

RAUMTEILER GUIDE MÜHLVIERTLER KERNLAND



RAUM
TEILEN

KOSTEN TEILEN

RAUMPARTNER*INNEN
STATT EINZELKÄMPFER*INNEN

Für viele neue Raumpartnerschaften

SCHRITT FÜR SCHRITT
ZUM RAUMTEILEN

inkl. Musterverträge und mit
vielen Best-Practice-Beispielen

**Raumteiler Guide**

Freistadt, Februar 2022, 1. Auflage

Impressum/Herausgeberin

Nicht-organisierte Personengruppe

Raumteiler Guide

Mirjam Mieschendahl

Schulgasse 21

2651 Reichenau an der Rax

E-Mail: mirjam@WeLocally.at

Redaktion:

Mirjam Mieschendahl, Lena Schartmüller,

Jeannine Metz

Druck:

PLÖCHL DRUCK GMBH

Werndlstraße 2

4240 Freistadt

E-Mail: ploechl@druck-gmbh.at

www.ploechl-druck.at

Gestaltung:

Jeannine Metz, Wien

Lektorat:

Eva Bauer, Wien

Copyright Deckblatt:

Flora Fellner, Freistadt

In Kooperation mit:**Fördergeber*in:**

Der Raumteiler Guide ist ein Leader-Kleinprojekt und wurde im Rahmen der Umsetzung der lokalen Entwicklungsstrategie gefördert.

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

N O 1

—

- S. 4 **Wir stellen uns vor!**
- S. 4 Was ist WeLocally.at?
- S. 5 Der Raumteiler auf WeLocally.at

N O 2

—

- S. 6 **Räume teilen leicht gemacht**
- S. 7 Schritt-für-Schritt-Anleitung
- S. 8 Bestandsaufnahme
- S. 9 Rechtliches abklären
- S. 11 Raumteilerarten
- S. 12 Teilen von Büros
- S. 14 Teilen von Geschäftslokalen
- S. 16 Teilen von Praxisräumlichkeiten
- S. 18 Teilen von Studios
- S. 20 Teilen von Werkstätten und Ateliers
- S. 22 Kombination von Raumteilerarten
- S. 24 Kurzzeitmiete
- S. 27 Gemeinsam Raum aktivieren
- S. 28 Wie berechnet man ein Raumteilerangebot?

N O 3

—

- S. 32 **Tipps, Infos & Adressen**
- S. 32 Raum zum Andocken gesucht! Tipps für Raumsuchende
- S. 33 Raumpartner*innen gesucht! Suchstrategien
- S. 34 Tipps von Raumteiler*innen
- S. 40 Adressen & Anlaufstellen

N O 4

—

- S. 42 **Raumteiler Map**

N O 5

—

- S. 44 **Zum Schluss**
- S. 44 Leader. Eine Erfolgsgeschichte.
- S. 46 Standort für Unternehmen gesucht?
- S. 47 Warum Raumteilen

Wir stellen uns vor!

Was ist WeLocally.at?



WeLocally.at ist eine Plattform für Selbstständige, Macher*innen, lokale Unternehmen, Vereine und Kulturschaffende.

Neben Tools, die Kosten senken und Ressourcen erhöhen, werden die Nutzer*innen mit Gleichgesinnten verbunden. Kooperieren, sharen, tauschen — neue Formen der Zusammenarbeit und Gemeinschaft stehen dabei im Mittelpunkt! *WeLocally* entfaltet seine Stärke im Wir. Ganz lokal, analog und digital.

Virtuelles Schaufenster für mehr Sichtbarkeit:

Lokale Akteur*innen können sich und ihre Angebote kostenlos auf einer eigenen interaktiven Location-Seite auf *WeLocally.at* vorstellen. Alle Updates, Workshops und Events werden zusätzlich dazu per Newsletter versendet.

Treffen, Workshops, Kurse und Veranstaltungen:

Verknüpft mit dem virtuellen Schaufenster können Events, Treffen und sonstige Angebote wie Kurse, Seminare oder Workshops kostenlos präsentiert werden. Interessierte können daran teilnehmen und mit den Veranstalter*innen interagieren.

Coop & Share Marktplatz:

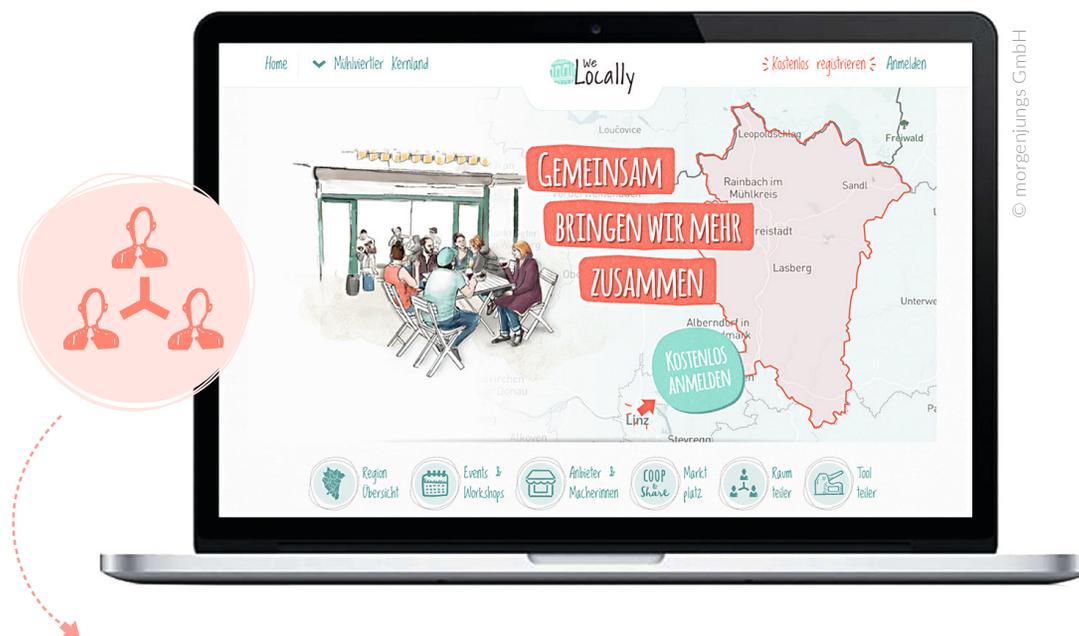
Am Coop & Share Marktplatz kannst du unkompliziert Gleichgesinnte und Mitgestalter*innen finden — sei es für bestehende Vereine, lokale Netzwerke und Initiativen oder zur 1:1-Vernetzung zwecks neuer Formen der Zusammenarbeit.

Toolteiler = Mehrfachnutzung von Geräten:

Auf *WeLocally.at* können Arbeitsgeräte und Equipment vermietet werden. Es kann sich um bewegliche Gegenstände oder Ausstattung am Standort handeln. Von der Fotoausrüstung bis zur Siebdruckmaschine im Atelier ist alles willkommen.



Der Raumteiler auf WeLocally.at



© morgenjungs GmbH

Der Raumteiler auf **WeLocally.at** bietet dir die Möglichkeit, eine digitale Raumteileranzeige in folgenden Kategorien zu veröffentlichen:

- 1 Habe Raum und suche Raumpartner*innen
- 2 Suche Raum und möchte andocken
- 3 Suche Leute, um eine Gewerbefläche gemeinsam neu anzumieten
- 4 Habe eine größere Gewerbefläche, wo Raumteiler*innen willkommen sind

Die Raumteileranzeige ist ganz schnell erstellt: Du registrierst dich auf WeLocally.at, füllst unter „Raumteiler“ das Formular aus, fügst ansprechende Bilder sowie ein paar Infos über dich bzw. deinen Raum hinzu und mit einem Klick ist dein Raumteiler online.

Interessierte können deinen Raumteiler kommentieren oder werden sich über deine angegebenen Kontaktdaten direkt an dich wenden.

Einmal pro Woche verschickt WeLocally einen Newsletter und teilt zusätzlich viele Raumteileranzeigen auf Social Media, um die Sichtbarkeit der Raumteileranzeigen weiter zu erhöhen.

Der Raumteiler kann aber noch mehr:

Falls deine Raumpartner*innen-Suche erfolgreich war, kannst du bei deinem Raumteiler die **Warteliste** aktivieren und Interessierte können sich in diese Liste eintragen. Damit bekommst du ein Tool an die Hand, um freie Plätze einfach und schnell nachzubesetzen.

Außerdem kannst du mit dem **Kurzzeitmietentool** unkompliziert deine freien Zeitfenster oder (Halb-)Tage sichtbar machen und die Buchung über WeLocally abwickeln.





© Markhof



Du hast Raum und willst ihn mit anderen teilen? Großartig!
 Beim Raumteilen kannst du nicht nur deine Kosten senken, sondern es
 gibt auf lange Sicht noch weitere, sogar wertvollere Vorteile.

Weg vom Einzelkämpfer*innentum

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

Bilden neuer Netzwerke

Raumpartner*innen bringen stets auch ihre Netzwerke mit. Das heißt für dich: neue Kontakte und damit viele neue Chancen. Komm dazu!

Weiterentwicklung durch Kooperation

Du siehst, wie deine Raumpartner*innen ihre Projekte vorantreiben, und bekommst dadurch für das eigene Projekt neue Impulse.

Innovationsmuskel trainieren

Im Zusammenspiel und über den Austausch mit anderen können sich ganz neue Dienstleistungen, Produkte oder Geschäftsmodelle ergeben. Zu Beginn wollen wir euch mit einer persönlichen Erfahrung Mut machen.

Jan hat mit uns die Gründung seiner Bürogemeinschaft Gassenhauer reflektiert:

“

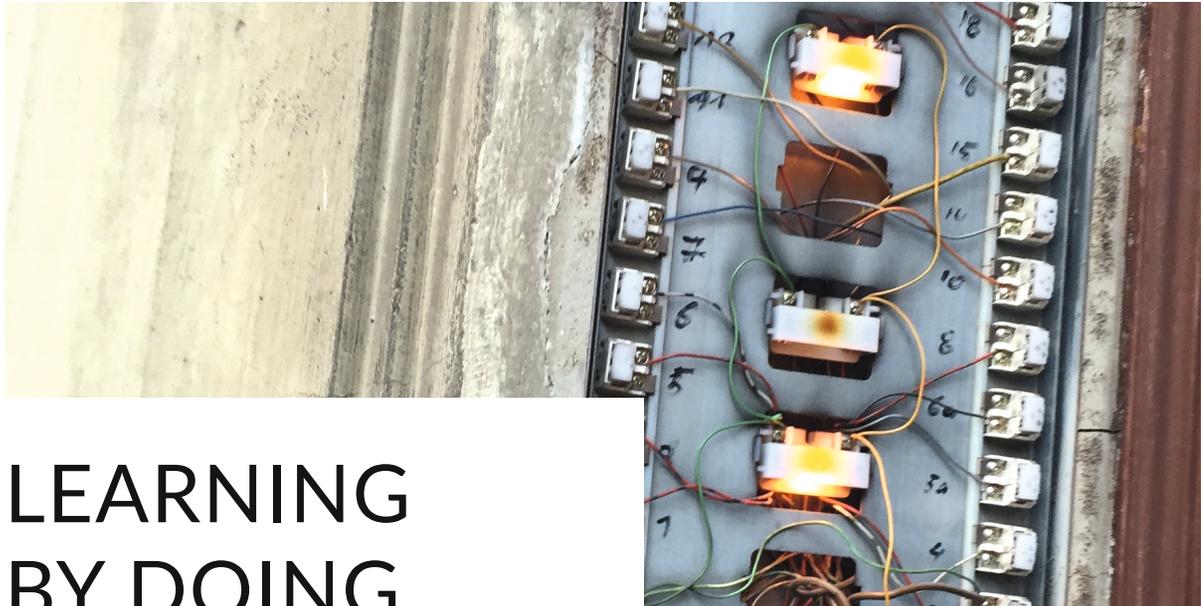
„Einerseits ist es eine wirtschaftliche Frage, ob man sich ein Büro alleine leisten kann oder will. Vor allem in der Gründungszeit eines Unternehmens, in der man doch in sehr prekären Strukturen arbeitet, kann man sich durch das Teilen von Räumen und Strukturen einfach einiges an Geld sparen. Andererseits geht es selbstverständlich ganz klar auch immer um Austausch und Kooperation. Es ist bereichernd für die eigene Arbeit, wenn man mit Menschen ein Büro teilt, die nicht unbedingt aus demselben Arbeitsbereich kommen. Sie bringen andere, neue Themen und Blickwinkel mit. Und nicht zuletzt ist es einfach Spaßiger, gemeinsam Zeit zu verbringen, als alleine im Home-Office zu sitzen.“

– Jan Gartner, Bürogemeinschaft Gassenhauer

Lust bekommen? Los geht's!



Schritt-für-Schritt-Anleitung



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 viele Fragen 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 herausfinden, was dir gefällt 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 eventuell zunächst einen Tag pro Woche in einem Co-Working-Space aus oder miete dich mal stundenweise in einem Raum ein. Beobachte dich selbst, was dir gefällt und was dich im Zusammenspiel mit Raumpartner*innen 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 oder gemeinsam ein Event organisiert.

Viele Raumteiler*innen 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 selbst funktioniert und was nicht.

Schritt ① Bestandsaufnahme



© Rochuspark

Bevor du aktiv wirst, mache dir zunächst einen Plan, wo die Raumteiler-Reise hingehen könnte.

Es gibt **verschiedene Arten des Raumteilens** und da ist es gut zu wissen, wo du selbst stehst und was du potentiellen Raumpartner*innen eigentlich zur Verfügung stellen kannst und möchtest.

TIPP:

Um ein paar Fakten und zusätzliche Infos rund um deine Gewerbefläche zu erfahren, gibt es von **Business Upper Austria** Unterstützung mit einer Standortanalyse. Da erfährst du z.B., wie die Kaufkraft im Umfeld ist oder ob es Mitbewerber*innen gibt.

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

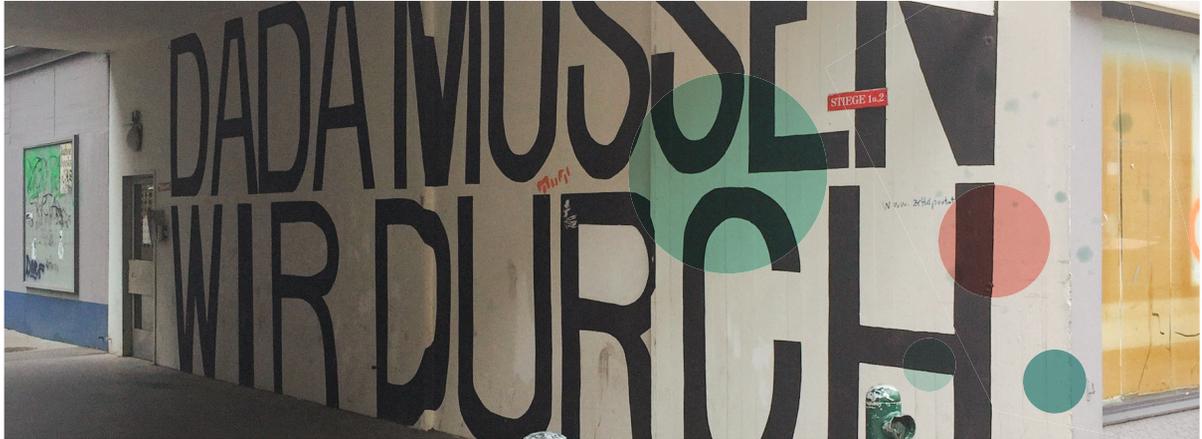
- ▶ Wie viel Miete und Betriebskosten zahlst du?
- ▶ Welche Räume möchtest du teilen, welche komplett untervermieten? Wie viele m² haben diese?
- ▶ Welche Infrastruktur hast bzw. bietest du deinen Raumpartner*innen – z.B. Internet, Tisch, Drucker, Yogamatten, Registrierkasse oder Werkzeug?

- ▶ Hast du weitere Räumlichkeiten, die mitgenutzt werden können – z. B. Küche oder Garten?
- ▶ Liegt der Raum verkehrstechnisch besonders günstig?
- ▶ Können deine Raumpartner*innen unter der Adresse ihr Unternehmen anmelden? Oder an der Tür ein Schild anbringen?
- ▶ Planst du, Extras anzubieten? Möchtest du z. B. einen gemeinsamen Webauftritt, um euch zu präsentieren?

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



Schritt ② Rechtliches abklären



© Mirjam Mieschendahl

Kläre mit **deiner*m Vermieter*in** ab, ob du untervermieten darfst. Wir haben bei unseren Recherchen erfahren, dass viele Raumteiler*innen mehr nach dem Motto „Augen zu und durch“ agieren. Auf der sicheren Seite bist du, wenn du das vorab mit deiner*m Vermieter*in besprichst.

Ein weiterer Punkt, der gleich am Anfang geklärt werden sollte, ist die **zugelassene und nicht zugelassene Nutzung**. In vielen Räumlichkeiten ist dies nämlich auf unterschiedlichen Ebenen geregelt. Wenn du planst, mit jemandem aus einer anderen Branche zusammenzuarbeiten, solltest du das besonders beachten. Einen Einfluss könnte etwa die Widmung (ersichtlich im Flächenwidmungsplan) haben. Mithilfe einer Widmung legen die Gemeinden fest, welche Nutzungen auf einer bestimmten Fläche grundsätzlich zulässig sind (→ siehe Tipps, Infos und Adressen). Weiters kann im Wohnungseigentumsvertrag deiner Vermieter*innen angegeben sein, welche Nutzungen möglich sind. Klingt beides recht kompliziert – am einfachsten ist, du fragst bei deinen Vermieter*innen gezielt nach. Diese wissen über Nutzungseinschränkungen Bescheid und du bist damit auf der sicheren Seite.

Last but not least: Rede mit deiner*m Steuerberater*in, was eine **Untervermietung** für dich **steuerlich** bedeuten würde. Wenn du Kleinunternehmer*in bist oder einem Verein vorstehst und ganz neu anmieten möchtest, informiere dich zusätzlich gezielt zur **Vorsteuerabzugsfähigkeit**.

Es gibt zum Glück einige **Anlaufstellen**, die dich kostenlos zu Fragen rund um dein Unternehmen beraten (→ siehe Tipps, Infos und Adressen): Hast du einen Gewerbeschein? Dann kannst du dich an die Wirtschaftskammer Oberösterreich wenden. Sie bietet für alle Mitglieder verschiedenste kostenlose Beratungsservices an.



INKOBA = InterKOMmunale BetriebsAnsiedlung

Gemeinsam entwickeln alle 27 Gemeinden des Bezirks ihre Betriebsgebiete.
Unser Ziel: Sicherung und Weiterentwicklung der bestehenden Betriebe,
Ansiedlung neuer Betriebe und Erweiterung des Arbeitsplatzangebotes.

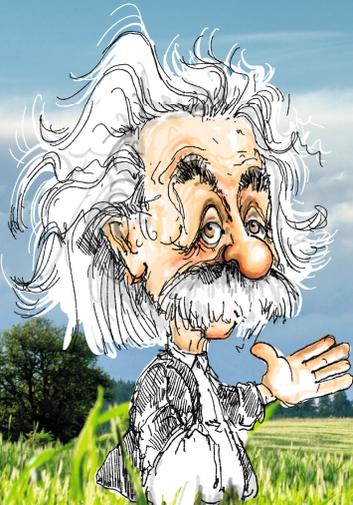
Wir bieten professionelle und effiziente Beratung im Bereich der regionalen Standortentwicklung und Betriebsansiedlung für Produktionsbetriebe und produktionsorientierte Dienstleistung.



Obmann
BGM Günter Lorenz

+43 664 39 17 862
obmann@inkoba-freistadt.at
freistadt.inkoba.at

Mehr als die Vergangenheit
interessiert mich die Zukunft, denn
in ihr gedenke ich zu leben...
(Albert Einstein)




Mühlviertler Kernland
Mensch. Wert. LEADER-Region

Wir sind für Sie und Ihre Ideen da:
Regionalbüro Mühlviertler Kernland, Waaggasse 6, 4240 Freistadt,
T 07942/75111, M conny.wernitznig@leader-kernland.at

**GESTALTEN WIR
UNSERE
ZUKUNFT GEMEINSAM!**

Schritt ③ Raumteiltertypen



© Mirjam Mieschendahl

Du kannst deine Räumlichkeiten zeitlich beschränkt vermieten oder rund um die Uhr zugänglich machen. Wichtig ist, sich genau zu überlegen, welchen Vertrag ihr abschließen und wie eng ihr euch binden möchtet. Zur Orientierung hier die häufigsten Vertragsarten:

Hauptmiet- bzw. Untermietvertrag: Mietverträge passen perfekt für längerfristige Raumpartnerschaften. Das kann z. B. bei der gemeinsamen Nutzung eines Geschäftslokals, der Vermietung eines gesamten Raumes deiner Praxis bzw. deines Büros oder einer gemeinsamen Neuanmietung zutreffen. Wichtig ist, immer mit der*m Eigentümer*in abzuklären, ob du überhaupt untervermieten darfst bzw. mehrere Hauptmieter*innen möglich sind. Gut zu wissen: Als alleinige*r Hauptmieter*in trägst du die gesamte Verantwortung, bei einer gemeinsamen Hauptmiete seid ihr gleichberechtigte Partner*innen und bindet euch vertraglich sehr eng aneinander.

(Monatliche) Service-/Nutzungsgebühr: Mit dem Servicegebühr-Modell bist du mit deinen Raumpartner*innen nur lose verbunden. Optimal für temporäre oder stundenweise Nutzung – z. B. wenn du einen Seminarraum, dein Studio, deinen Praxisraum oder einen Arbeitsplatz stundenweise vermietest.

Mitgliedschaft: Mitgliedschaftsmodelle kommen aus dem Co-Working-Bereich. Darüber kannst du flexible Vermietung organisieren - gut geeignet für Bürogemeinschaften/Co-Working-Spaces, Studios oder Ateliers/Werkstätten mit vielen, flexiblen Nutzer*innen mit unterschiedlichen Bedürfnissen (z. B. einige Stunden pro Woche vs. ein paar Tage im Monat oder Maschinennutzung inkludiert vs. Bezahlung bei gelegentlicher Nutzung).

TIPP:

Zusammen mit Expert*innen haben wir **Vorlagen und Musterverträge** für Nutzungsgebühr, einzelne Arbeitsplätze und Untermietverträge erstellt. Du findest sie hier zum kostenlosen Download:
www.muehviertler-kernland.welocally.at/info/raumteiler

Alle befragten Raumteilenden haben uns einen dringenden Rat mitgegeben:
„Unbedingt Zeit nehmen für schriftliche Absprachen und Verträge!“



A Teilen von Büros



© House of Bandits

Wenn Selbstständige und Freelancer*innen alleine arbeiten, 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 – kleine Gewerbeflächen sind verglichen mit größeren Flächen (Preis/m²) meist sehr viel teurer. Deshalb macht es doppelt Sinn, größere Flächen gemeinsam anzumieten und zu bespielen.

Nicht nur bei der **Miete sind Einsparungen möglich**, ihr könnt z.B. gemeinsame Anschaffungen tätigen (z.B. einen guten Drucker oder eine Bildbearbeitungs-Lizenz).

Auch abseits der finanziellen Vorteile spricht Vieles für das Raumteilen. Jede*r von uns hat andere Talente und Innovation entsteht dort, wo Menschen mit verschiedenen Fähigkeiten und Kenntnissen aufeinandertreffen. Tauschgeschäfte ergeben sich oft ganz von selbst: Der eine hilft mit dringend benötigten Grafiken weiter, dafür unterstützt die andere die Raumpartner*innen 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 Lebens- und Arbeitsqualität!

Beim Teilen von Büros gibt es zwei Modelle:

- ▶ **Teilen deines Büro-Raumes:** Bei diesem Modell vergibst du einen Tisch in deinem Büro und ihr arbeitet im gleichen Raum. Die Basis für den Preis ist die Miete plus alle anderen Kosten geteilt durch die Anzahl der Tische. Vermietest du z. B. flexible Arbeitsplätze, wirst du eine Nutzungsgebühr einheben. Nachdem ihr im selben Raum seid, solltest du 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. Küche, Besprechungszimmer und Bad. Der Preis wird auf Basis der Größe eurer Räume (m²) berechnet. Anteilsmäßige, laufende Kosten und gegebenenfalls die Umsatzsteuer kommen zur reinen Miete dazu – diese Summe teilst du auf die m² eurer Räume auf. Die Fläche der geteilten Räume (z. B. Küche) lässt du bei deiner Berechnung außen vor.

Tipps | Teilen von Büros

Raumnutzung: Es wird genau festgelegt, welche Bereiche für welche Nutzung (z.B. konzentriertes Arbeiten oder Telefonate) vorgesehen sind, um Konflikte zu vermeiden. Überlege dir, wie du arbeitest und welchen Raum du dafür brauchst. Unser Tipp: Aus vielen Gesprächen wissen wir, dass kleinere Einheiten (mehr Privatsphäre) oftmals besser funktionieren als große Räume mit vielen Plätzen.

Ausstattung: Was möchtest du deinen Raumpartner*innen alles zur Verfügung stellen? Vielleicht gibt es zusätzlich zu Tischen und Stühlen abschließbare Kästen oder Bildschirme.

Einkaufsgemeinschaft: Office-Materialien, von Druckerpapier bis zu Post-its, werden preiswerter, wenn man sie in größeren Mengen bestellt. Haltet

ihr alle regelmäßig Präsentationen? Dann könntet ihr in einen gemeinsamen Beamer investieren. Geh mit deinen Raumteiler*innen euren monatlichen Bedarf durch und schaut, was ihr im größeren Stil bestellen oder welche Hard- und Software ihr beispielsweise gemeinsam anschaffen und benutzen könnt.

Sauberkeit: Schon in WGs ein ewiger Zankapfel, deshalb lieber gleich eine Reinigungskraft beauftragen.

Kosten: Neben der Miete inkludierst du Betriebskosten, monatliche Ausgaben (Strom, Gas + Extraausgaben wie z. B. Druckerpapier, Kaffee oder Reinigung) und große, bereits getätigte Ausgaben für die Ausstattung (z. B. Drucker, ergonomische Stühle) in deine Berechnung. Die Kosten sind möglichst realitätsnah und fair zu ermitteln.

Co.Working.Neumarkt

Mitten im Ortskern von Neumarkt gibt es seit 2017 einen Co-Working-Space. Gegründet wurde er von einer Gruppe aus fünf Gleichgesinnten, die sich einen gemeinschaftlichen Arbeitsplatz in ihrer Wohnumgebung wünschten und in dem alten Haus am Marktplatz die passenden Räumlichkeiten dafür gefunden haben. Zusätzlich zu den sechs Arbeitsplätzen im hellen und großzügigen Gemeinschaftsbüro gibt es eine Küche mit Besprechungsbereich, Sanitärbereich (WC und Dusche) und Lagermöglichkeiten.

Im Co.Working.Neumarkt sind verschiedene Mietmodelle möglich: Fixe Arbeitsplätze (Voll-/Teilzeit), stundenweise Einmietung (Halbtagespässe), flexibler Firmensitz inkl. begrenzter Nutzung eines Arbeitsplatzes bzw. des Besprechungsraumes oder auch die Anmietung des Besprechungsraumes z. B. für Vereinstreffen.

Co.Working.Neumarkt

Marktplatz 5
4212 Neumarkt im Mühlkreis
www.facebook.com/CoWoNeumarkt



B Teilen von Geschäftslokalen



© Lena Schartmüller



Alleine sechs 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 tragen zu müssen. Diese Last kann durch das Teilen des Raumes abgefedert werden.

Das Teilen des eigenen Geschäftslokals ist meist eine engere Form des Raumteilens. Bevor du dich fix mit jemandem verbindest, macht z. B. ein gemeinsames Projekt oder Event zusammen. Ihr könnt euch privat noch so gut verstehen – gemeinsam zu arbeiten ist doch was anderes.

Es sind natürlich ebenso **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. Du räumst ein Regal in deinem Geschäft frei, wo du immer andere Produkte präsentierst, vielleicht sogar die Regalfächer einzeln an kleinere Unternehmen vergibst. Hier kannst du deiner Kreativität freien Lauf lassen!

Am wichtigsten ist, dass du dich nur mit Leuten zusammenschließt, deren Konzept und Produkte du persönlich richtig gut findest. Erfahrungsgemäß klappt es besser, wenn ihr verschiedene Spezial-

sierungen habt bzw. in gut kombinierbaren Feldern tätig seid. **Es ist einfacher, wenn ihr nicht direkt konkurriert, sondern eure Angebote sich ergänzen.** Denn das Raumteilen bietet auch Chancen: Unter Umständen habt ihr Lust, eure Angebote zu etwas Neuem zu verbinden oder gemeinsam ein neues Produkt herauszubringen.

Das Nebeneinander unterschiedlicher Angebote zieht unterschiedliche, also für die*den Einzelne*n neue Kund*innen an. Du kannst so Menschen, die du zuvor nicht erreicht hast, für deine Sache begeistern.

Wie nebenbei erweitert sich dadurch dein Netzwerk.

Tipps | Teilen von Geschäftslokalen

Gestaltung: Der Raum vermittelt Kund*innen einen ersten Eindruck von dir und deinen Produkten. Du solltest dir überlegen, was für dich bei der Gestaltung gar nicht geht und wie viel Gestaltungsmöglichkeiten du deinen Raumpartner*innen anbieten willst. Beim Thema Einrichtung hilft es, einen Workshop mit externer Begleitung zu organisieren, um gemeinsam einen Plan zu entwickeln.

Räumliche Aufteilung: Es gilt festzulegen, in welcher Form du dein Geschäftslokal mit deinen Raumpartner*innen teilen magst. Du kannst z.B. einen Bereich deines Geschäftes für deine Raumpartner*innen freiräumen oder ihr mischt eure Produkte.

Zeitliche Aufteilung: Du hast sicher deine Lieblingstage oder deine Lieblingstageszeit, zu der

du alles gerne machen würdest - außer in deinem Geschäft zu stehen. Vielleicht wird das ja mit deinen Raumpartner*innen möglich. Natürlich wird es Kompromisse geben müssen, aber z.B. könnt ihr euch ganze Tage freischaufeln - endlich wieder ein ganzes Wochenende oder ausreichend Zeit für die Herstellung deiner Produkte. Für die Urlaubszeiten gilt das Gleiche: Sprecht euch ab, wer wann fix Urlaub haben möchte und wer in der Zeit mehr im Geschäft steht. Der Vorteil: Du musst nicht komplett schließen, nur weil du wegfährst.

Registrierkasse: Theoretisch können mehrere Unternehmer*innen eine Registrierkasse gemeinsam verwenden. Voraussetzung: Gesonderte Datenerfassungsprotokolle und gesonderte Signaturerstellungseinheiten.



© Lena Scharfmüller

Muehlviertel Kreativ-Haus

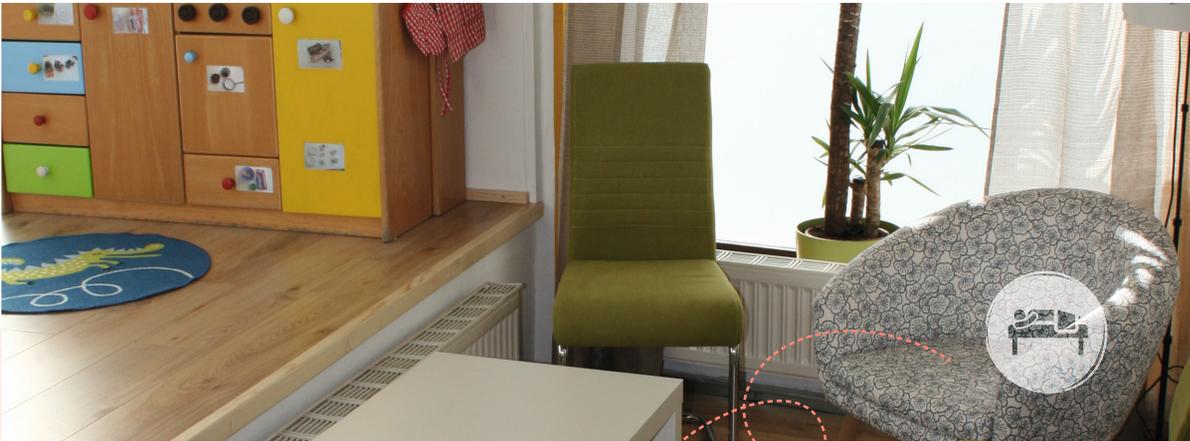
Betrieben wird das Muehlviertel Kreativ-Haus in der Freistädter Altstadt vom Verein Muehlviertel Kreativ, einem Netzwerk aus fast 120 Mitgliedern (u. a. aus Handwerk, Textilkunst, Schmuckdesign und Kulinarik). Auf zwei Stockwerken werden Erzeugnisse von regionalen Produzent*innen und Künstler*innen präsentiert und von den Vereinsmitgliedern selbst verkauft. Über den Mitgliedsbeitrag beim Verein sowie das ehrenamtliche Engagement erhalten Kreativschaffende eine wertvolle Absatzmöglichkeit für ihre Produkte. Synergien entstehen über den gemeinsamen Auftritt, die Produktvielfalt von über 80 Aussteller*innen und den regelmäßigen Austausch im Verein.

Über den Ausstellungsräumen befinden sich außerdem Räumlichkeiten für Workshops, eine Küche und mit dem Künstler*innen-Zimmer sogar eine Übernachtungsmöglichkeit.

Muehlviertel Kreativ-Haus

Samtgasse 4
4240 Freistadt
www.muehlviertel-kreativ.at/muek/

C Teilen von Praxisräumlichkeiten



© Madlene Rechberger | Praxis um's Eck

Wenn wir im Raumteiler Guide von Praxis sprechen, denken wir an einen Raum für Therapeut*innen, Mediator*innen, Coaches, Körperarbeit oder Lebens- und Sozialberater*innen - auf die klassische Arztpraxis zielen wir dabei nicht ab, dort gibt es wieder andere Herausforderungen.

Viele Praxisbetreiber*innen können ihre Raumresource selbst nicht vollständig ausnutzen. Kaum jemand massiert, therapiert oder coacht jeden Tag. Manche haben, vor allem im ländlichen Raum, mehrere Standorte, an denen sie jeweils ein paar Halbtage sind. Außerdem finanzieren viele ihr Auskommen zusätzlich noch über andere Tätigkeiten. Deshalb macht es in diesem Bereich umso mehr Sinn, sich mit anderen zusammenzuschließen und die Praxis zu teilen.

Gerade im Praxisbereich kann über das Raumteilen den Kund*innen ein vielfältiges Angebot an nur einem Standort geboten werden. Dabei kann es einen **Schwerpunkt** geben (z. B. für Kinder, rund um Paare oder Körperarbeit) oder ihr stellt euch sehr breit auf. Eine Win-Win-Situation nicht nur für die Kund*innen, sondern auch für euch als Raimgemeinschaft.

Überleg dir zunächst, wann du deinen Raum nicht benötigst und welche **Zeitslots** du deinen Raumpartner*innen zur Verfügung stellen kannst. Ziel ist es, den bürokratischen Aufwand so gering wie möglich zu halten, deshalb werden seltener einzelne Stundenslots vergeben. Normalerweise werden ganze Nachmittage und Tage bzw. die Wochenenden vermietet. Wenn es sich um mehrere Räume handelt, sind feste Raumpartner*innen pro Raum sinnvoll.

Wenn du selbst eine Spezialisierung hast, bietet es sich an, gezielt weitere Dienstleister*innen aus einem ähnlichen Bereich anzusprechen. Natürlich nur solche, die nicht genau das Gleiche anbieten wie du selbst – außer du hast mehr Anfragen als du bedienen kannst. Warum? **Ihr wollt ja keine Konkurrenzsituation in der Praxisgemeinschaft schaffen, sondern euch ergänzen.** Damit wird die Grundlage gelegt, dass aus deiner Raumpartnerschaft etwas größeres Gemeinsames entstehen kann und ihr z. B. als Praxisgemeinschaft mit unterschiedlichen Expertisen auftreten könnt.

Tipps | Teilen von Praxisräumlichkeiten

Räumliche Aufteilung: Praxisräume bestehen häufiger aus kleineren Räumen, die für Einzelsettings geeignet sind. Falls du Räume anbieten kannst, die von Gruppen genutzt werden können, ist das ein Pluspunkt - also unbedingt angeben.

Bevorzugte Berufsgruppen: Lege für dich fest, welche Berufsgruppen als Raumteiler*innen in Frage kommen und welche nicht. Erwähne das klar in deinem Raumteilergesuch. Uns ist aufgefallen, dass das in Praxen eine große Rolle spielt.

Spezielle Ausrüstung: Für Raumpartner*innen ist es besonders wichtig, was du ihnen zur Verfügung stellen kannst (z.B. eine Shiatsu-Matte, mobile Massage liege, Fußbodenheizung oder ein Waschbecken im Zimmer). Nenne es in deinem Angebot, damit hebst du dich von anderen ab.

Veröffentlichung: Mach das Raumangebot auch in Ausbildungszentren, z. B. auf Schwarzen Brettern, bekannt. Sprich mit deinen Kolleg*innen, denn gerade in dieser Branche kommen viele Raumpartner*innen aus dem Bekannten-/Kolleg*innenkreis.

Konkrete Beschreibung: Wir sehen oft Raumteilergesuche, die etwas missverständlich formuliert sind, z.B. ein Tag = 180 €. Gemeint ist meistens ein Tag pro Woche, also vier Tage im Monat für 180 €. Formuliere deine Preisvorstellungen exakt, sodass deine zukünftigen Raumpartner*innen sofort sehen können, ob das in ihr Budget passt.

Klingel: Wenn du mehrere, gleichzeitig genutzte Räume hast, braucht es eine gute Lösung für die Klingel (z. B. je eine eigene Klingel pro Raum). Wenn es dauernd läutet, stört das bei der Arbeit.

Praxis um's Eck

In Madlenes Praxis um's Eck in der Freistädter Altstadt liegt der Fokus auf der Behandlung von Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen. Aktuell teilen sich vier Kolleginnen aus den Bereichen Ergotherapie, klinischer Psychologie und Körperarbeit die ca. 100 m² große Altbaufäche. Sowohl für fein- und grobmotorische Tätigkeiten als auch für therapeutische Gespräche bietet die Praxis angenehme Räumlichkeiten. Ein großes Plus: Die Praxis ist barrierefrei begehbar!

Laufend werden neue Mitnutzer*innen gesucht, gerne aus verwandten Branchen. Madlene freut sich ebenso über andere Nutzungsideen, beispielsweise im Büro oder kleine Yogagruppen.

Praxis um's Eck

Waaggasse 16
4240 Freistadt
www.praxis-ums-eck.at



© Madlene Rechberger

D Teilen von Studios



© kalachevstudio | 123RF Stock Photo

Studios eignen sich für verschiedenste Nutzungen oder Kurse, wie z.B. Pilates, Yoga oder Tanz – oft werden Angebote kombiniert. Die Räumlichkeiten sind eher größer, häufig multifunktional und selten werden alle Slots von einer Person gefüllt. Da ist Teilen naheliegend!

In Studios werden vorrangig Gruppenkurse angeboten. Aber z.B. kann es bei Pilates durchaus sein, dass jemand auch Einzelstunden gibt. In deinem Raumteilerangebot und speziell bei der Preisgestaltung also immer mitbedenken, an wen du dich richtest und was in deinen Räumlichkeiten möglich ist.

Es ist sinnvoll, Raumpartner*innen zu suchen, die dein Angebot ergänzen. Damit spricht ihr ähnliche Kund*innen an und könnt voneinander profitieren. Auch ein gemeinsamer Auftritt nach außen gestaltet sich einfacher.

Ähnliche Angebote erfordern oft ähnliche Arbeitsmaterialien. Du möchtest dir schon seit längerer Zeit neue Yoga-Matten kaufen? Vielleicht kannst du dich ja mit deinen neuen Raumpartner*innen zusammentun, ihr investiert zusammen und nutzt die Matten gemeinsam. Andernfalls schaffst du die

Matten alleine an 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 nimm das in dein Raumangebot auf und berücksichtige es im Preis.

TIPP:

Hast du häufig wechselnde, temporäre Raumpartner*innen? Und bist du auf der Suche nach neuen Nutzer*innen? Willst du die Buchungen selbst abwickeln?

In diesem Fall legen wir dir unser **Kurzzeitmietentool** ans Herz. Gegen eine kleine Bearbeitungsgebühr erfolgt die Reservierung im Kalender, wo du deine freien Slots reinstellst. Die Zahlung kannst du direkt auf WeLocally abwickeln. Über den Messenger könnt ihr Fragen klären. So kannst du unkompliziert neue, vor allem temporäre Raumpartner*innen finden.



Tipps | Teilen von Studios

Raumgestaltung: Die Atmosphäre in den Räumlichkeiten ist ein ganz wichtiges Entscheidungskriterium. Versuche, die Stimmung zu beschreiben und gute Fotos zu machen, die die Atmosphäre einfangen. Bei Studios spielt auch der Boden eine Rolle: Wenn du z.B. einen Schwingboden anbieten kannst, gib das an. Genauso interessant ist es, ob es Wandspiegel gibt.

Hausordnung: Kleinigkeiten, die schnell für Unmut sorgen, können in einer Hausordnung geregelt werden: z. B. nach einer Stunde den Raum lüften, Geräte und Matten zurückbringen.

Lärm: Teste bei Räumen, in denen parallel Kurse stattfinden können, unbedingt vorher die Lärmübertragung. Falls Lärm kein Problem ist, hat dein Raum einen wirklichen Pluspunkt. Das solltest du bei deiner Raumteilerbeschreibung hinzufügen. Wenn es bei dir absolut ruhig ist: großartig! Thematisiere es in deiner Raumteilerbeschreibung.

Klärung deiner Aufgaben: Stelle unbedingt vorher klar, dass du zwar Raum anbietest, aber nicht Ansprechpartner*in für die Gruppenteilnehmer*innen bist. Natürlich kannst du das übernehmen und z.B. die Buchungen abwickeln. Somit fällst du nicht mehr unter den Begriff Raumteiler*in, sondern eher unter Studiobetreiber*in.

Online-Organisationstool: In einem Online-Kalender (z. B. Google-Kalender) können deine Raumpartner*innen die freien Slots einsehen und selbstständig ihre Stundenreservierungen vornehmen.



Überziehen von Stunden:

Am häufigsten gibt es übrigens Probleme, wenn Stunden überzogen werden und die nächste Stunde nicht pünktlich beginnen kann. Unsere Tipps:

TIPP 1: Hänge eine Uhr im Raum auf.

TIPP 2: Vermiete deinen Raum nicht ohne Pausen zwischen den Stunden.

TIPP 3: Kommuniziere klare Regelungen: Viele machen es z.B. so, dass die Trainer*innen 5 Minuten bevor die Stunde anfängt, mit ihren Gruppen in die Räume kommen dürfen.

ÜBER DIE
REGION HINAUS!



Across the Universe

Im Across the Universe finden verschiedenste Nutzungen Platz: Im Untergeschoß gibt es einen Praxisraum, Garderoben und einen großen Studioraum, z. B. für Yogakurse. Im Erdgeschoß sind ein Co-Working-Bereich, Verkaufs- und Präsentationsmöglichkeiten, ein Meetingraum sowie die Küche untergebracht.

Die Einmietung organisiert Christina mit einem Buchungstool - eine Erleichterung für alle Beteiligten. Was viele der Mitnutzer*innen, die sich hauptsächlich stundenweise einmieten, schätzen: Da sich die Angebote ergänzen, gibt es zahlreiche Synergiemöglichkeiten, z. B. besuchen viele Kund*innen mehrere Kurse.

Across the Universe

Piaristengasse 18
1080 Wien
www.universe8.at

E Teilen von Werkstätten und Ateliers



Für Werkstätten und Ateliers braucht es meistens einiges an Platz und teilweise Maschinen bzw. Werkzeuge. Häufig werden die Räume nicht von einer Person rund um die Uhr genutzt - perfekt zum Teilen und gegenseitigen Inspirieren!

Werkstätten und Ateliers können ganz unterschiedlich organisiert sein. Viele vermieten einzelne Arbeitsplätze unter (z. B. fixer Arbeitsplatz zum Malen), andere vergeben ihre Flächen stundenweise (z. B. 10-er-Block an Halbtagen zum Töpfern) oder sind als Verein organisiert, wo jede*r den Raum gleichberechtigt nutzt.

Je nach Ausrichtung und wie viel du investieren willst, fallen unterschiedlich hohe Ausgaben zu Beginn an. Für eine Holzwerkstatt, in der du selbst arbeitest, wirst du gleich Maschinen und spezielles Werkzeug anschaffen. Bei einem Atelier, wo jede*r die eigene Tätigkeit mitbringt und Platz für verschiedene Branchen ist, bist du in der Gestaltung vermutlich offener und lässt es deinen Raumpartner*innen frei, ihren Platz selbst einzurichten und z. B. ihre Nähmaschine selbst mitzunehmen. Überlege dir gut, welches Publikum du ansprechen willst, wie offen oder klar ausgerichtet du dein Angebot schnüren willst und was in deinem Raum möglich ist.

Falls du neu anmietest: Ateliers und Werkstätten sind oftmals in renovierungsbedürftigen Räumlichkeiten, häufig in Souterrains, weil z. B. keine Schaufenster benötigt werden und dort die Flächen groß genug bzw. günstiger sind. Denk dir durch, wie lange du grundsätzlich vorhast zu bleiben, wie viel du bereit bist zu investieren (Geld, Zeit und Energie) und ob die Konditionen bzw. die Räumlichkeiten dafür passen. Grundsätzlich gilt: Plane ausreichend Ressourcen (vor allem Zeit und Geld) für den Start ein - sei es für Renovierungsarbeiten oder wenn du noch eine Betriebsanlagengenehmigung einholen musst.



TIPP:



Brauchst du manchmal eine besondere Maschine, die du nicht extra anschaffen möchtest? Hast du ein Gerät, das du nicht rund um die Uhr benötigst und das für andere interessant sein könnte?

Auf [WeLocally.at](https://www.welocally.at) kannst du über den **Toolteiler** Geräte ausborgen bzw. anderen gegen eine von dir gewählte Gebühr zur Verfügung stellen.



Tipps | Teilen von Werkstätten und Ateliers

Ausstattung: Falls in deiner Werkstatt z.B. sowohl Holz- als auch Metallarbeiten möglich sind (Betriebsanlagengenehmigung checken), ist das eine echte Seltenheit. Schreib die Nutzungsmöglichkeiten bei deinem Angebot immer dazu - das erhöht den Kreis an potentiellen Raumpartner*innen.

Geräte und Maschinen: Ein großer Vorteil der Raumpartnerschaft ist es, Geräte und Maschinen zu teilen. Du kannst welche zur Verfügung stellen, vielleicht bringen ja auch deine neuen Raumpartner*innen welche mit. Macht euch Konditionen aus, zu denen ihr teilt - entweder borgt ihr sie euch ohne Gegenleistung oder ihr vereinbart einen kleinen Beitrag. Fehlt etwas, könnt ihr überlegen, es gemeinsam neu anzuschaffen. Gerade bei teuren Maschinen mindert das den finanziellen Aufwand.

Lärm: Maschinen machen Lärm, der z. B. bei Kundenmeetings stören kann. Brauchst du und/oder deine Raumpartner*innen manchmal Ruhe? Dann könnte es hierfür einen eigenen Raum geben bzw. der Raum, wo gefertigt wird, sollte gut isoliert sein.

Lagermöglichkeiten: Nachdem du ja vermutlich etwas fertigst und in irgendeiner Form Material benötigst, ist es wichtig, ein Lager mitzubedenken. Doch nicht nur das Material, auch fertige, noch nicht verkaufte Stücke brauchen Platz. Wenn wir schon beim Thema Material sind: Eventuell kannst du ja sogar gemeinsam mit deinen Raumpartner*innen einkaufen? Großbestellungen kommen meist billiger.

Standort: Schau dir am besten beim Besichtigen die Umgebung der Werkstatt an: Gibt es hier Parkplätze oder einen Innenhof für Anlieferungen und Abholungen für größere Produkte? Ist die geplante Gemeinschaftwerkstatt gut erreichbar, auch wenn sie nicht zentral in der Innenstadt liegt? Kommen eure Kund*innen mit dem Auto? Oder hast du eher Laufkundschaft, die spontan was mitnimmt? Auch das beeinflusst deine Standortwahl.



Zeugfärberei

In der Alten Schule in Gutau beschäftigt sich der Verein Zeugfärberei mit altem Textil- und Färbewerk. Im Zentrum steht das Indigofärben und das Experimentieren mit Färbetechniken. Neben der Indigofärbewerkstatt gibt es Außenbereiche (z. B. zum Trocknen) sowie einen Veranstaltungsraum und eine Nähwerkstatt im Obergeschoß. Außerdem ist Siebdruck-Equipment vorhanden.

Wenn du Interesse an diesen Themen bzw. am Mitbenutzen der Räumlichkeiten hast, freut sich der Verein auf deine Anfrage bzw. Mitarbeit.

Zeugfärberei

St. Leonharderstr. 4
4293 Gutau
www.zeugfaerberei.at

F Kombination von Raumteilertypen



© Mirjam Mieschendahl | Nordbahnhalle

Die Aufschlüsselung in verschiedene Raumteilertypen ist super, um einfach alle Möglichkeiten und die jeweiligen Besonderheiten mal kennenzulernen. Aber die Erfahrung zeigt: So trennscharf ist das in der Realität nicht immer.

Viele kombinieren in ihren Räumen mehrere Nutzungen, Modelle und Typen. Das kann ganz unterschiedliche Gründe haben: Vielleicht hat sich jemand mit einer Idee gemeldet und die*den Raumhabende*n überzeugt oder es gibt mehrere Räume, die für verschiedenes geeignet sind oder oder oder.

Alles, was dir Spaß macht, sich für deinen Standort eignet und mit der Nachfrage verträglich ist, möglich. Findest du eine ergänzende Nutzung spannend und lässt es dein Raum zu, kannst du das auch einfach mal **temporär ausprobieren**. Willst du deine Idee noch nicht an die große Glocke hängen, kannst du das „undercover“ angehen: Vielleicht gibt's in deinem Büro abends mal einen Singkreis, in deinem Studio mal eine Tapas-Verkostung, in deinem Atelier einen Kindergeburtstag oder in deinem Lokal am Wochenende in einem Bereich einen kleinen Flohmarkt. So siehst du, ohne dich gleich festlegen zu müssen, was funktioniert und bei deinen Kund*innen gut ankommt.

Und wenn es mit den möglichen Raumpartner*innen nicht geklappt hat, war es halt eine einmalige Sache.

Wichtig ist, dass du die Augen und Ohren offen hältst. Hast du Interesse daran, neue Kooperationen einzugehen und andere Wege einzuschlagen? Hör genau hin, was die Menschen rund um dich so planen. Unverfänglich und unerwartet entstehen oft die besten Projekte!

Zu Bedenken sind mögliche Konflikte. Hast du aktuell bereits Raumpartner*innen, mit denen du dich enger verbunden hast, kläre deine Ideen zuerst mit ihnen ab. Was sind ihre wichtigsten Bedürfnisse? Was geht gar nicht? Beispielsweise sollte das Atelier nach dem Kindergeburtstag nicht verwüstet sein und das Studio nach der Tapas-Verkostung nicht tagelang nach Essen riechen. Finden verschiedene Nutzungen gleichzeitig statt, wird es natürlich etwas komplizierter – z. B. Lärm oder der in einem Büro ansonsten nicht vorhandene Publikumsverkehr könnten zum Problem werden. Also unbedingt vorher besprechen und schriftlich festhalten.



ÜBER DIE
REGION HINAUS!

field – Store & Bureau

Philipp betreibt eine Werbeagentur, die sich im hinteren Bürobereich eines Erdgeschoßlokals befindet. Warum ein Erdgeschoßlokal für Büroarbeit? Weil er im vorderen Bereich die Radfahrbekleidung seines Labels Trikoterie verkauft. Diese wird von wechselnden Wiener Künstler*innen und Designer*innen gestaltet und wurde zunächst online verkauft. Bald merkte er, dass Kleidung gerne anprobiert wird – gerade enge Radfahrbekleidung. Somit war klar, dass er nicht mehr nur aus seinem Büro heraus, sondern in einem „echten“ Geschäft verkaufen möchte.

Die Fläche seines jetzigen Geschäftes ist zu groß für ihn alleine. Deshalb lag es auf der Hand, sich Mitmieter*innen zu suchen. Im Bürobereich sind einige Co-Worker*innen mit dabei, vorne im Verkaufsraum mieten sich hauptsächlich kleinere Labels ein. Was genau gemietet wird, wird individuell und flexibel vereinbart – manchmal sind es „nur“ einzelne Regale, manchmal größere Ecken. Die Produkte ergänzen sich immer gegenseitig, was natürlich Vorteile für alle mit sich bringt.



field – Store & Bureau / Trikoterie

Lerchenfelder Straße 85-89
1070 Wien
www.facebook.com/FIELDVIENNA

Fabrik Klarenbrunn

Christian suchte für „Die Kojе“ einen neuen Firmensitz – in der ehemaligen Spinnerei Klarenbrunn in Bludenz fand er 2016 ein neues Zuhause. Raum für Raum wird seitdem renoviert. Neben dem unternehmenseigenen Produktions- und Bürobereich gibt es Platz für verschiedenste Raumpartner*innen. Gleich zu Beginn war die Caritas mit dem Secondhand-Shop Carla mit an Bord, es folgten Architekt*innen im Bürobereich, ein Imker, eine Fliesenproduktion, eine LED-Firma. Immer wieder finden Veranstaltungen statt. Neue, zusätzliche Räume werden laufend aktiviert und zugänglich gemacht.

Fabrik Klarenbrunn Immobilien GmbH

Klarenbrunnstraße 46
6700 Bludenz
www.fabrikklarenbrunn.at

ÜBER DIE
REGION HINAUS!



G Kurzzeitmiete



© Lena Schartmüller | Kulturhaus Bruckmühle

Ob du deinen Raum fix oder flexibel vermieten wirst, hängt ganz davon ab, welchen Raumteiler typ du wählst, was in deinem Raum möglich ist und welche Bedürfnisse du hast bzw. deine Raumpartner*innen haben. Ist dein Raum temporär zu haben, bist du hier richtig!

Temporäre oder flexible Raumvermietung kommt bei verschiedensten Modellen zum Einsatz. In Co-Working-Spaces oder Bürogemeinschaften gibt es oftmals einen Tisch, der für spontane, stundenweise Nutzer*innen reserviert ist. In (größeren) Studios oder Praxismgemeinschaften werden manchmal Probier-, Wochenendpakete bzw. 10er-Blocks angeboten; bei Veranstaltungsräumen (z. B. für Workshops, Seminare, Meetings, Abendevents) ist einmaliges Einmieten gang und gäbe.

Wichtig ist, dass du bei der **Kurzzeitmiete den organisatorischen Aufwand** miteinrechnest. Im Vergleich zu fixen Nutzer*innen ist es mehr Arbeit, den Raum für wechselnde Kurzzeitmieter*innen und geringere Zeitspannen zugänglich zu machen. Bedenke also beim Schnüren deines Angebots, wie viele Ressourcen du in die Organisation der Raumvermietung stecken willst und kannst sowie welches Modell sinnvoll ist.

Je nach Zeitpunkt, Dauer und Häufigkeit der Einmietung können unterschiedliche Preise berechnet werden. Einmalige Einmietungen sind teurer als z. B. Pakete, wie ein 10er-Block mit einem vergünstigten Preis für 10 Halbtage; begehrte Abendtermine sind meist teurer als z. B. Vormittagslots. Mehr Infos zur Preisgestaltung findest du im nächsten Schritt 4.



© Adobe Stock

Über **Kurzzeitmieten können leicht Testläufe** organisiert werden: Überlegst du, mit Raumpartner*innen aus einer bestimmten Branche zu kooperieren oder mit anderen gemeinsam was auf die Beine zu stellen? Dann probiere das doch über eine (einmalige) Kurzzeitmiete (z. B. eine Pop-up-Aktion) aus. Wenn es passt, war die Kurzzeitmiete ein super Türöffner für eine langfristige Zusammenarbeit bzw. Raumpartnerschaft.

Tipps | Kurzzeitmiete

Organisatorisches: Überlege dir unbedingt einen Modus, wie du den organisatorischen Aufwand so gering wie möglich halten kannst und den Überblick bewahrst. Als Unterstützung können Online-Tools wie das Kurzzeitmietentool auf WeLocally, andere Buchungssoftwares oder Online-Kalender dienen.

Nutzer*innen: Bei sehr vielfältig nutzbaren Räumen trudeln wahrscheinlich auch vielfältige Anfragen ein. Lege für dich fest, welche Nutzungen du in deinem Raum möchtest und welche für dich nicht in Frage kommen. Kannst du dir z. B. vorstellen, dass private (Kinder-) Geburtstagsfeiern, ein Trommelkurs oder Malworkshops bei dir stattfinden können? Wenn du dir das vorher durchdenkst, fällt dir bei konkreten Anfragen die Entscheidung leichter.

Ausstattung: Gerade bei temporärer Einmietung ist es von Vorteil, wenn man als Raummieter*in nicht extra Equipment mitbringen muss. Finden in deinem Raum wechselnde Seminare statt, kannst du deine Infrastruktur mit in das Angebot integrieren und z. B. Stühle, Tische oder einen Beamer zur Verfügung stellen.

Klare Regeln: Hast du häufig wechselnde Raumnutzer*innen, versuche die Regeln für deinen Raum so deutlich wie möglich zu kommunizieren (z. B. mit einer Hausordnung).

Schlüssel: Die Schlüsselfrage ist bei stundenweiser Einmietung ein großes Thema. In unseren Tipps weiter hinten findest du alle Informationen dazu.



Kulturhaus Bruckmühle

Das Kulturhaus Bruckmühle in Pregarten teilt sich seine Räumlichkeiten fix mit der Musikschule. Zusätzlich gibt es die Möglichkeit, sich temporär einzumieten. Unterschiedlich große Räume lassen verschiedenste Nutzungen zu - neben dem großen Theatersaal inklusive Bühne und dementsprechender Technik gibt es kleinere Räume, wie etwa einen Meeting-/Seminarraum oder die Galerie. Auch der Außenbereich kann für Veranstaltungen, regelmäßige Treffen, Kurse und Workshops genutzt werden.

Im Kulturhaus finden viele eigene Produktionen sowie Veranstaltungen bzw. die Kurse der Musikschule statt. Darüber hinaus ist das Haus offen für Ideen und Raumbedürfnisse.

Kulturhaus Bruckmühle

Bahnhofstraße 12
4230 Pregarten
www.bruckmuehle.at



DU MÖCHTEST DEIN EIGENES GESCHÄFT ...

oder kennst jemanden, der unbedingt in Freistadt vertreten sein soll? Gerne bemühe ich mich um Dich oder Deine Empfehlung. Gemeinsam finden wir einen perfekten Unternehmens-Standort in Freistadt.

Melde Dich einfach bei mir: Telefon: +43 (7942) 72506 65
Mobil: +43 (664) 81 86 551 | Mail: christa.kreindl@freistadt.ooe.gv.at

Stadtmarketing Freistadt
DI Christa Kreindl
Standortmarketing und
Geschäftsflächenmanagement
Hauptplatz 1 | 4240 Freistadt



SKI AUSTRIA

VOLKSBANK
OBERÖSTERREICH

Weil man für Erfolg etwas unternehmen muss.

Erfolg kommt nicht von alleine. Dafür benötigt es Visionen, Durchhaltevermögen und ein starkes Team, auf das man zählen kann. Erfolg fängt an, wo man vertraut.

VOLKSBANK. Vertrauen verbindet.

www.vb-ooe.at

H Gemeinsam Raum aktivieren



© Rochuspark

Auf *WeLocally.at* habt ihr die Möglichkeit, euch gezielt mit Raumsuchenden zusammenzuschließen, die ebenfalls gemeinsam Raum neu anmieten möchten.

Wenn du Menschen zur gemeinsamen Neuanmietung gefunden hast, dann:

- ▶ Trefft euch, lernt euch kennen und erzählt euch gegenseitig, was ihr macht und was ihr vorhabt.
- ▶ Alle schreiben für sich ihre Raumanforderungen auf und tragen ihre Überlegungen in der Runde vor. Hängt diese Raumanforderungen auf.
- ▶ Zählt zusammen, was das an Fläche und Räumen bedeuten würde.
- ▶ Recherchiert, was 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 entscheidet sich oft, ob es klappt oder nicht.

Es ist übrigens besser, wenn alle gleich viel investieren und zu gleichen Teilen zur Aktivierung der Fläche beitragen. Damit seid ihr von Anfang an gleichberechtigt.

Wenn es konkreter wird, holt euch jemand Unbeteiligten dazu, die*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 Raumpartner*innen rein?
- ▶ Häufig wollen Vermieter*innen von Gewerbeflächen nur eine*n oder zwei Hauptmieter*innen. Wer ist bereit dazu?
- ▶ Wie stimmt ihr euch in der Gruppe ab?
- ▶ Haltet eure Absprachen detailliert schriftlich fest.

Schritt ④ Wie berechnet man ein Raumteilerangebot?



© Lena Schartmüller

Nachdem du dir bereits die Basics überlegt hast, ist es an der Zeit, einen geeigneten Preis für dein Raumangebot festzulegen. Los geht's!



Stellst du deinen Raum in zuvor definierten Zeitslots (z.B. stundenweise oder einen Nachmittag/Woche) deinen Raumpartner*innen zur Verfügung, wirst du vermutlich eher eine **Servicegebühr** verrechnen und dafür keinen Untermietvertrag aufsetzen. Die Raumpartner*innen bekommen nur beschränkten 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 dieser Teil eurer Vereinbarung ist. Als Grundlage für die Berechnung beachte besonders:

Spezielle Ausstattung: Hol die Liste raus, was du deinen Raumpartner*innen neben dem Raum sonst noch zur Verfügung stellen möchtest (Fitnessgeräte, Flipcharts, Nähmaschinen, eine Werkstatt, Bastelmaterial, Massageliege etc.). Je teurer und spezieller deine Geräte sind, desto stärker solltest du das in deiner Kalkulation berücksichtigen.

Nutzer*innengruppen: Deine Servicegebühr richtet sich zudem danach, von wem und wofür der Raum genutzt werden soll. Wenn du z.B. große Räume zur Verfügung stellst, können diese vielfältig bzw. für Gruppen verwendet werden. Angenommen die*der Rauminteressierte plant in den Räumlichkeiten Gruppen-Workshops anzubieten, dann kann eine höhere Servicegebühr kalkuliert werden als z.B. für Musiklehrer*innen, die Einzelunterricht geben und dabei selbst nur 35–45 € pro Stunde einnehmen.

Packages (z.B. 10er-Block à 15 €/Stunde) für einzelne Stunden machen Sinn. Der Aufwand ist verglichen mit kleineren Stückelungen sehr viel geringer und du hast mehr Sicherheit bei deinen Einnahmen.

Natürlich kannst du deinen Raum 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 €



© Lena Schartmüller

Von einer zu kleinteiligen Vermietung sollte man **besser absehen**, denn da lohnt sich der Aufwand schnell nicht mehr (treffen, besichtigen, aufschließen, abschließen etc.). Hast du viele verschiedene Nutzer*innen, die sich in unregelmäßigen Abständen einbuchen? Schnüre deine Pakete so, dass dein Aufwand adäquat inkludiert ist. Vielleicht umfasst ein Abend fix mindestens fünf Stunden oder an Wochenenden kann nur das gesamte Wochenende gebucht werden – je nachdem, wie es für dich passt. Ein Buchungstool und ein Online-Kalender erleichtern dir in jedem Fall die Organisation und die Abrechnung.

Häufiger aber 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 und Nerven. Berücksichtige das also unbedingt in deiner Kalkulation: Ein*e langfristige*r Raumpartner*in mit geringerem Stunden-Mietpreis kann wertvoller sein als häufig wechselnde, eher mal ausbleibende mit höherem Stunden-Mietpreis.

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 <i>Hauptzeit</i>
Mittlerer Preis:	Gruppennutzung <i>Nebenzeit</i> Einzelnutzung <i>Hauptzeit</i>
Günstiger Preis:	Einzelnutzung <i>Nebenzeit</i>

TIPP:

An finanzieller Fehlplanung kann das beste Projekt oder Unternehmen scheitern. Damit das nicht passiert, gibt's den simplen **Einnahmen-Ausgaben-Kalkulator für Raum-Gebühren** zum kostenlosen Download unter:

www.muehlviertler-kernland.welocally.at/info/raumteiler

Kostenloser Meeting-Raum für Ein-Personen-Unternehmen!

Sie sind Kleinstunternehmer*in mit Gewerbeberechtigung und haben keine eigenen Büroräumlichkeiten für Treffen mit Kund*innen oder Geschäftspartner*innen? Dafür suchen Sie fallweise einen Meeting-Raum?

Die WKO Freistadt bietet Ihnen einen professionellen, modernen und repräsentativen Raum, den Sie stundenweise für 2 bis max. 10 Personen reservieren können. Der ideale Rahmen für Geschäftsmeetings, Präsentationen oder Gespräche mit Kund*innen!



Kostenloser Meeting-Raum

Sie wollen Seminarräume mieten?

Die WKO Freistadt vermietet den Mühlviertel-Saal für Seminare, Vorträge oder Versammlungen. Wahlweise stehen 118 m² oder 60 m² zur Verfügung.

Der Seminarraum ist top ausgestattet: kostenfreies WLAN, Beamer, Tonanlage, Flip-Chart, Pinnwände, Moderationskoffer, Cateringzone mit Kaffeemaschine, Geschirr und Gläser für 30 Personen, Selbstbedienungs-Getränkeautomat (gegen Entgelt), kostenlose Parkplätze (begrenzte Anzahl) und barrierefrei.



Seminarraum Mühlviertel-Saal

WKO Freistadt

Ansprechpartnerin: Verena Tutschek

T 05-90909-5200 | F 05-90909-5209

E freistadt@wkoee.at

W <http://wko.at/ooe/fr>



UNSER SERVICE

DIE OBERÖSTERREICHISCHE STANDORTAGENTUR

business
upper
austria

ober
österreich

Profitieren Sie bei Ihren Investitions- und Innovationsvorhaben von unserer individuellen Projektbegleitung:

- Wir beraten und begleiten Co-Working-Konzepte und unterstützen das Schaffen dezentraler Arbeitsplätze in Oberösterreich.
- Mit der Erfahrungsaustauschrunde „Co-Working, offene Werkstätten und Co.“ bieten wir allen Interessierten eine Plattform zum Vernetzen und Austauschen.
- Wir unterstützen Betreiber:innen mit unserer Standortdatenbank standortooe.at beim Vermarkten ihrer Co-Working-Spaces.

Business Upper Austria –
OÖ Wirtschaftsagentur GmbH
Investoren- und Standortmanagement
Hafenstraße 47-51, 4020 Linz

Tel.: +43 732 79810-5055
Web: www.biz-up.at
Mail: js@biz-up.at

[f](#) [in](#) [x](#) [@](#)

Schritt ④ Wie berechnet man ein Raumteilerangebot?



© Lena Scharfmüller

Du kannst auch einen gesamten **Raum untervermieten**. Analog zur Vorgehensweise bei der Servicegebühr überlegst du dir, was du anbieten möchtest und wen du ansprichst. Wichtig ist, miteinander zu berechnen, ob du nur einen Raum untervermieten willst, ob ihr euch zusätzlich z.B. einen Meeting- oder Studioraum teilt bzw. du weitere Infrastruktur zur Verfügung stellst.

Als Basis ziehst du die **Miete pro Quadratmeter** heran. Die **Betriebskosten** kannst du ebenso über den **Preis pro Quadratmeter** einrechnen – vorausgesetzt, dein*e Raumpartner*in 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 vier Räumen zu je 30 m². Raum A, B und C verwendest du selbst und Raum D willst du komplett an deine*n Raumpartner*in untervermieten.



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
 $350 \text{ € (Miete)} + 51 \text{ € (BK)} = 400 \text{ € (gerundet)}$

Nach einer Zeit kommst du drauf, dass dir drei Räume eigentlich doch zu viel sind und du einen gerne teilen möchtest. Dein*e Raumpartner*in möchte den zusätzlichen Raum gerne mitnutzen, im Moment zahlt dein*e Raumpartner*in 400 €. Dazu kommen die Betriebskosten und die Miete für die Hälfte des Raumes C hinzu. Raum C hat ebenfalls 30 m² und ihr teilt ihn euch zeitlich 50:50, also berechnest du den Preis für die Mitnutzung von Raum C mit 15 m².



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
 $174 \text{ € (Miete)} + 25,50 \text{ € (BK)} = 200 \text{ € (aufgerundet)}$
 $400 \text{ € (Raum D)} + 200 \text{ € (Raum C)} = 600 \text{ €}$

Somit zahlt dein*e Raumpartner*in nun 600 € für Raum D und die Mitbenützung von Raum C.



© Miriam Miescherdahl

Raum zum Andocken gesucht!



© olgapink | 123RF Stock Photo

Schreibe zunächst deine **Raumanforderungen** auf:

- ▶ Benötigst du einen 24/7-Zugang zum Raum?
- ▶ Bringst du Arbeitsgeräte mit?
- ▶ Brauchst du eine Lagerfläche?
- ▶ Ist dir Lärm 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 sogar den Zugang zu neuen Kund*innen. Inkludierte Ausstattung und Infrastruktur sollte beim Abwägen mitbedacht werden.

Schau drauf, dass ihr eure **Abmachungen schriftlich festhaltet**, z.B. was wirklich im Raumteiler-Package drin ist. So vermeidet ihr böse Überraschungen, wenn zum ersten Mal die Abrechnung für Heizung und Strom reinflattert, diese nicht ganz realistisch kalkuliert wurde und unklar ist, wer wie viel übernehmen soll.

Bei vielen Raumteiler-Modellen ist der Raum am Ende gar nicht so wichtig, sondern mehr die Frage, ob man sich gegenseitig als Raumpartner*innen grundsätzlich sympathisch findet. Bevor du dich fest einmietest, macht eine Probezeit durchaus Sinn.

Überlege dir:

- ▶ Warum möchtest du dich in einen Raumteiler einmieten? Sind es nur die geteilten Kosten?
- ▶ Geht es dir auch um eine engere Zusammenarbeit? Falls du dir kooperatives Zusammenarbeiten wünschst, dann sag das vorneweg.

Deinen Wunschraum gibt es vielleicht gerade nicht auf dem Markt. Das kann daran liegen, 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 selbst bei interessanten Räumen proaktiv an, ob eine Raumpartnerschaft vorstellbar ist.

Ist dein gewünschter Raum gerade voll und du hast noch etwas zeitlichen Puffer? Bei manchen Raumteilern auf [WeLocally.at](https://www.welocally.at) ist eine Warteliste freigeschaltet, in die du dich eintragen kannst. Sobald ein Platz frei wird, wirst du benachrichtigt und kannst dich mit den Raumhabenden in Verbindung setzen.

Es gibt außerdem die Möglichkeit, dich mit anderen zusammenzuschließen und gemeinsam Gewerbeflächen ganz neu anzumieten.

Gleichgesinnte dazu findest du auf [WeLocally.at](https://www.welocally.at).

Raumpartner*innen gesucht!



© morgenjungs GmbH

Der **Raumteiler auf WeLocally.at** bietet dir eine einfache Möglichkeit, dein Raumangebot genau dort zu platzieren, wo sich Raumsuchende umschauchen. Mach dein Raumpartner*innen-Gesuch zusätzlich in den sozialen Netzwerken (z.B. in Facebook-Gruppen für Ein-Personen-Unternehmen oder speziell für euer Thema) bekannt, verteile es in deinem Newsletter und platziere es auf deiner Website.

Suchstrategie 1: Hast du beispielsweise eine Werkstatt für Letterpress und möchtest Slots an Workshopveranstalter*innen vergeben, suche gezielt nach Menschen, die solche Workshops anbieten. Kontaktiere sie persönlich, stell dich und deinen Raum vor. Eine schöne Möglichkeit, sein Netzwerk zu vergrößern :-)

Suchstrategie 2: Es gibt in jeder Region Multiplikator*innen, die wie informelle Nachrichtenzentralen agieren. Frage herum, wer das in deiner Region ist. Kontaktiere diese Personen und erzähle von deinem Raumpartner*innen-Gesuch.

Suchstrategie 3: Informelles Wissen haben auch Gemeinden, das LEADER-Büro, Regionalmanagements. Erzähl ihnen von deinem Raum — sie wissen oft, wer gerade auf der Suche ist. Und: Überlege, welche wichtigen Akteur*innen es in deiner Branche gibt (z. B. Kulturinitiativen) und sprich sie bewusst an.

Suchstrategie 4: Gibt es Ausbildungsstätten, die von potentiellen Raumpartner*innen besucht werden könnten? Schreib dort das Sekretariat an und bitte sie, deinen Raumteiler zu veröffentlichen.

Suchstrategie 5: Wenn es mehr als eine Raumpartnerschaft sein soll, schreib die Idee auf und geh mit der Idee ganz gezielt auf Menschen zu, die du gerne dabei hättest. Es geht nämlich gar nicht mehr so sehr um Raum, sondern darum, etwas gemeinsam aufzubauen.



Tipps von Raumteiler*innen



© Lena Schartmüller



© Lena Schartmüller

SCHLÜSSEL



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

Haustürschlüssel sind häufig eine spezielle Hürde, weil diese seitens der Eigentümer*innen nur in einem sehr beschränkten Umfang rausgegeben werden und sie nicht ohne weiteres nachgemacht werden können. Am besten also vorab abklären.

Grundsätzlich verlangen die Raumteiler*innen, die wir befragt haben, immer eine Schlüsselkaution, weil Schlüssel verloren gehen können. Für die Kautions wird ein Formular (kostenloser Download unter muehviertler-kernland.welocally.at/info/raumteiler) aufgesetzt. Die Raumpartner*innen unterschreiben, zahlen die Kautions ein und bekommen die Schlüssel. Wenn sich die Raumpartnerschaft auflöst, gibt man die Schlüssel zurück und erhält im Gegenzug die Kautions.

Wenn du nicht jeder*m Raumpartner*in einen eigenen Schlüssel geben willst bzw. kannst, brauchst du andere Lösungen. Ein Tipp sind smarte Schlösser ([Nuki.at](https://nuki.at) oder august.com), die einfach auf das bestehende Schloss aufgesetzt und über eine App gesteuert werden. Alternativ montierst du eine Schlüsselbox mit Zahlencode (wie bei einem Fahrradschloss) neben die Tür. Deine Raumpartner*innen wissen den Code, holen sich die Schlüssel aus der Box und können jederzeit aufsperrern.

VERTRÄGE

Verträge schonen die Nerven und beugen Ärger vor. Die meisten Raumteiler*innen, die wir interviewt haben, haben im Laufe der Gespräche betont, wie wichtig verbindliche schriftliche Absprachen sind. Das hört sich erst einmal nach viel unnötiger Bürokratie an, denn am Anfang versteht man sich ja auch (noch) gut.

Klare schriftliche Absprachen, wann die Miete bzw. Servicegebühr spätestens auf dem Konto eingehen soll; was passiert, wenn sie es nicht tut; oder, dass deine Raumpartner*innen nicht einfach den Raum bzw. ihr Zeitfenster an andere weitergeben können – das alles gehört schriftlich dokumentiert. Genauso müssen die inkludierten Leistungen, eine genaue Beschreibung der Räumlichkeiten (Anzahl und Größe der Räume, Einrichtung etc.), die Nutzungshäufigkeit sowie die exakten Kosten aufgeschlüsselt werden.

Gerade wenn die Zusammenarbeit eng ist und die eigene Arbeit durch die Raumpartner*innen beeinflusst wird, sind genaue Absprachen (z.B. wer wann im Geschäft ist) unerlässlich. Bist du selbst Hauptmieter*in, ist es umso wichtiger, deine Verantwortung optimal abzusichern. Wir raten dir, die Verträge zusätzlich von Rechtsexpert*innen prüfen zu lassen.

Also nimm dir mit deinen Raumpartner*innen die Zeit und besprecht die komplizierten Details. Setzt schriftliche Verträge auf, denn das erspart Ärger!



© Dachsbau



© www.charlottefoto.com | Lakatos Antique

EINRICHTUNG & RÄUMLICHKEITEN

Tatsächlich sind die Einrichtung und die Strukturierung der Räumlichkeiten häufige Gründe, 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 bewusst macht, dass es um so etwas Individuelles wie Geschmack geht.

Wenn du eine enge Raumpartnerschaft eingehen möchtest, z.B. ein Geschäft teilst, dann macht vorab einen Workshop, bei dem ihr die mögliche Einrichtung besprecht. Als Laie*in kann man eigene Designvorstellungen oft nicht besonders gut auf den Punkt bringen. Deshalb holt euch zu diesem Workshop Expert*innen dazu, die mit euch alle wichtigen Punkte durchgehen. Überlegt, wer welchen Bereich nutzen möchte und inwieweit ihr euch da in die Quere kommen könnt. Habt ihr Kund*innen, die etwas ausprobieren? Könnte Lärm zum Problem werden?

Außerdem: Setze auf eine möglichst mobile Einrichtung, also z.B. Tische auf Rollen, so dass die Räume flexibel umgestaltet und genutzt werden können. Less is more: Starte lieber mit weniger Möbeln und schau, was du wirklich brauchst.

BETRIEBSANLAGENGENEHMIGUNG

Falls ihr gemeinsam Raum neu anmieten möchtet oder jemanden in einen bestehenden Raum dazunehmt, informiert euch, ob das mit der Betriebsanlagengenehmigung passt.

Es gibt Nutzungen, da braucht man in der Regel keine Betriebsanlagengenehmigung (z.B. Büro, Pilatesstudio). Bei vielen anderen Nutzungen ist eine Betriebsanlage jedoch genehmigungspflichtig.

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

Nehmen wir an, du vergibst einen ganzen Raum und hast Interessent*innen, die den Raum als Holzwerkstatt nutzen möchten. In diesem Fall ist es wahrscheinlich, dass du wegen der Werkstatt eine Betriebsanlagengenehmigung für das gesamte Objekt besorgen musst.

Zwei- bis dreimal im Monat gibt es dazu kostenlose Sprechtag in der Bezirkshauptmannschaft Freistadt (→ Tipps, Infos & Adressen).

Tipps von Raumteiler*innen



© Lena Schartmüller



© tuk69tuk | 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 Nichtexpert*innen ein regelrechtes Labyrinth.

Das liegt daran, dass für das Mietrecht nicht nur das Mietrechtsgesetz anzuwenden ist, sondern in manchen Fällen auch Auszüge aus dem ABGB, Steuerrecht sowie 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 herumkommen, Rechtsexpert*innen zu konsultieren.

Viele Raumteiler*innen, mit denen wir gesprochen haben, haben allerdings selbst nicht die Ressourcen, um sich in das Thema tiefer einzuarbeiten oder die Expertise einzuholen. Gewerbetreibende, die bei der Wirtschaftskammer gemeldet sind, können bei Neuanmietung von Geschäftslokalen ihre Verträge dort überprüfen lassen (→ Adressen und Anlaufstellen).

UMSATZSTEUER

Vor Abschluss eines Gewerbemietvertrages gilt es zu schauen, ob Vermieter*innen die Umsatzsteuer-Option gewählt haben bzw. ob das Objekt umsatzsteuerfrei vermietet werden soll.

Das heißt, entweder 0 % oder 20 % Umsatzsteuer werden beim Mietpreis ausgewiesen. Normalerweise sind Gewerbeflächen von der Umsatzsteuer befreit. Wenn aber Vermieter*innen große Investitionen planen wie z. B. einen Umbau, werden sie eher die Umsatzsteuer-Option wählen, um die Umsatzsteuer, die einem z. B. Handwerker*innen in Rechnung stellen, absetzen zu können.

Falls du dich also als Raumteiler*in einmieten willst und dein Umsatz unter 30 000 € (=Nettogrenze) jährlich liegt, kann das ein Nachteil sein. Sind die Vermieter*innen umsatzsteuerpflichtig, werden sie aus steuerlichen Gründen Mieter*innen bevorzugen, die ebenfalls vorsteuerabzugsfähig sind. Du kannst ihnen anbieten (Kleinunternehmen haben die Wahl), zur Umsatzsteuerpflicht zu wechseln, damit löst sich dieses Problem. Das Prinzip ist genauso auf dich als Raumhabende*r anzuwenden. Wenn du eine Gewerbefläche mit Umsatzsteuer angemietet hast, musst du schauen, dass du Raumpartner*innen findest, die vorsteuerabzugsfähig sind.

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



© Lena Schartmüller | Fabrik Klarenbrunn



© Lena Schartmüller | La Torteria



WIDMUNG

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

Frag bei den Vermieter*innen nach, welche Flächenwidmung hier gültig und welche Nutzung zulässig ist. Nicht hilfreich ist es, wenn man den tatsächlichen Mietzweck bei der Anmietung verschweigt. Rechtliche Probleme sind hier vorprogrammiert. Wird eine Wohnung z. B. ausschließlich zu Wohnzwecken angemietet, so stellt eine anderweitige Verwendung einen Kündigungsgrund dar.

Immobilienigentümer*innen können generell einen Rahmen für die Nutzung ihres Eigentums festlegen, jedoch unterliegt das öffentlich-rechtlichen Beschränkungen. In Oberösterreich regeln dies die Gemeinden in ihren Flächenwidmungsplänen. Du kannst selbst auf [doris.gv.at](https://www.doris.gv.at) recherchieren oder du gehst sicher und wendest dich direkt an deine Gemeinde (→ Adressen und Anlaufstellen).

UNTERVERMIETEN ERLAUBT?

Nicht jeder Mietvertrag erlaubt eine Untervermietung. Ein wichtiger Punkt, der relativ früh gecheckt werden sollte, um Probleme zu vermeiden und so richtig mit dem Raumteilen starten zu können.

Raumteilen bedeutet in vielen Fällen, dass du deine Räumlichkeiten untervermietest. Wie in einer WG, wenn eine Person die Hauptmiete für die gesamte Wohnung übernimmt und einzelne Zimmer untervermietet werden. Sowohl bei Wohnungen als auch bei Gewerbeflächen ist im Mietvertrag geregelt, ob Untervermietung seitens der Vermieter*innen gewährt wird.

Überlegt man, Raumpartner*innen mit ins Boot zu holen, sollte als allererster Schritt der eigene Mietvertrag gründlich durchgelesen werden. Ist man sich nicht ganz sicher, am besten die Vermieter*innen kontaktieren und die Pläne besprechen – dann kann nichts schief gehen.

Tipps von Raumteiler*innen



© Lena Schartmüller | Die Kojé



© Lena Schartmüller | RaR Space

COMMUNITY-AUFBAU

Gerade wenn sich mehrere Menschen einen Raum teilen und viele ihn nur temporär nutzen, sind regelmäßige Treffen untereinander eine gute Sache, um den Austausch anzukurbeln.

Die Erweiterung des eigenen Netzwerks und der Austausch mit Gleichgesinnten ist ein wichtiger Motivationsgrund für das Raumteilen. Räumlich sollte es also möglich sein, sich zu treffen und kennenzulernen (z. B. gemeinsam genutzte Küche mit einem gemütlichen Sofa, eine Essecke im großem Eingangsbereich). Ein regelmäßiges gemeinsames Frühstück oder Feierabendbier kurbelt die Vernetzung an. Bei der Gelegenheit könnt ihr euch frischen Wind von außen holen und z. B. Expert*innen zu bestimmten Themen einladen, einen „Bring your Friend“-Abend ins Leben rufen. Wahlweise vernetzt ihr euch mit anderen Bürogemeinschaften. Es wird gemeinsam gegessen und jede*r erzählt in einer Minute, an was sie*er gerade arbeitet und wo es gerade hakt. Hier kannst du super kreativ werden, vielleicht haben auch deine Raumpartner*innen gute Ideen.

Bei diesen informellen Treffen kommt ihr zum einen richtig in den Austausch und könnt euch Inspiration bei euren Raumpartner*innen holen; zum anderen hast du als Raumanbieter*in die Möglichkeit, die Stimmung unter den Raumpartner*innen einzufangen und du findest so leichter heraus, ob und wo es gerade Probleme gibt.

GEMEINSAMER AUFTRITT

Sich beim Marketing zusammen zu tun, macht vor allem bei sich ergänzenden Angeboten Sinn für alle Beteiligten.

Ein gemeinsamer Auftritt kann von einer Facebook-Seite, einer Website für deinen Raum über gemeinsame Flyer bis hin zu miteinander organisierten Events gehen. Je nachdem, wie eng ihr zusammenarbeiten wollt und, ob es zwischen euren Zielgruppen Überschneidungen gibt, macht es Sinn, sich beim Außenauftritt (auch wenn es nur partiell ist) zusammenzuschließen.

Nachdem Kund*innen bereits ein Angebot an deinem Standort in Anspruch nehmen, können angrenzende Angebote für sie interessant sein. Hast du z. B. einen Raum, wo regelmäßig verschiedene Kurse oder Events stattfinden, kann ein gemeinsamer Kalender oder Flyer mit allen Angeboten genau diese Synergien ermöglichen.

Falls du das angehen möchtest, beziehe unbedingt deine Raumpartner*innen mit ein. Klärt die Verantwortlichkeiten und die Finanzierung vorher ab!

“
„Wir haben derzeit einen gemeinsamen Folder, den wir an alle an Geschäfte in der Gegend und Kontakte, die jede von uns hat, verteilen. Wir veranstalten z. B. Tage der offenen Tür, damit man uns alle kennenlernen kann.“

—Nicole Siller,
Praxisgemeinschaft Lebendich



©Trikoterie



© Lena Schartmüller | RaR Space

ERREICHBARKEIT & UMGEBUNG

Die Lage deines Raumes ist wichtig – für dich und deine Kund*innen, aber auch für mögliche Raumpartner*innen.

Das geht los bei der Erreichbarkeit: Wer sind deine Kund*innen, was nehmen sie bei dir in Anspruch bzw. erwerben sie und wie werden sie dementsprechend anreisen? Gibt es bei dir eine Bushaltestelle, einen Bahnhof oder eine Carsharing-Station in der Nähe? Liegt dein Raum an einem Radweg? Eventuell hast du Parkplätze direkt davor? Wenn dem so ist, unbedingt in deine Raumbeschreibung mitaufnehmen, denn das ist vor allem für Raumpartner*innen, die nicht direkt aus deinem Ort kommen, ein wichtiger Aspekt.

Ebenso interessant für manche Nutzungen ist, ob dein Raum in der Innenstadt mit vielen anderen Anbieter*innen rundherum liegt oder ob die nächsten Nachbar*innen weiter weg sind. Vor allem bei Publikumsverkehr, also z. B. bei Geschäften, Praxisgemeinschaften und Studios kann die Einbettung in eine gut frequentierte Umgebung Synergien mit deinen Nachbar*innen ergeben. Gleichzeitig, z. B. bei Events wie Hochzeiten, kann es von Vorteil sein, wenn Lautstärke niemanden stört.

FIRMENSITZ- & GESCHÄFTSADRESSE

Nicht immer wird Raum tatsächlich physisch benötigt, oftmals ist „nur“ die Adresse gefragt.

Überlege dir, ob deine Raumpartner*innen z. B. deine Adresse als Unternehmenssitz- bzw. Postadresse angeben dürfen. Das ist ein beliebter Service für alle, die nicht ihre Wohnadresse für die Anmeldung ihres Unternehmens verwenden können und deshalb auf andere Adressen ausweichen müssen.

Das Paket wird gerne mit zusätzlichen Services angeboten: z. B. Post-Service (Entgegennahme und Verwahrung der Post) mit E-Mail-Benachrichtigung bei Postempfang. Manche bieten auf Wunsch an, dass die Post eingescannt und per Mail weitergeleitet wird. Außerdem oft in einem Paket inkludiert: Die Platzierung eines Firmenschild im Eingangsbereich. Häufig wird dies mit einer Anzahl von Stunden pro Monat, in denen z.B. ein Raum für Meetings genutzt werden kann, kombiniert.

“

*„Zuhause kannst du keine Kund*innen einladen oder Aufträge besprechen. Seit ich die Räumlichkeiten habe, merke ich, wie sehr mir das dabei hilft, mich und mein Unternehmen zu repräsentieren.“*

—Christina Goebel,
Across the Universe

Adressen und Anlaufstellen



Raumpartner*innen oder Raum gesucht: Trage deinen Raumteiler bzw. dich als Raumsuchende*n kostenlos auf WeLocally.at ein.

WeLocally.at

Breitenfelderstraße 14, 1080 Wien

Tel.: 0699 15028277

E-Mail: wir@imgraetzl.at

www.WeLocally.at

Alles rund um das Unternehmen: Zu Fragen rund um das eigene Unternehmen (insbesondere der Gründung), rechtliche Aspekte bzw. Vertragsausgestaltung kann das Beratungsangebot der Wirtschaftskammer Oberösterreich in Anspruch genommen werden.

Wirtschaftskammer Oberösterreich

Bezirksstelle Freistadt

Linzer Straße 11, 4240 Freistadt

Tel.: 05 90 909 52 00

E-Mail: freistadt@wkoee.at

www.wko.at/ooe/fr

Investorenservice und Innovationsförderung: Die öö. Standortagentur Business Upper Austria begleitet nationale und internationale Unternehmen bei ihren Investitions- und Innovationsvorhaben.

Business Upper Austria

Hafenstraße 47-51, 4020 Linz

Tel.: 0732 798 10

E-Mail: info@biz-up.at

www.biz-up.at

Rechtsberatung: Wir haben den Tipp bekommen, dass viele Rechtsanwält*innen, Steuerberater*innen und andere unternehmensbezogene Dienstleister*innen ihre erste Beratungseinheit kostenlos anbieten. Einfach mal nachfragen!

Betriebsanlagengenehmigung: Zwei- bis dreimal Mal monatlich beraten Behördenvertreter*innen und gewerbetechnische Amtssachverständige bei den Betriebsanlagensprechtagen (8-12 Uhr) in der Bezirkshauptmannschaft Freistadt. Die Termine werden online veröffentlicht, eine telefonische Anmeldung ist erforderlich.

Bezirkshauptmannschaft Freistadt

Promenade 5, 4240 Freistadt

Tel.: 07942 70 20

E-Mail: bh-fr.post@ooe.gv.at

www.bh-freistadt.gv.at

Widmung und Bauordnung: Auskunft geben die Bauämter der jeweiligen Gemeinden. Ansprechpartner*innen findet man über die Gemeinde-Homepages: z. B. einfach die Standortgemeinde plus „Flächenwidmung“ googeln. Manchmal gibt es Ortsplaner*innen, bei kleineren Gemeinden sind die zuständigen Mitarbeiter*innen oftmals dem Bauamt/-hof zugeordnet.

Online kann man unkompliziert und kostenlos über DORIS (Digitales Oberösterreichisches Raum-Informationssystem) in die Bestimmungen Einsicht nehmen.

DORIS

www.doris.gv.at

Raumsuche: Hilfreich ist Standortdatenbank von Business Upper Austria mit Informationen zu Immobilien bzw. einer Datenbank mit Gewerbestandorten jeglicher Form. Sinnvoll ist es außerdem, bei lokalen Institutionen anzuklopfen - sie wissen meist ganz genau, wo was frei ist, kennen womöglich sogar die Eigentümer*innen und können mit ihrem lokalen Wissen nützliche Tipps geben.

Standort OÖ

www.standortooe.at





Stadtmarketing Freistadt

Christa Kreindl (Standortmarketing und
Geschäftsflächenmanagement)
Hauptplatz 1, 4240 Freistadt
Tel.: 07942 725 06 65
E-Mail: christa.kreindl@freistadt.ooe.gv.at
www.freistadt.at/de/Kreindl_Christa_2

INKOBA Region Freistadt

Tel.: 0664 391 78 62
E-Mail: obmann@inkoba-freistadt.at
freistadt.inkoba.at

LEADER Region Mühlviertler Kernland

Conny Wernitznig
Waaggasse 6, 4240 Freistadt
Tel.: 07942 751 11
E-Mail: office@leader-kernland.at
www.leader-kernland.at

Regionalmanagement Oberösterreich

Geschäftsstelle Mühlviertel
Industriestraße 6, 4240 Freistadt
Tel.: 07942 7 71 88
E-Mail: rmoee.mv@rmoee.at
www.rmoee.at

Energiebezirk Freistadt

Götschka 5, 4212 Neumarkt im Mühlkreis
Tel.: 07941 212 22
E-Mail: office@energiebezirk.at
www.energiebezirk.at

Regionales Insiderwissen: Akteur*innen im Bereich Regionalentwicklung verfügen über praktisches Insiderwissen in der gesamten Region. Frag einfach mal an, unter Umständen können sie dich bei deinem Vorhaben mit Infos und den richtigen Kontakten unterstützen!

**KOSTENLOS
ANMELDEN
UND LOSLEGEN**

**Für Macher*innen
in der Region**

- Sichtbarkeit für deine Tätigkeit, deine Events & Kurse
- (Arbeits-)Räume teilen & Kosten teilen
- Geräte verleihen & leihen
- Für Kooperationen vernetzen
- Neue Mitglieder finden für Vereine

Mühlviertler Kernland

In Kooperation mit:

Entdecke das Mühlviertler Kernland!

Die Raumteiler Map zeigt eine Auswahl an Räumen zum Andocken im Mühlviertler Kernland. Sie dient als Inspiration, zeigt dir die Vielfalt in der Region und unterstützt dich bei der Raumsuche.

Mehr Räume zum Anmieten findest du online beim **Raumteiler auf [WeLocally.at](https://www.welocally.at)** 

TIPP

Viele **Gasthäuser** vermieten Räumlichkeiten für größere Runden und (private) Feiern. Einfach direkt nachfragen oder das **LEADER-Büro** für mehr Infos kontaktieren. (→ siehe Adressen und Anlaufstellen S. 40/41).

1 Greenbelt Center
www.greenbeltcenter.eu
Markt 11, 4263 Windhaag



2 Gemeindeamt Sandl
www.sandl.riskommunal.at
Sandl 24, 4251 Sandl



3 Seminarhaus Sandl
Gemeinde Sandl / Hinterglasmuseum
Sandl 17, 4251 Sandl



4 Pferdeeisenbahnhof
www.pferdeeisenbahn.at
Kerschbaum 61, 4261 Rainbach



5 Seminarzentrum I GING-Haus
www.taichi-muehlviertel.at
Zemannstraße 24, 4240 Freistadt



6 Praxis um's Eck
www.praxis-ums-eck.at
Waaggasse 16, 4240 Freistadt



7 Mühlviertel Kreativ-Haus
www.muehlviertel-kreativ.at/muek
Samtgasse 4, 4240 Freistadt



8 ÖTB Freistadt
www.oetb-freistadt.at
Am Stieranger 1, 4240 Freistadt



9 Lester Hof
www.lesterhof-events.at
Lest 1, 4212 Kefermarkt



10 Co.Working.Neumarkt
www.facebook.com/CoWoNeumarkt
Marktplatz 5/1, 4212 Neumarkt



11 Seyrhof
www.seyrhof.at
Schöferhof 14, 4293 Gutau



12 Zeugfärberei
www.zeugfaerberei.at
St. Leonharderstraße 4, 4293 Gutau



13 Softwarepark Hagenberg
www.softwarepark-hagenberg.com
Softwarepark 32, 4232 Hagenberg



14 Kulturhaus Bruckmühle
www.bruckmuehle.at
Bahnhofstraße 12, 4230 Pregarten



15 Feuerwehr Pregarten
www.ff-pregarten.at
Tragweinerstraße 72, 4230 Pregarten



16 Bildungshaus Greisinghof
www.dioezese-linz.at
Mistlberg 20, 4284 Tragwein



LEGENDE

 Pop-up	 Praxis
 Geschäft	 Workshop Seminar/Kurs
 Studio Pilates, Yoga, Tanz	 Co-Working
 Atelier	 Arbeitsplatz
 Werkstatt	 Events

RAUM ZUM ANDOCKEN GESUCHT?

Noch mehr Räume gib es unter:
www.WeLocally.at/muehlviertel

Sei es zum Arbeiten, für Workshops,
für eine Geburtstagsfeier oder zum
Werkeln am eigenen Projekt:

Hier findest du Andockmöglichkeiten
in deiner Umgebung!



ZU DEN
RAUMANGEBOTEN
IM MÜHLVIERTEL



Leader. Eine Erfolgsgeschichte.



© Regionalverein Mühviertler Kernland

Leader – ein Förderprogramm der Europäischen Union – hilft Gemeinden, die sich zu einer Region zusammenschließen, ihre Lebensqualität zu stärken. Weil Lebensqualität Zukunft bedeutet.

Dafür bringt Leader Geld aufs Land. Direkt zu den Menschen, die mit ihren Ideen dazu beitragen, dass in einer Region Projekte und Initiativen entstehen können. Der Kreativität sind dabei keine Grenzen gesetzt. Wichtig ist, dass viele mitdenken, mitgestalten, sich aktiv beteiligen. Jede Idee ist wertvoll, jedes Projekt ermutigend, jede Kooperation erwünscht.

Jede Region schreibt ihre eigene Geschichte, hat größtmögliche Gestaltungsfreiheit bei der Begleitung und Unterstützung von Ideen, Projekten und Netzwerken. Denn Leader ist vor allem eines: eine bunte, regionale und doch europaweit funktionierende Drehscheibe für Kompetenz, Innovation und Zukunft, ein Motor für Wandel und Fortschritt in ländlichen Regionen.

Leader-Projekte. Der Wert einer Region.

Du hast eine Idee, die ein Beitrag sein könnte, deine Region lebenswerter zu machen? Jede Idee ist willkommen. Gemeinsam lassen wir sie wachsen und überlegen, ob und wie daraus ein Projekt werden kann.

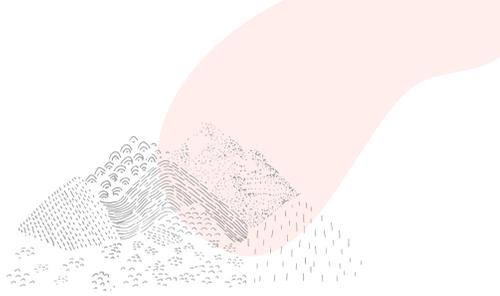
Leader-Büros. Die Drehscheibe vor Ort.

Jede Leader-Region hat ein Leader-Büro, ein Leader-Management vor Ort. Im Leader-Management arbeiten Menschen aus der Region für die Region, finanziert über Mitgliedsbeiträge aus den Gemeinden. Leader-Manager*innen haben immer ein offenes Ohr für die Ideen und Visionen in und aus der Region, sie unterstützen dich bei Kooperationen, Netzwerkarbeit, bei Projektumsetzungen und sind die Schnittstelle zu den gewählten Entscheidungsträger*innen der Region.

TIPP:

Inspiration für ein Leader-Projekt gesucht?
Hier findest du Impulse, Ermutigung und kreative Inputs: www.leader.at





In sieben Schritten zum Erfolg – so startest du dein eigenes Leader-Projekt im **Mühlviertler Kernland**:

- 1 **Kontaktaufnahme** mit dem **Leader-Büro Mühlviertler Kernland**. Persönlich, per Mail oder telefonisch.
- 2 Gemeinsam arbeiten wir an Projektinhalten, an Zielen und Nicht-Zielen, definieren den Nutzen, **verfeinern das Konzept**, klären die Projektträgerschaft, die mögliche Förderhöhe, die notwendigen Eigenmittel.
- 3 Unser **Projektauswahlgremium** freut sich über deine Projektpräsentation und fasst einen regionalen Beschluss.
- 4 Gemeinsam stellen wir den **offiziellen Förderantrag** beim Land OÖ und wahren damit eine wichtige Frist. Vor diesem Datum dürfen keine Kosten anfallen und dürfen keine Aufträge vergeben werden.
- 5 Vorausgesetzt, dein Projekt wird vom Land OÖ bewilligt, kannst du dich mit voller Kraft der **Umsetzung deines Projektes** im **Mühlviertler Kernland** widmen. Wir stehen dir als kompetente Berater*innen gerne zur Verfügung.
- 7 **Dein Projekt geht an den Start**. Echt cool! Wir unterstützen dich gerne dabei, deine Geschichte vielen anderen zu erzählen.
- 8 Wir helfen dir natürlich auch dabei, dein Projekt abzurechnen, einen Zahlungsantrag zu stellen und damit **schnellstmöglich zur Auszahlung der zugesagten Förderung** auf dein Projektkonto zu kommen.

DEINE Leader-Region **Mühlviertler Kernland**

Seit 2007 ist das **Mühlviertler Kernland** Teil des Leader-Programmes und hat in diesen fast fünfzehn Jahren seine eigene Erfolgsgeschichte geschrieben.

Die Geschäftsstelle für die siebzehn Mitgliedsgemeinden ist in Freistadt beheimatet. Geschäftsführerin Conny Wernitznig und ihre Assistentin Sabine Kainmüller bemühen sich jeden Tag darum, gemeinsam mit den Vorstandsmitgliedern aus den Mitgliedsgemeinden und den regionalen Expert*innen Lebensqualität, Wertschöpfung und Nutzen für die Region zu stiften und die Zukunft im Fokus zu behalten.

150 Projekte, 3,2 Millionen Euro Förderung und ein Vielfaches an ausgelösten Investitionen in den vergangenen sechs Jahren – das ist ein Ergebnis, das sich sehen lassen kann. Der Raumteiler Guide, den du in Händen hältst, ist eines der tollen Projekte, die über Leader gefördert werden konnten.

Conny Wernitznig, Jänner 2022



Mühlviertler Kernland

Mensch . Wert . LEADER-Region

Leader-Region Mühlviertler Kernland

Waaggasse 6, 4240 Freistadt

Tel.: 07942 751 11

Email: conny.wernitznig@leader-kernland.at

www.leader-kernland.at

Standort für Unternehmen gesucht?

Orts- und Stadtmarketing? Was machen wir? Warum machen wir das?

Unsere Orts- und Stadtzentren sind unsere zentralen Kommunikationszentren. Sie ermöglichen Identifikation und bieten vielfältige Funktionen (z. B. Wohnen, Bildung, Freizeit und Wirtschaft) in kompakter Form. Unser unumstrittenes Ziel ist es, sie zu erhalten und weiterzuentwickeln. Seit jeher unterliegen sie einem Wandel: Momentan zeigt sich dieser in leerstehenden Geschäftslokalen in zentralen Lagen.

Vielerorts in der Region gibt es **Initiativen**, die Zentren zu attraktivieren und Leerflächen wieder zu nutzen. Zwei wichtige Faktoren sind dabei die Steigerung der Besucher- bzw. Kundenfrequenz sowie die Verlängerung der Aufenthaltsdauer.

Mit einem aktiven **Stadt- bzw. Ortsmarketing** können diese Faktoren unterstützt und verbessert werden. Die Steigerung der Frequenz fördern wir unter anderem mit Aktivitäten in den Bereichen Citymarketing (z. B. die Stadtwährung, die Stadt-APP Cities) und Tourismusmarketing (z. B. spezielle Packages), mit Veranstaltungen und Newslettern. Aktives Standortmarketing betreiben wir außerdem mit einer zentralen Ansprechstelle für Leerflächenmanagement, aber auch mit einer Einbeziehung des Umfeldes.



© Richard Schramm

TIPP:
Wenn du auf der Suche nach einem Standort für dein Unternehmen bist, kannst du dich jederzeit beim **Stadtmarketing** bzw. der **INKOBA** melden und kostenlos beraten lassen.

Wie schaut es mit Betriebsstandorten in der Region aus?

Die **INKOBA Region Freistadt** (=interkommunale Betriebsansiedlung) arbeitet seit zwanzig Jahren für strategisch abgestimmte Betriebsansiedlung für Produktionsbetriebe im Bezirk und leistet so einen wertvollen Beitrag zur strukturierten Nutzung von Boden. Teil davon ist der interkommunale Finanzausgleich, der alle Gemeinden des Bezirkes von Wirtschaftswachstum auch abseits der zentralen Achsen des Bezirkes profitieren lässt.

Diese Win-win-Situation hat Vorzeigecharakter: Heute haben wir über dreißig Betriebe auf neun Standorten mit ca. 1.000 Mitarbeiter*innen. Ein Erfolgsfaktor war und ist die Auswahl der Unternehmen, die zum Standort passen sollen. INKOBA ist zudem zentrale Anlaufstelle für Investorenfragen – ein weiterer Vorteil.

Christa Kreindl, Jänner 2022



Inkoba Region Freistadt



Eine Geschichte mit Vielfalt

Stadtmarketing Freistadt

Christa Kreindl
(Standortmarketing und Geschäftsflächenmanagement)
Hauptplatz 1, 4240 Freistadt
Tel.: 07942 725 06 65
Email: christa.kreindl@freistadt.ooe.gv.at
www.freistadt.at/de/Kreindl_Christa_2



INKOBA Region Freistadt

Email: obmann@inkoba-freistadt.at
freistadt.inkoba.at

Warum Raumteilen?



Die Idee für den Raumteiler kam in der Zusammenarbeit mit den imGrätzl¹-Nutzer*innen in Wien. Das sind vor allem Ein-Personen-Unternehmer*innen, kleine Unternehmen, Kunst- und Kulturschaffende, Vereine und generell Macher*innen, die etwas auf die Beine stellen (wollen).

In den beiden ersten Jahren haben wir ca. 500 Interviews mit ihnen geführt, um zu erfahren, welche Hürden und Erfolgsfaktoren es bei der Umsetzung ihrer Vorhaben gibt. Auffallend war, wie viele im Home-Office sich einen leistbaren Raum zur Ausübung ihrer Tätigkeit und gleichzeitig Kontakt mit anderen Macher*innen wünschten.

Die Anmietung einer Immobilie mit Provision, Kautions, Einrichtung und Verschönerungsmaßnahmen lag für viele unserer Interviewpartner*innen weit außerhalb ihrer finanziellen Möglichkeiten. Die anderen, die eine Gewerbefläche alleine angemietet hatten, plagten wiederum häufig Sorgen, weil sie die monatlichen Miete alleine stemmen mussten. Wir hörten auch wiederholt die Geschichte, dass die Räume eigentlich zu groß und damit zu teuer wären. Viele hatten deshalb das Gefühl nicht für sich, sondern für die Miete zu arbeiten.

➔ **Am zufriedensten und am erfolgreichsten waren diejenigen, die sich bereits mit anderen Macher*innen Räume teilten.** Sie waren im Austausch mit Gleichgesinnten und sie konnten ihre Raumnutzung besser in Einklang mit ihren tatsächlichen Einnahmen bringen sowie flexibler gestalten. In den Gesprächen kam heraus, dass viele dieser Raumpartnerschaften über informelle Wege entstanden. Menschen mit einem großen Bekanntheitskreis, bestehend aus anderen Macher*innen, waren dabei klar im Vorteil. Was fehlte, war also eine Anlaufstelle, um solche Raumpartnerschaften für alle zugänglich und umsetzbar zu machen.

Im nächsten Schritt konnten wir unsere Eindrücke mit Zahlen hinterlegen: Die durchschnittliche Gewerbefläche in Wien ist 276 m² groß und kostet im Durchschnitt über 4.000 € pro Monat – drei Viertel der imGrätzl-Nutzer*innen benötigen jedoch Flächen weit unter 100 m². Das zeigt, dass das Angebot am Immobilienmarkt nicht mit der Nachfrage der Ein-Personen-Unternehmer*innen, übrigens mit rund 60 % die häufigste Unternehmensform in Österreich, zusammenpasst.

Gleichzeitig verändern sich die nachgefragten Nutzungen im Erdgeschoß. Der klassische Einzelhandel wandert vielfach in die digitale Welt, andere Player wie Banken ziehen sich als Mieter*innen zurück. Übrig bleiben viele, (zu) große und (zu) teure Flächen, die schwer nutzbar sind und in der Konsequenz oftmals leer stehen. Belebte Erdgeschoß-Lokale braucht es aber dringend für lebendige Ortskerne und Stadtteile.

Mit dem Raumteiler machen wir nun leistbare und geeignete Räume zur Umsetzung von Ideen und Vorhaben sichtbar. Macher*innen können sich außerdem zusammenschließen, **gemeinsam neu anmieten und so Leerstand wiederbeleben.** Raumteiler sind zudem kleine Kooperationskraftwerke: Man lernt andere lokale Macher*innen kennen, vernetzt und unterstützt sich gegenseitig.

Mirjam Mieschendahl & Lena Schartmüller, Jänner 2022



Raumteiler Hubs. Innovative Gewerbeflächen für Selbstständige und MacherInnen

Silvia Forlati, Julian Junker, Mirjam Mieschendahl
Beiträge zur IBA_Wien 2022 Band 30



Mehr Gemeinschaft für vielfältige und zukunftsfähige Quartiere wagen

Mirjam Mieschendahl, Beatrice Stude, Lena Schartmüller
Beiträge zur IBA_Wien 2022 Band 24

¹ 2015 startete die Plattform imGrätzl.at in Wien. Seitdem wurden laufend Tools zur Unterstützung der lokalen Macher*innen, wie etwa der Raumteiler, entwickelt. Insgesamt nutzen heute über 8.000 Macher*innen imGrätzl. Wir fanden, dass gute Lösungen geteilt gehören und deshalb wurde aus imGrätzl WeLocally. Gemeinsam mit der Leader-Region Mühlviertler Kernland, den drei Kärntner Gemeinden Griffen, St. Andrä und Völkermarkt und lokalen Macher*innen aus den beiden Pilotgebieten entwickelten wir imGrätzl weiter und seit Ende 2021 ist WeLocally online.

Räume teilen leicht gemacht.

