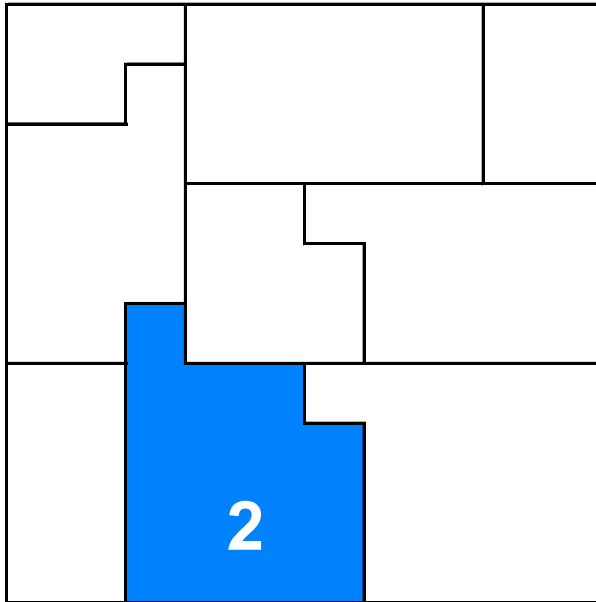


Segment 2: Lokale Dienstleister

Nachfragersegmente im Büromarkt



2.1 Lokale Dienstleister: Einleitung

Die Lokalen Dienstleister finden sich an zentralen Lagen aller Ortschaften in der Schweiz. Die meisten Betriebe sind Mikrounternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten. Die kleinbetrieblich strukturierten Lokalen Dienstleister sind Betriebe aus den Branchen Informatikdienste, Sportdienstleistungen, Gesundheits- und Sozialwesen, allgemeine und berufliche Weiterbildung sowie sonstigen Dienstleistungen für Unternehmen und Private. Dieses Segment charakterisiert sich durch die gesuchte Kundennähe, wobei entweder der Kunde am eigenen Betriebsitz empfangen wird oder man selbst zum Kundensitz hingeht. Die Erstgenannten arbeiten vornehmlich an preiswerten Passantenlagen, Letztere positionieren sich hingegen an allen Lagen.



Dieses Segment ist eher wertschöpfungsschwach und preissensitiv. Zu diesem Segment gehören auch viele Start-up Firmen, infolgedessen ist die Umzugsneigung eher hoch und die Dauer der Mietverträge eher kurz. Das Arbeitsumfeld und die Architektur sind sekundär, bevorzugt werden Büros im Grundausbau. Zentral sind die Kosten. Die Büroorganisationsform ist oft branchenspezifisch, der Ausstattungsstandard eher einfach und die Flächeneffizienz ist gering. Der Innenausbau ist kostenbedingt pragmatisch. Die verkehrstechnische Erreichbarkeit sowie Parkplätze sind wichtig. Oft werden kleinflächige Räumlichkeiten in Multi Tenant Gebäuden gemietet - auch in gemischt genutzten Objekten. Der Standortentscheid wird meist vom Geschäftsführer oder Firmeninhaber, welcher nicht selten ein und dieselbe Person ist, getroffen. Zentrale Kriterien dabei sind tiefe Kosten und die Nähe zum Kunden.

2.2 Lokale Dienstleister: Beispiele fiktiver Betriebe

Die nachfolgenden Beispieltexpte sollen einen schnellen Zugang zu den beschriebenen Nachfragersegmenten ermöglichen. Sie sind stark überzeichnet, klischeehaft und basieren nicht auf einer wissenschaftlichen Grundlage.

Weiterbildungsschule Expert

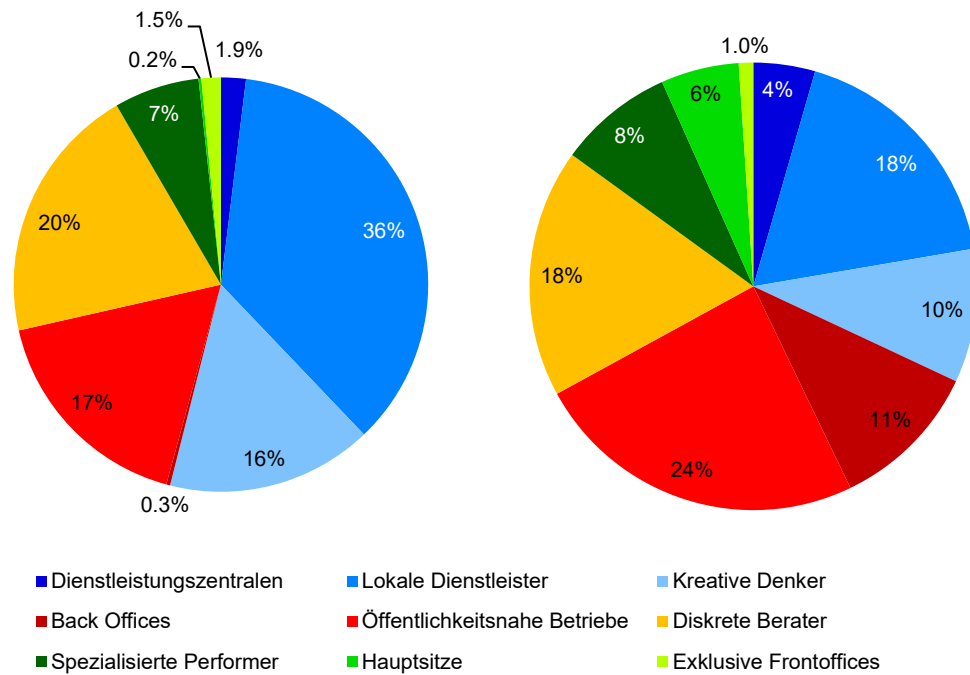
Die Weiterbildungsschule Expert hat ihre Ausbildungsräume an einem zentral gelegenen Ort, der über eine gute ÖV- Anbindung verfügt. Die Schule hat rund 1'000 m² Bürofläche in einem Neubau von 2007 gemietet. Die gute Erschliessung für die Kursteilnehmer/Schüler war oberste Priorität bei der Suche von geeigneten Flächen. Um die Flächen umfassend zu nutzen, bietet die Schule auch Abendkurse an. Die Räume sind gemacht für Klassengrössen von 10 bis 30 Studierenden. Zusätzlich zu den Schulräumen sind ein Sekretariat mit drei Arbeitsplätzen sowie das Büro des Geschäftsführers vorhanden. Die Flächen verfügen über einen einfach Grundausbau, auf Komfort wurde aus Kostengründen verzichtet.

Hans Muster GmbH, Steuerberatung

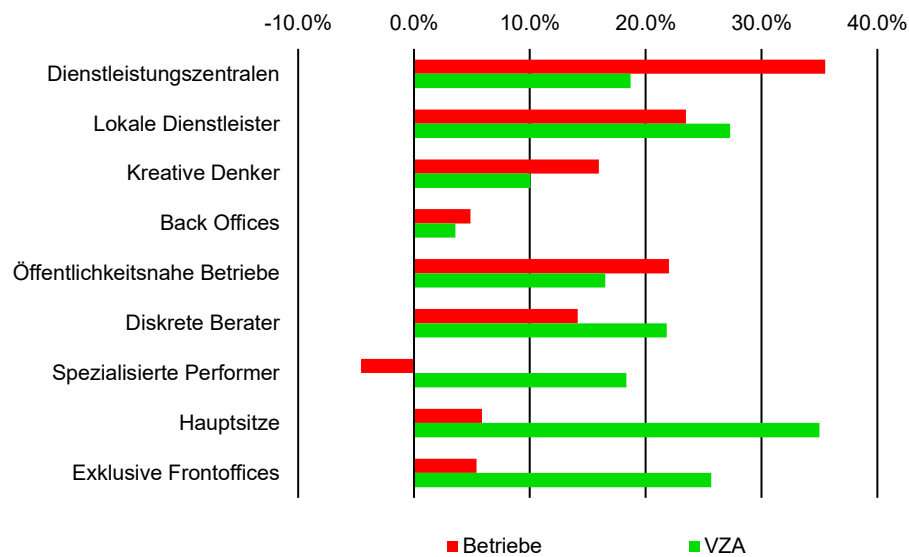
Die Hans Muster GmbH ist im alleinigen Besitz des Gründers und beschäftigt total 8 Mitarbeiter, wobei zwei Frauen sich eine Stelle/einen Arbeitsplatz teilen. Die Firma macht Steuerberatungen für juristische und natürliche Personen im näheren Umfeld, bewirtschaftet ein kleines Immobilienportfolio von Privatpersonen und macht die Finanzbuchhaltung für KMUs. Der Betrieb hat dazu 120 m² Büroflächen im Erdgeschoss eines Mehrfamilienhauses in einer Querstrasse zur örtlichen Hauptverkehrsstrasse gemietet. Der Firmeninhaber sitzt in einem Einzelbüro. Mit Ausnahme des Sitzungszimmers, welches Raum für 4 Personen bietet, ist die Nutzfläche ohne Trennwände. Die Arbeitsplätze sind durch erhöhte Aktenschränke voneinander isoliert.

2.4 Lokale Dienstleister: Verteilung und Entwicklung

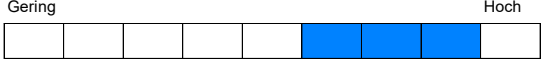

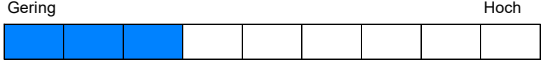

Verteilung der Schweizer Betriebe (links) und Vollzeitstellen (rechts) im Büromarkt (2023)



Entwicklung der Anzahl Betriebe und VZA nach Nachfragersegmenten 2015-2023


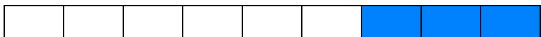
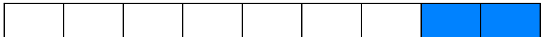
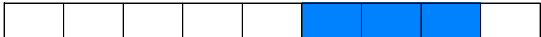
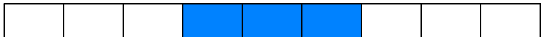


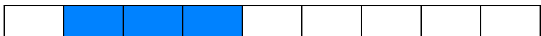


2.5 Wie arbeiten die Lokalen Dienstleister?

Charakteristikum	Typische Ausprägung						
Bürostandort	Passantenlage, alle Lagen, in allen Gemeinden						
Arbeitsumfeld	Wohnquartier, Quartier mit gemischten Nutzungen, belebt						
Umzugsneigung	Eher hoch 						
Preissensitivität	Mittel bis hoch 						
Architektur	Keine besonderen Ansprüche						
Büroorganisationsform	<table border="1"> <tr> <td>Gruppenbüro</td> <td>Zellenbüro</td> <td>Kombibüro</td> <td>Grossraum-büro</td> <td>Business Club</td> <td>branchenspezifisch</td> </tr> </table>	Gruppenbüro	Zellenbüro	Kombibüro	Grossraum-büro	Business Club	branchenspezifisch
Gruppenbüro	Zellenbüro	Kombibüro	Grossraum-büro	Business Club	branchenspezifisch		
Neigung							
Ausstattungsstandard	Einfach 						
Anforderungen an technische Ausrüstung	Gering bis mittel 						
Zahlungsbereitschaft für Ökologie	Gering bis mittel 						
Anforderungen an Büroimmobilie	Kostengünstiger Innenausbau, Präferenz für Grundausbau, eigener Zugang sekundär, eher Multi Tenant Gebäude						

2.6 Lokale Dienstleister: Arbeitsumfeld

Der Prozess der Bürosuche ist durch Präferenzen und Restriktionen geprägt, die auf die Nachfrager einwirken. Die folgenden Angaben beziehen sich auf das Endergebnis der dabei spielenden Prozesse.

Charakteristikum	Typische Ausprägung	
Präferenz für Urbanität Zentralitätspräferenz	Mittel	Peripherie Ortszentrum Agglo. und Stadtrand Stadt 1B Lage Stadt 1A Lage
		Gering  Hoch
Interkommunale Erreichbarkeit		
bzgl. Strassenanbindung	Wichtig	Weniger wichtig  wichtig
bzgl. ÖV	Sehr wichtig	 wichtig
Parkplätze	Eher wichtig	Weniger wichtig  wichtig
Einkaufs- und Verpflegungseinrichtungen in Fussdistanz	Mittel	Weniger wichtig  wichtig
Nähe zur Kundschaft	Eher wichtig	Weniger wichtig  wichtig
Nähe zu Unternehmensdienst- leistungen	Mittel	Weniger wichtig  wichtig
Reputation des Quartiers	Eher weniger wichtig	Weniger wichtig  wichtig