



# Kooperationsorte

Wohnortnah arbeiten und leben  
in Mitteldeutschland

1. Auflage 2022

Eine praktische Anleitung zur Entwicklung und zum Aufbau von Coworking-, Arbeits- und Begegnungs-orten im ländlichen Raum.

Gefördert durch



SACHSEN-ANHALT



Freistaat  
SACHSEN

Freistaat

Thüringen



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Klimaschutz

aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

# Impressum

## Herausgeber

### **Metropolregion Mitteldeutschland Management GmbH**

Schillerstraße 5  
04109 Leipzig

E-Mail: [info@mitteldeutschland.com](mailto:info@mitteldeutschland.com)  
Web: [www.mitteldeutschland.com](http://www.mitteldeutschland.com)

Geschäftsführer:  
Jörn-Heinrich Tobaben

## Verfasser

### **Gründerschiff UG (haftungsbeschränkt) & Co. KG**

In St. Johann • New Work & Innovation  
Brückengasse 1b  
78462 Konstanz

E-Mail: [hafenmeisterei@gruenderschiff.de](mailto:hafenmeisterei@gruenderschiff.de)  
Web: [www.gruenderschiff.de](http://www.gruenderschiff.de)

Geschäftsführer:  
Moritz Meidert

## Burgenlandkreis

Stabsstelle Strukturwandel,  
Regionalplanung & Breitbandausbau  
Schönburger Straße 41  
06618 Naumburg

E-Mail: [strukturwandel@blk.de](mailto:strukturwandel@blk.de)  
Web: [www.burgenlandkreis.de](http://www.burgenlandkreis.de)

## Gestaltung

### **Judith Winkler | Raum für Grafik**

Brandenburgerstraße 23  
78467 Konstanz  
[info@raumfuergrafik.de](mailto:info@raumfuergrafik.de)

## Produktion

### **DIE AUSSICHT**

Heinrich-Budde-Str. 29  
04157 Leipzig  
[alexander.dornheim@dieaussicht.de](mailto:alexander.dornheim@dieaussicht.de)

## Bildnachweise

**Lokale Aktionsgruppe Leipziger Muldenland e.V.:** S. 8, S. 12, S. 20, S. 22, S. 24, S. 26, S. 32, S. 38, S. 42

**Landesverband der Kultur- und Kreativwirtschaft Sachsen e. V.:** S. 51, S. 55, S. 62, S. 69, S. 72, S. 76 - 83

**Kai Bieler:** S. 9, S. 28, S. 53, S. 59, S. 88

**Jörg Bluhm, Meinschmidt Unternehmensgruppe:** S. 24 - 25

**Tom Schulze:** S. 4, S. 16, S. 30, S. 34, S. 36, S. 40, S. 45, S. 49, S. 57, S. 60, S. 63, S. 64, S. 67, S. 70, S. 74, S. 84, S. 86

Das Handbuch „Kooperationsorte - wohnortnah leben und arbeiten in Mitteldeutschland“ ist im Rahmen des Strukturwandelprojektes „Innovationsregion Mitteldeutschland“ entstanden und Teil der dort durchgeführten Studie „Kooperations- und Innovationsorte“. Es wurde gefördert aus Mitteln der Bundesrepublik Deutschland, des Freistaates Sachsen, des Landes Sachsen-Anhalt und des Freistaates Thüringen im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe: „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsinfrastruktur“.

Im Strukturwandelprojekt „Innovationsregion Mitteldeutschland“ hat die Europäische Metropolregion Mitteldeutschland (EMMD) gemeinsam mit den Landkreisen Altenburger Land, Anhalt-Bitterfeld, Burgenlandkreis, Leipzig, Mansfeld-Südharz, Nordsachsen und Saalekreis sowie den Städten Halle (Saale) und Leipzig neue Strategien und Projekte für Innovation und Wertschöpfung entwickelt, um den Strukturwandel in der Region aktiv zu gestalten.

1. Auflage, August 2022



## Inhalte

- Seite 06 Einleitung
- Seite 08 Chancen und Möglichkeiten durch Kooperationsorte
- Seite 16 Kooperationsort: Kulturhaus Beucha**
- Seite 18 Der Weg zum Kooperationsort: Ein Marathon, kein Sprint
- Seite 36 Kooperationsort: Saulis in Thallwitz**
- Seite 38 Der richtige Ort
- Seite 42 Rollen der Kommune
- Seite 44 Bausteine für den lebendigen und wirtschaftlichen Betrieb



# Kooperationsorte

Wohnortnah arbeiten und leben  
in Mitteldeutschland

**Kooperationsort: Nudelfabrik Zeitz** Seite 60

Partner\*innen-Management Seite 62

Community Management Seite 64

Finanzierung & Förderung Seite 68

**Kooperationsort: Kulturbahnhof Tannepöls** Seite 70

Praxistipps & Glossar Seite 74

Wegweiser Kooperationsorte Seite 84

**Kooperationsort: Lebensraum Röblingen** Seite 86

Anlage Coworking Plattformen Seite 88  
Anlage Management Software

# Einleitung

Liebe Leser\*innen,

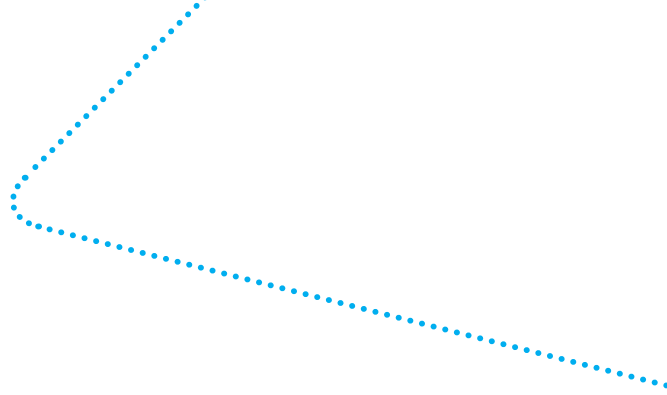
dieses Handbuch will Ihnen eine praktische Anleitung für die Entwicklung und den Aufbau eines Kooperationsortes sein. Was ist ein Kooperationsort überhaupt?

## **Mehr als Coworking im ländlichen Raum:**

Ein Kooperationsort ist ein breit aufgestellter und nicht nur auf Business-to-Business-Nutzer\*innen ausgerichteter Arbeitsort mit verschiedenen Nutzungen und Nutzer\*innen. Positive Effekte entstehen aus dem „Aufeinandertreffen“ dieser unterschiedlichen Akteur\*innen. Ein Kooperationsort verknüpft sogenannte zweite und dritte Orte, also Arbeits- und Sozialorte miteinander.

Das Handbuch richtet sich an kommunale Akteur\*innen wie Bürgermeister\*innen, Verwaltungsmitarbeiter\*innen und Gemeinderät\*innen genauso wie an engagierte Bürger\*innen und Unternehmer\*innen, die vorhaben einen Kooperationsort aufzubauen. Zwar unterscheiden sich Rollen und Bedürfnisse von kommunalen Akteur\*innen oft von denjenigen von privaten und privatwirtschaftlichen Akteur\*innen, aber der Gesamtprozess zur Konzeption und Entwicklung von Kooperationsorten ist unabhängig von diesen im Wesentlichen der gleiche. Relevante Unterschiede werden im Handbuch benannt.

**Dieses Handbuch ist für die Region Mitteldeutschland mit ihren spezifischen Eigenschaften und Bedürfnissen erarbeitet worden. Kontakte und Netzwerkinstitutionen sind auf sie zugeschnitten.** Daher nimmt das Handbuch die Konzeption und den Aufbau von Kooperationsorten im ländlichen Raum in den Fokus, also die gesamte Region Mitteldeutschland mit Ausnahme der beiden Metropolen Leipzig und Halle, die bereits über einige Kooperationsorte verfügen.



Kooperationsorte können auf Basis dieses Handbuchs in städtischen Mittel- und Unterzentren und in dörflich geprägten Kommunen entstehen. Als direktes Einzugsgebiet gilt ein Radius von ungefähr 15 bis 20 Radfahrminuten rund um den Kooperationsort.

Kooperationsorte haben in dörflichen Strukturen das Potenzial, Ortsmitten einer neuen Generation zu schaffen. In städtischem Umfeld können sie auf Quartiersebene als Impulsgeber und Zentrum wirken. Sie bieten die Möglichkeit, niederschwellig Angebote und Anlauforte für breite Bevölkerungsgruppen zu schaffen und damit nicht nur Leben, sondern auch mehr miteinander für die umgebende Siedlungsstruktur und ihre Bewohner\*innen zu kreieren.

Die Sprache und Gestaltung dieses Handbuchs sind darauf ausgelegt, gut verständlich und informativ zu sein, da das Handbuch Sie während des zum Teil mehrjährigen Prozesses zum Aufbau eines Kooperationsortes kontinuierlich begleiten soll.

Wir bedanken uns bei allen aktiv Beteiligten für die wertvollen Impulse, die in dieses Handbuch eingeflossen sind. Außerdem gebührt der Metropolregion Mitteldeutschland großer Dank für ihre Initiative, das Thema Kooperationsorte in der Region in den Fokus zu nehmen und damit neue Impulse für deren Entwicklung zu setzen.

Bei der Lektüre wünschen wir Ihnen viel Vergnügen und mindestens ebenso viel Freude und Erfolg beim Aufbau Ihres Kooperationsortes.

Herzliche Grüße  
Die Autor\*innen

# Chancen und Möglichkeiten durch Kooperationsorte

**Kooperationsorte sind unabhängig von ihrer genauen Ausprägung Orte der Belebung für Städte und Kommunen.**

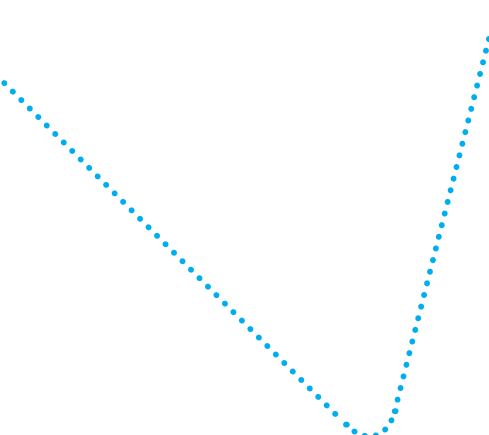
Die Entwicklung eines Kooperationsortes bedarf einer frühzeitigen Beteiligung.



Wie die zukünftigen Kooperationsorte in der Region Mitteldeutschland genau aussehen werden, lässt sich nicht exakt sagen, da die Ausgestaltung von den initiierenden Akteur\*innen, den potenziellen Nutzer\*innengruppen, dem Standort, den finanziellen Mitteln und weiteren Faktoren abhängt. Kooperationsorte müssen, ausgehend zumeist von der Grundfunktion als Coworking Space bzw. Pendlerhafen, entlang von Bedarfen und lokalen Gegebenheiten entstehen und individuell auf ihre Standorte zugeschnitten sein, um von der Bevölkerung angenommen zu werden und langfristig bestehen zu können.

Kooperationsorte bergen für Städte und Kommunen viele und zum Teil sehr unterschiedliche Chancen. Die zentrale Chance liegt in der Vielfalt an Nutzungen. Die Kombination mehrerer Nutzungen lässt aus Kooperationsorten neue Orts- oder Dorfzentren entstehen. Sie wirken sich so direkt auf das gesamte Dorfleben aus, bringen Menschen zusammen, regen Dialoge an und erschöpfen sich damit nicht in einer reinen Arbeitsnutzung. Mit Orts- und Dorfleben ist die kleinräumige Umgebung um den Kooperationsort gemeint. In Städten ist das meist nicht die ganze Stadt, sondern das Quartier, in dem der Kooperationsort liegt.





An Kooperationsorten, die als Orts- oder Dorfzentren wirken, entstehen Möglichkeiten für die Entwicklung von jungen Unternehmen und die Ansiedlung von Arbeitsplätzen genauso wie für kulturelle Aktivitäten, ehrenamtliche Projekte und Vereine und soziale Mehrwerte. Diese Orte haben also mehr als eine Funktion und vor allem auch Wirkung für ihre Umgebung, Ihre Kommune.

Trotz der hohen Individualität eines jeden Kooperationsortes, die sich aus der Vielfalt möglicher Nutzungen ergibt, gibt es einige Kernelemente, die bei allen Orten zum Tragen kommen bzw. die als Grundangebot gelten. Dies ist z.B. ein Coworking Space, der Menschen einen Arbeitsort außerhalb der eigenen Wohnung oder des Arbeitsplatzes am Unternehmensstandort bietet.



Am Anfang steht die Vision.

Ein Coworking Space kann verschiedene Nutzer\*innengruppen ansprechen, wie die Auflistung „Nutzer\*innen von Coworking Spaces“ auf den Folgeseiten zeigt.

# Chancen und Möglichkeiten durch Kooperationsorte

## Nutzer\*innen von Coworking Spaces

### **Selbstständige:**

- ▶ Freelancer\*innen und Selbstständige, vor allem aus der Kreativwirtschaft und aus dem IT-Bereich, die einen Arbeitsplatz im Umfeld von anderen Menschen suchen.
- ▶ Benötigt werden Arbeitsplätze, Besprechungsmöglichkeiten, Gemeinschaftsbereiche (z. B. Kaffecke) und eine stabile und schnelle Internetanbindung. Weitere Elemente wie Druck-, Kopier- und Scanmöglichkeit, Bildschirm, Dockingstation oder Telefon sind nice-to-have, steigern aber die Attraktivität deutlich.

### **Pendler\*innen:**

- ▶ Menschen aus dem Ort oder aus Nachbarorten, die normalerweise täglich in bis zu 90 Minuten entfernte Metropolen der Region pendeln. Häufig übernimmt das arbeitgebende Unternehmen die Kosten für einen Coworking Space im Umfeld der Mitarbeiter\*innen.
- ▶ Die Anforderungen sind im Wesentlichen mit denen für klassisches Coworking vergleichbar. Die Qualität und Funktionalität des Mobiliars muss aber oft höher sein, um zum Beispiel Konzernanforderungen zu erfüllen.

### **Temporär arbeitende Teams:**

- ▶ Teams (z.B. Start-ups, Forschungsteams von Hochschulen oder Innovationsteams von etablierten Unternehmen), die Phasen der hochkonzentrierten Arbeit und des vollen Fokus suchen und sich deshalb aus ihren üblichen Arbeitsumfeldern temporär herausnehmen.
- ▶ Meist werden Teamarbeitsmöglichkeiten und zum Teil auch zeitlich begrenzte Wohnmöglichkeiten gesucht.



### **Workation:**

- ▶ Viele Menschen wollen oder müssen auch während ihres Urlaubs arbeiten oder mischen Urlaubs- mit Arbeitsphasen. Für sie bieten Coworking Spaces eine Möglichkeit, auch abseits des Heimatumsfelds temporär einen geeigneten Arbeitsplatz zu nutzen.
- ▶ Bedarfe entsprechen im Wesentlichen denen von Pendler\*innen, gerne kombiniert mit Übernachtungsangeboten.

### **Gründer\*innen:**

- ▶ Menschen, welche als Selbstständige oder mit einem Unternehmen neu starten, suchen meist nach Arbeitsorten, an denen sie andere Menschen entweder in ähnlicher Situation oder mit beruflicher Erfahrung für einen Austausch und gegen die Einsamkeit der Gründungsphase treffen können.
- ▶ Für diese Zielgruppe sind insbesondere die Community-Angebote relevant.

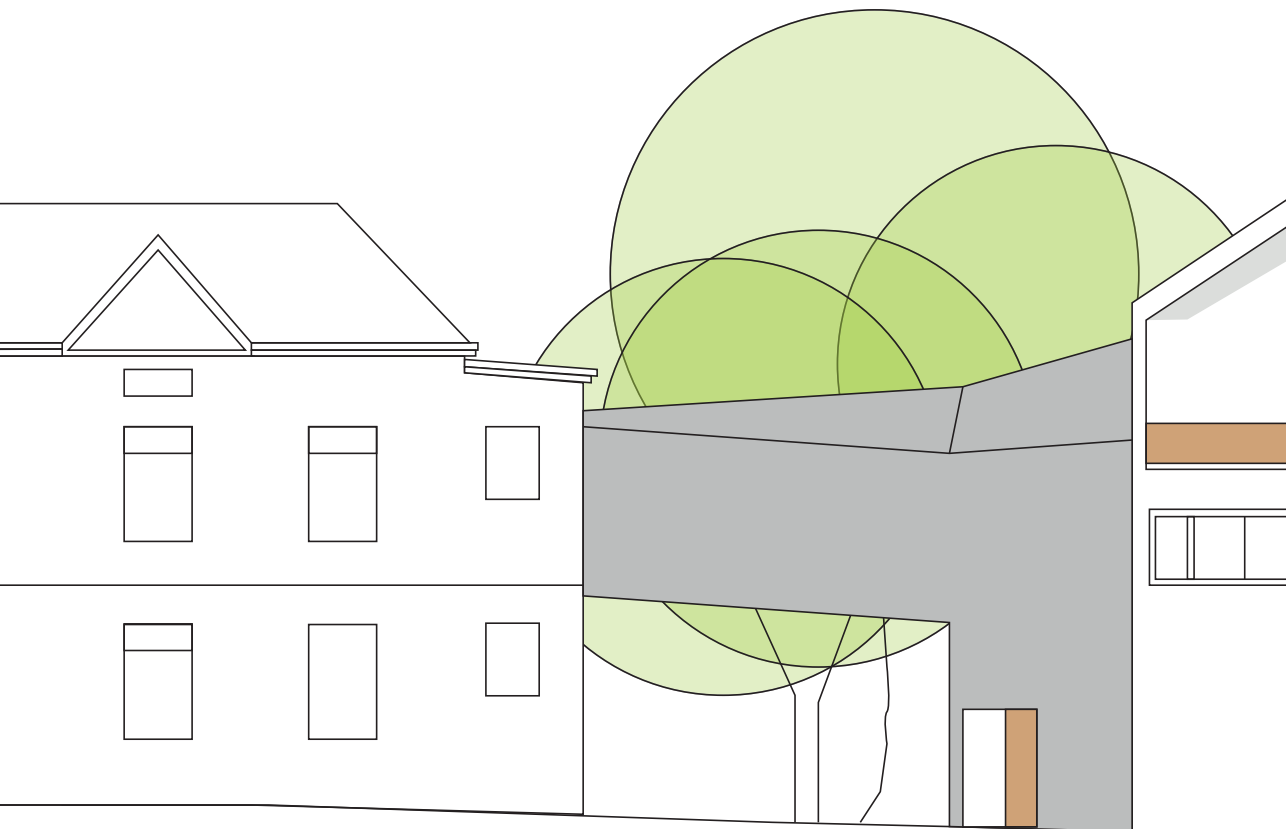
### **Hinweis:**

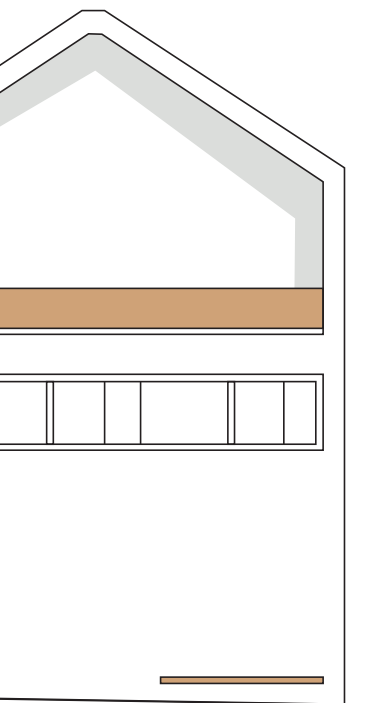
Temporär arbeitende Teams und Workation-Nutzer\*innen sind die wichtigsten Ausnahmen von der eingangs formulierten „Grundregel“, dass die Nutzer\*innen von Kooperationsorten meist aus einem Umkreis von etwa 15 Fahrradminuten kommen.

# Chancen und Möglichkeiten durch Kooperationsorte

## Erweiterte Nutzungskonzepte

Neben dem Coworking Space gibt es zahlreiche weitere Nutzungsmöglichkeiten für Kooperationsorte. Gängige Nutzungsformen und die jeweiligen Nutzer\*innengruppen werden im Folgenden vorgestellt. Je nach Standort und lokalem Bedarf kann diese Liste individuell ergänzt werden. Im Kapitel „Bausteine für den wirtschaftlichen Betrieb“ werden diese Nutzungsmöglichkeiten genauer aufgeschlüsselt.





- ▶ **Treffpunkt mit/ohne Konsumerwartung:** Oft fehlen im ländlichen Raum Cafés oder ähnliche Anlaufstellen, an denen sich Menschen verabreden oder zufällig begegnen können. Kooperationsorte können als zwangloser Treffpunkt für alle Bewohner\*innen einer Region dienen. Solche Treffpunkte werden meist besonders von jungen Menschen und Jugendlichen, von Eltern und von Senior\*innen nachgefragt und genutzt.
- ▶ **Kombinierte Wohn- und Arbeitsprojekte:** Nicht wenige Menschen suchen mittlerweile nach sogenannten rurbanen Umgebungen, also der Ruhe und Ursprünglichkeit ländlicher Räume an lebendigen Orten, an denen Wohnen, Arbeiten und Leben zum Beispiel in Form eines Cafés oder anderer sozialer Treffpunkte zugleich möglich ist. Solche Projekte werden deutlich stärker nachgefragt als angeboten. Sie schaffen schnell einen sehr lebendigen Kern für weitere Entwicklungen.
- ▶ **Veranstaltungsort:** Für Vorträge, Kulturveranstaltungen und Vereinstreffen können attraktive Räumlichkeiten angeboten und damit einem Bedarf nachgekommen werden. Je nach Größe und Auslastung eines Kooperationsortes können Räumlichkeiten temporär oder dauerhaft für Veranstaltungen vermietet werden. Nutzer\*innen können zum Beispiel Kulturschaffende, Volkshochschulen, Vereine und deren Besucher\*innen und Mitglieder, Beratungsstellen, öffentliche Initiativen oder private Freundesgruppen sein.
- ▶ **Täglicher und nicht-täglicher Bedarf:** Vor allem in kleineren Orten im ländlichen Raum sind viele Dienstleistungen und Handelsangebote vom kleinen Supermarkt über Frischeangebote bis hin zur Paketannahme, zum Wäscheservice und vieles mehr verschwunden. An Kooperationsorten können solche Angebote angedockt werden und so neu entstehen. Je mehr Angebote es gibt, die bestmöglich unterschiedliche Nutzer\*innengruppen ansprechen, desto häufiger entstehen zufällige Begegnungen in der Bevölkerung.

# Chancen und Möglichkeiten durch Kooperationsorte

Wenn Sie einen Kooperationsort in ihrer Kommune aufbauen wollen, denken Sie an eine vielfältige Nutzung und stellen Sie sich die folgenden Fragen:

- ▶ Was fehlt Ihnen vor Ort?
- ▶ Was würden Sie sich von einem Dorf- oder Quartierszentrum wünschen?
- ▶ Was kann dazu beitragen, Menschen miteinander zu vernetzen?
- ▶ Welche Initiativen, Vereine, Gruppen und Schlüsselpersonen gibt es vor Ort?
- ▶ Was sind deren Bedarfe?

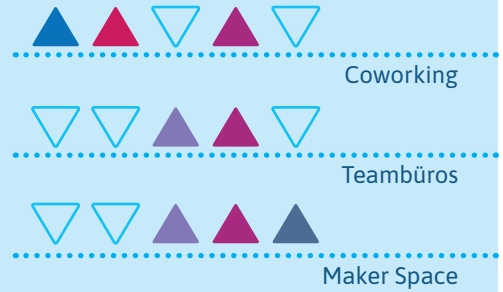
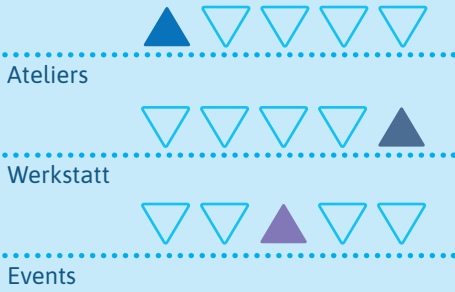
Kooperationsorte sprechen verschiedene Zielgruppen an und bieten verschiedene Services in den Bereichen Arbeiten, Leben und Wohnen an. Eine Übersicht zeigt die Grafik „Zielgruppenbedarfe“.

▲ Freelancer\*innen / Selbstständige  
▲ Gründungen

▲ Pendler:innen  
▲ Bevölkerung

▲ Unternehmen

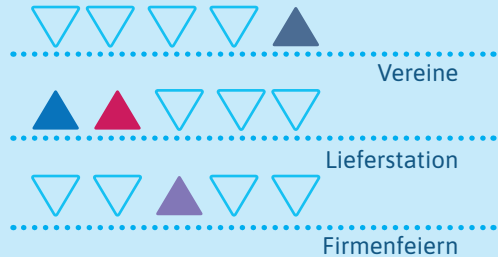
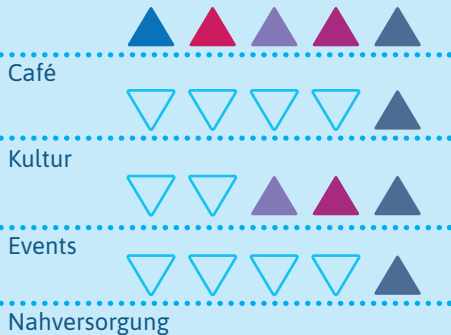
Arbeiten



Wohnen



Leben





## Steckbrief Kooperationsort

- ▶ Kulturhaus Beucha:  
Gründerzentrum & StadtLandLabor
- ▶ August-Bebel-Str. 60, 04824 Beucha
- ▶ Fertigstellung: Voraussichtlich 2025
- ▶ Betreiberin: Stadt Brandis
- ▶ Angebote: Co-Working und Startup (Arbeitsplätze, Arbeitsräume), Meeting- und Präsentationsräume, Regionales Open Government Labor des Bundes, Makerspace (Probierraum, Produktion, Manufaktur), Werkstätten, Gastronomische Versorgung (Kantine, Café), Temporäres Wohnen, Event und Inspiration (Kultur, Messen, Seminare)



### Besonderheiten

Das alte Kulturhaus aus den frühen 1920er Jahren wird mit einem modernen Anbau im Zuge der Sanierung erweitert, welcher mit einer Gebäudebrücke erschlossen wird. Das fertige Ensemble bietet auf 1.600 qm Platz für eine sehr breite und vielfältige Nutzung. Das Kulturhaus wirkt dabei als Haus der Präsentation, der Anbau als Ort der Produktion.

### Vision

Das Kulturhaus weiterdenken: „Vom Feldschlösschen im Jahre 1928 zum Gründerzentrum und Landstadtlabor im Jahre 2025“, das ist die Vision der zukünftigen Nutzung des sanierten Kulturhauses mit Erweiterungsbau im Zentrum von Beucha. Mit dem neuen Kulturhaus kreieren wir einen Ort der Möglichkeiten, ein Stadt-Land-Labor, ein Experimentier-Labor, ein Zukunftslabor, eine Denkfabrik für Brandis und die Region, ein Ort des Gestaltens und Machens, ein Ort für Kunst und Kultur. Das Kulturhaus Beucha soll für die Stadt Brandis und in die gesamte Region ein Leuchtturmprojekt mit einer starken Strahlkraft werden.

„Haben Sie den Mut weiter und größer zu denken, verlassen Sie eingefahrene Denkwege.“ rät Arno Jesse, Bürgermeister der Stadt Brandis. „Am Anfang des Prozesses gab es nur die Vorstellung der Sanierung des alten Kulturhauses ohne ein tragfähiges Konzept für die Betreuung. Heute bilden das alte Kulturhaus und der Neubau eine Symbiose, die sich gegenseitig bedingen und erst so ein tragfähiges Konzept ermöglichen.“

### Webseite

<https://www.kulturhaus-beucha.org>

# Der Weg zum Kooperationsort: Ein Marathon, kein Sprint

**Der Aufbau eines Kooperationsortes ist meist eine langfristige Aufgabe. Von den ersten Überlegungen über den Start bis zur Etablierung vergehen meist mehrere Jahre.**

Dieser Prozess kann auch schneller gehen. Dafür muss aber sehr viel zusammenpassen und gut laufen bzw. setzt dies das Vorhandensein gewisser Grundstrukturen und Akzeptanz des Projekts in der Bevölkerung voraus. Die Begeisterung und Motivation ist im gesamten Prozess wohl zu dosieren, schließlich brauchen Sie und Ihre Mitstreiter\*innen einen langen Atem. Verbrennen Sie nicht zum Start bereits Ihre ganze Energie. Diese wird für die auftretenden schwierigen Phasen und Rückschläge benötigt.

## Aufwände während der Entwicklung eines Kooperationsortes

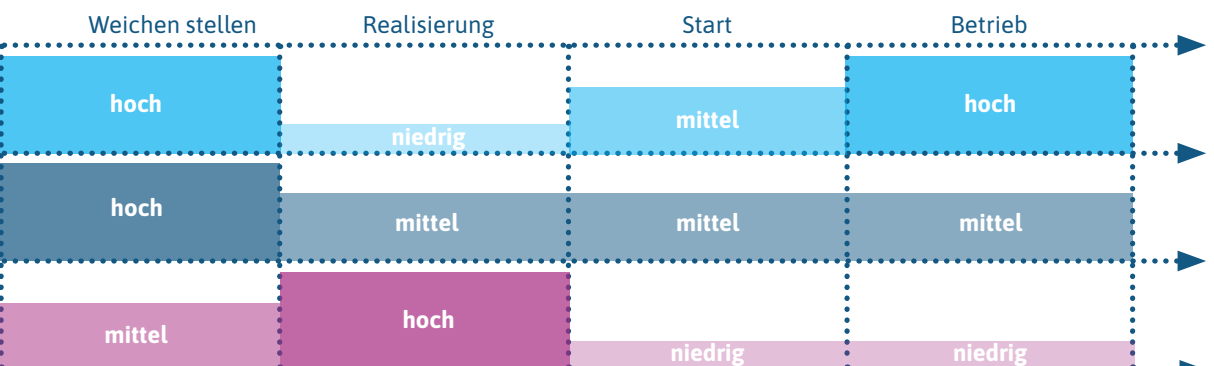
Die unterschiedlichen Entwicklungsbereiche sind in den sieben Phasen jeweils unterschiedlich aufwändig. Die folgende Grafik gibt einen Überblick, wann in welchem Bereich mit welchem Aufwand zu rechnen ist.

Bereiche/Phasen	Erste Einschätzung	Begeisterung wecken	Begeisterung in ein Konzept überführen
Inhaltliche Entwicklung	mittel	hoch	hoch
Wirtschaftliche Entwicklung	niedrig	niedrig	hoch
Bauliche Entwicklung	mittel	niedrig	niedrig

Der Weg zu einem Kooperationsort beinhaltet mehrere Schritte. Zunächst gilt es, die richtigen Partner\*innen zu finden, die Sie auf Ihrem Weg vom Start bis zum laufenden Betrieb begleiten. Anschließend benötigen Sie die passende Örtlichkeit (s. auch Kapitel „Der richtige Ort“) für Ihr Vorhaben. Der Prozess zur Etablierung eines Kooperationsortes besteht aus sieben Phasen. Alle Phasen beinhalten drei Bereiche (inhaltliche, wirtschaftliche und bauliche Entwicklung), die sich parallel durch den ganzen Prozess ziehen.

### Hinweis

Auf dem gesamten Weg gibt es regionale Anlaufstellen und Initiativen, die den Prozess unterstützen und Starthilfe geben. Das sind zum Beispiel die Kreativwirtschaftsverbände oder auch die LEADER-Aktionsgruppen. Die Adressen finden sich im Kapitel „Wegweiser Kooperationsorte“.



# Der Weg zum Kooperationsort: Ein Marathon, kein Sprint

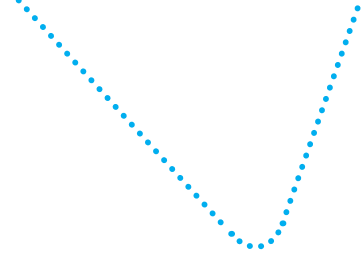
## Grundlagen

Der Weg zu Ihrem Kooperationsort ist meist deutlich umfangreicher und aufwändiger, als es auf den ersten Blick scheint. Um während des gesamten Prozesses den Elan beizubehalten und gleichzeitig sicherzustellen, dass die verschiedenen Fäden zusammenlaufen, ist eine gute Prozesssteuerung von großer Bedeutung. Diese Aufgabe kann je nach Projektgröße und verfügbaren Ressourcen von der Kommunalverwaltung selbst, von beteiligten Engagierten (ehrenamtlich oder mit wirtschaftlichem Interesse) oder externen Agenturen wahrgenommen werden.

Vor allem ist es wichtig, eine verantwortliche Person zu benennen, die die Befugnis erhält, den Prozess voranzutreiben. Sie übernimmt die Projektsteuerung, die folgende Aufgaben umfasst:

- ▶ Überblick über alle Prozessbeteiligten verschaffen
- ▶ Feststellen, in welchem Stadium sich die Bereiche bauliche, wirtschaftliche und inhaltliche Entwicklung befinden
- ▶ Nächste Schritte festlegen und aktuelle Bremsklötze benennen
- ▶ Kontinuierliche Kommunikation mit allen Prozessbeteiligten sicherstellen





## Die richtigen Partner\*innen finden

Kooperationsorte sind Orte, die von vielen Menschen getragen werden müssen. Keine Kommunalverwaltung kann einen Kooperationsort allein aufbauen und mit Leben füllen. Deshalb ist es notwendig, von Beginn an viele Partner\*innen zu gewinnen. Das können sowohl potenzielle Nutzer\*innen als auch Netzwerkpartner\*innen oder am Leben in der Kommune interessierte Menschen sein.

Netzwerkpartner\*innen sind der wichtigste Ausgangspunkt für den Start eines Kooperationsortes. Finden kann man diese am besten im eigenen Ort oder in der direkten Umgebung. Diese Nähe ist für die Identifikation mit einem Ort, die Kenntnis der lokalen Gegebenheiten und den Kontakt zu weiteren lokalen Netzwerken sehr hilfreich. Manchmal ergibt es im weiteren Verlauf des Prozesses Sinn, weiter entfernte Partner\*innen einzubinden. Dabei ist darauf zu achten, dass sie gut in das Projekt integriert werden, um ihre Akzeptanz bei den Menschen vor Ort zu erhöhen. Die richtigen Partner\*innen finden Sie in den ersten Phasen des Prozesses.

### Hinweis:

Im Kapitel „Wegweiser Kooperationsorte“ finden sich Anlaufstellen, die helfen, in jeder Phase die richtigen Partner\*innen zu finden.

Binden Sie frühzeitig potenzielle Netzwerkpartner\*innen in Ihr Vorhaben ein.

# Der Weg zum Kooperationsort: Ein Marathon, kein Sprint

## Die sieben Phasen

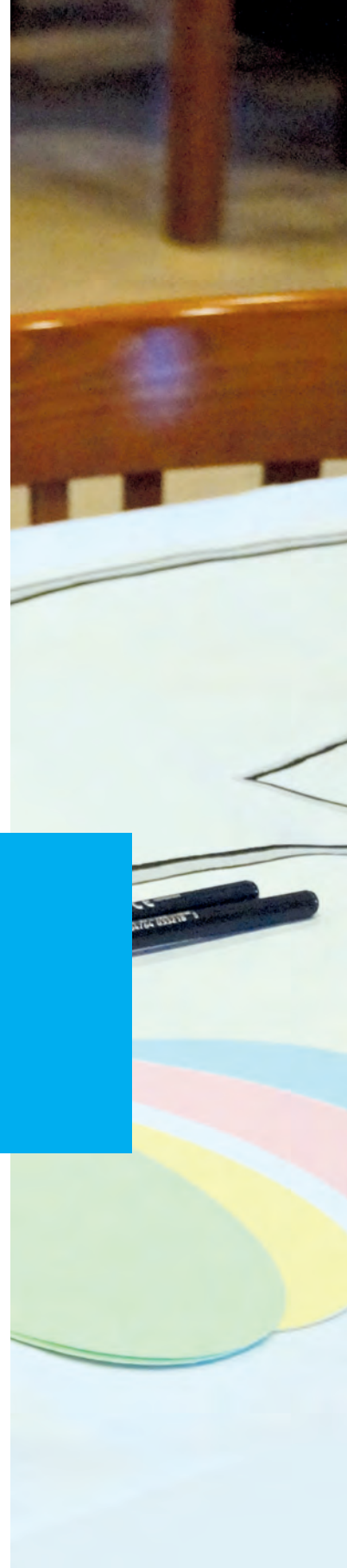
**Im Folgenden werden die sieben Phasen der Etablierung eines Kooperationsortes mit den jeweiligen drei Bereichen bauliche, wirtschaftliche und inhaltliche Entwicklung vorgestellt:**

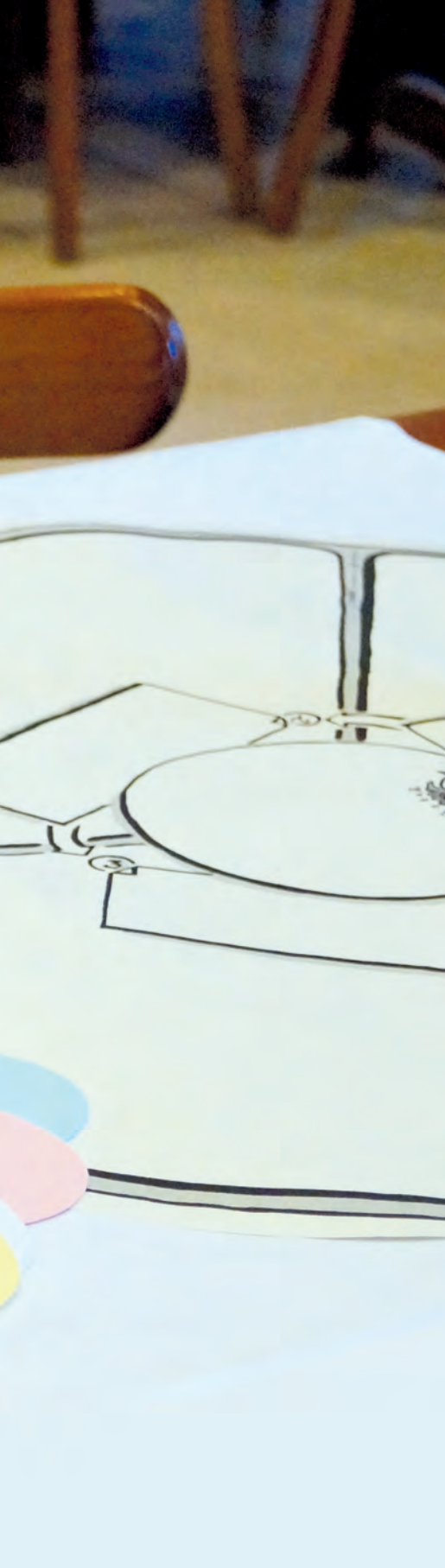
### 01 Erste Einschätzung treffen

Wenn die Idee im Raum steht, einen Kooperationsort zu entwickeln, bietet es sich an, eine erste Abschätzung vorzunehmen, ob das Potenzial im Ort und in einer angedachten Immobilie dafür groß genug ist. Dafür sollten folgende Fragen beantwortet werden:

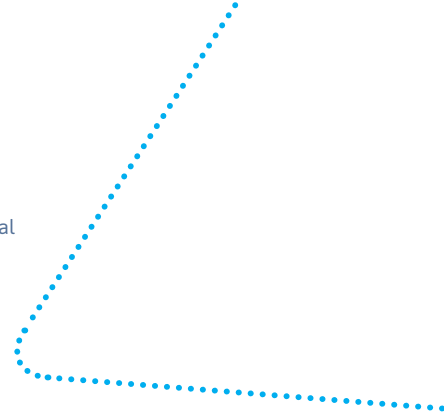
- ▶ Gibt es aktive Bürger\*innen oder Gruppen, die an einem solchen Kooperationsort Interesse haben könnten?
- ▶ Wie viele Auspendler\*innen in Bürojobs (IT, Kreativwirtschaft, Ingenieurwesen, etc.) gibt es im Ort?
- ▶ Besteht in der vorgesehenen Immobilie die Möglichkeit, mehrere Raumbereiche oder Räume für unterschiedliche Nutzungsarten zu schaffen?

Diese Fragen können in einer ersten Potenzialanalyse von darauf spezialisierten Unternehmen geklärt werden. Grundsätzlich genügt jedoch eine selbst durchgeführte Kurzanalyse. Die entscheidenden Weichenstellungen für das Potenzial und die genauere Ausgestaltung finden erst in den nächsten Schritten statt.





Nutzen Sie das kreative Potenzial aller Beteiligten.



## 02 Begeisterung wecken

Im ländlichen Raum ist es für den Erfolg eines Projekts wichtig, Akzeptanz und Rückhalt in der Bevölkerung zu generieren. Sind Schlüsselfiguren eines Ortes wie Vereins- oder Dorfvorstände von einem Projekt nicht überzeugt oder stehen ihm sogar kritisch gegenüber, wird es schwierig sein, in der breiten Bevölkerung Begeisterung zu wecken.

Von daher ist es wichtig, die lokale Bevölkerung von Anfang an in den Etablierungsprozess mit einzubeziehen, um auf Fragen und Bedarfe reagieren zu können, Informationen zu streuen und einzuholen, Gerüchten vorzubeugen und Kritiker\*innen abzuholen. Wenn aus der Bevölkerung, der Verwaltung(sspitze) oder dem Gemeinderat heraus ein erster Impuls für einen Kooperationsort kommt, ist es wichtig, diesen zeitnah aufzugreifen und mit einem breit angelegten Event Begeisterung zu wecken.

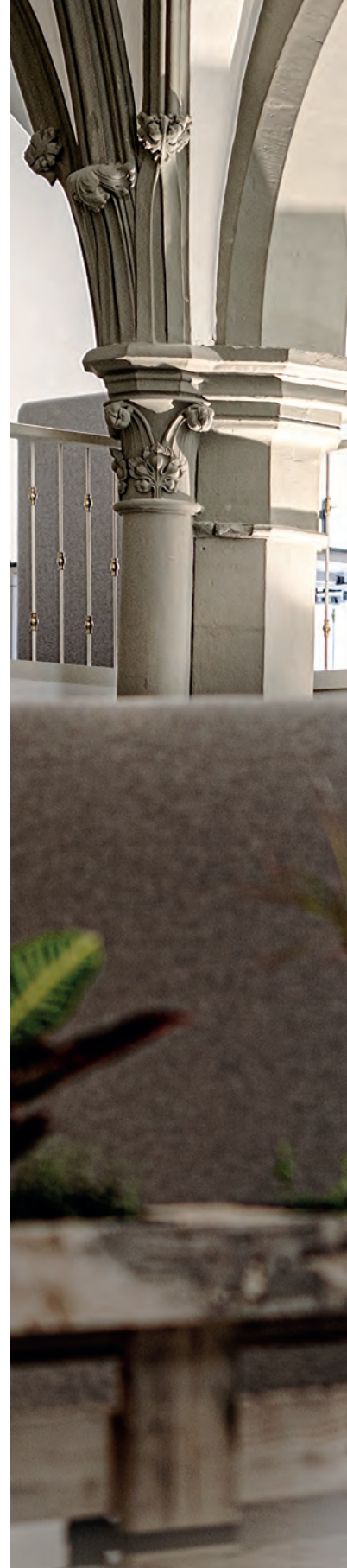
Dazu eignet sich am besten ein Workshop-Format, zu dem möglichst viele potenzielle Akteur\*innen eingeladen werden. Das sind unter anderem die in der folgenden Liste (Liste nicht abschließend, alphabetisch geordnet) exemplarisch Genannten. Bei der Auswahl ist es wichtig, eine möglichst vielfältige und diverse Gruppe zusammenzustellen.

# Der Weg zum Kooperationsort: Ein Marathon, kein Sprint

## Begeisterung schaffen

### Potenzielle Akteur\*innen bei der Entwicklung von Kooperationsorten

- ▶ Aktive in Vereinen
- ▶ Ältere Menschen
- ▶ Auspendler\*innen
- ▶ Gastronom\*innen und Einzelhändler\*innen
- ▶ Gründer\*innen
- ▶ Initiativen aus den Bereichen Soziales, Innovation, Kreativität, Bildung u.v.m.
- ▶ Innovator\*innen
- ▶ Junge Menschen
- ▶ Kreativschaffende
- ▶ Menschen mit Kindern jeden Alters
- ▶ Politiker\*innen (z. B. Gemeinderät\*innen)
- ▶ Unternehmer\*innen und unternehmerisch Denkende
- ▶ Verwaltungsakteur\*innen (Liegenschaften, Kämmerei, etc.)







Achten Sie bei der Einrichtung eines Kooperationsortes auf eine multifunktionale Nutzung.

## Begeisterungsworkshop

Der Workshop, mit dem die Begeisterung für den Kooperationsort entfacht werden soll, sollte in aller Regel folgende Punkte zumindest im Kern umfassen:

- ▶ Impuls und Input zum Thema Kooperationsorte (Anregung zum Denken und Träumen)
- ▶ Ggf. Ideen zur möglichen Immobilie oder räumlichen Lösung
- ▶ Sammlung von Ideen und (weiteren) Menschen und möglichen Partner\*innen
- ▶ Einholung erster Zusagen, vor allem bezogen auf das Interesse für ein weiteres Engagement

### Hinweis:

Wird für die Durchführung und Moderation einer solchen Veranstaltung eine Förderung durch Land oder Region angeboten, sollte sie genutzt werden. Das ist nicht nur finanziell, sondern vor allem inhaltlich sinnvoll. Ein oder zwei externe Impulsgeber\*innen mit Erfahrung bewirken oft Wunder in Bezug auf die Dynamik eines Projekts. Außerdem helfen sie dabei, das Vertrauen der lokalen Akteur\*innen in das Vorhaben zu steigern und Zweifler\*innen in inspirierte Inputgeber\*innen zu verwandeln.

# Der Weg zum Kooperationsort: Ein Marathon, kein Sprint

Konkret werden

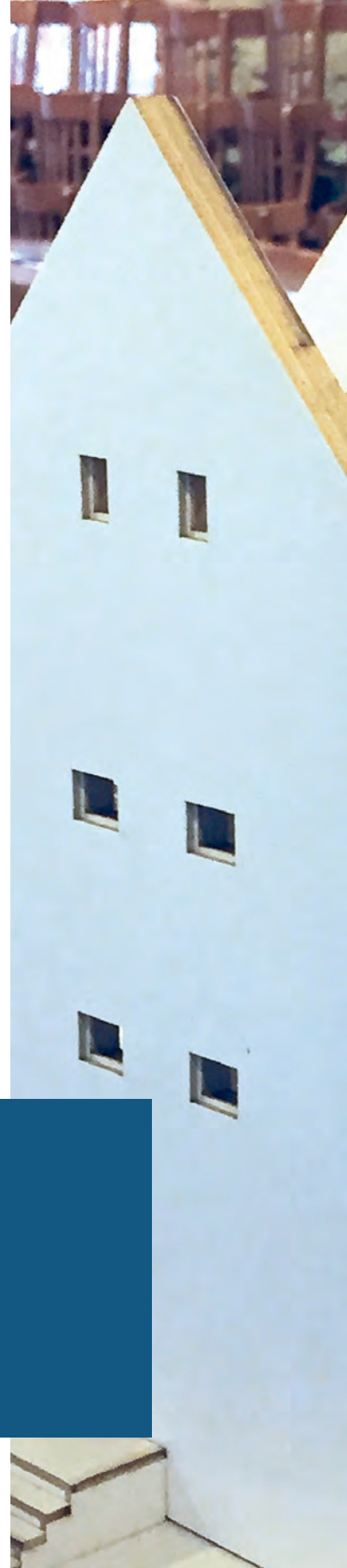
## 03 Begeisterung in ein Konzept überführen

Die erste Begeisterung gilt es zu nutzen, um die entstehenden Wünsche und Ideen in ein konkretes Konzept zu überführen. Dieses kann in meist aus baulichen, wirtschaftlichen und inhaltlichen Gründen nicht alle Wünsche und Ideen berücksichtigen. Daher ist es wichtig, die Konzeptentwicklung integrierend zu gestalten und Themen und Erwartungen zu priorisieren. In den drei Bereichen (baulich, wirtschaftlich und inhaltlich) werden Möglichkeiten und Notwendigkeiten in Workshops mit den im ersten Prozessschritt gewonnenen und den im weiteren Verlauf hinzukommenden Partner\*innen erarbeitet. Je transparenter die Konzepterarbeitung erfolgt, desto größere Akzeptanz erfahren die Ergebnisse.

Es geht in diesem Schritt nicht darum, möglichst viele Menschen zu involvieren, sondern die richtigen Menschen zu beteiligen. Das sind vor allem die zukünftigen Treiber\*innen des Kooperationsortes jedoch auch mögliche Skeptiker\*innen und Kritiker\*innen.

### Beispiel:

Wenn Sie alle Kreativen im Ort danach fragen, welche Anforderungen sie an die Flächen haben, werden Ateliers, Werkstätten, Büros, Ausstellungsräume, Töpferöfen, Nähräume, Kunststoff-, Holz- und Metallverarbeitung, Outdoor-Flächen und große Kräne für Steinmetzarbeiten benötigt und die Kosten für den Kooperationsort explodieren. Wenn Sie die aktivsten Kreativen in den Prozess einbinden, werden wirtschaftliche und bauliche Notwendigkeiten zu guten und realisierbaren Lösungen führen.





## Bestandteile des Konzepts

- ▶ **Bauliches Konzept:** Die Immobilie ist ausgewählt und das gesamte (innen-)architektonische Konzept steht. Die baulichen Anforderungen sind definiert ebenso wie der Aufwand mit dem sie realisiert werden. Im Optimalfall existieren planerische Visualisierungen des Vorhabens sowie eine erste Kostenschätzung.
- ▶ **Inhaltliches Konzept:** Die geplanten inhaltlichen Teilelemente, also das, was im Kooperationsort alles stattfinden und angeboten werden soll, sind benannt und der Weg, wie diese realisiert werden. Die dafür notwendigen Rahmenbedingungen und Partner\*innen sind definiert. Für den laufenden Betrieb sind zumindest Lösungswege angedacht und finanziell beziffert.
- ▶ **Wirtschaftliches Konzept:** Den Investitionen und laufenden Kosten sind potenzielle Fördermittel und Einnahmen gegenübergestellt. Daraus ergibt sich der einmalige wie auch der laufende Zuschussbedarf für die Kommune. Im Optimalfall ist mittel- bis langfristig, also nach einer Anlaufzeit von 12 bis 36 Monaten, eine schwarze Null im laufenden Betrieb (perfekt: unter Einbeziehung der Abschreibungen) zu erwirtschaften. Dazu müssen die verschiedenen Ertragsquellen möglichst genau aufgeschlüsselt und mit mehreren Szenarien abgeschätzt und plausibilisiert werden.

- ▶ Ein Konzept, welches alle drei Elemente enthält, ist die Basis für den nächsten Prozessschritt.

# Der Weg zum Kooperationsort: Ein Marathon, kein Sprint

## Hürden nehmen

### 04 Weichen stellen

Mit einem baulichen, wirtschaftlichen und inhaltlichen Konzept im Rücken können die erforderlichen politischen Zustimmungen eingeholt werden. Das wiederum ist die Grundlage für das Beantragen von Fördermitteln für Investitionen und Betriebszuschüsse.

Beschlussprozesse und die Beantragung von Fördermitteln sind oft zeitaufwändig. Manche Fördermittelprozesse nehmen 12, 24 oder mehr Monate in Anspruch.

#### **Hinweis:**

Die Prozessschritte „Begeisterung in ein Konzept überführen“ und „Weichen stellen“ müssen nicht wie Stufen aufeinander folgen. Sie sind oft iterativ, bei denen Fortschritte in der Konzeptentwicklung wieder neue Weichen stellen und neue Weichen wiederum das Konzept beeinflussen. Bei größeren Projekten vergeht mit Beschlussfassung, Fördermittelbeantragung und baulicher Realisierung so viel Zeit, dass genaue Überlegungen zum Betreibermodell und andere inhaltlichen Fragen am Anfang nicht zielführend sind. Ein Vorlauf von mehreren Jahren kann zwar sinnvoll genutzt werden (s. Prozessschritte „05 Realisierung“ und „06 Start“), aber zu frühe Fixierungen machen den Prozess unflexibel und nicht offen für neue Entwicklungen.





Nicht alle Prozessschritte  
müssen wie Stufen aufeinanderfolgen.

### **Tipp:**

Zur Überzeugung von Skeptiker\*innen und Kritiker\*innen gibt es nichts Besseres, als den „Beweis“ des Funktionierens eines Kooperationsortes anzutreten. Dafür können temporäre „Pop-up-Kooperationsorte“, die nur wenige Monate bestehen, ein hervorragendes Mittel sein. Diese können, wie ab 2022 im Leipziger Muldenland geplant, aus temporär aufgestellten Containern bestehen oder im Sinne einer Zwischennutzung in bestehende, aber noch nicht umgebaute Flächen einziehen. Inklusive inhaltlicher Arbeit liegen die Kosten meist bei 15.000 Euro bis 40.000 Euro, der genaue Betrag ist abhängig von Umfang und Dauer des „Tests“.

Diese Kosten wirken auf den ersten Blick sehr hoch. Aber sie helfen, ein klares Gefühl für Bedarfe und Nachfrage zu bekommen. Damit wird das Risiko deutlich kleiner, am Bedarf vorbei viel Geld zum Beispiel für Umbaumaßnahmen zu investieren. Außerdem sind solche Tests oft eine gute Möglichkeit, weitere Aktive für die Entwicklung des Kooperationsortes zu gewinnen.

# Der Weg zum Kooperationsort: Ein Marathon, kein Sprint

## Loslegen

### 05 Realisierung

Die bauliche Realisierung dauert meist 8 bis 18 Monate. In dieser Zeit lässt sich der Bau begleiten, ansonsten ruht der Prozess vermeintlich. Dabei findet genau in dieser Zeit ein inhaltlich bedeutender Schritt statt: Die Vorbereitung des Starts. Wenn ein Gebäude bezugsfertig ist, ist es sehr wichtig, dort schnell eine kritische Masse an Auslastung und Leben zu generieren.

Das wird dann am besten gelingen, wenn während der Bauphase die inhaltliche Arbeit mit Veranstaltungen an anderen Orten oder im Freien, Kommunikation, Pop-up Events (s. auch Prozessschritt „Weichen stellen“) und dem Start der Trägerstrukturen bereits begonnen wird. Die einmal geweckte Begeisterung muss über die Bauphase hinwegtragen und sich mit dem Baufortschritt entwickeln und bis zur Eröffnung hin steigern.

Damit ist sichergestellt, dass a) inhaltliche Lücken im Konzept deutlich vor dem Start bemerkt und behoben werden können und b) zum Start die notwendige Auslastung da ist. Letztere ist wichtig, um eine wirtschaftliche und von Anfang an lebendige Immobilie zu schaffen. Das wiederum ist für den Erfolg essenziell. Leer stehende und nicht genutzte Flächen setzen sich in aller Regel fort und sind nach dem Start sehr viel schwerer zu beleben.





## 06 Start

Die Anlaufphase ist für den langfristigen wirtschaftlichen und inhaltlichen Erfolg eines Kooperationsortes von großer Bedeutung. Die lang geschürte, aufgebaute und hochgehaltene Begeisterung bei den Menschen vor Ort gipfelt in diese Phase, in welcher der neue Kooperationsort schrittweise oder mit einem Paukenschlag für das Leben und die den Ort gestaltenden Menschen geöffnet wird.

Je mehr vom Gebäude und seinen Möglichkeiten für die Menschen sichtbar ist, je mehr sie mitbekommen, was bereits geschieht und möglich ist, desto eher werden sie eigene Ideen und Projekte entwickeln. Deshalb müssen in dieser Phase die Öffentlichkeit und viele Zielgruppen angesprochen und eingebunden werden. Dafür können verschiedene Formate genutzt werden. Binden Sie dafür zum Beispiel Schulen und Vereine ein, nutzen Sie die Zugkraft von Musik und Grillwürsten gleichermaßen. Und schaffen Sie Möglichkeiten, dass der neue Ort einen „Aneignungsprozess“ durchlaufen kann, dass zum Beispiel Flächen zur farblichen und künstlerischen Mitgestaltung vorhanden sind oder eine Tafel entsteht, auf der alle Menschen stehen, die in den letzten Wochen vor Ort tätig waren. Solche symbolischen Aneignungsrituale helfen, von Anfang an eine Bindung zwischen den aktiven und beteiligten Menschen und dem Ort herzustellen.

# Der Weg zum Kooperationsort: Ein Marathon, kein Sprint

Nach dem Start

## 07 Betrieb

Für den Betrieb eines Kooperationsortes sind verschiedene Bereiche abzudecken:

- ▶ Operativer Betrieb: Vermietung, Buchhaltung, Reinigung, Instandhaltung, Gebäude-Management
- ▶ Inhaltlicher Betrieb: Veranstaltungsprogramm, Netzwerkpflege, Weiterentwicklung, neue Ideen, Wohlfühl-Management, Nutzer\*innen- und Partner\*innenbetreuung
- ▶ Öffentlichkeitsarbeit: Medienarbeit, kommunale Kommunikation, überörtliche Kommunikation

Für den wirtschaftlichen Betrieb eines einzelnen Kooperationsortes ist in aller Regel eine Fläche von mindestens 600 bis 700 qm notwendig. Insbesondere im ländlichen Raum ist dies an sehr vielen Standorten schwierig zu erreichen und oft eine zu teure Investition. Eine eigene Betriebsgesellschaft für einen einzelnen Kooperationsort wird also oft nicht funktionieren.







Die Alte Rösterei Grimma ist ein gelungenes Beispiel für den Aufbau eines Kooperationsortes.

Bevor wir aber zu Alternativen kommen, seien hier drei Varianten genannt, mit denen ein Einzelbetrieb trotzdem wirtschaftlich abbildbar ist:

- ▶ Wenn sich mehrere Menschen (in seltenen Fällen auch Einzelpersonen) finden, die gemeinsam den Aufbau und Betrieb eines Kooperationsortes in die Hand nehmen, kann das funktionieren. Diese Menschen sind typischerweise selbst Nutzer\*innen und deshalb ohnehin regelmäßig vor Ort. Ohne ehrenamtliches Engagement oder eine sehr niedrige Vergütung wird dieses Modell aber nicht funktionieren können.
- ▶ Wenn der Kooperationsort in ein Unternehmen integriert ist oder ein Unternehmen zu einem größeren Anteil Nutzer ist, kann dieses Unternehmen das Management als „Nebengeschäft“ und damit nicht kostendeckend stemmen.
- ▶ Wenn ein\*e Coworker\*in die Koordination des Kooperationsortes mit einem kleinen Prozentsatz (z.B. 20 Prozent) übernimmt, ist das auch eine Betriebsmöglichkeit. Allerdings gibt es dann in der Regel niemanden, der die wirtschaftliche Verantwortung übernimmt.

# Der Weg zum Kooperationsort: Ein Marathon, kein Sprint

## Passende Betreiber:in

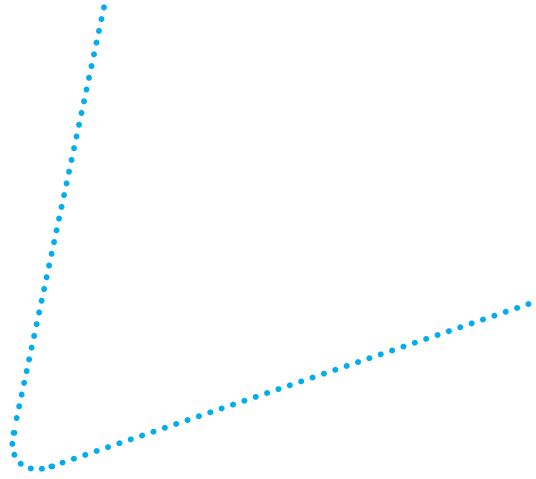
Andere Varianten, wie zum Beispiel der Betrieb durch die Kommunalverwaltung, sind in aller Regel nicht realistisch. Der Betrieb eines Kooperationsortes erfordert sehr viel Eigeninitiative, Gestaltungslust und Begeisterungswillen. Kommunale Verwaltungen haben häufig nicht die Strukturen für einen adäquaten Betrieb des Kooperationsortes.

In vielen Fällen kommt daher ein anderes Modell in Frage: der Betrieb durch externe Betreiber\*innen. Dazu empfiehlt es sich, dass sich nah beieinander liegende Kooperationsorte zusammenschließen und für den Betrieb eine gemeinsame Lösung finden.

### Tipp:

Das Betriebskonzept und die Betreiber\*innen müssen zu den Aktiven vor Ort passend ausgewählt werden. Die Betreiber\*innen sind für die Realisierung möglichst vieler Ideen aus der Vorarbeitsphase verantwortlich. Die Chemie zwischen diesen Personen sollte also stimmen.





Auch dafür gibt es wieder mehrere Optionen:

- ▶ Eine gemeinsam gegründete Gesellschaft, zum Beispiel eine Genossenschaft oder ein Verein, übernimmt, mit finanzieller Absicherung durch die beteiligten Kommunen, den Betrieb. Sie stellt je nach Anzahl und Größe der beteiligten Kooperationsorte die notwendigen Mitarbeiter\*innen für den Betrieb ein.
- ▶ Per Ausschreibung wird ein\*e private\*r Betreiber\*in gesucht, die/der auf eigene Rechnung den Kooperationsort betreibt. Er wird in der Regel eine Co-Finanzierung zumindest für die Investitionen und die Anlaufphase benötigen.
- ▶ Eine Kooperation mit bestehenden Coworking Spaces oder Kooperationsorten in Halle, Leipzig, einem der Mittelzentren oder aus einer Nachbarregion wird eingegangen. Durch das „An-docken“ an einen bereits wirtschaftlich tragfähigen Ort kann von dessen Reichweite und Name profitiert werden.

Der gemeinschaftliche Betrieb minimiert die finanziellen Risiken für den Einzelnen.

A man with glasses and a grey beard, wearing a grey suit jacket over a green polo shirt and light-colored trousers, stands in front of a weathered, blue-painted wooden door. The door is set in a wall of peeling, light-colored plaster. To the left of the door, there are some electrical components and a red mark on the wall. The man is leaning against the door with his right leg raised and resting on a metal latch.

## Steckbrief Kooperationsort

- ▶ SAULIS - Spektakuläres Arbeiten und Leben im Supervulkanzentrum
- ▶ Ehemaliger Rennpferdestall, An der Wasserburg 1, OT Röcknitz, 04808 Thallwitz
- ▶ Fertigstellung: Dezember 2023
- ▶ Betreiberin: Gemeinde Thallwitz
- ▶ Angebote: Co-Working-Spaces, temporäres Wohnen, Meetingräume, touristische Infrastruktur (Supervulkanzentrum), Kulturveranstaltungen, Selbstbedienungscafé, Jugend- und Seniorentreffpunkt

### Besonderheiten

Das denkmalgeschützte Gebäude des alten Rennpferdestalls auf dem Areal des Herrenhauses Röcknitz wird durch Kernsanierung nachgenutzt als innovatives Zentrum für gemeinschaftliches, zukunftsweisendes Arbeiten, Leben, Bildung, Kunst und Kultur. Das Ganze findet im engen Zusammenspiel mit dem Geoportal Herrenhaus Röcknitz und den dort drum rum entstandenen Angeboten statt.

### Vision

Das für SAULIS erarbeitete innovative Konzept mit der Kombination Arbeiten (Coworking), Leben (Übernachten und Café) und Bildung (Supervulkanzentrum) in Verbindung mit dem Geoportal Herrenhaus Röcknitz, dem Geolerlebnisgarten und dem Rastplatz „Fred Porphyrstein“ bietet die Chance, Kunst, Kultur, Familie und ökologisch nachhaltige Wertschöpfung zu verbinden. Damit werden Menschen in der Region gehalten und Rückkehrer\*innen gewonnen, die mit ihrer guten Ausbildung kreativ zur Stärkung der lokalen Wirtschaft beitragen. An dem Ort soll die komplette Familie Zeit miteinander verbringen können. Das Ensemble stärkt die lokale Identität durch seine Einzigartigkeit und Nachhaltigkeit.

Thomas Pöge, Bürgermeister der Gemeinde Thallwitz betont: Diejenigen, die in unserer Region darüber nachdenken, ebenfalls einen Kooperationsort zu schaffen, sollten sich vertrauensvoll an das Regionalmanagement Leipziger Muldenland wenden, das federführend in der Vernetzung von Kooperationsorten, Coworking-Spaces und deren Akteuren in unserer Region ist.

### Webseite

<https://www.gemeinde-thallwitz.de>

# Der richtige Ort



**Bei der Auswahl des richtigen Ortes, also des passenden Standorts und der richtigen Immobilie für den Kooperationsort, sind mehrere Faktoren zu berücksichtigen:**

- ▶ **Verfügbarkeit:** Die Immobilie sollte verfügbar sein oder kurz vor dem Leerstand stehen. Das mindert das Risiko, dass die Räumlichkeit dann doch nicht zur Verfügung steht. Gleichzeitig kann der Aufbau eines Kooperationsortes genutzt werden, um einen Leerstand oder Konversionsbedarf zu beseitigen. Wenn die Kommune involviert ist, ist eine im öffentlichen (vorzugsweise kommunalen) Eigentum stehende Immobilie die beste Option, da damit in aller Regel weniger rechtliche Schwierigkeiten einhergehen.
- ▶ **Kosten:** Aus beinahe jedem Gebäude kann ein Kooperationsort entwickelt werden, manchmal ist das aber mit völlig unverhältnismäßigen Kosten verbunden. Deshalb ist bei der Auswahl der Immobilie eine Evaluation des Gebäudes und der voraussichtlich notwendigen baulichen Maßnahmen unerlässlich. Mitunter kann ein Bestandsgebäude sinnvoll mit Neubauten ergänzt werden. Bei baulichen Konzepten gilt: Weniger ist mehr. Nicht perfekt ausgebaute Flächen bieten Raum und Potenzial für die weitere Ausgestaltung durch die Nutzer\*innen. Außerdem sind sie oft deutlich kostengünstiger.



- ▶ **Zentralität:** Ein Kooperationsort muss gut erreichbar sein. Eine verkehrsgünstige Lage, insbesondere zu öffentlichen Verkehrsmitteln und Radverkehrsachsen, ist deshalb von großer Bedeutung. Mit Zentralität ist auch die Sichtbarkeit innerhalb eines Gemeinwesens gemeint. Fragen, die Sie sich bei der Einschätzung der Zentralität stellen sollten sind:
  - ▶ Wie viele Menschen kommen am Kooperationsort täglich vorbei?
  - ▶ Wie viele Menschen sehen und erleben, was sich dort entwickelt?
- ▶ **Vielfältigkeit:** Ein Kooperationsort bündelt verschiedene Nutzungen unter einem Dach. Dafür sind räumliche Trennungen oder zumindest klare Zonierungen genauso notwendig, wie zentrale Elemente (Rezeption, Meetingräume, Arbeitsbereiche) und Treffpunkte (Küche, Aufenthaltsbereiche). Eine einzelne große Halle erfüllt diese Voraussetzung ohne besondere bauliche Maßnahmen in aller Regel genauso wenig wie ein völlig verwinkeltes Gebäude. Aus den allermeisten Immobilien lässt sich aber mit gut durchdachten Modifikationen ein passender Kooperationsort entwickeln.

# Der richtige Ort

Viele Kommunen stehen vor der Herausforderung, neue Perspektiven für leerstehende Bahnhofsgebäude zu finden (im Bild der Bahnhof Tannepöls in Zörbig).



- ▶ **Attraktivität:** Neben diesen harten Kriterien gibt es das weiche Kriterium Attraktivität. Der Kooperationsort darf kein unscheinbares Funktionsgebäude ohne Flair sein. Er muss das Potenzial haben, Menschen zu begeistern und zum Träumen anzuregen. Dafür ist kein besonders modernes oder historisches Gebäude notwendig. Eines, in das Menschen sich und ihre Ideen projizieren können, ist völlig ausreichend. Wichtige Leitfragen für die Attraktivität sind unter anderem:
  - ▶ Wie sind die emotionalen Bindungen der Menschen an den Ort?
  - ▶ Welche Geschichte steckt in dem Ort oder welche Geschichten und Erzählungen lassen sich damit verbinden?





Wenn gleich mehrere Gebäude in Frage kommen, dann sollte den potenziellen Nutzer\*innen und den politischen Gremien die Auswahl des für sie richtigen Ortes überlassen werden. Damit wird nicht nur die Akzeptanz erhöht, sondern oftmals dank Schwarmintelligenz die bessere Wahl getroffen.

### **Tipp**

Bei der Planung ist der „Bauteilkatalog – Niedrigschwellige Instandsetzung brachliegender Industrieareale für die Kreativwirtschaft“ eine wichtige Hilfe für Planer\*innen, Architekt\*innen und Projektentwickler\*innen

<https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/veroeffentlichungen/zukunftsbauen-fp/2017/band-12.html>



## Rolle der Kommune

**Für Kooperationsorte können die Kommunen – vor allem Bürgermeister\*innen und Gemeinderät\*innen – verschiedene Rollen übernehmen:**

- ▶ **Initiation:** Den Ausgangspunkt für einen Kooperationsort bilden oftmals zukunftsorientiert denkende Bürgermeister\*innen oder Gemeinderät\*innen. Sie wollen ihrer eigenen Kommune einen wertvollen und lebendigen Ort hinzufügen, Ortszentren (wieder-)beleben und sie damit für die Zukunft unabhängiger von einzelnen Unternehmen und gesamtwirtschaftlichen Schwankungen sowie vor allem lebenswerter gestalten.
- ▶ **Politischer Wille:** Wenn Bürgermeister\*innen, Verwaltung und Gemeinderät\*innen hinter einem Kooperationsort und dem Weg dorthin stehen, ist das für die im Prozess aktiven und oft ehrenamtlich tätigen Bürger\*innen ein wichtiger Motivationsfaktor. Wenn das Projekt regelmäßig dem Gemeinderat vorgestellt werden kann, wird der politische Wille zur Realisierung des Kooperationsortes für die Beteiligten spürbar.
- ▶ **Finanzierungsgeber\*in:** Die Kommune hat meist ein vitales Interesse daran, einen lebendigen Kooperationsort zu etablieren. Insbesondere die baulichen Investitionen und die Anlaufkosten kommen deshalb nicht selten direkt von der Kommune, oft unterstützt mit Fördermitteln von Land, Bund oder EU. Den Betrieb kann eine Kommune selbst dann unterstützen, wenn der Kooperationsort ein privates Projekt ist (s. Kapitel „Förderung“).



- ▶ **Nutzer\*innen:** Kommunen können Nutzer\*innen von Kooperationsorten sein, z. B. als Betreiberinnen von Kinderbetreuungsangeboten und Mieterinnen für verwaltungsinterne Tagungen oder Bürgerveranstaltungen. Eine Nutzung als kommunales Mitmach- und Beteiligungslabor oder als Innovationsort für kommunale Mitarbeiter\*innen ist möglich. Dort können niederschwellige Beratungsangebote, die sonst in eher „steriler“ Atmosphäre im Rathaus stattfinden würden, in deutlich lebendigerem Umfeld angeboten werden. Beispiele dafür sind Wirtschafts- und Tourismusförderungsgespräche oder Beratungsangebote für Jugendliche oder zu sozialen Themen.
- ▶ **Wohllollende Begleiter\*innen:** Selbst dann, wenn die Kommune nicht direkt in Konzeption, Finanzierung und Aufbau des Kooperationsortes eingebunden ist, können Verwaltung, Bürgermeister\*in und Politik ein solches Projekt mit großem Wohlwollen begleiten und unterstützen. Die Anzahl der Hürden nicht nur im Zuge der baurechtlichen Genehmigung sind groß und zahlreich, sodass jede Unterstützung durch die Kommune einem solchen Projekt hilft.
- ▶ **Andockstation** für weitere öffentliche Akteure, Landkreis, Region, Arbeitsagentur, Kammern (IHK, HWK) und andere öffentliche Akteure können am Kooperationsort in Zusammenarbeit mit der Kommune Anlaufpunkte schaffen. Denkbar ist zum Beispiel ein Service- und Infopunkt, ergänzt durch einen flexibel buchbaren Beratungsraum. Dort können Angebote wie Fachkräfte-, Innovations-, Weiterbildungs- oder Existenzgründungsberatung geschaffen werden. Damit werden diese Angebote in der Fläche sichtbar und niederschwellig zugänglich für die Bürger\*innen.

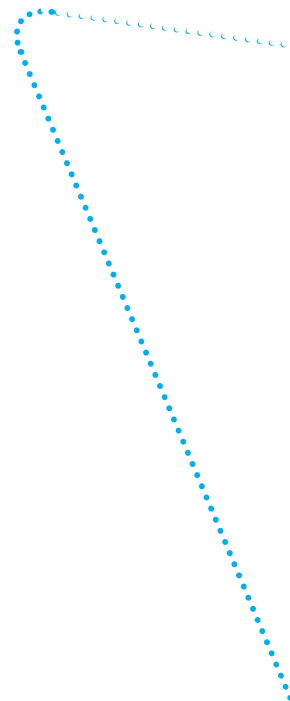


# Bausteine für den lebendigen und wirtschaftlichen Betrieb

**Damit ein Kooperationsort möglichst wenig Verluste und im besten Fall sogar einen leichten Überschuss erwirtschaftet, ist es üblicherweise notwendig, mehrere Bausteine zu kombinieren.**

Im Folgenden finden Sie eine Übersicht über mögliche Bausteine. Nicht alle davon werden auf Ihr Projekt zutreffen. Manche davon sind nicht sehr ertragsrelevant, bringen aber Leben in einen Kooperationsort. Andere sind vor allem für die Wirtschaftlichkeit interessant, haben aber wenig belebende Wirkung. Und wieder andere Bausteine sind ertragsrelevant und belebend.

Ein passender Baustein zeichnet sich zuallererst dadurch aus, dass er zu den Engagierten im Projekt passt und eine entsprechende Nachfrage zu erwarten ist. Des Weiteren sind die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu beachten, also zu klären, ob und inwiefern der Baustein finanzierbar und tragfähig ist.





### Tipp:

Mehr ist nicht immer besser. Jeder Baustein erfordert einen gewissen Fokus, also zeitliche und personelle Ressourcen wie auch Aufmerksamkeit. Zu viele Bausteine gleichzeitig lassen sich nicht mit hoher Qualität realisieren. Drei bis fünf Bausteine als Kernelemente sind ein guter Startpunkt, weitere Bausteine lassen sich bei Bedarf unproblematisch andocken. Die Kernbausteine sollten in der Lage sein, die Wirtschaftlichkeit des Kooperationsortes sicherzustellen.

# Wichtigste Bausteine

## Coworking

- ▶ Kernbaustein von Kooperationsorten, bestehend aus Arbeitsplätzen und Gemeinschaftsflächen

### Relevanz / Nutzen

- ▶ Zentrale Umsatzsäule
- ▶ Wichtiges Community-Element
- ▶ Große Relevanz für die Ortsgesellschaft (Pendler\*innen, Treffpunkt)

### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: ca. 15 qm pro Arbeitsplatz (inkl. Gemeinschafts- und Flurflächen), mind. 6 – 8 Arbeitsplätze
- ▶ Personalaufwand: Reinigung und Instandhaltung, Community Management, alles andere digitalisierbar
- ▶ Investitionsbedarf: ca. 1.200 – 1.500 € pro Arbeitsplatz (Ausstattung)
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: Arbeitsplätze mit elektrisch höhenverstellbaren Schreibtischen, 1 – 2 Bildschirmen, Tastatur, Maus, USB-Dockingstation.

## Meetingraum

- ▶ Meetingräume können bei hoher Attraktivität guten Zusatzumsatz bringen und Menschen in die Arbeitsbereiche locken.

### Relevanz / Nutzen

- ▶ Gut für den Umsatz
- ▶ Schafft einen lebendigen Coworking Space

### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: 20 – 30 qm, evtl. auch etwas größer
- ▶ Personalaufwand: Reinigung und Unterhalt
- ▶ Investitionsbedarf: < 5.000 € (Tische, Stühle, Moderationstechnik, Präsentationstechnik, evtl. Smart Board o.ä.)
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: modernste Moderations- und Präsentationstechnik

## Veranstaltungsfläche

- ▶ Fläche für Veranstaltungen beinahe jeder Art (geschäftliche, private, öffentliche, kulturelle)

### Relevanz / Nutzen

- ▶ Hohe Umsatzrelevanz
- ▶ Bringt Leben und viele verschiedene Menschen in den Kooperationsort
- ▶ Belebt die Kommune

### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: ca. 50 – 200 qm
- ▶ Personalaufwand: Reinigung und Instandhaltung, vor allem aber Vermarktung und Vor- und Nachbereitung (z. B. Bestuhlung)
- ▶ Investitionsbedarf: ca. 100 € pro Sitzplatz in Reihenbestuhlung (Stühle) bzw. zusätzlich 150 € pro Sitzplatz in Parlamentarischer Bestuhlung (Tische) zzgl. Tagungstechnik wie Beamer, Ton- und Lichttechnik (ca. 5.000 – 15.000 €)
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: abhängig von Immobilie

## Gastronomie / Café / Catering

- ▶ Ein Verpflegungsangebot ist essenziell und kann vom Convenience Automaten bis zum Restaurant reichen.
- ▶ Automaten und Selbstbedienungscafé sind wenig personalintensiv
- ▶ Alle anderen Varianten erfordern hohe Frequenz, aktiv gestaltende Gastronomen und funktionierende Konzepte, eine entsprechend attraktive Gestaltung

### Relevanz / Nutzen

- ▶ Durch den Kooperationsort kann der Betrieb eines gastronomischen Angebots auch an Standorten attraktiv sein, an denen das bisher nicht der Fall war.

### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: abhängig vom Angebot, am besten auch Außenflächen
- ▶ Personalaufwand: abhängig vom Betriebsmodell
- ▶ Investitionsbedarf: je nach Betriebsmodell (geschätzt 600 – 1.500 € pro qm)
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: abhängig vom Betriebsmodell

### Beratungsort

- ▶ Ort für beratende Institutionen (Kammern, Landkreis, Region, Arbeitsagentur, etc.)
- ▶ Beratungsraum und kleine Zusatzfläche können an mehrere Einrichtungen vermietet werden

#### Relevanz / Nutzen

- ▶ Stabiler Basisumsatz

#### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: kleiner Beratungsraum (ca. 10 qm)
- ▶ Personalaufwand: keiner, Nutzung des Raums digital buchbar, Flyer-Auslagen werden von auslegenden Einrichtungen gepflegt und bestückt
- ▶ Investitionsbedarf: < 1.000 €
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: Flyer-Auslage, evtl. Bildschirm, um Belegung und Angebote anzuzeigen

### Kinderbetreuung

- ▶ Integriertes oder angedocktes KiTa-/KiGa-/Tageselternangebot

#### Relevanz / Nutzen

- ▶ Erleichtert es Coworker\*innen, den Kooperationsort intensiv zu nutzen und Beruf und Familie besser vereinbaren zu können
- ▶ Wege werden deutlich reduziert
- ▶ Ansprechender Umsatz ist zu erwarten
- ▶ Angebot ergänzt das Kinderbetreuungsangebot auch für die Ortsgemeinschaft

#### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: ab 20 qm je nach Umfang
- ▶ Personalaufwand: Betreuungspersonal, Reinigung und Unterhalt
- ▶ Investitionsbedarf: abhängig von genauer Nutzung
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: erfordert meist kindgerechte Toiletten; KiTa/KiGa benötigen umzäunten Außenbereich

### Fitnessbereich

- ▶ Minifitnessstudio, ggf. in Kooperation mit größerem Studio im weiteren Umland
- ▶ Ist ohne relevanten personellen Aufwand anbietbar

#### Relevanz / Nutzen

- ▶ Kann umsatzrelevant sein
- ▶ Bindet Ortsgemeinschaft ein
- ▶ Reduziert PKW-Fahrten
- ▶ Wertvolles Zusatzangebot für Coworker\*innen

#### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: einzelner Raum, in der Regel 20 – 30 qm, im Optimalfall kleine Umkleidemöglichkeit und Dusche (ca. 15 – 20 qm)
- ▶ Personalaufwand: in der Regel nur Reinigung, Einweisung kann in betreibendem Fitnessstudio erfolgen, Gerätebedienung erfolgt digitalisiert
- ▶ Investitionsbedarf: erfolgt durch das Fitnessstudio
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: evtl. Umkleide und Dusche (kann auch von Coworker\*innen genutzt werden)

### Tipps

- ▶ Jeder einzelne Baustein muss vermarktet und mit Leben gefüllt werden. Dazu sind in aller Regel für jeden Baustein gesonderte Maßnahmen erforderlich.



## Kino

- ▶ Ein kommunales oder ehrenamtlich betriebenes Kino oder ein Open Air Kino Angebot im Sommer wirken belebend. Als Kinoraum kann u. U. ein normaler Veranstaltungsraum genutzt werden.

### Relevanz / Nutzen

- ▶ Kann durch zusätzliche Auslastung zum Grundumsatz beitragen
- ▶ Wirkt sich positiv auf die Ortsgemeinschaft aus
- ▶ Ist ein attraktives Community-Angebot

### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: vorhandener Veranstaltungsraum kann bei guter Verdunkelungsmöglichkeit und Medientechnik mitgenutzt werden; sonst ca. 80qm
- ▶ Personalaufwand: eine Person während der Veranstaltungen sollte genügen
- ▶ Investitionsbedarf: meistens 5.000 – 15.000 €
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: Medien- und Verdunklungstechnik

## Kommunales Innovationslabor

- ▶ Hier werden Ideen für die Weiterentwicklung der Kommune zusammen mit Bürger:innen und anderen betroffenen Akteuren wie zum Beispiel Unternehmen oder Vereinen entwickelt. Im Fokus stehen u.a. Digitalisierung, Beteiligung und Lebensqualität.

### Relevanz / Nutzen

- ▶ Die Kommune sollte sinnvollerweise für Fläche und inhaltliche Betreuung bezahlen. Damit profitieren Umsatz, Community und die Ortsgemeinschaft gleichermaßen.

### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: ca. 20 – 40 qm, Mitnutzung Veranstaltungsraum
- ▶ Personalaufwand: je nach Intensität bis zu einer ganzen Stelle
- ▶ Investitionsbedarf: sehr gering (evtl. Material für z. B. LEGO® Serious Play)
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: Gestaltungs- und Moderationsmaterial



Ein guter Kooperationsort ist Anlaufpunkt für vielfältige lokale Interessengruppen.

## Tiny Housing / andere Wohnformen

- ▶ Die Kombination aus Arbeits- und Sozialort mit Wohnmöglichkeiten schafft einen komplett integrierten Lebensraum, der das Potenzial eines neuen, lebendigen Ortskerns hat. Tiny Housing beschreibt dabei sehr reduzierte Wohnformen, mit „anderen“ Wohnformen sind z.B. Mehrgenerationskonzepte, Baugemeinschaften und andere gemeint.

### Relevanz / Nutzen

- ▶ Steigern Gesamtwirtschaftlichkeit immens
- ▶ In der Regel gut für die Community und die Ortsgemeinschaft

### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: Vergleichbar mit Ferienwohnungen, eventuelle modulare Bauweise (z. B. Container) ermöglicht auch Auslagerung aus Kooperationsort auf bestehende Freiflächen
- ▶ Personalaufwand: nahezu keiner
- ▶ Investitionsbedarf: ca. 2.500 – 4.500 € pro Quadratmeter abhängig von Ausstattung und Bauweise
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: abhängig von Konzept

### Dienstleistungsangebote

- ▶ Fläche(n) für Dienstleistungsangebote wie Kosmetik, Physiotherapie, Allgemeinmedizinisches Angebot, Frisör, etc.
- ▶ Können auch als „Geteilte Flächen“, also als durch mehrere Nutzer\*innen gemeinsam genutzte Flächen gestaltet werden
- ▶ Management und Hygiene sind herausfordernd, aber lösbar

#### Relevanz / Nutzen

- ▶ Kann eine gute Grundmiete bringen

#### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: 1 – 3 Räume mit je 15 – 20 qm und guter öffentlicher Zugänglichkeit
- ▶ Personalaufwand: keiner, da externe Dienstleister\*innen
- ▶ Investitionsbedarf: variiert stark je nach Ausstattungsbedarf
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: abhängig von der genauen Nutzung

### Galerie

- ▶ Vorhandene offene Räume für Kunstausstellungen oder kommerziell als Galerie nutzen

#### Relevanz / Nutzen

- ▶ Bringt Frequenz und hat mittleres Umsatzpotenzial

#### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: kein zusätzlicher wenn bestehende Flächen genutzt werden können
- ▶ Personalaufwand: aufhängen und pflegen von Ausstellungsstücken, Event-Organisation
- ▶ Investitionsbedarf: sehr gering, ggf. zusätzliche Sicherheitsmerkmale
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: Wand-/Flurflächen mit Aufhäng-/Aufstellmöglichkeiten

### Gemeinschaftsgarten

- ▶ Gemeinsame Nutzung von Gartenflächen durch Coworker\*innen und Ortsbewohner\*innen

#### Relevanz / Nutzen

- ▶ Bringt Menschen zusammen und mehr Leben in Kommune und Kooperationsort

#### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: Außenfläche und evtl. kleiner Geräteraum, kann auch Gartenhaus sein
- ▶ Personalaufwand: sehr gering
- ▶ Investitionsbedarf: sehr gering, evtl. Beet-einfassung, Bewässerungsanschluss
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: keine

### Tipp

- ▶ Wenn Nutzungen mit (öffentlichem) Besuchsverkehr geplant sind, ist es wichtig, zum Beispiel an separate Toilettenanlagen, die schlüsselunabhängige Zugänglichkeit, Sicherung vor Vandalismus, Müllentsorgung, Besucherführung durch z.B. Schilder und ähnliches zu denken.

### Kulturfläche

- ▶ Bestehende Flächen können vor allem in Abendstunden oder an Wochenenden für kulturelle Angebote (Musik, Theater, Lesungen, etc.) genutzt werden.

#### Relevanz / Nutzen

- ▶ Umsatz wird mit Kulturflächen meist nicht viel gemacht
- ▶ Wirkt positiv auf die Ortsgemeinschaft und Community und erhöht Bekanntheitsgrad des umsatzrelevanten Angebots

#### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: ca. 60 – 100 qm
- ▶ Personalaufwand: für die Veranstaltungen sowie Vor- und Nachbereitung
- ▶ Investitionsbedarf: in der Regel sehr gering, evtl. Licht- und Tontechnik
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: keine

### Nahversorger / Eckladen / Kiosk

- ▶ Kann ein Versorgungsangebot in den ländlichen Raum bringen, welches dort nicht mehr vorhanden ist. Organisationsform kann z. B. Genossenschaft sein. Denkbar ist auch eine Abholstation eines regionalen Lebensmitteleinzelhändlers, der täglich vorbestellte Waren liefert.

#### Relevanz / Nutzen

- ▶ Ein Umsatzbringer für die Fläche
- ▶ Wichtig für die Ortsgemeinschaft

#### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: 15 qm (Abholstation) – 250 qm (vollwertiger Nahversorger inkl. Lager)
- ▶ Personalaufwand: je nach Umfang 0 – 5 Vollzeitäquivalente
- ▶ Investitionsbedarf: zwischen wenigen 1.000 € und knapp 100.000 €
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: abhängig von der genauen Ausgestaltung



### Offenes Atelier

- ▶ Atelierflächen, die von Künstler\*innen und Hobbykreativschaffenden gemeinsam nutzbar sind
- ▶ Kann mit der Galeriefunktion kombiniert werden

#### Relevanz / Nutzen

- ▶ Kaum umsatzrelevant
- ▶ Gut für Community und Ortsgemeinschaft

#### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: 20 – 30 qm mit Tageslicht
- ▶ Personalaufwand: Reinigung, sonst von Nutzer\*innen
- ▶ Investitionsbedarf: einige Tische und Stühle sowie passender Bodenbelag
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: sehr robust, insb. der passende Bodenbelag

**Poststelle  
Paketlieferadresse  
Virtueller Unternehmenssitz  
Postfiliale  
Ort für sonstige Logistik**

Verschiedene Dienstleistungen möglich:

- ▶ Virtueller Unternehmenssitz (Büroschrift)
- ▶ Paketannahme
- ▶ Postfiliale
- ▶ Postservice für Coworker:innen und andere Unternehmen
- ▶ Liefer- und Abholort für Gemüseboxen, Solidarische Landwirtschaft oder Supermarktlieferung (s. auch Nahversorger)

**Relevanz / Nutzen**

- ▶ Kann – abhängig von der Nachfrage – finanziell ein lukrativer Zusatzumsatz sein
- ▶ Wirkt sich als zusätzliches Angebot des täglichen Bedarfs positiv auf Ortsgemeinschaft aus

**Anforderungen**

- ▶ Raumbedarf: 10 – 30 qm
- ▶ Personalaufwand: je nach Angebot sehr gering (Packstation oder ähnliches) bis sehr hoch (Postfiliale)
- ▶ Investitionsbedarf: abhängig von genauem Angebot
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: möglichst zeitunabhängig zugänglich
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: Gestaltungs- und Moderationsmaterial

**Touristische Anlaufstelle**

- ▶ Von der Touristinformation über den Ausgangspunkt für Touren bis zum (Mini-) Museum sind verschiedene touristische Konzepte möglich.

**Relevanz / Nutzen**

- ▶ Bringt Menschen in den Kooperationsort und in die Kommune und schafft Frequenz und Sichtbarkeit
- ▶ Generiert stabilen Grundumsatz

**Anforderungen**

- ▶ Raumbedarf: je nach Angebot 10 – 200 qm
- ▶ Personalaufwand: abhängig von Angebot, im Regelfall aber nur Reinigung und Instandhaltung, alles andere digitalisierbar
- ▶ Investitionsbedarf: je nach Angebot zwischen wenigen 1.000 € und mehreren 10.000 €
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: abhängig von Angebot

**Vereine**

- ▶ Flächen für die Nutzung durch Vereine als Büro oder Sitzungsort

**Relevanz / Nutzen**

- ▶ Bringt Menschen in den Kooperationsort
- ▶ Hilft bei der Belebung der Kommune

**Anforderungen**

- ▶ Raumbedarf: 20 – 50 qm für Vereinsversammlungen, Mitnutzung von Meeting-/ Veranstaltungsflächen, evtl. Vereinsbüros (ca. 10 – 20 qm pro Büro)
- ▶ Personalaufwand: Reinigung und Instandhaltung, alles andere ist digitalisiert.
- ▶ Investitionsbedarf: sehr gering
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: keine

### Geteilte Werkstatt

- ▶ Werkstattfläche und Maschinenpark werden durch mehrere, in der Regel professionelle Handwerker\*innen (z. B. mehrere selbständige Schreiner\*innen) gemeinsam genutzt.

#### Relevanz / Nutzen

- ▶ Erhöht Umsatz pro zusätzlicher Werkstatt
- ▶ Steigert Frequenz
- ▶ Steigert Zusammenhalt

#### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: mind. 20 qm, meist 40 – 100 qm
- ▶ Personalaufwand: Reinigung; Betreuung oft ehrenamtlich
- ▶ Investitionsbedarf: je nach Ausstattung zwischen wenigen 1.000 € und mehreren 10.000 €
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: je nach Bedarf an entsprechenden Maschinen

### Team-Büros

- ▶ Büroflächen für Teams aus bis zu fünf Personen ergänzen das Coworking-Angebot und eröffnen eine weitere Zielgruppe, die dann auch konstant im Kooperationsort arbeitet.

#### Relevanz / Nutzen

- ▶ Umsatzrelevant
- ▶ Wichtig für das Communitybuilding

#### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: ca. 15 – 50 qm pro Büro
- ▶ Personalaufwand: kein gesonderter, alles digitalisiert
- ▶ Investitionsbedarf: Ausstattung ca. 1.200 – 1.500 € pro Arbeitsplatz zzgl. Metaplanwände und Moderationsmaterial
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: keine besonderen



### Weiterbildungen

- ▶ Weiterbildungsangebote erhöhen die Auslastung von Meeting-Bereichen und bringen meist aus größerem Umkreis Menschen an den Kooperationsort.

#### Relevanz / Nutzen

- ▶ Mittlere Umsatz- und Community-Relevanz

#### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: kein gesonderter
- ▶ Personalaufwand: bei externen Anbieter\*innen kein gesonderter
- ▶ Investitionsbedarf: keiner
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: keine

### Hackspace

- ▶ Auf IT-Lösungen ausgerichtete „Bastelwerkstatt“, die u.a. von Vereinen, für Events, von Schulen und von der VHS genutzt werden kann.

#### Relevanz / Nutzen

- ▶ Durch wiederkehrende Nutzer\*innen wird die Community gestärkt und bereichert.
- ▶ Bringt nicht viel Umsatz, wohl aber Austausch

#### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: mind. 20 qm, meist 30 – 50 qm
- ▶ Personalaufwand: Reinigung; Betreuung oft ehrenamtlich
- ▶ Investitionsbedarf: je nach Ausstattung zwischen wenigen 1.000 € und mehreren 10.000 €
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: je nach Bedarf an IT-Infrastruktur und Bastelinfrastruktur

### Online-Netzwerk und Experten-/Wissensplattform

- ▶ Einbindung in ein regional zu entwickelndes Serviceangebot, welches Leistungen für Unternehmen, Wissen für Gründer\*innen und Zugang zu Innovationskompetenz für junge und etablierte Unternehmen anbietet und die Nutzer\*innen verschiedener Kooperationsorte miteinander verknüpft.

#### Relevanz / Nutzen

- ▶ Vor allem relevant für die Community

#### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: keiner
- ▶ Personalaufwand: nur auf regionaler Ebene
- ▶ Investitionsbedarf: nur auf regionaler Ebene
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: keine

### Maker Space / Maschinenpark

- ▶ Auf moderne Produktionsmethoden (z. B. 3D-Druck) ausgerichtete „Bastelwerkstatt“, die u. a. von Vereinen, für Events, von Schulen und von der VHS genutzt werden kann.

#### Relevanz / Nutzen

- ▶ Bringt nicht viel Umsatz
- ▶ Bringt zusätzliche Nutzer\*innen in den Kooperationsort
- ▶ Durch wiederkehrende Nutzer\*innen wird die Community gestärkt und bereichert.

#### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: mind. 20 qm, meist 30 – 50 qm
- ▶ Personalaufwand: Reinigung; Betreuung oft ehrenamtlich
- ▶ Investitionsbedarf: je nach Ausstattung zwischen wenigen 1.000 € und über 100.000 €
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: je nach Bedarf an attraktivem Maschinenpark

### **Virtuelles Incubation / Acceleration Programm für Gründungen**

- ▶ Einbindung in ein regional zu entwickelndes oder vorhandenes Programm, welches Gründungen strukturiert begleitet und mit höherer Wahrscheinlichkeit erfolgreich macht.

#### **Relevanz / Nutzen**

- ▶ Vor allem für die Community relevant

#### **Anforderungen**

- ▶ Raumbedarf: Meeting-Raum oder Team-Büro, manchmal Veranstaltungsfläche
- ▶ Personalaufwand: keiner vor Ort
- ▶ Investitionsbedarf: keiner vor Ort
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: keine

### **VR-Bereich oder ähnliches**

- ▶ Mit Virtual Reality (VR), Augmented Reality (AR) oder anderen Hightech-Angeboten lassen sich Unternehmenskund:innen und Start-ups gewinnen. Diese Flächen können zur Visualisierung von Prozessen, Produkten oder ganzen Gebäuden, für Weiterbildungen oder zur Steuerung von Produktionsanlagen über Distanz genutzt werden.

#### **Relevanz / Nutzen**

- ▶ Kann umsatzrelevant sein
- ▶ Bringt Sichtbarkeit und Menschen an den Kooperationsort

#### **Anforderungen**

- ▶ Raumbedarf: ca. 15 – 35 qm
- ▶ Personalaufwand: in der Regel keiner, evtl. etwas Betreuung; Reinigung
- ▶ Investitionsbedarf: mehrere 10.000 €
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: VR-/AR-Infrastruktur



### Copyshop

- ▶ Vorhandene Kopiermöglichkeiten als Service auch öffentlich anbieten
- ▶ Geringer Aufwand

#### Relevanz / Nutzen

- ▶ Geringer Zusatzumsatz
- ▶ Vor allem in Mittelzentren relevant

#### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: möglichst offener Zugang zum Kopierer, kleiner Raum
- ▶ Personalaufwand: im Optimalfall keiner, da per App bedienbar
- ▶ Investitionsbedarf: sehr gering, entsprechendes Kopiergerät sollte leasingfähig sein
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: sehr gutes, per App bedienbares Kopiergerät

### Ferienwohnungen

- ▶ Gut zu betreuendes Zusatzangebot (Management, Zugangssystem, Reinigungskraft, etc.) und Workation-Angebot

#### Relevanz / Nutzen

- ▶ Kann bei guter Lage, Ausstattung und Vermarktung starker Umsatzbringer sein

#### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: ca. 35 – 80 qm pro Ferienwohnung, bei Einzelzimmern ab 20 qm
- ▶ Personalaufwand: Reinigung und Instandhaltung, alles andere ist digitalisierbar
- ▶ Investitionsbedarf: ca. 15.000 – 30.000 € für Innenausbau inkl. Vollaussattung
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: voll digitalisiertes Buchungs- und Zugangs-Management und voll ausgestattete Apartments

### Fahrradverleih

- ▶ Angebot richtet sich zumeist an Tourist:innen oder Coworker:innen von außerhalb
- ▶ Variante: Lastenräder für Nutzer\*innen aus Quartier oder Kommune anbieten

#### Relevanz / Nutzen

- ▶ Bringt etwas Umsatz
- ▶ Relevanz stark abhängig von der Lage

#### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: vor allem Außenstellplätze, je nach Angebot auch abschließbare und wettergeschützte Unterstellmöglichkeiten
- ▶ Personalaufwand: gering, kann von einem flächendeckenden Fahrradverleihanbieter bedient werden
- ▶ Investitionsbedarf: je nach Umfang 500 – 10.000 € für die Fahrradständer
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: überdachte Fahrradständer mit Stromanschluss



## Trainings / Coachings

- ▶ Besondere Trainings und Coachings locken Teilnehmer\*innen auch aus größerer Entfernung an. Die Ausgestaltung muss individuell zum Kooperationsort und seinem Umfeld passen (z. B. attraktiver Außenbereich, Kletterwand, einzigartig gestalteter Event-Bereich, tiergestützte Trainings, etc.).

### Relevanz / Nutzen

- ▶ Gute Umsätze lassen sich generieren

### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: Nutzung bestehender Bereiche (z. B. Event) oder spezielle Flächen innen (30 bis 100 qm) wie außen
- ▶ Personalaufwand: Reinigung und Instandhaltung sowie Vermarktung und inhaltlicher Betrieb
- ▶ Investitionsbedarf: je nach Angebot zwischen wenigen 1.000 € und mehreren 10.000 €
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: abhängig vom Angebot

## Wohnmobilstellplätze

- ▶ Angebot einfacher Stellplätze für Wohnmobile, ggf. kombiniert mit einem Arbeitsplatz. Damit wird vor allem die Zielgruppe Workation angesprochen.

### Relevanz / Nutzen

- ▶ Einfacher Zusatzumsatz vor allem für die Monate März bis Oktober
- ▶ Geringer Community-Effekt
- ▶ Geringer Ortsgemeinschaftseffekt

### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: Außenflächen
- ▶ Personalaufwand: sehr gering (Platzinstandhaltung, automatisierte Buchung und Berechnung)
- ▶ Investitionsbedarf: ca. 2.500 € pro Platz
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: befestigte, aber möglichst nicht versiegelte Außenfläche, Stromanschluss, ggf. Wasser- und Entsorgungsangebot



### Jugendort

- ▶ Räume (z. B. Außenbereich) können für Jugendliche gestaltet und angeboten werden
- ▶ Separate Räume erleichtern den Unterhalt deutlich

### Relevanz / Nutzen

- ▶ Je mehr Leben am Kooperationsort herrscht und für je mehr Alters- und Zielgruppen er eine Anlaufstelle ist, desto besser wird seine Wirkung für die Ortsgemeinschaft.

### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: Raum ab 25 qm
- ▶ Personalaufwand: ggf. Betreuung durch Jugendsozialarbeit, sonst Selbstorganisation
- ▶ Investitionsbedarf: gering
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: robuste Einrichtung

### Selbsthilfwerkstatt

- ▶ Werkstatt für die Reparatur von kaputten Gegenständen, insb. Fahrrädern

### Relevanz / Nutzen

- ▶ Wenigumsatzrelevant
- ▶ Unter Umständen attraktives Angebot für die Ortsgemeinschaft

### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: mind. 20 qm, meist 30 – 50 qm
- ▶ Personalaufwand: Reinigung; Betreuung oft ehrenamtlich
- ▶ Investitionsbedarf: je nach Ausstattung zwischen wenigen 100 € bis wenigen 10.000 €
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: abhängig vom Angebot (Werkzeug/Werkstatteinrichtung)

### Pop-up Store

- ▶ Ladenflächen oder ähnliches können – Besuchergrundfrequenz vorausgesetzt – als Pop-up Store oder Shared Store genutzt werden. Dort können neue Produkte und Dienstleistungen im direkten Kundenkontakt getestet werden.

### Relevanz / Nutzen

- ▶ Nur geringe Umsatzrelevanz
- ▶ Stark belebende Wirkung auf den Ort

### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: 20 – 50 qm
- ▶ Personalaufwand: vor allem bei den Pop-up-Nutzer\*innen, aber Kuratieren des Angebots und „Vernissage“ bzw. „Finissage“ sind aufwändig
- ▶ Investitionsbedarf: sehr gering
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: keine

### Textilreinigung / Wäscheservice

- ▶ In Kooperation mit einer Textilreinigung oder Wäscherei kann ein Wäscheservice eingerichtet werden.

#### Relevanz / Nutzen

- ▶ Wenig umsatzrelevant
- ▶ Unter Umständen attraktives Angebot für die Ortsgemeinschaft

#### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: wenige Quadratmeter
- ▶ Personalaufwand: im Regelfall keiner, wenn gut digitalisiert
- ▶ Investitionsbedarf: sehr gering
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: möglichst zeitunabhängig zugänglich

### Verschenkeladen

- ▶ Fläche, auf der zu verschenkende Gegenstände von Büchern über Kleidung bis hin zu Haushaltsgegenständen abgegeben und abgeholt werden können.

#### Relevanz / Nutzen

- ▶ Bringt Menschen zusammen
- ▶ Öffnet den Kooperationsort für alle

#### Anforderungen

- ▶ Raumbedarf: 10 – 25 qm
- ▶ Personalaufwand: Reinigung, Rest meistens ehrenamtlich
- ▶ Investitionsbedarf: sehr gering, einige Regale und Kleiderständer
- ▶ Besondere Ausstattungsmerkmale: einfache Zugänglichkeit





## Steckbrief Kooperationsort

- ▶ Nudelfabrik Zeitz
- ▶ Neue Werkstaße. 4,  
Paul-Rohland-Str. 7, 06712 Zeitz
- ▶ Fertigstellung: 2017 - 2030
- ▶ Betreiber\*in:  
Birgit & Mathias Mahnke
- ▶ Angebote: Themenbereich Kunst,  
Virtual Reality, Startups – dafür:  
Künstlerresidenzen, Ateliers, CoWork,  
Workshops, Bootcamp, Kulturveranstaltungen,  
Hackerton, Creative Labs, Netzwerktreffen,  
Büros, Ausstellungen, VR-Schulungen,  
IT-Entwicklungsprojekte, Gaming, Loft-Ferienwohnungen,  
Startup-Projekte

### Besonderheiten

In der Nudelfabrik Zeitz entsteht eine ganze „Dorf-gemeinschaft“ aus Künstler\*innen & Technolog\*innen auf einem Industrieareal mit einem grünen Hof als „Dorfplatz“ in der Mitte.

### Vision

Besonders an der Nudelfabrik Zeitz ist die Mischung aus Kunst & Zukunftsthemen an einem Sehnsuchts-ort mit Großstadtanbindung. Der Ort soll in den nächsten Jahren zunehmend an Relevanz gewinnen und in den Fokusbereichen VR & Kunst auch inter-national auf der Landkarte erscheinen. Die derzeit genutzten 2.000 qm sollen sich sukzessive in die vor-handene Potenzialfläche von weiteren 12.000 qm vor Ort entwickeln und parallel in die weiteren designierten Kreativorte im Umfeld wirken: Alte Zulassungsstelle & Zitza-Werke.

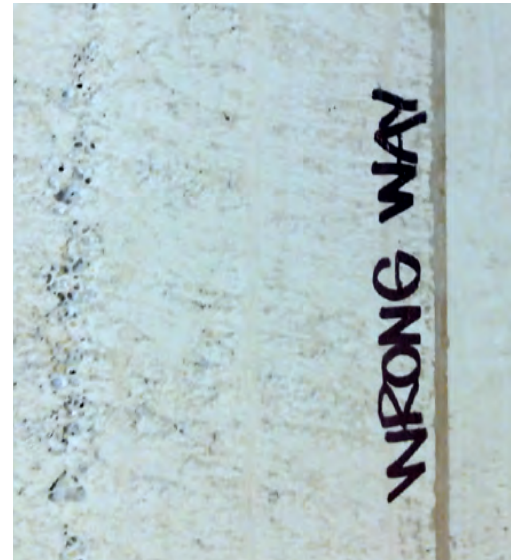
„Gehen Sie mit Ihren Visionen nicht zum Arzt, sondern verfolgen Sie sie hartnäckig weiter.“, sagt Mathias Mahnke, Betreiber der Nudelfabrik Zeitz.

# Partner\*innen-Management

**Während der Entwicklung und des Aufbaus eines Kooperationsortes ist der richtige Umgang mit den beteiligten Partner\*innen von großer Bedeutung.**

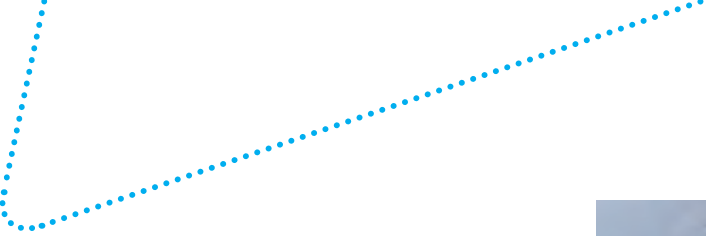
Unter Partner\*innen sind nicht nur die tragenden Aktiven eines jeden Kooperationsortes zu verstehen, sondern alle Menschen, die zum Gelingen eines solchen Ortes beitragen. Das sind Planer\*innen und Berater\*innen genauso wie die Mitglieder der beteiligten Gremien und die Angehörigen der Kommunalverwaltung. Dazu gehören aber auch Netzwerkakteur\*innen wie regionale Wirtschaftsförderungen, andere Kooperationsorte, Ansprechpartner\*innen bei Hochschulen, Vereine und viele mehr. Einige davon sind zukünftige Nutzer\*innen, andere wichtige Multiplikator\*innen, Impulsgeber\*innen oder Fördermittelgeber\*innen.

Über den meist mehrjährigen Prozess des Aufbaus eines Kooperationsortes hinweg gilt es, das Partner\*innennetzwerk sukzessive auszubauen. Die Vorfreude auf den Kooperationsort, die einmal entfacht wurde, muss damit über einen langen Zeitraum hochgehalten und im besten Fall gesteigert werden.



## **Tipp:**

Laden Sie Partner\*innen und andere „Betroffene“ wie z. B. Anwohner\*innen regelmäßig zu Informationstreffen – am besten vor Ort – ein. Dabei lässt sich zeigen, wo das Vorhaben aktuell steht und vor allem was auf die Partner\*innen und die Anwohner\*innen zukommt. Damit lassen sich Hürden frühzeitig entdecken und alle Beteiligten in die Lösungsfindung und den Kommunikationsprozess einbinden.



Der Schlüssel zu einem erfolgreichen Partner:innen-Management liegt in der Kommunikation. Je mehr, intensiver und aktueller Entwicklungen oder auch mal Nicht-Entwicklungen kommuniziert werden, desto eher ziehen Partner:innen mit und desto wahrscheinlicher werden Lösungen für Hindernisse und Herausforderungen gefunden.

Der gesamte Kommunikationsprozess ist umso erfolgsversprechender, je transparenter er gestaltet wird. Das Partner:innen-Management ist nicht nur das Training für das spätere Community Management, es stellt auch die entscheidenden Weichen für den Kooperationsort. Gelingt es, möglichst viele Menschen auf die gemeinsame Reise mitzunehmen, wird es möglich sein, einen lebendigen Kooperationsort aufzubauen.



### **Hinweis zur Pressearbeit:**

Lokale und regionale Medien berichten im Regelfall über entstehende und aktive Kooperationsorte, weil diese Stoff für immer neue Berichte und Narrative bieten. Kommunizieren Sie Journalist\*innen also nicht nur informative Pressemitteilungen, sondern bieten sie ihnen immer wieder neue, interessante Geschichten an. Auch hier gilt: Transparenz und Offenheit sind in aller Regel die beste Strategie. Je konkreter sich die Einzelgeschichten um Personen oder kleine Gruppen drehen, desto besser ist es. Solche konkreten Geschichten sind vor allem für lokale Medien die inhaltlich spannendsten.

# Community Management

**Wenn das Partner\*innen-Management schon gut funktioniert, wird auch das Community Management gelingen.**

Diese Aufgabe auf die leichte Schulter zu nehmen, wäre allerdings fahrlässig. Über die Jahre wird sich im Kooperationsort eine eigene Kultur entwickeln. Je aktiver und kollaborativer diese Kultur ist, desto lebendiger ist der Kooperationsort. Die Weichen dafür werden mit dem Partner\*innen-Management und in den ersten fünf der sieben Phasen gestellt.

## Das Community Management umfasst mehrere Aspekte:

- ▶ **Nutzer\*innenbetreuung:** Die einzelnen Nutzer\*innen und Nutzungsgruppen eines Kooperationsortes werden häufig im „1 zu 1“ betreut. Ein regelmäßiger Verweis auf FAQs oder ähnliches reicht nicht aus. Persönliche Gespräche müssen möglich sein. Dabei gilt es, für Fragen ansprechbar zu sein, Sorgen und Nöte herauszuhören (eventuell auch Lösungsansätze zu finden) und die Bedürfnisse immer wieder neu zu erfassen. Es ist wichtig, Zeit für kurze Gespräche oder ein Kaffee-Treffen zu haben. Einiges davon kann virtuell erfolgen, mindestens wöchentlich sollte ein\*e Community Manager\*in aber vor Ort sein.







- ▶ **Vernetzungsförderung:** Leben entsteht in einem Kooperationsort aus dem Miteinander, nicht aus dem Nebeneinander. Die Möglichkeit zum Austausch muss durch die Räumlichkeit und die Einrichtung gefördert werden, zum Beispiel mit gemütlichen Aufenthaltsbereichen und einer guten Kaffeemaschine. Wenn der Kooperationsort nur Einzelarbeiter\*innen beherbergt, ohne dass es gelingt, eine Verknüpfung zwischen diesen herzustellen, wird er nicht als große Bereicherung, sondern als simpler Arbeitsort ohne Mehrwert wahrgenommen. Zueinander passende Nutzer\*innen (inhaltliche Überschneidungen, Berührungspunkten, etc.) müssen zusammen und ins Gespräch gebracht werden. Dafür ist die Nutzer\*innenbetreuung die wichtigste Basis. Die dort gewonnenen Informationen sind eine gute Grundlage für die Vernetzungsförderung.

Planen Sie bei der Gestaltung bewusst Orte für den persönlichen Austausch und der Begegnung ein.

# Community Management

- ▶ **Belebung:** Die Lebendigkeit eines Kooperationsortes rührt nicht nur von den einzelnen Nutzer\*innen und deren Vernetzung, sondern auch davon, dass er immer wieder neue Impulse erfährt. Die Aufgabe des Managements ist es deshalb, solche Impulse zu finden und aufzugreifen. Das geschieht zum Beispiel über den Austausch mit anderen Kooperationsorten, die Gespräche mit Nutzer\*innen und die laufende Repräsentation des Kooperationsortes nach außen (s. Außenwirkung). Neue Ideen, neue Bausteine und vor allem neue Nutzer\*innen sind der Schlüssel zu einem lebendigen Kooperationsort. Dabei geht es nicht darum, die Community im Kooperationsort konstant zu überreizen, sondern gezielt ab und an neue Impulse zu setzen.
- ▶ **Mehrwerte:** Ein Kooperationsort wird für potenzielle Nutzer\*innen umso attraktiver, je mehr er Werte jenseits vom reinen Nutzungswert kreiert. Solche Mehrwerte können in Kundenempfehlungen, Mentoringbeziehungen, Skillsmeetings (s. Praxisidee), Vergünstigungen bei umliegenden Gastronom\*innen und anderen Dienstleister\*innen, Synergieeffekte wie zum Beispiel aus der Kombination Arbeitsplatz und Kinderbetreuungsplatz und vielen weiteren Ideen entstehen. Entscheidend für die richtige Kombination von Bausteinen ist es, mit seinen Nutzer\*innen zu sprechen und herauszuhören, welche Mehrwerte sie weiterbringen.
- ▶ **Außenwirkung:** Ein Kooperationsort sollte schnell eine positive Ausstrahlung entfalten. Dazu sind Sichtbarkeit in Medien und Öffentlichkeit, positive und tragfähige Geschichten und viele Menschen, die ihre Begeisterung nach außen tragen, von großer Bedeutung. Über das Internet, soziale Medien, die Presse und in realen Veranstaltungen zu kommunizieren und den Kooperationsort mit seinen Geschichten, Nutzer\*innen, Möglichkeiten und Mehrwerten vorzustellen, sind einige Möglichkeiten. Es zu schaffen, dass die Nutzer\*innen und Partner\*innen so begeistert sind, dass sie von sich aus den Kooperationsort kommunizieren und verbreiten, das ist das eigentliche Ziel. Das gelingt am besten, wenn die ersten vier Elemente des Community Management (Nutzer\*innenbetreuung, Vernetzungsförderung, Belebung, Mehrwerte) funktionieren.

# BAU MIT AN MEHR

# GEMEINSCHAFT

SCHALTE DEN FERNSEHER AUS  
GEHE VOR DIE TÜR  
KENNE DEINEN NACHBARN  
SCHAU AUF BEIM LAUFEN • GRÜSSE DIE LEUTE  
SETZ DICH AUF DEINE STUFEN  
PFLANZE BLUMEN  
GEHE IN DEINE BIBLIOTHEK  
SPIELE ZUSAMMEN MIT ANDEREN  
KAUFE BEIM HÄNDLER UM DIE ECKE  
TEILE MIT ANDEREN WAS DU HAST  
HILF EINEM ARMEN TIER • GÄRTNERE GEMEINSAM  
GEHE MIT DEINEN KINDERN IN DEN PARK  
UNTERSTÜTZE DIE ÖRTLICHE SCHULE  
REPARIERE ES, AUCH WENN DU ES  
NICHT KAPUTT GEMACHT HAST  
KOCHTE GEMEINSAM • EHRE DIE ÄLTESTEN  
HEBE MÜLL AUF • LIES GESCHICHTEN VOR  
TANZE AUF DER STRASSE  
SPRICH MIT DEINEM POSTBOTEN  
HÖR DEN VÖGELN ZU • BAU EINE SCHAUKEL AUF  
HILF MIT, ETWAS SCHWERES ZU TRAGEN  
TAUSCHE DEINE GEGENSTÄNDE MIT ANDEREN  
STARTE EINE TRADITION • STELLE FRAGEN  
BESCHÄFTIGE GELEGENTLICH JUNGE LEUTE  
ORGANISIERE EIN NACHBARSCHAFTSFEST  
BACKE MEHR UND VERSCHENKE ETWAS  
BITTE UM HILFE, WENN DU SIE BRAUCHST  
ÖFFNE DEINE ROLLLÄDEN • SINGE GEMEINSAM  
GIB DEINE FÄHIGKEITEN WEITER  
HOL DIR DIE NACHT ZURÜCK • DREH DIE MUSIK AUF  
MACH DIE MUSIK LEISER  
HÖRE ZU, BEVOR DU WÜTEND REAGIERST  
VERMITTLE IN EINEM KONFLIKT  
VERSUCHE DEN ANDEREN ZU VERSTEHEN  
LERNE AUS NEUEN, UNBEQUEMEN BLICKWINKELN  
ARBEITE MIT DARAN,  
DASS JEDER ANGEHÖRT WIRD

# Finanzierung & Förderung

Für die Finanzierung eines Kooperationsortes sind im Wesentlichen drei Kostenarten zu berücksichtigen:

- ▶ **Vorlaufkosten:** Für die Projektentwicklung sind Planungskosten und Aufwände für die bereits beschriebenen Prozesse von der ersten Initialzündung bis zum Start des laufenden Betriebs zu berücksichtigen. Für die Kalkulation lässt sich keine Faustregel angeben. Mit einem fünfstelligen Betrag ist in den meisten Fällen zu rechnen, bei der Entwicklung größerer Projekte wie zum Beispiel Konversionsobjekte sind auch sechs- oder sogar siebenstellige Beträge notwendig.
- ▶ **Investitionen:** Unter Investitionen sind vor allem die Kosten für den Kauf, den Umbau und die Ausstattung des Kooperationsortes zu verstehen. Sie liegen als Faustregel pro Quadratmeter zwischen 1.700 Euro (Container, wenig Ausstattung) und 4.000 Euro (sehr gutes bauliches Niveau mit entsprechender Ausstattung). Wenn auf Bestandsgebäude gesetzt wird, sind zwischen 2.500 Euro und 3.000 Euro pro Quadratmeter realistisch. Zu diesen Richtwerten kommen die Kosten für Grund und Boden hinzu.
- ▶ **Laufender Betrieb:** Hier sind die laufenden Kosten für Zins und Tilgung, die laufenden Objektkosten wie Miete und Nebenkosten sowie die Personalkosten die größten Posten, die es zu erwirtschaften gilt. Es kann davon ausgegangen werden, dass ein Kooperationsort mit weniger als 500 bis 600 Quadratmetern Fläche kaum in der Lage sein wird, sich selbst zu tragen, solange das Management nur für diesen Ort zuständig ist. Die Kosten für passende Communitymanager\*innen dürften zwischen 50.000 und 80.000 Euro pro Jahr liegen, die wiederum nur von großen Kooperationsorten oder von einem Verbund aus mehreren Kooperationsorten gemeinsam erwirtschaftet werden können.



# BÜRO FÜR MISCHENNUTZUNG

Bei der Frage, wie diese Kosten jeweils finanziert werden können, ist zuerst an potenzielle Investor\*innen zu denken. Das können zum Beispiel private Immobilieneigentümer\*innen sein, die eine langfristige und lebendige Nutzung für ihre Immobilie wünschen. Auch Kommunen können zu Investor\*innen in ihren eigenen Immobilien werden.

Oft sind aber keine solchen Geldgeber\*innen vorhanden und die kommunalen Töpfe nicht ausreichend gefüllt, um ein durchaus risikobehaftetes Projekt angehen zu können. Dann ist es wichtig, insbesondere zur Deckung der hohen Investitionskosten (bei bspw. 400 Quadratmetern ist mit gut 1,2 Mio. Euro zu rechnen) auf Fördermittel zuzugreifen. Mögliche Fördertöpfe sind aktuell die LEADER-Töpfe, die Strukturwandelförderung für das Mitteldeutsche Revier und gegebenenfalls weitere länderspezifische Förderungen. An dieser Stelle werden diese nicht im Einzelnen vorgestellt, da sich die Rahmenbedingungen häufig ändern.

A portrait of Gregor Roth, a man with dark, wavy hair and a mustache, smiling. He is wearing a blue button-down shirt. The background is a blurred outdoor setting with green foliage.

## Steckbrief Kooperationsort

- ▶ Freiraum – Kunst und Kulturbahnhof Tannepöls e.V.
- ▶ Tannepölser Straße 4A  
06780 Zörbig
- ▶ Gründung: 2019
- ▶ Betreiber\*in: Freiraum Kunst und Kulturbahnhof Tannepöls e.V.  
(Gemeinnütziger Verein)
- ▶ Angebote: Kulturveranstaltungen (Konzert-Reihe „Bahnhofsmusik“, Kino-Reihe, Theater), Ökologischer Nutzgarten, 2022 Kooperation mit dem Festival OSTEN / Kulturpark e.V. (Bahnhofsgebäude als Spielort des Festivals), Vermietung.

### Besonderheiten

Das Vereinsgebäude ist der ehemalige Bahnhof des Ortes Großzöberitz. Die Lage, unmittelbar neben den Bahnschienen, die nur noch für seltene Fahrten als Industriegleis genutzt werden, macht den besonderen Charme des Grundstücks aus. Das langgezogene, 6.000 qm große Grundstück mit zwei Lagerhallen, einem Schuppen und einem gut erhaltenen Nebengelass bietet Raum für Außenveranstaltungen, Gartengestaltung, Werkstätten und Labore.

### Vision

Der Freiraum Kunst Und Kulturbahnhof Tannepöls e.V. engagiert sich für die Sichtbarkeit von und Teilhabe an Kunst und Kultur im ländlichen Raum. Auf dem geschichtsträchtigen Bahnhofsgelände schafft der Verein Raum dafür, erhält und pflegt einen historischen Ort und schafft Austausch und Begegnung mit Menschen aus der Region. Entstehen soll langfristig ein Netzwerk aus regionalen, überregionalen und internationalen Kunst- und Kulturschaffenden, eingebettet in ein interdisziplinäres Labor an der Schnittstelle zu Wissenschaft, Handwerk, Technik, Natur- und Umweltschutz, das mit interessierter Öffentlichkeit in Dialog tritt.

Gregor Roth, Vorstand des Freiraum – Kunst und Kulturbahnhof Tannepöls ist überzeugt: „Man braucht einen langen Atem und Geduld, aber es lohnt sich!“

### Webseite

<https://bahnhof-tannepoels.jimdofree.com>

# Praxistipps

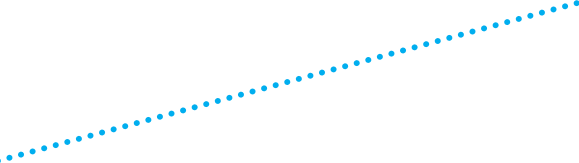
## ► Denk ans Internet

Eine schnelle Internetverbindung und flächendeckendes stabiles WLAN sind essenziell für jeden Kooperationsort. Je nach Größe des Kooperationsortes ist eine Geschwindigkeit zwischen 200 und 1.000 Mbit/s im Download und am besten auch im Upload wünschenswert. Am besten sind Glasfaseranschlüsse.

## ► Digitalisierung im Betrieb

Je weniger Handarbeit in administrativen Prozessen wie Zugangs- und Nutzer\*innenverwaltung steckt, desto stärker kann der Fokus auf das Community Management gelegt werden. Buchungen, Zugang und Abrechnungen sowie im besten Fall auch eine Tour durch den Kooperationsort sind idealerweise vollständig digitalisiert. Dazu gibt es Angebote wie DeskNow (mit dem Schließsystem von ILOQ) und Nexodus (mit mehreren Schließsystemvarianten). Die besten Produkte beinhalten Platz- und Raumbuchungslösungen, Kunden-Management, Ticketsystem für Veranstaltungen und mehr. Sie sind nicht besonders teuer (bis zu 2 Euro pro Nutzer\*in und Monat).





► **Kleinigkeiten mit großem Wert**

Kleinigkeiten wie im Preis inkludierter Kaffee, Tee und frisches Obst oder eine Gratulation zum Geburtstag machen einen Kooperationsort mit geringem Aufwand sehr viel sympathischer und attraktiver.

► **Community vor Space**

Die Community sollte im Aufbau sein, bevor der Kooperationsort an den Start geht. Damit wird der Kooperationsort selbst besser an die Bedürfnisse vor Ort angepasst und ist gleich zum Start voll und lebendig.

# Praxistipps

## ► Partner\*innen für die Auslastung

Es gibt Anbieter\*innen, die vor allem Coworking Spaces für geringe, rein erfolgsabhängige Gebühren oder im Rahmen von Mitgliedschaften mitverwalten. Dazu zählen unter anderem die Plattformen Avegoo, CoWorkLand, Bundesverband Coworking Spaces Deutschland e. V. (BVCS).



Vom 20.06. bis zum 02.07. machte der Bus Halt an 5 Stationen, um mit Unternehmen und Institutionen zu sprechen, die den Strukturwandel bereits erleben und gestalten. Vor welchen Herausforderungen stehen sie, was sind die wesentlichen Ressourcen der Region und welche Ideen gestalten sich jetzt für die Zukunft?



**Thema 4: Traditionelles Arbeits-Rhythmus (in Kooperation mit dem Umweltministerium und dem Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz)**  
**Biodiversität**  
 Die perfekte Überleitung für die nächste Station auf der Route des Kompetenzzentrums. Auf dem Gelände der Hochschule Anhalt in Köthen erläutern Jan Henrik Richter, Lotte von Förschberg, Transfer- und Innovationscenter der Hochschule und Sandra Dulau, ebenfalls Teil des Innovationscenter und Mitarbeiterin des Fachbereichs Landwirtschaft, Ökonomie und Landschaftsentwicklung, ihre Sicht auf den Wandel. „Zunahme und Diversität müssen zueinander noch besser zusammenwirken. Mit der guten Infrastruktur muss die Güte immer mitgeliefert werden.“ Ressourcenorientierung, komplementäre Verpackungen und Agrarökonomie sind nur ein paar der Zukunftsfelder für das BSW 2030. Auch die Stadt der Zukunft muss Biodiversität als Prinzip in ihrer Infrastruktur verankern. Beispielweise können Gebäudefassaden durch vertikale Begrünung von verschiedenen Arten als Lebensraum genutzt werden. Auch Bienen haben weiterhin eine der wichtigsten Ressourcen in der Region. Wie können Bienenkulturen als Energieerzeuger genutzt werden? Welche Trends durch digitale Assistenz geplanter Wirtschaftsvorgänge neues Lebensräume für Arten entstehen. Wie können wir aus Biodiversität und Strukturwandel zusammen? Als Anregung dazu beschreiben Richter, Lotte und Dulau den Kompetenzzentrums Team in Anhalt: Den Leitfaden „Artenvielfalt und Bunte blühende Wildblumenmatten richtig anlegen und pflegen“ mit dem Beteiligungs-Sammelplan.  
 \*Nach den gesetzlichen Bestimmungen der Fotokommission auf der Ausstellung von der Braunkohle bis spätestens 2019 erheben: [http://www.braunkohle.de/](#)

## ► Achtung: Geldwäschegesetz

Kooperationsorte sind verpflichtet, bei den Nutzer\*innen, die ihre Geschäftsanschrift im Kooperationsort haben, den oder die wirtschaftlich Berechtigten festzustellen und zu dokumentieren. Dieses Prozedere ist etwas aufwändig. Die Branchenverbände haben in der Regel gute Informationen, wie das optimal abzuwickeln ist. Dieser Pflicht nicht nachzukommen, kann mit hohen Bußgeldern geahndet werden und zu Strafverfahren führen.



**Thema 1: Wissensmanagement (in Kooperation mit dem Umweltministerium, dem Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz)**  
**Mobilität**

Vom Etablieren des Fraunhofer Instituts FF angetrieben das Kompetenzcenter Mail Flow von 360-Grad-Technologie und VR-Entwicklung zusammengeführt, erklären Sebastian Schmittbeck und Steffen Göttsche Perspektiven zum Strukturwandel. Als Betreiber des sachverständigen Netzwerks sind für sie die Menschen, die sie befragen, nicht nur Kooperationspartner, sondern auch die wesentlichen Ressourcen in der Region. Ist AI in der Straßenbahn gut, welche Taktung der Straßen im Braunkohlerevier und Anhalt angibt? Was passiert, wenn die Nutzer\*innen ab, dabei entdecken sie ihr Angebot stetig weiter. Nicht um mehr Menschen zum umweltfreundlichen ÖPNV zu bewegen, Räume auszuweiten und das Pendeln zwischen Lebens- und Arbeitsorten. Eine Innovation, die deshalb entstanden ist, ist die Integration der nächstgelegenen Haltestelle und track in Eckstein-Angebot des Verkehrsverbands, um das Einsteigen und Fahren mit dem ÖPNV attraktiver zu gestalten. Eine Frage, die die Nazis noch und immer nicht beantwortet hat: Welche Erwartungen werden an den ÖPNV gestellt? Frage im Blick macht der Bus Halt bei der nächsten Station.

**Thema 5: Traditionelles Arbeits-Rhythmus (in Kooperation mit dem Umweltministerium und dem Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz)**  
**Neues Selbstverständnis einer Region zwischen Tradition & Zukunft**

Nach vier Jahrzehnten der Bus des Kompetenzzentrums am Tagelager mit Mark Simon von der MBRG zu sprechen, hat, wie noch Braunkohle abgebaut wird, werden die Konzepte des Strukturwandels deutlich vor der einen Seite zeigt die MBRG für Energie und Arbeitsschritte, auf der anderen Seite müssen bis 2038 umfassende Transformations auf statt als Unternehmen weiter bestehen zu können um Stellen zu retten. Herausforderung für künftige Naturpädagogie, Flächenentwicklung, Anwesenheit und Verzicht und aber auch grüner Strom und dabei A der Braunkohleindustrie. Das grüne Nachdenken der Tagelager als Konzept fertigste, durch für Simon bleibt eine Frage offen: „Wie ist Zukunft mit der Tradition verknüpft werden?“ Es geht nicht nur um die Fähigkeiten und Techniken, um dem Strukturwandel zu begegnen, sondern auch um Emotionen, Einwohnungskultur und regionale Identität.



## ▶ Mitgliedschaften mit Mehrwert

Mitgliedschaften bei den großen Verbänden wie CoWorkLand (wirtschaftlich tätige Genossenschaft), Bundesverband Coworking Spaces (Serviceangebot eines Beratungsunternehmens) und German Coworking Federation (gemeinnütziger Verein) sind sehr zu empfehlen. Diese Mitgliedschaften bieten viele Mehrwerte, z. B. stellen sie Informationen zum Geldwäschegesetz zur Verfügung.

Der Wandel und die  
Bitterfeld-Wolfen  
Anzahl Bitterfeld  
und verhält Bitter  
Europas. Heute

Neuerbezüge und Privatkapital ist entstanden. Als Zeichen der stetigen  
Transformation von Bitterfeld-Wolfen lassen Rönicker und Großar einen  
historischen Schiller aus dem Wassermuseum des historischen Industriemuseums im  
Bus zurück. Die alte Abgabevorrichtung für Rohrleitungen wurde mit einem  
neuen Schieber zu einem neuen Gegenstand verschweißt - die sicherste und  
bestmögliche Industrie, Übergangsbereich sind festgemacht, in einem  
Anfall (Die ganze Geschichte könnte Sie am Ende des Beitrags lesen). Auf die  
Frage hin, was heute die wertvollste Ressource in Bitterfeld-Wolfen sei, wird  
sich die Gesprächspartnerinnen einig: Die Menschen, die den Wandel hier erst  
möglich machen. Und Menschen, die Wissen in die Anwendung bringen.  
Widerstände aus, um eine der größten Herausforderungen unserer Zeit zu  
lösen. *Vita und Wissenschaft zu einem Thema für alle!*



## Exkurs: Die als Artefakt historischen

Bei dem „Anfall“ in  
Abgabevorrichtung  
stellen aus einem  
Bitterfeld-Wolfen  
neben der veralteten  
entsprechenden Fall  
Jahrhunderts

Das Thema geht auf  
Gestaltung der Bitter  
der Wasser die Land  
Pumpen, Flüsse aus  
abgeplant. Um Kultur  
in anderer Stelle aus  
Brennstoffkraftwerk

Die guten Bitterfelder  
Menschen können in  
Entwicklungsstadium  
heute niemand hier  
mit Bitterfeld-Wolfen  
Abwasserabfertigung  
noch keine Rolle

Hier heute hier hier in  
erfindende Bitterfelder  
Viele ehemaligen Tage  
gemeinsam die neuen  
und Naturerfahrung  
zusammen. Wasser  
Industrie

Der alte Schiller um  
Die zersplitterte Bitter  
und Neu und die Ges  
der Hand haben. Die  
Umwelt entschlossen  
den Hochwasser zu  
entsprechend hier und  
schützen

## ▶ Minimaler Aufwand

Der Aufbau und Betrieb eines Kooperationsortes ist aufwändig. Um nicht zu hohe Personalkosten zu haben, ist es wichtig, so viele Prozesse wie möglich zu digitalisieren. Bei der richtigen Gestaltung ist der rein operative Betrieb nahezu ohne Personal vor Ort (ausgenommen Reinigung etc.) zu stemmen. Das Communitybuilding dagegen ist immer mit Personalaufwand verbunden. Auch hier kann aber durch Kooperationen und gute Tools viel Aufwand vermieden werden. Zwar entbinden gute Tools nicht von der Notwendigkeit, Zeit für Gespräche oder einen Kaffee aufzubringen. Aber diese Zeit lässt sich auf bestimmte Zeitfenster in der Woche bündeln und einzelne Gespräche können auch virtuell geführt werden.

# Glossar

- ▶ **Akteur\*in**  
Aktiv am Entstehungs- und Gestaltungsprozess von Kooperationsorten beteiligte Menschen oder auch Institutionen wie Unternehmen oder die Kommune.
- ▶ **Arbeitsort („Zweiter Ort“)**  
Ein Ort, an dem Menschen ihrer Erwerbstätigkeit nachgehen. Zumeist wird es sich dabei um Büroarbeitsorte handeln, also um Arbeitsplätze, die aus Schreibtisch, Schreibtischstuhl, Strom- und Internetanschluss als Minimalausstattung bestehen.
- ▶ **Begegnungsort**  
Ein Ort, an dem Menschen zusammenkommen und dort auf Menschen treffen, die sie sonst nicht unbedingt treffen würden. Also Mitarbeiter\*innen anderer Unternehmen zum Beispiel oder Menschen aus komplett anderen Branchen oder Senior\*innen. Begegnungsorte sind auf solche Begegnungen ausgerichtet und entsprechend gestaltet. Es existieren zum Beispiel Sitzmöglichkeiten, die gezielt von verschiedenen Zielgruppen genutzt werden können.
- ▶ **Business-to-Business**  
Mit Business-to-Business (auch B2B abgekürzt) werden alle Geschäftsmodelle bezeichnet, bei denen die Kund\*innen nicht Privatpersonen oder öffentliche Einrichtungen, sondern andere Unternehmen sind.



▶ **Communitybuilding**

Unter Communitybuilding versteht man die Konzeption und den Aufbau einer Gemeinschaft. In Bezug auf Kooperationsorte geht es darum, dass die Menschen, welche die Orte nutzen, ein Zugehörigkeits- und ein Zusammengehörigkeitsgefühl bezogen auf die Gemeinschaft an diesem Ort entwickeln. Communitybuilding erfordert die Pflege von Beziehungen zwischen Einzelpersonen genauso wie zwischen einzelnen Nutzer\*innengruppen.

▶ **Coworker\*in**

Menschen, die als regelmäßige Nutzer\*innen im Coworking Space arbeiten, bezeichnet man als Coworker\*innen.

▶ **Coworking**

Unter Coworking versteht man eine Arbeitsform, bei der in weitgehend nicht abgetrennten Räumlichkeiten Mitarbeiter\*innen unterschiedlicher Unternehmen und Selbstständige unterschiedlicher Branchen "nebeneinander" auf der gleichen Fläche arbeiten. Coworking ist also kein gemeinsames Arbeiten, sondern ein gleichzeitiges Arbeiten in gemeinsamen Räumen.

▶ **Coworking Space**

Als Coworking Space bezeichnet man Orte, an denen Coworking angeboten wird, die also Flächen anbieten, die für Coworking genutzt werden. Sie sind in aller Regel neben Schreibtischarbeitsplätzen auch mit Veranstaltungsbereichen und Gemeinschaftsflächen ausgestattet.

## Glossar

- ▶ **Flex Office:**

Unter dem noch nicht genau definierten Begriff wird in aller Regel eine Flexibilisierung der Arbeitsmöglichkeiten für Mitarbeitende verstanden, die dabei frei entscheiden können, ob sie im Büro, im Home Office oder an einem anderen Ort arbeiten. Meist wird darunter auch eine Flexibilisierung der Arbeitszeiteinteilung verstanden, also nicht mehr der berüchtigte 9-to-5-Job, sondern die freie Wahl der Zeiten, in denen die vereinbarte Wochenarbeitszeit geleistet wird.
- ▶ **Freelancer\*innen**

Freelancer\*in ist eine andere Bezeichnung für selbstständig ohne Mitarbeiter\*innen arbeitende Menschen, also „Soloselbstständige“. Oft aber nicht immer sind Freelancer\*innen in Freien Berufen zum Beispiel der Kreativ- oder IT-Wirtschaft tätig. Aber auch gewerbliche Tätigkeiten können von Freelancer\*innen betrieben werden.
- ▶ **Innovator\*in**

Als Innovator\*innen bezeichnet man Menschen und Einrichtungen, die Innovationen gezielt vorantreiben, also an der Realisierung von Ideen im Markt arbeiten.



▶ **Kooperationsort**

Ein Kooperationsort ist ein breit aufgestellter und nicht nur auf B2B-Nutzer\*innen ausgerichteter Arbeitsort mit verschiedenen Nutzungen und Nutzer\*innen. Positive Effekte entstehen aus dem „Aufeinandertreffen“ dieser unterschiedlichen Akteure. Ein Kooperationsort verknüpft zweite und dritte Orte, also Arbeits- und Sozialorte miteinander.

▶ **Ländlicher Raum**

Gemeint sind hier alle Regionen in der Region Mitteldeutschland, die nicht direkt Leipzig und Halle sind, auch wenn das nicht ganz präzise ist.

▶ **Maker Space**

Ein Maker Space ist eine Art Werkstatt, in der ein Maschinenpark vorhanden ist, mit dem Produktideen verwirklicht und technische Projekte ausprobiert werden können. Der Maschinenpark besteht dabei meist aus Maschinen, die für sog. Rapid Prototyping genutzt werden können, die also sehr schnelle und einfache Prototypen liefern können. Das können zum Beispiel 3D-Drucker, Holzbearbeitungsmaschinen oder CNC-Fräsen sein.

# Glossar

▶ **Netzwerk (Netzwerkpartner\*innen, Netzwerkinstitutionen):**

Kooperationsorte bewegen sich in einem Netzwerk aus verschiedenen Partnerinstitutionen und einzelnen Kooperationspartner\*innen. Welche das jeweils sind, ist für jeden Kooperationsort unterschiedlich. Dieses Netzwerk ist dazu da, dem Kooperationsort verschiedene Anknüpfungspunkte in Form von Reichweite, inhaltlichen Themen, Nutzungsideen und vieles mehr zu verschaffen.

▶ **New Work:**

New Work ist eine Form des Arbeitens, bei der nicht nur der reine Job im Vordergrund steht, sondern eine Mischung aus Arbeit, Selbstversorgung und Selbstverwirklichung. Das Konzept wurde vom im heutigen Burgenlandkreis geborenen Sozialphilosophen Frithjof Harold Bergmann entwickelt und in den letzten Jahren von Markus Väh für die moderne Arbeitswelt adaptiert. Mobiles Arbeiten bzw. Remote Work (s. dort) sind Elemente des New Work Gedankens.

▶ **Nutzer\*in:**

Menschen, die einen Kooperationsort mitnutzen. Das kann als Coworker\*in sein, das kann aber auch als regelmäßiger Gast bei Veranstaltungen, als Veranstalter\*in oder als Kund\*in sein.





▶ **Ortsbelebung:**

Damit eine Kommune von ihren Bürger\*innen als lebendig und damit lebenswert wahrgenommen wird, muss es vor Ort nicht nur bestimmte Angebote, sondern vor allem auch ein Gefühl der Lebendigkeit und des "pulsierenden Lebens" geben. Unter Ortsbelebung ist ein Beitrag zu dieser Lebendigkeit gemeint.

▶ **Partner\*in:**

Meist externe Menschen oder Institutionen, die sich gleichzeitig als unterstützende Säulen und als aktiv Mitgestalter\*innen rund um den Kooperationsort einbringen.

▶ **Pop-up (Store) / Pop-up Event / Pop-up-Kooperationsorte:**

Mit dem Begriff "Pop-up" ist ein temporär entstehendes, also hochpoppendes Angebot gemeint. Mit Pop-up-Angeboten kann zum Beispiel die Akzeptanz von Coworking Orten oder auch einzelnen Produkten getestet werden. Ein Pop-up-Angebot ist meist nur auf wenige Wochen oder Monate zeitlich begrenzt.

# Glossar

▶ **Region Mitteldeutschland:**

Mit der Region Mitteldeutschland ist in diesem Handbuch i.e.S. die Region rund um die Metropolen Leipzig und Halle (Saale) einschließlich der Landkreise Leipzig, Nordsachsen, Altenburger Land, Anhalt-Bitterfeld, Mansfeld-Südharz, Saalekreis und Burgenlandkreis gemeint (Gebietskulisse im Projekt „Innovationsregion Mitteldeutschland“). Im erweiterten Sinne werden weitere angrenzende Gebietskörperschaften in der Metropolregion Mitteldeutschland innerhalb der drei Bundesländer Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen hinzugezählt.

▶ **Remote Arbeit / Mobiles Arbeiten:**

Mit diesen Begriffen ist das Arbeiten außerhalb des eines regulären Büros gemeint. Auch Homeoffice fällt grundsätzlich darunter. Die Anforderungen an den Arbeitsplatz (Arbeitsschutz, -recht, IT- und Datensicherheit, etc.) sind beim Mobilen Arbeiten aber aktuell (noch) sehr viel geringer als bei Homeoffice oder regulären Büros. Durch die Corona-Pandemie sind hier Regelungslücken entstanden, die vermutlich zeitnah vom Gesetzgeber geschlossen werden.

▶ **Schlüsselfiguren:**

Entscheidende Akteur\*innen, die sich durch hohe Aktivität und hohe Verbindlichkeit auszeichnen und in der Regel zu den aktiven Säulen eines Kooperationsortes zählen.

▶ **Sozialort („Dritter Ort“):**

Ein Sozialort ist ein Ort, an dem Menschen einen Teil ihrer sozialen Zeit, also der Zeit, die nicht der Arbeit oder dem privaten Wohnen zuzuordnen ist, verbringen. (siehe auch: Begegnungsort)

▶ **Workation:**

Kunstwort aus den englischen Begriffen work (Arbeit) und vacation (Urlaub). Darunter ist das Verbinden von Urlaubsaufenthalten mit Arbeitsphasen zu verstehen. Meistens wird Workation von Selbstständigen praktiziert. Im Zuge von höherer Akzeptanz von mobiler Arbeit auch in Unternehmen steigt auch die Zahl der Menschen, die Workation leben und in einer Festanstellung sind.

▶ **Zweite, dritte und vierte Orte:**

In der Soziologie werden neben dem Wohnbereich als sog. Erstem Ort noch zweite Orte (Arbeitsort) und dritte Orte (Sozialort, s. auch dort) unterschieden. Als Vierte Orte werden Orte bezeichnet, an denen zwei oder drei „Orte“ zusammenkommen. Kooperationsorte sind als Verbindung von Arbeits- und Sozialorte in der Regel solche Vierten Orte.

# Wegweiser Kooperationsorte

Der folgende Überblick zeigt Institutionen, die beim Aufbau von Kooperationsorten wertvolle Hilfestellungen geben können. Im ersten Teil sind öffentliche Einrichtungen aufgelistet, deren Hilfestellung in der Regel kostenfrei ist. Im zweiten Teil werden einige Unternehmen aufgelistet, die mit idR. kostenpflichtigen Beratungsleistungen unterstützen können. Die Liste der privaten Anbieter erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, da sich der Markt zu schnell verändert und immer wieder neue Akteure entstehen.

## Öffentliche Einrichtungen

- ▶ Thüringer Agentur für die Kreativwirtschaft  
<https://thueringen-kreativ.de>
- ▶ Kreatives Sachsen  
<https://www.kreatives-sachsen.de>
- ▶ Kreativwirtschaft Sachsen Anhalt  
<https://www.kreativ-sachsen-anhalt.de>
- ▶ LAG Leipziger Muldenland  
<https://www.leipzigermuldenland.de>
- ▶ IMG Sachsen-Anhalt  
<https://www.investieren-in-sachsen-anhalt.de>
- ▶ Thüringen  
<https://www.invest-in-thuringia.de>
- ▶ Wirtschaftsförderung Landkreis Leipzig  
<https://www.landkreisleipzig.de/wirtschaftsfoerderung.html>





## Private Anbieter (Auswahl)

- ▶ CoWorkLand e.G.  
<https://coworkland.de>
- ▶ Cowork AG  
(dort auch angesiedelt: Bundesverband Coworkingspaces)  
<https://www.cowork.de>
- ▶ Gründerschiff  
<https://www.gruenderschiff.de>
- ▶ German Coworking Federation  
<https://www.coworking-germany.org>

Zahlreiche Institutionen unterstützen Sie dabei,  
Ihr Projekt in die richtigen Bahnen zu lenken.



## Steckbrief Kooperationsort

- ▶ Lebensraum Röblingen
- ▶ Am Bahnhof 1,  
06317 Seegebiet Mansfelder Land  
OT Röblingen am See
- ▶ Gründung: 2018,  
in stetigem Wachstum
- ▶ Betreiber\*in:  
Engagierte Personen vor Ort und  
deutschlandweit
- ▶ Angebote: Mehrgenerationales  
Wohnen, Naturbildung, Coworking,  
Veranstaltungsräume, Ateliers,  
Gästezimmer, Ost-West-Dialog



### Besonderheiten

Das historisch wichtige Gebäude mitten im Ort hat eine perfekte Anbindung durch die noch aktive Bahnstrecke. Das Gebäude wurde mit ökologischen Baustoffen teilweise aus der Region saniert.

### Vision

Geplant als gewöhnliches Wohnprojekt wurde aus dem Lebensraum Röblingen sehr schnell ein umfassender Begegnungsort mit Coworking-Space, Veranstaltungsräumen, Bio-Garten und Ateliers. An der rasanten Entwicklung des Projektes ist der große Bedarf an sozialem Wandel in der Region erkennbar, der durch die regionale Politik noch nicht ausreichend abgebildet wurde. Darüber hinaus strahlt der Lebensraum Röblingen mit einem lebendigen Ost-West-Dialog in das ganze Bundesgebiet aus und inspiriert Menschen dazu, ihr persönliches Umfeld aktiv mitzugestalten.

„Immer mehr Städte & Kommunen in Deutschland entdecken den Wert dieser Leuchtturmprojekte und unterstützen diese umfassend mit Know-how und finanziellen Mitteln. Es lohnt sich, nach motivierten Gemeinden und Städten Ausschau zu halten!“, sagt Amanda Dähmann, Mitglied des Projektteams Lebensraum Röblingen.

### Webseite

[www.lebensraumroeblingen.de](http://www.lebensraumroeblingen.de)



## Anlage Coworking Plattformen

Die folgende Übersicht zeigt verschiedene Plattformen zur Vermarktung von Coworking-spaces und Kooperationorten. Die Übersicht gibt einen aktuellen Marktüberblick. Er enthält Preisangaben, um eine Einschätzung für entstehende Kosten zu ermöglichen. Die Preise können sich natürlich ändern, sie sind nur eine Momentaufnahme. (Stand Dezember 2021)

Name	Avegoo
Details	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Mischung zwischen Plattform für Suchende und Managementsoftware für Coworking Space – Anbieter*innen</li><li>▶ App Lösung möglich</li><li>▶ Deutschlandweit</li></ul>
Preis	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Arbeiten über Provision auf den Buchungsbetrag</li></ul>
Links	<a href="https://avegoo.de/">https://avegoo.de/</a>



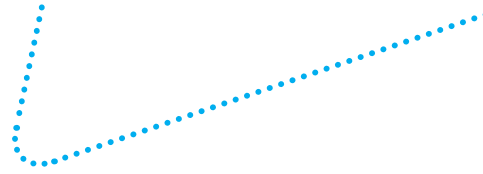
<b>Name</b>	<b>coworker</b>
<b>Details</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Netzwerk aus verschiedenen Coworking Spaces</li> <li>▶ Plattform vor allem für Menschen, die ein Büro suchen</li> <li>▶ Bieten auch Expertenservice</li> <li>▶ Vereinen Virtual Office Suche und der suche nach Coworking Spaces für Einzelpersonen oder das ganze Team</li> <li>▶ Möglichkeit auf Global Pass (50\$/Monat und Eintritt in Coworking-spaces weltweit)</li> <li>▶ international</li> </ul>
<b>Preis</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Gratis für die*den Suchende*n</li> <li>▶ 25\$/ Jahr für das Basis Abo (Anmeldungsgebühr, damit man überhaupt gelistet wird)</li> <li>▶ 10\$/ Monat für das Pro Abo (Extra Benefits inkludiert wie höheres Ranking etc.)</li> <li>▶ 253\$/ Jahr All Inklusive Abo (höchstes Ranking, maximale Sichtbarkeit etc.)</li> </ul>
<b>Links</b>	<a href="https://www.coworker.com">https://www.coworker.com</a>

<b>Name</b>	<b>Coworking Guide</b>
<b>Details</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Vergleichsportal für Flex Offices und Coworking Spaces</li> <li>▶ Deutschlandweit</li> </ul>
<b>Preis</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Preis wird über Provision auf den Mietvertrag zwischen Coworker und Coworkingspace aufgeschlagen</li> </ul>
<b>Links</b>	<a href="https://coworkingguide.de/">https://coworkingguide.de/</a>

## Anlage Coworking Plattformen

<b>Name</b>	<b>Coworkingmap</b>
<b>Details</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Deutschlandkarte mit Coworking Spaces (auch vereinzelt welche in Österreich und der Schweiz zu finden)</li><li>▶ Veranstaltungsportal</li><li>▶ Marktplatz für Coworker um Dienstleistungen zu präsentieren</li><li>▶ Blog</li></ul>
<b>Preis</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Gratis Eintragung</li></ul>
<b>Links</b>	<a href="https://coworkingmap.de/">https://coworkingmap.de/</a>

<b>Name</b>	<b>Coworking Spaces.Info</b>
<b>Details</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Coworking Plattform</li><li>▶ Coworking Spaces können bewertet werden</li><li>▶ Verbesserungsvorschläge für die Daten zu einem Eintrag können durch Besucher übermittelt werden</li><li>▶ Anzeige der Coworking Spaces auf der Karte, Sortierung der Ergebnisse</li><li>▶ Die Vollständigkeit eines Coworking Spaces, Bilder und die Anzahl der Gästebewertungen wirken sich auf die Reihenfolge aus</li></ul>
<b>Preis</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Gratis Eintragung</li><li>▶ 120 € für Premium Abo (höhere Präsenz)</li></ul>
<b>Links</b>	<a href="https://coworking-spaces.info/">https://coworking-spaces.info/</a>



<b>Name</b>	<b>CoWorkLand e.G.</b>
<b>Details</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Aus gefördertem Projekt der Heinrich-Boell-Stiftung in Schleswig-Holstein entstandene Genossenschaft</li><li>▶ Mitgliedschaft ist den meisten Kooperationsorten sehr zu empfehlen</li><li>▶ Das Netzwerk bietet auch Beratungsleistungen und viel Austausch</li></ul>
<b>Preis</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Keine Extrakosten für Listing und Buchungen für Genossenschaftler</li><li>▶ Mitgliedschaft kostet mind. 500€ Genossenschaftseinlage (einmalige) und 150€ ab dem zweiten Jahr.</li></ul>
<b>Links</b>	<a href="https://coworkland.de">https://coworkland.de</a>

<b>Name</b>	<b>DesksNear.me</b>
<b>Details</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Internationales Vergleichsportal für Coworking Spaces</li></ul>
<b>Preis</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Provision auf die Gebühr des Coworking Spaces</li><li>▶ Gebühr liegt zwischen 10% und 15% des Endpreises</li></ul>
<b>Links</b>	<a href="https://desksnear.me/">https://desksnear.me/</a>

## Anlage Coworking Plattformen

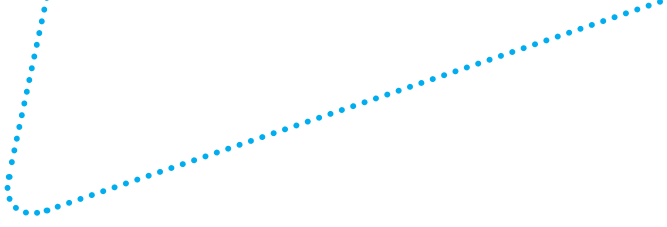
<b>Name</b>	<b>DeskNow</b>
<b>Details</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Cloud-basierte Lösung zur Büro Verwaltung</li><li>▶ Buchung von Coworkingplätzen hierüber möglich</li><li>▶ Mieter Management</li><li>▶ Standort Management</li><li>▶ Plattform für Listing der Coworking Spaces</li></ul>
<b>Preis</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ 0 € für die Listing des Coworking Spaces</li><li>▶ Es werden 10% Provision auf den Buchungsbetrag erhoben</li></ul>
<b>Links</b>	<a href="https://www.desk-now.com">https://www.desk-now.com</a>

<b>Name</b>	<b>Independesk</b>
<b>Details</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Start-up mit Investoren dahinter</li><li>▶ Hauptzielgruppe: Pendelnde und im Home Office Arbeitende</li><li>▶ Noch ganz frisch am Start</li><li>▶ Viel öffentliche Aufmerksamkeit durch Auftritt bei „Höhle der Löwen“</li><li>▶ Sehr teuer</li></ul>
<b>Preis</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Keine Grundgebühr o.ä.</li><li>▶ 20% von jeder Buchung</li></ul>
<b>Links</b>	<a href="https://independesk.com">https://independesk.com</a>

<b>Name</b>	<b>shareDnC</b>
<b>Details</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Plattform für Coworking Space Suche + Listing der Coworking Spaces</li> <li>▶ Nicht nur Coworking Spaces, auch Bürogemeinschaften und normale Büros und Büroräume</li> <li>▶ Ratgeber für Mieter / Vermieter</li> </ul>
<b>Preis</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Entweder eine Monatsmiete des Vertrages (Bei längerfristigen Verträgen zwischen Mieter und Vermieter)</li> <li>▶ Oder 12% Pro Monat des Monatspreises</li> </ul>
<b>Links</b>	<a href="https://www.sharednc.com">https://www.sharednc.com</a>

<b>Name</b>	<b>Workthere</b>
<b>Details</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ International</li> <li>▶ Kostenfreie Beratung</li> <li>▶ Ein fester Experte steht zur Verfügung</li> <li>▶ Workthere verhandelt das Angebot mit Coworking Space</li> <li>▶ Blog und Community-Netzwerk auch dabei</li> </ul>
<b>Preis</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Kostenlose Listing</li> <li>▶ Bei erfolgreicher Vermittlung wird eine Provision von 10% auf den Vertragswert berechnet bei einer Dauer von bis zu einem Jahr</li> </ul>
<b>Links</b>	<a href="https://www.workthere.com/">https://www.workthere.com/</a>

Software	Cobot
<b>Funktionen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Einfaches und intuitives Interface</li><li>▶ Empfang verwalten</li><li>▶ Neue Mitglieder registrieren</li><li>▶ Mitgliederdaten verwalten</li><li>▶ Tarife zuweisen</li><li>▶ Check-Ins werden automatisch getracked</li><li>▶ Rechnungen automatisiert</li><li>▶ Interface ist personalisierbar</li><li>▶ Es gibt für Members ein eigenes Profil, über das sie buchen können und auch schauen wer aktiv ist etc.</li><li>▶ Mehrere Locations können damit verwaltet werden</li></ul>
<b>Integrationsmöglichkeiten</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Schlüsselloser Zutritt mit den Schließsystemen kisi oder tapkey</li><li>▶ Zahlungstools sind ebenfalls integrierbar (wie z.B. Paypal)</li><li>▶ Mitgliedertarife sind mit den Smart Locks koppelbar</li></ul>
<b>Preise</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ 49 €/Monat für bis zu 15 Mitglieder</li><li>▶ 109 €/Monat für bis zu 40 Mitglieder</li><li>▶ 209 €/Monat für bis zu 85 Mitglieder</li><li>▶ 399 €/Monat für bis zu 180 Mitglieder</li><li>▶ 789 €/Monat für bis zu 425 Mitglieder</li></ul>

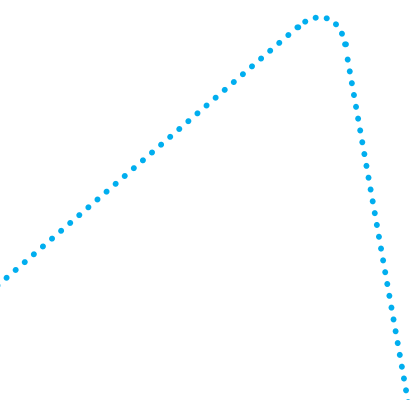


Software	DeskNow
<b>Funktionen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Einfache Verwaltung</li><li>▶ Direkte Einkommensströme einsehbar</li><li>▶ Zugangslösung über ILOQ</li><li>▶ Echtzeit Auslastungssystem</li><li>▶ Mehrere Standorte können verwaltet werden</li><li>▶ „Marktplatz“ um ungenutzte Flächen effektiv vermieten und anbieten zu können</li><li>▶ Buchen und Sperren bestimmter Arbeitsplätze möglich</li><li>▶ Onlineplattform auf der alles kontrollierbar ist</li><li>▶ Visuelle Raumbuchung</li></ul>
<b>Integrationsmöglichkeiten</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Stripe</li><li>▶ Outlook</li><li>▶ Google calendar</li><li>▶ Slack</li><li>▶ Firebase</li><li>▶ Passbase</li></ul>
<b>Preise</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Auf die Platzvermietung wird 10% auf den Buchungsbetrag erhoben, die über den „Marktplatz“ reinkommen ansonsten kostenlos</li><li>▶ 1 € pro Mitarbeiter bei dem integrierten Management (was in dieser Situation mehr Sinn macht)</li></ul>

Software	Nexodus
<b>Funktionen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Mitgliedschaften können einfach verwaltet werden</li><li>▶ Automatische Rechnungsstellung</li><li>▶ Kundenmanagementsystem ist inbegriffen</li><li>▶ Mitglieder können sich dadurch connecten</li><li>▶ Visualisierung der Räumlichkeiten sind mit dabei</li><li>▶ Gastzugang möglich (Kunde bekommt Besuch)</li><li>▶ Eventmodus / Tickets können über Nexodus verkauft werden + in den Nexodus Kalender eingetragen werden – für alle Mitglieder sichtbar</li><li>▶ Personalisierbare Website + App</li></ul>
<b>Integrationsmöglichkeiten</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Eigene Schnittstelle für Integrationen</li><li>▶ Plattform lässt sich auf eigene Wünsche individualisieren</li></ul>
<b>Preise</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ 0 €/Monat für bis zu 5 Mitglieder</li><li>▶ 15 €/Monat für bis zu 10 Mitglieder</li><li>▶ 30 €/Monat für bis zu 25 Mitglieder</li><li>▶ 45 €/Monat für bis zu 40 Mitglieder</li><li>▶ 85 €/Monat für bis zu 80 Mitglieder</li><li>▶ 125 €/Monat für bis zu 150 Mitglieder</li></ul>



Software	Officernd
<b>Funktionen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Mehrere Locations möglich</li> <li>▶ Services können online verkauft werden</li> <li>▶ Rechnungen automatisiert</li> <li>▶ Räume und Tische können nach eigenen Vorstellungen vermietet werden</li> <li>▶ Online-Beschwerdemanagement</li> <li>▶ Managen der Kunden wird einfach gemacht</li> <li>▶ Visualisierung der Räumlichkeiten sind möglich + Visualisierung der freien Plätze</li> <li>▶ CRM ist ebenfalls mit integriert</li> </ul>
<b>Integrationsmöglichkeiten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Thirdparty Applikationen können prinzipiell alle mit eingebunden werden</li> </ul>
<b>Preise</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 1,40 € pro Mitglied/Monat</li> <li>▶ 87 €/Monat für White-Label-App</li> </ul>



Software	Optix
<b>Funktionen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Mitglieder können selbst Schreibtische buchen</li><li>▶ Verfügbarkeiten in Echtzeit einsehen</li><li>▶ Über Schaltfläche buchbar</li><li>▶ Interaktion mit Mitgliedern möglich</li><li>▶ Rechnungen automatisiert</li><li>▶ Automatisiertes Check-In</li></ul>
<b>Integrationsmöglichkeiten</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ White-Label-App</li><li>▶ Interaktion mit vielen Apps möglich</li></ul>
<b>Preise</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ 1 Location: 174 € bis zu 50 Mitglieder/Monat</li><li>▶ 2 Locations: 261 € bis zu 50 Mitglieder/Monat</li><li>▶ +1,75 € für jedes weitere Mitglied/Monat</li></ul>





INNOVATIONSREGION  
MITTELDEUTSCHLAND

Ein Projekt der



METROPOLREGION  
MITTELDEUTSCHLAND

**Kontakt**

Metropolregion Mitteldeutschland Management GmbH  
Schillerstraße 5 • 04109 Leipzig  
Telefon: 03 41 / 6 00 16 - 0 • E-Mail: [strukturwandel@mitteldeutschland.com](mailto:strukturwandel@mitteldeutschland.com)  
Web: [www.mitteldeutschland.com](http://www.mitteldeutschland.com) • [www.innovationsregion-mitteldeutschland.com](http://www.innovationsregion-mitteldeutschland.com)