


# Zürcher Start-up lanciert Airbnb für Büros

*Es gibt zu viele leere Sitzungszimmer, findet ein junges Zürcher Start-up. Darum lanciert es eine Sharing-Plattform für die Geschäftswelt.*

ein aus i

Fehler gesehen?

 Fehler beheben!

Airbnb, Uber oder auch klassische Schweizer Anbieter wie Mobil: die sogenannte Sharing Economy boomt. Der Trend des Teilens erfasst ständig neue Bereiche der Wirtschaft – zum Beispiel das Büro. So hat das Zürcher Start-up Workspace2go vor kurzem eine Plattform für Sitzungszimmer, Einzelarbeitsplätze und Seminarräume lanciert. Diese können dort stunden- oder tageweise gebucht werden. Anbieter können ihre ungenutzten Arbeitsflächen anbieten, die dann von den Nutzern für ihr Meeting oder ihren Workshop gebucht werden – eine Art Airbnb fürs Business.

Workspace2go wurde 2015 von Manuele Fumagalli und Samuli Hiltunen gegründet. Die Idee zur Gründung des Start-ups sei aus einer Beobachtung heraus entstanden. «Wir sahen in einer Schule, dass ein grosser Teil der Räumlichkeiten während einiger Stunden am Tag leerstand und dachten uns: Erhöht man auf der einen Seite die Auslastung von bestehenden Räumlichkeiten und ermöglicht man auf der anderen anderen Teilnehmern die Nutzung, ist das eine Win-win-Situation», sagt Fumagalli.

## Einnahmen über Kommission

Der Vorteil ihres Konzepts liege in der Einfachheit und Transparenz. Anbieter können ihre Räumlichkeiten gratis auf die Plattform laden, bei einer erfolgreichen Buchung wird eine prozentuale Kommission belastet. Gäste zahlen lediglich den Raumpreis – also genau wie beim Original-Airbnb.

In der Stadt Zürich würden bisher 20 Unternehmen etwa 70 Räumlichkeiten anbieten, so Fumagalli. Im Angebot gebe es auch einige sehr attraktive Räumlichkeiten – etwa ein Business-Meetingraum für zwölf Personen beim Talacker für 60 Franken pro Stunde. Oder ein Sitzungszimmer in einer Anwaltskanzlei beim

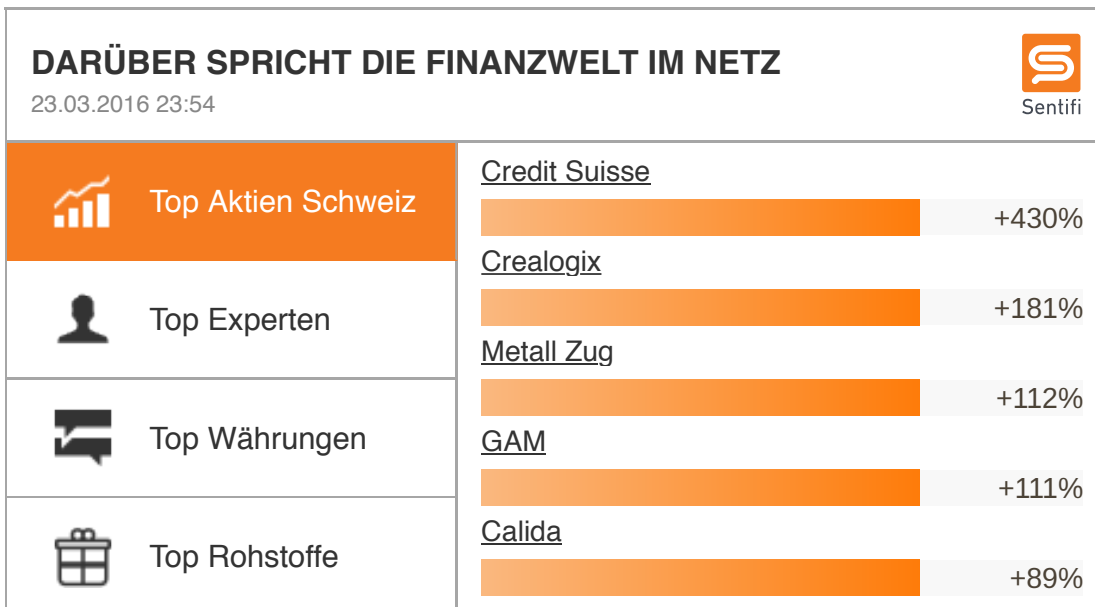
Bellevue für 32 Franken pro Stunde, Kaffee und Wasser inklusive. Fumagalli hofft, dass bald weitere Anbieter ihre Räumlichkeiten über ihre Plattform anbieten werden, damit die Sache ins Laufen kommt.

## Airbnb setzt auf Geschäftsreisende

Auch Airbnb selbst will mit Geschäftsleuten Geld verdienen – allerdings nach wie vor durch die Vermietung von Übernachtungsmöglichkeiten, nicht mit Büroräumen. Um im lukrativen Business-Segment Fuss zu fassen, hat das Unternehmen deshalb vor Kurzem eine Kooperation mit dem Online-Reiseservice Concur abgeschlossen.

Concur bietet mit TripLink einen Dienst, der Unternehmen die Planung und Spesenabrechnung für die Geschäftsreisen ihrer Mitarbeiter vereinfachen soll. Über TripLink können Geschäftsreisende Flüge, Hotels oder Mietwagen buchen. Als Zusatzservice liefert TripLink die Auflistung der detaillierten Kosten anschliessend direkt dem Arbeitgeber.

(kwo)



Mehr Videos

powered by  veesec

