#ZUKUNFTCOWORKING

Bevor die Welle kommt

Wie Flex-Betreiber heute Kunden gewinnen

Fabrizio Lauria
Gründer von CoWorking Capital und SubOffice

KURZ ZU MIR

Fabrizio Lauria

2015

Start als Immobilienkaufmann, vom ersten Tag an auf „Business Center“ spezialisiert

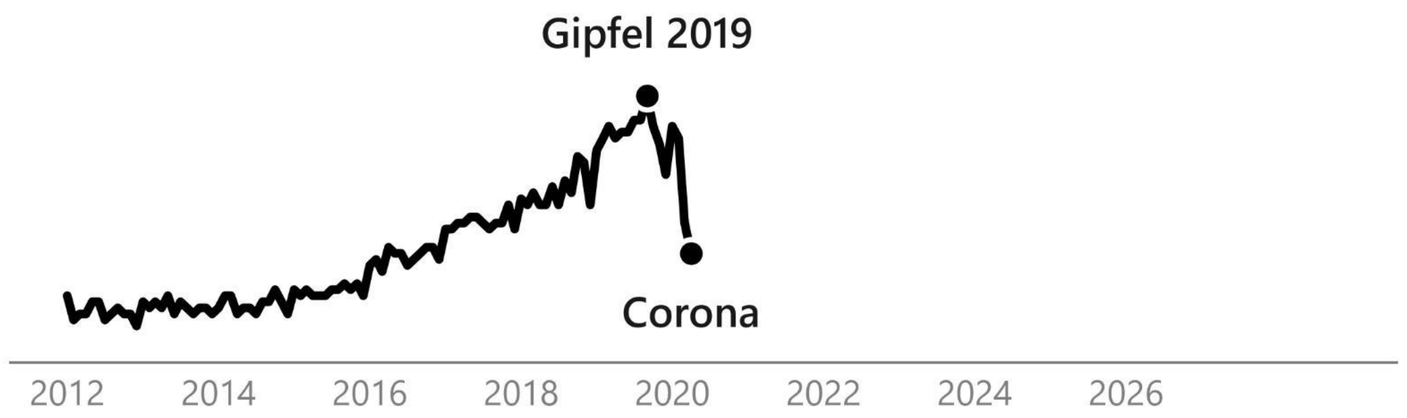
2

Flex-Standorte für einen Konzern angemietet, aufgebaut und betrieben

2025

Zurück im Markt mit CoWorking Capital: Ich bringe Firmen ins passende Flex Office

2019 war der Höhepunkt.



+70 %

Flex-Fläche in den Big 7, in nur drei Jahren

47 Mrd. $

war WeWork wert

halbiert

das Suchinteresse in zwei Monaten Corona

Quellen: JLL, WirtschaftsWoche, Google Trends

HEUTE

Der Kunde hat Auswahl.

Leerstand Berlin 2019

1,5 %

→

Leerstand Berlin heute

über 8 %

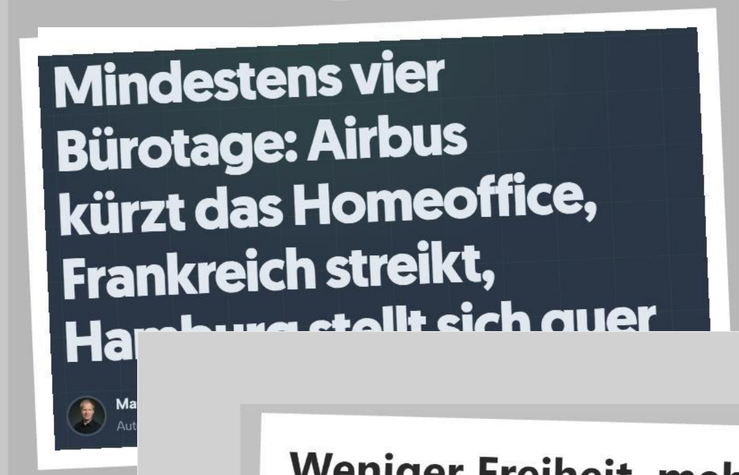
Euer Wettbewerb ist jede freie Bürofläche in eurer Nähe.

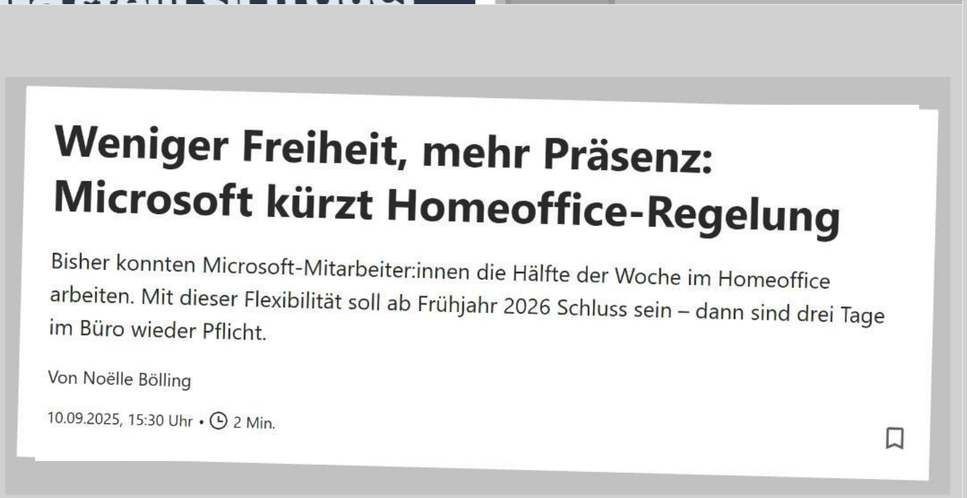
Vermieter gehen mit den Laufzeiten runter, oft auf drei Jahre, und locken mit Incentives.

Quellen: BNP Paribas Real Estate, JLL

IHR HABT SIE ALLE GESEHEN

Die Großen holen ihre Leute zurück. In die eigenen Büros.





Quellen: D

WAS KÖNNEN WIR ALSO TUN?

Was wir machen, ist Vertrieb.

Damit der Kunde euch versteht und euch vertraut, gibt es drei Hebel.

01 **Verkauft, wofür ihr steht.**

02 **Sprecht seine Sprache.**

03 **Seid da, wenn er sucht.**

HEBEL 1 VON 3

01

Verkauft, wofür ihr steht.

Warum sollte der Kunde mit euch gehen?

Wer nur besser sein will statt anders, landet im Preiskampf.

Michael Porter, Harvard Business School

FRAGT EURE COMMUNITY

„Warum seid ihr bei uns?“

„Wenn wir heute schließen würden: Was würde euch fehlen?“

Womit euer Space heute punktet.

01

Telefonkabinen

Das absolute Minimum. Viele Gespräche laufen heute über Video.

02

Meeting-Pods für 2 bis 3

Frei nutzbar, ohne Buchung. Für die kurze, vertrauliche Runde.

03

Schreibtisch 1,40 m

Die Arbeitswelt hat sich an zwei Monitore gewöhnt. Dafür braucht es meist mindestens 1,40 m.

WARUM

„Am Einzelschreibtisch entstehen keine neuen Werte mehr.“

Raphael Gielgen, Trendscout bei Vitra

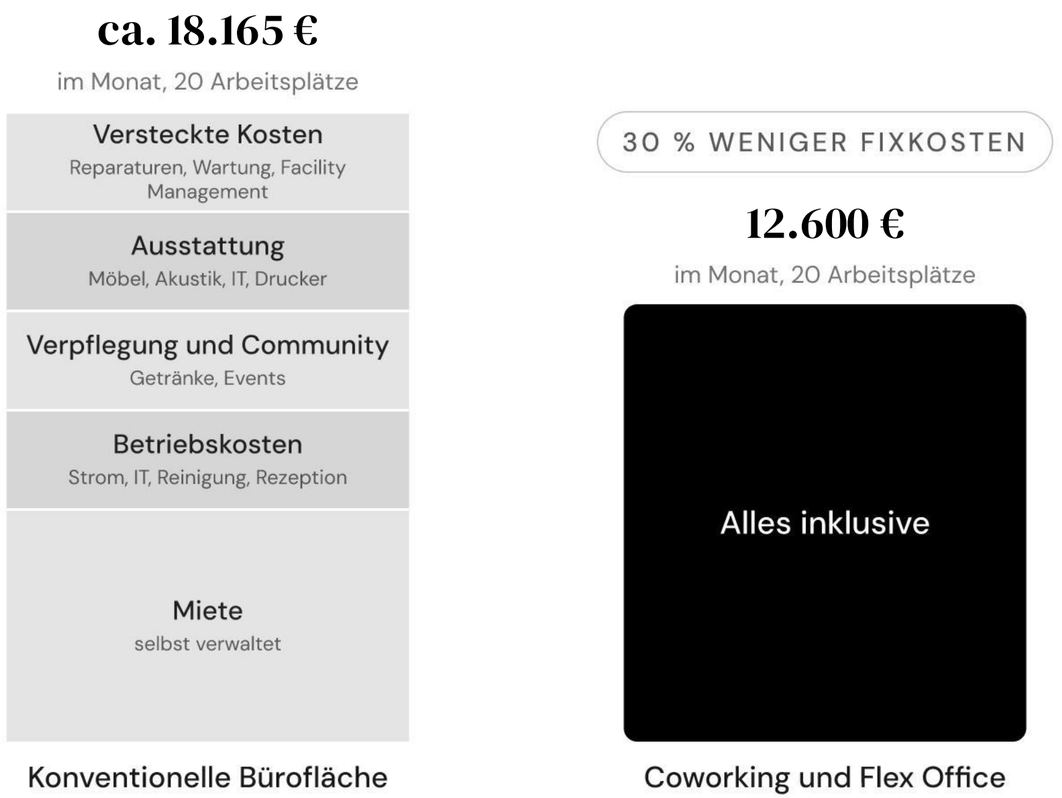
Zitat: Interview mit Raphael Gielgen, dearwork

HEBEL 2 VON 3

02

Sprecht seine Sprache.

Wer kennt diese Grafik?



Meine Vergleichsgrafik „Büromiete vs. Coworking“, im Monat. Einzelposten nicht maßstäblich

Der typische Fehler im Angebot.

SO LIEST ES DER GESCHÄFTSFÜHRER

Büro 1
20 m²
2.000 € im Monat

= 100 € pro m²

SO VERSTEHT ER ES

Büro für 4 Personen
20 m² plus 400 m²
Gemeinschaftsfläche
mit Dachterrasse, Lounge und Küche
2.000 € im Monat

VORLAGE HINTER DEM QR-CODE

Beispiel, illustrativ

HEBEL 3 VON 3

03

Seid da, wenn er sucht.

Fünf Minuten statt 24 Stunden.

21×

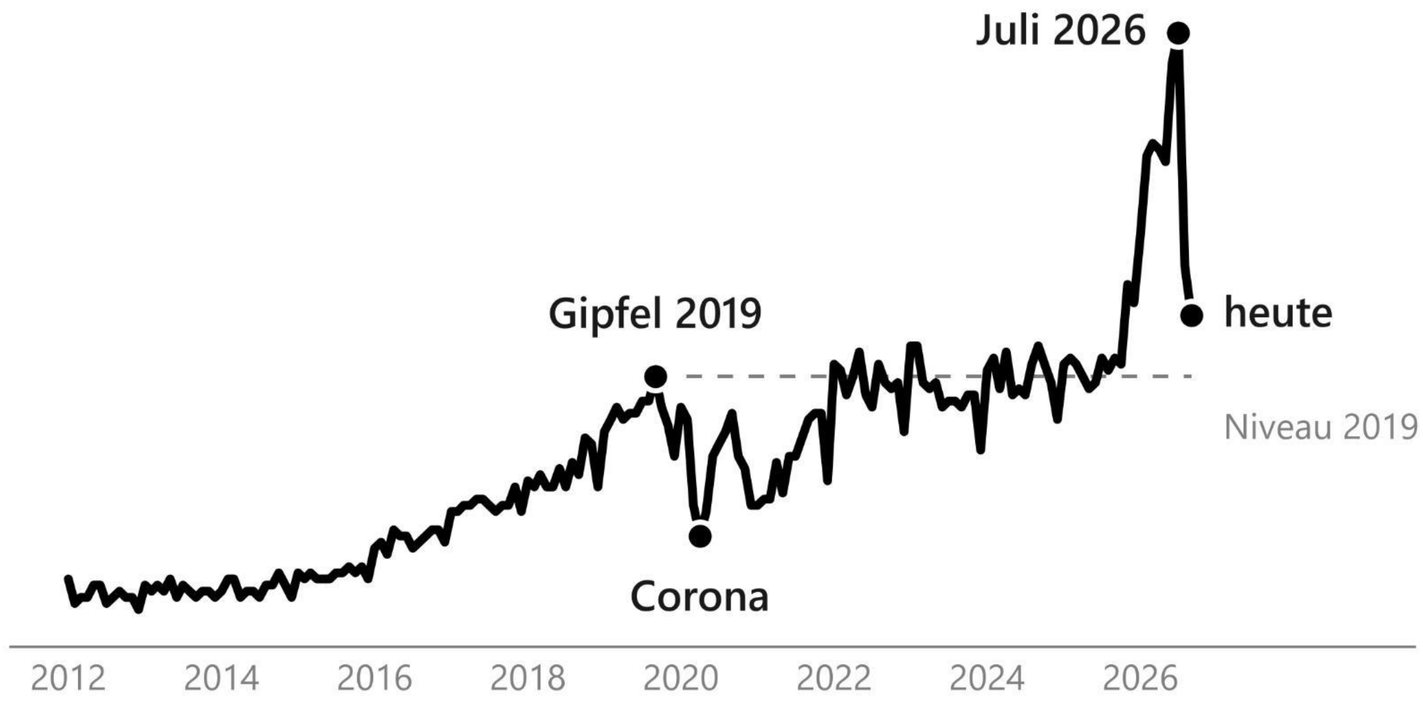
höhere Chance, den Kunden zu gewinnen, wenn ihr nach 5 statt nach 30 Minuten antwortet

SO SCHNELL ANTWORTEN FIRMEN AUF EINE ANFRAGE

BESSER **Sofort anrufen. Geht das nicht: in 5 Minuten eine Mail mit Angebot, Preis, Exposé und Terminlink.**

Quellen: MIT und InsideSales, Lead Response Management Study (2007); Harvard Business Review (2011), Test mit 2.241 Firmen in den USA

Es wird wieder besser.



Gesucht wird mehr als 2019.

Angefragt noch mit Handbremse.

über 60 %

des Risikokapitals im 2. Quartal 2026 ging an KI-Startups

über 3.000

Startup-Gründungen im ersten Halbjahr 2026. So viele wie nie

Quellen: Google Trends, KfW Research, Startup-Verband und startupdetector

Die Welle kommt.

01	Verkauft, wofür ihr steht.
02	Sprecht seine Sprache.
03	Seid da, wenn er sucht.

Gewinnen wird nicht der schönste und nicht der billigste Space. Gewinnen wird der, den der Kunde versteht und dem er vertraut.

Co Working Capital

Danke euch.

Alles von heute: die Zahlen, die Quellen und die Angebotsvorlage.

coworkingcapital.com/zukunftcoworking

Fabrizio Lauria
coworkingcapital.com
suboffice.io