

„Wir werden 2030 keine Stranded Assets haben“

Siemens dreht sein Immobilienportfolio einmal auf Links. Zsolt Sluiter, CEO von Siemens Real Estate (SRE), will 2030 keine Immobilien mehr im Portfolio haben, die Vorgaben aus dem European Green Deal nicht erfüllen.

Zsolt Sluiter leitet seit Ende 2006 das Geschäft von Siemens Real Estate.
Quelle: Siemens Real Estate



Immobilien Zeitung: Herr Sluiter, Siemens setzt recht konsequent auf die neue Arbeitswelt mit Homeoffice und Desk-Sharing. Auf welche Weise wirkt sich das auf die Flächenbelegung aus?

Zsolt Sluiter: Die Flächenbelegung wird effizienter. So haben wir im Zuge des „New Normal“ die Belegschaft hier im Gebäude (die Siemens-Zentrale in München, Anm. d.Red.) nahezu verdoppelt. Dafür benötigen wir in München ungefähr 18.000 qm angemietete Flächen weniger. Dieser Konsolidierungsprozess findet derzeit an allen Standorten auf der ganzen Welt statt.

IZ: Das heißt, wie viel Flächen sind weltweit obsolet geworden?

Sluiter: Weltweit sind das etwa 1 Mio. qm, die wir innerhalb der letzten drei Jahre aufgegeben haben und mittelfristig aufgeben werden. Umgerechnet auf die Büroflächen kann man sagen, dass Corona einen Effekt von ungefähr 20% weniger Flächen haben wird.

IZ: Wie viel Quadratmeter belegt Siemens weltweit?

Sluiter: Das sind rund 8,5 Mio. qm. Allerdings sind das nicht nur Büroflächen. Etwas 60% unseres Portfolios besteht aus Industrieimmobilien.

IZ: Siemens will als einer der ersten großen Industrieunternehmen weltweit bis zum Jahr 2030 eine neutrale CO₂-Bilanz haben. Welche Rolle spielt Siemens Real Estate dabei?

Sluiter: Eine große Rolle! Unsere Gebäude tragen schließlich bis zu 50% zum Carbon Footprint von Siemens bei. Die Maßnahmen sind vielfältig und umfangreich. Zum Beispiel stellen wir jeden Quadratmeter, der nur irgendwie möglich ist, mit Photovoltaik aus.

IZ: Ist das auch ein Grund, warum viele Immobilien verkauft werden? Gerade in Erlangen haben Sie sich mit dem Neubau des Campus von alten Immobilien getrennt.

Sluiter: Wir drehen das Portfolio permanent durch aktives Portfoliomanagement. Aber klar: Immobilien, die nicht mehr zeitgemäß sind, werden wir systematisch ersetzen. Wir werden 2030 keine Immobilien mehr haben, die Vorgaben aus dem European Green Deal und ähnlichen Programmen nicht erfüllen. Wir werden nicht auf Stranded Assets sitzen. Wir dürfen dabei nicht vergessen, dass wir nicht nur über Büros, sondern auch über Fertigungsstätten reden, die bis 2030 CO₂ neutral werden müssen. Das ist die Immobilienwirtschaft mental noch weit hinterher.

IZ: Wie meinen Sie das?

Sluiter: Oft werden Dinge diskutiert, über die reden wir gar nicht mehr. Als das Thema Ladesäulen aufkam, war lange die Meinung, das machen wir nicht. Wir verstehen ESG und Programme wie den European Green Deal als Chance. Dafür brauchen wir die Technologien, die Siemens anbietet. Wir bei Siemens Real Estate sind da oft der erste Kunde. Wir sind mittlerweile verankert im Konzern als derjenige, der potenziellen Kunden zeigt, wie gut die Siemens-Produkte sind. Etwas bei der Gebäudetechnik und Gebäudeautomatisierung aber auch bei der Digitalisierung oder beim Monitoring.

IZ: Können Sie ein Beispiel nennen?

Sluiter: Keiner in der Branche kann heute auf Knopfdruck über ein Smart Metering System global seinen CO₂-Footprint abbilden oder ermitteln, was habe ich eigentlich für einen Energieverbrauch oder welche Energiekosten? Wir werden das in wenigen Monaten können. Die Daten aller Gebäude der Sie-

mens Real Estate auf der ganzen Welt laufen in einem Center in Indien zusammen. Im August kann ich Ihnen also sagen, wie hoch der Carbon-Footprint der Siemens-Gebäude ist. Daran sind natürlich sehr viele Firmen interessiert – das ist etwas, das es bisher bei einem Corporate-Real-Estate-Unternehmen nicht gab.

IZ: Bieten Sie das auch extern an?

Sluiter: Wir können der Wirtschaft das anbieten. Wir beraten schon andere Industrieunternehmen und gestalten beispielsweise Arbeitswelten oder helfen, einen speziellen Dekarbonisierungspfad zu definieren. Unser Vorteil ist, dass wir im Vergleich zu einem Berater einen Unique-Selling-Point haben: Denn wir haben das schon alles implementiert und damit einen Show Case. Das bringt viel Glaubwürdigkeit. Übrigens nicht nur bei den Kunden. Wir konnten in den letzten Jahren trotz Corona unglaublich viele gute Leute für uns gewinnen. Exakt wegen Themen wie der Dekarbonisierung.

IZ: Zurück zur Siemens-Strategie: Über was für ein Investitionsvolumen reden wir, wenn das Portfolio bis 2030 klimaneutral gemacht werden soll?

Sluiter: Bezogen auf das existierende Portfolio sind das mehr als 600 Mio. Euro. Darin sind noch keine neuen Developments wie die Entwicklungen in Berlin oder der Campus in Erlangen enthalten.

IZ: Wie viel Geld geben Sie zusätzlich für Neubauminvestitionen aus?

Sluiter: Wir haben jedes Jahr ein Investitionsvolumen von rund 350 Mio. Euro. Über zehn Jahre sind das knapp 4 Mrd. Euro. Im gleichen Zeitraum haben wir Refinanzierungen über Verkäufe in ähnlicher Größe – mit dem Ziel, es Cash-neutral zu handhaben.

IZ: Die CO₂-Neutralität betrifft sicherlich nicht nur eigene Immobilien. Wie sieht es mit den angemieteten Objekten aus?

Sluiter: Wir mieten heute schon konsequent nur grüne Immobilien an. Wir haben einen hohen Anspruch an das Thema Zero Carbon und die ESG-Anforderungen, wie Diversity und Inklusion aber auch beim Well-being. Angemietete Flächen müssen das erfüllen.

IZ: Wie ist Verhältnis zwischen eigenen und angemieteten Immobilien?

Sluiter: Das liegt ungefähr bei 60 zu 40. Wobei wir, auch wenn wir Immobilien verkaufen, nicht immer komplett aussteigen. Wir bleiben auch bei großen Fonds engagiert. Zudem ist oft unsere eigene Pensionskasse investiert. Im Vergleich mit anderen DAX-Unternehmen ist unsere Eigentumsquote also eher gering.

IZ: Und dennoch bauen Sie sehr viel. Wie viele Quadratmeter sind derzeit im Bau?

Sluiter: Weltweit haben wir derzeit rund 500.000 qm im Bau; darunter auch viele Produktionsflächen.

IZ: Ist das nur für den eigenen Bedarf oder tritt Siemens Real Estate bei diesen Flächen auch als Vermieter auf?

Sluiter: Wir haben etwa 30% unseres Portfolios fremd vermietet. Wir sichern dadurch Leerstände ab, haben zusätzliche Einnahmen und minimieren Risiken. Das ist aber nicht unser primärer Geschäftszweck. Nur in untergeordneten Fällen investieren wir für den Markt. Wenn wir das maximale Baurecht ausnutzen, kann es vorkommen, dass wir über den Siemens-Bedarf hinaus bauen. Aber wir würden nirgends bauen, wenn es dort kei-

nen Siemens-Bedarf gibt. Wir sind kein Property-Unternehmen.

IZ: Und da machen Sie keine Ausnahmen?

Sluiter: Dann muss es attraktiver sein als das, was das Siemens-Geschäft abwirft. Siemens hat für einige seiner Geschäfte eine Renditeerwartung von 20% und mehr. Damit konkurrieren wir als SRE bei den Investitionen.

Unsere Anteilseigner goutieren es nicht, wenn wir Investitionen tätigen, die am Ende 4,5% Rendite bringen.

IZ: Obwohl Siemens Real Estate vor allem bei der Realisierung von Großprojekten viel Expertise aufgebaut hat. Sie setzen dabei komplett auf digitale Planung und haben Erfahrungen im Projektmanagement. Warum bieten Sie das nicht am Markt an?

Sluiter: Warum sollten wir das machen? Damit verdienen wir doch nichts. Wir werden

natürlich gefragt. Aber wir stellen immer wieder fest: Das ist ein Risiko, das sind eine Menge Ressourcen und am Ende steht eher ein bescheidener Ertrag. Bei allem, was wir tun, muss es einen Siemens-Bezug geben. Wir sind auch sonst gut ausgelastet.

IZ: Vor allem mit Ihrem Großprojekt Siemensstadt in Berlin. Wann geht es dort los?

Sluiter: Wir warten noch auf die Baugenehmigung. Die soll Anfang nächsten Jahres kommen. Es ist zäh, da ständig die Verant-

wortlichen wechseln, aber ich bin überzeugt: Es kommt.

IZ: Wie viele Quadratmeter werden das?

Sluiter: Insgesamt reden wir von etwa 1 Mio. qm. Es wird ein Urbanes Gebiet mit Wohnen, Industrie, einem Hotel, sozialen Einrichtungen und Gewerbetribunen. Bis zur Fertigstellung dauert es aber noch 15 Jahre.

IZ: Herr Sluiter, Danke für das Gespräch. Das Interview führte Alexander Heintze.

4 Mrd. Euro Immobilienvermögen

Das Münchner Technologieunternehmen Siemens galt lange Zeit als Bank mit angeschlossener Elektroabteilung. Doch der Konzern hat auch ein globales Immobilienvermögen von mehr als 4 Mrd. Euro. Im Geschäftsjahr 2022 (Ende September) erwirtschaftete die Sparte einen Gewinn von 118 Mio. Euro bei einem Umsatz von 1,8 Mrd. Euro.

Mit der Entwicklung der Berliner Siemensstadt auf 70 ha und des Firmencam-

pus in Erlangen auf 50 ha Fläche ist Siemens Real Estate (SRE) einer der größten Projektentwickler unter den Corporate-Real-Estate-Unternehmen.

Seit November 2006 leitet Dr. Zsolt Sluiter die Geschäfte der SRE. Der promovierte Geophysiker ist seit 1990 im Siemens-Konzern und war lange Zeit Mitglied im Präsidium des Zentralen Immobilien Ausschuss sowie Leiter des Ausschusses Corporate Real Estate. **Alexander Heintze**