

Das Standortmagazin für die Immobilienwirtschaft

DPC
IMMOBILIEN

www.dpcimmobilien.at

immobilien investment

April & Mai 2019

02/2019

DEVELOPMENT
INTERNATIONAL



2,90

Österreichische Unternehmen entwickeln
erfolgreich Immobilien in Deutschland und CEE

- Immobilien-Hotspot Graz
- Das Büro der Zukunft
- Mikroapartments: Gekommen, um zu bleiben



Durchschauen Sie den Markt.
Mit dem aktuellen Geschäftsflächenbericht 2019

www.ehl.at/research

Wir leben
Immobilien.



Weg von den Trampelpfaden

Wie das Büro der Zukunft aussehen könnte, beschreibt **Ewald J. Stückler**, Geschäftsführer von **t.o.c. Tecno Office Consult**, im Interview.

Wie müssen bzw. werden sich Bürostrukturen verändern?

Wir stehen bei dem Thema Büro vor neuen Herausforderungen, denn es entsteht ein ganz neues Bewusstsein, was die Arbeit im Büro betrifft. Das Wort Zellenbüro ist ja schon negativ behaftet und klingt wie einsperren. Der Weg geht fort vom klassischen Büro. Seit einiger Zeit schon werden die Räume aufgemacht, und in Zukunft machen wir den Geist auf.

Wie werden Büroräume in Zukunft aussehen?

Die Funktion der Büroflächen wird in eine ganz andere Richtung gehen. Die Büros der Zukunft werden in „Swapping Buildings“ sein. Das sind Gebäude, in denen Kommunikation, Wissensaustausch und der soziale Austausch zwischen den Menschen stattfinden wird. In diesen Swapping Buildings datest du dich up, du besprichst die Projekte und tauscht dich dahingehend aus. Aber der Platz, an

man keine Konferenzräume mehr bauen, und das ist nur ein Beispiel von vielen dafür, dass die Bürokonzepte komplett zu überdenken sind.

Haben wir dann noch Firmengebäude?

Natürlich, aber sie werden einen anderen Stellenwert haben. Man braucht bei einer gewissen Firmengröße einfach eine bestimmte Firmenstruktur. Wände weglassen ist der Beginn der Freiheit, aber noch kein Freiraum, denn der beginnt im Geist.

Open Space ist dort, wo immer man sein will. Das ist nicht zwingend ein Gebäude mit Firmenschild. Diese Entwicklung bildet natürlich auch für Unternehmen eine große Herausforderung. Nicht nur, was ihre Büroflächen betrifft.

Sondern?

Wichtig ist, dass sich die Verantwortlichen mit dem Unternehmen selbst beschäftigen. Was will ich in Zukunft aus meinem Unternehmen machen? Da genügt es nicht mehr, eine Personalliste zu erstellen und den Platz für den einzelnen Mitarbeiter auszurechnen. Das ist eindeutig zu wenig für ein Unternehmen von morgen.

Ich weiß, das ist schon sehr weit gedacht, aber es braucht mehr Mut, nicht auf den bestehenden Trampelpfaden zu bleiben. Nur die, die abbiegen, werden mehr sehen und sich weiterentwickeln.

Der Standort muss also anders durchdacht werden?

Ja! Er muss ganzheitlich durchdacht werden. Es geht im Endeffekt um das Potenzial des Menschen, und je besser das Arbeitsumfeld ist, desto erfolgreicher



Ewald J. Stückler (dritter von rechts), Geschäftsführer, und das Team von t.o.c. Tecno Office Consult

Inwiefern?

Die Einstellung zur Büroarbeit muss sich ändern. Es gibt die Hühner in Legebatterien und die frei laufenden Hühner. Die sind in keinem Korsett, und Mitarbeiter, die nicht in zu feste Bürostrukturen eingezwängt sind, sind viel innovativer. Viel wichtiger als ein fester Arbeitsplatz sind Mobilität und Kreativität – das sind die Assets.

Alleine die Arbeitszeit von Montag bis Freitag ist zu überdenken – es kann nicht sein, dass man in einen Raum geht und dort seine Zeit absitzt. Das hat keine Zukunft.

dem man arbeitet, kann ein ganz anderer sein, außerdem wird projektorientiert gearbeitet und nicht zeitorientiert. Die moderne Technik lässt schon viel mehr zu und wird auch noch mehr zulassen.

In welche Richtung denken Sie da?

Der Bildschirm am Arbeitsplatz wird wohl aussterben, genauso wie es das klassische Telefon tut. Zum Beispiel werden Videokonferenzen, vor allem aber 3D-Konferenzen die Zukunft sein. Man wird sich in einem virtuellen Raum treffen, der selbst gestaltet wird. Also etwa in der Karibik. Für 3D-Konferenzen muss



Ein Beispiel für offene Arbeitsräume ist das neue Bürogebäude der Hutchison Austria Drei GmbH.

wird auch das Unternehmen. Die Technik ist ebenfalls wichtig, aber sie muss den Menschen unterstützen und darf ihn nicht bevormunden.

Je weniger die Menschen entscheiden dürfen, desto effizienter ist zwar das Gebäude, aber wenn die Effizienz nur Frustration erzeugt, dann habe ich nichts geschaffen – schon gar nicht, wenn die Mitarbeiter krank werden. Das ist dann genau das Gegenteil.

Wie sehen diese Zukunftsvisionen in der Gegenwart aus?

Wir bemerken, dass immer mehr Unternehmen die Wichtigkeit einer Veränderung verstehen. Wir sehen auch, dass es bei den Projekten immer wichtiger wird, die Beratung mit der Architektur im Bau zu vernetzen. Wir liefern zwar schon die „Software“ für das Büro, aber wir versuchen sie auch mit der Hardware, also dem Gebäude, zu vernetzen. Das Wissen, wie Leute arbeiten wollen und welche Umgebung sie brauchen, um gut arbeiten zu können, das wollen wir im und mit dem Gebäude umzusetzen. Wir haben bei t.o.c. dieses Know-how der Unternehmensberatung und der

baulichen Umsetzung, damit die Immobilien ganzheitlich und somit auch zukunftsfähig werden.

Haben Sie ein konkretes Beispiel dafür?

Wir haben einen großen amerikanischen Konzern als Kunden, der derzeit eine neue Zentrale errichtet, und die haben jemanden gesucht, der ihnen genau dieses Konzept anbietet – nämlich eine ganzheitliche Beratungsleistung. So ein Projekt dauert zwei bis drei Jahre, und dadurch, dass von unserer Seite und vonseiten des Auftraggebers ein fixes Team aufgestellt wird, hat der Konzern die Sicherheit, dass er ein Ergebnis bekommt, wie es auch ursprünglich geplant war. Wenn nämlich Beteiligte innerhalb der Konzernstruktur wechseln, wird oftmals auch das Ergebnis verfälscht.

Damit hat zudem der Investor die Garantie, dass die Visionen in seinem Sinn umgesetzt werden, und zwar zum vereinbarten Preis. Er hat auch die wirtschaftliche Garantie. Es ist eine Win-win-Situation, der Auftraggeber hat einen Ansprechpartner, und wir beauftragen die weiteren Gewerke, die notwendig sind. Damit ist aber im Vor-

feld ein längerer Prozess verbunden, da genau geklärt wird, was wie gemacht wird, um den Auftrag leichter und einfacher abzuwickeln.

Ist das für den Kunden nicht mit mehr Kosten verbunden?

Ganz im Gegenteil. Wir koppeln unsere Kosten für die Kunden nicht an die Bausumme, sondern an die Leistung, die wir erbringen oder die von ihm abgerufen wird. Die bisherige Praxis, an die Bausumme zu koppeln, ist keine Win-win-Situation. Transparenz und Nachvollziehbarkeit sind wichtig.

Auf Anfrage eines großen Fonds haben wir unsere Beratungsleistung in Bezug zur Bausumme gerechnet. Wir haben den Auftrag bekommen, aufgrund der guten Optimierung unsererseits lagen wird aber 35 Prozent unter dem veranschlagten Budget und mussten uns rechtfertigen, warum wir so viel günstiger sind. Dabei haben wir nur optimiert, weil wir unseren Job verstehen.

Das heißt, Bürovisionen sind leistbar.

Ja, jede Zeit hat ihre Gewinner.

■ ■ ■ VANESSA HAIDVOGL