

Wenn's im Homeoffice zu eng wird

Diverse Coworking-Betreiber rühren derzeit die Werbetrommel für ihre Angebote. Sie glauben, dass das Interesse bald stark zunehmen könnte.

Gregory Remez

So allmählich dämmert uns, die wir derzeit tagtäglich im Homeoffice sitzen: w Daheim zu arbeiten, ist nicht immer einfach. Wer alleine lebt, den holt früher oder später die Einsamkeit ein. Und wer einen Partner und zudem noch Kinder hat, die in diesen ausserordentlichen Tagen ebenfalls zu Hause sind, merkt irgendwann, dass es in den eigenen vier Wänden auf Dauer ganz schön eng werden kann.

All jene, denen die Decke im Homeoffice schon jetzt auf den Kopf fällt oder die sich einfach nur nach einem Tapetenwechsel sehnen, werden von einigen Coworking-Betreibern derzeit mit speziellen Angeboten ange lockt. Der Begriff Coworking steht für eine Form der Zusammenarbeit, bei der Kleinstunternehmer, Kreative und Start-ups zwecks Austausch und Flexibilität einen Platz in einem Grossraumbüro mieten. In Zeiten von Corona werden die Arbeitsflächen aber auch schlicht als Alternative zur Arbeit im eigenen Zuhause angepriesen.

Rezept gegen Virusverbreitung?

«Wir bewerben unsere Coworking-Plätze seit ein paar Tagen auf diversen sozialen Plattformen», sagt etwa Zsuzsa Schärli, Leiterin von 6280.ch in Hochdorf, dem grössten Coworking-Betreiber im Kanton Luzern. Im Vorfeld habe sie natürlich abgeklärt, ob die Plätze überhaupt weiterbetrieben werden dürfen. Das Luzerner Bau-, Umwelt- und Wirtschaftsdepartement habe schliesslich grünes Licht gegeben – unter der Voraus-



Besucher des Coworking-Anbieters 6280.ch in Hochdorf arbeiten aktuell mit einem Sicherheitsabstand.

Bild: Boris Bürgisser (27. März 2020)

setzung, dass die aktuellen Schutzmassnahmen des Bundesamts für Gesundheit eingehalten werden. Im Fall von Grossraumbüros heisst das: mindestens zwei Meter Abstand zwischen den Arbeitsplätzen. «Bei einer Bürofläche von tausend Quadratmetern ist das für uns gar kein Problem», sagt Schärli.

Ein anderer Coworking-Betreiber aus der Stadt Luzern geht noch weiter. Seit rund einer Woche lockt der Coworking-Space am Hirschengraben mit einem «Corona-Spezialangebot» zu vergünstigten Konditionen. Noch sei die Resonanz bescheiden, sagt Hirschengraben-Coworking-Prä-

«Die Akzeptanz für neue Arbeitsformen dürfte nach Corona um einiges grösser sein.»

Jenny Schapper-Uster
Verwaltungsrätin der
Genossenschaft Village Office

sident Manuel Brun. In den letzten Tagen hätten fünf Leute einen Arbeitsplatz gemietet, weil sie nicht von Zuhause aus arbeiten wollten. Er glaube aber, dass das Interesse in den kommenden Wochen stark zunehmen könnte.

Die Werbetrommel rührt derzeit auch Office Lab, der grösste Coworking-Anbieter der Schweiz, der unter anderem Arbeitsflächen im Zuger Freirum betreibt. Auf der Website des Unternehmens wird Coworking gar als mögliches Rezept gegen die stärkere Ausbreitung des Coronavirus bezeichnet: «Trotz dem Virus mit Office-Splitting. Falls du dafür nicht über die nö-

tigen Räumlichkeiten verfügst, stellt sich Coworking als die geeignete Massnahme dar», heisst es in einer Passage. Unter Office-Splitting ist dabei die Praxis zu verstehen, Angestellte in unternehmenskritischen Funktionen auf verschiedene, notfalls auch externe Büros aufzuteilen, wie sie beispielsweise bereits von der UBS, der Credit Suisse oder dem Schwyzer Logistikkonzern Kühne + Nagel umgesetzt wird.

«Da nicht alle Unternehmen über entsprechende Räumlichkeiten verfügen, um die aufgeteilten Abteilungen unterzubringen, sind Coworking-Anbieter derzeit überaus gefragt», sagt

Arbeiten im Hotelzimmer

Die Zeichen der Zeit haben beispielsweise auch kreative Hotelbetreiber erkannt. Seit Mitte März bietet etwa das Lofthotel Murg am Walensee im Kanton St. Gallen seine Zimmer als Büroflächen an – um zumindest einen Teil der eingebrochenen Einnahmen zu kompensieren. Bei einer Umfrage unter Luzerner Hotels, die derzeit ebenfalls stark unter Druck sind, zeigt sich: Beinahe alle, die noch geöffnet haben, sind ebenfalls bereit, ihre Zimmer an Leute zu vermieten, die einen Arbeitsplatz suchen. «Konkrete Anfragen hatten wir zwar noch nicht, aber wenn jemand Interesse hat, finden wir sicher eine Lösung. Platz haben wir ja», sagt Brigitte Heller, Direktorin des Hotels Monopol. «Das ist eine schöne Idee, die wir bei Bedarf gerne auch bei uns umsetzen», heisst es bei der Kette Ibis. (gr)

Office-Lab-CEO Roger Krieg. Die Betreiber von Coworking-Plätzen rechnen denn auch damit, dass es nach der Lockerung der bundesrätlichen Massnahmen zur Eindämmung der Pandemie einen regelrechten Ansturm auf Coworking-Angebote geben dürfte. «Es findet gerade ein Umdenken sowohl auf Arbeitnehmer- als auch auf Arbeitgeberseite statt», sagt Jenny Schapper-Uster, Verwaltungsrätin der Genossenschaft Village Office und ehemalige Präsidentin von Coworking Schweiz. «Die Akzeptanz für neue Arbeitsformen dürfte nach Corona um einiges grösser sein.»

Lehner-Angestellte müssen Körpertemperatur messen

Wegen des Coronavirus musste der Bettwäsche-Marktführer Kurzarbeit anmelden. Dafür boomen Online- und Katalogbestellungen.

Weil während des Lockdowns herkömmliche Läden geschlossen haben, boomt der Onlinehandel. Spüren Sie eine stärkere Nachfrage in Ihrem Onlineshop?

Thomas Meier: Ja, es ist zeitweise wie an Weihnachten oder am Black Friday. Aber den Umsatzverlust, den wir wegen der erzwungenen Schliessung unserer acht Filialen erleiden, machen wir damit nicht wett. Wir rechnen damit, dass wir bis Ende April 3 bis 4 Millionen Franken an Umsatz verlieren werden.

Mussten Sie Kurzarbeit anmelden?

Ja, für rund 100 Angestellte von insgesamt 250.

Welche Vorkehrungen haben Sie für die restlichen Mitarbeiter und Ihre Kunden getroffen?

Wir haben ein Pandemiekonzept mit verschiedenen Eskalationsstufen erarbeitet. Dieses umfasst die gängigen Massnahmen wie Händedesinfektionsmittel für alle, Handschuhe für Logistik-

mitarbeiter, Sicherheitsabstand sowie Homeoffice. In einer nahen Liegenschaft haben wir ein Notbüro für jene Büromitarbeitenden erstellt, die nicht von zu Hause aus arbeiten können. Zusätzlich lassen wir Warenretouren 72 Stunden ruhen, bevor wir sie verarbeiten. Schliesslich haben wir den Reinigungsrythmus erhöht und alle Mitarbeitenden verpflichtet, ihre Körpertemperatur zu messen, bevor sie zur Arbeit erscheinen.

Einige Zentralschweizer Vermieter haben signalisiert, dass sie für die Dauer von Filialschliessungen den Mietzins stunden sowie zum Teil die Mieten reduzieren (Ausgabe vom 25. März). Wie sieht es bei Ihren Vermietern an den Filialstandorten aus?

Diese Grosszügigkeit spüren wir ehrlich gesagt nicht. Wir haben das Gespräch mit den Liegenschaftsbesitzern gesucht, aber bislang keine Mietzinsreduktionen bekommen. Die Vermieter verweisen dabei auf die Hypotheken, die sie ja trotzdem be-

zahlen müssen. Man ist höchstens bereit, die Mieten später einzukassieren.

Lehner betreibt Filialen und einen Onlineshop, verschickt aber nach wie vor auch Millionen von gedruckten Katalogen pro Jahr. Ist das noch zeitgemäss?

Oh ja. Gerade jetzt während der Coronakrise haben wir die Auflage erhöht. Die Menschen sitzen zu Hause und haben weniger zu tun. Da bietet es sich an, im Katalog zu blättern. Wir haben



Lehner-Versand-Geschäftsleiter Thomas Meier. Bild: PD

bei der neusten Ausgabe festgestellt, dass die Katalogbestellungen zugenommen haben.

2020 dürfte sich der Umsatz aber dennoch rückläufig entwickeln. Schon 2019 sind Sie weniger schnell gewachsen als noch 2018. Geht Ihre Strategie noch auf?

Wir sind überzeugt, durch die Kombination von Filialen, Online- und Kataloghandel richtig aufgestellt zu sein. Dass der Umsatz im vergangenen Jahr nicht mehr so stark sprudelte, hat einerseits damit zu tun, dass 2018 ein Jubiläumsjahr mit zahlreichen Events und Aktionen war, andererseits auch mit der verstärkten Konkurrenz im Onlinehandel. Wir erwirtschaften rund 60 Prozent unseres Umsatzes online. In unmittelbarer Zukunft werden wir aber weitere Filialen eröffnen, im Rhythmus von 1 bis 2 pro Jahr.

Sie sind Marktführer im Bereich Bettwäsche. Haben Sie wegen der Coronakrise Nachschubprobleme?

Nein, wir beziehen die Bettwäsche aus der Türkei, aus Indien und Pakistan; die Lieferketten sind hier nicht unterbrochen. Wir spüren aber Verzögerungen im Bereich Haus, Hobby, Garten und Mode. Diese Produkte beziehen wir vorwiegend via Hongkong. Demnächst hätte dort eine wichtige Messe stattfinden sollen, doch wir können es uns nicht leisten, 14 Tage in Quarantäne zu gehen, wie dies bei Einreisen nach Hongkong vorgeschrieben ist. Also bleiben wir der Messe fern. Wir müssen davon ausgehen, dass die Produktvielfalt im Sommer kleiner sein wird als üblich.

Am Hauptsitz in Schenkon wollen Sie für 7 Millionen Franken das bestehende Gebäude um vier Etagen auf zirka 30 Meter aufstocken und damit weitere 6000 Quadratmeter Platz schaffen. Wie kommen Sie mit dem Projekt voran?

Die Frist für Einsprachen ist mittlerweile abgelaufen. Das deutet, dass wir nun noch auf die

Urnenabstimmung warten, die dem Projekt hoffentlich im Juni grünes Licht erteilen wird. Wenn alles gut geht, können wir im Herbst mit dem Bau des teilautomatisierten Warenlagers beginnen. Wir rechnen damit, dass es dann Ende 2021 bezugsbereit sein wird.

Sie planen zudem neben dem bestehenden Gebäude einen weiteren Anbau von derselben Höhe. Hier kommt Ihnen allerdings der Gewässerschutz in die Quere.

Ja, bei diesem Projekt sind wir von der Realisierung noch weiter entfernt. Ich bin aber überzeugt, dass wir auch hier mit Kanton, Gemeinde, Aquaregio und dem Landbesitzer eine pragmatische Lösung finden werden, die für alle stimmt.

Interview: Maurizio Minetti

Zur Person

Thomas Meier (44) ist CEO und Mitinhaber von Lehner Versand mit Hauptsitz in Schenkon und seit 2019 FDP-Kantonsrat in Luzern.