

## Interview mit Peter Lehmann, Swiss Prime Site

Remi Buchschacher

# «Immobilienunternehmen müssen sehr innovativ sein»

Die Immobilienbranche steht nicht an der vordersten Front beim Thema Innovation. Doch Immobilienunternehmen müssen sehr innovativ sein, um am Markt bestehen zu können. Die Branche müsse sich mehr in Richtung wandel- und teil-rückbaubare Immobilien bewegen, sagt Peter Lehmann, CEO der Swiss Prime Site Immobilien AG.

*Herr Lehmann, Swiss Prime Site als grösste Schweizer Immobiliengesellschaft wächst gegenwärtig vor allem mit strategischen Firmenzukäufen zur Diversifizierung des Portfolios. Wie stark wird denn die Immobiliensparte noch gewichtet?*

*Peter Lehmann:* Nun, das ist so nicht richtig. Die letzte strategische Akquisition liegt bereits über zwei Jahre zurück. Seither haben wir eine weitere Milliarde in unser Kerngeschäft Immobilien, welches heute über 10 Milliarden gross ist, investiert. Wir sind und bleiben ein Immobilienunternehmen. Und verfügen über unterstützende, immobiliennahe Bereiche.

*Im Immobilienbereich ist SPS ja sehr erfolgreich, vor allem mit der Neupositionierung von grossen Objekten. Wird das zu einer Art USP?*

Arealentwicklung und Umnutzungen sind unsere Kernkompetenz. Diese werden wir für die Zukunft noch stärker gewichten und ausbauen.

Daraus werden wir namhafte Beiträge erwirtschaften, weil hier die Wertschöpfung am grössten ist. Wir werden aber, im Sinne eines aktiven Portfoliomanagements, auch immer wieder mal eine Bestandesliegenschaft oder ein Projekt erwerben.

*In der Schweiz wird es immer schwieriger, geeignete Areale für die Wachstumsstrategie zu finden. Wie gehen Sie mit dieser Situation um?*

Aufgrund unseres Know-hows sowie der Reputation und der Grösse unseres Immobilienportfolios haben wir eine ausgeprägte Nähe zum Markt und entsprechende Visibilität. Zudem haben wir innerhalb unseres Portfolios signifikante Baulandreserven. Diese sichern uns inskünftig Wachstum zu attraktiven Konditionen.

*Beim Wort Innovation denkt niemand zuerst an die Immobilien- und Baubranche. Innovation*

■ Swiss Prime Site wandelt in Basel den Stücki Park zu einem multifunktionalen Gesundheits- und Unterhaltungszentrum um.



tionen benötigen viel Zeit und Schnauf. Wie wichtig ist Ihnen das?

Das Gegenteil ist der Fall – Immobilienunternehmen müssen sehr innovativ sein, um am Markt bestehen zu können. Jedes unserer Projekte ist «tailor-made» und explizit auf die Wünsche des Kunden und die Bedürfnisse des Markts ausgerichtet. Oft geht es neben der technologischen aber auch um konzeptionelle Innovation.

Welche Beispiele können Sie nennen?

Sehr gut eignen sich als Beispiele Bern Schönburg, die beiden Motel-One in Basel und Zürich und der Medienpark in Zürich. Früher handelte es sich hierbei um Bürogebäude oder Rechenzentren. Daraus haben wir hippe Hotels, hochwertige und moderne Grossraumbüros wie auch Retailkonzepte erstellt. Alles nach Kundenwunsch respektive dem Marktbedürfnis. In Zürich-Altstetten zum Beispiel entsteht auf dem Siemens-Areal das Gebäude «YOND». Ein ganz neues Produkt, welches voll auf die Flexibilitätswünsche unserer Kunden einzugehen vermag. Oder: In Basel funktionieren wir derzeit ein erfolgloses Shopping Center zu einem multifunktionalen Gesundheits- und Unterhaltungszentrum um.

Innovation entsteht also nur durch mutiges unternehmerisches Handeln und der Fähigkeit, die Risiken zu tragen?

Teilweise. Wichtig ist zudem die Fähigkeit und das Know-how, um Kundenwünsche richtig antizipieren zu können, respektive Trends in ihren Ansätzen zu erkennen. Nicht immer wissen wir nämlich, was wir morgen genau benötigen.

Sie sagten kürzlich an einer Veranstaltung: «Die Bedürfnisse der Menschen wandeln sich rasant. Heute eine Immobilie zu erstellen, die 50 Jahre Lebensdauer hat, ist eine Herausforderung». Wir lässt sich diese Herausforderung meistern?

Die Branche muss sich mehr in Richtung wandel- und teil-rückbaubare Immobilien bewegen. Wir tun dies genau mit einigen unserer Projekte. Diese Entwicklung

## «Morgen wollen wir dort wohnen, wo wir arbeiten, und umgekehrt»

Peter Lehmann, CEO der grössten Schweizer Immobiliengesellschaft, der Swiss Prime Site Immobilien AG.



muss zudem von politischen Rahmenbedingungen begleitet werden, welche ermöglichen, innerhalb ein- und derselben Zone verschiedene Nutzerbedürfnisse zu befriedigen.

Morgen wollen wir dort wohnen, wo wir arbeiten, und umgekehrt. Industrielärm gibt es kaum mehr, deshalb brauchen wir kaum noch Industriezonen. Wir brauchen überhaupt nur noch eine Handvoll Bauzonen. Darin bringen wir alle Bedürfnisse unter.

Bauen wir grundsätzlich für einen zu langen Zeithorizont?

In gewissen Bereichen schon. Aus Stein gemauerte Abtrennungen und Unterteilungen sind nicht nachhaltig. Unsere Normen und Bauvorschriften müssen diese Bestrebungen jedoch begleiten. Wir sehen, zum Beispiel in den Niederlanden und in Japan, immer wieder eindrückliche Beispiele, wie mit Elementbauten sehr rasch auf Bedürfnisse reagiert werden kann. Wir brauchen aber Zonen, welche diese Experimente auch erlauben.

Innovation im Bau- und Immobilienbereich heisst auch, den Verschleiss von grauer Energie einzudämmen. Welche Modelle müssen entwickelt werden?

Erdbauten und statische Elemente sollten auf eine lange Lebensdauer ausgerichtet sein. Raumhöhen hoch genug, um mehr als nur Wohnen zu ermöglichen. Auf- und Unterteilungen im Gebäude müssen verschiedensten Bedürfnissen gerecht werden, müssen rasch wandelbar sein. Und wenn ein Dienstleistungsgebäude morgen zu Wohnen umgenutzt wird, müssen Aussenräume selbstredend nachträglich aussen vorgebaut werden können.

Immobilienunternehmen haben Aktionäre, welche innovative Strategien absegnen und mittragen müssen. Das ist nicht immer einfach. Wie sieht das bei der SPS aus?

Erfolgreiche Innovationen führen fast immer auch zu wirtschaftlichem Erfolg. Ökologie und Ökonomie stehen sich nahe. Wir investieren stets in einem für alle Stakeholder nachhaltigen Sinne, womit auch für den Aktionär/Investor das Resultat stimmt. ■

**agiplan**  
Logistik Berater & Planer



**Logistik ist unsere Welt,  
Logistik ist unsere Leidenschaft**

Wir beraten und begleiten Sie herstellerunabhängig und neutral auf dem Weg in Ihre Logistik-Zukunft

**Logistik auf den Punkt gebracht**

**agiplan ag**  
Aubrigstrasse 23  
CH-8645 Rapperswil-Jona  
phone +41 55 212 12 12  
email info@agiplan.ch  
www.agiplan.ch

Ihr Partner für  
NAU-Kugeltanksysteme  
**Pellet-, Heizöl- und  
Regenwassertanks**



**HABEGGER**  
habegger-transporte.ch

**Habegger Transporte AG**  
Bernstrasse 283, CH-4852 Rothrist  
Telefon 062 794 22 22, Telefax 062 794 13 44  
info@habegger-transporte.ch