

# Megatrend Co-Working

## ... und wie man als Immobiliengesellschaft darauf reagiert

Ist der gute alte Arbeitsplatz mit einem eigenen Pult und Gummibaum in einem Einzel- oder Grossraumbüro bald reif für das Museum? Wohl kaum und nicht für jedermann. Und doch ist der Trend zu Co-Working kaum zu stoppen. Warum auch? Die Vorteile sind offensichtlich.



*Interview mit Giacomo Balzarini, CEO PSP Swiss Property*

*Herr Balzarini, ist Co-Working für Sie ein Modegag oder ein Megatrend?*

**Balzarini:** Ganz klar ein Megatrend, der nicht zu stoppen ist. Ich sehe Co-Working als Teil der Sharing Economy, welche die Arbeitswelt und die individuellen Arbeitsplätze grundlegend verändern wird. Nicht alle Arbeitsplätze natürlich, aber mehr als wir uns heute vielleicht vorstellen können. Nicht von ungefähr gibt es immer mehr Sharing-Economy-Dienstleistungen, sowohl in der Schweiz als auch weltweit. Die Vorteile liegen auf der Hand, von der geringeren Kapitalbindung bis zu einem Plus an Flexibilität.

*Trends und Wachstum in Ehren: Verglichen mit dem Büromarkt als Ganzes ist Co-Working europaweit mit kaum 1% Marktanteil eine Marginalie.*

**Balzarini:** Wenn man den Markt statisch betrachtet, mag dies stimmen. Der Immobilienmarkt ist aber viel dynami-

schers als man gemeinhin annimmt. Es gibt derzeit kaum eine Arbeitsform und kaum ein Vermietungsmodell mit mehr Potenzial als Co-Working. Und dass man sich dabei noch auf einem tiefen Niveau bewegt, macht das Ganze umso attraktiver. Ein paar Zahlen: 2012 gab es in der Schweiz erst 6 echte Co-Working-Spaces; heute sind es über 150 – Tendenz rapid steigend. Ein Space hat im Durchschnitt 63 Arbeitsplätze, es sind aber normalerweise nur etwa 50% der Angestellten gleichzeitig vor Ort. 66% der bestehenden Anbieter von Co-Working-Spaces wollen ihr Angebot ausbauen und die meisten von ihnen sind an einer Expansion an zusätzlichen Standorten interessiert. So hat die International Workplace Group IWG unlängst angekündigt, mit ihren Marken Regus und Spaces in der Schweiz verstärkt expandieren zu wollen – IWG ist übrigens schon lange ein guter Mieter in mehreren unserer Liegenschaften.

*Wo sind solche zusätzlichen Standorte?*

**Balzarini:** Die grösste Nachfrage sehen wir in den Innenstädten, an Flughäfen und Bahnhöfen, aber auch in trendigen Quartieren wie Zürich-West. Die Standort-Qualität ist ganz offensichtlich auch in diesem Büro-Segment ein entscheidender Erfolgsfaktor.

*Welche Rolle spielt der technologische Fortschritt für das Co-Working?*

**Balzarini:** Der technologische Fortschritt in der Arbeitswelt ist ein zentraler Treiber für den Co-Working-Trend: Die Digitalisierung hat dazu geführt, dass man zahlreiche Tätigkeiten, für die man vor gar nicht so langer Zeit noch an eine feste Büroadresse gebunden war, heute völlig ortsunabhängig verrichten kann – auch wenn man deswegen nicht gleich zum Digital Nomad werden muss und auf Bali in einer Hängematte herumhängt.

*Also keine Karriere von der Hängematte aus?*

**Balzarini:** Kaum. Auch wenn die physische Präsenz eines Angestellten an seinem Arbeitsplatz in Sichtweite des Chefs an Bedeutung verlieren mag – für den Erfolg auf der Karriereleiter werden «Sehen und gesehen werden» und die persönliche Motivation vor Ort wohl noch einige Jahre unerlässlich bleiben. Deshalb wird Co-Working das «normale» Büroflächenangebot auch nicht disruptiv verändern, sondern ergänzen.

*Ist Co-Working nicht in erster Linie etwas für Einzelkämpfer und Startups und weniger für KMUs und Grossunternehmen?*

**Balzarini:** Das mag zu Beginn so gewesen sein. Heute hat der Trend aber längst breitere Kreise erfasst als ein paar kreative Köpfe, die sich ein eigenes Büro sparen wollen oder Fintechs,

die in einem angesagten Quartier Präsenz markieren wollen. So ergibt eine Aufschlüsselung der Co-Working-Spaces nach Firmengrösse interessante Erkenntnisse: Einzelkämpfer machen 22% der Mieter aus, während 34% der Mieter, d.h. Firmen, die Co-Working-Space anmieten, mehr als 20 Mitarbeiter beschäftigen. Freelancer sind somit zwar immer noch ein wichtiges Mietersegment; je länger je mehr entdecken aber auch KMUs die Vorteile dieser Büroangebote. Flexibles, dezentrales Arbeiten ist auch bei grösseren Arbeitgebern «angekommen». Sie sehen einen Nutzen darin, sich informell beispielsweise mit innovativen Startups austauschen zu können. Solche Co-Worker haben eine Aussensicht auf die eigene Arbeit. Dies kann Impulse auslösen und Anregungen vermitteln, die man ohne «Ausserkontakte» nicht bekäme. Natürlich lagern Grossunternehmen nicht ganze Abteilung in Co-Working-Spaces aus, aber für einzelne Teams können sich durchaus Synergien mit kleineren Firmen ergeben. Sie können sich so in Netzwerke und Communities integrieren, die ihnen sonst verschlossen blieben.

*Was ist eigentlich der Unterschied zwischen einem Business Center, wie wir es seit vielen Jahren kennen, und einem Co-Working-Space?*

**Balzarini:** Business Centers gibt es in der Tat schon lange, so auch in Hotels, wo den Gästen separate Büroräumlichkeiten mit Internet-Anschluss – früher einem Fax-Gerät – angeboten werden. Dies ist vergleichbar mit einem Shared Office, wo man zwar dieselbe Infrastruktur und Büroadresse nutzt, sonst aber keine weitere Kooperation sucht. Ein Co-Working-Space ist weit umfassender: Die Basis ist zwar auch hier eine gemeinsam genutzte Infrastruktur; im Zentrum steht aber die Community. Es gibt feste und temporäre Arbeitsplätze, gegenseitigen, freiwilligen Support und ein umfassendes Serviceangebot. Für die meisten Nutzer eines Co-Working-Space sind der informelle Austausch mit anderen Co-Workern, die Community eben, und die Synergien, die sich daraus ergeben, genauso wichtig wie die flexible Nutzung der Infrastruktur.

*Welche Services beispielsweise?*

**Balzarini:** Das beginnt beim Empfang mit einem Concierge-Service und Zutrittsmanagement. Dazu kommen beispielsweise eine Küche, ein Service-Point mit Bürogeräten, WLAN usw. Weiter gibt es voll eingerichtete Besprechungsräume in verschiedenen Grössen, Schulungsmöglichkeiten und einen Reinigungsdienst. Ganz wichtig ist auch das Community Management, das bis zu gemeinsamem Marketing, einheitlicher Social-Media-Präsenz und eigener Cloud gehen kann. Das Teilen von Infrastruktur und Know-how entspricht auch der Mentalität vieler Co-Worker: Man ist immer weniger bereit, hohe Fixpreise für Dinge zu bezahlen, die man nur zu einem Teil wirklich braucht – Stichwort «Pay per use».

*Planen Sie, selber in den Co-Working-Markt einzusteigen?*

**Balzarini:** Nein, das können andere besser. Wir werden uns weiterhin auf unsere Rolle als Immobilien-Eigentümer konzentrieren und unsere Kooperationen mit starken Co-Working-Anbietern und renommierten Co-Working-Brands ausbauen. Zu diesem Zweck werden wir die für Co-Working-Spaces notwendige Infrastruktur in unseren Räumlichkeiten weiter auf- und ausbauen.

*Inwiefern profitiert PSP Swiss Property vom Co-Working-Markt?*

**Balzarini:** Als Eigentümer zahlreicher Büroliegenschaften ist Co-Working für

uns ein wichtiger Wachstumstreiber. Wir sind schon lange im Geschäft mit Co-Working-Spaces und gehören zu den First Movern in diesem Bereich in der Schweiz. Wir verfolgen seit Jahren das Ziel, unseren Mietern individuell nutzbare, flexible Flächen in top Qualität sowie massgeschneiderte Produkte und Dienstleistungen anzubieten. Das ist genau das, was Co-Working-Anbieter suchen. Dank unseren langjährigen erfolgreichen Partnerschaften mit Co-Working-Betreibern sind wir logischerweise die erste Adresse, wenn diese Firmen Expansionspläne schmieden und weitere Standorte suchen. Hier profitieren wir auch davon, dass wir uns seit jeher auf qualitativ hochstehende Büroliegenschaften an 1a-Standorten konzentrieren; viele unserer Liegenschaften befinden sich genau dort, wo Co-Working-Anbieter vorzugsweise expandieren – in Innenstädten, bei Bahnhöfen, in Trendquartieren. Dank Co-Working-Angeboten können wir zudem unser Mietangebot weiter diversifizieren und die Gebäude noch besser auslasten. Oft profitieren auch unsere Mieter von der Flexibilität, welche ein Co-Working-Provider im Gebäude bietet. Zu guter Letzt verschaffen uns unsere Aktivitäten im Co-Working-Bereich auch einen Imagegewinn: In den Augen der Mieter und der Co-Worker, aber auch der Nachbarschaft, werden wir als moderner Eigentümer wahrgenommen, der die Zeichen der Zeit erkannt hat.

[giacomo.balzarini@psp.info](mailto:giacomo.balzarini@psp.info)  
[www.psp.info](http://www.psp.info)

## Co-Working @ PSP Swiss Property

PSP Swiss Property betreibt selber keine Co-Working-Spaces, arbeitet aber seit vielen Jahren mit spezialisierten Unternehmen zusammen: In PSP-Liegenschaften bieten beispielsweise Satellite Office an der Bahnhofstrasse 10 in Zürich, Spaces am Bleicherweg 10 sowie Daycrunch am Limmatquai 4 und an der Hardturmstrasse 185 (ebenfalls in Zürich) Co-Working-Gelegenheiten mit Sitzungszimmern, Büro- und Schulungsräumen in verschiedenen Formen und Dienstleistungspaketen an. Vor kurzem hat PSP Swiss Property weitere Mietverträge mit Co-Working-Anbietern abgeschlossen: Im April hat Westhive an der Hardturmstrasse 161 / Förrlibuckstrasse 150 in Zürich-West neu renovierte Flächen bezogen und bietet dort Co-Working-Räume für Startups und Unternehmen im Marketing- und Technologiebereich an. Regus – bereits seit 2010 in der PSP-Liegenschaft am Steinentorberg 8/12 in Basel präsent – mietet ab Mitte Jahr im «Richtipark» in Wallisellen zusätzliche Räumlichkeiten. Zudem wird der Premium-Co-Working-Anbieter No18 Ende 2019 im totalsanierten Gebäude am Bahnhofplatz 1 in Zürich einziehen. Verhandlungen für weitere Co-Working-Standorte laufen.