

Interview

Oliver Schlink (GSG Berlin): „Die Flexibilität der Immobilien ist unsere große Stärke“

Oliver Schlink ist kaufmännischer Geschäftsführer der GSG Berlin, mit rund einer Million Quadratmetern einer der größten Anbieter von Büro- und Gewerbeflächen in Berlin. Im Interview spricht er über die Vorteile von gemischt genutzten Gewerbehöfen, sich wandelnde Bedürfnisse der Nutzergruppen und die Bedeutung des Austauschs mit den Mietern.

Herr Schlink, wie ist die GSG Berlin entstanden?

Nach dem zweiten Weltkrieg sind viele große Unternehmen in wirtschaftliche Schwierigkeiten gekommen oder haben Berlin aus anderen Gründen verlassen. Die Stadt stand vor der Frage: Was tun mit diesen leerstehenden und teils durch Bomben beschädigten Gebäuden? Im Ruhrgebiet wurden häufig Museen daraus. In Berlin beschloss man, diesen alten „Industriepalästen“ neues Leben einzuhauchen. Dafür wurde die GSG Berlin gegründet. Im Laufe der Jahrzehnte hat sie viele solcher Gebäude saniert und dem Mietmarkt verfügbar gemacht. Die historischen Gebäude stellen eine Verbindung zwischen industrieller Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft dar. Wo früher Eisenbahnen, Gasturbinen und Glühbirnen produziert wurden, findet man heute beispielsweise Roboterhersteller und Lichtmesstechniklabore. Der Innovationsgedanke hat sich über all die Jahre fortgesetzt.

Wie setzt sich Ihr Portfolio zusammen?

Die GSG Berlin verwaltet heute 43 Gewerbeimmobilien mit Flächen von 20 bis 20.000 Quadratmetern in ganz Berlin. Neben den eben genannten historischen Gewerbehöfen gehören auch jüngere Objekte zu unserem Bestand. Die überwiegend am Stadtrand gelegenen Gewerbeparks stammen aus der Zeit kurz nach der Wende. Im Überschwang der Wiedervereinigung dachte man, Berlin wird innerhalb kürzester Zeit wieder das Zentrum der Industrie Europas. Ganz so lief es dann nicht. Aber inzwischen werden auch diese Flächen – die andere Stärken haben als die historischen Gebäude – sehr gut angenommen und sind extrem wichtig für die Berliner Wirtschaft.

Verändert sich der Bestand heutzutage immer noch?

Ja, wir passen ihn immer wieder den Bedürfnissen des Marktes an. Im Moment wird Büro etwas weniger nachgefragt. Deswegen bauen wir keine neuen Büroflächen mehr und wandeln einzelne bestehende Büroflächen in eine neue Nutzung um. Das könnte man bei einem Bürogebäude aus den Achtzigern nicht so einfach machen. Die Flexibilität der Immobilien ist unsere große Stärke.

Wie entscheiden Sie über solche Anpassungen?

Wir überlegen uns aktiv, wie wir mit einer leerstehenden Fläche umgehen und was in den nächsten Jahren am Markt gebraucht wird. Dann bauen wir entsprechend. Das sind keine leichten Entscheidungen. Wir können die Zukunft nicht zu einhundert Prozent vorhersehen. Wenn wir mit einer Entscheidung falsch liegen, dann haben wir mit Zitronen gehandelt.

Was war die größte Bedürfnisveränderung des Marktes in den letzten Jahren?

Ein ganz großer Umbruch war das Aufkommen der Startups. Viele dieser jungen Unternehmen wollen gar nicht unbedingt an den Kudamm, die Friedrichstraße oder den Potsdamer Platz, sondern lieber mitten ins urbane Leben. Wir haben viele Flächen für diese Nutzergruppe umgebaut und können heute stolz sagen, dass wir einige unternehmerische Erfolgsgeschichten zumindest eine Zeit lang begleitet haben.

Welche Bedeutung nimmt Asset Management bei Ihnen ein?

Wir sind Partner des Berliner Gewerbes und wir nehmen das auch ernst. Es ist eine große Herausforderung und auch eine große Stärke von uns, dass wir sehr nah an den Mietern dran sind. Ist ein Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten, bieten wir günstigere Flächen in anderen Stadtteilen an. Möchte ein Mieter neben Büroräumen auch Produktionsstraßen anmieten, machen wir ein entsprechendes Angebot. Da kommen dann die Größe und die Vielseitigkeit unseres Portfolios zum Tragen. Eine offene Kommunikation schafft also eine Win-Win-Situation für alle – auch für uns, weil wir dadurch Leerstand vermeiden.

Welche Rolle spielen Ihre Mitarbeitenden dabei?

Wir legen viel Wert darauf, dass die Mitarbeitenden zufrieden sind. Es schafft Vertrauen, wenn die Mieter seit zehn Jahren mit dem gleichen Mitarbeiter zu tun haben. Das sorgt dafür, dass unsere Mitarbeiter genau wissen, wie es dem Unternehmen geht und dass man auch mal schwierigere Phasen überstehen kann.

Bieten Sie neben dieser engen Begleitung weitere Dienstleistungen an?

Wir haben sehr viel in die Internetanbindung unserer Objekte investiert. Dazu haben wir schon vor 15 Jahren als Tochterfirma einen IT Dienstleister gegründet. Die Mieter haben dort einen direkten Ansprechpartner, der notfalls auch vorbeikommt. Das ist ein super Beispiel dafür, wie man die Bedürfnisse unserer überwiegend kleinen und mittelständischen Mieter poolt. Zusätzlich können die Mieter den von uns erzeugten Solarstrom zu sehr guten Konditionen erwerben. Im Dienstleistungsbereich wollen wir zukünftig noch mehr solcher Angebote machen.

Pressekontakt

Nicole Hanke

Leitung Kommunikation, Marketing & Vorstandsstab CRE

T +49 172 393 03 22

nicole.hanke@berlinhyp.de

Über Berlin Hyp:

Die Berlin Hyp ist eine führende Adresse für gewerbliche Immobilienfinanzierungen und das CRE-Kompetenzzentrum der LBBW. Mit direkter Präsenz in Deutschland sowie den Kernmärkten Europas und Nordamerikas, umfassender Expertise und modernen Prozessen unterstützen wir Investoren und Immobilienunternehmen dabei, ihre Ziele zu realisieren. Dabei verbinden wir die Agilität eines Spezialfinanzierers mit der Stabilität und dem breiten Dienstleistungsangebot der besten mittelständischen Universalbank. Den deutschen Sparkassen stellen wir eine breite Produktpalette aus dem Bereich der gewerblichen Immobilienfinanzierung zur Verfügung. Mit dem umfassenden Leistungsspektrum und angetrieben vom Anspruch, der modernste und nachhaltigste Immobilienfinanzierer zu sein, schaffen wir neue Möglichkeiten.