

IM FOKUS: FLÄCHENMANAGEMENT

Fläche on Demand: Illusion oder Zukunft?

» Die Schweiz entwickelt sich in Richtung On-Demand-Economy. On Demand Dienstleistungen und Waren sind im Alltag bereits allgegenwärtig, beispielsweise im Buchdruck oder rund um Fahrzeuge. Doch was heisst «Fläche on demand» und welche Bedeutung hat sie für Unternehmen?

Autor: Marc Steinmann

Der Begriff *Fläche on Demand* ist neu in der Immobilienwirtschaft. Aus diesem Grund findet die Begrifflichkeit bislang noch keine breite Anwendung. Unter der genannten Bezeichnung wird die zeitnahe Deckung eines Flächenbedarfs verstanden. Wie der Begriff bereits sagt, muss die Fläche on Demand, also auf Abruf, verfügbar sein. Diese Flächennachfrage kann durch Privatpersonen (Wohnung, Lagerraum) oder Unternehmen (Bürofläche, Projekträume, Lagerfläche) erfolgen. Folgende Ausführungen sind fokus-

siert auf die Anforderungen und Bedürfnisse im Kontext von Flächen on Demand zur Nutzung als Büroräumlichkeiten durch Unternehmen.

AKTUELLE HERAUSFORDERUNGEN IN DER FLÄCHENNACHFRAGE

Unternehmen haben seit jeher einen Bedarf an Fläche. Diese bildet in Kombination mit der dazugehörigen Infrastruktur die Grundlage des wirtschaftlichen Agierens eines Unternehmens. Unternehmenswachstum, Organisationsentwicklungen sowie Trendwenden beeinflussen die dynamische Nachfrage und machen längerfristige Prognosen äusserst schwierig. Dennoch wird das Nachfragepotenzial in der Schweiz als hoch eingeschätzt. Dies bestätigt auch die Marktstudie der Credit Suisse Schweizer Immobilienmarkt 2017. Unternehmen sehen sich aktuell mit der Notwendigkeit konfrontiert, bereits heute den Flächenbedarf der nächsten Jahre abschätzen und Massnahmen definieren zu müssen, um diesen zum richtigen Zeitpunkt im richtigen Umfang abdecken zu können. Dies führt in der Praxis oft zu Herausforderungen:

- Ein Überangebot an Fläche: Ein Unternehmen geht von einem erhöhten Flächenbedarf in der Zukunft aus und kauft oder mietet diesen frühzeitig dazu. Zur Vermeidung kostenintensiver Leerstände muss die noch ungenutzte Fläche bis zum Zeitpunkt des internen Gebrauch

Die grossen Gewinner werden diejenigen sein, welche am schnellsten auf die Marktnachfrage reagieren und ihr Angebot den Bedürfnissen anpassen.

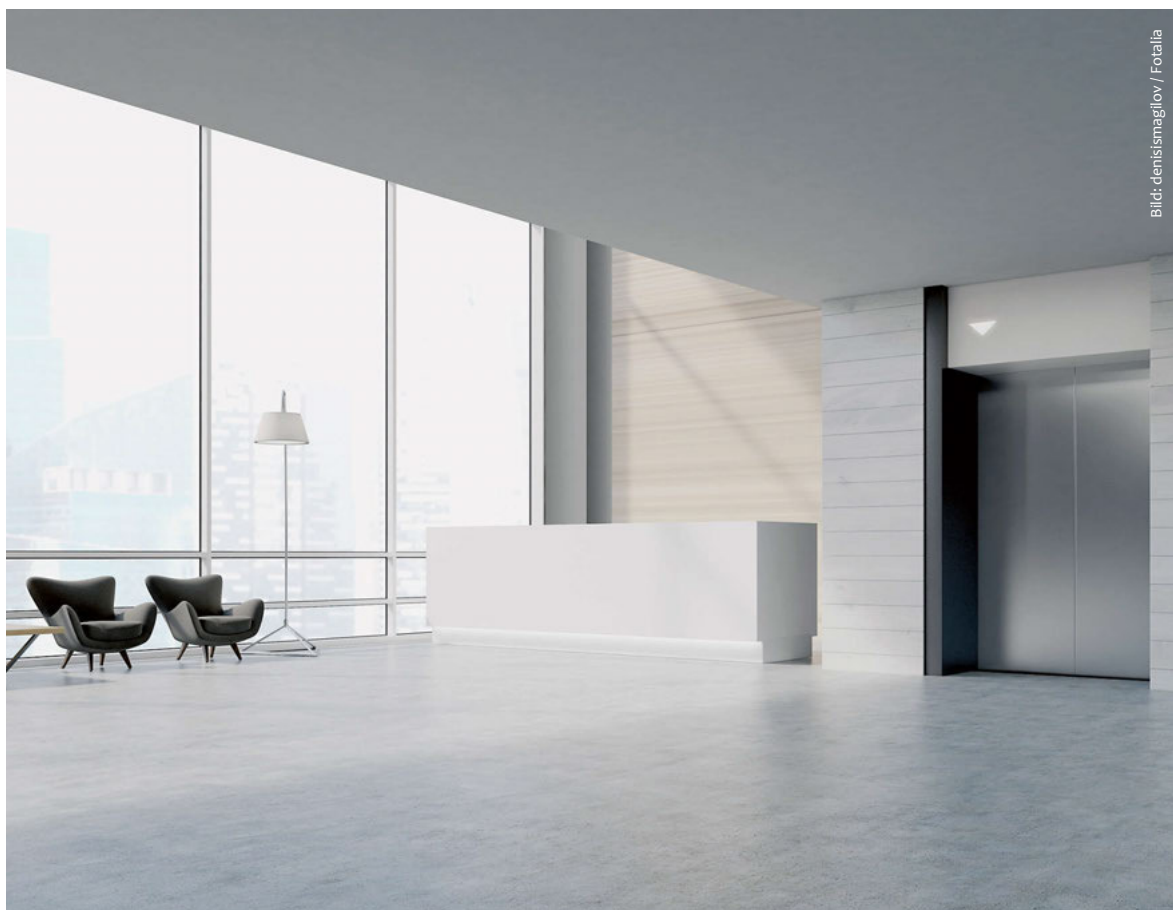


Bild: denismaglow / Fotolia

zwischengenutzt werden, beispielsweise durch Vermietung an Dritte. Einerseits leistet die Zwischennutzung einen Beitrag zur Deckung der Kosten, andererseits schränkt sie die Flexibilität aufgrund der Vertragsstrukturen ein.

- Ein Unterangebot an Fläche: Entwickelt sich ein Unternehmen anders als prognostiziert, kann dies zu einem Flächen-Unterangebot führen. Dieser Situation entgegnet viele Unternehmen mit Konsolidierungsmaßnahmen oder einem Standortwechsel. Mehrkosten und -aufwand sind die Folge.
- Veränderte Ansprüche: Im Zuge der Digitalisierung sowie der Etablierung agiler Arbeitsmodelle verändern sich die Bedürfnisse an die nachgefragten Flächen rasch. Dies stellt eine grosse Herausforderung für Unternehmen dar. Trends und Änderungen in der Nachfrage müssen frühzeitig erkannt werden, um Folgekosten einer Fehlplanung vermeiden zu können. Weiter verlangt eine dynamische Nachfrage höchste Flexibilität und Agilität der Organisationen.

DER WANDEL

Firmen setzen im strategischen Flächenmanagement zunehmend auf Mietobjekte, während Eigentumsimmobilien oft nur noch als Vermögensanlage im Portfolio geführt werden. Somit werden Reaktionsfähigkeit und zeitnahes Handeln im Falle von veränderten Bedingungen und Anforderungen ermöglicht. Es herrscht vermehrt das Bedürfnis nach flexiblerer An- und Abmietung von Büroflächen. Die Prognose des zukünftigen Flächenbedarfs und die zeitgerechte Bereitstellung bezugsbereiter Flächen gestaltet sich schwierig und umfasst hohe finanzielle Risiken. Diese Risiken der strategischen Flächenplanung wollen Unternehmen reduzieren, weshalb sich ein Trendwechsel in Richtung Fläche on Demand abzeichnet. Schuld daran sind mitunter die aufkommende Sharing Economy sowie die steigenden Ansprüche der jüngsten Generation an die Arbeitgeber. Waren früher Einzelbüros gefragt, geht der Trend heute zu Grossraumbürolandschaften mit Begegnungszonen. Dank der effizienter werdenden Kommunikations- und Informationstechnologie findet auch das Home Office bei den Arbeitgebern zunehmend Akzeptanz. Gemäss Credit Suisse ist die Zahl der Erwerbstätigen, welche zeitweise von zu Hause aus arbeiten, in den vergangenen Jahren um weitere zwei Prozent auf 21,5 Prozent gestiegen.

Ein wichtiger Aspekt rund um Fläche on Demand ist die hohe Bandbreite an Flächengrösse, Belegungsdauer und Flächenausstattung sowie geforderter Servicebereitstellung. Neben der ausgebauten Fläche werden auch die Services rund um und auf der Fläche stärker nachgefragt. Zu dieser Erkenntnis gelangten JLL in ihrer Studie *Büromarkt Schweiz 2017*.

Das verlangte Serviceangebot erstreckt sich von den konventionellen Leistungen wie der Reinigung und dem technischen Betrieb über Leistungen wie IT-Infrastruktur, Empfangsdienstleistungen, Postdienst bis hin zu Kinderbetreuungsstätten und Sportanlagen.

Fläche on Demand bietet Unternehmen die Möglichkeit in Echtzeit ohne substanziellen finanziellen Aufwand auf die Anforderungen ihres Kerngeschäfts zu reagieren und das Flächenangebot flexibel anzupassen. Eine bezugsbereite Fläche, welche zusätzlich attraktive Serviceleistungen bietet, spart einem Unternehmen viel Zeit. Ein aufwändiger Prozess der Planung und Umsetzung des Mieterausbaus zusammen mit dem dazugehörigen Beschaffungsprozess für die gewünschten Leistungen entfallen somit.

DAS ANGEBOT

Zahlreiche Studien bestätigen den aktuellen und anhaltenden Boom von Coworkingflächen in der Schweiz. Das noch junge aber zukunftsorientierte Arbeitsplatzmodell bietet Arbeitsplätze auf Abruf in gemeinsam genutzten Büroflächen. Dabei steht

Anzeige



weiterbildung
**GEWERBLICH-INDUSTRIELLE
 BERUFSSCHULE BERN**

Instandhaltungsfachmann/fachfrau (BP)

Nächster Kurs

Vorbereitungskurs auf die Berufsprüfung (BP)
 mit eidg. Fachausweis
 Fachrichtung «Maschinen/Anlagen» und «Haustechnik»

Kursbeginn:
 Vorkurs: Freitag, 27. April 2018
 Lehrgang: Freitag, 17. August 2018
 Kursdauer: 2 Semester

Wir haben noch freie Plätze.

Mehr Infos unter 031 335 91 45 oder
www.gibb.ch/weiterbildung



der Austausch und die Vernetzung innerhalb der Gemeinschaft im Zentrum. Coworking fällt unter die Kategorie *Workplace on Demand* und ermöglicht insbesondere Kleinunternehmen und Start-Ups den Zugang zu attraktiven und zentralen Arbeitsplätzen. Für zusätzliche Nachfrage dürfte auch das Interesse gewisser Grossunternehmen an diesem Modell sorgen. Gemäss der Credit Suisse Studie planen Schweizer Innovationspioniere wie die SBB, Swisscom und die Post künftig Coworking-Spaces anzubieten. Für Grossunternehmen mit viel Diskretmakulatur sowie hohen Ansprüchen an Datensicherheit oder Geheimhaltung, sind diese Angebote jedoch nur bedingt attraktiv, da sie nicht einzelne Arbeitsplätze sondern oft die exklusive Nutzung der Flächen nachfragen.

Um Fläche on Demand bedarfsgerecht anbieten zu können, müsste ein Anbieter eine breite Palette an ausgebauten Flächen in verschiedenen Grössen mit unterschiedlichen Nutzungszwecken an multiplen Standorten zur Verfügung stellen können. Zudem müssen die individuell geforderten Services auf den jeweiligen Flächen in kürzester Zeit aktiviert werden können. Im internationalen Vergleich ist der Anteil von Arbeitsflächen on Demand in der Schweiz vergleichsweise gering.

DIE GEWINNER

Aktuell gibt es in der Schweiz keinen Anbieter, welcher Flächen in dieser Flexibilität mit den geforderten Leistungen anbieten kann. Jedoch hat der Wandel in der Schweiz erst begonnen und Fläche on Demand steht noch ganz am Anfang. Die grossen Gewinner werden diejenigen sein, welche am schnellsten auf die Marktnachfrage reagieren und ihr Angebot den Bedürfnissen anpassen.

Es stellt sich die Frage, welche Akteure sich heute in einer guten Ausgangslage befinden, um aus diesen veränderten Rahmenbedingungen Kapital schlagen zu können. Grosses Potential gibt es bei den Facility Management Providern. Durch ihre starke, interregionale Präsenz sind sie bereits mit immobilien-spezifischem Knowhow und serviceorientiertem Personal vor Ort und können kurzfristig am besten reagieren. Zum anderen sind viele der Anbieter bereits heute mit den institutionellen Immobilienbesitzern vernetzt. Daraus ergeben sich folgende mögliche Konstellationen:



Marc Steinmann
Consultant,
Drees und Sommer
Schweiz AG.

1. Der Zusammenschluss zwischen einem grossen, etablierten Dienstleistungsprovider sowie einem Eigentümer oder Asset Manager mit einem umfangreichen Immobilienportfolio als vielversprechende Lösung zur Erbringung von umfassenden Fläche on Demand Angeboten. Ein grosser Provider hat die personellen Ressourcen, das Angebot schnell und flexibel auf die Flächen sowie

die geforderten Leistungen adaptieren zu können. Durch die Ergänzung eines grossen Immobilienportfolios kann die Standort- und Flächenvielfalt erreicht werden.

2. Durch die bestehende Präsenz in den Gebäuden sind Facility Management Provider nahe am Puls und wissen in der Regel sehr früh und auch kurzfristig, wie sich Flächen verändern. Es ist durchaus denkbar, diesen Wissensvorsprung zu nutzen und eine Dienstleistung im Bereich der kurzfristigen Vermittlung von Flächen inklusive der korrespondierenden Serviceangebote anzubieten. In diesem Fall würde der Provider als Space on Demand Broker auf dem Markt auftreten.
3. Der zusätzliche Ankauf von Flächen durch einen Facility Management Provider. Als Flächenbesitzer tritt der Provider neu auch als Eigentümer am Markt auf. Aufgrund der personellen Ressourcen des Providers können die Flächen inklusive Serviceangebot am Markt attraktiv positioniert und angeboten werden.

Je schneller die Nachfrage nach flexibler Fläche on Demand wächst, desto grösser wird das Potential für neue Angebote im Markt. Wie ausgeführt, befinden sich einige Akteure mit guten Karten auf dem Markt und die grossen Gewinner werden diejenigen sein, welche das beste Kartenblatt als Erste spielen. «