



## INTERVIEW s. 1/2

### 1. WARUM HABEN SIE SICH FÜR DEN STANDORT REGENSDORF ENTSCHEIDEN?

Wir hatten im Vorfeld Schlüsselkriterien definiert, auf deren Basis wir im Grossraum Zürich nach geeigneten Objekten suchten. Dazu gehörten klassisch objektbezogene Faktoren, wie beispielsweise der Standort, die Fläche sowie die Helligkeit und Materialisierung der Räumlichkeiten. Weiter zogen wir finanzielle Aspekte in Betracht und auch, wie gut der Standort für Mitarbeitende, Partnerinnen und Partner zu erreichen ist. Wesentlichen Einfluss auf die Entscheidung, unseren Hauptsitz letztlich nach Regensdorf zu verlegen, hatte neben all dem aber mit Sicherheit das Nachhaltigkeitskonzept der Überbauung.



«ES HANDELT SICH GANZ KLAR UM EIN QUARTIER, DAS SICH IN EINER AUFWERTUNG BEFINDET. EIN WEITERES ARGUMENT, DAS FÜR DEN STANDORT REGENSDORF SPRICHT.»

### 2. WIE BEURTEILEN SIE DIE STANDORTQUALITÄT?

Regensdorf liegt nahe am Flughafen, verfügt über einen Autobahnanschluss und ist sehr gut an das öffentliche Verkehrsnetz angebunden. All diese Aspekte sind für uns von grosser Bedeutung. Unsere zahlreichen Volvo Vertreter werden am neuen Firmenstandort praktisch ein- und ausgehen. Viele von ihnen sind westlich von Zürich angesiedelt, kommen aus der Romandie oder dem Raum Bern. Für sie ist die gute Erreichbarkeit von Regensdorf natürlich besonders wichtig.

### 3. WIE VIELE MITARBEITER WERDEN IN REGENSDORF ARBEITEN?

Es werden rund 50 Mitarbeitende sein, von denen die meisten in der Region wohnen.

### 4. WIE SEHEN SIE DIE ZUKUNFT DES STANDORTES UND IHRES UNTERNEHMENS DORT?

Wir gehen davon aus, dass sich das Quartier positiv entwickelt. Die Tendenz dazu ist bereits spürbar. Möglicherweise können wir als Unternehmen mit internationaler Ausstrahlung weiteren interessanten Mietern Anreize liefern, sich ebenfalls in Regensdorf anzusiedeln. So würden wir indirekt zur Entwicklung des Areals beitragen. Im Zuge der zu erwartenden Aufwertung hoffen wir natürlich auch auf die Entstehung eines Freizeit- und Gastroangebotes: Das würde die Attraktivität für Mitarbeitende, Gäste sowie Kundinnen und Kunden steigern.

### 5. AUF WELCHEM WEG SIND SIE AUF DIE LIEGENSCHAFT AUFMERKSAM GEWORDEN?

Wir hatten einen Immobilienspezialisten damit beauftragt, geeignete Objekte anhand unserer Schlüsselkriterien zu finden. Er hatte uns dann auf die Liegenschaft aufmerksam gemacht.

[www.riedthof-areal.ch](http://www.riedthof-areal.ch)



## INTERVIEW s. 2/2

### 6. WAS WÜRDEN SIE SICH IN BEZUG AUF DIE LIEGENSCHAFT WÜNSCHEN, WAS FEHLT IHNEN NOCH?

Wir sind in den Planungsprozess involviert und haben dadurch die Möglichkeit, die Flächen an unsere Bedürfnisse anzupassen. Unsere Schlüsselkriterien erfüllt das Objekt sowieso. Wir schätzen auch das für uns so wichtige, gute Parkplatzangebot, das andere Neubauten im Raum Zürich nur selten bieten. Interessant wären eventuell noch neue, flexible Mietkonzepte, die den veränderten Anforderungen der Arbeitswelt gerecht werden, wie Konzepte für Co-Working oder Flex-Offices. Aber damit beschäftigen Sie sich als Immobilienspezialist mit Sicherheit bereits.

### 7. WIE GEFÄLLT IHNEN DIE UMGEBUNG DER LIEGENSCHAFT?

Das Entwicklungspotenzial ist vorhanden und wir sind überzeugt, dass im Areal bereits 2023 eine positive Veränderung spürbar sein wird.

### 8. WIE BEWERTEN SIE DAS PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS IHRER GEWERBEFLÄCHE?

Dieses bewerten wir als gut.

### 9. WIE WAHRSCHEINLICH IST ES, DASS SIE DIE LIEGENSCHAFT EINEM GESCHÄFTSPARTNER, KUNDEN ODER BEKANNTEN WEITEREMPFEHLEN?

Derzeit befindet sich das Projekt in der Realisierungsphase, so gesehen ist eine Weiterempfehlung aktuell etwas schwierig. Grundsätzlich ist eine solche zu einem späteren Zeitpunkt jedoch sehr wahrscheinlich: Der Standort, die Ausstattung sowie das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmen und hinsichtlich des Quartiers gehen wir von einer positiven Entwicklung aus.

### 10. WIE IST DIE ZUSAMMENARBEIT MIT DER EIGENTÜMERSCHAFT?

Ich würde diese als sehr angenehm und unkompliziert beschreiben.