

Verschwiegene Spezialisten

Corporate Real Estate Services. Durch erfolgreiche Projekte entstehen Partnerschaften fürs Leben, berichten die beiden Modesta Real Estate-Geschäftsführer Andreas Polak-Evans und Sebastian Scheufele im Gespräch mit dem ImmoFokus.

Das Gespräch führte: Michael Neubauer

„Im Segment Corporate Real Estate Services wird eine eigene Sprache gesprochen.“

Sebastian Scheufele

Worin liegt die Unique-Selling-Proposition von Modesta Real Estate?

Polak-Evans: Sicher im Umfang der von uns angebotenen Dienstleistungen im Bereich Gewerbeimmobilien, egal ob es sich um die Themen „Investment“, „Bürovermittlung“ oder „Industrie- & Logistikimmobilien“ handelt. Eine Spezialität allerdings ist, dass wir Corporate Real Estate Services anbieten. Unsere USP sehe ich auch in unserer Internationalität. Wir beide kennen einander schon lange und sind schon lange am Markt tätig. Als Teil des ehemaligen JLL-Teams in Wien, sind wir damit aufgewachsen, für unsere Kunden, ihre Standorte zu optimieren. Seit mehr als 18 Jahren prüfen, analysieren und optimieren wir Standorte. Das hat sich natürlich in den letzten Jahren mit weiteren, größeren, internationalen Playern verstärkt, die mit uns zusammenarbeiten.

Scheufele: Unsere Internationalität und unser in vielen Jahren aufgebautes Netzwerk sowie unsere Erfahrung in großen Pitches unterschei-

det uns von lokal agierenden Mitbewerbern. Es freut uns natürlich, dass unter unseren Kunden viele große Namen dabei sind: Procter & Gamble, MSD und Cisco Systems, um nur einige zu nennen. Das sind Unternehmen, die von ihren Zentralen in London oder New York gesteuert werden. Ohne internationale Kontakte hat man hier keine Chance, wobei es natürlich auch Player gibt, die ähnlich strukturiert sind wie wir – internationale Maklerhäuser, mit denen wir natürlich im freundlichen Wettbewerb stehen. Es sind wenige, die sich den internationalen Markt teilen. Im Segment Corporate Real Estate Services wird eine eigene



ANDREAS POLAK-EVANS & SEBASTIAN SCHEUELE

Sprache gesprochen, ein spezielles Wissen vorausgesetzt, das ein klassischer Makler, der national agiert vielleicht nicht ganz so schnell und professionell umsetzen und auf den Boden bringen kann.

Polak-Evans: Der persönliche Kontakt und die Vertrauensbasis machen den Unterschied. Wie gesagt, wir sind jetzt mehr als 18 Jahre am Markt. Wir kennen die nationalen, europäischen und amerikanischen Player, wir sind auf vielen Fachkonferenzen – auch in den USA – und netzwerken dort gezielt im Bereich Corporate Real Estate Transactions. Wir versuchen

auch mit kleinen, mittelständischen Maklerhäusern in Amerika Kontakte zu knüpfen, die zum Teil auch beachtliche Aufträge an Land ziehen und diese auch europaweit betreuen. Es geht nicht immer nur um die ganz großen. Für amerikanische Verhältnisse sind es oft kleine, mittelständische Unternehmen – für uns aber große Betriebe, die 1.000 und mehr Mitarbeiter haben. Aber das sind andere Dimensionen.

Gibt es ein Projekt, auf das Sie besonders stolz sind?

Polak-Evans: Es gab zwei oder drei, die sehr interessant waren für uns. Eines der Größeren,

Modesta Real Estate

Die MG Real Estate GmbH wurde im Jahr 2002 in Wien gegründet. Neben dem Hauptsitz in Wien gibt es seit 2005 auch eine Tochtergesellschaft in Bratislava. Seit dem Gründungsjahr kann Modesta Real Estate auf eine erfolgreiche Unternehmensgeschichte zurückblicken. Einen wesentlichen Anteil daran haben renommierte Kunden wie bspw. Amisola, Bechtle, BFI, Bosch, Honeywell, Louis Vuitton, Mondi AG, Mountpark, Philips, Prologis, Siemens, Signa, USAA oder Wolseley. Millionen an Quadratmetern Büro-, Industrie- und Logistikflächen sowie Industriegrundstücke konnten bisher erfolgreich abgewickelt werden. Neben den Heimatmärkten in Österreich und der Slowakei begleitet Modesta Real Estate auch umfangreiche Transaktionen in den CEE-Märkten und unterstützt seine internationalen Partner bei zahlreichen Corporate-Real-Estate-Beratungen.

das auch am Markt gut bekannt ist, ist Philips. Philips ist natürlich eines der größeren IT-Häuser in Österreich, wo auch am Wienerberg das Gebäude sehr bekannt ist. Wir haben seinerzeit das Philips-Haus am Wienerberg verwertet. Vor dem Verkauf haben wir die Produktionsflächen optimiert. Basis war eine Bedarfsanalyse. Es ist uns gelungen, die bestehenden Zellstrukturen, die über 12 Stockwerke verteilt waren am neuen Standort Euro Plaza, auf zwei Stockwerke von 12.000 Quadratmetern auf 4.800 Quadratmeter zu optimieren. Das war ein toller Auftrag – da hat alles gepasst – von der Bedarfsanalyse über den Verkauf bis hin zu Neuanmietung am neuen Standort inklusive Optimierung der Produktionsflächen.

Und nicht zu vergessen, das „Haus an der Wien.“ Group M hatte drei Standorte. Wir haben den einen Standort für die Gruppe gesucht – und im „Haus an der Wien“ gefunden. Auch hier konnten wir dank einer Open-Space-Lösung den Flächenbedarf von 7.000 Quadratmetern auf 4.000 Quadratmeter reduzieren. Sinnvolle Flächenreduktion ist die Challenge bei jedem Unternehmen. Ein Umzug muss sich auch rechnen.

Sie steigen also schon bei der Beratung ein und nicht erst bei der Beschaffung der richtigen Flächen? Sie sind also schon vor dem klassischen Makler am Prozess beteiligt?

Polak-Evans: Die Thematik fängt so an, dass man sich mit den Geschäftsführern zusammensetzt und die Situation analysiert. Wo wollen Sie hin? Was ist der Bedarf? Da geht es auch um den Ausstieg aus anderen Verträgen, es geht darum, Zeitfenster zu schaffen, damit man einen neuen Standort beziehen kann. Man muss wissen, wo das Unternehmen in zehn bis 20 Jahren sein möchte und mit den Mitarbeitern beraten, welcher Standort Sinn macht.

Wie ist das mit den Außendienstmitarbeitern? Wie geht man in eine Open-Space-Zukunft? Und wie wirkt sich das auf die Mitarbeiter aus?

Scheufele: Das ganze Change Management – wir bereiten alles vor. Es geht aber auch um die Optimierung von Verträgen. In einem aktuellen Fall in der Slowakei betreuen wir exklusiv einen international führenden Automobilzulieferer. Dieser hat mehrere Produk-



tionsstandorte in der Slowakei, die zum Teil im Eigentum stehen und zum Teil kurz- bis mittelfristig angemietet sind. Wir sind in einer Phase eingestiegen, in der das lokale Management bereits Verlängerungen ausverhandelt hat und in manchen Fällen bereits unterzeichnet hatte. Jetzt ging von der Zentrale die Direktive hinaus, diese Verträge nochmals zu prüfen und gegebenenfalls mit den Vermietern Verbesserungen zu verhandeln. Dabei sind wir gerade. Das ist nicht einfach. Die Incentives sind vom Lokalmanagement schon verhandelt worden. Es gilt jetzt ein noch besseres Paket – trotz bereits rechtsgültiger Verträge – zu verhandeln. Ein spannendes und zugleich sensibles Thema.

Welche Chancen hat man, bei einem ausverhandelten Vertrag, nachbessern zu können?

Scheufele: In diesem Fall ist es so, dass an einem der großen, angemieteten Standorte ein Vermieter überlegt zu veräußern. Die bereits

vom lokalen Management ausverhandelte Vermietungslaufzeit liegt aktuell bei knapp drei Jahren. Das Thema könnte sein, dass man im Nachgang einen längeren Mietvertrag anbietet und dafür bessere Incentives lukriert. Unser Auftraggeber denkt langfristig, ist jedoch wie viele Unternehmen sehr kostensensibel. Dabei macht es auch einen Unterschied, ob es sich z.B. um einen privaten slowakischen oder einen institutionellen amerikanischen oder britischen Investor/Vermieter handelt. Die sehen das, aus dem Investmentfokus, alle anders. Der lokale mauert und wird es erstmal nicht tun. Da muss man in Ruhe analysieren, wie man zum gewünschten Ziel kommt. Durch unsere langjährige Erfahrung können wir hier entsprechenden Input leisten.

Das setzt aber absolutes Vertrauen voraus?

Polak-Evans: Vertrauen und Verschwiegenheit sind zwei ganz große Themen. Es wird alles offengelegt: alle Pläne, Verträge und Umstrukturierungen. Auch wirtschaftliche

Themen werden vollinhaltlich angesprochen. Ein gutes Beispiel dafür ist Cisco Systems im Millennium Tower. Hier steht eine Mietvertragsverlängerung im Raum. Es geht darum, dem Eigentümer einen längeren Mietvertrag anzubieten, dafür aber den Mietvertrag dementsprechend zu optimieren, dass man Incentives bekommt und einen besseren Mietpreis erzielt. Aber auch, weil der Turm schon 15 bis 17 Jahre am Buckel hat. Die Technik muss neu verhandelt werden, damit der Eigentümer z.B. eine neue Kühlung implementiert oder die gesamte Lüftung verbessert. Das ist derzeit Thema im Millennium Tower. Der Eigentümer ist natürlich bereit alles zu tun, um seine Mieter nicht zu verlieren. In derartigen Situationen sind Eigentümer bereit sehr tief in die Tasche zu greifen. Da ist man natürlich bemüht etwas zu machen, weil sonst zwei oder drei Stockwerke wieder frei wären. Da macht man es lieber gleich als später für einen anderen Kunden.

Cisco Systems ist ein spezieller Kunde. Die Cisco-Mietverträge haben wir sicher schon dreimal verlängert. Cisco Systems sitzt seit 2001 im Millennium Tower – also seit Fertigstellung des Towers. Sie hatten auch schon größere Flächen. Es wurden Flächen verkleinert und wieder anders ausgebaut. Cisco Systems begleiten wir sicher seit 15 oder 16 Jahren. Auch jetzt sind wir wieder dabei, den Vertrag um fünf Jahre zu verlängern.

Unter Umständen wissen Sie früher über einen Standortwechsel Bescheid als die Mitarbeiter?

Polak-Evans: Das ist in den meisten Fällen so. Es ist sogar oft so, dass ein Direktor in Österreich erst davon erfährt, wenn wir von der Zentrale beauftragt werden, die Ist-Situation zu analysieren. Der wird kurz vorher vom Corporate Real Estate in London informiert, dass man Optimierungswünsche hat – und dann kommen schon wir.

Scheufele: ... was für beide Seiten eine nicht immer angenehme Situation ist, aber durch die Erfahrung kann man mit entsprechendem Fingerspitzengefühl damit umgehen.

Wo geht die Reise hin?

Scheufele: Wir werden den Corporate-Bereich weiter ausbauen. Unser Fokus liegt klar auf der Industrie- und Logistikseite im zentraleuropäischen Raum – nicht nur unser

Heimmarkt Österreich oder der Großraum Wien. Mit Interesse beobachten wir Ungarn, ein Markt, der wieder stark im Kommen ist und in dem wir gerade einen großen Grundstücksdeal für 2019 vorbereiten. Auch die Slowakei ist ein erweiterter Heimmarkt; Tschechien sowieso. Aktuell finalisieren wir eine spannende Transaktion in Spanien, Madrid – ein knapp zehn Hektar großes Entwicklungsgrundstück in strategisch ausgezeichneter Lage. Wir haben seinerzeit von einem internationalen Kunden in Wien einen Auftrag bekommen und eines dieser Objekte verkauft. Dieser Kunde hat uns informiert, dass er ein Grundstück abstoßen würde, wenn die Rahmenbedingungen passen – bei dieser Transaktion arbeiten wir aber auf Käuferseite. Wir haben mit einem internationalen Entwickler auf der MIPIM Vorgespräche geführt – das ist ein klassischer Off-Market-Deal, den wir in Madrid an Land gezogen haben. Mehr Informationen hierzu werden im Laufe des Oktobers folgen.

Polak-Evans: International wollen wir unser Netz noch weiter ausbreiten.

Ist Deutschland ein Markt?

Polak-Evans: Definitiv, aber wir haben nicht vor, in Deutschland ein Büro aufzumachen. Der deutsche Markt ist zu groß und zu kompetitiv. Schuster bleib bei deinen Leisten. Wir konzentrieren uns auf das, was wir gut machen können. Aber es passiert immer wieder, dass wir in beratender Funktion hinzugezogen werden, wenn es im Rahmen von globalen Verträgen auch um Deutschland geht. Da ist unsere Expertise nicht zwingend gefragt, aber vielleicht ein Kontakt zu dem einen oder anderen Entscheidungsträger.

Aktuell beschäftigt uns ein Auftrag von Boston Consulting. Wir führen zwei Standorte in der Wiener Innenstadt zu einem zusammen. Wir sind mit verschiedensten Eigentümern in Gesprächen, um den geeigneten Standort zu finden. ■

