

IMMO FOKUS

bilien

JP

IMMO
UNITED



Schindler Ahead ElevateMe

Innovative Aufzugsbedienung
per Smartphone

Ab Sommer 2021 ruft man den Aufzug nur noch digital:
Mit Schindler Ahead ElevateMe wird es ab sofort
möglich, die Aufzugskabine per
Smartphone zu bedienen.



We Elevate

Schindler

Immer am Ball

Roland Schmid

Wir leben Immobilien.

Vermittlung | Verwaltung | Bewertung | Baumanagement



ehl.at

An alliance member of
BNP PARIBAS
REAL ESTATE



Zu
Tisch
mit ...

Ewald Stückler & Thomas Belina

ZUM SCHWARZEN KAMEEL

Gedanken zu einem Menü verfasst

Full-Service- Lösung für Immobilien- projekte

Neugründung. Die Immobilien-Profis Ewald Stückler, Thomas Belina und Georg Muzicant wollen mit der gemeinsam gegründeten SBG Smart Building ihre Expertise bündeln und Vermittlung, Beratung, Innenarchitektur, Umbau, technische Abwicklung, Baumanagement und Übergabepaltung des fertigen Projektes aus einer Hand anbieten.

Das Gespräch führte: Lisa Grüner

Wir treffen uns im Gastgarten des Schwarzen Kameels. Es ist kalt, die Wärme der Heizstrahler wird durch den Wind verblasen. Dennoch beschließen wir, Wind und Wetter zu trotzen und draußen zu sitzen. Meine Gesprächspartner sind alte Bekannte in der Branche, aber sie haben sich neu formiert. Das ist auch der Anlass für unser Interview. Ewald Stückler, Geschäftsführer der Tecno Office Consult (T.O.C.), und Thomas Belina, Geschäftsführer von Colliers, haben beschlossen, gemeinsame Sache zu machen und ein eigenes Unternehmen, die SBG zu gründen. Da dängt sich die Frage auf, warum nach so langer Zeit und warum jetzt?

„Wir kennen uns schon einige Jahre, wobei wir am Anfang unserer gemeinsamen Karriere keine Geschäfte miteinander gemacht haben“, erzählt Thomas Belina. „Ich war lange Zeit in der Wlaschek-Stiftung tätig und habe dort mit

Ewald Stückler immer wieder Anknüpfungspunkte gehabt. Öfter haben wir uns um gemeinsame Kunden gematched.“ Beide lachen.

„Es war so, dass immer wieder Schnittstellen vorhanden waren und wir uns in Projekten begegnet sind, aber wir nie ein Projekt gemeinsam von Anfang bis zum Ende begleitet haben“, ergänzt Ewald Stückler. „Irgendwann haben wir gemerkt, dass wir hier Potential liegen lassen.“ Der Kellner unterbricht das Gespräch und legt die Speisekarten auf den Tisch. Wir outen uns alle als Kameel-Stammgäste, denn wir kennen die Karte auswendig und bestellen die Klassiker. Belina klinkt sich wieder ins Gespräch ein: „Als ich noch in der Wlaschek-Stiftung tätig war, hätte ich schon gerne eine Zusammenarbeit gehabt, da wir aber viele Kunden in der Bürovermietung betreut haben, die der Ewald auch betreut hat, war das nicht möglich, trotz oder gerade wegen der gemeinsamen Schnittstellen. Mit dem Wechsel zu



Ewald Stückler

Ewald Stückler hat das Hotelmanagement Kolleg in Tirol abgeschlossen und ist Gesellschafter und Geschäftsführer der T.O.C. Tecno Office Consult und Gesellschafter der Tecno ZT Ziviltechniker, Gesellschafter und Geschäftsführer der Tecno Consult in Deutschland und Geschäftsführer und Gesellschafter der SBG Smart Building.

Colliers hat sich die Situation geändert.“ Dem stimmt Stückler zu: „Wir haben bei vielen Projekten gemerkt, dass wir gut zusammenarbeiten können. Im Laufe der Zeit hat es sich immer mehr gezeigt, dass es für viele Kunden ein Asset ist, die gesamte Palette an Dienstleistungen, also von der Suche, über den kompletten Ausbau, bis zur schlüsselfertigen Übergabe aus einer Hand zu bekommen. Daraufhin haben wir unsere Kooperation auf eine solide Basis gestellt und ein gemeinsames Unternehmen, die SBG, gegründet.“

Als wäre das Timing geplant gewesen, serviert der Kellner die Vorspeisen. Die Wahl der Herren ist auf die kräftige Rindssuppe mit dem Beinschinkenstrudel, meine auf das Beef Tartar vom österreichischen Jungrind gefallen.

Beides schmeckt hervorragend. Etwas neidisch blicke ich auf die warme Suppe, die mir aufgrund des wieder einsetzenden Regens als die bessere Wahl vorkommt. Doch auch beim Reden wird einem warm, also stelle ich gleich die nächste Frage. Welche Zielgruppe soll mit der SBG angesprochen werden, wer sind die Kunden und wo kommen sie her?

Breitgefächerte Zielgruppe

„Die Kunden kommen aus den Bereichen Office, Retail, Resorts und Wohnbau, also jeder,

„Unsere Kunden kommen aus den Bereichen Office, Retail, Resorts und Wohnbau.“

Ewald Stückler, SBG

der etwas anmieten oder verwerten möchte, fällt in unsere Zielgruppe“, erklärt Stückler. „Wir wollen nicht nur die Felder Architektur und Bau abdecken, sondern eben auch die Gebäudebewertungen und Optimierungen. Oft gibt es zwar die Due Diligence auf das Gebäude, aber was dann fehlt, ist die Prüfung, ob die Bausubstanz passt, die Umnutzung eines Gebäudes machbar ist, und das Gebäude einer gewissen Preisvorstellung zuzuführen ist.“ Dazu ergänzt Belina: „Wir können sehr viel oder fast alles anbieten, es muss aber nicht alles sein. Wir als Colliers machen die Vermittlung und finden die passende Immobilie und nun hat der Mieter oder Käufer den Vorteil, dass er über uns nicht nur das Geschäftslokal anmieten kann, sondern auch das Baumanagement, die Architekturplanung, die Kostenkontrolle und vieles mehr bekommt. Wichtig sind bei solchen Themen auch immer die guten Kontakte zu den Behörden und die haben wir.“

Dynamik am Büromarkt

Mit der Frage, ob Büroflächen reduziert werden, weil doch viele Angestellte im Home-Office arbeiten, werden auch schon die Hauptspeisen serviert. Der Kellner stellt ein klassisches Wie-



Thomas Belina

Thomas Belina hat seinen Magister Immobilienwirtschaft an der FH Wien abgeschlossen. Er war zehn Jahre als Gesamtprokurist für die Karl Wlaschek Stiftung tätig und zeichnete verantwortlich für Vertrieb und Marketing von Amisola Immobilien, Estrella Immobilieninvest und Novoreal Immobilieninvest. Seit 2016 ist er Geschäftsführender Gesellschafter bei Colliers. 2021 hat er die SBG Smart Building mitbegründet

ner Schnitzel und zwei Kalbsbutterschnitzel mit Kartoffelpüree auf den Tisch. Wir lassen uns die typischen Wiener Speisen munden und plaudern gleich weiter.

„Wir sehen derzeit keine Büro-schwemme in Wien“, so Belina.

„Es gibt zwar durchaus eine gewisse Dynamik durch Büroflächen, die auf den Markt kommen, aber wir reden hier von keinen großen Mengen.“ Dazu verweist der Colliers-Geschäftsführer darauf, dass die Unternehmen vertraglich gebunden sind und nicht so einfach Flächen zurückgeben können. „Oft geht es auch nicht unbedingt in Richtung Reduktion“, erzählt er weiter. „Es gibt Unternehmen, wo man bisher sehr eng gesessen ist und die sich nun vergrößern möchten. Die Firmen überlegen immer mehr, wie sie

für ihre Mitarbeiter attraktiv sein können und da ist der Arbeitsplatz ein wesentlicher Punkt. Home-Office geht ja nicht gleichermaßen für jede Branche und alle Geschäftsmodelle.“

Retail verändert sich

Der Bereich Retail bleibt trotz aller Hindernisse spannend. Hier konnte Colliers dieses Jahr einige tolle Projekte in Wien abschließen. „Dabei muss man sagen, dass es keine klassischen

„Wir sind in der glücklichen Situation, viele Geschäftskunden schon sehr lange zu haben.“

Thomas Belina, SBG

Retailer-Projekte waren“, so Belina weiter. „Wir haben zum Beispiel den ehemaligen Douglas in der Kärntnerstraße an die Porsche Holding vermittelt, die dort mit der Mooncity ihre e-Mobility-Schiene mit dem Sortiment präsentieren wollen. Das ist eine Fläche, wo man üblicherweise einen Textilanbieter gesehen hätte. Der Markt bewegt sich und das sehen wir positiv und haben gut zu tun.“

Bei diesem Thema hakt Stückler ein: „Bei Retail ist es oft so, dass Marken, wie zum Beispiel Prada, natürlich ihre globalen Designer haben, die die Architekturkonzepte entwerfen. Aber die konkrete Umsetzung muss jemand im jeweiligen Land erden und umsetzen. Da sind wir der verlängerte Arm. Wir starten mit der Vermietung und der Unterstützung von Planung und Bau. Auf Wunsch machen wir auch eigene Interieur-Konzepte, budgetieren das und setzen es um. Diese Budget- und Qualitätssicherheit ist ein USP für unsere Kunden.“

„Die Projekte, für die wir derzeit Angebote abgeben, sind langfristige, größere Projekte, einmal im Bereich Retail und das zweite im Bereich Hotel“, erzählt Stückler. „Zwei Projekte

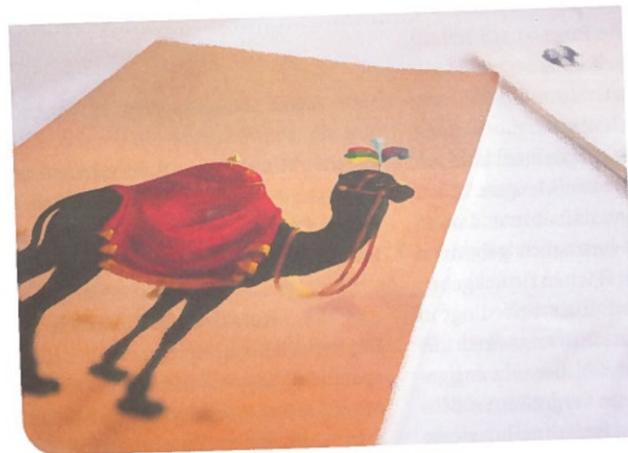
haben wir bereits abgeschlossen. Wir schauen erst mal, wie der Markt auf unser Angebot reagiert und woher weitere Projekte kommen – aus dem Wohnbau-, Office-, Hotel- oder Retailbereich. Wir sind offen für das, was der Markt uns zuträgt.“ Belina zeigt sich zuversichtlich, dass viele Interessenten auf den Zug aufspringen werden. „Wir sind jetzt in einer Phase, wo wir den Markt abtesten und schauen, wo wir anknüpfen können“, so Belina. „Erfolgreich waren wir schon, so falsch kann unser Ansatz also nicht sein.“ Für die nächsten Jahre haben sich die beiden Partner keine Größenordnung vorgenommen. „Wenn wir die ersten zwei Jahre aktiv waren und sehen, was das zusätzlich zu den bestehenden Unternehmen an Wertschöpfung bringt, dann werden wir in weiterer Folge Größenordnungen planen“, so Belina. „Derzeit freuen wir uns über jeden zusätzlichen Auftrag, den wir zusätzlich zu unserem bestehenden Business lukrieren können.“ Dabei wollen die beiden genau prüfen, ob die Projekte auch zu ihnen passen. „Wir nehmen jede Anfrage an, aber nicht jedes Projekt“, so Belina. „Wir wollen in einer hohen Qualität wachsen und das erfordert auch Qualität in der Umsetzung. Die Projekte müssen zu unseren Strukturen passen und einen Mehrwert bieten, genauer gesagt, sich rechnen.“

Damit sind wir schon bei der Nachspeise. Ewald Stückler verspeist mit Genuss ein Dreierlei-Sorbet, ich habe eine Panna Cotta bestellt. Was macht diese neue Firma einzigartig, will ich noch wissen.

„Wir bringen jahrzehntelanges wirtschaftliches, architektonisches und baurelevantes Know-how mit, das wir jetzt bündeln“, so Stückler. Belina hat die Nachspeise ausgelassen und hat dafür auch gleich eine Antwort parat. „Was für uns spricht, ist, dass wir beide keine reinen Dienstleister sind, sondern auch die Eigentümerseite kennen. Der Ewald hat

SBG Smart Building

Die SBG Smart Building bietet einen Immobilien-Rundum-Service an: Von Vermittlung, Beratung, Planung, Architektur, Innenarchitektur, Umbau, technische Abwicklung, Baumanagement und Übergabe des fertigen Projektes soll alles aus einer Hand kommen. Gegründet wurde das Unternehmen 2021 von den Immobilien-Profis Ewald Stückler, Thomas Belina und Georg Muzicant. In der SBG Smart Building wird die Expertise der T.O.C. (Tecno Office Consult) von Ewald Stückler und von Colliers mit Thomas Belina und Georg Muzicant gebündelt.



zum Beispiel die Firmen BoConcept und Behan & Thurm und weiß, was Retailer und Geschäftstreibende brauchen und was sie gerne in einer Kooperation hätten. Ich war lange auf Eigentümerseite tätig, wo ich viele Projekte abgewickelt habe. Dort durfte ich lernen, dass es oft einen kleinen Unterschied im Blickwinkel gibt. Abgesehen vom fachlichen Know-how bieten wir eine Partnerschaft auf Augenhöhe, Verlässlichkeit und die Sicherheit, dass wir persönlich dahinter sind. Wir sind ja in der glücklichen Situation, dass wir viele Geschäftskunden schon sehr lange haben.“

Eine letzte Frage kann ich mir nicht verkneifen, da sie ja überwiegend Frauen gestellt wird: „Herr Belina, Sie wurden kürzlich Vater, haben Sie dann überhaupt Zeit für eine weitere Firma?“

„Das steht außer Diskussion“, antwortet der frischgebackene Vater. „Natürlich wird meine Vaterschaft eine gewisse Aufmerksamkeit verlangen und mich in der Anfangszeit natürlich ablenken, aber ich werde mich weiter um unsere Projekte kümmern können. Wie es so schön heißt, man wächst mit der Aufgabe.“ ■

Lokal

DAS SAGT DER FALSTAFF

Eine Institution in der Wiener Innenstadt – immerhin seit über 400 Jahren. Das Jugendstilambiente macht das Kameel zu einem der schönsten Lokale der Stadt. Klassische Küche. 91 Punkte.

DAS SAGT DER IMMOFOKUS

Der Klassiker mit Wiener Küche, monatlich wechselnder Karte und großem, beheiztem Schanigarten lädt immer wieder zum Besuch.

SCHWARZES KAMEEL

Bognergasse 5, 1010 Wien

Öffnungszeiten

Montag – Sonntag
08:00 bis 24:00 Uhr

www.kameel.at

ImmoFokus Restaurantguide

18 PUNKTE

Essea:

Service:

Weinkarte:

Ambiente: