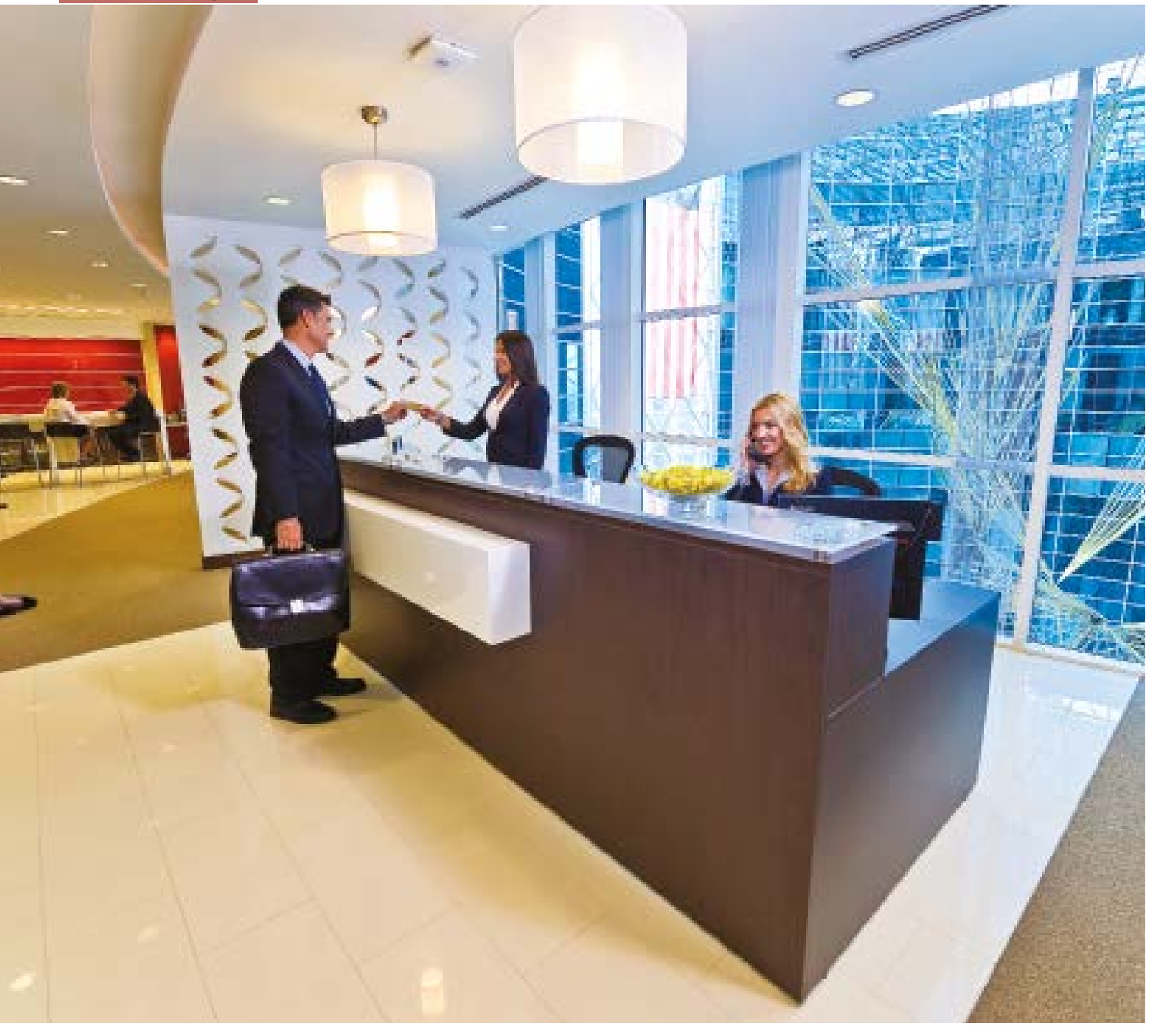

BÜRO MIT MEHR WERT

Darf's ein bisserl mehr sein? Eindeutig ja, wenn es um das Office geht: Nicht nur Start-ups, auch immer mehr große Unternehmen schätzen Serviced Offices: Flexible Bürolösungen mit Support, die von der Anmietung einzelner Räume über Co-Working-Spaces bis hin zu virtuellen Offices reichen. Diesen Trend können Immobilieneigentümer nutzen.

Sonja Tautermann Text **Regus, myhive, Office Center Graben 28** Fotos

Großartige Geschäftsideen findet man auf der Straße – oder im Kaffeehaus. Wir schreiben das Jahr 1989. Als der britische Unternehmer Mark Dixon geschäftlich nach Brüssel reist, fallen ihm die vielen Geschäftsleute auf, die in Cafés oder Hotels arbeiten. Es muss doch eine bessere Möglichkeit geben, unterwegs zu arbeiten, denkt er sich. Und kommt auf die Idee von Serviced Offices: flexible Büros mit Empfangsmitarbeitern. Unter dem Namen Regus eröffnet Dixon in Brüssel sein erstes Business Center inklusive modernster Technologie: einem gemeinsam genutzten Laser-Faxgerät. Heute ist das Unternehmen nicht nur der weltweit größte Anbieter von flexiblen Arbeitsplätzen, sondern in rund 900 Städten auf der ganzen Welt vertreten.

REPRÄSENTATIVE ADRESSE

Auch hierzulande setzt sich der Trend von Serviced Offices immer mehr durch. Je nach Bedarf werden drei verschiedene Modelle angeboten: die Miete von einzelnen Räumen, Co-Working-Spaces im Gemeinschaftsbüro oder virtuelle Offices. Bei Letzteren nutzt der Kunde Telefonservices, kann bei Be-

Shared Offices - im Bild der Empfang eines Regus-Standortes - sind oft innerhalb weniger Tage oder gar Stunden einsatzbereit. Diese Flexibilität können auch große Unternehmen nutzen, etwa für einzelne Projekte oder vertrauliche Arbeit.

Auch Immofinanz ist auf den Markt für flexible Bürolösungen aufgesprungen. Der neue myhive-Standort bei den Wiener Twin Towers sieht nicht nur stylisch aus, sondern punktet zudem mit einem Concierge-Service.

darf Meetingräume benutzen und das Office als Büroadresse verwenden. „Meetingräumlichkeiten sind für die Nutzer fast das Wichtigste. Für viele ist es aber auch eine gute Adresse“, sagt Johannes Hubmaier, Geschäftsführer vom Office Center Graben 28, das mit seiner Lage im Zentrum von Wien für eine re-präsentative Außenwirkung sorgt. Die Räumlichkeiten sind dabei voll ausgestattet, Tisch, Internet und Besprechungsraum inklusive: „Man braucht nur mit seinem Laptop einzuziehen.“ Mit Regus möchte sich der heimische Anbieter zwar nicht vergleichen, doch auch hier gibt es Rezeptionsmitar-beiter, die sich um Telefon, Post oder Kopierarbeiten ebenso wie bei Bedarf um die Bewirtung von Gästen kümmern.

FLEXIBLE GESAMTLÖSUNGEN

Preislich ist man im Office Center Graben 28 ab 200 € dabei (fürs virtuelle Office), der Co-Working Space schlägt mit ca. 500 € zu Buche, die Miete für ein 20 m2-Büro mit ca. 1.000 €, alles je nach Be-darf. „Kopierkosten und Telefon richten sich nach Verbrauch, dafür ist alles andere inkludiert, vom Internet bis zum Kaffee“, sagt Hubmaier und verweist darauf, dass Einzellösungen gerade für Einzelne häufig teurer wären. So können die Mietpreise von Serviced Offices schon mal höher sein als diejeni-gen von traditionellen Büros, sieht man sich alleine den m2-Preis an. Doch sind Rezeption, Reinigung, Mitnutzung von Meetingräumlichkeiten, Küche und Internet bereits im Preis inkludiert, was norma-lerweise noch zusätzlich zur Miete dazukommt. „Der Vorteil: Man bekommt alles, was man als Einzelner nur zum Teil braucht, als Gesamtpaket.“

NETWORKING UND AUSTAUSCH

Gerade Einzelunternehmer schätzen auch den Austausch mit anderen, das Networking und Koopera-tionsmöglichkeiten. Im Office Center Graben 28 werden Mieter und Co-Worker sorgfältig ausgewählt, so dass die Branchen gut zusammenpassen. Die Geschäftsfelder Immobilien, Finanzierung, M & A, Projektentwicklung, Handel, Ökoenergie und Informatik sind vertreten. „Unsere Mieter haben unter-einander gute Kontakte und durchaus schon das eine oder andere Projekt miteinander umgesetzt. Von Austausch und Kooperation profitieren alle.“ Das scheint gut zu funktionieren, denn seit dem 3-jährigen Bestehen des Office Centers sei noch kein einziger Kunde weggegangen, so der Geschäftsfüh-rer. Neben Start-ups sei ein großer Teil der Klientenschaft zwischen 40 und 50. Viele starten als klassi-sche Einzelkämpfer im Co-Working Space und nehmen sich dann, wenn alles gut anläuft, ein oder zwei Mitarbeiter dazu. Für Unternehmensgrößen von ein bis vier Mitarbeitern

Das Office Center Graben 28 bietet Serviced Offices speziell für die Immobilienbranche an. Deren Mieter schätzen neben der repräsentativen Adresse im Zentrum Wiens auch die Möglichkeit für Networking.

ist das Office Center Graben 28 ideal. Das schätzen beispielsweise ausländische Firmen, die bei öffentlichen Ausschreibungen mitmachen oder einen Sitz in Österreich haben möchten.

AUCH FÜR GROSSE UNTERNEHMEN INTERESSANT

Dass zunehmend auch größere Unternehmen Serviced Offices nutzen, zeigt ein Insight-Report von Deloitte, in dem sich das Beratungsunternehmen das Wachstum von gemeinschaftlich genutzten Büros in London ansah. Shared Offices sind hinsichtlich Größe und Vertragslaufzeit viel flexibler als traditionelle Mietbüros und punkten zudem durch rasche Einsatzbereitschaft. Oft sind sie innerhalb von wenigen Tagen oder gar Stunden verfügbar. Shared Offices eignen sich beispielsweise als Kurzzeit-Expansion für Projekte oder für vertrauliche Arbeit. Weitere Vorteile: Das Unternehmen Präsenz in teureren Locations zeigen und erspart sich zudem Wiederinstandsetzungskosten nach Ablauf des Mietverhältnisses. „Ein Sektor, der einst von manchen nur als Überbrückung für kleine Unternehmen gesehen wurde, hat gezeigt, dass er zunehmend eine große Bandbreite von Firmen anspricht, die durch die Flexibilität, die Qualität der Immobilien und die einzigartige Arbeitsumgebung, die Ser-viced Offices anbieten können, angezogen werden“, heißt es im Report.

NEUE MODELLE FÜR IMMOBILIENEIGENTÜMER

Zwischen 2004 und 2014 ist der Anteil an gemeinschaftlich genutzten Büros in London jedenfalls um 67 Prozent angestiegen. So geht Deloitte von einer weiter steigenden Nachfrage im Bereich Serviced Offices aus. Die zunehmende Akzeptanz von Serviced Offices werde zu vermehrten Managementver-einbarungen mit Immobilienbesitzern führen, heißt es. Dabei würde der Immobilieneigentümer kei-ne fixe Miete, sondern einen Prozentsatz vom Profit erhalten. „Für den Betreiber könnte dies den Zugang zu begehrteren Immobilien bedeuten, eine gesteigerte Flexibilität, um sich an die Höhen und Tiefen des Marktes anzupassen sowie so gut wie keine Umbaukosten. Trotz weniger Sicherheit, wel-chen Ertrag die Immobilie abwerfen wird, könnte der Eigentümer von höheren Erlösen profitieren als sie fixe Mieteinkünfte einbringen würden. Unsere Untersuchung deutet darauf hin, dass eine Management-Vereinbarung mit einem Serviced-Office-Anbieter eines hypothetischen Gebäudes einen bis zu zweifachen Erlös im Vergleich zu einem traditionellen Mietmodell einbringen könnte“, so der Deloitte-Report. Obwohl noch keine gängige Praxis, tauchen solche Vereinbarungen bereits auf. Delo-itte rechnet mit einem Anstieg, da sowohl Immobilienbesitzer als auch Anbieter von Serviced Offices zunehmend die potenziellen gegenseitigen Vorteile verstehen werden.

CHANCEN AM IMMOBILIENMARKT

Durch das erhöhte Interesse an Serviced Offices rechnet das Beratungsunternehmen auch mit einem zunehmenden Wettbewerb um die besten Lagen, was folglich zu höheren Mieten und Co-Working-Space-Mitgliedschaften sowie zu einem vermehrten Interesse von Investoren führen könnte. Ebenso geht Deloitte davon aus, dass mehr Serviced-Offices-Betreiber zugleich Eigentümer der Gebäude wer-den, da dies profitabel ist. Auch Immobilieneigentümer könnten zu Betreibern werden und ihre be-stehenden Immobilien in Serviced Offices verwandeln. Hierzulande scheint man diesbezüglich eher den gegenteiligen Weg zu gehen, wie ein Blick auf die österreichische Entwicklung am Serviced-Offices-Markt zeigt. So übernahm Regus zu Jahresbeginn einige Business Center von Bena, seinem größten Mitbewerber. Allerdings sind die Immobilien weiterhin im Eigentum von Bena, Regus fungiert nur als Betreiber.