

BUSINESSPLAN: KULTUR-CONTAINER FREIBURG

Hub für urbane Kreativität, Coworking & Nachwuchskultur am Campus Nord

Datum: 06.02.2026

Träger: Kulturraum Freiburg e. V.

Projektleitung: Vorstand Kulturraum Freiburg e. V. & Naomi Thieme & Fabian Leibham

Webseite: [KulturContainer – Kulturraum Freiburg e.V.](#)

INHALTSVERZEICHNIS

1. **Executive Summary & Vision**
2. **Unternehmensprofil & Track Record**
3. **Standort-Analyse: Campus Nord & Synergien**
4. **Das Konzept: Nomadic Architecture & Technik**
5. **Strategische 5-Phasen-Planung (2026–2030)**
6. **Betriebsmodell & Personalstrategie (Fair Pay)**
7. **Mietmodell: Soziale Quersubventionierung**
8. **Kultur, Events & Gastronomie-Konzept**
9. **Detaillierter Finanzplan (Phase 1 & 2)**
10. **Steuerstrategie: Das 4-Sphären-Modell**
11. **Risikomanagement & SWOT-Analyse**
12. **Investitionsangebot & Besicherung (Asset-Pool)**
13. **Fazit & Ausblick**

1. EXECUTIVE SUMMARY & VISION

Der Kulturraum Freiburg e.V. adressiert den eklatanten Mangel an bezahlbaren Arbeitsräumen in Freiburg. Mit dem „Kultur-Container“ schaffen wir eine mobile, flexible und ökonomisch tragfähige Lösung auf Brachflächen. Wir verstehen uns als Kurator eines Ökosystems, in dem Nachwuchskunst auf professionelle Dienstleistung trifft.

Die Vision: Wir bauen keine Provisorien, sondern eine nachhaltige Kultur-Infrastruktur. Bis 2030 wird der Hub auf **24 Container** anwachsen und ein schuldenfreies Reinvermögen von ca. **140.000 €** repräsentieren.

2. UNTERNEHMENSPROFIL & TRACK RECORD

Wir agieren aus einer Position der Stärke:

- **Umsatz 2025:** Über **180.000 €** realisierter Jahresumsatz.
- **Bonität:** Ein vorangegangenes Darlehen über 30.000 € wurde bereits termingerecht getilgt.
- **Community:** Über 1.000 Fördermitglieder sichern die Basis-Liquidität.
- **Expertise:** Langjährige Erfahrung in der Verwaltung von Kreativflächen und der Unterstützung von über 200 Künstler:innen pro Jahr.

3. STANDORT-ANALYSE: CAMPUS NORD

Die Wahl des Standorts am Güterbahnhof Nord (48.011423, 7.837118) ist strategisch brillant:

- **Akademische Frequenz:** Direkte Nachbarschaft zur Technischen Fakultät (2.500 Studierende) sichert Mieter-Nachschub und Kunden für die Gastro.
- **Messe-Synergie:** Das „Absacker“-Konzept nutzt die Nähe zur Messe Freiburg (800m), um Messebesucher ohne Marketingkosten zu gewinnen.
- **Logistik:** Das Areal ist für Schwerlastverkehr ausgelegt, was Transportkosten senkt.
- **Lärmschutz:** Die Lage im Gewerbegebiet erlaubt B2B-Events mit bis zu 400 Personen ohne Konflikte mit Anwohnern.

4. DAS KONZEPT: NOMADIC ARCHITECTURE

Wir setzen auf 100% Mobilität. Die Architektur ist so konzipiert, dass sie innerhalb von 10–14 Tagen auf eine neue Fläche umziehen kann.

- **Energie:** Geplante Kooperation mit den **EWS Schöna**u für eine PV-Inselanlage. Ein LiFePO₄-Speicher puffert Energie, Badenova dient als Backup.
- **IT:** Starlink Business (bis 220 Mbit/s) kombiniert mit professioneller Ubiquiti-Netzwerktechnik (getrennte VLANs für Mieter).
- **Werkstatt-Container (#6):** Dieses Modul bleibt unvermietet und dient als Basis für den Innenausbau in Eigenleistung, was die OPEX massiv senkt.

5. STRATEGISCHE 5-PHASEN-PLANUNG

Wir planen organisch und vorausschauend:

Phase	Jahr	Fokus	Container-Anzahl
Phase 1	2026	Aktivierung: 6 Container vor Ort. Aufbau Terrasse (200 m ²). Kauf WC- & Lagercontainer am Ende von J1.	6 (vor Ort) + 1 (Sicherheit)
Phase 2	2027	Skalierung: Zukauf 2. Business-Container. Fokus auf B2B-Events zur Tilgung.	8–10 Container
Phase 3	2028	Wachstumssprung: Reinvestition des Cashflows in 7 weitere Einheiten. Zweiter WC-Container für Event-Autarkie.	16–18 Container
Phase 4	2029	Vollausbau: Optimierung der Fläche auf Zielgröße.	20–22 Container
Phase 5	2030	Konsolidierung: Schuldenfreier Betrieb, Aufbau von Rücklagen für neue Standorte in Freiburg.	24 Container

6. BETRIEBSMODELL & PERSONALSTRATEGIE

Wir professionalisieren die Soziokultur durch eine klare Trennung der Aufgabenbereiche:

- **Phase 1:** 50% Stelle für Koordination/Aufbau, Besetzung erst ab 80% Vermietungsquote.
- **Ab Phase 2:** Übergang zu **2 Vollzeitstellen** (Geschäftsführung/Admin & Sales/Partnerschaften)
- **Events:** Einsatz von Künstler:innen des Hubs als Honorarkräfte.

7. MIETMODELL: HYBRIDE STRUKTUR

Die Business-Mieten subventionieren die Kultur.

- **Social-Ateliers:** 250 € bis 350 € (je nach Ausstattung/Dämmung). Fokus auf Künstler:innen und Kulturschaffende.
- **Business-Studios:** Max. 650 € inkl. High-End IT und „Kreativ-Vibe“.
- **Lager-Einheiten:** 150 € zur Cashflow-Sicherung.
- **Shared-Desk Option:** Fallback-Konzept für Studierende bei Leerstand.

8. KULTUR, EVENTS & GASTRONOMIE

Der Hub ist eine „kulturelle Landmarke“.

- **Kulturevents:** 8 Events pro Jahr (Vernissagen, Live-Sessions) zur Identitätsbildung.
- **B2B-Events:** 10 Events (Sommerfeste/Weihnachten). „**Cool & Simple**“-Konzept: Pommes, Cola, Fingerfood. Kalkulierter Reingewinn: **2.500 € pro Event**.
- **Smart Gastro:** 24/7 Vending-Automaten für Snacks/Getränke (passives Einkommen) + Café-Bar für Stoßzeiten.

9. KLEINER FINANZPLAN (PESSIMISTISCH)

9.1 Mittelverwendung (30.000 € Darlehen)

Posten	Detail	Kosten (Netto)
Flächensicherung	Kaution & Pacht Jahr 1 (Vorauszahlung)	17.400 €
Logistik	Transport & Kranung (6 Einheiten)	2.500 € (korrigiert)
Initial-Erschließung	Strom/Wasser/Starlink/Notar & Planung (1.500 €)	5.300 €
Material	200 m2 Terrasse (Holz/Unterbau)	2.800 €
Liquiditätspuffer	Reserve für die Aufbauphase	2.000 €
GESAMT		30.000 €

9.2 Laufende Betriebskosten (OPEX)

Wir deckeln die Fixkosten auf ca. **1.200 € / Monat** (inkl. Pachtrücklage, IT, Versicherung, Reinigung).

9.3 Einnahmen-Prognose (Jahr 1 - monatlich)

- Mieteinnahmen (Start): 1.550 €.
- Operativer Überschuss: +350 €/Monat.
- **Zusatz-Liquidität:** Vorsteuer-Rückerstattung von ca. **4.800 €** fließt im Laufe von J1 zurück.

10. STEUERSTRATEGIE: 4-SPHÄREN-MODELL

Um die Gemeinnützigkeit zu sichern, trennen wir strikt:

1. **Ideeller Bereich:** Spenden/Mitgliederbeiträge (Steuerfrei).
2. **Vermögensverwaltung:** Langfristige Vermietung Social-Ateliers (USt-frei nach § 4 Nr. 12a UStG).
3. **Zweckbetrieb:** Kulturveranstaltungen (7% USt.).
4. **Wirtsch. Geschäftsbetrieb:** B2B-Events/Gastro/Business-Studios (19% USt.). Hier bilden wir eine **20% Steuerrücklage** auf alle Überschüsse.

11. RISIKOMANAGEMENT & SWOT

- **Wetterabhängigkeit:** Fixkosten sind durch Mieten gedeckt; Events sind der „Bonus“ für die Tilgung.
- **Vandalismus:** Umfassendes Versicherungspaket (5 Mio. € Haftpflicht, Inhaltsversicherung gegen Einbruch/Vandalismus).
- **Standortverlust:** 100% Mobilität der Container als Exit-Strategie.

12. INVESTITIONSANGEBOT & BESICHERUNG

Wir beantragen ein **Ballon-Darlehen von 30.000 €** (Teilbeträge ab 8.700 € möglich).

- **Laufzeit:** 24 Monate.
- **Verzinsung:** 8% endfällig (Gesamtbetrag: 32.400 €).
- **Sicherheit:**
 - **Asset-Pool:** 7 Seecontainer (6 am Campus Nord, 1 in der Merzhauser Str. 16) im Wert von ca. 10.500 € bis 14.500 €.
 - **Technik:** Veranstaltungstechnik im Wert von > 20.000 €.
 - **Abtretung:** Zukünftige Mieteinnahmen dienen als zusätzliche Sicherheit.

13. FAZIT

Der „Kultur-Container Freiburg“ verbindet kulturellen Idealismus mit unternehmerischer Disziplin. Durch die extrem niedrigen Pachtkonditionen (13,80 €/m²/Jahr) und die hohe Nachfrage schaffen wir ein Projekt, das sich bereits im ersten Jahr trägt. Das Kapital wird **jetzt** benötigt, um die Flächensicherung final zu unterzeichnen.