

Wie Lyght Living Furniture Leasing in der Schweiz Fuss fasst

von **Michael Reidel** (/news/authors/?id=49)

Donnerstag, 08. April 2021



Neu eingerichtet mit Mietmöbeln. Büroräume in der Dreikönigsstrasse in Zürich

Möbel kann man kaufen oder auch Mieten. Dass das geht, ist nur wenigen bekannt. Doch die Nische wird größer. Das liegt auch an Daniel Ishikawa, Gründer und Geschäftsführer von Lyght Living Furniture Leasing, einem Unternehmen, das sich auf das Vermieten von Möbeln spezialisiert hat. Der Dienstleister aus Hessen gewinnt auch Kunden aus der Schweiz. Lorenzo Kettmeir, Geschäftsführer von Projekt Interim mit Sitz in Zürich, ist einer davon.

Mieten kann man mittlerweile fast alles. Häuser, Wohnungen, Autos, Campingausrüstung, Werkzeuge, Kameraausrüstungen und Möbel. Auf letzteres hat sich **Daniel Ishikawa** spezialisiert. 2011 hatte der Geschäftsführer von **Lyght Living Furniture Leasing** sein Unternehmen gegründet, das damals noch Furniture Leasing hiess. Mit Sofas, Schreibtischen und Stühlen fing alles an. Ishikawa vermietete vor allem Wohnmöbel an Manager, die sich nur für ein paar Wochen in Deutschland aufhielten.

Seit über drei Jahren hat er auch Büromöbel im Portfolio. Seine Dienstleistung ist trotzdem nach wie vor ein Nischengeschäft, kein Massenmarkt. Doch seit Corona die Welt beherrscht, nehmen die

Anfragen zu, auch aus der Schweiz. Ein Grund dafür ist, beispielsweise das Homeoffice. Vor Corona eher die Ausnahme, ist es jetzt ein Trend, der gekommen ist, um zu bleiben. Plötzlich gab es Firmen, die ihren Mitarbeiter daheim nicht nur Laptop und Drucker zur Verfügung stellten, sondern auch Schreibtisch und Bürostuhl. Und das dürfte sich auch noch nicht so schnell ändern. Im Oktober hatte **PwC** ermittelt, dass Arbeitgeber mittel- bis langfristig mit einem durchschnittlichen Anstieg der Homeoffice-Tage um 65 Prozent gegenüber dem Vorkrisen-Niveau rechnen. Ein weiterer Grund: Das **Institut der deutschen Wirtschaft** hat festgestellt, dass 17 Prozent der Unternehmen ihre Büroflächen in diesem Jahr umgestalten wollen, auch das hat mit Corona und neuen behördlichen Vorgaben zu tun, aber auch mit neuen Arbeitsabläufen. „Wir machen seit dem vergangenen Jahr zunehmend auch Konzeptberatung“, sagt Ishikawa.



Daniel Ishikawa, CEO Lyght Living Furniture Leasing

Denn oft geht es nicht nur um ein paar Möbel, sondern um die grosse Frage wie das Büro der Zukunft überhaupt aussehen wird. Dabei geht es um tiefgreifende Fragestellungen. Wie sehen die Arbeitsabläufe aus? Wie kann eine Integration von Homeoffice-Lösungen gelingen? Auch die Reduktion des ökologischen Fußabdrucks spielt verstärkt eine Rolle, auch hier kann eine gemietete Büroausstattung helfen. "Wir nehmen Mietmöbel nach Ende der Laufzeit zurück, bereiten diese auf und vermieten sie wieder", sagt der Unternehmer. Und weiter: "Fünf bis zehn Lieferzyklen sind bei unseren Möbeln möglich. Das schont insgesamt die Ressourcen."

Und auch das gehört für Ishikawa zum Angebot. Eigene Teams und Dienstleister fahren zu den Kunden. Sie liefern die Möbel aus, bauen diese auf und nach Ende der Laufzeit wieder ab. Und auch die Reparaturen erledigt die Truppe. „Das schafft bei unseren Kundinnen und Kunden Vertrauen und Sicherheit.“

Von seiner Dienstleistung erfahren die Unternehmen meist über PR-Aktivitäten und aus dem Internet. **Google Search** ist für die junge Firma einer der wichtigsten Marketingkanäle, zunehmend auch die Zusammenarbeit mit Immobilienportalen. Allerdings weiss Ishikawa, dass er hier erst am Anfang steht. „Wir waren in der Vergangenheit im Marketing zu passiv“, sagt er selbstkritisch. Trotzdem ist es ihm gelungen, Kundenbeziehungen in der Schweiz und in Österreich aufzubauen. „Wir sind traditionell stark in deutschsprachigen Raum, in der Schweiz vor allem in Basel und Zürich“, erklärt Ishikawa.

Einer der Kunden dort ist **Lorenzo Kettmeir**, Geschäftsführer von **Projekt Interim**. Die Firma mit Sitz in Zürich kümmert sich um die Zwischennutzung beispielsweise von leerstehenden Bürohäusern und um das Leerstandsmanagement. „Wir haben schweizweit keinen Anbieter gefunden, der Büromöbel vermietet“, sagt Lorenzo Kettmeir. „Über Google sind wir dann auf die Firma von Herrn Ishikawa gestossen.“



Lorenzo Kettmeir, Geschäftsführer Projekt Interim Region Zürich

Es ist der Beginn einer dynamischen Geschäftsbeziehung. Sehr schnell merken die beiden, dass sie miteinander können. Beide haben temporär befristete Projekte als Markenkern. Kettmeir füllt leerstehender Gebäude oder Areale mit neuem Leben. Dabei ist es egal, ob es sich um Bürotürme, denkmalgeschützte Objekte oder Hotels handelt, die in der Pandemie ein Überlebenskonzept brauchen. "Für uns ist das Wichtigste immer die Flexibilität", erklärt Kettmeir, der in in der Bewerbung seiner Dienstleistungen selbst auf das Web und Direct Marketing setzt.

Genau in den schnellen Reaktionszeiten auf plötzlich entstehende Bedarfe, gepaart mit einer hohen fachlichen Kompetenz, sieht der den Vorteil in der Zusammenarbeit mit Lyght Living Furniture Leasing. Es ist die Basis für weiteres Wachstum bei dem jungen deutschen Start-up. In der Schweiz stehen dafür die Zeichen nicht schlecht. *mir*

Kommentare

Ihre E-Mail wird weder veröffentlicht noch weitergegeben. Notwendige Felder haben einen *

Ihr Kommentar *

Spielregeln (/service/spielregeln/)

KOMMENTAR ABSENDEN

Themen

MÖBEL (/SUCHE/THEMA/M%C3%B6BEL)

LEASING (/SUCHE/THEMA/LEASING)

DANIEL ISHIKAWA (/SUCHE/THEMA/DANIEL+ISHIKAWA)

LORENZO KETTMEIR (/SUCHE/THEMA/LORENZO+KETTMEIR)

GOOGLE INC. (/SUCHE/THEMA/GOOGLE+INC.)

PRICEWATERHOUSECOOPERS (/SUCHE/THEMA/PRICEWATERHOUSECOOPERS)