



Kluge Idee wird zum Geschäftsmodell

Im Juli 2013 gründeten die beiden Jungunternehmer Lorenzo Kettmeir und Lukas Amacher die Projekt Interim GmbH. Innert rund drei Jahren hat sich die Idee des Leerstandmanagements zum erfolgreichen Geschäftsmodell entwickelt. Das Erfolgsrezept des Start-ups basiert auf der zeitlich begrenzten Zwischennutzung von leer stehenden Räumen. Text **Oskar E. Aeberli**



Die zwei innovativen Jungunternehmer, Lukas Amacher (links) und Lorenzo Kettmeir, setzen auf die Vermittlung von leer stehenden Gebäuden.

men unserer Aufwendung vom Eigentümer finanziell entschädigt», ergänzt ihn Partner Lukas Amacher.

Kein fixes Pricing

Gibt es für das Leerstandmanagement mit den vielseitigen Zwischennutzungen von Räumlichkeiten ein Tarifsysteem? «Nein, Pauschalpreise gibt es nicht, die Nutzungsprojekte von Leerräumen sind doch zu unterschiedlich», betont Amacher, der als Finanz- und Kommunikationschef des Jungunternehmens agiert. «Wir haben beim Pricing eine sehr weite Bandbreite, diese reicht von ein paar Umsatzprozenten bis zu 50 Prozent der Auftragssumme. Dies, weil die sich stark unterscheidenden Einzelprojekte einen sehr unterschiedlichen Aufwand erzeugen. Bei gewissen Kleinprojekten betrachten wir unsere Tätigkeit deshalb auch als Marketingmassnahme für mögliche Folgeaufträge», erläutert er die Preispolitik bei der Abwicklung von Projekten. Der eigentliche «Return on Invest» folgt deshalb gelegentlich erst bei einem Zweitauftrag.

Vielfältige Kunden

Wer sind denn die wesentlichsten Kunden der Projekt Interim GmbH? «Bei den Eigentümern reicht die breite Palette unserer Kunden vom Besitzer eines Einfamilienhauses über einen Büromieter, der eine Untervermietung vornehmen muss, zum Immobilienfonds bis hin zur börsenkotierten Immobiliengesellschaft», beschreibt Lorenzo Kettmeir das breite Portfolio.

«Aber auch bei den Zwischennutzern gibt es keinen Durchschnittskunden. Im Wohnbereich haben wir zum Beispiel viele Studenten-WGs oder junge Familien, während im Gewerbebereich viele Start-ups oder Kleinunternehmen unsere Dienstleistung nutzen und so temporär zu günstigem Raum gelangen», ergänzt der Projektverantwortliche. Wie lange dauern in der Regel die Zwischennutzungen von Räumlichkeiten? «Das ist sehr unterschied- ▶

Wie ist es zur Gründung der Start-up-Firma Projekt Interim GmbH gekommen? Vor fünf Jahren hatten Lukas Amacher und Architekt Lorenzo Kettmeir die kluge Idee, künftig leer stehende Räumlichkeiten im Interesse der Besitzer zeitlich begrenzt einer Zwischennutzung zuzuführen. Gleichzeitig erfuhr das Duo von einem befreundeten Rechtsanwalt, dass dieser eine Zwischennutzung für einen Klienten in der Stadt Zürich beabsichtige. So kam es in der Folge zum ersten Auftrag einer befristeten Zwischennutzung und als Folge zur Entwicklung des neuen Geschäftsmodells.

Win-win-Situation für Beteiligte

Was ist die grundlegende Idee des Start-up-Unternehmens? «Unser Ziel besteht darin, Leerstände durch Zwischennutzung

nutzbar zu machen und so sowohl für Immobilieneigentümer, wie Zwischenutzer Mehrwert zu schaffen. Unsere befristeten Projekte generieren für die Beteiligten jeweils eine Win-win-Situation», schildert Lorenzo Kettmeir, diplomierte Architekt USI für Neu- und Umbauprojekte, die Entstehung des Unternehmens.

Und worin besteht der Benefit der vermittelten Zwischennutzung für das Unternehmen Projekt Interim? «Wir haben grosse Freude an unserem interessanten Job und den Kontakten mit einer Vielzahl von Kunden unterschiedlichster Couleur. Wir agieren im Prinzip wie eine hochspezialisierte Immobilienverwaltung, indem wir einen Eigentümer mit einem Nutzer oder Mieter zusammenbringen. Und für diese Dienstleistung werden wir im Rah-



Drei Fragen an: Lorenzo Kettmeir, Geschäftsführer Projekt Interim GmbH

Worin besteht der grösste Kundennutzen der von Ihnen angebotenen Dienstleistungen?

Auf der einen Seite sind die Eigentümer von Bauobjekten unsere Kunden, auf der anderen Seite sind es die Zwischennutzer bzw. Mieter. Für die Eigentümer besteht der Nutzen darin, dass deren Liegenschaft weiterhin belebt und Leerstand vermieden wird und damit Kosten reduziert werden können. Handkehrum profitieren Zwischennutzer von zeitlich befristeten günstigen Räumlichkeiten zu Wohn- oder Arbeitszwecken. Gerade junge Unternehmen profitieren von unserer Dienstleistung, indem sich diese während einer befristeten Zeitspanne in einer Zwischennutzung entwickeln und die Marktfähigkeit ihrer Produkte testen können.

Weshalb wird sich Ihr Unternehmen langfristig erfolgreich am Markt durchsetzen?

Fakt ist, dass es unabhängig der Marktsituation immer leer stehende Objekte geben wird. Leerstände ergeben sich meist unverhofft, sei es durch einen Baustopp, eine Einsprache oder einen Mieter, der Konkurs geht. Unsere Dienstleistung vermeidet die Probleme, die Leerstände mit sich bringen und entsprechend sehen wir auch in der Zukunft einen kontinuierlichen Markt für unsere Dienstleistung.

Mit welchen Werbemitteln wird das Unternehmen am Markt positioniert?

Bislang hat vor allem die Mund-zu-Mund-Propaganda sowie Pressearbeit sehr gut funktioniert. Wir haben deshalb kaum klassische Werbemittel eingesetzt. Wir hatten das Glück, in der ersten Phase der Unternehmensentwicklung sehr namhafte Kunden auf der Immobilieneigentümerseite gewinnen zu können, was natürlich geholfen hat. An Werbemitteln nutzen wir vor allem Social Media wie Facebook und Twitter. Zudem stellen wir uns gerne für Referate zum Thema Zwischennutzungen bei Fachtagungen der Immobilienbranche zur Verfügung.

► lich. Gegenwärtig betreuen wir Objekte mit einer Laufdauer von drei Wochen bis zu sechs Jahren, das heisst eine aktuelle Nutzung läuft seit der Unternehmensgründung», zeigt sich Amacher erfreut.

Bisher 55 Projekte

Wer einen Blick auf die Homepage des Unternehmens wirft, erfährt, dass bereits über 50 kleinere, grössere und grosse Objekte einer Zwischennutzung zugeführt werden konnten. Wie viele Objekte sind es bis dato? «Per Ende Mai haben wir seit der Gründung inzwischen über 55 Projekte betreut und viele davon bereits erfolgreich abgewickelt», erläutert Kettmeir. «Im Gründungsjahr haben wir mit einem Projekt begonnen, im zweiten Jahr waren es fünf und im dritten schon zwölf Projekte. Bislang hat die Kurve der Aufträge stets nach oben gezeigt», erläutert Amacher die sehr zufriedenstellende Geschäftsentwicklung.

Interessante Objekte

Gibt es spezielle Objekte, die in den fünf Jahren realisiert werden konnten? «Einige! Zum einen das Objekt «Im Heidenkeller» in Urdorf, eine Mehrfamilienhaus-Überbauung mit 50 Einheiten von Wohnungen, die nun schon seit Anfang 2014 auf der Basis einer Zwischennutzung bewohnt werden. Dabei handelte es sich um eine ältere Überbauung, die durch einen Neubau ersetzt werden sollte und die Alt-Mieter bereits ausgezogen waren. Aufgrund einer Einsprache konnte mit dem Neubau jedoch nicht termingemäss begonnen werden. Deshalb füllten sich in der Folge sämtliche 50 Wohnungen innert kürzester Zeit wieder mit Studenten und Familien», schildert Amacher das konkrete Beispiel.

Pop-up-Restaurants als Erfolg

Eine weitere interessante Zwischennutzung vom November 2012 bis Mai 2014 ergab sich im Objekt «Kirchenweg» im Seefeld in der Stadt Zürich, einem Büro- und Ledermann Immobilien AG mit 5000 m² Nutzfläche. Diese umfasste rund 100 Büroräume, die brachlagen, das heisst nicht genutzt wurden. «So entstanden für über 130 Jungunternehmer und Kulturschaffende eine Vielzahl von Arbeitsräumen, zwei Ausstellungsräume sowie ein Pop-up-Restaurant», nennt Kettmeir ein zweites Grossobjekt.

Gerade die neue Art von kurzfristig realisierten Restaurants als Möglichkeit einer Zwischennutzung erfreut sich bei Projekt Interim einer besonderen Beliebtheit. «Ein klassisches Beispiel dazu bot uns kürzlich ein Mehrfamilienhaus im Züricher Seefeld mit dem typischen Quartier-Restaurant «Wynegg» im Parterre. Dieses wurde wegen der bevorstehenden Sanie-

FOCUS

Name

Projekt Interim GmbH

Gründung

Juli 2013

Gründer

Lorenzo Kettmeir, Lukas Amacher, Raffael Büchi,

Leitung

Lorenzo Kettmeir, Geschäftsführer; Lukas Amacher, Finanzen und Kommunikation; Raffael Büchi, Rechtliches und Kundenbetreuer

Leitidee

Leerstände durch Zwischennutzungen überbrücken, um Ertragsausfälle zu reduzieren und Risiken zu vermeiden

Branche

Immobilien/Verwaltung

Finanzierung

Eigenmittel

Ziele

Etablierung von schweizweiten Zwischennutzungen als sinnvolle Alternative zum Leerstand

Mitarbeiter

8 Mitarbeiter bei 500 Prozent FTE

Standorte

Zürich, Bern, Basel und Genf.
Zwischennutzungen in 7 Kantonen.

Internet www.projektinterim.ch

rung von der Betreiberin geschlossen. Die Quartierbewohner wünschten sich aber weiterhin eine Gastwirtschaft und so suchten wir kurzerhand einen Betreiber für ein Pop-up-Restaurant für rund eineinhalb Jahre», erzählt Amacher mit Stolz.

Chance für Jungunternehmen

In der Stadt Bern wurden kürzlich Renovationspläne für das «Kaiserhaus» an der Marktgasse bekannt. «Einige Mieter sind deshalb bereits eineinhalb Jahre vor der Renovation ausgezogen. Wir konnten für die bis zur Renovation verbleibende Zeitspanne mehrere Pop-up-Shops für Mode und Einrichtungsgegenstände einrichten. Solche Möglichkeiten der terminlich begrenzten Miete von Räumlichkeit ermöglichen es Jungunternehmen, an einer guten Geschäftslage zu kostengünstigen Bedingungen die Marktchancen für ihre Produkte mit geringen Investitionen zu testen», erläutert Amacher die Vorteile für Start-up-Unternehmen. ■