



**Raumplanung trifft auf kooperatives Wirtschaften.** Martina Gruber (li.) und Anita Posch starten mit der Büroplattform raumdirekt.com durch.

## Auf den Geschmack gekommen

Die Onlineplattform raumdirekt.com ist Kontaktbörse und Schaufenster in einem. Vermittelt werden Leerraumkapazitäten, Zielgruppe sind Seminarveranstalter und Firmengründer.

**W**en der Hype ums Netzwerken im Internet erfasst hat, der ist längst aktiver User auf Kontaktplattformen wie Xing oder LinkedIn. Im sogenannten »Social Networking« wird das eigene, persönliche Profil mit allen Qualifikationen, Lebenslauf und derzeitigem Status der Beschäftigung für Interessierte sichtbar gemacht.

Das neue Netzwerken ist zu einem boomenden Genre im Internet geworden. Da gibt es Websites, die Partylöwen versammeln, Portale, die Geschäftsideen vermitteln, und sogar Seiten, die sich auf Speeddating – also ohne viel zu reden gleich zur Sache zu kommen – spezialisiert haben. Gleich zur Sache will auch die Kontaktplattform raumdirekt.com

kommen. Gegenstand der Kontaktsuche sind hier aber keineswegs Menschen, sondern Büroräume.

»Wir hatten selbst das Problem, einen Mieter für unser Gemeinschaftsbüro zu finden«, erzählt raumdirekt-Gründerin Martina Gruber von der Idee, eine Börse für Arbeitsraumangebote schaffen. Besonders in der kleinteiligen Kreativszene sei die gemeinsame Nutzung von günstigen Firmenplätzen Usus. Gemeinsam mit der Raumplanerin Anita Posch spricht Gruber nun Klein- und Kleinstunternehmer in der Gründungsphase an, die ihr Geschäft oft in der eigenen Wohnung aufbauen – laut Statistik tun dies rund 70 Prozent der Neounternehmer. »Angebote von Maklern und herkömmliche

Büros sind für diese Gruppe oft einfach zu teuer«, weiß Gruber. Auch für Anbieter und Suchende von Seminarräumen hat sich die Kontaktplattform der etwas anderen Art

**■ raumdirekt.com. Entwicklungshilfe für Kleinunternehmen in Österreich.**

bislang als Goldgrube erwiesen. Unternehmen jeder Größe stellen ihre Leerkapazitäten ins raumdirekt-Schaufenster. Hitlisten, welche Objekte am häufigsten von den Nutzern angeklickt wurden, offenbaren so manches Kleinod am heimischen Büromarkt.

Das Einrichten eines einfachen Raumprofils ist kostenfrei und ermöglicht die Charakterisierung anhand von Zusatzfeatures: ob etwa

Tische, Flipchart, Beamer und Catering vorhanden sind. »Wir wollen es unseren Nutzern so einfach wie möglich machen«, werkt Anita Posch derzeit an der englischsprachigen Version des Services. Andere Onlineplattformen dagegen scheinen oft das Ziel zu verfolgen, sich die User mittels komplizierter Registrierungsprozeduren möglichst vom Leib zu halten.

Mit der Offenheit für alle Besucher und der Personalisierung der Räume durch die Auflistung der technischen Ausstattung und Dienstleistungen dagegen wollen sich die Spezialistinnen von der grauen Welt der Makler abheben. Ein Verirren ist in dem Portfolio nicht möglich: Zu jeder Adresse gibt es die entsprechende Markierung auf einem vergrößerbaren Stadtplan.

Um die kritische Nutzer-masse zu erreichen, die für den dauerhaften Bestand im Netz nötig ist, suchen Gruber und Posch derzeit vorsichtig nach Investoren. Zumindest die ersten Erfolgsschritte kommen nicht von ungefähr: In Sachen gemeinschaftliche

Raumnutzung und kooperative Arbeitsformen hat Gruber schon in der Vergangenheit reichlich Know-how sammeln können. Als Unternehmensberaterin für Kleinunternehmen war sie mehrere Jahre für eine österreichische NGO in Zimbabwe aktiv. Was in Afrika zum Alltag gehört, muss jetzt nur noch in Europa etabliert werden. Einige Unternehmen sind ja schon auf den Geschmack gekommen. ■