterzüge. Seit 1997 bekommt außerdem jede Kommune, die ein Kombiverkehrsterminal errichten will, 85% der Kosten durch Fördermittel erstattet. Das gab der Sache neuen Auftrieb.

*IZ: Für welche Art von Transporten eignet sich ein GVZ?*

**Sauerbrey:** Heutzutage ist im Grunde jede Ware containerisierbar. Das hat sich allerdings bei den Spediteuren noch nicht genügend herumgesprochen. Durch das Verhalten der Deutschen Bahn wird diese Erkenntnis auch nicht gerade gefördert.

*IZ: Das Konzept klingt gut. Wie steht es mit der Umsetzung in die Realität?*

**Wolf-Dietrich Geitz:** Die Bahn hat in den Jahren, in denen sie sich bei GVZ engagierte, oft überdimensionierte Umschlagplätze gebaut. Von vielen ihrer Pläne hat sie sich wieder zurückgezogen. Jetzt erhält der GVZ-Gedanke seinen Impuls von privat betriebenen Terminals, die wesentlich wirtschaftlicher geplant sind. Als Beispiele sind Ludwigshafen und Wustermark zu nennen. Dort, in Brandenburg, hat eine Public Private Partnership zwischen LEG und Deutscher Leasing mit Bundesmitteln ein GVZ entwickelt und an die Betreiber verpachtet. Auch was im Moment an Wachstum auf der Transportseite generiert wird, kommt von privaten Bahnen. Man kann ganz allgemein sagen, dass private Initiative auf Infrastruktur- und Angebotebene immer als Motor für Verbesserungen wirkt.

*IZ: Welche GVZ laufen gut, wo gab es Flops?*

**Geitz:** Als erfolgreiche GVZ sehen wir z.B. Bremen, Köln-Eifelort und Hamburg-Billwerder. Mehrheitlich funktionieren die GVZ zurzeit allerdings nicht gut. Als Flop aus der Sicht der Bahn ist das Zentrum Großbeeren zu nennen. Als Lagerstandort für Einzelhan-

dels-Logistiker und Handwerker ist es sehr erfolgreich, aber die Schienenanbindung wird nicht genutzt.

*IZ: Wo liegt das Hauptproblem?*

**Geitz:** Die Organisation und Planung sind auf der jeweiligen Länderebene nicht einheitlich gestaltet. Auf Grund mangelnder Koordination gibt es z.B. weder im Rhein-Main- noch im Rhein-Neckar-Gebiet ein „richtiges“ GVZ. Umgekehrt verhält sich die Situation in Brandenburg, wo die damalige LEG sich erfolgreich um die Etablierung von Wustermark bemüht hat. Ebenso positiv verläuft die Entwicklung in der Region Südwestsachsen.

Ganz allgemein ist es wichtig, dass Planungsvorgaben existieren, die alle Fördermittel gezielt konzentrieren. Zum Beispiel Erfurt: Dort ist eine teure Umschlaganlage hingestellt worden. Weil aber das Land seine Fördermittel nicht gebündelt hat, baute jeder Spediteur seine Lagerhallen an einen anderen Standort und keiner siedelte sich am GVZ an. Insofern ist der Erfolg jeder Investition abhängig von der Koordinationsbereitschaft der Länder bzw. Landesentwicklungsgesellschaften.

*IZ: Derzeit gibt es ca. 30 GVZ in Deutschland. Wo besteht noch Bedarf?*

**Sauerbrey:** In Deutschland scheint der Markt gewissermaßen gesättigt. Man sollte aber die Entwicklung in Zentraleuropa beobachten. Ungarn, Tschechien und Polen bereiten zurzeit auf Regierungsebene die Gründung solcher Zentren vor. In den Masterplänen werden Standorte ausgewählt, Finanzierungsmöglichkeiten gesucht. Da könnte sich viel entwickeln. Erfolgsentscheidend wird auch hier sein, ob die Investitionen konsequent konzentriert werden.

*IZ: Danke für das Gespräch! (mol)*

*Udo Sauerbrey ist Geschäftsführer, Wolf-Dietrich Geitz Partner bei der Railistics GmbH (www.railistics.com). Das Wiesbadener Beratungsunternehmen ist spezialisiert auf Lösungen für den internationalen Schienenverkehrsmarkt.*

„Es gibt viele Entwicklungschancen in Osteuropa.“

Udo Sauerbrey



Bild: Railistics

„Private Initiative ist immer ein Motor für Verbesserungen.“



Bild: Railistics

Wolf-Dietrich Geitz