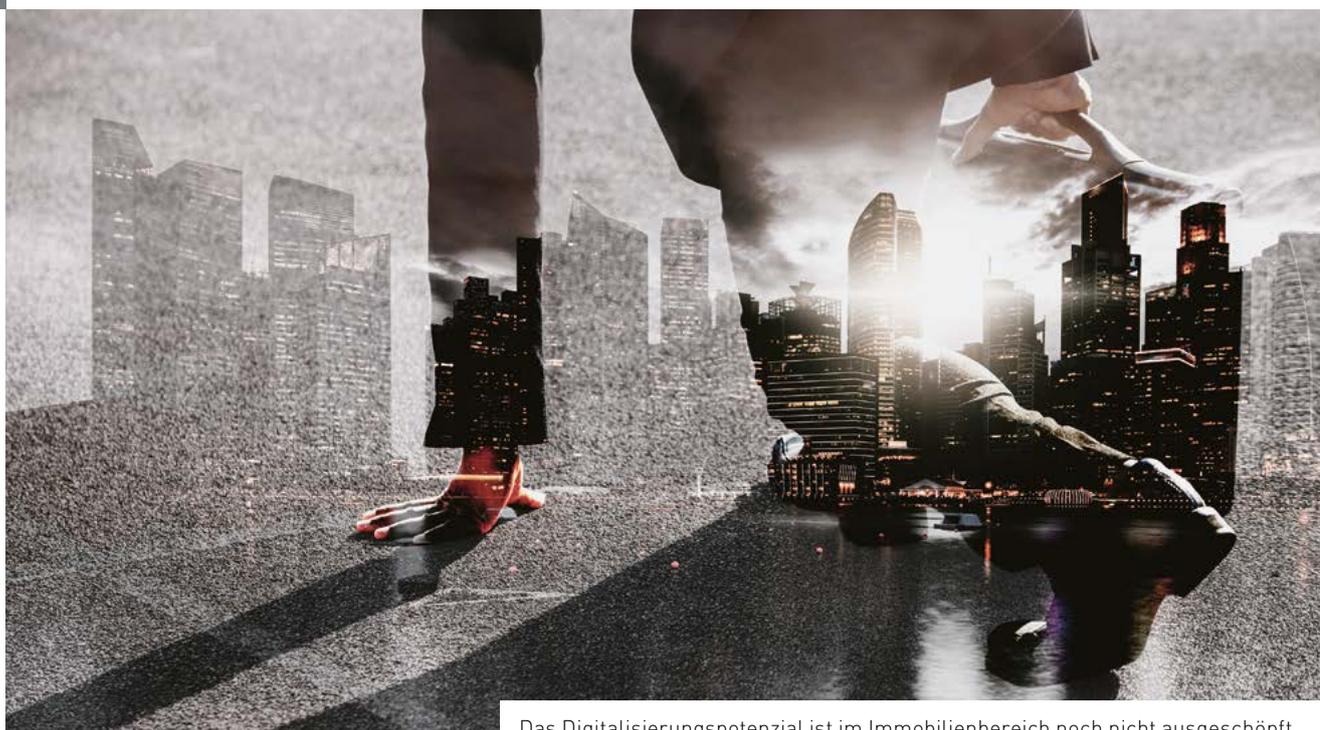


Die Liebe zur roten Lindor-Kugel

Facility-Management – Mit Kooperationen und der Nutzung von Synergieeffekten stemmen sich FM-Unternehmen gegen die Herausforderungen der Coronakrise – und gewinnen sogar neue Aufträge.

Von Richard Haimann – Fotos: ibrave/depositphotos.com; zVg; Sascha Kreklau



Das Digitalisierungspotenzial ist im Immobilienbereich noch nicht ausgeschöpft. ...

Es ist der Realität gewordene Traum aller Connoisseurs: 9,3 Meter hoch, 3 Tonnen schwer, die Hälfte davon, 1.500 Kilogramm, sind pure Schokolade. Der Kakao- und Zuckermix fließt mit einer Geschwindigkeit von einem Kilo pro Sekunde die Skulptur hinunter. Der Schokoladenbrunnen ist das Herz im «Home of Chocolate», dem Museum rund um die süsse Versuchung, das der Schokoladenhersteller Lindt & Sprüngli im vergangenen Herbst an seinem Unternehmenssitz in Kilchberg am Zürichsee eröffnet hat.

Mit der neuen Attraktion in der Gemeinde im Bezirk Horgen geht auch ein neuer Auftrag für den Immobilien- und Facility-Management-Dienstleister Vebege einher. Bereits in der Vergangenheit haben die Zürcher für Lindt & Sprüngli

die Bürogebäude, Fabriken und Labore innen und aussen gereinigt sowie die Parkplätze bewirtschaftet. Nun sorgen die Mitarbeitenden von Vebege auch im Schoggimuseum Tag für Tag dafür, dass alles hygienisch sauber blitzt und blinkt. Inklusiv der hellen Bodenplatten, die mit einer speziell für diesen Zweck erworbenen neuen Scheuersaugmaschine auf Glanz gebracht werden. Für Bljerm Aljiti, Lindt-Mandats- und Betriebsleiter bei Vebege, und sein Team ist die Arbeit immer auch ein Stück weit Genuss. «Ich liebe die rote Lindor-Kugel», sagt Aljiti.

Preisdruck steigt

Hingegen ist den Managern der Facility- und Property-Management-Unternehmen allenfalls bedingt zum Lachen zu-

mute. Die Coronakrise mit den zur Bekämpfung der Pandemie verhängten zeitweisen Lockdowns hat Eigentümern von Retail-Liegenschaften zum Teil Mietausfälle beschert. Besitzer von Büroimmobilien sorgen sich, ob die Arbeit im Homeoffice nach dem Ende der Infektionswelle wieder abebben wird – oder ob Unternehmen an ihr festhalten und künftig weniger Büroflächen nutzen werden. Beides könnte den seit Jahren anhaltenden Kostendruck der Eigentümer auf die Facility- und Property-Dienstleister erhöhen.

«Vebege hat den Preisdruck punktuell gespürt», sagt Giuseppe Santagada, Group COO bei Vebege International. «Das kann sich verschärfen, wenn bestehende Verträge ablaufen und dann neu ausgeschrieben werden.» Bereits



«Durch robuste Leistung in den USA konnten die Rückgänge in Europa ausgeglichen werden.»

Christian Ulbrich, JLL Inc.



«Kostendruck und Wettbewerb sind im Facility-Management hoch.»

Markus Haldimann, Hälg Facility Management AG

vor der Coronakrise seien «Kostendruck und Wettbewerb im Facility-Management hoch» gewesen, sagt Markus Haldimann, Geschäftsführer von Hälg Facility Management in St. Gallen.

Sowohl Facility-Management- wie auch Property-Management-Anbieter hätten grösstenteils erfolgsabhängige Honorare, «die an Leistungseinheiten oder vereinnahmte Mietzinsen gekoppelt sind», erklärt Oliver Hofmann, CEO des FM-Dienstleisters Wincasa, eines Tochterunternehmens der börsenkotierten Swiss Prime Site Group. «Daher tragen die Anbieter bis zu einem gewissen Grad das Markt- und operative Risiko mit den Liegenschaftseigentümern.»

Von einer «gewissen Zurückhaltung seitens der Eigentümer hinsichtlich Investitionen in Instandsetzungen» berichtet Andreas Ingold, Vorsitzender Geschäftsleitung der Zürcher Livit AG, einer Tochter des Versicherungskonzerns Swiss Life.

Synergieeffekte nutzen

Auch international agierende Dienstleister bekamen die Auswirkungen der Lockdowns in Europa zu spüren. Die in Chicago ansässige Immobilienberatungsgesellschaft JLL, die seit Jahren auch eine Facility- und Property-Management-Abteilung unterhält, konnte 2020 ihren Umsatz in diesem Geschäftsbereich um lediglich ein Prozent auf 9,5 Milliarden US-Dollar steigern. 2019 hatte das Plus noch sieben Prozent betragen. Dass im vergangenen Jahr überhaupt ein minimaler Zuwachs beim Umsatz erzielt werden konnte, sei «auf

die robuste Leistung in den Vereinigten Staaten zurückzuführen», sagt CEO Christian Ulbrich. «Dadurch konnten die Rückgänge in Europa ausgeglichen werden.» In den USA hatte eine Reihe von Gliedstaaten keinen Lockdown verhängt, andere nur kurzfristig Geschäfte schliessen und Beschäftigte im Homeoffice arbeiten lassen.

Um die Herausforderungen meistern zu können, wollen einige Branchenunternehmen verstärkt Synergieeffekte nutzen. Ein Beispiel dafür ist Wincasa. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Zürich hat bei seiner Ende vergangenen Jahres erfolgten Expansion ins Mittelland die Bereiche Center-Management und Mixed-Use-Site-Management am Standort Bern vereint. Retail-Spezialisten und Arealexperthen betreuen und entwickeln dort seither gemeinsam verschiedene Objektarten. «Mit diesem Vorgehen beschreiten wir neue Wege», sagt Felix Kubat, Leiter Center & Mixed-Use Site Management. «Wir kombinieren die Stärken beider Teams und stellen so sicher, dass wir auch in ländlicheren Regionen wie dem Mittelland und für kleine bis mittlere Mandate über ein breit abgestütztes Team mit viel Erfahrung verfügen.»

Die Muttergesellschaft Swiss Prime Site hat dem Center & Mixed-Use Site Management von Wincasa das Mandat für Areal Riverside in Zuchwil übertragen. Bei dem Grossprojekt, direkt an der Aare gelegen, entsteht auf 170.000 Quadratmetern ein neues Quartier mit unterschiedlichsten Nutzungen – von Wohnen über Freizeit bis zum Geschäftsleben. «Die Aufgaben gehen in Richtung städte-

NACHRICHT

Verit Immobilien AG

Neuer Eigentümer

Die Avobis Group AG meldet die Übernahme der Verit Immobilien AG inklusive aller Standorte und Mitarbeitenden. «Durch den Zusammenschluss gelingt es uns, sämtliche Immobiliendienstleistungen aus einer Hand anzubieten», sagt Thomas Abegg, Gründer und Verwaltungsratspräsident der Avobis Group AG. Damit einher gehe eine deutliche Verbesserung der Datenqualität und -quantität.

Die bisherigen Dienstleistungen der Avobis Group AG – Vermittlung und Outsourcing von Hypotheken, Beratung beim Kauf und Verkauf von Wohn- und Anlageobjekten sowie Portfoliomanagement, Betrieb der Immobiliensuchplattform und immobilienbezogenen Geodatenbank sowie einer Hypothekarabwicklungssoftware – würden durch jene der Verit Immobilien AG komplementiert. Diese umfassen die Immobilienbewirtschaftung sowie Bauherrenberatung/-treuhand und Erst-/Wiedervermietung. Ferner profitiere Avobis von deren umfangreichem Standortnetz der Verit Immobilien in der Deutsch- und Westschweiz. «Mit der Avobis Group AG als neuer Eigentümerin verfügt die Verit Immobilien AG über eine Position der Stärke und grosses Entwicklungspotenzial», sagt Othmar Stöckli, Verwaltungsratspräsident der Verit Immobilien. Die operative Leitung von Verit Immobilien obliege Michael Hafner, weiterhin Mitglied der Verit-Geschäftsleitung und Leiter der Bereiche Bewirtschaftung und Immobilienrechnungswesen. Er berichte an die Co-CEOs der Avobis Group, Sandro Sulcis und Patrick Schmid. Richard Hunziker, bei Verit seit Februar 2020 CEO ad interim, werde sich wieder vermehrt seinen Verwaltungsratsmandaten widmen. (bw)



© L. Lienhard

Thomas Abegg,
VR-Präsident der
Avobis Group AG



«Unternehmen werden nach der Krise wieder verstärkt Büroflächen anmieten.»

Günter Vornholz, EBZ Business School



«Starkes Wachstum in Asien und Europa.»

Bob Sulentic, CBRE Group Inc.

«Der Preisdruck kann sich verschärfen, wenn bestehende Verträge ablaufen und neu ausgeschrieben werden.»



Giuseppe Santagada, Vebego International B.V.

bauliche Entwicklung eines Quartiers und somit weit über ein herkömmliches Arealmanagement hinaus», sagt Thomas Hinderling, Leiter Mixed-Use Site Management. Insgesamt bewirtschaftet die Abteilung mehr als 80 Shoppingcenter und 14 Mixed-Use-Areale an zwölf Standorten.

Privera wiederum hat Ende Januar ihre Dienstleistungen Vermietungsmanagement und Handel unter dem neuen Bereich Vermarktung Schweiz zusammengefasst. Bereits im vergangenen Oktober hat das Unternehmen der Investis Gruppe das zwei Jahre zuvor gestartete Projekt «Zentrale Wiedervermietung» abgeschlossen. Darin sei der Anschlussvermietungsprozess für Mietwohnungen «generalüberholt und verbessert worden», vermeldet das Unternehmen. Die Insertionsdauer sei um elf Prozent verringert, die Zeitdauer vom Eingang der Kündigung des Altmietlers bis zur Vertragsunterzeichnung des neuen Nutzers sei sogar um 24 Prozent verkürzt worden. Der durch Mieterwechsel verursachte vorübergehende Leerstand sei dadurch um 50 Prozent verringert worden.

Proptechs als Booster

Vebego hat im November eine strategische Kooperation mit dem Proptech-Unternehmen Archilyse geschlossen. Die aus einem Spin-off der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich hervorgegangene Firma ist auf umfassende Analysen von Architektur und Liegenschaften spezialisiert. Vebego und deren Datentochter Move Consultants

versprechen sich dadurch Vorteile bei der Vermarktung und Vermietung von kommerziellen und Wohnimmobilien. «Mieter und Käufer wollen immer häufiger wissen, wie sich Wohnungen möblieren lassen, wie viel Sonnenlicht in die Räume strömt, wie die Aussicht ist – oder auch, wie Büroflächen optimal aufgeteilt werden können», sagt Matthias Standfest, Gründer und CEO der Archilyse AG. Mit den Auswertungen des Unternehmens könnten «solche Fragen objektiv beantwortet werden».

Proptech-Firmen «wirken durch ihre Innovationen wie richtiggehende Booster, die die ganze digitale Transformation in der Immobilienbranche ordentlich durchwirbeln und vorantreiben», sagt Vebego-CEO Giuseppe Santagada. In den kommenden Jahren dürften deshalb weitere Kooperationen zwischen Facility-Managern und Proptech-Firmen geschlossen werden. «Das Digitalisierungspotenzial im Immobilienbereich ist bei Weitem nicht ausgeschöpft», sagt Santagada.

Wachstumsschub nach dem Ende der Pandemie erwartet

Facility- und Property-Management-Unternehmen, die jetzt in der Coronakrise ihre Dienstleistungen ausbauen oder ihre Kosten senken können, dürften nach Ende der Pandemie zu den Gewinnern zählen, sagt Günter Vornholz, Professor für Immobilienökonomie an der EBZ Business School in Bochum. «Diese Unternehmen werden Mitbewerber unterbieten und so zusätzliche Aufträge generieren können.»

Zugleich dürften mit dem Ende der Krise auch bessere Zeiten für die Branche anbrechen. «Unternehmen werden dann wieder verstärkt Büroflächen anmieten, weil sie und ihre Mitarbeitenden während der Pandemie erfahren haben, dass insbesondere Beschäftigte mit Kindern im Homeoffice bei Weitem nicht so effizient arbeiten können wie im Büro», sagt Vornholz. «Zudem wird auch die Nachfrage nach Einzelhandelsflächen wieder anziehen und Immobilienbesitzer werden aufgeschobene Instandhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen in Angriff nehmen.»

Für diese Annahme sprechen die jüngsten Quartalszahlen von CBRE. Der internationale Immobiliendienstleister mit Sitz in Los Angeles konnte seine Erträge aus der Facility-Management-Sparte Global Workplace Solutions von Oktober bis Dezember vergangenen Jahres um sieben Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum steigern. «Das Wachstum war vor allem in Europa stark», sagt CEO Bob Sulentic.

Nach dem Ende der ersten Lockdowns im Frühjahr und der soliden Konjunkturerholung im Sommer und Herbst waren Immobilienbesitzer auf dem Kontinent wieder verstärkt bereit, neue Verträge mit Facility-Managern abzuschliessen. Und sie waren ebenso bereit, wieder Investitionen in den Bestand zu tätigen, insbesondere in Ländern wie China, Japan und Südkorea, die die Pandemie frühzeitig in den Griff bekamen. Auch die Honorarumsätze beim Projektmanagement stiegen deutlich um sieben Prozent, sagt Sulentic. «Mit starkem Wachstum in Asien und Europa.» ▲