

Da können sich erhebliche Einsparungspotenziale bieten: „Gerade für große Konzerne, die mehr als 10.000 Quadratmeter brauchen, sind es extrem gute Zeiten.“ Der Büromarkt sei zu einem eindeutigen Mietermarkt geworden: „Man bekommt in Österreich jetzt Flächen hohen Standards zu einem extrem günstigen Mietpreis.“ Der Quadratmeterpreis ist in den vergangenen Jahren um etwa zwei Euro gesunken. Gleichzeitig würden sich große Unternehmen jetzt viel mehr mit der Standortanalyse im Vorfeld zu einer Standortentscheidung beschäftigen. Hieß es früher: Wir brauchen 10.000 Quadratmeter und beauftragen einen Immobilienmakler mit der Suche, wird nun nach verschiedenen Kriterien analysiert. Ziel sei es, eine bestimmte Bürostruktur aufzubauen: „Einzelbüros verschwinden immer mehr, dafür sind Zonen für legere Meetings und Kommunikations-Hotspots immer wichtiger – Stehcafés bzw. Lounge-Bereiche werden zum Standard.“

Zweiter wichtiger Trend: Green Buildings. Ein entsprechendes Zertifikat für Energieeffizienz und Nachhaltigkeit ist nicht mehr Luxus, sondern wird bei großen Flächen zum Standard. Auch weil auf die Betriebskosten vermehrt geachtet wird. Vorreiter sind hier die Immobilienfonds, so Stückler: „Die kaufen so gut wie keine Gebäude ohne Zertifikate mehr, es ist fast wie das Pickerl beim Auto, nur geprüfte Immobilien haben Chancen auf Käufer.“ Aber trotz guter Ausstattung geben die Preise weiter nach. Das liegt einerseits an der Krisenstimmung, andererseits habe Wien seine Funktion als „Tor zum Osten“ weitgehend verloren. Internationale Konzerne würden bei der



„*Mittelständler müssen jetzt viel strategischer denken als früher.*“

Leopold Brunner, TPA Horwath



„*Jetzt ist Innovation entlang der Wertschöpfungskette die Erfolgsvoraussetzung.*“

Alfred Harl, Harl Consulting

Suche nach Standorten für ihre Headquarters „Wien nicht einmal mehr prüfen“, meint Stückler. Warschau und andere Städte haben hier deutlich die Nase vorn, ebenso die Schweiz: bessere steuerliche Anreize, die Gehaltsstruktur. Schlecht für die Immobilienbranche, gut für jedes andere Unternehmen: „Es gibt jetzt einen riesigen Zuspruch der Vermieter, was die Konditionen betrifft.“ Nachverhandeln zahlt sich jetzt ebenso so aus wie ein Umzug mit professioneller Unterstützung.

Jetzt braucht es Innovationen. Günstigere Mieten sind eine Möglichkeit, sich besser aufzustellen. Um zukunftssicher zu sein, sollte man aber nach weiteren Möglichkeiten suchen, meint Alfred Harl, Unternehmensberater und Obmann des Fachverbandes Unternehmensberatung. Das allgemeine Stichwort sei Innovation. Das bedeutet für den Unternehmensberater nicht nur neue Produkte, sondern alles, was man entlang der Wertschöpfungskette ändern, verbessern, optimieren kann. Betriebe, die 20 Jahre dasselbe gemacht und es bisher so recht und schlecht geschafft hätten, könnten in Schwierigkeiten kommen: „In Krisenzeiten ist Innovation die Erfolgsvoraussetzung.“ Es brauche eine umfassende Analyse: Chancen und Risiken ebenso wie Stärken und Schwächen der Firma. Auch kleinere Unternehmen müssten sich jetzt zu einem ordentlichen Risk-Management durchringen. Auch sie müssen ihre Kennzahlen aktuell halten und jederzeit parat haben, um rechtzeitig reagieren zu können – möglichst monatlich. Ein Krisenstab sollte gebildet werden, auch die Kommunikation mit Kunden und Medien – bei kleineren Unternehmen oft vernachlässigt – ist in solchen Zeiten entscheidend: „Wenn das Vertrauen durch schlechte Kommunikation verspielt ist, reagieren Kunden und Medien sehr schnell emotional“, weiß er.

Der Staat kommt zurück. Der Wind wird härter, unter Konkurrenten ebenso wie zunehmend auch vonseiten des Staates,