Rivvers

Coworking

Rechnet sich das?

Zukunft Coworking 2026 | Tim Schabsky | Rivvers

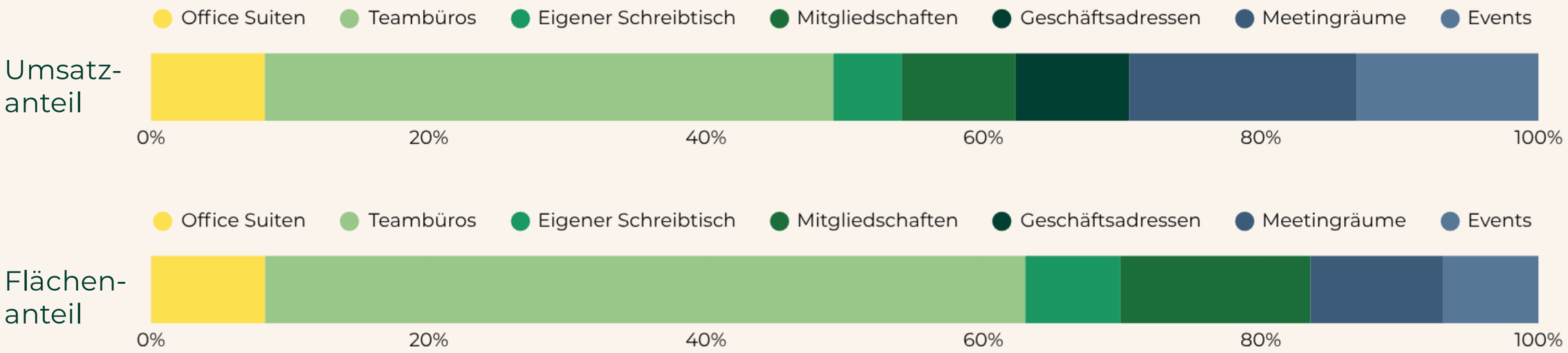
Rivvers – begeisternde Arbeitsumgebungen *deutschlandweit*

35 *Standorte*
in 24 Städten

65 *Mitarbeitende*
dezentral organisiert

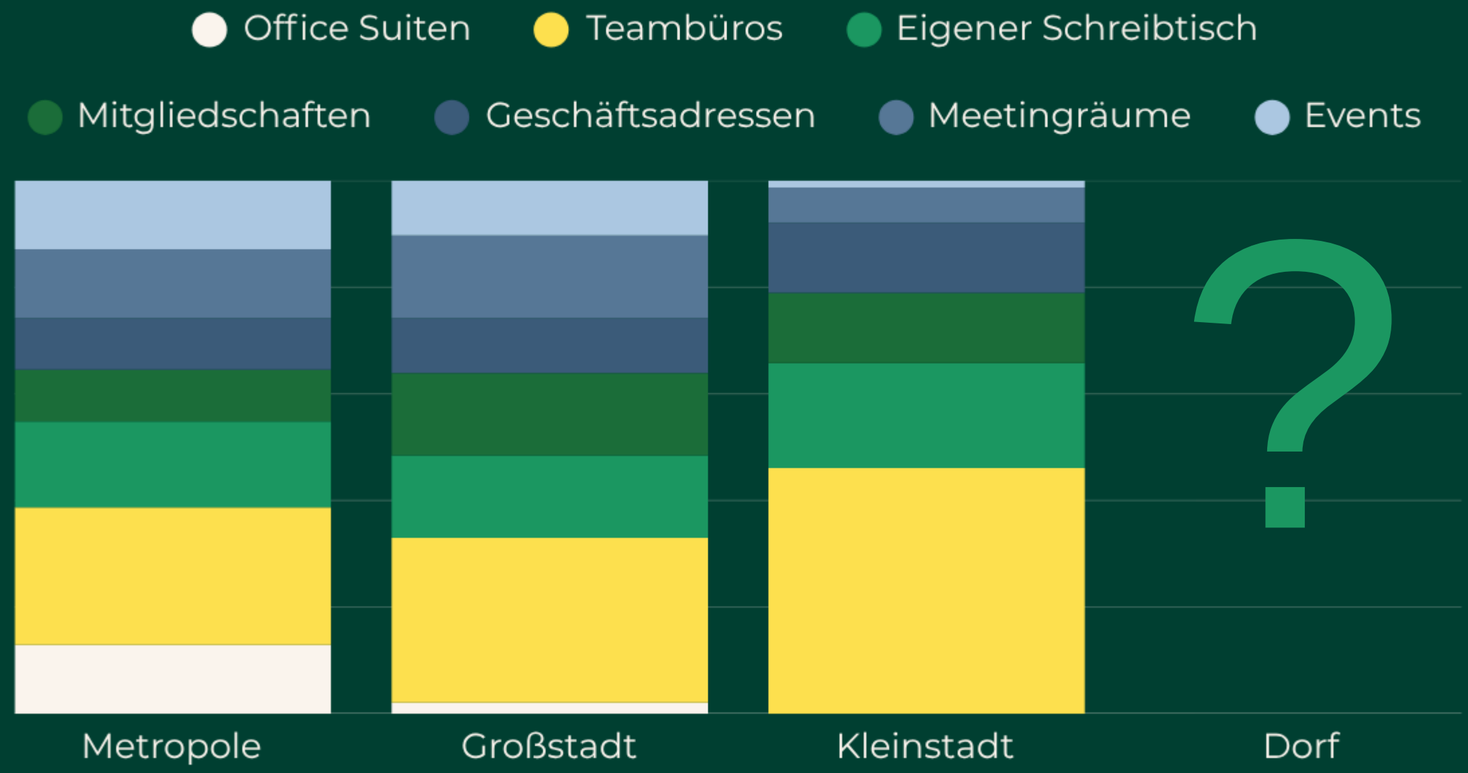
13 *Jahre*
Erfahrung & Expansion

Die eigentliche Aufgabe: *Umsatz* pro Quadratmeter

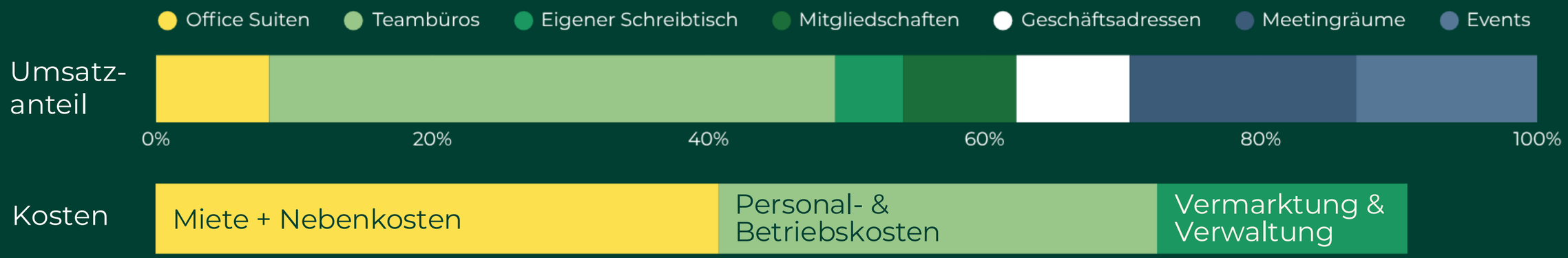


Der Grundriss muss zum Produktmix passen...

Und der Produktmix zum *Markt*



Die Marge wird im *Einkauf* gemacht.



Die *Immobilie* ist der zentrale Kostentreiber

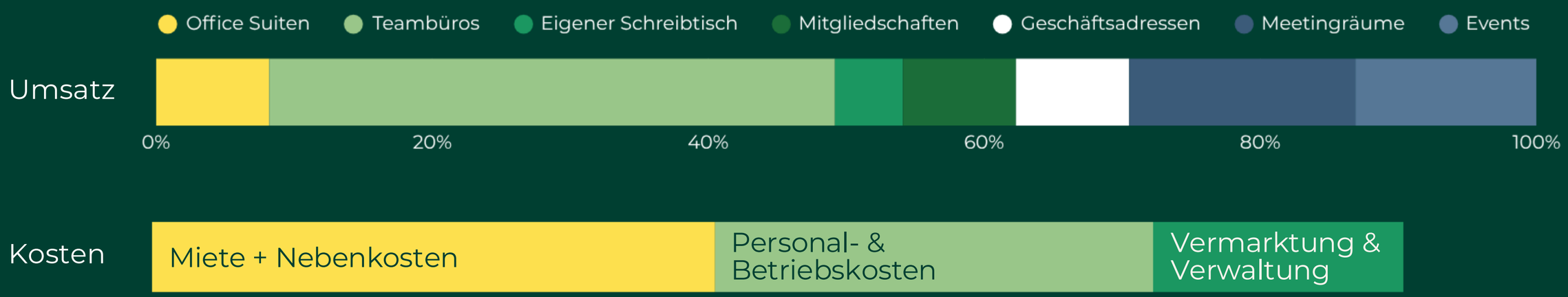
Managementverträge sind keine Silver Bullet.

Pachtmodell

Managementvertrag

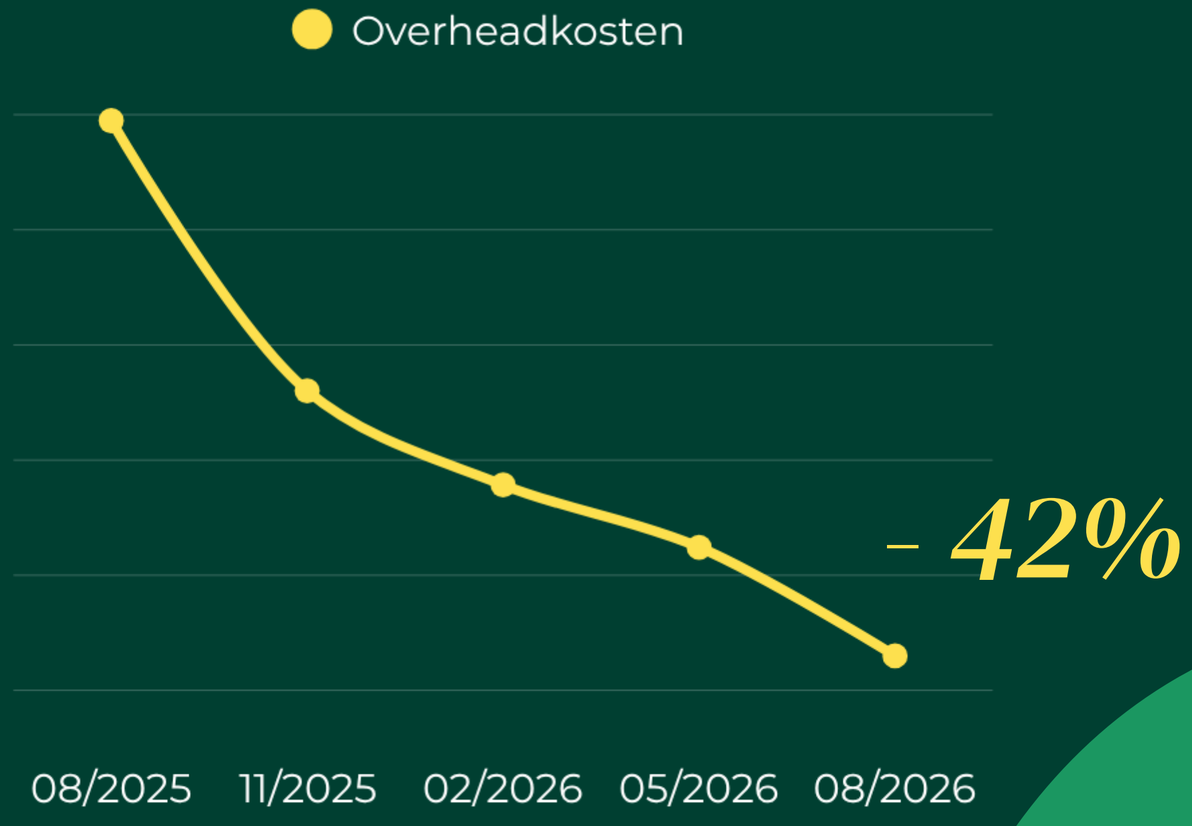
Weniger Risiko, aber der Performance-Druck bleibt.

Arbeitest du im Betrieb oder *am* Betrieb?



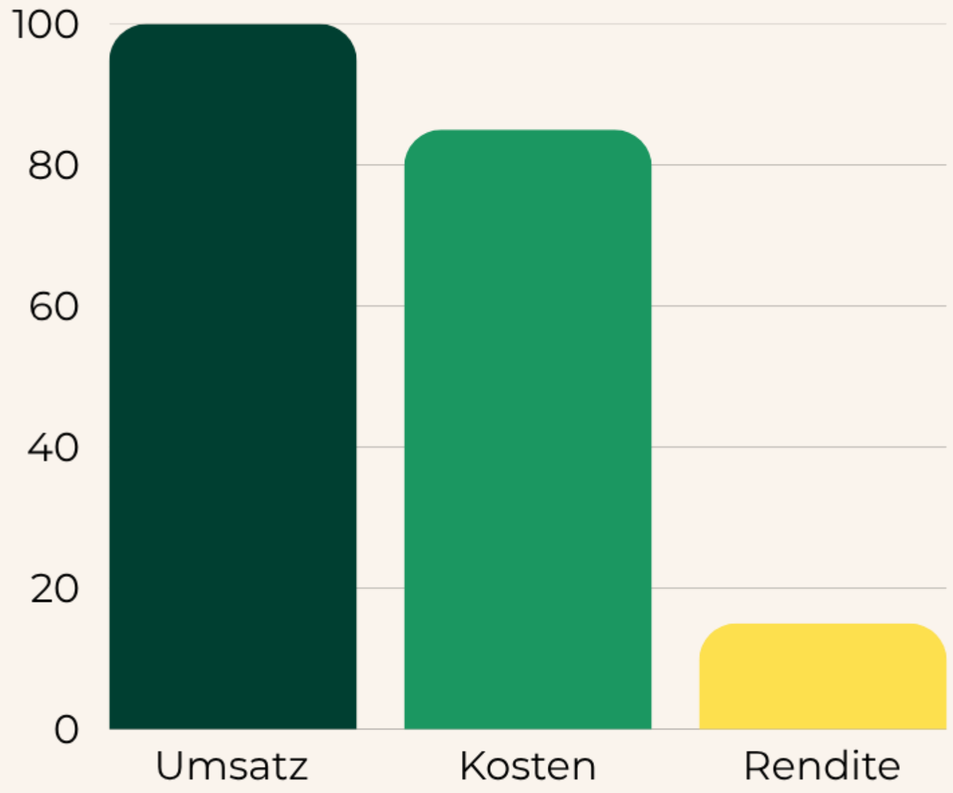
Verwaltung **muss erst mal verdient werden.**

Skaleneffekte treiben die Konsolidierung.



– 42%

10–15 % *Umsatzrendite* sind machbar wenn



1) Der Umsatz/qm stimmt
2) Miet- und Nebenkosten passen
3) Die Verwaltung effizient ist

So kann Rivvers *euch* helfen:

01. Mehr *Umsatz/qm*

Rivvers Partnerprogramm:

1) **Vermittlung** von Büro- und Coworking-Kunden
2) **Einbindung** in unseren **Onlineshop** für Direktbuchungen von Tagespässen und Meetingräumen

02. Weniger *Verwaltungskosten*

„Managed by Rivvers”

Betrieb, **Verwaltung** und **Vermarktung** eures Spaces durch Rivvers.

Danke! Sprecht mich gerne an:

Tim *Schabsky*
Gründer &
Geschäftsführer