

# R C O M Z

Pressemitteilung

## **ROOMZ vollzieht Markteintritt in Deutschland**

**Fribourg, 28.08.2018– Innerhalb von drei Jahren hat das Schweizer Jungunternehmen ROOMZ einen festen Platz am Markt erobert. Grund für den schnellen Durchbruch ist das gleichnamige Erfolgsprodukt – ein Raumbuchungssystem mit stilvollen, kabellosen Displays. Jetzt spielt das Schweizer Technologie-Unternehmen auch am deutschen Markt mit.**

Die beiden Ingenieure Roger Meier und Patrick Terreaux haben in enger Zusammenarbeit mit ihrem Auftraggeber, der ETH Zürich, ein zentrales Raumbuchungssystem entwickelt, bei dem die Bedürfnisse des Marktes im Fokus stehen. Es ist einfach installierbar und verfügt über kabellose Displays in einem eleganten Design. Die Displays haben eine Batterie-Laufzeit von zwei Jahren und lassen sich ins bestehende Wi-Fi integrieren. Ganz im Sinne von Smart Work verwalten moderne Anwender ihre Raumressourcen mit ROOMZ intelligent, zeitsparend und imagesteigernd. In der Schweiz setzen bereits über 150 zufriedene Kunden die Lösung ein – unter ihnen bekannte Unternehmen wie die ETH Zürich, die Frankfurter Bankgesellschaft, die Mobiliarversicherung, die Bank am Bellevue, das Rote Kreuz und viele mehr. ROOMZ rechnet damit, dass der Bedarf in Deutschland um ein Vielfaches höher sein wird.

### **ROOMZ hat den Trend früh erkannt**

Fakt ist: Viele Unternehmen haben dem Management ihrer Sitzungszimmer jahrelang zu wenig Beachtung geschenkt. Jetzt stellen sie fest, dass die unprofessionelle oder gar manuelle Raumverwaltung ein Kostentreiber sowie ein Zeitfresser ist und die Einführung moderner Arbeitsformen erschwert. Auch in Deutschland besteht großes Marktpotenzial für ROOMZ-Produkte. Die entsprechenden Vertriebsaktivitäten verantwortet Thomas Freiherr. Der Sales Manager ist seit Mitte Mai bei ROOMZ für die Markteinführung in Deutschland zuständig und erklärt: „Es gibt in Deutschland definitiv einen Markt für ROOMZ – das zeigen schon alleine die Anfragen, die wir wöchentlich aus Deutschland bekommen, ohne eine einzige Marketingaktion lanciert zu haben. Die Art und Weise, wie wir zukünftig in Büros arbeiten, wird sich drastisch verändern. Fixe Arbeitsplätze werden seltener. Dafür werden uns künftig Schlagwörter wie 'shared desks' und 'unified communication' immer öfter begleiten. ROOMZ hat diesen Trend früh erkannt und bietet mit seinem Portfolio genau dafür innovative Lösungen. Mit unserem indirekten Vertriebsmodell möchten wir gerne ein erfolgreiches Partnernetzwerk mit innovativen Dienstleistern aufbauen.“

### **Vom Startup zum anerkannten Player**

In der Schweiz hat sich das Start-up-Unternehmen im Bereich Raummanagement in kürzester Zeit zu einem führenden Marktteilnehmer entwickelt. Wenn die Strategie aufgeht, wird ROOMZ in den kommenden zwei Jahren auch am deutschen Markt Fuß fassen. Zwar sind vergleichbare Lösungen erhältlich, aber ROOMZ punktet unter anderem damit, dass die Lösung gewissermassen von Kunden mitentwickelt wurde und somit besonders anwenderfreundlich ist. CEO Roger Meier freut sich, in Thomas Freiherr einen ebenso kompetenten wie engagierten Sales Manager für den deutschen Markt gefunden zu haben: „Gemeinsam mit unserem neuen Kollegen werden wir den Markteintritt in Deutschland zielgerichtet lancieren. Mit seiner Erfahrung und seiner Begeisterung für neue Technologien

# R C O M Z

passt er perfekt in unser Team." Thomas Freiherr ist ebenfalls überzeugt, dass das Produkt in Deutschland gut ankommt: „In Deutschland steht die Schweiz für Qualität und Präzision. Wenn diese Attribute wie bei unserem ROOMZ-Display mit einem ansprechenden Design verknüpft werden, adressieren wir genau die Anforderungen, die für deutsche Firmen wichtig sind."

## **Nächster Coup: ROOMZ-Sensor**

Mit Ihrem Expertenblick für Details haben die Schweizer Ingenieure das Tool weiterentwickelt und sich dabei die zukunftsweisende Sensor-Technologie zunutze gemacht. Als ideale Ergänzung des ROOMZ-Displays kommt nun der ROOMZ-Sensor auf den Markt. Nach der einfachen Installation erkennt der Sensor die An- oder Abwesenheit von Teilnehmenden und gibt bei Leerbuchungen, so genannten 'no-shows', den Raum automatisch wieder frei – ein weiteres cleveres Instrument, um Ressourcen optimal zu nutzen. Der Sensor liefert zudem in Echtzeit wertvolle Informationen zur effektiven Auslastung auch von Arbeitsplätzen im Shared-Desk-Bereich. Das Spezielle: auch der Sensor benötigt keinerlei Verkabelung und verbindet sich mit dem WLAN vor Ort. Die eingebaute Batterie ermöglicht eine Nutzung von circa fünf Jahre bevor sie ausgetauscht werden muss.

Weitere Informationen unter: [www.roomz.io](http://www.roomz.io)

## **Über ROOMZ**

ROOMZ ist ein Schweizer Unternehmen, das ein digitales Reservierungs- und Verwaltungstool für alle Arten von Räumlichkeiten entwickelt hat. Ziel ist es, die Raumplanung und -nutzung in Unternehmen und Organisationen intelligent zu optimieren. Das gleichnamige stilvolle und kabellose Hardware-Display lässt sich einfach in verschiedene vorhandene Systeme wie beispielsweise Office 365 oder Outlook integrieren und fügt sich via WLAN problemlos und kosteneffizient in jedes Büroumfeld ein. Die Idee dazu hatten der Ingenieur Roger Meier und der Informatiker Patrick Terreaux im Jahr 2015. Um den Fokus von Anfang auf den Nutzen für die Anwender zu richten, erfolgte die Entwicklung in enger Zusammenarbeit mit Endverbrauchern. Insgesamt betreut ROOMZ zurzeit mehr als 150 Kunden, darunter auch namenhafte Unternehmen wie die ETH Zürich. Nach dem erfolgreichen Markteintritt in der Schweiz im Jahr 2017 möchte das Unternehmen nun auch in Deutschland und Frankreich Fuß fassen.

## **Pressekontakt**

LEWIS Communications

Lisa Brandes

Telefon: +49 211 88 24 76 37

E-Mail: [ROOMZGermany@teamlewis.com](mailto:ROOMZGermany@teamlewis.com)