

What's up

AUSSERGEWÖHNLICHE GESCHICHTEN VON DEN IMMOBILIENEXPERTEN

EDITORIAL

JIM HARTLEY: „WIR ENTWICKELN RÄUME FÜR WACHSTUM“

GEMEINSAM WACHSEN

SEGRO IST PARTNER VON DER ERSTEN FLÄCHE BIS ZUR EXPANSION

BILDUNG

SEGRO BEGLEITET JUNGE MENSCHEN AUF DEM WEG IN DEN BERUF



BROWNFIELDS

STRUKTURWANDEL MITGESTALTEN

Wie SEGRO alte Industriebrachen in moderne Logistikstandorte verwandelt.

„WIR ENTWICKELN RÄUME FÜR WACHSTUM“

Jim Hartley, SEGRO Managing Director Germany and Netherlands, spricht über die Begleitung von Bestandskunden, neue Entwicklungsprojekte und die Chancen durch asiatische E-Commerce-Unternehmen in Deutschland.



SEGRO begrüßt auch 2025 wieder viele neue Kunden. Welchen Stellenwert haben für Sie Ihre Bestandskunden?

Rund zehn Prozent Neuvermietungen stehen bei uns 90 Prozent Bestandsmietern gegenüber, und entsprechend stark engagieren wir uns für Letztere. Diese langjährigen Partner verlängern ihre Verträge oder wachsen mit uns, indem wir neue Flächen für sie bauen – nicht nur an den einzelnen Standorten, sondern auch länderübergreifend. Der italienische Papierhersteller Fedrigoni beispielsweise war bereits SEGRO-Kunde in Paris, jetzt eröffnet er eine neue Schneideanlage im SEGRO Park Frechen bei Köln. Der Erfolg von SEGRO basiert auf seinen Kunden, das ist uns sehr bewusst, und es ist für uns ein echter Wert.

Wie sieht es mit neuen Entwicklungen aus?

Unsere Entwicklungspipeline ist gut gefüllt und entwickelt sich derzeit vielversprechend. In Berlin haben wir zum Beispiel die Genehmigung für den Bau von knapp 19.000 Quadratmeter Fläche im SEGRO Park Berlin Airport erhalten – zusätzlich zur siebten Phase, die wir bereits bauen –, und wir warten auf eine Baugenehmigung und weitere Genehmigungen für Phase 8. Der Markt ist herausfordernd, aber wir stehen gut da, unter anderem durch unsere Erfahrung mit Brownfields wie in Dortmund, Düsseldorf, Mönchengladbach oder Köln. In Kooperation mit dem Projektentwickler Delta Development entwickeln wir zudem in Bornheim-Sechtem einen Logistikpark auf einem zuvor industriell genutzten Grundstück. Das Volumen insgesamt wächst auch: Nach eher ruhigen Zeiten von 2022 bis 2024 können wir in diesem Jahr beginnen, eine Fläche von bis zu 200.000 Quadratmetern zu entwickeln, die in den Jahren 2026 und 2027 sukzessive fertiggestellt wird.

Besonders viel Bewegung gibt es derzeit in der E-Commerce-Branche. Wie positioniert sich SEGRO hier?

REWE Digital ist schon länger Kunde bei SEGRO, hat diesen Sommer den Mietvertrag verlängert, und im Frühjahr konnten wir Picnic als Kunden gewinnen. Im SEGRO Park Köln City ist mit Flaschenpost ein Last-Mile-Delivery-Service beheimatet. Die Nachfrage nach solchen Lieferdiensten, die Lebensmittel und Getränke direkt in die Haushalte bringen, wächst in Deutschland stark. Unsere Gebäude sind optimal dafür ausgelegt und bieten attraktive Standorte. Ein großer chinesischer E-Commerce-Händler ist ebenfalls als neues Unternehmen dabei, nicht nur hier in Deutschland, sondern auch in Frankreich und Großbritannien. Er ist in den SEGRO Logistics Park Oberhausen eingezogen. ○



GEMEINSAM WACHSEN

Bei SEGRO stehen alle Kunden im Mittelpunkt – ganz gleich, ob sie neu einziehen oder schon seit vielen Jahren Flächen nutzen.

SEGRO baut seine Logistik- und Gewerbeparks und betreibt sie auch selbst. Der Anspruch des Unternehmens ist es, allen Kunden gleichermaßen Aufmerksamkeit, Unterstützung und ein offenes Ohr zu schenken. „Denn nur so können wir gemeinsam wachsen und langfristige Partnerschaften aufbauen“, sagt Tim Rosenbohm, Director of Light Industrial bei SEGRO. „Uns ist wichtig, dass sich unsere Mieter kontinuierlich gut von uns unterstützt fühlen und wir sie vertrauensvoll durch ihre betrieblichen Abläufe und Entwicklungsprozesse begleiten.“ Das geschieht vor allem über das Asset und Property Management, das vor Ort präsent ist und dadurch im engen Kontakt mit den Unternehmen in den Parks steht. „Diese Teams,

„Wir wollten für unsere Mitarbeitenden ein angenehmes Arbeitsumfeld und einen Ort der Begegnung schaffen.“

Thorsten Dachrodt
Geschäftsführer der Rollon GmbH



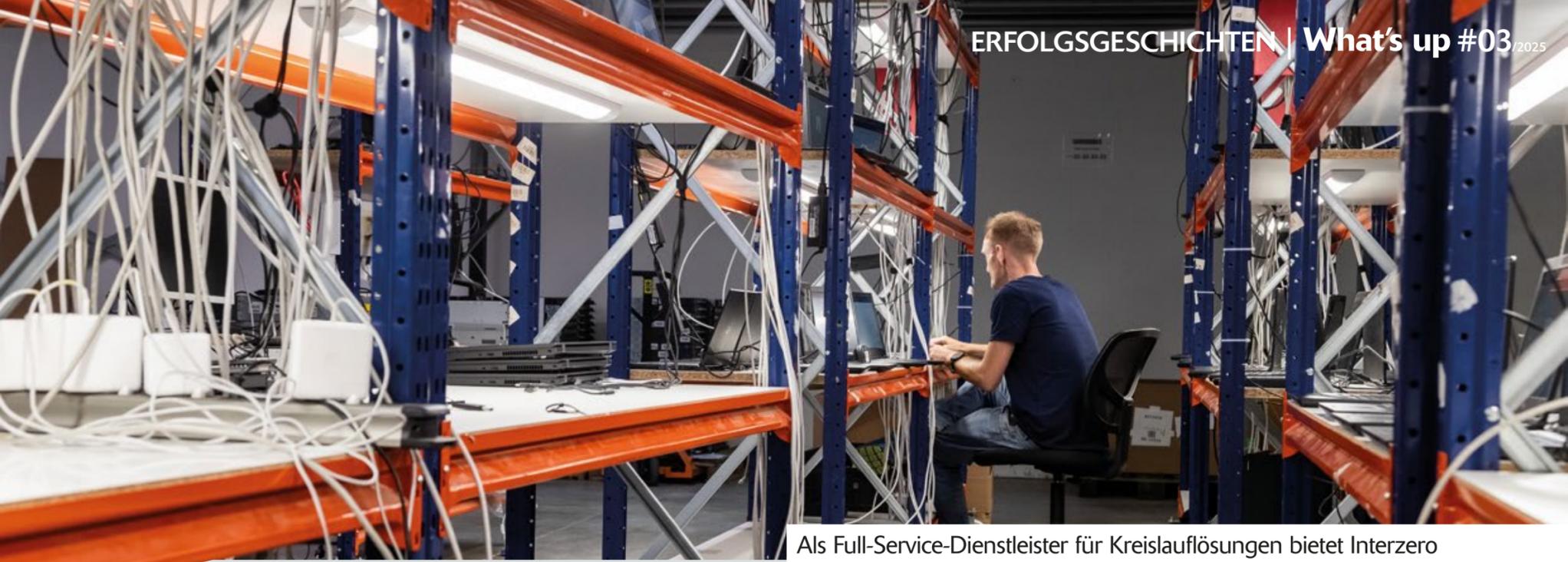
Für Rollon, Experte für lineare Führungen, hat SEGRO in Düsseldorf einen repräsentativen Neubau realisiert.

die sich täglich um die Immobilien kümmern, können schnell auf aktuelle Herausforderungen reagieren und erfahren früh, wenn Kunden zusätzliche Unterstützung benötigen – zum Beispiel, sobald sich ihre Bedürfnisse ändern, sie expandieren oder neue Standorte suchen. Wenn wir dann neue Parks entwickeln, können wir auch proaktiv auf Bestandskunden zugehen und ihnen Optionen anbieten.“

NEUER RAUM FÜR ERWEITERUNGEN

Über die Gespräche mit Kunden lernt SEGRO immer besser, deren Bedürfnisse zu verstehen – Wissen, das direkt in neue Projekte einfließt. „Wir bauen unsere Parks für unsere Kunden, entsprechend ihren Wünschen und Anforderungen“, so Rosenbohm. Ein Unternehmen, das SEGRO bereits mehrfach bei Erweiterungen, Flächenwechseln und Vertragsverlängerungen begleitet hat, ist Interzero. Der Full-Service-Dienstleister für Kreislaufösungen und Kunststoff-Recycling startete einst auf 300 Quadratmetern, mietete schließlich für den Geschäftsbereich IT-Refurbishment drei Einzelflächen und kann nun im SEGRO Park Berlin Airport knapp 6.500 Quadratmeter in einem gesamten Gebäude beziehen. „Unser Wachstum wird überhaupt erst





Als Full-Service-Dienstleister für Kreislaufösungen bietet Interzero Product Cycle unter anderem die Wiederaufbereitung von IT-Produkten an.

möglich, weil wir diese Chance bekommen haben“, sagt Jan Höschel, Geschäftsführer der Interzero Product Cycle. „Und natürlich ist es viel einfacher für uns, auf einer zusammenhängenden Fläche zu arbeiten.“

Ähnlich verlief die Zusammenarbeit mit Rollon, Experte für kundenspezifische Lösungen im Bereich von linearen Führungen, in Düsseldorf: Das Unternehmen hat seine Deutschland-Zentrale am Standort konsolidiert und sich erweitert. SEGRO errichtete dafür einen repräsentativen Neubau mit zusätzlichem Bürogeschoss, Showroom, Auditorium und Dachterrasse sowie Café. „Wir wollten für unsere Mitarbeitenden ein angenehmes



„Unser Wachstum wird überhaupt erst möglich, weil wir diese Chance auf eine größere Fläche bekommen haben.“

Jan Höschel

Geschäftsführer der Interzero Product Cycle

Arbeitsumfeld und einen Ort der Begegnung schaffen“, betont Thorsten Dachrodt, Geschäftsführer der Rollon GmbH. Gleichzeitig bietet das neue Konzept auch für Kunden einen Mehrwert: „Wir können hier klarer zeigen, was Rollon stark macht.“

Auch die CVS Logistics GmbH hat als langjähriger Bestandskunde davon profitiert, dass SEGRO kontinuierlich neue Flächen entwickelt. Der Logistikdienstleister ist seit rund 15 Jahren in Düsseldorf ansässig und konnte seine Lagerflächen mit einem Umzug nun von 1.000 auf 1.800 Quadratmeter fast verdoppeln, während die Bürofläche deutlich verkleinert wurde. „Das macht uns effizienter, denn Wertschöpfung entsteht in den Lagerflächen, nicht in Büros“, erklärt Geschäftsführer Heiko Schmidt. Mit der neuen Einheit kann die CVS Logistics GmbH nun zusätzliche Leistungen ausbauen, etwa Verteilung, Labeling, Qualitätskontrollen und Umpacken, und sich damit langfristig Wettbewerbsvorteile sichern.

Auch im Bestand vergrößern sich Kunden bei SEGRO: Im Logistics Park Berlin Schönefeld hat beispielsweise die UNITAX-Pharmalogistik GmbH jüngst rund 8.500 Quadratmeter gemietet – zusätzlich zu den rund 15.800 Quadratmetern, die das Unternehmen dort bereits nutzt. Es ist seit 2012 Mieter in dem Berliner Logistikpark. Neben der erstklassigen Lage und Qualität der Gebäude haben deren ökologische Effizienz und die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit SEGRO überzeugt.

KONTINUIERLICH HOHE KUNDENZUFRIEDENHEIT

Neben Flächenvergrößerungen kümmert sich SEGRO bei Bedarf auch um technische Anpassungen im Bestand – von zusätzlichen Ladezonen oder Ladetoren bis hin zu zusätzlichen Mezzanin-Flächen. Oft setzt das Unternehmen dabei dieselben Planer und Generalunternehmer ein, die bereits den Erstausbau betreut haben. „Das sorgt für eingespielte Abläufe und spart Zeit, Kosten und Nerven – gerade für Kunden, die selbst keine Immobilienexperten sind“, so Rosenbohm. Hohe Kundenzufriedenheit bestätigt diesen Ansatz: In jährlichen Umfragen erreicht SEGRO Werte von deutlich über 90 Prozent. Neben moderner Ausstattung und guter Flächenaufteilung tragen dazu sicher auch feste Ansprechpartner bei. Tim Rosenbohm fasst die Philosophie von SEGRO so zusammen: „Langfristige Beziehungen beruhen auf beiderseitigem Vertrauen. Wir spielen fair, die Kunden spielen fair – und so entsteht Stabilität. Das ist der Schlüssel zu unserem Erfolg.“ ○

„Mehr Lagerfläche macht uns effizienter, denn Wertschöpfung entsteht dort, nicht in Büros.“

Heiko Schmidt

Geschäftsführer CVS Logistics GmbH



DEN STRUKTURWANDEL MITGESTALTEN

Flächen für Logistikimmobilien sind rar, deshalb bieten Brownfields attraktive Optionen. SEGRO hat besonders viel Erfahrung damit, alte Industriebrachen zu revitalisieren – und den nötigen langen Atem.



Das ehemalige Kohlekraftwerk wurde gesprengt, so entstand Platz für einen modernen Neubau.



So wird der Park nach der Fertigstellung aussehen.



Angesichts des immer knapperen Flächenangebots in Deutschland sind Brownfields vor allem in den Metropolregionen häufig die einzige – und oft auch die bessere – Option für die Entwicklung von Logistikimmobilien. Mit ihrer meist guten Lage, Anbindung und Infrastruktur bieten sie zahlreiche Vorteile. Vorhandene Grundstücke aufzuarbeiten schont zudem Ressourcen: Brachflächen verschwinden, unversiegelte Flächen bleiben erhalten. Es entstehen neue Arbeitsplätze, und verfallene Industrieanlagen machen Platz für moderne Architektur. In Dortmund realisiert SEGRO eines seiner bislang größten Brownfield-Projekte: Auf dem Gelände des ehemaligen Steinkohlekraftwerks wird seit dem vergangenen Jahr gebaut.

RAUM FÜR NEUES SCHAFFEN

Dort werden insgesamt 215.000 Quadratmeter moderne Logistikfläche entwickelt, von denen die ersten Einheiten ab Mitte 2026 zur Verfügung stehen: Halle A mit rund 18.500 Quadratmetern und Halle C mit 37.500 Quadratmetern. Weitere Flächen, darunter Halle B mit 86.400 Quadratmetern, sind auf Anfrage verfügbar. Julian Kux, Director Logistics bei SEGRO, beschreibt den Park als Paradebeispiel für gelungenen Strukturwandel im Ruhrgebiet: „Wie bei vielen Brownfield-Projekten endet hier eine nicht mehr zeitgemäße Nutzung, und wir schaffen Raum für Neues.“ Für solch einen Prozess braucht man mitunter

einen langen Atem: SEGRO hat das Gelände 2018 gemeinsam mit Partner Hagedorn erworben und das Kraftwerk zurückgebaut.

Weil das Grundstück über die Stadtgrenzen hinausreicht, musste SEGRO Baurechtsverfahren in Dortmund und Castrop-Rauxel parallel durchlaufen. Da sind viel Erfahrung, Flexibilität und Kommunikationsstärke im Umgang mit unterschiedlichen Interessen gefragt. „Zudem erfordert ein Brownfield-Projekt in der Regel große finanzielle Stärke, weil die Renaturierung Zeit kostet und oftmals unerwartete Herausforderungen mit sich bringt“, so Kux. SEGRO hält seine Immobilien in der Regel langfristig im Bestand, statt sie zu verkaufen, und betreibt sie selbst. „Wir engagieren uns dauerhaft aktiv für den Standort und sind als echter Partner für die Kommunen präsent.“

RUHRGEBIET HAT NOCH VIEL POTENZIAL

Julian Kux lebt selbst im Ruhrgebiet. „Deshalb finde ich es besonders spannend, den Transformationsprozess hier aktiv begleiten zu können. Das Ruhrgebiet hat weiterhin enormes Entwicklungspotenzial. Zahlreiche Projekte mit Strahlkraft zeigen, wie attraktiv die Region für neue Standorte ist“, ist er überzeugt. „Indem wir bei SEGRO zeigen, dass Logistikimmobilien nicht nur funktional, sondern architektonisch ansprechend sein können, stärken wir zugleich das Image der Logistik.“ ○



Schülerinnen und Schüler des Wim-Wenders-Gymnasiums in Düsseldorf nahmen an einem Knigge-Kurs teil und schlossen ihn mit Zertifikat ab.

PRAXISNAHES LERNEN

SEGRO will junge Menschen auf dem Weg in den Beruf begleiten und ihnen zeigen, wie vielfältig die Logistik ist.

Im Rahmen seines Community-Investment-Plans (CIP) engagiert sich SEGRO für Umweltbildung, Chancengerechtigkeit, soziale Teilhabe – und Bildung. Davon zeugen auch zwei aktuelle Projekte mit Schülerinnen und Schülern des Wim-Wenders-Gymnasiums in Düsseldorf. Im Rahmen eines Projekts zum Thema Stadtentwicklung erfuhren die Jugendlichen am Beispiel des SEGRO Parks Düsseldorf Flingern, wie auf einem ehemaligen Industriegelände Neues entsteht. Sie lernten unter anderem, welche Aufgaben Städteplanung hat, wie Flächen erworben werden und wie ein Bebauungsplan entsteht. Zudem beschäftigten sie sich damit, vor welchen Herausforderungen Düsseldorf als Stadt heute und in Zukunft steht – und was Urbanisierung sowie urbane Produktion für Städte bedeuten.

PERSPEKTIVEN FÜR BERUFLICHE WEGE

In sechs Modulen erarbeiteten die Schülerinnen und Schüler Wissen, hörten Fachgespräche und unternahmen Exkursionen – zum Beispiel zur Baustelle in Flingern, wo sie sich selbst ein Bild vom Fortschritt des Parks machen konnten. Ziel der Schul-AG war es, die Verbindungen zwischen Wirtschaft und Stadtgesellschaft zu verstehen und Perspektiven

für eigene berufliche Wege zu entwickeln. „Wir wollen Horizonte erweitern – bei den Jugendlichen, aber auch bei der Bevölkerung –, indem wir zeigen, wie vielfältig die Welt der Logistik ist: Unsere Kunden bieten viele spannende Arbeitsplätze in unterschiedlichen Bereichen“, erklärt Jim Hartley, SEGRO Managing Director Germany and Netherlands.

MEHR SELBSTBEWUSSTSEIN DURCH KNIGGE-KURS

Eine weitere Schulinitiative widmete sich der Frage, welche Bedeutung Höflichkeit und Auftreten im heutigen Berufsleben haben. Ein Knigge-Kurs, den SEGRO gemeinsam mit einer IHK-zertifizierten Trainerin organisierte, gab moderne Einblicke in das Thema. Die Jugendlichen beschäftigten sich unter anderem damit, was der erste Eindruck ausmachen kann, wie gute Kommunikation im Berufsleben aussieht oder welche Kleidung zu welcher Branche passt. Thematisiert wurden auch Aspekte wie Tisch-Etikette, Smalltalk und der angemessene Gebrauch moderner Kommunikationsmittel. Der Kurs vermittelte wichtige Qualifikationen – und stärkte das Selbstbewusstsein für den Übergang von der Schule ins Arbeitsleben. Für die Teilnahme erhielten die Schülerinnen und Schüler ein Zertifikat, das sie zum Beispiel Bewerbungsunterlagen für eine Ausbildungsstelle beilegen können. ○



4 Monate,
6 Abschlüsse,
Bestandsflächen
vollvermietet +
Phase 7 mehr als
30% vermietet



SECHS NEUE MIETER IM SEGRO PARK DÜSSELDORF FLINGERN

Noch vor der geplanten Fertigstellung des ersten Bauabschnitts Ende 2025 hat SEGRO sechs Flächen im SEGRO Park Düsseldorf Flingern vermietet. Mit Schulz & Sohn zieht ein Familienunternehmen ein, das auf nachhaltige Reinigungskonzepte und moderne E-Lkw-Logistik setzt. The Padel Company bringt den Trendsport Padel-Tennis in den Park. Die beiden Unternehmen mieten insgesamt rund 4.800 Quadratmeter Fläche. Kleinere Einheiten in Holzbauweise, insgesamt knapp 2.000 Quadratmeter, gehen an die Düsseldorfer Spezialitätenrösterei Schwarz Kaffee, Rameder Anhängerkupplungen und Autoteile, Yunex Traffic – Experte für intelligente Verkehrssteuerung und smarte Mobilitätslösungen sowie TongMyung Eng. Europe, Engineering-Spezialist aus dem Maschinen- und Anlagenbau. ○

SECHS NEUE VERTRÄGE IM SEGRO PARK BERLIN AIRPORT

Der SEGRO Park Berlin Airport verzeichnet innerhalb von nur vier Monaten sechs neue Mietverträge – ein starkes Signal für die Attraktivität des Standorts in der Hauptstadtregion und die anhaltend hohe Nachfrage nach flexiblen Gewerbeflächen dort. Zu den Mietern zählen der Anästhesiespezialist ZeoSys Medical GmbH, Maschinenhändler und Logistiker EXIM Berlin Trading & Logistik GmbH, die Qualified Cargo Solutions GmbH, die zeitkritische Luftfracht-Transporte anbietet; die Culligan Deutschland GmbH, Experte für Wasseraufbereitung und -filterung, sowie die Interzero Product Cycle GmbH, die sich der Kreislaufwirtschaft und dem Recycling verschrieben hat. Alle Bestandsflächen sind nun vollständig vermietet, und auch für die im Dezember 2025 fertigzustellende Phase 7 konnte SEGRO bereits mehrere langfristige Verträge abschließen. ○

DANKE, LEIPZIG!

Drei Tage lang war ein Kaffeemobil im Logistics Park Leipzig Airport unterwegs – eine Geste von SEGRO, um sich bei den ansässigen Unternehmen und ihren Mitarbeitenden für die gute Zusammenarbeit zu bedanken. Ziel war es auch, den Austausch zu fördern und die Gemeinschaft am Standort zu stärken. Bei Kaffee und süßen Leckereien ergaben sich viele persönliche Gespräche. Die positive Resonanz hat gezeigt: Mit kleinen Gesten lassen sich große Verbindungen schaffen – ein Prinzip, auf das SEGRO auch in Zukunft setzt. ○



**Zu den freien
Mietflächen:**

