

Der Markt braucht jetzt «intelligente» Gewerbeimmobilien

Umdenken Mit der Transformation der Wirtschaft und neuen Arbeitsformen ist es erforderlich, dass sich auch die Konzepte für die Nutzung von Immobilien ändern.

RUEDI TANNER

Mit hohem Tempo verändern sich Wirtschaft und Gesellschaft. Die anhaltende Disruption wird durch die Pandemie-Krise verstärkt. Im Zuge von Digitalisierung, Wettbewerbsdruck und gesellschaftlichem Wandel verändern sich Geschäftsmodelle, Arbeitsabläufe und Produkte erheblich – mit grossem Einfluss auf Gewerbeimmobilien und ihre Nutzung.

Die letzten Monate haben systematisch und über Nacht möglich gemacht, was zuvor derart umfassend kaum für möglich gehalten worden wäre: Homeoffice. Die Heimarbeit wurde für viele Menschen dank der Digitalisierung zur Selbstverständlichkeit. Mit Konsequenz auf die unternehmenseigenen Büroflächen, von denen über Wochen nur ein Bruchteil genutzt wurde. Jene Arbeitsflächen, die zu Hause aufgebaut werden, können – zumindest in Teilen – im Gewerbeumfeld abgebaut werden. Und auch wenn im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung Roboter und künstliche Intelligenz einen Ort der Leistungserstellung benötigen, verändern sich die Anforderungen an die Quantitäten und Qualitäten der benötigten Immobilien und ihrer Flächen massgeblich.

Neue Nutzungskonzepte

Die erheblichen Verschiebungen werden alle Immobiliennutzungsarten betreffen. Bei Handels- und Logistikflächen ist dies im Zuge des wachsenden E-Commerce bereits deutlich spürbar. Die Büroflächen verlieren aufgrund der zunehmend mobilen Arbeitsformen an Bedeutung und produktionsnahe Flächen erfahren im Zuge der Industrie 4.0 und weiterer Innovationswellen massive Umnutzungen. So führt die Transformation der Wirtschaft zu einer Transformation der Gewerbeimmobilien und ihrer Funktionen.

Die Veränderung der Arbeitswelten schlägt sich in neuen Nutzungskonzepten und Standortanforderungen der Unternehmen nieder. Nutzungszyklen werden immer kürzer. Von der Projektentwicklung wird erwartet, Flächen von Beginn an flexibel zu halten und verschiedene Nachnutzungen zu ermöglichen. Der künftige Markt braucht «intelligente» Gebäude mit neuen Nutzungskonzepten. Nutzungskonzepte, die sich an der künftigen Innovationskraft, der Digitalisierung und der Automatisierung orientieren. Dazu kommt, dass auch die gesellschaftlichen Mobilitätsmodelle die Anforderung an

Gewerbeimmobilien fundamental verändern. Aufgrund des Strukturwandels müssen sich Unternehmen strategische Gedanken zur Umwandlung ihrer Gewerbeflächen hin zu einer zukunftsfähigen Nutzung machen. Denn die Immobilienkosten sind ein gewichtiger betriebswirtschaftlicher Kostenblock, dessen Bedeutung als finanzstrategisches Instrument wächst. Durchdachte zukunftsfähige Nutzungskonzepte werden sich auch auf den dereinst zu erzielenden Verkaufserlös auswirken. Gewerbegebäude, die nicht flexibel genutzt werden können, werden es auf dem Immobilienmarkt von morgen schwierig haben. Ebenso Gebäude, die Nachhaltigkeit und Klimaverträglichkeit nicht ausreichend abdecken.

Immobilien haben auch Einfluss auf den Erfolg von Unternehmen.

Gleichzeitig unterschätzen Entscheidungsträger in Unternehmen den Einfluss der Immobilie auf den Unternehmenserfolg. Die Wirkungsmechanismen sind zu vielschichtig, um sie ständig im Auge behalten zu können. Viele Geschäftsleitungen nehmen ihre Immobilie wortwörtlich: als unbewegliches Gut. Nicht selten zum Nachteil des Unternehmenserfolgs. Denn eine Gewerbeimmobilie muss heute «beweglich» sein, sie muss laufend gezielt und professionell gemanagt werden. So werden Immobilien künftig zu einem wichtigen Management-Tool. Durch den Wandel direkt am Arbeitsplatz wird die Transformation des Unternehmens oft erst begreifbar. An der firmeneigenen Immobilie kann der Change-Prozess hin zur Zukunftsfähigkeit des Unternehmens verdeutlicht werden. Dabei kann die Unterstützung eines ausgewiesenen Immobilienmaklers von Vorteil sein. Nicht nur, wenn es um die anforderungsreiche Suche oder den komplexen Verkauf einer Gewerbeimmobilie geht, sondern gerade auch, um eine Gewerbeimmobilie strategisch und individuell zu konzipieren und zu nutzen.

Ein beratender Makler kann auf ein weitläufiges Kontaktnetz und eine umfassende Marktübersicht zurückgreifen. Er kennt die Kennzahlen und deren Berechnung im Detail und vermag darum auch eine künftige Kosteneffizienz oder Wertentwicklung genau zu bewerten. Kompetente Makler verstehen das Kerngeschäft ihrer Unternehmenskunden und damit die Ansprüche an die jeweilige Gewerbeimmobilie.

Ruedi Tanner, Präsident der Schweizerischen Maklerkammer SMK und Mitinhaber der Wirt Tanner Immobilien AG, Bern.



Showroom: Der winzige Showroom mit den vier Modellen von Open Cycle.

Wenige Policen reichen

Startups Für Unternehmen, die sich erst im Aufbau befinden, reicht eine Unfallversicherung mit jährlicher Kündigungsfrist. Alles andere ist optional.

MATTHIAS NIKLOWITZ

Startups sind für Versicherungen attraktive Ziele. Denn wenn Firmen erst einmal eine Police einer Versicherung haben, sind sie für einige Zeit gebunden und es lassen sich weitere Policen verkaufen.

Allerdings passen Angebot und Bedürfnisse nicht immer zusammen. «Es kommt ganz auf die Branche und das Startup an», sagt Benjamin Manz, Geschäftsführer beim Vergleichsdienst Moneyland. «Je nach Geschäftsfeld sind die Bedürfnisse sehr unterschiedlich und ganz allgemein gesprochen brauchen Startups häufig gar keine Versicherungen – mit Ausnahme der Unfallversicherung für Mitarbeiter.» Bei den Unfallversicherungen variieren die Prämien häufig je nach Branche und Versicherungsunternehmen. «Freiwillig und je nach Firma sehe ich noch das Krankentagegeld als sinnvolle Versicherung an», so Manz.

Nur einjährige Verträge

Bei Sach- und Unfallversicherungen ist der Wettbewerb gross und Firmen könnten deshalb rasch nach günstigeren Angeboten Ausschau halten. Anders ist das bei Vorsorgeversicherungen. Hier laufen die typischen Verträge länger. «Vor-

sethemen sind in der Regel noch nicht im Fokus von Startups», so Manz weiter. «Da geht es ja erst einmal darum, sich am Markt zu beweisen und zu überleben.» Meistens würden Makler und Versicherungsgesellschaften mehrjährige Verträge verkaufen. «Beharren Sie auf einjährigen Verträgen oder bei mehrjährigen Verträgen auf einer jährlichen Kündigungsoption», rät Manz.

Eine umfassende Risikoanalyse empfiehlt Stefan Thurnherr, Versicherungsspezialist beim VZ Vermögenszentrum in Zürich. Anschliessend sind die Prioritäten anhand einer Frageliste zu ermitteln: Was kann die Existenz des Unternehmens gefährden? Wie hoch ist der maximale Schaden, der bei Unfall, Krankheit oder einem Vorfall erwartet werden muss? In welcher Höhe kann ein Selbstbehalt pro Ereignis selbst getragen werden? Und welches sind Bagatellrisiken? «Anschliessend soll unbedingt ein Marktvergleich für die verschiedenen Deckungen erstellt und auf der Basis der daraus resultierenden Preis-Leistungs-Verhältnisse das jeweils vorteilhafteste Angebot gewählt werden», so Thurnherr. «Eine Konzentration der Versicherungen bei einer Gesellschaft ist nur in wenigen Fällen sinnvoll.»

Genauere Bedarfsabklärung ist wichtig

Obligatorisch ist die staatliche Vorsorge mit AHV, IV, ALV und EO, die Unfallversicherung gemäss UVG, die Pensionskasse gemäss BVG-Obligatorium. Freiwillig sind dagegen die Krankentagegeld- und UVG-Zusatzversicherung. «Nach einer genauen Bedarfsabklärung kann die Basis der obligatorischen Deckungen nach den

individuellen Bedürfnissen ergänzt beziehungsweise ausgebaut werden», so Thurnherr.

Nicht obligatorisch, aber als unbedingt empfehlenswert sieht der Spezialist die Betriebs- oder Berufshaftpflichtversicherung an. «Mit einigen hundert Franken Prämien werden unter Umständen Millionenschäden versichert», so Thurnherr. Versicherungstechnisch wird scharf zwischen Haftpflichtschäden im Privat- und solchen im Berufsleben getrennt. «Es ist deshalb ausgeschlossen, eine selbstständige Berufstätigkeit in die Privathaftpflichtversicherung einzubeziehen, ausser es handelt sich um einen unbedeutenden Nebenberuf.»

Die Sachversicherung von Betrieben ist laut Thurnherr zu unterscheiden von der Betriebsunterbrechungsversicherung. Die Sachversicherung deckt Schäden am Betriebsinventar (Waren, Einrichtungen, Maschinen, Muster und so weiter), verursacht durch Feuer, Einbruchdiebstahl oder Wasser. Die Betriebsunterbrechungsversicherung kommt auf für Folgen von Sachschäden, die sich auf den Betriebsertrag auswirken.

«Für die besonderen Bedürfnisse von Betrieben gibt es Spezialversicherungen, die zusätzliche Risiken decken», sagt Thurnherr. Für Startups aus dem erweiterten Internet- und Technologiebereich gehören Cyberrisiken, Datenverlust, Beschädigung, Kurzschluss, Sabotage und Montagefehler dazu. Zwar gibt es in diesem Bereich oft Standardangebote. «Hier müssen auf die individuelle Situation angepasste Lösungen ausgearbeitet werden», empfiehlt Thurnherr.

ANZEIGE

Management von Kundenbeziehungen

Abacus CRM – das integrierte und individuelle CRM-System



Weitere Informationen finden Sie unter:

abacus.ch/crm

ABACUS