

#VorreiterDerImmobilienbranche

Living Services: Wohnen neu gedacht

Das Jahr 2020 hat gezeigt, wie wichtig die eigenen vier Wände sein können – auch in Bezug auf die tägliche Arbeit. Bonacasa hat sich voll und ganz den Living Services verschrieben. Und deckt mit digitalen wie realen Hilfestellungen eine immer grösser werdende Nachfrage ab.

Freizeit und Arbeit, künstliche Welt und realer Alltag, selber machen und machen lassen: Unsere Existenz erlebt in den unterschiedlichsten Bereichen Verwerfungen und Verschmelzungen. Auch oder insbesondere hinsichtlich adäquater Wohnformen. Digitalisierung, Individualisierung, Neo-Ökologie und Mobilität würden in ihrer Funktion als Megatrends neue, spezifische Bedürfnisse schaffen, ist Alain Benz überzeugt. «Die demografische Entwicklung erfordert clevere Angebote, die in sämtlichen Alters- und Lebenslagen funktionieren und letztlich von einer breiten Masse akzeptiert werden.»

Ansprüche werden komplexer

Alain Benz ist Geschäftsführer der Bonacasa AG mit Sitz in Oensingen, die im Sektor Smart Living schweizweit eine tragende Rolle spielt. Im Fokus des Solothurner Unternehmens und dessen Konzept des servicekombinierten Wohnens stehen vor allem die Millennials (geboren zwischen 1981 und 1996) und die Vertreterinnen und Vertreter der Silver Society (über 65 Jahre). Mit gutem Grund geben diese beiden Kohorten doch zahlenmässig in nächster Zeit den Ton an. Zwar seien Smart Living und die damit verknüpften Servicekomponenten im Grossen und Ganzen eine generationenübergreifende Angelegenheit, «dennoch legen die einzelnen Alterskategorien unterschiedliche Präferenzen an den Tag, wenn es um die Frage geht, wie man leben möchte und wo man Leistungen von Dritten in Anspruch nehmen will», so Benz.

Bonacasa und Bonainvest

Die Bonacasa AG ist ein Tochterunternehmen der Bonainvest Holding AG mit Sitz in Solothurn. Diese ist Marktführerin im Sektor des Wohnens mit nachhaltiger Architektur, vernetzter Haustechnik und individuellen Services. An 35 Standorten sind in der Schweiz bisher rund 1000 Wohnungen von Bonainvest errichtet worden. Zurzeit befinden sich über 540 weitere Wohnungen in Entwicklung oder Bau. Bonacasa hat zusätzlich rund 9000 Wohnungen von Geschäftskunden unter Vertrag, deren Bewohner vom Smart-Living-Angebot profitieren. Die Unternehmensgruppe wies im Geschäftsjahr 2020 eine Bilanzsumme von über 420 Millionen Franken und eine Marktkapitalisierung von rund 275 Millionen Franken aus. Eigentümer sind über 140 Aktionäre, darunter rund 70 Pensionskassen wie jene von Migros und Coop.

bonacasa.ch und bonainvest.ch

Während jüngere Mieter und Familien ihr Augenmerk eher auf Lage und Preis richten, liegen der älteren Generation häufig die Aspekte Sicherheit, Komfort und Autonomie am Herzen – sowie der Wunsch, möglichst lange in der eigenen Wohnung leben zu können. «Eine ganzheitliche Betrachtungsweise in Kombination mit modernen Mitteln ermöglicht es uns, die immer komplexer werdenden Ansprüche der einzelnen Zielgruppen abzudecken sowie Mehrwerte zu schaffen, die für Mieter sowie für Entwickler und Verwalter gleichermaßen von Nutzen sind.»

Bonacasa setzt selbstredend auf die technologischen Möglichkeiten, die im Zuge des digitalen Wandels entstanden sind. Aber – und das macht das Servicekonzept einzigartig – nicht nur. Living Services verknüpft architektonische Aspekte mit konkreten Hilfestellungen im Alltag. Die Spanne diesbezüglich reicht von flexiblen Grundrissen, schwellen-

«Lange haben die meisten «Transformation» als abstrakte Wortschöpfung erachtet, jetzt stecken wir mitten drin.»

freien Durchgängen oder ökologischen Heizsystemen über funktionale Küchen oder Duschen mit Energierückgewinnung bis hin zur Paketannahmeanlage, dem Schlüsseltresor oder der Stromtankstelle für Elektroautos und E-Bikes. Die Grundlage zu Smart Living – oder im Fall von Bonacasa eben Living Services – wird baulich geschaffen, die von den Mieterinnen und Mietern frei wählbaren Dienstleistungen sorgen anschliessend für Entlastung, für mehr Komfort und Sicherheit im Alltag.

Technologie ist nicht alles

Eine Besonderheit bildet das Concierge-Modell. «Wer die App nutzt oder eine zentrale Telefonnummer wählt, dem assistieren wir», erörtert Benz. Die Palette an Hilfestellungen reicht vom Wäschewaschen oder Kinderhüten über Einkauf oder Notruf bis hin zum Einrichten eines Internetzugangs oder Aufbieten eines Handwerkers. Zum Teil deckt Bonacasa die Services mit eigenem Personal ab, darüber hinaus wird mit regionalen Partnern zusammengearbeitet. Das Angebot, das ständig ausgebaut wird, ist modular aufgebaut und kann auch in Neubauprojekten und Bestandsliegenschaften von Dritten integriert werden. Gerade im Bereich Gesundheit und Pflege sieht Benz ein grosses Entwicklungspotenzial. Ebenso in der sozialen Vernetzung, der



Geschäftsführer Alain Benz in der «Smart Living Loft» von Bonacasa in der Überbauung Roggenpark in Oensingen (SO).

FOTOS: MICHELE LIMINA

digitalen wie der realen. «Technologie ist schliesslich nicht alles», führt der Bonacasa-Chef aus. «Wir berücksichtigen ganz bewusst auch den sozialen Aspekt, also den Kontakt von Mensch zu Mensch.»

Gerade 2020 habe eindrücklich vor Augen geführt, welche immens wichtige Rolle das Zuhause spiele, führt Alain Benz aus. Er geht davon aus, dass die während des letzten Jahres eingetretenen Veränderungen in der Arbeitswelt von Bestand sein werden. «Lange haben die meisten von uns «Transformation» doch als abstrakte Wortschöpfung erachtet, jetzt stecken wir mitten drin in diesem Wandel und spüren zum ersten Mal, was es bedeutet, Teil dieses Prozesses zu sein.» Der Begriff «Home-Office» beispielsweise habe wegen Corona eine neue Bedeutung erhalten, was sich mit Blick auf die Bau- und Immobilienbranche einerseits direkt auf Fragen zu Infrastruktur und Standards von Wohn- und Geschäftsbauten auswirke. Andererseits aber auch darauf, welche Erleichterungen jeder und jede Einzelne für sich und den persönlichen Alltag in Anspruch nehmen wolle. «Die Leute werden weiterhin Wohnen und Arbeiten zu Hause kombinieren. Das erfordert praktische Lösungen und Dienstleistungen, führt aber auch zu neuen Denk- und Handlungsweisen», ist sich Benz sicher.

Geplante Verselbständigung

An ihrem Sitz in Oensingen hat Bonacasa das Wohnen der Zukunft in die Gegenwart transferiert. In Zusammenarbeit mit über 20 Partnern aus Architektur, Bauwirtschaft, Haustechnik, Digitalisierung sowie Wissenschaft wurde in der Überbauung Roggenpark die «Smart Living Loft» erstellt und mit drei Musterwohnungen ausgerüstet. Auf 600 Quadratmeter offenbart sich, wie cleveres, vernetztes Wohnen den Alltag bereichern, erleichtern und auch sicherer machen kann. Für Benz ist klar: «Die Verschmelzung all der vielen technologischen Möglichkeiten mit den grundlegenden physischen und sozialen Bedürfnissen des Menschen, sie ist meiner Ansicht nach die absolute Königsdisziplin von Smart Living.»

Aktuell sind die Living Services von Bonacasa in gegen 10 000 Wohnungen der Muttergesellschaft Bonainvest sowie weiterer Eigentümer verfügbar. Bis in fünf Jahren soll es sogar ein Mehrfaches sein. Um das Wachstum weiter voranzutreiben, plant die Immobilien-Anlagegesellschaft Bonainvest, in deren Besitz sich Bonacasa aktuell zu 100 Prozent befindet, in absehbarer Zeit eine Verselbständigung der Tochterfirma (siehe Nachfrage). Für Alain Benz ein mehr als logischer Schritt: «Damit ermöglichen wir es unserer Rakete, eine weitere Stufe zu zünden.»

Story: Flavian Cajacob

«Der kooperative Gedanke steht im Vordergrund»

Nachgefragt bei Ivo Bracher, Initiant und Verwaltungsratspräsident der Bonainvest Holding AG und der Bonacasa AG.

Bonacasa soll verselbständigt werden und zusammen mit neuen Partnern und Investoren in die Zukunft gehen. Was veranlasst Bonainvest zu diesem Schritt?

Ivo Bracher: Bereits heute entfallen lediglich 10 Prozent der Leistungen, die Bonacasa erbringt, auf uns als Muttergesellschaft. 90 Prozent werden in Wohnungen erbracht, die Dritten gehören. Eine Verselbständigung trägt nicht zuletzt diesem Umstand Rechnung. Gleichzeitig agieren wir in einem unglaublich dynamischen Umfeld. Schon der Struktur, der Ausrichtung und des Geschäftsmodells wegen ist Bonacasa weit agiler am Markt unterwegs als wir als Immobilien-Anlagegesellschaft. Diese Tatsache wollen wir nutzen und ausbauen.

Wie weit sind die Verhandlungen fortgeschritten, was neue Investoren anbelangt?

Wir sind mitten in den Vertragsverhandlungen. Auch Bonainvest wird weiterhin mit von der Partie sein bei Bonacasa. Darüber hinaus möchten wir gut zehn weitere Partner an Bord holen.

Was müssen diese mitbringen?



Verwaltungsratspräsident Ivo Bracher demonstriert einen der Living Services von Bonacasa.

Bonacasa ist auf langfristige Ziele ausgerichtet, insofern also interessant für Anleger und Partner, die selber eigene Technologien im Sektor des Wohnens entwickeln und gleichzeitig von unserem Know-how profitieren wollen. Der kooperative Gedanke steht im Vordergrund. Wir arbeiten auch mit kleineren Partnern zusammen, die aber ganz spezifische Leistungen im Bereich Smart Living erbringen. Gemeinsam die Früchte der Bemühungen ernten, ist unser Fokus.

In welcher Form profitieren die beiden Seiten von der Partnerschaft?

Bonacasa und Bonainvest sind beide exzellent aufgestellt. Durch die Verselbständigung wollen wir eine Win-Win-Situation schaffen, jeder und jede im Ökosystem soll profitieren von den Leistungen der jeweils anderen. Bonacasa ihrerseits ist Marktführerin im Bereich Living Services, hier herrscht eine geniale Dynamik. Das Potenzial, sich weiterzuentwickeln, ist riesig. Und wenn ich in die Zukunft blicke, dann sind wir als Schweizer Unternehmen schon alleine dank der Vielsprachigkeit für Auslandaktivitäten geradezu prädestiniert.