

Workspace2go: SML-Alumnus lanciert Vermittlungsplattform für Arbeitsplätze

von Adrian Octavio Sulzer · 6. April 2016

Der Eindruck mag täuschen, denn wird dringend ein Sitzungszimmer benötigt, sind oft alle belegt. Trotzdem: Viele Sitzungszimmer und Arbeitsplätze werden nur Teilzeit genutzt. SML-Alumnus Manuele Fumagalli will das ändern. Sein Start-up Workspace2go funktioniert ähnlich wie Airbnb.

Ein [Arbeitsplatz](#) an bester Lage für CHF 10/h gefällig? Oder eine stilvolle [Location](#) mit Limmatblick für ein wichtiges Meeting? Dafür sind CHF 100/h fällig. Vielleicht verfügen Sie aber selber über Büroräumlichkeiten und Sitzungszimmer, die nicht ausgelastet sind. Ab damit auf [Workspace2go](#), die Plattform für Sitzungszimmer, Arbeitsplätze und Seminarräume, die stunden- oder tagweise gebucht werden können. Lanciert wurde sie von Manuele Fumagalli, einem Alumnus (BSc Banking & Finance) der ZHAW School of Management and Law (SML). Noch ist das Angebot überschaubar, doch es wächst täglich. «Es läuft super», verrät er stolz.



«Es läuft super.» Start-up-Gründer Manuele Fumagalli ist zufrieden mit dem bisherigen Geschäftsverlauf.

Die Business Idee kam plötzlich

Ein eigenes Unternehmen zu gründen war schon immer ein Traum von Manuele Fumagalli. Doch als viel beschäftigter UBS-Banker war dieser Traum weit entfernt. Ende 2013 beschloss er, seine Komfortzone zu verlassen, Job und Wohnung zu kündigen und ein Jahr auf Reisen zu gehen. Unterwegs reifte der Entschluss, etwas Eigenes aufzubauen. Was aber fehlte, war die überzeugende Idee. Zurück mit vielen neuen Erfahrungen und Eindrücken machte er sich auf die Suche nach einem Broterwerb, um wieder ins Arbeitsleben einzusteigen. Bei einem Vorstellungsgespräch als Nachhilfelehrer beklagten sich die Besitzer der Nachhilfeschule über die schlechte Auslastung ihrer Klassenzimmer. Am späten Nachmittag würden diese aus allen Nähten platzen, morgens seien sie hingegen leer. Die teure Miete sei trotzdem vollumfänglich zu bezahlen. Fumagalli begann darüber nachzudenken, wie man die Auslastung verbessern könnte. Der Gedanke liess ihn nicht mehr los und irgendwann war die Geschäftsidee gereift.

Finanzierung gesucht

[20 Minuten](#) nannte das Start-up kürzlich ein «Airbnb für Büros». Der Vergleich ist nicht ganz von der Hand zu weisen. «Natürlich haben wir uns bezüglich Interface an der erfolgreichen Plattform orientiert. Ein viel wichtigere Inspiration war aber Liquidspace», so Fumagalli. Die vergleichbare [Plattform](#) aus den USA vermittelt bereits seit fünf Jahren Arbeitsplätze und wächst rasant. Ein solches Wachstum würde sich auch Manuele Fumagalli wünschen, doch noch ist man ohne Finanzierung durch Dritte unterwegs. «Ein entsprechendes Funding ist der nächste Schritt. Wir sind in Kontakt mit diversen Business Angels». Für die Weiterentwicklung des Unternehmens wäre dies sehr wichtig, denn langsam stossen er und Samuli Hiltunen, sein Geschäftspartner der sich um die IT kümmert, an Grenzen. «Jedes ernstgemeinte Start-up kommt irgendwann an den Punkt, wo es sich entscheiden muss: entweder man tuckert weiter wie bisher und riskiert steckenzubleiben, oder man setzt zum grossen Expansionssprung an. Das geht meist nur mit externer Hilfe», so [Adrian Müller](#), Start-up-Coach und Leiter des [Centers for Innovation & Entrepreneurship](#) an der SML.



Büro- und Sitzungszimmer für jeden Zweck: Nach dem Artikel in 20 Minuten hat sich das Angebot verdoppelt.

Coaching ist entscheidend

Dank seinem Studium und seiner Arbeitserfahrung war es für Fumagalli einfach, Businesspläne zu erstellen, Kalkulationen vorzunehmen etc. Entscheidend ist aber auch die Unterstützung durch Thomas Billeter, der das Start-up als Strategic Advisor berät. Er unterrichtet zudem in den [CTI-Entrepreneurshipkursen](#), die auch an der ZHAW angeboten werden. Die beiden kennen sich schon lange, und Fumagalli hat bei Billeter's Start-up [Finpilot](#) mitgearbeitet, einer cloud-basierten Finanzsoftware für Jungunternehmen. Dort konnte er wertvolle Erfahrungen im Aufbau von Unternehmen sammeln. «Es ist wichtig jemanden mit dem nötigen Weitblick und strategischem Flair an Bord zu haben», ist Fumagalli überzeugt. Adrian Müller bestätigt das: «Der richtige Coach ist oft ein entscheidender Erfolgsfaktor. Gerade in frühen Start-up-Phasen kann er Perspektiven aufzeigen und Türen öffnen und dies meist viel schneller, als es die Gründer alleine könnten.» Wo wird Workspace2go in fünf Jahren sein? Darüber möchte Manuele Fumagalli nicht spekulieren. Er hofft aber, dass man der führende Anbieter für temporäre Arbeitsplätze sein wird, in der Schweiz und gegebenenfalls auch im Ausland.

Unter dem Label entrepreneurship@ZHAW werden Jungunternehmerinnen und -unternehmer auf vielfältige Weise unterstützt. So verfügt die ZHAW z.B. über einen Startup Incubator im Technopark

Winterthur. Ein Überblick über die Angebote gibt's auf der entsprechenden [Website](#).

Manuele Fumagalli ist am 20. April am Focus Event der International Week «[Europe: The Future Place to Produce?](#)» an der SML als Podiumsteilnehmer zu Gast.

Auskunft: Manuele Fumagalli, Tel. 078 837 15 66, manuele@workspace2go.ch

- nicht mit Facebook verbunden
- nicht mit Twitter verbunden
- nicht mit Google+verbunden