

DAL CORPORATE REAL ESTATE

Strategien und Lösungen
für Ihre Immobilien

Bestand neu denken

*TRANSPARENZ SCHAFFEN.
RISIKEN ERKENNEN.
ZUKUNFT STEUERN.*



Portfolioanalyse

DER WEG ZUR KLIMA-
FREUNDLICHEN IMMOBILIE

Seite 4

CRE-Management

IMMOBILIEN ALS PRODUKTIVKRAFT:
MEHR ALS NUR FLÄCHEN UND KOSTEN

Seite 15

Interview

IMMOBILIEN-LEASING ALS
STRATEGISCHER HEBEL

Seite 24

EDITORIAL

Transparenz schaffen. Risiken erkennen.
Zukunft steuern.

→ 3



Wie DAL und List Eco Immobilienportfolios zukunftsfähig ausrichten

4

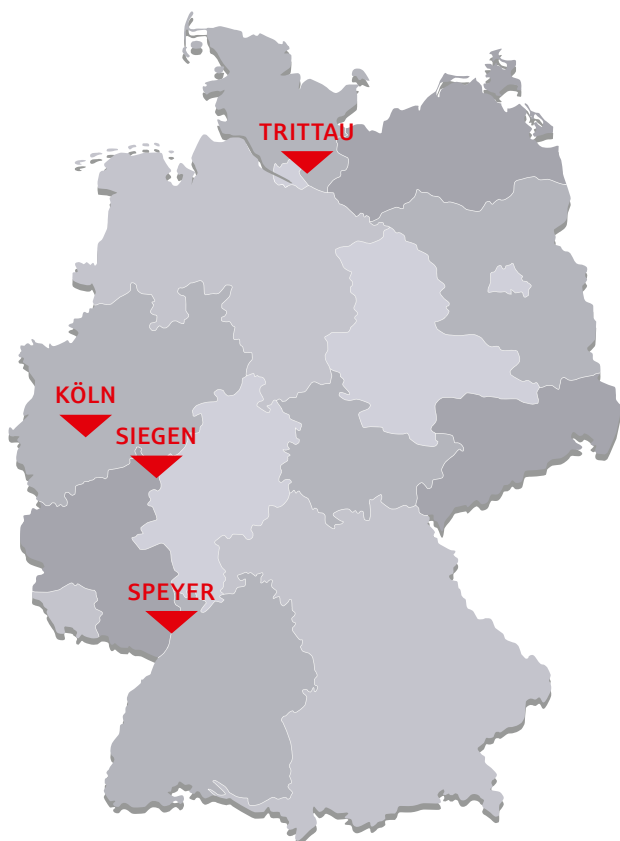
BEST PRACTICES

Sparkasse Vorderpfalz –
Vom BIM zum CREM

→ 9

Fuljoyment AG – Neubau eines
hochmodernen Logistikzentrums in Trittau

→ 20



20

Der Fulfillment-Spezialist fuljoyment setzt bei der größten Investition der Unternehmensgeschichte auf Immobilien-Leasing

TITELTHEMA

Bestand neu denken: Der Weg zur
klimafreundlichen Immobilie

→ 4

RECHT

Was die neue EU-Gebäuderichtlinie
für Sparkassen und Unternehmen bedeutet

→ 12

GASTBEITRAG

Warum Corporate Real Estate Management
zum strategischen Erfolgsfaktor wird

→ 15

STUDIE

Diagnose Mittelstand: Finanzierung wird
anspruchsvoller – aber nicht restriktiver.

→ 18

IMMOBILIEN-LEASING

Kai Eberhard im Interview:
„Wir machen aus gebundenem Kapital
unternehmerischen Spielraum“

→ 24

MELDUNGEN

Structured FINANCE und EXPO REAL

→ 28

Aus der Branche

→ 29

2. Finance Forum Sparkassen 2026

→ 30

22 neue Straßenbahnen für die
Mainzer Verkehrsgesellschaft

→ 31

IMPRESSUM

→ 31

Sie möchten
unser Magazin
zukünftig digital
erhalten?
Hier anfordern!



Bestand neu denken

Transparenz schaffen. Risiken erkennen. Zukunft steuern.

Liebe Leserin, lieber Leser,

Corporate Real Estate Management entwickelt sich zunehmend vom operativen Verwaltungsinstrument zum strategischen Erfolgsfaktor. Steigende regulatorische Anforderungen, neue EU-Vorgaben zum Sanierungsbedarf, ESG-Berichtspflichten und wachsende Erwartungen an Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit verlangen nach strukturierten, belastbaren Entscheidungen auf Portfolioebene.

Genau hier setzt diese Ausgabe an: Prof. Dr. Andreas Pfnür und Maria Günther zeigen, warum Corporate Real Estate Management heute ein zentraler Bestandteil der Unternehmensstrategie ist – und wie Wertbeiträge systematisch gesteuert werden können. Im Gespräch mit Stefan Mayer-Elgner und Jannick Höper wird deutlich, wie der Weg zur klimafreundlichen Immobilie konkret aussieht – von der Analyse bis zur Umsetzung.

Vom Überblick zur aktiven Steuerung

Dass strategisches Immobilienmanagement kein theoretisches Konzept ist, sondern gelebte Praxis, zeigt die Sparkasse Vorderpfalz: Vom Einsatz von BIM hin zu einem ganzheitlichen CREM-Ansatz wird der Bestand aktiv weiterentwickelt. Und mit dem Projekt für die fuljoyment AG wird sichtbar, wie Neubau und Immobilien-Leasing Investitionen ermöglichen, ohne Liquidität unnötig zu binden.

Gerade in einem Umfeld steigender Anforderungen gewinnt der Aspekt Finanzierung an Bedeutung. Kai Eberhard zeigt im Interview, warum Immobilien-Leasing für Unternehmen und Sparkassen ein Instrument sein kann, um Liquidität zu sichern und gleichzeitig Zukunftsinvestitionen zu realisieren.

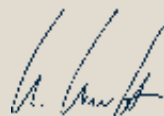
Portfolioanalyse bedeutet damit mehr als Bestandsaufnahme. Sie schafft Transparenz, priorisiert Maßnahmen und verbindet Nachhaltigkeit mit Wirtschaftlichkeit. Wer heute strukturiert analysiert, gestaltet morgen aktiv.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen eine inspirierende Lektüre.

Herzliche Grüße



Andreas Beckers



Nils Kraft



Andreas Beckers

Geschäftsführer
DAL Real Estate Management



Nils Kraft

Geschäftsführer
DAL Real Estate Management



Der Weg zur klimafreundlichen Immobilie

Wie DAL und List Eco Immobilienportfolios zukunftsfähig ausrichten

Ein Gespräch mit Jannick Höper und Stefan Mayer-Elgner über den Weg zur klimafreundlichen Immobilie und die strategische Portfolioanalyse als Schlüssel für Sparkassen und Unternehmen.

Regulatorische Anforderungen, steigende Energiekosten und ambitionierte Klimaziele erhöhen den Handlungsdruck auf Immobilienbestände – insbesondere bei Sparkassen und institutionellen Eigentümern. Gleichzeitig sind viele Unternehmensimmobilien im Bestand in die Jahre gekommen und nur begrenzt auf zukünftige

Nutzungs- und ESG-Anforderungen vorbereitet.

Wie sich Nachhaltigkeit, Wirtschaftlichkeit und technische Machbarkeit sinnvoll miteinander verbinden lassen, erläutern **Jannick Höper**, Geschäftsführer von **List Eco**, und **Stefan Mayer-Elgner**, Senior Consultant bei der **DAL Real Estate Ma-**

nagement GmbH, im Interview. Im Fokus stehen Portfolioanalysen als strategischer Einstieg, der Umgang mit ESG-Risiken – und die Frage, wie Immobilien langfristig klimafreundlich und wirtschaftlich weiterentwickelt werden können.

CRE: *Warum ist das Thema klimafreundliche und zukunftsfähige Unternehmensimmobilien aktuell so relevant?*

STEFAN MAYER-ELGNER: Unternehmen und Sparkassen stehen heute unter einem erheblichen Druck – insbesondere durch regulatorische Anforderungen wie ESG, GEG und EU-Taxonomie. Gerade Sparkassen haben sich zudem klar verpflichtet, bis 2035 einen klimafreundlichen Geschäftsbetrieb zu erreichen. Das bedeutet zwangsläufig, dass Unternehmensimmobilien im Bestand energieeffizient und nachhaltig betrieben werden müssen.



„Wir erfassen Immobilienportfolios strukturiert und stellen Transparenz über Stammdaten, Verbräuche und Risiken her.“

Stefan Mayer-Elgner,
Senior Consultant bei der DAL
Real Estate Management GmbH

Hinzu kommen wirtschaftliche Faktoren: steigende Energiekosten, Fragen der Versorgungssicherheit und der sehr dynamische Immobilienmarkt selbst. Energieeffizienz ist längst ein Wettbewerbs- und Standortfaktor geworden. Gleichzeitig spielen Immobilien eine wichtige Rolle bei Mitarbeitergewinnung, Kundenwahrnehmung und langfristiger Wertstabilität.

JANNICK HÖPER: Unabhängig von Regulatorik gilt: Gegen physikalische und naturwissenschaftliche Zusammenhänge kann man nicht gewinnen. Klimawandel und CO₂-Emissionen führen langfristig zu wirtschaftlichen Risiken und Wertverlusten. Aufschieben macht es nicht günstiger – sondern teurer. Nachhaltigkeit ist deshalb keine moralische Frage, sondern eine rationale wirtschaftliche Entscheidung zur Risikominimierung.

CRE: *Welche Entwicklungen erwarten Sie im ESG- und Immobilienmarkt in den nächsten 3–5 Jahren?*

JH: Die regulatorischen Rahmenbedingungen werden weiter geschärft – auch wenn es zwischendurch Anpassungen oder Verzögerungen gibt. Das Thema verschwindet nicht, nur weil es medial weniger präsent ist. Gerade im Finanzsektor wird ESG konsequent weiterverfolgt, etwa bei der Bewertung transitorischer und physischer Risiken von Immobilien. Unsere Aufgabe als Partner ist es, diese komplexen Anforderungen verständlich zu übersetzen und gemeinsam mit der DAL in praktikable, real umsetzbare Lösungen zu überführen. Am Ende muss alles gebaut und betrieben werden können – darin liegt die Stärke unserer Zusammenarbeit.

SME: Für Kunden wird es immer wichtiger, nicht nur Risiken zu erkennen, sondern konkrete Lösungswege aufgezeigt zu bekommen. Genau hier



„Unsere integrierte Lösung – von der Analyse über die Strategie bis zur Umsetzung – reduziert Schnittstellen, spart Zeit und erhöht die Qualität der Ergebnisse.“

Jannick Höper,
Geschäftsführer von List Eco

verstehen wir uns als Transformationsbegleiter: strategisch, technisch und in der Umsetzung.

CRE: *Wie kam die Kooperation zwischen der DAL und List Eco zustande – und worin liegt der Mehrwert für Kunden?*

SME: Die DAL hat bereits zuvor projektspezifisch mit der LIST Gruppe zusammengearbeitet. Mit der Gründung von List Eco ist ein Beratungsangebot entstanden, das die bestehenden Leistungen der DAL-Gruppe und der DAL Real Estate Management GmbH sehr sinnvoll ergänzt. In ersten gemeinsamen Projekten hat sich schnell gezeigt, dass sich die Kompetenzen hervorragend verzahnen – insbesondere bei strategischen Fragestellungen rund um Immobilienportfolios. Der Mehrwert für Kunden liegt darin,

dass sie nicht nur punktuelle Einzellösungen erhalten, sondern eine ganzheitliche, strategische Begleitung – von der Analyse über die Strategie bis hin zur Umsetzung.

CRE: Welche strategischen Zielsetzungen verfolgen die Immobilien-spezialisten der DAL in diesem Kontext?

SME: Unser Ziel ist es, Kunden über den gesamten Immobilienlebenszyklus hinweg zu begleiten – von der Portfolioanalyse über Immobilienstrategien bis hin zur Projektsteuerung und Umsetzung. Wir wollen frühzeitig für unsere Kunden Transparenz schaffen, Risiken aufzeigen und gemeinsam tragfähige Lösungen entwickeln.

Dabei geht es nicht nur um einzelne Gebäude, sondern um das gesamte Immobilienportfolio. Gerade Bestandsimmobilien spielen eine zentrale Rolle, da hier erhebliche Wert- und Transformationsrisiken liegen. Je früher man beginnt, desto besser lassen sich diese steuern.

CRE: Welche Methoden und Tools bringt List Eco in die Zusammenarbeit ein?

JH: Ein zentrales Element ist unsere selbst entwickelte Plattform „Asset Scope“. Sie dient dazu, Immobilienportfolios strukturiert zu erfassen und Transparenz über Stammdaten, Verbräuche und Risiken herzustellen. Asset Scope ersetzt keine Ingenieursleistung und ist bewusst keine Blackbox. Ziel ist es, Ordnung in Daten und Strukturen zu bringen und eine belastbare Grundlage für strategische Entscheidungen zu schaffen. Darauf aufbauend können dann weitere Analysen und Maßnahmen erfolgen.

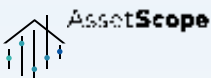
CRE: Welche Rolle spielt die Portfolioanalyse als erster Schritt Richtung CO₂-Neutralität?

SME: Die Portfolioanalyse ist der Einstieg, um Transparenz zu schaffen: Wie ist der CO₂-Fußabdruck von Immobilien? Wo liegen die größten Hebel? Welche Gebäude müssen priorisiert werden – und wo besteht noch Zeit?

Gerade die Gegenüberstellung von Bestand vs. Neubau ist ein wichtiger Bestandteil. Auf dieser Basis lassen sich Maßnahmen priorisieren und strategisch planen. Die Portfolioanalyse liefert damit die Grundlage für alle weiteren Schritte.

CRE: Was umfasst eine Portfolioanalyse konkret – und wie lange dauert sie?

JH: Im Kern geht es um die strukturierte Einordnung eines Immobilienbestands anhand zentraler Kennzahlen, etwa Energieverbräuche, CO₂-Emissionen oder Leerstände. Die Gebäude werden geclustert – vergleichbar mit einem Ampelsystem – um Prioritäten sichtbar zu machen. Die Dauer hängt stark von der Datenverfügbarkeit ab. Liegen gute Grunddaten vor, bewegt sich der Zeitrahmen in der Regel deutlich unter einem Monat. Vor-Ort-Begehungen sind nicht Bestandteil der Portfolioanalyse, da es um eine strategische Übersicht und nicht um Detailplanung geht.



Assets sicher prüfen und managen.

Auf Basis echter Daten aus der Baupraxis.

Ob Neubauprojekte oder Sanierungen – mithilfe unserer ESG Plattform bewerten Sie Ihre Assets hinsichtlich ihrer nachhaltigen Qualität und wirtschaftlicher Potentiale. Verwalten Sie Ihr ganzes Portfolio – effizient, automatisiert und gebündelt an einem Ort – und lesen Sie die Daten aus, die Sie gerade benötigen.

Als erfahrene Ingenieure wissen wir: Je höher die Datenqualität, desto resilienter steuern Sie Ihre Immobilien. Doch auch mit wenigen Grunddaten, wie Adresse, Nutzung, Fläche und Energiedaten, ermöglichen wir bereits eine erste Einschätzung. Ob CO₂-Ersteinschätzung, vollständiger Sanierungsfahrplan oder Lebenszyklusbetrachtung – AssetScope passt sich Ihren Bedürfnissen an.

So minimieren Sie Risiken und halten Ihr Portfolio auf Kurs- Und zwar dauerhaft



Jannick Höper ist seit Oktober 2022 geschäftsführender Gesellschafter von List Eco, einem Unternehmen der LIST Gruppe. Er ist gelernter Zimmermann, hat Technische Gebäudeausrüstung (TGA) studiert und sich früh intensiv mit Nachhaltigkeitsthemen beschäftigt – auch wissenschaftlich. Seine derzeit auf der Zielgeraden befindliche Promotion befasst sich mit der Entwicklung und Kombination von Bottom-up- und Top-down-Benchmarks für Logistikimmobilien.

Stefan Mayer-Elgner ist DGNB Auditor, DGNB ESG-Manager und Senior Consultant bei der DAL Real Estate Management GmbH, den Immobilien-Spezialisten der Deutschen Anlagen-Leasing DAL. Er begleitet Sparkassen, Unternehmen und institutionelle Investoren bei der strategischen Weiterentwicklung von Immobilienportfolios – von der Portfolioanalyse über Immobilien- und Nachhaltigkeitsstrategien bis hin zur Projektsteuerung und Umsetzung. Sein Fokus liegt auf wirtschaftlich tragfähigen, zukunftsfähigen Lösungen für Bestandsimmobilien unter Berücksichtigung von ESG-Anforderungen.

CRE: Welche typischen Schwachstellen werden bei eigengenutzten Immobilien sichtbar?

JH: Weniger Schwachstellen als vielmehr Systemgrenzen. Die Analyse zeigt, wo Daten fehlen und wo Annahmen getroffen werden müssen. Das reicht für eine erste strategische Einordnung völlig aus.

SME: In vertiefenden Analysen zeigt sich häufig, dass Flächennutzung, Flexibilität und heutige Anforderungen nicht mehr zusammenpassen.

Viele Bestandsgebäude sind dafür schlicht nicht ausgelegt – genau hier setzt die weitere Bearbeitung an.

CRE: Worin unterscheidet sich die Portfolioanalyse vom ESG Zukunfts-Check der DAL?

SME: Die Portfolioanalyse liefert den strategischen Überblick über mehrere Gebäude. Der ESG-Zukunfts-Check geht eine Ebene tiefer und betrachtet einzelne Objekte detailliert – inklusive energetischer, konstruk-

tiver, standortbezogener und nutzungsbezogener Aspekte.

Beide Instrumente ergänzen sich: Die Portfolioanalyse sortiert, der ESG ZukunftsCheck vertieft.

CRE: Wie profitieren Kunden von der Kombination aus Nachhaltigkeitsberatung und technischer Expertise?

SME: Kunden erhalten eine integrierte Lösung – von der Analyse über die Strategie bis zur Umsetzung. Das reduziert Schnittstellen, spart Zeit und erhöht die Qualität der Ergebnisse.

JH: Im Grunde profitiert der Kunde von weniger Komplexität. Er erhält fundierte Entscheidungsgrundlagen aus einer Hand und kann den gesamten Prozess – von der Analyse bis zum fertigen Gebäude – strukturiert begleiten lassen.

CRE: Herr Höper, was fasziniert Sie an der Branche?

JH: Was mich an der Branche fasziniert, ist die Verbindung aus Theorie und Praxis. Nachhaltigkeit darf kein abstraktes Konzept bleiben, sondern muss gebaut, betrieben und umgesetzt werden können.

Genau diese Übersetzung von Strategie in reale Gebäude ist das, was mich antreibt.

Gemeinsames Angebot: Klimafreundliche und zukunftsfähige Immobilien

Mit ihrem gemeinsamen Angebot unterstützen die Immobilienspezialisten der DAL und List Eco Sparkassen und Unternehmen dabei, ihre Immobilienbestände systematisch auf dem Weg zu einem klimafreundlichen und langfristig wirtschaftlichen Betrieb auszurichten. Ziel ist es, Immobilienportfolios strukturiert zu analysieren, Risiken

frühzeitig zu erkennen und belastbare Entscheidungsgrundlagen für die nächsten Schritte zu schaffen – mit Blick auf das Zieljahr 2035.

Kern des Angebots ist ein **stufenweiser Ansatz**, der strategische Analyse, technische Bewertung und Umsetzungsbegleitung sinnvoll miteinander verbindet.

Stufe 1: Portfolioanalyse

Als Einstieg wird das gesamte Immobilienportfolio betrachtet. Mithilfe der **CRREM-Logik** werden Energieverbräuche, CO₂-Emissionen und potenzielle Stranding-Risiken analysiert. Die Gebäude werden nach Energieeffizienz und CO₂-Intensität geclustert, Worst-Performing-Buildings identifiziert und priorisiert. Grundlage ist die digitale Plattform **Asset Scope**, die Transparenz über Daten, Risiken und Handlungsbedarf schafft. Ergebnis ist eine klare Übersicht über Investitionsbedarfe und Maßnahmenprioritäten.

Stufe 2: Immobilienstrategie

Aufbauend auf der Portfolioanalyse folgt eine vertiefende Betrachtung einzelner Objekte – etwa über eine Immobilienstrategie oder den **ESG ZukunftsCheck** der DAL. Neben energetischen Aspekten fließen hier auch bauliche, funktionale und standortbezogene Kriterien ein. Ziel ist es, konkrete Handlungsoptionen zu entwickeln und wirtschaftlich tragfähige Entscheidungen vorzubereiten.

Stufe 3: Projektbegleitung und Umsetzung

In der Umsetzungsphase begleiten DAL und List Eco die Realisierung der definierten Maßnahmen – von der Bauherrenvertretung über Projektmanagement und Projektcontrolling bis hin zu Planung, Nachhaltigkeitskonzepten und Zertifizierungen. Die Umsetzung erfolgt nach klar definierten Rollen und Leistungsbildern, mit einem ge-

meinsamen Anspruch an Qualität, Kosten- und Terminsicherheit.

Mehrwert für Kunden

Der besondere Nutzen des gemeinsamen Angebots liegt in der durchgängigen Betreuung aus einer Hand: von der strategischen Einordnung über die technische Bewertung bis hin zur Umsetzung. Kunden profitieren von klaren Entscheidungsgrundlagen, reduzierten Schnittstellen und einer strukturierten Begleitung bei der Transformation ihrer Immobilienbestände – wirtschaftlich, regulatorisch konform und zukunftsfähig.

DAL Kooperationspartner List Eco

List Eco ist der strategische Partner, der Nachhaltigkeit wirtschaftlich messbar macht und die gesamte Wertschöpfungskette von der strategischen Beratung über technische Fachplanung bis hin zur Zertifizierung abdeckt.

Der Bau- und Immobiliendienstleister List gründete das Start-Up 2021. Bei der Gründung ging es darum, einen konkreten Beitrag zur Transformation zu leisten, „... im Bewusstsein, dass man als einzelnes Unternehmen nicht die Welt verändert, aber im eigenen Wirkungskreis sehr wohl etwas bewegen kann“, unterstreicht Jannick Höper.



Vom BIM zum CREM

Wie das Sparkassenquartier Speyer den Weg für ein zukunftsfähiges Immobilienmanagement ebnet

Die Weiterentwicklung des Standorts Speyer ist für die Sparkasse Vorderpfalz weit mehr als ein klassisches Bauprojekt. Mit dem Sparkassenquartier Speyer entsteht ein gemischt genutztes Ensemble aus Bankfiliale, Wohnungen und Gewerbeflächen – strategisch begründet, digital geplant und konsequent auf den späteren Betrieb ausgerichtet.

Ausgangspunkt ist die Geschichte der Sparkasse selbst: Als Fusionssparkasse wurden vor mehr als zehn Jahren mehrere Institute zusammengeführt. In der Folge wurden zentrale Einheiten am Sitz der Sparkasse in Ludwigshafen gebündelt. Der Standort Speyer blieb als Vertriebs- und Kompetenzzentrum erhalten – mit deutlich reduzierter interner Nutzung. Die vorhandenen Flächen waren dafür schlicht zu groß.

„Klar war für uns: Die Bankdienstleistungen sollen in Speyer erhalten bleiben. Gleichzeitig wollten wir die Flächen sinnvoll nutzen – wirtschaftlich, städtebaulich und mit Blick auf den Bedarf an Wohnraum“, erläutert Stephanie Schaich, Leiterin Betriebs- und Dienstleistungsmanagement der Sparkasse Vorderpfalz und verantwortlich für das Bauprojekt.

Strategische Neuausrichtung statt Teilmodernisierung

Das Areal in der Wormser Straße bot dafür die passenden Voraussetzungen. Der Bebauungsplan ließ eine Wohnnutzung zu, das Grundstück ermöglichte eine Neuordnung von Bestand, Neubau und Außenanlagen. Heute entsteht hier ein offenes, gemischt genutztes Quartier, das bewusst auf Gastronomie oder Eventflächen verzichtet, die Außenanlagen jedoch öffent-

lich zugänglich hält. „Das Sparkassenquartier ist ein wichtiger Meilenstein für Speyer: Es verbindet innovative Nutzungskonzepte mit sozialer Verantwortung und trägt zur Belebung der Innenstadt bei“, sagte die Oberbürgermeisterin der Stadt Speyer Stefanie Seiler beim symbolischen „Baggerbiss“.

Neben der Sparkassenfiliale entstehen 24 Wohnungen, davon acht öffentlich gefördert, sowie fünf Gewerbeeinheiten. Ergänzt wird das Ensemble durch die Sanierung der Tiefgarage und den Neubau eines Parkhauses. Die Fertigstellung ist für 2027 geplant.

„Wenn man ein Projekt plant, ohne an den Betrieb zu denken, wird es später teuer. Wir brauchen nicht alle Daten, die technisch möglich wären, sondern die richtigen.“

Stephanie Schaich,
Leiterin Betriebs- und Dienstleistungsmanagement der Sparkasse Vorderpfalz,
über das Projekt Sparkassenquartier Speyer.

BIM als Fundament – nicht als Zusatz

Von Beginn an wurde das Projekt durchgängig mit Building Information Modeling (BIM) geplant. „Das BIM-Modell war für uns von Anfang an mehr als ein Planungsinstrument. Es schafft Transparenz – gerade auch für Nicht-Fachleute – und unterstützt fundierte Entscheidungen“, unterstreicht

Schaich. Die Entscheidung dafür hatte zwei wesentliche Gründe: Zum einen ermöglichte die digitale Bestandsaufnahme per 3D-Laserscan eine belastbare Datengrundlage für alle Beteiligten. Zum anderen sollte das Modell nicht mit dem Bau enden, sondern gezielt in den späteren Betrieb überführt werden.



Besonders hilfreich erwiesen sich die Kollisionsprüfungen, die potenzielle Konflikte frühzeitig sichtbar machten, sowie die Möglichkeit, Planungsvarianten anschaulich zu vergleichen. So wurde etwa die ursprüngliche horizontale Trennung von Wohnen und Gewerbe zugunsten einer vertikalen Anordnung angepasst – mit klaren Vorteilen für Trassenführung, Technik und Betrieb.

Betrieb mitdenken – vom ersten Planungsschritt an

Ein zentrales Leitmotiv des Projekts lautet: Bauen endet nicht mit der Schlüsselübergabe. Jede wesentliche Entscheidung wurde daher nicht nur unter baulichen und wirtschaftlichen Gesichtspunkten getroffen, sondern auch mit Blick auf den späteren Betrieb.

Ein Beispiel aus den Außenanlagen verdeutlicht diesen Ansatz: Statt auf eine manuelle Bewässerung zu setzen, wurden die Investitionskosten einer automatisierten Anlage den langfristigen Betriebskosten gegenübergestellt – mit eindeutigem Ergebnis zugunsten der nachhaltigen Lösung. Schaich: „Wir haben bewusst höhere Investitionen in Kauf genommen, wenn sie sich im Betrieb rechnen. Genau diese Perspektive fehlt häufig, wenn man den Betrieb nicht von Anfang an mitdenkt.“

Vom BIM zum CREM: Mehrwert im Alltag

Der Übergang vom digitalen Bauwerksmodell in das Corporate Real Estate Management (CREM) ist integraler Bestandteil des Projekts. Technische Anlagen und Bauteile werden mit Parametern wie Wartungszyklen, Austauschintervallen oder Herstellerinformationen hinterlegt. Damit lassen sich Kostenprognosen, Instandhaltungsstrategien und

langfristige Planungen deutlich besser steuern. Ein weiterer Aspekt ist die Organisation des Betriebs: Für das Sparkassenquartier ist beispielsweise kein Hausmeister vor Ort vorgesehen. Die Steuerung erfolgt standortübergreifend – ein Szenario, in dem digitale Gebäudedaten ihren vollen Nutzen entfalten. „Wenn eine Störung auftritt, können wir sie im Modell lokalisieren, Zusammenhänge erkennen und gezielt reagieren – ohne erst jemanden durch das gesamte Gebäude schicken zu müssen“, berichtet Stephanie Schaich. Das reduziert nicht nur den administrativen Aufwand, sondern erhöht auch die Reaktionsgeschwindigkeit und Betriebssicherheit.

Blaupause für andere Standorte

Die Erfahrungen aus Speyer sind aus Sicht der Sparkasse gut übertragbar. Entscheidend ist dabei weniger die eingesetzte Technik als der frühe, gemeinsame Verständigungsprozess über Ziele, Datenanforderungen und Nutzen. Ein Rat ist Schaich dabei wichtig: „Digitale Gebäudedaten müssen von Anfang an mitgeplant werden. Wer erst mitten im Projekt damit beginnt, verschenkt Potenzial.“ Gerade für Sparkassen mit heterogenen Immobilienbeständen kann der Ansatz „vom BIM zum CREM“ ein wirkungsvolles Instrument sein, um Wirtschaftlichkeit, Nachhaltigkeit und Flexibilität in Einklang zu bringen.

Daten & Fakten Sparkassenquartier Speyer

- Projekt: Revitalisierung bestehend aus Teilrückbau, Ergänzung Neubau und Sanierung in der Innenstadt von Speyer
- Bauherr: Sparkasse Vorderpfalz
- Standort: Speyer (Rheinland-Pfalz)
- Nutzung: Mixed-Use – Sparkassenfiliale, 5 Gewerbeeinheiten, 24 Wohnungen (davon 8 gefördert)
- Flächen: Grundstück ca. 8.655 m², Sparkasse ca. 1.744 m², Wohnen ca. 2.778 m² und Gewerbe ca. 769 m²
- Besonderheiten: Entkernung und Teilrückbau des Bestands, Sanierung Tiefgarage, Neubau Parkhaus, Durchgängiges BIM-Projekt von der Bestandsaufnahme bis zum As-Built-Modell
- Wettbewerbsbetreuung & Projektmanagement: DAL Real Estate Management GmbH
- Status: In Umsetzung, Fertigstellung geplant 2027

Interview

„Der größte Fehler wäre, den Betrieb nicht mitzudenken“

Stephanie Schaich, Leiterin Betriebs- und Dienstleistungsmanagement der Sparkasse Vorderpfalz, über Building Information Modeling und warum eine solide Datenbasis wichtig ist.

CRE: Warum fiel die Entscheidung für ein gemischt genutztes Quartier?

Stephanie Schaich: Der Bebauungsplan ließ eine Wohnnutzung zu, und gleichzeitig ist Wohnraum ein Thema mit hoher gesellschaftlicher Relevanz – nicht nur in Speyer. Deshalb war für uns klar: Wir kombinieren eine moderne Sparkassenfiliale mit Wohnungen und Gewerbeflächen. Gleichzeitig

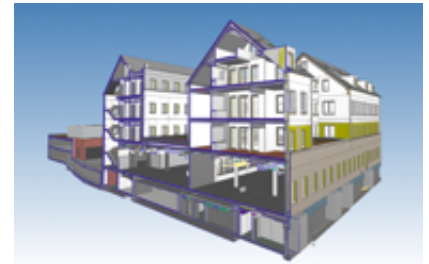
werten wir das gesamte Areal auf und halten die Außenanlagen öffentlich zugänglich.

CRE: Welche Rolle spielte Building Information Modeling (BIM) im Projekt?

Stephanie Schaich: Für uns hatte BIM zwei große Vorteile. Zum einen hatten wir schon in der Bestandsaufnahme eine sehr gute Datengrundlage für alle Beteiligten. Zum anderen war uns wichtig, dass der Nutzen nicht mit der Bauphase endet, sondern auch im späteren Betrieb greift. Dazu kommen die Kollisionsprüfungen und die Visualisierungen – gerade für Nicht-Fachleute ist das enorm hilfreich.

CRE: Warum ist es aus Ihrer Sicht so wichtig, den Betrieb früh mitzudenken?

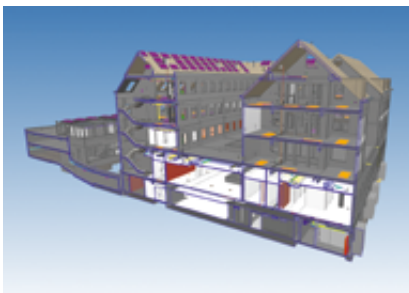
Stephanie Schaich: Wenn man ein Projekt plant und nicht an den späteren Betrieb denkt, wird es schwierig. Wir haben jede größere Entscheidung nicht nur unter baulichen und finanziellen Gesichtspunkten betrachtet, sondern auch mit Blick auf die Betriebskosten. Ein Beispiel sind die Au-



ßenanlagen: Wir haben sehr bewusst gerechnet, ob sich Investitionen langfristig rechnen – und uns dann auch entsprechend entschieden.

CRE: Welche konkreten Mehrwerte erwarten Sie im laufenden Betrieb?

Stephanie Schaich: Im BIM-Modell sind bei vielen Bauteilen und Anlagen Parameter hinterlegt – etwa zu Wartungszyklen oder Austauschintervallen. Das hilft uns bei Kostenprognosen und Instandhaltungsplanung. Besonders wichtig ist für uns, dass wir das Gebäude standortübergreifend steuern können: Wir haben keinen Hausmeister vor Ort, also müssen Störungen schnell und digital nachvollziehbar sein.



Wohin führt der Weg?

Die Zukunft ist datengetrieben und vernetzt:

- Digitale Zwillinge: BIM-Modelle werden zu Echtzeit-Abbildern der Immobilie.
 - KI-Analytik: Wartungsprognosen und Energieoptimierung aus Betriebsdaten.
 - ESG-Reporting: Nachhaltigkeitskennzahlen direkt aus Modell- und Betriebsdaten.
 - Standardisierte Datenlieferketten: Einheitliche Informationsanforderungen für Skalierbarkeit.
 - Smart Services: CREM ermöglicht die Steigerung von Komfort und Produktivität.
- Kurz: Kontinuierliche Datenwertschöpfung vom Entwurf bis zum Rückbau.

Sanierungsdruck mit Strategie begegnen

Was die neue EU-Gebäuderichtlinie für Sparkassen und Unternehmen bedeutet

Die Reform der EU-Gebäuderichtlinie bringt Bewegung in den Markt für Gewerbeimmobilien. Neue Effizienzvorgaben, verbindliche Sanierungsquoten und zusätzliche technische Pflichten erhöhen den Handlungsdruck – auch für Sparkassen als Eigentümer, Nutzer und Finanzierer von Nichtwohngebäuden. Wer jetzt strategisch plant, kann regulatorische Risiken begrenzen und wirtschaftliche Chancen nutzen.

Mit der Novelle der EU-Gebäuderichtlinie (EPBD) verschärft die Europäische Union ihre Anforderungen an die energetische Qualität von Gebäuden deutlich. Erstmals gelten verbindliche Mindeststandards auch für Nichtwohngebäude wie Verwaltungsbauten, Geschäftsstellen, Lager- oder Produktionsimmobilien.

Neue EU-Vorgaben: Handlungsbedarf für Nichtwohngebäude

Die Mitgliedstaaten müssen die Vorgaben bis Ende 2026 umsetzen. Ab dann sind umfangreiche Sanierungen unausweichlich: Bis 2030 sollen rund 16 Prozent, bis 2033 rund 26 Prozent der energetisch schlechtesten Gebäude modernisiert werden. Für öffentliche Neubauten gelten Zero-Emission-Standards bereits ab 2028. Für Sparkassen bedeutet das: Bestandsimmobilien rücken stärker in den Fokus der strategischen Immobilienplanung – nicht nur unter

ESG-Gesichtspunkten, sondern auch mit Blick auf Wirtschaftlichkeit und Werthaltigkeit.

Sanieren heißt nicht automatisch komplett umbauen

Die gute Nachricht: Eine energetische Sanierung muss nicht zwangsläufig als Vollsanierung erfolgen. Bereits gezielte Einzelmaßnahmen können spürbare Effekte erzielen:

- Modernisierung von Heizungs-, Klima- und Lüftungstechnik
- Austausch ineffizienter Beleuchtungssysteme
- Verbesserungen an Gebäudehülle, Fenstern und Türen
- Nutzung erneuerbarer Energien, etwa Photovoltaik

Gerade bei älteren Nichtwohngebäuden liegt hier erhebliches Einsparpotenzial – häufig mit vergleichsweise kurzen Amortisationszeiten. Für

Sparkassen und Unternehmen mit heterogenen Immobilienportfolios eröffnet das die Möglichkeit, Sanierungsmaßnahmen zu priorisieren und stufenweise umzusetzen.

Fördermittel und Finanzierung gezielt kombinieren

Ein zentraler Hebel zur wirtschaftlichen Umsetzung sind öffentliche Förderprogramme. Zuschüsse und zinsgünstige Kredite auf Bundes-, Landes- und EU-Ebene können den Investitionsaufwand deutlich reduzieren. Entscheidend ist dabei die frühzeitige Strukturierung der Maßnahmen.

In der Praxis bewährt sich zunehmend die Kombination aus **Investitionszuschüssen** (z. B. BEG-Programme), **geförderten Krediten** (z. B. über die KfW), sowie **ergänzenden Finanzierungs- oder Leasinglösungen**.

Zentrale Punkte

- Erstmals gelten verbindliche Mindeststandards für Nichtwohngebäude.
- Bis 2030 müssen ca. 16 %, bis 2033 ca. 26 % der energetisch schlechtesten Gebäude saniert werden.
- Öffentliche Neubauten müssen ab 2028, private ab 2030 Zero-Emission-Standards erfüllen.
- Zusätzliche Pflichten (PV-Pflicht, Ladeinfrastruktur) verschärfen den Investitionsdruck.
- Viele Unternehmen unterschätzen ihre Betroffenheit und den finanziellen Umfang.

Gerade für Sparkassen, die Immobilien langfristig im Bestand halten oder neu entwickeln, entsteht so ein steuerbarer Finanzierungsmix, der Liquidität schont und Planungssicherheit schafft.

Immobilienstrategie wird zur Führungsaufgabe

Die neue EU-Regulatorik macht deutlich: Energetische Qualität ist kein

Randthema mehr, sondern ein strategischer Faktor für Immobilienportfolios. Für Unternehmen und Sparkassen gilt es jetzt, Transparenz über den energetischen Zustand ihrer Gebäude zu schaffen, Risiken frühzeitig zu erkennen und Investitionen systematisch zu priorisieren.

Wer heute strukturiert analysiert und plant, verschafft sich Handlungsspielraum – regulatorisch, wirtschaftlich und organisatorisch.

Energetische Sanierung wird damit weniger zur Pflichtaufgabe, sondern zur Chance für zukunftsfähige Immobilienstrategien.



Neue EU-Gebäuderichtlinie: Was Entscheider jetzt klären sollten

Für Sparkassen und Unternehmen gilt gleichermaßen:

→ **1. Wie betroffen ist unser Gebäudebestand wirklich?**

Nicht nur Neubauten, sondern vor allem ältere Büro-, Verwaltungs-, Produktions- und Logistikimmobilien geraten durch die EU-Vorgaben unter Druck. Eine belastbare Bestandsaufnahme ist der erste Schritt – bevor Fristen, Kosten und Handlungsoptionen falsch eingeschätzt werden.

→ **2. Wo besteht akuter Handlungsbedarf – und wo strategischer Spielraum?**

Die EU fordert Sanierungsquoten, keine pauschale Vollsanierung. Entscheidend ist die Priorisierung: Welche Gebäude fallen in die schlechtesten Effizienzklassen? Welche Maßnahmen lassen sich kurzfristig, welche mittelfristig umsetzen?

→ **3. Sanieren, weiterentwickeln – oder neu denken?**

Energetische Vorgaben sind häufig der Auslöser für eine grundsätzliche Frage: Passt die Immobilie noch zur heutigen Nutzung, Organisation und Strategie? Gerade bei Bestandsobjekten können Teilmodernisierung, Umnutzung oder Neubau wirtschaftlich sinnvoller sein als reine Pflichterfüllung.

→ **4. Welche Investitionen rechnen sich auch ohne regulatorischen Zwang?**

Energieeffizienz senkt Betriebskosten, steigert Immobilienwerte und erhöht die Wettbewerbsfähigkeit. Viele Maßnahmen amortisieren sich unabhängig von gesetzlichen Pflichten – insbesondere bei energieintensiven Nutzungen.

→ **5. Wie lassen sich Fördermittel und Finanzierung optimal kombinieren?**

Zuschüsse, zinsgünstige Kredite und strukturierte Finanzierungsmodelle können Investitionen erheblich erleichtern. Entscheidend ist eine frühzeitige Planung, um Förderfähigkeit und Wirtschaftlichkeit miteinander zu verzahnen.

→ **Fazit**

Die neue EU-Gebäuderichtlinie ist kein reines Regulierungsthema. Sie zwingt Entscheider dazu, Immobilien strategisch neu zu bewerten – und bietet gleichzeitig die Chance, Bestände zukunftsfähig, effizient und wirtschaftlich weiterzuentwickeln.

Immobilien als Produktivkraft

*Warum Corporate Real Estate Management
zum strategischen Erfolgsfaktor wird*

Von Prof. Dr. Andreas Pfnür und Maria Günther

Unternehmensimmobilien sind weit mehr als Kostenstellen oder notwendige Infrastruktur. Richtig gesteuert, werden sie zum Hebel für Produktivität, Transformation und Unternehmenswert. Prof. Dr. Andreas Pfnür zeigt, warum Corporate Real Estate Management (CREM) heute strategisch gedacht werden muss – und welches Potenzial viele Unternehmen noch verschenken.

Jede betriebliche Tätigkeit braucht Raum. Prozesse und Immobilien sind untrennbar miteinander verbunden – zwei Seiten derselben Medaille. In Zeiten tiefgreifender Transformationen wird deutlich: Ohne passende räumliche Voraussetzungen geraten Veränderungsprozesse ins Stocken.

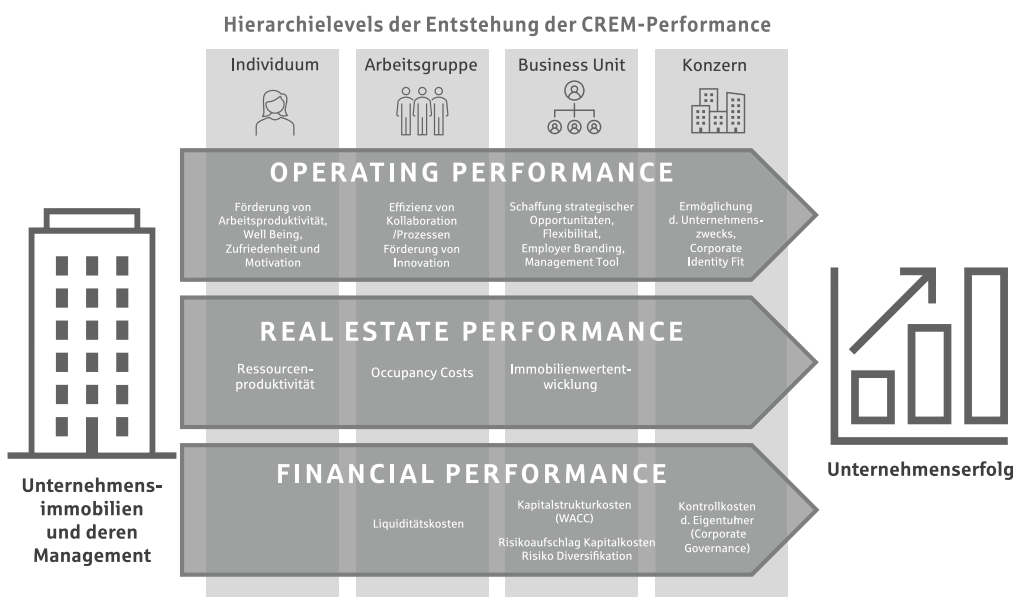
Unternehmensimmobilien sind damit keine passive Begleitgröße, sondern ein aktiver Enabler des Unternehmenserfolgs.

Immobilienmanagement: Mehr als nur Flächen und Kosten

Corporate Real Estate und ihr Management (CREM) entfalten ihre Wirkung über drei zentrale Erfolgsmechanismen: Operating Performance, Real Estate Performance und Financial Performance. Erst ihr Zusammenspiel hebt das volle Wertschöpfungspotenzial.

Operating Performance

Immobilien beeinflussen unmittelbar die Leistungsfähigkeit der Mitarbeitenden. Studien zeigen Produktivitätssteigerungen von bis zu 10% durch optimale Raumgestaltung.



Wirkungsmechanismen von Immobilien auf den Unternehmenserfolg. Quelle: Andreas Pfnür (2019): Herausforderungen des Corporate Real Estate Managements im Strukturwandel. Gutachten im Auftrag des Zentraler Immobilien Ausschuss ZIA e.V.



Strategische Optionen zum Next Level CREM.

Quelle: TU Darmstadt

tätssteigerungen von durchschnittlich **13 bis 30 Prozent** – etwa durch bessere Kommunikation, Kollaboration, Arbeitgeberattraktivität oder eine gestärkte Corporate Identity.

Real Estate Performance

Gleichzeitig zählen Immobilien zu den größten Kostenblöcken. Effizientes CREM kann die immobilienwirtschaftlichen Kostenstrukturen im Schnitt um **bis zu 30 Prozent** optimieren.

Financial Performance

Der Marktwert der Immobilien deutscher Unternehmen liegt langfristig bei rund **20 Prozent des Börsenwerts** – häufig sogar darüber. Dennoch werden Kapitalbindung, stille Reserven und Kontrollkosten oft unterschätzt. International zeigt sich: Weniger Immobilieneigentum bedeutet häufig mehr strategische Flexibilität und höheren Unternehmenserfolg.

Vom Kostenfokus zum strategischen Zielsystem

Empirische Untersuchungen zeigen: Viele Unternehmen konzentrieren ihr CREM nahezu ausschließlich auf Kostenaspekte. Operating und Financial Performance bleiben dagegen oft unberücksichtigt. Ein echtes CREM erfordert jedoch ein klar definiertes Zielsystem, das alle drei Wirkungsmechanismen integriert – auch wenn diese teilweise in Konkurrenz zueinander stehen.

Ein zentrales Problem: Die qualitativen Effekte der Operating Performance lassen sich schwer monetär beziffern. Motivation, Identifikation oder Wissensaustausch erscheinen nicht in klassischen Kostenrechnungen. In der Folge werden Investitionen in Immobilien häufig unterschätzt oder verschoben – besonders in Zeiten hohen Kosten-drucks.

Die „Bierdeckelrechnung“: Ein Perspektivwechsel

Wie groß der Hebel tatsächlich ist, zeigt eine vereinfachte Beispielrechnung: Investitionen von 230 Millionen Euro für 3.000 Arbeitsplätze stehen jährlichen Personalkosten von 600 Millionen Euro gegenüber. Führt die Immobilie zu einer Produktivitätssteigerung von nur 13 Prozent, ergibt sich ein jährlicher Mehrwert von 78 Millionen Euro. Die Amortisation erfolgt nach weniger als drei Jahren – jenseits des reinen Immobilienwerts.

Messen, steuern, verantworten

Damit solche Potenziale gehoben werden können, braucht es neue Steuerungslogiken: „What’s not measured is not done.“

Investitionskosten	Wert	Einheit
Investitionskosten neues Gebäude	230.000.000	Euro
Anzahl Arbeitsplätze	3.000	Stück
Investitionskosten pro Arbeitsplatz	76.667	Euro
„Hebel“ der Wirksamkeit der Investition (beherbergte Mitarbeitende)		
Personalkostendurchschnittssatz p.a. (geschätzt)	200.000	Euro
Personalkosten p.a.	600.000.000	Euro
Nutzenbewertung neue Arbeitsumgebung		
Effizienzvorteil neues Büro / Steigerung der Arbeitsproduktivität	13%	
Immobilienwirtschaftlicher Nutzen p.a.	78.000.000	Euro
Payback Periode der Immobilieninvestition	2,9	Jahre

„Bierdeckelrechnung“ zum monetären Erfolgsbeitrag von Unternehmensimmobilien.

Quelle: TU Darmstadt

Gefordert sind integrierte Steuerungssysteme, klare Verantwortlichkeiten und zentrale Organisationsstrukturen. Heute werden Immobilienentscheidungen häufig dezentral getroffen – mit entsprechenden Ineffizienzen. Eine stärkere Bündelung beim CREM, etwa über interne Vermie-

„Ohne eine strategische Ausrichtung des Corporate Real Estate Managements bleiben erhebliche Wertschöpfungspotenziale für Unternehmen ungenutzt.“

Prof. Dr. Andreas Pfnür

tungsmodelle, kann hier entscheidende Impulse setzen. Gleichzeitig findet in der Unternehmenspraxis die Steuerung immobilierender Ressourcen häufig direkt zwischen Unternehmensleitung und den flächennutzenden Einheiten statt, sodass die Nutzer ihre Flächen ohne entsprechendes Wissen über die immobilienbezogene Wertschöpfungspotenziale selbst verantworten. Dies führt zu erheblichen Ineffizienzen bei der Flächenbereitstellung und -Nutzung und drängt das Immobilienmanagement in die Rolle einer rein ausführenden Instanz.

Strategische Überlegungen, die über die reine Kosten-Nutzen-Maximierung hinausgehen, finden somit kaum Anwendung. Eine Zentralisierung der Verantwortung immobilienbezogener Entscheidungen beim Immobilienmanagement, beispielsweise durch die Implementierung interner Vermietermodelle mit Investitionsverantwortung, kann so dazu beitragen, entsprechende Wertschöpfungspotenziale zu erschließen.

Zentrale Voraussetzung für die Transformation der Steue-

rungssysteme im CREM, aber auch der Zielsysteme und Strategien, sind Organisationsstrukturen. Gemäß empirischen Studien wünschen sich 43 Prozent der Immobilienverantwortlichen aktuell eine veränderte organisatorische Zuordnung zu übergeordneten Unternehmensbereichen. Anders ausgedrückt: Bei fast der Hälfte deutscher Unternehmen, ist der organisatorische „Best Fit“ des Immobilienmanagements noch nicht gefunden, was die Umsetzungsfähigkeit der Wertschöpfungspotenziale massiv beeinflusst. Diesen Misfit gilt es inmitten der Transformation aufzulösen.

Ganzheitliche Immobilienstrategie

Nur mit einer ganzheitlichen Immobilienstrategie – von Steuerung über Organisation bis zur Erfolgsmessung – lässt sich das volle Potenzial von CREM erschließen. Handlungsempfehlung:

- Wertschöpfungspotenziale des CREM systematisch erfassen
- Steuerungssysteme effizient gestalten
- Verantwortlichkeiten zentral verankern
- Organisationsstrukturen an strategische Ziele ausrichten

Immobilien strategisch neu denken

Corporate Real Estate Management ist kein Randthema. Es verbindet Flächen, Finanzen und Menschen zu einem integrierten Wertschöpfungssystem. Unternehmen, die Immobilien nicht nur verwalten, sondern strategisch steuern, sichern sich Produktivität, Transformationserfolg und langfristigen Unternehmenswert.



Prof. Dr. Andreas Pfnür ist Leiter des Fachgebiets Immobilienwirtschaft und Baubetriebswirtschaftslehre an der Technischen Universität Darmstadt und Gründer des Forschungszentrums Betriebliche Immobilienwirtschaft.



Maria Günther, M. Sc., wissenschaftliche Mitarbeiterin und Doktorandin, Fachgebiet Immobilienwirtschaft und Baubetriebswirtschaftslehre der Technischen Universität Darmstadt.

Der Beitrag lehnt sich an den Aufsatz „Immobilienmanagement als strategischer Enabler des Unternehmenserfolgs“ an aus Ad Special ManagerWissen „Corporate Real Estate Management“ im Harvard Business Manager 01/2026.

Diagnose Mittelstand 2025

Finanzierung wird anspruchsvoller – aber nicht restriktiver

Mit der im November 2025 vorgelegten Studie „Diagnose Mittelstand 2025“ zeichnet der Deutsche Sparkassen- und Giroverband (DSGV) ein differenziertes Bild der wirtschaftlichen Lage kleiner und mittlerer Unternehmen. Der Befund ist klar: Der deutsche Mittelstand bleibt strukturell stabil, steht jedoch unter erheblichem Anpassungsdruck.

Im Zentrum der Analyse steht dabei ein Thema, das auch für Sparkassen und Corporate-Real-Estate-Verantwortliche höchste Relevanz besitzt: die Finanzierung in einem Umfeld aus steigenden Kosten, regulatorischen Anforderungen und konjunktureller Unsicherheit.

Stabilität im System – höhere Anforderungen im Detail

Viele mittelständische Unternehmen berichten von stagnierenden oder rückläufigen Umsätzen. Besonders Industrie und Bau leiden unter schwacher Nachfrage, während steigende Energie- und Personalkosten die Margen belasten.

Gleichzeitig bleibt die Kreditversorgung tragfähig. Die Sparkassen sichern weiterhin die Finanzierung des Mittelstands und bestätigen ihre Rolle als Stabilitätsanker. Allerdings steigen die Anforderungen an Bonität, Transparenz und strategische Tragfähigkeit von Investitionsvorhaben. Das bedeutet keine generelle Kreditrestriktion – wohl aber



eine differenziertere Prüfung. Investitionen müssen heute klarer begründet, wirtschaftlich sauber kalkuliert und langfristig tragfähig sein. Für Unternehmen rückt damit die Qualität der Projektvorbereitung stärker in den Fokus.

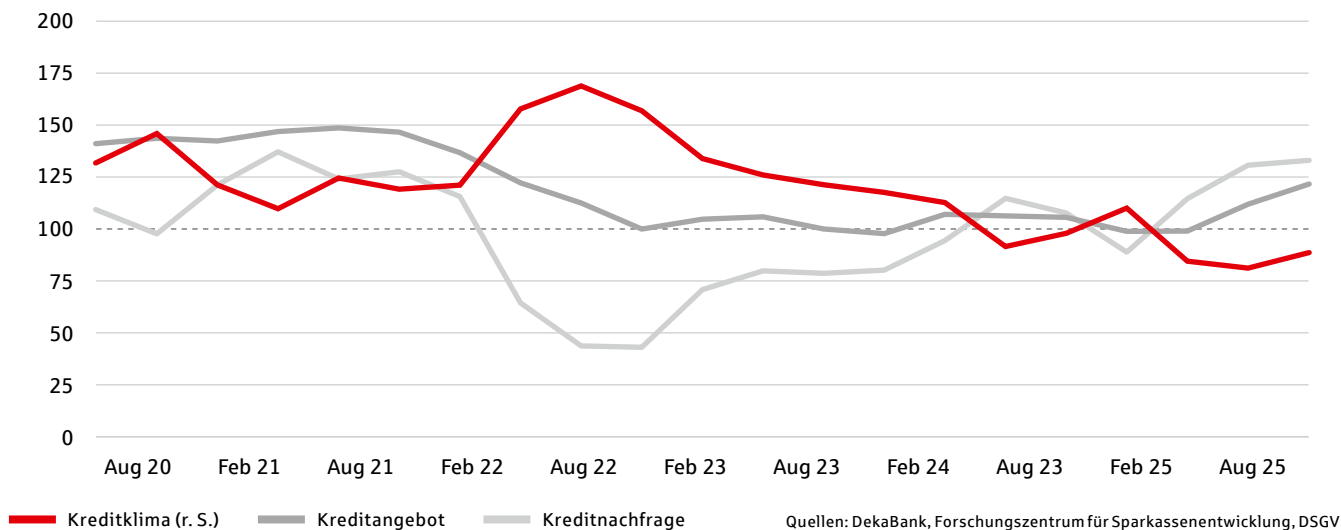
Investitionszurückhaltung – verständlich, aber riskant

Die Studie zeigt eine spürbare Zurückhaltung bei Erweiterungsinvestitionen. Unsicherheiten in Energiepolitik, Regulierung und Zinsentwicklung führen vielerorts zu abwartendem Verhalten. Doch genau hier liegt ein strukturelles Risiko: Wer notwendige Moderni-

sierungen oder Effizienzmaßnahmen verschiebt, verliert Wettbewerbsfähigkeit und erhöht langfristig den Investitionsbedarf.

Aus Finanzierungssicht gilt daher: Entscheidend ist nicht das Investitionsvolumen, sondern die strategische Einbettung. Projekte, die Effizienz steigern, Betriebskosten

Kreditklima



senken oder regulatorische Anforderungen antizipieren, erhöhen die Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens – und stärken damit auch seine Finanzierungsperspektive.

Immobilien als Finanzierungsfaktor

Ein erheblicher Teil der gewerblich genutzten Gebäude stammt aus den 1970er- und 1980er-Jahren. Energetische Defizite, veraltete Raumkonzepte und steigende Instandhaltungskosten treffen auf verschärfte regulatorische Rahmenbedingungen – etwa durch das Gebäudeenergiegesetz oder ESG-bezogene Berichtspflichten.

Immobilien werden damit zunehmend zum Bonitätsfaktor. Energieeffizienz, Drittverwendungsfähigkeit und Modernisierungsoptionen fließen in Risikoeinschätzungen und Finanzierungsbedingungen ein. Die Qualität des Immobilienbestands beeinflusst nicht nur die Betriebskosten, sondern auch die Finanzierungsspielräume.

Gerade hier liegt ein erfolgskritischer Hebel. Energetische Sanierungen, die Optimierung von Flächenkonzepten oder Investitionen in Photovoltaik und Wärmepumpentechnologie wirken doppelt: Sie reduzieren laufende Kosten und stärken gleichzeitig die Position gegenüber Finanzierungspartnern.

Struktur schlägt Volumen

Ein zentrales Signal der Diagnose Mittelstand 2025 lautet: Finanzierung wird anspruchsvoller – aber nicht restriktiver. Im Fokus steht die intelligente Strukturierung von Investitionen. Frühzeitige Machbarkeitsanalysen, belast-

bare Kostenplanung und die Einbindung von Fördermitteln gewinnen an Bedeutung.

Insbesondere bei großvolumigen Immobilienprojekten erwarten Finanzierungspartner heute transparente Business Cases, klare Projektziele und professionelle Steuerung. Kostenmanagement wird damit zum strategischen Instrument – nicht nur zur Kontrolle, sondern zur aktiven Gestaltung von Investitionssicherheit.

Planungssicherheit als Wettbewerbsfaktor

Die Studie macht deutlich, dass sich der Mittelstand in einer Phase struktureller Neujustierung befindet. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bleiben herausfordernd, doch das Finanzierungssystem steht.

Für Entscheider ergibt sich daraus eine klare Botschaft: Abwarten allein ist keine Strategie. Wer Investitionen präzise vorbereitet, regulatorische Anforderungen antizipiert und Immobilien als strategische Assets versteht, schafft Stabilität in unsicheren Zeiten.

Gerade im Bereich Corporate Real Estate und in Zukunftsfähigen Finanzierungskonzepten entscheidet sich zunehmend, wie effizient, nachhaltig und finanzierungsfähig ein Unternehmen aufgestellt ist. Die Diagnose Mittelstand 2025 zeigt damit nicht nur Belastungen – sondern auch Handlungsspielräume. Finanzierung bleibt möglich. Entscheidend ist, sie klug zu strukturieren.





Wachstum aus einer Hand finanziert

Fulfillment-Spezialist fuljoyment setzt bei der größten Investition der Unternehmensgeschichte auf Immobilien-Leasing

Mit dem Neubau eines hochmodernen Logistikzentrums in Tritttau hebt die fuljoyment AG ihr Geschäftsmodell auf die nächste Stufe. Grundstück, Gebäude und AutoStore-Anlage werden über eine integrierte Leasinglösung realisiert – gemeinsam mit der Sparkasse Holstein und der DAL Deutsche Anlagen-Leasing (DAL).

Die fuljoyment AG zählt seit Jahren zu den etablierten Fulfillment-Anbietern für E-Commerce-Marken und Webshops – insbesondere aus den Bereichen Mode, Lifestyle und Konsumgüter mit Kunden wie Closed, Drykorn und die WORTMANN-Gruppe nebst ihren Marken Tamaris, Caprice, Marco Tozzi und Jana sowie die Kienast Unternehmensgruppe mit Marken wie RENO, SCHUHPARK, SHOE4YOU und street shoes. Aber auch Künstler und Künstlerinnen wie Helene Fischer nutzen die Möglichkeiten von fuljoyment. Von der Vermarktung über Kundenservice und Zahlungsmanagement bis hin zu Lagerlogistik und Versand bildet das Unternehmen die komplette Wertschöpfungskette des Online-Handels ab.

Ein Wachstumsschritt mit Signalwirkung

Mit dem Neubau eines Logistikzentrums inklusive hochautomatisierter AutoStore-Anlage im Gewerbegebiet „An der alten Ziegelei“ in Tritttau investiert fuljoyment nun so umfangreich wie nie zuvor. Auf rund **20.500 m² Grundstücksfläche** entsteht ein **Logistik-Hub mit über 9.800 m² Hallenfläche**, der ab **August 2026** in Betrieb gehen soll. Die AutoStore-Anlage in der Endausbaustufe eine Lagerkapazität von 150.000 Autostore-Behältern haben und ist ein hochdichtes, automatisiertes Kleinteile-Lagersystem,

das auf dem Prinzip der Würfellagerung („Cube Storage“) basiert. Roboter bewegen sich auf einem Schienensystem (Grid) an der Oberfläche, greifen Behälter aus gestapelten Säulen und liefern sie an Kommissionierstationen (Ports). Das maximiert die Lagerfläche, bietet hohe Pickgeschwindigkeiten und ist modular erweiterbar. Zudem wird es für das Modegeschäft einen Bereich für Hängeware geben. Die Investition markiert nicht nur die **größte Einzelinvestition der Unternehmensgeschichte**, sondern auch einen strategischen Meilenstein: Sie schafft die infrastrukturelle





„Wir investieren hier nicht nur in eine Halle, sondern in die Zukunft unserer Kunden. Mit modernster Technik und maßgeschneiderten Flächen schaffen wir optimale Voraussetzungen für wachsende Marken.“

Detlef Paap, CEO und Gründer der fuljoyment AG.



„Für uns ist dieser Neubau die größte Einzelinvestition in unserer Unternehmensgeschichte. Deswegen war uns bei der Wahl der Partner das Vertrauen in die handelnden Personen besonders wichtig und entscheidungsrelevant.“

Stephanie Kenzler, CFO der fuljoyment AG.

Basis für weiteres Wachstum, höhere Automatisierung und maximale Skalierbarkeit. Die Investition wird das Unternehmen durch den Wachstumsschritt auf die nächste Ebene heben. „Wir investieren hier nicht nur in eine Halle, sondern in die Zukunft unserer Kunden. Mit modernster Technik und maßgeschneiderten Flächen schaffen wir optimale Voraussetzungen für wachsende Marken“, betonte Detlef Paap, CEO und Gründer der fuljoyment AG, schon beim Richtfest im August 2025.

Finanzierung als strategischer Hebel

Gerade vor dem Hintergrund bereits getätigter Investitionen in den vergangenen Jahren war für fuljoyment eine **hohe Finanzierungsquote bei gleichzeitiger Schonung des Eigenkapitals** entscheidend. Die Lösung: eine **maßgeschneiderte Immobilien-Leasing-Struktur**, die Grundstück, Gebäude und AutoStore-Anlage in einem ganzheitlichen Finanzierungskonzept zusammenführt. „Die außerbilanzielle Finanzierung und Schonung von Eigenmitteln für das operative Geschäft waren und sind für uns erfolgskritische Faktoren. Zudem haben wir die Investitionslösung von Immobilie und Moblie aus einer Hand bekommen“, unterstreicht Ingo Stemmann, ebenfalls CEO und gemeinsam mit Detlef Paap Gründer der fuljoyment AG.

Für fuljoyment bedeutete das:

- Entlastung der Geschäftsführung bei der Strukturierung und Umsetzung der Finanzierung
- Off-Balance-Finanzierung zur Schonung von Eigenmitteln
- Lange Laufzeiten für Cashflow-Stabilität
- Reduzierte Schnittstellen durch Finanzierung aus einer Hand
- Planbare Endschaffungsregelung bei voller Partizipation an der Wertentwicklung

Ein zentraler Erfolgsfaktor war dabei die enge Zusammenarbeit aller Projektbeteiligten – von der Wirtschaftsförderung als Grundstücksverkäufer über den Generalunternehmer Goldbeck bis hin zur Sparkasse Holstein inklusive der Konsortialpartner Förde Sparkasse und Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB.SH) sowie der DAL als strukturierendem Partner in der Mitte.

Teamarbeit als Schlüssel zum Erfolg

Trotz der Komplexität des Projekts und zwischenzeitlicher Herausforderungen ist die Zusammenarbeit geprägt von kurzen Wegen, klaren Zuständigkeiten und einer hohen



Lösungsorientierung. Die regionale Vernetzung der Beteiligten erwies sich dabei als klarer Vorteil. „Für fuljoyment war diese Investition ein außergewöhnlicher Schritt. Umso wichtiger waren Vertrauen, Transparenz und die Sicherheit, einen Partner an der Seite zu haben, der Finanzierung, Immobilie und Technik gesamthaft denkt“, so Fabian Koch, Projektleiter und Regionalleiter Großgeschäft Firmenkunden Nord der DAL.

Für die DAL ist das Projekt gleich in mehrfacher Hinsicht ein Vorzeige-Projekt.

Ein junges, innovationsgetriebenes Unternehmen in einer Zukunftsbranche konnte als Neukunde gewonnen werden – mit einer Finanzierungslösung, die exakt auf die

unternehmerischen Anforderungen zugeschnitten ist. Für fuljoyment wiederum bedeutet der Neubau weit mehr als zusätzliche Fläche: Er ist der Hebel für den nächsten Wachstumssprung, ermöglicht weitere Automatisierung und sichert die Wettbewerbsfähigkeit im dynamischen E-Commerce-Umfeld langfristig ab.

Daten & Fakten – Logistikzentrum

- Projekt: Neubau inklusive AutoStore
- Investor/Nutzer: fuljoyment AG
- Standort: Trittau (Schleswig-Holstein)
- Grundstück: ca. 20.500 m²
- Hallenfläche: ca. 9.800 m²
- Inbetriebnahme: geplant ab August 2026
- Besonderheiten: hochautomatisierte AutoStore-Anlage für 120.000 AutoStore-Behälter
- Finanzierung: Immobilien-Leasing für Grundstück, Gebäude und AutoStore, Off-Balance-Struktur, Lange Laufzeit, Finanzierung aus einer Hand
- Partner: Sparkasse Holstein zusammen mit der Förde Sparkasse und der IB.SH, DAL Deutsche Anlagen-Leasing (DAL), Goldbeck (Generalunternehmer), WAS Stormarn (Wirtschaftsförderung).



Es entsteht eine moderne AutoStore-Anlage.

Foto: Element Logic

Immobilien-Leasing

als strategischer Hebel

„Wir machen aus gebundenem Kapital unternehmerischen Spielraum“

Transformation kostet – und sie duldet keinen Aufschub. Digitalisierung, Dekarbonisierung, neue Geschäftsmodelle und regulatorische Anforderungen erhöhen den Investitionsdruck in Unternehmen erheblich. Gleichzeitig wird klassische Kreditfinanzierung anspruchsvoller. Kai Eberhard, Geschäftsführer der DAL Deutsche Anlagen-Leasing, erläutert im Interview, warum Immobilien-Leasing gerade jetzt ein Comeback erlebt – und wie Sparkassen und Unternehmen davon strategisch profitieren können.

CRE: Herr Eberhard, Sie sprechen von einem Comeback des Immobilien-Leasings. Warum ist das Thema aktuell so relevant?

KAI EBERHARD: Wir erleben derzeit einen enormen Transformationsdruck in der Wirtschaft. Digitalisierung, Dekarbonisierung und Lieferkettensicherheit verlangen erhebliche Investitionen. Gleichzeitig erschweren regulatorische Vorgaben wie Basel IV den Zugang zu klassischen Krediten. Immobilien-Leasing aktiviert gebundene Vermögenswerte und verwandelt sie in sofort verfügbares Kapital. Genau das macht es aktuell so attraktiv. Es geht nicht um eine Ersatzlösung für Kredite, sondern um einen strategischen Hebel, der Liquidität freisetzt und unternehmerische Handlungsfähigkeit stärkt.

Was unterscheidet Immobilien-Leasing heute von früheren Marktphasen?

Vor der Finanzkrise 2008 war Immobilien-Leasing ein stark wachsendes Segment. Danach brach das Volumen ein, weil sich Banken zurückzogen.

Heute sehen wir eine andere Ausgangslage: ESG-Investitionen, strengere Eigenkapitalanforderungen und ein verändertes Verständnis von Immobilien als Vermögensbestandteil rücken alternative Finanzierungsformen wieder in den Fokus. Immobilien-Leasing wird nicht mehr als reine Finanzierungsalternative gesehen, sondern als strategisches Instrument – zur Modernisierung, zur Vorbereitung von Nachfolgen oder zur flexiblen Einbindung von Immobilienwerten in die Unternehmensentwicklung.

Ein zentrales Instrument ist Sale-and-lease-back. Der Name spricht für sich, können Sie das trotzdem kurz erklären?

Sie sagen es, es ist einfach zusammen zu fassen: Die Immobilie wird verkauft und langfristig zurückgemietet oder zurückgeleast. Die Wirkung ist aber alles andere als trivial. Sale-and-lease-back ist der direkteste Hebel, um gebundenes Kapital zu mobilisieren.

In vielen mittelständischen Unternehmen schlummern stille Reserven in seit Jahrzehnten genutzten Gebäuden. Dieses Kapital ist gebunden – es arbeitet nicht. Durch Sale-and-lease-back entsteht sofortige Liquidität bei planbaren

Kosten. Der Betrieb bleibt am Standort, die Nutzung ändert sich nicht. Und über vertraglich gesicherte Optionen bleibt das Unternehmen eigentümerähnlich positioniert – inklusive Zugriffsmöglichkeiten am Laufzeitende und Beteiligung an Wertsteigerungen.

Welche Vorteile ergeben sich für Bilanz und Rating?

Unter HGB führt die Auslagerung der Immobilie regelmäßig zu einer Verbesserung zentraler Kennzahlen. Die Eigenkapitalquote steigt, der Verschuldungsgrad sinkt. Das wirkt sich positiv auf das Rating aus und kann Finanzierungskosten reduzieren. Gleichzeitig werden Abhängigkeiten von einzelnen Finanzierungsquellen verringert. Für viele Unternehmen ist das ein wichtiger strategischer Aspekt.

Für welche Immobilien eignet sich dieses Modell besonders?

Typische Einsatzfelder sind Produktions- und Logistikstandorte, Bürogebäude, Fachmarktzentren, Hotels oder Sozialimmobilien. Die Finanzierung basiert auf der Immobilie als werthaltigem Asset. In geeigneten Fällen sind Finanzierungsquoten

bis zu 100 Prozent des Kaufpreises möglich. Entscheidend sind die Bonität des Unternehmens und die Qualität des Objekts.

Gibt es Praxisbeispiele, die das verdeutlichen?

Ja, etwa das Hochtechnologiezentrum „SUMMIT“ der ifm-Unternehmensgruppe in Siegen. Das Gebäude wurde 2019 bezogen und 2024 im Rahmen einer Sale-and-lease-back-Struktur veräußert und zurückgeleast. Ziel war die Kapitalfreisetzung und Bilanzverkürzung. Gleichzeitig sicherte sich das Unternehmen eigentümerähnliche Rechte, eine attraktive Leasingrate mit 20-jähriger Laufzeit und die Option auf späteren Erwerb. Für uns zeigt dieses Beispiel sehr gut: Immobilien-Leasing schafft Liquidität, ohne strategische Standortentscheidungen infrage zu stellen.

„Immobilien-Leasing ist ein strategisches Instrument – zur Modernisierung, zur Vorbereitung von Nachfolgen oder zur flexiblen Einbindung von Immobilienwerten in die Unternehmensentwicklung.“

Kai Eberhard

Neben Sale-and-lease-back sprechen Sie auch von Build-to-lease und Mietkauf. Wann kommen diese Modelle zum Einsatz?

Nicht jedes Unternehmen verfügt über Bestandsimmobilien, die sich für Sale-and-lease-back eignen. Build-to-lease





Kai Eberhard ist seit 2011 Mitglied der Geschäftsführung der DAL Deutsche Anlagen-Leasing. Der Bankkaufmann und Diplom-Ökonom verantwortet als Geschäftsführer unter anderem den Vertrieb für das Immobilien-Geschäft der DAL.

richtet sich an Unternehmen, die neu bauen oder umfassend modernisieren möchten. Die Leasinggesellschaft kann dabei als „Bauabteilung auf Zeit“ agieren, Projektmanagement übernehmen und langfristig kalkulierbare Raten ermöglichen.

Mietkauf wiederum ist besonders für kleinere Mittelständler interessant. Er erlaubt den schrittweisen Erwerb einer Immobilie bei gleichzeitiger Schonung der Liquidität.

Welche Rolle spielen ESG und Nachhaltigkeit?

Eine sehr große. Immobilien-Leasing kann gezielt genutzt werden, um energetische Sanierungen, Modernisierungen oder flexible Arbeitsplatzkonzepte umzusetzen. Sanierungen, Umbauten oder Neubauten lassen sich so realisieren, ohne die operative Liquidität übermäßig zu belasten. Gleichzeitig verbessert sich die ESG-Performance des Unternehmens – ein Aspekt, der auch für Banken und Sparkassen in der Kreditvergabe zunehmend relevant wird.

Sie haben viele Vorteile für Unternehmen beschrieben. Was bedeutet das für Sparkassen konkret?

Für Sparkassen eröffnet Immobilien-Leasing mehrere Perspektiven: Erstens als Finanzierungsinstrument für ihre gewerblichen Kunden.

Zweitens als Möglichkeit, Bestandskunden ganzheitlich zu begleiten – von der Kreditlösung bis zur strukturierten Asset-Finanzierung.

Und drittens auch strategisch: Immobilien-Leasing ist ein Baustein, um regionale Unternehmen bei Transformationsprojekten zu unterstützen, ohne deren Kapitalstruktur zu überlasten.

Ihr Fazit?

Immobilien-Leasing ist weit mehr als eine Nischenlösung. Es macht den Firmenstandort vom gebundenen Vermögenswert zum aktiven Treiber – für Liquidität, Bilanzstärke und nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit.

Oder anders formuliert: Wir machen aus gebundenem Kapital unternehmerischen Spielraum. Und genau diesen Spielraum brauchen Unternehmen heute mehr denn je.

Die Wirkung von Sale-and-lease-back (SLB)

- **Liquidität mobilisieren:** SLB macht Kapital sofort nutzbar – für Investitionen in Märkte, Technologien oder energetische Sanierungen, ohne operative Einschränkungen.
- **Bilanz und Rating verbessern:** Durch die Auslagerung der Immobilie steigt die Eigenkapitalquote, der Verschuldungsgrad sinkt. Unter HGB wirkt dies direkt auf Bilanz und Rating und senkt Finanzierungskosten.
- **Steuern optimieren:** Über Leasing können steuerliche Vorteile genutzt und somit Belastungen im Vergleich zu einer Kreditfinanzierung deutlich reduziert werden. Zudem sind Leasingraten vollständig als Betriebsausgaben absetzbar.
- **ESG und New Work umsetzen:** Sanierungen, Umbauten und flexible Arbeitsplatzkonzepte lassen sich über Leasing realisieren – mit spürbaren Effizienzgewinnen und einem Plus an Arbeitgeberattraktivität.
- **Nachfolge sichern:** Für Familienunternehmen ist SLB ein wirksames Instrument, um die Übergabe planbar zu machen. Die Immobilie bleibt im Betrieb, Nachfolger werden finanziell entlastet – und das Vermögen lässt sich am Ende der Laufzeit steuerlich effizient ins Privatvermögen überführen.

Rückblick und Ausblick:

Structured FINANCE & EXPO REAL

Zwei Branchentreffs, zahlreiche Impulse – und viele gute Gespräche: Auch 2025 waren die Structured FINANCE in Stuttgart und die EXPO REAL in München feste Termine im Kalender der DAL und der DAL Real Estate Management GmbH.

Structured FINANCE 2025

Impulsgeber für Unternehmensfinanzierung

Die Structured FINANCE 2025 in Stuttgart war erneut zentrale Plattform für den Austausch zu aktuellen Herausforderungen der Unternehmensfinanzierung. Am Gemeinschaftsstand von DAL und Deutsche Leasing standen insbesondere folgende Themen im Fokus:

- Sicherung von Liquidität in volatilen Märkten
- Investitionen IT- und Rechenzentrumsinfrastruktur
- Revitalisierung und nachhaltige Modernisierung von Unternehmensimmobilien
- Projektfinanzierungen für Energie- und Infrastrukturvorhaben

Große Resonanz erfuhr der Roundtable „PPA versus Ökostromtarif – Energieversorgung in der Unternehmensstrategie“. Das Format verdeutlichte: Nachhaltige Energieerzeugung ist längst strategischer Bestandteil unternehmerischer Entscheidungen. Für die DAL war die Messe mehr als ein Schaufenster – sie war ein echter Impulsgeber. Zahlreiche Gespräche mit Bestands- und Neukunden sowie mit Refinanzierungspartnern wurden unmittelbar in konkrete Folgeaktivitäten überführt.

EXPO REAL 2025

Transformation trifft Immobilienstrategie

Vom 6. bis 8. Oktober 2025 war die DAL gemeinsam mit der DAL Real Estate Management auf der EXPO REAL in München vertreten – Europas größter Fachmesse für Immobilien und Investitionen. Im Mittelpunkt standen 2025 die großen Treiber der Branche:

- Dekarbonisierung von Bestandsimmobilien
- ESG-Strategien und regulatorische Anforderungen
- Smart Buildings, Digitalisierung und KI
- Flexible Nutzungskonzepte und Quartiersentwicklungen

Als Spezialist für assetbasierte Finanzierungslösungen und ganzheitliches Real Estate Management konnte die DAL ihre Rolle als Verbundpartner der Sparkassen-Finanzgruppe weiter schärfen. Besonders gefragt waren Lösungen, die Finanzierung, Projektsteuerung und Nachhaltigkeitsberatung intelligent miteinander verbinden – von der Machbarkeitsstudie bis zur Inbetriebnahme. Die Expertinnen und Experten der DAL sind vor Ort und stehen zur Verfügung.

Save the Date

Vormerken: Die Structured FINANCE 2026 findet am **25. und 26. November 2026** in Stuttgart statt.

Die EXPO REAL 2026 vom **5. bis zum 7. Oktober 2026** in München.

Wir sind wieder vor Ort und freuen uns auf den persönlichen Austausch.

Digitalisierung von Immobilienverträgen

Transaktionen werden effizienter. Mit dem Gesetz zur Digitalisierung des Vollzugs von Immobilienverträgen und erweiterten Möglichkeiten zur elektronischen Präsenzbeurkundung schreitet die Modernisierung notarieller Prozesse voran. Ziel ist ein effizienterer, medienbruchfreier Datenaustausch zwischen Notaren, Behörden und Registern.

Für den gewerblichen Immobilienmarkt bedeutet dies verkürzte Abwicklungszeiten, mehr Transparenz im Vollzug und potenziell geringere Transaktionsrisiken. Gerade bei komplexen Portfoliotransaktionen oder Projektentwicklungen kann die beschleunigte Registerkommunikation zu höherer Planungssicherheit führen.

Die Reform stärkt damit nicht nur die Prozessqualität, sondern erhöht auch die Standortattraktivität des deutschen Immobilienmarktes im internationalen Wettbewerb.



Deloitte-Studie

Gewerbeimmobilienmarkt stabilisiert sich vorsichtig

Die deutsche Gewerbeimmobilienbranche zeigt laut einer aktuellen Analyse von Deloitte erste Anzeichen einer Stabilisierung. Nach zwei Jahren mit starkem Zinsanstieg, rückläufigen Transaktionen und Bewerbungsanpassungen rechnen Marktteilnehmer wieder häufiger mit leicht steigenden Volumina.

Allerdings bleibt die Entwicklung differenziert: Logistikimmobilien gelten weiterhin als robust, während Büroobjekte stark von Lage und ESG-Qualität abhängen. Nachhaltigkeit und Energieeffizienz entwickeln sich zunehmend zum entscheidenden Werttreiber – sowohl bei Finanzierung als auch bei Vermarktung.

Fazit der Studie: Ein vorsichtiges Wachstum ist möglich, setzt jedoch professionelles Asset-Management, belastbare Finanzierungsstrukturen und ESG-konforme Konzepte voraus. Für Akteure im Markt – ob Investoren, Projektentwickler oder Sparkassen – bleibt damit entscheidend, Immobilienstrategien frühzeitig zu überprüfen und Investitionsentscheidungen konsequent an Qualität, Standort und Zukunftsfähigkeit auszurichten.



2. Finance Forum Sparkassen 2026

Transformationsfinanzierung im Verbund weiterdenken

Nach dem erfolgreichen Auftakt im Herbst 2025 geht das gemeinsame Veranstaltungsformat von Landesbank Baden-Württemberg (LBBW), Berlin Hyp und der DAL in die nächste Runde: Das 2. Finance Forum Sparkassen 2026 bringt erneut Entscheiderinnen und Entscheider aus der Sparkassen-Finanzgruppe zusammen – mit einem klaren Fokus auf Transformationsfinanzierung, Nachhaltigkeit und strukturierte Finanzierungslösungen im Verbund.

Wissen bündeln – Zusammenarbeit stärken

Bereits die Premiere in Stuttgart hat gezeigt, wie groß der Bedarf an Austausch und vertiefendem Know-how ist. Rund 125 Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus Sparkassen, Landesbanken und Verbundunternehmen nutzten die Plattform, um sich zu aktuellen Entwicklungen rund um nachhaltige Transformationsprojekte, regulatorische Anforderungen und innovative Finanzierungsstrukturen zu informieren. „Partnerschaft zeigt sich nicht nur in konkreten Projekten, sondern auch im Dialog“, unterstreicht Dr. Peer Günzel, Geschäftsführer der DAL.

Gerade in Zeiten steigender regulatorischer Anforderungen, wachsender ESG-Erwartungen und komplexer Investitionsvorhaben kommt es auf belastbare Strukturen und partnerschaftliche Zusammenarbeit an. Das Finance Forum versteht sich daher als Impulsgeber und Netzwerkplattform innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe. Im Mittelpunkt stehen unter anderem:

- Praxisbeispiele aus der Transformationsfinanzierung, etwa im Bereich erneuerbare Energien, Infrastruktur und Energieversorgung
- ESG-Risiken und EU-Taxonomie im Finanzierungsalltag
- Strukturierung von Konsortialfinanzierungen
- Zins- und Währungsmanagement im aktuellen Marktumfeld
- Erfahrungsberichte aus der Zusammenarbeit im Verbund



Plattform für nachhaltige Investitionsprojekte

Auch wenn die öffentliche Aufmerksamkeit für nachhaltige Transformationsvorhaben zuletzt schwankte, bleibt ihr strategischer Stellenwert ungebrochen. Investitionen in Energieinfrastruktur, Dekarbonisierung, Speichertechnologien oder nachhaltige Immobilien verlangen spezifisches Know-how – sowohl in der Strukturierung als auch in der Risikobewertung.

Die DAL freut sich darauf, gemeinsam mit ihren Partnern erneut Impulse zu setzen – für eine starke Zusammenarbeit und erfolgreiche Transformationsprojekte im Sparkassenverbund.

Termin und Anmeldemöglichkeiten finden Sie unter:

Finance Forum Sparkassen 2026
22. Juni 2026,
LBBW-Forum Stuttgart
<https://erlebnis.lbbw.de/finance-forum-sparkassen-2026>



Wussten Sie, dass ...

... die DAL gemeinsam mit Partnern 22 neue Straßenbahnen für Mainz auf die Schienen setzen wird?

Ein starkes Signal für die Mobilitätswende – und ein bedeutendes Infrastrukturprojekt direkt am Unternehmenssitz der DAL: Die Mainzer Verkehrsgesellschaft (MVG) investiert in 22 hochmoderne Straßenbahnen des Typs Škoda Transportation ForCity Smart.

Die Finanzierung des mehr als 100 Millionen Euro umfassenden Investitionspakets wurde von der DAL strukturiert und im Rahmen eines Konsortialdarlehens unter

Führung der DAL/Deutsche Leasing Finance umgesetzt. Beteiligt sind zudem die Helaba, die Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) sowie die Rheinhessen Sparkasse. Die ISB stellt darüber hinaus zusätzliche Refinanzierungsmittel bereit.

Die rund 43 Meter langen Fahrzeuge werden zwischen 2028 und 2030 ausgeliefert. Sie bieten deutlich mehr Kapazität und tragen dazu bei, den wachsenden Fahrgastzahlen in der rheinland-pfälzischen Landeshauptstadt gerecht zu werden.

Für die DAL ist das Projekt mehr als eine Finanzierung: Es ist ein Beitrag zur nachhaltigen Modernisierung des öffentlichen Nahverkehrs – mit langfristiger Struktur, planbaren Konditionen und der Einbindung von Fördermitteln. Ein Beispiel dafür, wie assetbasierte Finanzierungslösungen die Transformation vor Ort konkret unterstützen. Welche anspruchsvollen Investitionen liegen vor Ihnen? Sprechen Sie uns an und lassen Sie uns über Lösungen sprechen.



Impressum

DAL Corporate Real Estate Management Magazin

Strategien und Lösungen für Ihre Immobilien

Ausgabe: 1-2026

Erscheinungsweise: zweimal jährlich

Auflage: 4.000 Stück

Herausgeber: DAL Real Estate Management GmbH

Emy-Roeder-Straße 2, 55129 Mainz

E-Mail: rem@dal.de

Homepage: www.dal.de

Verantwortlich i.S.d.P.: Michael Schorling, DAL

Konzept, Redaktion, Design: Eckpunkte Kommunikation GmbH
www.eckpunkte-kommunikation.de

Bildnachweise: S. 1: Adobe Stock; S. 2: LIST Eco GmbH & Co. KG, LBBW, © Element Logic;

S. 3: DAL – © Melanie Bauer Photodesign; S. 4: Adobe Stock;

S. 5: LIST Eco GmbH & Co. KG und DAL – Kathrin Klebsattel; S. 8: Adobe Stock;

S. 10 und 11: Sparkasse Vorderpfalz – Architekturbüro Stefan Forster;

S. 14: Adobe Stock; S. 15, 16 und 17: TU Darmstadt; S. 20: Adobe Stock;

S. 18: Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV);

S. 21, 22 und 23: fuljoyment; S. 23 unten: © Element Logic; S. 24: Adobe Stock;

S. 26: Adobe Stock; S. 27: DAL – © Melanie Bauer Photodesign;

S. 29: Adobe Stock; S. 30: LBBW – Klaus Hepp; S. 31: © MVG



Sie möchten
unser Magazin
zukünftig digital
erhalten?
Hier anfordern!





**Baumanagement
outgesourct.
Aufs Kerngeschäft
fokussiert.**



**Infos &
Best-Practices.**

SCANNEN UND INFORMIEREN

Real Estate Management.
Für Unternehmensimmobilien.



www.dal.de

DAL | 
Deutsche Leasing