

Strom entscheidet über Standort

Immer häufiger entscheidet die verfügbare Anschlussleistung über neue Logistikstandorte – das verändert die Planung

Ein großes Grundstück allein macht noch keinen leistungsfähigen Logistikstandort. „Der entscheidende Punkt heute ist Energie“, sagt Mathieu Meyer, Managing Partner der Logistikberatung Kellergroup mit Sitz in Ditzingen (Baden-Württemberg), gegenüber trans aktuell. Nach seiner Erfahrung entscheidet die verfügbare Anschlussleistung immer häufiger darüber, ob sich ein Standort überhaupt realisieren lässt.

Bevor Speditionen neue Hallen errichten oder Ladepunkte vorsehen, müssen sie zunächst ein geeignetes Grundstück finden. Genau dort beginnt häufig das erste Problem. Vor allem im Großraum Stuttgart erlebt Meyer immer wieder, dass Kommunen neue Logistiksiedlungen kritisch sehen. Viele Gemeinden wünschen sich Entwicklungszentren oder produzierende Unternehmen. Für Logistikprojekte bleibt dagegen oft wenig Raum.

Aus Sicht des Branchenexperten greift diese Haltung jedoch zu kurz. Produktion und Handel können nur funktionieren, wenn Waren gelagert, umgeschlagen und transportiert werden. „Die Produktion funktioniert nicht, wenn ich nicht irgendwo auch jemand ein Lagerhaus zulasse“, sagt Meyer.

Doch selbst wenn eine Fläche verfügbar ist, muss sie zum Betrieb passen. Wie leistungsfähig eine Immobilie ist, hängt stark vom jeweiligen Geschäftsmodell ab. Wer Waren schnell umschlagen muss, benötigt viele Tore, kurze Wege und ausreichend Platz zum Rangieren. Speditionen, die ihre Güter über längere Zeit lagern, benötigen dagegen vor allem zusätzliche Fläche und höhere Gebäude. Hinzu kommen die Rahmenbedingungen vor Ort. Lärmkontingente, begrenzte An- und Abfahrtszeiten oder Vorgaben zur Zahl der Lkw-Bewegungen können die Leistungsfähigkeit eines Standorts deutlich einschränken.

Gerade auf dem Betriebshof zeigt sich häufig, ob ein Standort durchdacht geplant wurde. Meyer erlebt immer wieder, dass Investoren zwar die Halle optimieren, die Anforderungen des laufenden Betriebs aber unterschätzen. Dann fehlen Rangierflächen, Parkmöglichkeiten oder Wendemöglichkeiten. „Der Lkw muss dann in 48 Zügen vorwärts und rückwärts fahren, um da wieder rauszukommen“, beschreibt er Situationen aus der Praxis.

Hinzu kommt, dass vielerorts auch Stellplätze für Lastwagen fehlen. Speditionen sollten daher schon bei der Planung berücksichtigen, wo Fahrzeuge zwischengeparkt werden können.

Viele Speditionen würden zusätzliche Kapazitäten am liebsten selbst schaffen, weil sie ihre Stand-



orte langfristig nach den eigenen Anforderungen entwickeln wollen. Darüber hinaus wollen viele Firmeninhaber unabhängig bleiben, betont Mayer. Hinzu kommt: Viele Unternehmen denken dabei langfristig und über Generationen hinweg. Deshalb analysieren sie zunächst ihre Warenströme, um einen Standort zu finden, der ihre Transporte dauerhaft möglichst effizient unterstützt.

Langwierige Planungen

Doch selbst dann scheitern Projekte häufig. Genehmigungen ziehen sich hin, die Infrastruktur passt nicht oder die Fläche lässt sich nicht wie geplant nutzen. „Es gibt Konzepte, die haben wir schon auf vier, fünf, sechs Grundstücken versucht zu realisieren“, berichtet Meyer.

Teilweise müssen Unternehmen ihre Planungen über Jahre hinweg von einem Standort zum nächsten tragen, bis sich überhaupt eine Lösung abzeichnet. Manchmal geben sie ein Konzept auch vollständig auf, obwohl es wirtschaftlich sinnvoll wäre.

Hinzu kommt, dass viele Kunden ihre Aufträge heute häufig nur noch für wenige Jahre vergeben. Ausschreibungen laufen oft nur zwei oder drei Jahre. Ein neuer Standort soll dagegen über Jahrzehnte genutzt werden.

Wer mehrere Millionen Euro investiert, weiß deshalb häufig nicht, ob der zugrunde liegende Auftrag noch besteht, wenn die Immobilie fertig geplant oder gebaut ist. Angesichts dieses Risikos setzen einige Betriebe auf Mietflächen statt auf einen Neubau. Andere gehen bewusst ins Risiko und errichten neue Hallen in der Erwartung, sie später auch

mit anderen Kunden auslasten zu können.

Doch nicht jede Spedition will zusätzliche Kapazitäten über einen Neubau schaffen. Wer schneller wachsen oder neue Leistungen anbieten möchte, kann auch zu kaufen. Das gilt beispielsweise für die Kühllogistik. Statt diesen Bereich selbst aufzubauen, übernehmen Unternehmen häufig einen Anbieter, der bereits Fahrzeuge, Personal und Kunden mitbringt. Allerdings müssen anschließend unterschiedliche Arbeitsweisen und Unternehmenskulturen zusammenfinden. Auch Bestandssimmobilien bergen Risiken. Häufig zeigt sich erst nach dem Kauf, welche Umbauten erforderlich werden und welche zusätzlichen Kosten entstehen.

Daneben setzen manche Unternehmen auf Kooperationen. Das bietet sich an, wenn ein Partner bestimmte Regionen bereits bedient oder Leistungen anbietet, die ein anderer nicht wirtschaftlich darstellen kann. Solange beide Seiten davon profitieren, können solche Modelle gut funktionieren. Schwierig wird es, wenn sich Interessen auseinanderentwickeln. „Dann entstehen Konflikte, etwa bei Investitionen oder bei der Nutzung gemeinsamer Flächen“, betont Meyer.

Die Anforderungen an neue Standorte gehen inzwischen weit über Hallen und Hofflächen hi-

naus. Unternehmen müssen heute auch überlegen, welche zusätzlichen Einrichtungen sie benötigen. Zeitweise beschäftigte die Branche etwa die Frage, ob Fahrer künftig häufiger Unterkünfte am Standort benötigen. Hinzu kommt die Ladeinfrastruktur außerhalb des eigenen Betriebsgeländes. Ein E-Lkw muss nicht nur auf dem eigenen Hof laden können, sondern häufig auch beim Kunden oder unterwegs. Dort fehlen jedoch vielerorts geeignete Ladepunkte und ausreichend leistungsfähige Anschlüsse.

Zudem können viele Speditionen ihre Standorte nicht frei nach den eigenen Vorstellungen entwickeln. Die finanziellen Spielräume sind begrenzt und auch technische Vorgaben verändern sich fortlaufend.

Selbst wenn eine bestimmte Lösung sinnvoll erscheint, lässt sie sich deshalb oft nicht umsetzen. Unternehmen müssen vielmehr entscheiden, wie viel sie investieren können und wie weit sie ihre Standorte unter den jeweiligen Rahmenbedingungen weiterentwickeln können.

Die größte Veränderung beobachtet Meyer derzeit beim Thema Energie. Nach seiner Erfahrung scheitern inzwischen mehr Projekte am Strom als an der Fläche. Viele Speditionen finden zwar ein passendes Grundstück. Anschließend zeigt sich jedoch, dass die

vorhandene Leistung nicht zu den Anforderungen eines modernen Logistikstandorts passt. Meyer berichtet von großen Flächen, deren Stromversorgung eher an ein Einfamilienhaus als an einen Gewerbebetrieb erinnert. Besonders deutlich wird das bei Standorten, die auf E-Lkw vorbereitet werden sollen.

Gleichzeitig steigen die Anforderungen weiter. Einige Bundesländer schreiben Photovoltaikanlagen auf Neubauten vor. Speditionen müssen deshalb entscheiden, wie sie den erzeugten Strom nutzen wollen. In manchen Fällen lässt sich die erzeugte Energie nicht vollständig ins Netz einspeisen. Dann müssen Betriebe zusätzliche Speicher vorsehen oder einen Teil der Stromerzeugung ungenutzt lassen.

Vor allem mittelständische Speditionen stehen dadurch vor einer neuen Aufgabe. Sie verfügen häufig weder über große Stromreserven noch über eigene Energiespezialisten. Gleichzeitig müssen sie abschätzen, wie viele Fahrzeuge sie künftig laden wollen, welche Leistung dafür erforderlich ist und welche Infrastruktur sie dafür aufbauen müssen. „Dann werde ich auf einmal zum Energieplaner“, beschreibt Meyer die Situation.

Text: Ralf Lanzinger |
Fotos: Kellergroup, Thomas Küppers



„Immer häufiger entscheidet der Stromanschluss darüber, ob ein Standort realisiert werden kann“

MATHIEU MEYER,
MANAGING PARTNER
DER LOGISTIKBERATUNG
KELLERGROUP

BUILD, BUY ODER PARTNER

Wenn Speditionen zusätzliche Kapazitäten benötigen, stehen ihnen grundsätzlich drei Wege offen:

- **Build:** Das Unternehmen entwickelt einen Standort selbst und kann Gebäude, Hofflächen und Abläufe exakt an die eigenen Anforderungen anpassen.
- **Buy:** Durch den Kauf eines Unternehmens oder einer Immobilie lassen sich neue Kapazitäten oder Kompetenzen schneller aufbauen als über einen Eigenaufbau.
- **Partner:** Kooperationen ermöglichen es, bestehende Netzwerke, Standorte oder Leistungen zu nutzen, ohne selbst investieren zu müssen.

Welcher Weg der richtige ist, hängt von den Kundenanforderungen, der verfügbaren Infrastruktur und den langfristigen Unternehmenszielen ab.

Quelle: Kellergroup

Staying profitable #together

That's: Sharing the load.

Truck Grand Prix

10.-12.07.2026
Industriepark
Stand R 11,
Nürburgring

Spart bis zu 11 % Kraftstoff: der neue Ford F-MAX Gen 2.0

In Zeiten steigender Spritpreise wird Effizienz zum entscheidenden Faktor. Mit dem preis-leistungsstarken F-MAX der Generation 2.0 punkten Sie auf jedem einzelnen Kilometer. Sein HVO-tauglicher Ecotorq-Motor und die verbesserte Aerodynamik senken Ihren Kraftstoffverbrauch um mehr als 11 %. Jetzt alle Sparpotenziale entdecken:

ford-trucks.de



Sharing the load