

BUSINESS CAMPUS GARCHING

Erfolgsgeschichte auch in Krisenzeiten

Der Business Campus in Garching entwickelt sich immer mehr zu einer Erfolgsgeschichte. Das Projekt schreitet planmäßig voran und die Vermietung scheint trotz Krisenzeiten reibungslos zu laufen. Unser Mitarbeiter Nico Bauer sprach mit Michael Blaschek, Geschäftsführer der Business Campus Management GmbH über den Stand der Dinge und sein Erfolgskonzept.

■ Welche Gesamtfläche bietet der Business Campus derzeit und wie viel ist vergeben?

Blaschek: Das erste Bauquartier mit dem zentralen Büroensemble an unserer Wasserlandschaft sowie das multifunktionale Objekt im zweiten Bauabschnitt mit insgesamt fast 40 000 Quadratmetern sind in Betrieb und praktisch komplett vermietet. Das dritte Projekt mit rund 12 500 Quadratmetern wird im Juli 2010 vollendet und konnte vorab schon zu mehr als 60 Prozent belegt werden. Über die kompletten Restflächen verhandeln wir aktuell mit einem Nutzer, wobei wohl eine vollständige Vermietung bis zur Bezugsreife abzusehen ist. Den vierten Komplex mit rund 15 500 Quadratmetern wollen wir bis Mitte 2011 realisieren. Auch hier laufen erste Anmietungsgespräche über Büroflächen. Voraussichtlich im Frühsommer 2010 werden wir dann unser fünftes Investitionsvorhaben mit 31 000 Quadratmetern an reinen Büroflächen starten und wenige Monate später werden wir dann das erste Parkhaus mit 1000 Stellplätzen im nördlichen Teil des Campus-Areals bauen.



Das zentrale Büroensemble des Business Campus im Stadtteil Hochbrück.

FOTO: MICHAEL

■ Gibt es konkrete Neuigkeiten beispielsweise zum künftigen Betreiber des Supermarkts?

Bitte verstehen Sie uns nicht falsch, wenn wir mit Aussagen zur Vermietung unserer im Bau befindlichen Nahversorgung zurückhaltend sind. Aber die Handelsgruppen, mit denen wir eine Ansiedlung sondieren, erwarten Diskretion. Wobei es fast ein Jahr vor der Fertigstellung auch keine Eile gibt, über Details zu reden. Wir bauen ja auf Vorrat, bringen Geschäftsflächen bedarfsgerecht in den Markt und streben einen möglichst attraktiven Angebotsmix an. Aus heutiger Sicht sind wir zuver-

sichtlich, dass der Betreiber des Supermarkts – als Herzstück der Passage – demnächst genannt werden kann. Danach werden wir ohne Zeitdruck die noch verfügbaren Handels- und Serviceflächen sinnvoll belegen. Wobei wir uns besonders über Interessenten aus Garching freuen, da wir uns dem Raum verbunden fühlen und der regionalen Wirtschaft Impulse geben wollen.

■ Aus welchen Branchen-Bereichen kommt die Masse der Nutzer beziehungsweise der größte Mietanteil?

Wir sehen zwar gewisse Schwerpunkte im qualifizier-

ten Consulting, bei Informationstechnologien oder auch in der Automotive-Sparte, sind aber gerade dank eines breiten Nutzerspektrums wie der TU, Amer Sports, Fraunhofer-Forschern, Vestel und vielen mehr sehr gut durch die weltweite Finanzkrise ge-

Standortentscheidung absolut bestätigt

kommen. Der Aufbau konzentrierter Kompetenzen in zukunftsorientierten Wirtschaftszweigen einerseits und ein sorgsam Risiko-Splitting durch große und kleine Mietpartner andererseits sind wichtige Elemente unserer Strategie. Zugleich wirken gezielt angestoßene Synergien über alle Konjunkturzyklen hinweg wachstumsfördernd. Der beste Kunde unserer Mieter sitzt oft nebenan.

■ Gibt es nach der Fertigstellung des Business Campus bei einer anhaltend erfolgreichen Vermarktung Flächen für eine Erweiterung?

In den kommenden Jahren können wir Zug um Zug multifunktionale Gebäude realisieren und jedem Anspruch entgegen kommen. Zudem werden im Laufe der Zeit ja auch Kapazitäten wieder frei, die wir neu disponieren können. In späteren Reifephasen wäre zu analysieren, welche Spielräume die Wirtschaft in der Metropolregion noch braucht, um ungebremst wachsen zu können. Trotz der anhaltend regen Resonanz gibt es aber bislang keinen konkreten Sondierungsbedarf in der Hinsicht.

■ Wie schafft es der Business Campus, über eine Wirtschaftskrise hinweg einen derart imposanten Vermietungsstand zu erreichen?

Mit einer langfristigen, nicht auf schnelle Gewinne, sondern auf Substanz-Zuwachs ausgerichteten Unternehmensphilosophie. Durch permanente Marktpräsenz und alltägliches Engagement. Und durch zeitgemäße Strukturen mit integrierten Service-Netzwerken für Beschäftigte und Besucher. Das kann nur ein

ganzheitlich gestalteter Standort mit einer entsprechenden inneren Stärke bieten. Ein nicht zu unterschätzender Faktor ist sicher auch die profunde Erfahrung unserer Gewerbeplan-Architekten und -Ingenieure in der Optimierung individueller Grundrisse. Auf eine Formel verdichtet: durch vielfältige Raumlösungen mit einem exzellenten Preis-Leistungsverhältnis in einem intelligenten Umfeld.

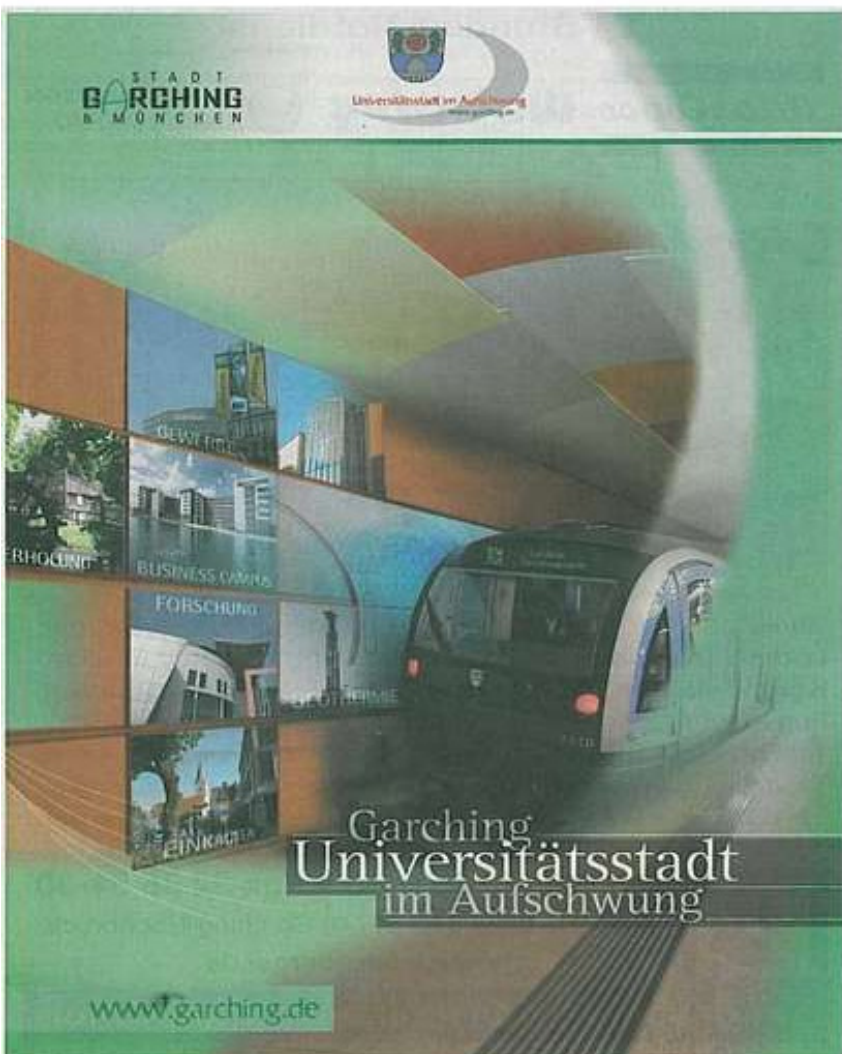
■ Welche Faktoren sind Ihrer Erfahrung nach entscheidend für Anmietungen im Campus?

Die Tatsache, dass wir nachhaltig wirtschaften, Vertrauen schaffen, Standorte mit einer eigenen Qualität entwickeln und auf Dauer konkurrenzfähig bleiben. Honoriert wird auch die Praxistauglichkeit und Effizienz unserer „just in time“ bereit gestellten Flächen von 100 Quadratmetern bis hin zur Niederlassung auf 5000 Quadratmeter oder mehr. Ähnlich wichtig ist vielen unserer Kunden die Top-Anbindung mit der U 6 oder der Autobahn zwischen City

und Airport sowie ein wettbewerbsgerechter Gewerbesteuerersatz.

■ Wie bewerten Sie die Langfrist-Potenziale des Standorts für Ihre Gruppe und die Stadt?

Die Universitätsstadt Garching wenige Kilometer nördlich von München gewinnt mit zeitgemäßen Gewerbeflächen an Profil, steigert mit der Ansiedlung neuer Adressen am Parking und rund 7000 zusätzlichen Arbeitsplätzen im Endausbau ihre Steuer- und Kaufkraft. Damit wird sich das Gemeinwesen manche Projekte leisten können, die sonst vielleicht nicht machbar wären. Unser intensiv begrünter, lebendiger Standort entwickelt sich zudem immer mehr zum Bindeglied zwischen der Kernstadt, Hochbrück und der TU. Garching wächst zusammen. Im Umkehrreffekt kann unser Unternehmen an dieser Aufwertung partizipieren und von der Dynamik der wachstumsstärksten deutschen Region profitieren. Wir sehen uns in unserer Standortentscheidung absolut bestätigt.



Die Anbindung an die U-Bahnlinie 6 mit dem Bahnhof Hochbrück ist ein wichtiger Standortfaktor.

FOTO: MC