

Mehrgenerationenwohnen und Smart Home: Alles überschätzt

Im Orwell-Jahr 1984 machte sich Bernd Thomsen als Strategieberater selbstständig – mit einer mechanischen Schreibmaschine. Seither berät der mittlerweile 53-jährige Chef der Hamburger Thomsen Group weltweit Firmen und Politiker, die wissen wollen, welche Produkte und Strategien Erfolg versprechen. Und welche Immobilien an welchem Ort Zukunft haben. Thomsen sieht dabei viele Trends etwas anders als andere.

„Menschen wollen Menschen treffen“ trifft für Bernd Thomsen auch in der Zukunft zu. Seine Strategieberatung macht fast ein Viertel ihres Umsatzes und Gewinns mit Immobilienthemen. Bild: Thomsen Group

Immobilien Zeitung: Herr Thomsen, können Sie es eigentlich noch hören, wenn selbsternannte Zukunftsforscher Mehrgenerationenwohnen, Smart Homes und nur noch Onlineshopping als baldige Standards im Alltag der Deutschen proklamieren und ganz nebenbei erklären, wie wir im Jahr 2067 unbedingt alle leben werden?

Bernd Thomsen: Wer Ihnen das sagt, erzählt Müll.

IZ: Aber auch Sie blicken mit Ihrer Strategieberatung immerhin bis ins Jahr 2050 und leiten daraus ab, womit Unternehmen schon bald viel Geld verdienen können – auch mit Immobilien.

Thomsen: Ja, aber ohne Glaskugel-Getue. Viele Zukunftsforscher glauben zudem, es kommt, was technisch möglich ist. Wir dagegen fragen, ob die Menschen das technisch Mögliche auch wirklich nutzen wollen. Und das auch bereits heute. Denn unsere Mandanten wollen sofort Erfolg – und nicht irgendwann. Bei Immobilien beantworten wir zudem die Frage, ob sie das Potenzial haben, auch noch in 50 Jahren als attraktiv zu gelten.

IZ: Diese Frage stellen Sie sich derzeit zum Beispiel bei der Münchner Quartiersentwicklung Schwabinger Tor, die in den nächsten drei Jahren auf dreieinhalb Hektar entlang der Leopoldstraße verwirklicht wird und bei der Sie als Strategieberater engagiert wurden. Wie kriegt man so einen Komplex, der so oder so ähnlich auch in vielen anderen Städten entstehen könnte, zukunftssicher hin?

Thomsen: Indem man der Erste ist. Also unserem Mandanten Innovationen bietet. Das kann eine Preis-, Vertriebs- oder Produktinnovation sein. Oder wie hier: alles zusammen. Wir bilden mit dem Projekt tatsächlich Zukunft ab, und zwar nicht nur für München, sondern für ganz Deutschland. In dem Quartier soll es schon 2017 das geben, was im Jahr 2070 ganz normal sein wird.

IZ: 2070? Okay, und das heißt?

Thomsen: Wir schaffen dort einen Ort der Toleranz, der Talente aus aller Welt anzieht und an dem die Zukunftsökonomie des Teilens mitgedacht wird. Die drei Begriffe Talente, Teilen, Toleranz sind für uns ganz wesentliche Stützen für sehr langfristige Zukunftsfähigkeit. Mit Teilen meinen wir übrigens nicht nur so etwas wie Car-Sharing, sondern zum Beispiel das gemeinsame Nutzen von Flächen in dem Quartier. Wie unsere Start-ups, die nicht nur Ideen, sondern auch Arbeitsplätze teilen. Das ist nur ein Beispiel von vielen Möglichkeiten des Sharings. Immer mehr Leute wollen einfach nur benutzen statt besitzen, unabhängig davon, wie hoch ihr Einkommen ist. Selbst eine eigene Finca auf Mallorca empfinden heutzutage mehr und mehr Deutsche als Last.

IZ: Warum betonen Sie immer wieder das Wort Toleranz? Steht es hierzulande so schlecht darum?



Thomsen: Talente aus der ganzen Welt gehen dorthin, wo Toleranz ist, wo sie als Nachbarn ganz selbstverständlich akzeptiert werden. Deswegen gehen viele Leute aus aller Herren Länder nach Berlin. Berlin aber hat einen schwachen industriellen Kern, also vergleichsweise wenig Wirtschaftskraft. In diesem Punkt wiederum steht München sehr gut da, aber München muss offener und toleranter werden, um Talente anzuziehen, die wir in Deutschland dringend brauchen, wenn wir unseren Wohlstand halten wollen. Ohne Talente aus anderen Ländern wird der Anteil Deutschlands an der globalen Wirtschaftsleistung von derzeit 4,8% auf nur noch 2% im Jahr 2060 schrumpfen.

IZ: Und wie kann man mit so einem Quartier wie dem Schwabinger Tor Toleranz fördern, für Talente attraktiv werden und Eigentümern die Perspektive geben, gutes Geld mit der Immobilie zu verdienen?

Thomsen: Indem man es mit seinen Büroflächen, einem sehr besonderen Hotel, den Handels- und Restaurantflächen und den Wohnungen konsequent als Ort für Talente realisiert. Fast jeden Grundriss einer Wohnung in dem Quartier haben wir so verändert,

dass die drei T's Talente, Teilen, Toleranz, damit hinreichend adressiert werden. Das heißt zum Beispiel: In Penthouse-, Sozial- und Studentenwohnungen sind jetzt gleichermaßen hochwertige Küchen drin und Sie können zwischen den Einrichtungslinien natürlich, stylisch und puristisch wählen. Wir wollen in dem Quartier hohe Qualität haben, aber kein Schickimicki, also nicht dieses: Du gehörst nicht dazu! Das hilft, Verödung zu verhindern. Und wir bringen einen Talent-Trust, in den die Bewohner einzahlen und aus dem Künstlerauftritte im Quartier finanziert werden. Talente mögen Künstler, und wir sorgen mit offenen Ateliers dafür, dass Künstler mitten in dem Quartier auftreten können.

IZ: Wie sehr gehen Sie mit Ihren Ideen den vielen Architekten und anderen Beteiligten des Projekts auf die Nerven?

Thomsen: Wir sind einerseits das strategische Gewissen für maximale Immobilienwerte, andererseits aber wahrscheinlich, da haben Sie wohl Recht, auch die Nervköpfe, die in der Umsetzung alle ärgern. Etwa dann, wenn wir auf jedes Puzzleteil bestehen, das das für Wettbewerbsvorteile entscheidende Gesamtbild ausmacht. Uns finden da bestimmt nicht alle toll. Tatsächlich bestreite ich, dass sich die Immobilienbranche, auch Architekten, differenziert genug mit den verschiedenen Stilgruppen der Menschen beschäftigen. Wir haben jede Wohnung in dem Quartier geändert, weil Einstellungen und Motive nichts mit reich oder nicht reich zu tun haben. Es ist nicht für alle einfach, wenn wir kommen und erklären, dass überall andere Waschbecken rein müssen, weil die vorher eingeplanten nicht zum Lebensstil von morgen passen, den die Leute schon heute wollen.

IZ: Das Schwabinger Tor mag in vielerlei Hinsicht smart sein, aber als Smart Home wird es nicht deklariert. Sagt der Zukunfts- und Marktforscher Bernd Thomsen, das mit den Smart Homes, in denen alle Haushaltsgeräte, die Heizung, die Rollläden und das Licht miteinander kommunizieren, das wird alles gar nicht kommen?

Thomsen: Das mit den Smart Homes wird völlig überhöht und an so etwas wirklich wenig Wichtigem wie dem Kühlschrank, der uns sagen soll, was wieder aufgefüllt werden muss, aufgehängt. Aus meiner Sicht wird es im Wesentlichen eine ganz natürliche Entwicklung sein, dass verschiedene Techniken – Smartphone, ein Signal, wann das Einschalten der Waschmaschine mit Blick auf die Stromkosten am günstigsten ist, oder auch digitale Gesundheitschecks – zusammenwachsen. Da passieren viele technische

Dinge, die sich sowieso ergeben, ohne dass man groß von Smart Homes sprechen müsste. Wenn ich mit meinem iPhone von Hamburg aus die Heizung in unserem Büro in den USA hochdrehe, ist das nahezu banal.

IZ: Also braucht man bei Neubauten an nichts Smartes zu denken?

Thomsen: Wir sagen den Projektentwicklern immer: Legt in die Immobilie vernünftige Glasfaserkabel. Viel mehr muss man nicht tun. Diese technische Voraussetzung aber sollte man unbedingt schaffen, denn Nachrüsten ist extrem teuer.

IZ: Als unbedingter Zukunftstrend gilt auf vielerlei Tagungen der Immobilienwirtschaft das gezielte Zusammenwohnen mehrerer Generationen im Quartier, weil künftig nur so für die vielen Senioren gesorgt werden könne. Werden wir das wirklich alle so wollen?

Thomsen: Nein, zumindest wird das in Deutschland sehr schwierig. Wir haben über unsere Marktforschung herausgefunden, dass die Deutschen das Mehrgenerationenwohnen nicht wollen. Das ist in der Schweiz anders. Dort gibt es in der Bevölkerung große Akzeptanz dafür, aber nicht bei uns. Sie werden aber bestimmt noch von vielen Umfragen lesen, bei denen die Teilnehmer mit großer Mehrheit sagen werden: „Ja, Mehrgenerationenwohnen finden wir toll.“ Bei solchen Fragestellungen aber lügen viele Leute und antworten so, wie sie glauben, dass sie antworten müssten. Bei unseren Befragungen sitzen wir nicht mit Ankreuzzetteln am Telefon, sondern wir führen grundsätzlich persönliche Gespräche, die immer auch gefilmt werden. So finden wir bei der späteren Auswertung der Filme anhand der Mimik und der Körpersprache der Interviewten heraus, ob sie wirklich ehrlich geantwortet haben oder nicht. Wir kommen mit dieser Methode häufig zu ganz anderen und erheblich wirklichkeitsnäheren Ergebnissen als herkömmliche Umfrageinstitute. Die führen zwar vielleicht mehr als 1.000 Telefoninterviews, lernen die wahren Wünsche ihrer Gesprächspartner aber gar nicht kennen.

IZ: Wenn es das Mehrgenerationenwohnen nicht wird, welchen Bedarf an Wohnraum für die in den nächsten Jahrzehnten gewaltig steigende Zahl der Senioren in Deutschland sehen Sie stattdessen?

Thomsen: Das Verrückte ist ja, dass wir die demografische Entwicklung schon lange kennen, und irgendwann sind diese absehbaren

Tatsachen auch in der Immobilienbranche angekommen. Dort wird jetzt überlegt, wie viele Pflegeheimplätze zusätzlich gebraucht werden. Da geht es also de facto um Aufbewahrungsstätten, auch wenn viel von Healthcare die Rede ist. Was völlig übersehen wird: Wir brauchen auch Lösungen für die immer länger gesund bleibenden Senioren im Alter von 60 bis 80 Jahren. Die haben oftmals Vermögen, kommunizieren gerne, reisen viel in der Welt herum, und dort, wo sie wohnen, wollen sie Serviceangebote nutzen. Nach unseren ganz aktuellen Forschungen wird es einen deutlich erhöhten Bedarf an kleineren Wohneinheiten für die 60- bis 80-Jährigen geben, die noch fit und ständig auf Achse sind – und in dieser Phase mitunter noch mal richtig loslegen. Für diesen Personenkreis sind alle Debatten über barrierefreie Wohnungen völlig irrelevant.

IZ: Was antworten Sie denen, die wissen wollen, wie wir generell im Jahr 2050 wohnen werden? Sagt der New-York-Fan Bernd Thomsen, das Wohnhochhaus ist die Zukunft?

Thomsen: Nein, viel banaler: 2050 werden viele Wohnformen nebeneinander existieren. Der Individualismus nimmt weiter zu. Es wird das Wohnen im Hochhaus als feste Größe ebenso geben wie das Leben im Quartier, über das wir gesprochen haben, und das Wohnen im Grünen. Letzteres übrigens immer mehr auch mitten in der Stadt. Und es wird mehr Interesse an räumlicher Flexibilität geben. Das wird nicht deswegen falsch, weil es schon so oft angesprochen worden ist. Ich bin aber sicher, dass es nicht diese schrecklichen Gipskartonwände sein werden, mit denen wir Zimmer ganz einfach größer oder kleiner machen können. Da wird es ganz neue Entwicklungen geben.

IZ: Aus dem 3D-Drucker?

Thomsen: Das 3D-Drucken wird große Auswirkungen auf alle Lebensbereiche haben. Insbesondere für den Einzelhandel wird diese Technik gewaltige Umstellungen bringen. Vielleicht werden die Shoppingcenter in Zukunft eher Orte der Begegnung als Stätten fürs Shoppen bisheriger Vorstellung sein.

IZ: Und womit verdienen diese ganzen Rolltreppenzentren dann ihr Geld?

Thomsen: Vielleicht mit Markenerlebniswelten, Restaurants, Cafés – und mit 3D-Druckcentern, die viel Frequenz bringen werden. Auf jeden Fall aber mit Menschen, die Menschen treffen wollen. Auch im Jahr 2050.

IZ: Herr Thomsen, danke fürs Gespräch. Das Interview führte Bernhard Bomke.

Die Thomsen Group

Die Geschichte der Thomsen Group begann vor 31 Jahren in Kiel. Der damals 22-jährige Bernd Thomsen suchte eine Finanzierungsquelle für seine Studien der Medizin und Betriebswirtschaftslehre. Er fand sie in der Selbstständigkeit als Strategieberater. Erster Kunde war die Deutsche Bundespost.

Heute führt der 53-Jährige in Hamburg ein Beratungsunternehmen mit gut 220 Beschäftigten. Es konzentriert sich auf das Entwickeln innovativer Produkte und Konzepte. Für die Marktforschung wird dabei erheblich mehr Aufwand betrieben als bei gängigen Telefonbefragungen. Thomsen ist überzeugt, nur bei Präsenzinterviews, die gefilmt und anhand des Filmmaterials später ausgewertet werden, erfährt man, was die Leute wirklich denken.

Wichtigstes Fachgebiet ist die Immobilienwirtschaft. Hier macht die Gruppe fast ein Viertel ihres Umsatzes und Gewinns. In mehr als 80% der Fälle lässt sich Thomsen erfolgsabhängig bezahlen. 40% des kalku-

lierten Salärs gibt es zu Beginn des Mandats, 60% nur dann, wenn der avisierte Erfolg erzielt wird. Ist das Ergebnis besser, kassieren die Hamburger einen festgelegten Teil dessen, was über dem Ziel liegt.

In Deutschland beriet die Gruppe u.a. bei der Neuentwicklung des Düsseldorfer Rheinmetall-Areals und der Vermietung des Frankfurter Bürohochhauses FBC. Für das Entwicklungsgebiet Sihl Manegg im schweizer Kanton Zürich schuf Thomsen ein „GreenCity“-Konzept. Auf dem Gelände einer ehemaligen Papierfabrik entstehen Gewerbeflächen und Wohnungen samt Mobilitätsmanagement, das auf eine Vermeidung von Pkw-Individualverkehr setzt. Ein schlingendes deutsches Projekt konnte die Thomsen Group aber nicht vor dem endgültigen Aus bewahren: Das jahrelang darübende vertikale Einkaufszentrum Zeilgalerie in Frankfurt erhielt von ihr 2008 ein neues „Leitkonzept ZIP-Shopping“. 2015 schlossen die neuen Eigentümer, das chronisch erfolglose Center abzureißen. **bb/mol**

„Wir sind die Nervköpfe, die alle ärgern“

„Bei Befragungen lügen die Leute“