

Vorteilhaftigkeitsvergleich zwischen Business Centern und herkömmlichem gewerblichen Mietraum

erstellt von der
KPMG Unternehmensberatung GmbH
im Auftrag der
Regus Business Centre GmbH

31.7.1998



Vorwort

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

Business Center entwickeln sich zunehmend zu einer echten Alternative zu herkömmlichem gewerblichen Mietraum. Statt ein unmöbliertes Büro mit fester Größe und ohne Services für einen langen Zeitraum anzumieten, kann der Nutzer von Business Centern eine hohe Flexibilität in Bezug auf Mietzeit, Raumgröße, Möblierung und eingeschlossene Dienstleistungen erwarten. Das Servicespektrum der Anbieter reicht dabei vom Übersetzungs- und Sekretariatsdienst über den kompletten IT-Service bis hin zu Videokonferenzstudios und der internationalen Verfügbarkeit von Partner-Büros während Geschäftsreisen.

Wie lassen sich diese Vorteile quantifizieren und als Planungsgrundlage für das Management dokumentieren? Bis zu welchen Mietzeiten und bis zu welcher Mitarbeiterzahl sind Business Center vorteilhaft? Wie unterscheiden sich die Erkenntnisse an strukturell verschiedenen Standorten?

Vor dem Hintergrund dieser Fragen hat Regus die KPMG Unternehmensberatung beauftragt, einen Vorteilhaftigkeitsvergleich zwischen Business Centern und herkömmlichem gewerblichen Mietraum durchzuführen.

Ziel dieses Berichtes ist es, die Intransparenz des Marktes zu überwinden und für den künftigen Mieter eine Entscheidungshilfe zu geben. Dabei werden unter anderem Aspekte wie Lage und Größe von Büroräumen, Mietdauer, Büroausstattungen sowie Anzahl der benötigten Mitarbeiter berücksichtigt.

Auf den folgenden Seiten stellen wir Ihnen die wichtigsten Ergebnisse der Untersuchung vor und hoffen, Ihnen und Ihrem Unternehmen damit bei künftigen Entscheidungen in bezug auf die Anmietung einer Büroimmobilie neue Informationen und Alternativen aufzeigen zu können.



Mark Dixon
Geschäftsführer
Regus Business Centre GmbH



Dr. Peter Melcher
Geschäftsführer
KPMG Unternehmensberatung GmbH

Gliederung

Management Summary	S. 5
Ansatz	S. 6
Vorteilhaftigkeitsanalyse	S. 7
der Standorte Frankfurt am Main und Köln	
Zusätzliche Dienstleistungen	S. 12
Nicht bzw. eingeschränkt quantifizierbare Leistungen	S. 13
Schlußbemerkung	S. 14

Management Summary

Die Untersuchung hat belegt, daß Business Center in vielen Bereichen deutliche Vorteile gegenüber herkömmlichem gewerblichen Mietraum aufweisen. Diese sind nicht nur finanzieller Art sondern auf Grund der sofortigen Nutzbarkeit und der kompletten Ausstattung der Center auch immaterieller Natur. Hinzu kommen zahlreiche Dienstleistungen, die vom Mieter bei Bedarf zusätzlich in Anspruch genommen werden können und die bei eigenen Büroräumen kaum realisierbar wären.

Um ein insgesamt repräsentatives Bild zu gewährleisten, wurden zwei strukturell unterschiedliche Standorte, Köln und Frankfurt, in die Untersuchung einbezogen. An beiden Standorten wurde exemplarisch den Bestandteilen des Regus-Angebotes eine vergleichbare, alternative Lösung gegenübergestellt. Innerhalb dieses angestellten Vergleiches sind alle Leistungen des Regus-Angebotes zu jeweiligen Marktpreisen berücksichtigt worden. Die vergleichbare Alternative stellt somit die Kosten dar, die anfallen würden, wenn Dritte das Regus-Angebot selbst beschaffen wollten. Aus dieser Gegenüberstellung lassen sich klare Aussagen über die Vorteilhaftigkeit von Business Centern ableiten.

Die wichtigsten Ergebnisse der Studie:

- Bis zu einer Personenzahl von 10 Mitarbeitern sind Business Center auch bei langfristiger Nutzung von mehr als drei Jahren prinzipiell preiswerter als gewerblicher Mietraum.
- Die Anmietung von herkömmlichen gewerblichen Räumen ist bei einer Mitarbeiterzahl von bis zu fünf Personen und bis zu einer Nutzungsdauer von drei Jahren zwischen 85% und 506% teurer als das Regus-Angebot.
- Business Center sind auch bei befristeter Anmietung von bis zu drei Monaten über alle untersuchten Mitarbeiterzahlen (bis zu 60 Personen) deutlich günstiger als die feste Anmietung von gewerblichem Mietraum.
- Business Center stellen einen wesentlichen Beitrag zur Erleichterung des Marktzuganges für kleine und mittelgroße Unternehmen in Deutschland dar.
- Durch Business Center werden außerdem Investitionsanreize auch für ausländische Investoren in Deutschland erhöht, da sie schneller und flexibler den Markteintritt vollziehen können.
- Business Center schließen eine Marktlücke bei der Anmietung von Ein-Mann-Büros und unterstützen damit den Schritt in die Selbständigkeit.
- Business Center empfehlen sich insbesondere für Unternehmen mit Projektarbeit oder Markteintrittsabsichten sowie für die temporäre Ausgliederung von Unternehmensteilen oder Abteilungen.

Ansatz

Die Untersuchung wurde für die Standorte Frankfurt und Köln getrennt durchgeführt. Dabei steht Frankfurt am Main repräsentativ für hochpreisige Geschäftsstädte in Deutschland. Die Untersuchung in Köln soll repräsentativ für mittelpreisige Geschäftsstädte in Deutschland gelten. Insofern lassen sich die Ergebnisse dieser Studie auf alle deutschen Städte innerhalb der jeweiligen Preisklassen übertragen.

Im Rahmen der Untersuchung wurden drei Kategorien von Leistungen gebildet. Die erste Kategorie umfaßt dabei alle Leistungen, die im Grundangebot von Regus enthalten sind und mit der Grundgebühr bezahlt werden. Dazu gehören beispielsweise: Miete, Gebäude- und Büroverwaltung, Mobiliar, Besprechungszimmer, Anbahnungskosten, Reinigungsdienst, Strom, Grundgebühren für Kopierer, Fax und Telefon.

Die zweite Kategorie schließt sämtliche Leistungen von Business Centern ein, die verbrauchs- oder bedarfsabhängig sind. Alle diese Leistungen werden separat aufgeführt, ohne in den Vorteilhaftigkeitsvergleich einbezogen zu werden. Dies geschieht, weil diese optionalen Leistungen nicht durch alle Mieter in Anspruch genommen werden.

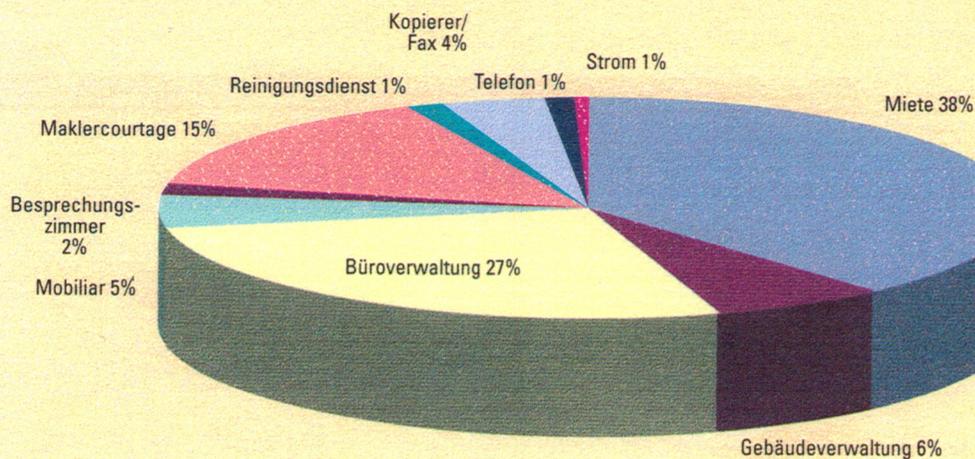
Die dritte Kategorie umfaßt alle nicht oder nur eingeschränkt quantifizierbaren Leistungen. Aufgrund der fehlenden bzw. eingeschränkten Quantifizierbarkeit werden auch diese Leistungen nicht in den Vorteilhaftigkeitsvergleich einbezogen.

Für alle Leistungen der ersten Kategorie wurden Vergleichspreise eingeholt. Die Vorgehensweise bei der Ermittlung der Vergleichspreise wurde so durchgeführt, als ob eine Institution für sich selbst einen Büroraum anmieten wollte und dabei verschiedene Preise von unterschiedlichen Anbietern einholte. Alle angegebenen Vergleichspreise sind pro Monat und Person zu verstehen.

Vorteilhaftigkeitsanalyse der Standorte Frankfurt und Köln

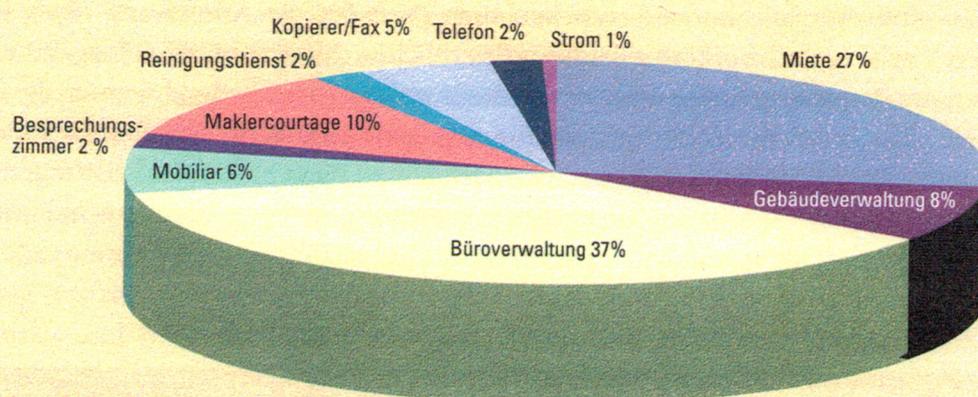
Um zu einer Vergleichbarkeit zwischen dem Preis für die Anmietung eines Regus Business Centers und herkömmlichem gewerblichem Mietraum zu gelangen, wurde zunächst das Regus Angebot in seine Bestandteile zerlegt. Anschließend wurden die Preise ermittelt, die der Mieter aufbringen müsste, um am Markt diese Angebotsbestandteile zu erlangen. Die folgenden Grafiken zeigen beispielhaft diese einzelnen Leistungen nach Kostenanteilen geschlüsselt für 10 Personen bei einer 6-monatigen Mietdauer in Frankfurt und in Köln.

Beispiel: Standort Frankfurt - 10 Personen, 6 Monate



Leistungen	Kosten in DM/Person	Anteil in %
Miete	770	38
Gebäudeverwaltung	132	6
Büroverwaltung	543	27
Mobiliar	94	5
Besprechungszimmer	37	2
Maklercourtage	295	15
Reinigungsdienst	28	1
Kopierer/Fax	74	4
Telefon	27	1
Strom	9	1
insgesamt	2.009	100

Beispiel: Standort Köln – 10 Personen, 6 Monate



Leistungen	Kosten in DM/Person	Anteil in %
Miete	392	27
Gebäudeverwaltung	118	8
Büroverwaltung	543	37
Mobiliar	94	6
Besprechungszimmer	35	2
Maklercourtage	150	10
Reinigungsdienst	28	2
Kopierer/Fax	74	5
Telefon	27	2
Strom	9	1
insgesamt	1.470	100

Die Kostenanalyse ergibt, daß die Büro-Kaltmiete in Frankfurt einen Anteil von nur 38% und in Köln von nur 27% der gesamten Bürogrundkosten ausmacht. Die restlichen Kosten (62-73%) entfallen also auf Leistungen, die zusätzlich anfallen, wenn am freien Markt ein Büro gemietet und genutzt würde. Bei Regus sind diese Aufwendungen und Leistungen (bspw. Mobiliar, Reinigung, Verwaltung usw.) bereits im Grundpreis eingeschlossen. Eine Maklercourtage entfällt bei Regus vollständig.

Werden nun die Marktkosten den tatsächlichen Kosten eines Business Centers gegenübergestellt, ergeben sich je nach Mietdauer und Personenanzahl große Preisunterschiede für den Entscheider.

Die beiden folgenden Tabellen stellen die prozentualen Preisunterschiede der Grundkosten zwischen einem Regus Business Center und herkömmlichem gewerblichen Mietraum in Frankfurt und in Köln dar. Nicht eingerechnet sind die verbrauchs- oder bedarfsabhängigen Leistungen, weil diese nicht durch alle Mieter in Anspruch genommen werden.

Die aus diesen zusätzlichen Services resultierenden Vorteile für den Mieter eines Business Offices müssen im Vorteilhaftigkeitsvergleich separat berücksichtigt werden.

Frankfurt am Main							
Per- sonen	Monate						
	1	3	6	12	18	24	36
2	506,0%	313,0%	291,8%	277,1%	269,6%	264,8%	260,7%
5	265,5%	119,8%	103,6%	94,8%	90,2%	87,4%	85,0%
10	125,2%	47,6%	31,4%	24,9%	21,6%	19,7%	18,0%
15	92,5%	32,1%	16,3%	6,2%	3,1%	1,3%	-0,3%
20	91,3%	30,4%	14,3%	3,9%	0,6%	-1,2%	-2,9%
40	87,0%	17,2%	3,0%	-6,2%	-9,2%	-10,7%	-12,2%
60	77,3%	11,6%	-1,7%	-10,4%	13,3%	-14,7%	-16,2%

Anmerkung:

Relation zwischen dem jeweiligen Regus-Preis und dem Preis des herkömmlichen gewerblichen Mietraumes. Der angegebene Wert drückt den Unterschied in % zwischen den beiden Preisen aus. So bedeutet z.B. -16,2%, daß der Preis des herkömmlichen gewerblichen Mietraumes gegenüber dem Regus-Preis um 16,2% günstiger ist

Legende

-  Das Regus Business Center ist um mindestens 10% günstiger als herkömmlicher gewerblicher Mietraum
-  Kein signifikanter Unterschied zwischen dem Regus Business Center und herkömmlichem gewerblichem Mietraum
-  Herkömmlicher gewerblicher Mietraum ist um mindestens 10% günstiger als das Regus Business Center

Köln							
Per- sonen	Monate						
	1	3	6	12	18	24	36
2	484,7%	348,5%	327,1%	336,7%	331,2%	327,0%	323,7%
5	203,0%	126,3%	112,8%	116,2%	119,0%	116,6%	114,7%
10	103,1%	47,8%	37,5%	38,3%	35,8%	34,2%	32,8%
15	77,3%	47,8%	15,7%	16,4%	13,9%	12,5%	11,1%
20	66,0%	25,7%	5,7%	4,9%	2,5%	1,1%	-0,2%
40	50,0%	6,1%	-0,9%	-3,8%	-6,0%	-7,2%	-8,3%
60	43,4%	2,1%	-4,4%	-7,0%	-9,1%	-10,2%	-11,3%

Stellt man die Kosten der beiden Alternativen in Bezug auf Mitarbeiterzahl und Mietdauer gegenüber, so ergibt sich insgesamt folgende **Kernaussage**: Der prozentuale Preisvorteil eines Business Centers steigt mit abnehmender Personenzahl und Mietdauer.

Der Vergleich zeigt beispielsweise, daß die Nutzung eines Regus Business Centers in Frankfurt und in Köln bei einer Mitarbeiterzahl von **bis zu 10 Personen** über alle untersuchten Zeiträume um mindestens 18% und bis zu 506% (in Köln bis zu 484%) günstiger ist als herkömmlicher gewerblicher Mietraum.

Das bedeutet, daß **kleinere Unternehmen** oder Niederlassungen bis zu 10 Mitarbeitern in Business Centern prinzipiell preiswerter agieren können als in extern angemietetem Büroraum. Business Center erleichtern somit kleinen Unternehmen den Markteintritt und erlauben auch Start-up-Firmen mit ein oder zwei Mitarbeitern, kleine preiswerte Büros mit professionellem Arbeitsumfeld zu finden.

Auch bei einer **höheren Mitarbeiterzahl von 10-20 Personen** kann sich die Nutzung eines Regus Business Centers lohnen, wenn die **Mietdauer befristet** ist. Die Einsparung beträgt bspw. bei einer einjährigen Mietdauer von 15 Personen in Köln 16% und in Frankfurt 6%.

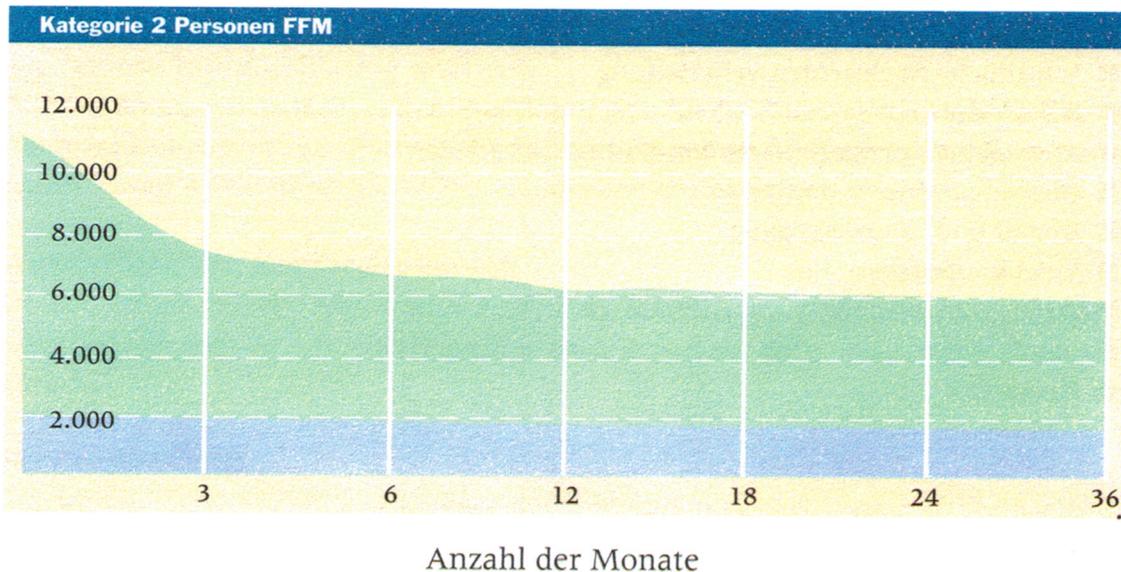
Entspricht die Mietdauer der klassischen **Projektphase von ca. 3 Monaten**, so spielt die Anzahl der Mitarbeiter keine Rolle. Bis zu einer Mietdauer von 3 Monaten liegt der Regus-Preis auch bei 60 Mitarbeitern noch unter dem Preis für das klassische Büro. Die Einsparungen betragen in Abhängigkeit von der Personenzahl zwischen 11,6% und 506% in Frankfurt bzw. zwischen 2,1% und 484% in Köln.

Derartige Mietzeiträume sind vor allem für Unternehmen interessant, die **neu in einen Markt** eintreten und sich zunächst orientieren wollen, oder für Unternehmen, die **Projekte** an fremden Standorten durchführen. Business Center bieten **ausländischen Investoren** durch das Full-Service-Angebot einen leichteren Einstieg in den deutschen Markt. Interessant sind Business Center auch für Unternehmen, die Abteilungen oder Unternehmensbereiche zeitweise ausgliedern müssen.

Bei befristeter Projektarbeit oder beim Eintritt in neue Märkte lohnt sich also unabhängig von der Mitarbeiterzahl die Nutzung eines Business Centers.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß eine Anmietung bei Regus am Standort Frankfurt bei bis zu 10 und in Köln sogar bei bis zu 15 Personen über alle untersuchten Mietzeiträume günstiger ist. Außerdem ist Regus prinzipiell preiswerter, wenn die Mietdauer auf bis zu drei Monate befristet ist.

Berücksichtigt sind in diesen beiden Vergleichen lediglich die anfallenden Grundkosten, so daß sich das Bild unter Einbeziehung der zusätzlichen Services durch Regus weiter zu Gunsten der Business Office Anbieter verschiebt.



Die Grafik macht deutlich, daß innerhalb der 2-Personen-Kategorie die Preise eines Regus Business Centers (blau) über alle Monate hinweg deutlich unter den Kosten für herkömmlichen Mietraum (grün) liegen.

Zusätzliche Dienstleistungen

Regus bietet neben den Grundleistungen zahlreiche zusätzliche Services an, die von jedem Mieter nach Bedarf in Anspruch genommen werden können und entsprechend abgerechnet werden. Der Vorteil für den Kunden liegt vor allem darin, daß er einerseits keine Such- oder Beschaffungszeit zur Erlangung dieser Leistungen aufwenden muß, andererseits aber auch keine Bereitstellungskosten zu tragen hat, wenn er die Leistung nicht beansprucht. Die Leistungen dieser Kategorie erhöhen somit zusätzlich die Vorteilhaftigkeit von Regus, können jedoch in der Vergleichsanalyse aus zuvor genannten Gründen nicht berücksichtigt werden.

Im einzelnen umfaßt diese Kategorie folgende Leistungen, die nachfolgend kurz dargestellt werden:

- Kaffee- und Teeservice
- Alkoholfreie Getränke
- Getränkeservice
- Verpflegung, Catering
- Binden von Dokumenten
- Kurierservice
- Schriftliche Nachrichtenweiterleitung
- Postservice
- Allgemeine Sekretariatsarbeiten und Schreibarbeiten
- Übersetzungen
- E-mail und Internetzugang
- Videokonferenzstudios
- Zusätzliche Telefonleitung auf Wunsch
- Fotokopierservice
- Faxservice

Nicht bzw. eingeschränkt quantifizierbare Leistungen

Die Leistungen, die nicht oder nur eingeschränkt quantifizierbar sind, stellen ein weiteres Bündel von Angeboten dar, das Vorteile für die Mieter beinhaltet. Auch diese Leistungen erhöhen somit die Vorteilhaftigkeit des Regus-Angebotes, sind jedoch aufgrund der mangelnden Quantifizierbarkeit im Vergleich nicht berücksichtigt. In diesem Abschnitt werden diese Leistungen kurz vorgestellt.

Suchzeiten für Mietobjekt und Ausstattung

Sämtliche Suchzeiten für Mietobjekte und deren Ausstattung entfallen, da Business Center in der Regel alle erforderlichen Räumlichkeiten und Arbeitsmittel weitestgehend maßgeschneidert zur Verfügung stellen.

Verfügbarkeit von Personal

Das Personal des Betreibers steht während der üblichen Bürozeiten uneingeschränkt zur Verfügung. Unterbrechungen wie Mittagspausen, Urlaub oder Krankheiten, die zu einem zeitlich befristeten Ausfall von Mitarbeitern führen können, werden bei Betreibern von Business Centern durch die breitere Personaldecke ausgeglichen.

Kostenlose Bürobenuzung weltweit

Regus-Kunden erhalten ein bestimmtes Kontingent für die Nutzung von anderen Regus-Räumlichkeiten weltweit. Diese Leistung ist insbesondere für diejenigen Mieter interessant, deren Arbeit durch starke Reisetätigkeiten charakterisiert wird.

Ausstattung von Konferenzräumen

In der Regel bieten alle Regus Business Center eine Vollausrüstung in den Konferenzräumen an. Der Mieter greift je nach Bedarf auf die gewünschte Ausstattung zurück.

Servicestandards

Servicestandards, wie z. B. Abnahme des Telefonhörers nach maximal dreimaligem Klingeln, werden durch Regus zugesichert und dienen insbesondere bei kleineren Unternehmen zur Aufrechterhaltung eines professionellen Images nach außen.

Corporate Accounts

Bei gleichzeitiger Anmietung von zwei oder mehr Büros bietet Regus die Möglichkeit eines Corporate Accounts an, wodurch zum einen zentral nur eine Rechnung erstellt wird und zum anderen Vergünstigungen in Anspruch genommen werden können.

Kündigungsfristen

Die Kündigungsfristen von Regus betragen in der Regel nur zwei Monate. Im Vergleich zu herkömmlichem gewerblichen Mietraum bedeutet dies eine deutlich höhere Flexibilität hinsichtlich kurzfristiger Standortveränderungen.

Schlußbemerkung

Die Untersuchungen durch KPMG haben die Vorteilhaftigkeit von Business Centern gegenüber gewerblichem Mietraum in vielen Bereichen gezeigt. Vor allem bei kurzfristigen Projektstätigkeiten und bei kleineren Unternehmen oder Niederlassungen mit bis zu 10 Mitarbeitern ist eine prinzipielle Vorteilhaftigkeit der Regus Business Center zu belegen.

Auch für Unternehmen, die in ihrer Standortplanung flexibel sein müssen, sind Business Center eine interessante Alternative. Dies gilt für Neugründungen genauso wie für etablierte Firmen, die temporär zusätzliche Büroflächen benötigen, oder für den Fall des Eintrittes in ausländische Märkte.

Nicht quantifizierbar in dieser Untersuchung sind die zusätzlichen Services durch die Business Center, die ein Unternehmen mit herkömmlichem gewerblichen Mietraum nicht nutzen kann oder die in der Anschaffung ungleich teurer wären. Dazu zählt bspw. die Nutzung von Videokonferenzstudios und Konferenzräumen oder die weltweite Verfügbarkeit anderer Business Center während Geschäftsreisen. Diese Vorzüge müssen zusätzlich zu den in der Studie gewonnenen Ergebnissen berücksichtigt werden.

Quelle: KPMG