

---

# RAUMTEILER GUIDE 2018

---



RAUMPARTNERINNEN  
STATT EINZELKÄMPFERINNEN

---

Für viele neue Raumpartnerschaften

SCHRITT FÜR SCHRITT  
ZUM RAUMTEILER

---

inkl. Musterverträge und vielen  
Best-Practice-Beispielen



Raumteiler Guide 2018  
Wien 2017 – 1. Auflage

**Impressum**

morgenjungs GmbH  
Ausstellungstraße 9/9  
1020 Wien  
Tel.: 0699 15028277  
E-Mail: wir@imgraetzl.at  
www.imgraetzl.at

**HerausgeberIn:**

Mirjam Mieschendahl

**Redaktion:**

Mirjam Mieschendahl, Lena Schartmüller

**Druck:**

Onlineprinters GmbH  
Rudolf-Diesel-Straße 10  
91413 Neustadt a. d. Aisch  
Deutschland

**Gestaltung:**

Jeannine Metz | Wien

**In Kooperation mit:**



**FördergeberIn:**

Der Raumteiler auf imGrätzl.at und der vorliegende Raumteiler Guide ist Teil des Smart-City-Demoprojekt Mischung: Nordbahnhof (Lead TU Wien).

Dieses Projekt wird aus Mitteln des Klima- und Energiefonds gefördert und im Rahmen der Smart-Cities-Initiative durchgeführt.



Es wurde auf eine gendergerechte Formulierung geachtet. Soweit personenbezogene Bezeichnungen jedoch nur in männlicher Form angeführt sind, beziehen sie sich natürlich auf Personen jeglichen Geschlechts in gleicher Weise.

# Inhalte

## NO 1

—

### Räume teilen leicht gemacht

S. 6 Schritt-für-Schritt-Anleitung

## NO 2

—

### Raumteiler-Modelle

S. 14 Teilen von Büroräumlichkeiten  
S. 18 Teilen von Geschäftslokalen  
S. 22 Teilen von Praxisräumlichkeiten  
S. 27 Teilen von Studios

## NO 3

—

### Tipps, Infos & Adressen

S. 34 Tipps von RaumteilerInnen  
S. 39 RaumpartnerInnen gesucht! Suchstrategien  
S. 40 Raum zum Andocken gesucht! Tipps für Raumsuchende  
S. 41 Muster-Verträge, Links, Adressen

## NO 4

—

### Räume gemeinsam neu anmieten

S. 44 Von der Idee zum tatsächlichen Raum  
S. 45 Gewerbhaus Nordbahnhof – Unser Weg zum Raumunternehmen

## NO 5

—

### Raumteiler Hubs

S. 48 Zugvogel, Nordbahn-Halle, Musik Raum, Creativ Cluster Traktorfabrik, Popstudios  
S. 56 Mischung: Nordbahnhof



## Dein Guide für neue Raumpartnerschaften

Der Raumteiler Guide ist zur Unterstützung für alle gedacht, die eine Gewerbefläche angemietet haben und diese mit anderen Menschen teilen möchten – dauerhaft oder temporär. Für alle, die Raum zum Andocken suchen, oder die planen, mit anderen zusammen eine Gewerbefläche neu anzumieten.

Vor dir liegt die Zusammenfassung der **Erfahrungen vieler RaumteilerInnen**, die wir im letzten Jahr begleiten und befragen durften. Ein großes Dankeschön an alle Beteiligten, die ihre Erfahrungen, Tipps und Tricks so großzügig mit uns geteilt haben.

**Zur Nutzung des Raumteiler Guides:** Der Raumteiler Guide ist so aufgebaut, dass er dir einen einfachen Einstieg in das Thema „Räume teilen“ ermöglicht. Für erfahrene RaumteilerInnen sind besonders jene Kapitel interessant, in denen es darum geht, wie aus Raumpartnerschaften auch neue Formen der Zusammenarbeit entstehen können.

**Kapitel 1** bietet dir eine Schritt-für-Schritt-Anleitung zum Räume teilen. In den mindfarbenen Kästchen gibt es zusätzliche Ratschläge von erfahrenen RaumteilerInnen.

Suche dir in **Kapitel 2** ein Raumteilermodell inkl. Praxisbeispiel raus, das auf deine Situation am ehesten zutrifft. Du findest zu jedem Modell vertiefende Informationen und Tipps, wie du deinen Raumteiler in eine zusätzliche Schubkraft für dein Projekt verwandeln kannst.



© Mirjam Mieschendahl

In **Kapitel 3** findest du zusammengefasst die wichtigsten Schlagworte – danach kommt gleich der nächste Punkt, nämlich Musterverträge, weiterführende Links und Adressen.

Im **Kapitel 4** stellen wir RaumteilerInnen vor, die gemeinsam ganz neue Wege beschreiten und in **Kapitel 5** präsentieren wir besonders spannende „Raumteiler-Hubs“ in Wien. Das sind erste Anlaufstationen, um das Räume teilen auszuprobieren.

Happy Räumeteilen wünscht dir das **imGrätzl.at-Team!**

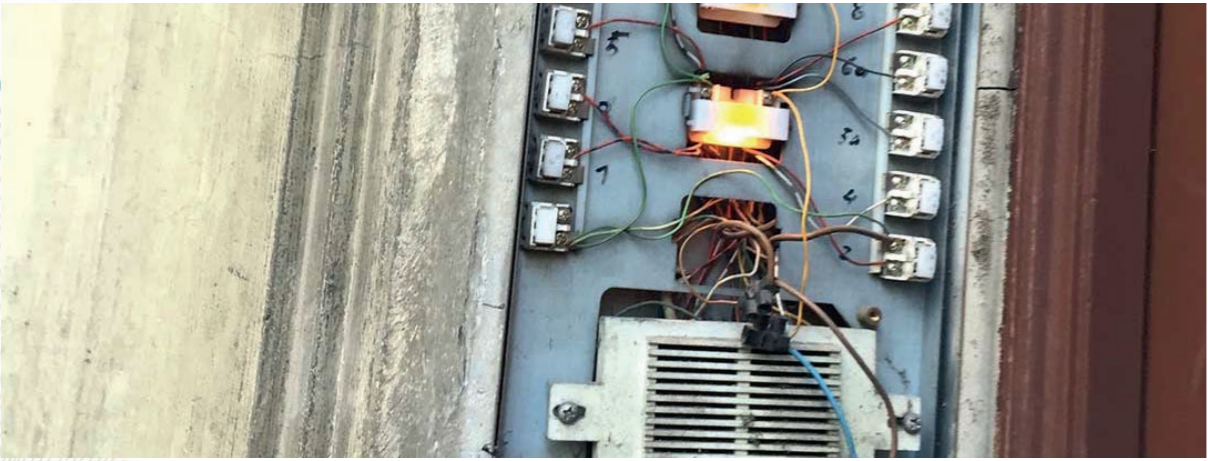
NO 1

# Räume teilen leicht gemacht

- NO 2 | Raumteiler-Modelle S. 13
- NO 3 | Tipps, Infos und Adressen S. 33
- NO 4 | Räume gemeinsam neu anmieten S. 43
- NO 5 | Raumteiler Hubs S. 48

NO 1

# Räume teilen leicht gemacht



© Mirjam Mieschendahl

Du hast Raum und willst ihn mit anderen teilen? GROßARTIG!  
Das Gute am Räume teilen ist, dass du nicht nur deine Kosten senken kannst – es gibt auf lange Sicht noch weitere, eventuell sogar wertvollere Vorteile:

### Weg vom EinzelkämferInnenentum

Hin zu einem neuen WIR – Das kann von Austausch bis zur gegenseitigen Unterstützung und Motivation viel Positives mit sich bringen. Prof. Dr. Gerald Hüther (deutscher Neurobiologe) sagt, dass es zur vollen Potenzialentfaltung andere Menschen braucht.

### Bilden neuer Netzwerke

RaumpartnerInnen bringen immer auch ihre Netzwerke mit. Das heißt für dich: Neue Kontakte und damit viele neue Chancen – dock dich an!

### Weiterentwicklung durch Kooperation

Du siehst, wie deine RaumpartnerInnen ihre Projekte voran treiben und bekommst dadurch für das eigene Projekt neue Impulse.

### Innovationsmuskel trainieren

Im Zusammenspiel mit anderen können sich über den Austausch ganz neue Dienstleistungen, Produkte, oder Geschäftsmodelle ergeben.

Viele starten mit dem Räume teilen, weil sie ihre monatlichen Kosten reduzieren möchten. Deshalb zu Beginn eine Geschichte, die Mut macht, loszulegen:

Susanne ist Coach in Wien und seit drei Jahren mit ihrer eigenen Praxis selbständig. Monatlich bezahlt sie 600€ Miete – für sie ist das eine ziemlich große Belastung. Deshalb beschließt sie, ihre Räume mit anderen zu teilen. Zunächst nimmt sie eine Shiatsu-Praktikerin für einen Nachmittag pro Woche auf, dann einen Englischlehrer, der einen ganzen Tag pro Woche übernimmt. Über den Raumteiler findet sie eine dritte Raumpartnerin, die zusätzlich einen Tag und einen Vormittag die Praxis belegt. Susanne hat noch genug Slots für sich übrig, aber bezahlt selber „nur“ noch 200€ pro Monat für ihre Praxis. Seitdem geht sie in ihrer Arbeit wieder voll auf: Der finanzielle Druck ist weg und die Leichtigkeit und Freude zurück!

**Lust bekommen? Los geht's!**



# Schritt-für-Schritt-Anleitung



© Lena Schartmüller

# LEARNING BY DOING.

Vielleicht überlegst du schon länger, ob eine Raumpartnerschaft auch für dich etwas sein könnte. Wenn man es noch nie gemacht hat, sind die vielen Fragezeichen ganz normal.

Zum Glück gibt es ganz viele Möglichkeiten, **erste Erfahrungen** zu sammeln, ohne gleich das ganz große Risiko einzugehen. Über **einfache Tests** kannst du rausfinden, was dir taugt und was du brauchst.

Starte z. B. erst einmal damit, deine Räume temporär zu vergeben, bevor du jemanden fix reinnimmst.

Planst du dein Home-Office aufzugeben und dich in eine Bürogemeinschaft einzumieten, dann

probiere das zunächst in einem der Raumteiler Hubs aus, die wir im hinteren Teil vorstellen. Beobachte dich selber, was dir gefällt und was dich im Zusammenspiel mit anderen nerven könnte.

Bevor du mit anderen zusammen Räume ganz neu anmietest, testet, ob ihr miteinander klarkommt, indem ihr euch z.B. eine Pop-up Fläche für einen begrenzten Zeitraum teilt.

Viele RaumteilerInnen haben berichtet, dass es mit der wachsenden Erfahrung immer selbstverständlicher wird – dieses "Sich-mit-anderen-zusammenzutun". Die Abläufe werden eingespielter und man weiß, was für einen selber funktioniert und was nicht.

## Schritt ① Bestandsaufnahme



© Mirjam Mieschendahl

Ein bisschen Träumen kann dir helfen, deine Vorstellungen & Wünsche aus dir rauszukitzeln.

Bevor du aktiv wirst, mache dir zunächst einen Plan, wo die Raumteiler-Reise hingehen könnte. Es gibt **verschiedene Arten des Räumeteilens** und da ist es gut zu wissen, wo du selber stehst und was du potentiellen RaumpartnerInnen eigentlich zur Verfügung stellen kannst/möchtest.

**Tipp:** Um ein paar Fakten und zusätzliche Infos rund um deine Gewerbefläche zu erfahren, gibt es von den **freielokale.at S.42** eine kostenlose Standortanalyse. Da erfährst du z.B., wie die Kaufkraft im Umfeld ist, oder ob es MitbewerberInnen gibt.

Am besten ist, du notierst einfach alles, was mit deinem Raumteiler zusammenhängt. Die folgende **Checkliste** hilft dir dabei:

- ▶ Wie viel Miete und Betriebskosten zahlst du?
- ▶ Welche Räume möchtest du teilen, welche komplett untervermieten? Wie viele m<sup>2</sup> haben diese?
- ▶ Welche Infrastruktur hast/bietest du deinen RaumpartnerInnen? (z.B. Internet, Tisch, Drucker, Yogamatten, Registrierkasse, Werkzeug, etc.)

- ▶ Hast du weitere Räumlichkeiten, die mit genutzt werden können? (z.B. Küche, Garten, etc.)
- ▶ Liegt der Raum vielleicht verkehrstechnisch besonders günstig? (z.B. nahe U-Bahn-Station)
- ▶ Könnten deine RaumpartnerInnen unter der Adresse ihr Unternehmen anmelden? Können sie an der Türe ein Schild anbringen?
- ▶ Planst du Extras anzubieten? Möchtest du z. B. einen gemeinsamen Webaufttritt, um euch zu präsentieren?

Ein bisschen Träumen kann dir helfen, deine **Vorstellungen und Wünsche** aus dir rauszukitzeln. Je klarer du formulierst, was du willst, desto leichter fällt es dir dann wirklich, jemanden zu finden, der zu dir passt. Überlege dir Punkte, die von deinen RaumpartnerInnen unbedingt erfüllt werden müssen und die für dich das perfekte Raumteiler-Erlebnis ausmachen. Schau auch ein bisschen in die Zukunft: Wo siehst du dich und deine RaumpartnerInnen in 5 Jahren? Schreibe auf, wohin dich deine ideale Raumpartnerschaft führt.



## Schritt ② Rechtliches abklären



© Mirjam Mieschendahl

Kläre mit deinen **deiner Vermieterin** oder **deinem Vermieter** ab, ob du „untervermieten“ darfst. Wir haben bei unseren Recherchen erfahren, dass viele RaumteilerInnen mehr nach dem Motto „Augen zu und durch“ agieren. Aber auf der sicheren Seite bist du, wenn du den Punkt vorab mit deiner Vermieterin oder deinem Vermieter besprichst.

Ein weiterer Punkt, der gleich am Anfang geklärt werden sollte, ist die bestehende **Widmung**. In vielen Räumlichkeiten sind nur bestimmte Nutzungen zugelassen. Wenn du planst, mit jemandem aus einer anderen Branche zusammenzuarbeiten, solltest du diesen Punkt ebenfalls bei den VermieterInnen bzw. den EigentümerInnen ansprechen. Die Widmung findet sich im Wohnungseigentumsvertrag. Eine Änderung der Widmung müsstest du natürlich auch mit den EigentümerInnen absprechen, weil nur sie die Änderung ins Rollen bringen können.

Last but not least: Rede mit deiner/m SteuerberaterIn, was eine **Untervermietung** für dich **steuerlich** bedeuten würde. Wenn du ein Kleinunternehmen bist, oder ein Verein und ganz neu anmieten möchtest, dann informiere dich zusätzlich gezielt zur **Vorsteuerabzugsfähigkeit**.

Es gibt zum Glück einige **Anlaufstationen** in Wien, die dich kostenlos beraten zu den rechtlichen Aspekten deines Raumteilers:

Bist du Teil der Kreativwirtschaft, oder hast du ein Verein? Dann empfehlen wir dir die Kreativen Räume Wien, diese bieten eine kostenlose Rechtsberatung an.

Hast du einen Gewerbeschein, dann kannst du dich an die Wirtschaftskammer Wien wenden, sie bieten ebenfalls für alle Mitglieder eine kostenlose Rechtsberatung an.

In Kapitel 3 ab S.41 findest du die Links zu Musterverträgen und die Kontaktdaten für die Rechtsberatungen.

## Schritt ③ Raumteilertypen



© Mirjam Mieschendahl

Du kannst deine Räumlichkeiten zeitlich beschränkt vermieten, oder 24/7 zugänglich machen. Wichtig ist, sich genau zu überlegen, welchen Vertrag ihr abschließen möchtet. Davon hängt auch ab, wie eng ihr euch zusammenschließt. Zur Orientierung hier die häufigsten Modelle mit ihren möglichen Vertragsarten:

**Arbeitsplatz Büro:** Dieser kann z. B. auf eine rund-um-die-Uhr Nutzung ausgelegt sein, oder, wie es viele Coworking-Spaces praktizieren, es wird eine bestimmte Nutzungszeit festgelegt. Mögliche Vertragsarten: Untermietvertrag, monatliche Servicegebühr bzw. Mitgliedschaft.

**Gemeinsames Geschäftslokal:** Dies ist eher auf eine dauerhafte gemeinsame Nutzung ausgelegt. Mögliche Vertragsarten: Hauptmietvertrag, Untermietvertrag.

**Gemeinsame Nutzung eines Studios:** Bei Studios liegt es auf der Hand, sich bei der Raumnutzung abzuwechseln. Und: du wirst mehr Interessierte finden, wenn du den Raum stundenweise vermietest. Häufigste Vertragsart: Servicegebühr. Wenn du jemanden in dein Studio fix reinnimmst, dann wirst du einen Untermietvertrag oder Hauptmietvertrag wählen.

**Gemeinsame Nutzung einer Praxis:** Wenn du eine Praxis mit mehreren Räumlichkeiten angemietet hast und z. B. einen Raum ganz abgeben möchtest, ist das eher auf einen dauerhaften Raumteiler ausgelegt. Willst du jedoch nur teilweise deine Praxis teilen, wirst du ein anderes Vertragsmodell wählen. Mögliche Vertragsarten: Untermietvertrag (dauerhaft, ganzräumig), Servicegebühr (teilweise).

### TIPP:

Mit dem Modell „Servicegebühr“ bist du mit deinen RaumpartnerInnen nur lose verbunden. Beim Untermieter-Modell wiederum trägst du als HauptmieterIn die größere Verantwortung – ihr seid vertraglich enger miteinander verbunden. Das HauptmieterInnen-Modell macht euch beide zu gleichberechtigten PartnerInnen und bindet euch vertraglich eng aneinander.

Alle befragten Raumteilenden haben uns einen dringenden Rat für zukünftige Raumteiler gegeben: „Unbedingt ausreichend Zeit nehmen für schriftliche Absprachen und die Verträge“.



## Schritt ④ Wie berechnet man ein Raumteilerangebot?



Nachdem du dir bereits die Basics überlegt hast, ist es an der Zeit, einen geeigneten Preis festzulegen!

Stellst du deinen Raum in zuvor definierten Zeitslots (z.B. stundenweise oder ein Nachmittag/Woche) deinen RaumpartnerInnen zur Verfügung, wirst du vermutlich eher eine **Servicegebühr** verrechnen und dafür keinen Untermietvertrag ausstellen. Die RaumpartnerInnen bekommen keinen unbeschränkten Zugang zu den Räumlichkeiten. Du trägst also weiterhin die Verantwortung für die Räumlichkeiten und das ganze Drumherum. Du sorgst für die Sauberkeit in den Räumlichkeiten, oder auch dafür, dass der Beamer funktioniert, wenn der Beamer Teil eurer Vereinbarung ist. Als Grundlage für die Berechnung sind folgende Punkte besonders zu beachten:

**Spezielle Ausstattung:** Hol die Liste raus, was du deinen RaumpartnerInnen neben dem Raum sonst noch zur Verfügung stellen möchtest (z.B. Fitnessgeräte, Flipcharts, Nähmaschinen, eine Werkstatt, Bastelmaterial, Massageliege, etc.). Wenn du eine voll eingerichtete Werkstatt bietest, nimmst du diese ebenso in deine Rechnung mit auf. Je teurer und spezieller deine Geräte sind, desto stärker sollte das auch in deine Kalkulation berücksichtigt werden.

**Nutzergruppen:** Deine Servicegebühr richtet sich auch etwas danach, von wem und wofür der Raum genutzt werden soll. Wenn du z.B. große Räume zur Verfügung stellst, können diese sehr vielfältig und auch für Gruppen genutzt werden. Angenommen der Rauminteressierte plant in den Räumlichkeiten Workshops anzubieten, dann kann eine höhere Servicegebühr kalkuliert werden, als z.B. für MusiklehrerInnen, die Einzelunterricht geben und dabei selber nur 35 - 45 € pro Stunde einnehmen.

### TIPP:

Packages (z.B. 12er-Block à 15€/Stunde) für einzelne Stunden machen Sinn. Der Aufwand ist verglichen mit kleineren Stückelungen sehr viel geringer.

Natürlich kannst du deinen Raum auch für **längere Perioden** abgeben. Solche Angebote, z.B. für eine Halb-/Tagesnutzung, sind sehr häufig zu finden - beispielsweise in folgender Form:



Studioraum tageweise/halbtags/stundenweise zu vermieten (Preis für jeweils 1 Monat):

**1 Tag/Woche** = 4 Tage/Monat à 180 €

**1 Nachmittag/Woche** = 4 NM/Monat à 90 €

**1 Vormittag/Woche** = 4 VM/Monat à 70 €

Von einer zu kleinteiligen Vermietung sollte man besser absehen, das lohnt den Aufwand nicht (treffen, besichtigen, aufschließen, abschließen, etc.). Vielmehr buchen sich Rauminteressierte für einen/mehrere Slots, oder Tag/Tage pro Woche fix ein. Diese Vereinbarung gilt so lange, bis sie mit einer vereinbarten Vorlaufzeit aufgekündigt wird. Je mehr Zeit abgenommen wird, desto günstiger ist in der Regel das Angebot. Als Raumhabende/r können die Einnahmen pro Monat besser kalkuliert und die Vereinbarung muss nicht ständig erneuert werden - das spart Zeit, Nerven und sorgt für gute Laune.

### TIPP:

Die beliebtesten Kurszeiten für Gruppenkurse an Werktagen sind 17:00-21:00 Uhr. Während dieser beliebten Zeiten könntest du eine höhere Servicegebühr verlangen und in den Randzeiten mit dem Preis runtergehen. Damit erhöhst du die Chance, dass deine Räume durchgängig genutzt werden.

Einer unserer Raumteiler hat die Servicegebühr z. B. in drei Stufen unterteilt und dadurch die Auslastung gesteigert:

**Höchster Preis:** Gruppennutzung | Hauptzeit  
**Mittlerer Preis:** Gruppennutzung | Nebenzeit  
 Einzelnutzung | Hauptzeit  
**Günstiger Preis:** Einzelnutzung | Nebenzeit

## Schritt ④ Wie berechnet man ein Raumteilerangebot?



© Lena Schartmüller

Du kannst jedoch auch z.B. einfach einen **Raum untervermieten**. Analog zur Vorgehensweise bei der Servicegebühr überlegst du dir, was du anbieten möchtest und wen du ansprichst. Wichtig ist festzulegen, ob du einen Raum untervermieten willst, oder ob ihr euch z.B. einen Meeting- oder Studioraum zusätzlich teilt.

Am einfachsten ist es, als **Basis die Miete pro Quadratmeter** heranzuziehen. Auch die **Betriebskosten** kannst du über den **Preis pro Quadratmeter** weiterrechnen – vorausgesetzt, dein/e RaumpartnerIn hat die gleiche Infrastruktur wie du zur Verfügung. Du legst alle Kosten auf die Anzahl der Quadratmeter um, die jeder/m von euch zur Verfügung stehen.

**Ein Beispiel:** Die Räumlichkeiten bestehen aus 4 Räumen zu je 30 m<sup>2</sup>. Raum A, B und C verwendest du selbst und Raum D willst du komplett an deine/n RaumpartnerIn abgeben.

So berechnest du den Preis/Monat:

Gesamtmiete:  $1400 \text{ €} / 120 \text{ m}^2 = 11,60 \text{ €/m}^2$   
Betriebskosten (BK):  $200 \text{ €} / 120 \text{ m}^2 = 1,70 \text{ €/m}^2$   
 $30 * 11,60 \text{ €/m}^2 = 350 \text{ €}$  Miete für Raum D  
 $30 * 1,70 \text{ €/m}^2 = 51 \text{ €}$  BK für Raum D  
 $350 \text{ € (Miete)} + 51 \text{ € (BK)} = 400 \text{ €}$



Nach einer Zeit kommst du drauf, dass dir 3 Räume eigentlich doch zu viel sind und du einen gerne teilen möchtest. Dein/e RaumpartnerIn möchte den zusätzlichen Raum gerne mitnutzen, im Moment zahlt dein/e RaumpartnerIn 400€. Dazu kommen die Betriebskosten und die Miete für die Hälfte des Raumes C hinzu. Raum C hat auch 30 m<sup>2</sup>, also berechnest du den Preis für die Mitnutzung von Raum C mit 15 m<sup>2</sup>.



So sieht deine Rechnung aus:

$15 \text{ m}^2 * 11,60 \text{ €/m}^2 = 174 \text{ €}$  Miete für Raum C  
 $15 \text{ m}^2 * 1,70 \text{ €/m}^2 = 25,50 \text{ €}$  BK für Raum C  
 $174 \text{ € (Miete)} + 25,50 \text{ € (BK)} = 200 \text{ €}$   
 $400 \text{ € (Raum D)} + 200 \text{ € (Raum C)} = 600 \text{ €}$

Somit zahlt dein/e RaumpartnerIn nun 600 € für Raum D und die Mitnutzung von Raum C.



# NO 2

# Raumteiler Modelle

NO 1 | Räume teilen leicht gemacht

S. 5

NO 3 | Tipps, Infos und Adressen

S. 33

NO 4 | Räume gemeinsam neu anmieten

S. 43

NO 5 | Raumteiler Hubs

S. 48

## NO 2 Teilen von Büroräumlichkeiten

### 1 Einführung



© Jan Gartner | Gassenhauer Gumpendorfer Straße 91, 1060 Wien

Wenn Selbständige und Freelancer alleine arbeiten, dann fehlt oft etwas **Wesentliches: soziale Kontakte, inspirierende Gespräche und der zwanglose Austausch an der Kaffeemaschine, die das eigene Projekt häufig schneller voranbringen, als viele Stunden Arbeit im stillen Kämmerlein es könnten.**



Ein Büro alleine anzumieten, ist selten zielführend. Denn kleine Gewerbeflächen sind verglichen mit größeren Flächen (Preis/m<sup>2</sup>) meist sehr viel teurer in Wien – deshalb macht es doppelt Sinn größere Flächen gemeinsam anzumieten und zu bespielen.

Nicht nur bei der Miete sind Einsparungen möglich, denn als RaumpartnerInnen kann man **gemeinsame Anschaffungen** tätigen (z.B. ein guter Drucker, eine Bildbearbeitungs-Lizenz, etc.).

Doch auch abseits der finanziellen Vorteile spricht Vieles für das Räume teilen. Jeder von uns hat andere Talente - Innovation entsteht dort, wo **Menschen mit verschiedenen Fähigkeiten und Kenntnissen** aufeinander treffen. Tauschgeschäfte ergeben sich oft ganz von selber: Die eine hilft mit dringend benötigten Grafik weiter, dafür unterstützt der andere die RaumpartnerInnen beim Businessplan. Arbeitet man nebeneinander ist der Tellerrand plötzlich gar nicht mehr so hoch und schnell mal ein Blick darüber geworfen – ein Austausch auf

zwischenmenschlicher sowie beruflicher Ebene steigert die Lebensqualität!

**Beim Teilen von Büros gibt es zwei Modelle:**

**Teilen deines Büro-Raumes:**

Meist vergibst du bei diesem Modell einen Tisch in deinem Büro und ihr arbeitet im gleichen Raum. Die Basis für den Preis ist die Miete + alle anderen Kosten geteilt durch die Anzahl der Tische. Du solltest dir überlegen, wie du selbst arbeitest und welcher Arbeitstyp am besten zu dir passt.

**Untervermieten eines gesamten Raumes:**

Ihr arbeitet in verschiedenen Räumen und teilt euch z.B. die Küche, Besprechungszimmer und das Bad. Der Preis wird auf Basis der Größe eurer Räume (m<sup>2</sup>) berechnet. Du zählst dazu alle Kosten zusammen und teilst sie auf die m<sup>2</sup> eurer Räume auf. Die m<sup>2</sup> der Gemeinschaftsflächen lässt du in der Rechnung außen vor.

## 2 Beispiel: Agentur “black swan innovation”

Initiiert haben diesen Raumteiler Peter und Stefanie, beide sind Freelancer. Bei ihrem Raumteiler stand die Überlegung im Vordergrund, dass die räumliche Nähe gemeinsame und größere Projekte möglich macht.

Sie hatten schon länger eine leer stehende Gewerbefläche im Auge. Stefanie und Peter haben dann ihre **RaumpartnerInnen gezielt in ihrem Arbeitsumfeld** gesucht. Die Fähigkeiten und Spezialisierungen der potentiellen RaumpartnerInnen standen für sie im Vordergrund. Es war also weniger eine Suche nach reinen RaumpartnerInnen, sondern nach einem Team, das zusammenarbeitet und gemeinsame Projekte im Bereich Innovationsentwicklung umsetzen kann.

Stefanie und Peter haben die Hauptmiete übernommen und mit den anderen einen **Untermietvertrag** abgeschlossen. Es wurde schriftlich festgehalten, dass bei einem Mietausfall durch einzelne RaumpartnerInnen, oder einer Vermietungs-Lücke, alle ihren Beitrag leisten.

Die Kosten für jeden setzen sich aus den **Anmietungskosten** (einmalig zum Zeitpunkt der Anmietung zu leisten) und den laufenden Kosten (monatlich zu leisten) zusammen. Diese werden durch die Anzahl der Personen geteilt, in diesem Fall 6, und von jedem auf ein eigens dafür eingerichtetes Konto überwiesen.

Die Anmietungskosten sind einmalig zum Zeitpunkt der Anmietung zu tätigen und werden eben durch die Anzahl der Personen geteilt.

**Als fixe Anmietungskosten haben sie aufgelistet:**

- ▶ Kaution und Provision, Vertragsgebühr
- ▶ Anschaffungen (z.B. Kaffeemaschine, Tische, etc.)
- ▶ Kontoanmeldung
- ▶ Sonstiges ( z. B. Installation Internet)

Die **laufenden monatlichen Kosten** variieren je nachdem, was regelmäßig angeschafft und betrieben werden soll. Teilweise werden in einigen Bereichen (z.B. Stromkosten) angenommen,

weshalb werden nach einem Jahr die monatlichen Kosten korrigiert und gegebenenfalls angepasst werden.

**Als monatliche Kosten fallen an:**

- ▶ Miete
- ▶ Betriebskosten (Strom, Wasser, Internet)
- ▶ Sonstiges (z.B. Reinigung, Druckerpatronen, etc.)

Zunächst war die Gruppe hauptsächlich damit beschäftigt sich einzurichten und an Einzelaufträgen weiter zu arbeiten. Nach einiger Zeit haben sie angefangen, **wöchentliche Treffen** zu organisieren, bei denen sie die Idee einer gemeinschaftlichen Agentur durchgespielt haben. Unabhängig davon haben sich bereits früh erste gemeinsame kleine Jobs zwischen einzelnen RaumpartnerInnen ergeben.

In mehreren **Strategie- und Arbeitsmeetings** haben sie ihre Service Angebote erarbeitet und konnten dann damit beginnen, die Marke zu entwickeln und eine Webseite zu erstellen. Die bestehenden KundenInnen wurden über den Zusammenschluss und die neue Leistungspalette informiert.

Als Organisationsform wurde eine **GsbR** gegründet, über die sie die neuen Aufträge abwickeln. Der erste größere Auftrag, bei dem dann tatsächlich alle involviert waren, kam über einen bestehenden Kunden einer Raumpartnerin zustande.

Weil die Aufträge schnell größer wurden, konnten **andere Freelancer zusätzlich beauftragt** werden. Diesen konnten sie gleich auch noch Arbeitsplätze im Büro anbieten. Daraus ist ein organisches **Netzwerk** entstanden, dass sich gegenseitig unterstützt und Aufträge verteilt, sich aber je nach Auftragsumfang vergrößert oder verkleinert. Der Vorteil gegenüber den klassischen Coworking Spaces ist, dass sich die Menschen tatsächlich committen, mehr aus der räumlichen Nähe herauszuholen.



### 3 Tipps



© Mirjam Mieschendahl | Nomad Crew Nordbahn-Halle, 1020 Wien

**Mietvertrag:** VermieterInnen wollen in der Regel nicht mehrere HauptmieterInnen, sondern eher einen, maximal zwei AnsprechpartnerInnen.

**Raumnutzung:** Es wird genau festgelegt, welche Bereiche für welche Nutzung (z.B. konzentriertes Arbeiten, Telefonate, etc.) vorgesehen sind, um Konflikte zu vermeiden.

**Kosten:** Neben der Miete fallen Betriebskosten, sowie monatliche Ausgaben für Strom, Gas, Wasser an. Daneben müssen die laufenden extra Ausgaben erhoben werden (z.B. Druckerpapier, Kaffee, Reinigungskraft etc.). Diese sind möglichst realitätsnah zu ermitteln, sonst tut es später weh.

**Einkaufsgemeinschaft:** Office Materialien werden preiswerter, wenn man sie in größeren Mengen bestellt. Angefangen vom Druckerpapier bis hin zu Post-its. Vielleicht hält jeder von euch regelmäßig Präsentationen, dann kann es z. B. auch Sinn machen einen gemeinsamen Beamer anzuschaffen. Geh mit deinen RaumteilerInnen euren monatlichen Bedarf durch und schaut, was ihr im größeren Stil bestellen könnt. Und: wo man Hard- & Software vielleicht gemeinsam anschaffen und benutzen könnte.

**Arbeitsplatzkalkulierung:** Man nimmt, bei gleichem Angebot für alle, alle anfallenden laufenden Kosten, teilt diese durch die Anzahl der Arbeitsplätze.

**Untervermietung eines Raumes:** Die Kalkulation erfolgt auf Basis der Fläche (m<sup>2</sup>) des Raumes sowie des Preises pro m<sup>2</sup>. Werden manche Räume geteilt, wird wiederum der Preis durch die Anzahl der Personen geteilt. Anteilsmäßige laufende Kosten und gegebenenfalls die Umsatzsteuer kommen noch dazu.

**Sauberkeit:** Schon in WGs ein ewiger Zankapfel, deshalb vielleicht lieber gleich eine Reinigungskraft beauftragen!

**Bürogemeinschafts-Vernetzung:** Ein neuer Trend aus Schweden! Bürogemeinschaften laden andere Bürogemeinschaften zu sich ein, es wird gemeinsam gegessen und jede/r erzählt in einer Minute, an was sie/er gerade arbeitet und wo es gerade hakt.

# MACH DEIN PROJEKT DEIN UNTERNEHMEN DEINE AKTIONEN

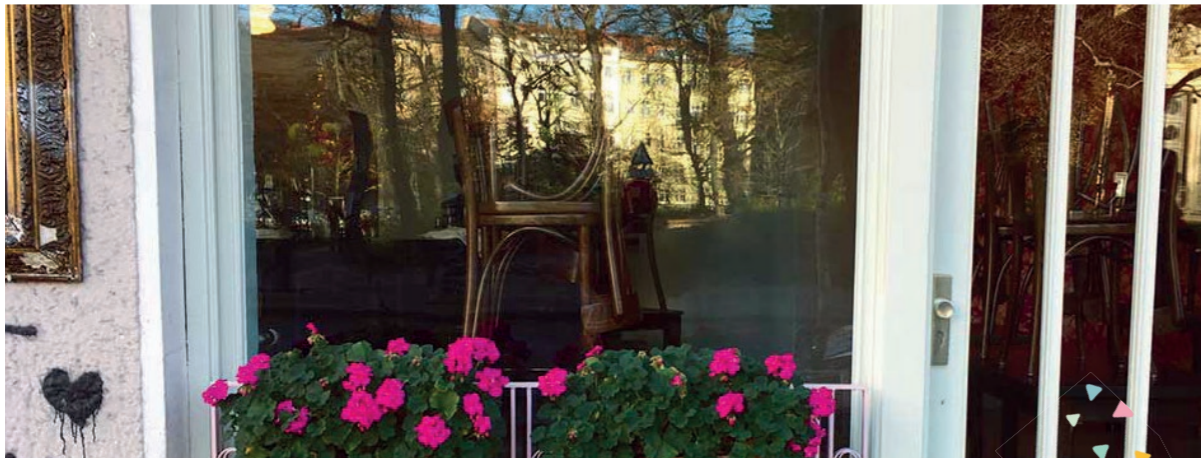
## UMS ECK BEKANNT

 **im  
Grätzl.at**  
Wien



## NO 2 Teilen von Geschäftslokalen

### 1 Einführung



© Lena Schartmüller

Alleine 6 Tage pro Woche im Geschäft zu stehen, kann eine ziemliche Belastung sein. Hinzu kommt für viele der Druck, die laufenden Kosten Monat für Monat alleine heben zu müssen. Das Teilen von Geschäftslokalen kann diese Last abfedern.

Das Teilen des eigenen Geschäftslokals ist allerdings eine **engere Form des Raumteilens**. Bevor du dich fix mit jemandem verbindest, macht ein gemeinsames Projekt oder Event zusammen. Ihr könnt euch privat noch so gut verstehen - gemeinsam zu arbeiten ist eine komplett andere Geschichte. Am wichtigsten ist, dass du dich nur mit Leuten zusammen schließt, deren Konzept und Produkte du persönlich richtig gut findest.

Es sind natürlich auch **lose Zusammenschlüsse** möglich. Du kannst versuchen, jemanden für die Sommermonate zu gewinnen, weil du ohnehin weg bist. Oder du machst am Wochenende Platz für einen temporären Pop-Up-Store.

Das Teilen des Geschäftslokals klappt erfahrungsgemäß besser, wenn ihr **verschiedene Spezialisierungen** habt. Das heißt nicht, dass du nicht auch mit deiner Kollegin, deren Chutneys toll zu deinen Marmeladen passen würden, gemeinsame Sache machen kannst - es ist natürlich alles möglich. Doch die Erfahrung zeigt, dass es einfacher ist, wenn man

**nicht direkt konkurriert.**

Vielleicht gibt es ja auch eine Möglichkeit, eure Produkte zu etwas Neuem zu verbinden oder gemeinsam aufzutreten? Das ist eine der Chancen, die im Teilen von Geschäftslokalen steckt.

Das Nebeneinander unterschiedlicher Produkte zieht auch unterschiedliche, also **neue KundenInnen** an. Du kannst so Menschen, die du zuvor nicht erreicht hast, für deine Sache begeistern, sowie dein Netzwerk erweitern.

Neben vielen anderen zu klärenden Punkten spielt speziell bei Geschäftslokalen die **Gestaltung des Raumes** eine große Rolle. Der Raum vermittelt KundenInnen einen ersten Eindruck von dir und deinen Produkten. Für deine RaumteilerInnen gilt das ebenso, weshalb du dir überlegen solltest, was für dich bei der Gestaltung gar nicht gehen würde und ob du bereit bist etwas zu ändern.

### 2 Beispiel: „Die Produzentinnen“

**Michaela** (Keramikerin) **Lisa** (Kleinmöbelbauerin) und **Aisha** (Schmuckdesignerin) haben sich schon zig Mal auf Designermärkten getroffen. Alle wollen das tun, was sie am liebsten machen und am besten können, aber gleichzeitig auf vielen Ebenen präsent sein. Mit der Präsenz tun sie sich alle sehr schwer.

Deshalb kommen sie auf die Idee, einen **Ausstellungs- und Verkaufsraum gemeinsam** zu mieten. Jede wird 2 Tage selber im Geschäft stehen, hätte aber noch genug Zeit für die Produktion. Neben eigenen Ausstellungsstücken soll für Gastaustellerinnen Platz sein. Der gemeinsame Name „Die Produzentinnen“ führt zur Idee einer gemeinsamen Dachmarke, unter der die eigenen Labels präsentiert werden. Das vereinfacht z.B. die Umsetzung einer gemeinsamen Webseite und eines eCommerce Shops.

Ein Geschäftslokal ist gefunden, doch der Vermieter macht Probleme: Er möchte **nur eine Hauptmieterin**. Für die Anmietung, Marketingaktivitäten, etc. benötigen sie ein **firmenrechtliches Konstrukt** - eine GmbH ist zu teuer und unflexibel, sie wollen

ja weiterhin selbständig agieren. Das Dachlabel „Die Produzentinnen“ soll dem Fortschritt der eigenen Labels dienen und nicht andersrum.

Sie bekommen einen Tipp: **Genossenschaften**. Diese Rechtsform ist speziell für Selbständige, die sich mit anderen in bestimmten Bereichen zusammenschließen wollen. Sie lassen sich bei Rückenwind beraten: Alle Mitglieder einer Genossenschaft sind gleichberechtigt, bleiben aber eigenständig. Die Genossenschaft erledigt nur die ihr übertragenen Aufgaben (z.B. Marketing). Sie ist demokratisch, flexibel, günstig (Steuervorteile) und unbürokratisch. Man kommt schnell wieder raus, kann aber auch einfach neue Mitglieder aufnehmen. Das ist genau das, was sie sich vorgestellt haben.

Nach der Gründung ihrer Genossenschaft war das Geschäftslokal leider schon vergeben, doch

alle drei fanden, dass der Prozess notwendig war und sie weitergebracht hat. Zum Glück war relativ schnell ein neues Geschäftslokal gefunden und die Genossenschaft nahm ihre Tätigkeit auf. Wenn man die Drei nach dem größten Vorteil ihrer Genossenschaft befragt, erzählen sie begeistert, dass es so einfach ist, neue Mitglieder aufzunehmen - mittlerweile sind sie ein Netzwerk von 10 Frauen, die das Geschäftslokal bespielen und miteinander arbeiten.

**Schritte bei der Gründung einer Genossenschaft**

**1. Kontakt zu RUECKENWIND.coop aufnehmen:** Erzählt den Leuten dort von eurem Vorhaben - das geht ganz einfach, indem man den Gründungsfragebogen befüllt.

**2. Workshop mit ExpertInnen:** Hier könnt ihr alle eure Fragen klären, wie z.B. genaue Überlegungen zu den Geldkreisläufen:

Wie trägt die Genossenschaft laufende Kosten?  
Wie sind finanzielle Angelegenheiten verankert?  
Wie läuft der eigene Gewerbeschein weiter?

**3. Ausarbeiten der Satzung:** Das ist in etwa vergleichbar mit einem Gesellschaftervertrag oder den Statuten eines Vereins.

**4. Schreiben des Businessplans:** Die Finanzierung des Geschäftslokals und die Organisation der Zusammenarbeit müssen klar sein.

**5. Überprüfung durch den Revisionsverband:** Dieser prüft die Unterlagen auf Vollständigkeit, Klarheit und Plausibilität. Ist alles okay, stellt der Verband eine Aufnahmezusicherung für die Genossenschaft als neues Verbandsmitglied aus.

**6. Abhalten einer Gründungsversammlung:** Ihr beschließt die Satzung, erstellt das Gründungsprotokoll (inkl. Anwesenheitsliste) und unterzeichnet alles.

**7. Eintrag der Genossenschaft ins Firmenbuch:** Dies erledigt der Revisionsverband.

**8. Steuernummer und Gewerbeanmeldung:** Damit habt ihr auch den letzten Schritt geschafft!



## ① Einführung



© Nicole Siller | Lebendich.at, Leystraße 159 / 2.21, 1020 Wien

**Achtung:** Mit Praxis meinen wir nicht die klassische Arzt-Praxis – die haben wieder ganz andere Herausforderungen. Wenn wir im Raumteiler Guide von Praxis sprechen, dann denken wir an Raum für TherapeutInnen, MediatorInnen, Coaches und Räume für Körperarbeit, Lebens- und SozialberaterInnen.

Praxisräume bestehen häufiger aus kleineren Räumen, die für **Einzelsettings** geeignet sind, falls du auch Räume anbieten kannst, die von **Gruppen** genutzt werden können, dann ist das ein Pluspunkt.

Überleg dir zunächst, wann du deinen Raum nicht benötigst und welche **Zeitslots** du deinen RaumpartnerInnen zur Verfügung stellen kannst.

Viele Raumhabende aus diesem Bereich können ihre Raumressource selber nicht vollständig ausnutzen. Praxen werden also sehr häufig geteilt. Normalerweise werden ganze Nachmittage und Tage und die Wochenenden vermietet. Wenn es sich um mehrere Räume handelt, dann versucht man feste RaumpartnerInnen für diesen Raum zu gewinnen. Ziel ist es den bürokratischen Aufwand so gering wie möglich zu halten, deshalb werden auch **seltenere einzelne Stundenslots** vergeben.

Viele Selbständige in diesem Bereich müssen ihr Auskommen zusätzlich noch über andere Tätigkeiten finanzieren. Deshalb haben wir immer wieder den Tipp bekommen, dass es gerade in diesem Bereich sehr wirksam sein kann, sich mit anderen zusammenzuschließen.

Wenn du selbst eine Spezialisierung hast, dann bietet es sich bei der Raumteilersuche an, weitere **DienstleisterInnen aus einem ähnlichen Bereich** gezielt anzusprechen. Natürlich nur solche, die nicht genau das Gleiche anbieten, wie du selber. Warum? Damit wird die Grundlage gelegt, dass aus deiner Raumpartnerschaft auch etwas **größeres Gemeinsames** entstehen kann, man kann sich vielleicht im Marketing zusammenschließen, später vielleicht ja sogar ein gemeinsames Angebot schnüren. So können von deiner neuen Raumpartnerschaft auch deine **KundenInnen profitieren**, da sie im selben Raum verschiedene Dienstleistungen in Anspruch nehmen können.

## ② Beispiel: „Beziehungsweise“

Klaus bietet Coaching und Unternehmensberatung an. Als Unternehmensberater hat er feste StammkundInnen, aber eigentlich möchte er seine Coaching-Tätigkeit weiter ausbauen. Bislang war er tageweise in einer Praxis eingemietet (200€ für 4 Tage/Monat). Die Hauptmieterin der Praxis, in der Klaus eingemietet ist, möchte allerdings nun die Praxis aufgeben und Klaus überlegt, ob er den Hautmietvertrag übernehmen soll.

Die Idee, sich mit anderen enger zusammenzutun, geht ihm dabei nicht aus dem Kopf. Er hat sich auf Männer & Beziehungcoaching bzw. Paarberatung spezialisiert und fände es eigentlich noch besser, wenn er mit einer Frau mit einer **ähnlichen Coaching-Spezialisierung kooperieren** könnte. Er würde gerne weitere Angebote für Paare entwickeln und glaubt, dass das in gemischten Teams sehr viel besser funktionieren könnte. Er möchte außerdem **nicht gerne alleine als Hauptmieter in den Mietvertrag** reingehen.

Mit dieser Idee im Kopf fragt er nach **Empfehlungen im KollegInnenkreis**. Er trifft mehrere KollegInnen, die ihm empfohlen wurden und die sich seinen Vorschlag anhören möchten. Es kristallisieren sich zwei Interessentinnen heraus, doch nur Nina ist wirklich bereit, den nächsten konkreten Schritt zu setzen. Nachdem Nina die Praxis besichtigt hat, lassen sie sich **bei einer Expertin beraten**, was sie beim Mietvertrag beachten sollen und welche Absprachen sie im Innenverhältnis schriftlich festhalten müssen.

Mitgenommen haben sie, dass es ganz wichtig ist darüber zu reden, was passiert, wenn einer raus will. Es macht keinen Spaß, am Anfang gleich das Ende zu durchdenken, aber es ist wichtig, dass **einwandfreie Formulierungen** gefunden werden. Am besten, man spielt **mögliche Konfliktfälle** durch. Vermeiden soll man auch, dass einer mehr Geld investiert, als der andere. Auch das setzt die Waage gleich von Anfang an in ein Ungleichgewicht und rächt sich oft später.

Ihr Mietobjekt charakterisiert sich wie folgt:  
4 Zimmer Altbau mit Küche/Bad im 15. Bezirk,  
75 m<sup>2</sup>, 746€ inkl. Betriebskosten zzgl. Umsatzsteuer.  
...Kautions: 3.400€ inkl. 20% USt...

Sie eröffnen ein Konto für alle Zahlungsvorgänge rund um die Gewerbeimmobilie auf das sie beide Zugriff haben, um von Anfang an alles auch transparent nachverfolgen zu können. Auf dieses Konto zahlen sie jeweils 2500 € ein, um die Kautions sowie die Vertragsvergebühren und die erste Miete abzudecken.

Klaus und Nina lassen sich **beide als HauptmieterInnen** einsetzen und jede/r von ihnen wird jeweils ein Zimmer belegen. Sie möchten außerdem zunächst getrennt in Erscheinung treten, also jede/r mit eigenem Schild am Hauseingang.

Die **zwei anderen Zimmer planen sie unterzuvermieten**. Sie möchten die Zimmer an fixe MieterInnen vergeben, die einen eigenen Schlüssel bekommen und damit 24/7 einen Zugang zu ihrem Raum haben. Den einen, größeren, Raum kalkulieren sie mit 250 €, den anderen, kleineren, mit 200 €. Inkludiert ist eine wöchentliche Grundreinigung, Internet und die Mitnutzung der Infrastruktur, wie Küche und Bad.

Klaus und Nina einigen sich, zunächst die Hälfte der Miete zu teilen. Die **zusätzlichen Mieteinnahmen** durch die Untervermietung sollen erst einmal dazu dienen, die gemachten **Ausgaben abzudecken**.

Mit ihrem Raum-Angebot finden sie tatsächlich relativ schnell zwei UntermieterInnen und merken dabei aber erneut, wie wichtig Verträge sind.

### 3 Tipps



© kho | 123RF Stock Photo



© olgapink | 123RF Stock Photo

#### Folgende Geschichte haben sie uns erzählt:

Die eine Untermieterin ließ sich monatelang Zeit damit, den Untermietvertrag zu unterschreiben, da sie aber so sympathisch war, haben Klaus und Nina nicht übermäßig Druck gemacht. Das Geld legte sie immer bar auf den Tisch, manchmal fehlte ein Zehner, nichts Schlimmes, aber sehr aufwändig für Klaus und Nina, immer wieder hinterherzurennen. Irgendwann war es dann so, dass die Frau kündigte, obwohl sie den Vertrag ja nie unterschrieben hatte.

Klaus und Nina waren froh und wollten eigentlich nur noch die Miete für den laufenden Monat und die Schlüssel zurück haben. Die Frau wollte die Miete für den laufenden Monat nicht zahlen, sondern stellte plötzlich Gegenforderungen, wie z.B. die Erstattung der Kosten, die ihr für Visitenkarten und Folder entstanden sind, auf denen ja die Adresse der Praxis stehen würde. Die Visitenkarten und Folder könnte sie ja jetzt nun wegschmeißen, meinte sie. Klaus und Nina waren mit den Nerven mittlerweile so am Ende, dass sie eigentlich nur noch die Schlüsse haben wollten und deshalb auf die noch ausstehende Miete verzichteten.

Sie haben seitdem für sich selbst eine Regel

aufgestellt: **Kein Schlüssel ohne unterzeichnetem Vertrag und bezahlter Schlüsselkaution.** Auch wenn es manchmal schwierig ist, hart zu bleiben, bei finanziellen Belangen und Verträgen würden sie es nie wieder anders machen.

Klaus und Nina hat die Geschichte allerdings zusammengeschweißt und sie wissen seitdem, dass sie sich aufeinander verlassen können. Aus ihrer Raumpartnerschaft ist tatsächlich eine **engere Zusammenarbeit entstanden.** Mittlerweile haben sie eine gemeinsame GmbH und eine Mitarbeiterin angestellt. Sie haben sehr erfolgreich gemeinsam einen Ratgeber veröffentlicht, Seminare und Workshopreihen entwickelt, eine Online-Beratung aufgebaut und sich einen Namen als ausgezeichnete Anlaufstelle für Paarberatung gemacht.

Nina und Klaus haben uns erzählt, dass sie Glück gehabt haben, dass sie von Anfang an viel über **ihr Innenverhältnis gesprochen** haben und alles **schriftlich festgehalten** haben. Das gemeinsame Organisieren der Räumlichkeiten hat ihnen außerdem ein gutes Gefühl gegeben, wie der jeweils andere tickt und mit Geld und Risiken umgeht. Der Weg zur GmbH war dann gar nicht mehr so ein großer Schritt.

**Bevorzugte Berufsgruppen:** Lege für dich fest, welche Berufsgruppen nicht als Raumteiler in Frage kommen und erwähne das klar in deinem Raumteilergesuch. Uns ist aufgefallen, dass dies in diesem Umfeld eine größere Rolle spielt, als in anderen Branchen.

**Erwähnung spezieller Ausrüstung im Raumteilergesuch:** Für RaumpartnerInnen ist es besonders wichtig, was du ihnen zur Verfügung stellen kannst (z.B. eine Shiatsu-Matte, mobile Massageliege, Fußbodenheizung, oder ein Waschbecken im Zimmer).

**Veröffentlichung:** Macht das Raumteilergesuch auch in Ausbildungszentren bekannt, diese haben oft schwarze Bretter und verteilen die Raumteilerangebote gerne.

**Zeitliche Einteilung:** Raumteiler im Praxisbereich werden seltener nach einzelnen Stunden vergeben, sondern meistens in halben und ganzen Tagen. Wir sehen aber auch oft Raumteilergesuche, die etwas missverständlich formuliert sind z.B. ein Tag = 180 €. Manchmal fragen wir nach und dann löst es sich auf, gemeint ist meistens 1 Tag pro Woche, das sind vier Tage im Monat für 180 €. Formuliere deine Preisvorstellungen ganz genau, sodass deine zukünftigen

RaumpartnerInnen sofort sehen können, ob das ins Budget passt.

**Widmung:** Gilt bei Neuvermietung. Wollt ihr korrekt vorgehen, gilt es herauszufinden, welche Nutzung überhaupt zulässig ist. Manchmal sehen die Praxen ja wie Wohnungen aus, aber das täuscht, man braucht die passende Widmung. Die Widmung steht im Wohnungseigentümervertrag und kann durch die EigentümerInnen geändert werden, wenn es sonst keine Einschränkungen vom Gesetzgeber gibt.

**Klingel:** Uns wurde immer wieder berichtet, dass die Klingel das größte Problem ist. Wenn du mehrere Räume hast und diese gleichzeitig genutzt werden sollen, braucht es eine gute Absprache, wie das mit der Klingel gelöst wird. Nichts ist nerviger, als wenn man im Einzelgespräch ist, die Klingel dauerläutet und die Türe nicht geöffnet wird.



# POOL Kooperations-Service

Sie sind an Shop-Sharing-Angeboten interessiert? Sie möchten Ihre Produkte im Zuge eines Shop-in-Shop-, Concept-Store- oder Pop up-Konzeptes vertreiben? Sie suchen eine Lokalgemeinschaft?

Das kostenlose POOL Kooperations-Service der WK Wien unterstützt Sie dabei, eine passende Kooperationspartnerin oder einen passenden Kooperationspartner zu finden.

- » Unterstützung bei der Suche nach Kooperationspartnerinnen und Kooperationspartnern
- » Möglichkeit zur Erstellung eigener Kooperationsangebote
- » Analyse Ihres Anliegens in einem persönlichen Gespräch
- » Vermarktung Ihrer speziellen Kooperationsanfrage über die Netzwerke der WK Wien
- » Informationen und Checklisten zur Gestaltung von Kooperationsvereinbarungen

**Aktuelle Kooperationsangebote unter: [wko.at/wien/pool](http://wko.at/wien/pool)**

**POOL Kooperations-Service der WK Wien**  
wko[forum]wien  
Operngasse 17-21, 5. Stock  
1040 Wien

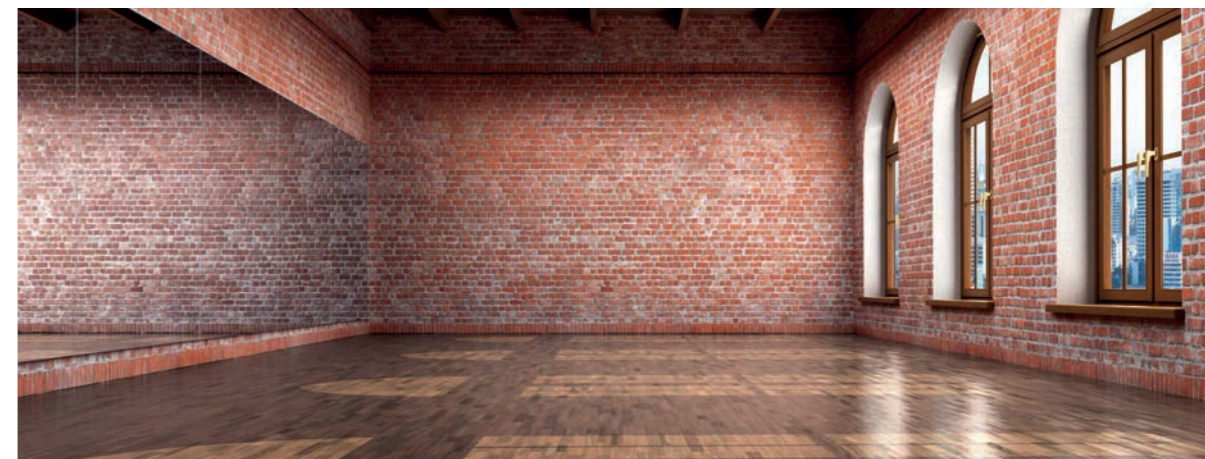
T +43 1 514 50-6724 E [pool@wkw.at](mailto:pool@wkw.at) W [wko.at/wien/pool](http://wko.at/wien/pool)



NO 2

Teilen von Studios

① Einführung



© urifingus | 123RF Stock Photo

Wir haben seit 2015 über 400 Ein-Personen-Unternehmen in Wien zu Erfolgsfaktoren und den Hürden ihrer Selbständigkeit befragt. Herausgekommen ist, dass diejenigen, die sich zu zweit oder zu noch mehreren zusammenschlossen haben, erfolgreicher sind, als die EinzelkämpferInnen.

Wenn man Teil einer Gruppe ist, die Räumlichkeiten zur Verfügung hat, entwickelt sich einfach eine stärkere Dynamik. Gerade in diesem Bereich, wo durchaus **größere Räumlichkeiten benötigt** und vielleicht nicht alle Slots tatsächlich von einer Person gefüllt werden, ist es sinnvoll, zu teilen.

Studios können eine Vielzahl von verschiedenen Nutzungen oder Kursen beherbergen, wie z.B. Pilates, Yoga oder Tanzkurse. Meist handelt es sich dabei um **Gruppenkurse**, aber z.B. gerade bei Pilatesangeboten kann es durchaus sein, dass jemand auch **Einzelstunden** gibt. In deinem Raumteilerangebot und speziell bei der Preisgestaltung also immer mitbedenken, an wen du dich richtest.

Es ist sinnvoll, RaumpartnerInnen zu suchen, die **ergänzende Angebote** zu deinem anbieten. Damit spricht ihr **ähnliche KundInnen** an und könnt vielleicht voneinander profitieren. Auch ein gemeinsamer Auftritt nach außen gestaltet sich einfacher. Überlege, **welche Kurse dein Angebot noch bereichern können** – so schaffst du zusätzliche Möglichkeiten für deine KundInnen und ihr könnt

gemeinsam weiter kommen.

Ähnliche Angebote erfordern oft auch **ähnliche Arbeitsmaterialien**. Du möchtest dir schon seit längerer Zeit neue Yoga-Matten kaufen. Vielleicht kannst du dich ja mit deinen neuen RaumpartnerInnen zusammenschließen und ihr könnt **gemeinsam investieren** und die Matten dann auch gemeinsam nutzen? Oder du investierst tatsächlich alleine in die Matten und erweiterst dein Raumteilerangebot um ein weiteres Extra. In beiden Fällen ist es wichtig, genau zu dokumentieren, wer wie viel bezahlt, um Konflikte zu vermeiden. Du hast bereits Yoga-Matten? Dann schreib genau das in dein Raumteilerangebot rein und berücksichtige es im Preis.

## 2 Beispiel: Fitness & Pilates Studio „The Core“

Silvia ist Pilatestrainerin und plant ein eigenes Studio zu eröffnen. Mit 150 m<sup>2</sup> und knapp 1000 € Kaltmiete hat sie allerdings ein größeres Objekt im Auge, als sie für sich alleine benötigt.

Allerdings reizt sie die Lage des Objekts und der günstige Nettomietpreis pro m<sup>2</sup> liegt bei knapp 6,70 €. Sie kontaktierte Karin, eine Personal Trainerin, von der sie weiß, dass sie ebenfalls schon länger an ein eigenes Studio denkt. Karin ist begeistert.

Das Objekt besteht aus **zwei größeren Räumen und einem kleineren Raum** (20 m<sup>2</sup>). Das Objekt hat allerdings einen Haken: Silvia und Karin müssen zunächst **Geld investieren**, um die **Räumlichkeiten in ein Studio zu verwandeln**. Da die Räume im Erdgeschoss aber seit über einem Jahr leer stehen, wenden sie sich an die Wirtschaftsagentur Wien und stellen ein Förderansuchen im Rahmen der **Förderschiene Geschäftsbelegung**. Das Förderansuchen wird akzeptiert und es könnte losgehen.

Obwohl sie zu zweit sind, werden sie die Räumlichkeiten nicht alleine füllen können. Deswegen wird schnell klar, dass sie noch weitere RaumpartnerInnen benötigen. Bevor sie aber ihre Zusage für das Objekt geben, machen sie eine Aufstellung aller Aufgaben und Kosten, die bei der Anmietung und Vermietung anfallen, um das Risiko einschätzen zu können:

**Finanzielles:** Konto und Handkassaführung, Buchhaltung, Rechnungstellung für die Servicegebühren und Überprüfung, ob die Servicegebühren auf dem Konto eingegangen sind, ggf. Mahnungen versenden.

**Aufgaben durch die Vermietung:** Terminvereinbarung für die Raumbesichtigung, Onboarding neuer TrainerInnen, Abwicklung der temporären RaumpartnerInnen z.B. über die Wochenenden, Schlüsselmanagement.

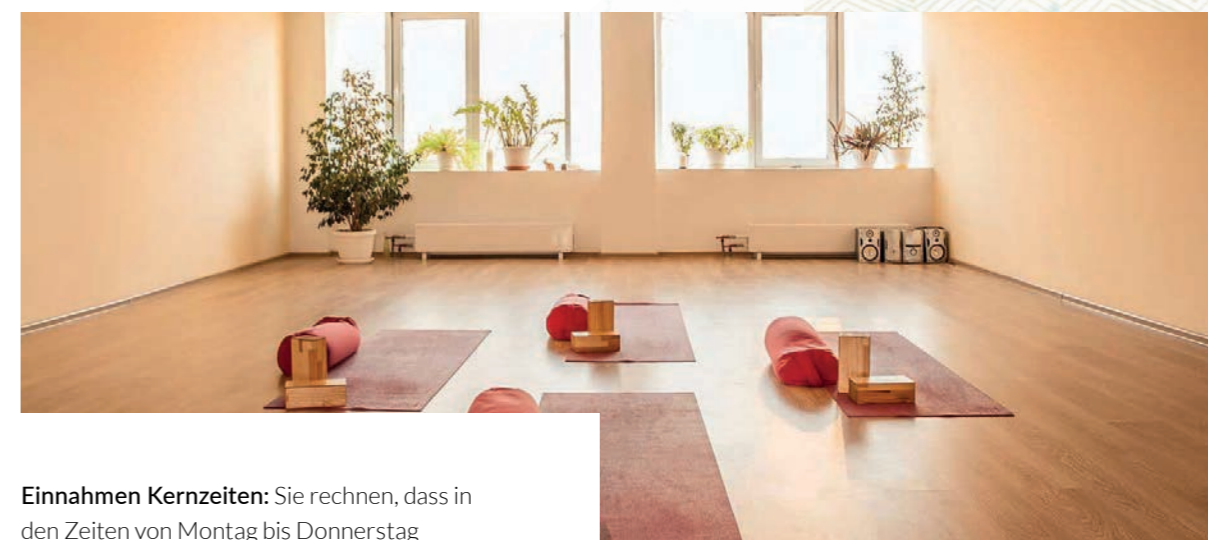
**Organisatorisches:** Reinigungskraft koordinieren, Reparaturen organisieren und sicherstellen, dass z.B. die Arbeitsmittel, wie Bodenmatten in gutem Zustand und ausreichend vorhanden sind, aber auch genügend Toilettenpapier, Glühbirnen, Seife, Putzmittel und ähnliches vor Ort ist. Sie wollen sich außerdem mit den eingemieteten TrainerInnen regelmäßig austauschen.

**Außenauftritt:** Eine professionelle Außenkommunikation und Vertrieb halten beide für sehr wichtig, schon alleine um ihre eigenen Kurse zu füllen, aber auch um das Studio für externe TrainerInnen zu attraktiveren, weil sie auch deren Kurse und Angebote bewerben werden und ihnen damit eine Arbeit abnehmen, die viele als lästig empfinden. Daraus ergeben sich zusätzliche Aufgaben: Sie nennen das Studio „The Core“ und entwickeln mit einer Grafikerin den visuellen Auftritt inkl. Logo. Sie investieren in eine großflächige Außenwerbung, eine Webseite inkl. Newsletter & CRM-Tool. Sie selber möchten außerdem Social-Media-Kanäle bespielen und planen kostenpflichtige Werbung auf Facebook und Adwords zu schalten.

Sie kalkulieren circa 10 Stunden pro Woche, also pro Person 5 Stunden, die sie selber mit all diesen Aufgaben beschäftigt sein werden. Die Bereiche wollen sie sich aufteilen.

**Weiters treffen sie folgende Annahmen:**

**Einnahmen 20 m<sup>2</sup> Raum:** Der kleine Raum ist ideal für Einzelbehandlungen, weswegen sie den kleineren Raum fix an jemanden vergeben. Schon vor der Anmietung lernen sie Mike kennen, der Shiatsu anbietet und der den Raum gerne durchgehend nutzen möchte. Er ist bereit, eine Kautions für die Raumnutzung und die Servicepauschale von 350 €/Monat inkl. aller anderen Leistungen (z.B. Reinigung, Marketing, Internet, etc.) zu zahlen. Für ihn ist die hohe Publikumsfrequenz im Studio ein Vorteil und er hofft durch Empfehlungen seiner RaumpartnerInnen neue KundInnen zu gewinnen. Er organisiert sich und seine KundInnen selber.



© kalachevstudio | 123RF Stock Photo

**Einnahmen Kernzeiten:** Sie rechnen, dass in den Zeiten von Montag bis Donnerstag zwischen 17:30 – 20:30 Uhr jeweils immer zwei 55-minütige Gruppenkurse parallel stattfinden können. Das sind 12 Kurse in der Woche. Sie selber übernehmen davon 6 Kurse pro Woche in den Kernzeiten. 6 Termine in der beliebten Kernzeit können sie noch an RaumpartnerInnen vergeben. Das sind pro Monat 24 Einheiten. Für diese Einheiten verlangen sie eine Servicegebühr von 35 €/Einheit. Da hier die Chancen sehr gut stehen, eine gute Auslastung zu erreichen, kümmern sich Karin und Silvia als nächstes um drei zusätzliche TrainerInnen, die jeweils 2 Slots pro Woche in der Hauptzeit übernehmen. Sie streben langfristige Partnerschaften an - das sichert ihnen stabile Einnahmen

**Einnahmen aus der Vermietung außerhalb der Kernzeiten:** Unter „Nicht-Kernzeiten“ fallen alle Stunden zwischen 7 Uhr und 17 Uhr von Montag bis Donnerstag. Sie haben sich darauf geeinigt, Slots in 12er Packages zu einem Preis von 20 € pro Einheit abzugeben = 240 € Packagepreis. Bei der Buchung können die TrainerInnen sofort ihre Zeiten fest reservieren, oder aber sie schauen im online Kalender nach, welche Zeiten frei sind und reservieren sich dann ihre Zeiten bei Bedarf. Allerdings müssen die 12er Packages innerhalb von 3 Monaten verbraucht werden, sonst verfallen sie. Hier wechseln die RaumpartnerInnen häufiger, in dem Paket ist auch keine

Werbung inkludiert. Wenn die RaumpartnerInnen Werbeleistungen wünschen, z.B. Aufnahme auf die Webseite und in die Social Media Aktivitäten, kostet das extra.

**Einnahmen von Wochenend-NutzerInnen:** Sie bieten ihr Studio mit den beiden Räumen auch am Wochenende an, aber nur in folgenden Einheiten: Halbtags, voller Tag, ganzes Wochenende (2,5 Tage inkl. Freitagnachmittag)

Silvia und Karin können die Nachfrage nach Wochenendnutzung am allerwenigsten einschätzen und glauben, dass sich eine Nachfrage aus dem Pool der TrainerInnen aufbauen könnte, die auch sonst das Studio nutzen.

Die **monatlichen Ausgaben** belaufen sich bei „The Core“ auf 2237 €. Jede muss also 1118,50 € pro Monat alleine stemmen, falls sie keine RaumpartnerInnen finden. Darin ist allerdings schon die Buchhaltung, das Marketing, Internet etc. inkludiert, diese Kosten würden auch ohne Raum anfallen. Eine Berechnung der Einnahmen und Ausgaben des letzten Jahres zeigt, dass ihre aktuelle Kostenstruktur gar nicht so weit entfernt ist. Auch wenn sie keine zusätzlichen RaumpartnerInnen finden sollten, kommen sie nach Absprache mit ihrem Steuerberater zum Schluss, dass sie diese **Summe ein Jahr lang auch alleine aufbringen** könnten.



© fizkes | 123RF Stock Photo

Sie einigen sich auf **eine GesbR als rechtlichen Rahmen** und eröffnen für die GesbR ein **eigenes Konto**. Monatlich überweist jede nun per Dauerauftrag die 1118,50 € auf dieses Konto. Davon wird die Miete und alle anderen laufenden Kosten beglichen und Rücklagen gebildet. Sie stellen ihren eigenen Kunden nun auch die Rechnungen im Namen der GesbR aus, dort tauchen sie allerdings auch als Leistungserbringerinnen auf, damit man die Einnahmen später auf dem Konto und in der Buchhaltung eindeutig zuweisen kann.



#### So sehen ihre Annahmen aus:

Einnahmen Raumteiler: 2195 €

- ▶ kleiner Raum pro Monat = 350,00 €
- ▶ 12er Packages: 3 pro Monat à 240 € = 720,00 €
- ▶ Slots Hauptzeit: 24 pro Monat x 35 € = 840,00 €
- ▶ Halbtage: 1 pro Monat x 60 € = 60 €
- ▶ Tag: 1 pro Monat x 100 € = 100,00 €
- ▶
- ▶ 2,5 Tage: 0,5 pro Monat = 125,00 €

#### Ausgaben gesamt: 2.237 € – enthalten sind:

- ▶ Miete = 1.000,00 €,
- ▶ Betriebskosten = 267,00 €,
- ▶ Strom /Gas = 150,00 €,
- ▶ Versicherung = 60,00 €,
- ▶ Internet = 50,00 €,
- ▶ Webseite = 20,00 €,
- ▶ Werbekosten = 300,00 €,
- ▶ Steuerberatung Buchhaltung = 150,00 €,
- ▶ Kontoführungsgebühren = 40,00 €,
- ▶ Sonstige Kosten = 100,00 €,

Rücklagen = 100,00 €

In ihrer Annahme verbleiben bei Karin und Silvia 42 € pro Monat, die sie selber tragen müssen. Dieser Betrag schwankt. In vielen Monaten zahlen sie für den Betrieb des Studios selber gar nichts mehr, aber man darf nicht vergessen, dass beide selber auch **relativ viel Eigenleistung** in den Betrieb stecken.

Eine einfache Kalkulationstabelle für dein Raumangebot findest du im Anhang **S. 41** !

## 3 Tipps

**Atmosphäre:** Die Atmosphäre in den Räumlichkeiten ist für viele Raumsuchende ein ganz wichtiges Entscheidungskriterium. Versuche, die Stimmung zu beschreiben und gute Fotos zu machen, die die Atmosphäre auffangen. Es muss übrigens nicht geleckert und glatt sein, auch raue Räume haben ihren Charme und ihre Fans.

**Lärm:** Können bei dir Kurse stattfinden, bei denen es auch lauter werden kann (z.B. Musik, Trommeln, etc.)? Wenn du zwei Räume hast, in denen parallel Kurse stattfinden können, solltest du die Frage mit der Lärmübertragung unbedingt vorher austesten. Falls Lärm kein Problem ist, dann hast du ein wirkliches Schätzchen an der Hand und solltest das bei deiner Raumteilerbeschreibung unbedingt hinzufügen. Das ist ein großer Pluspunkt. Genauso aber ist es ein Pluspunkt, wenn es bei dir absolut ruhig ist, auch das solltest du erwähnen.

**Raumgestaltung:** Bei Studios spielt auch der Boden eine spezielle Rolle, wenn du z.B. einen Schwingboden anbieten kannst, unbedingt dazu schreiben, genauso interessant ist es, ob es Wand-Spiegel gibt.

**Klärung deiner Aufgaben:** Wenn du RaumteilerInnen mit aufnimmst, stelle unbedingt vorher klar, dass du zwar Raum anbietest, aber nicht AnsprechpartnerIn für die GruppenteilnehmerInnen bist. Natürlich kannst du das auch übernehmen und z.B. auch die Buchungsabwicklung übernehmen, dann fällst du nicht mehr unter den Begriff RaumteilerIn, sondern eher unter StudiobetreiberIn.

**Online-Kalender:** Stellt einen Kalender für die Stunden online, zu dem die RaumteilerInnen Zugriff bekommen. Im Kalender können sie die freien Slots einsehen und ihre Stundenreservierungen vornehmen. Der Google Kalender ist zum Beispiel ein kostenloses Tool, das sich dafür eignet.

**Regelmäßiger Austausch:** Setze ein regelmäßiges Treffen mit allen RaumpartnerInnen auf die Agenda. Dort können Probleme geklärt werden, aber vor allem können diese Treffen genutzt werden, um

gemeinsame Aktionen zu planen, z. B. einen Tag der offenen Tür, gemeinsame Gutscheinkaktionen, oder auch eine Flyeraktion im Stadtteil.

**Hausordnung:** Es sind Kleinigkeiten, die manchmal für Unmut sorgen, die aber in einer Hausordnung geregelt werden können: Jeder lüftet den Raum nach der Stunde, alle Geräte und Matten werden wieder an den Platz gebracht.



#### Überziehen von Stunden:

Am häufigsten gibt es übrigens Trouble zwischen RaumteilerInnen, wenn Stunden überzogen werden und die/der nächste RaumteilerIn wartet und ihre Stunde nicht beginnen kann.

*Dafür haben wir folgende Tipps bekommen:*

**Tipp 1:** Hängt eine Uhr im Raum auf.

**Tipp 2:** vermietet euren Raum nicht ohne Pausen zwischen den Stunden.

**Tipp 3:** Kommuniziert klare Regelungen: Viele machen es z.B. so, dass die TrainerInnen mit ihrer Gruppe in die Räume kommen dürfen 5 Minuten bevor die Stunde anfängt.



# Sucht Deine Idee ein Zuhause?

Eine Idee zu haben ist eine Sache, diese zum Erfolg zu machen eine andere. Die richtige Standortwahl ist entscheidend für den Unternehmenserfolg!

Die **Wirtschaftskammer Wien**, mit dem **Service Freie Lokale**, unterstützt Neugründerinnen und Neugründer als auch Unternehmerinnen und Unternehmer bei der Suche nach dem geeigneten Standort in Wien und liefert entscheidungsunterstützende Analysen.



## Lokalsuche:

Die Freie Lokale-Datenbank der WK Wien hilft Informationen über freie Geschäftslokale abzurufen und somit ein passendes Geschäftslokal zu finden. Nach einer kostenlosen Registrierung erhält man auf [www.freielokale.at](http://www.freielokale.at) Informationen über Lage, Größe, Ausstattung und Mietpreissituation.

## Standortanalyse

Aufgrund von Schnellebigkeit, der hohen Mitbewerberzahl oder der wechselnden Trends müssen sich Neugründerinnen und Neugründer und Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer immer wieder die Frage stellen: "Wo ist meine Zielgruppe? Wo passe ich mit meiner Geschäftsidee überhaupt hin?" Antworten auf diese Fragen bekommt man über die angebotenen Standortanalysen. Informationen über die Soziodemographie der Einwohner, Kaufkraft, Branchenmix, Mitbewerber, Passantenfrequenzen oder die öffentliche Erreichbarkeit eines geplanten Standortes liefern hilfreiche Zahlen, Daten und Fakten. Auch bestehende Unternehmen müssen sich immer wieder die Standortfrage neu stellen und betriebswirtschaftlich mit JA beantworten können. Geschäftsidee und Standort müssen demnach harmonieren.

## Beratung & Betreuung bei der Standortsuche:

Das Freie Lokale-Team steht für persönliche Beratungsgespräche, ob telefonisch, vor Ort oder per E-Mail, zur Verfügung. Die Suchkriterien werden aufgenommen, verschiedene Standortmöglichkeiten diskutiert und durch den search agent erhält man laufend neue Immobilienangebote, die auf die Suchkriterien zu treffen. Direkter Draht zu Immobilienunternehmen!

### Tipps zur Standortsuche:

- Planen Sie genügend Zeit für die Suche ein!
- DAS perfekte Geschäftslokal (ohne investieren zu müssen) gibt es nicht!
- Erstellen Sie sich einen detaillierten Finanzplan für das Geschäftslokal!
- Vereinbaren Sie viele Besichtigungen und lernen Sie den Immobilienmarkt kennen!

- Legen Sie sich automatische Suchprofile an!
- Bauen Sie sich ein Netzwerk aus UnternehmerInnen & BeraterInnen auf!
- Holen Sie Standortinformationen ein!
- Besuchen Sie Informationsveranstaltungen & nutzen Sie das Beratungsangebot der WK Wien!



**Kontakt:**  
ServiceCenter Geschäftslokale  
Wirtschaftskammer Wien  
E [freielokale@wkw.at](mailto:freielokale@wkw.at)  
W [www.freielokale.at](http://www.freielokale.at)



[www.freielokale.at](http://www.freielokale.at)

NO 3

# Tipps, Infos & Adressen

NO 1 | Räume teilen leicht gemacht

S.5

NO 2 | Raumteiler Modelle

S.33

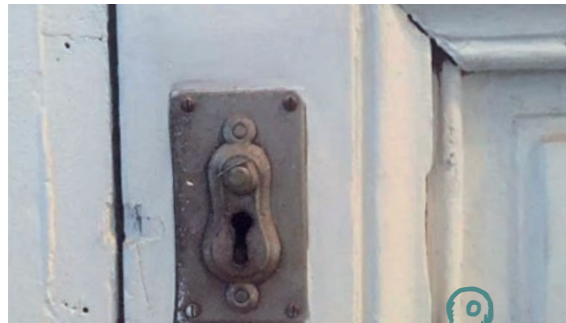
NO 4 | Räume gemeinsam neu anmieten

S.43

NO 5 | Raumteiler Hubs

S.48

# NO 3 Tipps von RaumteilerInnen



© Mirjam Mieschendahl



## SCHLÜSSEL

Wenn man mit vielen Menschen seinen Raum teilt, dann werden Schlüssel ein Thema.

Haustürschlüssel sind dabei oft noch einmal eine spezielle Hürde, weil diese manchmal seitens der EigentümerInnen nur in einem sehr beschränkten Umfang rausgegeben werden und sie oft auch nicht ohne weiteres nachgemacht werden können. Am besten also vorab abklären.

Grundsätzlich nehmen die RaumteilerInnen, die wir befragt haben, immer eine Schlüsselkaution, weil Schlüssel eben gerne mal verloren gehen. Besonders nervig ist das, wenn es sich eben um die besagten Haustürschlüssel handelt.

Für die Kautio wird ein Formular aufgesetzt, die RaumpartnerInnen zahlen die Kautio ein, unterschreiben das Formular (*Link zum Muster auf S. 41*) und bekommen die Schlüssel ausgehändigt. Wenn die RaumteilerInnen die Raumpartnerschaft kündigen, gibt man die Schlüssel zurück und sie bekommen die Kautio wieder zurück.

Wenn ihr häufig wechselnde RaumpartnerInnen habt, oder sehr viele Räume teilt, dann könnte Technik, also smarte Schlösser genau die Lösung sein, die ihr sucht. Schaut euch mal *Nuki.at* oder *august.com* an, das sind Schlösser, die einfach auf das bestehende Schloss aufgesetzt werden und dann über eine App gesteuert werden.



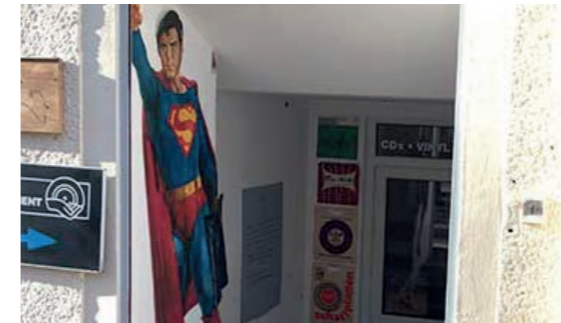
© Mirjam Mieschendahl

## VERTRÄGE

Nerven schonen und Ärger vorbeugen. Die meisten RaumteilerInnen, die wir interviewt haben, haben immer wieder im Laufe des Gesprächs betont, wie wichtig schriftliche Absprachen und Verträge sind. Das hört sich erst einmal nach viel Bürokratie an und man versteht sich ja auch am Anfang immer sehr gut.

Aber klare schriftliche Absprachen, wie zum Beispiel, wann die Miete/Servicegebühr spätestens auf dem Konto eingehen soll und was passiert, wenn sie es nicht tut. Oder auch, dass deine RaumpartnerInnen nicht einfach den Raum, bzw. Slot an jemand anderes weitergeben können, gehören schriftlich dokumentiert. Genauso, welche Leistungen bei eurem Raumteiler alle enthalten sind z.B. Internet, Drucker. Neben der genauen und konkreten Beschreibung des Raums bzw. der Räume (Anzahl, Lage und Größe der Zimmer, Einrichtung etc.), der Nutzungshäufigkeit müssen auch die Kosten exakt aufgeschlüsselt werden.

Also nimm dir mit deinen RaumpartnerInnen die Zeit und besprecht auch die Details, die vielleicht auf den ersten Blick kompliziert erscheinen. Setzt schriftliche Verträge auf - um euch später Ärger zu ersparen!



© Lena Schartmüller

## EINRICHTUNG

Tatsächlich ist die Einrichtung mit ein sehr häufiger Grund, warum eine Raumpartnerschaft zerbricht, oder erst gar nicht zustande kommt – speziell, wenn es sich um Räume mit Publikumsverkehr handelt.

Viele möchten, dass die Einrichtung ein Ausdruck der eigenen Persönlichkeit ist und das eigene Unternehmen repräsentiert. Teilen sich mehrere einen Raum, muss man zwangsläufig Kompromisse eingehen. Das klappt, wenn man ein paar Sachen im Vorfeld beachtet und sich bewusstmacht, dass es um so etwas Schwieriges wie Geschmack geht.

Wenn ihr eine enge Raumpartnerschaft eingehen möchtet, z.B. gemeinsam ein Geschäft teilen möchtet, dann macht vorab einen Workshop, bei dem ihr die mögliche Einrichtung besprecht. Als Laie kann man eigene Designvorstellungen oft nicht besonders gut auf den Punkt bringen, deshalb holt euch zu diesem Workshop ExpertInnen dazu, die mit euch alle wichtigen Punkte durchgehen.

Außerdem: Setzt auf eine möglichst mobile Einrichtung, also z.B. Tische auf Rollen, so dass die Räume flexibel umgestaltet und genutzt werden können. Less is more: startet lieber mit weniger Möbeln und schaut, was ihr wirklich zum Start braucht.



© rawpixel | 123RF Stock Photo

## BETRIEBSANLAGENGENEHMIGUNG

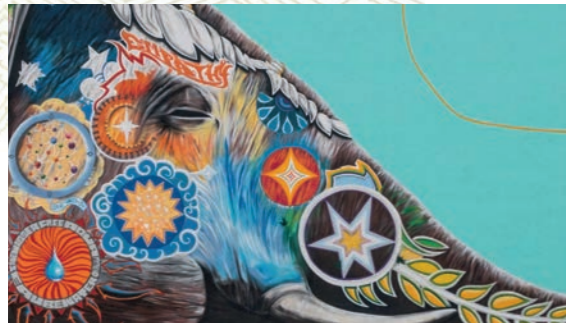
Falls ihr gemeinsam neu Raum anmieten möchtet, oder jemandes in einen bestehenden Raum dazu nehmt, informiert euch kurz, ob das mit der Betriebsanlagengenehmigung bei euch auch passt.

Es gibt Nutzungen, da braucht man in der Regel keine Betriebsanlagengenehmigung z.B. Büro, Pilatesstudio, aber es gibt genügend Nutzungen, wo die Betriebsanlage genehmigungspflichtig ist.

Angenommen, du vergibst einen ganzen Raum und hast InteressentInnen, die den Raum als Holzwerkstatt nutzen möchten. Dann ist es wahrscheinlich, dass du wegen der Werkstatt eine Betriebsanlagengenehmigung für das gesamte Objekt besorgen musst.

Unter die Betriebsanlagengenehmigung fallen sämtliche Gewerbe, die nicht nur vorübergehend ausgeübt werden und von denen beispielsweise Belästigungen, Gefahren oder Beeinträchtigungen ausgehen. Das können Lärmemissionen genauso wie Geruchsentwicklungen oder Ähnliches sein.

Einmal im Monat gibt es dazu kostenlos einen Projektsprechtag für deinen Bezirk. Die Adresse und Infos dazu findest du im Anhang.



© hanohiki | 123RF Stock Photo

**(GEWERBE)MIETRECHT**

Man könnte darüber Romane schreiben: Rund um Immobilien gibt es immer wieder viele Streitigkeiten und das sehr komplexe Mietrechtsgesetz ist für NichtexpertInnen ein regelrechtes Labyrinth.

Das liegt daran, dass für das Mietrecht nicht nur das Mietrechtsgesetz (MRG) anzuwenden ist, sondern in manchen Fällen auch Auszüge aus dem ABGB, Steuerrecht oder WGG.

Die Anwendbarkeit des Mietrechtsgesetzes ist für private und gewerbliche Nutzung identisch geregelt.

Wenn du es ganz genau wissen willst, wie du deine Verträge (z.B. Pacht, Untermiete, Vermietung) gestalten sollst, wirst du nicht drum herum kommen, ExpertInnen zu konsultieren.

Viele RaumteilerInnen mit denen wir gesprochen haben, haben allerdings selber nicht die Ressourcen, um sich in das Thema tiefer einzuarbeiten, oder die Expertise einzukaufen.

Gewerbetreibende, die bei der Wirtschaftskammer gemeldet sind, können bei Neuanmietung von Geschäftslokalen ihre Verträge dort überprüfen lassen. Auch bieten die „kreativen Räume Wien“ eine Rechtsberatung an. Die Adressen dazu findest du bei den Adressen im **3. Kapitel**.



© eyewave | 123RF Stock Photo

**UMSATZSTEUER**

Vor Abschluss eines Gewerbemietvertrages gilt es zu schauen, ob VermieterInnen die Umsatzsteuer Option gewählt haben, oder ob das Objekt umsatzsteuerfrei vermietet werden soll.

Das heißt entweder 0 % oder 20 % Umsatzsteuer, die auf die Miete ausgewiesen werden.

Normalerweise sind Gewerbeflächen von der Umsatzsteuer befreit. Aber wenn VermieterInnen große Investitionen planen, wie z. B. einen Umbau, dann werden sie eher die Umsatzsteuer Option wählen, um die Umsatzsteuer, die einem z. B. HandwerkerInnen in Rechnung stellen, absetzen zu können.

Wenn du dich also als RaumteilerIn einmieten willst, und dein Umsatz unter € 30.000,00 (=Nettogrenze) jährlich liegt, dann ist das für VermieterInnen schwierig, wenn sie die Umsatzsteueroption gewählt haben, du aber nicht, weil diese VermieterInnen aus steuerlichen Gründen MieterInnen bevorzugen werden, die ebenfalls Vorsteuerabzugsfähig sind.

Du kannst ihnen anbieten (Kleinunternehmen haben die Wahl), zur Umsatzsteuerpflicht zu wechseln, damit löst sich dieses Problem.

Das Prinzip ist natürlich auch auf dich als RaumteilerIn anzuwenden. Wenn du eine Gewerbefläche mit Umsatzsteuer angemietet hast, dann musst auch du schauen, dass du RaumpartnerInnen reinnimmst, die vorsteuerabzugsfähig sind.

Besprich mit deiner Steuerberatung, was der Wechsel zur Umsatzsteuerpflicht für dich bedeuten würde.



© mories602 | 123RF Stock Photo

**WIDMUNG**

Die passende Praxis, oder Büroräumlichkeiten zu finden ist gar nicht leicht. Manche fangen deshalb an, auf dem Wohnungsmarkt zu suchen, aber das wirft einige rechtliche Fragestellungen auf.

Fragt also bei den VermieterInnen nach, welche Widmung erlaubt ist. Nicht hilfreich ist es, wenn man den tatsächlichen Mietzweck bei Anmietung verschweigt, rechtliche Probleme sind hier vorprogrammiert. Wird eine Wohnung z. B. ausschließlich zu Wohnzwecken angemietet, so stellt eine anderweitige Verwendung einen Kündigungsgrund dar.

Grundsätzlich können ImmobilieneigentümerInnen die Nutzung/Widmung ihres Eigentums ändern, jedoch unterliegt die Widmung zusätzlich öffentlich rechtlichen Beschränkungen.

So ist es wichtig, dass das Mietobjekt über eine Praxis/Bürowidmung verfügt, dies sowohl auf zivilrechtlicher (Wohnungseigentumsvertrag), als auch auf öffentlich rechtlicher Ebene (Bauordnung).



© tuk69tuk | 123RF\_Stock\_Photo

**VERGEBÜHRUNG EINES UNTERMIEHTVERTRAGS**

Für die Errichtung eines Miet-, Pacht- & Leasingvertrages ist eine Gebühr beim Finanzamt zu zahlen. Die gesetzliche Gebühr für die Errichtung z.B. eines Mietvertrags beträgt 1% der während der gesamten Dauer des Mietvertrages zu erwartenden Mieteinnahmen.

Ein Beispiel: Du vermietest einen Raum in deiner Praxis für 250 € monatlich („kalt“, also exkl. Betriebskosten) für 1 Jahr. 250 x 12 = 3000. Die Errichtungsgebühr beträgt demnach 30 €!

Die Gebühr ist meist gleich bei der Errichtung zu bezahlen und wird von RaumanbieterInnen an das Finanzamt abgeführt. In den meisten Fällen ist es so, dass diese Gebühr an die UntermieterInnen weitergereicht wird. Gebt euren RaumpartnerInnen eine Quittung oder Bestätigung darüber, dass ihr die Gebühr auch entrichtet habt!

Mehr Infos stellt dir hierzu das Bundeskanzleramt zur Verfügung – den Link findest du in unserer Sammlung.



Kreativität braucht Räume, in denen sie sich entfalten kann. Um diese Kreativität zu ermöglichen und zu nutzen, hat die Stadt Wien 2016 die Serviceagentur **KREATIVE RÄUME WIEN** ins Leben gerufen. Das Büro für Leerstandsaktivierung wird auf breiter Basis von der Stadt in ihren Aktivitäten unterstützt und hat es sich zum Ziel gemacht, die nachhaltige Belegung sonst brach liegender Räume in Wien voranzutreiben.

Die Serviceagentur **KREATIVE RÄUME WIEN** setzt sich aus 4 AkteurInnen zusammen  
 # SOHO in Ottakring (Kultur)  
 # KOHLMAYR LUTTER KNAPP (Stadtentwicklung)  
 # B&T Bader und Team (Kommunikation und Marketing)  
 # Pepelnik&Karl (Recht)

**KREATIVE RÄUME WIEN** agiert als Beratungs- und Vernetzungsplattform für alle Raumsuchenden sowie RaumanbieterInnen und dient als erste Anlaufstelle für KünstlerInnen, Kulturschaffenden, WissensarbeiterInnen, soziale Initiativen und Projekte, Vereinen sowie UnternehmerInnen und Start-ups aus allen Bereichen. Gerne unterstützen wir auch Sie in der Verwirklichung Ihrer Ideen und Projekte!

## kreative räume wien

### Büro für Leerstandsaktivierung

#### BERATUNG

Jeden Dienstag von  
13.00 – 17.00 Uhr

Bitte um kurze Voranmeldung unter  
office@kreativeraeumewien.at!

Für Termine außerhalb der Beratungszeiten  
senden Sie uns bitte ein Email.

Telefonische Anfragen werden Montag bis  
Freitag von 11.00 – 15.00 Uhr  
entgegengenommen.



Foto: ©Mehmet Emir

#### KONTAKT

KRW Kreative Räume Wien GmbH  
T: +43 (0)676 643 20 66  
E: office@kreativeraeumewien.at  
W: www.kreativeraeumewien.at

#### PRESSEKONTAKT

B&T Bader und Team GmbH  
E: matejka@baderundteam.at

## RaumpartnerInnen gesucht! Suchstrategien.



Foto © Mirjam Mieschendahl

Veröffentliche dein Raunteilergesuch auf  
deiner Webseite und verteile es über deinen Newsletter  
und dein eigenes Netzwerk.

Der **Raunteiler auf imGrätzl.at** bietet dir eine ganz einfache Möglichkeit dein Raumesuch genau dort zu platzieren, wo sich Raumsuchende umschauchen. Mach dein Raumpartnergesuch auch in den sozialen Netzwerken (z.B. in Facebook-Gruppen für Ein-Personen-Unternehmen oder speziell für euer Thema) bekannt.

**Suchstrategie 1:** Hast du z.B. eine Werkstatt für Letterpress und möchtest Slots an WorkshopveranstalterInnen vergeben, dann suche gezielt nach Menschen, die solche Workshops anbieten. Kontaktiere sie persönlich, stell dich und deinen Raum vor. Eine schöne Möglichkeit, das Netzwerk zu vergrößern, ist es außerdem auch.

**Suchstrategie 2:** Es gibt in jedem Stadtteil MultiplikatorInnen, die wie informelle Nachrichtenzentralen agieren. Frage rum, wer das in deinem Stadtteil ist und dann kontaktiere die Person, oder die Personen und erzähle von deinem RaumpartnerInnengesuch.

**Suchstrategie 3:** Lokale Agenda und Gebietsbetreuung bekommen in ihren Gebieten viel mit. Auch wer gerade auf der Suche nach Raum ist.

**Suchstrategie 4:** Wenn du aus dem Kreativwirtschaftsumfeld kommst, dann nimm Kontakt zu den Kreativen Räumen Wien auf, besonders, wenn du leistbaren Raum anbietest.

**Suchstrategie 5:** Gibt es Ausbildungsstätten, die potentielle RaumpartnerInnen besuchen könnten? Dann schreib dort das Sekretariat an und bitte sie, deinen Raunteiler zu veröffentlichen.

**Suchstrategie 6:** Es gibt diverse Kleinanzeigenportale, auf denen du deine Anzeige gratis veröffentlichen kannst.

**Suchstrategie 7:** Wenn es mehr als eine Raumpartnerschaft sein soll, dann schreib die Idee auf und geh mit der Idee ganz gezielt auf Menschen zu, die du gerne dabei hättest. Es geht dann nämlich gar nicht mehr so sehr um Raum, sondern darum, etwas gemeinsam aufzubauen.

## NO 3 Tipps für Raumsuchende. Raum zum Andocken gesucht!



© Lena Schartmüller

Schreibe zunächst auf, welche **Raumanforderungen** du hast: z.B. benötigst du einen 24/7 Zugang zum Raum, bringst du Maschinen mit, brauchst du Lagerfläche? Ist etwas Krach egal, oder hast du es lieber ganz ruhig?

Raumangebote zu vergleichen ist gar nicht so einfach, die einen stellen eben nicht nur einen Raum zur Verfügung, sondern auch jede Menge Infrastruktur, wie Gemeinschaftsräume, Geräte oder vielleicht sogar den Zugang zu neuen KundInnen. Je weniger Infrastruktur und Ausstattung der Raum bietet, desto günstiger wird der Raum.

Schau drauf, dass ihr eure **Abmachungen schriftlich festhaltet**, z.B., was wirklich in deinem Raumteiler Package drin ist – damit es nicht nach einem Jahr zu bösen Überraschungen kommt, wenn plötzlich zum ersten Mal die Abrechnung für Heizung und Strom reinflattert, die vielleicht nicht ganz so realistisch kalkuliert wurde und die du dann mit übernehmen sollst.

Bei vielen Raumteiler-Modellen ist der Raum am Ende gar nicht so wichtig, sondern mehr die Frage, ob man sich gegenseitig als RaumpartnerInnen grundsätzlich sympathisch findet. Bevor du dich fest einmietest,

macht also eine Probezeit durchaus Sinn. Warum möchtest du dich in einen Raumteiler einmieten? Sind es nur die geteilten Kosten? Oder geht es dir auch um eine engere Zusammenarbeit? Falls du dir auch kooperatives Zusammenarbeiten wünschst, dann sag das vorneweg.

Deinen Wunschraum gibt es vielleicht gerade nicht auf dem Markt, das liegt auch daran, dass viele Leute mit freien Raumressourcen noch nicht auf den Gedanken gekommen sind ihren Raum zu teilen. Das Teilen von Ressourcen ist für viele Menschen einfach noch ziemlich neu. Deshalb frage einfach selber bei interessanten Räumen proaktiv an, ob sie sich vielleicht eine Raumpartnerschaft vorstellen könnten.

Es gibt auch die Möglichkeit, dich mit anderen zusammenzuschließen und gemeinsam Gewerbeflächen ganz neu anzumieten. Gleichgesinnte dazu findest du auf **imGrätzl.at**. Trag dich dazu einfach in die Liste ein.

## Musterverträge Übersicht

**Mustervereinbarung: Schlüsselkaution**

**Mustervertrag: Nutzungsgebühr**  
(beschränkter Zugriff auf die Räume)

**Mustervereinbarung: Arbeitsplatz in Bürogemeinschaft**

**Mustervereinbarung: Untermietvertrag**

**Simpler Einnahmen-Ausgaben-Kalkulator für Raum-Gebühren**

Die Vorlagen, Musterverträge und Kalkulationstabelle findest du im Hilfebereich des Raumteilers und kannst sie von dort runterladen:

<https://www.imgraetzl.at/info/raumteiler>

## Adressen Übersicht

**RaumpartnerInnen oder Raum gesucht:**

Trage deinen Raumteiler oder dich als Raumsuchende/n auf [imGrätzl.at](http://imGrätzl.at) ein. Bei regelmäßigen Raumteiler Speed Datings werden Raumhabende und Raumsuchende real miteinander verbunden.

**imGrätzl.at**

Ausstellungstraße 9/9

1020 Wien

Tel.: 0699 15028277

Email: [wir@imgraetzl.at](mailto:wir@imgraetzl.at)

[www.imgraetzl.at](http://www.imgraetzl.at)

**Fragen zu Vertragsausgestaltung:**

Bist du Mitglied bei der Wirtschaftskammer? Dann kannst du dich kostenlos zu Themen wie Mietrecht, Vertrags-Check, Betriebsanlagen beraten lassen:

**Wirtschaftskammer Wien**

Abteilung Rechtspolitik

Stubenring 8-10

1010 Wien

Tel. 01 514 50 1615

Email: [rechtspolitik@wkw.at](mailto:rechtspolitik@wkw.at)

[www.wko.at/wien/rp](http://www.wko.at/wien/rp) und

[www.wko.at/wien/betriebsanlagen](http://www.wko.at/wien/betriebsanlagen)

**Zwischennutzung und Leerstand:**

*NEST* deckt den kompletten Zyklus einer Leerstandsaktivierung ab. Von der Konzeptionierung und Nutzbarmachung von Räumen inklusive Planungsleistungen und Beratung über die Betreuung einer (Zwischen-)Nutzung bis hin zur Hausverwaltung und Projektevaluierung werden vom Team alle Bereiche abgedeckt.

**NEST**

Agentur für Leerstandsmanagement – GmbH

Yppenplatz 5/3

1160 Wien

Tel.: 01 997 41 59

Email: [office@nest.agency](mailto:office@nest.agency)

[www.nest.agency](http://www.nest.agency)

**Vernetzung Zwischennutzung & Leerstand – Kreativwirtschaft:** „kreative räume wien“ bringt AnbieterInnen von leerstehenden Geschäftslokalen mit Raumsuchenden zusammen.

**Kreative Räume Wien**

Büro für Leerstandsaktivierung  
KRW Kreative Räume Wien GmbH  
Mag. Thomas Kerekes MSc. BSc.  
Marxergasse 24/2  
1030 Wien  
Tel.: 0676 643 20 66  
Email: [office@kreativeraumwien.at](mailto:office@kreativeraumwien.at)

**Standortanalyse:** Du bekommst zu deiner bestehenden oder zukünftigen Gewerbefläche kostenlos eine Standortanalyse.

Außerdem: Wenn du mit anderen gemeinsam neu anmieten möchtest, findest du bei den [freielokale.at](http://freielokale.at) passende Geschäftslokale (gemakelt):

**Wirtschaftskammer Wien**

ServiceCenter Geschäftslokale  
Hietzinger Kai 133, 4. Stock  
1130 Wien  
Tel.: 01 514 50 - 6736  
Email: [freielokale@wkw.at](mailto:freielokale@wkw.at)  
[www.freielokale.at](http://www.freielokale.at)

**Stadtteilwissen:** Kontaktiere die Gebietsbetreuung oder die lokale Agenda in deinem Bezirk. Die MitarbeiterInnen vor Ort verfügen über informelles Stadtteilwissen. Frage sie, wer im Stadtteil die „inoffizielle Nachrichtenzentrale“ ist und wo man am besten seine Raumpartnersuche im Stadtteil platzieren könnte.

**Gebietsbetreuung**

Email: [info@gbstern.at](mailto:info@gbstern.at)  
[www.gbstern.at](http://www.gbstern.at) (hier findest du die Anlaufstellen für die einzelnen Bezirke)

**Lokale Agenda 21 Wien**

Grüngasse 9/5  
1050 Wien  
Tel.: 01 58 58 0400  
Email: [office@la21wien.at](mailto:office@la21wien.at)



[www.la21wien.at](http://www.la21wien.at)

**Leerstandsförderung:**

Die Wirtschaftsagentur Wien unterstützt Wiener Unternehmen bei der Neubelebung von leer stehenden Geschäftslokalen mit bis zu 15.000 Euro.

[www.wirtschaftsagentur.at/foerderungen/programme/geschaeftsbelebung-53/](http://www.wirtschaftsagentur.at/foerderungen/programme/geschaeftsbelebung-53/)

**Wirtschaftsagentur Wien**

AnsprechpartnerIn: Marina Helm  
Mariahilfer Str. 20,  
1070 Wien  
Email: [helm@wirtschaftsagentur.at](mailto:helm@wirtschaftsagentur.at)  
Telefon: 01 4000 86758

**Betriebsanlagene genehmigung:**

Einmal monatlich gibt es einen kostenlosen Sprechtag mit ExpertInnen. Infos zu den Terminen gibt es online.

Betriebsanlagenzentren der Magistratischen Bezirksämter  
[www.wien.gv.at/mba/projekt.html](http://www.wien.gv.at/mba/projekt.html)

**Vergebührung von Mietverträgen:**

Viele Informationen dazu bietet dir ein Service des Bundeskanzleramts: [www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/21/Seite.210225.html](http://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/21/Seite.210225.html)

NO 4

# Räume gemeinsam neu anmieten

NO 1 | Räume teilen leicht gemacht

S 5

NO 2 | Raumteiler Modelle

S. 13

NO 3 | Tipps, Infos und Adressen

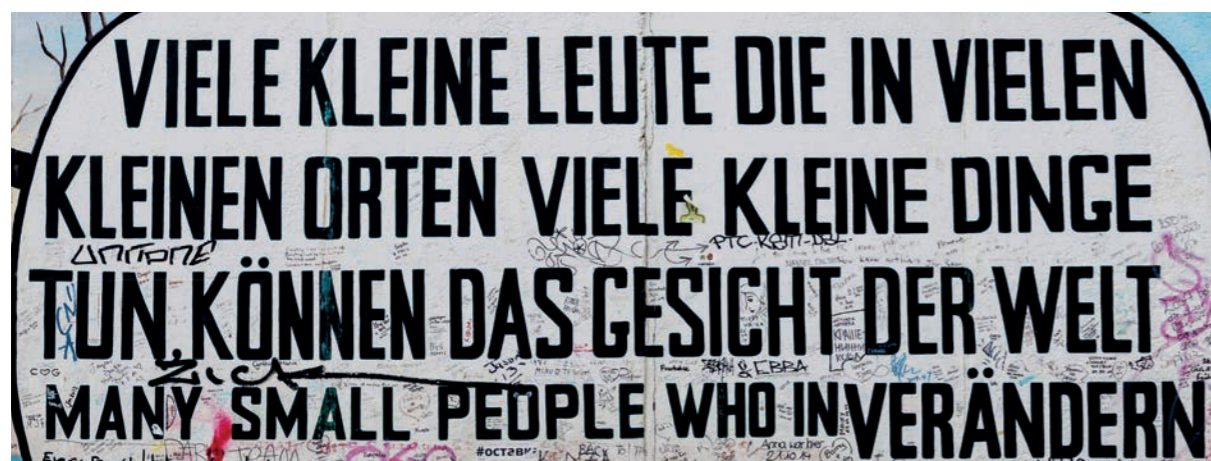
S. 33

NO 5 | Raumteiler Hubs

S. 48

## NO 4 Gemeinsam Raum aktivieren

### Von der Idee zur Umsetzung



© shperspectives | 123RF Stock Photo

Auf [imGrätzl.at](http://imGrätzl.at) habt ihr die Möglichkeit, euch gezielt mit Raumsuchenden zusammenzuschließen, die mit anderen zusammen Raum neu anmieten möchten.

Wenn du Menschen zur gemeinsamen Neuanmietung gefunden hast, dann:

- ▶ Triffst euch zunächst, lernt euch kennen und erzählt euch gegenseitig, was ihr macht und was ihr vorhabt.
- ▶ Alle schreiben vorab für sich ihre Raumanforderungen auf und tragen es in der Runde vor. Hängt diese Raumanforderungen auf.
- ▶ Zählt dann zusammen, was das an Fläche und Räumen bedeuten würde.
- ▶ Recherchiert, was am Markt die Preise für so eine Gewerbefläche sein könnten. Dadurch bekommt ihr eine grobe Vorstellung der Kosten.
- ▶ Fangt früh an über Geld zu reden, wer kann wie viel bezahlen und welche Summe kann jede/r am Anfang zur Aktivierung (Provision, Ausstattung, Renovierung) der Fläche beitragen. An der Stelle trennt sich oft die Spreu vom Weizen.

Es ist übrigens besser, wenn alle gleich viel investieren und zu gleichen Teilen zur Aktivierung der Fläche beitragen.

Holt euch dann einen Unbeteiligten dazu, der euch die richtigen Fragen stellt:

- ▶ Wie sieht euer Konzept aus?
- ▶ Was passiert mit den getätigten Investitionen, wenn jemand wieder raus will?
- ▶ Wie kommen neue RaumpartnerInnen rein?
- ▶ Oft wollen VermieterInnen von Gewerbeflächen nur einen oder zwei HauptmieterInnen. Wer ist bereit dazu?
- ▶ Wie stimmt ihr euch in der Gruppe ab?
- ▶ Haltet eure Innen-Absprachen detailliert schriftlich fest.

**Habt ihr etwas mehr Zeit?**

In den neuen Stadtentwicklungsgebieten z. B. im Nordbahnhofviertel sind immer mehr Bauträger bereit, Wünsche bezüglich der Ausgestaltung der Fläche auch baulich zu berücksichtigen. Sprecht durch, ob das etwas für euch wäre.

## Gewerbehaus Nordbahnhof

### Die Gruppe schafft sich selber Räume.



© Philip Naderer

## RAUM- UNTERNEHMEN GEWERBEHAUS NORDBAHNHOF:

Mit den Raumunternehmen tritt ein **neuer Typus von Stadt- und Landaktivisten** auf den Plan: selbstbestimmte Raum- und Projektentwickler, die sich aufgelassene Orte schrittweise aneignen, besondere Nutzungsmischungen und Netzwerke bilden und über kluge Finanzierungsstrategien eine langfristige Perspektive aufbauen. Raumunternehmen schaffen Testfelder für die drängenden Themen der kommenden Stadt. Es geht um neue Modelle von Teilhabe und Gemeinschaft, die Kooperation zwischen Bürgergesellschaft und Staat, um Re-Lokalisierung und nachhaltiges Wirtschaften.

(Lisa Buttenberg, Klaus Overmeyer, Guido Spars (Hg.): Raumunternehmen (1. Aufl. Jovis Verlag GmbH, Berlin 2014)

Viele von uns arbeiten von zu Hause aus oder in nicht optimalen Räumen. Leistbare und kleinteilige Gewerbeflächen sind eine Mangelware. Als Gewerbebaugruppe sehen wir uns als Raumunternehmen und schaffen uns, mit dem Gewerbehaus Nordbahnhof, diese Räume selbst. Wir planen, als gemeinschaftlich agierende Gruppe von UnternehmerInnen unsere Ressourcen und Wissen zu bündeln und eine gemeinwohlorientierte Arbeits- und Wohninfrastruktur zu schaffen.

Das Projekt wird unter Beteiligung der zukünftigen NutzerInnen in einem partizipativen Prozess entwickelt. **Lebensqualität und Nachhaltigkeit sind wesentliche Eckpfeiler** unserer Idee. In diesem Sinne werden die meisten UnternehmerInnen vor Ort wohnen.

Wir streben dabei vielversprechende Synergien und interdisziplinäre Projekte an, sowie die Belebung des Stadtentwicklungsgebietes Nordbahnhof.

In einer kleinteiligen **Nutzungsmischung** entstehen verschiedene Themenbereiche, wie **Musik & Kultur, Gesundheit, Nachhaltigkeit und Bildung**. Zusätzlich gibt es umfangreiche kooperative Nutzungsflächen für KMU's (Dienstleistung, Handwerk & Gastronomie).

Temporäre Vermietung der Wohn- und Gewerbe-, bzw. Multifunktionsflächen soll auch projektorientierte Arbeits- und Wohnbedürfnisse ermöglichen, z.B. Artist in Residence Programme.

Wir legen großen Wert auf belebte Erdgeschoßnutzungen und thematisch weit gestreute, kulturelle Veranstaltungen.

Wir sind die erste Gewerbebaugruppe in Österreich und sehen uns als Pioniere. In der Stadtentwicklung gelten Wohnbaugruppen als wichtige Motoren für die Quartiersentwicklung. Unser Projekt setzt das in Wien **aktuelle Thema Neues Soziales Wohnen & Arbeiten** konsequent um und ist ein Pionierhaus für die Kleingewerbeentwicklung in den neuen Stadtquartieren.

#### Eckdaten:

1 Haus, 100 Menschen.

Partizipativ entwickelt, realisiert und gelebt

Als Genossenschaft organisiert

10000 m<sup>2</sup> Bruttogeschoßfläche 50% Wohnen 50%

Gewerbe - Leistbar

Unterschiedliche Wohnformen

Hotspot für Kleinunternehmen Musik & Kultur, Büro & Handwerk

Umsetzung in den nächsten 3-5 Jahren

#### Unsere Vision:

Wir sind eine stabile Gemeinschaft und tragen uns mit Freude selbst. Als Unternehmen bilden Professionalität und Wirtschaftlichkeit für uns die Basis für eine langfristige Perspektive auf das gemeinsame Arbeiten und Wohnen. Neben

beruflicher Inspiration und Synergien legen wir Wert auf Lebenslust, um die Gemeinschaft dauerhaft produktiv zu halten.

Wir schaffen lichte, ökologische Lebensräume voll Lebendigkeit. Als Hotspot für Kleinunternehmen wollen wir diesen bieten, was sonst oft nur den Großen vorbehalten ist: Eine selbst gestaltete, attraktive und helle Arbeitsumgebung.

Wir arbeiten und wohnen im Einklang von Privatheit, Gemeinschaft und Öffentlichkeit. Das „**Gewerbehaus Nordbahnhof**“ ist ein **offenes und urbanes Haus**. Wir freuen uns über viele Menschen die uns besuchen. Dabei ist uns gleichzeitig die individuelle Privatsphäre genauso wichtig, wie eine solidarisch gelebte Gemeinschaft.

Wir bauen auf Leistbarkeit durch Teilen der Infrastruktur und individuelle Adaption. Durch Kooperation, Bereitschaft zum Teilen und effiziente Nutzung errichten wir hochwertige und leistbare Räume. Wir achten auf geringen individuellen Ressourcenverbrauch und flexible Strukturen. Wir setzen Impulse der Inspiration Mit seinen vielen innovativen Unternehmen in Kombination mit Kunst, Kultur und Bildung bietet das Gewerbehaus Nordbahnhof eine einzigartige Mischung mit hoher Anziehungskraft. Wir vernetzen uns aktiv und generieren so Impulse der Inspiration für das ganze Viertel.

Kontakt: Peter Rippel  
Email: [info@shiatsupeter.at](mailto:info@shiatsupeter.at)

INFO

# NORDBAHNHOF

## Nutzungsvielfalt durch Erdgeschossmanagement – Räume teilen leicht gemacht.



**Der ehemalige Nordbahnhof** ist eines der größten Stadtentwicklungsgebiete Wiens. Durch seine zentrale Lage, den historischen Bestand und vor allem eine von allen AkteurInnen getragene Vision (Leitbild „Freie Mitte – Vielseitiger Rand“) eines modernen Stadtquartiers zählt der Nordbahnhof zu den spannendsten sich entwickelnden Arealen der Stadt.

Das Ziel einer nachhaltigen Mischung aus Wohnen, Arbeiten und urbanen Nutzungen im Quartier wird

*Die Verbindung von Erdgeschoss- und Quartiersmanagement unterstützt KleinunternehmerInnen sowohl bei der Raumsuche und Ansiedlung, als auch bei der Vernetzung mit anderen Gewerbetreibenden, BewohnerInnen, Arbeitenden und BesucherInnen am Standort.*

maßgeblich durch die Schaffung einer lebendigen und diversifiziert genutzten Erdgeschoss- und Sockelzone unterstützt. So sollen neben der klassischen Funktion einer Handelszone vor allem die Ansprüche einer kleinteilig strukturierten Erdgeschosszone erfüllt und dadurch

Nutzungsvielfalt ermöglicht werden. Am Nordbahnhof soll Raum für Innovatives, Kreatives und Individuelles zur Verfügung stehen – für Gastronomie, Handel, Dienstleistung, Gewerbe, Handwerk, Kunst, Kultur, Soziales etc. Um dies bestmöglich zu gewährleisten, hat das am Nordbahnhof agierende Bauträger-Konsortium ein bauplatzübergreifendes Erdgeschossmanagement für die gesamte gewerbliche Erdgeschosszone vorgesehen. Einzelinteressen werden in den Hintergrund gerückt und eine gesamtheitliche Sicht über den gesamten Standort gefördert – nicht zuletzt mit dem Ziel, faire Mieten zu ermöglichen.

Innovative Baumaßnahmen schaffen die bauliche Struktur, durch die in Verbindung mit dem Erdgeschossmanagement den individuellen Bedürfnissen von Klein- und KleinstunternehmerInnen nachgekommen werden kann. So entstehen Räume, die flexibel geteilt und genutzt werden können.

**Die Übergabe der ersten Erdgeschosslokale erfolgt 2019.**

#### Kontakt

Mag. Mario Pailer, Tel 0676 468 90 42  
[mario.pailer@viennacontracting.com](mailto:mario.pailer@viennacontracting.com)



## Raumteiler Hubs

Andocken leicht gemacht -  
Experimentiertorte für neue  
Formen der Zusammenarbeit

Ein sehr guter Start in das Thema Räume teilen, ist es, sich in einen der bestehenden Raumteiler Hubs einzumieten. Raumteiler Hubs zeichnen sich dadurch aus, dass die RaumunternehmerInnen **leistbaren Raum** zur Verfügung stellen und den **Vernetzungsgedanken** tatsächlich leben.

Du findest dort ein Testfeld, um herauszufinden, was du dir für eine Raumpartnerschaft wünschst. Und: Dort stehen die Chancen außerdem hoch, gleich auch noch passende RaumpartnerInnen kennenzulernen.

Der Zugvogel 16. Bezirk

Musik Raum 15. Bezirk

Nordbahn-Halle 2. Bezirk

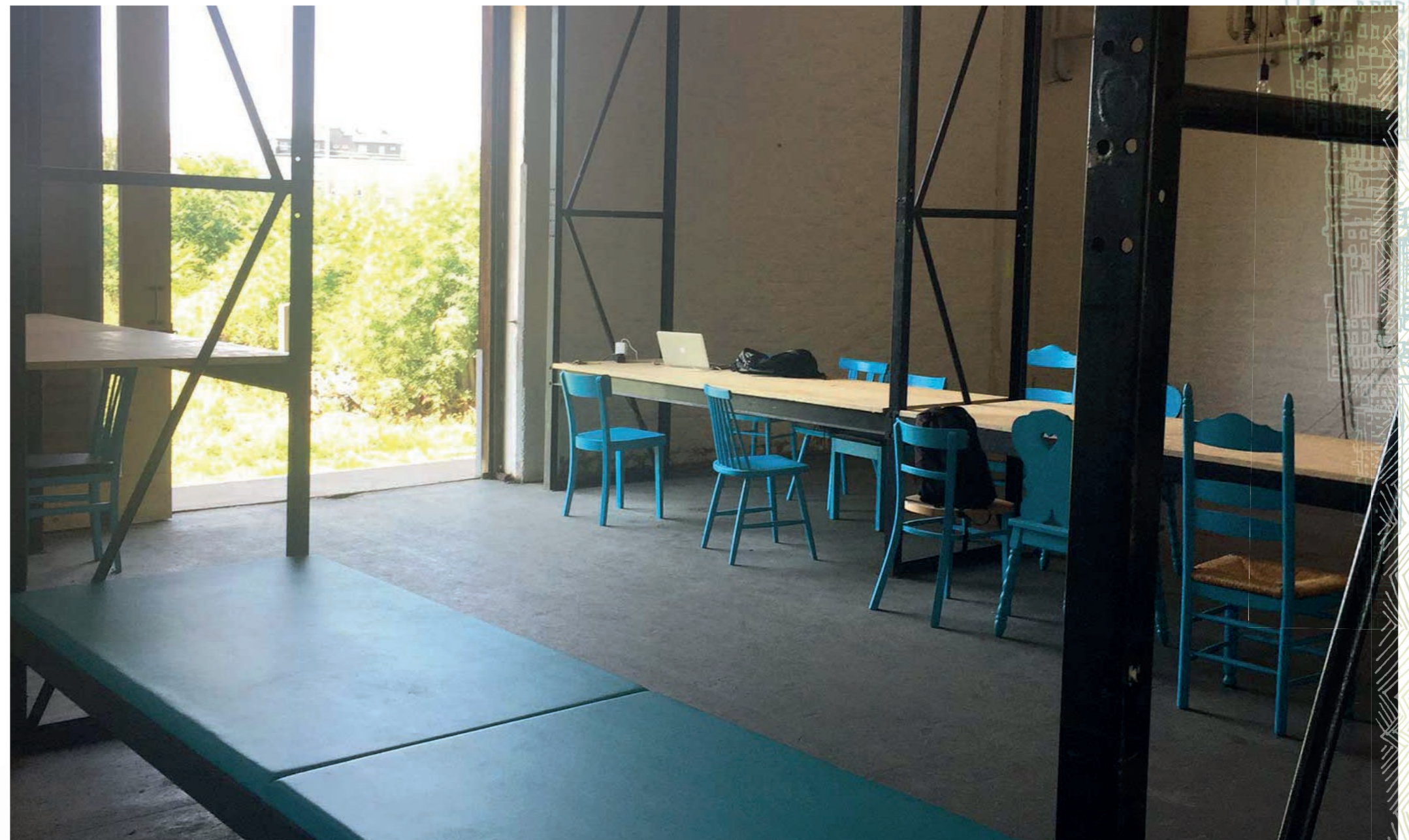
Creativ Cluster Traktorfabrik 21. Bezirk

Die Popstudios 16. Bezirk

Raumteiler-Hubs sind spannende Vernetzungszentren, sie bieten nicht nur Raum, sondern auch viele verschiedene Andockmöglichkeiten.

### INFO

Freie Räume in den Hubs findet ihr auf den jeweiligen Homepages sowie auf [imGrätzl.at/Raumteiler](http://imGrätzl.at/Raumteiler)



© Mirjam Mieschendahl



© Farbraum Wien

## Der Zugvogel

neunhundert Quadratmeter  
vier Stockwerke hundert Kreative

### BESONDERHEIT

Büroräume  
Gemeinschaftsküche  
Lagerraum  
Dachterrasse

### KONTAKT

NEST – Agentur für Leerstandsmanagement  
Yppenplatz 5/3  
1160 Wien  
Tel.: 01 997 41 59  
Email: hallo@nest.agency  
www.nest.agency

Das Projekt bietet auf drei Stockwerken und in einer Tiefgarage jede Menge Raum für **kreatives Schaffen und berufliche Entfaltung**. Zwei Etagen waren zum Zeitpunkt der Besiedelung völlig entkernt und boten ihren derzeitigen NutzerInnen besonderen Raum für experimentelle Gestaltungsmöglichkeiten. Über Urban Mining unter Einbeziehung des Vorgängerprojektes wurde der Raum gemeinsam alt/neu gestaltet und bekam eine neue Identität. So finden nicht nur Heizkörper, Waschbecken und Türblätter eine Weiterverwendung, auch eine ehemalige Theaterbestuhlung konnte gerettet und als Teil eines kleinen Kinos verwendet werden.

Gegen einen kleinen Gemeinschaftsbeitrag steht außerdem allen NutzerInnen des Hauses eine große Dachterrasse zur Verfügung. Und ist der eigene Raum zu klein, können Schrankflächen im Gangbereich und ein kleines Lager mitbenutzt werden.



© belle &amp; sass

## Musik Raum

Coworking für MusikerInnen  
Musikschule neu gedacht

### BESONDERHEIT

Gute Erreichbarkeit (U3, U6, U4, 52er und 60er)  
Hohe Sichtbarkeit im öffentlichen Raum  
Grundausrüstung für Musikunterricht vorhanden  
Schallschutz  
Proberaum mit Schlagzeug im Keller

### KONTAKT

Musik Raum  
Martin Schlögl  
Henriettenplatz 1/2  
1150 Wien  
Tel.: 0650 357 53 57  
Email: unterricht@musikraum.at  
www.musikraum.at

Mitten im 15. Bezirk gibt es seit kurzem eine **Coworking Musikschule**. Im MUSIK RAUM haben sich aktuell 9 MusikerInnen zusammengetan, um individuellen Unterricht in einem öffentlich gut angebundenes Gassenlokal am Henriettenplatz anzubieten. Der MUSIK RAUM steht für zeitgemäßen, auf die SchülerInnen abgestimmten Unterricht. Das musikalische Spektrum reicht von **Kammermusik über Jazz bis Heavy Metal**. Geboten werden **Gesangsunterricht und Instrumentalunterricht** (Saxophon, Klavier, Bass, Gitarre, Schlagzeug u.v.m.). Darüber hinaus gibt es Musikurse für Kinder sowie ein vielseitiges Workshop-Angebot, das sich sowohl an Anfänger- Innen als auch an Fortgeschrittene richtet.

Alle LehrerInnen im MUSIK RAUM sind professionelle MusikerInnen, die ihre Erfahrung und ihre Leidenschaft für die Musik an ihre SchülerInnen weitergeben.



© Silvia Forlati

## Die Nordbahn-Halle

Experimentierort für nachhaltige Nutzungen im neuen Nordbahnviertel

### BESONDERHEIT

2000 m<sup>2</sup>  
Co-Working  
Event  
Ausstellungsfläche  
Co-Making  
Kooperative Formate

### KONTAKT

Nordbahn-Halle  
Innstraße  
1020 Wien  
Email: [info@nordbahnhalle.org](mailto:info@nordbahnhalle.org)  
[www.nordbahnhalle.org](http://www.nordbahnhalle.org)

In der Nordbahn-Halle wird gedacht, gebaut, erprobt, konzipiert, diskutiert und gezeigt. Mit dabei sein können alle, die ihre eigenen Ideen und Vorstellungen verwirklichen möchten und das am liebsten im Austausch mit anderen Menschen tun.

Die Nordbahn-Halle ist eine Andockstation für MacherInnen mit Schwerpunkt auf Vernetzung und kooperative Formen der Zusammenarbeit.

Geboten werden fixe Arbeitsplätze im Bürotrakt, ein offener Co-Working Bereich steht allen Interessierten zur Verfügung und in der Halle finden zahlreiche Veranstaltungen und Events statt.

Anfang 2018 wird der zweite Hallenteil eröffnet. Der Raum wird für gemeinschaftliches Arbeiten und Produzieren adaptiert und lädt zur Umsetzung vielfältigster Projekte ein.



© Sandra Fockenberger

## CREATIVE CLUSTER TRAKTORFABRIK

zweitausendvierhundert Quadratmeter vierzig Kreative aus Kunst, Kultur und Wirtschaft

### BESONDERHEIT

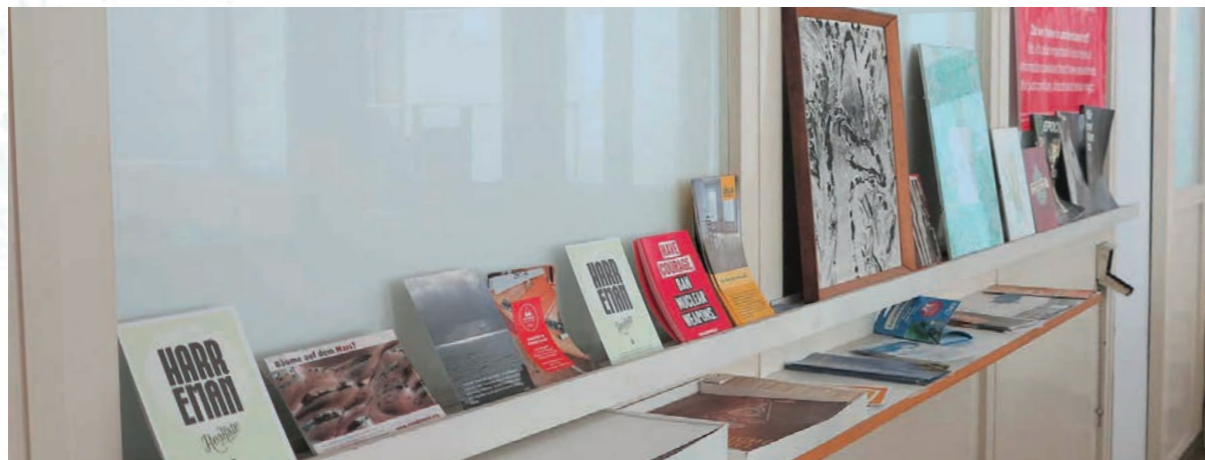
15 min von Wien Mitte  
Ateliers, Arbeitsräume  
Eventvermietung  
Siebdruckwerkstätte  
Foto- & Filmstudio  
Gemeinschaftsküche  
Eventtechnik Agentur

### KONTAKT

Creative Cluster Traktorfabrik  
Louis Häfliger Gasse 12 – Objekt 33  
1210 Wien  
[office@elseroui.com](mailto:office@elseroui.com)

In den ehemaligen Maschinenmagazinen der Traktorfabrik im 21. Bezirk befinden sich auf 2400 m<sup>2</sup> **Kreativschaffende aus den Bereichen der bildenden und darstellenden Künste**. Die Kunst- und Kultur – Produktionswerkstätte CREATIVE CLUSTER wird inhaltlich ergänzt durch Kulturveranstaltungen, Podiumsdiskussionen, Workshops und Vorträge. Eine 1160 m<sup>2</sup> große Industriehalle dient als besondere Kulisse für Theater – und Opernproduktionen, Ausstellungen und Kulturveranstaltungen.

Die um 1905 erbaute ehemalige Traktorfabrik gibt anhand der originalen Stahlbeton-Rippendeckenkonstruktionen einen Einblick in die Architekturgeschichte des letzten Jahrhunderts. Der denkmalgeschützte Wasserturm stellt ein zusätzliches architektonisches Highlight dar. Die originalen raumhohen Industrieverglasungen sorgen für Brooklyn – Industrieflair und bieten zudem beste Lichtverhältnisse für Kreative.



© Angie Schmed

## Die Popuptudios

siebenhundertfünfzig  
Quadratmeter drei Stockwerke  
fünfzig Kreative & KünstlerInnen

### BESONDERHEIT

Atelierräume  
Gemeinschaftsküche  
Dachterrasse  
Getränkeautomat  
Open Studio Tage

### KONTAKT

NEST - Agentur für  
Leerstandsmanagement  
Yppenplatz 5/3  
1160 Wien  
www.nest.agency  
hallo@nest.agency

In einem ehemaligen Versicherungsgebäude in der Tautenhayngasse 22, 15. Bezirk, wurden Büroräumlichkeiten für **Coworking Spaces und Künstlerateliers** adaptiert. Die kleinteiligen Räumlichkeiten auf drei Etagen bieten Raum zum Arbeiten und Vernetzen für **Start-Ups, KünstlerInnen und Kreativschaffende**. Hier kann in abgetrennten Räumen konzentriert gearbeitet werden, Glasfenster zur Gangfläche schaffen aber in der mittleren Etage auch Sichtbezüge und regen so die Kreativität der Künstlerszene an. Hier wurde ein Nassraum zu einer Küche umfunktioniert, in der man sich bei einem Kaffee austauschen und gemeinsam kochen kann. Nach dem Motto „Wednesday is Friendsday“ gibt es am jeweils ersten Mittwoch im Monat ein **Vernetzungstreffen**, bei dem die Community des Hauses zusammenkommt. Zweimal im Jahr öffnen alle Ateliers für einen Open Studio Day ihre Türen und lassen Freunde, NachbarInnen und Interessierte ihren Blick auf ihr Schaffen werfen.

## USUS KREATIVWIRTSCHAFTS GENOSSENSCHAFT

Die USUS Genossenschaft vereint Handwerk, Gastronomie, Betriebswirtschaft, Eventmanagement, Grafik, Architektur sowie Social Entrepreneurship.

Wir bündeln unsere Potentiale, Netzwerke und unser Know-How zu einem nachhaltigen Beteiligungs- und Geschäftsmodell, um kulturelle, soziale und handwerkliche Projekte zu realisieren.

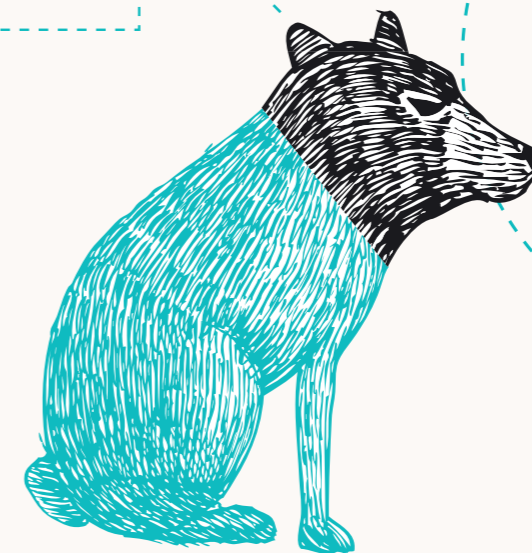
Habt ihr Gewerbeflächen oder Räume?

Wir bieten Möbelbau, Elektrik, Holz-, Metall- und Umbauarbeiten. Zusätzlich planen und bewerben wir Veranstaltungen – vom Catering bis zum Flyer – und vermieten das Gelände der CREAU.

**Kontakt** post@creau.at

**Referenzprojekt** Bewirtschaftung der CREAU

MARKET.  
FOOD.  
SOUND.  
ART.



Bis Ende September 2018  
betreibt die USUS eG gemeinsam mit der  
NEST Agentur für Leerstandsmanagement  
GmbH die CREAU.

Unser aktuelles Projekt „**Creau Advent**“  
startet am 1. Dezember und präsentiert  
24 Tage lang den größten begehbaren  
Adventkalender Österreichs  
mit Weltrekordversuch!

CREAU Advent  
1 - 24 / 12  
2017

f nest.creau.at in creau1020 t CreauVienna

www.creau.at

## Mischung: Nordbahnhof

### Mischung: Possible! Impulse für eine nachhaltige Nutzungsmischung im Nordbahnhof Wien

Die Stärkung der Vielfaltigkeit und der ganzheitlich nachhaltigen Nutzungsmischung am Nordbahnhof Wien ist die zentrale Aufgabe des Forschungsprojekts Mischung: Nordbahnhof.

Die Nordbahn-Halle, eine leerstehende Lagerhalle mit mehr als 2000 m<sup>2</sup> Fläche im Zentrum des Nordbahnviertels, wird im Rahmen von **design.build-Lehrveranstaltungen der TU Wien** adaptiert und im Projekt als lokal verankerter Impulsstandort genutzt. Direkt im Nordbahnviertel gelegen, stehen hier ab Juni 2017 **experimentelle Arbeitsräume, Werkstattflächen, Veranstaltungsräume und Ausstellungsflächen** für MacherInnen bzw. interessierte NutzerInnen und BewohnerInnen zur Verfügung.



**Projektstart war Jänner 2017.** Ab diesem Zeitpunkt wurden die geplanten Entwicklungsschritte in Angriff genommen. Daher: "Mischung: Nordbahnhof ermöglicht eine vielfältige Auseinandersetzung mit aktuellen Themen der nachhaltigen Stadtentwicklung. Von Juni bis Juli 2017 etablierte hier das Architekturzentrum Wien im Rahmen der Vienna Biennale einen öffentlichen Arbeitsraum

zum **Thema Care + Repair.**

Parallel öffnete die Stadt Wien, als externer Partner, den Stadtraum, einen **Informationsstandort zum Thema Stadtentwicklung.**

Im Rahmen des Projektes ist der Raumteiler, als digitaler Baustein eines vielschichtigen Konzeptes entwickelt worden und unterstützt die experimentelle Zusammenarbeit verschiedenartiger AkteurInnen. Die Halle ist eine Andockstation für MacherInnen mit Schwerpunkt auf Vernetzung und kooperative Formen der Zusammenarbeit. Über den Zusammenschluss können sich neue zukunftsfähige Geschäftsmodelle, Produkte und Dienstleistungen entwickeln. Der „Raumteiler“ unterstützt genau diese AkteurInnen, ihre Ressourcen zu teilen und einen Mehrwert dabei zu gewinnen.

**Ab 2019** bekommen die MacherInnen zusätzlich die Möglichkeit, nach Projektende ihre Geschäftsideen direkt „im Echtbetrieb“ auszurollen. Für einige werden dafür in der Bruno-Marek-Allee, der zukünftigen Geschäftsstraße des Nordbahnviertels, Flächen in der Erdgeschoßzone vorbehalten.

**Das Projekt Mischung: Nordbahnhof**

geht aus dem von der TU Wien geleiteten Smart-Cities-Sondierungsprojekt Mischung: Possible! (2015-2016) hervor und basiert auf einer Kooperation der TU Wien Fakultät für Architektur und Raumplanung, Abteilung Wohnbau und Entwerfen sowie Fachbereich Soziologie mit Bauträger EGW Heimstätte (stellvertretend für das Bauträgerkonsortium Nordbahnhof Wien); StudioVlay-Streeruwitz ZT GmbH (Leitbildplanung Nordbahnhof Wien 2014); Architekturzentrum Wien und der Onlineplattform imGrätzl.at (Unternehmen: morgenjungs GmbH).

## FördergeberIn Raumteiler

### Klima- und Energiefonds „Smart-Cities-Initiative“

Im Zuge der Entwicklung des Raumteilers auf **imGrätzl.at** ist der vorliegende Raumteiler Guide entstanden, als Teil des Smart-City-Demoprojekt **Mischung: Nordbahnhof (Lead TU Wien).**

Dieses Projekt wird aus Mitteln des Klima- und Energiefonds gefördert und im Rahmen der Smart-Cities-Initiative durchgeführt.

Smarte und energieeffiziente Städte sind ein wesentlicher Hebel und zentraler Ansatzpunkt, um die österreichischen Klima- und Energieziele zu erreichen und das Zusammenleben in unseren Städten zu verbessern. Der Klima- und Energiefonds hat daher bereits 2010 die Smart-Cities-Initiative gestartet, bei der zunächst die Entwicklung von technischen Lösungen im Fokus stand, die Städten und ihren BewohnerInnen den Übergang zu einer energieeffizienten und klimaverträglichen Lebensweise ermöglichen. Zunehmend rückt dabei nun aber auch der Faktor Mensch in den Mittelpunkt.

Durch den intelligenten Einsatz sowie die Kombination von technischen UND sozialen Innovationen soll die Lebensqualität künftiger Generationen erhalten und optimiert werden.

Heute geht es bei den Smart-Cities-Demoschreibungen daher vor allem um die Entwicklung und Realisierung ganzheitlicher Strategien, die das Potenzial haben, die Zufriedenheit und die Energiebilanz in einem Stadtgebiet heute, morgen, aber auch noch übermorgen zu verbessern. Dies kann auch mit innovativen Low-Tech-Lösungen im urbanen Testbed demonstriert werden. Der ökosoziale Wohnbau und der Faktor „leistbares Wohnen“ spielen dabei ganz entscheidende Rollen,

aber auch viele andere Bereiche wie etwa eine perfekte Nutzungsmischung. Wie das Beispiel „Mischung: Nordbahnhof“ im Stadtentwicklungsgebiet Nordbahnhof Wien zeigt, ist eine Kombination dieser Faktoren zugleich spannend und erfolgversprechend: Nur, wenn man die NutzerInnen und Nutzer in das Projekt integriert und sie ins Zentrum der Lösungen und Ansätze stellt, werden sie das Projekt auch wie gewünscht tragen und für sich tatsächlich nutzen.

#### KONTAKT

Klima- und Energiefonds  
Mag. Katja Hoyer  
Gumpendorfer Straße 5/22  
1060 Wien  
T+43 1 585 03 90-23

Weitere Informationen unter:  
[www.klimafonds.gv.at](http://www.klimafonds.gv.at)



# Jutta Kleedorfer - Vermittlung findet Stadt - Projektkoordinatorin für Mehrfachnutzung

## Ja - TEILT RÄUME

Jeder/jedem eine eigene Schachtel/Tür/Schlüssel/Zuständigkeit ergibt auch ein Bild („american suburb“), aber keine Stadt, schon gar keine interessante ...

Wien wächst, ja stimmt und manche Ressourcen werden knapper, städtischer Raum zum Beispiel, es gibt Nutzungskonflikte, so einiges verändert sich, es gibt eine Menge zu diskutieren, alles richtig, aber niemand kann dieser wachsenden Stadt die enorme Lebensqualität absprechen.

Und etwas zur Qualitätssicherung oder sogar -erweiterung ist hier garantiert noch nicht richtig ausgereizt: nämlich die **Effizienz der Raumnutzungen zu steigern** durch Mehrfach- bzw. Zwischennutzungen und eben RAUMTEILEN.

Seit 1998 gibt es das strategische Projekt der Stadt Wien „einfach-mehrfach“. Zunächst mit dem Schwerpunkt „Kinder- und Jugendliche“, Erweiterung der „Spielräume“ einer wachsenden Stadt. Hier spiel(t)en vor allem die Schulfreiräume eine große Rolle, die ja auch als beispielbare Quartiersinfrastruktur sehr interessant sind.

Es gibt nicht ein Modell, sondern sehr viele unterschiedliche Formen von leider immer noch nach der Schule geschlossen bis hin zu stundenweiser Öffnung oder der Schule „ohne Zäune“, dem ACTIN-Park im 22. Bezirk.

In der Schulbaurichtlinie ist für die großen **neuen Campus-Bildungseinrichtungen MEHRFACHNUTZUNG bereits fixer Bestandteil der Planungen.**

Nicht nur die sogenannten „Hartplätze“ (Ballspielplätze), sondern auch Teile der sonstigen Grün- und Freiraumanlagen stehen nach der täglichen Schulzeit, an den Wochenenden und in den Ferien für die Wohnumgebung zur Verfügung.

Es lohnt sich, analog dazu die **Potentiale anderer städtischer Infrastruktureale** zu eruieren. Es gibt schon einiges an guten Erfahrungen (Musikschulen, Veranstaltungsräume, Kindergarten, Jugendbereich, Sommerbäder...).

ZWISCHENNUTZUNG, die Aktivierung von temporären Leerständen bzw. „Unausgelastetheiten“ von Gebäuden und Arealen in Veränderungsprozessen ist ein Weg, der doch jetzt in Wien schon einigermaßen erprobt und damit hoffentlich „angekommen“ und erweiterbar ist.

Die **Kultur /Kulturschaffenden** und die sogenannten **Kreativen** arbeiten oft damit und nehmen eine Menge Zusatzanstrengungen auf sich, solche „off-spaces“ zu mobilisieren, Belegung und Aufmerksamkeit in bisher übersehene Gegenden zu lenken, Neues auszuprobieren, konzeptiv zu arbeiten und sich so (zu kategorischen Gentrifizierungsbefürchtungen zum Trotz) aktiv und ausgesprochen konstruktiv an Stadtentwicklung durch gelebte Experimente zu beteiligen.

### KONTAKT

DI Jutta Kleedorfer  
Projektkoordinatorin für Mehrfachnutzung

MA18-Stadtentwicklung und Stadtplanung:  
+43 (1) 4000-88731  
Email: jutta.kleedorfer@wien.gv.at

[www.einfach-mehrfach.wien.at](http://www.einfach-mehrfach.wien.at)  
[www.stadtentwicklung.wien.at](http://www.stadtentwicklung.wien.at)  
<http://www.wien.gv.at/stadtentwicklung/publikationen/beitraege.html>

## Unser großer Dank gilt unseren KooperationspartnerInnen



TU Wien



Kreative Räume Wien



Wirtschaftskammer Wien



Wohnbau und Entwerfen  
TU Wien



EGW – Erste gemeinnützige  
Wohnungsgesellschaft Heimstätte  
Gesellschaft m.b.H.



TU Wien – raum isra



STUDIOVLAYSTREERUWITZ  
ZT GmbH



Architekturzentrum Wien



Stadt Wien



TU Wien - design.build



Agentur für  
Leerstandsmanagement GmbH

Nest - Agentur für  
Leerstandsmanagement GmbH

# NEU! DER RAUMTEILER AUF IMGRÄTZL.AT

Gewerbeflächen teilen - Kosten teilen!

Der Raumteiler ist eine Art WG-Partnersuche für Gewerbeflächen: Raumhabende und Raumsuchende werden zu neuen Raumpartnerschaften verbunden.

Trage deine freien Raumressourcen kostenlos ein: Büro, Geschäftslokal, Praxis, Werkstatt, oder Studio und Atelier! Wenn du Raum zum Andocken suchst, dann veröffentliche jetzt deinen Raumwunsch!



Raumteiler auf:  
[imGrätzl.at](http://imGrätzl.at)



FILTER RÄUME &  
SUCHENDE NACH BEZIRK  
UND GRÄTZL ...

- direkter Kontakt
- alle Gewerbeflächentypen
- leistbare Räume



WER TROMMELN FÜR  
DEIN RAUMTEILER -  
GESUCH VIA ...

- imGrätzl, Suchmaschinen
- Newsletter & Grätzlmail
- Social Media Kanäle



RAUMPARTNERSCHAFTEN  
= NEUE FORMEN DER  
ZUSAMMENARBEIT

- Kooperationen
- hin zu einem neuem WIR
- gegenseitige Unterstützung



SCHLIEßT EUCH  
ZUSAMMEN &  
AKTIVIERT RAUM

- Flächen für Gruppen
- Raumteiler Speed-Dating
- Begleitung, Beratung

[WWW.IMGRÄTZL.AT](http://WWW.IMGRÄTZL.AT)

 **im  
Grätzl.at**  
Wien