

## Die Sehnsucht nach dem Service-Paradies

22.06.2005, 12:37 | Industrie, Bau & Immobilien

Pressemitteilung von: *Regus*

---

### Erste repräsentative Studie zur Nutzung von Business Centern in Deutschland

Düsseldorf - Eine erstmals für den deutschen Markt groß angelegte Studie zur Nutzung von Business Centern durch den Marktführer Regus zeigt auf, warum Unternehmen immer häufiger Mitarbeiter, Projektteams oder ganze Abteilungen in Business Center auslagern - oft jahrelang. Regus hat dazu über 4.000 Firmen in Deutschland befragt. Ein wichtiges Ergebnis der Studie ist die hohe Nachfrage nach Services in Business Centern. Immer mehr Firmen können oder wollen sich eigenes Sekretariatspersonal nicht mehr leisten und kompensieren ihren Bedarf durch das professionelle Personal in Business Centern. Aber auch die Standortfrage ist für die Mehrheit ein starkes Argument, in ein Business Center zu ziehen. Denn 1a-Adressen in Großstädten wie München, Frankfurt, Hamburg oder Düsseldorf sind vor allem für kleinere Firmen oft nur in einem Business Center erschwinglich.

Regus startete die Erhebung im Frühjahr 2005. Die repräsentative Studie wurde per Online-Fragebogen durch das renommierte Institut Interrogare (Bielefeld) durchgeführt. Befragt wurden rund 4.000 aktuelle sowie ehemalige Kunden von Regus, von denen 411 den Fragebogen beantworteten. Die befragten Firmen, die sich aus den verschiedensten Branchen rekrutieren, wurden gebeten, zu ihrer Nutzung von Business Centern sowie zu ihrer allgemeinen Einschätzung dieser Dienstleistung Auskunft zu geben. Im Folgenden werden die ersten Ergebnisse der Studie veröffentlicht.

### Viel Service auf großem Raum

Der Service in Business Centern ist für zwei Drittel der Befragten das entscheidende Argument, in ein Business Center zu ziehen. Die ansässigen Firmen schätzen die ständige Unterstützung des Business Center-Personals, das sämtliche Anrufe in ihrem Namen entgegennimmt, weiterleitet und ihnen Sekretariatsarbeiten sowie administrative Tätigkeiten abnimmt. So nutzen knapp 60% der Befragten den Telefonservice im Business Center und über 50% lassen ihre Post vom anwesenden Personal bearbeiten und weiterleiten. Knapp 50% der Firmen nutzen zudem die Möglichkeit, Konferenzen, Schulungen oder Präsentationen in Business Centern abzuhalten. Gute Anbieter stellen ihren Kunden nicht nur attraktive Konferenzräume zur Verfügung, sondern bieten zudem hochwertige Konferenztechnik sowie Catering-Services und personelle Unterstützung an. Aber auch die bereitgestellte IT-Infrastruktur in Business Centern ist gefragt. So wird der Internet-Zugang in Business Centern von knapp einem Drittel der befragten Firmen in Anspruch genommen.

### Flexibel rauf und runter

Aber auch die höhere Flexibilität - man kann jederzeit einziehen, ausziehen, up- oder downsizen - sehen über 50% der Befragten als Vorteil gegenüber konventioneller Bürofläche an. Knapp 60% der Unternehmen schätzen zudem die Tatsache, dass die Nutzung eines Business Centers keinerlei Anfangsinvestitionen in Mobiliar, IT- und Telekommunikationsinfrastruktur oder Maklerprovisionen mit sich bringt. Ein weiterer Aspekt, der laut der Hälfte der Befragten für die Nutzung von Business Centern spricht, sind die kalkulierbaren Kosten. Die Kunden zahlen eine monatliche Pauschale, in der von der Kaltmiete über das Mobiliar, IT und Telekommunikation bis hin zu Versicherungen, Gebäudereinigung, Security- und Hausmeisterdiensten sowie der Nutzung von Empfangsflächen und Teeküchen alles enthalten ist. Ein weiterer Kostenblock sind die Business Services, die nach Verbrauch abgerechnet werden. Wer das Business Center-Personal wenig oder gar nicht in Anspruch nimmt, muss auch entsprechend wenig zahlen.

### "Der teuerste Quadratmeter ist der, den man zahlt und nicht nutzt"

Für über 60% der Befragten ist die Standortfrage ein entscheidendes Argument, in ein Business Center zu ziehen. In der Regel befinden sich Business Center in besten und zentralen City-Lagen. So lesen sich die Adressen der guten Anbieter wie das "Who is Who" der deutschen City-Standorte. Hier ein Auszug aus der Regus Adressliste:

Maximilianstraße/München, Stadttor/Düsseldorf, Frankfurter Welle/Frankfurt, Königstraße/Stuttgart oder Neues Kranzler Eck/Berlin. Konventionelle Mietflächen sind an diesen Adressen für viele Firmen unbezahlbar. Auch ist die

Anmietung kleinteiliger Flächen (bis 250 qm) an solch renommierten Adressen in der Regel unmöglich.

#### Lange Bindung ohne Risiko

Erstaunlich ist: Die durchschnittliche Nutzung von Büros in Business Centern liegt bei einem Drittel der Befragten zwischen 13 und 24 Monaten. Business Center werden also längst nicht mehr nur als Zwischenlösung angesehen, sondern sind für viele Unternehmensbereiche mittel- und langfristige Arbeitsheimat. Das können Abteilungen, Niederlassungen, Satellitenbüros oder Projektteams sein. Kleinere Firmen, Start-ups oder neue Niederlassungen, die einen fremden Markt erkunden sollen, sitzen häufig sogar mit der ganzen Mannschaft für mehrere Jahre in Business Centern. Bei der Frage zur zukünftigen Nutzung geben zwischen 20% und 27% der Firmen entsprechend an, dass sie das Service-Angebot in Business Centern zukünftig noch häufiger in Anspruch nehmen wollen. Laut einer Empfehlung des Massachusetts Institute of Technology sollten moderne Unternehmen bis zu 20% ihres Immobilienportfolios als flexible Fläche anmieten. Dieser Trend wird auch in Deutschland immer bemerkbarer. Die kompromisslose Service-Orientierung der Business Center-Anbieter scheint bei deutschen Firmen gut anzukommen.

#### Über Regus

Das Unternehmen Regus wurde 1989 gegründet und ist heute der weltweit größte Betreiber von Business Centern. Die Idee von Mark Dixon, Inhaber und Chairman der weltweiten Regus-Gruppe, ist einfach: "Wir funktionieren so simpel wie eine Autovermietung. Ein Anruf genügt, und das komplett eingerichtete Büro mit dem passenden Service steht kurzfristig, auch stundenweise, zur Verfügung." Aus dem ursprünglichen Konzept, möblierte Service-Büros anzubieten, ist heute eine breite Palette von Dienstleistungen erwachsen: Die virtuelle Geschäftsadresse, das Tagesbüro, das Großraumbüro, die Konferenzräume, der Videokonferenzservice sowie das Outsourcing von ganzen Bürostrukturen an Regus (Corporate Outsourcing). Zum Serviceangebot von Regus gehören modernste Telekommunikationssysteme, Videokonferenzstudios, Bürogeräte etc. Nutzbar ist auch der mehrsprachige Sekretariats-, Übersetzungs- und Telefonservice. Die Regus Services werden mittlerweile von über 100.000 Kunden weltweit in Anspruch genommen. Zu den Großkunden zählen Firmen wie IBM, Fujitsu Siemens, Starbucks, Unilever oder Nokia. Mit der Übernahme von HQ Global Workplaces ist Regus mittlerweile an 750 Standorten in 60 Ländern und 350 Städten mit rund 4.000 Mitarbeitern präsent. In Deutschland betreibt Regus 26 Business Center in 12 Städten. Der weltweite Umsatz der Regus-Gruppe lag in 2004 bei 312 Millionen GBP (der UK-Umsatz ist dabei nicht mit eingerechnet). [www.regus.de](http://www.regus.de)

#### Portrait

Regus GmbH & Co. KG  
Astrid Grüter  
Prinzenallee 7  
D-40549 Düsseldorf  
Tel.: 0211-52025-180  
Fax: 0211-52391-332

---

News-ID: 51523 • Views: 134 (Stand: 10.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/51523/Die-Sehnsucht-nach-dem-Service-Paradies.html>