



Die Gemeinschaftsflächen im Mindspace in Berlin.

New Work

Sind Flex-Anbieter die Vermieter von morgen?

Vieles, was sich in den USA etabliert, kommt irgendwann auch bei uns an. Deshalb lohnt sich ein Blick auf die Homeoffice-Kultur jenseits des Atlantiks. Großkonzerne wie Apple oder Microsoft, die ihren Mitarbeitern hybrides Arbeiten ermöglichen, prägen die Arbeitsplatz-Modelle anderer Unternehmen nicht nur in den USA, sondern mittlerweile weltweit. Dabei geht es auch um den Kampf um junge, qualifizierte und arbeitsmotivierte Talente, die sich – wenn sie die Wahl zwischen einem reinen Präsenz- und einem Hybrid-Modell haben – in den meisten Fällen für denjenigen Arbeitgeber mit Hybrid-Kultur entscheiden werden.

Von Diana Heumüller

In einer amerikanischen Stadt Downtown zu leben ist sehr teuer. Während der Pandemie sind daher dank Homeoffice-Möglichkeit noch mehr Menschen ins Umland gezogen. Um vom Umland in die Innenstadt zu gelangen, braucht

man zur Rush-Hour in vielen Städten pro Strecke etwa anderthalb bis zwei Stunden. Wenn es also „gut“ läuft, verbringt man drei bis vier Stunden Lebenszeit pro Tag im Auto. Hinzu kommen Sprit- und Kfz-Kosten. Es liegt

auf der Hand, dass immer mehr Büro-Arbeiter sich nicht mehr täglich in die Innenstädte bewegen wollen. So sind beispielsweise die Büroflächen in San Francisco derzeit nur zu rund 40 Prozent belegt.

Abnehmende Flächeneffizienz durch hybrides Arbeiten

Flexible Arbeitszeiten und rotierende Arbeitsplatzmodelle bringen für den Arbeitgeber jedoch vermehrt die Frage nach Flächeneffizienz und Planungssicherheit auf. Wer möchte schon für Büroflächen zahlen, die effektiv nicht genutzt werden? Schließlich liegen die Kosten pro Arbeitsplatz in einem „herkömmlichen Büro“ bei monatlich rund 650 bis 700 Euro pro Mitarbeiter. Ein flexibler Arbeitsplatz hingegen kostet das Unternehmen aktuell im Durchschnitt zwischen 450 und 600 Euro pro Arbeitsplatz.

In der Regel verkleinern sich Kunden mit der Quadratmeter-Anzahl pro Arbeitnehmer, wenn sie eine flexible Lösung anmieten. Das bedeutet aber lediglich, dass der faktische Raum, der durch das Unternehmen angemietet wurde kleiner wird. Ergänzend hat der Kunde die Möglichkeit, hochwertig ausgestattete und designte Allgemeinbereiche, Gemeinschaftsküchen und Meetingräume zusätzlich zu nutzen.

Geringer Investitionsbedarf bei Full-Service-Garantie

Der Vorteil wird schnell klar: Der Mieter tauscht seine bisherige Bürofläche



Sekretariats-Services sind gegen Aufpreis möglich.

gegen eine zunächst nach Quadratmeterzahl kleiner wirkende Lösung. Er erhält aber tatsächlich, ohne Investitionsbedarf für die Büroausstattung, einen neuen Arbeitsplatz mit Full-Service-Garantie für die nächsten zwölf Monate. Da die vereinbarten Preise Fix-Preise sind, werden keinerlei Nachforderungen an den Mieter weitergegeben.

Bereits vor Corona hatte der Flexmarkt ein starkes Wachstum, man könnte sagen eine Art „Hype“ in der Bürovermietungswelt hingelegt. Im Jahr 2018 wurden am Bürovermietungsmarkt in den Top-5-Städten Deutschlands circa 259.000 Quadratmeter Flächenumsatz gemessen (Quelle: Cushman & Wakefield Research). Immer neue Anbieter kamen auf den Markt, um ein Stück des „New-Work-Kuchens“ abzugreifen. Die meisten Anbieter waren keine unbekanntenen Marktteilnehmer. Oftmals waren es „Global-Player“, welche den deutschen Flexmarkt bereits für sich entdeckt hatten und nun weiter auf Expansionskurs waren.

Flex-Modelle mit unterschiedlichen Ansätzen

Viele Firmen denken bei dem Wort „Co-Working“, wie es ursprünglich hieß, an offene Großraumbüros, mit Kicker-Tisch und „Start-Up-Atmosphäre“. Tatsächlich handelt es sich bei den heutigen Lösungen um moderne, hoch-effizient gestaltete, voll ausgestattete Büros. In der Miete sind bereits sämtliche Nebenkosten enthalten – ein großer Vorteil gerade in Zeiten steigender Energiekosten. Hinzu kommen zahlreich inkludierte Dienstleistungen, teilweise bis hin zur Kinderbetreuung.



Ohne Investitionsbedarf kann in den voll ausgestatteten Büros sofort losgelegt werden.



Foto: © Satellite Office

Verbrauchskosten wie für Kaffee, Tee und Wasser sind häufig inklusive.

Grob unterscheidet man bei den Anbietern in vier Arten:

1. Klassische „Business Center“, wie Regus oder Satellite Office, sind in der Regel stark unterteilt in Einzelbüros, begrüßen den Kunden und dessen Gäste täglich über ein Empfangsteam am Eingang und bieten oftmals zusätzliche Services, unter anderem einen vollumfänglichen Sekretariatsservice gegen Aufpreis an.
2. Die „Hybrid-Anbieter“ wie WeWork, Mindspace, Design Offices und The Office Group, kombinieren den Gedanken des ursprünglichen Co-Workings mit den Vorzügen eines Business Centers. Hier kann der Kunde ebenfalls einzelne kleinere Lösungen anmieten, bis hin zu großen Teambüros, die dann zur exklusiven Nutzung zur Verfügung stehen. Die ausgestaltete Centerfläche ist modern, technisch auf dem neusten Stand und bietet in den sogenannten Allgemeinbereichen viele Rückzugs- und Meeting-Raum-Möglichkeiten an, auf die alle Mieter gleichermaßen Zugriff erhalten. Verbrauchskosten wie Kaffee, Tee, Wasser, der Zugang zu Sportmöglichkeiten und internen Events sind hier inklusive.
3. Die traditionellen „Coworker“, wie das Betahaus in Berlin, sind in der Regel

lokale Anbieter, die meist auf einer offenen Großraumfläche ihre Kunden in professioneller Arbeitsatmosphäre für eine geringere monatliche Gebühr mit der Basisausstattung eines jeden Geschäftsbetriebs versorgen: Post und Paketannahme, Internet, Reinigung und Verbrauchskosten. Hier steht vor allem die Vernetzung und Zusammenarbeit unter den Mietern, die sogenannte „Community“, im Vordergrund.

4. „Managed-Office“ Anbieter, wie die Firma Knotel, bieten dem Kunden die Möglichkeit einer komplett eigenen Bürotage mit flexiblen Laufzeiten, jedoch ohne Empfangsservice und Kollaborationsgedanken.

Flexspace – die Zukunft am Büroimmobilienmarkt?

Bedenkt man die Vorteile, stellt sich die Frage: Sind Flex-Anbieter die Vermieter von morgen? Nach einer kleineren Delle, bedingt durch Corona, sind die meisten der Flex-Anbieter nun wieder auf 100 Prozent Expansionskurs.

Für alle Unternehmen, die ihren Mitarbeitern ein modernes Büro-Ambiente mit Zusatzleistungen bieten möchten, ihre Flächen effizient anpassen und gleichzeitig Kosten- und Planungssicherheit für die nächsten zwölf

Monate brauchen, ist eine flexible Lösung die perfekte Alternative. ■



Diana Heumüller

ist Gründerin und Inhaberin von My Office – Mein Büro. Sie startete ihre Immobilienkarriere 1998 mit einer Ausbildung bei der Aachner Siedlungs- und Wohnungsgesellschaft in Köln. Vor der Gründung von My Office – Mein Büro war die Dipl. Immobilienwirtin (DIA Freiburg) unter anderem bei Savills, JLL und ALBA als Head of Sales tätig. My Office – Mein Büro ist ein Vermittlungs- und Beratungsunternehmen im Bereich New Work und Flexible Workspace. Neben dem Vermittlungsgeschäft für B2B-Kunden berät My Office – Mein Büro auch Eigentümer und Investoren bei der Erstellung eigener Workspaces und dem Thema New Work
www.myoffice.space

Foto: © Diana Heumüller