



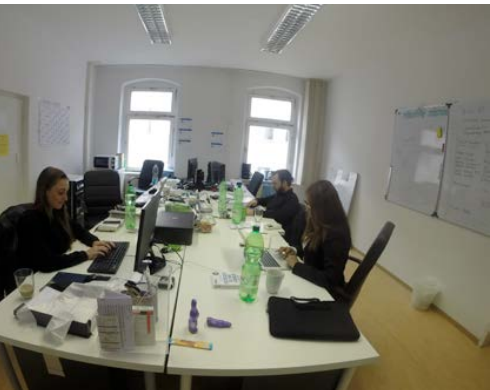
Das Startup Lateral fand dieses Büro über die Plattform Setting.

# WIE FINDE ICH DAS PASSENDE BÜRO?

*Wenn die Firma wächst, werden die ersten Arbeitsräume schnell zu klein. Neue müssen her. Eine Anleitung für eine erfolgreiche Suche*

Als Stefanie Jarantowski, Gründerin von Eventsofa, zwei weitere Mitarbeiter einstellt, wird der Platz im kleinen Berliner Coworking Space Cubicmeter zu eng. Kurzfristig muss sie einen neuen Ort zum Arbeiten finden, am besten gleich ein eigenes Büro. Zwei Monate lang sucht sie auf Immobilienplattformen und befragt ihr Netzwerk, um einen neuen Platz für ihre Vermittlung von Event-Locations zu finden. Die Suche wird schwieriger als gedacht. Zum Teil wurden ungewöhnlich hohe Kauttionen gefordert, dann verlangten Vermieter unerwartet viele persönliche Informationen – von der privaten Schufa-Auskunft bis zu einem polizeilichen Führungszeugnis. Auch kostet die Suche parallel zum Tagesgeschäft einfach viel Zeit. „Kundenakquise war in der Zeit nicht möglich“, erzählt die Gründerin.

Das frühere Büro von Incubus: Nicht so geräumig und lediglich mit Blick auf den Hinterhof



Ähnlich wie Stefanie geht es vielen Gründern. Wenn ein Startup eine gewisse finanzielle Stabilität erreicht hat und wächst oder repräsentativere Räume mit mehr Komfort sucht, stellt sich die Frage: „Wie finde ich das passende Büro?“

## DEN BEDARF ANALYSIEREN

Diese Frage lässt sich nicht pauschal beantworten, denn die Suche nach einer Gewerbeimmobilie ist in der Regel deutlich komplexer als eine Wohnungssuche. Neben Themen wie Einbruchsicherheit, Brand- und Schallschutz, müssen Gründer auch andere Aspekte beachten, die mit den individuellen Anforderungen des Unternehmens zusammenhängen. Wer zum Beispiel vorhat, in den nächsten Monaten viele neue Mitarbeiter einzustellen, muss dafür Vorsorge treffen. Wichtig ist es also zunächst, eine gründliche

Bedarfsanalyse zu machen. Es gilt, vorab wichtige Fragen zu klären (siehe die Checkliste rechts). Reike Treder musste gleich mehrmals auf Bürosuche gehen. Er wollte sein Startup Incubus vom Inkubator Interim Invest lösen und zog mit seinem Unternehmen in die ehemaligen Räume des Gründerzentrums Gründerbox M25 in Berlin-Friedrichshain. Doch auch dort musste Incubus raus, weil die Büros in Mietwohnungen umgewandelt werden sollten. Also begann die Suche nach einem zentralen Büro für das sechsköpfige Team im Sommer 2015 aufs Neue. „Es sollte hell sein, mehrere Räume haben und eine Küche, in der man zusammenkommen kann“, erläutert Reike. Besonders wichtig waren ihm auch Rückzugsmöglichkeiten und räumliche Flexibilität. „Das ist sehr förderlich für das Wohlbefinden und sorgt für ein angenehmes Arbeitsklima“, findet er. Schließlich legte er auch

Das neue Incubus-Büro: Die Räume sind hell, großzügig und bieten einen Blick ins Grün.



## REINE VERHANDLUNGSSACHE

*Diese Punkte sollten bei Vertragsabschluss geklärt werden*

### BASICS

Im Vertrag muss explizit aufgeführt werden, dass es sich um eine Gewerbeimmobilie handelt. Gerade bei Büros in Wohnhäusern kann es sonst zu Unstimmigkeiten führen. Auch die Mietzeit und der Mietzins sollten benannt werden. Außerdem sollte die Kündigungsfrist schriftlich festgehalten werden, da sie nicht gesetzlich geregelt ist. Üblich sind hier sechs Monate. Auch darf der Konkurrenzschutz nicht vergessen werden. So stellt der Mieter sicher, dass kein ähnliches Unternehmen im gleichen Gebäude mieten darf.

### NACH- UND UNTERMETERREGELUNG

Es bietet sich an, das Büro oder einen Teil davon unterzuvermieten, wenn man vorhat, in der Fläche zu wachsen, oder um Kosten zu sparen. Dieses Recht sollte man sich schriftlich im Vertrag vorbehalten. Auch wenn man frühzeitig aus dem Vertrag aussteigen möchte, lohnt es sich, eine Nachmieterklausel im Vertrag zu haben. Vorteilhaft ist eine Klausel, die es erlaubt, den Nachmieter selbst zu benennen.

### KAUTION

Die Kauttion für Gewerbeimmobilien ist nicht gesetzlich festgelegt. Daher sollte im

Mietvertrag vereinbart werden, wo die Kauttion eingezahlt wird. Es empfiehlt sich ein offenes Treuhandkonto für den Fall, dass der Vermieter Insolvenz anmelden muss. In der Regel beträgt die Kauttion zwei Nettokaltmieten. Alternativ genügt oft schon eine Bankbürgschaft.

### ZUSÄTZLICHE ZUGESTÄNDNISSE

Wer sich auf einen langjährigen Mietvertrag einlässt, sollte versuchen, zusätzliche Zugeständnisse auszuhandeln, besonders, weil der Wert der Immobilie durch den Mietvertragsabschluss steigt. So lässt sich zum Beispiel vereinbaren, dass man die Räume nach individuellen Bedürfnissen umbauen darf, dass sich der Vermieter an den Kosten für den Innenausbau beteiligt, aber auch ein Sonderkündigungsrecht oder mielfreie Monate. Es ist empfehlenswert, letztere auf die Laufzeit und pro Quadratmeter zu strecken, statt sie gleich vollständig für die ersten Monate zu übernehmen.

### EINSEITIGE

### VERLÄNGERUNGSOPTIONEN

Sollte eine kürzere Mietlaufzeit möglich sein, ist es sinnvoll, diese durch eine für den Mieter einseitige Verlängerungsoption vertraglich zu vereinbaren.

großen Wert auf den Standort. „Er hat eine große strategische Bedeutung für das Recruiting, und seine Repräsentativität ist wichtig für die Kunden.“

### VERHANDLUNGSGESCHICK IST GEFRAGT

Zu Beginn der Suche lohnt es sich, einen Aufruf im eigenen Netzwerk zu starten, etwa über Facebook, Twitter oder Xing. Denn die Wahrscheinlichkeit ist groß, dass Bekannte mit ähnlichem Bedarf die Suche schon hinter sich haben und mit Tipps und Kontakten dienen können, oder aber selbst Nach- oder Untermieter für ihre Büros suchen. Oft finden Startups auf diesem Weg auch die erste Grundausstattung. „Die Startup-Szene ist so dynamisch und gut vernetzt, dass ständig Räume frei und Nachmieter gesucht werden“, sagt Stefanie Jarantowski, die mit Twitter gute Erfahrungen gemacht hat: Hier erhielt sie viele Reaktionen von Startups, die ihre Büros abgeben wollten. Auch in regionalen Newslettern wie Woloho für Berlin inserieren Anbieter von Gewerbeflächen. Ein erster Eindruck zu Flächen und Preisen lässt sich über die gängigen Immobilienplattformen wie Immobilienscout24 oder Immobiliengesellschaften wie die GSG in Berlin gewinnen.

### AUF NACHMIETERREGELUNG ACHTEN

Generell gelten – anders als bei Wohnungen – für Mieter von Gewerbeimmobilien keine gesetzlichen Schutzvorschriften wie Kündigungsschutz oder das Recht auf Mietminderung bei bestimmten Mängeln. Die Mietverträge sind frei verhandelbar. Daher müssen der Vertrag genau gelesen und die Konditionen individuell verhandelt werden. „Als Startup sollte man besonders darauf achten, dass es eine Unter- und Nachmieterregelung im Vertrag gibt“, rät Nadine Achilles, Mitgründerin der Büroflächenvermittlung Setting. Gewerbliche Mietverträge haben nämlich meist eine langjährige Mietlaufzeit. Deshalb möchten Vermieter auch

sichergehen, dass der Mieter kreditwürdig ist. Die formalen Unterlagen, die gefordert werden, sind von Fall zu Fall unterschiedlich, doch meist werden aktuelle Betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA), die letzten Jahresabschlüsse und auch eine private Schufa-Auskunft des Geschäftsführers verlangt. Reike Treder lernte über Immobilienscout24 den Finanzberater und Immobilienhändler Pierre Lussato kennen, der ihnen die Fläche anbot, in die sie letztlich einzogen. Als Managing Partner von Galaxis Capital kennt er sich mit der Startup-Szene gut aus und forderte von Reike eine Zusammenfassung des Businessplans, um sich ein Bild vom Potenzial des Unternehmens machen zu können. Zudem machte er auch eine Bonitätsprüfung von Incubus und führte ein intensives Interview. Zum Ende seiner Suche hatte Reike drei Immobilien auf seiner Shortlist. Die Entscheidung fiel dann ganz demokratisch bei einer Abstimmung im Team. Seither sitzt Incubus mit inzwischen zehn Leuten in Berlin-Treptow: vier Arbeitsräume auf einer Fläche von 230 Quadratmetern mit einem Konferenzraum, Empfang und einer großzügigen Küche.

### UNTERSTÜTZUNG BEI DER SUCHE

Ob man die Suche allein bestreiten oder einen Makler zur Hilfe nimmt, ist nicht nur eine Frage des Geldes. Die Eigenrecherche ist sehr zeitaufwendig und mühsam, gerade wenn man zum ersten Mal nach einer Gewerbeimmobilie sucht und sich seines Bedarfs und seiner Optionen noch nicht sicher ist. Andererseits fand Stefanie Jarantowski es vorteilhaft, ohne Makler einen direkten Draht zum Vermieter zu haben und mit demjenigen zu sprechen, der die Entscheidungen trifft. „Ein Makler ist immer hilfreich, wenn man nicht weiß, in welche Richtung es gehen soll“, sagt auch Marcus Drost von Immobilienscout24. Der Makler kann helfen, den Bedarf zu analysieren und diesen schneller passenden Immobilien

zuordnen. Außerdem gibt er Ratschläge und filtert unpassende Objekte direkt aus. Gerade bei einem wachstumsstarken Startup könne ein Makler leichter einschätzen, welche Flächen potenziell Raum für Wachstum bieten, damit man nicht in wenigen Monaten erneut umziehen muss, meint Marcus Drost. Jedoch kostet der Makler in den meisten Fällen Geld, wobei dies auch erfolgsabhängig ist. Denn anders als bei Wohnimmobilien zahlt in der Regel der Suchende. Für gewöhnlich nimmt ein Makler eine Provision von drei Nettokaltmieten.

### FLEXIBEL BLEIBEN

Wer noch nicht lange in die Zukunft planen kann und will und darum keinen langjährigen Mietvertrag abschließen möchte, kann über Plattformen wie Setting oder Dockbörse auch flexible Lösungen finden. Neben Bürogemeinschaften werden bei Setting auch leerstehende Gewerbeflächen mit kürzeren Mietlaufzeiten angeboten. Das Berliner Unternehmen, das schon bald auch in andere deutsche Städte expandieren will, übernimmt die komplette Abwicklung zwischen Mieter und Vermieter und erhält dafür eine Provision – vom Vermieter. Für Bürosuchende ist das Angebot also kostenlos.

Stefanie Jarantowski wurde über ein Inserat auf Dockbörse fündig. Auf diesem Marktplatz für Coworking-Spaces und Bürogemeinschaften passt ein Angebot für eine Bürogemeinschaft auch persönlich besonders gut. Sie konnte innerhalb von drei Tagen einziehen – pünktlich zum Arbeitsbeginn der neuen Mitarbeiter.

Claudia Lunscken

## CHECKLISTE

*Was man vorher wissen sollte*

- Welches Budget steht uns zur Verfügung?
- Welcher Standort passt zu unserem Unternehmen und ist gut erreichbar?
- Was für ein soziales Umfeld brauchen wir? Wo fühlen sich die Mitarbeiter wohl?
- Welche Art Gewerbefläche passt zu uns – zum Beispiel ein Loft oder eine Ladenfläche?
- Wie viel Platz brauchen wir?
- Wie viele Räume und welche Räume brauchen wir?
- Brauchen wir einen Keller oder Lagerflächen?
- Welche technische Ausstattung muss das Büro haben?
- Müssen wir für weiteres Wachstum vorsorgen?
- Brauchen wir besondere Einrichtungen wie Dusche, Rollrampe oder Parkplätze?
- Haben wir die nötigen Unterlagen – zum Beispiel Jahresabschluss, Betriebswirtschaftliche Auswertung, Mietschuldenerfreibei, persönliche Schufa-Auskunft und Kopie des Personalausweises des Geschäftsführers?
- Welche Kündigungsfristen müssen wir beachten?