

# KAMPF DER GIGANTEN

Hochhäuser sind Land-Mark-Objekte und geben ein klares Statement: „Hier bin ich und ich will gesehen werden“. High Noon der beiden höchsten Bürotürme in Österreich.

Autor: Ewald Stückler

**W**ien ist nicht unbedingt bekannt für seine Hochhäuser und doch haben sich in den letzten Jahren einige davon am Markt erfolgreich positioniert. Im Land der Berge und der Ströme sind wir gewohnt, mit großen Höhen umzugehen, doch was zeichnet ein erfolgreiches Hochhaus aus? Ist nur die Größe wichtig? Welche Faktoren sind notwendig, um erfolgreich zu sein? Das Immobilien Magazin hat in Zusammenarbeit mit Tecno Office Consult zwei echte Land Mark Tower unter die Lupe genommen: den Millennium Tower als einen der ersten und den DC Tower als den aktuell zuletzt gebauten Tower in Wien.

Ewald J. Stückler, Geschäftsführer von Tecno Office Consult, und

der Umsetzung aller notwendigen Informationen beschäftigt. Mieter kamen ebenso zu Wort wie Vermieter, um eine optimale Übersicht zu ermöglichen. Bewertet wurden Gebäudedaten wie nutzbare Bürofläche, Lagerräumlichkeiten, Kühlung, IT. Ebenso auf dem Prüfstand standen Infrastruktur, Work Life Balance, Sicherheit, öffentliche Anbindung sowie Mieterbetreuung durch die jeweilige Hausverwaltung.

## Millennium Tower

Der Büroturm Millennium Tower am Handelskai 94–96 im 20. Wiener Gemeindebezirk Brigittenau war mit einer Gesamthöhe von 202 Meter bis zur Fertigstellung des DC Tower 1 das höchste Bürogebäude Österreichs. Auf 50 Geschoßen umfasst er eine Bruttogeschoßfläche von 47.200 Quadratmetern, wovon 38.500 Quadratmeter als Bürofläche genutzt werden. Die restliche Fläche ist bis zum zweiten Geschoß allgemein zugänglich und wird unter anderem für ein Einkaufszentrum, Restaurants und ein Multiplexkino (UCI) genutzt. Der Millennium Tower wurde von 1997 bis 1999 errichtet. Die Form des Turms wird durch zwei miteinander verschränkte vollständig verglaste Zylinder

gebildet, die durch eine Stahlverbundkonstruktion getragen werden. Entworfen wurde der Tower von den Architekten Gustav Peichl, Boris Podrecca und Rudolf F. Weber. Der Millennium Tower, obwohl bereits etwas in die Jahre gekommen, hat aktuell eine Mietauslastung von 88 Prozent, dazu kann man nur gratulieren! Aber warum weiterhin das große Interesse, sich dort einzuquartieren? Der Erfolg liegt sicher nicht an der Haustechnik oder an der tollen Aussicht, beides bekommt man anderswo mindestens ebenso gut. Das Gesamtkonzept ist der Grund. Einkaufszentrum, Restaurants, Cafés, Büro, Entertainment, Fitness und, und, und – alles an einem Standort. Nicht zu vergessen das Hotel, welches das Komplettangebot seit drei Jahren abrundet. Damit haben die Entwickler 1997 schon erkannt, was heute alle Berater (auch wir) gebetsmühlenartig raten: Der Trend geht zu einem Komplettanbieter bei der Standortentwicklung. Wenn es keine



Ewald Stückler ist Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Tecno Office Consult, das international tätig ist.

Fotos: beigestellt





nativen zum Millennium Tower in Wien gibt, und auch einen Standortvergleich durchgeführt. Wir haben uns nach einer intensiven Prüfung entschlossen, im Millennium Tower zu bleiben, wobei wir das ursprüngliche Office Concept mit dunklen Fluren und ohne Transparenz komplett auf den Kopf gestellt haben. Wir sind sehr froh, dass wir unsere neue offene Bürolandschaft am Standort 2010 umsetzen können. Das spricht auch für den Baukörper, der neue flexible Bürokonzepte ermöglicht. Nach 9/11 war es natürlich auch bei uns ein

konzept vom Millennium Tower überzeugen können. Ein Zugriff von außen ist praktisch nicht möglich. Es gibt nur einen Zugang in den Bürobereich und dieser führt über eine Zutrittskontrolle am Empfang. Wichtig neben der bekannten Infrastruktur am Standort war auch die Erweiterung durch ein Hotel, dies rundet unsere Standortanforderungen perfekt ab. Die Conclusio für uns, eine absolut richtige Entscheidung unseren Mietvertrag im Millennium Tower zu verlängern.

#### DC TOWER I

Der Büroturm DC Tower 1 ist das höchste Gebäude Österreichs, das höchste Bauwerk des Landes ist jedoch weiterhin der in direkter Nachbarschaft gelegene Donauturm. Er überragt den DC Tower 1 um zwei Meter. Das geringe Verhältnis der Höhe zur Schmalseite macht den Turm zu einem der schlanksten Hochhäuser der Welt. Vom gewachsenen Boden aus gemessen ist der Turm sogar 260 Meter hoch. Die Höhe an sich war aber nicht das ausschlag-

gebende Entwurfskriterium: „Bei der Planung ging es nicht vordergründig darum, neue Höhenrekorde aufzustellen, sondern ein bestens konzipiertes Gebäude zu schaffen, das durch sein anspruchsvolles Design und die hohe Objektqualität überzeugt. Die Höhe des Towers ergibt sich aus der Ambition, bei der Verbauung der vorgesehenen Kubaturmaße die attraktive Ästhetik eines schlanken Turms zu bewahren“, so Dominique Perrault. Der DC Tower 1 belegte 2013 den zweiten Platz beim Emporis Skyscraper Award und kann ebenso mehrere Nutzungsarten aufweisen: das Hotel Melia in den unteren 15 Etagen, die Bürogeschoße OG 18 bis OG 42 darüber, die Wohngeschoße OG 53 bis OG 56 sowie on the top im OG 57 das Restaurant und eine tolle Bar mit Außenbereich und Blick über Wien im OG 58 sowie durch John Harris ein exklusives Fitnesscenter im OG 2. Dies ist in Wien mit Sicherheit einzigartig. Aber warum tut sich der DC Tower in der Vermietung so schwer? Die Haustechnik ist State of the Art, Kühldecken sorgen für zugfreies Wohlbefinden und durch ein Klima-Splitgerät gibt es we-

Thema

der Lärmbelastung noch Zugluft. Die Bürogeschoße lassen sich bis zu einem viertel Geschoß einzeln vermieten und es gibt sogar echte Frischluft im DC Tower, die z.B. der Millennium Tower nicht bieten kann, dort sind die Fenster nicht öffnbar.

Die Frage ist nicht mit einem Satz zu beantworten. Es ist mit Sicherheit nicht der Mietpreis – dieser ist für diese Gebäudequalität absolut fair – und auch nicht die Gebäudeeffizienz, diese wurde optimiert und kann mit den Marktanforderungen absolut mithalten. Eine Möglichkeit ist die fehlende Infrastruktur am Standort. Gegenüber dem Millennium Tower verfügt der DC Tower über keine Shoppingmall etc. Außer dem Hotel und einem Fitnesscenter gibt es kein zusätzliches Angebot im DC Tower. Vielleicht ist es auch die Land Mark des DC Tower, die im Moment zu sichtbar ist, weshalb viele Unternehmen dadurch ein falsches Signal für ihr Unternehmen sehen. Erfolg darf leider speziell in Österreich nicht immer gezeigt werden. Wir hoffen auf jeden Fall, dass sich auch der DC Tower I bald füllen wird. Das mutige Investment sollte jedenfalls durch eine rasche Vollvermietung in den Bürogeschoßen belohnt werden. Schwieriger ist es auf den Wohnungsgeschoßen. Der Investor möchte nicht verkaufen, sondern nur vermieten. Dies ist sicher kein Problem in London oder New York. In Wien wollen die Kunden solche Wohnungen nicht mieten, sondern besitzen, und genau hier liegt aus unserer Sicht das Problem. Geld ist ausreichend vorhanden, unsere Empfehlung, wenn auch gegen das Konzept: Parifizieren und Verkaufen oder Umwidmung in Büronutzung und Hoffen auf große Mieter. Und wer sind die aktuellen Mieter

## FRAGEN SIE DEN HAUSMEISTER



November bringt nicht nur den ersten Schnee – es ist auch der Monat der Rankings. Und „gerankt“ wird ja heute fast schon alles. Was einmal nur für Fußball galt, das gilt heute für Universitäten, Internisten, Schönheitschirurgen, Zahnärzte, Eissalons, Filme, die besten 50 Restaurants der Welt, Hotels, Orchester, Grüner Veltliner, Grammelknödel – alles, was nicht niet- und nagelfest ist, wird auch gerankt? Warum also nicht auch Hausverwaltungen? Das Ranking als Leistungsvergleich von Unternehmen ist an sich nichts Neues – das gibt es in vielen Branchen und es hat auch Gründe: Es ist z.B. Motivation für Mitarbeiter, der Vergleich zeigt uns, wo wir stehen und wo wir besser werden müssen, das kann zu Spitzenleistungen führen. Für Kunden kann es eine einfache Informationsquelle sein. Rankings, wo nicht Äpfel mit Birnen verglichen werden, die können auch Unternehmen besser werden lassen. Wie gut ein Unternehmen wirklich ist, das hängt nicht nur von der Motivation einzelner Mitarbeiter ab, sondern vom Team. Um auf den Fußball zurückzukommen: da spricht man von der besten Elf und nicht von der Elf der Besten. Und das ist auch in der Regel das Geheimnis erfolgreicher Unternehmen: Team-Arbeit. Das Hausverwaltungs-Ranking in dieser Ausgabe ist demnach auch ein Ranking starker Team-Leistungen der Hausverwaltungen. Als Hausbetreuer tragen wir zum Erfolg unserer Kunden bei. Deshalb bauen wir unseren Service ständig aus. So bieten wir in Zukunft alles rund ums Haus aus einer Hand an: vom Brandschutz bis zur Aufzugs-Vollwartung, vom Malerservice bis zur Spielplatzerrichtung – von der Heizanlagenkontrolle bis zur ÖNORM-B-1300-Objektsicherheits-Überprüfung. Und natürlich: qualitätsvolle Haus- & Grünflächenbetreuung sowie Winterservice! Unsere Motivation, in Zukunft noch stärker Haustechnik und Wartung anzubieten, steckt schon in unserem Kerngedanken, denn „Wenn’s einer kann, dann Attensam“. Dafür garantieren unsere Teams, ganz ohne Ranking.

Ihr Oliver Attensam



fragensiedenhausmeister@attensam.at

## Der DC Tower überragt den Millennium Tower um zwei Meter

Thema, ob wir weiterhin in einem Büroturm bleiben wollen, aber auch hier hat uns das Sicherheits-

im DC Tower I? Neben dem Pharmakonzern Baxter, der mehrere Büroetagen angemietet hat, wurde durch Worsceg Clinics eine Mietfläche im OG 52, somit das höchste Bürogeschoß im DC Tower I, angemietet. Was waren für ihn die Entscheidungskriterien zur Standortwahl? Ewald Stückler Geschäftsführer von Tecno Office Consult, sprach darüber mit Dr. Bartsch.

**Herr Bartsch, Sie haben sich für den Standort DC Tower entschieden. Gab es für Sie Alternativen zum DC Tower oder war es von Beginn an klar, dass**

**Sie hier eine Klinik eröffnen wollen?** Dr. Bartsch: Für uns war es zu Beginn eine klare Entscheidung, dass wir in den DC Tower wollen. Wir wollten hiermit auch ein klares Statement für unsere Klinik setzen. Wir stehen für Innovation, Vorreiterrolle, Blick in die Zukunft. Am Standort DC Tower können wir perfekt unsere Firmenphilosophie wiederfinden.

**Herr Bartsch, was sagen Ihre Patienten, wenn Sie zum ersten Mal Ihre Klinik besuchen?** Bartsch: Alle zücken zu Beginn einmal ihre Smartphones und

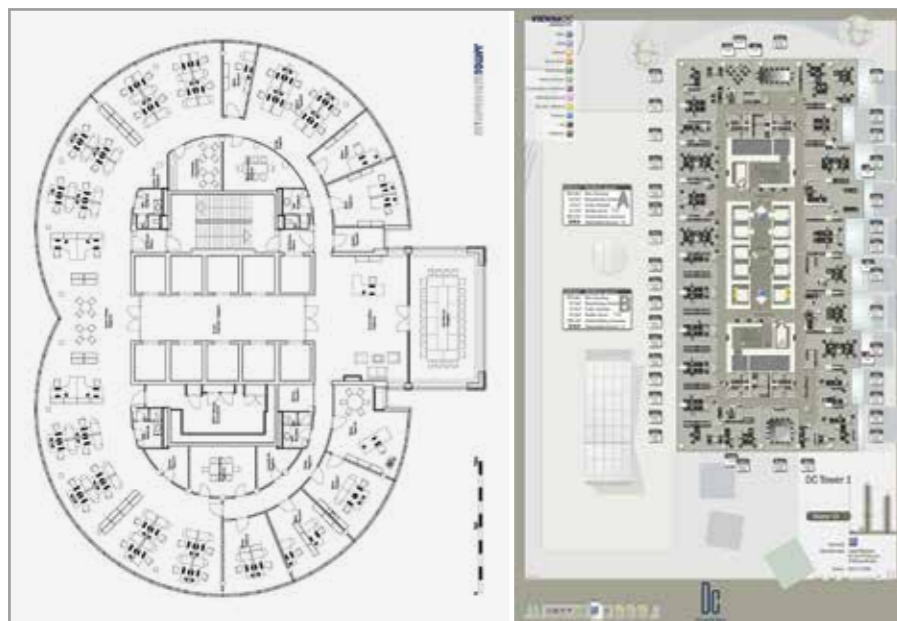
machen Fotos. Der Ausblick ist nicht nur für uns, sondern auch für unsere Patienten überwältigend. Der Blick auf die Stadt, das Wasser, der Weitblick – einfach großartig.

**Herr Bartsch, die Architektur Ihrer Praxis, wie würden Sie diese beschreiben?** Bartsch: Wir haben es hier am Standort DC Tower geschafft, Transparenz mit Vertraulichkeit perfekt zu verbinden. Glasschwerter sorgen für Offenheit, Folierungen gezielt eingesetzt für die notwendige Privatsphäre. Mit einem professionellen Architekturbüro konnten wir hier ein echtes Juwel für unsere Patienten bauen.

**Herr Bartsch, was zeichnet Ihr Unternehmen neben der besonderen Lage im DC Tower im OG 52 noch aus, was ist Ihr USP?** Bartsch: Es haben sich in dieser Klinik sechs Fachärzte aus einer Richtung unter einem Dach zusammengefunden. Dies ist einzigartig wie auch das Gebäude. Es passiert in unserer Branche sehr viel Neues und Innovatives, viele Veränderungen stehen an. Mit dieser Standortwahl, glauben wir, sind wir für die Zukunft gut vorbereitet.

**Vielen Dank für das Gespräch.**

Beispielhafter Belegungsplan des Millennium und DC Tower.



# WIR GESTALTEN WIEN.

