

# ONE COWORKING

## Vom Mieter zum Gast

Warum das Büro der Zukunft ein Betriebsmodell  
braucht - nicht nur schönes Design

*Es geht nicht um Trends, sondern um Umsetzung: Betrieb, Verantwortung,  
Risiko.*

# Return to Office ist kein Design Problem



Anwesenheit ist freiwillig geworden



Flexibilität ist Erwartung, nicht Benefit



Gebäude konkurrieren um Nutzung - nicht nur Unternehmen um Talente

# "Hotel-Feeling" reicht nicht

*Viele übernehmen Hospitality-Ästhetik, aber nicht deren Logik.*

**X** Lounge ohne Betrieb

**X** Community ohne Community-Management

**X** Service ohne klare Verantwortung

# Flex Space / Coworking ist Hospitality mit Geschäftsmodell

- ✓ Alle Mitarbeiter sind aligned darauf Gäste zufrieden zu machen
- ✓ Auslastung ist KPI (nicht "nice to have")
- ✓ Nutzung ist dynamisch anpassbar auf Bedürfnisse, nicht starr
- ✓ Betrieb ist Kernkompetenz

# **Flex Space für Gebäude Performance**

# Was Flex Space einem Gebäude wirklich bringt



## Einfacher Einstiegspunkt

Lead- und Testfläche für neue Mieter



## Flexibilität

Anpassung an Marktbedürfnisse



## Aktivierung

Schwer vermietbare Flächen nutzbar machen



## Resilienz

Diversifizierte Mieterstruktur, stabile Einnahmen

# Drei Wege, Flex ins Gebäude zu bringen

1

## Eigener Betrieb

Landlord-operated

2

## Coworking als Mieter

Klassischer Lease

3

## Management-/ Hybrid Modell

Revenue Share / Management Fee

*Orientierung - keine Bewertung*

# **Flex Space für Unternehmen**



# Was Flex Space Unternehmen bringt

*Es ist keine Entweder-oder-Frage. Coworking & Flex Space gibt Werkzeuge für Mitarbeiterzufriedenheit, Innovation, Produktivität und wirtschaftliche Optimierung.*

## **Für Projekt Teams**

Temporäre Flächen, projektweise

## **Für Remote Workers**

Distributed Workspace Network

## **Für CFOs**

Reduzierung von Capex und Laufzeiten

## **Für Junge Firmen**

Skalierung und erste Mitarbeiter

## **Für Expansion**

Schnelle Team Hubs in neuen Märkten

## **Für Standort Wachstum**

Heute 20, morgen 200 Workstations

# Best Practices: Nutzung des Gesamten Toolsets

- ✓ HQ / Company Hub mit Coworking-Betriebsmodell
- ✓ Portfoliooptimierung mit externen Flex Anbietern
- ✓ Remote Workers nutzen On-Demand Angebote (Hotdesking / Meeting räume)
- ✓ Gesamtes Portfolio wird wie interner Flexanbieter behandelt

# Fokus "Coworking-ready"-Gebäude

*Was das für Planung & Design bedeutet*

- ✓ Klarer Übergang öffentlich -> privat
- ✓ Empfang & Service als Funktion (nicht Moebel)
- ✓ Meetingraum als shared Infrastruktur
- ✓ Akustik, Telefonie, Rückzug konsequent mitdenken
- ✓ Technik & Flaechen fuer schnelle Umnutzung

# Das Unternehmens Büro ist kein Raum - es ist ein Produkt

*Experience braucht Owner, Betrieb und KPIs (wie im Coworking)*

## **Mitarbeitende sind "Gäste"**

Nutzung ist tägliche Entscheidung

## **Das Büro konkurriert**

Mit Home und Third Places

## **Hospitality ohne Betrieb scheitert**

Niemand "owned" Qualitaet & Service

## **Coworking zeigt das Modell**

Rollen, Prozesse, Budgets, Messgrößen

*Wenn das Büro Hospitality sein soll, muss das Unternehmen Operator werden - oder einen einkaufen.*

# Hospitality braucht einen Betreiber

*Auch im Corporate Office*

## Owner

CRE/CFO - Budget, Flaechen Strategie, Risiko

## Operator

Workplace/FM - Service, Qualität, Tagesbetrieb

## Produkt-Team

People/HR + IT - Experience, Tools, Policies

## Gaeste

Teams & Mitarbeitende - Nutzung, Feedback

*Ohne klaren Operator wird Hospitality zur Deko: keine Verantwortung, keine Standards, keine Iteration.*

Tipp: Office Manager und Head of Workplace aus dem Coworking-Sektor rekrutieren.

ONE  
COWORKING

# **Hospitality ist kein Stil - sondern ein Betrieb**

Coworking zeigt nicht, wie Büros aussehen sollen - sondern wie sie funktionieren müssen.

*Wer übernimmt Operator-Rolle, Risiko und KPIs - im Gebäude und im Unternehmen?*

# Wir beraten beim Einsatz von Flex Space



Globales Netzwerk



Lokale Expertise



Benchmarking & Best Practices



Betreiber-Vermittlung & Umsetzung