Beiträge zur IBA_Wien 2022 **BAND 24**

MEHR GEMEINSCHAFT FÜR VIELFÄLTIGE UND ZUKUNFTSFÄHIGE QUARTIERE WAGEN

Mirjam Mieschendahl, Beatrice Stude, Lena Schartmüller

IBA WIEN Neues soziales Wohnen
Für die Stadt Wien

Beiträge zur IBA_Wien 2022 **BAND 24**

MEHR GEMEINSCHAFT FÜR VIELFÄLTIGE UND ZUKUNFTSFÄHIGE QUARTIERE WAGEN

Impressum

Mehr Gemeinschaft für vielfältige und zukunftsfähige Quartiere wagen.
Beiträge zur IBA_Wien 2022

Herausgeberin
IBA_Wien 2022 Neues soziales Wohnen

Verfasser*innen:
Mirjam Mieschendahl, Beatrice Stude, Lena Schartmüller

Covergestaltung
IBA_Wien 2022

Copyright
Das Copyright für die Texte liegt bei den Autor*innen. Das Copyright für die Abbildungen liegt bei den Fotograf*innen bzw. Inhaber*innen der Bildrechte. Alle Rechte vorbehalten.

Umschlagsgrafik: Sandra Högendorfer
Info-Illustrationen: Beatrice Stude
Gestaltung: Jeannine Metz

Im Auftrag der IBA_Wien 2022, MA 50, Wohnbauforschung Wien, 2020

INHALTSVERZEICHNIS

EINFÜHRUNG
S. 4

EINZEL - UND KLEINSTUNTERNEHMEN UND IHRE RÄUME ZUM ARBEITEN
S. 7

Warum kleinteilige Mischnutzung im Quartier?

Wer sind die Einzel- und Kleinstunternehmen?

Einzel- und Kleinstunternehmen zwischen Hoffen und Bangen: Raum halten oder kündigen?

Warum haben es Frauen schwerer, ihre Räume zum Arbeiten zu halten oder Räume neu anzumieten?

Shared-Spaces und kommerzielle Co-Working-Spaces verlieren in der Krise Mieter*innen

LERNEN VON INNOVATOR*INNEN UND RAUMANBIETER*INNEN
S. 15

Wie erging es den Wiener Innovator*innen und Raumanbieter*innen in der Krise?

7 Learnings von den Innovator*innen und Raumanbieter*innen

FAZIT
S. 28

Mehr Gemeinschaft für vielfältige und zukunftsfähige Quartiere wagen

ANHANG
S. 30

EINFÜHRUNG

Am 16. März ging Österreich in den Covid-19 -bedingten Lockdown. Die Menschen waren angehalten, in ihren Wohnungen zu bleiben, soziale Kontakte zu reduzieren und die lokale Wirtschaft stand von da an über mehrere Wochen still.

Besonders betroffen von den wirtschaftlichen Folgen der Covid-19-Maßnahmen, waren die Einzel- und Kleinstunternehmen sowie die Künstler*innen und Kulturschaffenden. Viele von ihnen konnten in den letzten Jahren keine Rücklagen bilden, um Wochen oder Monate ohne Einnahmen zu überbrücken. Die prekäre Lage vieler Selbstständiger wurde in der Krise deutlich sichtbar. Und: Zum ersten Mal bekam auch die breitere Öffentlichkeit in Wien eine Vorstellung davon, wie es wäre, wenn es keine Nahversorgung im Umfeld gibt. Das führte dazu, dass für eine kurze Zeit die lokalen Akteur*innen im Mittelpunkt standen und zahlreiche Projekte (Gutschein-Plattformen, Crowdfunding-Angebote, Händlerverzeichnisse etc.) aus dem Boden gestampft, staatliche Unterstützungspakete geschnürt und Kampagnen à la Kauf lokal ausgerollt wurden (z. B.: gemeinsamschaffenwirdas.at (Gerlinde Schmid Communications GmbH 2020) oder „Nunus Ladenliste für den heimischen Handel" (Kaller 2020)).

Diese Wertschätzung war für viele Akteur*innen vollkommen neu. Mit der Wiedereröffnung der Geschäfte und der Gastronomie verschwand das allgemeine Interesse jedoch wieder. Die Folgen der Pandemie auf unsere lokalen Strukturen waren zu diesem Zeitpunkt noch nicht absehbar.

Das Team hinter imGrätzl.at hatte sich zu diesem Zeitpunkt bereits mehrere Jahre mit den Arbeits- und Lebensrealitäten von Einzel- und Kleinstunternehmen in Wien beschäftigt. Durch unsere Arbeit wussten wir, dass die kleinteilige lokale Wirtschaft fragiler ist, als es der Allgemeinheit bewusst war. Globalisierung, Digitalisierung und der Strukturwandel hatten die Einzel- und Kleinstunternehmen in den letzten Jahren bereits vor große Herausforderungen gestellt. Wir befürchteten: Die Krise könnte nun zu einem massiven Ausdünnen der lokalen Infrastruktur führen, die elementar wichtig für die Menschen und ihre Lebensqualität in einem Quartier ist.

Wir rechneten damit, dass kleinteilig genutzte Gewerbeflächen als erstes gekündigt werden, da die Einzel- und Kleinstunternehmen ihre Fixkosten aus Mangel an Rücklagen schnell verringern müssten. Unsere Schlussfolgerung war, dass ein steigender Leerstand in Wien das sichtbarste Zeichen dafür werden wird, dass sich die Alltagsökonomie in den Stadtteilen zurückbildet. Die Folgen: Weniger Nahversorgungsangebote, weniger Dienstleistungen, weniger Kultur und Gastronomie und alles in allem weniger soziale Knotenpunkte, die so wichtig für das Miteinander in einem Quartier und damit für die Stadt sind.

Die Auswirkungen der Krise auf Stadtteilebene und zukünftige Quartiersentwicklung festhalten

Um festzuhalten, wie es den Mieter*innen von kleinen Gewerbeflächen geht, starteten wir am 6. April die erste Umfrage zum Thema und fragten, ob die Mieter*innen beabsichtigen, ihre Gewerbeflächen zu halten oder zu kündigen (morgenjungs GmbH 2020a).

Wir hofften, damit einen Indikator zu bekommen, wann und wie die Krise bei den Einzel- und Kleinstunternehmen ankommt. Wir suchten nach Anhaltspunkten, wie man abseits von finanzieller staatlicher Unterstützung die Situation stabilisieren könnte. Alle 2 Monate wiederholten wir die Umfrage, im Laufe des Corona Jahres 2020 wurden 4 Umfragen durchgeführt. Die Umfragen sind nicht repräsentativ, aber vermitteln ein Stimmungsbild, wie es den Einzel- und Kleinstunternehmen und anderen lokalen Akteur*innen mit ihren Räumen zum Arbeiten erging.

Gleichzeitig beobachteten wir, dass in der Krise Qualitäten sichtbar wurden, die wir so nicht erwartet hatten. Den ersten Hinweis darauf bekamen wir bei einer eigenen Aktion auf unserer Plattform imGrätzl.at. Am 18. März riefen wir zu

Selbstständige für Selbstständige auf (morgenjungs GmbH 2020b). Die Idee war, dass Selbstständige andere Selbstständige in Wien mit kostenlosen online Beratungen dabei unterstützen, in der Krise handlungsfähig zu bleiben. Wir rechneten damit, dass sich einige wenige Freiwillige melden würden. Das Überraschende war: Innerhalb kürzester Zeit versammelten sich knapp 300 Selbstständige, die über 2.000 kostenlose Beratungsstunden,
u. a. in den Bereichen Marketing, Digitalisierung, Finanzen, Recht, Coaching und Wohlbefinden, zur Verfügung stellten. Damit unterstützten sie über 500 Unternehmer*innen. Die Aktion lief 6 Monate.

Was war da passiert? Ist es möglich, dass lokale Netzwerke und Communitys entgegen der landläufigen Meinung gar kein Feelgood-Luxus für gute Zeiten sind, sondern ihren Wert erst so richtig in Krisen und schwierigen Situationen zeigen?

Wir wollten herausfinden, ob wir es mit einem Einzelphänomen zu tun hatten oder, ob andere Menschen ebenfalls positive Community-Effekte in der Krise beobachtet hatten. Uns interessierte, ob es vielleicht noch weitere Instrumente gab, die sich in der Krise bewährt hatten und die eingesetzt werden können, um kleinteilige lokale Wirtschaftsstrukturen zu stärken bzw. neu aufzubauen.

Wir starteten unsere Spurensuche bei denjenigen, die Einzel- und Kleinstunternehmen im größerem Umfang Raum geben und, die dafür bekannt sind innovative Wege zu gehen. Wie sind die Raumanbieter*innen durch die Krise gekommen? Welche Learnings können sie uns mitgeben?

Wir haben dafür IBA_Wien-Projekte befragt, die Innovationen für die Zukunft des sozialen Wohnens in neuen Stadtentwicklungsgebieten umsetzen und die Macher*innen hinter den ältesten Co-Working-Spaces in Wien. Wir haben mit Betreiber*innen von neuen Spaces gesprochen, aber auch mit Baugruppen, die im Erdgeschoss kleinteilige Gewerbeflächen umgesetzt haben. Wichtiger Input kam auch vom Flächenmanagement in neuen Stadtteilen und von Akteur*innen im Themenfeld soziale Nachhaltigkeit.

Was uns besonders wichtig ist: Ein ganzer Abschnitt in diesem Papier dreht sich um selbstständig tätige Frauen. Er liefert Anregungen, wie diese in Zukunft noch stärker mit Räumen zum Arbeiten und flexiblen Mietmodellen unterstützt werden können, damit sie eine bessere Ausgangsbasis für ihre unternehmerische Tätigkeit bekommen. Frauen mussten in der Krise als erstes und dazu doppelt zurückstecken, da viele zusätzliche Betreuungspflichten übernommen haben. Das bestätigte eine unserer Umfragen, die wir speziell zu diesem Thema durchgeführt haben.

Um die Resilienz und Wettbewerbsfähigkeit von selbstständigen Frauen zu verbessern, kann eine Stadt nichts Wichtigeres tun, als für sie gleichwertige Rahmenbedingungen bereit zu stellen und sie zu ermächtigen – auch wirtschaftlich. Wenn es einer Gesellschaft nicht gelingt, Frauen gerecht zu behandeln, wird diese Gesellschaft in der nächsten Krise oder bei der nächsten Innovationswelle zu den Verlierer*innen gehören.

Die Studie des Weltwirtschaftsforums (WEF) untersucht in 149 Ländern die Gleichberechtigung von Männern und Frauen. Für 2019 zeigt der „Global Gender Gap Index“ an, dass Österreich im Bereich Gleichberechtigung in der Wirtschaft weit hinten liegt. Generell steht Österreich bei der wirtschaftlichen Partizipation von Frauen weltweit nur auf Rang 86, bei der Lohnschere - Bezahlung für gleiche Arbeit - landet Österreich sogar nur auf dem 108. Platz. Auch bei der Gesundheit von Frauen liegt Österreich nur an 82. Stelle (World Economic Forum 2019).

Ziel des vorliegenden Arbeitspapiers ist es, aufzuzeigen, welche Instrumente und Lösungen Innovator*innen und Pionier*innen in der Krise entwickelt und eingesetzt haben, um Mieter*innen von Gewerbeflächen oder von Räumen zum Arbeiten zu halten. Wir gehen der Frage nach, was wir daraus für die Zukunft lernen können, um Quartiere nachhaltig zu beleben und kleinteilige Mischnutzung in Stadtteilen zu bewahren. Diese Instrumente können dabei helfen, Strukturen der Alltagsökonomie in neuen Stadtteilen aufzubauen und sie dabei von Anfang an mit zusätzlicher Widerstandskraft zu versehen.

Für wen ist das Arbeitspapier gedacht?

Für alle, die sich lebendige Stadtteile und eine hohe Lebensqualität in einer Stadt wünschen. Für Menschen aus Politik und der Verwaltung, für Aktivist*innen, Stadtplaner*innen, Bauträger*innen, für Raumanbieter*innen, für Vermieter*innen und für die lokalen Akteur*innen selbst.

Welche Themen werden nicht behandelt?

Die Folgen der Krise auf die größeren Gewerbe- und Büroflächen haben wir ausgespart. Wir gehen auch nicht näher auf die staatlichen finanziellen Unterstützungspakete für Einzelunternehmen und Selbstständige ein, da eine seriöse Bewertung zu diesem Zeitpunkt noch nicht möglich war.

Um welche Arten von Räumen geht es?

Ob im Hinterhof im 1. Stock oder im Geschäftslokal im Erdgeschoss: Überall dort, wo Menschen außerhalb ihrer Wohnung tätig sind, um Dinge zu erschaffen, Vorhaben umzusetzen und ihre Arbeit verrichten, sind für uns Orte, die wir unter den Begriffen Gewerbeflächen und Räume zum Arbeiten zusammenfassen – unabhängig von der Rechtsform der Tätigen und der ursprünglich zugewiesenen Nutzungskategorie.

Mit wem haben wir gesprochen?
(Siehe S. 30)

- Alexander Kopecek, Vorstand der Wien 3420 Aspern Development AG und Geschäftsführer der Aspern Einkaufsstraßen GmbH / Seestadt Aspern
- Daniela S. Fiedler, Projektleitung und Vorstandsmitglied wohnbund:consult, MIO Gewerbecluster
- Gernot Tscherteu, Gründer und Geschäftsführer, Realitylab
- Michael Pöll, Gründer, Betreiber und Hausmeister, Rochuspark
- Monika Witzany, Musikerin, Bewohnerin und Delegierte der AG Veranstaltungen, Raumvermietung, Kunst&Kultur, Gleis 21
- Nicole Lieger, Präsidentin, Markhof
- Patricia Ziegler, Gründerin und Geschäftsführerin von The Nest
- Peter Rippl, Initiator und Vorstandsmitglied, die Hauswirtschaft
- Roland Hemedinger, Vorstandsvorsitzender des Vereins Paradocks, Betreiber von Das Packhaus
- Stefan Yazzie Herbert, Mitgründer und Geschäftsführer, House of Bandits

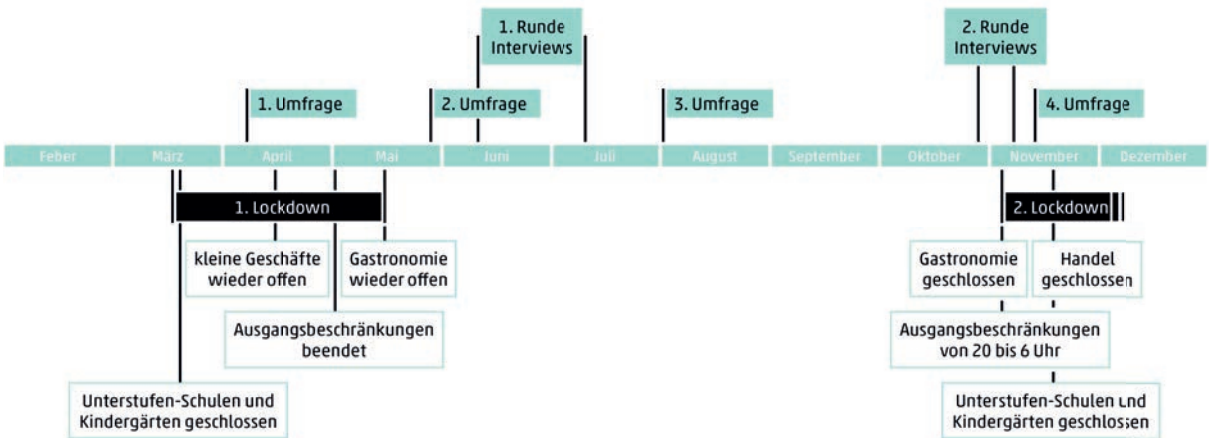


Abb. 1: Überblick über den Projektablauf

EINZEL- & KLEINSTUNTERNEHMEN UND IHRE RÄUME ZUM ARBEITEN

Warum kleinteilige Mischnutzung im Quartier?

Die ökologischen Anforderungen an unsere Städte verändern sich massiv und Infrastrukturen gelangen an ihre Kapazitätsgrenzen. Das hat Einfluss auf die Stadtplanung. Eine stärker nutzungsgemischte Stadt oder ein gemischtes Quartier ermöglichen eine Stadt der kurzen Wege und damit auch einen Abschied von der autogerechten Stadt, die nicht mehr zukunftsfähig ist. Eine Stadt der kurzen Wege bedeuten auch eine Auflösung der räumlichen Trennung der Funktionen: Arbeiten, Wohnen, Produktion und Versorgen.

Für zukunftsfähige Quartiere werden immer wieder folgende Aspekte genannt:

- Wohnen für unterschiedlichste Nutzer*innengruppen
- Aktive, multi- und intermodale Mobilität
- Urbane Arbeitswelten und Versorgungskonzepte
- Soziale Treffpunkte, Kultur- und Freizeitangebote
- Freiraumqualität, Grün, Klimaanpassung

Angesichts der sinkenden Bedeutung des Einzelhandels können andere Nutzungen und ihre Akteur*innen einen wesentlichen Beitrag leisten, um die Nutzungsvielfalt in den Quartieren anzureichern und zu stabilisieren. Denn die klassische Einkaufsstraße ist kein Zukunftsmodell. Ja, der Einzelhandel gehört auch in die Stadtteilzentren, aber es wird zukünftig deutlich weniger Händler*innen geben. Diese Entwicklung wurde durch die Krise stark beschleunigt. Es ist wichtig, zu begreifen, dass der Einzelhandel zu großen Teilen in den Innenstädten und Stadtteilzentren sterben wird und es letztlich kein Gegenmittel gibt. Ansonsten wird weiterhin Geld in Strukturen gesteckt, die ein Ablaufdatum haben. Geld, das woanders besser aufgehoben wäre.

Indem neue Nutzungen den Weg in das Erdgeschoss finden, können Quartiere und Stadtteilzentren davon unabhängig neu belebt werden.

Wir haben in diesem Papier das Mikroskop deshalb noch ein wenig schärfer eingestellt und Raumanbieter*innen befragt, die auf ihren Flächen Konzepte mit einem Nutzungsmix realisieren. Auf kleinstem Raum wird sozusagen das nutzungsgemischte Quartier und das Miteinander erprobt. Zugegeben, ein vielleicht etwas ungewöhnlicher Ansatz, aber was in der kleinsten Einheit passiert, ist auch immer ein Spiegel des großen Ganzen. Unser Interesse gilt denjenigen Akteur*innen, die die tragenden Säulen für eine funktionierende, kleinteiligen Nutzungsmischung im Quartier sind: Einzel- und Kleinstunternehmen, Kunst- und Kulturschaffende und andere lokale Macher*innen.

Wer sind die Einzel- und Kleinstunternehmen?

Die Kleinstunternehmen sind statistisch nicht im selben Umfang wie die Einzelunternehmen erfasst. Deswegen konzentrieren wir uns in diesem Teil auf die Einzelunternehmen, die auch zahlenmäßig die verbreitetste Unternehmensform in Österreich sind. 2018 waren mit 316.000 rund 60 % aller bestehenden Unternehmen in Österreich Einzelunternehmen (Oschischnig 2019).

Einzelunternehmen sind eine heterogene, sich stetig verändernde, aber laufend wachsende Gruppe: Die Anzahl der Einzelunternehmen ist von 2014 bis 2018 um knapp 37.000 gestiegen (Riedl 2019) – das entspricht einem Wachstum von 13,5 %. Aus dem Einkommensbericht 2018 des Rechnungshofes wird deutlich, dass viele Selbstständige schon vor der Krise am Existenzminimum lebten. Insgesamt betrugen die mittleren Jahreseinkünfte (vor Steuer) der ausschließlich selbstständig Erwerbstätigen 11.637 Euro, wobei Frauen 7.893 Euro erzielten und Männer 15.637 Euro. Die Einkünfte sind je nach Branche, Mehrfachbeschäftigung und Geschlecht sehr unterschiedlich (Rechnungshof 2018).

Einzelunternehmen, auch Einpersonenunternehmen (EPU) genannt, sind im Vergleich zu Arbeitgeber*innenbetrieben jünger, häufiger weiblich und besser gebildet (Schartmüller 2020).

In Wien sind rund 40 % der EPU weiblich. Unter den Unternehmensneugründungen wächst der Frauenanteil stetig – 2017 wurden 45 % aller Unternehmen von Frauen gegründet (Grabner 2018). Auch deshalb rücken wir bei unserer Arbeit selbstständig tätige Frauen besonders in den Fokus (siehe S. 12).

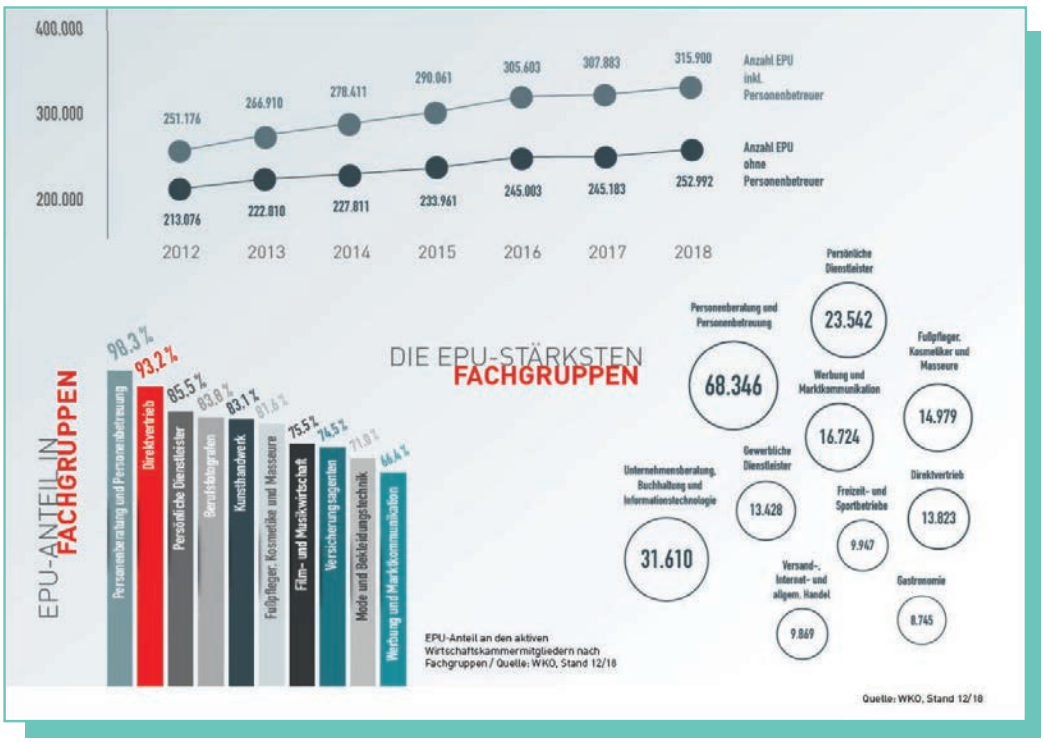


Abb. 2: Branchen und Entwicklung der Anzahl der Einpersonenunternehmen (Riedl 2019)

Einzel- & Kleinstunternehmen zwischen Hoffen und Bangen: Raum halten oder kündigen?

„Da wir gerade sozusagen „ums Überleben kämpfen“ (dramatisch formuliert, aber ja, ist auch dramatisch – all meine Ersparnisse und drei Jahre Energie und Herzblut stecken da drin und ich möcht einfach nicht, dass das Zentrum verloren geht!)”

— eine Raumteilerin im August 2020 per E-Mail

Damit ist die Zwickmühle gut beschrieben, in der viele Einzel- und Kleinstunternehmen mit angemieteten Arbeitsräumen und Gewerbeflächen während der Krise stecken: Raum behalten oder kündigen? Viele können mit ihrer Tätigkeit nicht einfach ins Home-Office wechseln, ein Aufkündigen des Raumes kommt (zunächst) einer Betriebsaufgabe gleich, wenn kein anderer Raum gefunden wird. Einerseits kann die Miete kaum aufgebracht werden, andererseits wurde in das Aktivieren der Räume so viel Energie gesteckt, dass Kündigen der letzte Ausweg ist. Man darf nicht vergessen, dass das Aktivieren einer Gewerbefläche besonders für die Einzelunternehmen ein immenser Kraftakt ist: Renovierungskosten und eventuelle Maklerprovisionen sind eine große finanzielle Hürde, wenn man zu den Wenigverdiener*innen gehört. In diesem Segment werden Räume vielfach mit anderen Mieter*innen geteilt, weil die angebotenen Flächen zu groß und damit zu teuer für die Einzelunternehmer*innen sind. Während die durchschnittlich nachgefragte Fläche bei 276 m² liegt (Schartmüller 2020), gaben bei unseren Umfragen rund drei Viertel der Teilnehmer*innen an, weniger als 100 m² zu nutzen.

Praxisgemeinschaften sind weit verbreitet, ebenso geteilte Studios oder Bürogemeinschaften. Zusätzlich zur finanziellen Komponente bieten diese Orte Möglichkeiten für den im Home-Office vermissten Austausch bzw. Auswege aus der sozialen Isolation oder der intensiven häuslichen (Familien-) Situation. Sie bieten weiters Zugang zu benötigter Infrastruktur z. B. Equipment wie etwa Massageliegen, Yogamatten oder professionelle Drucker, Beamer, Scanner, aber auch Werkzeug und Maschinen. Diese Strukturen aufzubauen, kostet Zeit und Energie. Wenn diese Räume aufgegeben werden, verliert der Stadtteil damit auch kleine Kooperationskraftwerke. Mit dem Wegfall dieser Gemeinschaften wird der soziale Kitt im Stadtteil dünner. Mit dem Wegfall des Raumes bricht speziell für die beteiligten Einzelunternehmen ihr unmittelbares Netzwerk zusammen. Wenn der Raum erst einmal weg ist, braucht es entweder schnell eine Alternative oder aber die selbstständige Tätigkeit kann nicht mehr ausgeübt werden. Unsere erste Umfrage im April ergab, dass 87 % der Umfrageteilnehmer*innen ihrer Tätigkeit nicht im Home-Office nachgehen können.

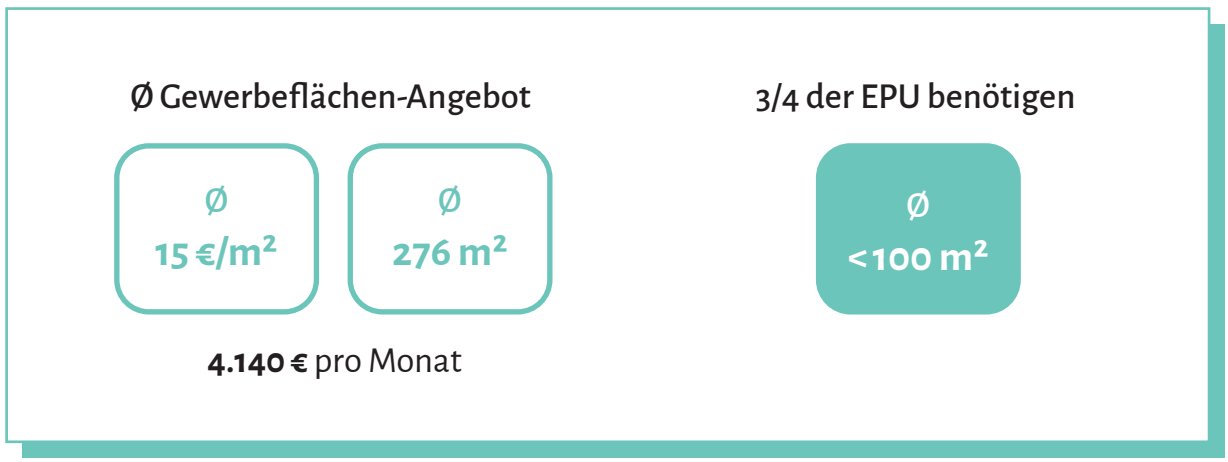


Abb. 3: Gegenüberstellung der durchschnittlichen angebotenen und nachgefragten Fläche

Für viele Einzel- und Kleinstunternehmen ist ihre Gewerbefläche ihre Existenzgrundlage – nur mit dieser Fläche können sie weiterhin selbstständig tätig sein und Einnahmen generieren. Deshalb ist es wichtig, die Flächen zu halten, damit sie ihre Tätigkeit weiterführen können.

Wie wackelig die Situation bereits nach vier Wochen Lockdown war, hat uns die erste Umfrage gezeigt: 26 % der 120 Umfrageteilnehmer*innen hatten angegeben, dass sie ihre angemieteten Gewerbeflächen planen zu kündigen oder dies schon getan hatten. 74 % der Umfrageteilnehmer*innen versuchen ihre Gewerbefläche bzw. ihren Raum zum Arbeiten zu halten.

Die letzte Umfrage führten wir im November 2020 während des zweiten Lockdowns durch. 132 Mieter*innen von Gewerbeflächen oder Räumen zum Arbeiten nahmen teil.
73,5 % der Umfrageteilnehmer*innen möchten ihre Gewerbefläche halten, 26,5 % planen ihre Fläche zu kündigen oder haben dies schon getan.

Damit entsprechen die Werte fast exakt denen aus der ersten Umfrage im April. Das hat uns überrascht. Das imGrätzl-Team hatte damit gerechnet, dass der Anteil an Gewerbeflächen, die weiterhin gehalten werden können, diesmal höher liegt, weil mittlerweile die staatlichen finanziellen Unterstützungsmaßnahmen greifen müssten.

Tatsächlich werden aber auch die **Mieten** nach wie vor in einem höheren Ausmaß über eigene Rücklagen finanziert, wie die Antworten im November auf die Frage zeigen:

- 27 % geben an, dass sie die Miete durch ihre Einnahmen decken können.
- 23 % greifen zu ihren eigenen Rücklagen, um die Miete zu finanzieren.
- 21 % decken die Miete mit Hilfe der staatlichen finanziellen Unterstützungsmaßnahmen.
- 8 % geben an, dass sie die Räume derzeit über eine Untervermietung halten können.

Einnahmen ja/nein?

Bei der ersten **Umfrage im April 2020** sah die Situation noch folgendermaßen aus:

- 46 % der Umfrageteilnehmer*innen geben an, dass sie seit den Covid-19-Maßnahmen keine Einnahmen mehr haben.
- 40 % geben an, dass sie seit den Covid-19-Maßnahmen weniger Einnahmen haben.
- 6 % geben an, dass sie keine Umsatzeinbußen haben.

Im **November 2020** sieht die Einnahmesituation bei den Umfrageteilnehmer*innen besser aus:

- Nur noch 12,9 % der Umfrageteilnehmer*innen geben an, dass sie seit den Covid-19-Maßnahmen gar keine Einnahmen mehr haben.
- 69,7 % geben an, dass sie seit den Covid-19-Maßnahmen weniger Einnahmen haben.
- 12,9 % geben an, dass sie keine Umsatzeinbußen haben.

Wir fragten auch ab, ob die staatlichen Covid-19-Unterstützungsmaßnahmen greifen?

Im April bei der ersten Umfrage hatten die Umfrageteilnehmer*innen folgende Angaben dazu gemacht:

- 60 % haben finanzielle Unterstützung aus dem Covid-19-Maßnahmenpaket beantragt.
- 40 % haben das nicht getan.
- 42 % derjenigen, die finanzielle Unterstützung aus dem Covid-19-Maßnahmenpaket beantragt und bereits bekommen haben, sagen, dass es weniger ist, als sie benötigen.

Bei der vierten Umfrage **im November** sieht die Situation so aus:

- 62,9 % haben finanzielle Unterstützung aus dem Covid-19-Maßnahmenpaket beantragt.
- 37,1 % haben keine finanzielle Unterstützung beantragt.

Diejenigen Umfrageteilnehmer*innen, die **finanzielle Unterstützung aus dem Covid-19-Maßnahmenpaket** beantragt haben, geben an:

- 44,6 %, dass es weniger ist, als sie benötigen.
- 37,6 %, dass sie Unterstützung in ausreichender Höhe erhalten haben.
- 17,8 %, dass sie eine Ablehnung und keine Unterstützung bekommen haben.

Viele Kündigungen gehen mit der Abnahme oder dem Wegfall der Einnahmen einher. Zu den Folgen der Covid-19-Maßnahmen auf die finanzielle Situation der Selbstständigen in Österreich wurden mehrere Befragungen durchgeführt und diese kamen alle zum selben Schluss: **„Besonders hart getroffen von den Maßnahmen gegen das Coronavirus sind laut Befragung von 1.200 in Österreich lebenden Erwachsenen die Selbstständigen.** In dieser Gruppe haben gut zwei Drittel (68,5 %) weniger Einkommen als vor der Krise. [...] Betroffene Selbstständige haben im Schnitt fast 1.100 Euro (43 % ihres Einkommens) weniger zur Verfügung, Angestellte gut 600 Euro. Auch haben Haushalte mit Kindern überdurchschnittlich viel verloren (gut 800 Euro), Single-Haushalte (unter 500 Euro) deutlich weniger." (APA 2020).

Aus unseren Umfragen wurde auch deutlich, dass sich die Kommunikation mit den Vermieter*innen häufig schwierig gestaltete: 25 % der Umfrageteilnehmer*innen haben es versucht, aber konnten keine Vereinbarung mit ihren Vermieter*innen über eine Mietreduktion bzw. Mietstundung treffen – ihre Anfrage wurde abgelehnt. 26 % der Umfrageteilnehmer*innen konnten mit ihren Vermieter*innen eine Mietreduktion vereinbaren und 7 % eine Mietstundung. 42 % fragten nicht um eine Mietreduktion an.

Vielen war nicht klar, wer berechtigt ist eine Mietreduktion einzufordern. Denn in letzter Konsequenz muss jeder Fall vor Gericht gebracht werden, damit geprüft werden kann, ob eine Mietreduktion nach dem ABGB rechtens ist und in welcher Höhe diese ausfallen muss (ABGB §1096, §1104, §1105). Die Vermieter*innen vor Gericht zu treffen, ist keine angenehme Situation. Zudem ist in dieser angespannten Situation kaum Energie vorhanden, einen weiteren Schauplatz zu eröffnen. Deshalb wurden viele Mieten hauptsächlich aus eigenen Rücklagen (30 %) beglichen, die dann aber in Zukunft fehlen, wenn Kund*innen weiterhin ausbleiben und weitere Monate überbrückt werden müssen. Die Mieter*innen beklagten, dass eine offizielle, belastbare Regelung für Mieter*innen und Vermieter*innen fehlt.

Was würde helfen, um die Gewerbeflächen in der Krise halten zu können?

Folgende Punkte haben die Umfrageteilnehmer*innen angegeben:

- Staatliche finanzielle Unterstützung speziell für die Mietzinskosten der Gewerbeflächen und Räume zum Arbeiten – neben und zusätzlich zu den Lebenshaltungskosten (Wohnungsmiete, Essen einkaufen)
- Klare Richtlinien für Vermieter*innen zur Mietzinsreduktion
- Genehmigung von Untervermietung der Räume als Chance für die Mieter*innen (Raum teilen = Kosten teilen)
- Mietstundungen sind keine Lösung, weil es die prekäre Situation zeitlich nur nach hinten verschiebt
- Planbarkeit, wann es wie weitergehen kann, z. B. verlässliche, klare Rahmenbedingungen für Veranstaltungen

Warum haben es Frauen schwerer, ihre Räume zum Arbeiten zu halten oder Räume neu anzumieten?

Diese Frage wird anhand eines Beispiels, das genau so passiert sein könnte, beantwortet. Barbara heißt in Wirklichkeit nicht so und es gibt nicht nur eine Barbara. Dieses Beispiel wurde aus verschiedenen Geschichten zusammengetragen und steht exemplarisch für die Lebens- und Arbeitsrealitäten selbstständig tätiger Frauen.

Dürfen wir vorstellen: Barbara, Fotografin

Eigentlich dachte Barbara immer alles richtig gemacht zu haben: Studium der BWL, postuniversitäre Weiterbildungen, um neben dem kaufmännischen Wissen auch in anderen Bereichen fit zu werden. 15 Jahre arbeitete sie sich hoch. Als hochbezahlte Controllerin eines Verlagshauses leitete sie ein Team von drei Leuten – bis sie Mutter von zwei Kindern wurde: Heute steht auf Barbaras Visitenkarte nicht mehr „Abteilungsleiterin", sondern „Fotografin".

Nach der Elternkarenz wollte sie nicht zurück ins Unternehmen, u. a. weil es an flexiblen Arbeitszeitmodellen fehlte. Eine vergleichbare Stelle fand sie nicht mehr. Sie entschloss sich deshalb für die Selbstständigkeit. Ihr Vater hatte Barbara sehr früh mit seiner Leidenschaft für das Fotografieren begeistert. Sie hatte Talent, aber es war ein beruflicher Traum, der für die Realität zu unsicher erschien. Durch die neue Situation und nach mehreren Aus- bzw. Weiterbildungen fühlte sie sich für den Schritt in die Selbstständigkeit bereit.

Mittlerweile ist sie im dritten Jahr als Fotografin selbstständig tätig. Vorm ersten Lockdown lief es für Barbara beruflich immer besser, jedes Jahr nahmen die Kund*innen und Aufträge zu. Um ihre Aufträge abzuwickeln, hat sie sich für drei Halbtage in ein Foto-Studio eingemietet. Während des ersten Lockdowns kümmert sich Barbara dann aber hauptsächlich um die Kinder und den Haushalt, da ihr Mann nicht in Kurzarbeit war und im Home-Office seine Ruhe brauchte. Im Juli konnte Barbaras Mann wieder zurück an seinen Arbeitsplatz. Das Paar entschied, dass Barbara in der Ferienzeit die Kinder weiter beaufsichtigt. Die Nachfrage nach Foto-Shootings war zu diesem Zeitpunkt auch noch nicht wieder angesprungen. Durch die Kinderbetreuung und Hausarbeit hatte Barbara auch keine Zeit, den Kontakt zu potenziellen Kund*innen wieder aufzunehmen oder in Marketing zu investieren.

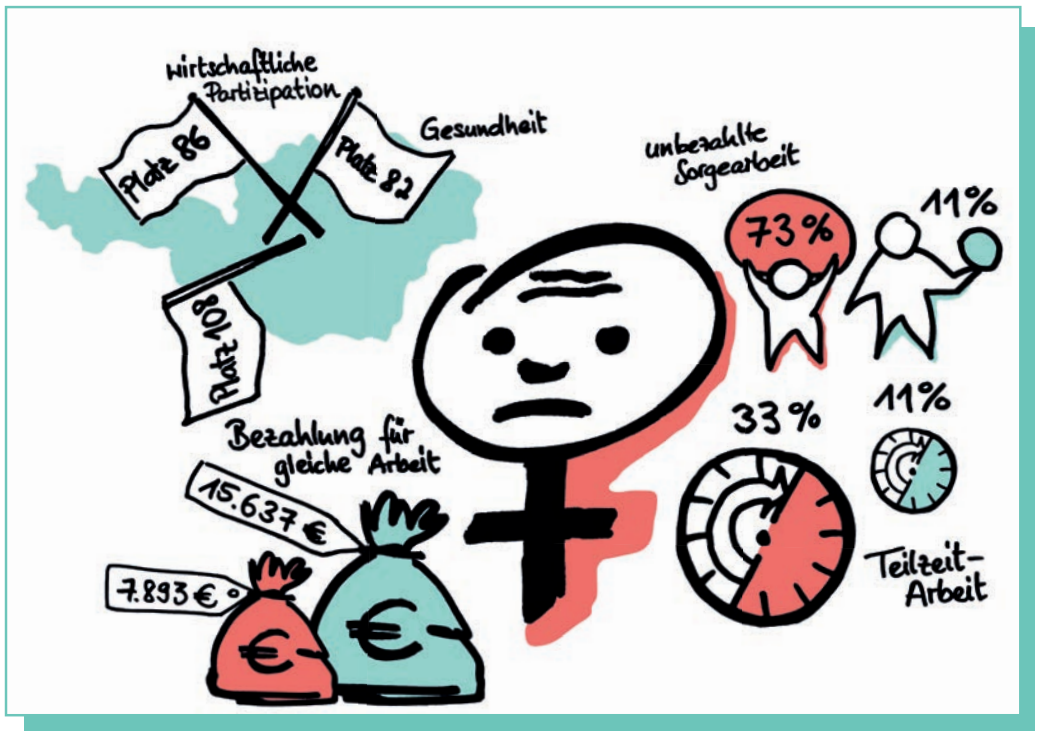
Ende September kündigte sie dann die Nachmittage im Foto-Studio. Ihr fehlte es an Planungssicherheit und das Studio produzierte laufend Kosten. Außerdem war in der unsicheren Lage klar, dass ihr Mann und sein Vollzeitjob Vorrang hatten. Er kann mit seinem Gehalt zur Not die Familie alleine durchbringen, Barbara nicht.

Für Barbara ist das alles sehr schmerzhaft, speziell auch der Verlust des Studios, denn für sie war das Studio das sichtbare Zeichen für den Erfolg ihrer Selbstständigkeit. Nun hat sie das Gefühl, dass die 3 Jahre Aufbauarbeit umsonst waren.

So wie Barbara erging es vielen selbstständig tätigen Frauen mit ihren angemieteten Räumen zum Arbeiten.

Die Stimmen aus unserer Umfrage speziell unter Mieterinnen bestätigen das:

- „Meine Ausstellungen sind abgesagt und die Kinderbetreuung zieht Arbeitszeit von der Produktion ab."
- „Ich muss meine Rücklagen einsetzen zum Büroraum halten, während ich daheim arbeite und die Kinder betreue."
- „In meiner Branche gab es einen totalen Einbruch, daher muss ich mich neu orientieren und andere Möglichkeiten finden."



Unser Team hat in den letzten Jahren sehr häufig das Phänomen beobachtet, dass mit dem Schritt aus dem Home-Office das Selbstbewusstsein und das Vertrauen bei den Frauen steigt, dass sie mit ihrer unternehmerischen Tätigkeit erfolgreich sein können. Das unternehmerische Vorhaben bekommt dadurch eine neue Ernsthaftigkeit. Die externen Räume sind ein Zeichen für den Professionalisierungsgrad und Erfolg der selbstständigen Tätigkeit. Sie machen die Selbstständigkeit oftmals überhaupt erst sichtbar. Da spielt auch mit, dass im öffentlichen Diskurs das Arbeiten vom Home-Office aus oftmals als besseres Hobby angesehen wird, mit dem sich speziell die Frauen ein Taschengeld dazu verdienen.

Anders als Barbara können sich viele Frauen, selbst wenn sie es wollten, die Miete für einen externen Raum zum Arbeiten nicht leisten. Weibliche EPU verfügen über ein Medianeinkommen von 7.893 Euro jährlich – vor Steuern (Rechnungshof 2018). Der Gender Pay Gap, die Lücke im Einkommen der Geschlechter, klafft bei den selbstständig Tätigen besorgniserregend auseinander. Bereits vor der Krise leisteten in Österreich Frauen zwei Drittel der Haus- und Sorgearbeit – unbezahlt. Fakt ist auch, dass dieses Ungleichgewicht für Frauen schnell zum Problem wird. Da sie für einen Großteil der unbezahlten Tätigkeiten verantwortlich gemacht werden, greifen sie öfter auf Teilzeitarbeitsmodelle zurück: 33 % der Einzelunternehmerinnen ist in Teilzeit tätig, bei Einzelunternehmern liegt der Anteil nur bei 11 % (Grabner 2018). Daraus folgt ein niedriges Einkommen, das wiederum die Anmietung von externen Räumen für Einzelunternehmerinnen schwer bis unmöglich macht.

Gerade Frauen sind zusätzlich dazu mehrfach belastet: Rund 73 % der unternehmerisch tätigen Mütter – bei den Vätern sind es nur 11 % – übernehmen Betreuungspflichten, 42 % fühlen sich dadurch beeinträchtigt (Grabner 2018). Während der Krise wurde von Frauen noch mehr unbezahlte Sorgearbeit geleistet: In unserer dritten Umfrage speziell mit selbstständigen Frauen gaben 43 % an, dass sie zusätzliche Aufgaben im Haushalt bzw. Pflege- und Betreuungspflichten übernommen haben. Das hatte bei 61 % von den 43 % Auswirkungen auf die selbstständige Tätigkeit. Mehr als die Hälfte mussten dadurch Einkommenseinbußen beklagen: Die Kündigung der angemieteten Räume ist die Folge.

Was kann man tun, um selbstständig tätige Frauen zu stärken?

Das imGrätzl-Team hat seit 2015 hunderte Einpersonenunternehmen, mehrheitlich Frauen, persönlich getroffen und befragt, was die Erfolgsfaktoren und Hürden ihrer Selbstständigkeit sind. Diejenigen, die externe Räume zur Ausübung ihrer selbstständigen Tätigkeit genutzt haben, waren meist viel zufriedener mit ihrer Selbstständigkeit als diejenigen, die ihrer Selbstständigkeit im Home-Office nachgingen. Selbstständige mit eigenen Räumlichkeiten zum Arbeiten waren auch finanziell erfolgreicher. Die selbstständig tätigen Frauen im Home-Office gaben in den Gesprächen häufig an, dass sie gerne einen externen Raum zum Arbeiten anmieten würden, sich ihn aber nicht leisten können, da sie für die Miete nicht mehr als 100 bis 200 Euro aufwenden können.

Der Zugang zu geeignetem Raum ist ein Schlüssel zu unternehmerischem Erfolg und mehr Zufriedenheit. Deshalb braucht es leistbare Raumangebote und spezielle Maßnahmen, wie z. B. Mietbeihilfen, als Anreiz, die Räume zum Arbeiten zu halten. Grundsätzlich sollten Frauen bereits in der Gründungsphase, also beim Start ihrer selbstständigen Tätigkeit, unterstützt werden, damit sie externe Räume zum Arbeiten anmieten und damit in ein Netzwerk eintauchen können. Dadurch wäre eine wichtige Voraussetzung geschaffen, dass sich die Unternehmen der Frauen erfolgreich entwickeln können.

Essentiell ist, dass sie sich die Räume und Netzwerke, denen sie sich anschließen möchten, am Markt selber aussuchen können. Genauso wie es möglich ist, einen Arbeitsplatz im Home-Office abzusetzen, könnte es eine entsprechende Förderung geben: Zum Beispiel einen Zuschuss (Raumhunderter) für alle, die externe Räume zum Arbeiten anmieten. Das wäre ein zusätzlicher finanzieller Anreiz, neben der steuerlichen Absetzbarkeit.

Eine positive Folge davon könnte sein, dass dadurch mehr Leerstände aktiviert werden, sich neue Netzwerke bilden und Stadtteile belebt werden.

Shared-Spaces und kommerzielle Co-Working-Spaces verlieren in der Krise Mieter*innen

Die Auslastung und Einnahmen der Anbieter*innen von Co-Working-Spaces, von Arbeitsplätzen auf Zeit, brachen stellenweise um 50 - 70 % in Deutschland ein.

Selbstständigen fehlten die Aufträge, Start-ups hatten Liquiditätsengpässe, Firmen benötigten für Videokonferenzen im Home-Office keine Besprechungsräume mehr. Events fanden nicht statt. Bis Anfang des Jahres 2020 boomte das Geschäft der klassischen Co-Working-Spaces. Nach dem Corona-Ausbruch ist es laut Tobias Kollewe, Präsidiumsmitglied im Bundesverband Co-Working-Spaces Deutschland (BVCS), zu einem „deutlichen Rückgang der Nutzerzahlen" gekommen (Hoffmann 2020). In einem anderen Artikel betont er, „dass es derzeit noch nicht abzusehen ist, wie groß der Schaden wirklich ist, die Hoffnung besteht immer noch, dass man mit einem dunkelblauen Auge davonkommt." (DPA 2020).

In Österreich gibt es keinen Verband für die Anbieter*innen von Arbeitsplätzen auf Zeit und Daten werden nicht erhoben, aber diese Erzählung hörten wir auch in Wien. Es war die Rede von einzelnen Co-Working-Spaces, die auf einen Schlag fast alle ihre Mieter*innen verloren hatten. Freie Plätze wurden auf Facebook verlost und Schnäppchen-Angebote geschnürt. Das war ein sichtbares Zeichen dafür, dass sich diese Spaces im Krisenmodus befanden.

LERNEN VON INNOVATOR*INNEN UND RAUMANBIETER*INNEN

Wie erging es den Wiener Innovator*innen und Raumanbieter*innen in der Krise?

„Dadurch, dass es unklar war, wie lange das anhalten wird, dieser ganze Lockdown, da haben wir schon die Überlegungen machen müssen: Geben wir das gesamte Gebäude auf?"

— Stefan Yazzie Herbert im Juli 2020, House of Bandits

Wir waren gespannt, welche Erfahrungen die Raumanbieter*innen in der Krise gemacht hatten und, ob sie Community-Effekte (siehe S. 17) in der Krise beobachtet und Lösungen für ihre Herausforderungen gefunden hatten. Wir führten Gespräche mit den Macher*innen von House of Bandits, Markhof, Rochuspark, The Nest, Das Packhaus und dem Wohnprojekt Gleis 21. Bei dem Gewerbecluster Mio sprachen wir mit Wohnbund Consult. Außerdem gab es Gespräche mit Die Hauswirtschaft, Realitylab und Wien 3420 Aspern Development GmbH. Weitere Informationen zu den Interview- partner*innen befinden sich im Anhang.

Die Herausforderungen der Innovator*innen in der Krise:

- **House of Bandits** überlegte am Anfang der Krise, ob sie das vierstöckige Gebäude vielleicht ganz aufgeben müssten.
- **Markhof und The Nest** hatten vor allem mit dem Wegfall der Seminar- und Veranstaltungsschiene, die einen wichtigen Teil der Einnahmen ausmachen, zu kämpfen.
- **Rochuspark**, aber auch andere Projekte, hätte sich von den Vermieter*innen bzw. den Eigentümer*innen ein Entgegenkommen gewünscht.
- **Das Packhaus** traf es besonders hart: Kurz vor der Corona Krise stand die alljährliche Verlängerung der Zwischennutzung an – die hatte sich verzögert und der Vermieter packte im Mai schließlich noch eine Mieterhöhung obendrauf. Währenddessen zahlten viele Mieter*innen im April keine Miete – hier gab es viel Klärungsbedarf und zusätzlich musste dann auch noch die Mieterhöhung an die Mieter*innen weitergegeben werden.
- **Gleis 21**, das Wohnprojekt, hatte eine große Gastrofläche im Erdgeschoss leer stehen. Der neue Veranstaltungsaal war erst Mitte Oktober 2019 fertig geworden und die Bespielung des Saals kam gerade richtig ins Laufen – dann wurde alles gestoppt.

Besonders auffällig war:

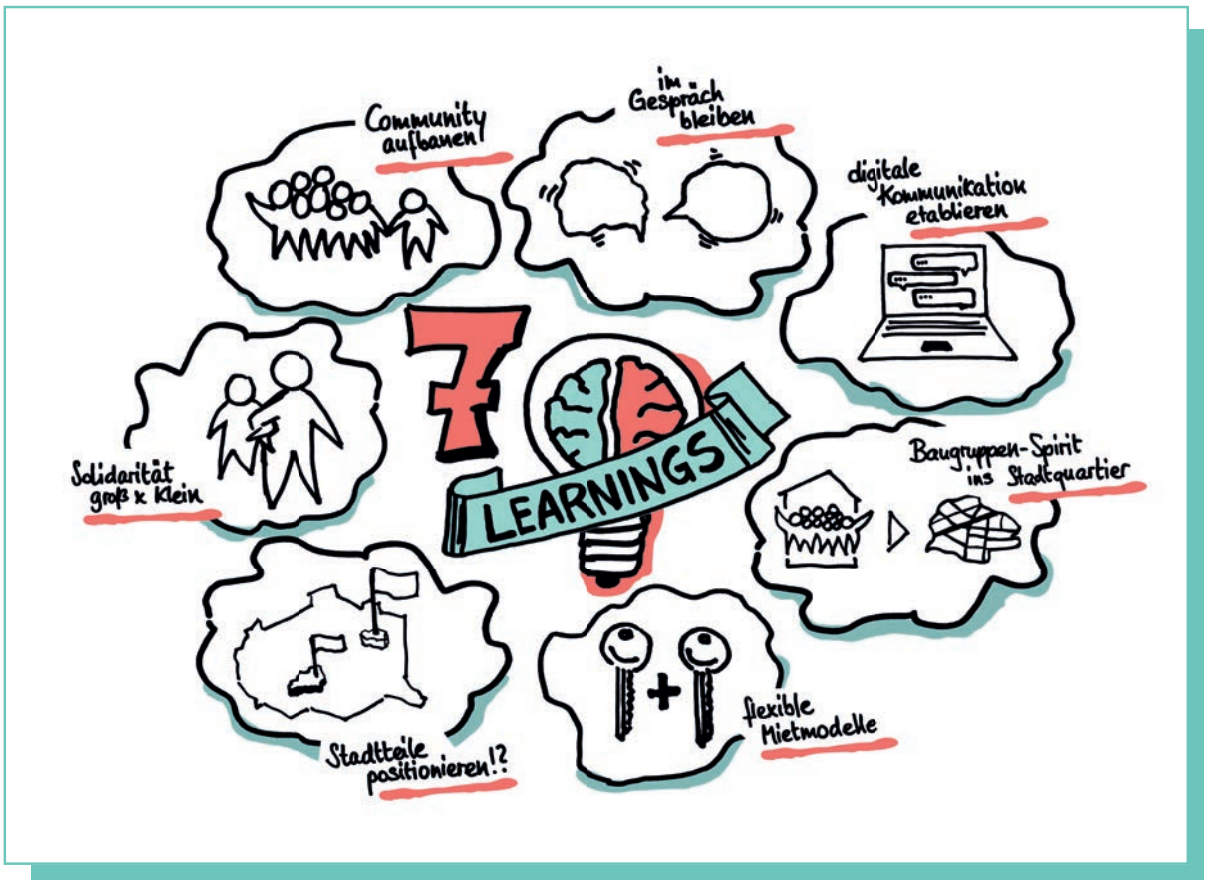
- Die Mehrzahl der Projekte hatte nach dem ersten Lockdown weniger als drei Stammmieter*innen oder gar keine verloren. Bei Projekten mit bis zu 50 Mieter*innen lag das weit unter der durchschnittlichen Anzahl an Kündigungen (Hoffmann 2020). Beim Gewerbecluster Mio kündigten z. B. gar keine der Mieter*innen, was sicher auch an den günstigen Mietpreisen lag.
- Bemerkenswert war auch, dass im Mai und Juni fast alle unserer Interviewpartner*innen bereits Lösungen für ihre aktuellen Herausforderungen gefunden hatten. Sie alle waren schnell, agil und anpassungsfähig.
- Bei der zweiten Fragerunde Ende Oktober stellte sich heraus, dass einige Projekte, trotz der Pandemie, in einigen Bereichen sogar Zuwächse verzeichnen konnten: The Nest musste zwar auf Einnahmen aus der Veranstaltungsschiene

verzichten und hatte auch die Anzahl der Tische reduziert, aber die Nachfrage aus dem Stadtteil nahm überraschend zu, so dass The Nest nun voll ist und eine Warteliste eingeführt hat. Die Hauswirtschaft konnte seit dem Sommer acht zusätzliche Mitglieder für die Genossenschaft gewinnen. Bei Mio wurde eine größere Bürofläche von 100 qm erstmalig vermietet, gekündigt hat niemand.

Wir haben die Beobachtungen und Lösungen der Innovator*innen in zwei Runden (Juni/Juli und Oktober 2020) gesammelt und die wichtigsten Learnings zusammengefasst. Sie zeigen, was ihnen geholfen hat, ihre Mieter*innen zu halten, neue Mieter*innen zu gewinnen und ihre Projekte in der Krise abzusichern.

Unsere Hoffnung ist, dass diese Instrumente dabei helfen, Lösungen zu entwickeln, um bestehende Strukturen der Alltagsökonomie in Quartieren zu stärken und neue aufzubauen. Gleichzeitig tragen die Instrumente zur Stärkung der Widerstandskraft bei.

7 Learnings von den Innovator*innen und Raumanbieter*innen



1 Community aufbauen und von Anfang an leben

„Aber wir haben Gott sei Dank eine starke Community: Wir haben mit jeder*m Einzelne*n gesprochen und […] Wir haben zwei Community-Manager zur Zeit, weil der eine ist quasi am Gehen und der bildet den anderen aus. Zu zweit machen sie das beide gerade ziemlich gut."

— Stefan Yazzie Herbert im Juli 2020, House of Bandits

Fast alle Interviewpartner*innen kamen von sich aus auf den Community-Faktor zu sprechen und bekräftigten, wie wichtig die Gemeinschaft gerade in Krisenzeiten ist. Die Raumanbieter*innen, die Wert auf eine Community legen und diese aufgebaut hatten, wurden von ihren Mieter*innen in der Krise unterstützt: Auch wenn die Mieter*innen den Platz nicht brauchten, kündigten sie ihn nicht. Die Unterstützung war aber keine Einbahnstraße, sondern erfolgte gegenseitig: Die Raumanbieter*innen unterstützten zum Teil die Mieter*innen, die keine Einnahmen mehr hatten und sich die Miete nicht leisten konnten. Beispielsweise setzten sie die Miete herab oder zeitweise aus.

Die Raumanbieter*innen, die nicht in eine Community investiert hatten, hatten in der Krise viel stärker zu kämpfen, da die Bindung und Loyalität bei den Mieter*innen geringer bis gar nicht ausgeprägt war. Das ist vergleichbar mit den Entwicklungen bei den rein kommerziellen Co-Working-Spaces, die mit bis zu 70 % Mieter*innenschwund in der Krise zu kämpfen hatten (Hoffmann 2020). Der Grund: Mieter*innen, die nicht nur Raum zur Verfügung gestellt bekommen, sondern gleichzeitig in eine Community eingebettet werden, verlieren mit einer Kündigung nicht nur Raum, sondern auch das soziale Umfeld, Kolleg*innen und teilweise auch den Zugang zu Kund*innen, Projekten und Aufträgen: Mit dem Verlust des Arbeitsplatzes und des Netzwerkes können also finanzielle Einbußen einhergehen.

The Nest und House of Bandits haben die Möglichkeit einer Zusammenarbeit zwischen ihren Mieter*innen stark in ihrem Konzept eingewoben: The Nest ist Arbeitsraum für Musiker*innen und Kreativschaffende aus angrenzenden Branchen. Durch die räumliche Nähe entstehen laufend Kooperationen und neue Projekte. Das House of Bandits ist nicht nur Raumanbieter, sondern auch eine offene Kreativ-Agentur: Jobs werden geteilt und Projekte gemeinsam durchgeführt.

Wie funktioniert Community-Building?

Nachhaltiges Community-Building steht und fällt mit den Menschen oder der Gruppe, die eine Gemeinschaft bewusst aufbauen möchten. Das ist der erste und wichtigste Schritt. Michael Pöll, Gründer vom Rochuspark, sieht seine Hauptaufgabe darin, dafür zu sorgen, dass alle Mieter*innen angedockt sind und sich als Teil der Gemeinschaft wahrnehmen. Er selber sieht sich als Kommunikationsschnittstelle. Als menschliche Matching-Schnittstelle vernetzt er die Menschen untereinander. Er weiß, wer gerade was braucht bzw. wo sich neue Projekte ergeben und wer Interesse haben könnte. Die wichtigste Zutat ist Zeit und ein echtes Interesse am Gegenüber. Funktionierende Communitys und nachhaltige Bindungen bilden sich über laufenden Austausch. **Gute Community-Manager*innen sind Gastgeber*innen, die einen Rahmen für Bindungen zwischen den Mitgliedern schaffen, diese explizit fördern und Gemeinschaftserlebnisse ermöglichen.**

Im House of Bandits gab es in der Krise zwei Community-Manager: Ersterer wollte das Projekt verlassen und bildete zu dieser Zeit den künftigen Community-Manager aus. Die Aufgabe: Dafür sorgen, dass die Community of Creators in der Krise zusammenhält.

Bei Markhof trafen sich Interessierte bereits auf den Baustellen. Viele der Menschen der ersten Stunde sind heute noch in das Projekt Markhof involviert bzw. eingemietet. Über die Jahre haben sich tragfähige Beziehungen aufgebaut, u. a. weil die Netzwerke bereits vor Bezug der Räume geknüpft waren. Das ist auch bei der Hauswirtschaft und Gleis 21 der Fall. Beim Gewerbecluster Mio hat die Prozessbegleitung die Nutzer*innen des Erdgeschosses, deren Mieten gestützt werden, und die des ersten Obergeschosses, die normale Miete zahlen, als Einheit gesehen. Dadurch konnte sich über beide Ebenen eine Community bilden. Die Haltung und das Agieren der Prozessbe-

gleitung bzw. der Vermieter*innen wirkt und bildet Gemeinschaft – à la: Wenn dir jemand oft (genug) sagt: Du bist Teil dieser Gemeinschaft, bist du es irgendwann!

Die Mehrzahl der Raumanbieter*innen, die wir befragt haben, haben hervorgehoben wie wichtig die Gemeinschaft für die Stabilität des gemeinsam genutzten Ortes war und ist. Zusammenfassend: Gibt es eine starke Community, gibt es weniger Kündigungen. Die Mehrzahl der Mieter*innen konnten in der Krise gehalten werden. Das sichert wiederum den wirtschaftlichen Fortbestand der Räume zum Arbeiten.

Welche Vorteile kann der Aufbau einer Community für ein Quartier haben?

Wirtschaftlich gesehen, entspricht das Community-Management dem Aufbau und der Pflege der Kundenbindung. Aus anderen Branchen weiß man, wie ineffektiv es ist, wenn man nur Mittel zur Neukundengewinnung (in dem Fall: Mietergewinnung) einsetzt, aber die Kundenbindung vernachlässigt. Die gängige Faustregel: Es kostet rund fünfmal so viel, eine*n neue*n Kund*in zu gewinnen, als eine*n bestehende*n Kund*in zu halten.

Ein Community-Management für die Einzel- und Kleinstunternehmen und andere lokale Akteur*innen in einem Stadtteil zu installieren, ist so gesehen wirtschaftlich überaus sinnvoll. Es gibt weniger Fluktuation, weniger Leerstand, mehr Angebote, die Attraktivität steigt und es müssen weniger Mittel zur Neugewinnung von Mieter*innen eingesetzt werden. Es ist mit dem Fortschreiten der Digitalisierung effizienter, ein Community-Management für ein Quartier als nur für ausgesuchte Flächen und Straßen zu installieren, da durch den Einsatz von digitalen Tools der Aufwand bei der Community-Organisation in den letzten Jahren spürbar gesunken ist. Mit der Krise haben die Einzelunternehmen vielfach auch ihre Technik-Berührungsängste abgelegt und den Umgang mit digitalen Tools erlernt. Das gewichtigere Argument: Wenn alle lokalen Akteur*innen in einem Quartier teilhaben können, werden entsprechend mehr Synergien und mehr Chancen für das Quartier entstehen. Erst dann entsteht eine quartiersübergreifende Dynamik, die das Quartier belebt und nach vorne bringt.

Andere positive Effekte für das Quartier sind:

- Eine aktive Gemeinschaft aus Einzel- und Kleinstunternehmen im Quartier vermittelt Vertrauen, Stabilität und Zusammenhalt. Dadurch bleibt das Quartier für lokale Unternehmer*innen, Bewohner*innen und andere Akteur*innen attraktiv.
- Es steigert aber auch die Attraktivität des Quartiers nach außen. Eine aktive Community macht das Quartier anziehend, es ist lebendiger und wird dadurch auch in der Außenwahrnehmung präsenter.
- Die Vernetzung eröffnet Kooperationspotenziale für die Mitglieder der Community: Es ergeben sich (gemeinsame) Aufträge, neue Chancen und neue Projekte, aber auch Räume und neue Raumpartner*innen.
- Eine Community ermöglicht nachhaltige und wechselseitige Unterstützung.
- Es entstehen dichtere Netze der Solidarität in den Vierteln. Das soziale Kapital im Stadtteil nimmt zu und der Spaltung der Gesellschaft wird entgegengewirkt.

Denn unsere Beobachtung bislang ist: Die Selbstständigen, Einzel- und Kleinstunternehmen speziell im Bestand sind sehr wenig untereinander vernetzt. Es fehlt ihnen an Kontakten mit Gleichgesinnten im nahen lokalen Umfeld. Die lokalen Akteur*innen haben nicht die Ressourcen und es fehlt der Rahmen, um Kontakte zunächst ziellos aufzubauen und zu pflegen. Sie sind es außerdem gewöhnt, sich als Einzelkämpfer*innen den Herausforderungen zu stellen – dadurch bleiben viele Chancen ungenutzt.

Eine der Lehren aus den Gesprächen mit den Innovator*innen: Eine Gemeinschaft bildet sich nicht zufällig, es muss sich jemand aktiv darum kümmern. Pro Stadtteil braucht es eine engagierte Person (bezahlt), die proaktiv auf die Menschen zugeht und den Community-Aufbau bzw. die Vernetzung federführend übernimmt. Es braucht auch die Infrastruktur dazu: Digitale Tools, aber auch Räume für Treffen und Begegnungen.

2 Im Gespräch bleiben auch wenn es schwierig ist

„Wir haben gemerkt, dass sich viele Hausverwaltungen in der Corona-Krise sehr schwer getan haben. Manche waren überlastet und schwer erreichbar. […] Wir haben dennoch versucht den Kontakt mit den Bewohner*innen nicht abreißen zu lassen. Aber es war auch für uns schwierig sie zu erreichen. […] Während mit den Baugruppen das Programm relativ normal weitergelaufen ist – nur halt als Zoom-Meetings."

— Gernot Tscherteu im Juli 2020 – Realitylab

Die Mieterin einer Geschäftsfläche im 9. Bezirk erzählte uns, dass sie aus lauter Verärgerung, weil der Vermieter nicht erreichbar war, ihren Mietvertrag gekündigt hat. Er antwortete einfach nicht auf ihre Anfrage nach einer Mietreduktion, auch weitere Kontaktversuche waren vergebens.

Unsere Gesprächspartner*innen erzählten von ganz unterschiedlichen Erfahrungen, wie die Kommunikation innerhalb der eigenen Projekte oder auch mit Partner*innen ablief: Während die einen Rundmails an alle verfassten, redeten andere mit jeder*m Einzelnen persönlich. Die Macher*innen von House of Bandits, Markhof, The Nest und Rochuspark standen im engen Kontakt mit ihren Mieter*innen bzw. Mitgliedern und es fand ein Austausch darüber statt, wer wie und in welchem Umfang von der Krise betroffen war. Mit dem Wissen konnte Hilfe und Unterstützung organisiert werden. Das stärkte die Solidarität aller. Patricia Ziegler von The Nest verschickte außerdem laufend Updates mit Unterstützungsmöglichkeiten für Musik- und Kulturschaffende an ihre Mieter*innen. Diese Infos veröffentlichte sie auch in ihrem Blog bzw. ihren Social Media Kanälen und konnte dadurch die Bekanntheit von The Nest zusätzlich steigern.

Diejenigen Gesprächspartner*innen, die in der Krise sofort proaktiv das Gespräch mit ihren Mieter*innen suchten, hatten zudem von Anfang an einen guten Überblick, wie sich die Situation für ihr eigenes Unternehmen entwickeln könnte.

3420 aspern development GmbH zog aus der Krise den Schluss, dass es Sinn macht den Verein für die Unternehmer*innen in der Seestadt zu stärken, damit die Kommunikation auch in Krisenzeiten gewährleistet bleibt. Potentiale, die in der Gemeinschaft liegen, können dadurch leichter identifiziert werden – z. B. kann eine gemeinsame Auslieferung organisiert oder sich gegenseitig mit Sichtbarkeit unterstützt werden.

3 Digitale Kommunikationskanäle & Formate etablieren

Der Austausch hat trotzdem stattgefunden – fast täglich. […] Wir haben sogar ein Online-Gemeinschaftswochenende gehabt, wo wir ein Wochenende gemeinsam online miteinander verbracht haben: 3 Tage mit unterschiedlichen Themenblöcken, wo wir uns zu definierten Zeiten getroffen haben, es hat jeder 5-6 Stunden in Konferenzen verbracht. Es gab auch eine Hotellobby – ein offener Bereich, wo wir abhängen konnten, da ist dann daneben gekocht worden und so Dinge."

— Peter Rippl im Juni 2020, Die Hauswirtschaft

In der Phase der Kontaktbeschränkungen haben die Baugruppen bewiesen, dass sie sehr agil auf veränderte Bedingungen reagieren können. Sie waren auch am schnellsten im Schaffen einer neuen digitalen Kommunikationsinfrastruktur und verlegten ihr Miteinander in den digitalen Raum. Die Einschränkungen hatten somit keine Auswirkungen auf ihre Abstimmungs- und Planungsprozesse, vielmehr hat sich gezeigt, dass die Gruppe auch in Krisenzeiten handlungsfähig ist. Dieses Erlebnis schweißt zusammen.

Unsere Gesprächspartner*innen bei Wohnbund Consult und Realitylab bestätigten das. Sie führten ihre Arbeit ebenfalls digital weiter. Sie haben ihre Veranstaltungen für Baugruppen und die firmeninterne Kommunikation auf eine neue

digitale Kommunikationsebene gehoben, z. B. durch Einrichten einer Gruppe im Messenger oder tägliche digitale Jour Fixes. Sie hielten ihre Veranstaltungen als Videokonferenz ab und es funktionierte besser als erwartet.

Die Hauswirtschaft stand nicht nur vor der Frage, wie sie sich intern organisieren, sondern auch, wie sie die nächste Phase der Mitgliedergewinnung und -aufnahme in die Genossenschaft gestalten können. Die üblichen Abläufe waren durch die Covid-19-Maßnahmen nicht mehr durchführbar. Ihnen kam jetzt zugute, dass sie schon vor der Krise die digitalen Kommunikationskanäle aufgebaut hatten, um Interessierte zu erreichen. Die Infoveranstaltungen, sowie die weitere Prozessorganisation wurden in den digitalen Raum verlegt. Ein Learning bei der Hauswirtschaft: Die digitalen Veranstaltungen waren sogar noch besser besucht, als die analogen Veranstaltungen vor der Krise. Trotz der ungewöhnlichen Umstände konnten sie auf diese Weise bis November acht neue Mitglieder – und damit künftige Mieter*innen der Gewerbeflächen – gewinnen und in die Genossenschaft aufnehmen.

The Nest geht noch einen Schritt weiter: Patricia Ziegler hält nicht nur digital den Kontakt zu ihren Mieter*innen, sondern hat sich Gedanken darüber gemacht, was ihre Mieter*innen in der Situation wirklich unterstützen könnte. Alle Mieter*innen und ihr Netzwerk kommen aus der Musik- und Kreativbranche, d. h. viele haben durch die Pandemie weniger oder gar keine Einnahmen mehr. Deshalb reichte Patricia Ziegler nach dem ersten Lockdown eine Förderung ein, um einen Web-Shop bei The Nest aufzubauen, über den ihre Mieter*innen in Zukunft ihre Produkte bzw. auch Dienstleistungen verkaufen können. The Nest baut die digitale Infrastruktur und den Rahmen auf, damit ihre Mieter*innen zusätzliche Einnahmen generieren können. Sie bietet damit nicht nur Raum, sondern auch einen digitalen Vertriebskanal plus entsprechende Marketingleistungen an.

Fast alle unsere Gesprächspartner*innen haben auch schon vor der Krise digitale Kanäle bespielt, um ihre Raumangebote sichtbarer zu machen und sich mit Interessierten zu vernetzen. Dazu investierten sie in eigene Websites, Blogs, Newsletter und Social Media Arbeit in Form von regelmäßigen Beiträgen auf Twitter, Facebook, Linkedin und Instagram. Peter Rippl, der Initiator der Hauswirtschaft, hat bereits vor Jahren eine Facebook Gruppe für Bewohner*innen und lokale Akteur*innen im Nordbahnviertel gestartet und moderiert sie noch heute. Mittlerweile hat sie über 3.700 Mitglieder und ist damit die Drehscheibe für Informationen im Stadtteil.

Gemeinsam digital sichtbar sein

Dagegen haben viele Einzel- und Kleinstunternehmen erst mit Covid-19 damit begonnen sich intensiver mit den digitalen Tools und Möglichkeiten zu beschäftigen. Die Akteur*innen der kleinteiligen lokalen Wirtschaft standen der Digitalisierung vor der Pandemie in vielen Fällen ablehnend gegenüber. Doch jede Krise hat Transformationskraft: Die Kontaktbeschränkungen dieser Krise haben einen Digitalisierungsschub bei den Einzel- und Kleinstunternehmen ausgelöst. Viele haben sich erstmals an E-Commerce, digitale Services und digitale Formate herangetraut. Wo aber die Angebote bei den potenziellen Kund*innen in der Umgebung sichtbar machen, wenn es keine etablierten digitalen Kommunikationskanäle im Stadtteil gibt?

Um diese Kanäle aufzubauen, braucht es jedenfalls eine Person, die das organisiert. Es erspart viel Arbeit, Zeit und Geld, wenn digitale Kommunikationskanäle auf Stadtteilebene bei der Planung von neuen Quartieren mitgedacht und überall kommuniziert werden. Mit dem Aufbau dieser Kanäle ist es aber nicht getan – sie müssen auch gepflegt und moderiert werden. Zusätzlich dazu benötigt es Einführungsformate, bei denen die Kanäle vorgestellt und die Tools erklärt werden. Die kleinteilige Nutzungsmischung in den Quartieren wird merklich davon profitieren, wenn noch mehr lokale Akteur*innen den digitalen Werkzeuggebrauch beherrschen.

Zusätzlich dazu, hat sich das Konsumentenverhalten in den letzten Jahren massiv Richtung online verlagert. Es ist zwingend notwendig, dass die Angebote der Alltagsökonomie auch digital sichtbarer werden. Dabei müssen wir die lokalen Akteur*innen tatkräftig unterstützen z. B. durch

Weiterbildungen und beim Aufbau einer lokalen digitalen Infrastruktur. Wenn wir das nicht tun, werden die Bewohner*innen die Leidtragenden sein, weil die Anbieter*innen und Angebote ums Eck immer weniger werden.

4 Baugruppen-Spirit auf das Quartier übertragen, was hieße das?

„Also ich glaube, diese Aufbruchstimmung, die im neuen Grätzl spürbar ist, die viele Menschen für dieses unbesetzte Stück Stadt mitbringen, und die Möglichkeit hier neu gestalten zu können, regen Offenheit und gegenseitige Unterstützung bei Projekten an. [...] und, das ist sicher auch der Baugruppen-Effekt: Wenn 49 Leute mit ihren Netzwerken zusammen kommen. Und man steckt mit einem anderen Herzblut drinnen, als wenn du irgendwo anonym eine Wohnung mietest oder kaufst."

— Monika Witzany im Juni 2020, Gleis 21

Das **Wohnprojekt Gleis 21** hat für das eigene Haus die »Happy Hours« erschaffen: 15 Stunden pro Monat engagiert sich jede*r in einer der Arbeitsgruppen für das eigene Haus. Viele Wohnprojekte haben Ähnliches intern vereinbart und einen Rahmen für die ehrenamtliche Arbeit fürs Haus festgelegt: Dazu willigt jede*r ein, die oder der ins Haus zieht. Eine Arbeitsgruppe kümmert sich um die Kommunikation nach außen, die andere vermietet die Veranstaltungsräume, wieder eine andere kümmert sich um Kooperationen und noch eine andere um die Haustechnik oder um Finanzierungsfragen. Durch die Aufteilung können viele Vorhaben gleichzeitig realisiert werden und es geht ordentlich was voran.
Der große Vorteil von Baugruppen bzw. Wohnprojekten ist außerdem ihre kooperative DNA. Bei Gleis 21 fließt alles ineinander und Kooperationen nach allen Seiten sind die gelebte Normalität. Ein Beispiel: Die Gaumenfreundinnen sind Teil des Wohnprojektes. Ihr Catering kann man bei Veranstaltungen dazu buchen. Die anderen im Haus bewerben das Angebot mit und die Gaumenfreundinnen sponsern im Gegenzug immer mal wieder eine Kulturveranstaltung mit einem Buffet. Wer bei den Veranstaltungen technische Unterstützung benötigt, bekommt eine Empfehlung für einen Tontechniker aus dem Grätzl oder einen Akustiker von vis-à-vis, der den Bau des Veranstaltungsraum begleitet hat. Durch diese Kooperationsbereitschaft und Verbundenheit entsteht ein Mehrwert für alle Beteiligten. Die Baugruppe wird damit auch zu einem Wirtschaftsmotor im Stadtteil.

Auch die Hauswirtschaft ist in Arbeitsgruppen aufgeteilt und nur so ist es möglich den vielfältigen Herausforderungen zu begegnen, die die Umsetzung eines so komplexen Vorhabens mit sich bringen.

Modell 1: Unternehmer*innen-Genossenschaft

Die Einzel- und Kleinstunternehmen in einem Stadtteil würden sehr von dem Baugruppen-Spirit nach dem Motto „Wir ziehen an einem Strang" und der Organisation in Arbeitsgruppen profitieren. Deshalb haben wir bei der Hauswirtschaft und Gleis 21 nachgefragt, ob das Prinzip Baugruppe bzw. Wohnprojekt auch in einem Stadtteil als Organisationsstruktur installiert werden könnte und wie das aussehen würde.

„Das ist durchaus auch auf den Stadtteil zu übertragen. Die Idee braucht die Leidenschaft von Menschen, eine gute Struktur, denn rasche Entscheidungsfähigkeit ist oft trotz langer Diskussionsprozesse, die möglichst alle einbeziehen, wichtig. Projekte sollen idealerweise ja von der Mehrheit mitgetragen werden. Soziokratie auf Stadtteilebene wär ein gutes Modell für ein Grätzl: Ich kann mir da viel vorstellen!"
— Monika Witzany im Oktober 2020, Gleis 21

Folgendes Modell wäre möglich:

- Es wird ein Verein oder eine Genossenschaft gegründet.
- Alle, die Interesse haben sich im Quartier einzubringen, können Mitglied werden.
- Man einigt sich auf fixe Arbeitsstunden pro Monat, die jede*r einbringt.

Peter Rippl von der Hauswirtschaft trägt die Idee einer Unternehmer*innen-Genossenschaft für ein Quartier schon länger mit sich herum. Er betont, dass die Organisationsstruktur einer Genossenschaft zwar in dem Kontext noch nicht üblich ist, aber viele Vorteile mit sich bringen würde: Die Grundidee jeder Genossenschaft liegt ja genau darin, sich zusammen zutun. Damit kann sie für Kleinstunternehmer*innen eine lukrative Rechtsform sein, da sie ohne hohe Mindesteinlagen miteinander kooperieren und sich so eine verbesserte Positionierung am Markt sichern können. Mögliche Kooperationen sind dabei vielfältig: gemeinsam Sichtbarkeit für die Mitglieder schaffen, Weiterbildungen organisieren, Gewerbeflächen im Quartier bespielen und kuratieren, aber auch Infrastruktur gemeinsam aufbauen und nutzen.

Modell 2: Unternehmer*innen-Verein

In der Seestadt Aspern hat die 3420 aspern development GmbH aus den Erfahrungen mit der Corona Pandemie den Schluss gezogen, dass es sinnvoll ist einen Rahmen zu schaffen, der die Unternehmer*innen im Stadtteil noch stärker verbindet, damit Synergien im Stadtteil entstehen und neue Chancen und Kooperationen sich leichter entwickeln können.

2021 geht es in der Seestadt mit dem Unternehmer*innen-Verein los. Dieser Verein schließt nicht nur Handels- und Erdgeschossflächen Tätigkeiten, sondern alle unternehmerischen Tätigkeiten, mit ein. Es wird eine*n Community-Manager*in, die sich bezahlt um den Aufbau des Vereins kümmert, geben. Angedacht ist auch eine Integration des Baugruppen-Modells, denn die Idee der ehrenamtlichen Mitarbeit auf Stundenbasis findet Alexander Kopecek gut: „Genauso muss es sein. Das ist dann für alle fair und mit transparenten Spielregeln."

Das **Arbeitsgruppen-Prinzip in Kombination mit der Kümmerer-Person** hat auch in unseren Augen beste Chancen ein Erfolgsmodell zu werden.

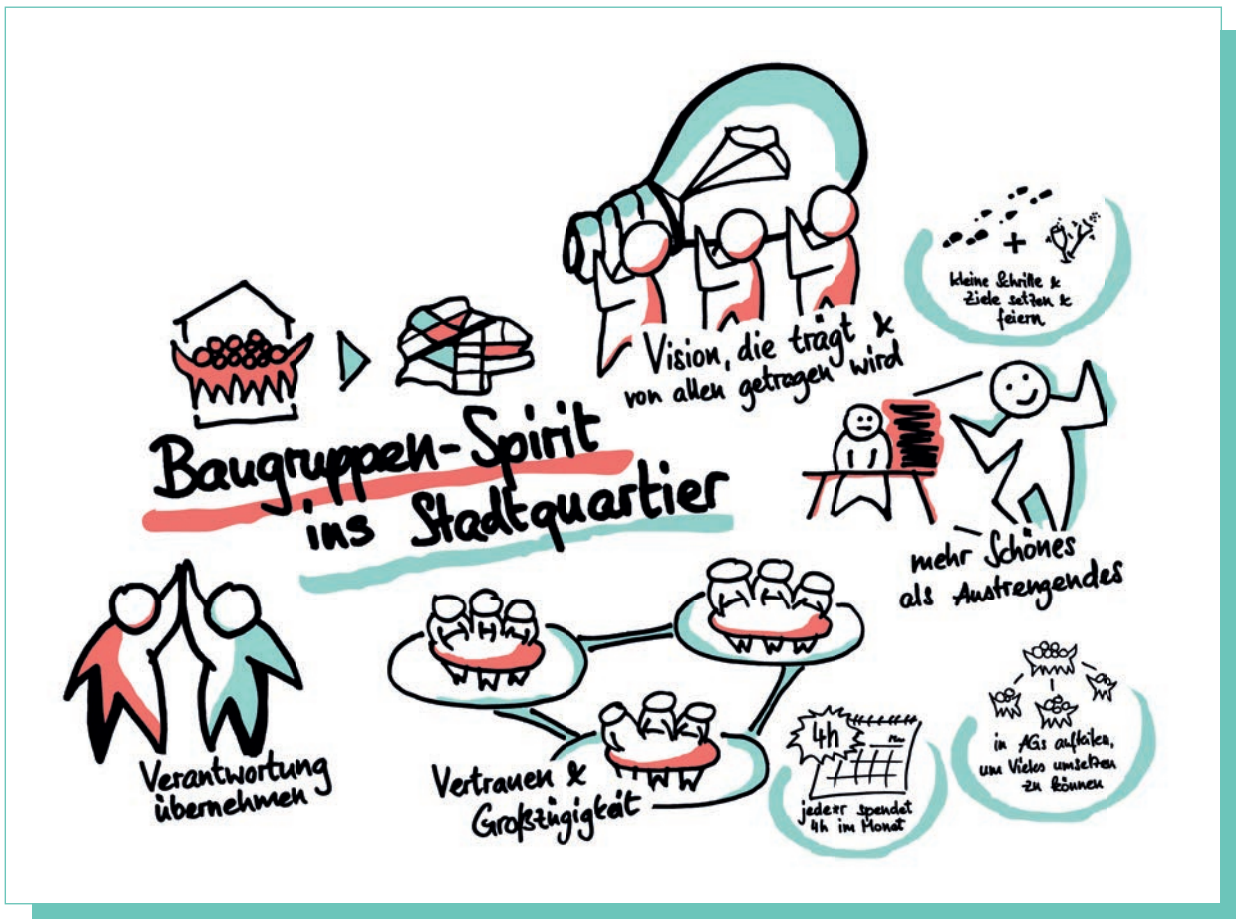
Für die Umsetzung kann auch auf vorhandene Strukturen aufgesetzt werden: Eine echte Innovation wäre dabei das Öffnen und Weiterdenken der **Wiener Einkaufsstraßenvereine**. Die Geschichte der Wiener Einkaufsstraßen geht auf das Jahr 1992 auf die Initiative der Wirtschaftskammer Wien zurück. Heute gibt es ca. 75 Vereine. Auslöser für die Gründung der Wiener Einkaufsstraßen war damals der Kaufkraftabfluss zu den Einkaufszentren am Stadtrand. Heute gibt es einen Kaufkraftabfluss in den digitalen Raum zu den internationalen Marktplätzen, aktuell massiv verstärkt durch die Krise. Seit 1992 haben sich die Rahmenbedingungen grundlegend verändert, aber die Vereine für die Kaufleute gibt es noch und diese vorhandenen Strukturen könnten weiterentwickelt werden. Lohnenswert erscheint dabei eine Öffnung für neue Themen. Neben den klassischen Marketing-Agenden könnten auch Weiterbildungsformate – Stichwort Digitalisierung – für die Mitglieder angeboten und neue Vernetzungsformate, auch digitale, etabliert werden.

Wenn sich die Vereine als Drehkreuz von Informationen, Wissensvermittlung und Austausch ihrer Mitglieder verstehen, könnten sie eine zentrale Rolle einnehmen, die den Einzel- und Kleinstunternehmen im Quartier wirklich hilft. Eine wesentliche Voraussetzung dafür ist es aber auch denjenigen Akteur*innen den Zugang zu ermöglichen, die keinen Gewerbeschein haben, ein Quartier lebt von der Beteiligung aller Akteur*innen.

Erfolgsfaktoren in der Zusammenarbeit

Gleis 21 hat folgende Erfolgsfaktoren für eine gute Gruppendynamik identifiziert:

- 1-2 Leute übernehmen Verantwortung in ihrer Arbeitsgruppe, bleiben dran, holen neue Leute hinzu, wenn welche wegbrechen, motivieren und inspirieren die anderen Teilnehmer*innen.
- Das Schöne muss immer ein bisschen mehr sein als das Anstrengende. Das gelingt, wenn im Projektverlauf immer wieder kleinere Zwischenziele gesetzt und die Meilensteine auch kräftig gefeiert werden.
- Es braucht Vertrauen. Ängste (z. B. aufgrund des finanziellen Umfangs) gibt es in der Umsetzungsphase immer wieder, doch die Aktiven in den Arbeitsgruppen brauchen das Vertrauen der Gruppe um Handeln zu können. Neben Vertrauen ist auch Großzügigkeit – von allen Seiten – wichtig, denn natürlich passieren auch mal Fehler. Eine Gruppe kann sehr viel mittragen, sehr viel Energie geben, aber auch energieraubend sein, wenn keine Großzügigkeit von den Beteiligten vorhanden ist.
- Eine starke Vision hilft ungemein, dass die Ideen auch tatsächlich umgesetzt werden. Sie muss gut kommuniziert, von allen getragen werden und die Umgebung dazu inspirieren, mitzuwirken. Deshalb hat bei Gleis 21 z. B. das Crowdfunding für den Veranstaltungsraum ausgezeichnet funktioniert.



5 Flexiblere Mietmodelle anbieten: Untermiete ermöglichen und Mehrfachnutzung mitdenken

„Wir stellen frei — und das ist ein großer Unterschied zu anderen Co-Working Spaces — dass die Leute Untermieter reinnehmen können. Diese müssen aber vertraglich geregelt sein und dürfen ein gewisses Ausmaß nicht überschreiten, weiters müssen sie in der eigenen Versicherung eingeschlossen sein. Aber sie dürfen das machen."

— Roland Hemedinger im Juli 2020 – Paradocks / Das Packhaus

Für ein Quartier liegen die Vorteile von Mehrfachnutzungen auf der Hand: Lieber mehrere Nutzer*innen, die sich eine Fläche teilen und dadurch noch mehr zur Belebung des Quartiers beitragen, als ein Leerstand. Nicht immer ist Mehrfachnutzung möglich oder gelebte Praxis. Deshalb haben wir bei den Rauminnovator*innen nachgefragt, welche Mietmodelle sie anwenden.

Untermiete klug geregelt

House of Bandits erlaubt ebenfalls die Untermiete der Privatbüros – einzige Bedingung: Die Gesamtuntermiete darf die Miete nicht übersteigen. Bei **Markhof** können die Ateliers und die Werkstatt untervermietet werden, da sich die wenigsten Mieter*innen den Raum alleine leisten können.

Wer Untermiete zulässt, gibt Nutzer*innen zusätzlichen Freiraum – die Einzel- und Kleinstunternehmen können damit Krisen oder eine Geschäftsflaute leichter überbrücken. Dort, wo das Untervermieten verboten ist, muss schneller gekündigt werden. Untermiete oder stundenweise Vergabe von Räumen hat auch ohne finanziellen Druck Sinn: Einerseits werden die angemieteten Räume oft nur zu bestimmten Zeiten genutzt – nicht zuletzt, weil viele Einzelunternehmen in Teilzeit selbständig arbeiten. Andererseits benötigen Unternehmer*innen vermehrt projektbezogen Räume, die sie nur punktuell dazu mieten möchten (z. B. Veranstaltungs- oder Meetingräume).

Im geförderten Wohnbau ist die Untermiete de facto nicht erlaubt. Dies ist weder für die Wohnungen noch für Gewerbeflächen gesetzlich niedergeschrieben, sondern als ungeschriebenes Gesetz so praktiziert. Diese Aussage von Gesprächspartner*innen bestätigt uns die MA 50, Wohnbauförderung und Schlichtungsstelle für wohnrechtliche Angelegenheiten. Es gibt nur eine Möglichkeit, die eine gemeinsame Nutzung ermöglicht: Alle stehen als Hauptmieter*innen im Mietvertrag. Dieses Modell ist zum Start noch umsetzbar, aber bei einer höheren Fluktuation der Mieter*innen nicht mehr praktikabel. Ursprünglich sollten die Mieter*innen mit dieser Regelung geschützt werden, aber sie geht an der Lebenswirklichkeit von vielen Einzelunternehmen vorbei. Ihnen bleibt durch diese Regelung der Zugriff auf leistbare Räume zum Arbeiten verwehrt. Es wäre zielführend, die Untermiete in Zukunft zu erlauben und sich die Regelung von House of Bandits zum Vorbild zu nehmen: Die Gesamtuntermiete darf die Miete nicht übersteigen.

Vielfältige und flexible Nutzungen

Tagsüber Büro und abends Veranstaltungen – das ist Mehrfachnutzung à la The Nest und House of Bandits. Es sind oft die Veranstaltungen, die Menschen zu ihnen bringen und die dazu inspirieren, einen Schreibtisch anzumieten oder anderen vom tollen Spirit im Co-Working-Space zu erzählen. Räume, die Nutzungsvielfalt zulassen, sind ein großes Plus. Wie gehen die Raumanbieter*innen nun bei Veranstaltungsverbot mit ihren Veranstaltungs- und Seminarräumen um?

Gleis 21 hat als Folge des Verbots von Veranstaltungen ihren Veranstaltungssaal und die noch leerstehende Gastrofläche an ein Architekturbüro aus dem Grätzl vermieten können. Das Architekturbüro hatte durch zusätzliche Aufträge kurzfristig mehr Mitarbeiter*innen und brauchte zum Einhalten der Covid-19-Bestimmungen mehr Platz. Durch die Präsenz von Gleis 21 im Stadtteil und die enge Vernetzung wussten sie, dass es hier passende freie Flächen gibt. Von Anfang September bis zum zweiten Lockdown im Oktober wurde der Veranstaltungssaal von Gleis 21 wieder bespielt und war gut gebucht. Die Gastrofläche ist bis Ende Februar 2021 weiter an das Architekturbüro vermietet.

The Nest führt im Moment keine Veranstaltungen durch und konzentriert sich auf das Co-Working-Angebot. Patricia Ziegler nutzt außerdem die Zeit und entwickelt neue Konzepte, die The Nest auf das nächste Level heben werden.

House of Bandits haben ebenfalls ihren Fokus verschoben. Anstatt eigene Events in ihren Räumlichkeiten zu organisieren, führen sie Livestream-Veranstaltungen für Dritte durch. Als Kreativ-Agentur haben sie inhouse die Kompetenz und die technische Ausstattung dazu. Sie nutzen also ihre nun verfügbaren Ressourcen (Raum und Technik) für Dritte, die auf die neue Situation nicht eingestellt waren – ein sehr smarter Move.

Das Packhaus hat eine regelrechte Home-Office-Flucht erreicht. Viele etablierte Selbstständige aus der Nachbarschaft, die bisher von Zuhause arbeiteten, mieteten sich in der Zeit vor dem zweiten Lockdown zum Arbeiten ein. Ähnliches berichtete **The Nest** – auch hier stiegen die Anfragen aus der Nachbarschaft. **Markhof** hat als Reaktion darauf ein kleineres Co-Working-Paket eingeführt. Das ist besonders für all diejenigen gedacht, denen im Home-Office die Decke auf den Kopf fällt: Das Paket umfasst einen Arbeitsplatz an einem fixen Tag pro Woche, die Nachfrage ist da.

Bei Markhof war das Seminarzentrum vom ersten bis zum zweiten Lockdown nur um ein Drittel weniger ausgelastet. Die hohe Bindung zur Stammkundschaft bringt trotz der Pandemie weiterhin eine hohe Auslastung. Insgesamt ist die Mitgliederzahl im Markhof dieses Jahr etwas gesunken, aber es sind auch neue Mitglieder und Mieter*innen hinzugekommen. Ein neuer Mieter ist die Baufirma, die damals den Markhof renoviert und die nun ein Lager angemietet hat. Oder der Anrainer aus dem Gemeindebau, der für einen Monat die Werkstatt nutzt, um sich ein Bett zu bauen. Markhof reagiert flexibel auf Anfragen von Nutzer*innen und versucht Möglichkeiten und Platz zu schaffen – je nachdem, wie es gerade benötigt und angefragt wird. Diese Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Nutzer*innen ist eine gute Strategie, um die Auslastung zu erhöhen.

Die Hauswirtschaft ist noch in Planung und setzt sehr stark auf das Prinzip Mehrfachnutzung. Insgesamt sind es ca. 850 m², die unterschiedliche Nutzungen beheimaten können. Es gibt das Foyer, das auch als Veranstaltungsraum und Treffpunkt für Besprechungen dient, Flexspaces und weitere Flächen. Die Pandemie hat aber keine Auswirkungen auf ihre Planung, sondern bestätigt sie eher darin, sich möglichst breit und flexibel aufzustellen.

6 Positionierung auch für Stadtteile

„Freelancers und Creators sind unser Hauptpublikum. Wir sind aber für alle offen. Wir haben extrem viele IT-Leute. Wir haben auch Start-Ups. Aber es muss eine gewisse Mentalität dabei sein [...] Wir sind halt Bandits. Das ist nicht nur ein Name, das ist auch eine Mentalität. Da gehört eine gewisse Kreativität auch dazu. Die Leute, die hier sind, sind manchmal ein bisschen lauter."

— Stefan Yazzie Herbert im Juli 2020, House of Bandits

Einige der befragten Innovator*innen positionieren sich inhaltlich, aber auch über ihre Nutzungsmöglichkeiten sehr stark und sprechen damit gezielt bestimmte Gruppen an:

- The Nest als Raum für Musiker*innen
- House of Bandits als Ort für Kreative der Medienbranche
- Die Hauswirtschaft verbindet Wohnen und Arbeiten und spricht dabei mit ihrer Genossenschaft gezielt Kleinunternehmen an
- Markhof als Heimat für NGOs und Sozialunternehmen, tritt sehr stark werteorientiert auf und macht das auch im Programm sichtbar

Diese Positionierung attraktiviert den Ort und erhöht die Bindung der Mieter*innen bzw. Mitglieder, weil sie wissen, dass sie dort Gleichgesinnte treffen.

Kann man Stadtteilen gezielt Themen geben, um die Anziehungskraft und Attraktivität zu erhöhen?

Die Gebietsbetreuung in Floridsdorf hat uns im November 2020 berichtet, dass die Nachfrage nach Ateliers und Raum für Kunst und Kultur im Stadtteil rund um den Schlingermarkt sprunghaft angestiegen ist. Das hat uns überrascht, da der 21. Bezirk in Wien bisher eher als Wohnbezirk gilt.

Die Gebietsbetreuung nannte folgende Ursachen für die gestiegene Nachfrage:

— Zum einen liegt es an der **Traktorfabrik**, einem Zwischennutzungsprojekt in Floridsdorf mit leistbaren Ateliers, das zahlreiche Künstler*innen angezogen hatte: Diese suchten nach Beendigung der Zwischennutzung neue Räumlichkeiten.

— Zum anderen schürt der **Verein Red Carpet Art** die Nachfrage, nachdem sie das Grätzl öffentlichkeitswirksam zur neuen Heimat für Künstler*innen ausgerufen hatten: Am Schlingermarkt hat der Verein den Atelierhof eröffnet und die verfügbaren Plätze waren schnell vergeben.

Die Gebietsbetreuung berichtete uns, dass sie laufend neue Anfragen von Künstler*innen und Kulturschaffenden bekommt. Sie versuchen diese mit Räumlichkeiten zu versorgen. Wir hoffen, dass dies gelingt, sodass mit den Künstler*innen und Kreativen eine zusätzliche Lebendigkeit im Grätzl rund um den Markt Einzug halten wird.

Ist ein Stadtteil denkbar, der die Gewerbeflächen z. B. gezielt an Gründer*innen vergibt und zusätzlich Formate anbietet, die die Gründer*innen miteinander verbindet und damit für Austausch, Synergien und Kooperationen sorgt? Oder einen Stadtteil, der besonders ökologischen und nachhaltigen Projekten eine Heimat bieten möchte? Wenn das im Kleinen ein Erfolgsrezept zu sein scheint und durch Zufall am Schlingermarkt entsteht, warum nicht von Anfang an in einem neuen Stadtteil ausprobieren?

7 Solidarität: weil sich Große und Kleine immer brauchen

„Die Apotheke soll zum Beispiel ruhig 35 Euro/m2 zahlen und davon gehen 15 Euro/m2 ans kleine Blumengeschäft oder den Schneider. Der Widerstand ist gering, weil das der Deal ist. [...] Es braucht den Transfer zwischen groß und klein. Die gehören zusammengespannt. Die Großen schauen auf die Kleinen, denn die Großen brauchen die Kleinen. Die Apotheke oder das A1-Handygeschäft leiden ohne Frequenz. Ohne die Kleinen wandern die Kunden ab ins Donauzentrum."

— Alexander Kopecek im Juli 2020, Wien 3420 Aspern Development AG

Die finanziell Bessergestellten, stützen die, die nicht so etabliert sind. **Bei Mio,** dem Gewerbecluster, ist das der Fall: Die Hausbewohner*innen subventionieren die Geschäftslokale im Erdgeschoss.
Der reguläre Mietpreis beträgt 4 Euro netto plus Betriebs- und Nebenkosten. Die Bedingungen: Es muss eine Nutzung mit Öffnungszeiten sein, also eine gewisse Kund*innenfrequenz erzeugen, und die Scheiben des Lokals dürfen nicht verklebt werden. Mio hat u. a. aufgrund der günstigen Mietpreise keine Mieter*innen während der Pandemie verloren.

In der **Seestadt Aspern** wurde das Prinzip Groß stützt Klein bereits vor Jahren mit einem neuartigen Mietmodell im Rahmen des Projektes Orch-Idee erprobt: Für die Geschäftsfläche mussten in den ersten drei Jahren nur die Betriebskosten bezahlt werden. Der Zuspruch war groß, rund 30 Bewerbungen gingen ein. Ziel war es, ein Unternehmen in der Anlaufphase zu unterstützen und damit gezielt eine besondere Nutzung anzusiedeln. United in Cycling gewann 2015 als Pilotprojekt (Stiglbauer 2015). Das Radgeschäft, das zugleich auch Café und Treffpunkt im Grätzl ist, ist zwischenzeitlich etabliert und auf drei Standorte angewachsen: Ein Geschäft für Kinder, eines für Erwachsene und eine Werkstatt mit Café. Heute können sie die 10-12 Euro Miete pro

Quadratmeter zahlen – eine Vergrößerung ist in Planung (UIC United In Cycling OG 2020). 2021 oder 2022 soll eine neue Orch-Idee ausgelobt werden – ein geeignetes Lokal wird dafür bereits gesucht.

Bei **Markhof und Rochuspark** gab es während des ersten Lockdowns viel gelebte Solidarität: In persönlichen Gesprächen mit den bestehenden Nutzer*innen wurden individuelle Lösungen gefunden, wenn diese die Miete nicht mehr ganz aufbringen konnten.

House of Bandits wurden in der Krise und speziell im Lockdown wiederum sehr von ihren Hauseigentümern unterstützt, da sie auch die Investoren hinter ihrem Unternehmen sind – eine sehr glückliche Konstellation. Sie konnten eine Reduktion für die Zeit des Lockdowns aushandeln und haben 30 Prozent Mietreduktion an ihre Nutzer*innen weitergegeben. Es gab aber auch bei den Raumanbieter*innen schlechte Erfahrungen mit den Hauseigentümern. Ein Eigentümer war nicht bereit, dem langjährigen Hauptmieter finanziell entgegenzukommen. Er bot zwar auf Nachfrage eine Mietsenkung an, die aber, umgelegt auf die Mieter*innen, lediglich eine Reduktion von 2 € bedeutet hätte. Das war besonders enttäuschend, weil die Raumanbieter*innen in den letzten Jahren einen siebenstelligen Betrag an Mietzahlungen geleistet hatten.

Markhof verfolgt das Ziel, großteils Sozialunternehmen im Haus zu haben. Grundsätzlich ist dafür kein Schema der Quersubventionierung angedacht, weil NGOs und Sozialunternehmen häufig unterfinanziert sind und generell Unterstützung brauchen. Dieses Jahr ist allerdings ein Fellowship ins Leben gerufen worden: Ein Jahr sehr günstiges Co-Working für das Social Business Zero Waste Austria – die dafür im Gegenzug den Markhof als Praxisbeispiel in ihre Arbeit mit aufnehmen.

Auf die Bedürfnisse der Kleinen bei der Gewerbeflächen-Vermietung eingehen

Auf Dauer wird der Handel allein nicht mehr funktionieren – da braucht es die (kleinteilige) Nutzungsmischung und ihre Anbieter*innen, die im Quartier für Angebote, Begegnungen und Lebensqualität sorgen. Gleichwertige Chancen zum Gedeihen unterschiedlicher Anbieter*innen und Nutzungen sehen aber finanziell sehr ungleich aus.
Knackpunkt im **Neubau** sind die Ausbaukosten. Erdgeschoss-Flächen werden vom Bauträger meist im Rohzustand übergeben und die Erstmieter*innen müssen für den Ausbau aufkommen. Diese Ausbaukosten können Einzel- und Kleinstunternehmen in den meisten Fällen nicht finanzieren, weshalb sie als Mieter*innen im Neubau wegfallen. Für Gewerbeflächen braucht es eine Förderung, um den Rohbau in eine nutzbare Gewerbefläche zu verwandeln, damit auch im Neubau diese Mieter*innengruppe angesprochen werden kann.

Im Moment wird in Wien immer wieder über den Schwerpunkt „Kleinteilige Nutzungsmischung in der Sockelzone" bei Bauträger-Wettbewerben versucht, leistbare Angebote für kleine Anbieter*innen zu schaffen. Das ist ein Schritt in die richtige Richtung, aber damit in diesem Bereich nachhaltig Veränderung passiert, braucht es geeignete Förderinstrumente für Gewerbeflächen.

Speziell die Einzel- und Kleinstunternehmen, aber auch Vereine und soziale Nutzungen finden in Wien häufig weder im Neubau noch im Bestand Raum, den sie sich leisten können. Deshalb sollte eine Leerstands-Förderung von nicht mehr genutzten Geschäftslokalen im Erdgeschoss nicht, wie bisher, erst nach einem Jahr Leerstand geltend gemacht werden können, sondern wesentlich früher. Die bestehende Förderung müsste außerdem ausgeweitet werden. Im Moment greift sie nicht, wie uns viele unserer Raumteiler Nutzer*innen in den letzten Jahren berichtet haben.

Ein Blick zu den Nachbarn zeigt, dass das Prinzip Groß stützt Klein auch auf einer ganz anderen Ebene funktionieren kann:
In Nordrhein-Westfalen wurde in der Pandemie ein Topf von 70 Mio. Euro bereitgestellt, damit Städte u. a. leerstehende Geschäftslokale übernehmen, um sie günstig an Einzel- und Kleinstunternehmen weiterzuvermieten. Ziel ist es neue Nutzungen zu etablieren, bevor der Leerstand sich festsetzen kann (MHKGB NRW 2020). **In Paris** läuft seit vielen Jahren ein vergleichbares Programm und hat sich zu einem großen Erfolg entwickelt (Krause 2019).

FAZIT

Mehr Gemeinschaft für vielfältige und zukunftsfähige Quartiere wagen

Die Auswirkungen der von der Corona Pandemie ausgelösten Wirtschaftskrise auf die lokalen Akteur*innen und die Strukturen der Alltagsökonomie können wir im November 2020 noch nicht abschätzen, da die Pandemie weiter andauert.

Dennoch können erste Schlussfolgerungen aus den letzten Monaten gezogen werden: **Die Corona Krise hat uns eindringlich gezeigt, dass ein guter Zusammenhalt in der Gesellschaft eine der wichtigsten Voraussetzungen zur Bewältigung von Krisen ist.** Das gilt im Großen und im Kleinen, wie wir auch von unseren Interviewpartner*innen lernen durften. Teil einer Gemeinschaft zu sein, deren Mitglieder sich gegenseitig unterstützen, federt die Herausforderungen für die*den Einzelne*n ab.

Das gute Miteinander beginnt im Wohnhaus, vor der Haustür und im eigenen Quartier. Der Aufbau dieser Gemeinschaften und sozialen Strukturen ist eine Investition in die urbane Resilienz. Unter urbane Resilienz versteht man "die Fähigkeit städtischer Systeme, während [...] einer Stresssituation die Stabilität aufrechtzuerhalten und so Leben und Eigentum zu schützen. Das umfasst [...] auch die Flexibilität, sich an neue Bedingungen anzupassen. Ein guter Plan für urbane Resilienz basiert auf einem multidisziplinären Ansatz." (TK Elevator GmbH 2020). Urbane Resilienz bedeutet, nicht nur eine intelligente und robuste Infrastruktur zu schaffen und zu erhalten, sondern parallel dazu eine starke soziale Struktur aufzubauen und zu pflegen. Denn eine Stadt der Zusammenarbeit und Kooperation ist resilienter und damit stärker. (TK Elevator GmbH 2020). Das bestätigen die Gespräche für das vorliegende Arbeitspapier.

Die Einzel- und Kleinstunternehmen, Kulturschaffenden und lokalen Macher*innen benötigen Mittel und Know-How, um sich in Krisenzeiten gegenseitig unterstützen zu können. Diese Kompetenzen und Strukturen müssen rechtzeitig aufgebaut werden. Deshalb ist es unerlässlich, rasch aktiv zu werden – wenn die Folgen schon klar und deutlich zu spüren sind, ist es zu spät.

Wir möchten uns an dieser Stelle bei all unseren Interviewpartner*innen herzlich bedanken. Sie haben uns einen Einblick gegeben, wie sie mit den Herausforderungen in der Krise umgegangen sind, ihre Lösungen mit uns geteilt und mit uns überlegt, wie wir die Zukunft mit diesem Wissen gestalten können.

Ebenso bedanken wir uns bei allen Selbstständigen, kleinen Unternehmen, Kulturschaffenden und lokalen Akteur*innen, mit denen wir gesprochen und die an den Umfragen teilgenommen haben. Sie ließen uns damit an ihrer aktuellen Lebens- und Arbeitsrealität teilhaben.

Zum Schluss noch einmal zusammengefasst:
Die Kombination der Rahmenbedingungen, die Einzel- und Kleinstunternehmen in Wien vorfinden, mit den Learnings von den Raumanbieter*innen und Innovator*innen ergeben diese Hebel, um lebendige und zukunftsfähige Quartiere zu fördern:

- In die **Gemeinschaftsbildung** investieren und einen Rahmen dafür schaffen: z. B. Verein oder Genossenschaft im Quartier installieren, der offen ist für alle Unternehmer*innen und Macher*innen, ob mit Gewerbeschein oder ohne. In Arbeitsgruppen strukturieren, alle bringen Arbeitszeit ein.

- **Community-Manager*in** bzw. Kümmerer – eine Person – die die Gruppe im Quartier aufbaut und immer wieder zusammenbringt, Synergien und Kooperationschancen aufzeigt, vernetzt.

- **Digitale Kommunikations-Infrastruktur** und Formate für das Quartier aufbauen. Dazu Weiterbildungen für lokale Akteur*innen im Quartier speziell zum Thema Digitalisierung organisieren.

- **Förderungen: Gewerbeflächen-Förderung** einführen (speziell für Ausbaukosten Edelrohbau), bestehende Leerstands-Förderung ausweiten und niederschwelliger anlegen.

- **Vorgaben ändern**: Untermiete von Gewerbefläche explizit im geförderten Wohnbau erlauben z. B. nach dem Prinzip „Untermiete ist erlaubt, aber darf die Gesamtmiete nicht übersteigen".

- **Neue Förderungen entwickeln** für selbstständig tätige Frauen, speziell auch Gründerinnen, damit sie Räume zum Arbeiten anmieten können.

ANHANG

Kurzbeschreibung der Gesprächspartner*innen & Projekte

Wien 3420 Aspern Development GmbH

Als Tochter der Wirtschaftsagentur Wien, entwickelt und verwertet die Wien 3420 Aspern Development AG den seit 2007 neu entstehenden Stadtteil: Die Seestadt Aspern. Sie ist dabei auch Vordenkerin und Umsetzerin von Maßnahmen für vielfältig genutzte Geschäftsräume im Erdgeschoss und belebten Stadtraum. Bis 2028 soll das ehemalige Flugfeld fertig entwickelt sein – dann werden dort mehr als 20.000 Menschen wohnen und tausende Personen arbeiten.

www.aspern-seestadt.at
Alexander Kopecek
Wien 3420 Aspern
Development AG
Seestadtstraße 27/13
1220 Wien
office@wien3420.at

© Schedl

Das Packhaus

Seit 2014 ist Das Packhaus als temporärer Office Hub fixer Teil der Wiener Coworking und Startup-Szene. Der dahinterstehende Verein Paradocks hat sich dem Thema Zwischennutzung verschrieben. So wird ungenutzten Immobilien temporär neues Leben eingehaucht und Raum für Innovationen geschaffen. Auf insgesamt rund 5.000 m2 beherbergt Das Packhaus schon seit fast sieben Jahren Startups, Freelancer und Kleinstunternehmen. Mit derzeit zwei Locations – Marxergasse und Am Heumarkt – wird der Leerstand in Wien produktiv und nachhaltig genutzt. „Das Packhaus ist eines der größten und beständigsten Zwischennutzungsprojekte in Österreich und erzeugt neben dem gesellschaftlichen Mehrwert einen merkbaren Erlös für Immobilienbesitzer."

www.daspackhaus.at
Roland Hemedinger
Das Packhaus
Marxergasse 24/2
1030 Wien
info@paradocks.at

© Verein Paradocks

Die HausWirtschaft

Wohnen und Arbeiten im Nordbahnviertel: Mit der HausWirtschaft im Nordbahnviertel gestalten wir ein großes, gemeinwohlorientiertes Gebäude zum Arbeiten UND Wohnen. Die HausWirtschaft wird unter Beteiligung der zukünftigen Nutzer*innen in einem partizipativen Prozess entwickelt und realisiert. Lebensqualität und Nachhaltigkeit erzielen wir durch Wohnen und Arbeiten an einem Ort. Wir planen unterschiedliche Wohnformen sowie Räume und flexible Arbeitsflächen in einer kleinteiligen Nutzungsmischung für Musik, Kultur, Gesundheit, Bildung, Dienstleistungen, Handwerk und Gastronomie.

Wir legen großen Wert auf ein belebtes Erdgeschoss und vielfältige kulturelle Veranstaltungen. Wir streben vielversprechende Synergien und interdisziplinäre Projekte an, sowie die Belebung des Stadtentwicklungsgebietes Nordbahnviertel.

Wir sind das erste gemeinschaftliche Gewerbeprojekt in Österreich und sehen uns als Pioniere. Die HausWirtschaft setzt das in Wien aktuelle Thema Neues Soziales Wohnen und Arbeiten konsequent um und ist ein Pionierhaus für die Kleingewerbeentwicklung in neuen Stadtquartieren.

Eckdaten: 1 Haus, 200 Menschen // partizipativ entwickelt, realisiert und gelebt // als Genossenschaft organisiert // 6.900m² Nutzfläche // 50 % Wohnen, 50 % Arbeiten // leistbar // unterschiedliche Wohnformen // Hotspot für Kleinunternehmen // Umsetzung bis 2023

www.diehauswirtschaft.at
Peter Rippl
Die HausWirtschaft e.Gen.
Leystraße 159/22
1020 Wien

© Michael Mazohl

Gleis 21

Miteinander Weichen stellen: Miteinander Weichen stellen bedeutet für uns als Wohnprojekt und auch für den Kulturverein Gleis 21, auf nachhaltiges Leben zu bauen, auf soziale Begegnungen und Kultur in seiner ganzen Bedeutungsvielfalt zu setzen, und Solidarität nach innen, aber auch nach außen zu leben. Wir wollen gemeinschaftliche statt anonyme Urbanität leben, kurz gesagt: das Dorf in die Stadt bringen. Unterstützt werden wir dabei durch die Konzeption des Gebäudes, das Gemeinschaft fördert und ein neues Gefühl der Zusammengehörigkeit entstehen lässt. Das soziokratisch organisierte Wohnrojekt Gleis 21 wird von den derzeit etwa 49 volljährigen und 29 minderjährigen Bewohner*innen selbst gestaltet. Die Veranstaltungsräume im Erdgeschoss sind für Seminare, Workshops, Firmenevents, private Feiern und künstlerische Darbietungen zu mieten. Das Kulturprogramm in Gleis 21 bringt Musik, Film, Theater, Gesprächsformate und vieles mehr ins Grätzl.

Gleis 21 liegt in einem neu entstehenden Stadtviertel, dem Sonnwendviertel, das eine Brücke zwischen dem zehnten Bezirk und dem innerstädtischen Raum bildet. Im Herzen des neuen Stadtviertels liegt Gleis 21. Es ist uns ein großes Anliegen, die Idee der Brückenfunktion aufzunehmen und durch eine Agora der Vielfalt, einen Begegnungsraum für alle Generationen und Kulturen, zu ergänzen.

www.gleis21.wien
Monika Witzany
Wohnprojekt Gleis 21
Bloch-Bauer Promenade 22
1100 Wien
hello@gleis21.wien

© Monika Witzany

House of Bandits

Design, Marketing und Kommunikation unter einem Dach: Wir sind eine Werbeagentur und eine Co-Working-Initiative im 15. Bezirk. Wir betreiben ein Haus mit einer Gesamtfläche von 1.000 m2 das komplett der kreativen Szene Wiens zur Verfügung steht. Professionist*innen aus den Bereichen Foto, Film, Werbung, Animation, Lichtdesign, Eventproduktion etc. sind bereits vor Ort tätig.

Neben unserem Co-Working-Geschäftsmodell legen wir unser Hauptaugenmerk auf die Vernetzung, kooperative Zusammenarbeit und Skill Sharing. Ziel: Die Diversität an Aufträgen optimal abzudecken.

Gesucht werden Anbieter*innen aus den Bereichen Graphikdesign, IT, Webdesign, App-Development, Werbung und Marktkommunikation, PR, Social Media. Bist du kreativ? Dann bist du richtig bei uns.

Stefan Yazzie Herbert
House of Bandits GmbH
Kauergasse 10
1150 Wien
office@houseofbandits.at

© Viki Noviki

Markhof

Das Dorf in der Stadt – das Kulturzentrum in Wien. Der Markhof beherbergt Co-Working-Spaces, Ateliers und Studios sowie ein lebendiges Event- und Seminarzentrum, wo von kleinen Besprechungen bis zu großen Festivals alles möglich ist. Themenschwerpunkte sind innovative Bildung und Potentialentfaltung, neue Organisationsformen, Bewusstseinsarbeit und Achtsamkeit, sowie gesellschaftliche Transformation in Richtung Nachhaltigkeit und Konvivialität. Von Seminaren, Workshops und Filmabenden über Meditation, Musik und Tanz bis zu Kochkursen gibt es hier eine vielfältige Praxis. Eine Schule für Kinder und Jugendliche ist für Herbst 2021 geplant. Das Projekt Markhof ist als Privatinitiative gestartet und wird getragen vom Engagement vieler aktiv beitragender Menschen.

www.markhof.wien
Nicole Lieger
Markhof
Markhofgasse 19
1030 Wien
info@markhof.wien

© Markhof

MIO Gewerbecluster / wohnbund:consult

Die Mikro-Lokale (25 bis 35 m² groß) im Erdgeschoss und die Mikro-Büros (15 bis 150 m² groß) im 1. Obergeschoss bieten Raum für verschiedenste Gewerbebedürfnisse!

http://mio.wien/
https://mio-market.at/

Wohnbund:consult eG — Büro für Stadt.Raum. Entwicklung.

Wohnbund:consult begleitet Baugruppen, nutzungsgemischte Projekte, städtische Entwicklungsprozesse und versteht sich als Forschungs- und Beratungsagentur für innovativen Wohnungsbau, Sozialplanung und Stadtentwicklung. Das seit 2002 existierende Büro ist seit Herbst 2019 eine eingetragene Genossenschaft und hat seine kooperative Arbeitsweise auch nach innen umgesetzt.

Daniela S. Fiedler
wohnbund:consult eG
Lenaugasse 19/1/2
1080 Wien
office@wohnbund.at

© Wohnbund Consult

Realitylab

Wir begleiten soziale Prozesse in Wohnbau und Stadtentwicklung. Lebenswerte und sozial nachhaltige Wohnumgebungen betrachten wir als ein menschliches Grundbedürfnis. Nachbarschaft und Zusammenhalt sind von großer Bedeutung für unser individuelles Wohlbefinden aber auch für den gesellschaftlichen Zusammenhalt. Daher schaffen wir kommunikative Räume, in denen Wohn- und Lebensumgebungen gemeinsam gestaltet werden können. Auf diesem Weg unterstützen wir Menschen dabei, ein Gefühl von sozialer Geborgenheit zu entwickeln und gleichzeitig an der Gesellschaft teilzuhaben und Verantwortung für ihre Umwelt zu übernehmen.

www.realitylab.at
Gernot Tscherteu
Realitylab GmbH
Ernst-Melchior-Gasse 11/1/G1
1020 Wien
office@realitylab.at

© Luiza Puiu

Rochuspark

In der ehemaligen Schmiede Ideen schmieden
There are a lot of good people around!
Der Co-Working-Space Rochuspark – Ende des 19. Jahrhunderts als Schmiede erbaut – bietet heute Selbstständigen, Unternehmer*innen und Künstler*innen einen physischen wie sozialen Raum.
Einen Ort der Arbeit, der Inspiration, des Lernens, der Begegnung, der Möglichkeiten ...
Hier gibt es viele unterschiedliche Räume: große und kleine, gemeinsame und individuelle, öffentliche und private, fertige und unfertige.
Ein bunter Strauß an Charakteren. Sie alle verbindet die Lust, gemeinsam, nebeneinander und manchmal auch miteinander zu arbeiten.

Michael Pöll
Co-Working Rochuspark
Erdbergstraße 10
1030 Wien
michael.poell@rochuspark.at

© Peter Mayr

The Nest

The Nest - Musik & Co-Working Wien
the nest. workspace kollektiv
In den Hallen einer ehemaligen Kaffeemühlenfabrik in Hernals liegt „The Nest", ein Co-Working- und Veranstaltungs-Space für die Musik-Vögel und Kreativ-Kreaturen Wiens.
Wir sind ein Kollektiv aus Menschen aus Musik und Musikbusiness, Mode und Medien, die alle eine Leidenschaft für Musik und Gemeinschaft verbindet und die sich immer auf Zuwachs freuen.

The Nest, das sind faire und inspirierende Arbeitsplätze für die Kreativ- und Musiklandschaft in 1170 Wiens. Wir bieten dir viel Raum und Möglichkeiten zum Arbeiten in unserem Gemeinschaftsbüro, einen grünen Innenhof zum Untertauchen und gemütliche Küche sowie Nischen und Ecken zum Verstecken und Entspannen.
Unsere wandlungsfähige Halle ist außerdem auch mietbar für deine Veranstaltung!

Patricia Ziegler
Nest.Space
Hormayrgasse 53
1170 Wien
contact@inthenest.space

© The Nest

Über die Autorinnen

Mirjam Mieschendahl hat in den letzten 20 Jahren mehrere digitale Plattformen (uboot.com, groops.net, lovelybooks.de) mit Community Schwerpunkt aufgebaut und betrieben. Im Zuge dieser Arbeit beschäftigt sie sich mit der Frage, welche Auswirkungen die Digitalisierung auf Einzel- und Kleinstunternehmen und damit auf unsere Städte hat. Daraus ist 2015 imGrätzl.at entstanden, eine digitale Plattform zur Stärkung lokaler Wirtschaftskreisläufe. Ein zentraler Bestandteil ist dabei der Aufbau von hyperlokalen Communitys und alternativer Sharing-Marktplätzen. Dabei wird erforscht, wie digitale Plattformen kollaboratives Wirtschaften fördern und einen Beitrag für eine nachhaltige Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft leisten können. Seit 2017 ist sie mit imGrätzl.at Partnerin im Demonstrationsprojekt Mischung: Nordbahnhof (Lead TU Wien), das im Rahmen der Smart City Initiative des Klima & Energiefonds konkrete innovative Maßnahmen für die Entwicklung von Nutzungsvielfalt im neuen Stadtteil Nordbahnhof Wien setzt.

Beatrice Stude hat als längjährige Projektentwicklerin bei einem gewerblichen Bauträger und als engagierte Bürgerin in der Bürgerinitiative Lebenswerter Nordbahnhof Stadtentwicklungsprozesse intensiv begleitet. Seit 2016 ist sie selbständige Stadtplanerin: Ihr Fokus sind die sich unterstützenden Wechselbeziehungen von Nahversorgung und belebten Erdgeschossen, kurzen Wegen als Grundvoraussetzung für mehr zu Fuß gehen und Radfahren im Alltag, sowie attraktiven und inklusiven öffentlichen Räumen. Für die Stadt Wien hat sie 2019 das #kommraus – Forum öffentlicher Raum mitkuratiert. Als Mitgründerin der Munus Stiftung – Boden für gutes Leben setzt sie sich ein, Land für Gemeinschaften abzusichern. Sie ist Ernteteilerin von zwei solidarischen Landwirtschaften und tritt für selbstbestimmte Nahversorgungskreisläufe ein. Sie hat 2017 / 2018 ein Jahr lang das Veranstaltungsmanagement der Nordbahnhalle, im Forschungs- und Entwicklungsprojekt Mischung: Nordbahnhof, unterstützt.

Lena Schartmüller hat an der Technischen Universität Wien Raumplanung und Raumordnung studiert. In ihrer Diplomarbeit beschäftigte sie sich mit der kooperativen Raumnutzung von Einzel- und Kleinstunternehmen und den Potenzialen dieses Raumtyps für die Stadtteil- und Regionalentwicklung. Sie ist seit September 2017 bei imGrätzl tätig, arbeitet auch hier zu geteilten bzw. kooperativ genutzten Räumen. Für rund 2 Jahre war sie als Projektassistentin an der Technischen Universität Wien Teil des Forschungs- und Entwicklungsprojektes Mischung: Nordbahnhof.

Über imGrätzl.at

imGrätz.at ist eine digitale Plattform zur Stadtteilbelebung in Wien. Rund 7.000 Einzel- und Kleinstunternehmen, Kulturschaffende und Macher*innen nutzen die Plattform, um Räume und Infrastruktur zu teilen, um ihre digitale Sichtbarkeit zu steigern, um zu kooperieren und um sich gegenseitig zu unterstützen.

Der Prototyp der Stadtteil-Plattform imGrätzl.at wurde 2016 in Wien ausgerollt. Einzel- und Kleinstunternehmen und andere lokale Akteur*innen bekommen auf der Plattform die kostenlose Möglichkeit, ihr Angebot, ihre Events und Workshops im Stadtteil auf einer eigenen interaktiven Seite vorzustellen.

Der Raumteiler verbindet Einzelunternehmen und Kleinstunternehmen, die Gewerbeflächen suchen oder Raum zum Andocken haben. Der Raumteiler ist eine Art WG-Partnersuche für Gewerbeflächen und führt Raumhabende und Raumsuchende auf der Plattform zusammen. Es geht darum die Kosten für Gewerbeflächen zu teilen und leistbaren Raum zu schaffen. Darüber hinaus geht es aber auch darum, Unternehmen zu verbinden, die sich gegenseitig unterstützen und ergänzen können: So entstehen zusätzliche Synergien durch gegenseitige Empfehlung, Kooperationsprojekte und Austausch von Know-How. Der Raumteiler bündelt zudem rauminteressierte Einzelunternehmen und führt sie den Raumanbieter*innen (z. B. Bauträger) von großen Gewerbeflächen zu, die ihre geplanten Gewerbeflächen damit kleinteiliger anlegen und zudem frühzeitig auf die Bedürfnisse von Einzelunternehmen anpassen können.

Beim Toolteiler können temporär ungenutzte Arbeitsgeräte von Nutzer*innen vermietet werden. Im Unterstützer-Team werden Gründer*innen bzw. Einzelunternehmen vier Monate bei der Umsetzung ihrer Vorhaben in einem Mentoring-Programm begleitet und in kollaborativen Gruppen verbunden. Zahlreiche Vernetzungsevents wurden seit 2016 initiiert.

Bei imGrätzl wird Technologie eingesetzt um Menschen, Organisationen und Ressourcen in einem interaktiven Ökosystem lokal zu vernetzen und den Austausch von Daten, Wissen und Gütern zu ermöglichen. Die Plattform wird betrieben von der morgenjungs GmbH, einem Social Business.

www.imgraetzl.at
morgenjungs GmbH
Ausstellungsstraße 9/9
1020 Wien
wir@imgraetzl.at

Verzeichnisse

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Überblick über den Projektablauf (Beatrice Stude)

Abbildung 2: Branchen und Entwicklung der Anzahl der Einzelunternehmen (Riedl 2019)

Abbildung 3: Gegenüberstellung der durchschnittlichen angebotenen und nachgefragten Fläche (Lena Schartmüller, basierend auf Forlati et al. 2018; morgenjungs Umfragegergebnisse Umfrage 1; WKO Immobilien- und Vermögenstreuhänder 2018)

Grafiken: Beatrice Stude

Bilder der Interviewpartner*innen siehe Copyright

Quellen

ABGB (2020). Wien. Online verfügbar unter https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10001622, zuletzt geprüft am 13.11.2020.

APA (27.04.2020): Selbstständige am stärksten von Einkommensverlust betroffen. Hg. v. Die Presse. Wien. Online verfügbar unter https://www.diepresse.com/5805930/selbstandige-am-starksten-von-einkommensverlust-betroffen, zuletzt geprüft am 13.11.2020.

Dörflinger, Céline; Dörflinger, Aliette; Gavac, Karin (2016): Ein-Personen-Unternehmen in Wien. Kurzexpertise. Hg. v. KMU Forschung Austria. Wien. Online verfügbar unter https://www.wien.gv.at/wirtschaft/standort/pdf/ein-personen-unternehmen-wien.pdf, zuletzt geprüft am 17.02.2020.

DPA (19.04.2020): "Marktbereinigung": Co-Working-Spaces in der Corona-Krise. Berlin. Online verfügbar unter https://www.morgenpost.de/berlin/article228936347/Marktbereinigung-Coworking-Spaces-in-der-Corona-Krise.html, zuletzt geprüft am 13.11.2020.

Forlati, Silvia; Schartmüller, Lena; Köck, Stefanie (2018): Raumteiler Festival. Die Nordbahnhalle als Schmelztiegel für kooperative Nutzungskonzepte und leistbare Gewerbeflächen. Hg. v. Abteilung für Wohnbau und Entwerfen. Institut für Architektur und Entwerfen Wien.

Gerlinde Schmid Communications GmbH (2020): Gemeinsam schaffen wir das. Jois. Online verfügbar unter https://www.gemeinsamschaffenwirdas.at/, zuletzt geprüft am 13.11.2020.

Grabner, Gritta (2018): WKÖ-Schultz: Unternehmerinnen auf dem Vormarsch – Top-Rahmenbedingungen notwendig. Hg. v. Wirtschaftskammer Österreich. Wien. Online verfügbar unter https://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20180131_OTS0077/wkoe-schultz-unternehmerinnen-auf-dem-vormarsch-top-rahmenbedingungen-notwendig, zuletzt geprüft am 18.09.2020.

Hoffmann, Jürgen (03.07.2020): Gemeinsam arbeiten wird anders sein. Hg. v. Die Welt. Online verfügbar unter https://www.welt.de/regionales/hamburg/article210868113/Coworking-Spaces-Die-digitale-Boheme-und-die-Corona-Krise.html, zuletzt geprüft am 13.11.2020.

Kaller, Nunu (2020): Nunus Ladenliste für den heimischen Handel. Wien. Online verfügbar unter https://liste.nunukaller.com/, zuletzt geprüft am 13.11.2020.

Knapp, Michael; Disho, Selvana (2017): Co-Working-Spaces und berufliche Mikro-Selbstständigkeit. Empirische Ergebnisse zu den Nutzungsmotiven bei Solo-Selbstständigen und Selbstständigen mit Mitarbeitern. IfS Discussion Paper 01/2017. Hg. v. Alpen-Adria-Universität Klagenfurt. Institut für Soziologie.

Krause, Suzanne (01.04.2019): Schutz für Einzelhandel. Wie Paris seine Innenstadt vor Verödung bewahrt. Online verfügbar unter https://www.deutschlandfunkkultur.de/schutz-fuer-einzelhandel-wie-paris-seine-innenstadt-vor.979.de.html?dram:article_id=445180, zuletzt geprüft am 13.11.2020.

Ministerium für Heimat, Kommunales, Bau und Gleichstellung (MHKBG) Nordrhein-Westfalen (NRW) (09.07.2020): 70 Millionen Euro Soforthilfe für die Marktplätze des 21. Jahrhunderts. Online verfügbar unter https://www.land.nrw/de/pressemitteilung/ministerin-ina-scharrenbach-70-millionen-euro-soforthilfe-fuer-die-marktplaetze-des, zuletzt geprüft am 13.11.2020.

morgenjungs GmbH (2020a): Heißt es bald: „Alles Leerstand in Wien?". Wien. Online verfügbar unter https://blog.imgraetzl.at/allgemein/heisst-es-in-ein-paar-monaten-alles-leerstand-in-wien/, zuletzt geprüft am 13.11.2020.

morgenjungs GmbH (2020b): Von Selbstständigen für Selbstständige & Macher*innen. Wien. Online verfügbar unter https://blog.imgraetzl.at/allgemein/idee-selbststaendige-fuer-selbststaendige/, zuletzt geprüft am 13.11.2020.

Oschischnig, Ulrike (2019): Statistisches Jahrbuch 2019. Hg. v. Wirtschaftskammer Österreich – Abteilung für Statistik. Wien. Online verfügbar unter http://wko.at/statistik/jahrbuch/2019_Deutsch.pdf, zuletzt geprüft am 16.02.2020.

Rechnungshof (2018(: Allgemeiner Einkommensbericht 2018. Wien. Online verfügbar unter https://www.rechnungshof.gv.at/rh/home/home_1/home_1/Einkommensbericht_2018.pdf, zuletzt geprüft am 13.11.2020.

Riedl, Roman (2019): Fact Sheet EPU 2019. Hg. v. Wirtschaftskammer Österreich. Wien.

Schartmüller, Lena (2020): Kooperative Raumnutzung durch Ein-Personen- und Kleinstunternehmen als Zukunftspotenzial für die Stadtteil- und Regionalentwicklung. Wien.

Statistik Austria (2019): Bevölkerung Österreichs seit 2008 nach Bundesländern.

Stiglbauer, Stefan (31.05.2015): Start-up „United In Cycling" gewinnt Orchideen-Wettbewerb der Seestadt. Hg. von Wien 3420 Aspern Development AG. Wien. Online verfügbar unter https://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20150521_OTS0097/start-up-united-in-cycling-gewinnt-orchideen-wettbewerb-der-seestadt-bild, zuletzt geprüft am 13.11.2020.

Streissler, Agnes (2012): Ein-Personen-Unternehmen. Charakteristika, Rahmenbedingungen und der Weg zum Erfolg. Hg. v. UniCredit Bank Austria AG. UniCredit Bank Austria AG. Wien. Online verfügbar unter https://www.bankaustria.at/files/EPU_Studie.pdf, zuletzt geprüft am 18.09.2020.

TK Elevator GmbH (03.01.2020): Urbane Resilienz: Wie geht eine Stadt mit Krisen um?. Essen. Online verfügbar unter: https://www.urban-hub.com/de/cities/urbane-resilienz-ruestet-staedte-fuer-die-zukunft/, zuletzt geprüft am 20.11.2020.

UIC United In Cycling OG: #Über uns. Brasilien – Salzburg – Wien Eine Reise in die Seestadt. Hg. v. UIC United In Cycling OG. Wien. Online verfügbar unter https://unitedincycling.com/Ueber_Uns, zuletzt geprüft am 09.09.2020.

WKO Immobilien- und Vermögenstreuhänder (2018): Immobilienpreisspiegel 2018. Pressekonferenz des Fachverbandes der Immobilien- und Vermögenstreuhänder anlässlich der Präsentation des Immobilienpreisspiegels 2018. Online verfügbar unter: https://www.wko.at/branchen/information-consulting/immobilien-vermoegenstreuhaender/Pressekonferenz-Preisspiegel-2018-Praesentation.pdf, zuletzt geprüft am 24.11.2020.

World Economic Forum (2019): Global Gender Gap Report 2020. Genf. Online verfügbar unter http://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2020.pdf, zuletzt geprüft am 13.11.2020.

Verweis auf die Auswertungen der Umfrageergebnisse

Umfrage 1: https://blog.imgraetzl.at/allgemein/heisst-es-in-ein-paar-monaten-alles-leerstand-in-wien/

Umfrage 2: https://blog.imgraetzl.at/allgemein/heisst-es-bald-alles-leerstand-in-wien-2-umfragerunde/

Umfrage 3: https://blog.imgraetzl.at/allgemein/umfrage-unter-selbststaendig-taetigen-frauen-gewerbeflaeche-halten-oder-kuendigen/

Umfrage 4: https://blog.imgraetzl.at/allgemein/ergebnis-der-4-umfrage-gewerbeflaechen-halten-oder-kuendigen/

IMPRESSUM

Mehr Gemeinschaft für vielfältige und zukunftsfähige Quartiere wagen

Beiträge zur IBA_Wien 2022 BAND 24

Herausgeberin
IBA_Wien 2022
Neues soziales Wohnen

Verfasser*innen
Mirjam Mieschendahl, Beatrice Stude, Lena Schartmüller

Grafik & Layout
Info-Illustration: Beatrice Stude
Gestaltung: Jeannine Metz

Covergestaltung
IBA_Wien 2022, Stefan Goller
Claudia Kozák

Druck
druck.at

Copyright
Das Copyright für die Texte liegt bei den Autor*innen. Das Copyright für die Abbildungen liegt bei den Fotograf*innen bzw. Inhaber*innen der Bildrechte. Alle Rechte vorbehalten.
Umschlagsgrafik: @ Sandra Högendorfer

Im Auftrag der IBA_Wien 2022, MA 50, Wohnbauforschung
Wien, 2020

ISBN 978-3-903474-97-0

www.iba-wien.at

INTERNATIONALE BAUAUSSTELLUNG WIEN 2022

NEUES SOZIALES WOHNEN

www.iba-wien.at

ISBN 978-3-903474-97-0