

GRR Basic Retail Report 2021

It's a match.

ESG & Basic Retail - gemeinsam in die Zukunft.



in Kooperation mit

savills



GRR
BASIC RETAIL EXPERTS



Inhalt



Vorwort	06
Highlights	10
01 Allgemeine Marktentwicklung	16
■ Supermärkte sind das neue Core im Handel	17
■ 2020 bringt klare Profiteure der Krise hervor	26
■ Marktmeinung Einzelhandel – was denken die Experten vor Ort?	34
02 Big Picture ESG	46
■ Dekarbonisierung der Immobilienbranche – Status quo & Herausforderungen	50
■ Von „nice to have“ zu „must have“ – Regulatorische Anforderungen befördern ESG	56
■ Nachhaltigkeit im neuen Gewand? Ein kritischer Blick auf den ESG-Hype	58
■ ESG bei Immobilienfonds – Trends & Umsetzung	60
03 ESG, Markt & Akteure	66
03.1 Handel & Verbraucher	
■ Nachhaltigkeit nicht als Trend, sondern als Haltung: Der tegut... Weg	68
■ Ernährungsrevolution an der Supermarktkasse?	72
■ Vom Acker ins Regal: Herausforderungen nachhaltiger Lebensmittellogistik	82
■ Laden vor dem Laden: Elektromobilität im Einzelhandel	85
■ Soziale Verantwortung – wir haben es selbst in der Hand	90
03.2 Immobilien & Investmentmarkt	
■ „Zero Emission“ ist in Reichweite! Strategischer Ansatz zur Erreichung der Dekarbonisierungsziele	94
■ Cradle to Cradle als Innovationstreiber	106
■ ESG-Kriterien: Anforderungen an die Projektsteuerung von Immobilienprojekten	110
■ Bestandsobjekte auf dem Weg zur ESG-Konformität	112
■ ESG & Rendite: Das Duett der Zukunft?	114
03.3 Mieter & Management	
■ Vermieter und Mieter im Dialog: Mit Green Buildings nachhaltig in die Zukunft	118
■ Haben Sie heute schon mit Ihrem Mieter gesprochen? Datenbeschaffung und -management im ESG-Kontext	122
■ Einblick in die Praxis – Digitalisierung für mehr Ressourceneffizienz	124
■ Nachhaltiges Asset Management – Bericht von der Werkbank	126
■ How to go green: Immobilienmanagement bei Netto Marken-Discount	130
■ Mieterperspektive: ESG & Basic Retail	134
03.4 Investoren & Fonds	
■ Immobilienfonds und die ESG-Wende	138
■ Gamechanger ESG-Fonds: Mit Basic Retail zum grünen Investment	140
■ Festlegung, Monitoring & Reporting von Nachhaltigkeitsfaktoren	146
■ Gelebte Governance bedeutet auch Transparenz, Verlässlichkeit & Fairness	150
■ Neue Finanzierungslösungen müssen her!	152
■ Investorenperspektive: ESG & Basic Retail	154
04 Schlusswort	158

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

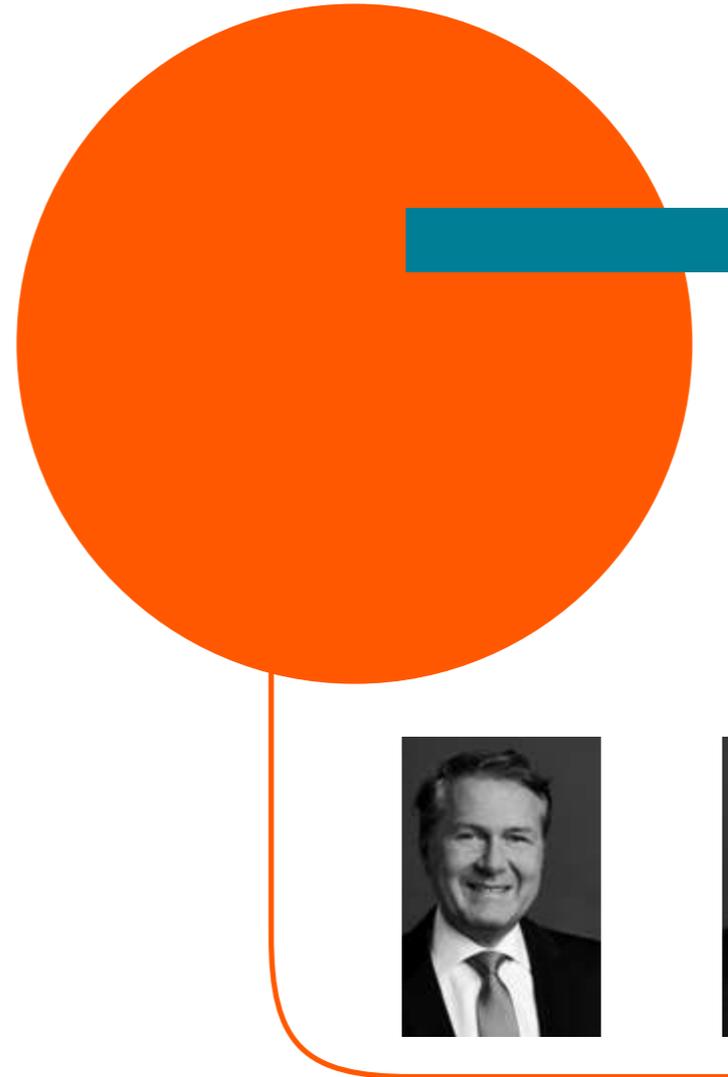
wir freuen uns sehr, dass Sie jetzt und im Moment den ersten GRR Basic Retail Report in den Händen halten und aufgeschlagen haben. Vielleicht stellen Sie sich jetzt die Frage: Weshalb ein weiterer Report im Themenbereich „Nahversorgung“? Wir beantworten sie mit in 15 Jahren Unternehmensgeschichte gewachsenem Selbstvertrauen: Weil wir zu dem Thema Basic Retail viel zu sagen haben. In diesem Report stecken die Erfahrungen unserer mehr als 70 Kolleginnen und Kollegen aus der Betreuung von gut 500 Nahversorgungsimmobilien in ganz Deutschland mit über 2.000 Mieteinheiten.

Als thematischen Schwerpunkt haben wir uns dieses Jahr aufgrund des Inkrafttretens von Offenlegungs- und TaxonomieVO und im Hinblick auf den Immobilien-Megatrend „ESG“ ebendiesen vorgenommen. Dabei geht es um nicht weniger als die Transformation der Immobilienwirtschaft und der institutionellen Kapitalanlage hin zu einer deutlich stärkeren Berücksichtigung ökologischer, sozialer und unternehmensethischer Faktoren. Ganz konkret sollen unter dem Titel „It’s a match – ESG & Basic Retail“ Herausforderungen der Branche erfasst und Entwicklungspotenziale für ein nachhaltiges und zugleich ökonomisch sinnvolles Miteinander diskutiert werden. Dies kann nie aus nur einer Perspektive heraus gelingen; vielmehr bedarf es eines gemeinsamen Kraftakts aller involvierten Beteiligten. Umso mehr freut es uns, dass uns Mieter, Investoren, Finanzierungsinstitute, steuerliche und technische Berater sowie viele weitere Wegbegleiter unterstützt und diesen Report um ihre Sicht auf das aktuell brennendste Thema im Schnittbereich von Immobilie und Investment bereichert haben.

Herzlich danken möchten wir an dieser Stelle allen mitwirkenden Autorinnen und Autoren, all diejenigen, die sich im Rahmen der Befragung Zeit genommen haben und vor allem unserem Kooperationspartner Savills – Sie alle haben die Entstehung dieses Reports intensiv unterstützt und gefördert. Ein großer Dank gilt zudem unserem noch jungen GRR Research Team, das mit viel Herzblut und Engagement diesen ersten, aber sicher nicht letzten GRR Basic Retail Report aus der Taufe gehoben hat.

Nun wünschen wir Ihnen viel Freude beim Lesen, nutzbringende neue Erkenntnisse und freuen uns auf Ihr Feedback.

Mit herzlichen Grüßen
aus Nürnberg



Andreas Freier
Vorstand GRR AG
und Geschäftsführer
GRR Real Estate
Management GmbH



Martin Führlein
Vorstand GRR AG
und Geschäftsführer
GRR Real Estate
Management GmbH



Oliver Groß
Geschäftsführer
GRR Real Estate
Management GmbH





Karsten Nemecek
*Managing Director
Savills Immobilien
Beratungs-GmbH*

Liebe Leserinnen und Leser,

Nahversorger entwickeln sich immer mehr zum Core-Produkt des Investmentmarktes für Einzelhandelsimmobilien. Im Zuge der Pandemie haben die Nahversorger bewiesen, dass sie auch in Krisenzeiten stabile Mietzahlungen liefern. Sie sind nicht nur ein Teil der bislang kaum zu ersetzenden Grundversorgung, sondern bieten üblicherweise auch langfristige Mietverträge. Damit treffen sie genau den Geschmack vieler Investoren. Es sind aber nicht nur mehr Investoren als früher, die Nahversorger in ihrem Suchprofil stehen haben, sie sind zunehmend auch größer und mit institutionellem Geld gespeist. Sie alle eint der Wunsch nach langfristig planbaren und möglichst ausfallsicheren Einnahmen.

Während Nahversorger also mehr und mehr in den Blick großer Kapitalsammelstellen rücken, ist das Thema Nachhaltigkeit dort schon längst angekommen. Kaum ein institutioneller Investor, der sich nicht Nachhaltigkeit auf die Fahnen schreibt. Auch hier bieten Immobilien des Lebensmitteleinzelhandels zahlreiche Anknüpfungspunkte. So setzen viele Händler stärker auf regionale Produkte und Bio-Lebensmittel, welche die Umweltbilanz verbessern können. Für den Verbraucher ist der Nahversorger um die Ecke mit einer schnellen Erreichbarkeit und kurzen Anfahrtswegen verbunden. In dicht besiedelten Regionen dürften Supermärkte in Zukunft vermehrt in gemischt genutzte Objekte und Quartiere integriert werden, zum Beispiel mit Wohnungen in den oberen Etagen. Das verkürzt nicht nur die Wege, sondern sorgt gleichzeitig für eine bessere Ausnutzung des kostenbaren Baulands.

Ein Investment in Nahversorgungsimmobilien kann also nicht nur aus ökonomischer Sicht nachhaltig sein.

Viel Spaß beim Lesen wünscht

Karsten Nemecek



Das Wichtigste
in Kürze

High lights



Basic Retail glänzt als fester Anker in der Krise:

Obgleich das Basic Retail Segment bereits in den vergangenen Jahren ein verstärktes Anlegerinteresse verzeichnen konnte, haben lebensmittelgeankerte Objekte spätestens in den letzten Monaten ihre Position als stabile Investitionsobjekte mit langfristigen Erträgen verstetigt. Entsprechend sind hier weitere Renditerückgänge und ein Nachfrageüberhang zu erwarten.

Von der soliden Entwicklung des Lebensmittelhandels während der Pandemie hat auch der Onlinehandel profitiert und stieg gegenüber dem Vorjahr um 67 %. Allerdings konzentriert sich das Wachstum vorwiegend auf die Ballungsräume und aufgrund hoher logistischer Kosten ist auch in naher Zukunft nicht mit einem flächendeckenden Angebot zu rechnen.

Auf der Erfolgswelle der letzten Monate wollten sich die LEH-Händler nicht ausruhen und demnach planen die Expansionsverantwortlichen relevanter Vertriebslinien in naher Zukunft die Eröffnung neuer Filialen, Verkaufsflächenerweiterungen sowie Modernisierungen. Bei Letzteren spielen vor allem die Aspekte Effizienz, Kundenbedürfnisse und Anpassung des Konzeptes eine maßgebliche Rolle.

Lesen Sie mehr ab Seite 16

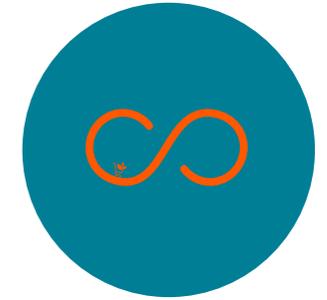


COVID-19 erweist sich als Triebkraft für nachhaltigen Konsum:

Das Thema Nachhaltigkeit hat im (Lebensmittel-)Einzelhandel bereits vor langer Zeit Einzug gehalten. Diese Entwicklung wurde nicht zuletzt von den Verbrauchern vorangetrieben, die in den vergangenen Jahren ihr Bewusstsein für nachhaltigen Konsum innerhalb immer breiterer gesellschaftlicher Schichten entdeckt haben. Eine Entwicklung, die durch die COVID-19-Pandemie nur noch verstärkt wurde.

Die Händler stehen vor der Aufgabe, die veränderten gesellschaftlichen Anforderungen und die damit verbundene Aufmerksamkeit für diesen Aspekt in ihrem unternehmerischen Handeln zu berücksichtigen. Der gestiegene Nachhaltigkeitsanspruch ist eng verknüpft mit dem Wunsch nach mehr Transparenz und beginnt bei der Produktauswahl im Lebensmittelgeschäft und zieht sich entlang der gesamten Lieferkette.

Lesen Sie mehr ab Seite 66



ESG-Konformität wird auch im Basic Retail Segment eine herausfordernde Aufgabe:

Der Immobilienbranche kommt eine Schlüsselrolle bei der Erreichung der Klimaziele zu. Dabei wird die Relevanz energetischer Sanierung im Bestand zunehmend erkannt, doch die Umsetzung hinkt nach. Denn der Neubau erweist sich als unzureichend, wenn es darum geht, die zu hohen THG-Intensitäten im Bestand zu kompensieren. Im Fokus der Maßnahmen müssen Senkungen des Energiebedarfs, Effizienzsteigerungen sowie der Einsatz erneuerbarer Energien stehen. Dabei erhöht auch eine längere Gesamtnutzungsdauer die ökonomische Sinnhaftigkeit energetischer Sanierungen.

Im Hinblick auf die Rentabilität solcher Investitionsentscheidungen schreckten die zunehmend kürzer werdende Haltedauer mancher Investoren und die engen Zeitintervalle zwischen den rollierenden Modernisierungsphasen bei Einzelhandelsimmobilien bisher eher ab. Sanierungsfahrpläne und Umsetzungsstrategien müssen jedoch zeitnah angestoßen werden, um die Wertstabilität der Assets zu erhalten und sich einen Wettbewerbsvorteil zu sichern.

Im Basic Retail Segment wurden Green Buildings in der Vergangenheit als Kostentreiber abgestellt und so gab es bis vor ein paar Jahren keinen Preisunterschied bei zertifizierten Objekten, da ausschließlich rein wirtschaftliche Daten von Relevanz waren. Wenn jedoch die Nachfrage an ESG-konformen Objekten steigt – was aufgrund des regulatorischen Drucks zu erwarten ist – könnten die Preise dieser im Vergleich zum Gesamtmarkt überdurchschnittlich steigen. Ein zusätzlicher Beschleuniger dieser Entwicklung könnte das bislang mangelnde Angebot entsprechender Objekte sein.

Lesen Sie mehr ab Seite 94

„Grüne“ Mietvertragsklauseln werden ein relevantes Werkzeug zur Umsetzung der ESG-Strategie:

Mit der Optimierung der Immobilie und für die Erstellung eines vollständigen ESG-Reportings müssen Verbräuche und Emissionen des Gebäudes erfasst und analysiert werden. In diesem Sinne ist ein qualifiziertes und digitales Gebäudemanagementsystem nicht nur essenziell für ein professionelles ESG-Management, sondern ermöglicht einen offenen und schnellen Austausch von Informationen zum Gebäude zwischen Mieter und Vermieter.

Im Transformationsprozess hin zur emissionsfreien Handelsimmobilie stellen Fragen der Verantwortlichkeit nach wie vor ein großes Hindernis dar. Hier müssen Mieter und Vermieter über die Laufzeit bestehender Verträge gemeinsame Strategien bzw. eine gemeinschaftliche Investitionsplanung entwickeln, gegebenenfalls mittels „grüner“ Mietvertragsklauseln, um Objekte im wirtschaftlich sinnvollen Bereich zu optimieren. Denn auch ein Großteil der Mieter rechnet mit zusätzlichen Investitionen, um ESG-Standards zu erfüllen.

Lesen Sie mehr ab Seite 118



How
to go
green

ESG-Fonds im Handelssegment zunächst rar gesät:

Inwieweit Einzelhandelsimmobilienfonds künftig als ESG-Strategie oder gar als Impact-Fonds auflegt werden, ist aufgrund der laufenden Gesetzgebung und noch ausstehender Branchenstandards schwer absehbar. Dennoch ist davon auszugehen, dass ESG-Aspekte die strategische Ausrichtung von Anlageprodukten und Unternehmen maßgeblich formen werden.

Perspektivisch werden dabei Transparenz und Benchmarking von besonderer Relevanz für die Bewertung von Anlageprodukten und ESG-Leistungen der Unternehmen sein. Institutionelle Investoren setzen hier vor allem auf Ratings und Zertifizierungen, um Vergleichbarkeit zu erhalten. Insbesondere Gebäudezertifizierungen sollen in künftigen Ankaufsprozessen verstärkt Berücksichtigung finden.

Im renditegetriebenen Markt scheinen jedoch nach wie vor Zweifel daran zu bestehen, inwiefern ESG mit der gewünschten Investment-Performance in Einklang gebracht werden kann oder diese gar verbessert. Doch wer sich kurzfristig für höhere Renditen entscheidet, könnte langfristig die eigene Wettbewerbsfähigkeit auf der Strecke lassen. Ein Spagat, der die Marktteilnehmer derzeit vor neue Herausforderungen stellt.

Lesen Sie mehr ab Seite 138



MARKT

INVESTMENT-

Supermärkte sind das neue Core im Handel

Falls es vor der COVID-19-Pandemie noch Zweifel daran gab, dass die Zinsen auch in den nächsten Jahren niedrig bleiben würden, sie dürften ausgeräumt sein. Etwa 80 % aller weltweit umlaufenden Anleihen weisen eine Rendite von unter 1 % auf – ein Viertel sogar von unter 0 %. Es erscheint unwahrscheinlich, dass sich das im Laufe der 2020er Jahre nennenswert ändern wird. Vor diesem Hintergrund ist mit weiter steigenden Immobilienquoten in den Portfolios der institutionellen Investoren und folglich einem anhaltend hohen Anlagedruck zu rechnen.

Dieses Geld trifft auf deutlich gestiegene Risiken an den Nutzermärkten, die in Teilen auch über das Ende der akuten Krise hinaus bestehen bleiben werden. In jedem Fall ist das Anlageuniversum für risikoaverse Investoren zumindest temporär geschrumpft. Weite Teile des Einzelhandelsimmobilienmarktes haben ihren Core-Status in den Augen vieler Investoren verloren. Umso stärker dürfte sich die Nachfrage auf jene Einzelhandelsimmobilien konzentrieren, die auch während der Krise stabile Cashflows liefern und diese auch für die Zeit nach der Pandemie versprechen. Dazu zählen vor allem Immobilien des Lebensmitteleinzelhandels. Deshalb rechnen wir in dieser Nutzungsart mit einem weiteren Rückgang der Anfangsrenditen sowie weiterhin hohen Transaktionsvolumina.



Ein Bericht von Jörg Krechky
(Head of Retail Investment
Germany bei Savills) und
Karsten Nemecek
(Managing Director Corporate
Finance – Valuation bei Savills)

Der Investmentmarkt für Handelsimmobilien

Nach einem starken Jahresauftakt durch zahlreiche großvolumige Übernahmen, Beteiligungen und Portfoliokäufe gingen die Investitionen in Handelsimmobilien im Jahresverlauf deutlich zurück. Mit knapp 2,1 Mrd. Euro war das 4. Quartal das schwächste Abschlussquartal seit der Finanzkrise. Bei den erwähnten großen Trans-

aktionen handelte es sich unter anderem um den Verkauf von 80 real Immobilien, die TLG-Übernahme samt des Einzelhandelsportfolios durch Aroundtown sowie Weiterveräußerungen von Kaufhof Warenhäusern. Die größte Transaktion in Q4-2020 war der Kauf des Matrix-Portfolios mit 33 METRO Großhandelsmärkten.

Diese Verkäufe spiegeln die Verschiebung am Markt wider: Lediglich 34 % des Transaktionsvolumens im Jahr 2020 entfiel auf Einzeltransaktionen, während diese 2019 noch mehr als die Hälfte ausmachten. Insgesamt belief sich das Transaktionsvolumen im vergangenen Jahr auf 12 Mrd. Euro und blieb damit 17 % unter dem Wert des Vorjahres sowie 16 % unter dem Schnitt der letzten drei Jahre.

Handelstransaktionsvolumen Deutschland (in Mrd. Euro)

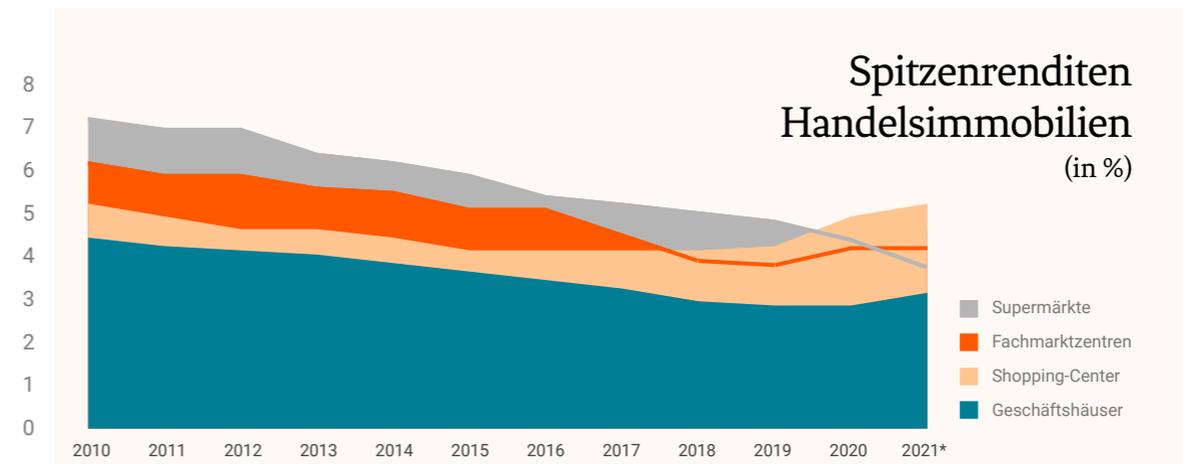


Top-5-Handelstransaktionen 2020

Datum	Portfolio	(Haupt-) Nutzung	Volumen (Mio. Euro)	Fläche (Tsd. m²)	Käufer	Verkäufer
Feb 20	80 real Immobilien Portfolio	SB-Warenhaus	nicht veröffentlicht	1.040	Sistema Capital Partners (SCP); x+bricks AG	METRO Wholesale & Food Specialist AG
Oct 20	Matrix Portfolio	Cash & Carry	nicht veröffentlicht	650	Government of Singapore Investment Corporation Pte Ltd. (GIC)	nicht veröffentlicht
Jan 20	RFR-Beteiligung Portfolio	Warenhaus	nicht veröffentlicht	k. A.	RFR Holding GmbH	SIGNA Holding
Apr 20	Portfolio	Warenhaus	nicht veröffentlicht	k. A.	Apollo Global Management	RFR Holding GmbH
Aug 20	Portfolio	Einkaufszentrum	500	137	ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG	ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG

Preisentwicklung

Bei der Preisentwicklung zeigen sich am Markt für Handelsimmobilien sehr gegensätzliche Entwicklungen. So stiegen im Jahr 2020 die Spitzenrenditen für Einkaufszentren (+70 Basispunkte) und Fachmarktzentren (+35 Basispunkte) deutlich an, während bei Supermärkten und Discountern die Anfangsrenditen weiter fielen.

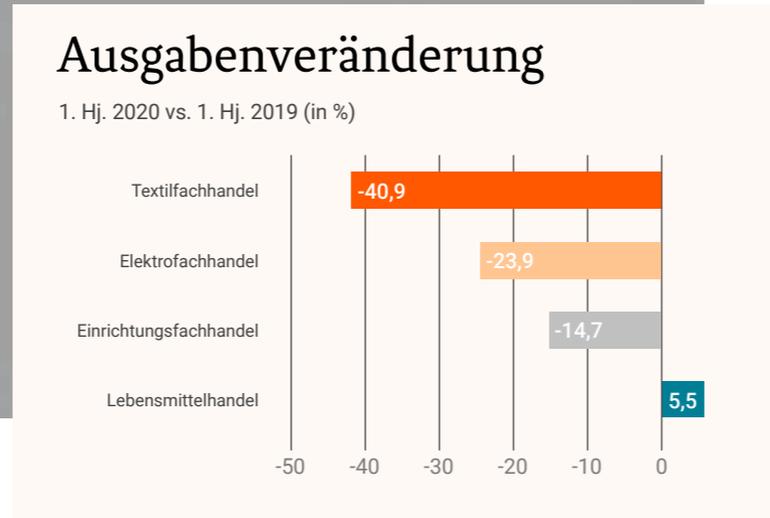




Quelle: GfK Consumer Panel

Hierin spiegelt sich die veränderte Risikowahrnehmung der Investoren wider, welche sich vor allem aus den unterschiedlichen Umsatzentwicklungen der einzelnen Branchen speist. So wird beispielsweise die schwache Entwicklung des Mode- und Elektromarktes in Einkaufs- und teilweise auch bei Fachmarktzentren zunehmend negativ eingepreist. Aufgrund des pandemiebedingten Lockdowns kommt es dort aktuell neben Mietstundungen auch zu immer mehr Insolvenzen.

Demgegenüber konnte der Lebensmittelhandel während der Pandemie weiter wachsen. Im 1. Halbjahr 2020 stiegen die Ausgaben hier um 5,5% gegenüber der Vorjahresperiode. Insofern ist es wenig verwunderlich, dass bei der Suche nach langfristig stabilen Erträgen die Lebensmittelmärkte bei vielen Investoren in die erste Reihe gerückt sind. Innerhalb des Handelsimmobiliensektors sind sie das neue Core. Auch im laufenden Jahr dürften sich die Renditen weiter auseinanderbewegen. Während wir für Supermärkte und Discounter weitere Renditerückgänge erwarten, ist im nun größer gewordenen Non-Core-Segment der anderen Handelsformate mit steigenden Renditen zu rechnen. Das Ausmaß dieses Anstiegs wird sich jedoch erst bestimmen lassen, wenn hier ausreichend viele Transaktionen stattfinden.



Lebensmitteleinzelhandel im Fokus der Investoren

Die gesteigerte Investorennachfrage nach SB-Warenhäusern, Supermärkten und Discountern zeigte sich im vergangenen Jahr bereits spürbar im Transaktionsgeschehen. Mit über 3,1 Mrd. Euro entfiel mehr als ein Viertel des Volumens im Jahr 2020 auf sie – so viel wie nie zuvor. Damit sind sie nicht nur Spitzenreiter im Handelsegment, sie konnten ihren Anteil in den letzten drei Jahren nahezu vervierfachen. Während 2018 lediglich 7% des Volumens auf sie entfielen, waren es im vergangenen Jahr rund 26%.

Die steigende Anziehungskraft der Nutzungsart auf institutionelle Investoren spiegelt sich aber nicht nur im zunehmenden Transaktionsvolumen wider, sondern auch in einigen neu in Erscheinung getretenen Käufern: Während die Deka letztes Jahr in das Segment eingestiegen ist, haben Savills IM und Garbe

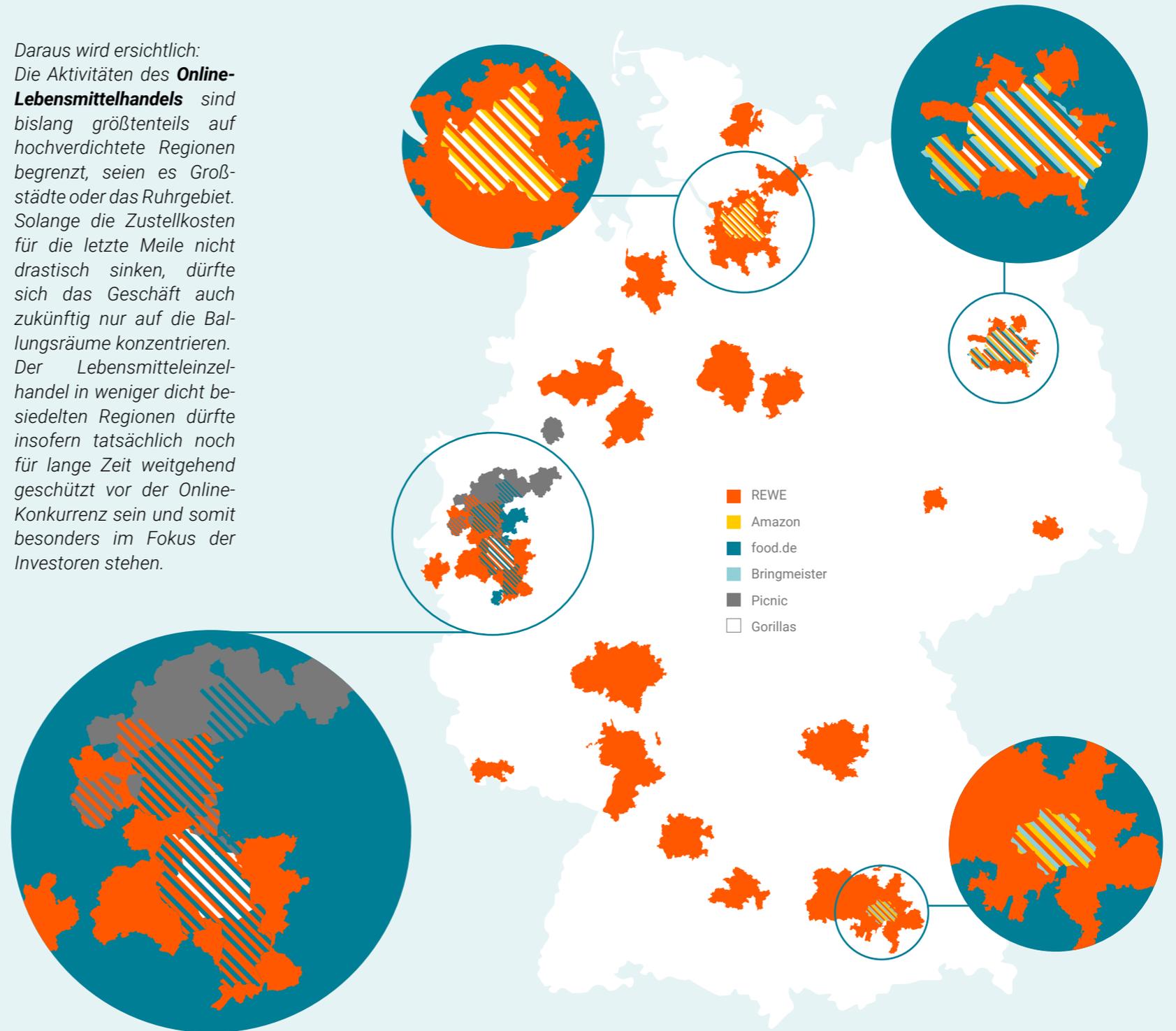
Institutional Anfang des Jahres erstmalig Fonds für Supermärkte und Discounter aufgelegt. Es ist davon auszugehen, dass die Investorennachfrage nach Lebensmittelmärkten weiter steigt. Angesichts des sich weiterverschärfenden Bieterwettstreits gehen einige etablierte Akteure auch zunehmend neue Wege und sichern sich frühzeitig ihre Akquisitionspipeline über Rahmenverträge mit Projektentwicklern.



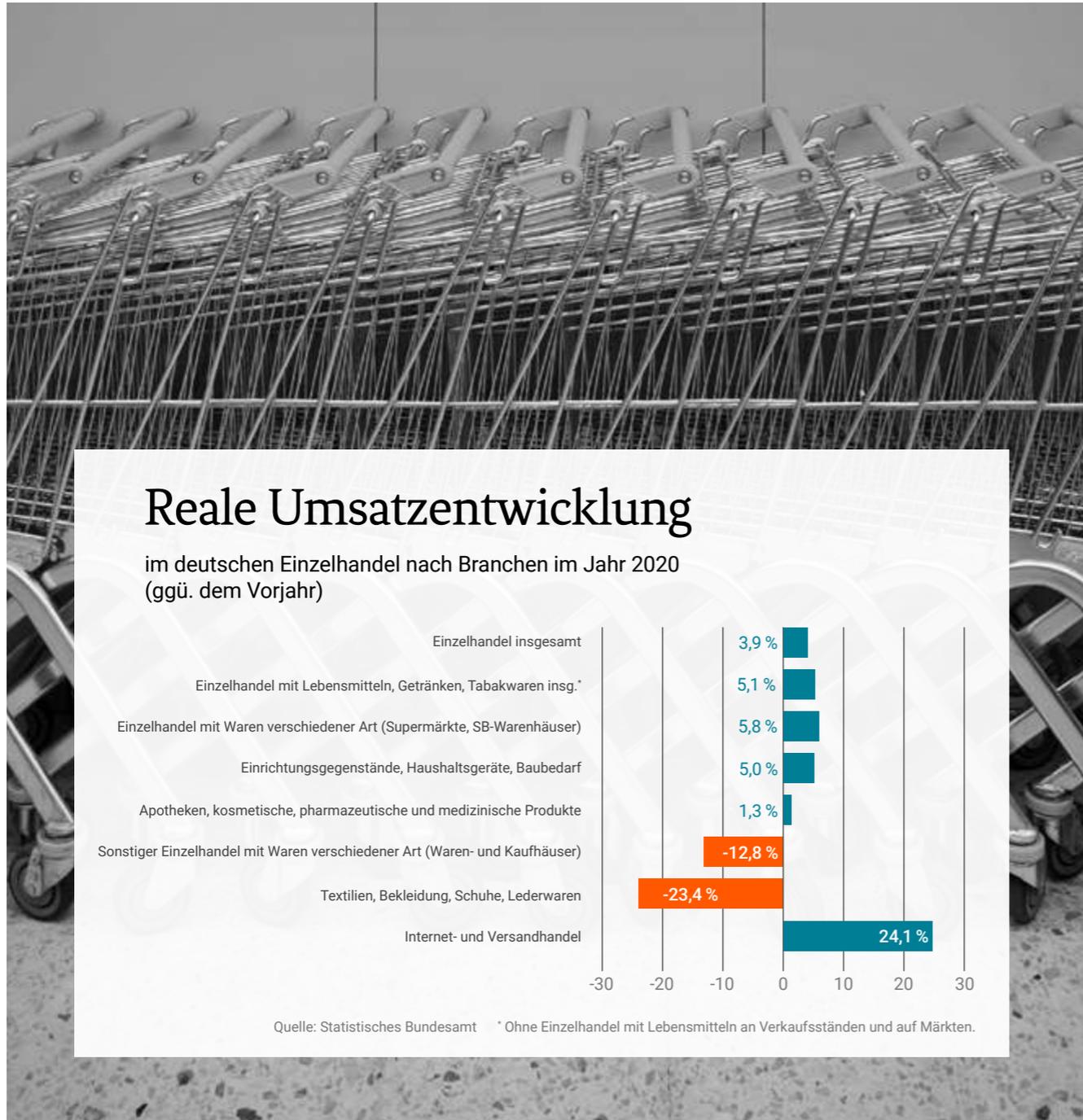
Auch der Lebensmittelhandel ist nicht onlineresistent

Supermärkte waren einer der widerstandsfähigsten Sektoren in dieser Krise, aber sie sind nicht immun gegen die Beeinträchtigung durch das Online-Shopping. So lag nach Angaben von EHI/bevh der Umsatz im Online-Lebensmittelhandel 2020 bei 2,67 Mrd. Euro (1,3 % Marktanteil am LEH) und stieg damit um 67 % gegenüber dem Vorjahr. Laut einer Umfrage von PwC im Mai 2020 hat mehr als ein Viertel aller europäischen Stadtbewohner während des ersten Lockdowns Lebensmittel hauptsächlich online gekauft. Und je länger die Pandemie andauert, desto größer und langfristiger dürfte der Effekt dieser neuen Gewohnheit sein. Angesichts wohl noch für lange Zeit geltender Abstands- und Hygieneregeln erscheint der Online-Handel zudem noch bequemer als ohnehin schon. Es ist daher nicht verwunderlich, dass Prognosen zufolge mehr als 80 % der Verbraucher, die während der Pandemie zum ersten Mal Lebensmittel online gekauft haben, dies auch weiterhin tun wollen. Gerade Neulinge in diesem Bereich haben laut PwC positive Erfahrungen mit dem Lieferkomfort und der Qualität frischer Lebensmittel gemacht. Das hat ihnen geholfen, ihre Qualitätsbedenken zu überwinden, die sie zuvor vom Online-Einkauf abgehalten hatten. Aber nicht überall ist ein solcher Online-Service verfügbar. Zwar ist ein Trockensortiment wie Mehl und Nudeln mittlerweile deutschlandweit erhältlich und auch Kochboxen à la Hello Fresh werden bundesweit geliefert, allerdings können diese den Einkauf im Supermarkt nicht gänzlich ersetzen. Ein vollumfängliches Sortiment inkl. Frischeprodukten bieten hingegen nur wenige Anbieter an. In welchen Gebieten diese liefern, haben wir in der nebenstehenden Karte zusammengetragen.

Daraus wird ersichtlich: Die Aktivitäten des **Online-Lebensmittelhandels** sind bislang größtenteils auf hochverdichtete Regionen begrenzt, seien es Großstädte oder das Ruhrgebiet. Solange die Zustellkosten für die letzte Meile nicht drastisch sinken, dürfte sich das Geschäft auch zukünftig nur auf die Ballungsräume konzentrieren. Der Lebensmitteleinzelhandel in weniger dicht besiedelten Regionen dürfte insofern tatsächlich noch für lange Zeit weitgehend geschützt vor der Online-Konkurrenz sein und somit besonders im Fokus der Investoren stehen.







2020 bringt klare Profiteure der Krise hervor

Nach Angaben des Statistischen Bundesamts konnte der reale Einzelhandelsumsatz 2020 um 3,9 % gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. Allerdings zeigen sich dabei je nach Branche stark differenzierte Umsatzentwicklungen.

Besonders Branchen, die sehr von den Einschränkungen der Pandemie betroffen waren, mussten hohe Umsatzverluste hinnehmen. So kam es beim Handel mit Textilien, Bekleidung, Schuhen und Lederwaren sowie dem Einzelhandel mit Waren verschiedener Art (Kauf- und Warenhäuser) zu einem realen Umsatzeinbruch von 23,4 % bzw. 12,8 % gegenüber dem Vorjahr.

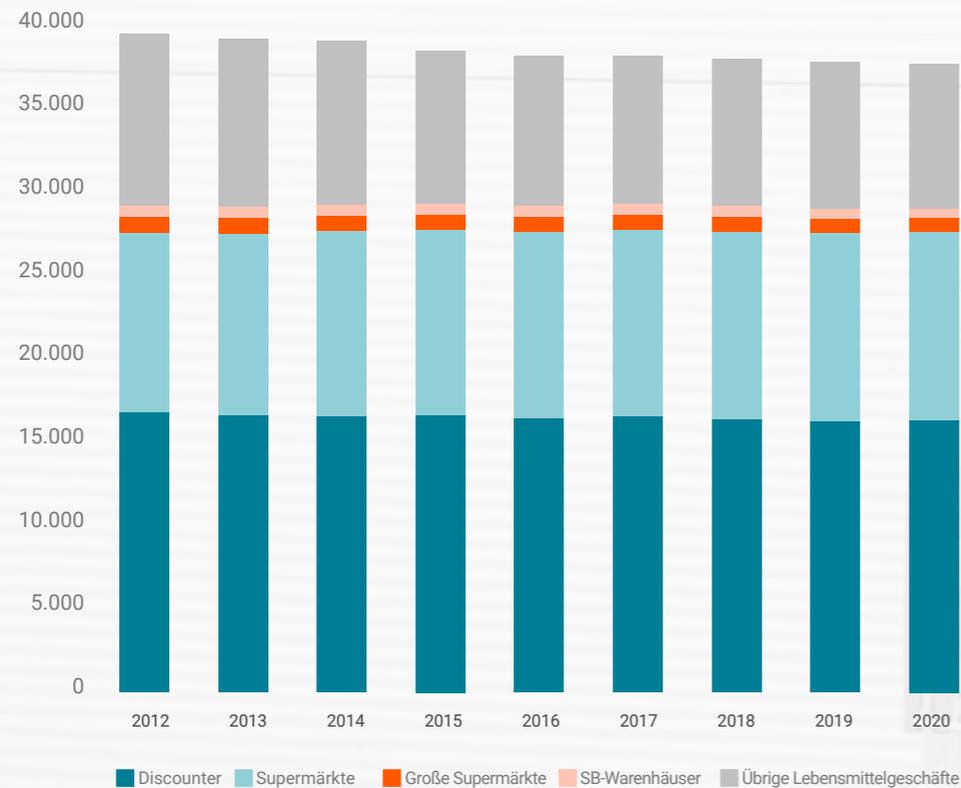
Zu den Profiteuren der Krise gehörte neben Baumärkten, Apotheken und allen voran dem Internet- und Versandhandel auch der Lebensmitteleinzelhandel, der neben vielen strukturellen Veränderungen in seiner Gesamtheit von einer relativ positiven Entwicklung geprägt war. Steigende Umsätze und Filialen mit größeren Flächen kennzeichnen insbesondere die Dynamik der Betriebs-typen Discounter und Supermärkte (Vollsortimenter). Das durch die Corona-Pandemie geprägte Jahr 2020 bescherte dem Lebensmitteleinzelhandel neue Umsatzrekorde, denn bedingt durch die zeitweise Schließung bzw. Einschränkung der Gastronomie übernahm dieser die gesamte Versorgung der Bevölkerung. Ein weiterer Effekt ist – wie bereits im vorangegangenen Artikel ausgeführt – die deutliche Zunahme der Online-Umsätze im Lebensmitteleinzelhandel, wobei das Niveau nach wie vor, verglichen mit anderen Einzelhandelsbranchen, eher niedrig ist.

**Ein Bericht
von Lena Knopf**
(Projektleiterin
Forschungsbereich
Handelsimmobilien
und Expansion am
EHI Retail Institute)

Anzahl der Verkaufsstellen

im Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland nach Betriebstypen

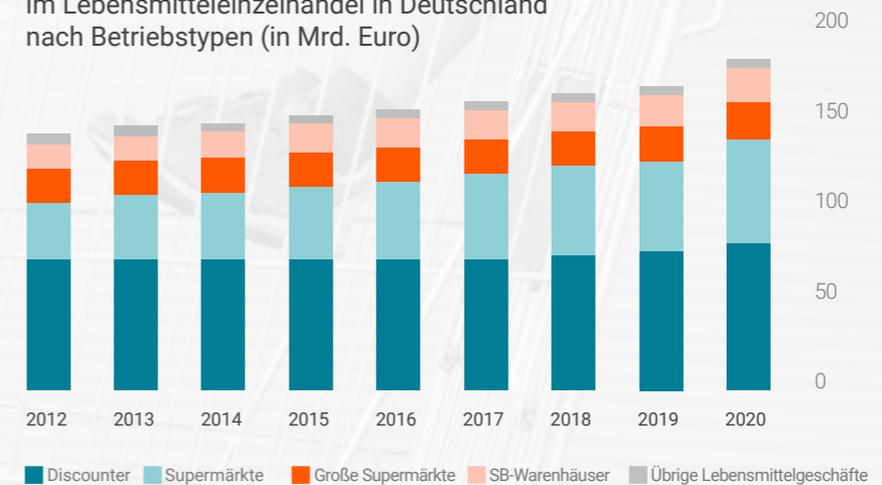
Die Anzahl der Verkaufsstellen im Lebensmitteleinzelhandel ist insgesamt leicht rückläufig, allerdings mit eher wenig Bewegungen bei den Betriebstypen mit der größten Verbreitung: Discounter und Supermärkte. Diese beiden Betriebstypen stehen für fast 3/4 aller Verkaufsstellen.



Während die Verkaufsstellen stagnieren oder leicht rückläufig sind, steigen die Umsätze im Lebensmitteleinzelhandel kontinuierlich an. Dabei sind die Umsätze 2020 um 9 % zum Vorjahr gestiegen – insbesondere die Corona-bedingte Schließung der Gastronomie und anderer Einkaufsmöglichkeiten beflügelte die Umsätze im LEH. Eine sehr positive Umsatzentwicklung zeigen insbesondere die Supermärkte, die ihren Umsatz seit 2012 um ca. 50 % bzw. fast 20 Mrd. Euro steigern konnten.

Nettoumsatz

im Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland nach Betriebstypen (in Mrd. Euro)

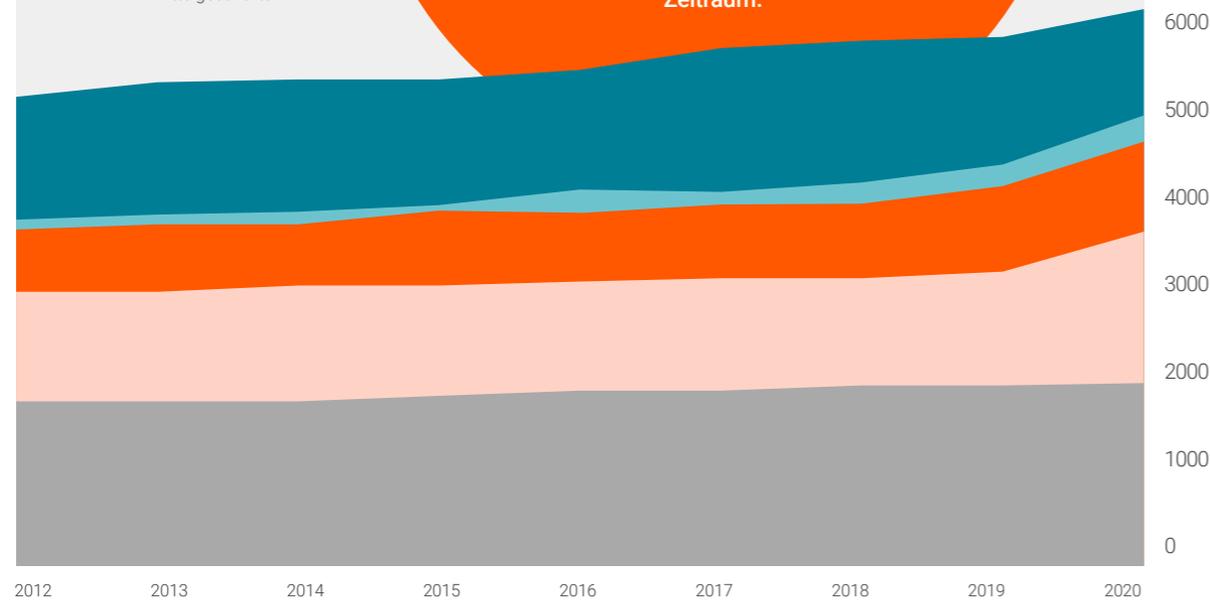


Flächenproduktivität

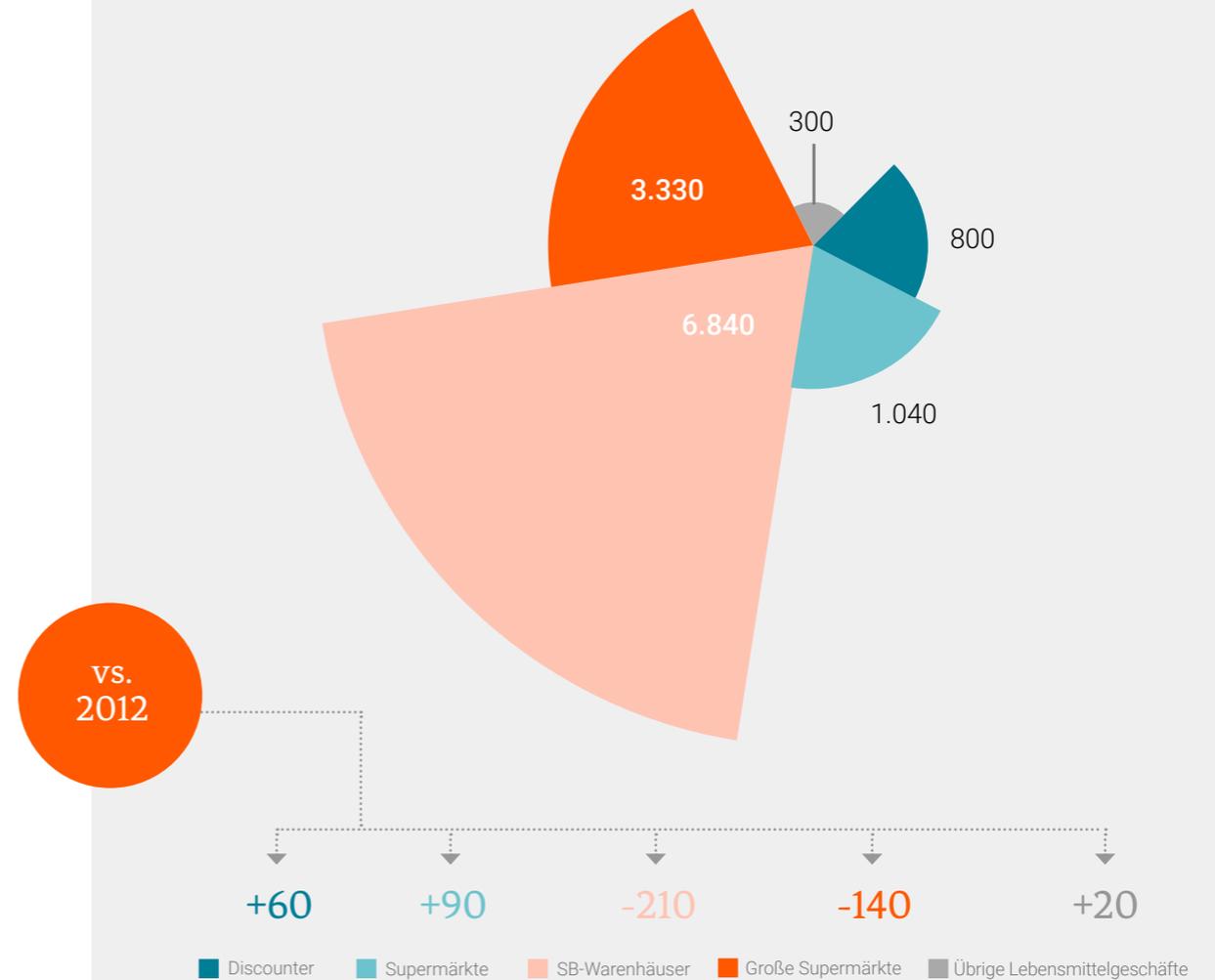
im Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland nach Betriebstypen (Nettoumsatz in Euro je m² Verkaufsfläche)

Die höchste Flächenproduktivität weisen mit 6.270 Euro/m² die Discounter auf. Dabei haben sich die Werte in den vergangenen Jahren bei allen Betriebstypen mit verschiedener Dynamik positiv entwickelt. Im Verhältnis besonders zulegen konnten die Supermärkte mit einer Steigerung der Flächenproduktivität um 31 % seit 2012, gefolgt von den großen Supermärkten mit einer Steigerung von 26 % im gleichen Zeitraum.

- Discounter
- Supermärkte
- Große Supermärkte
- SB-Warenhäuser
- Übrige Lebensmittelgeschäfte



Durchschnittliche Größe einer Filiale 2020 (in m²)

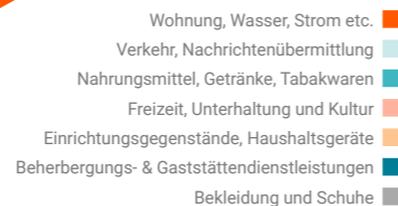


Die Verkaufsfläche im Lebensmitteleinzelhandel ist bis 2017 moderat angestiegen – getrieben maßgeblich durch die Discounter und Supermärkte – und seitdem in der Summe eher konstant.

Verschiebung der Konsumausgaben durch Einschränkungen während der Pandemie

Nach jahrelanger stetiger Zunahme sind die privaten Konsumausgaben pro Einwohner in Deutschland 2020 insgesamt um 5,5 % im Vergleich zum Vorjahr zurückgegangen – das entspricht etwa 1.200 Euro. Dabei ist die Entwicklung je nach Verwendungszweck der Konsumausgaben sehr unterschiedlich. So sind im vergangenen Jahr die Konsumausgaben für Nahrungsmittel, Getränke & Tabakwaren (+5,9 % gegenüber 2019) sowie Einrichtungsgegenstände und Geräte für den Haushalt

(+3,6 %) und für Wohnung, Wasser & Strom (+1,9 %) weiter angestiegen. In anderen Bereichen, wie Beherbergungs- und Gaststättendienstleistungen (-34 %), Freizeit & Kultur (-15,7 %), Bekleidung (-14,7 %) sowie Verkehr & Nachrichtenübermittlung (-9,4 %), wurden die Konsumausgaben in Folge der Auswirkungen der Corona-Pandemie deutlich heruntergeschraubt.

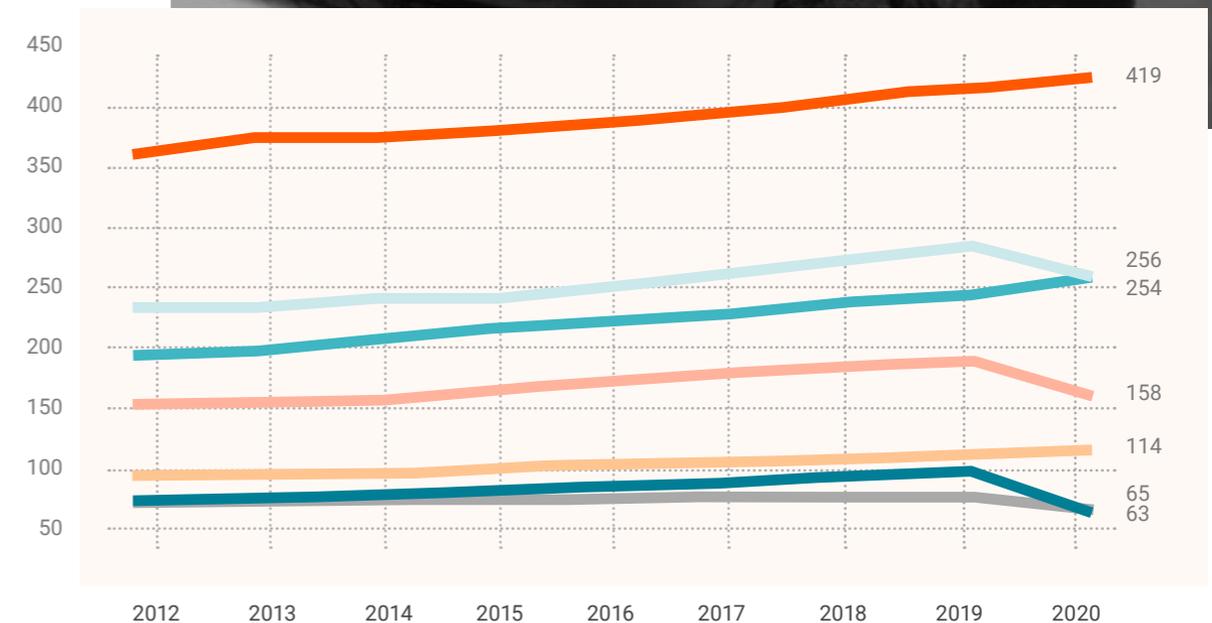


Quelle: Statistisches Bundesamt 2021



Private Konsumausgaben nach ausgewählten Verwendungszwecken

in jeweiligen Preisen in Mrd. Euro

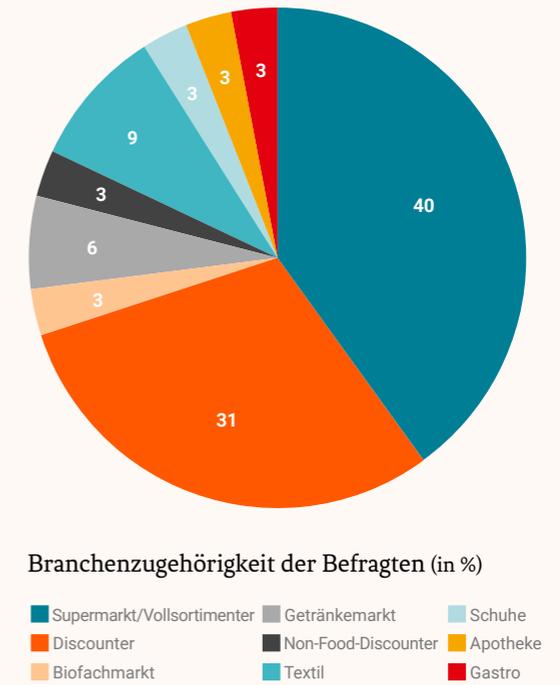


Markt- meinung Einzel- handel

Was denken die Experten vor Ort?



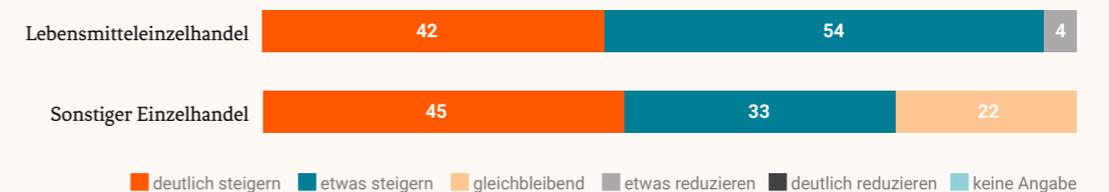
Um ein differenziertes Stimmungsbild zur Marktentwicklung im (Lebensmittel-)Einzelhandel zu ermitteln, hat die GRR Group zu Beginn des Jahres 2021 eine Befragung von Handelsexperten aus sieben verschiedenen Branchen durchgeführt. Konkret wurden 35 Expansionsverantwortliche relevanter Betriebstypen im Einzelhandel – vorwiegend jedoch Basic Retail – nach ihrer Einschätzung zur geplanten Standort- und Konzeptentwicklung sowie zu Herausforderungen und Trends der Branche befragt. Gemäß des Tätigkeitsschwerpunkts der GRR Group entstammen 74 % der Handelsrepräsentanten dem Lebensmitteleinzelhandel, gefolgt von Vertretern aus dem Textilsegment (9 %).



Expansion ja, Filialzunahme nicht immer

97 % der Umfrageteilnehmer gaben an, in den kommenden 5 Jahren neue Filialen eröffnen zu wollen. Von einer gleichzeitigen Steigerung der Gesamtfilialanzahl gehen hingegen nur 82 % der Befragten aus. Unterteilt nach Branchen planen demnach 22 % der Vertreter aus dem Non-Food-Segment mit gleichbleibender Filialanzahl, während hingegen 96 % der Verantwortlichen im Lebensmitteleinzelhandel von einer Zunahme ausgehen. Die wesentlichste Herausforderung hierbei beschreibt **Thomas Fink**, Geschäftsführer von CENTERSHOP & WREESMANN Immobilien GmbH & Co. KG, treffend damit, „[...] dass es zunehmend schwieriger wird, die gewünschten Verkaufsflächen im jeweiligen Expansionsgebiet zu finden, insbesondere vor dem Hintergrund der sich stetig ändernden Konzepte und Kundenwünsche; somit wird es auch schwieriger, bestehende Flächen ansprechend zu gestalten. Die Anforderungen – und nicht nur von Seiten des Mieters – an die Nutzungsmöglichkeiten von Objekten steigen; hier muss ein Umdenken bei Ämtern und Vermietern einsetzen, um einen Markt auch weiterhin nachhaltig und erfolgreich betreiben zu können.“

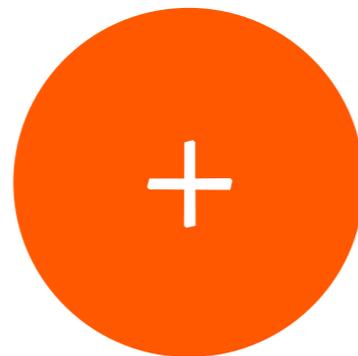
Wie planen Sie in den kommenden ca. 5 Jahren die Entwicklung Ihrer gesamten Filialanzahl? (in %)



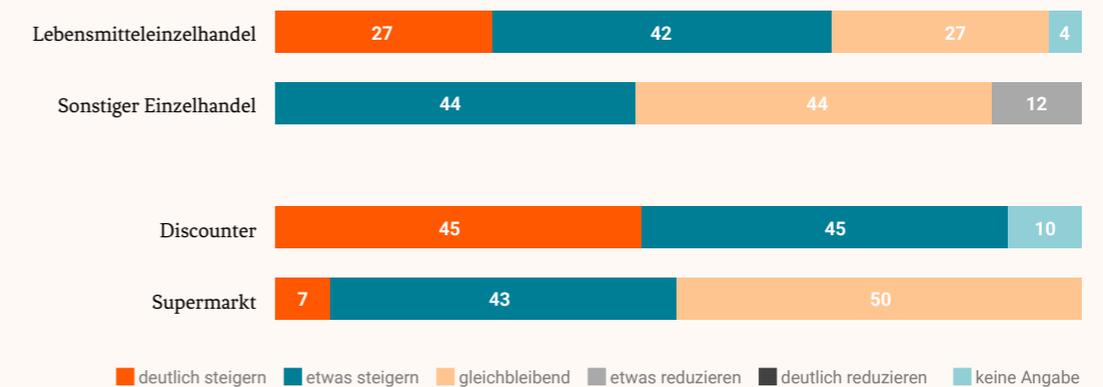
Bei der Verkaufsfläche wollen vor allem Discounter zulegen

Bezüglich der geplanten Flächennachfrage in den kommenden 5 Jahren zeigten sich 63 % der Befragten wachstumsfreudig. Doch auch hier lohnt ein tieferer Blick in die jeweilige Branche: Demnach erwarten 69 % der Teilnehmenden aus dem Lebensmittel-Segment ein Flächenwachstum, während nur 44 % der sonstigen Händler mit einer Zunahme rechnen. Differenziert man das geplante Verkaufsflächenwachstum der Lebensmitteleinzelhändler nach Supermärkten/Vollsortimentern und Discountern, zeigt sich, dass vor allem im Discount-Segment (45%) eine deutliche Steigerung

der Verkaufsfläche anvisiert wird. Um eine Schätzung der Verkaufsflächengröße einer Standardfiliale in ca. 5 Jahren gebeten, ergab sich für den Betriebstyp eine geplante durchschnittliche Verkaufsfläche von etwa 1.130 m². Mit Blick auf die derzeitige durchschnittliche Verkaufsfläche der Discounter von 800 m² ergäbe das eine Steigerung von gut 40 %. Bei den Verantwortlichen aus dem Vollsortiment-Bereich betrug die geplante durchschnittliche Verkaufsfläche rund 1.850 m², was den derzeitigen Durchschnitt um knapp 400 m² übersteigen würde.



Wie planen Sie in den kommenden ca. 5 Jahren die Entwicklung der Verkaufsfläche einer Standardfiliale? (in %)



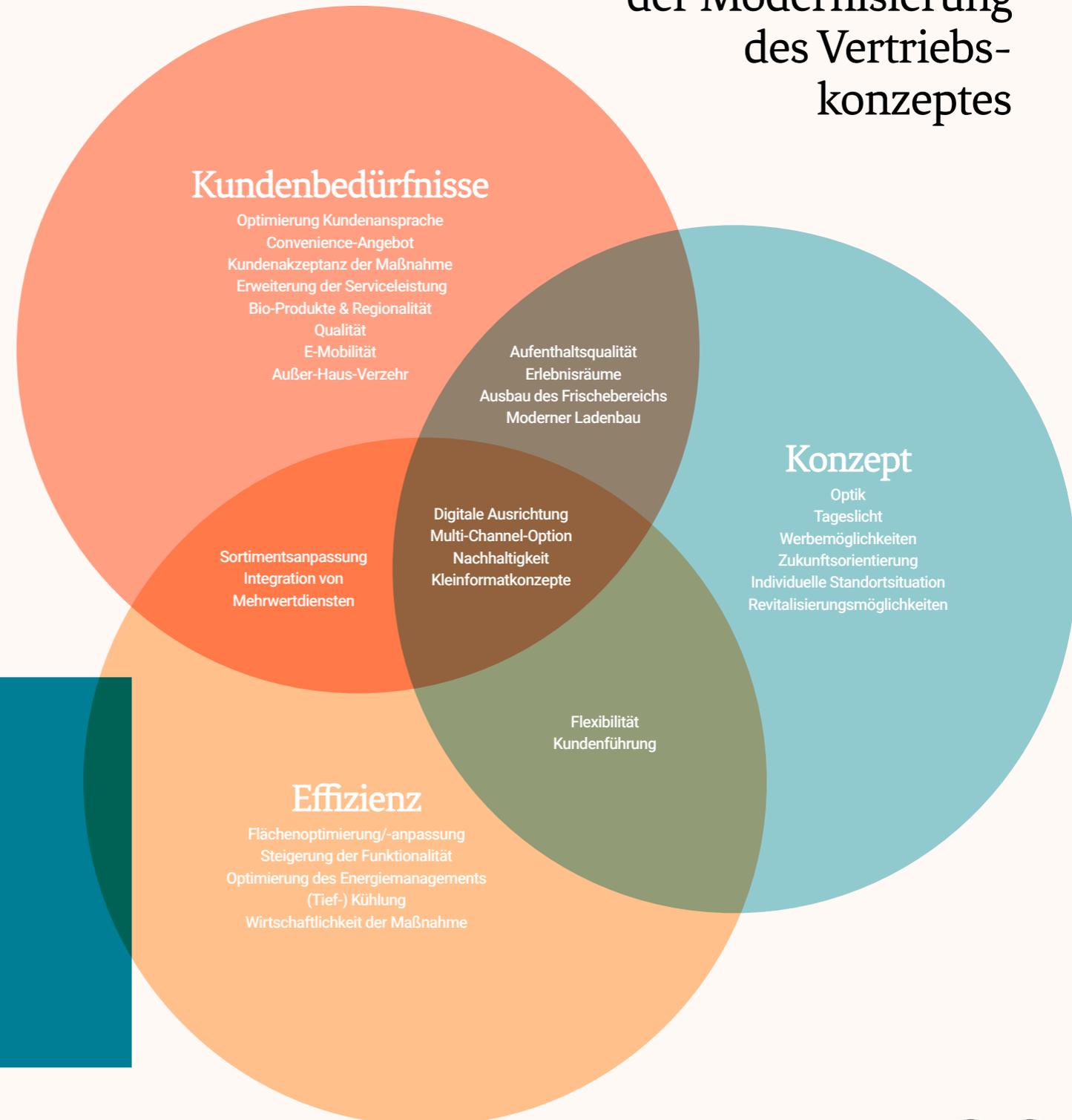
Stationäres Vertriebskonzept – alles auf neu?

Obgleich 80 % der Befragten in der aktuellen Umfrage angaben, ihr stationäres Vertriebskonzept in den letzten 2 Jahren angepasst zu haben, halten 69 % eine weitere Anpassung in den nächsten 5 Jahren für wahrscheinlich. Auf die Frage nach den relevanten Aspekten der Modernisierung hat der Teilnehmerkreis eine Vielzahl an Umsetzungsmöglichkeiten angeführt, die grob unter die drei Aspekte **Kundenbedürfnisse, Konzept und Effizienz** subsumiert werden können. Dabei ist laut **Stefan Haja**, Expansionsleiter REWE Region Mitte, „für eine fortlaufende und erfolgreiche Standortentwicklung ein gegenseitiges Verständnis der jeweiligen Bedürfnisse von Vermieter und Mieter für die langfristige Zusammenarbeit unabkömmlich.“

„Unser Geschäft lebt von den Menschen – den täglichen Begegnungen und der sozialen Interaktion. Für mich als Kaufmann ist es wichtig, meinen Kunden ein umfassendes Einkaufserlebnis bieten zu können, das sich an den jeweiligen Kundenbedürfnissen orientiert. Ich sehe das Thema Abhol- und Lieferservice als klaren Wettbewerbsvorteil, der mir hilft, meine Kundenbeziehung zu festigen und mich gegenüber dem Wettbewerb abzusetzen. Auch die Möglichkeiten der digitalen Kundenführung und des personallosen Check-outs verfolge ich interessiert. Das Thema soziale Verantwortung wird in den Lapp-Märkten sowieso schon immer großgeschrieben, so kann ich unter anderem durch meine Mitarbeiter neue Fachkräfte werben und mich hier gegen den Trend positiv entwickeln.“

Rainer Lapp – Kaufmann bei der REWE Group

Relevante Aspekte der Modernisierung des Vertriebskonzeptes



Digitalstrategie auf der Fläche

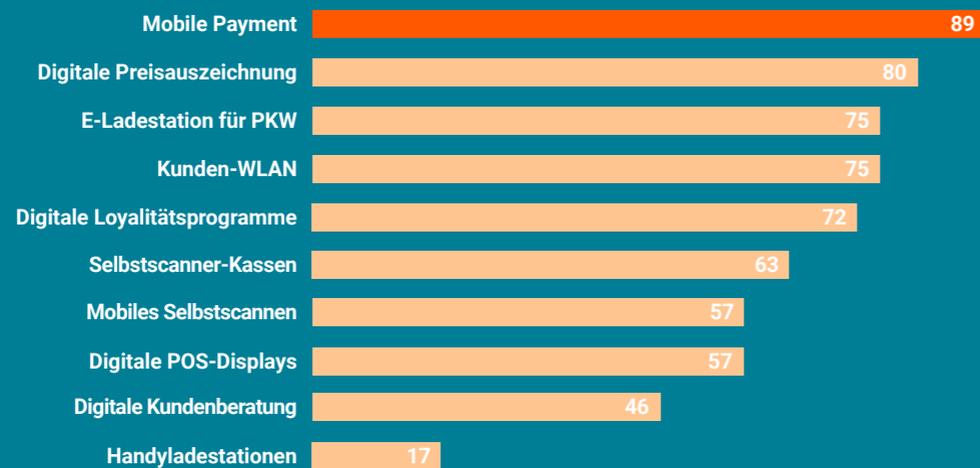
Hinsichtlich besonderer Ausstattungsmerkmale der Filialen erachten 89 % der Teilnehmenden die Option zum Mobile Payment als relevant, gefolgt von digitaler Preisauszeichnung (80 %). Rund zwei Drittel messen zudem E-Ladestationen, Kunden-WLAN und digitalen Loyalitätsprogrammen eine wichtige Bedeutung bei.

So wird aus der Perspektive von **Matthias Zwingel**, Kaufmann bei der REWE Group, „das Thema Digitalisierung die Marktentwicklung in den kommenden Jahren prägen. Dies betrifft nicht nur für den Kunden verfügbare Angebote, sondern auch Aspekte des Energiemanagements wie z. B. Smart Metering.“ Und auch der Leiter der Standortentwicklung bei easyApotheke, **Michael Holzhäuser**, bestätigt, „dass das Thema Digitalisierung weiterhin sehr raumgreifend ist, aber auch neue digitale Anwendungen wie das E-Rezept beschäftigen

unsere Branche. Das Omnichannel-Konzept der easyApotheken setzt die Vorteile der Digitalisierung konsequent zur Stärkung stationärer Standorte ein. Dafür war die Einführung der Click-und-Collect-Shops ein wichtiger Schritt. Mit diesen sowie Angebotsflyern und Social-Media-Aktivierung sind die easyApotheken ganz nah an den Kunden und das Konzept zukunftsorientiert ausgebaut.“

Welche (digitalen) Ausstattungsmerkmale einer Filiale erachten Sie in den kommenden Jahren als besonders wichtig?

(in %, Top-2-Werte auf 4er-Skala)



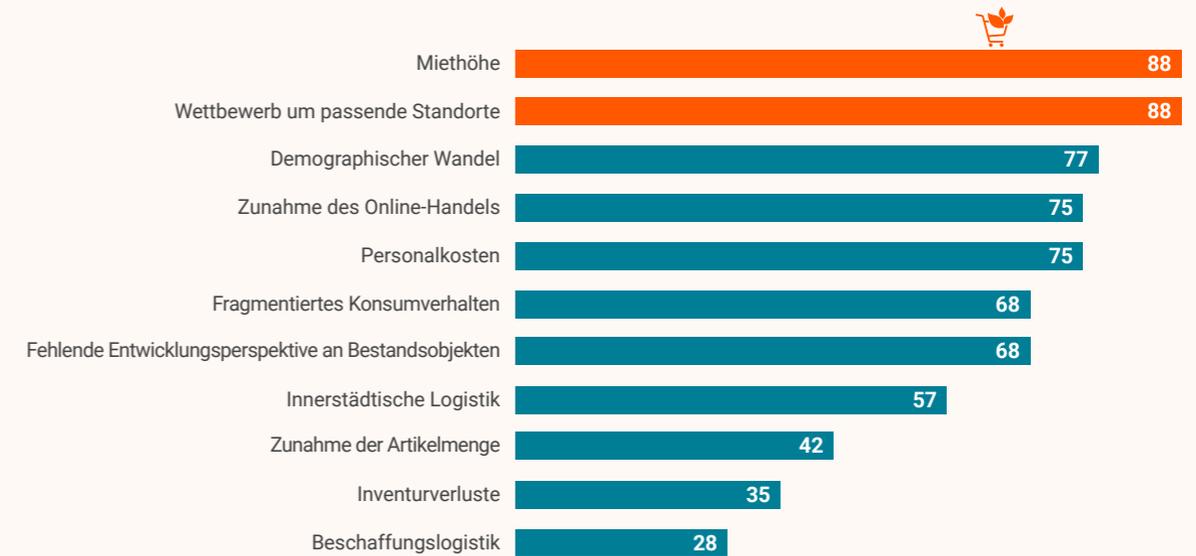


Größte Herausforderungen liegen im Wettbewerb um Standorte und im Mietniveau

Der Wettbewerb um passende Standorte und die Höhe der Miete werden von 88 % der Befragten als größte Herausforderungen für das eigene Handelsformat in den nächsten Jahren eingestuft. Doch auch der demographische Wandel, Personalkosten und die Zunahme des Online-Handels werden von einem Großteil der Teilnehmer als potenzielle Risikofaktoren erachtet. Wenngleich auch 69 % der Befragten aus dem Food-Segment Letzteres als Herausforderung erachten, ist es insbesondere der Non-Food-Bereich (89 %), der die Entwicklung des Online-Handels kritisch einstuft. Hierzu ergänzt **Bertram Funck**, Expansionsleiter bei AWG, dass „der Onlinehandel den stationären Textilhandel schon seit Jahren unter Druck setzt, Corona hat dies nochmal erhöht. Um als Modeanbieter unsere Standorte weiterhin rentierlich betreiben zu können, sind Grundfrequenzen zunehmend wichtiger, gerne siedeln wir uns daher als Ergänzungspartner an LEH-Standorte an und bieten dem Kunden damit ein umfangreiches Einkaufserlebnis.“

Was sind die größten Herausforderungen für Ihr Handelsformat in den nächsten Jahren?

(in %, Top-2-Werte auf 4er-Skala)



In diesem Kontext führt **Sebastian Engels**, Leiter der Standortentwicklung bei REWE/Penny national, zudem an: „Die Herausforderungen und Trends der kommenden Jahre werden von sehr vielen unterschiedlichen Entwicklungen geprägt sein: Dem Nahversorger kommt unumstritten eine wachsende Bedeutung zu, gleichzeitig kämpfen wir zunehmend mit restriktiver Flächenausweisung und be-

hördlichen Auflagen, welche die Nachverdichtung von klassischen Handelsnutzungen mit Wohnfunktion zur Folge hat. Die Verbindung zwischen Online-Handel und stationärem Einzelhandel wird immer enger. Ferner bedarf es einer konstanten Optimierung des Marktes in Bezug auf Warengruppen- und Sortimentsmix, architektonische Gestaltung des POS und Customer Journey, um dem immer flexibleren Konsumverhalten und den gesteigerten Qualitätsansprüchen gerecht zu werden.“

“ Die niedrigere Online-Affinität beim Nahversorgungseinkauf ist im Vergleich zu anderen europäischen Metropolen nicht zuletzt auf die hohe Netzichte von Lebensmittelgeschäften in Deutschland zurückzuführen. Doch neben dem Effizienzgedanken erscheint gerade aus Perspektive bewusster Konsumenten der ökologische Aspekt vom Online-Lebensmittelhandel wie Transport und Verpackung wenig sinnvoll – vom mangelnden Einkaufserlebnis ganz abgesehen. ”

Andreas Freier – Vorstand GRR AG

Big Picture ESG

Nachhaltigkeit ist schon lange kein Nischenthema mehr, sondern der Standard für zukünftiges Handeln in Gesellschaft wie Wirtschaft. Im Zuge neuer gesetzlicher Regulatorik haben die sogenannten ESG-Kriterien besonderen Aufwind in der Immobilienwirtschaft und auch in der Assetklasse „Retail“ erfahren.

Unter dem Begriff **ESG** subsumieren sich drei Aspekte der Nachhaltigkeit: **Umwelt, Soziales und Unternehmensführung**.

Unter Nachhaltigkeitsaspekten glänzt die Immobilienbranche noch recht matt. Zählt die Immobilie doch zu den größten Ressourcenverbrauchern und CO₂-Emittenten. Somit sind die Folgen für die Branche tiefgreifend und erstrecken sich über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie. Die ESG-Integration auf allen Ebenen verzeiht nicht länger halbherziges Nachhaltigkeits-Marketing, sondern verlangt eine ernsthafte Auseinandersetzung mit der Thematik sowie eine Nachhaltigkeitsstrategie aller Marktteilnehmer. Diese ist gefordert, um sich langfristig und zukunftsfähig im Wettbewerbsumfeld positionieren zu können.

Der Satz: „ESG betrifft uns nicht!“ hat sich damit erledigt. Und das ist auch gut so.



Zahlen, Daten, Fakten: ESG & Basic Retail

45 Mio.

Gemäß des Klimaschutzplans 2050 müssen die direkten Emissionen im Gebäudesektor um 45 Mio. Tonnen CO₂e¹ reduziert werden – was aktuell knapp 40 % der jährlichen Ausstöße entspricht²

5.000 km

Bei der Errichtung von 1m² Handelsimmobilie entstehen ca. so viel CO₂e-Emissionen wie bei einer 5.000 km langen Autofahrt mit einem klassischen Verbrennungsmotor. Dabei entfällt jedoch ein Großteil der THG-Emissionen auf den laufenden Betrieb³

8&9

Die Offenlegungsverordnung definiert künftig zwei Klassen nachhaltiger Fonds: ESG-Strategiefonds (Artikel-8-Fonds) und Impact-Fonds (Artikel-9-Fonds)

EU

Der EU-Aktionsplan erhöht den Druck auf die Finanz- und Immobilienbranche. Zentrale Bausteine:

- Taxonomieverordnung
- Offenlegungsverordnung
- Benchmarkverordnung

88%

der Mieter rechnen mit zusätzlichen Investitionen in die Handelsfilialen, um ESG-Standards zu erfüllen⁴

83%

Für 83% der institutionellen Investoren spielen Gebäudezertifizierungen im Ankaufprozess zukünftig eine wichtige Rolle⁵

30 Jahre

Der Mehrverbrauch an Strom einer unsanierten Nahversorgungsimmobilie pro Jahr^{6,7} – gegenüber einer sanierten – kann einen 4-Personen-Haushalt ca. 30 Jahre mit Strom versorgen

¹ CO₂-Äquivalente (CO₂e) sind eine Maßeinheit zur Vereinheitlichung der Klimawirkung der unterschiedlichen Treibhausgase.
² BMU 2020: Der Klimaschutzplan 2050.
³ Kapitel, 03.2, S. 95.
⁴ Kapitel, 03.3, S. 134.
⁵ Kapitel, 03.4, S. 155.
⁶ Bei 1.000 m² VKF.
⁷ EHI 2020: Energiemanagement im Einzelhandel 2020.



Dekarbonisierung der Immobilienbranche – Status quo & Herausforderungen

Menschengemachte Veränderungen haben dazu geführt, dass die Tragfähigkeit unseres Planeten bereits in weiten Teilen deutlich überschritten ist. Verantwortlich sind hierfür insbesondere Emissionen in Form von klimaschädlichen Treibhausgasen (THG), die zur Erderwärmung führen und damit zum Klimawandel maßgeblich beitragen.¹

Der Klimaschutz ist vor diesem Hintergrund national wie international ein wesentliches politisches Anliegen und das Ziel des sogenannten Pariser Abkommens, dem 197 Länder beigetreten sind, ist eine Begrenzung der globalen Erderwärmung auf maximal 2 °C im Vergleich zum vorindustriellen Niveau.² Kernelement, um dieses Ziel zu erreichen, ist das weltweite Bestreben, den Ausstoß von menschengemachten THG bis zum Jahr 2050 auf nahezu Null zu reduzieren – diese bis zur Mitte des Jahrhunderts angestrebte sogenannte Dekarbonisierung von Wirtschaft und Gesellschaft betrifft dabei alle Lebensbereiche vom privaten Konsum über die Stahlproduktion bis hin zu Handelsimmobilien.



Ein Bericht von Prof. Dr. Sven Bienert (Leitung des Kompetenzzentrums für Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft an der Universität Regensburg) und **Julia Wein** (Sustainability Consultant bei IIÖ)



Immobilienbranche kommt Schlüsselrolle bei Erreichung der Klimaziele zu

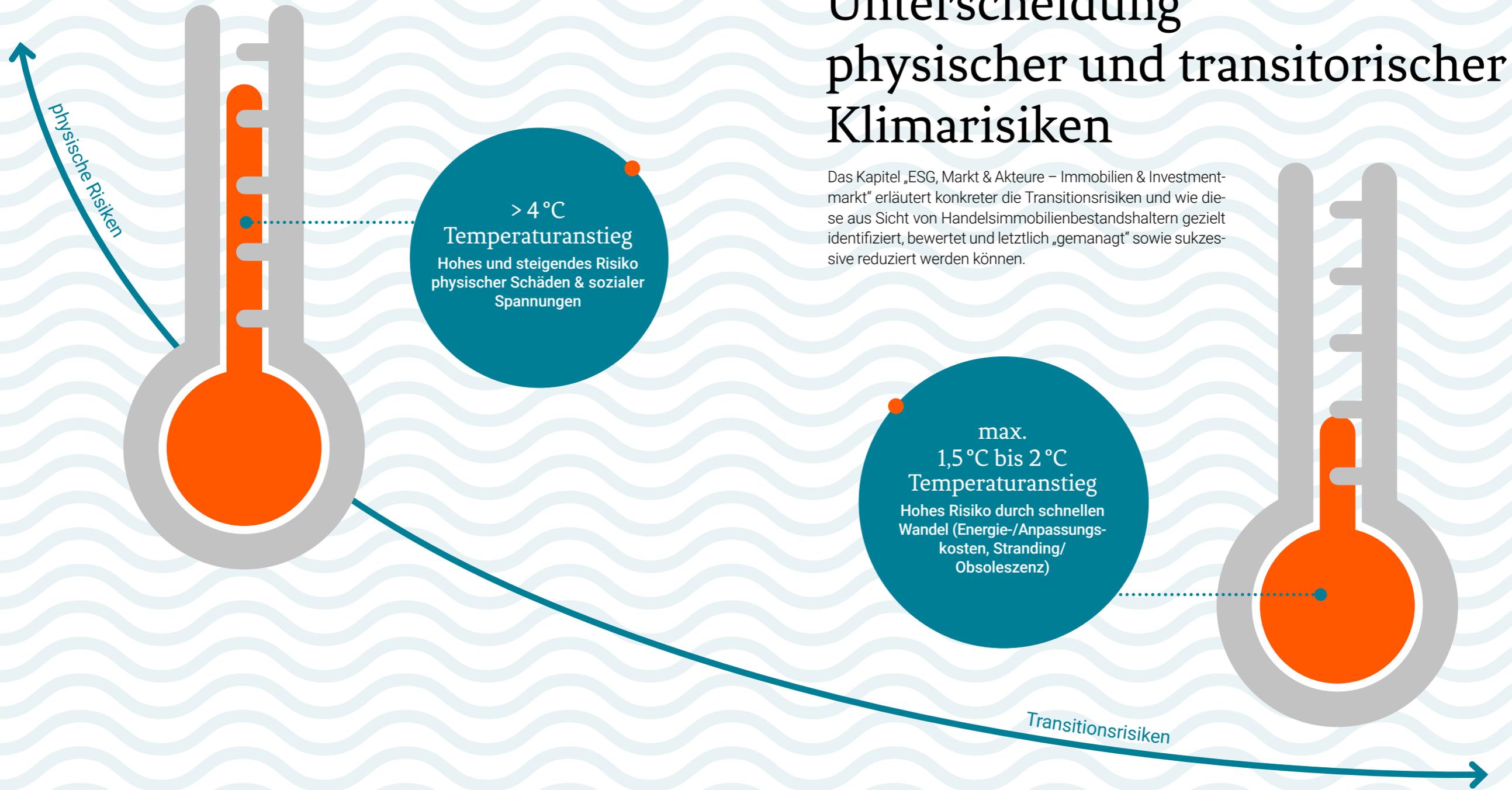
Untersuchungen der Branchenverbände European Public Real Estate Association (EPRA) und der European Association for Investors in Non-Listed Real Estate Vehicles (INREV) belegen unisono, dass die Immobilien- und Baubranche für etwa 40 % des Energieverbrauchs und 29 % aller in der EU entstandenen Treibhausgasemissionen (THG-Emissionen)³ verantwortlich ist.⁴ In Deutschland sind es über 35 % des Endenergieverbrauchs und ca. 28 % des gesamten CO₂e-Ausstoßes (direkte und indirekte Emissionen).^{5,6} Industrie, Gewerbe, Handel und Dienstleistungen beanspruchen dabei etwa 13 % am gesamten Verbrauch.⁷ Entsprechend kommt dem Sektor eine wesentliche Rolle und hohe Verantwortung bei der Erreichung der energie- und Klimaschutzpolitischen Ziele zu.

Immobilienbestände sind jedoch nicht nur Teil der Lösung und müssen in diesem Zusammenhang einen fairen Beitrag zur Reduktion von Treibhausgasen leisten (Mitigation). Gleichzeitig entstehen vielfältige Risiken durch den fortschreitenden Klimawandel, wodurch der Anpassungsdruck, sich den neuen Rahmenbedingungen proaktiv zu stellen, sukzessive steigt (Adaption). Zu den Gefahrenpotenzialen gehören sowohl direkte physische Risiken als auch darüber hinaus sogenannte „Transitionsrisiken“. Letztere entstehen insbesondere im Zusammenhang mit der erforderlichen Umstellung auf eine kohlenstoffarme Wirtschaft. Exemplarisch zählen hierzu steigende Abgaben aufgrund der Bepreisung von CO₂-Emissionen und weitere Faktoren wie allgemein höhere Energiekosten, strengere Bauvorschriften, sich ändernde Markterwartungen und eine schnellere wirtschaftliche Überalterung von Immobilienbeständen, die die neuen energetischen und technischen Anforderungen nicht mehr vollumfänglich erfüllen.

Klimarisiken müssen verstärkt beachtet werden

Aus immobilienwirtschaftlicher Sicht würde eine Plus-3-Grad-Welt zu einer massiven Zunahme der Naturgefahren führen, mit entsprechend dramatischen Konsequenzen für die Immobilienwerte. Aber auch der Übergang zur einer Plus-1,5-Grad-Welt bedingt einen großen Anpassungsdruck in Bezug auf den Neubau und insbesondere die notwendigen Veränderungen bestehender Liegenschaften. Während in einem Hochemissionsszenario und ungebremster Wirtschaftstätigkeit mit stark steigenden Temperaturen und massivem Ausstoß von THG die Zunahme physischer Risiken dominiert, werden hingegen bei einem erfolgreichen Wandel zu einer kohlenstoffarmen Gesellschaft primär Transitionsrisiken im Fokus der Betrachtung stehen. Aus strategischer Sicht müssen sich Marktteilnehmer mit beiden Aspekten vermehrt auseinandersetzen, um ökonomische Schäden von ihren Immobilienbeständen abzuwenden und die eigene Wettbewerbsposition zu erhalten oder gegebenenfalls sogar auszubauen.

¹ Anmerkung: Zu den Treibhausgasen zählen neben Kohlenstoffdioxid (CO₂) weitere, wie bspw. Treibhausgase Methan (CH₄) und Lachgas (N₂O).
² UN 2016: UN and the Climate Change, Climate Action – The Paris Agreement.
³ Anmerkung: Die gesamten THG-Emissionen werden hier auch im Sinne der CO₂-Äquivalente als „CO₂e“ bezeichnet.
⁴ INREV, EPRA 2016: Real Estate in the Real Economy.
⁵ BMU 2019: Klimaschutz in Zahlen.
⁶ BMWi 2019: Energieeffizienz-Strategie.
⁷ BMWi 2018: Energieeffizienz in Zahlen – Entwicklungen & Trends in Deutschland 2018.



Unterscheidung physischer und transitorischer Klimarisiken

Das Kapitel „ESG, Markt & Akteure – Immobilien & Investmentmarkt“ erläutert konkreter die Transitionsrisiken und wie diese aus Sicht von Handelsimmobilienbestandshaltern gezielt identifiziert, bewertet und letztlich „gemanagt“ sowie sukzessive reduziert werden können.

Von »nice to have« zu »must have«

Regulatorische Anforderungen befördern ESG

Das Thema Nachhaltigkeit gewinnt in unserer Gesellschaft und der Wirtschaft zunehmend an Bedeutung. Somit richtet auch die EU ihre Ziele verstärkt darauf, Richtlinien bzw. Verordnungen zu erlassen, durch die Unternehmen dazu verpflichtet werden, dieses Thema verstärkt in die Unternehmensfinanzierung und -berichterstattung mit aufzunehmen.

Die Kerngedanken der aktuellen Entwicklung finden sich im „EU-Action Plan on Sustainable Finance“ aus dem Jahr 2018 wieder. Dieser basiert auf den Zielen des Pariser Klimaabkommens und verfolgt insbesondere drei wesentliche Ziele:

- Umlenkung der Kapitalflüsse auf nachhaltige Investitionen
- Die Bewältigung finanzieller Risiken, die sich aus dem Klimawandel, der Ressourcenknappheit, der Umweltzerstörung und sozialen Problemen ergeben
- Förderung von Transparenz und Langfristigkeit in der Finanz- und Wirtschaftstätigkeit

ESG steht für Environment, Social und Governance und greift u. a. die Nachhaltigkeit, den Klimaschutz, das soziale Engagement und den Anlegerschutz auf und weitet damit die CSR-Vorgaben aus. Da institutionelle Investoren ihre Entscheidungen nicht mehr nur nach der Höhe des Profits tätigen, sondern auch die Frage nach sozialen und ökologischen Folgen berücksichtigen, bieten ESG-Produkte ein reduziertes Risiko und damit auch verbesserte Finanzierungsbedingungen.

Die Offenlegungs-Verordnung (Offenlegungs-VO) verpflichtet Finanzmarktteilnehmer ab dem **10. März 2021** dazu, ESG-Faktoren in ihre Investitionsprozesse miteinzubeziehen sowie deren Umsetzung zu veröffentlichen. In den Anwenderkreis der „**Finanzmarktteilnehmer**“ fallen u. a. Fondsgesellschaften, Versicherungen und Kreditinstitute. Die Verordnung regelt, inwiefern Anbieter von Kapitalanlagen und deren Berater einer Informationspflicht über nachhaltige Investments und damit einhergehenden Risiken unterliegen. Berater müssen deren Kunden zukünftig bereits im Beratungsgespräch nach ihren Vorstellungen zu nachhaltigen Kapitalanlagen befragen, dahingehend beraten und entsprechende Produkte vorschlagen. Eine Abweichung von dieser Vorgabe muss begründet und dokumentiert werden. Durch diese Verordnung wird vor allem Transparenz geschaffen, da Finanzmarktteilnehmer dazu verpflichtet werden, unternehmerische Handlungen, die sich nachteilig auf die Nachhaltigkeit auswirken, offenzulegen. Die Taxonomie-Verordnung (Taxonomie-VO) gilt als zentraler Baustein bei der Umsetzung des EU-Aktionsplans und ist ab dem **1. Januar 2022** anzuwenden. Durch diese werden Vorgaben für nachhaltige Investitionen definiert und ein einheitliches Klassifizierungssystem für nachhaltige ökonomische Aktivitäten geschaffen. Damit wird das Ziel verfolgt, einen Rahmen für die Einführung einer grünen Liste nachhaltiger Wirtschaftstätigkeiten zu bilden. Gemäß Art. 9 der Taxonomie-VO sind folgende Umweltziele inbegriffen:

- Klimaschutz
- Anpassung an den Klimawandel
- Nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen
- Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft
- Vermeidung & Minderung der Umweltverschmutzung
- Schutz und Wiederherstellung der biologischen Vielfalt und der Ökosysteme

Eine wirtschaftliche Tätigkeit wird als nachhaltig eingestuft, wenn diese wesentlich zur Verwirklichung eines oder mehrerer Umweltziele beiträgt. Nach Art. 8 der Taxonomie-VO werden bisher nur große Unternehmen dazu verpflichtet, Angaben darüber zu machen, wie und in welchem Umfang die Tätigkeiten des Unternehmens mit Wirtschaftstätigkeiten verbunden sind, die als ökologisch nachhaltig einzustufen sind. Damit wird für kleine oder mittlere Unternehmen (KMU) bisher keine unmittelbare Wirkung entfaltet. Dennoch sollten KMU im Hinblick auf die kaufmännische Sorgfaltspflicht bereits auf freiwilliger Basis ein nicht-finanzielles **Berichtssystem einrichten**, da nachhaltiges unternehmerisches Handeln zu gewissen Wettbewerbsvorteilen führen und vor Reputationsschäden schützen kann.



Ein Bericht von Meike Munderloh
(Partnerin / Steuerberaterin
bei Rödl & Partner) und
Janin Reichardt (Steuerassistentin
bei Rödl & Partner)

Nachhaltigkeit im neuen Gewand? Ein kritischer Blick auf den ESG-Hype

Es bewegt sich was in der Immobilienwirtschaft in Sachen Nachhaltigkeit. Unter dem Schlagwort „ESG“ häufen sich die Aktivitäten der Branchenakteure in dieser Richtung. Grundsätzlich ist das natürlich erfreulich. Dennoch fällt mir dabei in erster Linie ein Wort ein: „endlich“. Scheinbar hat es das neue Gewand „ESG“ gebraucht, um die Branche in Bewegung zu setzen. Es ist ein wichtiger, notwendiger und längst überfälliger Schritt, wenn man sich die besondere Rolle der Branche vor Augen führt. Schließlich ist der Gebäudesektor einer der Hauptverursacher von klimaschädlichen CO₂-Emissionen. Dazu noch einer der größten Ressourcenverbraucher und Abfallproduzenten. Entsprechend groß sind die Hebel zur Verbesserung. Aber eben auch die Verantwortung.

Ob diese Verantwortung jetzt tatsächlich ausreichend wahrgenommen wird, muss sich noch zeigen. Denn aktuell machen sich viele ja erst einmal auf den Weg. Es ist zu hoffen, dass hier nicht das einsetzt, was leider allzu oft passiert: Dass das Nachhaltigkeitsrad zum x-ten Mal neu erfunden und pseudoerforscht wird, anstatt etablierte, praxiserprobte Tools zu nutzen. Ehrlich gesagt ist diese Hoffnung nicht allzu groß. Gerade erst lese ich in einem Fachmagazin einen Artikel, wie er immer wieder vorkommt: Ohne kritische Prüfung dürfen sogenannte Experten umfangreich darlegen, warum sie die bestehenden Zertifizierungen für ungeeignet halten. Und dass es die Immobilienwirtschaft deshalb selbst lösen müsse. Aha. Heißt als Lösungsvorschlag: Zurück zur Selbstdeklaration? Zum hundertsten Arbeitskreis, um das immer gleiche Thema erneut zu diskutieren und neu zu definieren, weil es bei der vierten Nachkommastelle klemmt? Klar, das ist praktisch, denn solange man forscht, muss man ja nicht handeln. Nicht auszudenken, wo wir mit dem Thema stehen könnten, wenn die dafür eingesetzten zeitlichen und finanziellen Mittel direkt in die Nachhaltigkeitsqualität der Immobilien geflossen wären.

Das Ärgerliche bei diesen „Fach“-Beiträgen ist, dass die Autoren in der Regel noch nie selbst eine Zertifizierung begleitet haben. Von einer entsprechenden Schulung ganz zu schweigen. Sonst wüssten sie, dass es nicht *die eine* DGNB-Zertifizierung gibt. Schon seit der ersten Systemvariante aus dem Jahr 2008 findet ein fortlaufender Optimierungsprozess der Kriterien statt, der über Versionen dokumentiert wird. Zudem gibt es eigene Systeme z. B. für Neubauten und Sanierung. In den Anforderungen sind diese jeweils angepasst an die Besonderheiten der unterschiedlichen Nutzungstypen. Und es gibt das DGNB-System für Gebäude im Betrieb, das als Management- und Transformationstool dabei hilft, Immobilien systematisch in die Klimaneutralität zu führen. Anwendbar nicht nur für Einzelgebäude, sondern auch für ganze Portfolios. Das E und das S von ESG sind in den jeweils passenden Varianten des DGNB-Systems komplett abgebildet. Was vordergründig fehlt ist das G, also die Governance-Kriterien. Das ist auch logisch, weil ja das Gebäude selbst und nicht die Unternehmen im Fokus der Zertifizierung stehen. Doch worum geht es

hier letztlich? Um die Haltung des Bauherrn oder Bestandshalters zum Thema Nachhaltigkeit. Und wir würden jedem, der über eine Zertifizierung sein Projekt transparent von unabhängiger Stelle prüfen lässt, hier Gutes unterstellen.

Zu den ökologischen und sozialen Aspekten in den ESG-Kriterien sei noch zu sagen, dass diese richtig und wichtig sind, aber bei weitem nicht ausreichen, um eine ganzheitlich hohe Qualität und Zukunftsfähigkeit über den gesamten Gebäudelebenszyklus sicherzustellen. Neben Kriterien braucht es eine umfassende Infrastruktur, die bei der unabhängigen und inhaltlichen Konformitätsprüfung anfängt und bei den Schulungen der jeweiligen Auditoren aufhört. Nur so kann das DGNB-System, ein Planungs-, Optimierungs- und Qualitätssicherungstool sein. Denn genau das ist die Zertifizierung, auch wenn sie von Kritikern allzu oft als reines Marketinginstrument postuliert wird. Das Zertifikat am Ende ist aber lediglich der verdiente Lohn der erbrachten Leistung und ein Fingerzeig an den Rest der Branche, was möglich ist, wenn man es ernst meint mit der Nachhaltigkeit.

Es gibt also keinen vernünftigen Grund, immer wieder bei Null anzufangen. Im Gegenteil, eigentlich ist das unverantwortlich angesichts der Dringlichkeit der

Themen und der vorhandenen Lösungsbausteine. Aber klar: Man muss sich zumindest einmal vernünftig mit dem Ganzen auseinandersetzen, um es bewerten zu können. Das fällt anscheinend vielen schwer. Lieber werden Gründe gesucht, etwas nicht zu tun. Der Kreativität sind dabei keine Grenzen gesetzt. Es wäre schön, wenn ESG dabei hilft, dass es diesmal anders läuft. Dass der Sektor endlich umfassend ins Tun kommt. Dass Immobilien nicht mehr nur als begehbare Spekulationsobjekte verstanden werden, sondern als Räume für Menschen, die einen positiven Beitrag für Klima und Umwelt leisten, anstatt sie unnötig belasten. Und dass aus den vielen „Ja, aber“ ein paar mehr „Ja, wir machen das“ werden.



Ein Bericht von
Dr. Christine Lemaitre
(Geschäftsführender
Vorstand Deutsche
Gesellschaft für
Nachhaltiges Bauen –
DGNB e.V.)







ESG bei Immobilienfonds

Trends & Umsetzung

Die Idee klingt plausibel: Investieren in Immobilienfonds, bei deren Bau und Betrieb Nachhaltigkeitskriterien berücksichtigt werden. Was bei Wohn- oder Gewerbeimmobilien bereits umgesetzt wird, könnte beispielsweise auch im Segment Handelsimmobilien angewendet werden. Nicht nur bei Privatanlegern steigen die Anlagevolumina in nachhaltige Geldanlagen in den letzten Jahren stark an, auch bei institutionellen Investoren geht der Trend eindeutig in Richtung Nachhaltigkeit. Gemäß der von Union Investment jährlich durchgeführten Nachhaltigkeitsstudie erreicht die Zahl nachhaltig anlegender institutioneller Investoren einen Rekordstand. So ist 2020 der Anteil institutioneller Investoren, die Nachhaltigkeitskriterien berücksichtigen, auf einen neuen Rekordwert von 80 Prozent gestiegen, Tendenz steigend. Aber es gibt einen Haken. Die Auswahl an ESG-gerechten Angeboten gerade im Immobiliensegment hinkt der Nachfrage hinterher.

Von nachhaltigen Gebäuden kann gesprochen werden, wenn die drei ESG-Dimensionen Ökonomie, Ökologie und Soziales in Einklang gebracht werden. Die Ökonomie bezieht sich darauf, dass Gebäude wirtschaftlich sinnvoll und über den gesamten Lebenszyklus betrachtet werden. Die Ökologie steht für den ressourcen- und umweltschonenden Bau und Betrieb von Gebäuden. Der Nutzer eines Gebäudes steht im Fokus des Sozialen. Darüber hinaus können im gewerblichen Bereich bestimmte, nicht den jeweiligen ethischen Werten entsprechende, Nutzungsformen ausgeschlossen werden. Dazu gehört beispielsweise der Verkauf von Waffen oder Tabak, aber auch der Betrieb von Tankstellen kann relevant sein, um das Portfolio frei von Aktivitäten im Bereich fossile Brennstoffe zu halten.

Mittlerweile existieren unterschiedliche Bewertungssysteme für nachhaltige Gebäude oder Immobilienfonds, wie beispielsweise die bereits etablierten Green Building-Zertifizierungen BREEAM, LEED oder DGNB, die sich allerdings auf eine Integration ökologischer Aspekte für einzelne Gebäude beziehen. Darüber hinaus existieren komplexe Bewertungssysteme zur Messung von Nachhaltigkeit bei Immobilienfonds, wie bspw. das „GRESB-Rating“, das sich auf Immobilienunternehmen mit großen Portfolios fokussiert oder das im Frühjahr 2021 ins Leben gerufene „ECORE-Scoring“ der europäischen Brancheninitiative „ESG-Circle of Real Estate“, bei dem durch eine ganzheitliche Sichtweise Immobilien und Portfoliounternehmen in Bezug auf Nachhaltigkeitsgesichtspunkte mit Fokus Umwelt und Klima vergleichbar gemacht werden.

Aber auch auf Basis individueller Lösungen ist es möglich, eine Berücksichtigung von ESG im Portfoliomanagement umzusetzen. Denn um keinen Vertrauensverlust bei nachhaltigen Investoren zu erleiden oder dem Vorwurf des Greenwashings ausgesetzt zu sein, bedarf es einer unabhängigen Überprüfung der Nachhaltigkeitsleistungen des Fonds. Eine derartige Überprüfung dient als Beleg, dass ein Immobilienfonds geeignet ist, zu einer nachhaltigen Entwicklung beizutragen beziehungsweise aus Sicht nachhaltiger Investoren als ESG-gerechtes Immobilieninvestment bezeichnet zu werden. Die Immobilienfonds-Überprüfung sollte dabei Elemente beinhalten, die auf das CSR-Management des Fondsmanagers abzielen genauso wie auf die ESG-Qualität der Anlagerichtlinien, die Umsetzung geeigneter Research-Prozesse, die Zusammensetzung des Portfolios und ein Abgleich mit am Markt existierenden Konzepten für nachhaltige Investments.

Um zukünftig dem steigenden Bedarf nach ESG-berücksichtigenden Immobilieninvestments gerecht zu werden, braucht es deshalb beides: innovative Produktkonzepte für alle Assetklassen, also explizit auch für die unterschiedlichen Arten von Immobilien-Investments, genauso wie unabhängige Überprüfungen von Fondskonzepten, die die Einhaltung der selbst gesteckten Ziele, aber auch das Vorhandensein eines notwendigen Maßes an ESG bzw. Nachhaltigkeit und damit die Glaubwürdigkeit des Finanzproduktes sicherstellen.

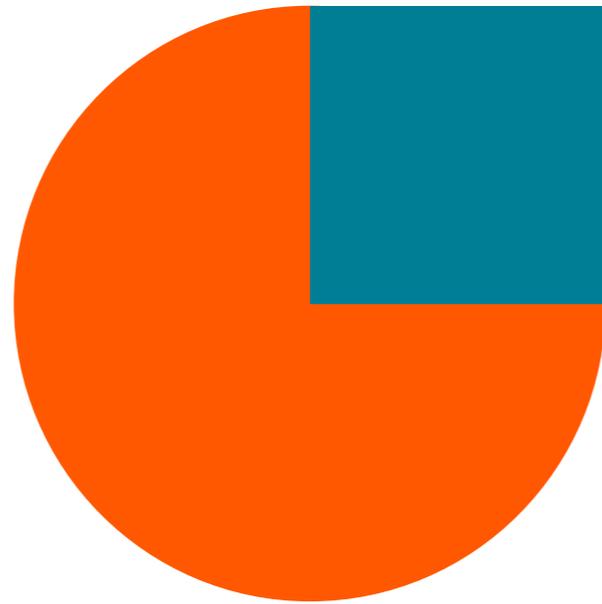


Ein Bericht von Markus Grünewald
(Head of Research bei imug | rating)

“

Das Thema Nachhaltigkeit hat sich in der Immobilienbranche vom Trend zum Grundbaustein für zukünftigen Erfolg weiterentwickelt. Durch den wachsenden gesellschaftlichen und regulatorischen Druck muss die Branche eine schnellere Anpassungsfähigkeit als zuvor beweisen. Denn wer sich dieser Entwicklung heute verschließt, wird der Verlierer von morgen sein. ”

Niclas Holzammer –
ESG-Beauftragter GRR Group



ESG, Markt & Akteure





Nachhaltigkeit nicht als Trend, sondern als Haltung: Der tegut... Weg

Seit Anfang der 1980er Jahre hat tegut... die Themen Nachhaltigkeit und Regionalität bereits fest in seiner Unternehmens-DNA verankert. Während uns so mancher Wettbewerber anfangs noch dafür belächelt hat, dass wir Bio-Lebensmittel in unserem Sortiment verkaufen, steht das Unternehmen heute wie kaum ein zweites als glaubwürdiger Garant für nachhaltiges und ökologisches Handeln.

teo: Neue Konzepte für eine neue Nahversorgung

Das Konzept tegut... teo ist eines der Ergebnisse einer Arbeitsgruppe, die sich zwei Jahre lang mit der Frage beschäftigt hat „Wie kaufen wir im Jahr 2025 ein?“ Grundvoraussetzung war eine Analyse künftiger Kundenbedürfnisse, abseits bereits bestehender Konzepte. Hierfür wurden im ersten Schritt die Konzepte anderer Anbieter (Händler/Gastronomen) in Europa unter die Lupe genommen und zudem Experten und Trendscouts befragt. Wichtigster Ansatz bei diesem Projekt war es, zu verstehen, welche „Pain Points“ die Kunden beim Einkauf erleben. Dabei hat sich der Faktor Zeit als am relevantesten erwiesen. Die Idee zu einem Versorger, der jederzeit und überall verfügbar sein kann, war geboren.

Im zweiten Schritt ging es um die Optimierung des Faktors Zeit beim Einkauf selbst: Wir wollten den Prozess des Einkaufs erleichtern und die Einkaufszeit verkürzen. Obgleich die technischen Möglichkeiten z. T. bereits vorhanden waren, gestaltete sich die Kombination und Nutzbarkeit im Live-Betrieb als große Herausforderung. Bei der Innengestaltung und Sortimentierung konnten wir auf ein Modell in Lebensgröße zurückgreifen, was die Entwicklung der Warenpräsentation erheblich vereinfacht hat. So ist sukzessive ein Konzept entstanden, das den Kunden auf gerade einmal 50 m² rund 950 Artikel für den täglichen Bedarf anbietet. Die ersten Wochen im „normalen“ Kundenbetrieb sind sehr gut angelaufen, sodass in den kommenden Monaten nun weitere tegut... teos installiert werden. Zwar sind wir mit unserem Konzept „Lädchen für alles“ bereits in kleinen Gemeinden vertreten, doch können diese nicht überall wirtschaftlich betrieben werden, sodass mit tegut... teo zusätzlich Versorgungslücken im ländlichen Raum geschlossen werden und die Nahversorgung gesichert werden kann.

*Ein Bericht von
Matthias Pusch
(Leiter Unternehmens-
kommunikation bei
tegut...)*



Beispiel Alternative Verpackungen

Um Plastikmüll weiter zu reduzieren, besteht zum Beispiel die SB-Verpackung für Hackfleischprodukte der tegut... Eigenmarken in Selbstbedienung aus 75 % weniger Kunststoff. Statt einer Plastikschiene wird ein Karton verwendet, der nur mit einer dünnen Kunststoffolie ausgekleidet ist. Durch das Trennen von Karton und Folie können die einzelnen Wertstoffe der Verpackung separat recycelt werden. Damit sparen wir weitere neun Tonnen Plastik pro Jahr ein. Der Weg ist damit aber noch nicht zu Ende. Das Ziel ist es langfristig, 100 % kunststofffreie Verpackungen von Fleisch- und Wurst-Eigenmarken zu erreichen.

Beispiel Regionalität

Kunden sind in den vergangenen Jahren deutlich kritischer geworden, die Herkunft von Produkten zu hinterfragen. Nicht zuletzt, weil der Lebensmitteleinzelhandel in der Vergangenheit nicht immer die beste Visitenkarte abgegeben hat. Kunden wünschen sich maximale Transparenz.

Für tegut... heißt das, seine Kunden über die Herkunft der Produkte, die Menschen dahinter und die Produktionsprozesse offen zu informieren. Mit dem Kauf der Marke LandPrimus unterstützen die Kunden beispielsweise die regionale Landwirtschaft und faire Preise. Die tegut... LandPrimus Bauernhöfe befinden sich zum Beispiel im Vogelsberg, in der Rhön und in Schrozberg. So sind tierschonende, kurze Transporte gesichert. Entsprechend der nachhaltigen Ausrichtung des LandPrimus Qualitätsprogramms werden die Tiere artgerecht gehalten und mit hofeigenem nicht gentechnisch verändertem Getreide gefüttert. Das tegut... Qualitätsmanagement gewährleistet Qualität und Sicherheit vom Landwirt bis in die Ladentheke.

Wir sind uns daher unserer Verantwortung als Handelsunternehmen durchaus bewusst und versuchen weiterhin durch innovative Vertriebskonzepte, kontinuierliche Konzentration auf Energieeffizienz und zahlreiche Maßnahmen auf der Fläche unser nachhaltiges Handeln voranzutreiben.





Ein Bericht von
Rebecca Hummel
(Research Analystin
bei der GRR Group)

Ernährungs- Revolution an der Super- marktkasse?

Ist der Konsument von heute eine Art moderner Robin Hood, der mit Fairtrade-Banane und Bio-Eiern gewappnet das Potenzial seiner Konsumentensouveränität ausschöpft und gegen das Lebensmittel-Establishment an die Supermarktkasse schreitet? Oder ist das Ganze nur das Spiegelbild des privaten Ablasshandels, der betrieben wird, wenn die Feel-good-Produkte im SUV nach Hause chauffiert werden? Auch beim Thema nachhaltiger Konsum zeigt sich: Die Realität ist komplex.

Mit Rückblick auf den Lebensmittelkonsum eines außergewöhnlichen Jahres 2020 blieben Schlagzeilen wie „Bio boomt“ oder „Konsumtrend Nachhaltigkeit“ in Erinnerung – daran anknüpfend Aspekte wie Regionalität, Qualität und Frische. Dies führt zur vollen Marketingpower der Händler, und so dominiert das Thema Nachhaltigkeit aktuell die Werbelandschaft des Lebensmittel-einzelhandels. In Zahlen veranschaulicht ist damit eine Umsatzsteigerung des Bio-

Marktes um 20 % auf rund 15 Mrd. Euro verbunden. Entsprechend hat das Öko-Segment ungefähr doppelt so stark zugelegt wie der Gesamtmarkt. Doch genau im Verhältnis zu diesem müssen die imposanten Zuwachsraten ins Verhältnis gesetzt werden, liegt doch der Bio-Anteil hier nur bei 6,4 % und fristet nach wie vor ein Nischendasein.¹ Also doch nur viel Wirbel um nichts?





Pandemie als Trendverstärker

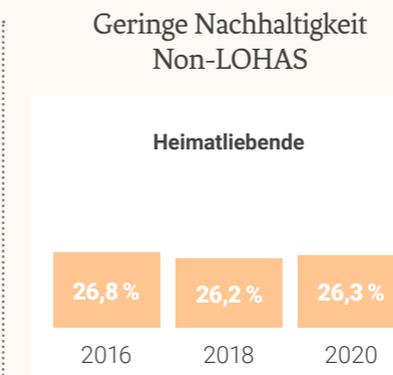
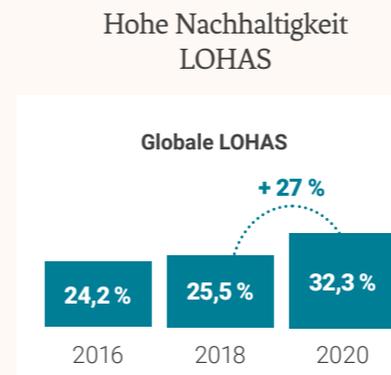
Zumindest nicht nach Angaben der GfK, die einen Bedeutungszuwachs der Nachhaltigkeits- (hier stellvertretend über die LOHAS – Lifestyle of Health and Sustainability – angeführt) und Regionalorientierung im Krisenjahr konstatierte. Insbesondere in der Kombination der beiden Konsumtrends liegt laut Marktforschungsinstitut der „Kick“.

Demnach ist die Zielgruppe „glokale LOHAS“, die sowohl nachhaltige als auch regionale Produkte bevorzugt, ggü. 2018 um 27 % gewachsen. Geprägt von einer weltoffenen Grundeinstellung, stellt vor allem die Regionalorientierung bei diesen einen festen Bestandteil des wertebasierten Einkaufsverhaltens dar und knapp 85 % der globalen LOHAS greifen hierfür tiefer in den Geldbeutel. Dies ist auch für Heimatliebende durchaus ein attraktives Kaufargument, die etwa ein Viertel der Konsumenten darstellen und im Gegensatz zu den LOHAS eher traditionell veranlagt sind. Folglich kann Regionalität als übergeordneter Food-Trend bewertet werden, der sich über mehrere Konsumentengruppen hin-

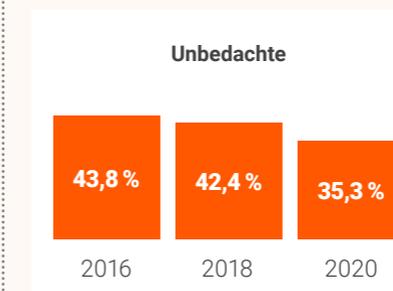
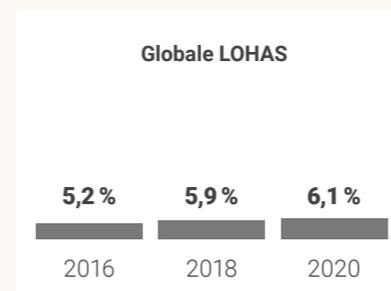
wegzieht. Diesen Stellenwert spiegelt auch eine Befragung des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft von 2020 wider. Dabei stand der Konsumanspruch, auch nach Corona verstärkt regionale Produkte zu erwerben, an zweiter Stelle. Im Kontrast dazu steht der unbedachte Konsument, der – und das sollte bei jeder Diskussion um nachhaltige Konsummuster nicht außer Acht gelassen werden – mit rund 36 % nach wie vor die größte Verbrauchergruppe repräsentiert, obgleich der Anteil rückläufig ist.²



Konsumententypen mit unterschiedlichem Bezug zu Nachhaltigkeit und Regionalität



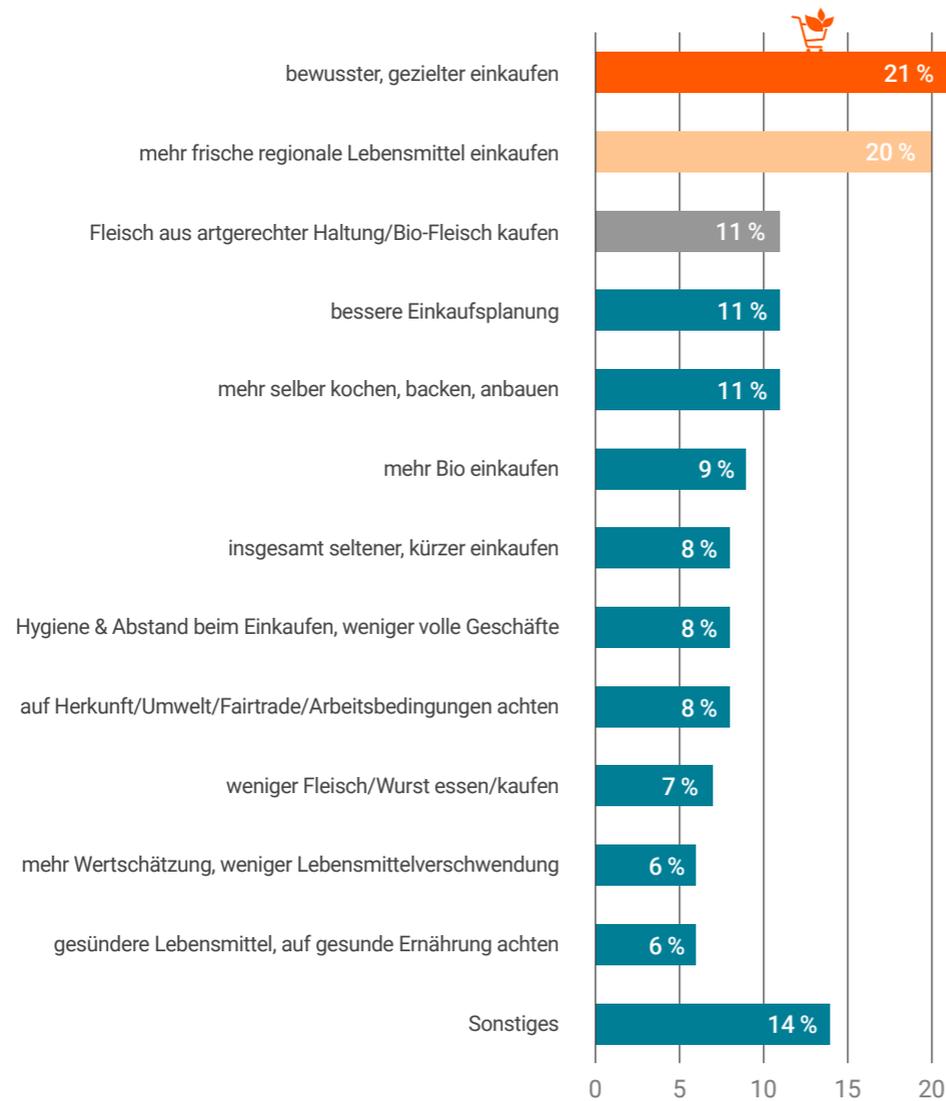
Hohe Regionalität
 „Ich bin bereit, für Lebensmittel aus meiner Region auch mehr Geld auszugeben.“



Geringe Regionalität
 „Ich bin NICHT bereit, für Lebensmittel aus meiner Region auch mehr Geld auszugeben.“

Quelle: GfK Consumer Index 2021 – 01

Verfestigung neuer Konsumentenansprüche: Was soll nach Corona bleiben?



Quelle: BMEL – Ökobarometer 2020; n=181; Befragte, bei denen sich im Zuge der Corona-Pandemie der persönliche Umgang mit Lebensmitteln oder die Gewohnheiten beim Einkaufen oder Essen verändert haben

Exkurs Regionalität: Eine romanti- sierte Vorstel- lung von Nähe

Regionalität wird oft nur auf die räumliche Distanz reduziert und dabei zum romantisch verklärten Zerrbild von Konsum, bei dem Heimerlebnisse gleich mitgekauft werden können. Vielleicht gerade wegen dieser verträumten Vorstellung boomt das Geschäft mit den lokalen Produkten im Lebensmittel-einzelhandel. Die Verzerrung beginnt beim Wort Regionalität selbst, wird doch der Begriff

weder durch bestimmte Distanznormen noch durch staatliche Reglements festgelegt, sondern kann (vom Händler) individuell bestimmt werden. Dennoch suggeriert er beim Verbraucher Nähe und das Gefühl einer persönlichen Verbindung zwischen Produzent/Händler und Konsument – ein gekonntes Marketinginstrument, um räumliche und soziale Nähe miteinander zu verbinden. Doch eines, welches die Verbraucher dankend annehmen. Denn obgleich der Informationszugang besteht, will sich der Konsument nicht mit zeitaufwendiger Recherche und Gedanken zur Nachhaltigkeitsleistung von Produkten beschäftigen. Aus informationsökonomischer Perspektive wird diese Hürde durch das Vertrauen zum Händler genommen, wenn an die Produktleistung – in diesem Fall Nachhaltigkeit/Regionalität – geglaubt wird und das gewünschte vermeintliche Konsumziel verfolgt werden kann. Win-win-Situation?



Die Gefahr von guten Absichten

Nun ist also das Bewusstsein für den eigenen Konsum sensibilisiert, der Prozentsatz an Konsumenten mit einem realen Interesse an nachhaltig produzierten Lebensmitteln liegt zwischen 30–50 %, der Absatzmarkt solcher gekaufter Lebensmittel aber gerade zwischen 5–10 %.

Nicht verwunderlich, denn wenn von nachhaltigem Konsum gesprochen wird, ist das Stichwort **Attitude-Behaviour-Gap** nicht weit. Eine viel diskutierte Kluft zwischen grundsätzlicher Einstellung und der Konsumrealität – auch aus anderen ökologischen Handlungsfeldern bekannt. Beeinflusst wird diese Lücke von individuellen, sozialen und situationsbedingten Faktoren und führt im Entscheidungsmoment dazu, dass sich der Verbraucher nicht für das entsprechende Produkt entscheiden kann oder will. Sich nicht für den nachhaltigeren Konsum entscheiden zu können, hängt oft an der mangeln-

den Verfügbarkeit der Produkte, dem Zeitdruck beim Einkaufen, dem Überangebot an sonstigen Lebensmitteln und der gewohnten Einkaufsroutine. Zum besseren Verständnis hilft das sogenannte **MAO-Modell**. Demnach ist es nur dann möglich, Verhaltensweisen langfristig zu ändern, beispielsweise in Richtung eines nachhaltigen Lebensmittelkonsums, wenn drei Faktoren zusammenkommen:

die **Motivation (Motivation)**, die **Fähigkeit (Ability)** und die **Möglichkeit (Opportunity)**.

Das Wissen um und das Interesse für die richtigen Produkte sind nicht allein ausschlaggebend für ihren Kauf. Das mangelhafte Zusammenkommen aller Faktoren ist die Hauptursache, warum die Öko-Performance weit hinter Interesse und Erwartungen liegt. Demgegenüber steht, dass sich der Verbraucher teilweise gar nicht für das richtige Produkt entscheiden will. Das abstrakte Konzept eines nachhaltigen

Lebensstils unterliegt im Entscheidungsmoment oftmals den kurzfristigen Bedürfnissen. Diese sind motiviert durch Geschmack, Bequemlichkeit und Preis. Gerade der Preis scheint nach wie vor ein Schlüsselfaktor zu sein: So ergab eine Studie vom Handelsblatt/HDE 2019, dass die größte Herausforderung beim nachhaltigen Konsum im Preis liegt.³

Doch was kostet eigentlich nachhaltiger Konsum?

Das Öko-Institut e. V. kam zu dem Ergebnis, dass die Umstellung von einem durchschnittlich deutschen Ernährungsstil (mit einem Fleischkonsum von knapp 60 kg Fleisch pro Kopf und Jahr) hin zu gesunder Ernährung (mehr pflanzliche Produkte und weniger Fleisch), die Mehrkosten durch den Kauf an Bio-Produkten nahezu auffängt. Demnach kostet eine gesunde und biologisch-nachhaltige Ernährung jährlich nur ca. 80 Euro mehr als der derzeitige Durchschnittskonsum.⁴

Zeitgleich stellen die LOHAS für den LEH aufgrund ihrer erhöhten Zahlungsbereitschaft eine attraktive Zielgruppe dar – nicht zuletzt soll dazu in den omnipräsenten Ökokampagnen motiviert werden. Nun wollen die Händler also gerne die Zahlungsbereitschaft der LOHAS in den Laden bringen, die Verbraucher haben ein gesteigertes Nachhaltigkeitsbedürfnis und erachten ihre Diskrepanz von Einstellung und Verhalten als unangenehm. Wie können also die Konsumenten dabei unterstützt werden, ihre Nachhaltigkeitsziele zu verwirklichen? So wird beispielsweise in der Verhaltensökonomie oftmals angeführt, dass Aufpreise akzeptiert werden, wenn der ökologische Mehrwert erkennbar ist. Wie diese Prämisse in der Produktkommunikation aufgegriffen werden kann, hat Penny vergangenen Herbst präsentiert: Um Kunden für die entstandenen Umweltkosten bestimmter Produkte zu sensibilisieren, wies der Discounter mit doppelten Preisschildern darauf hin. Natürlich wurde an der Kasse nur der Discountpreis gezahlt. Denn obgleich etwaiger Lippenbekenntnisse, den angemessenen Preis für Lebensmittel bezahlen zu wollen – wie gut Konsumenten auf eine tatsächliche Fleischpreis-Erhöhung im Discounter reagieren, hat sich Anfang des Jahres gezeigt. So mussten Lidl und Kaufland nach nicht einmal zwei Monaten ihre Preise wieder reduzieren.

**Wie zu Beginn erwähnt:
Die Sache mit dem nachhaltigen
Konsum ist kompliziert.**



Nachhaltigkeit: Gekommen, um zu bleiben?

Ob sich die vielfach postulierte pandemiebedingte Umstellung von Konsummustern versteigen wird, bleibt abzuwarten. Nicht selten stellt sich nach Ereignissen wie Fipronil im Ei oder Pferdefleisch in der Lasagne eine Orientierung an ethischere und nachhaltigere Verhaltensmuster ein. Perspektivisch kehrt das Einkaufsverhalten mit etwas Zeit jedoch wieder zum Normalzustand zurück. Nun dauert die Krise schon weitaus länger an als jeder Lebensmittel-Skandal, womit auch der Gewöhnungseffekt größer und länger ausfällt. Ein Indiz für eine langfristige und nachhaltige Konsumveränderung? Die Antwort wird der Kassenschein in Zukunft zeigen.

Ethischer Konsum 2020 in Zahlen

Knapp **15 Mrd.** Euro erwirtschaftete das Bio-Segment 2020. Bio-Boom!



Jeder 8. Betrieb setzt auf Ökolandbau.



Das sind die Bio-Kassenschlager:
Eier, Milch & Mehl



22,3% mehr als im Vorjahr gaben die Deutschen für Bio-Lebensmittel aus: historisches Umsatzwachstum am Bio-Markt!



20% der Verbraucher haben während der Pandemie häufiger zu regionalen und 16% vermehrt zu Bio-Lebensmitteln gegriffen.



Die Nachfrage nach Bio-Lebensmitteln ist **in Städten mittlerer Größe geringer** als in Großstädten oder ländlichen Gemeinden.



83% der Vegetarier legen Wert auf Tierwohl, während es bei Flexitariern nur 53% sind.

9 von 10 Bio-Konsumenten nutzen das **Bio-Angebot im Vollsortimenter**. **68%** kaufen ihre ökologischen Produkte **im Discounter**.

Quelle: BMEL – Ökobarometer 2020; Ökologische Lebensmittelwirtschaft – Branchenreport 2021; Splendid Research 2020.
¹ Bund Ökologische Lebensmittelwirtschaft 2021: Branchenreport 2021.
² GfK 2021: Consumer Index 2021 – 01.
³ Handelsblatt Research Institute/HDE Handelsverband Deutschland 2019: Nachhaltiges Einkaufen von Lebensmitteln.
⁴ Öko-Institut e.V. 2014: Working Paper. Ist gutes Essen wirklich teuer?
⁵ Otto Group 2020: Trendstudie 2020 zum ethischen Konsum; n=1149; Top-2-Werte auf 4er-Skala.



Herausforderungen nachhaltiger Lebensmittellogistik



Ein Bericht von Dr. Angelus Bernreuther (Leiter institutionelle Investoren und Immobilienwirtschaft bei Kaufland)

Als Betreiber und Nutzer von Handelsimmobilien sieht Kaufland das Thema Nachhaltigkeit als Verantwortung für die kommenden Generationen. Wir sprechen nicht nur über Klimaschutz, mit konkreten Maßnahmen leisten wir in allen Bereichen unseres Unternehmens einen relevanten Beitrag: Ob energieeffiziente Technik, umweltbewusste Planung von Neubauten, klimafreundliche Logistikprozesse oder Abfallvermeidung – Umwelt- & Klimaschutz spielen bei uns vom Acker bis ins Regal eine wichtige Rolle. Folgende Beispiele zeigen, welche Umsetzungsmöglichkeiten sich bieten:

Mehrwegsteigen

Im Obst- und Gemüsebereich setzen wir bereits seit 2003 für mehr Effizienz und Nachhaltigkeit auf Mehrwegsteigen statt Einwegkartons. Mittlerweile verzichten wir in unserer europäischen Logistikkette größtenteils auf Einwegkartons.

Vom Erzeuger über das Verteilzentrum bis zur Warenpräsentation in der Filiale verbleiben die Frischeprodukte in den Steigen. Sind die Produkte verkauft, werden die leeren Kisten gereinigt an die Erzeuger zurückgeliefert, wo sie wieder neu befüllt werden.

Kaufland Klapp-Palette

2020 haben wir in unseren Logistikzentren eine Klapp-Palette entwickelt, mit der wir neue Maßstäbe in der Logistik setzen. Mit einer Einsatzdauer von mehr als zehn Jahren ist die Kaufland Klapp-Palette (KKP) nachhaltiger als eine Europalette. Neben der verbesserten Ergonomie beim Packen und Entpacken sparen wir durch die stabilen Seitenwände jährlich 250 Tonnen Folie ein. Da mit der KKP die gesamte Ladehöhe des Lkws ausgenutzt werden kann, werden – im Vergleich zur Nutzung der Europalette mit begrenzter Packhöhe – die Transportkosten gesenkt und CO₂ eingespart.



Kaufland Klapp-Palette (KKP) (Bild: Kaufland)

Gigaliner

Bei direkten Transporten zwischen unseren Verteilzentren optimieren wir nicht nur die Auslastung einzelner Transportfahrten, sondern betrachten auch die Anzahl der Fahrten. Im Jahr 2020 haben wir deshalb versuchsweise Gigaliner auf einer unserer Lieferstrecken eingesetzt. Dank der größeren Verladefläche konnten so 35 Prozent der Jahrestransporte eingespart werden. Der Gigaliner wird mit LNG (Flüssigerdgas) angetrieben, wodurch der CO₂-Ausstoß pro Transport um fast 50 Prozent reduziert ist. Hochgerechnet spart er 45 Tonnen CO₂ im Jahr ein. Aktuell prüfen wir, wo es sich wirtschaftlich lohnt, den Gigaliner einzusetzen.

Fuhrpark-Sharing

Im Rahmen eines Kooperationsprojektes mit Eckes-Granini vermeiden wir durch effizientes Transportraum-Sharing Leerfahrten. Mit der Steuerung des Warenflusses per Echtzeitdaten werden eine effizientere Nutzung des Laderaums, eine Verringerung der Standzeiten und damit eine Reduzierung des CO₂-Ausstoßes erreicht.



Gigaliner im Einsatz (Bild: Kaufland)

Effizienter und verantwortungsvoller Umgang mit Ressourcen

Um eine bestmögliche Abfalltrennung zu gewährleisten, wurden in unseren Verteilzentren spezifische Vorgaben für die Mitarbeiter definiert. Mit dem Projekt „Recycling macht den Unterschied – Wertstoffe wertschätzen“ klären wir seit 2019 unsere Marktmitarbeiter über den Wert und den verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen auf und reduzieren so, Schritt für Schritt, unseren ökologischen Fußabdruck. Wir kon-

zentrieren uns außerdem darauf, das Thema Recycling im Arbeitsumfeld bei Kaufland allgegenwärtig zu machen – beispielsweise durch die Darstellung von Wertstoffkreisläufen in Schaukästen und anhand eines „Recyclingkoffers“ in unseren Verteilzentren.

Die Maßnahmen zeigen, dass Kaufland im komplexen Zusammenspiel von Logistik und Vertrieb auch weiterhin an einem umfassenden nachhaltigen Konzept arbeitet. Für die Immobilienwirtschaft bedeutet dies auch, einen verlässlichen, zukunftsgerichteten Partner zu haben, der die Notwendigkeit zu mehr nachhaltigem Handeln aktiv angeht.

Elektromobilität im Einzelhandel

Laden vor dem Laden

Ein Bericht von Kristina Pors
(Projektleiterin Forschungsbereich Handelsimmobilien
und Expansion am EHI Retail Institute)



Jeder größere Händler hat sich bereits in den vergangenen Jahren mit Elektromobilität auseinandergesetzt. Zwar liegt das Thema für die meisten in der Branche noch fernab des eigentlichen Kerngeschäfts, doch auch der Handel wird von der Politik für den Aufbau von Ladeinfrastruktur adressiert.¹

Rahmenbedingungen im Autoland Deutschland

Das Auto ist für die Deutschen überwiegend das Verkehrsmittel der Wahl, wenn es um den Versorgungseinkauf geht. Laut amtliche Statistiken steigt die Anzahl gemeldeter Pkw pro Jahr kontinuierlich seit den frühen 1990er Jahren und erreichte vergangenes Jahr mit rund 47,7 Millionen Fahrzeugen den höchsten Stand aller Zeiten. Gleichzeitig sind die Länder der EU verpflichtet, festgesetzte Klimaziele zu erreichen und insbesondere im Autoland Deutschland ist der Druck hoch, klimafreundliche, skalierbare Mobilitätslösungen zu finden. Politisch angestrebt ist ein Elektroauto-Bestand von sechs Millionen Fahrzeugen bis 2030. Dieser Zusammenhang zeigt deutlich neben der meist guten Lage von Nahversorgern, warum die Politik ein Interesse hat, auch den Handel zum Aufbau von Ladeinfrastruktur zu verpflichten.

Ausbau der Ladeinfrastruktur per Gesetz

Das Gesetz zum Aufbau einer gebäudeintegrierten Lade- und Leitungsinfrastruktur für die Elektromobilität in Gebäuden (Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz – GEIG) setzt Artikel 8 Absatz 2 bis 6 der EU-Gebäudeeffizienzrichtlinie in nationales Recht um. Das Gesetz befand sich lange in der Umsetzung und wurde nun Anfang März 2021 verabschiedet. Mit Ausnahme kleinerer und mittlerer Unternehmen sind demnach alle Eigentümer von Parkflächen an Nicht-Wohngebäuden zum Aufbau von Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge verpflichtet, sofern folgende Umstände vorliegen:



Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz

Umstand	Gesetzliche Auflage
Neubau mit mehr als 6 Stellplätzen	Errichtung eines Ladepunkts und Ausstattung jedes 3. Stellplatzes mit einem Leerrohr
Modernisierung mit mehr als 10 Stellplätzen	
Bestandsparkplatz mit mehr als 20 Stellplätzen	Errichtung eines Ladepunkts ab 2025

Zudem bestehen zwei Erfüllungsoptionen:

1

Möglichkeit von Quartierslösungen

Bestehen Vereinbarungen von Bauherren oder Immobilieneigentümern, deren Gebäude in räumlichem Zusammenhang stehen, über eine gemeinsame Erfüllung bestimmter Anforderungen aus dem Gesetz, so können eine gemeinsame Leitungsinfrastruktur oder Ladepunkte für ein Quartier errichtet werden.

2

Möglichkeit der Bündelung von Ladepunkten

Durch den Nachweis einer Aufbaustrategie für Ladepunkte brauchen diese Ladepunkte nicht an den verpflichteten Standorten errichtet werden. Damit kann der starke Ausbau von Ladeinfrastruktur an einem Standort die Pflicht anderer Standorte mit erfüllen, sofern es sich um den jeweils gleichen Eigentümer der Parkflächen handelt.



Gängige Umsetzungsvarianten im Handel

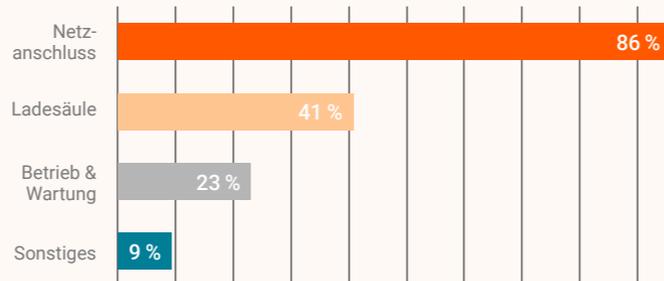
Allein über den Lebensmitteleinzelhandel kommen in den nächsten Jahren sukzessive weitere Ladepunkte hinzu (laut Hochrechnungen des EHI sind ca. 6.000 Verkaufsstellen betroffen). Die Verantwortung für den Aufbau der Ladestationen liegt in der Regel beim Eigentümer. Laut EHI-Befragung werden die Ladestationen von fast einem Drittel der befragten Handelsunternehmen selbst aufgebaut. Dies hat den Vorteil, dass das Unternehmen den Kunden eine einheitliche Lösung anbieten kann, auch wenn es nicht immer Eigentümer ist. Aber auch an Dritte wird der Aufbau von Ladestationen weitergegeben. Bei einer vollständigen Übertragung der Verantwortung an den Partner wird vom Händler nur die Parkplatzfläche zur Verfügung gestellt. Der Drittanbieter übernimmt in diesen Fällen Aufbau, Betrieb und Abrechnung der Ladestationen (inklusive aller damit verbundenen Kosten) vollständig.

Von der Pflicht ausgenommen sind neben den kleineren und mittleren Unternehmen Modernisierungen von Nicht-Wohngebäuden, wenn die Kosten für die Lade- und Leitungsinfrastruktur sieben Prozent der Gesamtkosten einer größeren Renovierung des Gebäudes überschreiten.

Vor Verabschiedung des Gesetzes wurde auch das Schnellladegesetz auf den Weg gebracht, welches den Aufbau von High-Power-Chargern ab 100 kW pro Ladepunkt in „Ladeparks“ beflügeln soll. Im Januar 2021 verzeichnete die Bundesnetzagentur über 34.000 öffentlich zugängliche Ladepunkte in Deutschland sowie Neuzulassungen im Jahr 2020 von rund 395.000 Elektroautos neben weiteren Fahrzeugen mit anderen alternativen Antrieben wie Plug-in-Hybriden oder solchen mit Gas- oder Wasserstoffantrieb (01/2021).

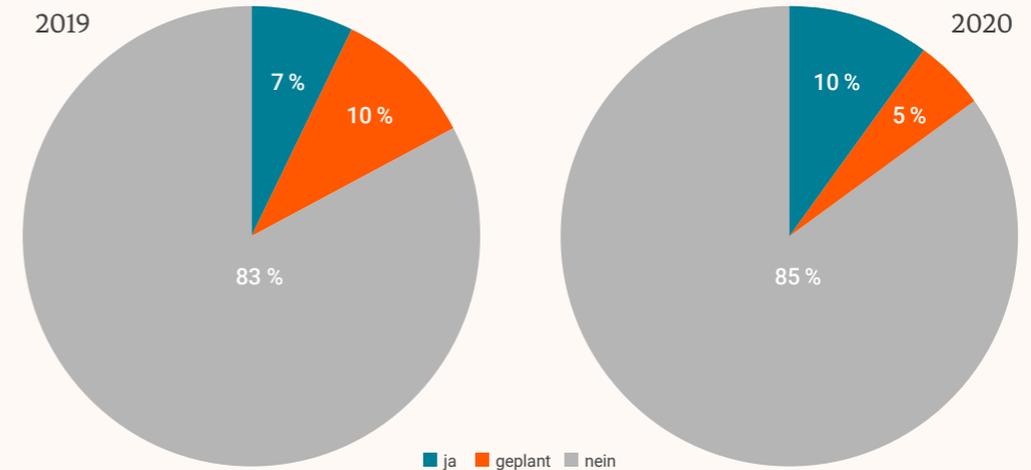
Das sind die größten Kostentreiber

beim Aufbau und Betrieb der Ladestationen



Quelle: EHI Elektromobilität im Handel 2020, n=22

Werden derzeit Ladestationen in Kombination mit Speichern betrieben?



Quelle: EHI Elektromobilität im Handel 2019 und 2020, 2019 n=32, 2020 n=2

Die Herausforderungen durch die Kosten und den Strom

Die Nutzung von Elektrofahrzeugen leistet nur dann einen klimaschutzrelevanten Beitrag, wenn grüner Strom genutzt wird. Allerdings stellt sich bei der Nutzung von Ökostrom zunächst kein unmittelbar klimaschützender Effekt ein, da die Ladestationen aus dem konventionellen Strommix gespeist werden. Durch die Investition in Grünstrom wird aber langfristig die Umstellung auf ein nachhaltiges Energiesystem unterstützt. Großer Trend bei der Ladestationen-Infrastruktur ist neben der Nutzung von erneuerbaren Energien auch die Speicherung von Strom. Viele Händler haben jedoch Bedenken hinsichtlich der Ausgereiftheit von Batteriespeicher-Technologien, den komplizierten rechtlichen Rahmenbedingungen sowie der derzeit noch verhältnismäßig hohen Kosten in der Anschaffung.

Fazit & Ausblick

Die Vielfalt sowie die Anzahl von Elektrofahrzeugen werden zukünftig zunehmen. Die Anzahl der Ladestationen sollte daher bereits jetzt gut prognostiziert und geplant werden. Je besser eine entsprechende Planung und langfristig ausgelegte Dimensionierung gelingen, umso ökonomischer kann die Ladeinfrastruktur auch zukünftig betrieben werden. Im Hinblick auf den Ausbau von Ladeinfrastruktur im Handel liegt die größte Herausforderung nach wie vor in der langfristigen Finanzierung bzw. einem wirtschaftlichen Betrieb der Ladesäulen.¹

¹ EHI-Whitepaper: Elektromobilität im Handel 2020.

Unsere Zukunft wird nicht von allein so, wie wir sie uns wünschen. Wir haben sie selbst in der Hand. Jeder von uns – an jedem einzelnen Tag. Dafür braucht es kreative Ideen und eine Vorstellung davon, wie die Welt aussehen soll, in der wir künftig leben möchten. Um als Einzelhandelsunternehmen zukunftsfähig zu sein, kann man sich deshalb auch nicht ausschließlich auf die händlerischen Kompetenzen fokussieren. Das Herz muss für den Menschen schlagen. Nur dann können Händler ein familienfreundliches Einkaufserlebnis und ein positives und gemeinschaftliches Arbeitsumfeld für die Mitarbeiter, Kunden sowie Partner schaffen.

Engagiert vor Ort

Handelsunternehmen müssen nicht nur die eigene händlerische Kompetenz erlebbar machen, sondern auch die eigene Haltung und die eigenen Wertevorstellungen. Ein Eckpfeiler ist dabei, regional wie national Themen anzustoßen, die einen

wirksamen Beitrag für die Entwicklung unserer Gesellschaft leisten, insbesondere in sozialen und kulturellen Bereichen.

Eine Möglichkeit ist, nationale und regionale Partnerschaften einzugehen. Dabei ist es wichtig, nicht nur Geldgeber zu sein, sondern aktiver Mitgestalter. Es muss ein Anliegen sein, einen sinnhaften Beitrag für unsere Gesellschaft zu leisten. Neben der Unterstützung nationaler Initiativen oder Organisationen ist auch das regionale Wirken im Umfeld der Märkte vor Ort ein zentrales Element. Die Optionen sind vielfältig: die Unterstützung von Stadtfesten, Spendenaktionen für Vereine, die Ausstattung von Kindergärten sowie Schulen mit benötigten Produkten oder Spenden für beispielsweise Tafeln. Auch können Märkte als Kommunikationsplattform dienen, im Rahmen derer Organisationen sich und ihre wichtige Arbeit vorstellen, Menschen informieren und zum Mitmachen anregen.

Von entscheidender Bedeutung für ein solches regionales Engagement sind die Mitarbeiter. Einzelhändler müssen einerseits Arbeitsbedingungen schaffen, in denen sie sich wohl sowie sicher fühlen und ande-

Soziale Wir haben

rerseits muss der Arbeitsplatz ein Platz zum Gestalten sein. Nur dann können sich die Mitarbeiter einbringen. Betrachtet man Mitarbeiter als Mit-Unternehmer, sind das unterschiedliche Wissen und die individuelle Sicht auf die Dinge eine Quelle für Kreativität und ein Denken „outside the box“. Neben der Berücksichtigung der Interessen der Mitarbeiter durch einen Betriebsrat, der Gewinnbeteiligung, vielfältigen Aus- und Weiterbildungsangeboten ist die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben ein zentrales Element. Nur wenn dies alles gewährleistet ist, können sich Mitarbeiter selbstbestimmt in die Arbeitsgemeinschaft einbringen und soziale sowie kulturelle Unterstützung vor Ort leisten. Dieses Engagement wird vom Kunden honoriert und trägt zu einem familienfreundlichen Einkaufserlebnis vor Ort bei.



Bild: dm-drogerie markt/Sebastian Heck

Für den Menschen

Bei dm steht der Mensch im Mittelpunkt unserer Aufmerksamkeit und unseres Handelns – unabhängig ob Kunde, Mitarbeiter oder Partner. Denn wir sind für die Menschen da und machen so den Unterschied. Gemeinsam mit unseren Kooperationspartnern, die uns themenspezifisch bei unseren Engagements unterstützen, wollen wir Impulse in die Gesellschaft hineinragen. Dabei liegen uns besonders die Themen Persönlichkeitsentwicklung durch musisch-kulturelle Angebote, die Stärkung von Familien und die Wertschätzung und Förderung des vielfältigen Ehrenamts in Deutschland am Herzen. Wichtigster Baustein des Engagements ist die Unterstützung regionaler und lokaler Projekte. So setzen sich unsere Mitarbeiter in den dm-Märkten mit vielfältigen Aktionen für soziale und kulturelle Projekte im Umfeld der dm-Märkte ein.

Ein solches Engagement benötigt Freiraum und Beteiligung. Dies gelingt beispielsweise, indem die Mitarbeiter in den dm-Märkten selbstbestimmt die Einsatzplanung übernehmen, um so die individuellen Bedürfnisse bestmöglich einfließen lassen zu können. Darüber hinaus sind unsere Mitarbeiter über die Mitarbeitervertretungen im Betriebsrat und im Aufsichtsrat an wichtigen Unternehmensentscheidungen beteiligt und können ihre Belange direkt einbringen. So schaffen wir bei dm ein positives und gemeinschaftliches Arbeitsumfeld, in dem jeder Einzelne zählt, sich einbringen kann und man sich gegenseitig vertraut. Dies spüren auch unsere Kunden vor Ort, denn unsere Mitarbeiter sind für sie da und so entsteht ein familienfreundliches Einkaufserlebnis.

Ein Bericht von Markus Trojansky
(Geschäftsführer Ressort Expansion bei dm-drogerie markt)





“ *Lebensmitteleinzelhandel und Konsumenten sind sich so nah wie nie: Dies ist nicht nur räumlich, sondern nachfrage- und angebotsseitig zu verstehen. Eine fortlaufende Sensibilisierung des Konsumenten für seine Umwelt führt zu einem Umdenken auf der Konsumentenseite. Der Lebensmitteleinzelhandel hat diese Verantwortung erkannt, Nachhaltigkeit für sich als Chance begriffen und spielt sowohl auf Unternehmens- und Immobilien- als auch auf Vertriebssebene zunehmend die nachhaltigen Tasten der Klaviatur.* ”

*Thomas Thein –
Leiter Fund Advisory & Research GRR Group*



Strategischer Ansatz zur Erreichung der Dekarbonisierungsziele

Immobilien verursachen in zweifacher Hinsicht THG-Emissionen. Durch ihre Errichtung und im Betrieb. Bei der **Neuerrichtung einer Handelsimmobilie entstehen ca. 800–1.000 kg CO₂e/m²** an sogenannten verbauten Emissionen, auch als „Embodied Carbon“ bezeichnet.¹ Damit startet auch ein neues Fachmarktzentrum mit dem besten Energieausweis seinen Lebenszyklus im „Minus“. Dieser Sachverhalt ist wesentlich, verdeutlicht er doch, dass der reine Neubau effizienter oder Null-Energie-Gebäude isoliert keine Lösung darstellen kann. Zentral wird es in Zukunft vielmehr sein, bereits bei der Errichtung möglichst wenig CO₂ zu emittieren und – besser noch – bestehende Gebäude durch Umnutzungen oder Revitalisierungen weiter nutzen zu können – also die Lebensdauer zu verlängern. Können statt der Alternative „Abriss & Neubau“ beispielsweise 60 – 80 % einer bestehenden Gebäudestruktur weitergenutzt werden, so entspricht dies bereits den Emissionen von 25 – 35 Nutzungsjahren.



Ein Bericht von
Prof. Dr. Sven Bienert
(Leitung des Kompetenzzentrums für Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft an der Universität Regensburg)
und **Julia Wein** (Sustainability Consultant bei IIÖ)

Nutzungsphase der Immobilien mit höchstem Anteil der Emissionen

Im **laufenden Betrieb** kommen aktuell **weitere ca. 90 kg CO₂e/m²/a²** durch Heizen, Kühlen und sonstige elektrische Geräte in Handelsimmobilien hinzu. Bei einer Lebensdauer von bspw. 50 Jahren und 50 kg CO₂e/m²/a entfällt somit der **überwiegende Teil (60 bis 80 %) der THG-Emissionen auf die Nutzungsphase** (sog. „Operational Carbon“). Was also sind konkret die ersten Schritte und Überlegungen, die wesentlich sind, um den CO₂-Fußabdruck einer Handelsimmobilie im Betrieb zu optimieren?

Strategische Relevanz verstehen – „stranded assets“ vermeiden:

Klimarisiken betreffen das Kerngeschäft eines jeden Unternehmens und müssen somit in das allgemeine Controlling- und Risikomanagement des Managements eingebettet sein. Wichtig ist hierbei immer die Vermeidung von Immobilien, die in einigen Jahren gegebenenfalls massiv vom Markt aufgrund ihrer energetischen Effizienz abgestraft werden und dann gegebenenfalls nicht mehr marktgängig sind, sogenannte „stranded assets“.

Betrachtungsgegenstand „Whole Building“:

Bei der Optimierung von Immobilien stellt sich die Frage, für welchen Teil der Eigentümer verantwortlich ist. Hier ist mittlerweile der herrschende Ansatz in der Branche die sogenannte „Whole Building“-Perspektive. Dabei werden alle Verbräuche und Emissionen des Objektes betrachtet, egal ob diese vom Mieter oder Vermieter stammen. Die Erfassung der Gesamtverbräuche ist somit wesentlich.

Kennzahlen & Messgrößen – „Carbon Intensity“³:

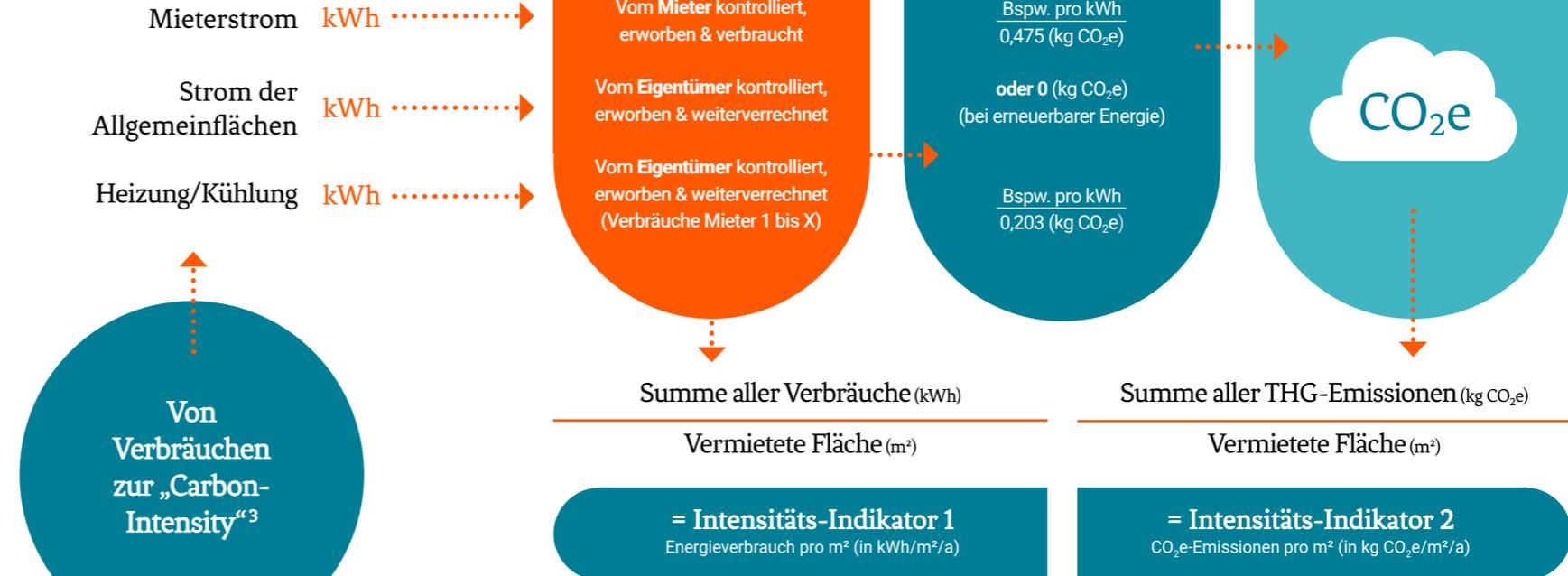
Betrachtet werden konkret die Energieverbräuche und resultierenden THG-Emissionen. Beide Teilbereiche werden jeweils als Intensitätskennzahlen optimiert – bei Immobilien ist die logische Bezugsgröße die vermietete Fläche in Quadratmetern und der Betrachtungszeitraum ist typischerweise ein Jahr. Die bloße Versorgung des Gebäudes mit Grünstrom reicht jedoch zu kurz, da auch die Steigerung der energetischen Effizienz wesentlich sein wird.

Zielstellung im Zeitverlauf – sektoraler Ansatz notwendig:

Zunächst muss das Ziel, möglichst in Teilschritten, festgelegt werden. Beachtet werden regionale Aspekte, Klimazonen, Entwicklungen des nationalen Energiemixes sowie der Emissionsfaktoren der Energieträger im Zeitverlauf. Ein klarer und fairer Prozess für die Zuteilung von Ressourcen sowie von Dekarbonisierungsverantwortlichkeiten und -budgets für bestimmte Länder und bestimmte Nutzungsarten ist erforderlich.

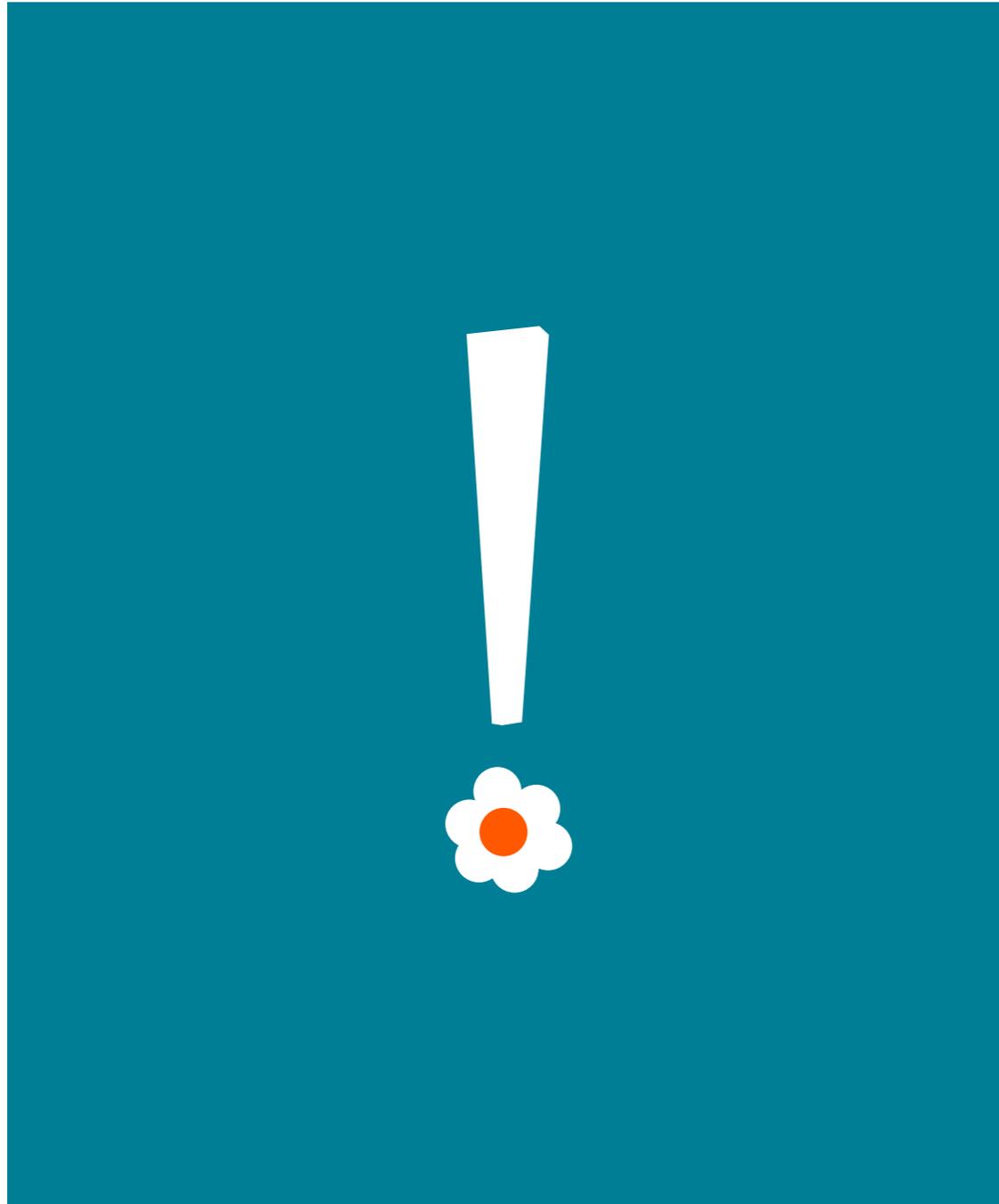
Bestimmung des Status quo – Datenqualität ist wichtig:

Neben dem „richtigen“ Benchmark muss auch beim eigenen Objekt auf die Bereinigung von Auslastung, Nutzungszeiten, gleiche Grundlagen bei den Flächendefinitionen etc. geachtet werden, um nicht „Äpfel mit Birnen“ zu vergleichen.



Sanierungsraten von Bestandsgebäuden sind immer noch zu niedrig und aufgrund des langen Lebenszyklus von Gebäuden wird der Neubau die viel zu hohen THG-Intensitäten der Bestände nicht kompensieren können. Ein Grund könnte sein, dass Nachrüstungen für die meisten Investoren immer noch durch Kosten-Nutzen-Analysen getrieben werden, während nachhaltigkeitsbezogene Motivation im Entscheidungsprozess nur eine untergeordnete Rolle zu spielen scheint. Neben ökonomischen Faktoren und gesplitteten Anreizen mangelt es auf der anderen Seite an Transparenz bezüglich der Risiken schlechter Energieeffizienz. Die CRREM Initiative überwindet diesen Informationsmangel, indem sie ein Tool, den Carbon Risk Real Estate Monitor (CRREM), bereitstellt, das einen Downscaling-Ansatz nutzt, der die Minderungsziele auf eine regionale und sektoral diversifizierte Ebene herunterbricht. Somit ermöglicht das Tool die Analyse von „Transitional Risks“ für den Bestand. Diese liefert der Branche wissenschaftlich fundierte Dekarbonisierungspfade bis 2050 und gibt ihr die Möglichkeit, ihre Assets und Port-

folios „1,5-/2-°C-ready“ zu machen („Paris-Proof Portfolio“). Nach Eingabe der immobilien-spezifischen Daten berechnet das Tool die Basisemissionen sowie deren wahrscheinliche Entwicklung und setzt sie in Relation zu den spezifischen Dekarbonisierungspfaden, um zu ermitteln, ob bzw. wann die Immobilie möglicherweise nicht mehr Markterwartungen und dem regulatorischen Umfeld entsprechen wird (sogenannte „stranded assets“).



- Im Vergleich zu anderen Immobiliengattungen ist die Lebensdauer von einigen Teilsegmenten im Handel relativ kurz. Discounter und einfache Fachmarktzentren weisen **oft nur eine Gesamtnutzungsdauer von 30 bis 40 Jahren auf**. Damit wird auch die Sinnhaftigkeit einer energetischen Sanierung im Betrieb auf die Probe gestellt: Energieverbrauch der Sanierung versus Einsparung durch Sanierung.
- Das **Mieter-Vermieter-Dilemma** ist in der Immobilienbranche allgegenwärtig, aber im Handel scheint es besonders relevant. Auch wenn die Emissionen der Allgemeinflächen einer Mall nicht „kriegsentscheidend“ sind, so ist es doch letztlich das Center-Management, welches sich für eine gesamthafte Optimierung der Immobilie verantwortlich fühlen muss.
- Bei Handelsimmobilien ist im Gegensatz zu anderen Immobiliennutzungen das Thema der **Emissionen für Kühlung und Leckagen/Kühlmittel** wesentlich. Kältemittelverluste können ein wichtiger Emissionsfaktor im Zusammenhang mit der Kühlung sein. Insbesondere ein klarer Vergleich/Abgrenzung zwischen „CO₂“ und „CO₂e“ ist notwendig.

Zielpfade bis 2050: CO₂e- und kWh-Intensitäten für Handelsimmobilien

Es liegt auf der Hand, dass selbst bei einem Vergleich innerhalb der Kategorie Handelsimmobilien große Unterschiede bestehen. Ein Shopping-Center hat beispielsweise weder heute noch im Jahr 2050 die gleiche Energieintensität wie ein Fachmarktzentrum – zu unterschiedlich sind die Funktionen und Nutzungsintensitäten dieser Handelsformate. Ausgehend vom aktuellen Durchschnitt werden im Einklang mit den Anforderungen der „Based Targets Initiative“ (SBTi) Zielpfade errechnet, die den sogenannten **„Convergence“-Ansatz** gemäß „Sectoral Decarbonization Approach“ (SDA) anwenden –

Handelsimmobilien:
Besonderheiten
müssen beachtet
werden

vereinfacht ausgedrückt konvergieren die Zielpfade aufeinander zu. Die Anforderungen an die Dekarbonisierung von relativen Bereichen mit hohen Intensitäten in der Ausgangssituation sind dabei im Zeitverlauf relativ größer als in Sektoren, die bereits von einem niedrigeren Niveau starten.

Handelsimmobilien – hohe relative Verbräuche bedingen hohe Anstrengungen

In Deutschland ist die durchschnittliche CO₂-Intensität für den Sektor Logistik mit rund 36,0 kg CO₂/m²/a, für Wohnen mit 38,2 kg CO₂/m²/a im Jahr 2020 am niedrigsten. **Handelsimmobilien weisen mit durchschnittlich rund 90 kg CO₂/m²/a im Jahr 2020 die höchste Intensität auf.** Die folgende Grafik zeigt die Dekarbonisierungspfade der verschiedenen Nutzungsarten von 2018 bis 2050 in Deutschland. Die CO₂-Intensität kann durch sinkenden Verbrauch oder den Einsatz von grüner Energie reduziert werden. Der Kauf von Grünstrom oder CO₂-Zertifikaten kann perspektivisch zu hohe Intensitäten grundsätzlich reduzieren bzw. kompensieren. Der bloße Kauf von Ökostrom oder Zertifikaten ist jedoch nicht gleichzusetzen mit der Verbesserung der Energieeffizienz durch energetische

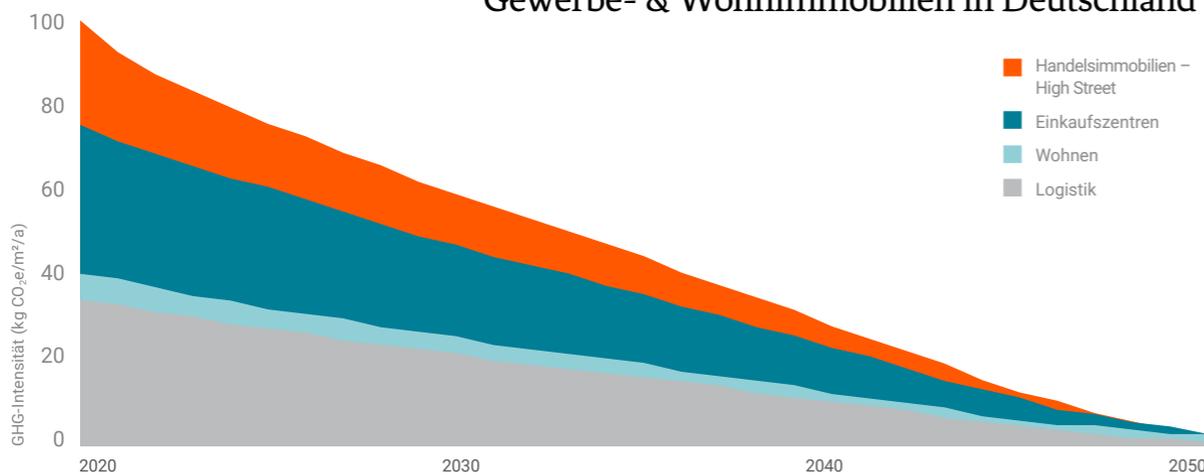
Sanierung der Handelsimmobilie. Während sich Unternehmen und Anleger oftmals zu einseitig auf die reine Optimierung der CO₂-Intensität konzentrieren, ist es ebenso wichtig, dass auch die Gebäudeeffizienz verbessert wird. So müssten bspw. deutsche Einkaufszentren jährlich 5 kWh/m² einsparen, um mit dem Pariser 1,5°C-Ziel übereinzustimmen (CRREM 2020).



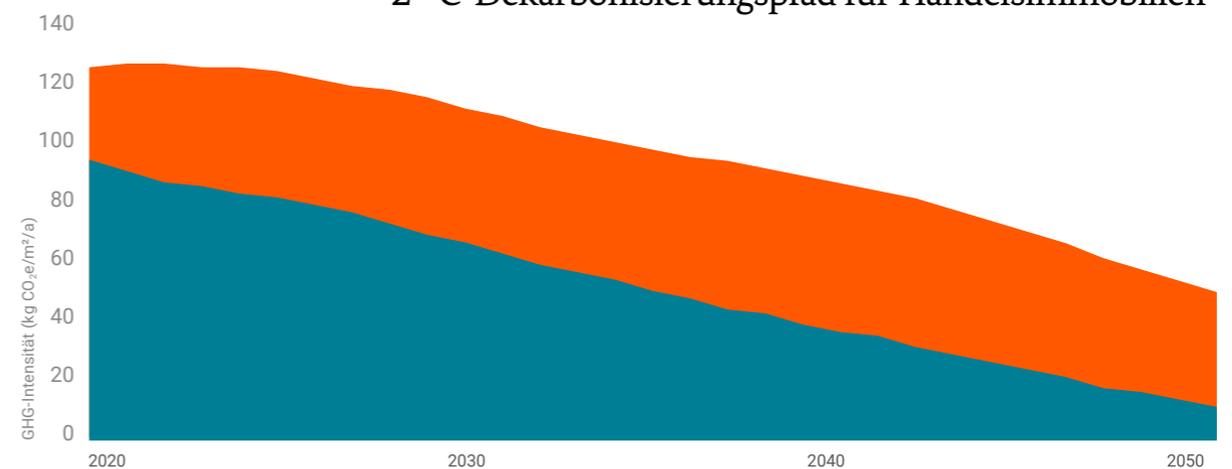
Best Performer 2020 sind dennoch nicht “2-degree-ready”

Neben der Verwendung von Vorgaben für einzelne Segmente zur 2- oder 1,5°C-Paris-Konformität ist darüber hinaus auch ein tiefgreifender Branchenvergleich mit einer entsprechenden Peergroup wesentlich, um strategische Vorgaben für den eigenen Immobilienbestand ableiten zu können. Die folgende Grafik illustriert einen Vergleich der GRESB Performance⁵ mit dem CRREM 2°C-Dekarbonisierungspfad für Handelsimmobilien. Die aggregierten GRESB Ergebnisse zeigen die Performance der Handelsobjekte in Deutschland im Vergleich zu dem CRREM 2°C-Pfad, welcher den immobilientyp- und länderspezifischen Durchschnitt als Ausgangspunkt verwendet. Der GRESB Pfad startet deutlich höher und fällt auch nicht unter den CRREM 2°C-Pfad bis 2050 – ergo haben auch die besten Handelsobjekte bis zum Jahr 2050 noch deutlichen Optimierungsbedarf, um den Pariser Klimazielen zu entsprechen.

CRREM 1,5°C-Dekarbonisierungspfade für Gewerbe- & Wohnimmobilien in Deutschland⁴



Vergleich der GRESB Performance mit dem CRREM 2°C-Dekarbonisierungspfad für Handelsimmobilien⁴



GRESB Performance, Handelsimmobilien DE
CRREM 2°C-Dekarbonisierungspfad Handelsimmobilien DE

Umsetzung der Optimierung & ESG-Best-Practices im Handel

Zwischen dem Status quo der energetischen Effizienz und der Zielstellung einer weitgehenden Dekarbonisierung besteht eine große Diskrepanz. Fraglich ist somit, mit welchen konkreten Maßnahmen das Asset Management den Zielen sukzessive näherkommen kann. Klar ist, dass sehr zeitnah Sanierungsfahrpläne und andere strategische Überlegungen angestellt werden müssen, um Risiken zu begrenzen und gegebenenfalls Wettbewerbsvorteile aufzubauen. Sicher ist, dass die thermische Sanierung nicht ausreicht, und auch ein „Freikaufen“ mit Zertifikaten stellt letztlich keine Lösung dar. Vielmehr wird nur die Vermeidung der eigenen Emissionen einen direkten Beitrag bewirken können.

Best Practice: Vollwärmeschutz ist keine ausreichende Antwort

Folgende nachhaltige Strategien werden bereits von einigen Unternehmen umgesetzt und können exemplarisch angeführt werden:

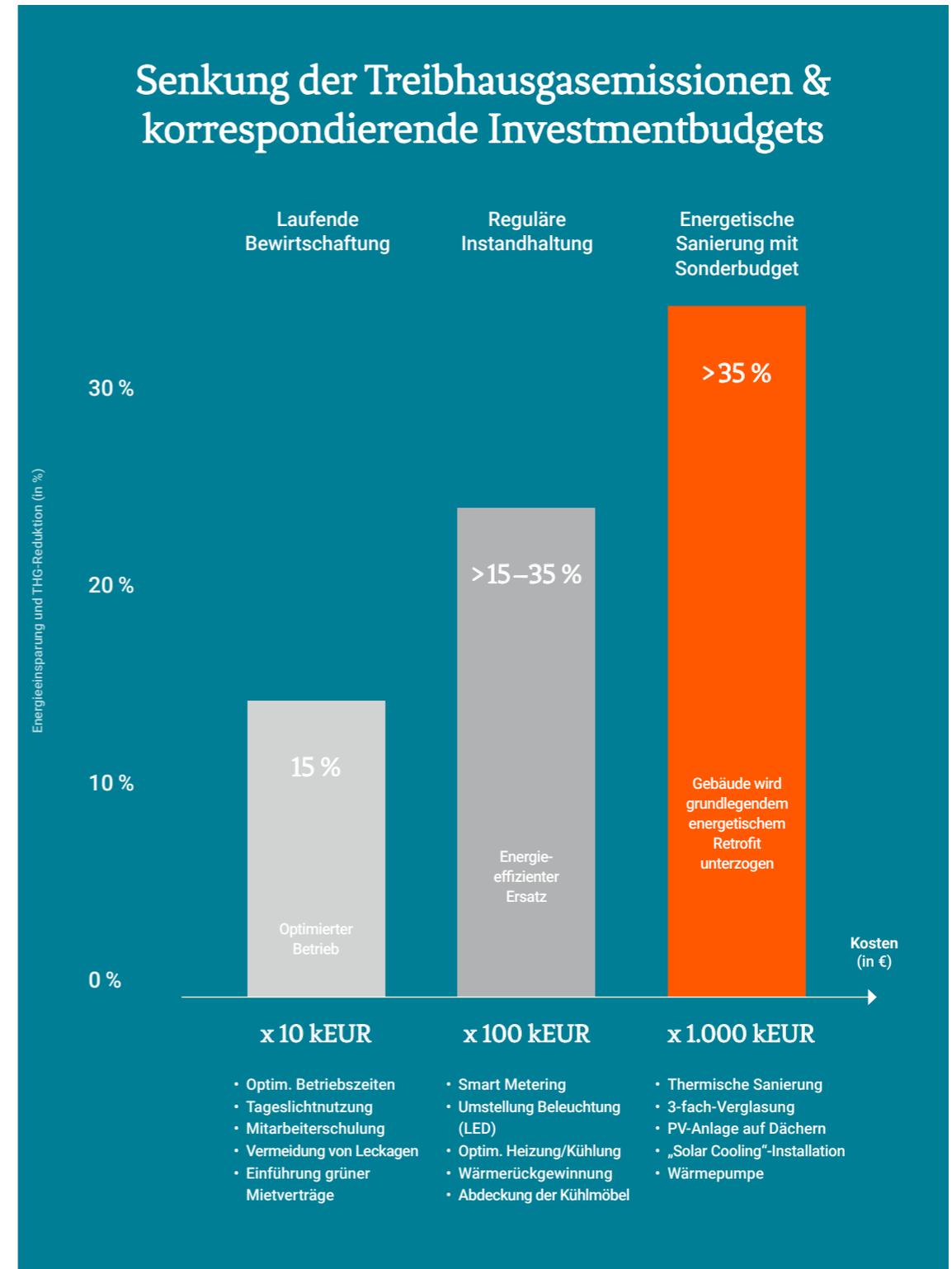
- ◆ Energie-Management-Systeme inkl. **Smart Metering & Lastmanagement** einführen
- ◆ **Einbindung der Mitarbeitenden und Kunden** über Informationssysteme und Sensibilisierung aller Mitarbeitenden durch Schulungen und Handreichungen
- ◆ **Entkopplung der Beleuchtung von Schließanlagen** sowie Reduzierung der Beleuchtung während der Nachtverräumung
- ◆ **Optimierung der Beleuchtung durch LED-Einsatz** sowie Bewegungssensoren, Intensivierung der Tageslichtnutzung durch prismatische Kuppeln
- ◆ **Abdeckung aller Kühlmöbel** & Einbau von Automatiktüren für Kühlräume
- ◆ Wechsel der Energieträger für Klimatisierung und Heizung: **Wärmepumpen & allgemein regenerative Energien** oder gegebenenfalls Anschluss an Fernwärmenetze
- ◆ Allgemein **verstärkte Elektrifizierung der Gebäude** & Wärmerückgewinnung der Kühlanlagen (Nutzung der Abwärme zur Beheizung und Warmwasseraufbereitung)
- ◆ Einsatz von **Energiespeichersystemen** (bspw. durch Batteriespeicher oder thermische Bauteilaktivierung)
- ◆ Nachrüstung von **Photovoltaikanlagen** zur Stromerzeugung & **Ausbau sonstiger regenerativer Energieerzeugung** vor Ort (Geothermie, Erdwärmekollektoren)
- ◆ Gewinnung von Solarenergie zum Betrieb der Kühlanlagen im Sommer „**Solar Cooling**“ & zur Heizunterstützung im Winter
- ◆ Erhöhung des Baukonstruktionsanteils **nachwachsender Rohstoffe**, Beachtung der durchgehenden **Recyclingfähigkeit eingesetzter Materialien**
- ◆ Entwicklung und Konzeption zur **besseren Nachnutzung und allgemein zur Verlängerung des Lebenszyklus**
- ◆ Einsatz von „**Green Lease**“, um Anreize zur Verbrauchsreduktion gemeinsam mit dem Mieter zu identifizieren
- ◆ **Austausch der Kühlmittel bei Neu- und Umbauten** durch natürliche Kältemittel (bspw. CO₂, Propan, Ammoniak), soweit dies technisch möglich ist (F-Gas-Exit), **Reduktion von Leckagen** bei Kühlmitteln

Im Ergebnis teilen sich die Maßnahmen somit in Senkungen des Energiebedarfs, Effizienzsteigerungen sowie den verstärkten Einsatz erneuerbarer Energien auf.

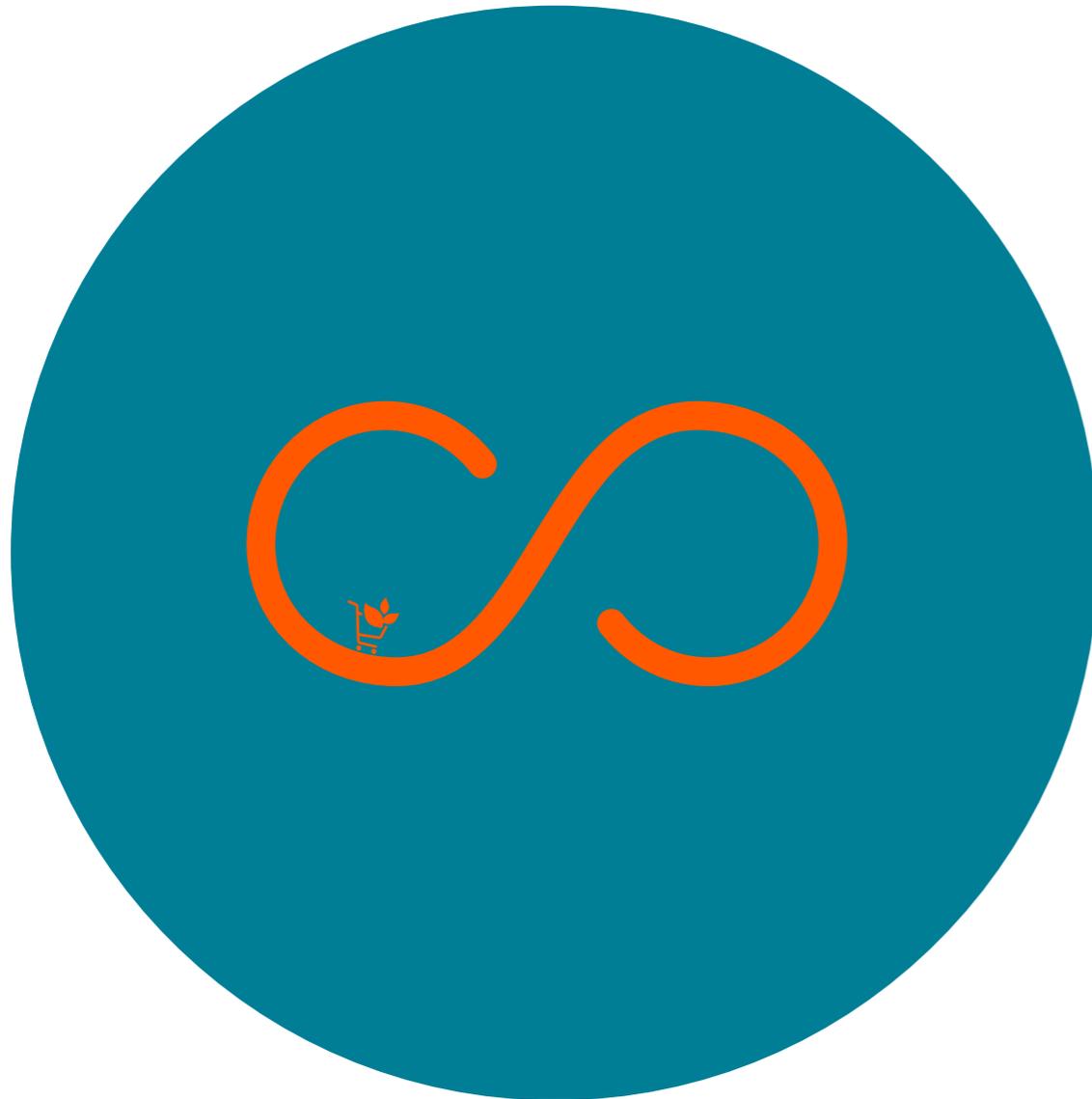
Was muss also getan werden?

Während Teile der Optimierungen in der täglichen Bewirtschaftung der Objekte ansetzen, sind andere im Rahmen von geplanten Instandhaltungszyklen einzubetten und die tiefen Eingriffe in die Gebäudesubstanz mit eigenem (dann hohem) Investitionsbudget umzusetzen. Ca. 60% der CO₂e-Emissionen bei Handelsimmobilien resultieren aus dem Stromverbrauch. Die übrigen 40% verteilen sich auf Wärme und Kältemittel. Entsprechend sind die Quellen der Emissionen in der Priorisierung zu adressieren. Die METRO konnte bereits durch ein breites Spektrum der oben genannten Aspekte den Carbon-Footprint der eigenen Objekte im Zeitraum 2011 bis 2020 um fast 34% – bezogen auf einen Quadratmeter Nettobetriebsfläche – erfolgreich reduzieren. Der Flagship-Markt der METRO, „Zeus-Zero-One“ im

österreichischen St. Pölten, ist bereits CO₂-neutral im Betrieb und unterstreicht eindrucksvoll, dass weitere massive Emissionsreduktionen keine Zukunftsmusik bleiben müssen. Dabei muss nicht immer eine maximale Technisierung der Objekte die Lösung darstellen. Die konsequente Beachtung der sogenannten „Low-Carbon Design Principles“ ist hingegen wichtig. Vier Aspekte sind dabei verstärkt zu beachten: Neben einer möglichst langen Nutzung der Gebäude selbst muss in Bau und Sanierung so wenig Stahl und Beton wie möglich eingesetzt werden. Die Elektrifizierung der Gebäude ist voranzutreiben und eine konsequente Umstellung auf eine CO₂-arme Heizung und Stromherstellung muss sichergestellt werden.



¹ LETI Embodied Carbon Primer 2020; London Energy Transformation Initiative Embodied Carbon Primer, Supplementary guidance to the Climate Emergency Design Guide, 2020.
² Bezogen auf die NGF. ³ In Anlehnung an Alstria 2020: Alstria Sustainability Report 19/20. ⁴ Datenquelle: CRREM.
⁵ GRESB ist der Global Real Estate Sustainability Benchmark. Eine globale Benchmark für die Immobilienwirtschaft.



Cradle to Cradle als Innovationstreiber

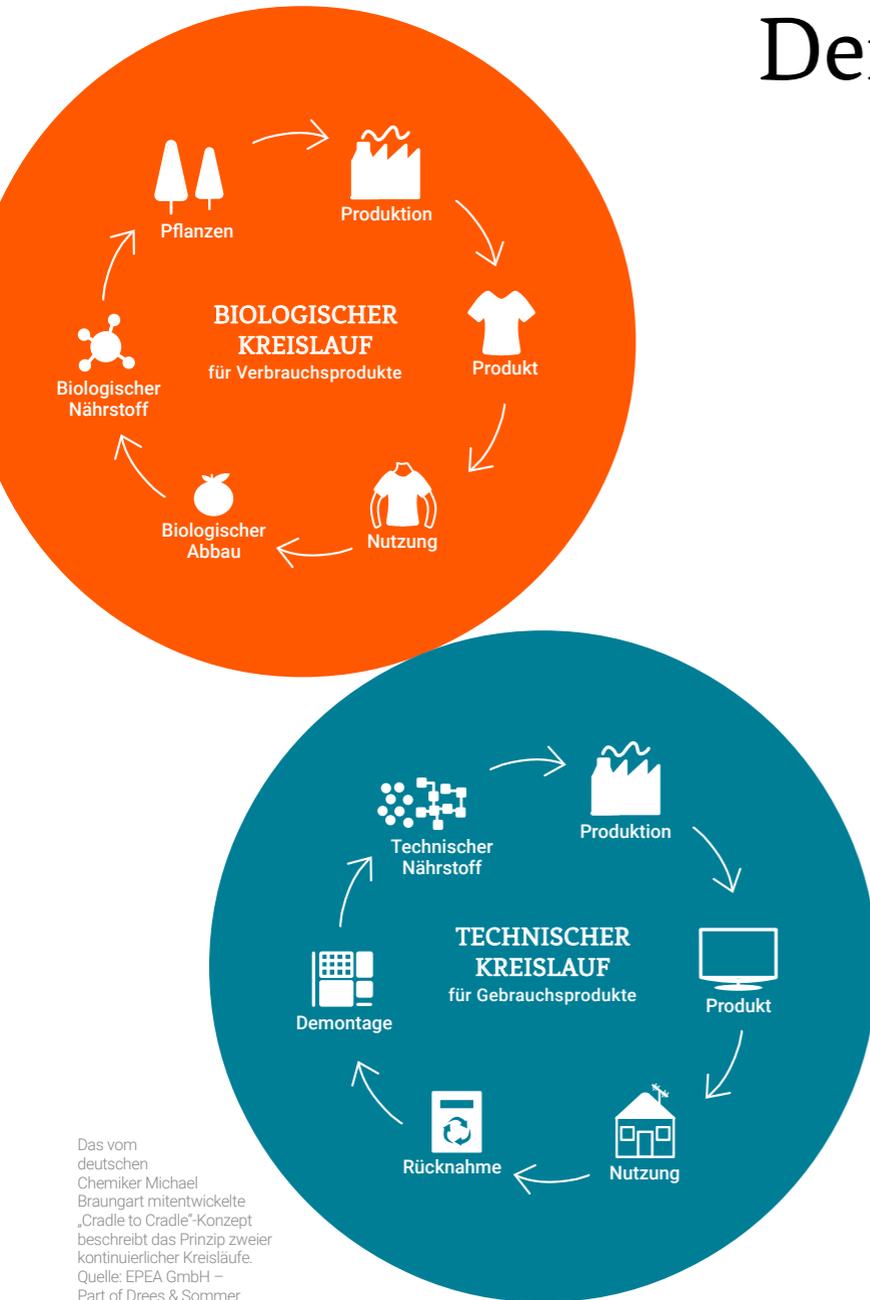
Ein Bericht von Sascha Kilb (Partner bei Drees & Sommer)

Klimawandel, CO₂-Emissionen und Rohstoffknappheit: Es vergeht heute kaum ein Tag, an dem nicht über Folgen unseres Handelns für die Umwelt und die Zukunft des Planeten berichtet und diskutiert wird. Dabei hat diese Debatte eine neue Dimension erreicht, in der vor allem der Begriff Circular Economy eine entscheidende Rolle spielt. Die Rede ist von einer konsequenten Kreislaufwirtschaft, die dem gegenwärtigen linearen Wirtschaftsprinzip nach dem Motto „Take, Make, Waste“ ein Ende setzen soll. Ein Konzept, das dabei branchenübergreifend immer mehr Zuspruch findet, heißt Cradle to Cradle, kurz C2C.

Nach Cradle to Cradle sollen alle Produkte bereits im Design- und Herstellungsprozess so entwickelt werden, dass sie für die Umwelt und die Gesellschaft nützlich sind. Das heißt: Alle Inhaltsstoffe sind chemisch unbedenklich, sortenrein trennbar und demontierbar. Nach ihrer Nutzung können sie als Ausgangsstoffe für neue hochwertige Produkte dienen und unendlich in Kreisläufen zirkulieren: Verbrauchsgüter wie Bio-Verpackungen oder Naturfasern gehen in den biologischen Kreislauf zurück. Gebrauchsgüter wie Elektroartikel oder Fußböden landen nach ihrem Gebrauch im technischen Kreislauf. Dabei bleibt ihre stoffliche Güte erhalten und ein Downcycling mit Qualitätsverlust wird vermieden. Eine wesentliche Rolle spielen bei C2C auch Modularität und Demontagefähigkeit der Produkte.



Der Kreislauf der Dinge



Das vom deutschen Chemiker Michael Braungart mitentwickelte „Cradle to Cradle“-Konzept beschreibt das Prinzip zweier kontinuierlicher Kreisläufe. Quelle: EPEA GmbH – Part of Drees & Sommer.

Übertragen auf die Bauindustrie bedeutet C2C, dass die in Gebäuden gebundenen Rohstoffe in Zukunft so verbaut werden, dass sie am Ende der Nutzungszeit wieder als Ausgangsstoff für neue Projekte dienen. Bedenkt man den Ressourcenverbrauch des Bauwesens, verspricht das Bauen nach C2C einen enormen Fortschritt und findet daher immer mehr Anwendung. Zu den Vorreitern, die das Thema Cradle to Cradle in Deutschland bereits seit Jahren aktiv vorantreiben, zählt die EPEA GmbH – Part of Drees & Sommer. Für Investoren, Projektentwickler, Hersteller und Bauherren stellt dieses Designprinzip eine klare Innovationschance dar. Durch C2C-Immobilien werden neue Wertebedürfnisse abgedeckt, größere konstruktive Flexibilität geschaffen und ein höherer Beitrag zum Umweltschutz geleistet. Zudem profitieren Eigentümer von der Wiederverwendbarkeit ihrer im Gebäude gebundenen Rohstoffe. Immobilien werden somit zu temporären

rohen Rohstoffdepots, deren Wert aufgrund der Rohstoff-Preisentwicklung kontinuierlich steigt. Durch neue Beschaffungskonzepte wie Leasingmodelle und Rücknahmegarantien können sich ebenfalls finanzielle Mehrwerte ergeben. So werden Bauteile zum Beispiel vom Bauherren in Zukunft nicht mehr gekauft, sondern beim Hersteller geleast. Letzterer sorgt wiederum für Wartung und Austausch seiner Produkte sowie für die sortenreine Trennung und Aufbereitung. Die Instandsetzungs-, Rückbau- und Entsorgungskosten lassen sich so auf ein Minimum reduzieren. Gerade Handelsimmobi-

lien bietet dieser wegweisende Ansatz die Chance, die Branche auf die Nachhaltigkeitsspur zu bringen. Durch C2C-Modulsysteme können Gebäude flexibel und schnell an neue Bedingungen angepasst werden. Ladenbetreiber können ihre Verkaufsflächen umgestalten oder mehr Raum für Events und Marken-Interaktion anbieten, ohne dass die Kosten in die Höhe schießen. Eine echte Kreislaufwirtschaft betrifft nicht nur Produkte, sondern auch unternehmensinterne und -externe Prozesse und damit ganze Ökosysteme. So müssen z. B. auch Bereiche wie Beschaffung, Logistik und Ver-

trieb zirkulär gestaltet werden. Gleiches gilt für Mobilität, Energie und Infrastruktur. Hier müssen neue Zusammenarbeitsmodelle und interdisziplinäre Partnerschaften entstehen. Mit Blick auf die Zukunft bietet sich Unternehmen jedoch eine einzigartige Chance, ihre Position als innovative, zukunftsorientierte und verantwortungsbewusste Partner zu stärken. Kurzum: Es ist höchste Zeit für die Circular Economy.



Der 2017 fertiggestellte RAG-Neubau auf dem Zeche Zollverein in Essen gilt als eines der ersten Cradle-to-Cradle-Projekte in Deutschland. © Nikolai Brenner

ESG-Kriterien: Anforderung an die Projekt- steuerung von Immobilien- projekten

An die Projektsteuerung, die mit technisch-wirtschaftlichen Beratungs- & Management-Leistungen treuhänderisch Bauherrenaufgaben wahrnimmt, werden im Zusammenhang mit den EU-Vorschriften ebenfalls ergänzende Anforderungen gestellt, um den Bauherren beziehungsweise Investor bei Immobilienprojekten aktiv bei der Definition, Implementierung und Dokumentation der ESG-Kriterien zu unterstützen.



Ein Bericht von
Stefan Schwärzler
(Geschäftsführender
Gesellschafter bei
W+S Real Estate Services)

ESG-Fachberatung im Rahmen der Projektentwicklung

Bereits heute lassen sich die hohe Komplexität und umfangreiche Dokumentationspflicht erahnen, denen die Immobilienbranche gegenüberstehen wird – obgleich sich die Spezifizierung der Nachhaltigkeitskriterien noch im Entwurfsstadium befindet. Dies wird das Erfordernis mit sich bringen, bereits in der Phase der Projektentwicklung Kompetenz bezüglich der ESG-Anforderungen durch eine ‚ESG-Fachberatung‘ bzw. ein ‚ESG-Experten-Team‘ einzubinden. Die Dienstleistung einer ESG-Beratung ist derzeit noch nicht – analog den in der HOAI standardisierten Fach-/Planungsleistungen – geregelt. Dem Projektsteuerer kommt daher die Aufgabe zu, die Leistungsanforderungen zu definieren sowie deren Beauftragung zu begleiten. Mit Unterstützung durch den ESG-Berater sind anschließend die für eine ESG-Konformität erforderlichen Projektziele abzuleiten. Ebenso ist in diesem Zusammenhang zu prüfen, welche Teilaufgaben durch Fachberater – wie einen DGNB-Auditor – zu unterlegen sind und in den Prozess integriert werden müssen.

Auswirkungen auf die Projektplanung

In der Projektvorbereitungsphase sind die definierten ESG-Ziele durch die Projektsteuerung in der Entwicklung der Projektaufbau- und -ablauforganisation sowie bei der Mitwirkung beim Risikomanagement zu berücksichtigen. Bei der Aufstellung des Rahmen-terminplans müssen die ESG-relevanten terminlichen Auswirkungen identifiziert und in die Ablaufplanung integriert werden. Zudem müssen die Anforderungen zur Dokumentation der Planungs- und Ausführungsergebnisse präzisiert, im Rahmen der Leistungsanfragen integriert und mit den Projektbeteiligten vertraglich vereinbart werden. Zusätzliche über die Grundleistung hinausgehende Ausführungsleistungen gilt es monetär zu analysieren und mit angemessenen Ansätzen im Kostenmanagement zu berücksichtigen. Des Weiteren müssen die ESG-Ziele ggf. in die Erstellung des Versicherungskonzeptes einbezogen werden.



Vorbereitung und Ausführung unter ESG-Aspekten

Analog zu den Planungsleistungen müssen im Rahmen der Ausführungsvorbereitungsphase die ESG-Anforderungen bei der Ausschreibung und Vergabe der Bauausführungsleistungen sorgfältig berücksichtigt werden. Neben Vorgaben an Baumaterialien, bauprozessrelevante Themen, Logistik und Objektdokumentation sind die ESG-Kriterien auch bei der Firmenauswahl zu beachten und die Verdingungsunterlagen dahingehend zu überprüfen. Begleitend zu den Bauleistungen müssen in der Ausführungsphase die Einhaltung der vereinbarten ESG-Kriterien überwacht, die baubegleitend geforderte Dokumentation, z. B. hinsichtlich der eingesetzten Materialien, Emissionen, erforderlicher Messungen und eingesetztem Personal, sichergestellt sowie die systematische Inbetriebnahme geplant und dokumentiert werden. Den Projektabschluss bildet schließlich die strukturierte

Zusammenstellung der erforderlichen Dokumentation sowie die Vorbereitung und Begleitung des Verfahrens zur Auditierung der ESG-Konformität.

Zusammenfassend ist festzustellen:

Nachhaltigkeit wird im Wettbewerb zunehmend an Bedeutung gewinnen und durch die schrittweise Umsetzung der ESG-Faktoren die Transparenz und Verbindlichkeit steigern. Dieser ohne Zweifel positiven Entwicklung stehen erhebliche Anforderungen an die Immobilienwirtschaft gegenüber. Als Partner des Bauherren steht die Projektsteuerung in der Verantwortung, rechtzeitig entsprechende Expertise in das Projekt einzubinden sowie die ESG-Anforderungen in allen Projektstufen wirksam und mit dem Ziel eines bestmöglichen Verhältnisses von Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit zu integrieren.



Interview mit Oliver Schuster (Geschäftsführer von Schuster Real Estate Consultants)

Bestandsobjekte auf dem Weg zur ESG-Konformität

Herr Schuster, als technischer Dienstleister haben Sie bereits die Sanierung vieler Bestandsobjekte begleitet und beraten Eigentümer hinsichtlich der Zertifizierung von Gebäuden. Was macht Ihrer Meinung nach ein ESG-konformes Basic Retail Objekt aus?

Bei einer ESG-konformen Immobilie gilt es, den gesamten Lebenszyklus des Gebäudes unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit zu betrachten. Die Ausrichtung und Einstufung erfolgt bereits in der Planungs- und Ausschreibungsphase, setzt sich jedoch vor allem auch über den gesamten Zeitraum der Immobilienbetreuung fort. Eine kontinuierliche Überwachung, Aufzeichnung und Auswertung der Verbrauchsdaten wie z. B. Strom-, Wärme- und Wasserverbrauch, verbunden mit einer laufenden Prüfung und ggf. Optimierung der technischen Anlagen und deren Verbräuche, sind ein wichtiger Baustein für den Betrieb einer ESG-konfor-

men Immobilie. Hierzu ist es zunächst wichtig, die Portfolioebene in der Betrachtung einzelner Liegenschaften zu verlassen und jedes Objekt einzeln zu bewerten. Die Zusammenführung der Erkenntnisse aus den jeweiligen Einzelbetrachtungen führt dann zu einer Einsparstrategie, die auf Portfolioebene Anwendung finden kann.

Konnten Sie bereits einen Bedeutungszuwachs von ESG-Kriterien bei Umbaumaßnahmen von Bestandsobjekten beobachten?

Ja, dieser Trend ist nicht nur bei Neubauprojekten gegeben, sondern auch bei Umbaumaßnahmen von Bestandsimmobilien nicht übersehbar. Gerade auch im Basic Retail Segment ist der Trend erkennbar, wobei sich der Umfang der Umsetzung einzelner Maßnahmen zwischen Objekten und Nutzern unterscheidet und bei dem einen oder anderen Projekt noch „Luft nach oben“ bestünde.

Welche Aspekte von ESG erfahren dabei Ihrer Meinung nach besondere Beachtung? Sind es vor allem ökologische Aspekte wie die Baustoffe und der Energieverbrauch oder werden auch soziale Komponenten wie die Aufenthaltsqualität berücksichtigt?

Nach unserer Erfahrung und Position als technischer Dienstleister sind sicherlich die E- & S-Faktoren mehr im Fokus als der G-Faktor. Im Rahmen von Umbauten sind diverse technische Maßnahmen möglich, die oft dazu beitragen, die Gebäudeperformance zu erhöhen und den CO₂-Footprint der Immobilie zu reduzieren. Die Implikation von Photovoltaikanlagen, ein Umbau auf eine möglichst autarke Energieversorgung durch Energierückgewinnung, eine Umrüstung auf energieeffiziente haustechnische Anlagen, das Verwenden von umweltfreundlich produzierten Bauteilen und eine Begrünung dieser sind nur einige Ansätze und

übergeordnete Beispiele hierfür. Auch hinsichtlich des Wohlfühlfaktors für Kunden und Nutzer ist ein Trend erkennbar. Das Einkaufen wird auch im Basic Retail Segment zunehmend, wenn man so sagen darf, zu einem Einkaufserlebnis und das simple Regalieren reicht bei dem zunehmenden Konkurrenzdruck daher oftmals nicht mehr aus. Daher sind die Betreiber dazu übergegangen, die Verkaufsstätten hell und optisch ansprechend zu gestalten, was die Aufenthaltsqualität innerhalb der Immobilie steigert.

Inwiefern ist es möglich, im großen Stil Basic Retail Objekte ESG-konform umzurüsten bzw. nach welchen Kriterien entscheiden Sie, ob Umbau oder Abriss-Neubau die bessere Alternative ist?

Zunächst ist es erforderlich, jede Immobilie für sich zu betrachten und die notwendigen Optimierungsansätze zu definieren. Wenn ein Objekt „in die Jahre“ gekommen ist und ein Mieterwechsel oder eine langfristige Mietverlängerung ansteht, muss genau diese Frage beantwortet werden. Grundsätzlich versuchen wir, bei den von uns betreuten Objekten so viel der vorhandenen Bausubstanz und Anlagentechnik zu erhalten wie möglich. Dieser Ansatz ist nicht nur dem Ziel einer möglichen Kostenreduzierung geschuldet,

sondern wird auch mit Blick auf den Lebenszyklus von Baustoffen und die Reduzierung von Abfallmengen gewählt. Die Entscheidung, ob Abriss-Neubau oder Revitalisierung, bedarf einer Abwägung des Gesamtaufwandes in monetärer und umweltfreundlicher Sicht in Bezug auf die gesetzten Ziele der Eigentümer und Mieter und ist letztendlich von den Investoren zu treffen. Die Erfahrung zeigt, dass umweltfreundliche bzw. ESG-konforme Maßnahmen trotz höherer Investitionskosten zunehmend umgesetzt werden.

Nochmal auf Basic Retail Objekte Bezug nehmend: Worin bestehen Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen auf dem Weg zur ESG-Konformität?

Die technischen Möglichkeiten sind bei einem Umbau im Bestand meist begrenzt. Es geht ohne Zweifel darum, die örtliche und bauliche Bestandsituation, einschließlich der unveränderbaren Zwänge für eine langfristige Nutzung, ehrlich einzuschätzen. Bei der Umsetzung der ESG-Konformität ist eine langfristige Betrachtung des Nutzungszeitraums erforderlich. Es gilt, für Neubauten die erforderlichen Aufwendungen inkl. Abriss wirtschaftlich zu überschlagen und den Mut für einen Neubau nach ESG-Konformität aufzubringen.

Herr Schuster, eine letzte Frage: Was würden Sie einem Investment- und Asset Manager wie der GRR raten, um ihren Objektbestand für die Zukunft nachhaltig erfolgreich aufzustellen?

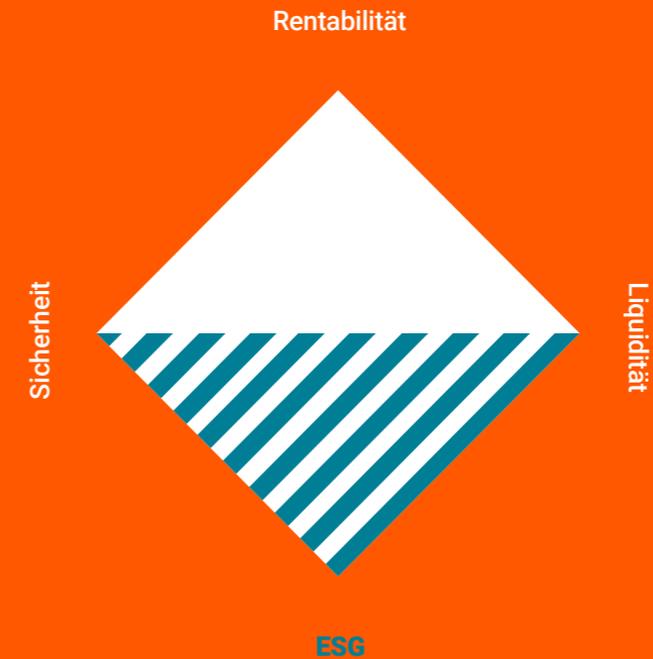
In der Praxis ist immer wieder erkennbar, dass es im laufenden Gebäudebetrieb aufgrund mangelnder Kommunikation zwischen den Beteiligten zu einem Defizit im Objektbetrieb kommen kann. Daher ist es meiner Meinung nach wichtig, einen engen Austausch und eine Zusammenführung der Schnittstellen zwischen den Mietern, dem Facility- und dem Property Management sowie dem Asset Management zu ermöglichen. Um dann einen effizienten und CO₂-optimierten Objektbetrieb zu gewährleisten, ist ein Monitoring der Immobilienperformance nötig, um rechtzeitig bei festgestellten Abweichungen gegensteuern zu können und die Performance-Schrauben wieder in die richtige Richtung anzupassen, wodurch nicht nur die CO₂-Werte, sondern auch die Betriebskosten optimiert werden können. Die Berücksichtigung von ESG-konformen Investments wird in der Zukunft weiter an Bedeutung gewinnen. Mit einem vertieften Monitoring und dem rechtzeitigen Ausschluss von möglichen Negativfaktoren ist jedoch zu erwarten, dass Liegenschaften einen weiteren Mehrwert erfahren.

ESG & Rendite: Das Duett der Zukunft?

Institutionelle Investoren sahen sich in der Vergangenheit mit ihrer Vermögensanlage im Spannungsfeld des sogenannten magischen Dreiecks gefangen. Der institutionelle Investor musste sich innerhalb des magischen Dreiecks und der untereinander konkurrierenden Ziele Rentabilität, Sicherheit und Liquidität entscheiden, welchem davon er den Vorrang einräumen wollte. Der Klimawandel und die damit verbundenen Risiken beherrschten bereits lange vor der COVID-19-Krise die Schlagzeilen der Medien. Auch wenn das Thema derzeit in den Hintergrund gerückt ist, so hat es nicht an Bedeutung verloren und die potenziellen Risiken sind weiterhin präsent. Hier kommt der Immobilienbranche eine besondere Bedeutung zu. Nicht nur, dass Immobilien den Auswirkungen und Risiken des Klimawandels

ausgesetzt sind, sie tragen auch aufgrund des hohen CO₂-Ausstoßes aktiv zum Klimawandel bei. Während der Klimaschutz in der Immobilienbranche nicht nur in der deutschen Wohnungswirtschaft durch das Gebäudeenergiegesetz eine besondere Bedeutung gewonnen hat, erhält er auch im gewerblichen Immobilienmarkt einen immer größeren Stellenwert bei Mietern und Investoren. Die Bewertung und Messung der ökologischen Dimension von Nachhaltigkeit erfolgt über die Zertifizierung der Gebäude, sogenannte „Green Building Label“ wie z. B. DGNB, BREEAM, LEED, Energy Star, HQE oder ISO 14001. Lag der Umsatzanteil zertifizierter Bürogebäude in den Top-7-Städten 2015 noch bei 11 %, so erreichte er 2019 bereits 15 %. Die Kosten einer Zertifizierung können je nach Größe der Immobilie einen sechsstelligen Betrag erreichen, was einerseits zunächst unmittelbar die Rendite des Investors schmälert. Auf der anderen Seite kam eine Umfrage der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) zu dem Ergebnis, dass eine Zertifizierung nach ihrem Standard zu einer Wertsteigerung der Immobilien um durchschnittlich 7 % führte. Eine Studie der IREBS Immobilienakademie hingegen belegte, dass zur Erzielung einer Miet- und Ver-

kehrswertsteigerung von 5 % bis 10 % eine Zertifizierung allein nicht ausreicht. Eine weitere Erkenntnis der IREBS-Studie war, dass sich die monatliche Miete um mehr als 5 % reduzieren kann, wenn der Energiekennwert um 100 kWh/m² steigt. Schenkt man einer Umfrage der Union Investment von April 2020 unter 166 institutionellen Investoren mit einem verwalteten Vermögen von 6,8 Billionen Euro Glauben, so berücksichtigen bereits 80 % der institutionellen Anleger in Deutschland Nachhaltigkeitskriterien bei ihrer Kapitalanlage. Dies wäre eine Steigerung von 8 % zum Vorjahr. Bei fast 71 % der Investoren, die sowohl nachhaltig als auch konventionell anlegen, hat sich demnach die Rendite nachhaltiger Portfolios ähnlich – oder sogar besser – wie die konventionellen Portfolios entwickelt, keinesfalls schlechter. Zudem sehen die Investoren bei nachhaltigen Portfolios Risikovorteile im Hinblick auf eine Risikominimierung durch die Berücksichtigung von ESG-Kriterien. Zur intrinsischen Motivation einer nachhaltigen



Ein Bericht von Sascha Pinger
(Geschäftsführer für
Immobilien & Infrastruktur
beim Versorgungswerk WPV)

Kapitalanlage gesellt sich die ESG-Regulierung der Europäischen Union (EU). Hier wären insbesondere die Taxonomie-, die Benchmark-, die Offenlegungs-Verordnung und die Anpassung von MiFID II zu nennen. Die Taxonomie-Verordnung ist am 12. Juli 2020 in Kraft getreten. Die Benchmark-Verordnung (EU) 2016/1011 wurde durch die Verordnung (EU) 2019/2089 um Klimareferenzwerte erweitert und im Dezember 2019 im Amtsblatt der EU-Kommission veröffentlicht. Die EU-Offenlegungsverordnung ist zum 10. März 2021 in Kraft getreten. War die Nachhaltigkeit in der Kapitalanlage bisher fakultativ, wird sie zukünftig für viele Marktteilnehmer verpflichtend. ESG wird künftig neben den Parametern Rendite und Risiko ein zentrales Kriterium im Investmentprozess sein, das die Branche vor großen Herausforderungen stellt. Früher lag der Fokus der Nachhaltigkeit auf Objektebene, zukünftig liegt er auch auf der Ebene des Managements.

Ob die Einhaltung von ESG-Kriterien zulasten der Rendite analog zum magischen Viereck (nebenstehend) gehen oder ob sie ökonomisch von Vorteil sein wird, wird die Zukunft zeigen. Eines steht jedoch schon heute fest: Ökologisch gesehen wird die Einhaltung von ESG-Kriterien für alle von Vorteil sein.



“ Wie stark die Einhaltung der ESG-Kriterien den Immobilien-Investmentmarkt künftig prägen wird, lässt sich derzeit nur erahnen, da die Auswirkungen der Pandemie vieles überdecken. Doch gerade der gesteigerte Fokus auf sichere, weil nachhaltigere Investitionen könnte der Beachtung der ESG-Kriterien zu weiterem Aufschwung verhelfen. Denn Krisenresilienz wird in Zukunft ein gänzlich neu definierter, über Marktzyklen deutlich hinausreichender Stellenwert beigemessen werden. ”

Martin Führlein –
Vorstand GRR AG

Vermieter & Mieter im Dialog:



Mit Green Buildings nachhaltig in die Zukunft

Mit dem Green Building-Konzept hat die REWE Group schon vor Jahren einen neuen Standard für Nachhaltigkeit im Basic Retail Segment gesetzt. Im Dialog mit Andreas Dittmar, Leiter des Asset Managements bei GRR, berichtet Stephan Koof, verantwortlich für den Geschäftsbereich Immobilien/Expansion bei der REWE Group, über die Anpassungen des Konzepts und wie dem Thema ESG durch die partnerschaftliche Zusammenarbeit von Mieter und Vermieter in Zukunft begegnet werden kann.

Seit 2009 verfolgt REWE bereits ihre Green Building-Baubeschreibung. Können Sie kurz ausführen, was Ihre wichtigsten Erfahrungen in den vergangenen 12 Jahren mit der Ent- und Fortentwicklung des REWE Baustandards waren und welche weiteren Entwicklungen Sie nun anstreben?

S. Koof: Wir haben in den vergangenen Jahren viele Erfahrungen und Erkenntnisse zum Green Building-Konzept gesammelt und diese auch kontinuierlich in die Weiterentwicklung des Baukonzepts einfließen lassen. Ein großer Fortschritt, der entscheidend zum positiven Trend bei der Umsetzungsanzahl von Green Building-Baustandard beigetragen hat, betrifft den Kostenfaktor. Unser Baustandard wurde in der Vergangenheit als relativ kostspielig

wahrgenommen und viele haben die Vorteile nicht gesehen. Dadurch haben wir unseren Green Building-Baustandard zu Beginn meist in Eigenregie umgesetzt. Wir waren jedoch stets von diesem nachhaltigen Baukonzept überzeugt und haben daher entsprechend bei externen Projektentwicklern und Investoren viel Überzeugungsarbeit geleistet. Durch die Weiterentwicklung des Baukonzepts ist die Herstellung heute nicht mehr teurer als die

eines konventionellen Markts. Dennoch scheuen immer noch einige den vermeintlichen Mehraufwand. Gerade die Dokumentationspflichtung erscheint dabei zu umfangreich.

A. Dittmar: Die Entwicklung, die Sie gerade beschrieben haben, wird jedoch in naher Zukunft die Marschrichtung für die Branche. Gerade die Dokumentationspflicht – vor der sich Eigentümer und Investor verwehrt haben – wird verbindlich.

S. Koof: Die REWE und PENNY haben ein DGNB-Masterzertifikat für die Green Building-Baubeschreibung, und wenn danach gebaut wird, ist auch die Dokumentation kein großer Aufwand. Darüber gilt es jedoch im Einzelnen immer noch aufzuklären. Wir sind sehr froh, zunehmend Partner wie die GRR an unserer Seite zu wissen, die ebenfalls vom Green Building-Baustandard überzeugt sind. Und wie wir weitermachen? Natürlich versuchen wir,

uns konstant zu optimieren. So werden wir Ende Mai '21 in Wiesbaden-Erbenheim unser neuestes Green Building-Konzept vorstellen. Dies wird keine reine Weiterentwicklung des bisherigen Konzepts, sondern ein komplett neuer Markt. Durch die Holzstapelbauweise konnten wir z. B. über 1.100 m³ Holz verbauen, was wiederum zu einer CO₂-Speicherung von über 1.000 t führt. Besonders hervorzuheben ist zudem unser Urban-Farming-Betrieb.

Unser Partner ECF Farmsystems wird mit seinem Aquaponik-System pro Jahr 20.000 Fische züchten, deren Ausscheidungen die 800.000 Basilikumpflanzen auf dem Dach düngen werden. Ein komplett geschlossenes System, mit dem wir – neben dem frischen Fisch – auch alle REWE Märkte in der Region mit unserem selbst produzierten Basilikum versorgen können.

A. Dittmar: Das ist eine optimale Fortentwicklung Ihrer bereits herausragenden Baubeschreibung.

Lässt sich Ihr Green Building-Konzept auch bei Bestandsobjekten umsetzen oder funktioniert das Konzept hauptsächlich im Neubau?

S. Koof: Durch die Gebäudehülle sind bei Bestandsobjekten architektonische Grenzen gesetzt. Je nach Gebäudekonstrukt können aber einzelne Elemente wie die Tageslichtarchitektur integriert werden. Was die Technik unseres Green Building-Standards betrifft, lässt sich damit aber durchaus auch der Bestand ausstatten. So brauchen wir bei Märkten mit entsprechend verbauter Technik beispielsweise keine externe Wärmeenergie, da wir mit der Wärmerückgewinnung unserer Kälteanlagen arbeiten.

A. Dittmar: Sehen Sie durch Ihr Green Building-Konzept einen Wettbewerbsvorteil?

S. Koof: Wir sehen beim Betrieb von Green Building-Märkten Kostenvorteile durch beispielsweise deutlich niedrigere Energieverbräuche. Aber in Bezug auf das Kundenverhalten geht, meiner Einschätzung nach, kein Konsument nur deswegen in den Markt, weil es ein Green Building ist. Dennoch ist vielen REWE und PENNY Kunden unsere Gesamt-Nachhaltigkeitsstrategie bewusst, was auch entsprechend honoriert wird.

A. Dittmar: Nun ist der Konsument nicht der einzige Nutzer der Immobilie. Oftmals wird mit Green Building-Konzepten auch eine gestiegene Mitarbeiterzufriedenheit assoziiert, z. B. in Form von weniger Fehlzeiten, niedrigen Krankheitsquoten etc.

S. Koof: Das können wir insofern bestätigen, als dass sich unsere Mitarbeiter in den mittlerweile mehr als 210 REWE Green Buildings viel wohler fühlen. Das hängt allein schon mit der Tageslichtarchitektur zusammen.

Welcher Stellenwert kommt dem Vermieter beim Thema Green Building bzw. bei der Umsetzung von ESG-Standards zu?

A. Dittmar: Aus Vermieter- und Investimentsicht ist das Thema ESG für uns zu gewissen Teilen ein neues. Wie vorhin beschrieben, wurden in der Vergangenheit Green Buildings im Basic Retail Segment als Kostentreiber abgestellt und waren mit mangelnder Drittverwendungsmöglichkeit verbunden. So gab es bis vor ein paar Jahren auch keinen Preisunterschied bei zertifizierten Objekten, da ausschließlich rein wirtschaftliche Daten wie Laufzeit, Fläche und Mietvolumen von Relevanz waren. Durch die EU-Regulatorik wird dieses Denken aufgeweicht und Marktteilnehmer müssen sich zunehmend stärker damit auseinandersetzen. Dabei stehen wir gerade an der Schwelle, das Thema für uns als Investment- und Asset Manager zu gestalten und natürlich wollen wir in Zusammenarbeit mit unseren Mietern zukunftsfit und nachhaltige Immobilien da draußen stehen haben.

S. Koof: Für uns spielt der Vermieter hier eine wesentliche Rolle. Wenngleich Neubauten mittlerweile meist nach unserem Green Building-Standard umgesetzt werden, sind wir beim Bestand auf den Vermieter angewiesen, um hier den Weg in Richtung Klimaneutralität beschreiten zu können. Es ist von großem Vorteil, wenn man Partnerschaften wie mit der

GRR hat. Bei der gleichen Denkrichtung muss man nur prüfen, wie es wirtschaftlich umgesetzt werden kann. Aber man hat die gleiche Basis.

Händler und Investoren verfolgen jedoch jeweils eigene Nachhaltigkeitsstrategien. Was bedeutet das für den Asset Manager als Schnittstelle?

AD: Diese Nachhaltigkeitsstrategien verfolgen natürlich einen wirtschaftlichen Gedanken. So müssen bereits heute nachhaltige Objektstrategien konzipiert werden, um mittel- bis langfristig die Wertstabilität der Assets zu erhalten. Denn gleichzeitig zog das Basic Retail Segment in den letzten Jahren zunehmend das Investmentinteresse auf sich und zuletzt hat COVID-19 die Preise noch mal nach oben getrieben. Die heutige Auseinandersetzung mit dem Preisanstieg des Segments sowie mit den regulatorischen Anforderungen ist maßgeblich für die Objektentwicklung, um auch in Zukunft zu den geplanten Konditionen verkaufen zu können. Das Thema ESG wird kommen und dem muss auf jeder Ebene partnerschaftlich begegnet werden. Sprich: Wir müssen versuchen, dies auch ins Mietverhältnis zu übernehmen, weil wir zunehmend den Datenaustausch mit den Mietern brauchen. Derzeit ist das Mietobjekt gewissermaßen eine Black Box für uns, weil wir beispielsweise die Verbräuche nicht kennen.

Stichwort Optimierung der Energieverbräuche: Welche Möglichkeiten gibt es denn, das Thema gemeinschaftlich umzusetzen und zu verantworten?

A. Dittmar: Ich könnte mir vorstellen, über die Laufzeit eines bestehenden Vertrags eine gemeinsame Strategie zu entwickeln, um das Objekt in den wirtschaftlich sinnvollen Bereichen zu optimieren.

S. Koof: Zudem sollte überlegt werden, wo vielleicht schon Anknüpfungsmöglichkeiten bestehen. Auf das Thema Verbräuche bezugnehmend: So wird unsere Energiebilanz schon länger technisch erfasst und kann via Fernwartung abgefragt werden. Diese Daten werden künftig auch für den Vermieter von großer Relevanz sein, da müssen Lösungen gefunden werden.

A. Dittmar: Dies kann und muss künftig auf der Tagesordnung bei Verhandlungen zur Vertragsverlängerung oder in den Jahresgesprächen stehen, damit man dieser gemeinsamen gesellschaftlichen Verantwortung auch gerecht wird.

S. Koof: Das ist der einzig richtige Ansatz. Idealerweise werden solche Arrangements auf nationaler Unternehmensebene aufgesetzt und anschließend durch die Regionen unterstützt.

Zum Abschluss: Welche Gebäudestandards erwarten Sie in den nächsten fünf Jahren bei Neubauten und nachgelagert dann auch bei Bestandsobjekten?

A. Dittmar: Die bevorstehende Dokumentationspflicht werden wir umgesetzt bekommen und ich rechne mit einer zunehmenden Zertifizierung bei Neubauten. Dabei könnte ich mir vorstellen, dass sich der von REWE gewählte Standard ein Stück weit durchsetzen wird. Zudem glaube ich an cloudbasierte Lösungen mit Zugriff auf Verbrauchsdaten für beiden Parteien, ohne dass es einen separaten Datenaustausch erfordert. Diese drei Punkte sind voraussichtlich die wesentlichsten.

S. Koof: Ja, in diese Richtung wird es gehen. Das Green Building-Konzept ist jetzt schon unser Baustandard und auch mit externen Investoren versuchen wir das immer weiter voranzutreiben. So sind aktuell 100 neue Objekte in der Pipeline. Und, da kann ich mich nur wiederholen, die Optimierung des Bestands wird ein drängendes Thema, das wir natürlich auch nachhaltig umsetzen wollen.

A. Dittmar: Am Ende des Tages müssen hierfür Vermieter und Mieter weiter im Dialog bleiben, weil wir nur so für beide Seiten zielgerichtete und nachhaltige Prozesse abgebildet bekommen.





Datenbeschaffung und -management im ESG-Kontext

Haben Sie heute schon mit Ihrem Mieter gesprochen?

Um unter den jetzigen Voraussetzungen die EU-Klimaschutzziele für das Jahr 2050 erreichen zu können, müssen zeitnah methodische und technische Hürden in der Datenbeschaffung überwunden werden – und gleichzeitig ein kommunikativer Paradigmenwechsel erfolgen. Das Ziel einer nachhaltigen Immobilienwelt kann nur unter Anwendung einer erfolgreichen ESG-Strategie im Dreiklang aus Systematik, Repetition und Kooperation erreicht werden.

Herausforderung: Datenbeschaffung und -erhaltung

Es braucht eine organisierte Datenbasis, um sinnvolle Klimaschutzmaßnahmen an Immobilien identifizieren und bearbeiten zu können. Die Beschaffung von (Gebäudeperformance-)Daten ist in Deutschland eine große Hürde. Wir sind nicht nur „datenfaul“, wir nutzen gleichzeitig auch jede Gelegenheit, um zu mauern und Daten zurückzuhalten – selbst wenn einem dadurch kein Nachteil entsteht. Ein gutes Beispiel stellt hier der Mieterstrom dar: Während fast alle Gebäudedaten dem Eigentümer zu energetischen Analyse Zwecken zur Verfügung stehen, ist der Mieterstrom – die wichtigste Variable – hier nach wie vor eine große Unbekannte. In anderen Ländern hat der Gebäudeeigen-

tümer vollständigen Zugriff auf den Mieterstromverbrauch, was die Datenbeschaffung ungemein erleichtert. Ohne eine entsprechende Verankerung in „grünen“ Mietverträgen werden Bestandshalter in Zukunft ihren Aufgaben nach einem vollständigen ESG-Reporting nicht nachkommen können.

Doch nicht allein die Datenbeschaffung, sondern in erster Linie deren Management ist die größte Herausforderung. Denn die Lagerung dieser Informationen erfolgt in Silos. Die Konsequenz: Veraltete oder ungenaue Daten führen bei Erhebungen zu enormen Qualitätsverlusten und torpedieren damit angestrebte Analyseabsichten zur Erreichung der Klimaschutzziele. Unser aller Anspruch muss es daher sein, diese Silos durch digitale Lösungen aufzubrechen und die Migration von Daten barrierefrei zu ermöglichen. Die Datenbeschaffung generieren wir über die Vergabe an einen freien Messstellenbetreiber / Smart Metering sowie die zentrale Neuausrichtung der Verträge für die Dienstleister wie z. B. Energie, Entsorgung oder Messdienstleistung. Höchste Priorität hat dort vor allem die offene Kommunikationsmöglichkeit über eine API-Schnittstelle sowie ein Open Metering System (OMS3). So wird es sukzessive möglich sein, einen digitalen Datenfluss herzustellen.

Eigentümer-Nutzer-Problematik

Wenn von der Eigentümer-Nutzer-Problematik die Rede ist, wird oftmals die energetische Sanierung einer Immobilie als Beispiel herangezogen. Der Gebäudeeigentümer tätigt das Investment, der Nutznießer allerdings ist der Mieter, der von niedrigeren energetischen Betriebskosten profitiert. Die Umlegung der Kosten ist gedeckelt und raubt dem Eigentümer somit die Incentivierung zur Sanierung. Das Ergebnis: Wir verharren im Status quo und die Immobilie emittiert mehr CO₂ als nötig. Um dieses Dilemma aufzulösen, ist eine proaktive Dialogbereitschaft beider Seiten und damit ein grundlegender Paradigmenwechsel zwingend. Könnte man an dieser Stelle einen gemeinsamen Nenner zur Übermittlung der Daten finden, rücken die EU-Klimaziele ein wenig näher. Aber auch technische Lösungen in der Datenerfassung oder die vereinfachte Ermittlung von Optimierungspotenzial durch „remote energy audits“ können ein wirksamer Hebel sein, um die Gebäudeperformance von Immobilien in Zukunft ohne Streuverluste zu verbessern. Die Herausforderung, ein Audit zu erstellen, ist, wie so oft, abhängig von der Qualität der Daten. Meist genügen aber wenige Daten, um sich einen ersten Überblick zu verschaffen.



Ein Bericht von **Christian Bösselmann** (Prokurist und Energie- und Nachhaltigkeitsberater bei agradblue) und **Björn Engelhardt** (Executive Director bei Westbridge Advisory)



Fest steht:
Immobilien werden zukünftig einen Wertverlust erleiden, wenn sie ESG-Kriterien nicht erfüllen.

Digitalisierung für mehr Ressourceneffizienz

Einblick in die Praxis

Baustein Zertifizierung

Für die Deka Immobilien ist das Thema Nachhaltigkeit von besonderer Bedeutung, können wir doch mit unseren über 40 Mrd. Euro Immobilienvermögen weltweit einen großen Beitrag zur Schaffung einer nachhaltigen Umwelt leisten. Dabei ist Nachhaltigkeit kein Einzelbaustein, sondern Teil einer integrierten Gesamtstrategie.



Ein Bericht von Esteban de Lope Fend (Geschäftsführer bei Deka Immobilien Investment)

Ein Kernmerkmal der Nachhaltigkeitsstrategie der Deka Immobilien ist die Zertifizierung der weltweit allokierten Objekte nach Nachhaltigkeitskriterien durch anerkannte Zertifizierungssysteme, wie z. B. die der DGNB, LEED und BREEAM. Derzeit sind bei der Deka Immobilien ca. 70 % der 531 verwalteten Immobilien zertifiziert. Dazu zählen markante Adressen wie der „Kings Place“ in London, der „DC Tower 1“ in Wien oder „The Edge“ in Amsterdam. Damit gehört die Deka Immobilien zu den Top-Ten-Green-Building-Investoren in Europa. Die Erhöhung der Zertifizierungsquote und damit der nachhaltigen Qualität wird bei der Deka Im-

mobilien weiterhin ein zentraler Baustein der Strategie sein. Dabei bewerten Zertifizierungsberichte nicht nur Gebäude, sondern zeigen zudem auch Optimierungspotenzial auf. So ist ein weiterer Bestandteil der Nachhaltigkeitsstrategie ein aktives Gebäudemanagement, welches Investitionen in den Bestand zur laufenden qualitativen Verbesserung der Gebäude und Erhöhung des Nutzungskomforts vorsieht. Ein besonderer Fokus wird dabei auf die Steigerung von Energieeffizienz und damit auf die CO₂-Einsparungen gelegt. Dabei gibt es nicht *die eine* Lösung oder Maßnahme, um dieses Ziel zu erreichen.

Baustein Smart Meter

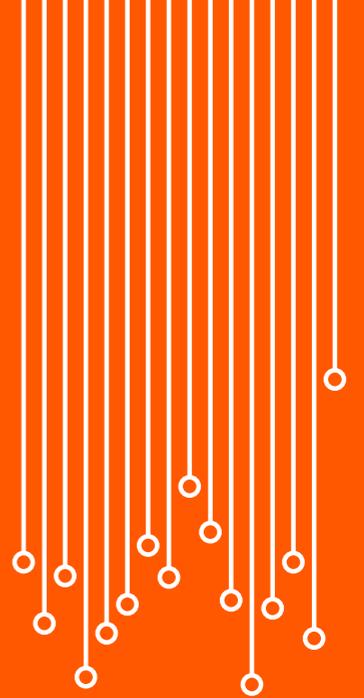
Für das Arbeiten an vielen Details für mehr Nachhaltigkeit kann beispielhaft unser Kauf Park in Göttingen angeführt werden – ein Fachmarktzentrum mit 60 Geschäften und einer Verkaufsfläche von rund 45.000 m². Gemeinsam mit lokalen Partnern und smarterer Technik konnte die Deka Immobilien hier den Energie- und CO₂-Fußabdruck deutlich verringern.

So wurde mit LoRaWAN ein System zur digitalen Auslesung sämtlicher Zähler sowie Sensoren installiert. Für die Umsetzung wurden alle Gebäudeteile in einem aufwendigen Prozess mit über 200 Sensoren bestückt, welche ihre Daten an zwei auf dem Gelände installierte Gateways übertragen. Sämtliche Performedaten des Gebäudes wie Strom, Wärme, Gas und Wasser können nun per Funk an ein Dashboard übertragen werden. Die zusätzlichen Notfallsensoren geben zudem Auskunft über Fehler im Versorgungsnetz und Abweichungen von Normwerten bei Luftfeuchtigkeit, Temperatur, Lautstärke und CO₂.

Baustein Künstliche Intelligenz

Um dieses Abweichungsmanagement zu gewährleisten, wurde in einem Folgeschritt das Start-up Karma in das Monitoring des Fachmarktzentrums eingebunden. Das Karma-System – welches sich sowohl in Bestands- als auch Neubaugebäude integrieren lässt – bietet als erste Gesamtlösung einen übersichtlichen Status für die Aspekte Leistung, Sicherheit und Wohlbefinden. So wurden ein KI-basiertes Monitoring der Daten errichtet und Algorithmen für Grenzwerte hinterlegt. Daraus ergeben sich im Selbstlernprozess für die Zukunft Kennzahlen, anhand derer die manuellen Aufwände des Gebäudemanagements auf ein Minimum reduziert werden – nach Ansicht der Deka Immobilien die zeitgemäße und nachhaltige Bewirtschaftung der Immobilie.

Dies war nur ein kurzer Einblick in die Ansätze, mit denen wir nach unserer Überzeugung eine Verbesserung der Gebäudeleistung erzielen können und die Bedürfnisse von Umwelt und Nutzer in Einklang bringen. Immer auf der Suche nach innovativen und digitalen Lösungen, sehen wir bei der Deka Immobilien der Zukunft gespannt entgegen.



Nachhaltiges Asset Management



Installation von Photovoltaikanlagen



Ein Bericht von **Andreas Dittmar** (Leiter Asset Management bei der GRR Group)

Bericht von der Werkbank

Die Sanierungsstrategie des Immobilienbestands – egal welcher Assetklasse – unter dem Blickwinkel ESG stellt die Branche in Zukunft gewiss vor große Herausforderungen. Nachhaltige Ansätze und innovative Lösungen sind auf dem Weg in Richtung Dekarbonisierung gefragt. Ein Ziel, das in vielen Teilschritten zu bewältigen sein wird. Doch irgendwo muss man anfangen! In diesem Sinne wird die GRR unter dem Motto „**Orange goes GRReen**“ verstärkt Nachhaltigkeitsthemen in die strategische Entwicklung ihrer Handelsimmobilien einbinden. Einige Projekte konnten bereits angestoßen werden:



Insektenfreundliche Blühwiesen



Ladeinfrastruktur für E-Mobilität

„Der Weg, der in Sachen Nachhaltigkeit zu gehen ist, ist sicher nicht immer einfach. Aber wir wollen hier einen Anfang machen. Die Bereitstellung unserer Dächer oder Parkflächen ist als erster Schritt eines kontinuierlichen Prozesses zu verstehen. Damit entsprechen wir unserer eigenen Nachhaltigkeitsstrategie und sichern langfristig wettbewerbsfähige und stabile Anlageprodukte.“

(Andreas Freier, Vorstand GRR AG)

Insektenfreundliche Blühwiesen



Viele Einzelhandelsgrundstücke bieten unversiegelte Potenzialflächen zur ökologisch sinnvollen Begrünung. Häufig wird die Bepflanzung des Parkplatzgrüns im Rahmen der Baugenehmigung durch die Genehmigungsbehörde vorgeschrieben. Doch diese Festsetzungen richten sich oft nur an Bäume und Strauchgewächse. Zudem bezieht sich der Pflanzplan oftmals nur auf die Begrenzungsbegrünung zwischen Straße und Parkplatz sowie zwischen den einzelnen Parkbuchten. Die nicht versiegelten Rasenflächen, die häufig rückwärtig liegen oder als mögliche Erweiterungsflächen vorgehalten werden, finden meist wenig Beachtung. Diese Flächen können mit einfachen Veränderungen in wertvolle

insektenfreundliche Blühwiesen umgewandelt werden, die nach der ersten Umgestaltung sogar pflegeärmer und damit kostengünstiger sind als herkömmlicher Rasen. Wichtig hierbei ist die jeweils regional abgestimmte Saatgutmischung. Im Bestand der GRR bietet mehr als ein Viertel aller Objekte das Potenzial für eine insektenfreundliche Blühwiese. Wir planen bei über 40 Objekten nun die kurzfristige Umrüstung, da weder mietvertragliche Hindernisse bestehen noch Auflagen aus der Baugenehmigung tangiert werden.

Damit kann lokal – zum Teil in hochverdichteten Stadtteilen – ein grüner Ausgleichspunkt für die Tier- und Pflanzenwelt geschaffen werden.

Installation von Photovoltaikanlagen



Die energiebedingten Emissionen machen etwa 85 % der deutschen Treibhausgas-Emissionen aus. Hauptverursacher mit gut 40 % der energiebedingten Treibhausgas-Emissionen ist die Energiewirtschaft, welche zu einer spürbaren CO₂-Minimierung beitragen kann. Der Ausbau von erneuerbaren Energien ist somit ein Schlüssel zur Dekarbonisierung.

Wir als Immobilienbestandshalter werden in diesem Sinne geeignete Maßnahmen zur Errichtung und Betreuung von Photovoltaikanlagen umsetzen. Die Dächer unserer Fachmarktzentren und Einzelhandelsimmobilien bieten ein hervorragendes Potenzial, um saubere Solarenergie zu produzieren und im Idealfall für die direkt darunterliegenden Märkte und Flächen nutzbar zu machen. Für 2021 planen wir, an über 40 Gebäuden unseres Eigenbestands Photovoltaikanlagen zu errichten. Auch das Potenzial aller weiteren Dächer unseres bundesweiten Portfolios wird gegenwärtig geprüft und mit einem starken Partner flächendeckend bestückt. Dieses enorme Potenzial wollen wir nutzen und somit unseren Beitrag zu einer nachhaltigeren Gesellschaft leisten.

Ladeinfrastruktur für E-Mobilität



Bei der Diskussion um E-Mobilität wird einer der wichtigsten Faktoren für eine schnelle Umstellung häufig außer Acht gelassen: Entscheidend ist nicht nur die Zulassungsquote von E-Fahrzeugen, sondern auch die dazugehörige Ladeinfrastruktur. Dabei hinkt die Anzahl Ladepunkte der Anschaffungsquote von elektrischen Fahrzeugen deutlich hinterher. Aufgrund ihrer guten Verkehrsanbindung, der hohen Frequentierung, der Stellplatzanzahl und der Verweildauer können Einzelhandelsimmobilien hier einen wichtigen Beitrag zur Lückenschließung liefern. Zukünftig wird die optionale Lademöglichkeit während des Einkaufs ein großer Faktor für die Wahl der favorisierten Nahversorgungsstätte sein. Die größte Herausforderung zur Schaffung

einer geeigneten Ladeinfrastruktur ist die Bereitstellung der hierfür nötigen Stromversorgung, denn nicht überall steht eine ausreichende Leistungskapazität aus dem öffentlichen Stromnetz zur Verfügung oder kann durch vorgehaltene Photovoltaikmodule vor Ort erwirtschaftet werden. Zudem muss die Eintrittsbarriere für Kunden möglichst niedrig gehalten werden, beispielsweise bei der Wahl der Abrechnungsmodelle, welche für eine möglichst große Endverbraucheranzahl nutzbar und zugänglich sein sollten. Erklärtes Ziel der GRR ist es, an jedem Bestandsobjekt geeignete Ladepunkte anzubieten und damit in vielen Kommunen die erste öffentliche Ladeinfrastruktur überhaupt zu initiieren. Damit leisten wir einen entscheidenden Beitrag für die Mobilität von morgen.



How to go green



Immobilienmanagement bei Netto Marken-Discount

Es ist kein Geheimnis, dass der Einzelhandel eine äußerst stromintensive Branche ist. So entfallen im Lebensmitteleinzelhandel ca. 75 % der Verbräuche auf strombasierte Anwendungen – sei es Beleuchtung, Klimatisierung oder Kältetechnik. Um Klima und Ressourcen zu schonen, entwickeln wir bei Netto Marken-Discount gemeinsam mit verschiedenen Experten nachhaltige und effiziente Energie- und Baukonzepte stetig weiter. Unser Energie- und Nachhaltigkeitsmanagement beinhaltet unter anderem folgende Schwerpunkte:

- Nachhaltiges Bauen und Werterhalt der Immobilien nach DGNB-Standard
- Einsatz von effizienter Technik und smarten Technologien
- Weiterentwicklung von Automatisierung und Digitalisierung
- Ausbau von Ladeinfrastruktur für die E-Mobilität
- Nutzung von regenerativen Energien, Rückgewinnungs- und Speichersystemen
- Erkennen und Aufspüren von Rebound-Effekten

Umweltbewusste Ausstattung der Filialen

Einen maßgeblichen Beitrag dazu hat auch die Umstellung unseres Filialnetzes auf LED-Beleuchtung geleistet. Heute verfügen nahezu 100 Prozent der Netto Marken-Discount-Filialen über diese energiesparende Beleuchtungstechnologie. Allein dadurch konnten wir die Emissionen unserer Filialen im Bereich Strom um etwa 10 % senken.

Die Klimatisierung unserer Filialen muss einerseits die Frische unserer Produkte gewährleisten und andererseits unseren Kundinnen und Kunden ein angenehmes Einkaufen ermöglichen. Mit modernen Lüftungs- und Kühltechnologien erreichen wir beides und schöpfen Energieeinsparpotenziale über Wärmerück-

Ein Bericht von **Christina Stylianou**
(Leiterin Unternehmenskommunikation bei Netto Marken-Discount)





Bild: Netto Marken-Discount

gewinnung und Abwärmenutzung aus. Marktsteuerungen (aktuell gefertigt nach Industriestandard 4.0) mit Emax Control zur Begrenzung von elektrischen Leistungsspitzen, GLT-Funktion (Gebäudeleittechnikfunktion), Monitoring-Plattform usw. werden seit 2011 bei allen Neubauten und größtenteils bei Umbauten eingesetzt.

Blick in die Zukunft

Mehr als 3.500 Filialen sind mit Smart-Meter-Technologie ausgestattet. Der Einsatz von intelligenten Stromzählern, sogenannten Smart Metern, hat sich bewährt, da so eine detaillierte Auswertung von Lastprofilen möglich ist. Die Ergebnisse haben maßgeblich für die

weitere Entwicklung von sogenannten Last-Abwurfssystemen im Bereich der Gebäudetechnik und der Kältetechnik beigetragen. Teure Lastspitzen bzw. Stromspitzen werden vermieden und entlasten gleichzeitig die Energieversorgungsnetze. Natürlich können damit auch weitere Betriebsprozesse optimiert werden.

Beim Ausbau der Automatisierung und Digitalisierung ist besonders darauf zu achten, dass diese Technik nicht als Mittel zum Zweck eingesetzt wird, sondern in erste Linie den Menschen behilflich ist. Richtig eingesetzt können Betriebsprozesse, Schaltzyklen, Energieströme usw. bedarfsgerecht und effektiv gesteuert und geregelt werden. Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass Inbetriebnahmen, Einregulierungsprozesse und Wartungsarbeiten wesentlich einfacher, schneller und genauer abgewickelt werden können.

Gemeinschaftliche Investitionsplanung

Soweit wir unsere Ressourcen- und Energieverbräuche bspw. im Bereich der Beleuchtung oder Kältetechnik optimieren können, sehen wir uns als Händler, aber auch als Nutzer der Immobilie in der Verantwortung, unseren Beitrag zu leisten. Mit einem allgemeinen Blick auf die Situation scheinen Energieeffizienz-Investitionen jedoch komplizierter, da auch die Eigentümerverhältnisse berücksichtigt werden müssen – wenn es z. B. um die Errichtung von Photovoltaik-

Die Anwendungsschwerpunkte erstrecken sich bei Netto Marken-Discount auf die TGA (technische Gebäudeausrüstung), die Kältetechnik und auf diverse Betriebsprozesse. Die EHI hat 2019 die Initiative E-Mobilität als neutrale Informationsplattform für den Handel rund um das Thema Elektromobilität gegründet. Netto Marken-Discount hat u. a. bei der Entwicklung dieses Leitfadens in Form von mehreren Workshops mitgewirkt. Das Ergebnis dieser Zusammenarbeit ist ein Leitfaden, der dem Handel als eine erste Entscheidungsgrundlage dienen soll sowie Perspektiven und mögliche Business-Modelle bei einer weiteren Verdichtung der E-Lade-Infrastruktur aufzeigt.

anlagen auf den Dächern von Filialen geht. Bei der Schaffung klimaneutraler Handelsimmobilien ergeben sich Hemmnisse oder gar ungenutzte Einsparpotenziale, die nach wie vor an den Fragen der Verantwortlichkeit und an mangelnden Investitionsanreizen für Mieter und Eigentümer scheitern. Von dem Ziel des langfristigen Gebäude-/Standorterhalts ausgehend bedarf es zukünftig gemeinsamer Lösungen, um den Energieverbrauch von Handelsimmobilien weiter zu senken und das Gebäude dennoch wirtschaftlich betreiben zu können.

Daher ist unsere Auffassung bei Netto Marken-Discount: Nachhaltigkeit braucht Transparenz und Entwicklungsbereitschaft. Nicht aus Imagepflege oder weil das Thema gerade „en vogue“ ist, sondern weil wir uns in unserer Position im Lebensmittel-einzelhandel in einer besonderen Verantwortung sehen. Wir wollen nicht nur den Kundinnen und Kunden mit einem attraktiven Sortiment gerecht werden, sondern auch Umwelt und Ressourcen schonen, unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein fairer Arbeitgeber und für unsere Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner ein verlässlicher Partner sein.



Mieterperspektive: ESG & Basic Retail

Durch den ESG-Aufwind in der Immobilienbranche erhöht sich auch der Druck im Basic Retail Segment. So treffen bei Bestandsimmobilien die Erwartungen der Händler mit größerem Raumbedarf und flexibleren Gestaltungsmöglichkeiten künftig zudem auf die Dekarbonisierungsziele auf der Eigentümerseite. Ein zielgerichteter interdisziplinärer Austausch ist erforderlich, um den verschiedenen Interessenslagen gerecht zu werden und den jeweiligen Handelsplatz weiterzuentwickeln.

Daher wurde im Rahmen der diesjährigen Marktbefragung von 35 Handelsexperten – die Ergebnisse hierzu sind in Kapitel 2 vorzufinden – zusätzlich der Themenblock ‚ESG & Basic Retail‘ abgefragt. Die Teilnehmer wurden um eine Einschätzung zur unternehmensinternen Nachhaltigkeitsstrategie, zu Kosten im Zusammenhang mit ESG sowie zur Green Building-Thematik gebeten.

ESG erfährt auch bei Händlern Bedeutungszuwachs

Für einen Großteil der Befragten nehmen die Nachhaltigkeitsdimensionen E, S und G bereits heute einen (sehr) hohen Stellenwert in der Unternehmensstrategie ein. Dabei wird vor allem dem Umweltaspekt von knapp der Hälfte der Teilnehmer aktuell eine sehr hohe Bedeutung beigemessen, Tendenz weiter steigend. Doch auch bei den sozialen und ökonomischen Nachhaltigkeitsdimensionen erwarten die Befragten in den kommenden 3 Jahren weiteren Bedeutungszuwachs.

Um künftig immobilienseitig ESG-Standards zu erfüllen, rechnen 88 % der Befragten mit zusätzlichen Investitionen in die Filialen und 85 % der Befragten erwarten zusätzliche laufende Kosten.

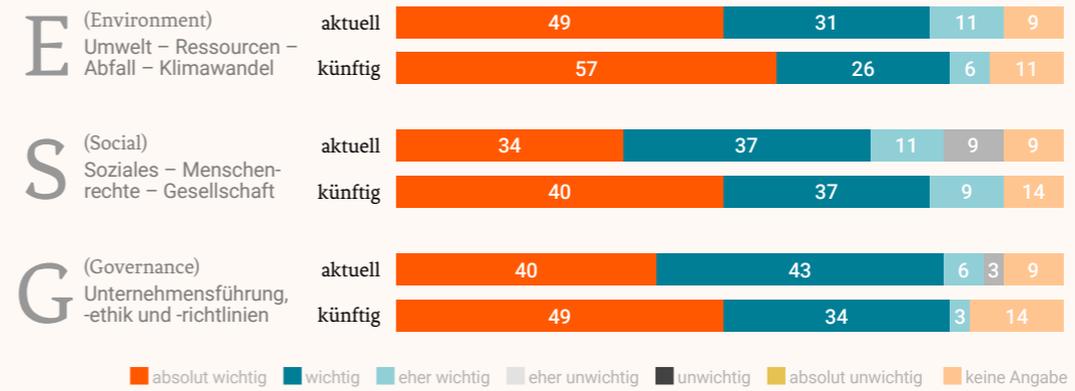
Was verbinden die Mieter mit der grünen Handelsimmobilie?

Nachhaltigkeit in den Lebenszyklus eines Gebäudes zu integrieren – ob beim Bau, im Betrieb oder bei der Demontage – subsumiert einfach das Green Building-Konzept. Die Befragten verbinden damit vor allem die Erfüllung eines Beitrags zum Klimaschutz (89%) und nachrangig die Stärkung des Firmenimages (80%). An eine Kundenansprache nachhaltiger orientierter Konsumenten glauben 70% des Teilnehmerkreises, nur den Lebensmitteleinzelhandel berücksichtigend sind es sogar 81%. Von einer Senkung der Betriebskosten – ein Argument, welches oftmals in Zusammenhang mit den nachhaltigen Gebäuden in Verbindung gebracht wird – gehen nur 69% der Befragten aus.

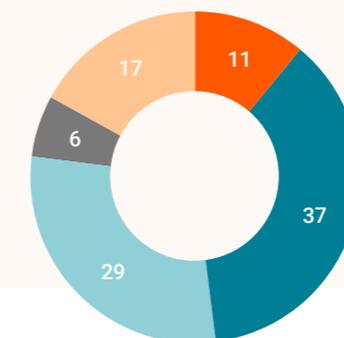
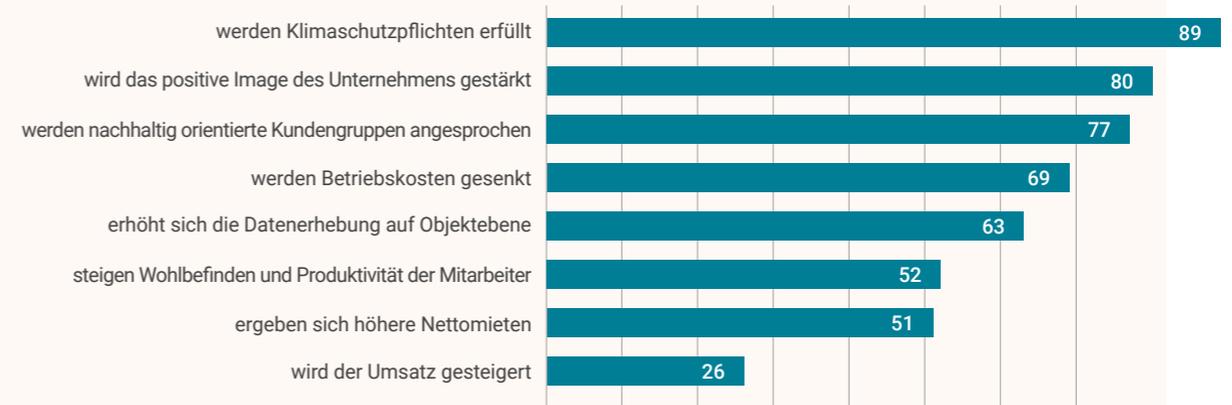
Nachfrage an Green Building-Anmietung

48% des Teilnehmerkreises nehmen an, künftig verstärkt Green Building-Objekte anmieten zu wollen. Von den Verantwortlichen alleinig aus dem Lebensmittelsegment sind es sogar 53%, während 55% der Befragten aus dem Non-Food-Bereich eine Anmietung von Green Buildings als (sehr) unwahrscheinlich erachten.

Welchen Stellenwert haben die Faktoren E, S und G aktuell/ in den kommenden 3 Jahren bezüglich Ihrer Unternehmensstrategie? (in%)



Green Buildings – Gebäude entwickelt unter dem Leitgedanken der Nachhaltigkeit. Was ist Ihre Meinung hierzu? Durch Green Buildings ...? (in %; Top-2-Werte auf 4er-Skala)



Gehen Sie davon aus, in den kommenden Jahren verstärkt die Anmietung von Green Buildings zu präferieren? (in%)

sehr wahrscheinlich
eher wahrscheinlich
eher unwahrscheinlich
sehr unwahrscheinlich
keine Angabe



Die Arbeit mit Einzelhandelsimmobilien ist in bestimmten Bereichen äußerst komplex. Ändern sich die Rahmenbedingungen oder die Interessenslage der Akteure, müssen Prozesse oftmals neu überdacht werden. Umso wichtiger sind verlässliche Absprachen zwischen Mieter und Vermieter, so auch bei tiefen Brancheneinschnitten wie durch die ESG-Thematik. Kommunikation auf Augenhöhe sowie langfristige und vertrauensvolle Mieter-Vermieter-Beziehungen sind daher für unser Tagesgeschäft unabdingbar.



*Andreas Dittmar –
Leiter Asset Management GRR Group*

Immobilienfonds und die ESG-Wende

In puncto ESG wird es künftig drei Fondskategorien geben: Fonds, die keine Nachhaltigkeit berücksichtigen, ESG-Strategiefonds und Impact-Fonds. Was verbirgt sich dahinter und welche Ansätze ergeben sich daraus für Immobilienfonds?

Bereits in der Vergangenheit wurden Immobilienfonds nach ganz verschiedenen Kriterien klassifiziert: Man unterschied offene und geschlossene Vehikel, Fonds für private und für institutionelle Anleger, Büroimmobilienfonds, Wohnimmobilienfonds und Handelsimmobilienfonds. Künftig wird mit der ESG-Klassifizierung eine weitere Kategorie eingeführt. Die ESG-Regulierung ist derzeit noch im Entstehen, aber es ist bereits absehbar, dass es in naher Zukunft drei

Klassen von Fonds geben wird. Die Vehikel werden anhand der Artikel in der Offenlegungsverordnung in Artikel-6-, Artikel-8- und Artikel-9-Fonds eingeteilt. Was bedeutet das?

Artikel-6-Fonds berücksichtigen bei ihren Investitionen explizit keine Nachhaltigkeitskriterien. Dies ist weiterhin zulässig, die Verordnung schreibt nur vor, dass dies auch auf der Homepage der KVG, in den Jahresberichten und in den Zeichnungsunterlagen transparent gemacht werden muss.

Zur zweiten Kategorie zählen die **Artikel-8-Fonds**, die auch als Strategiefonds bezeichnet werden: Diese Fonds beziehen ESG-Kriterien systematisch in ihre Anlageentscheidung ein. Sie formulieren eine Investmentstrategie, die darlegen muss, wie der Fonds die ökologischen und sozialen Eigenschaften erreicht, mit denen er wirbt. Außerdem muss angegeben werden, welcher Teil der Kriterien bei Ankaufsentscheidungen verbindlich ist und welcher nicht. Des Weiteren muss transparent gemacht werden, wie die Nachhaltigkeitsstrategie laufend im Investmentprozess umgesetzt wird. Ein Beispiel für Kriterien wäre der Ausschluss bestimmter als ESG-widrig wahrgenommener Tätigkeiten.

Die dritte Kategorie bilden die **Artikel-9-Fonds** – auch Impact-Fonds genannt. Diese Fonds streben – neben finanzieller Rendite – aktiv ökologische oder soziale Effekte (Impact) an. Ein Beispiel dafür ist etwa die Reduzierung des CO₂-Ausstoßes. Anders ausgedrückt: Während die Strategiefonds Nachhaltigkeit zu einem ihrer Investitionskriterien machen, zielen die Impact-Fonds darauf ab, einen aktiven Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit zu leisten.

Aktuell ist bei der ESG-Regulierung – aufgrund der laufenden Gesetzgebungsprozesse – noch vieles im Fluss. Am 10. März 2021 trat mit der Offenlegungsverordnung ein erster Teil der ESG-Regulierung in Kraft. Seitdem besteht für alle Finanzmarktteilnehmer die Pflicht – im Immobilienfondsbereich sind dies unter anderem die KVGs –, zu erläutern, wie sie mit Nachhaltigkeitsrisiken umgehen, und zwar auf Gesell-

schafts- und Produktebene. Eine Stelle dafür ist die Homepage des Unternehmens. Dort muss jede KVG Informationen zu Strategien zur Einbeziehung von Nachhaltigkeitsrisiken bei Investitionsentscheidungsprozessen bereitstellen. Beispielsweise muss dort angegeben werden, wie Nachhaltigkeitsrisiken gemessen und gewichtet werden. Des Weiteren sind Angaben zur Nachhaltigkeit in den vorvertraglichen Informationen – das sind die Wesentlichen Anlagebedingungen (WAI) und der Verkaufsprospekt – und in den regelmäßigen Halbjahres- und Jahresberichten verpflichtend. Wenn ein Finanzprodukt mit ökologischen oder sozialen Merkmalen beworben wird, müssen dazu genauere Angaben gemacht und erklärt werden, wie diese Merkmale erfüllt werden. Wenn beispielsweise mit einer Reduzierung der CO₂-Emissionen geworben wird, muss transparent dargestellt werden, inwiefern die angestrebte Reduktion zu den Pariser Klimazielen beiträgt. Allerdings sind immer noch viele Fragen ungeklärt. Bei der Offenlegungsverordnung feh-

len die wichtigen Level-2-Vorgaben. Auch beim anderen wichtigen Baustein der ESG-Regulierung, der Taxonomie-Verordnung, liegen noch keine finalen Dokumente vor. Hier werden die Ergebnisse der Regulierung schrittweise im Laufe des Jahres 2021 veröffentlicht.

Fazit

Aufgrund des laufenden Gesetzgebungsprozesses ist es derzeit schwer absehbar, wie viele Einzelhandelsimmobilienfonds in den kommenden Jahren als ESG-Strategie-Fonds oder gar als Impact-Fonds aufgelegt werden. Auch wenn der Druck hin zu einer stärkeren Orientierung an ESG-Kriterien vonseiten der Investoren zunehmen wird, bleibt offen, welche Höhe an Kosten aufgrund einer ESG-Strategie diese zu Lasten der Rendite zukünftig akzeptieren. Unabhängig davon ist es aber sowohl bei bestehenden als auch bei zukünftigen Einzelhandelsimmobilien und -fonds von großer Bedeutung, nachhaltig mit Ressourcen umzugehen und den CO₂-Fußabdruck über den gesamten Lebenszyklus im Auge zu behalten. Die Vorteile für den Werterhalt und der damit verbundenen nachhaltigen Rentabilität einer Immobilie werden zum Aushängeschild für laufende wie zukünftige Aktivitäten der Asset- und Fondsmanager werden.



Ein Bericht von Michael Schneider (Geschäftsführer der IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft)

Gamechanger ESG-Fonds: Mit Basic Retail zum grünen Investment



Ein Bericht von Thomas Thein
(Leiter Fund Advisory &
Research GRR Group) und
Niclas Holzammer
(ESG-Beauftragter GRR Group)

Obgleich sich jeder gerne Nachhaltigkeit ans Revers heftet, wurde das große Thema ESG bisweilen eher stiefmütterlich behandelt und war nur ein Nebenschauplatz im Investmentprozess der Branche. Dies wird sich ändern – nicht zuletzt regulationsgetrieben – und sich langfristig auch auf die Produktebene niederschlagen. Dabei erweist sich die Integration von ESG-Analysen in die eigenen Ansätze als Herausforderung. Besonders wenn es um die Etablierung eines Fonds mit ausgefeiltem Nachhaltigkeitskonzept geht und nicht darum, mit minimalem Aufwand ESG-Konformität zu erzielen.

Nachhaltigkeitsfonds nur langsam auf dem Vormarsch

Von der Offenlegungsverordnung ausgehend werden künftig Artikel 8 und Artikel 9 (Klassifikation als „ESG-Strategy“ und „ESG-Impact“) die Weichen für eine ESG-Klassifizierung stellen (siehe Seite 138). Eine Integration von ESG-Kriterien, die sich im Aktien- und Rentenfondsbereich bereits etabliert hat, stellt bei Immobilienfonds bisher die Ausnahme dar. Immobilienfonds sind derzeit überwiegend Non-ESG-Fonds (Artikel 6). Dies bietet zum einen Potenzial für neue Fondsideen und -produkte, zum anderen liegt das bisher mangelnde ESG-Immobilienfondsangebot auch an der verhaltenen Nachfrage auf Investorensseite, dem erhöhten Aufwand sowie der nötigen Pionierarbeit bei der Initiierung eines solchen Fonds.

Zur Implementierung eines vertrauenswürdigen ESG-Fonds gehören nicht nur das Produkt selbst und seine Assets, sondern auch ein Investment- und Asset Manager, der Nachhaltigkeit in sein Managing Board implementiert hat. Hierbei darf nicht vergessen werden, dass ESG nicht nur aus Umweltkriterien besteht, sondern im Rahmen dessen auch Anforderungen an Soziales und Unternehmensführung gestellt werden.



Nachhaltige Investmentstrategie: Welche Anlageansätze gibt es?

Um eine ESG-Integration auf Fondsebene zu gewährleisten, müssen in einem ersten Schritt klare Anlagebestimmungen für die einzelnen Assets definiert werden. Hierbei haben sich in der Praxis zuletzt einige methodische Ansätze etabliert, die einzeln oder in Kombination umgesetzt werden können: beispielsweise eine klare Definition von Ausschlusskriterien, die nicht dem ESG-Konzept des Fonds entsprechen, ein Scoring-Modell mit einem Investment-Grade, welches es im Transaktionsprozess zu erfüllen gilt, ein Best-in-Class-Ansatz auf Objektebene oder der alleinige Zukauf von zertifizierten Objekten.

Ungeachtet des zu wählenden Ansatzes bedarf es seitens des Anlegers einer Definition der individuellen Anlageanforderungen: Welche konkreten und messbaren Ziele werden verfolgt, welche Werte stehen im Fokus und/oder welche Transparenz soll geschaffen werden? Aus Sicht der GRR empfiehlt sich zunächst die Festlegung von Ausschlusskriterien. Wird diese erste Hürde genommen, wird im weiteren Prüfprozess eine immobilien-spezifische ESG-Analyse in Form eines Scoring-Modells durchgeführt. Im Sinne der EU-Taxonomie findet eine Klassifikation statt, indem quantitative und qualitative Kriterien analysiert und Nachhaltigkeitsaspekte ins Verhältnis gesetzt werden.

Von der Fondsebene auf die Immobilienebene

Mittels Scoring-Modell wird nicht nur die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien im Transaktionsprozess ermöglicht, sondern auch der Zustand bzw. das Optimierungspotenzial eines Objekts ersichtlich, was für maximale Transparenz bei allen Stakeholdern sorgt. Da jede Assetklasse sehr individuell ist

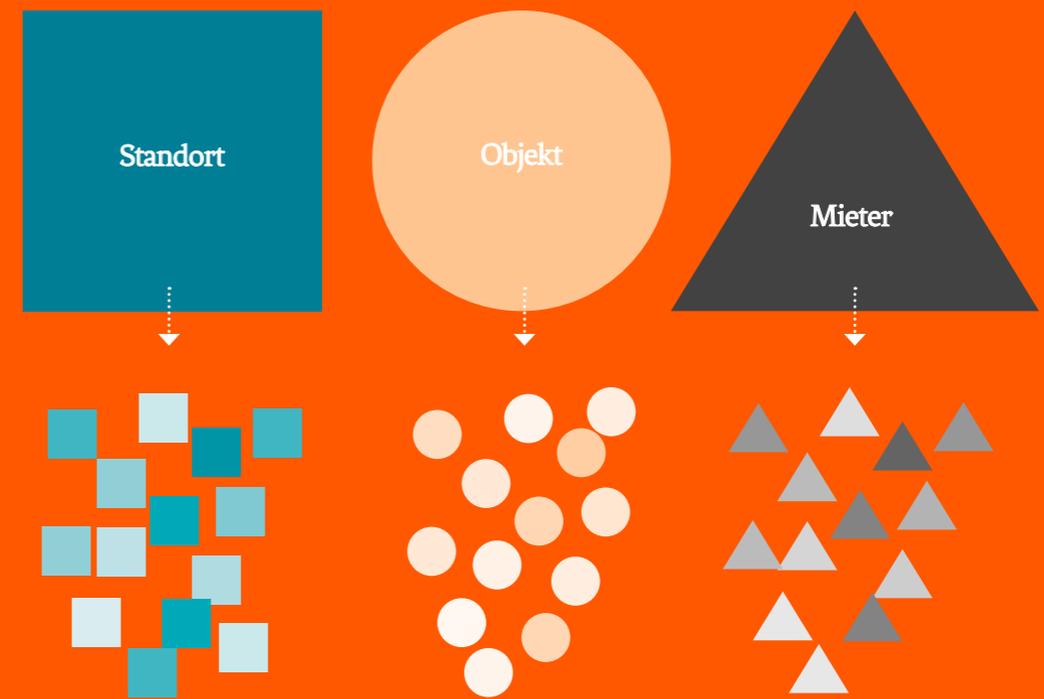
und ein Wohngebäude nicht mit einer Logistikhalle und diese wiederum schwierig mit einem Supermarkt zu vergleichen ist, bedarf es individueller Lösungen. Insbesondere da es zum jetzigen Zeitpunkt noch keinen etablierten Branchenstandard im Segment Basic Retail gibt.

Wie könnte ein Scoring-Modell im Basic-Retail-Segment aussehen?

Seit mehr als einem Jahr beschäftigen wir uns auch bei der GRR mit eben dieser Frage. Dabei haben wir drei elementare Analysesäulen definiert:

Standort – Objekt – Mieter

Anhand der drei Analysesäulen, die sich aus mehr als 50 Einzelkriterien zusammensetzen, werden im Ankaufsprozess (und späteren Management) Objekte über einen umfangreichen Kriterienkatalog – von A wie Arbeitsbedingungen über E wie E-Ladesäulen bis Z wie Zertifizierung – analysiert und klassifiziert.

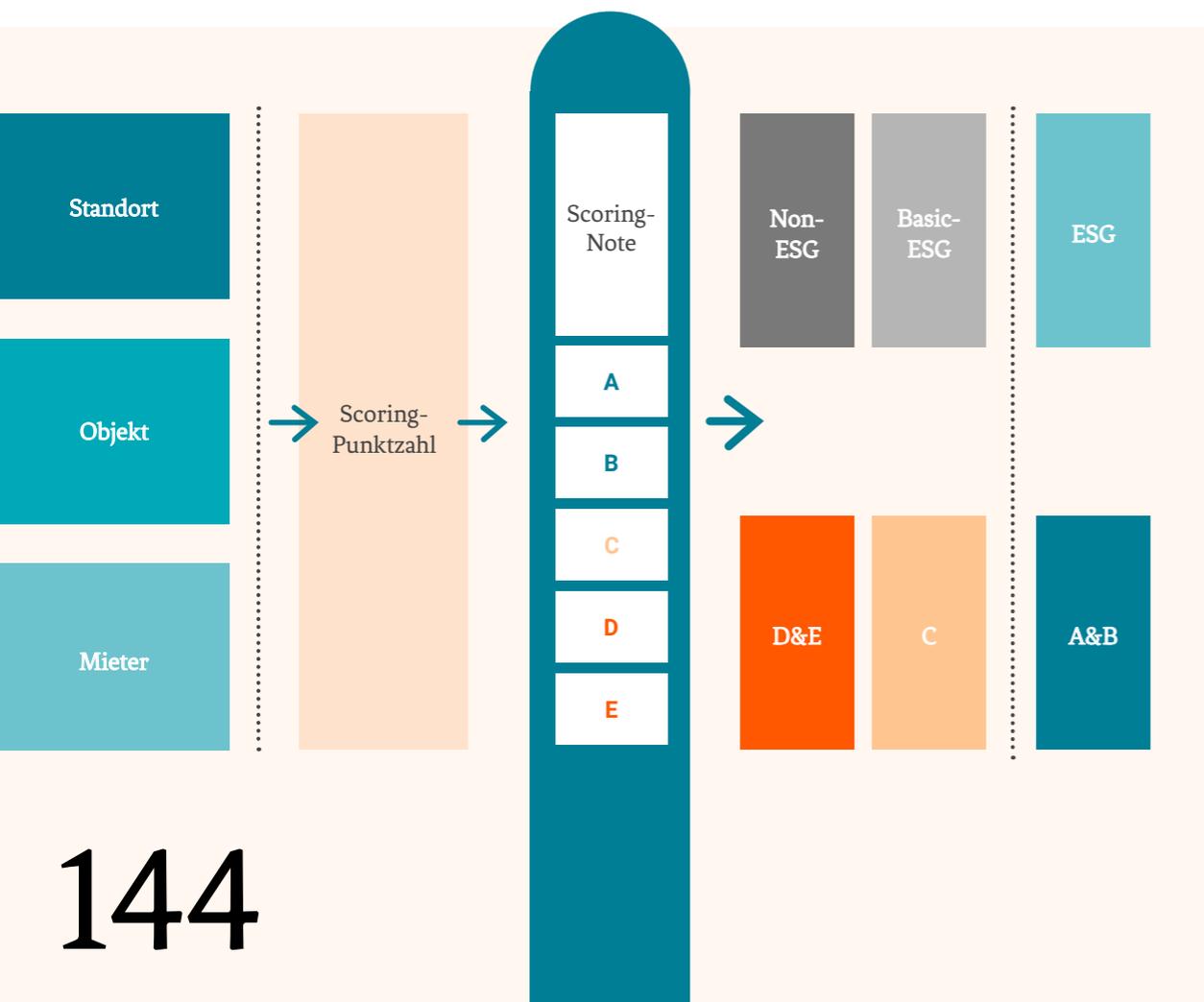


Neben **(E)** energetischen Komponenten wie der Energieeffizienz stehen u. a. auch der Nutzerkomfort **((S)** soziale Qualität) und die Zukunftsfähigkeit der Immobilie im Fokus. Die erfolgreiche und nachhaltige Bewirtschaftung des Objekts setzt zudem eine langfristige Nutzung voraus. Um auch dem **(G)** Governance-Aspekt aus Anlegerperspektive gerecht zu werden, wird beispielsweise auch die Nachhaltigkeitsstrategie des Mieters analysiert.

Umsetzung der Systematik

Keine der Analysesäulen weist im Scoring-Modell eine Über- oder Untergewichtung auf und auch der Kriterienkatalog aus **E-S-G**-Kriterien zeigt keine Überbetonung einzelner Aspekte. Im Sinne der Anwendbarkeit sollte innerhalb des Scoring-Modells zudem ein einheitliches Punktemodell für den gesamten Kriterienkatalog verwendet werden, wobei die unterschiedliche Relevanz einzelner Kriterien über transparente Gewichtungsfaktoren definiert wird. Dadurch werden für den ESG-Score wichtige Aspekte direkt ersichtlich.

Abschließend kann eine Punktezahl ermittelt werden, die wiederum durch ein Investment-Grade operationalisiert wird. Hierbei empfehlen wir wenigstens drei unterschiedliche Klassifikationsstufen, für eine noch aussagekräftigere Abstufung jedoch fünf:



Performance-Messung von ESG-Fonds

Durch eine jährliche Wiederholung des Scorings auf Objekt-ebene kann die Entwicklung des Scores transparent gestaltet werden, indem Veränderungen und zugrundeliegende Ursachen (bspw. durchgeführte Maßnahmen) erfasst werden. Auf Portfolioebene sollte im monatlichen Turnus ein Monitoring durchgeführt werden, wodurch sich eine Gesamtnote und damit die Messbarkeit der Nachhaltigkeit für die Entwicklung des Fonds ergibt. Zur Qualitätssicherung erachten wir bei der GRR Group es als sinnvoll, den Investmentprozess, die im Portfolio enthaltenen Objekte sowie das Nachhaltigkeitsreporting im jährlichen Turnus durch eine externe Prüfungsstelle evaluieren zu lassen.

Perspektive

Der Trend geht langfristig ganz klar zu ESG-konformen Kapitalanlagen – auch im Immobilienbereich, auch in institutionellen Portfolios. Schon jetzt zeigt sich, dass ein aktives Nachhaltigkeitsmanagement nicht nur Risiken minimiert, sondern durch ein gekonntes Asset Management letztlich sogar zur Rentabilitätssteigerung beitragen kann. Wer als langfristig orientierter Investor das Thema ESG zukünftig scheut, könnte im Moment des Verkaufs negativ überrascht werden. Es ist also wichtig, jetzt den Anschluss nicht zu verlieren. Unser Motto daher: **Lieber nachhaltige als nachlassende Investments!**

GRR spricht nicht nur über ESG, sondern setzt ESG konkret um.

Unser erster ESG-Fonds ist in Vorbereitung und Mitte 2021 wird der **GRR ESG Retail Properties 01** zeichenbar sein. Für unseren zertifizierten ESG-Strategy-Fonds (Art. 8 Offenlegungsverordnung) füllt sich bereits die Deal-Pipeline.

Sprechen Sie uns gerne an.
Ihr GRR Team



Festlegung, Monitoring & Reporting von Nachhaltigkeitsfaktoren



Ein Bericht von Jan Heusgen

(Leiter Fondsmanagement Immobilien bei Helaba Invest)

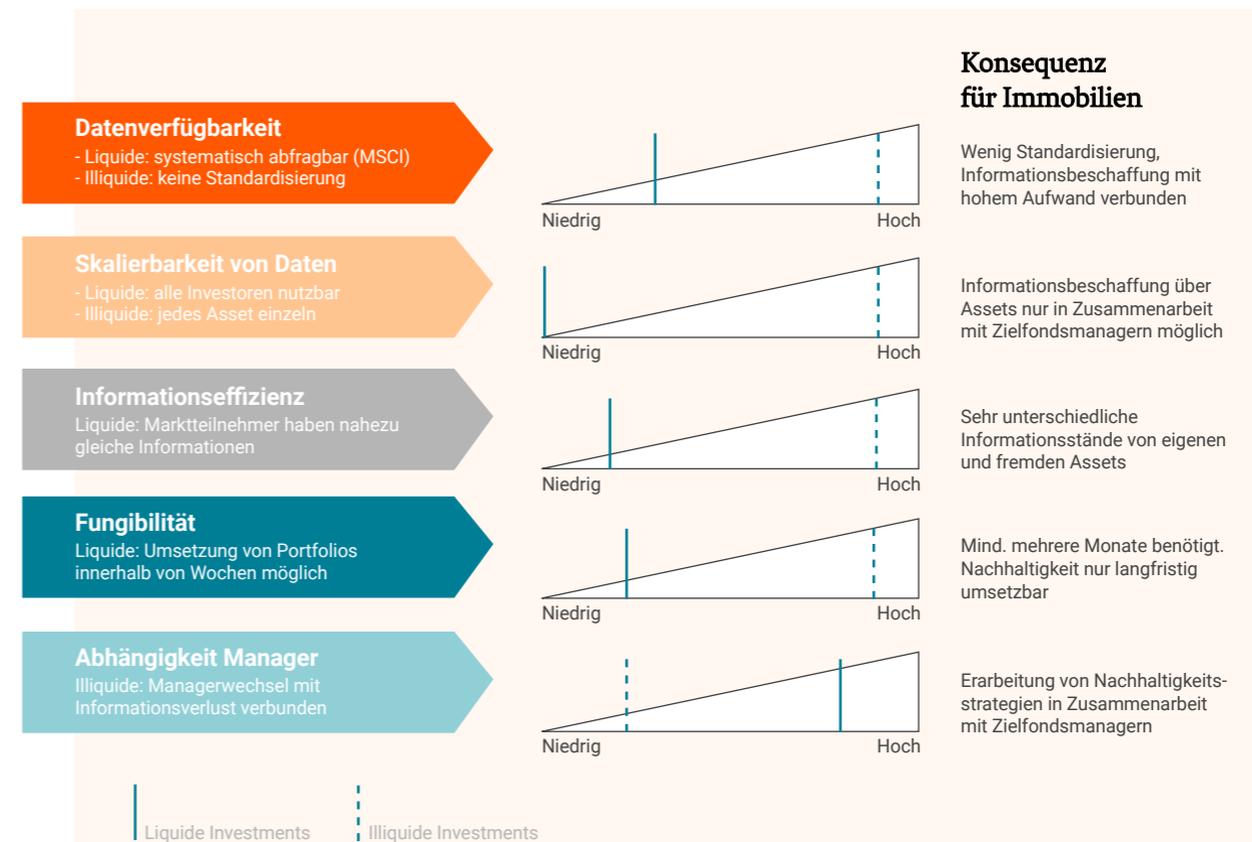
Das Thema Nachhaltigkeit/ESG spielt in der Finanz- und Immobilienbranche nicht zuletzt durch gesellschaftlichen, aber auch politischen Druck eine zunehmend wichtige Rolle. Dies führt zu gesteigertem Handlungsbedarf auf Investorensseite, Investmentstrategien auch nach bestimmten Nachhaltigkeitsfaktoren auszurichten. Die Festlegung von Kriterien und Standards für Immobilien(fonds)investments ist jedoch im Gegensatz zu liquiden Assetklassen mit besonderen Herausforderungen verbunden. Wie im Folgenden dargestellt, können die Implementierung von Nachhaltigkeitsfaktoren und vor allem das laufende Monitoring unter den aktuellen Voraussetzungen aus Sicht der Helaba Invest nur mit einem gewissen Maß an Pragmatismus und nicht mit festen Ausschlusskriterien erfolgen.

In welchem Ausmaß und wie konkret bei Immobilieninvestments Nachhaltigkeitskriterien als Entscheidungshilfe verankert werden können, hängt auch davon ab, ob man direkt oder indirekt über Fonds in Immobilien investiert. Während es auf Objektenebene bereits etablierte (nationale/internationale) Zertifizierungen gibt, nach denen man sich als Investor richten kann, ist dies für Fondsinvestments noch nicht in dieser Breite gegeben. Als Dachfondsmanager und indirekter Immobilieninvestor hat sich die Helaba Invest zunächst mit der Unterzeichnung der UN PRI 2018 einen Rahmen gesteckt, um das Thema Nachhaltigkeit

in die Investmentansätze zu integrieren. Dies betrifft ausdrücklich unsere beiden Kernprozesse der Zielfonds Auswahl und des laufenden Monitorings des Bestandsportfolios. Unser Grundgedanke bei der Implementierung von ESG sowohl bei der Fondsauswahl als auch beim Monitoring besteht darin, grundsätzlich für eine erhöhte Transparenz zu

sorgen und die Bestrebung von Zielfondsmanagern, sich in diesem Bereich zu verbessern, zu fördern. Im Rahmen unseres Auswahlprozesses haben wir das Thema Nachhaltigkeit Ende 2019 explizit als eigenes Kriterium integriert. Dabei werden sowohl Informationen und Umsetzungsmechanismen aus den ESG-Policies der Zielfondsmanager abgefragt als auch Anforderungen an die Transparenz hinsichtlich ESG auf Fonds-, Objekt- und Mieterebene gestellt. Aufgrund der Tatsache, dass ESG in der Branche noch am Anfang steht,

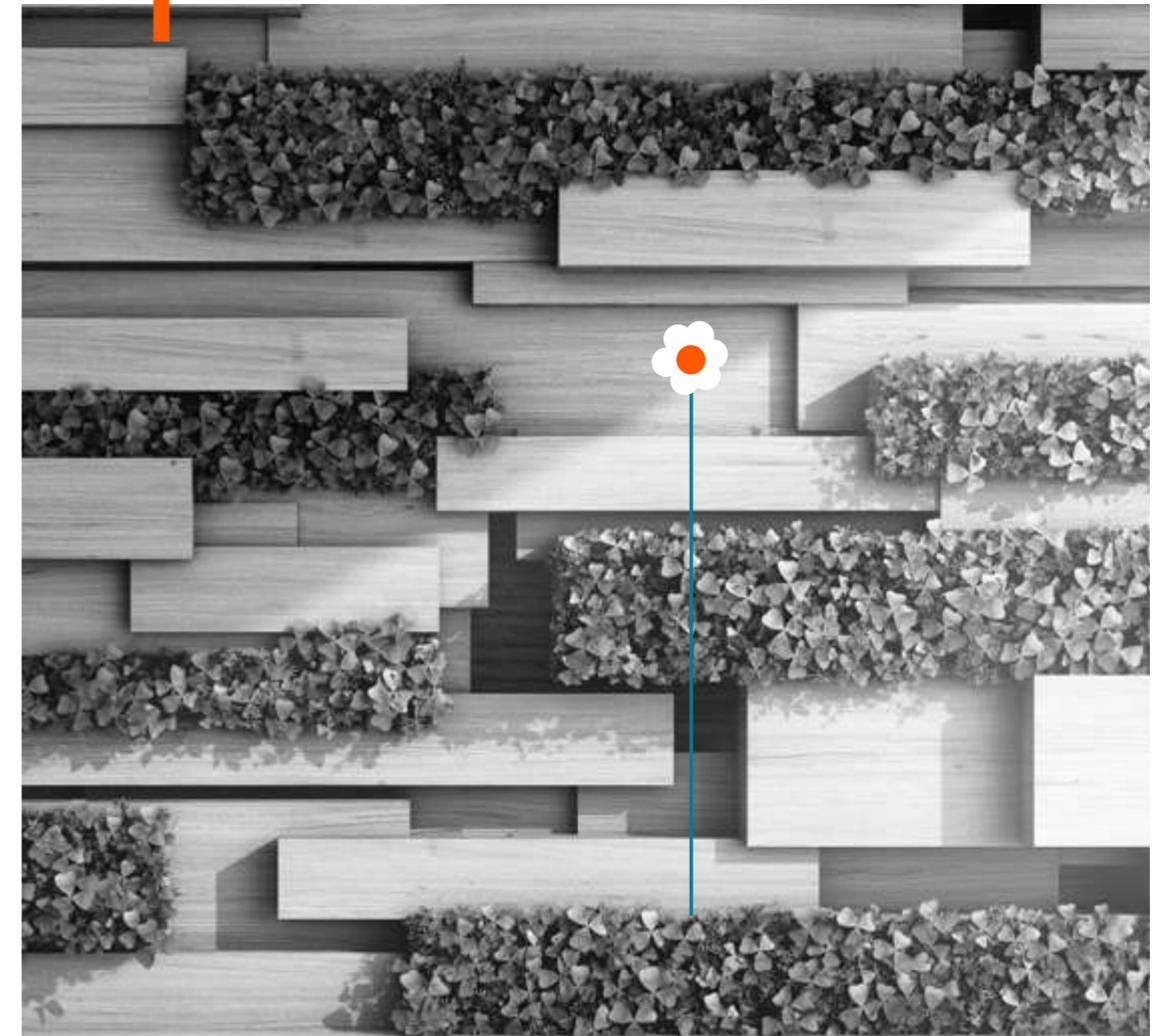
handelt es sich hierbei explizit nicht um Ausschlusskriterien, da sich dadurch das potenzielle Investment-Universum stark einschränken würde. Neben der Auswahl von Managern ist insbesondere das Monitoring von ESG-Entwicklungen im Bestandsportfolio in der Assetklasse Immobilien eine große Herausforderung. Wie im folgenden Schaubild dargestellt, ist dies im Vergleich zu liquiden Investments auf verschiedene Faktoren zurückzuführen:



Anders als beispielsweise bei Aktien sind an einer Immobilie in der Regel nur wenige Investoren beteiligt. Somit ist der große Aufwand, der mit der Erhebung, Qualitätssicherung und Aggregation von ESG-Daten zu einer einzelnen Immobilie einhergeht, anders als bei Aktien, nur für wenige Investoren von Bedeutung („Skalierbarkeit“). Sofern es dem Investor möglich ist, sich ein Bild über die Nachhaltigkeit seines Investments zu verschaffen, stellt sich, anders als beispielsweise bei Aktien, umso mehr die Frage, welche Schlüsse daraus zu ziehen sind: Während in einem Aktienportfolio bei Bedarf innerhalb weniger Wochen Aktien mit ESG-Underperformance veräußert werden können, so kann ein Immobilienportfolio nur innerhalb von mehreren Monaten entsprechend verändert werden („Fungibilität“). Auch durch den höheren Einfluss auf die Zielfondsmanager kann bei Immobilien, eher als bei Aktien, die ESG-Performance des Portfolios durch gezieltes Engagement erhöht werden.

Aus diesen Gründen ist die Festlegung fester und konkreter Nachhaltigkeitsfaktoren als Ausschlusskriterien im Rahmen des Monitorings des Bestandsportfolios aus unserer Sicht (noch) kein gangbarer Weg. Denn bei Nichterfüllung einzelner Kriterien stellt sich unmittelbar die Frage nach den anschließenden Maßnahmen. Die Veräußerung von Liegenschaften oder Fondsanteilen wäre sicherlich in den meisten Fällen nicht ohne Weiteres umsetzbar oder im Kontext der Wirtschaftlichkeit zumindest zweifelhaft. Auch hier stehen für uns daher die Erhöhung der Transparenz und das Bestreben seitens aller Akteure, den ESG-Themen ein höheres Gewicht beizumessen, im Vordergrund. Wir haben uns daher für eine Zusammenarbeit mit einer im internationalen Vergleich führenden Plattform für ESG-Benchmarking entschieden und sind seit Ende 2019 erster deutscher Investor bei „**Global Real Estate Sustainability Benchmark**“ (GRESB). Diese Plattform bietet uns (und unseren Kunden) die Möglichkeit, die Immobilienfonds hinsichtlich ESG gegenüber anderen Immobilienfonds zu benchmarken und Verbesserungen über den Zeitverlauf zu dokumentieren. Es besteht auch die Möglichkeit, ESG-Reports aggregiert auf Dachfondsebene

zu erstellen. Dies gewährleistet uns als Dachfondsmanager mit Anteilen an über 160 Zielfonds, auch auf Portfolioebene feststellen zu können, ob ESG-Verbesserungen realisiert werden konnten. Mit GRESB erreichen wir eine Steigerung der Transparenz und Vergleichbarkeit von ESG-Daten auf Fonds- und Objektebene. Die Mieterebene wird aktuell noch nicht berücksichtigt, sodass ein Baustein mit wesentlichem Einfluss auf die ESG-Bilanz eines Portfolios fehlt. In Ergänzung zu dem GRESB-Rating setzen wir daher unseren Zielfondsmanagern Anreize, zumindest Mieter aus unter ESG-Gesichtspunkten kritischen Branchen offenzulegen. Das Vorhandensein von entsprechenden Mietern ist für uns auch hier kein Ausschlusskriterium bzw. Impuls, um Veräußerungs- bzw. Entmietungsmaßnahmen einzufordern; allerdings hilft die Kenntnis darüber, Portfolios mit Blick auf ESG besser zu würdigen.



Insgesamt ist das Thema ESG bei Immobilieninvestments noch wenig „griffig“ bzw. einheitlich. Aus unserer Sicht sind zunächst eine höhere Transparenz, eine bessere Datengrundlage sowie die weitere Standardisierung und Vergleichbarkeit auf Mieter-, Objekt- und Fondsebene notwendig, damit nicht nur geeignete und feste Kriterien bei der Auswahl von Managern und Immobilien, sondern auch entsprechende Sanktionsmechanismen zur möglichen Bereinigung von Bestandsportfolios praktikabel angesetzt werden können. Allerdings sind dem Handlungsspielraum aufgrund der geringen Fungibilität von Immobilien(-fonds) im Rahmen des Monitorings von Portfolios natürliche Grenzen gesetzt.

Gelebte Governance bedeutet auch Transparenz, Verlässlichkeit & Fairness



Ein Interview mit Dr. Helmut Matthey
(Vorstand der Evangelischen Ruhegehaltskasse)

ERK weltweit in allen wesentlichen Anlageklassen investiert. Ethik und Nachhaltigkeit spielen hier schon seit vielen Jahren eine wesentliche Rolle.

Wenn Sie von ethisch-nachhaltiger Vermögensanlage sprechen, welche Zielsetzung verfolgen Sie damit in der ERK?

Mit der ethisch-nachhaltigen Ausrichtung der Kapitalanlage wollen wir auf der Basis unseres christlichen Wertegerüsts Verantwortung wahrnehmen und dabei Glaubwürdigkeit repräsentieren und umsetzen. Die Grundsätze ethisch-nachhaltiger Vermögensanlagen helfen uns aber auch, Risiken zu vermeiden und Chancen wahrzunehmen. So ist die Berücksichtigung von ESG-Risiken wesentlicher Bestandteil unseres Risikomanagements. Dieses hilft uns, Verluste zu vermeiden und langfristig höhere Rendi-

ten zu erwirtschaften. Ich freue mich, dass mit dem Aktionsplan der Europäischen Union für eine nachhaltige Finanzwirtschaft die Nachhaltigkeit nun auch endlich in der Breite der Finanzwirtschaft angekommen ist. Wir sehen uns in diesem Zusammenhang gut aufgestellt.

Wenn Sie in der ERK Anlageentscheidungen treffen, welche Kriterien wenden Sie grob an und inwieweit kommen die Faktoren E, S und G zum Tragen?

Bei den liquiden Vermögensanlagen verfügen wir bereits seit vielen Jahren über ein laufend verfeinertes Baukastensystem mit Ausschluss-, Negativ- sowie Positivkriterien, die wir für jede Anlageklasse entwickelt haben. Ferner nenne ich hier stichwortartig die Stimmrechtsausübung und den Unternehmensdialog. Wir orientieren uns an dem „Leitfaden für ethisch-nachhaltige

Geldanlage in der evangelischen Kirche. Im Rahmen der illiquiden Anlagen, also insbesondere bei den Immobilien, ist das Thema ESG bei vielen Anlegern erst in jüngster Zeit angekommen. Einheitliche Regeln und Standards sind in der Immobilienbranche erst im Aufbau. Bei den Immobilienanlagen wird es darum gehen, Anleger, Manager, Mieter und Dienstleister dazu zu bringen, ihren ökonomischen Erfolg mit ökologischer Verträglichkeit und sozialer Fairness zu verbinden. Je nach Nutzungsart gestalten sich die anzustrebenden Nachhaltigkeitskonzepte natürlich unterschiedlich. Im Bereich des Lebensmitteleinzelhandels wird es auch wesentlich auf die Nachhaltigkeitskonzepte der Ankermieter ankommen. Hier sorgen allerdings nach meinem Eindruck bereits die Kunden dafür, dass Qualität und Umweltverträglichkeit in der gesamten Wertschöpfungskette einen höheren Stellenwert erhalten.

Sie sind auch in der Immobilienanlage breit diversifiziert, d. h. Sie investieren in unterschiedliche Vehikel und doch zumeist mit anderen Anlegern. Wie gehen Sie insoweit mit ESG-Kriterien um?

Im Rahmen unserer Immobilien-Strategie legen wir großen Wert auf die Einschätzung der einzelnen Objekte. Dies setzt voraus, dass wir uns vorzugsweise mit

weiteren Anlegern zusammenschließen, die ein zu uns passendes Rendite-/Risikoprofil verfolgen, ebenfalls langfristig orientiert investieren und eine vergleichbare Anlagekultur pflegen. Um Risiken möglichst zu vermeiden und zukunftsfähige Objekte und Standorte auszuwählen, bedarf es nahezu zwingend der Prüfung vieler Handlungsfelder, die sich im Themenkreis ESG widerspiegeln. Im Bereich Umwelt geht es beispielsweise um umweltfreundliche Gebäudenutzungen und unter dem Aspekt „Social“ vereinen sich u. a. Themen wie nachhaltige Objekt- und Quartiersentwicklung. Wichtig ist uns auch das Themenfeld „Governance“. Dies beginnt bei einer guten Unternehmensführung und -kultur und endet bei einer verantwortungsvollen Investitionsstrategie bei allen Beteiligten.

Das klingt in dieser eher abstrakten Betrachtung gut, aber wie gehen Sie konkret damit um, wenn eine Immobilie alle geforderten Standards erfüllt, der Mieter selbst aber Ihre Governance-Kriterien nicht erfüllt?

Die Antwort ist simpel: Wenn der Mieter beispielsweise in Geschäftsfeldern tätig ist, die auf unserer Ausschlussliste stehen, kommt eine Vermietung nicht in Betracht. Der Governance-Aspekt bezieht sich allerdings nicht nur auf die Mieter. Auch von den für uns

tätigen Managern erwarten wir Fairness und Transparenz. Dies beinhaltet insbesondere das Thema Kostentransparenz. Dabei geht es längst nicht allein um Managementgebühren, sondern um alle tatsächlich anfallenden Kosten. Die Digitalisierung hat dazu geführt, dass die dazu erforderlichen Daten, anders als vielleicht noch vor fünf oder zehn Jahren, beim Manager vorliegen und dem Anleger auf Wunsch zur Verfügung zu stellen sind. In internationalen Vergleich hat Deutschland beim Thema Kostentransparenz allerdings noch deutlichen Nachholbedarf; in anderen Ländern greifen bereits die Regulatoren das Thema Transparenz und Kosteneffizienz auf.

Dies führt mich zu der Nachfrage: Wie würden Sie damit umgehen, wenn Ihnen diese Ihnen offensichtlich sehr wichtige Kostentransparenz verweigert wird?

Wir nehmen alle ESG-Themenbereiche sehr ernst und zum Thema Governance gehört auch die Contract Compliance. Wenn wir Fragen zur Kostentransparenz stellen und einer unserer Manager am Ende keine zufriedenstellende oder vollständige Auskunft gibt, würden wir das Vertrauensverhältnis als massiv gestört ansehen und uns von diesem Manager trennen.

Neue Finanzierungs-lösungen müssen her!

Der Europäische Grüne Deal gibt das Ziel vor, in Europa bis zum Jahr 2050 die Klimaneutralität zu erreichen. Im Aktionsplan Finanzierung nachhaltigen Wachstums der Europäischen Kommission ist dabei verankert, dass der Finanzsektor hierbei einen entscheidenden Beitrag zu leisten hat. Aber was bedeutet das für den Kreditvergabeprozess und wie könnten nachhaltige Vergabe-Richtlinien aussehen?

Die Berlin Hyp als Immobilienbank hat im Jahr 2020 eine weitreichende Nachhaltigkeitsagenda verabschiedet und ein ganzes Maßnahmenpaket geschnürt, um ihren Beitrag zu dieser Zielerreichung zu leisten. Der Klimapfad der Bundesregierung wird von der Bank aktiv mit ihrem Geschäft unterstützt. Bis 2025 soll ein Drittel des Finanzierungsportfolios aus Green



Buildings bestehen. Kunden-seitig wird die Finanzierung von Green Buildings dazu mit einem Zinsabschlag gefördert. Die Refinanzierung dieser energieeffizienten Gebäude erfolgt bereits seit 2015 über Green Bonds. Zudem sollen Gebäude, die heute noch nicht den Green-Building-Kriterien entspre-

chen, gemeinsam mit den Kunden transformiert werden. Hierzu arbeitet die Berlin Hyp derzeit an neuen Produkten, unter anderem einem Transformationskredit. Dieser soll die Finanzierung von Transformationsmaßnahmen im gewerblichen Gebäudesektor, wie beispielweise energetische

Sanierungsmaßnahmen, vorantreiben. Die Besonderheit dieses Kredits ist: Key-Performance-Indikatoren (KPIs) zur Steigerung der Nachhaltigkeitsperformance eines Gebäudes sind an eine entsprechende Incentivierung der Berlin Hyp gekoppelt. Neben diesen KPIs gilt es vom Kreditnehmer, auch andere Kriterien zu erfüllen, beispielsweise DNSH-Kriterien, wenn eine Taxonomiekonformität angestrebt wird. Mit dem Ziel, die ESG-Performance eines Gebäudes zu erhöhen, gehen selbstverständlich auch höhere Datenanforderungen einher – sowohl vor, während als auch nach der Transformationsmaßnahme. Um die gesetzten Klimaziele erreichen zu können, bedarf es zudem auch einer klaren Transparenz bezüglich der tatsächlichen CO₂-Emissionen des Finanzierungsportfolios. Bisher wird innerhalb der Bankenbranche die Energieeffizienz der finanzierten Gebäude hauptsächlich geschätzt. Die Berlin Hyp hat es sich zum Ziel gemacht, zu einer

100-prozentigen Portfolio-transparenz zu gelangen. In erster Linie geht es hier um die Schaffung einer vollständigen Transparenz hinsichtlich des Energiebedarfs beziehungsweise -verbrauchs. Dazu wird von jedem Kunden die Vorlage eines aktuellen Energieausweises eingefordert. Zukünftig werden allerdings noch weitaus mehr Daten abgefragt werden müssen, beispielsweise wenn es darum geht, die Taxonomiekonformität von Gebäuden zu überprüfen. Mit der Portfolio-transparenz sollen mittelfristig der CO₂-Emissionswert des gesamten Portfolios der Berlin Hyp berechnet und die Ermittlung von Klimarisiken unterstützt werden. Beim Thema Immobilienfinanzierung sollte schließlich immer eine ganzheitliche Betrachtung im Sinne von ESG erfolgen. Das Finanzieren von ausschließlich bestbewerteten, grünen Gebäuden wäre langfristig betrachtet nicht zielführend. Ein Fokus sollte auf den Themenfeldern Umwelt und Klima liegen, ohne dabei Social- und Governance-Aspekte zu vernachlässigen. Dabei verfolgen wir unter anderem Ziel 11 der Sustainable Development Goals für nachhaltige Städte und Gemein-

den. Letztlich ist es das Ziel, ein optimales Mittelmaß der einzelnen ESG-Komponenten zu finden, bei welchem die positiven Ergebnisse maximiert werden. Nachhaltigkeit im Sinne des ESG-Ansatzes ergibt sich aus einer sinnvollen Kombination von Maßnahmen, die in ihrer Summe die gewünschten ganzheitlichen Vorzüge entfalten. Mit der Einführung eines einheitlichen Klassifikationssystems für nachhaltige Immobilien, der EU-Taxonomie, soll diese ganzheitliche Betrachtung standardisiert und sichergestellt werden. Damit einher gehen hohe Transparenz- bzw. Datenanforderungen, welche innerhalb der Branche gemeinsam genutzt werden sollten.



Ein Bericht von Sascha Klaus (Vorstandsvorsitzender der Berlin Hyp)

Investorenperspektive: ESG & Basic Retail

Um das vielschichtige Thema ESG greifen zu können, muss die Kommunikation mit Investoren proaktiv gestaltet werden. Nur durch einen substanziellen Dialog über zukünftige Unternehmensleistungen und -strategien können attraktive Anlageprodukte konzipiert werden, die auch weiterhin die Erwartungen der Investoren erfüllen.

Mit Bezug auf den diesjährigen Themenfokus hat die GRR Group daher eine Umfrage für das spezialisierte Basic-Retail-Segment durchgeführt, an der sich 18 in dieser Assetklasse etablierte institutionelle Investoren beteiligt haben. In der Kurzumfrage sollten künftige Anlageentscheidungen, Umsetzungshemmnisse und konkret das Stimmungsbild zu den vielfach diskutierten Gebäudezertifizierungen erfasst werden.

Zukünftige Anlageentscheidung

Wenig überraschend: Für alle Befragten werden die Aspekte E, S und G in den kommenden

3 Jahren bezüglich ihrer Anlageentscheidung von Relevanz sein. Demnach messen 78 % der Investoren dem Umweltaspekt in ihrer künftigen Anlagestrategie eine wichtige Bedeutung bei. 22 % sehen hierin eine mittlere Wichtigkeit. Die Relevanz des sozialen Aspekts lag dahinter leicht abgeschlagen bei 72 % (28 % mittlere Relevanz) und die Berücksichtigung von Governance-Kriterien ist für 67 % der Investoren von wichtiger Bedeutung (33 % mittlere Relevanz).

Größte Herausforderungen nachhaltiger Anlagen

Trotz gesteigertem Investmentinteresse stellen nachhaltige Anlagen nach wie vor eine Herausforderung dar. Auf „Mangelnde Standards“ beriefen sich 67 % der Befragten und ein hoher Anteil beklagte zudem die Herausforderungen im Zusammenhang mit der Integration im Analyse- und Anlageprozess (56 %) sowie der Implementierung auf Unternehmensebene (50 %).

Mehrwert durch Gebäudezertifizierung

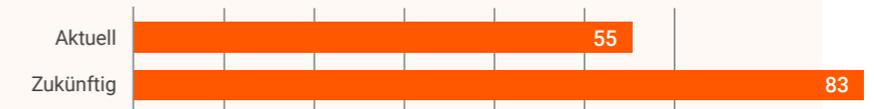
Was die Umsetzung von ESG-Kriterien auf Immobilienebene anbelangt, wird in diesem Zusammenhang oftmals der Aspekt Gebäudezertifizierung angeführt – um die bessere Vergleichbarkeit und Klassifizierung von Objekten zu gewährleisten. Ein Aspekt, der von Investoren in der Vergangenheit nicht zuletzt als unnötiger Kostentreiber abgestellt wurde. Doch gerade hier scheint sich eine Kehrtwende anzukündigen: Haben Gebäudezertifizierungen derzeit nur für 55 % der Befragten eine Relevanz im Ankaufsprozess, werden diese für 83 % der Befragten bei künftigen Transaktionen von Bedeutung sein. Dabei verbinden 67 % der Befragten mit einem zertifizierten Objekt vornehmlich eine Senkung der Betriebskosten. Weitere Vorteile werden in geringen Instandhaltungskosten (50 %) und einer gesteigerten Mieterzufriedenheit (44 %) gesehen.

An welchen Stellen sehen Sie die größten Herausforderungen bei der Umsetzung einer ESG-Strategie in der Immobilienbranche?

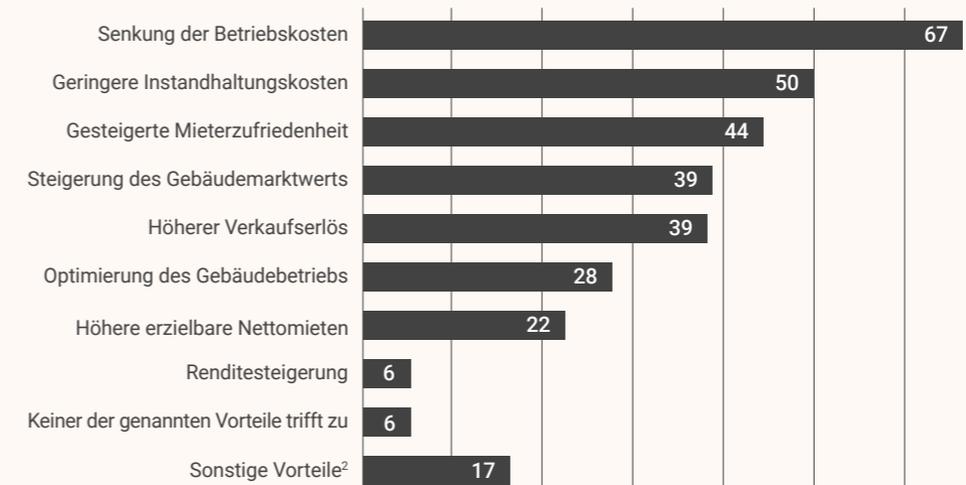
(in %, max. 5 Nennungen)



Welchen Stellenwert haben Gebäudezertifizierungen für Sie im Ankaufsprozess? (in %, Top-3-Werte auf 6er-Skala)



Welches sind für Sie die wichtigsten Vorteile von Gebäudezertifizierungen? (in %, max. 5 Nennungen)



¹ Einschränkungen des Investmentuniversums/Fehlende Datentransparenz/Erhöhte Ankaufspreise/Berücksichtigung von Bau bis zur Vermietung/Verfügbare Objekte.

² Beitrag zur Nachhaltigkeit/Verantwortung für Klimawandel übernehmen/Keine Nachteile bei Veräußerung.

“ Jetzt Zeit und Mühe in ein vernünftiges ESG-Rahmenwerk zu stecken – sei es auf Produkt- oder Unternehmensebene – stellt die Weichen für systematische und transparente Prozesse. Diese ermöglichen, Chancen und Risiken fair zu ermitteln und sichern so den langfristigen Erfolg von Investitionen und Unternehmen. ”

Martin Führlein –
Vorstand GRR AG

Schluss Wort

Der GRR Basic Retail Report 2021 hat gezeigt:

Die Immobilienwirtschaft steht vor enormen Herausforderungen, denn ESG wird die Branche nachhaltig verändern!

Mit den neuen Anforderungen aus Politik und Gesetzgebung wie auch von Investoren und Nutzern sind zugleich neue Ansprüche an die Immobilie verbunden – beim Neubau sowie im Bestand. Dabei hat sich sowohl im Austausch mit den Mitwirkenden als auch durch die Beiträge gezeigt, dass die Dringlichkeit von Maßnahmen im Zusammenhang mit dem Klimawandel zunehmend erkannt wird; allerdings, und das war deutlich, ergeben sich zahlreiche Hürden bei der Umsetzung dieser Erkenntnis in konkrete Maßnahmen. Mangelnde Standards, Kosten/Auswirkungen auf die Rendite und kurzfristiges Denken sind mitunter die größten Hindernisse bei der Implementierung von ESG auf Unternehmens- und Produktebene.

So wurde aus den unterschiedlichen Blickwinkeln deutlich: Die Anknüpfungspunkte sind vielfältig, ebenso die Vorgehensweisen und Prioritäten der einzelnen Marktakteure. Um diesen verschiedenen Interessenslagen gerecht zu werden, kann es nicht *die eine* Lösung geben. So war es uns ein Anliegen, mit dem vorliegenden Report vor allem einen Dialog über die Zukunft und die Gestaltung von ESG & Basic Retail anzustoßen. Denn es hat sich auch gezeigt: Die Herausforderungen und Fragen sind oftmals die gleichen, sodass in diesem noch frühen Stadium des Umwälzungsprozesses Synergien genutzt und eine neue Kommunikationsbasis zwischen den jeweiligen Akteuren geschaffen werden kann. Ein Austausch, der elementar sein könnte, um das Basic Retail Segment neu zu denken, neu zu gestalten und nachhaltig in die Zukunft zu tragen.

Wir bedanken uns noch einmal ganz herzlich bei allen Autorinnen und Autoren, die den diesjährigen GRR Basic Retail Report um ihre Expertise und Sichtweise bereichert haben und hoffen, Ihnen einen spannenden Einblick in das Zusammenspiel von ESG & Basic Retail geboten zu haben.

Sollten Sie Anregungen oder Bemerkungen zum Inhalt des Reports haben, freuen wir uns auf einen regen Austausch. **Sprechen Sie uns gerne an.**

Ihre GRR-Ansprechpartner für Fragen und Feedback zum Report



Thomas Thein
Leiter Fund Advisory & Research
Thomas.Thein@grr-group.de



Rebecca Hummel
Research Analystin
Rebecca.Hummel@grr-group.de

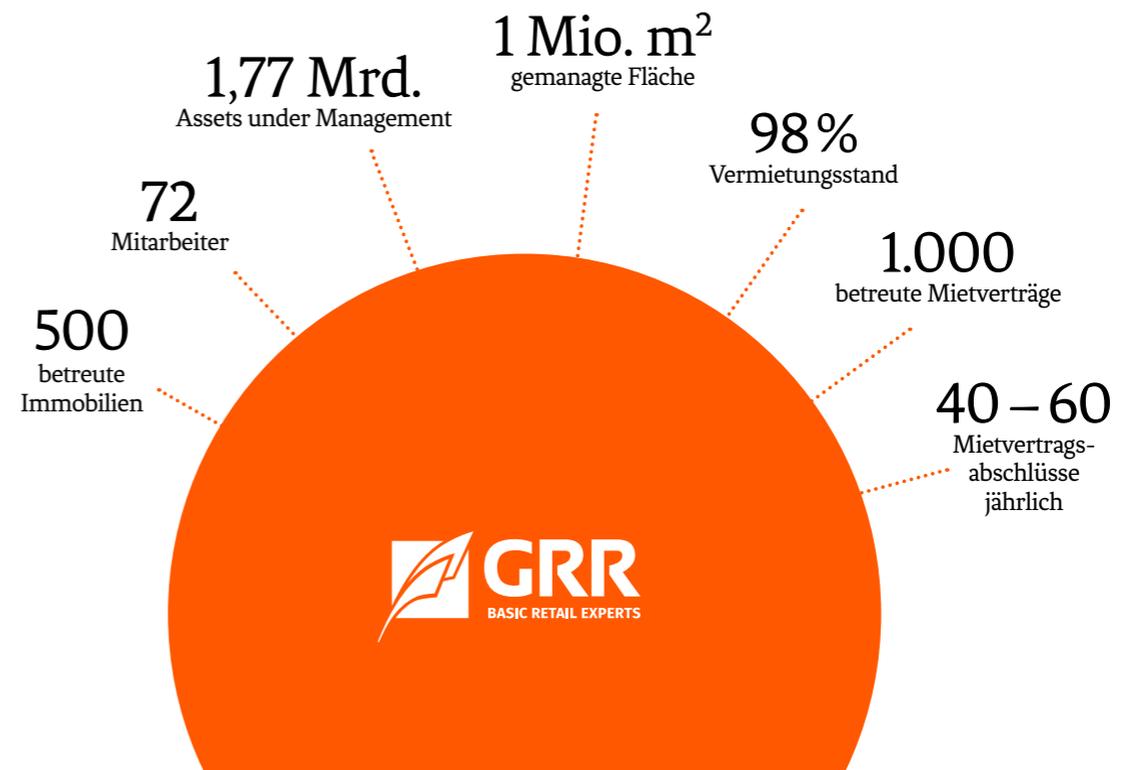
Unternehmensprofil – GRR Real Estate Management GmbH

Die GRR Real Estate Management GmbH (GRR) ist ein auf das Segment Basic Retail spezialisierter Investment und Asset Manager. Gegründet im Jahr 2005 wurde zunächst ein Eigenbestand an Basic Retail Immobilien aufgebaut. Seit 2009 verwalten wir Portfolios für institutionelle Investoren. Im Jahr 2012 wurde mit dem GRR German Retail Fund No.1 der erste Spezial-AIF für institutionelle Anleger in Kooperation mit einer Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft aufgelegt. Bis heute ist mit drei Folgefonds die sehr erfolgreiche Fondsreihe der GRR German Retail Funds entstanden. Darüber hinaus konzipieren wir weiterhin Individualmandate für institutionelle Anleger die durch das Team der GRR aufgebaut und verwaltet werden.

Der verwaltete Immobilienbestand zählt inzwischen mehr als 500 Objekte, die zum Großteil durch das eigene Transaktionsmanagement angekauft wurden. Alle Leistungen der GRR (Ausnahme: technisches Facility Management) werden aus einer Hand mit eigenem Personal erbracht.

Die GRR ist in den vergangenen Jahren stetig gewachsen. Derzeit 72 Mitarbeiter betreuen über 1,77 Mrd. Assets under Management und verwalten rund 1.000 Mietverträge.

Die bisherige Erfolgsgeschichte der GRR wird mit neuen Fondsprodukten fortgesetzt. Neben der klassischen Fondsreihe, den GRR German Retail Funds, wird die GRR dieses Jahr mit dem ersten ESG-Fonds „GRR ESG Retail Properties 01“ und dem lebensmittelgeankerten „GRR Retail Mixed Use 01“ zwei weitere attraktive Anlagemöglichkeiten im systemrelevanten Segment Lebensmitteleinzelhandel und Grundversorgung für institutionelle Anleger anbieten. **Sprechen Sie uns gerne an.**



Partnerprofil – Savills Immobilien Beratungs-GmbH

Savills ist eines der führenden, weltweit tätigen Immobiliendienstleistungs-Unternehmen mit Hauptsitz und Börsennotierung in London. Das Unternehmen wurde 1855 gegründet und blickt auf eine lange Geschichte mit überwältigendem Wachstum zurück. Savills setzt Trends, statt ihnen zu folgen und verfügt heute über mehr als 600 Büros mit über 39.000 Mitarbeitern und Partner in Amerika, Europa, Afrika, dem asiatisch-pazifischen Raum sowie dem Nahen Osten.

In Deutschland ist Savills mit mehr als 300 Mitarbeitern in acht Büros an den wichtigsten Immobilienstandorten präsent. Savills bietet seinen Kunden heute Expertise und Markttransparenz in folgenden Bereichen an:

- Investment
- Agency
- Portfolio Investment & M&A Advisory
- Valuation
- Landlord Services
- Occupier Services
- Workplace Consulting
- Property Management
- Facility Management
- Research



Gastbeiträge

2020 bringt klare Profiteure der Krise hervor

Lena Knopf - EHI Retail Institute GmbH

Dekarbonisierung der Immobilienbranche – Status quo & Herausforderungen

„Zero Emission“ ist in Reichweite! Strategischer Ansatz zur Erreichung der Dekarbonisierungsziele

Prof. Dr. Sven Bienert – IREI/BS Institut für Immobilienwirtschaft
Julia Wein – IIÖ - Institut für Immobilienökonomie

Von „nice to have“ zu „must have“ – Regulatorische Anforderungen befördern ESG

Meike Munderloh und Janin Reichhardt – Rödl & Partner GmbH

Nachhaltigkeit im neuen Gewand? Ein kritischer Blick auf den ESG-Hype

Dr. Christine Lemaitre - Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen – DGNB e.V.

ESG bei Immobilienfonds – Trends und Umsetzung

Markus Grünewald – imug | rating GmbH

Verantwortung nicht als Trend, sondern als Haltung: Der tegut... Weg

Matthias Pusch – tegut... gute Lebensmittel GmbH & Co. KG

Vom Acker ins Regal: Herausforderungen nachhaltiger Lebensmittellogistik

Dr. Angelus Bernreuther – Kaufland Dienstleistung GmbH & Co. KG

Laden vor dem Laden: Elektromobilität im Einzelhandel

Kristina Pors – EHI Retail Institute GmbH

Soziale Verantwortung – wir haben es selbst in der Hand

Markus Trojansky – dm-drogerie markt GmbH + Co. KG

Cradle to Cradle als Innovationstreiber

Sascha Kilb – Drees & Sommer SE

ESG-Kriterien: Anforderungen an die Projektsteuerung von Immobilienprojekten

Stefan Schwärzler – W+S Real Estate Services GmbH

ESG & Rendite: Das Duett der Zukunft?

Sascha Pinger – Versorgungswerk WPV

Haben Sie heute schon mit Ihrem Mieter gesprochen? Datenbeschaffung und -management im ESG-Kontext

Christian Bösselmann – agradblue GmbH
Björn Engelhardt – Westbridge Advisory GmbH

Einblick in die Praxis – Digitalisierung für mehr Ressourceneffizienz

Esteban de Lope Fend – Deko Immobilien Investment GmbH

How to go green: Immobilienmanagement bei Netto Marken-Discount

Christina Stylianou – Netto Marken-Discount Stiftung & Co. KG

Immobilienfonds und die ESG-Wende

Michael Schneider – IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

Festlegung, Monitoring & Reporting von Nachhaltigkeitsfaktoren

Jan Heusgen – Helaba Invest Kapitalanlagegesellschaft mbH

Neue Finanzierungslösungen müssen her!

Sascha Klaus – Berlin Hyp AG

Interviews

Bestandsobjekte auf dem Weg zur ESG-Konformität

Oliver Schuster – Schuster Real Estate Consultants GmbH

Vermieter und Mieter im Dialog: Mit Green Buildings nachhaltig in die Zukunft

Stephan Koof – REWE Deutscher Supermarkt AG & Co. KGaA

Gelebte Governance bedeutet auch Transparenz, Verlässlichkeit und Fairness

Dr. Helmut Matthey – Evangelische Ruhegehaltskasse

Impressum

GRR Basic Retail Report © 2021

Herausgeber:

GRR Real Estate Management GmbH
Hugo-Junkers-Straße 17
90411 Nürnberg
0911 955 126-0
www.grr-group.de

Kooperationspartner:

Savills Immobilien Beratungs-GmbH
Jörg Krechky
Karsten Nemecek
Jennifer Gülleryüz

Konzept und Redaktion:

GRR Real Estate Management GmbH
Thomas Thein
Rebecca Hummel

Gestaltung, Grafik, Satz, Lektorat:

CMF Advertising GmbH
Kurfürstenstraße 13
64546 Mörfelden-Walldorf
06105 9330 0
frankfurt@cmf.de

Druck:

Braun & Sohn Druckerei GmbH und Co. KG
Am Kreuzstein 85
63477 Maintal
06109 769 000

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird im vorliegenden Report weitgehend auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

GRR
Basic Retail
Report 2021



www.grr-group.com

