

Service-Angebote im 2000-Watt-Areal

Ein Areal zum Leben erwecken
FEZ SPECIAL, 7. Februar 2017

Olaf Zanger
MojaConsult GmbH, Geschäftsführer

Service-Angebote sind seit vielen Jahren etabliert

Inhalt

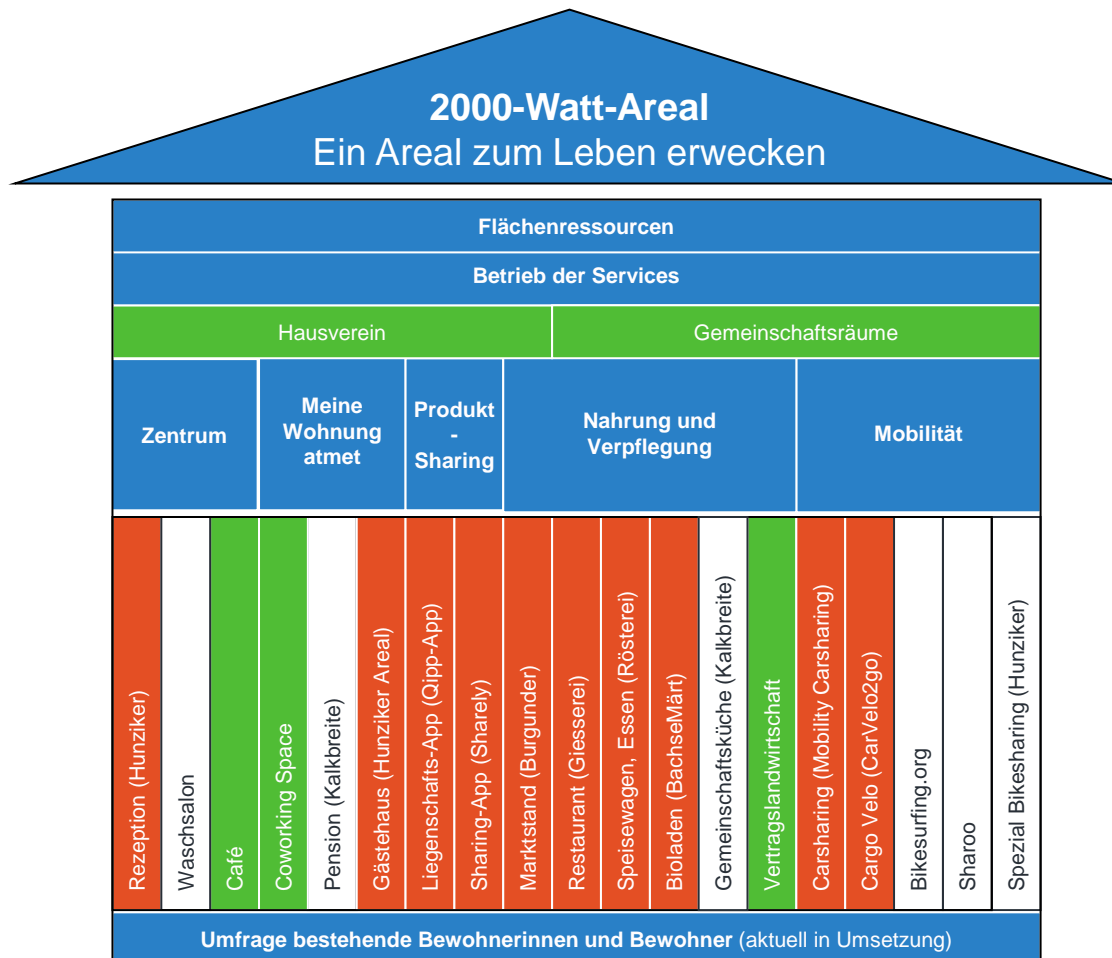
Diese Präsentation ...

... zeigt eine Übersicht.

... Konzentriert sich auf die „erste Wahl“ der Produkte, Serviceangebote und Verfahren.

... Stellt kurz das Tool „Service-Angebote im 2000-Watt-Areal“ vor.

Areal-Services in der Übersicht



Das vorliegende Arbeitsmittel unterstützt Arealentwickler, Gebäudeplaner und Investoren beim Aufbau eines Service-Konzeptes.

In den einzelnen Bereichen wurde eine Auswahl von Lösungsansätzen und Fallstudien dokumentiert.

Legende

Thema: Dieses Thema wird diskutiert.

Lösungsansatz: Ein Lösungsansatz wird besprochen.

Fallstudie: Ein konkretes Beispiel einer Umsetzung wird besprochen.

Alternativen: Dies sind alternative Produkte, die nicht weiter besprochen werden.

Der Investor entscheidet durch seine Planung

Hochwertige Flächen in Planung vorsehen

«Dorfplatz» draussen UND drinnen (Rezeption mit/ohne Café).

Ebenen öffentlich, halböffentlich, privat

Flexibilität ist zwingend

Services auswählen

Rezeption

Hausverein als Service an sich

Mobility: Car Sharing / Cargo Velo

Wohnung «atmet»: Gästehaus, Spezialräume

Food vor Ort

Finanzierung

Zusätzliche interne Wertschöpfung für den Investor

Mehrwert: 2000-Watt, Services vor Ort, De-Anonymisierung

Finanzierung über Nebenkostenanteil

Betriebsorganisation sicherstellen

Aufbau des Vertragsrahmens mit dem Hausverein

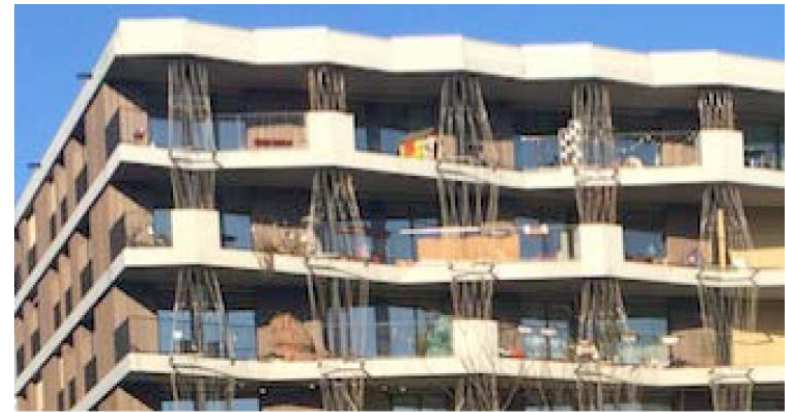
Grundlagen legen für den Hausverein während dem Erstbezug, Interesse: Flächenangebot

Vereine oder Arbeitsgruppen für Spezialräume

Wohnung «atmet»

Besuch und Arbeit

- Gästehaus oder -zimmer, Frühstück im Café oder bei Freunden
- CoWorking Space z.B. atmend zum Café. Mitnutzung der Gemeinschafts- und Veranstaltungsräume.



Gemeinschaftsräume

Veranstaltungsraum, Sitzungszimmer, Nähatelier, Velo-, Holzwerkstatt, Malatelier, Yoga- und Andachtsraum, Café/Kantine/Gemeinschafts-Wohnzimmer, Coworking-Raum, Sauna, Indoor-Spielplatz.



«Shared Mobility» als Kern des Angebotes

Mobility Car Sharing als etabliertes Kern-Angebot mit Netzwerkeffekt (2500+ Autos).

Carvelo2go.ch als zusätzliches Angebot.



sharoo.com als Alternative zu Mobility.

Publibike: nur, in Städten mit Angebot

Smide: Free floating e-Bike Sharing (ab 2017 in Zürich) oder B2B Deal



Nahrung

Marktstand wie vom Biohof Zaugg

- Lokale Bio-Versorgung
- Funktioniert schon bei 30-50 Wohnungen in entsprechendem Quartier
- Treffpunkt für Senioren und Kinder
- Läuft besonders gut Freitag 16:00-18:00



Multifunktions-Café wie die Rösterei

- Ein Café lässt sich flexibel nutzen
- Veranstaltungsraum,
- Treffpunkt,
- Ausgabestelle für günstiges Buffet Frühstück und/oder Mittagessen,
- Rezeption für bestimmte Services,
- mit Selbstbedienung für Anwohner, Putz-Personal oder Barbetrieb mit Angestellten.
- Service-Qualität muss gleichbleibend sein.

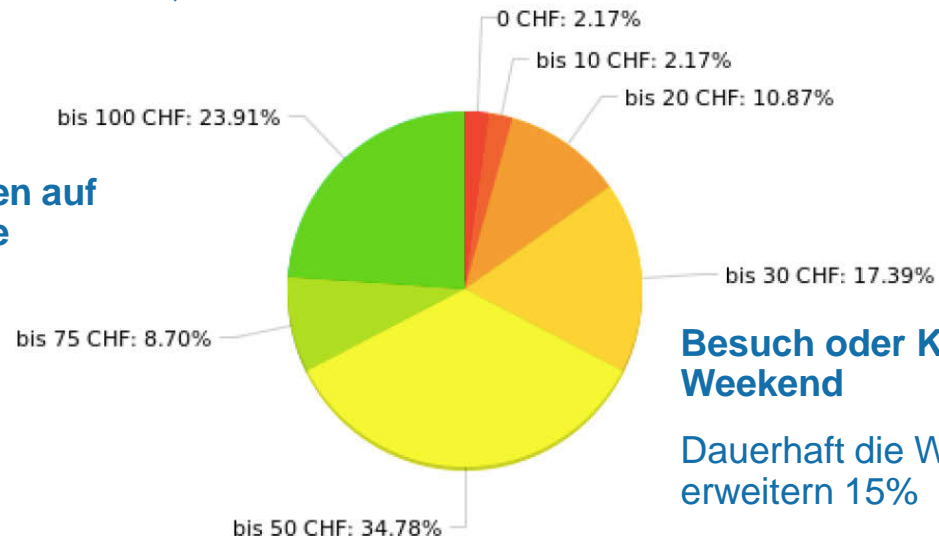
75% der Bewohnenden sind bereit, für Sharing 50 CHF/Monat zusätzlich zu bezahlen

Home-Office oder selbstständig arbeiten

- Schreibtisch in meinem Schlafzimmer 12%,
- Coworking Räumen im Gebäude 62%,
- Coworking im Areal 14%.

Gewünschte Freizeitaktivitäten auf dem Gelände nach Rangfolge

- Dachterrasse
- Grillstelle
- Multifunktionsraum
- Partyraum
- Bücherei
- Kinderspielzimmer (Bedarf Kalkbreite)



Besuch oder Kinder über das Weekend

Dauerhaft die Wohnung erweitern 15%

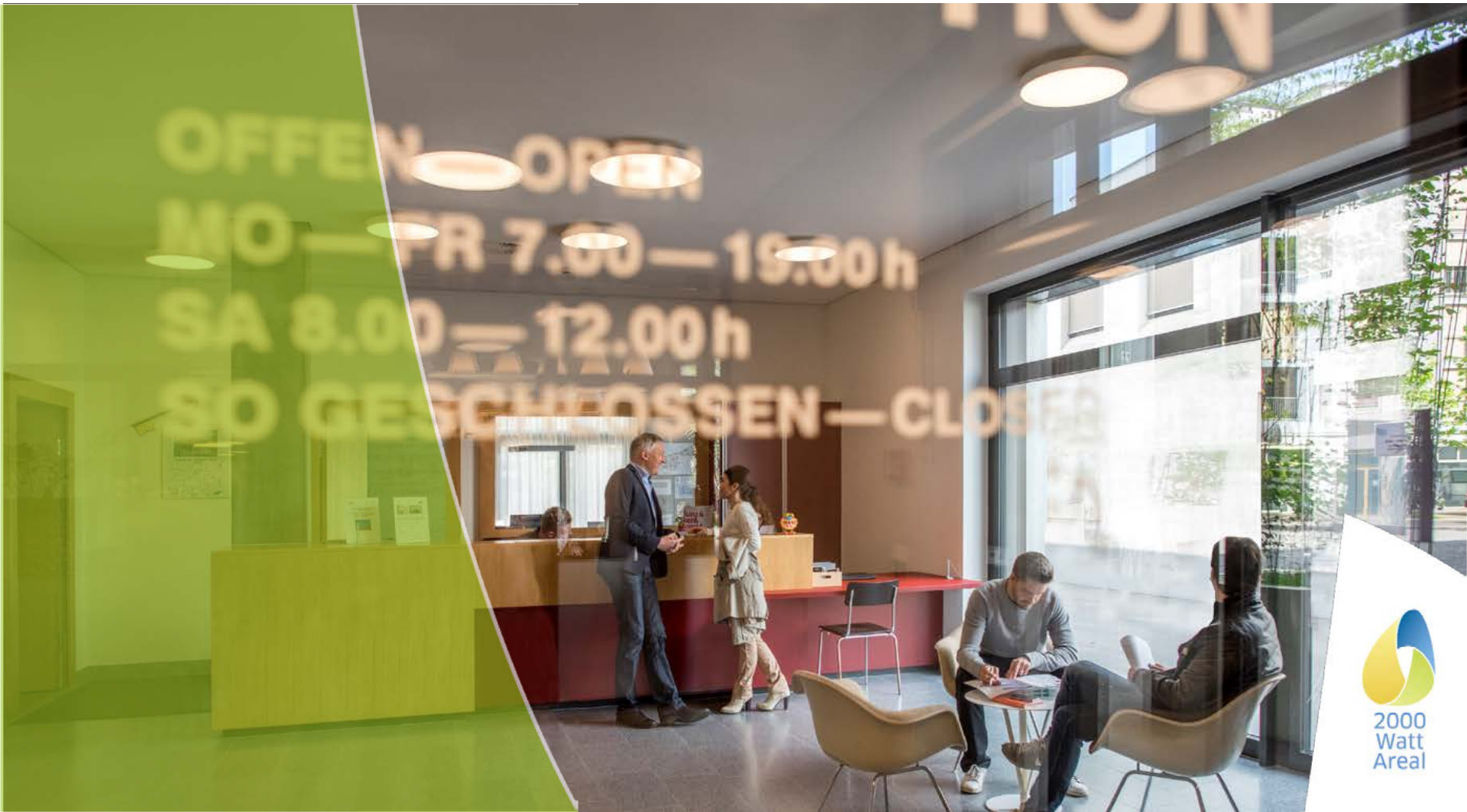
Joker Zimmer auf gleichem Stock 25%

Hotelartiges Zimmer mit Dusche/WC 20%

Umfrage WBG Warmbächli:

Anzahl Teilnehmer: 51, bis und mit 30: 10%, 31-40: 43%, 41-60: 32%, Über 60: 16%

Das Tool



Nahrung

- **Worum geht es?**
- Nahrung mit besonders tiefem Energie- und CO₂-Footprint wird auf preislich attraktive Art im Areal angeboten.
- **Umsetzung Marktstand (Fallstudie „Burgunder“):** Einmal die Woche bietet ein Marktstand Gemüse aus der Region.
- **Umsetzung Vertragslandwirtschaft (Lösungsansatz):** Pro Woche wird eine Tasche Gemüse zum Depot auf dem Areal gebracht (z.B. im Café oder bei der Rezeption).
- **Bioladen (Fallstudie „BachserMärt“):** Im Areal bietet ein Ladenlokal passender Grösse Gemüse und Kleinigkeiten zur täglichen Versorgung an.
- **Supermarkt:** Umsetzung eines Supermarktes direkt in der Liegenschaft (z.B. Warmbächliareal, Bern; nur bei grösseren Überbauungen).
- **Genossenschaftliche Integration:** mit einem landwirtschaftlichen Betrieb (z.B. geplant bei Nena1; als Vertragslandwirtschaft).
- **Genossenschaftliches Restaurant:** Ein Restaurant im Areal ist durch seine Genossenschaft direkt in der Anwohnerschaft verortet.
- **Kontakte**
- Verband der regionalen Vertragslandwirtschaften: <http://www.regionalevertragslandwirtschaft.ch>
- Bild: Bioladen Kalkbreite (creathink.ch)



- **CO₂:** 31% CO₂ verursacht in Mittel-Europa die Ernährung. Dies teilt sich auf in 12% Fleisch und Eier, 5% Milchprodukte, 2% Gemüse und Früchte, 1% Weizenprodukte und Gebäck (Quelle: eaternity.ch, online menu Klimarechner).
- Laut eternity.ch lässt sich der CO₂-Fussabdruck der Ernährung leicht halbieren. Biolandbau reduziert diesen bereits um 80%, regionale Güter sind besser als globale Produktion, Eingeflogenes hat bis zu 90-mal höheren CO₂-Abdruck wie mit Schiff importierte Produkte, saisonale Gemüse sind besser als diejenigen aus dem Kühlhaus.
- Fleisch verursacht 17-mal mehr CO₂ als vegetarische Ernährung. Laut WWF stammt beim Schweizer Konsumenten 28% der Umweltbelastung aus der Ernährung.
- Die Landwirtschaft verursacht 14% der CO₂-Gesamtemissionen (Quelle: Zore Torinesi).

Service-Angebote im 2000-Watt-Areal

Coworking Space

• Das Angebot

- Bewohnende können auf gemeinsamer Fläche zusammen arbeiten. Arbeitsplätze sind fix oder shared zu mieten. Bezahlt wird als Abo pro Monat oder pro einzelnen Tag. Angeboten werden WLAN, Drucker, Kopierer, Strom, Licht.
- Kündigungsfrist für Abos ist 30 Tage.
- **Ansätze zur Organisation**
- Privatwirtschaftlich organisiert (Effinger, Bern).
- Aus dem Hausverein heraus als Arbeitsgruppe organisiert (Hunziker).
- Von der Genossenschaft organisiert (Kalkbreite Flex-Räume).
- Im Café ohne Organisation, zusätzlich evtl. Räume für Meetings, Veranstaltungen, etc.

• Mehrwert

- **Familien:** Erziehungspersonen wollen arbeiten können und dabei die Kinder im Spielzimmer (z.B. durch eine Scheibe) beobachten.
- **Junge Erwachsene:** Wollen einen sehr günstigen Ort, wo sie von Älteren lernen können, wie sie ein eigenes Geschäft betreiben.
- **Selbstständige:** Suchen einen Ort, um ihr Geschäft zu betreiben.
- **Angestellte:** Suchen einen Ort für Home-Office, wo Technik zur Verfügung steht und zusätzlich noch soziale Interaktion stattfindet.
- **Nötige Infrastruktur für alle:** WLAN, Drucker, Kopierer, Café Treffpunkt, Meeting-Räume

• Beachtenswert

- **Planung:** Flächen sind zu planen mit Vorteil in der Nähe anderer Dienstleistungsflächen, dem Café, möglichen Meetingräumen, Veranstaltungsräumen.
- **Bau:** Bei Betonkonstruktionen ist die WLAN-Versorgung speziell in der Qualität zu sichern.
- **Betrieb:** Miete und Schlüsseldienst über Rezeption/Hauswart.
- **Alternativen:** Coworking
- **Flächen:** 4% Arbeitsplätze auf Anzahl Bewohnende. Stellflächen für abschliessbare Rollkuben sind vorzusehen.
- **Personalressourcen:** Die Verwaltung kann erledigt werden von
- Hauswart/Rezeption/Café,
- einem in der Liegenschaft angesiedelten Dienstleistungsunternehmen,
- einer Arbeitsgruppe/ Quartiergruppe oder Verein.
- **Anbieter:** Coworking-Anbieter sind in jeder Stadt zu finden. Diese haben häufig ein Interesse an weiteren Flächen. Der Verband coworking.ch bietet entsprechende Kontakte.
- info@coworking.ch
- www.coworking.ch

• Ansprache der Nutzenden

- Die Nutzenden werden primär über die Website des Angebotes angesprochen. Belegung wird häufig über Informatik-Tools wie Google-Kalender organisiert.
- **Nutzerbetreuung**
- Eine Ansprechperson ist an der Rezeption / im Sekretariat für den Coworking Space verfügbar und sorgt für den reibungslosen Ablauf der Nutzung von geteilten Ressourcen wie Drucker und Meeting-Räumen.
- **Kosten:** Die Kosten der Fläche entsprechen dem Gewerbeangebot. Zusätzliche Kosten für WLAN, Strom, Lichtausrüstung und das Handling von Drucker/Kopierer. Abos bezahlen das Handling als einmaligen Aufpreis.
- **Preise:** Pro Sitzplatz: Drop-in 15–50 CHF/Tag; Fix Desk, Schliessfach/Unterschrank 150 CHF/Monat (Kalkbreite); 420 CHF/Monat (Bern City).
- **CO₂:** Raumsuffizienz: 2000-Watt- Gebäude haben eine CO₂-Effizienz pro Quadratmeter. Weniger Quadratmeter pro Kopf schlagen sich direkt in einer positiven CO₂-Intensität des Wohnens nieder. Werden Coworking-Optionen vor Ort angeboten, erlaubt dies den Bewohnenden, auf zusätzliche Bürozimmer in der Wohnung zu verzichten.

• Erfahrungen

- Der Bedarf wird teilweise unterschätzt.
- Im Hunziker Areal wird ein Jahr nach Bezug der Quartiergruppe die Einrichtung eines Coworking Spaces in einem Gemeinschaftsraum vorbereitet.



Gästehaus (Hunziker Areal)



Das Angebot

- Es werden 20 Einzel-, Doppel- und Familienzimmer geboten. Für Gäste der Bewohnenden gilt ein wesentlich reduzierter Tarif ohne Frühstück.
- Die Zimmer werden unter der Woche komplementär an Geschäftsreisende und Wochenaufenthalter vermietet.
- Die Rezeption ist von 7–19 Uhr geöffnet.
- Im Angebot sind: 2 Einzel-, 16 Doppel- und 2 Familienzimmer. Alle Zimmer sind ausgestattet mit Dusche/Bad, WC, Fön, Tablet-PC, WLAN.

Kosten: für Externe

	1 Nacht	2-3 Nächte
Einzelzimmer	ab 105	ab 95
Doppelzimmer	ab 160	ab 150
Familienzimmer	ab 230	ab 220
Zusätzliche Person	45	45

- Bewohnende erhalten reduzierte Tarife, z.B. für EZ: 65 CHF / DZ: 90 CHF.
- CO₂: Funktion für Gäste der Bewohnenden. Das Belegungsreglement zwingt dazu, auf Gästezimmer in den Wohnungen zu verzichten.
- **Spezialkonditionen der Liegenschaftsbetreiber für die Bewohnenden:** ca. halber Preis für Buchungen durch

- **Kontakt:** Rezeption Hunziker Areal, <http://www.mehralshohnen.ch/gaestehaus.html> +41 44 325 40 45

Alternativen

- Pension Kalkbreite
- Gästezimmer in der Giesserei (ausschliesslich intern)

Beachtenswert

- **Planung:** Für einen finanziell erfolgreichen Betrieb ist eine komplementäre Nutzung unter der Woche (z.B. Geschäftsreisende oder Wochenaufenthalter) einzuplanen. Zentral ist die Positionierung als Gästehaus (kein 3-Sterne-Hotel).
- **Bau:** keine
- **Betrieb:** Rezeption und Zimmerreinigung müssen professionell organisiert werden.
- **Flächenressourcen:** Die Zimmer entsprechen bezüglich Ausstattung und Grösse Hotelzimmern. Zusätzliche Serviceflächen müssen nicht einkalkuliert werden. Nähe zum Café/Restaurant und zur Rezeption sind sinnvoll.

- **Personalressourcen:** Die Rezeption ist von 7 bis 19 Uhr besetzt zu halten. Die Zimmer müssen professionell geputzt und instand gehalten werden.

Mehrwert

- Die Verwandtschaft kann zu attraktiven Preisen auch mehrtägig in der Nähe der eigenen Wohnung einquartiert werden.
- Am Wochenende vergrössert sich die eigene Wohnung für den Besuch massgeblich. Trotzdem müssen keine ungewünschten Services mitbezahlt werden.
- Frühstück können/dürfen die Gäste trotzdem in der Wohnung der Bewohnenden.

- **Ansprache der Nutzenden:** Die Belegung des Gästehauses wird professionell über eine eigene Website gemanaged.

- Das Angebot ist auch über einschlägige Buchungs-Websites wie <http://www.booking.com> verfügbar.

Erfahrungen

- Die Ausstattung wird von den Nutzenden so angenommen. Das „Weniger“ an Services wird gut akzeptiert. Die Öffnungszeiten der Rezeption sind ausreichend.
- Das Gästehaus ist finanziell eigenständig.
- Es ergibt sich eine sehr gute komplementäre Nutzung von Geschäftsreisenden Mo–Do und Auslastung für Besuch Fr–So.
- Die Auslastung liegt bei ca. 90%.
- Familienzimmer werden von Firmen nicht nachgefragt. Diese sind entsprechend ein natürlicher Puffer für kurzfristige Anfragen von Gästen der Bewohnenden, sollten alle anderen Zimmer ausgebucht sein.
- Die Familienzimmer werden von Besuchenden gleichwohl gut nachgefragt.
- Bisher mussten keine Regeln eingeführt werden, um die Priorisierung von Gästen der Bewohnenden durchzusetzen.

Zusammenfassung



Attraktivität ihres Areals steigern!

- Seit vielen Jahren **etabliert**, über **Hausverein** organisiert.
- Treiber ist die **Lebensqualität**: Kosten- und Energiesparen, sozialer Austausch.
- Service-Angebote zu bieten ist ein innovativer Ansatz für eine **nachhaltige** Quartier- und **Arealentwicklung**.
- Platzerfordernisse und Flexibilität **in der Planung** berücksichtigen.
- Die Stadt kann mit **Nutzungsvorschriften** steuern.
- Nutzen sie den Ideenpool zur **Wertsteigerung** ihres Areals.

Angebote erhöhen Chance, dass Bewohner ihren individuellen Lebensstil mit deutlich tieferem Ressourcenverbrauch umsetzen.

Ansprechpartner / Beratung

2000-Watt-Gesellschaft

Thomas Bindenbacher / Fachstelle 2000-Watt-Gesellschaft

Areal-Gesellschaften

Olaf Zanger / MojaConsult GmbH

2000-Watt-Areale

Heinrich Gugerli / Projektleitung 2000-Watt-Areale

Kontakt Service-Angebote

Olaf Zanger / MojaConsult GmbH
Tel. +41 (0)79 763 91 80
olaf.zanger@mojaconsult.com

Projektleitung 2000-Watt-Areale

Heinrich Gugerli
Tel. +41 (0)79 704 26 82
heinrich.gugerli@2000watt.ch

Fachstelle 2000-Watt-Gesellschaft

Thomas Blindenbacher
Tel. +41 (0)44 305 93 60
thomas.blindenbacher@2000watt.ch

Fachspezialist 2000-Watt, BFE

Ricardo Bandli / Bundesamt für Energie BFE
Tel. +41 58 462 54 32 / ricardo.bandli@bfe.admin.ch

Version 1.0 (März 2016) zu beziehen:
www.2000watt.ch / www.2000wattservices.com



Besten Dank



Time 4 More

[Home](#)[Intensive Activities](#)[Act Now!](#)[Service your Life](#)[Stay in Touch](#)[About Us](#)

Just Live !

«Time 4 More» is a way to redesign your day for quality of living.

Partitipants enjoy simplicity, freedom and fun first, leaving behind the burden of ownership, materialism and consumerism.

[Sign up](#) for our newsletter and be informed.

What this is about

Did you wonder, what happens to your job when the industry gets ever more automized.

Do you think the current pension fund system will allow you to go on as you do now?

We think that there is ample knowledge out there to make a step change.

Interested?

What's worth

Enjoy time to

- spend with your kids and other social connections,
- live healthy with sports and great food,
- be creative,
- do politics and community engagement or
- grow your life philosophy.

Making Steps

On this website you find great [products](#) to make steps to grow your [activities](#).

Though maybe you want to make a step change and wish a [analysis](#) of your situation with specifically designed steps for you including some dedicated time from a coach of us.

Olaf Zanger – social innovation

University Esslingen (close to Stuttgart). Technical Informatic.

Since 1994 in sustainability with topics like Home Automation, Renewable Energies, since 2009 also in Smart-Grid, E-Mobility and Mobilität 2.0.

1998 – 2000 World travelling, working in Australia

Since 2000 in Switzerland.

2000 – 2001 Soli-con, startup for cloud-service systems for photovoltaik systemen big data acquisition.

2001 – 2012 Swisscom, several innovative jobs, Hosted Exchange Cloud Services, Head of Produkt-IT Strategie (z.B. Bluewin Mail Plattform), Smart Grid, Home Automation.

2012 – 2013 m-way AG, a MIGROS company, Director Product Management.

2013 – heute MojaConsult GmbH, Owner, Project Lead Route planner for m-way; Plattform Strategy for EnergieSchweiz; L-B-V.net;

2017 Start www.time4more.org

