WINDLIN
Journalismus + Kommunikation
mail@sabinewindlin.ch

PUBLIKATION	ZUSAMMENARBEIT	TEXT	DATUM
Magazin Forum	Agentur Linkgroup	Sabine Windlin	1.12.2018

GEFRAGT IST FLEXIBILITÄT

Geschäftskunden verlangen heute Räumlichkeiten, welche flexible Arbeitsformen ermöglichen. Wie erlebt die Alfred Müller AG die Entwicklung und wie erfüllt sie die neuen Kundenbedürfnisse? Ein Gespräch mit dem Verwaltungsratspräsidenten Christoph Müller und dem Vorsitzenden der Geschäftsleitung, David Hossli.

Home-Office, Coworking, Arbeiten von unterwegs – nutzen Sie selber die Freiheit und die Flexibilität mobiler Internetnutzung und ortsungebundenen Arbeitens? Oder trifft man Sie – ganz alte Schule – meist im Einzelbüro des Hauptsitzes an?

David Hossli: Ich war schon immer relativ mobil unterwegs, da ich früh in einem internationalen Umfeld verkehrte. Mit dem Laptop am Gate des Flughafens, das kam häufig vor. Wenn ich heute für die Alfred Müller AG unterwegs bin, reise ich mit dem Zug und kann im Abteil hervorragend konzeptionell arbeiten. Telefongespräche und Skype-Konferenzen erledige ich aber immer noch am liebsten im Büro.

Christoph Müller: Auch ich nutze die technischen Hilfsmittel für die mobile Arbeit: Bluetooth-Kopfhörer, Tablet und Laptop. Ich bin vor allem mit dem Auto unterwegs und habe mir angewöhnt, bewusst eine halbe Stunde früher loszufahren, um vor Terminen im Auto noch Zeit für Telefonate zu haben. Lange Strecken nach Bern, Genf oder Basel lege ich mit dem Zug zurück. Und da sind für mich Telefonate allein schon aus

Diskretionsgründen ein No-go. Arbeiten in einem Coworking Space wäre für mich denkbar, vorausgesetzt, es befinden sich nicht 20 andere Leute im Raum, die mich ablenken. Entscheidend ist, wie hoch der Geräuschpegel im Raum ist.

Arbeitskultur und Büroraumbedarf sind im Umbruch. Gegenwärtig haben sich 162 Schweizer Unternehmen mit der Work-Smart-Initiative verpflichtet, flexible Arbeitsmodelle und -plätze zu fördern. Inwiefern sind Sie als Immobilienunternehmen von dieser Entwicklung betroffen?

David Hossli: Mit unserem grossen Portfolio an Geschäftsflächen hat eine solche Entwicklung eine zentrale Bedeutung, weil sie die Nachfrage nach unseren Produkten verändert. Wir müssen wissen, wie unsere Mieter Geschäftsflächen nachfragen und wie sie diese brauchen. Dabei geht es nicht nur um Produktivität und Kostenreduktion, es geht auch um die Attraktivität der Firmen als Arbeitgeber. Eine Firma will schliesslich möglichst attraktive Arbeitsplatzmodelle anbieten, um die besten Leute zu gewinnen. Beim Thema New Work geht es aber nicht zuletzt auch darum, die Mobilitätsspitzen zu brechen. Die digitale und kurzfristige Buchung von Arbeitsflächen ist schon jetzt Realität. Auch dieses Thema behalten wir darum im Auge.

Christoph Müller: Die Alfred Müller AG ist punkto Flexibilität seit je innovativ unterwegs, und Multifunktionalität war schon immer ein zentraler Aspekt bei den Investitionen in unser Portfolio. Vor Jahren hat die Alfred Müller AG für eine Computerfirma in Zürich Open Spaces realisiert, als es den Begriff noch gar nicht gab. Die Belegschaft reagierte zuerst ein wenig irritiert, denn das Konzept war pionierhaft. In Steinhausen, Sursee und Stans vermieten wir schon länger Einzelbüros mit Coworking-Charakter, die sehr begehrt sind.

Die Alfred Müller AG hat mit dem Ausbau und der Einrichtung des Coworking Space B.Labs beim Bahnhof Burgdorf für Firmengründer ein ideales Umfeld geschaffen und konkret etwas für die Standortförderung in dieser Region getan. Wie kam es zu diesem Projekt, und wie bewährt es sich?

David Hossli: In Burgdorf haben wir eine Art Plattform für Startups der Gesundheitsbranche geschaffen. Initiantin und Betreiberin von B.Labs ist die thinkNEO GmbH. B.Labs bietet flexible und feste Arbeitsplätze in einem hellen und grosszügig gestalteten Open-Space-Büro, das nur wenige Minuten vom Bahnhof entfernt ist. Eingebettet in das ehemalige Industrieareal der Aebi Maschinenfabrik, befindet sich B.Labs in den modernisierten Räumen einer denkmalgeschützten Schreinerei. Das Projekt war für uns spannend, und die Leute, die nun hier agieren, sind dankbar, einen Ort gefunden zu haben, wo sie ihre Geschäftsaktivitäten entwickeln und produktiv sein können. Wenn ich jedoch die Erträge anschaue, die wir in den ersten Quartalen generiert haben, sind die Zahlen eher bescheiden. Dies macht deutlich: Bis sich ein solcher Ort etabliert hat, braucht es Zeit und Geduld. Das finanzielle Risiko hielt sich für uns in Grenzen, denn die Standort- und Kapitalkosten hatten wir ohnehin. Das einzige, was wir aufwenden mussten, waren die Kosten für den Ausbau, und dieser ist durchdacht und bewährt sich.

Christoph Müller: Wir sind dort tatsächlich noch in der Startphase. Das Areal ist noch nicht fertig bespielt. Es kommen noch mehr Wohnungen auf den Markt. Wenn dort die Leute einziehen, wirkt sich dies bestimmt auch positiv auf die Dienstleistungsflächen aus.

Auch in Zug ist die Alfred Müller AG am Ball und vermietet den von der Investorengruppe Lakeside Partners gegründeten Crypto Valley Labs auf dem LG-Areal Coworking Spaces für Unternehmen und Startups im Bereich der Blockchain-Technologie. Inwiefern

unterscheidet sich eine solche Partnerschaft von einem konventionellen Mietverhältnis?

Christoph Müller: Bei diesem Projekt handelt es sich um eine Zwischennutzung auf dem LG-Areal, dem früheren Firmensitz der Landis+Gyr AG. Wir waren daran interessiert, dass in dieses Haus Leben einkehrt, denn es wird noch ein paar Jahre dauern, bis die Bagger auffahren. Die Investitionen in den Ausbau haben wir zusammen mit dem Betreiber bestritten. Dementsprechend hat die Miete eine variable, auslastungsabhängige Komponente. Wir haben mit den Crypto Valley Labs ein partnerschaftliches Modell. Das heisst: Wenn Crypto Valley Labs mehr Arbeitsflächen vermietet, erhalten auch wir mehr Einnahmen. Das Risiko ist also auf mehrere Schultern verteilt. Was mich besonders freut: Die Blockchain-Community passt hervorragend in das Ökosystem des LG-Areals.

Rund 12 700 Quadratmeter Geschäftsfläche mit flexiblem Nutzungskonzept stehen schliesslich in der ersten Etappe des Quadrolith in Baar zur Verfügung. Prominente Mieter sind das Biotech-Unternehmen Biogen und der Pharmakonzern AstraZeneca. Handelt es sich hierbei auch um Coworking Spaces?

Christoph Müller: Hier würde ich den Begriff nicht anwenden. Die Räumlichkeiten in Burgdorf stehen jedem offen, der für ein paar Stunden, Tage oder Wochen einen Arbeitsplatz mieten will. Das ist im Quadrotlith nicht der Fall. Diese Flächen stehen ausschliesslich den Mitarbeitenden unserer Mieter AstraZeneca, Biogen und ab 1. Dezember 2018 Asset Management Partners offen.

David Hossli: Beim Quadrolith würde ich eher von «work smart» sprechen. Das heisst, dass die Arbeitsplätze nicht mehr fix einer Person zugeteil sind, wie bei AstraZeneca, denn ein Grossteil der Angestellten ist viel unterwegs und in internationale Projekte involviert.

Christoph Müller: Ein innenarchitektonisches Highlight und gleichzeitig Ausdruck moderner Arbeitsweise ist bei AstrasZeneca die sogenannte Town Hall – eine Art Treppenauditorium als zentraler Meetingpoint, wo Zusammenkünfte abgehalten werden und Orientierungen stattfinden. Für mich ist das ein schönes Beispiel dafür, dass Besprechungen nicht zwingend in geschlossenen Sitzungszimmern stattfinden müssen.

Die Mieter von Coworking Spaces wollen kurzfristig Raum mieten, aber auch wieder abstossen können. Bezahlt wird nur, was man nutzt. Das klingt nachvollziehbar und verlockend. Vor welche Herausforderungen stellt diese Unberechenbarkeit Sie als Vermieter, der wohl lieber Mietverträge mit langen Laufzeiten abschliesst?

David Hossli: Ich bin überzeugt, dass in Zukunft weniger klassische Mietverträge mit fixer Laufzeit – ich rede von zehn Jahren oder mehr – abgeschlossen werden. Heute generieren wir über 90 Prozent unserer Mieterträge auf diese Weise, mittelfristig wird dieser Anteil wohl auf 80 oder 75 Prozent sinken. Denn das Bedürfnis nach flexiblen Nutzungsformen steigt zweifelsohne, und dem können wir uns nicht verschliessen. Das heisst, wir müssen lernen, mit dem Aspekt der höheren Flexibilität umzugehen. Burgdorf ist daher ein ideales Experimentierfeld, um Erfahrungen zu sammeln. Es ist jedoch nicht so, dass alle Coworking Spaces nach dem Motto «pay per use» funktionieren. Oft muss man als Mieter eine Mitgliedschaft eingehen. Für den Vermieter bedeutet dies, dass er einen Grundumsatz hat und den Zusatzertrag über die flexible Nutzung generiert. Mein Eindruck ist, dass die Mieter durchaus bereit sind, für ihre Flexibilität etwas zu bezahlen.

Dass es sich bei Coworking Spaces um eine relevante Nische mit viel Potenzial handelt, zeigen diverse Studien. Hat auch das hartnäckige Überangebot von Büroflächen zu einem

Umdenken bei Liegenschaftsbesitzern und Investoren geführt?

David Hossli: Das glaube ich nicht. Treiber für Coworking und «work smart» sind die Digitalisierung und die gesellschaftlichen Entwicklungen, die damit verbunden sind. Sie sind nach meinem Dafürhalten aber auch Ausdruck unseres gesellschaftlichen Wohlstands: Es gibt viele Leute, die selbst mit einem Teilzeitpensum genug für ihren Lebensunterhalt verdienen und gar nicht auf einen fixen Arbeitsplatz an fünf Tagen in der Woche angewiesen sind. Was das Überangebot angeht, möchte ich dieses relativieren. Da werden nämlich oft falsche Zahlen kolportiert. Frankfurt hat aktuell einen Leerstand im Bürobereich von 9.7 Prozent. Das klingt in Schweizer Ohren nach einem hohen Anteil, denn die Quote liegt in unserem Markt um die 5 Prozent. Aber niemand würde behaupten, der Immobilienmarkt in Frankfurt sei schlecht. Richtig ist: Die Konkurrenz hat sich im Anbietermarkt verschärft. Und darum sind wir künftig noch stärker gezwungen, flexibel auf sich ändernde Kundenbedürfnisse einzugehen

Christoph Müller: Eine gute Beratung ist dabei das A und O. Was will der potenzielle Kunde? Ruhe, Privatsphäre und langfristige Perspektiven oder Open Space in einem dynamischen Umfeld? Müssen die Büros repräsentativ sein, oder zählt die gute Erschliessung mehr? Man muss sich für die Interessenten Zeit nehmen und ihnen auch Referenzobjekte zeigen. Je grösser das Portfolio, desto höher die Chance, dass man sich findet.

https://www.alfred-mueller.ch/de/forum/artikel/flexibilit%C3%A4t-und-multifunktionalit%C3%A4t