



Erfolgsfaktor Ökosystem

Im Bereich Innovation ist es lange kein Geheimnis mehr, dass neue Produkte und Services immer seltener unabhängig voneinander sind. Vielmehr geht es für Unternehmen heute darum, dieselben im System zu begreifen und vor allem darum, das Ökosystem einer jeden Innovation mit ihren verschiedenen Stakeholdern zu sehen.

TEXT PHILIPP MANDL | MRICS, MSc. ECONOMICS, MANAGING DIRECTOR, SWISS COMMERCIAL INVEST AG

Dies bedeutet beispielsweise in der Automobilindustrie, dass immer mehr Gerätefunktionen miteinander gekoppelt sind, Erträge werden branchenübergreifend erwirtschaftet. Damit einher geht, dass Innovation vor allem nutzerzentriert gesehen werden muss, wobei Technologien mehr und mehr «nur» Werkzeuge darstellen, um Kunden gegenüber eine starke Value Proposition zu realisieren.

Anders im Bereich Immobilien, einer Branche, die naturgemäss stark an ihrer Historie hängt. Ökosysteme stehen in der Immobilienwirtschaft am Anfang, wie auch die Studie «Digital Real Estate 2019» feststellt. Ein starkes Hindernis findet die Studie neben der technologischen Komplexität oder Interessenskonflikten in der fehlenden Bereitschaft der Immobilienwirtschaft.

Bauherren fokussieren auf Ausnutzungsziffern, Effizienz im Gebäude und vielleicht noch darauf, wie das Gebäude im Inneren nutzerspezifisch funktionieren oder von aussen erschlossen werden soll. Darüber nachzudenken, wie sich Gebäude und Areale in unsere Gesellschaft oder Ökologie integrieren und über die Zeit wandlungsfähig bleiben, das ist noch relativ neu. Und doch machen einige Ansätze Mut.

Gemeinsam an einem Tisch

Dr. Mitchell Joachim, Architekt und Universitätsdozent war Redner bei den NZZ Real Estate Days 2019. Er berichtete dort von seinem Think Tank «Terreform ONE», der sich mit sozio-ökologischem Design und nachhaltigem Städtebau beschäftigt. Sein Ansatz ist es, Gebäude und die Ökologie in einer sinnvollen Art und Weise miteinander zu verbinden. Was es dafür braucht?



Philipp Mandl

Essenziell ist es, nicht nur Architekten und Nutzer an den Tisch zu bringen, sondern alle möglichen Kompetenzen wie Biologen, Musiker, Geographen, Feuerwehrleute gleichberechtigt in die Entwicklung einzubeziehen. So werden andere Fragen gestellt, die den Weg für neue Lösungen ebnen. Im Terreform Innovation Lab sind dies gemeinsame Lösungen von Experten in Robotik, Nanotech oder Urban Farming. Sie betreffen nicht nur die Gebäudestruktur, sondern auch die Bewegung um das Gebäude herum oder die Einrichtung (die beispielsweise aus Pilzen wächst und einfach kompostiert wird, wenn man diese nicht mehr benötigt). «There is no distinction between the landscape and the home itself», erläutert Joachim. Die Dinge sind quasi symbiotisch miteinander verbunden.

Um Gebäude- und Arealinnovationen zu finden, müssen wir aber gar nicht erst nach Amerika blicken. Der deutsche Unternehmer Jörg-Peter Schultheis hat früh erkannt, dass flexibel gedachte Immobilien essenziell sind, um Menschen und Firmen auch sonst in Sachen Innovation voran zu bringen. Derzeit plant er mit seinem spektakulären «Springparkvalley» in der Nähe

von Frankfurt am Main ein «von Forschungstrends inspiriertes, visionäres Innovations-, Wohn- und Lebensumfeld, das Ideen Raum gibt». Hier hat niemand mehr seinen festen Arbeitsplatz. Menschen finden täglich neue inspirierende Plätze entsprechend ihrer aktuellen Stimmung. Die hier tätigen Menschen sind mit den Gebäuden datentechnisch 24/7 miteinander vernetzt. So kann man mit Hilfe einer Quartierapp zum Beispiel Gleichgesinnte für Innovationsprojekte finden, oder Personen mit gezieltem Wissen ansprechen – und sich so gegenseitig voranbringen. Die Architektur entspricht menschlichen Bedürfnissen und wird gleichzeitig mit den Naturelementen in Einklang gebracht. Europas grösstes Innovationsquartier vernetzt digitale und physische Ökosysteme zu einem nahtlosen Erlebnis. «Frei von Konventionen, Richtlinien und Hierarchien können so Innovationen geschaffen werden, die der Wirtschaftsstandort Deutschland dringend benötigt, um im internationalen Vergleich mithalten zu können», so Schultheis. Eine spätere Expansion in andere Länder ist nicht ausgeschlossen.

Mathematisches Modell erkennt Bewegungsmuster

Eng verbunden mit der Sicht einer Immobilie in ihrem Ökosystem sind Mobilitätsströme. Diese zu simulieren hat sich ein Spin-Off der TU-Berlin und der ETH Zürich verschrieben. Die Firma Senozon verwendet ein eigenes mathematisches Modell, um vorherzusagen, wer sich wann, wo, wie und zu welchem Zweck bewegt. Befragungen und Erhebungen lassen Senozon diesbezügliche Individualentscheidungen verstehen und zu Bewegungsmustern zusammenfassen. Aussagen zu den Mustern bestimmter Zielgruppen dienen dann dazu,

Immobilien und Areale besser in ihr Ökosystem einzubetten. Beispielsweise durch die Planung von Mobilität um die Gebäude herum, durch das Erkennen nötiger Infrastrukturmassnahmen oder durch die optimale und der Nachfrage angepassten Flächennutzung auf dem Areal. Senozon CEO Jan Fülcher erläutert: «Um das Ökosystem eines Areals zu verstehen und seine Nutzung langfristig zu optimieren, müssen die Entwickler die Zusammensetzung und die Bewegungen der Menschen auf diesem Areal kennen. Mit unserem Modell können sie ein solches Verständnis ebenfalls für lange Planungshorizonte in komplexen und sich wandelnden Umgebungen aufbauen.»

Mit den Umgebungen wandeln sich die Lebenszyklen von Immobilien. Die Immobilienbranche der Schweiz ist es gewohnt, in Zyklen von Jahren bis Jahrzehnten zu denken und zu handeln. Demgegenüber steht eine rasante Geschwindigkeit, in der die digitale Revolution alle gesellschaftlichen Bereiche verändert. Immobiliennutzer suchen verstärkt nach Sinn, Nähe, Authentizität und Nachhaltigkeit. Studien bestätigen, dass angenehmere und individualisierte Arbeitsplätze, die auf Nutzerbedürfnisse und -verhalten abgestimmt sind, wiederum das Wohlbefinden, die Motivation und Innovationskraft fördern (siehe dazu Deloitte Studie «Daten sind das neue Gold» 2018). Die Branche muss also längst beginnen, Immobilien als Teil einer «Lebensgemeinschaft» mit verschiedensten Organismen und eben im Ökosystem zu sehen. Nur so lassen sie sich, wie an den Beispielen gezeigt, von einer «unbelebten» Umwelt zu einem echt lebendigen und produktiven Organismus wandeln, der nicht nur nutzerorientiert funktioniert, sondern langfristig motiviert und damit die Innovation begünstigt.

BRANDREPORT XELLA PORENBETON SCHWEIZ AG

Gewinne auf allen Ebenen: Mehr Raum für mehr Profit!

Wer als Projektentwickler, Bauträger oder Investor das Maximum aus seiner Immobilie herausholen will, nutzt naturgemäss alle sich bietenden Möglichkeiten, um den Bauprozess so wirtschaftlich wie möglich zu gestalten.

Mit den schlanken Fassadenkonstruktionen von Ytong Porenbeton lässt sich bei der Realisierung von Wohnbau-Projekten nachweislich mehr Ertrag erwirtschaften. Und das, ohne Kompromisse bei Brandschutz, Tragfähigkeit, Wärmedämmung, Schallschutz und Nachhaltigkeit.

Dank der besseren Wärmedämmwerte der Ytong-Steine im Vergleich zu Backsteinen kann man auf bis zu 4 cm zusätzlicher Dämmung verzichten. Erstaunlich, was für einen Unterschied diese 4 cm bezüglich des gesamten Wohnraums machen können (siehe Grafik).

Symbiose aus Tragfähigkeit und Wärmedämmung

Der neue und massive High-End Baustoff aus dem Hause Xella, der Ytong ThermStrong P 4 – 0,5 (Lambda 0,10), ist weltweit einzigartig im Hinblick auf seine Tragfähigkeit und Wärmedämmung. Kein anderer Stein kombiniert eine solch hohe Steindruckfestigkeit und eine dermassen geringe Wärmeleitfähigkeit miteinander. Aus diesem Grund eignet sich der ThermStrong optimal für den Aufbau von hochwertigen, raumgewinnenden Fassaden im Wohnbau mit bis zu fünf Geschossen. Mehr Wirtschaftlichkeit geht nicht!

Schneller Baufortschritt und einfache Verarbeitung

Der Ytong ThermStrong ist nicht nur technisch gesehen ein Meister seiner Klasse. Seine einfache Handhabung macht ihn auch noch zum Liebling auf der Baustelle. Sowohl bei den Verarbeitern als auch bei den Investoren. Er lässt sich im Vergleich zu anderen Baustoffen sehr leicht und schneller verarbeiten. So kann der Rohbau extrem kosteneffizient erstellt werden.

Dank Ytong zum (Raum)Gewinner werden!

Nutzen Sie den möglichen Raumgewinn, den Ytong Porenbeton Ihnen bietet. Verkaufen Sie Ihren Kunden mehr Raum bei gleicher Grundfläche und steigern Sie so Ihren Gewinn.

Lassen Sie sich noch heute Ihr individuelles Gewinnpotenzial kalkulieren!

Nehmen Sie Kontakt zu uns auf www.ytong.ch/schlank

YTONG

“ Der Ytong ThermStrong ist nicht nur technisch gesehen ein Meister seiner Klasse.

