

Das Flächenkonzept
für kleine und mittlere
Unternehmen

street**box**

The image shows the exterior of a modern industrial building. The facade is dark grey with large windows and garage doors. The 'streetbox' logo is mounted on the roofline, with 'street' in silver and 'box' in orange. Below the logo, the numbers '04', '03', and '02' are visible on the wall. The ground floor features several garage doors with yellow-tinted glass panels, separated by red brick pillars. The sky is blue with scattered white clouds.

Box^{S. 4–5}

Mieten oder kaufen^{S. 11}

Standorte^{S. 12–13}

Mieterportraits^{S. 14–21}

Fonds^{S. 22}

Ein eigenes Unternehmen zu gründen, braucht Mut und Leidenschaft. Aber es belohnt einen auch mit dem Gefühl von Zufriedenheit, etwas Eigenes geschaffen zu haben. Gemäss dem Institut für Jungunternehmer (IFJ) wagten im Jahr 2020 rund 46'000 Unternehmen den Schritt in die Selbständigkeit. Bei einer Firmengründung spielen unzählige Faktoren eine Rolle, ob daraus eine erfolgreiche Geschichte entsteht. Die Wahl des richtigen Unternehmensstandortes kann dabei ein entscheidender Faktor sein.

Das modulare Konzept von Streetbox setzt genau dort an. Lage, Flächengrösse, Mietkonditionen, Ausbaustandard, Parkplätze und Expansionsmöglichkeiten sind die entscheidenden Kriterien dieses Flächenkonzeptes, das optimal auf die Bedürfnisse von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) sowie Mikrounternehmen ausgerichtet ist. Gestartet in der Westschweiz, expandiert in die Deutschschweiz und heute auch schon in Deutschland vertreten, beleben über 800 Mieterinnen und Mieter die Streetbox-Hallen mit ihren vielfältigen Geschäftsideen.

KMU und Mikrounternehmen dominieren nicht nur die Schweizer Wirtschaft, sondern repräsentieren auch die Mieterschaft in den Streetboxen. Für viele Unternehmen stellt sich gerade in der Gründungsphase die Frage nach einem geeigneten Standort. Die Antwort finden sie bei Streetbox.

Vor über zehn Jahren wurde mit dem Streetbox-Flächenkonzept ein völlig neues Nischenprodukt erfunden. Im Mittelpunkt des Konzeptes stehen Mikrounternehmen und KMU, welche die ideale Gewerbefläche suchen. Die Anforderungen von ebenerdiger Einfahrt, Lagermöglichkeiten und Büro in einem, angemessene Grösse, Kundenparkplätze und die Nähe zu einem Autobahnanschluss sind für Gewerbetreibende elementare Faktoren der Standortwahl. Als Stolperstein erweist sich aber oftmals die Grösse. Denn die oben genannten Anforderungen sind hauptsächlich nur in Industriearealen mit viel zu grosser Quadratmeteranzahl vorzufinden. Um genau diesem Problem entgegenzuwirken, ist das Konzept von Streetbox entstanden.

Variabel in Grösse und
Ausgestaltung

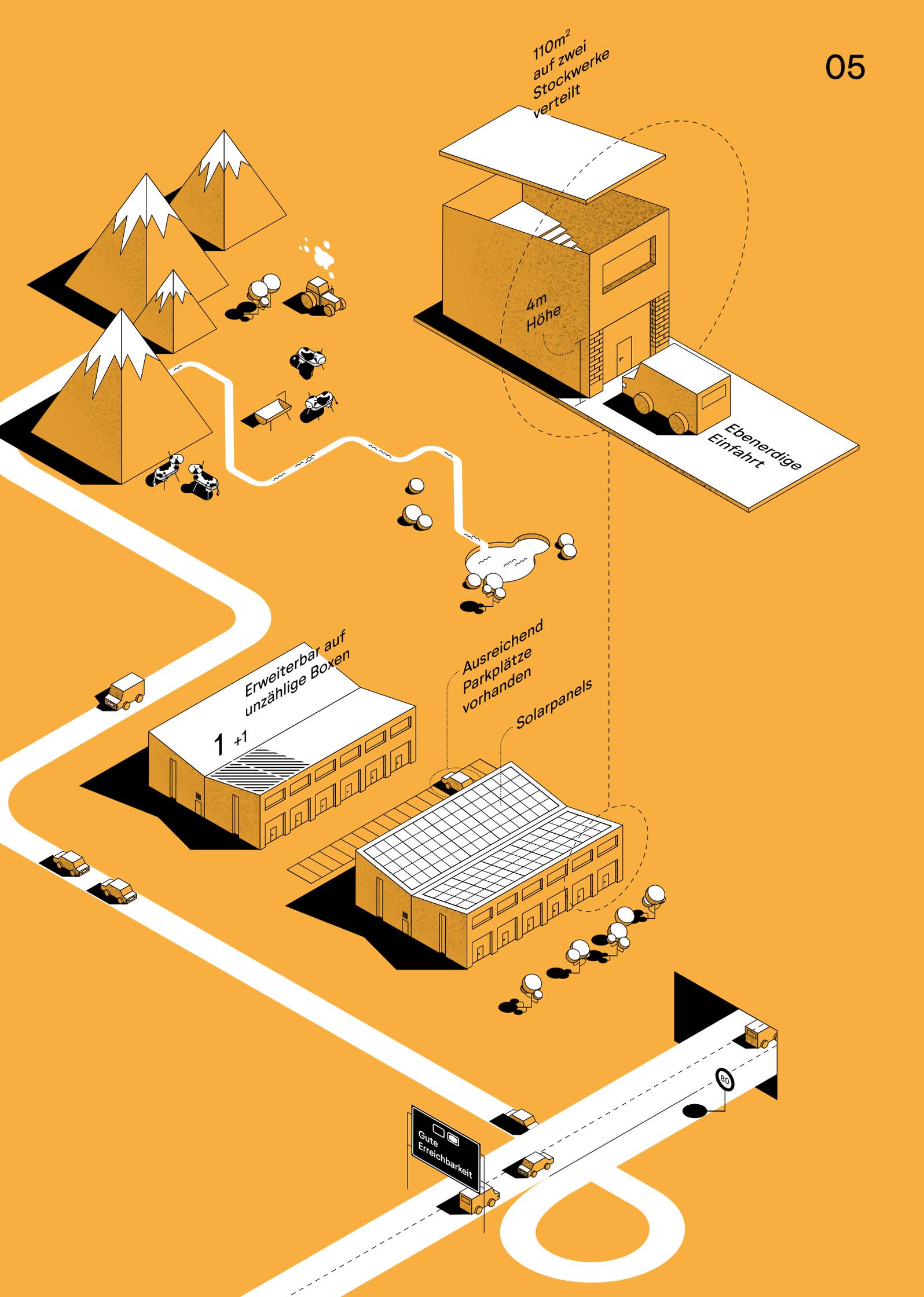
Bei Streetbox handelt es sich um standardisierte Hallen, die je nach Parzellengrösse in eine unterschiedliche Anzahl Boxen unterteilt sind. Durchschnittlich verfügt ein Standort über rund 45 Boxen. Eine einzelne Box ist normalerweise ungefähr 110 m² gross, auf zwei Ebenen verteilt und durch eine Innentreppe verbunden. Hat man ein grösseres Platzbedürfnis, so können mehrere Boxen nebeneinander bezogen werden. So flexibel die Flächengrösse ist, so flexibel können auch die Räume ausgestaltet werden. Denn alle Boxen werden im Rohbau angeboten.

Das erste Streetbox-Gebäude wurde 2011 in Port-Valais (VS) erbaut und war innert kürzester Zeit voll vermietet. Dieser Erfolg war die Basis für den Bau von weiteren Streetbox-Standorten in der Westschweiz. Die Expansion in die Deutschschweiz erfolgte 2017, später kam Deutschland hinzu.

Mit Sonnenenergie
Richtung Zukunft

Neben der standardisierten Bauweise wird darauf geachtet, dass je nach Möglichkeit immer auch eine Fotovoltaik-Anlage auf die Flachdächer installiert wird. Heute nutzen bereits 20 von 32 Streetbox-Standorten die Sonnenenergie und reduzieren so den CO₂-Ausstoss erheblich (aktuell wird nur rund 1,4 kg CO₂ e/m² verursacht) im Gegensatz zum konventionellen Stromverbrauch in anderen kommerziellen Immobilien.

Zukünftig wird noch mehr in die Grüne Energie gesteckt: An den neuen Streetbox-Standorten wird ein Zusammenschluss zum Eigenverbrauch (ZEV) geschaffen, d. h. der erzeugte Strom wird zunächst von den Bewohnerinnen und Bewohnern verbraucht, bevor er ins Netz eingespeist wird.



110m²
auf zwei
Stockwerke
verteilt

4m
Höhe

Ebenerdige
Einfahrt

Erweiterbar auf
unzählige Boxen

1 +1

Ausreichend
Parkplätze
vorhanden

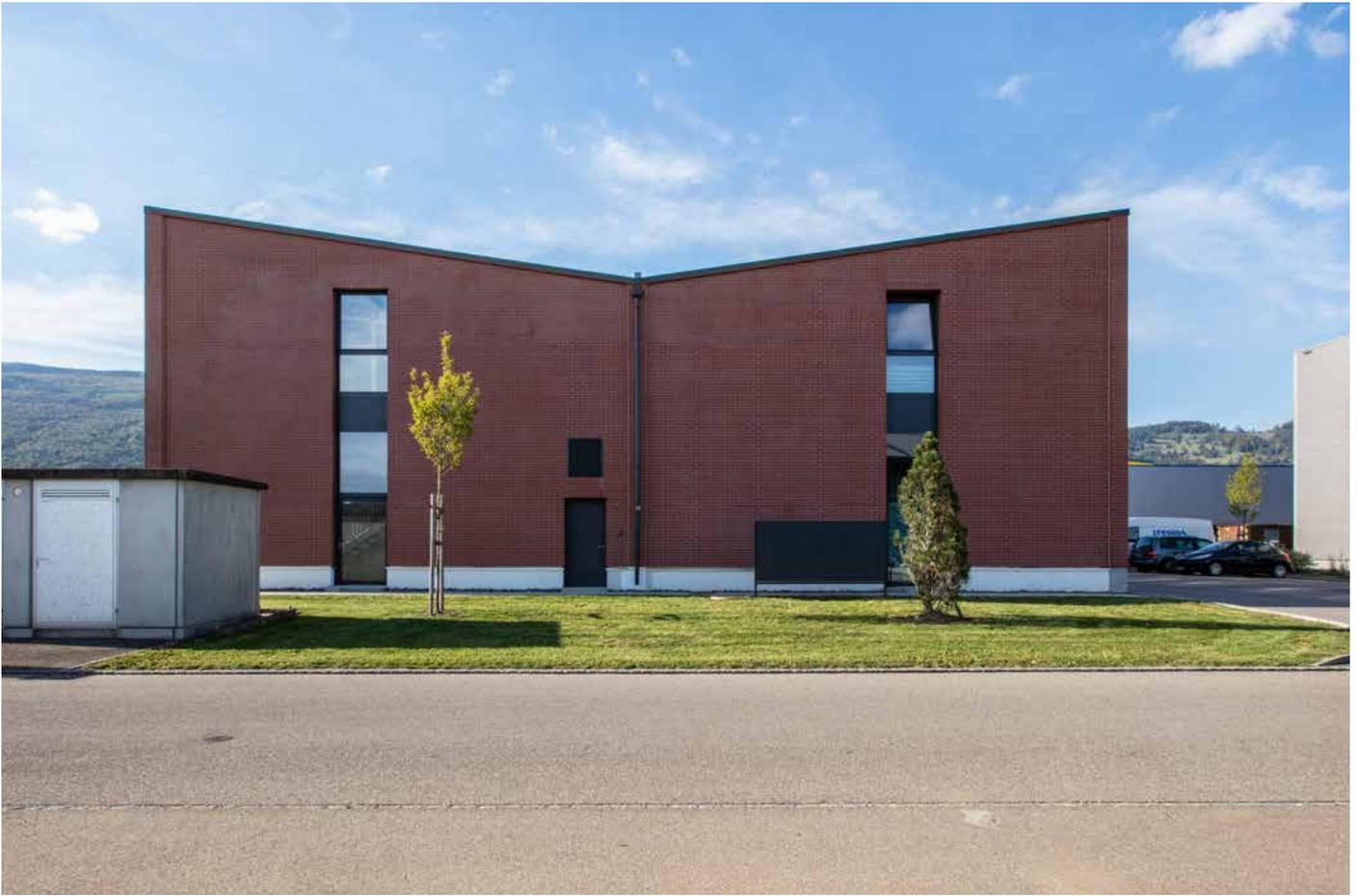
Solarpanels

Gute
Erreichbarkeit

80









10

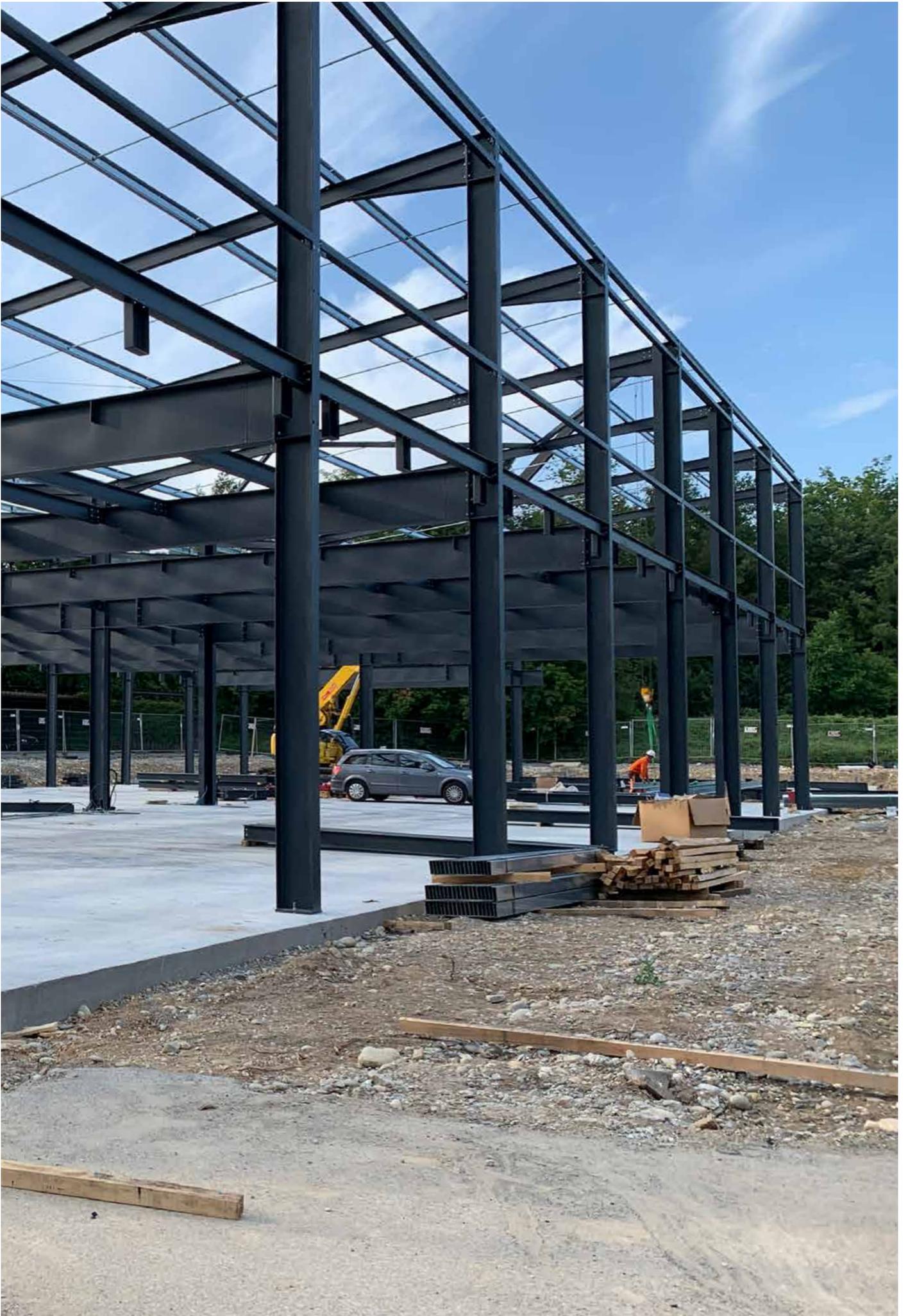
09

08

07

06

05



Mieten ab CHF 500.–/mtl.

Kaufen ab CHF 180'000.–

Kostenoptimierungen und ein solides Know-how sind der Schlüssel für das preisgünstige Flächenkonzept von Streetbox. Einerseits wirken sich die jahrelange Bauerfahrung und das breite Netzwerk zu guten Lieferanten positiv auf die Kostenstruktur der Streetbox-Immobilien aus. Andererseits bewirken die standardisierten Strukturelemente – die Hallen sind in ihrer Grundform immer gleich – sowie der Einkauf in grosser Stückzahl, dass im Bau Kosten eingespart werden können, ohne dass dabei die Qualität vernachlässigt würde.

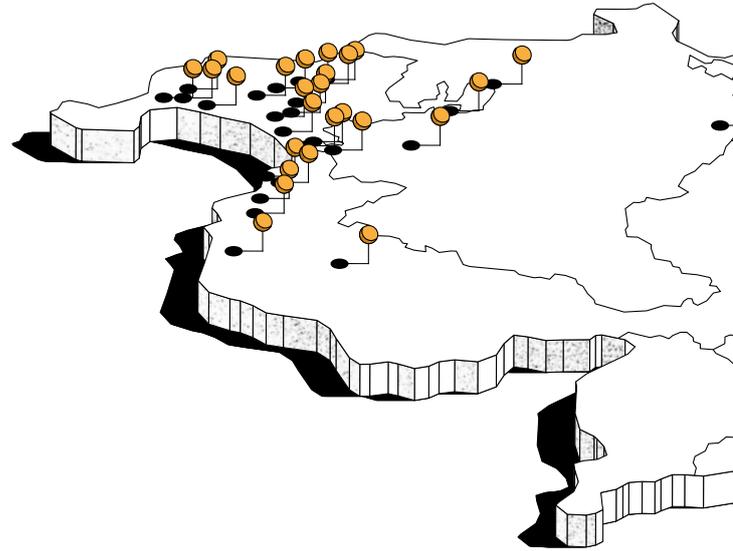
Die Mietpreise pro Monat für eine Box beginnen bei CHF 500.– und sind je nach Standort unterschiedlich angesetzt. Die Preise variieren aufgrund der Grundstückspreise der Gemeinden und des jeweiligen Steuerfusses. Zudem hängen sie von Angebot und Nachfrage ab. An jedem Standort wird ausserdem eine festgelegte Anzahl Boxen

zum Verkauf angeboten. Durch den Erwerb einer oder mehrerer Boxen wird der Käufer Teil einer Stockwerkeigentümerschaft.

Das Mischkonzept von Vermieten und Verkaufen hat für die Betreiberin des Streetbox-Konzeptes – und letztlich auch für die Investoren im entsprechenden Immobilienfonds – den Vorteil, dass die laufenden Kosten durch die Mieteinnahmen gedeckt werden. Die Erträge der Verkäufe werden wiederum in neue Standorte investiert.

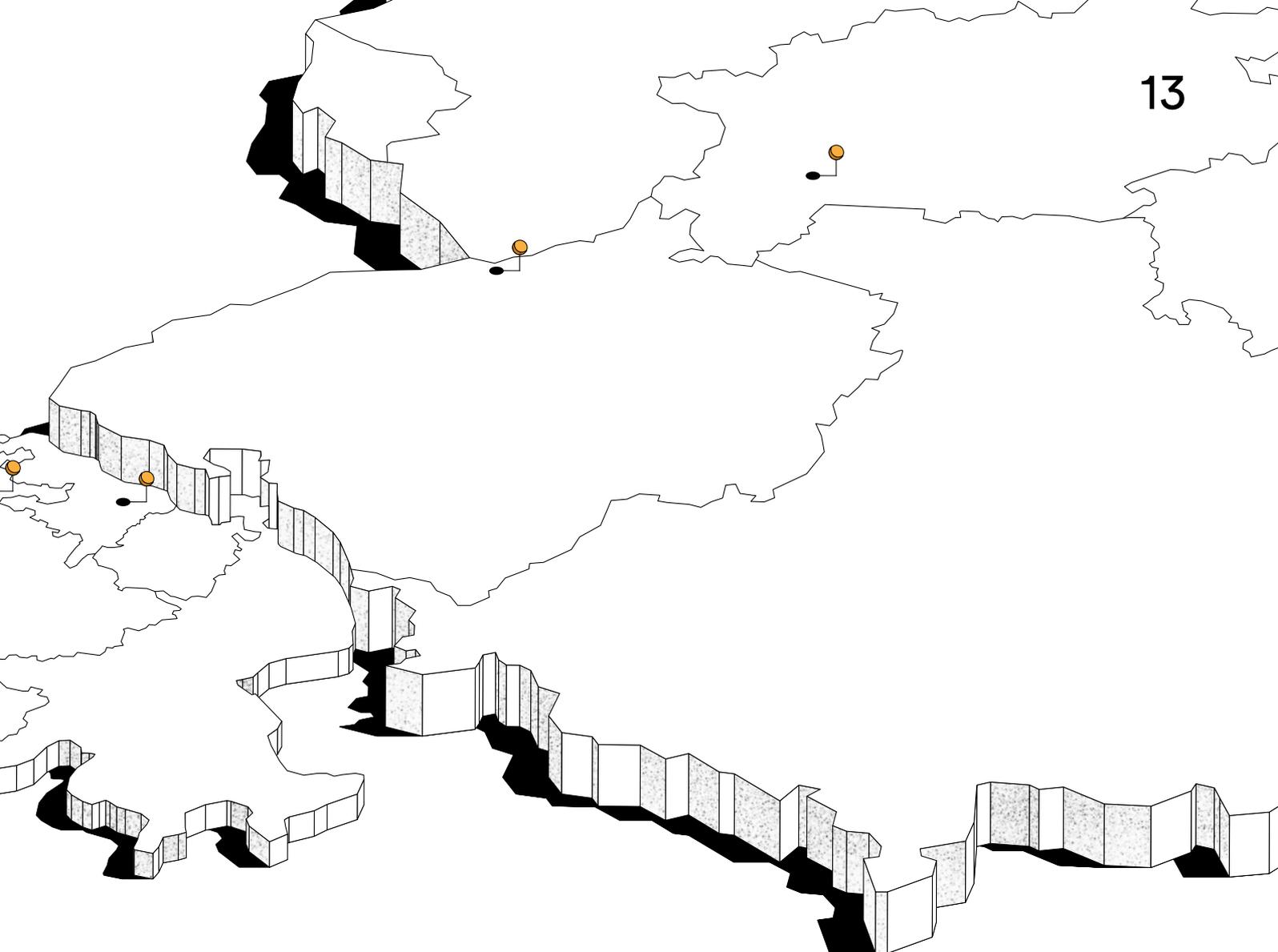
Streetbox ist für Mikro-, kleine und mittlere Unternehmen ein attraktiver Vermieter, denn die Mietverträge sind flexibel gestaltbar und können an die verschiedenen Entwicklungsphasen des Unternehmens angepasst werden. Diese Flexibilität des Konzeptes ermöglicht es den Unternehmen, sich voll und ganz auf ihre Geschäftsaktivitäten zu konzentrieren.

Von der Westschweiz bis nach Deutschland



insgesamt
1500 Boxen

30 x Schweiz
2 x Deutschland



Die Standortauswahl der Streetbox-Hallen ist ein wichtiger Faktor, um eine erfolgreiche Flächen-Auslastung zu erreichen. Das Konzept zielt auf KMU ab, die eine gute Erreichbarkeit mit dem Auto und eine genügend hohe Anzahl an Parkplätzen für Mieterinnen und Eigentümer sowie ihre Besucherinnen und Besucher bevorzugen. Alle Standorte befinden sich deshalb nahe eines Autobahnanschlusses und inmitten der örtlichen Industriezonen.

Nach dem Startschuss des ersten Streetbox-Baus im Jahr 2011 in Port-Valais (VS) und Aigle (VD) hat sich das

modulare Flächenkonzept in der Westschweiz über die Kantone Waadt, Freiburg, Neuenburg und Wallis verteilt. Mit der Expansion in die Deutschschweiz 2017 konnten wertvolle Erfahrungen für eine weitere Ausbreitung im deutschsprachigen Raum gesammelt werden. Als 2020 die ersten zwei Standorte in Deutschland (Hanau und Karlsruhe) eröffnet wurden, zeigte sich, dass das Flächenkonzept von Streetbox ein länderübergreifendes Bedürfnis von KMU abdeckt.

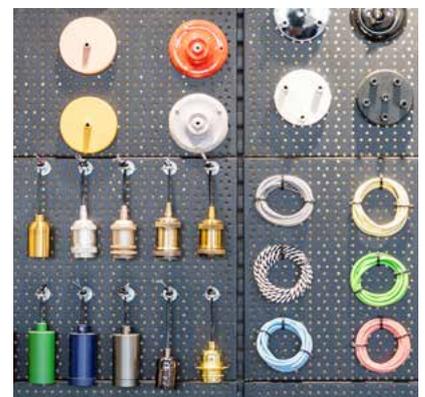
CH:
Aigle 1
Aigle 2
Avenches
Bex
Bouveret
Bretigny-sur-Morrens
Champagne 1
Champagne 2

Echallens
Ependes VD
Etoy
Gimel
Gland
Granges (Veveyse)
La Mont-sur-Lausanne
La Sarraz
Marin-Epagnier

Martigny
Niederbuchsiten
Orbe
Palézieux
Payerne
Rennaz
Rolle
Rossens FR
Savigny

Semsaies
Uvrier
Würenlingen
Yverdon-les-Bains

DE:
Hanau
Karlsruhe

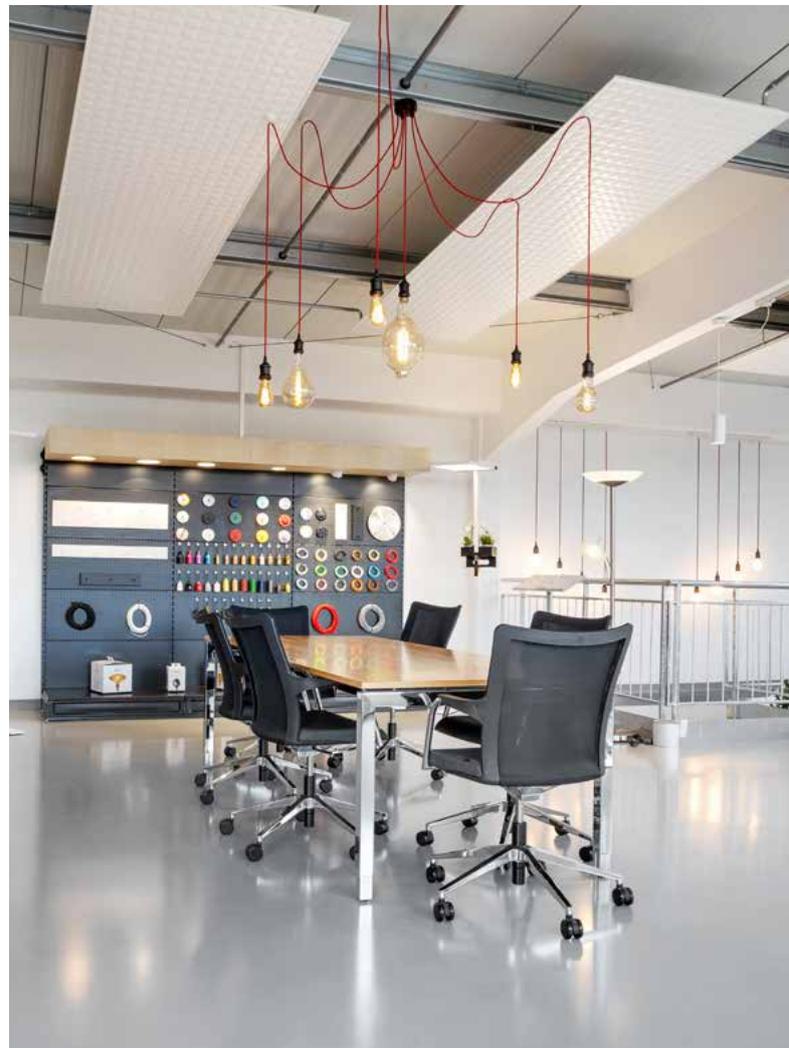


Bei Girard Sudron dreht sich alles ums Licht und das schon seit über 128 Jahren. Das traditionsreiche Haus hat mehrere Dekaden technischen Fortschritts erlebt und das Lichtuniversum massgeblich mitgeprägt. Von der Hülse für die ersten Edison-Lampen, mit der im Jahr 1894 alles begonnen hat, über die Erfindung der berühmten Dekorflamme im Jahr 1955, bis hin zur hochmodernen dekorativen Glühbirne mit biegsamem LED-Glühfaden im Jahr 2016 hat sich Girard Sudron als erfahrener Experte für Licht und Beleuchtung etabliert.

Girard Sudron stellt seine Erfahrung und sein Know-how immer wieder unter Beweis: einwandfreie Qualität

und Mut, auch mit ausgefallenen Kreationen den Markt aufzumischen. Die Nähe zu den Kundinnen und Kunden streicht Melanie Glauser, Marketing Managerin bei Girard Sudron, als besondere Stärke heraus: «Unsere Lösungen sind voll und ganz auf die Wünsche des Kunden angepasst und das wird geschätzt.»

Die Wahl des Standortes in Etoy ist einerseits aus strategischen Gründen entstanden und andererseits, da man in den Streetboxen die Möglichkeit hat, Ausstellungsraum, Lager und Büro zusammen unterzubringen. «Das ist eine grosse Stärke des Konzeptes und perfekt für KMU.»



Brasserie A&F Kaess in Champagne

Das Bierbrauen liegt François Kaess sozusagen im Blut. Schon sein Urgrossvater hat sich vor rund 140 Jahren dem feinen Goldwasser gewidmet. Jedoch hat es bei François Kaess einige Jahre gebraucht, bis er sich aus der Hobbyküche getraut hat, um das eigene Unternehmen mit seiner Frau Anne zu gründen. «Es ist für uns eine grosse Freude, dass es uns gelungen ist, diese Brauerei ins Leben zu rufen», sagt François Kaess über den Schritt in die Selbständigkeit.

Die Brasserie A&F Kaess gibt es seit 2015 und widmet sich der Herstellung von Craft-Beer. Vier Sorten sind im Sortiment, die man in diversen Lokalen

in den Regionen Nord-Waadtl und Neuenburg geniessen kann oder die direkt bei der Brauerei in Champagne bezogen werden können. In Zukunft werden auch Spezialeditionen hergestellt, die auf die Saison abgestimmt sind.

Durch die Zusammenarbeit mit Streetbox konnte die Brasserie A&F Kaess schon beim Bau des Champagne-Standortes spezifische Anpassungen für ihre Brauerei einbringen. «Das ist ein grosser Vorteil gegenüber konventionellen Flächen», meint François Kaess.





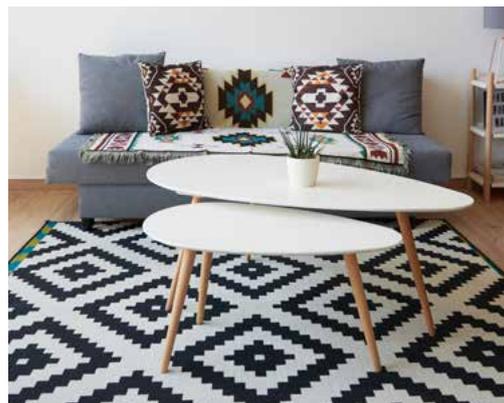
*«Diese Flexibilität, das Raum-
konzept an die verschiedenen
Bedürfnisse eines Unternehmens
anzupassen, ist genial.»*

François Kaess,
Inhaber der Brasserie A&F Kaess



«Die Box ist modular und bietet so die Freiheit, sie so zu gestalten, wie man es sich vorstellt.»

Jessica Falcy,
Inhaberin von CrossFit All Elements



Als sie vor einigen Jahren CrossFit für sich entdeckte, war für Jessica Falcy sofort klar: Ihre Leidenschaft für den Sport möchte die ehemalige Schweizer Meisterin im Wakeboard genau in dieser Trainingsform weitergeben.

2018 gründete sie zusammen mit ihrem Geschäfts- und Lebenspartner Alain Mottier das CrossFit All Elements mit dem Ziel, Leidenschaft, Natur und Wettkampf zu vereinen. Sie haben sich lange mit ihrem strategischen Vorgehen und der Positionierung auf dem Fitnessmarkt befasst. Für beide war aber immer klar: Sie wollen kein herkömmliches Fitnessstudio sein, und das soll die Aussenwelt zu spüren bekommen.

Seit über fünf Jahren ist das CrossFit nun schon bei Streetbox eingemietet. Das Unternehmen bewohnt gleich drei Boxen, die sie miteinander zu einer grossen Box verbunden haben. «Es ist eine Box, die die Leidenschaft für Fitness vereint – ein Paradies für Sportler», meint Jessica begeistert. Streetbox hat perfekt zu ihrem Konzept gepasst: «Die Box ist modular und bietet so die Freiheit, sie so zu gestalten, wie man es sich vorstellt.»

Jessica empfiehlt Streetbox jedem neugegründeten Unternehmen weiter. Sie empfindet das Preis-Leistungs-Verhältnis als top. Zudem bietet der Gewerberaum viel Spielraum für individuelle Anpassungen in der Innengestaltung.



«Mit Streetbox können wir wachsen.»

Frédéric Jacot,
Inhaber von Jacot et Isabel SA



Schokolade, Pralinen, Glaces und Patisserie – Frédéric Jacot produziert und vertreibt gemeinsam mit David, seinem Bruder, und Damien Isabel süsse Leckereien an Cafés, Restaurants und Hotels. Sie gründeten das damalige Unternehmen La Maison des Desserts 2016 und übernahmen dann 2018 die Bäckerei und Konditorei Jacot & Isabel in Lonay. «Tradition und Präzision spielen eine zentrale Rolle in unseren Kreationen», meint Frédéric.

Die drei erfüllten sich mit der Selbstständigkeit ihren Traum: «Wir können nun unsere Kreativität voll ausleben», sagt Frédéric. Der Anfang war allerdings nicht ganz leicht: «Qualität hat ihren

Preis, und das mussten die Kunden erst lernen.» Auch war die Suche nach einer passenden Räumlichkeit eine Herausforderung. «Wir besitzen Maschinen, eine Küche und ein Labor – das alles mussten wir erst einmal irgendwo unterbringen.»

So stiessen die drei Gründer vor vier Jahren auf Streetbox. Überzeugt hat sie der attraktive Preis sowie das höchst flexible Konzept, bestehend aus den modularen Boxen: «Mit Streetbox können wir wachsen. Das ist ein schönes Gefühl», so Frédéric. Der Chocolatier empfiehlt die Box allen Unternehmern, die flexibel bleiben wollen und Platz zum Lagern brauchen.



Der Streetbox Real Estate Fund ist an der SIX Swiss Exchange kotiert und investiert vorwiegend in das Flächenkonzept Streetbox in der Westschweiz. Das Ziel des Fonds ist primär die langfristige Erhaltung des Substanzwerts der Investitionen und eine angemessene Ausschüttung von Erträgen in Form von Dividenden. Dies soll durch die Schaffung eines Portfolios von stabilen, dynamisch bewirtschafteten Vermögenswerten erreicht werden. Zu diesem Zweck investiert der Fonds in Immobilien mit einem überdurchschnittlichen Renditepotenzial.

Facts

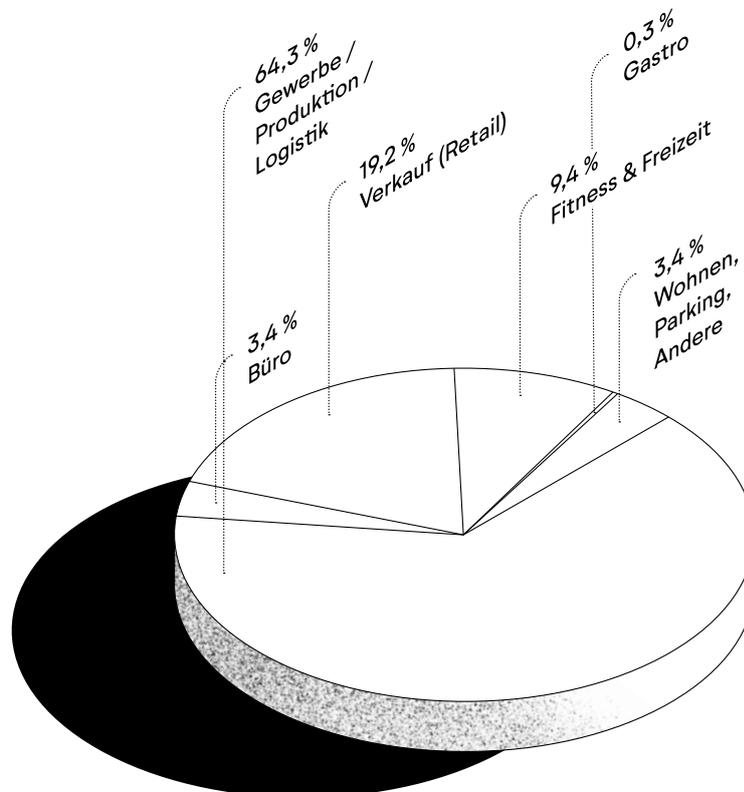
Lancierung: 2009

Strategie: Der Fonds investiert vorwiegend in Immobilien des Typs modulare Industriehallen von mittlerer Grösse in Agglomerationen und insbesondere in der Nähe von Autobahnen.

Zielgruppe: alle Anleger

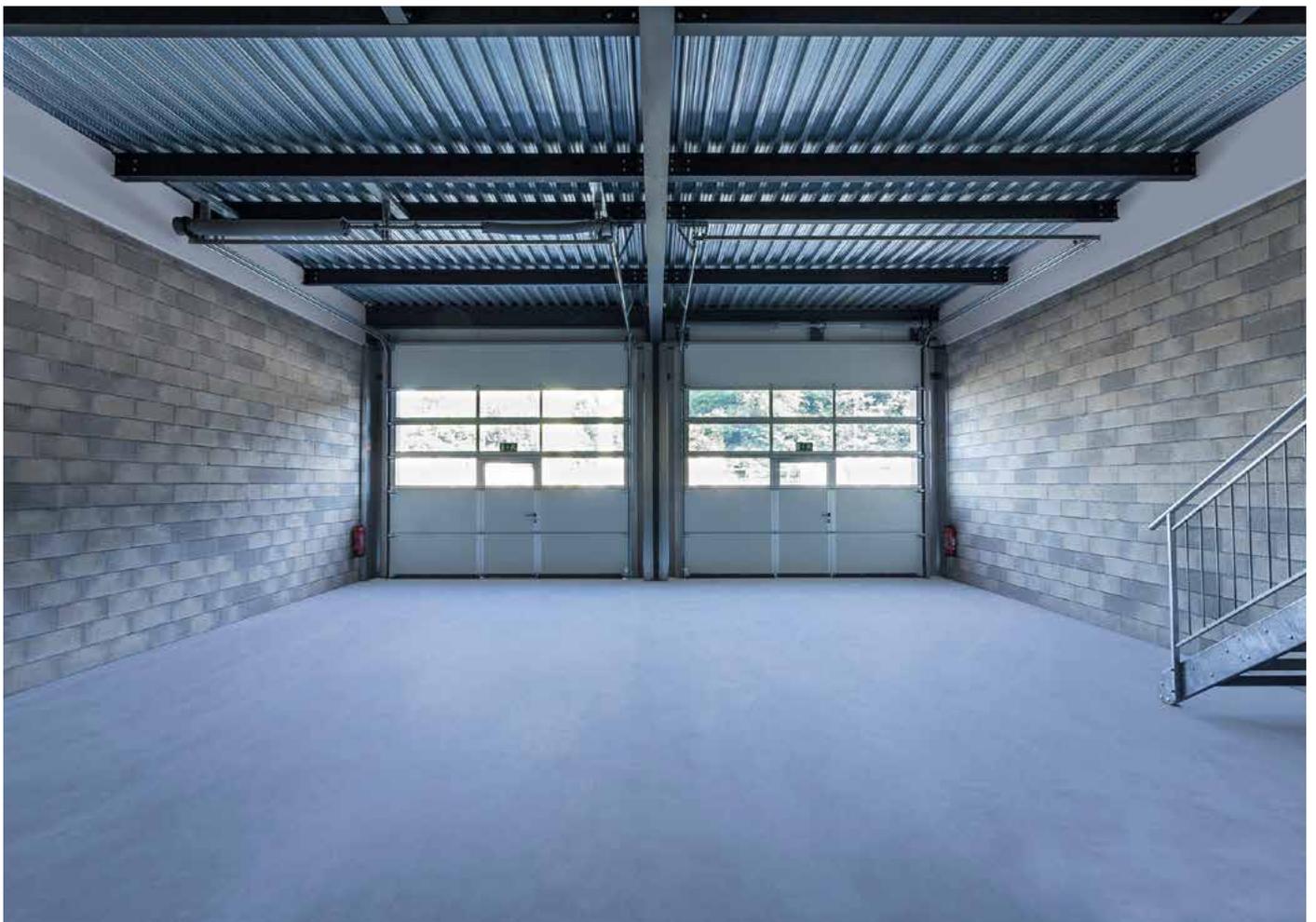
Anlagerendite: 11,53%

Per 31.03.2021



Nutzung der Box







Procimmo SA
Rue de Lausanne 64
1020 Renens

+41 21 651 64 30
streetbox@procimmo.ch



www.streetbox.com