

Swiss Businesspress SA
8052 Zürich
044/ 306 47 00
www.zuercherunternehmer.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 30'000
Erscheinungsweise: 10x jährlich

Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 1
Fläche: 95'127 mm²

Die Bedeutung von Immobilien für KMU

Der Immobilienstandort vieler KMUs ergibt sich aus der Geschichte des Betriebes und entspricht nicht mehr den aktuellen Effizienzanforderungen. Das Fehlen einer langfristigen Planung und die ungenügende Pflege von Mietverhältnissen führen zu einer unrentablen Immobilienpflege und zu Ertragsminderungen. Im Gespräch mit einer Spezialistin, Anja Meyer von smeyers Immobilien Management.

**Interview Peter Blattner
Macht es Sinn, die betriebs-eigene Immobilie als Sicherheit bspw. für einen Betriebskredit einzusetzen?**

Anja Meyer: Die betriebseigene Immobilie kann durchaus für die Sicherung eines Betriebskredits eingesetzt werden. Es sollte dabei jedoch bedacht werden, dass auch Hypothekarzinsen die Liquidität der Unternehmung negativ beeinflussen. Aktuell kann man sicher sagen, dass langfristige Hypotheken wesentlich günstiger sind als Betriebskredite. Die Alternative zur Hypothek ist die Einbringung der Liegenschaft als Sicherheit für den Betriebskredit.

Mikrostandorte beziehen sich auf die direkte Umgebung und analysieren die Infrastruktur, ÖV, Parkplätze, Steuersituation usw. Welche Gründe sprechen noch für eine bestimmte Standortwahl?

Die Standortwahl sollte auf jeden Fall auch das Kriterium der Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte mit einbeziehen. Ein wesentliches Attribut ist auch attraktiver und insbesondere verfügbarer Wohnraum für Arbeitnehmer. Weiter können auch Firmen in der direkten Nachbarschaft den Standortentscheid beeinflussen, zum Beispiel Zulieferer und Abnehmer von Waren und Dienstleistungen oder Firmen die für einen Know-how-Austausch geeignet sind. Auch ein Standortkriterium ist das Umfeld im Bezug auf den Lärm.

Makrostandorte werden von der Region, dem Kanton oder gar dem Land definiert. Was verstehen Sie unter historisch gewachsenen Firmenstandorten?
Viele traditionelle KMU haben die Standortwahl ursprünglich aus familiären Gründen getroffen. Sie

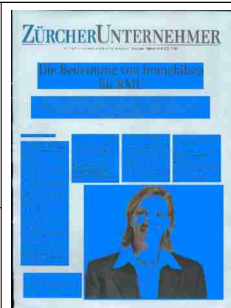
entsprechen teilweise nicht mehr den aktuellen Anforderungen. Oder der vorhandene Raum wird nicht effizient genutzt. Auch logistische Veränderungen können den betrieblichen Ablauf erschweren. Oft sind aber die Beziehungen einer KMU in der Standortgemeinde oder im Kanton für den Geschäftserfolg von hoher Bedeutung. Beziehungsnetze werden auf lokaler und regionaler Ebene geknüpft und resultieren in beständigen und ergiebigen Geschäftsbeziehungen.

Was spricht für die Zusammenlegung von verschiedenen Firmenstandorten?

Die positiven Folgen der Zusammenlegung sind kürzere Kommunikationswege und die Möglichkeit für schlankere Geschäftsprozesse. Es besteht die Möglichkeit die Wege zu Kunden und Lieferanten zu kür-

ANJA MEYER...

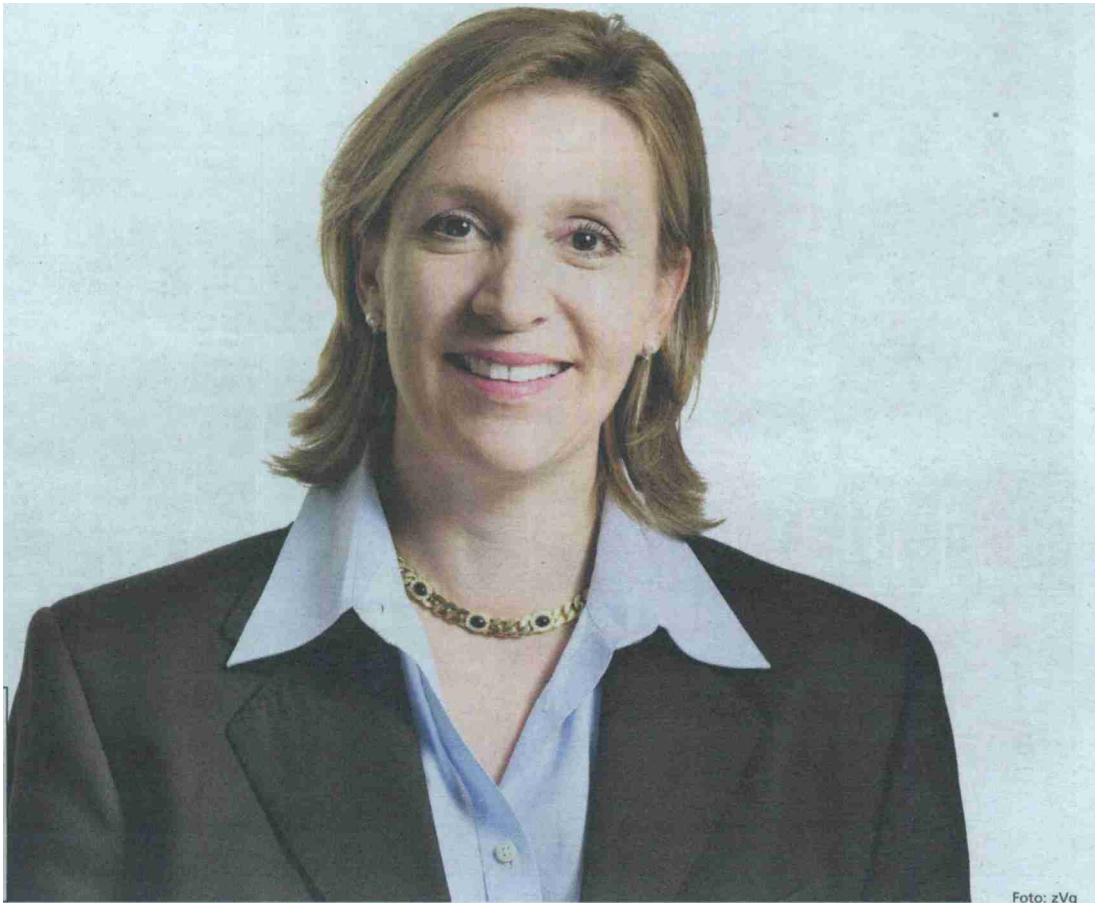
... ist Geschäftsleiterin und Beraterin von smeyers. Ausserdem ist sie Vorstandsmitglied des KMU-HSG Circle sowie Mitglied der Marketingkommission vom SVIT Zürich.
anja.meyer@smeyers.ch, Telefon 041 248 50 21



Swiss Businesspress SA
8052 Zürich
044/ 306 47 00
www.zuercherunternehmer.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 30'000
Erscheinungsweise: 10x jährlich

Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 1
Fläche: 95'127 mm²



zen oder es können Kosten gesenkt werden bei günstigeren Mietangeboten. Die Kosten für eine solche Konzentration müssen im Vorfeld im Detail geklärt werden.

Wo entstehen in der Regel die grössten Kosten bei einer Standortverlegung?

Die wesentlichen Kosten entstehen bei der Planung und Durchführung des Umzugs unter Berücksichtigung der Arbeitsausfallkosten, der Einrichtungskosten am neuen Standort und des möglichen Mitarbeiterverlusts. Zusätzliche Kosten müssen für die Vermarktung, Umnutzung oder Wiederherstellung der aktuellen Flächen und für die Kommunikation an Kunden und

Lieferanten eingeplant werden.

Wie definieren Sie eine marktfähige Immobilie?

Die Immobilie ist marktfähig, wenn sich innert nützlicher Frist zum gewünschten Mietzins oder Kaufpreis ein neuer Nutzer finden lässt. Aktuell kann man sicher sagen, dass wo immer möglich ein Ausbau oder Umbau nur nach der Beibringung eines Nutzers erfolgen sollte. Investitionen vom Eigentümer erfolgen dort, wo sie auch einem Drittnutzer hilfreich sind. Individuelle Ausbauten sind vom Nutzer zu finanzieren.

Nach welchen Aspekten setzt

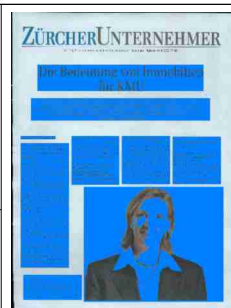
sich der Mietwert zusammen?

Der Mietwert ist der Marktgängigkeit anzupassen und sollte immer die Marktsituation mit einbeziehen. Kann innert nützlicher Frist ein Käufer oder ein langfristiger Mieter beigebracht werden? Die Bedeutung und das Image des Standorts sind ebenfalls Kriterien.

Wie wichtig sind betrieblich genutzte Immobilien als Imageträger?

Sie können eine Funktion nach Innen haben, als Sicherheitsgeber

für die Mitarbeitenden. Auch Kunden reagieren positiv auf einen attraktiven Firmenstandort. Das



Swiss Businesspress SA
8052 Zürich
044/ 306 47 00
www.zuercherunternehmer.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 30'000
Erscheinungsweise: 10x jährlich

Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 1
Fläche: 95'127 mm²

wichtigste bei betrieblich genutzten Immobilien ist die Ausstrahlung, die in jedem Fall zum Firmenimage passen sollte.

Wie stark ist das System Sale and Lease Back (Verkauf und Rückmiete der Immobilie) in der Schweiz verankert?

Sale and Lease Back ist in der Schweiz sehr wenig verbreitet, insbesondere wenn der Vergleich mit dem anglo-amerikanischen Raum gemacht wird.

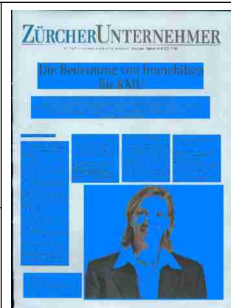
Das klassische KMU kann sich mit der Idee der langfristigen Miete versus Besitz oft nicht anfreunden, obwohl der Immobilienverkauf durchaus Vorteile haben kann, wenn das Mietverhältnis klar geregelt ist.

SMEYERS...

...verkauft und vermietet Wohn-, Geschäfts- und Gewerbebauten und unterstützt KMUs bei der Immobilienbewirtschaftung. Ebenso begleitet smeyers als Vermarktungspartner Promotionsprojekte im Stockwerkeigentum und in der Erstvermietung. smeyers ist mit Niederlassungen in Basel, Luzern und Zürich-Ostschweiz nah am Markt. Das Team setzt sich aus erfahrenen Fachleuten zusammen. Sie alle bringen jahrelange Erfahrung in anderen namhaften Immobilienunternehmen mit. www.smeyers.ch.

Datum: 05.10.2010

ZÜRCHER UNTERNEHMER



Swiss Businesspress SA
8052 Zürich
044/ 306 47 00
www.zuercherunternehmer.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 30'000
Erscheinungsweise: 10x jährlich

Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 1
Fläche: 95'127 mm²



Wird die Betriebsimmobilie aktiv und rentabel bewirtschaftet? Entspricht der Standort noch den aktuellen Anforderungen des Unternehmens?