

startup

Airbnb für Büros

Workspace2go Büros und Sitzungszimmer sind teuer. Noch schmerzlicher ist es, wenn diese Räumlichkeiten leer stehen. Ein Zürcher Startup nimmt sich dieses Problems an.

YANNICK PFAFFEN

Die Business-Idee

Ausgaben für Büroräumlichkeiten oder Sitzungszimmer sind bei vielen Unternehmen ein beträchtlicher Kostenblock, die Auslastung ist jedoch nicht überall optimal. Diesem Umstand will nun ein Zürcher Startup Abhilfe schaffen. Auf der Plattform Workspace2go können Firmen nicht genutzte Räumlichkeiten stundenweise, halbtags oder ganztägig anbieten. Einerseits können unbenutzte Büros in bares Geld umgewandelt werden. Andererseits profitieren die Kunden von preiswerten, angesagten Lokaltäten. Eine Art «Airbnb für Büros» – für beide Seiten eine Win-win-Situation.

Inspirieren liess sich Gründer Manuele Fumagalli von den wirtschaftlichen Überlegungen einer Nachhilfeschule: «Nachhilfe findet grundsätzlich nach dem ordentlichen Schulunterricht statt. Folglich stehen während eines Grossteils des Tages die Räumlichkeiten leer. Es existieren natürlich noch zahlreiche weitere solche Beispiele in den unterschiedlichsten Branchen.»

Die Gründer

Der 28-jährige Manuele Fumagalli, Betriebswirtschafter und ehemaliger Account-Manager bei der UBS, gründete Workspace2go Mitte 2015 zusammen mit Samuli Hiltunen, der für die technische Umsetzung der Plattform zuständig ist. Ebenfalls von Anfang an konnte Thomas Billeter, der Managementpositionen bei diversen Unternehmen innehatte und den Jungunternehmern mit Rat und Tat zur Seite steht, als strategischer Berater gewonnen werden. Komplettiert wird das Team von Paulina Geers als Praktikantin sowie Zef Markaj als Fotograf. Ohne zwar Teil des Startups zu sein, spielt der Impact Hub Zürich am Sihlquai 131 aber dennoch eine wichtige Rolle: «Es herrscht ein extrem positives Ambiente, jeder hat sein eigenes Baby und baut dieses auf», sagt Fumagalli.

Der Markt

Workspace2go bewirtschaftet sowohl B2C als auch B2B. Zum Consumer-Segment gehören vor allem Freelancer, die einen Arbeitsplatz benötigen, oder Coa-

ches, Consultants, Startups und kleinere Unternehmen, die eine Sitzung oder ein Seminar an einer guten Lage abhalten wollen. Bei den Business-Kunden handelt es sich eher um grössere Firmen, die für einen Workshop eine Lokalität mit nicht alltäglicher Atmosphäre suchen. Dies bestätigen gemäss Fumagalli auch die Buchungen im ersten Monat, die «die Erwartungen massiv überstiegen». Diese betrafen je ein Drittel Arbeitsplätze, Sitzungsräume und Workshop-Lokalitäten. Auch auf Partner-Seite hat sich seit Ende Februar einiges getan. Insgesamt werden schon bald mehr als 200 Workspaces buchbar sein.

Zu Beginn wollte sich das Jungunternehmen auf den Grossraum Zürich beschränken. Da aber bereits nach kurzer Zeit erste Anfragen aus anderen Regionen eintrafen, wollte Fumagalli «keine künstlichen Barrieren schaffen» und weitete nun sein Geschäft sukzessiv auf weitere Gebiete aus.



«Die Buchungen im ersten Monat haben die Erwartungen massiv überstiegen.»

Manuele Fumagalli (links) Mitgründer Workspace2go

DAS MEINT DER EXPERTE



«Differenzierung und Wachstum sind Schlüsselfaktoren im Sharing-Economy-Universum. Das Startup ist hier gut aufgestellt, aber nicht konkurrenzlos.»

Dietmar Grichnik, Professor an der Universität St. Gallen

Die Chance

Workspace2go ist nicht der einzige Anbieter dieser Art, dennoch ist der Gründer davon überzeugt, dass der Newcomer seinen Weg gehen wird. Vor allem die «Vielfalt an unterschiedlichen Lokaltäten an verschiedenen Standorten zu angemessenen Preisen» soll das Unternehmen von anderen Anbietern abheben.

Von einem Sitzungszimmer in einer Anwaltskanzlei über die Aula einer Schule bis hin zu einem Meetingraum in der Börse in Zürich sind die verschiedensten Räumlichkeiten buchbar. Die Aufschaltung eines Raums ist für die Anbieter kostenlos und sie bestimmen auch, was im Preis inbegriffen sein soll. Preislich bewegen sich die Lokaltäten in einem Rahmen zwischen 8 und 600 Franken pro Stunde, wobei das Jungunternehmen 20 Prozent davon als Kommission erhält.

Update

1Cryobio AG

Rückblende Über das im Technologiepark Luzern in Root LU angesiedelte Startup 1Cryobio hat die «Handelszeitung» im Sommer 2014 berichtet. Seither ist einiges passiert: Die Produktion der trennbaren Laborröhrchen für die Tiefkühlagerung von biologischem Material wie zum Beispiel Blutproben, die 1Cryobio noch im Herbst 2014 auf den Markt bringen wollte, hat sich mehrmals verzögert. «Wir mussten zurück auf Startfeld eins», sagt Bruno Ehrler, CEO von 1Cryobio. «Es galt, den Herstellungsprozess nochmals von vorne aufzugleisen.»



CEO Bruno Ehrler musste Rückschläge einstecken.

2 Mio. Fr. Kapitalerhöhung geplant

Markteinführung Bei 1Cryobio scheint nun das Ende der langen Durststrecke in Sicht. Nach viermonatigen Tests und weiteren Anpassungen des Produkts im letzten Quartal 2015 erfüllt die Fabrikation der anspruchsvollen Ampullen nun endlich alle Qualitätsparameter. Derzeit laufen Feldversuche mit einer ersten Serie dieser zweiten Generation bei ausgewählten Kunden. Alles deutet im Moment auf ein positives Ergebnis hin, sodass der Markteinführung in diesem Sommer nichts mehr im Wege stehen dürfte.

ANZEIGE

Ökonomische Öffnung ist politischer Zündstoff

Afrika als Chinas Wachstumsbarometer

Schuldenberge und billiges Geld

Betrifft Sie das?

Diese globalen Entwicklungen haben eines gemeinsam: Sie beeinflussen die Wirtschaft und damit Ihr Vermögen. Wie gehen Sie mit Komplexität um?

Als persönliche Berater navigieren wir Sie durch das anspruchsvolle Umfeld. Ihre individuellen Ansprüche vernetzen wir mit unseren Analysen. Tagtäglich.

Entdecken Sie mehr auf notenstein-laroche.ch. Gerne beraten wir Sie auch im persönlichen Dialog: unter **071 242 50 00** oder am Standort in Ihrer Nähe.

NOTENSTEIN LA ROCHE
PRIVATBANK

ST.GALLEN BASEL BERN CHUR GENÈVE LAUSANNE LOCARNO LUGANO
LUZERN OLTEN SCHAFFHAUSEN WINTERTHUR ZÜRICH