



**WRB-Blog Nr. 13/15: Marco Gügi, Standortvermittlung,
WIRTSCHAFTSRAUM BERN, zum Thema:
«Standortvermittlung – Nachfrage»**

Seit über einem Jahr bin ich beim WIRTSCHAFTSRAUM BERN (WRB) in der Standortvermittlung, für Gewerbeflächen, tätig. Die Standortvermittlung ist sehr spannend, umfangreich und vielfältig. Nebst vielen anderen Aufgaben, beinhaltet diese Tätigkeit, Raumnachfragende zu unterstützen. Gerne bringe ich hiermit den Ablauf der Nachfrage, kurz erläutert, näher.

Raumnachfragende im gewerblichen Bereich werden einerseits über unsere eigene Website oder diejenige der Stadt Bern auf die WRB-Standortvermittlung aufmerksam und andererseits über Mund-zu-Ohr-Werbung, da der WRB die Standortvermittlung immer wieder thematisiert.

Im Gegenzug werde auch ich durch persönliche Kontakte auf Raumnachfragende aufmerksam gemacht, welche ich jeweils gerne pro-aktiv kontaktiere.

Wichtige Informationen für die Suche

Die Nachfrage trifft somit persönlich, telefonisch oder schriftlich bei mir ein. Beim Erstkontakt benötige ich nun vom Nachfragenden die Koordinaten (der Firma und der Ansprechperson) sowie die Eckdaten der Flächensuche (wie z.B. Lage, Nutzung, Flächengrösse, Bezugstermin, preisliche Vorstellungen, benötigte Infrastruktur, etc.). Dies ermittle ich anhand des Suchprofils, ein eigenhändig entworfenen Dokument, welches mir bei der Suche dient. Dieses kann ich den Nachfragenden per Mail senden, um es selbstständig auszufüllen und mir zu retournieren. Oder die Nachfragenden vereinbaren einen Termin mit mir, um das Suchprofil in einer Besprechung gemeinsam aufzunehmen. Wichtig ist, bereits jetzt mit den Nachfragenden zu vereinbaren, ob die Flächensuche anonym vorgenommen werden soll oder ob Informationen der Nachfragenden bekannt gegeben werden dürfen.

Sobald das Suchprofil, oder anders gesagt, alle benötigten Informationen zur Flächensuche bekannt sind, erstelle ich ein Dossier des Nachfragenden. Fortlaufend ergänze ich diese Dossiers der mit Informationen, um meine Unterlagen immer aktuell zu halten. Des Weiteren führe ich jeweils eine jährliche Liste aller Raumnachfragenden.

Die Suche nach geeigneten Flächen

Nachdem ich sämtliche Daten intern erfasst und gesichert habe, kann die intensive Suche nach geeigneten Flächen beginnen. Über diverse Kanäle starte ich meinen Suchlauf. Einerseits über unsere eigene Grundstück- und Geschäftsimmobiliendatenbank sowie über weitere Immobilienportale, und andererseits gehe ich persönliche Kontakte bei Immobilienhändlern und Gemeindeverwaltungen

bzw. Bauverwaltungen der TKW-Gemeinden direkt an. Telefonisch oder schriftlich erhalte ich die hilfreichen Rückmeldungen, allfällige Flächenangebote und auch weitere wichtige Informationen.

Detektivische Fähigkeiten

Parallel halte ich nach geeigneten Flächen Ausschau. Diese fallen mir z.B. anhand von Werbung (Banner an Liegenschaft, Inserate in Medien, Werbung im öV etc.) auf oder mir bekannte Kontakte aus der Immobilienwelt weisen mich darauf hin. Vereinzelt kläre ich auch Flächen ab, welche nicht ausgeschrieben sind, sich jedoch für die Raumnachfragenden eignen oder für welche sich die Raumnachfragenden speziell interessieren. Dies sind meist leerstehende Gebäude/Räume oder Landparzellen (welche nicht inseriert werden). Nicht nur hierfür muss ich jeweils detektivische Fähigkeiten einsetzen, um überhaupt zum richtigen Ansprechpartner zu gelangen und benötigte Informationen zu erhalten. Der gesamte Suchlauf ist sehr aufwändig, jedoch sind die Raumnachfragenden enorm dankbar und froh um meine Unterstützung.

Die Endphase

Nachdem ich alle, mir bekannten, geeigneten Flächen aufspüren konnte, erstelle ich jeweils eine Mailnachricht mit allen Angeboten, inklusive den erhaltenen Informationen (allfällige Dokumentationen, Grundrisse, etc.), an die Raumnachfragenden zur Prüfung. Anschliessend teilen mir die Raumnachfragenden mit, für welche Objekte sie sich interessieren, und ich gebe bereits, so gut wie möglich, darüber im Detail Auskunft. Gemeinsam mit den Raumnachfragenden bespreche ich, die für sie interessanten Flächen und vereinbare mit ihnen das weitere Vorgehen: Ob ich detailliertere Abklärungen vornehmen - und allenfalls eine Besichtigung der Fläche organisieren soll - (und wenn die Suche anonym gestaltet war, ob die Koordinaten/Informationen nun bekannt gegeben werden dürfen), oder ob die Raumnachfragenden selbstständig auf die Anbieter der Flächen zugehen wollen.

Die Vermittlung zwischen dem Raumnachfragenden sowie dem Raumanbietenden ist somit zustande gekommen.



Marco Gügi
Standortvermittlung, WIRTSCHAFTSRAUM BERN