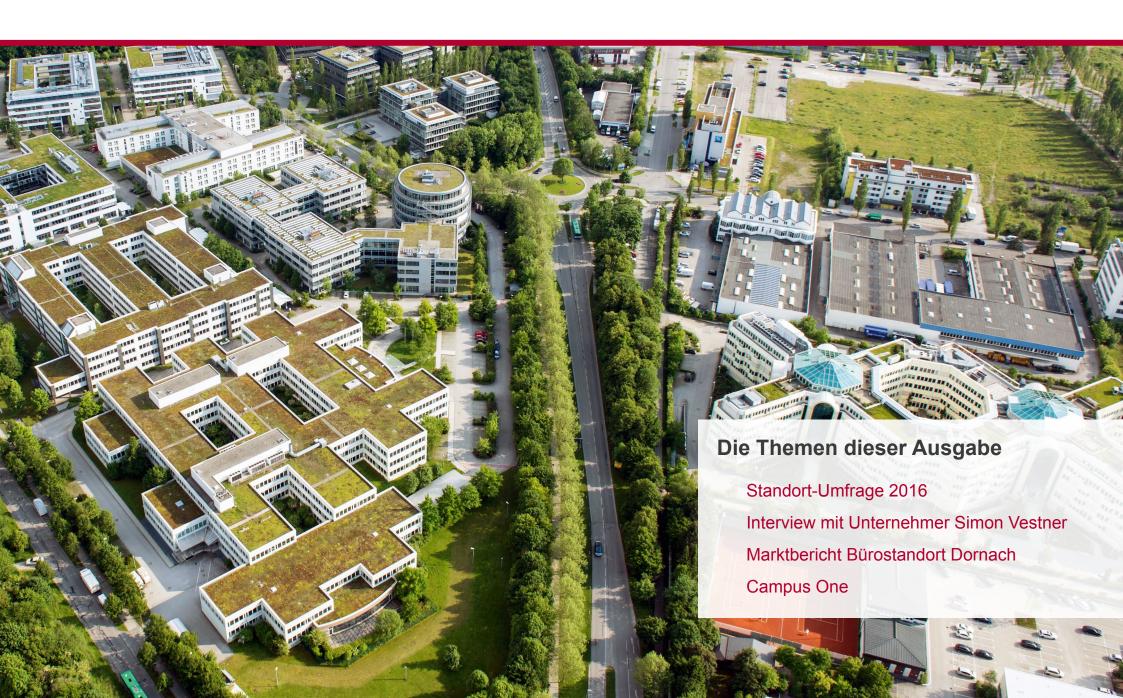


ExpoGate Insights

Ausgabe 01/2016



Editorial

Aus Dornach wird ExpoGate

Ein frischer Wind weht in Dornach: "Your Business Park. Your Gate to Munich." Unter diesem neuen Leitmotiv präsentiert sich der Businesspark in bester Lage unmittelbar vor den Toren Münchens mit allen Standortvorteilen Aschheim-Dornachs. Wir sind stolz auf unsere erfolgreichen Unternehmen. Und wir haben noch viel vor!



Foto vom Neujahresempfang am 25. Januar 2016 (v.l.n.r.) Dr. Bertold Wild, Dipl.-Ing. Thomas Wiehl, Dr. Philipp Ullrich, Robert Brannekämper, MdL und Bürgermeister Thomas Glashauser.

Wir freuen uns sehr, Ihnen heute die erste Ausgabe unseres neuen Newsletters ExpoGate Insights präsentieren zu können. Lesen Sie von aktuellen Entwicklungen und Möglichkeiten. Erfahren Sie mehr über die Unternehmen im Businesspark und informieren Sie sich über kommende Veranstaltungen.

Wir sind gespannt auf Ihr Feedback und wünschen Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre!

Ihr Förderverein für das Gewerbegebiet Aschheim-Dornach

Dr. Philipp Ullrich Vorsitzender des Vereins Dipl.-Ing. Thomas Wiehl Stellvertretender Vorsitzender Dr. Bertold Wild Mitglied des Vorstandes

Erfahren Sie hier mehr über uns: expogate-munich.de/ueber-uns

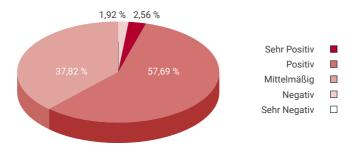
Thema im Fokus

Standortumfrage 2016

Dornach auf dem Weg zum Klassenbesten

Wir haben nachgefragt: Das bewegt die Unternehmer und Mitarbeiter am Standort. Wir wollten natürlich nicht nur wissen, was sie besonders schätzen und was bereits perfekt läuft. Vor allem lag uns daran, Verbesserungsvorschläge zu erfahren. Was können und müssen wir tun, um noch attraktiver zu werden? Lesen Sie hier, welche zentralen Ergebnisse die Standortumfrage 2016 unter 150 Befragten ergeben hat.

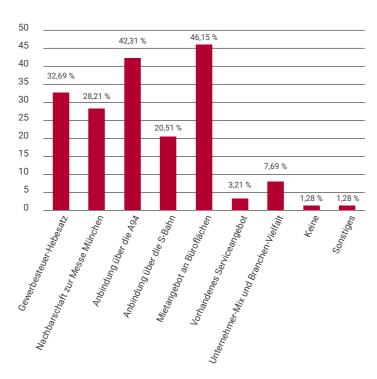
"Wie beurteilen Sie die Wettbewerbsfähigkeit des Businessparks gegenüber anderen Standorten im Großraum München?"



Die Wettbewerbsfähigkeit von ExpoGate ist ein wichtiges Thema am Standort München. Die Befragten äußerten sich in ihrer Einschätzung mehrheitlich positiv (rund 58 %). Dies ist eine mehr als gute Grundlage.

Dennoch ist der Wert von rund 38 % "mittelmäßig"-Aussagen ein deutlicher Ansporn für uns als Förderverein, noch mehr für den Standort zu tun.

"Welche Standort-Faktoren sprechen für Dornach?"

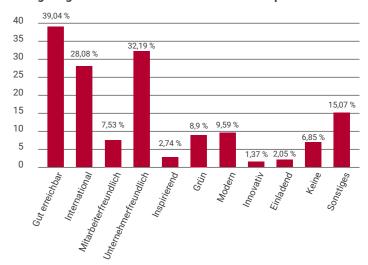


Bei dieser Frage stand es den Befragten frei, bis zu drei Antwortmöglichkeiten auszuwählen.

Als positive Standort-Faktoren wurden vor allem das Mietangebot und die gute verkehrliche Anbindung über die A94 genannt. Der Gewerbesteuer-Hebesatz war bei über 32 % der Befragten ein entscheidender Faktor. Damit besteht auch bei den Mitarbeitern vor Ort ein klares Gespür für die wirtschaftlichen Parameter der Unternehmensansiedelung.



"Welche Image-Eigenschaften würden Sie dem Businesspark zuordnen?"



Die Frage nach dem Image zielt auf eine persönlich-emotionale Beurteilung durch die Befragten ab. Bis zu drei Antworten waren als Mehrfachnennung gestattet.

Mit rund 40 % beurteilten viele der Befragten den Businesspark als gut erreichbar. Für fast 30 % ist "International" eine der Haupteigenschaften des Businessparks. Aussagekräftig ist auch der Wert der Antwort "unternehmerfreundlich": rund 32 % nannten diese Eigenschaft.

Die Antworten der Befragten sind aber auch ein deutliches Zeichen, dass sich im Businesspark noch einiges tun muss. Wir als Förderverein haben hier einen klaren Auftrag. Das Expo Gate muss moderner, einladender und innovativer werden. Davon profitieren die Unternehmen vor Ort, und auch zukünftigen Mietern bietet eine Weiterentwicklung des Standorts einen klaren Mehrwert.

"Welche Verbesserungsmaßnahmen wünschen Sie sich für den Standort?"

Diese Frage konnte frei beantwortet werden und zielte auf die dringlichsten persönlichen Verbesserungswünsche der Befragten ab. Häufige Nennungen waren:

- Mehr Grünflächen und Wasserflächen
- Mehr Parkmöglichkeiten, auch für Besucher
- Mehr und bessere Einkaufsmöglichkeiten
- Mehr Gastronomie

Unser Ziel: Für die Mitarbeiter der Unternehmen vor Ort soll eine angenehme Arbeitsatmosphäre auch außerhalb ihrer Büros geschaffen werden. Die Menschen sollen sich im Businesspark wohlfühlen und eine Infrastruktur vorfinden, die den Alltag erleichtert.

Wir sind Dornach

"Unternehmer sein verpflichtet"



Simon Vestner im Interview

Es geht weiter aufwärts mit dem Aufzugsunternehmen Vestner – sprichwörtlich. Der Familienbetrieb ist schon seit vielen Jahren in Dornach ansässig und kennt die Herausforderung, sowohl für Mitarbeiter als auch für Kunden immer attraktiv zu sein. Wir durften Geschäftsführer Simon Vestner befragen.

Erfahren Sie, was den sympathischen Unternehmer bewegt und warum er sich zum Standort Dornach bekennt.

ExpoGate Insights: Herr Vestner, Ihr Unternehmen hat Tradition. Seit über 80 Jahren arbeiten und produzieren Sie auch in München, heute in Dornach. Was überzeugt Sie an diesem Standort besonders?

Simon Vestner: Ein wichtiger Faktor ist für uns die Nähe zur Innenstadt und die gute Autobahnanbindung Richtung Süden, Osten und Norden. Die gute Erreichbarkeit ist vor allem für unsere Mitarbeiter wichtig, die aus dem gesamten oberbayerischen Raum kommen. Dornach liegt vor den Toren der Stadt – hier sind die Mieten bezahlbar. Trotzdem können wir die prestigeträchtige Telefonvorwahl 089 von München verwenden. Auch der niedrige Gewerbesteuer-Hebesatz ist ein starkes Argument für den Standort. Besonders hervorheben möchte ich, dass hier in Dornach eine persönlichere Atmosphäre herrscht als in München. Die Lokalpolitik ist sehr daran interessiert, dass Unternehmen vor Ort optimale Bedingungen vorfinden. Ein solches Engagement ist selten. Vor allem für mittelständische Unternehmen wie uns ist das wichtig.

ExpoGate Insights: An welchen anderen Standorten sind Sie noch präsent?

Simon Vestner: In Deutschland haben wir weitere Standorte in Berlin, Leipzig, Hamburg, Hannover, Düsseldorf, Frankfurt und Stuttgart. Zudem sind wir in Frankreich, Österreich und in Neuseeland vertreten.

Dornach, früher München, ist für uns nicht nur Heimat. Wir profitieren hier sehr von der Zusammenarbeit mit den Hochschulen. Zudem sind wichtige Partner ebenfalls vor Ort. Dies erleichtert unsere Arbeit ungemein.

ExpoGate Insights: Sie liefern Technik in hoher Qualität für Menschen. Was bedeutet für Sie und für Ihr Unternehmen der Begriff "Kundennähe"?

Simon Vestner: Wir wollen unsere Kunden bestens beraten, damit wir für sie den größten Nutzen durch unsere Produkte schaffen können. Dies ist bei erklärungs-bedürftigen Investitionsgütern wie Aufzügen nur durch persönliches Engagement machbar.

Im Rahmen jeder technischen Weiterentwicklung steht für uns immer der Kunde im Mittelpunkt. Der Nutzen für den Kunden muss größer werden.

Beste Qualität zu liefern, ist für uns selbstverständlich. Auch wenn doch einmal etwas nicht funktioniert, sind wir zur Stelle. Die Kunden erwarten zu Recht, dass alles klappt. Die Verfügbarkeit der Technik spielt heute eine größere Rolle als je zuvor.

ExpoGate Insights: Ihr Unternehmen setzt sich erfolgreich gegen die Großen der Welt durch, gegen Thyssen Aufzüge, Otis, Kone und Schindler. Wie schaffen Sie das?

Simon Vestner: Wir legen als Familienunternehmen traditionell sehr viel Wert auf die Unternehmenskultur sowie eine exzellente Ausbildung und interne Weiterentwicklungsmöglichkeiten unserer Mitarbeiter. Wir pflegen von je her eine große Kundennähe, indem wir unseren Kunden gut zuhören, um besser zu verstehen, welche Lösungen sie benötigen. Unsere Kunden finden bei uns immer ihren persönlichen Ansprechpartner, dem sie vertrauen. Das ist ganz wichtig.

"Der Aufzug ist mehr als nur eine praktische Maschine, die uns von oben nach unten bringt."

Und wir sind immer wieder mit innovativen, hochqualitativen Produkten, wie aktuell dem Privataufzug, am Markt, die zum einen den neuesten Stand der Technik darstellen und zum anderen Standards bei der Energie-Effizienz setzen.

Ich denke, dass wir als mittelständisches Unternehmen ein besonders gutes Gespür für die Bedürfnisse unserer Kunden haben. Der Aufzug ist mehr als nur eine praktische Maschine, die uns von oben nach unten bringt. Es gilt, vieles zu berücksichtigen. Kommt die Familie mit Kinderwagen bequem hinein und hinaus? Kann der Rollstuhlfahrer den Aufzug ohne Schwierigkeiten nutzen? Auf so etwas muss man achten.

ExpoGate Insights: Bereits seit vielen Jahren arbeiten Sie mit im Familienbetrieb Vestner. Was reizt Sie persönlich am Unternehmersein?

Simon Vestner: Mich reizt besonders jeden Tag aufs Neue, das Unmögliche möglich zu machen. Eine Herausforderung, der ich mich, wie andere Unternehmer auch, immer wieder gerne stelle. Als Unternehmen muss man sich quasi täglich neu erfinden. Wir müssen mit der Zeit gehen. Unser Umfeld befindet sich immer in Bewegung, und auch wir dürfen nicht stehen bleiben. Mich reizt der Wettbewerb. Für mich ist er etwas positives, ein Ansporn. Klar ist aber auch, dass man nicht immer gewinnen kann.

Aus Fehlern und Niederlagen zu lernen und auf den Erkenntnissen aufzubauen, auch darin liegt für mich der Reiz des Unternehmerseins.



ExpoGate Insights: Sie führen die Vestner Aufzüge GmbH gemeinsam mit Ihrem Vater. Sie sind bereits die dritte Generation. Welche Rolle spielt Ihre Familie in der Weiterentwicklung des Unternehmens?

Simon Vestner: Wir sind sehr dankbar, dass unsere treuen Kunden es uns erlauben, für sie jeden Tag Bestleistungen zu erbringen. Durch die Einflüsse der Kunden entwickeln sich das Unternehmen wie auch die Mitarbeiter jeden Tag weiter. Die Aufgabe der Familie ist es, dieses Zusammenwirken wie bei einem Orchester zu dirigieren.

Als Chef eines Familienunternehmens ist man immer sichtbar. Manche sehen das als Nachteil, für mich ist dies ein klarer Vorteil. Die Kommunikation und die Mitarbeiterbindung fallen so viel leichter. Unsere Mitarbeiter sind unser größter Gewinn. Mir macht die Zusammenarbeit Spaß, und ich fahre jeden Morgen mit Freude ins Büro. Ich bin mir sicher, dass es meinen Mitarbeitern auch so geht.

ExpoGate Insights: Auch Sie müssen mal abschalten. Wie verbringen Sie Ihre freie Zeit?

Simon Vestner: Ich denke darüber nach, wie sich die Welt verändern wird und welche Einflüsse dies auf den Kunden und das Unternehmen haben könnte. Ansonsten verbringe ich meine Freizeit mit meiner Familie.

ExpoGate Insights: Vielen Dank für das Gespräch.

Aktuell

Marktbericht Bürostandort Dornach

Ob große oder kleine Flächen, im Osten oder im Westen – die Auswahl an Büround Gewerbeflächen in der Metropolregion München ist sehr groß. Ein Grund mehr also, einen Standort nach wirtschaftlichen Erfolgskriterien auszuwählen. Colliers International hat für die Gemeinde Aschheim – und damit auch für den Businesspark ExpoGate Munich-Dornach – die folgenden Kennzahlen ermittelt.

Die Vermietungsleistung am Standort Dornach ist im vergangenen Jahr zurückgegangen. Für das erste Quartal 2016 ist jedoch bereits ein Anstieg der Vermietungsleistung und der Mietverträge zu verzeichnen.

Ein starkes Argument für den Standort ist die Durchschnittsmiete. Diese liegt in Dornach mit 10,85 Euro deutlich unter dem Münchner Durchschnitt von 15,00 Euro pro Quadratmeter. Das Mietniveau bleibt damit über die letzten vier Jahre stabil auf bezahlbarem Niveau. Gleichzeitig wird im ExpoGate Munich-Dornach lediglich ein Gewerbesteuer-Hebesatz von 320 Punkten erhoben – deutlich weniger als in der Landeshauptstadt.

Lediglich 43 Prozent des Mietangebots in Dornach liegen mit knapp 12,00 Euro bis haben sich hier bereits niedergelassen. 15,00 Euro beinahe auf Münchner Niveau. Mehr als die Hälfte des Angebots

jedoch liegt im Kostenbereich zwischen 10,01 und 12,50 Euro. Die Mieter im Businesspark genießen direkt an der Grenze zu München die Vorteile des Standorts als Tor zur Stadt. Fußläufig zur Messe München gelegen, sind alle wichtigen Destinationen in und um die Landeshauptstadt von Dornach aus unkompliziert und schnell erreichbar. Die Anbindung des Businessparks an verschiedene wichtige Autobahnen und den öffentlichen Personen-Nahverkehr ist optimal.

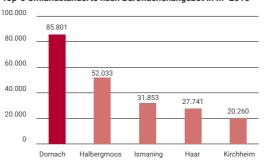
Auch die Auswahl in Aschheim-Dornach ist unschlagbar. Mit knapp 86.000 Quadratmetern bietet der Standort das größte Angebot an Büroflächen im ganzen Landkreis München. Ob repräsentatives Business Center mit professionellem Service, großzügige Einzelhandelsflächen, Raum für Gewerbe oder Logistik, das ExpoGate hat viel zu bieten.

Im Businesspark ist die ganze Vielfalt der erfolgreichen Münchner Wirtschaft vertreten. Vom Start-Up über mittelständische Unternehmen bis zu den Hidden Champions. Unternehmen wie die Vestner Aufzüge, Escada und Hewlett-Packard haben sich hier bereits niedergelassen

Durchschnittsmiete



Top-5 Umlandstandorte nach Büroflächenangebot in m² 2015



Immobilie im Fokus

Campus One

Die Nummer 1 am Einsteinring

Im Campus One ist Innovation zu Hause. Die ehemalige Zentrale der IT-Pioniere Hewlett Packard und Compaq wird derzeit vollständig saniert und erweitert. "Bei uns finden Unternehmen ein integriertes Standort-Konzept. Flexibel nutzbare Büroflächen, grüne Innenhöfe und Kantine – und alles im modernen Design. Das zeichnet den Campus One aus.", so Thomas Wiehl von der Rock Capital Group.

Mit mehr als 20.000 m² Bürofläche und der Möglichkeit der flexiblen Raumaufteilung bietet der Campus One auch Ihnen und Ihrem Unternehmen den optimalen Raum. Neben lichtdurchfluteten Büroräumen mit außenliegendem Sonnenschutz verfügt die Immobile auch über ein Restaurant mit Frontcooking. Mehr als 300 Stellplätze sowohl ober- als auch unterirdisch runden das Portfolio ab.

Wir stellen Ihnen die Immobilie im Detail vor.



Auf einen Blick

- Adresse: Einsteinring 30
- Komplettsanierung und Erweiterung 2017
- 20.000 m² Büroflächen
- Verfügbare Mietflächen ab 300 m²
- verrugbare Mietriachen
 2.500 m² Lagerflächen
- 246 Stellplätze in Tiefgarage
- 78 oberirdische Stellplätze
- Flexible Raumaufteilung: Open Space oder Zellenbüros
- Restaurant mit Frontcooking
- Lichtdurchflutete Räume dank zweier Innenhöfe
- Elektrischer, außenliegender Sonnenschutz
- Abgehängte Decken mit innenliegender Beleuchtung
- Raumhöhen von 2,75 bis 3,0 Meter

Neue Fassadengestaltung, flexibel nutzbare Raumkonzepte und eine produktive Atmosphäre: Der Campus One geht ab 2017 in eine starke Zukunft. Seien Sie von Beginn an mit dabei!

Interessiert? Dann kontaktieren Sie

Rock Capital Group Nadine Hese Bavariafilmplatz 7 82031 Grünwald Telefon +49 89 6389 55 160 hese@rock-capital.de



Impressum

Verein zur Förderung des Gewerbegebietes Aschheim-Dornach e. V.

Margaretha-Ley-Ring 1 85609 Dornach-Aschheim

www.expogate-munich.de info@expogate-munich.de

Telefon: 089 / 151096 Fax: 089 / 151099

V.i.S.d.P.: heller & partner Marketing Services AG, Possartstraße 14, 81679 München