

Übersicht mögliche Zwischennutzung Hafenspasse

Ladenlokal	Frühere Nutzung	Geschäftsidee	Interessent	Konzept
Shop 1	New York Nails	Digitale Denkfabrik	Herr Mirko Radtke	Ja
Shop 2 + 3	Mai Mai	Casanova Feinkost	Frau Janetzi	Ja
Shop 4	Sprickerhoff Tee	Regalladen	Seos eG. /GIF Studiengang	Ja
Shop 5	Souvenirs / Boutique	Nutzhanfladen	Herr Staib /GIF Studiengang	Ja
Shop 6	Mister Minit	frei		
Shop 7	O2 Shop	Kiosk (ohne Souvenirs)	Herr Arkun	Ja
Shop 8	Emantha Café	Waffelshop	Herr Di Paola/Chässtübli	Nein
Shop 9	Pöff Maritimes	Findus Alte Bürger (ohne Café)	Frau und Herr Brinker	Ja
Shop 10	NZ Kundencenter	Azubi TI	Azubis EBG	Ja
Shop 11	Friseur	Ggf. Lagerfläche „Fry High Pommes“		Ja
EG Shop 1	Blumen Siedenburg	Dekoration Betten Aissen	Herr Schulze-Aissen	Ausstellung
EG Shop 2	Curry King/Krapfenkönig	Fry High Pommes	Herr Traue	Ja
EG Shop 3	Ernsting's Family	Kultur Haven	GIF Studiengang, Volmer+Meier	Ja
DM	Drogeriemarkt	Kindercafé	Herr Schaar	Ja
Kiosk OG	Kiosk	Entertainment	Herr Schaar	Ja
Restaurant	SB Restaurant	frei		
Nachrücker				
Karstadt	Projekt Galatea (80Pax)	Workshop (Krambolage) zur Nachhaltigkeit	Metropolregion/Tim Oberdieck	Ja
	Musikfestival	7 Tage Workshops elektronische Musik	Unerhört e.V. Jens Carstens, Rob Hardt	Ja
	Hunde Agility Parcours	Trainingsmöglichkeit für Hunde	Bianca Bütecke, Gitti Dierksen	Ja
	Paintball	Für ca. zwei Monate vor Abriss	Konrad Fröhlich/GIF Studiengang	Ja
	Event im Restaurant	z.B. Tanz in den Mai	Herr Schwammborn	Nein
	Skateboard Arena	Rampen werden angemietet	Henning Becker	Ja

Projektstand, 17.03.2022

OG Restaurant: Nicht belegt
 OG ehem. DM: ggf. KinderCafé
 OG Kiosk: Entertainment

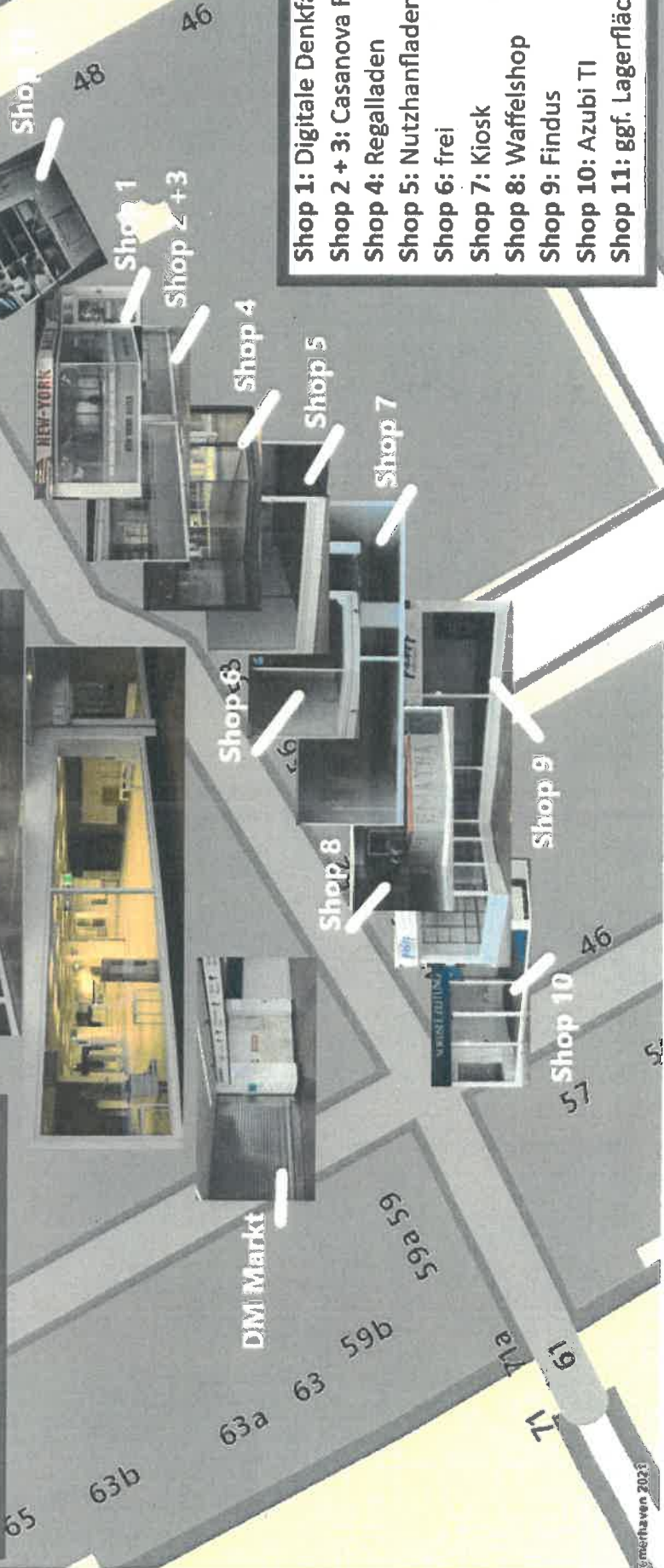
EG Shop 1: Dekoration Betten Aissen
 EG Shop 2: Fry High Pommes
 EG Shop 3: Kultur Haven

Restaurant

Kiosk

DM Markt

Shop 1: Digitale Denkfabrik
 Shop 2 + 3: Casanova Feinkost
 Shop 4: Regalladen
 Shop 5: Nutzhanfladen
 Shop 6: frei
 Shop 7: Kiosk
 Shop 8: Waffelshop
 Shop 9: Findus
 Shop 10: Azubi TI
 Shop 11: ggf. Lagerfläche



Konzept zur Zwischenmiete im Karstadt-Gebäude in Bremerhaven



Wissens- und Begegnungsstätte im ehemaligen
Karstadt-Gebäude

Digitale Denkfabrik GmbH

Lavener Weg 10c
27607 Geestland

Fon: +49(0) 4743 276 285
Mail: contact@digitale-denkfabrik.com

digitale-denkfabrik.com

Einleitung

Um die Passage im alten Karstadt-Gebäude, für die Zeit bis zum Beginn der Abrissarbeiten, öffentlichkeitswirksam zu nutzen, möchten wir, die Digitale Denkfabrik GmbH, eine Begegnungs- und Wissensstätte (Think-Tank) für Auszubildende, Studierende, Unternehmen aus dem Handwerk und dem Mittelstand, sowie allgemein Interessierten an aktuellen Themen der digitalen Transformation ins Leben rufen.

Hierfür möchten wir einen Ort zum Austauschen, gemeinsamen Arbeiten und Lernen anbieten, der gleichzeitig auch ein Anlaufpunkt für kreative Gedanken, Visionen und aktuelle Trends der Wirtschaft darstellt.

Ziele

Gemeinsam mit unseren Fachexperten aus verschiedenen Bereichen, unseren Partnern und Mitgliedern der Digitalen Denkfabrik, möchten wir auf der einen Seite unser Wissen im Bereich der Digitalen Transformation zur Verfügung stellen, um aktuellen Trends der Wirtschaft nachzukommen, auf der anderen Seite aber auch Austausch mit Anderen fokussieren und nutzen, um gemeinsam an Problemstellungen zu arbeiten und diese möglichst erfolgreich zu lösen.

All dies soll in einer gemütlichen, einladenden und kreativen Atmosphäre in der Karstadt-Passage stattfinden.

In Kombination mit umliegenden Shops kann durch die Kombination aus Begegnungs- und Wissensstätte, sowie bspw. dem kulinarischen Angebot eine sowohl für Laufkundschaft als auch für Interessierte eine Win-Win-Situation für alle Parteien entstehen.

Zielgruppe

- Auszubildende
- Studierende
- Unternehmen
- Interessierte
- Partner und Mitglieder der Digitalen Denkfabrik

Geplante Maßnahmen

- Vorträge durch Partner verschiedenster Bereiche (bspw. der Hochschule oder Mitgliedern der Digitalen Denkfabrik)
- Workshops zum gemeinsamen Arbeiten an aktuellen Themen (bspw. Fachkräftemangel, New Work, Change-Management, u.v.m.)
- Nutzung als Think-Tank zur gemeinsamen Forschung/Entwicklung an akuten Problemstellungen im Mittelstand
- Get-Together-Veranstaltungen zum Vernetzen mit neuen Geschäftspartnern und Interessensgemeinschaften



Räumlichkeiten

Wie bei der Besichtigung mit der Erlebnis Bremerhaven bereits angedeutet, interessieren wir uns vornehmlich für den ehemaligen Souvenirs-Shop (neben dem ehemaligen Kundencenter der Nordsee-Zeitung). Alternativ haben wir uns noch die ehemalige Boutique angeschaut.

Personal

Die Nutzung des Think-Tanks möchten wir auf verschiedene Schultern verteilen. Organisatorisch fungiert die Digitale Denkfabrik als erster Ansprechpartner hinsichtlich der Nutzung. Für die jeweiligen Themen und Arbeitsgebiete werden Kooperationen mit unterschiedlichen Einrichtungen und Unternehmen angedacht, um die Vielfalt möglichst groß und facettenreich zu gestalten.

Für Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.



Erlebnis Bremerhaven GmbH
Leitung Stadtmarketing
H.-H.-Meier-Str. 6
27568 Bremerhaven

Martina Janetzki
Alma-Rogge-Str. 8
27612 Loxstedt

Tel.: 0173/6011669
info@casanova-feinkost.de

Bewerbung um eine befristete Verkaufsfläche im ehemaligen Karstadt-Gebäude (Mall)

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich habe durch meinen Ehemann erfahren, dass die Stadt beabsichtigt die Shop-Verkaufsflächen in der Mall befristet an Bewerber zu vermieten. Ich habe großes Interesse an einer Verkaufsfläche mit einer Größe von ca. 40-80 m².

Ich möchte mich und meine Firma kurz vorstellen. Mein Name ist Martina Janetzki, ich bin 55 Jahre jung, verheiratet und habe vier erwachsene Kinder. Meine Leidenschaft ist die mediterrane Küche. Aus dieser Leidenschaft habe ich 2017 die Firma Casanova Feinkost gegründet. Bisher habe ich ausschließlich auf Messen, Ausstellungen und Märkten wie z.B. den Bauernmarkt im Fischereihafen mit großem Erfolg meine Produkte verkauft. Mein Verkaufskonzept - Probieren, genießen, verführen. Unter diesem Motto biete ich meinen Kunden ein einzigartiges Einkaufserlebnis. Ich möchte mein Konzept noch weiter ausbauen und natürlich noch mehr Kunden für meine Produkte gewinnen. Wichtig dabei ist mir immer gewesen die Menschen mit meiner Leidenschaft, dem einzigartigen Konzept, meiner Beratung und den qualitativ hochwertigen Produkten aus aller Welt zu begeistern.

Casanova Feinkost

Martina Janetzki
Alma-Rogge Str. 8
27612 Loxstedt

Tel.: 0173/6011669
info@casanova-feinkost.de
Steuer-Nr.: DE 314579718

Bankverbindung:
Commerzbank AG
IBAN:
DE 22 2924 0024 0341 7078 00

Zu meinem Sortiment, das ich auf einer mediterran gestalteten Verkaufsfläche präsentieren möchte, gehören z. B. Essige, Balsamicos, Öle, Gewürze, Gewürzmischungen, Dips, Senfe, Chutneys, Marmeladen, Pasta, Saucen, Gebäck, Grappa, Liköre und vieles mehr. Nett und mit viel Liebe verpackt biete ich auch einzigartige Geschenksets an.

Um mein Konzept umzusetzen zu können ist es von Vorteil, wenn die Verkaufsfläche nicht durch eine Ladentür getrennt ist. Das heißt eine offene Bauweise (Schiebeelemente, Rolltor etc.) sollen den Kunden eine Marktatmosphäre vermitteln. Geplant sind auch Workshops in kleinen Gruppen mit diversen Themenschwerpunkten. Ich bin mir sicher, dass ich mit meinen Ideen zu einem Erfolg für das Gesamtkonzept beitragen kann.

Folgende Flächen könnte ich mir vorstellen:

- DM-Markt (Gesamte Breite mit einer Tiefe von 6,00m)
- Shop 2+3
- Shop 7
- Shop 10
- Kiosk-Fläche

Ich würde mich sehr freuen, wenn Sie mich bei der Vergabe der Flächen berücksichtigen. Für weitere Fragen stehe ich Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Martina Janetzki
Casanova Feinkost

Casanova Feinkost

Martina Janetzki
Alma-Rogge Str. 8
27612 Loxstedt

Tel.: 0173/6011669
info@casanova-feinkost.de
Steuer-Nr.: DE 314579718

Bankverbindung:
Commerzbank AG
IBAN:
DE 22 2924 0024 0341 7078 00

Konzept für die Karstadt Räumlichkeiten:

Wir würden gerne einen Laden eröffnen, in dem Regional Kleinhändler ihre Produkte ausstellen und verkaufen können.

Dabei spielt es keine Rolle, ob es Handmade Produkte sind, Kunst oder auch Spezialitäten aus der Region.

Es geht darum, einen Laden zu Kreieren, wo verschiedenste Produkte verkauft werden und ein Ort geschaffen wird, wo Kleinhändler Ihre Ware verkaufen können.

Hier denken wir auch an die Produkte, welche durch unseren Studien GIF schon auf dem Markt sind.

Doch wie nehmen wir Geld ein?:

Wir vermieten die Regale oder Kisten über einen bestimmten Zeitraum. Die Kleinhändler können dann Ihre Regale oder Kisten so Dekorieren wie sie möchten und wir verkaufen wie Produkte für Sie. Außerdem sind wir am überlegen, zusätzlich noch eine Provision für die einzelnen verkauften Produkte zu nehmen.

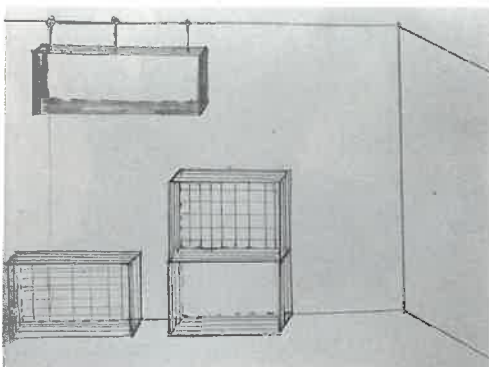


Das Konzept von unserem Laden ist an das Konzept des „s Fachl“ angelehnt.

Hier sieht man ein Bild, wie es später aussehen könnte.

Wobei wir verschiedene Größen an Kisten anbieten möchten.

<https://encrypted-tbn0.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9GcTZmGMn7nYV7ByU8LwGJT-8Ail-VLwOKM55jrpeqH8PGv-TgTrwoCmKwsC0zIK016P-1Y&usqp=CAU>



Siehe: verschiedene Größen an Regalen und Kisten

Wir haben sehr großes Interesse, einen Mehrwert für die Stadt Bremerhaven zu schaffen und den Kleinhändlern einen Platz zu schenken, in dem sie ihre Produkte präsentieren und verkaufen können.

Nutzhanfladen

1. one-sentence-pitch,

Wir möchten Produkte auf Hanfbasis und CBD anbieten, sowie über ihre vielseitigen Einsatzbereiche aufklären.

2. Geschäftsmodell,

Einkauf bei Lieferanten und Verkauf an Kunden.

Vielseitiges Sortiment mit unterschiedlichem Nutzen.

Sensibilisierung und Aufklärung für Thema für Hanf und Cannabis.

Marketing für das Geschäft und allgemeine Aufklärung über Hanf.

Das Sortiment soll vielseitig ausfallen:

- Textilien aus Hanf wie z.B Kleidung, Taschen usw..
- Lebensmittel und Gebrauchsartikel wie z.B Hanf Protein, Hanf Kaffee, Hanf tee, Hanfsamen Öl...
- Hanf Produkte / Alternativen Artikel

Kooperationen wie z.B mit:

Hash Marihuana & Hemp Museum Amsterdam - Barcelona ist ein Museum, welches das gesammelte Wissen über dieses Thema ausstellt und könnte deshalb ein großen Faktor für den Punkt Sensibilisierung und Bildung spielen.

Oder mit diversen *Lieferanten*, welche zur Bespielung der Ladenfläche beitragen sollen.

Wir möchten kein Cannabis anbieten! Wir möchten Produkte aus Hanf im gesetzlich legalen Rahmen anbieten.

3. Lieferanten,

Wir möchten unsere Waren von verschiedenen Großhändlern und Produzenten beziehen. Dabei möchten wir eventuell mit verschiedenen Konzepten wie Kommission / Provision durch Kooperationen mit Lieferanten und oder Waren normal ein- und verkaufen.

4. Zielgruppe

Umwelt und klimabewusste Personen sowie Menschen die sich für Hanf und Naturprodukte interessieren.

Wissbegierige die sich mit dem Thema Hanf und seinem vielseitigen Einsatzbereich auseinandersetzen wollen.

5. Finanzplanung

Mit minimalem Geldaufwand wollen wir ein maximal breitgefächertes Sortiment erlangen.

Kostenpunkte

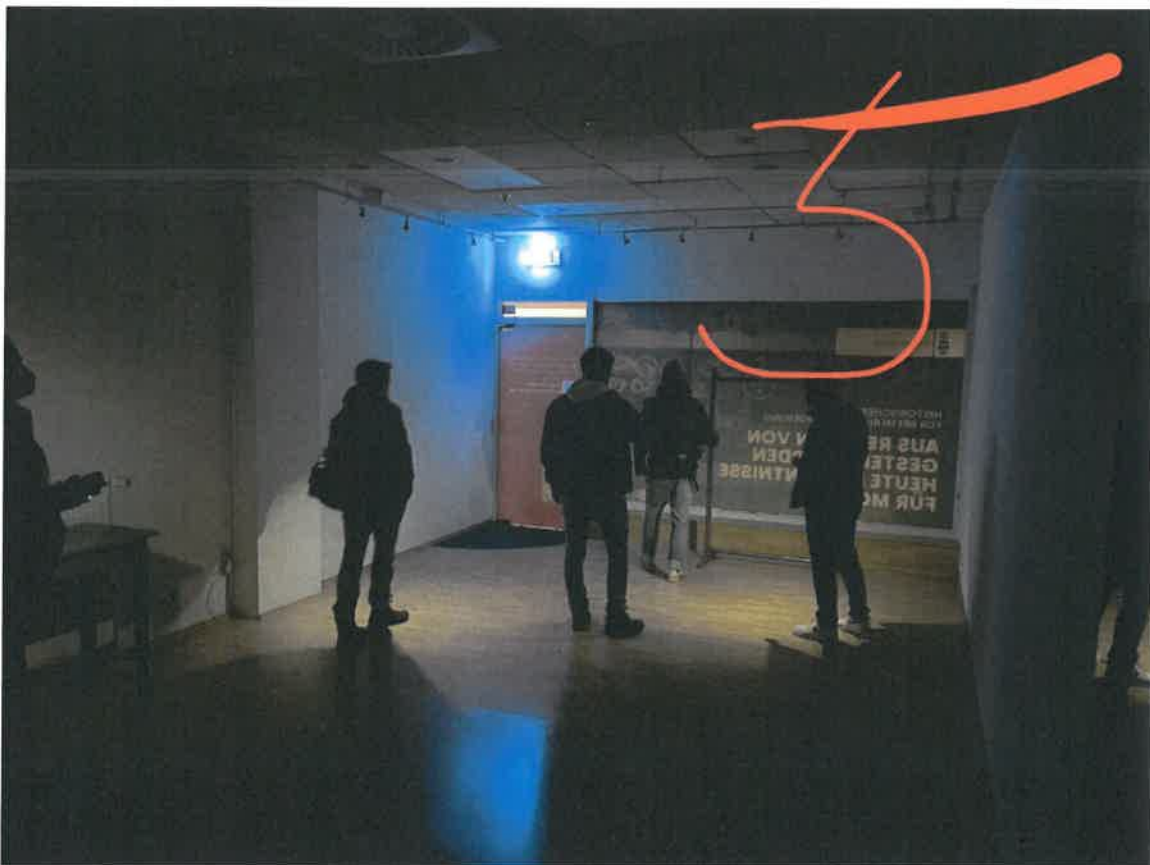
- Ein und- Verkauf
- Personal und Nebenkosten

Momentan ist unser Plan ein Kommissions und Provisionsgeschäft , außerdem möchten wir uns nach Kapital bzw. Investoren umschaun die unser Vorhaben fördern. Eine genauere Kalkulation wird mit dem Fortschritt des Projektes ausgearbeitet.

6. allgemeiner Mehrwert

Durch die kontinuierliche Zunahme an CO₂ in der Atmosphäre wird der globale Temperaturanstieg immer weiter befeuert. Gleichzeitig gewinnen natürliche Ressourcen immer mehr an Relevanz, da solche die konventionellen Produktionsprozesse häufig effizient und nachhaltig gestalten können. Hanf ist ein bereits bekanntes Produkt (z.B. durch die Schifffahrt), dessen Image in der vorangegangenen Geschichte gelitten hat. Die Nützlichkeit der Pflanze ist, durch einen verklärten Ruf, vielen Menschen nicht mehr bewusst, ist jedoch sehr vielseitig einsetzbar. Aus diesem Grund soll der allgemeine Mehrwert u.a. durch die Aufklärung über die Pflanze passieren.

Wir möchten mit dem Verkauf von nachhaltigen Produkten aus dem Rohstoff Hanf, einen Beitrag zur ökologischen Nachhaltigkeit leisten. Da Hanf eine anspruchslose und vielseitig einsetzbare Pflanze ist, sowie schnell wächst und eine erhebliche Menge CO₂ aus der Atmosphäre bindet, bildet dieser Laden mit der Klimastadt Bremerhaven eine perfekte Symbiose und könnte das Image der „Klimastadt“ noch weiter vorantreiben. Des weiteren ist Bremerhaven auch für die Schifffahrt bekannt und wäre somit thematisch direkt eingebunden.



Raum 5

Ansprechpartner:

Friedrich Staib

Tel.: 01785209735

E-Mail: fristaib@smail.hs-bremerhaven.de

Jonas Volmer

Tel.: 0178 5581646

E-Mail: jonas.volmer@gmx.de

**Konzept für die Betreuung einer Geschäftsfläche
im Columbus-Center-ehemals Karstadt:**

Ich möchte auf der ehemaligen Karstadtfläche das Ladenlokal, ehemals Nordsee- Zeitung zum nächstmöglichen Zeitpunkt, der Situation entsprechend, befristet anmieten.

Die Konditionen sind mir bekannt.

Betreiben möchte ich einen Teil der Fläche als Kiosk mit dem typischen Sortiment: Zeitschriften, Zigaretten usw. Da ich bereits im CCB und im Moin Outlet einen Kiosk betreibe, habe ich keine Probleme, das Sortiment kurzfristig zu erstellen.

Den anderen und wesentlich größeren Teil des Ladens möchte ich als Souvenirshop betreiben. Ich habe bereits mit meinen Lieferanten gesprochen und eine positive Nachricht erhalten, dass ich kurzfristig die benötigte Ware / Präsenster usw. geliefert bekomme.

Durch dieses Konzept habe ich die Möglichkeit morgens zur Ladenöffnung bereits Kunden im „Kiosk“, bedienen zu können und anschließend, im Regelfall ab 11 bis 12 Uhr, wenn die Touristen unterwegs sind, meine touristischen Artikel zu verkaufen.

Diese Ladenfläche hat für mich eine besondere Bedeutung. Sie schließt nahtlos an das Columbus-Center an und ist für Touristen die vom Moin Outlet über die Brücke kommen, der erste Blickfang. Das heißt für mich auch, dass die Ladengestaltung entsprechend attraktiv sein muss. Ich weiß auch, dass ich hier ein kaufmännisches Risiko eingehe, da ich zusätzlich viel Ware beschaffen muss und auch personell in die Vorleistung trete, aber ich denke, an diesem Standort kann ich dieses Risiko eingehen.

Sollte es aus irgendwelchen Gründen nicht möglich sein, diesen Laden anzumieten, möchte den ehemaligen Kiosk neben dem Karstadt Eingang mieten und mit dem gleichen Sortiment betreiben.

Ich freue mich auf eine positive Antwort. Sollten Sie weitere Erklärungen benötigen, kann ich diese gerne liefern.

Muharrem Arkun
Obere Bürger 18
27568 Bremerhaven
017663772464
lafem@hotmail.de

Bremerhaven, den 16.2.2022

Findus - die gute Stube für Esskultur

Bürgermeister Smidt Str. 212
27568 Bremerhaven
info@findusesskultur.de

Findus x POP UP

Konzept für die Zwischennutzung der Hafenterrasse

Aktuell

Seit 5 Jahren bieten wir mit unserem Café Findus ein hochwertiges Angebot an Speisen und Getränken in gemütlicher Wohnzimmeratmosphäre mitten in der Alten Bürger an. Was wir anbieten ist stets handgemacht, vegetarisch/vegan und fast ausschließlich in Bio-Qualität sowie saisonal. Bei allem was wir tun, ist uns die soziale und ökologische Nachhaltigkeit sehr wichtig.

In der Zeit der Lockdown bedingten Café Schließung erweiterten wir uns in Form der Gründung der Backstube Findus: Bremerhavens einzige Bio-Bäckerei in der wir mit viel Leidenschaft Backwaren von höchster Qualität fertigen.

Der Café Betrieb ruht seit November 2020, denn wir arbeiten an einer Neueröffnung im WERK. (Bürger 218) mit der wir uns vergrößern und Café und Bäckerei vereinen können.

Pop Up Konzept

Nicht nur wir vermissen die Arbeit in unserem Café sehr - auch unseren langjährigen Gäste fehlt der gemütliche Treffpunkt und die gute Kost unserer Küche. Es wird also Zeit die Wartezeit zu verkürzen und unsere Türen wieder zu öffnen.

Die Zwischennutzung der Karstadtträumlichkeiten würde bei uns wie folgt aussehen:

Gemütlichkeit und Wohlfühlatmosphäre // Sessel & Sofas //kleines Frühstück

Tagesgericht // Kuchen und Leckereien// Heiß- und Warmgetränke// Familienfreundlichkeit//

kleiner Backwarenverkauf// je nach Begebenheiten einen kleinen Tisch vor dem Laden für mehr Aufmerksamkeit // kleinere Veranstaltungen (je nach Coronalage) //plastikfrei

//vegan//authentisch//jung//nachhaltig

Wir sind uns sicher, das Findus wäre ein wunderbarer Zwischenmieter mit einem frischen Angebot für neue und bekannte Besucher des Cafés und der Innenstadt!







Azubi-Tourist-Information

1. Unsere Idee

Bremerhaven ist nicht nur unsere Seestadt, sondern auch ein wahrer Touristenmagnet. Mit ihren vielen Attraktionen lockt sie jährlich hunderttausende Besucher an, aber damit sich unsere Gäste gut zurecht finden bedarf es der richtigen Unterstützung.

Wir als Azubis der Erlebnis-Bremerhaven möchten mit unserem Projekt „Azubi-Tourist-Information“ genau diese Unterstützung liefern. Wir haben vor die „Azubi-Tourist-Information“ mit Auszubildenden und weiteren jungen Nachwuchskräften der Erlebnis Bremerhaven zu besetzen. Unser Ziel ist es mithilfe unserer gelernten Fähigkeiten und den kommenden praktischen Erfahrungen die jüngeren Besucher nicht nur über unsere Stadt zu informieren, sondern auch ein Angebot aus Tickets und Souvenirs zu bieten, um ihnen so Bremerhaven näher zu bringen

2. Räumliche Nutzung

Für unsere Vision sehen wir die Räumlichkeiten des ehemaligen Kiosks der ersten Etage des Karstadt Gebäudes. Wir sehen vor, dass wir direkt im Eingangsbereich die Besucher mit einem Counter begrüßen. An den Wänden würden wir nicht nur gerne Flyer und andere Informationsmaterialien verfügbar machen, sondern auch Souvenirartikel verkaufen. Im hinteren Bereich planen wir unsere Gäste auch mit unserer neuen künstlichen Intelligenz „Pepper“ zu unterstützen. Die Einrichtung unserer „Azubi-Tourist-Information“ soll angepasst an unsere jüngere Zielgruppe sein.

3. Angebot

In der „Azubi-Tourist-Information“ legen wir großen Wert auf die Beratung, welche wir mithilfe von Flyern und Informationsmaterial, direkt am Gast durchführen.

Zusätzlich zum vorhandenen Material bieten wir den Verkauf von Tickets für Einrichtungen und Rundfahrten wie z.B. HafenBus, Zoo am Meer oder Führungen wie die Fisch-Happen-Tour. Neben den Flyern und den Tickets, planen wir einen Verkauf unserer Top Souvenir Artikel in der „Azubi-Tourist-Information“.

Als Unterstützung für die Beratung der Kunden, integrieren wir unseren Roboter „Pepper“ mit unser Konzept. Er kann den Touristen Auskunft zu bestimmten Attraktionen geben. Wenn gegebenenfalls Kinder bei der Beratung dabei sind, wird es für die Kinder angenehmer und zugleich interessanter mit einem Roboter zu reden und zu spielen.

FRY HIGH-FIRST CLASS FRITTEN



WIR STELLEN UNS VOR !



PAUL DOMINIUK

- SEIT 27 JAHREN KOCH AUS LEIDENSCHAFT & FRITTENFREUND

JOSCHKA TRAUE

- SEIT 7 JAHREN VOLLBLUTGASTRONOM & POMMESENTHUSIAST

DAS KONZEPT



VIEL ZU LANGE HABEN POMMES IM FLIEGER HINTEN GEESSEN, DABEI SIND SIE
DES DEUTSCHEN LIEBSTES BEIWERK.

SO ENTSTAND VOR 2 JAHREN

FRY HIGH

IN DIESEM ZEITRAUM HABEN WIR MIT UNSEREM KLEINEN FOODTRUCK EINE GROSSE
FANGEMEINDE HINTER UNS GESCHARRT UND GERADE IM BEREICH SOCIAL MEDIA

UND KREATIVITÄT NEUE MASSSTÄBE GESETZT.

DARUM WIRD ES NUN ZEIT DEN NÄCHSTEN SCHRITT ZU GEHEN.

DAS LADENDESIGN



IM AUSSENBEREICH PLANEN WIR DEN LADEN MIT EINER AN DIE UNIFORM EINER STEWARDESS ERINNERNDEN FARBGEBUNG DORT HALTEN WIR DIE LINIE UND FIRMENIDENTITÄT ZUM FOODTRUCK.

EIN AUS DER REGION STAMMENDER KÜNSTLER PLANT AN DER SEITE DES LOKALS RIESIGE FLÜGEL AUS POMMES UM SICH DAVOR ABLICHTEN ZU LASSEN.



DER UMWELT ZU LIEBE



WIR WOLLEN EIN TEIL DER LÖSUNG SEIN UND KEIN WEITERES PROBLEM DARUM GIBT ES BEI UNS:

- DIPSCHALEN AUS WAFFELTEIG
- TELLER AUS UNBEHANDELTEN PALMENBLÄTTERN GABELN
- UND POMMESPIEKER AUS HOLZ SERVIETTEN AUS RECYCLE
- PAPIER WASSERSPARENDES KONZEPT
- EIN NAHEZU PLASTIKFREIER PRODUKTIONSABLAUF

HIGH FRIES



HIGH FRIES



KONZEPTERWEITERUNG DURCH SALATE



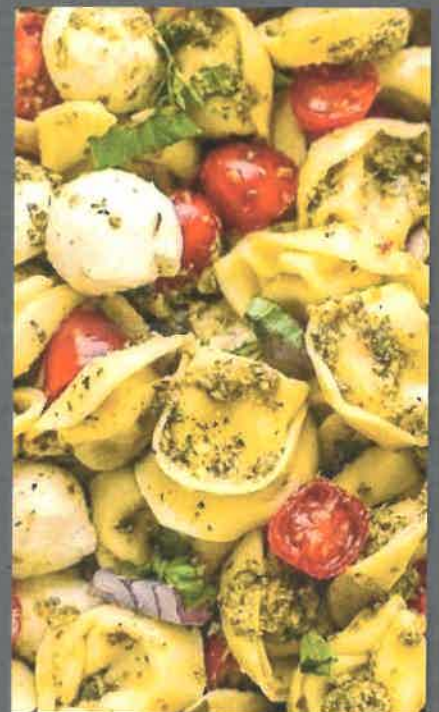
COUSCOUS SALAT



REISNUDEL SALAT



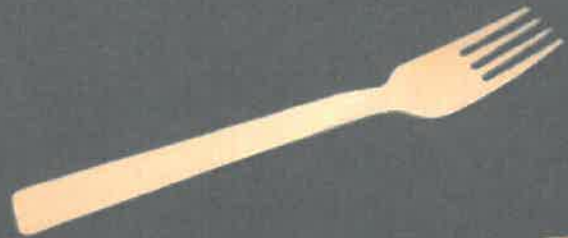
TORTELLINI SALAT



Getränke



VERPACKUNGEN



FRY HIGH



INHABER:

JOSCHKA TRAUE 015204938355

PAUL DOMINIUK 017622050728

JOSCHKATRAUE@EDGEOFTHEPLATE.DE

Begegnungsort (Kultur Haven)

1. One-sentence-pitch:

Unser Begegnungsort bringt junge Menschen durch verschiedene spielerische Aktivitäten und Events zusammen und schafft durch kulturellen Austausch neue Perspektiven.

2. Geschäftsmodell:

Das Konzept ist es einen Raum zu schaffen indem Menschen sich austauschen und gemeinsam voneinander lernen können. All dies in einem lockeren und von Studierenden für junge Menschen geführten Umfeld. Mittags wird es Raum geben um spannende Vorlesungen von Professoren, Gastrednern und Mitstudierenden zu hören und somit einen Wissensaustausch zu schaffen. Abends werden dann Poetry-Slams, witzige Quizze und Karaoke den Ton angeben. Zudem wird es ein gastronomisches Angebot von Heißgetränken, Softdrinks, Cocktails und Fingerfood geben. Wir hoffen durch unseren Treffpunkt die Gruppengemeinschaft der jungen Menschen in Bremerhaven, nach einer langen, durch Corona und sozialer Distanzierung geprägten Zeit, zu stärken. Besonders neu zugezogene Menschen haben hiermit die Möglichkeit in ihrer neuen Wahlheimat Anschluss zu finden.

Im Begegnungsort wird ein, zur Stadt Bremerhaven passender maritimer Flair zu finden sein. Unsere Vision illustriert eine Bühne in Form eines Schiffes, gebaut aus nicht mehr verwendetem Holz. Wir wollen Umweltschonend agieren und werden deswegen hauptsächlich Möbel aufarbeiten um unsere charmante Einrichtung zu vervollständigen.

3. Zielgruppe:

Wir richten uns an alle jungen Menschen die sich mit anderen austauschen möchten. Wir achten dabei auf Familienfreundlichkeit, Diversität, mit der Möglichkeit durch ein günstiges gastronomisches Angebot am gesellschaftlichen Leben zu partizipieren. Bei uns kommen Jugendliche, Studierende, arbeitende Erwachsene und Reisende auf ihre Kosten.

4. Finanzplanung:

Wir werden durch den Verkauf von Getränken und das Vermieten von Spieltischen (Billard, Tischtennis, Tischkicker etc.) unseren benötigten Umsatz erwirtschaften. Zu dem rechnen wir damit, eine Kultur Förderung zu erhalten.

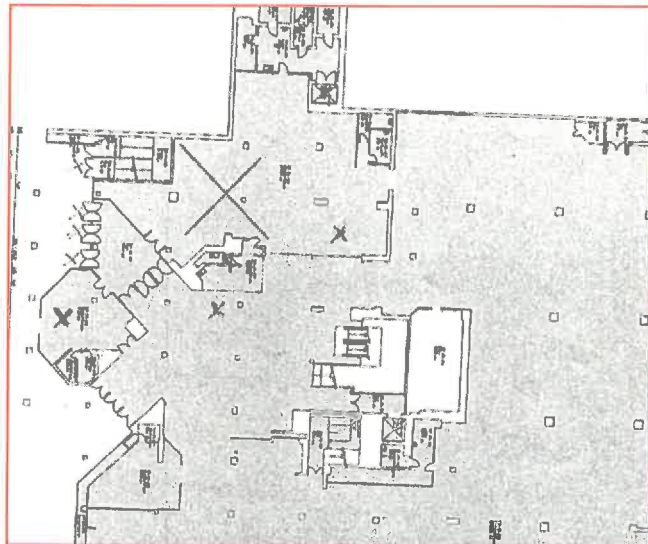
5. Allgemeiner Mehrwert:

Unser Konzept existiert in dieser Form in Bremerhaven noch nicht. Wir möchten das kulturelle Zentrum, zum Erfahrungsaustausch und damit einhergehenden Schaffung von neuen Perspektiven für junge Menschen in Bremerhaven sein. Hierbei spielt das gemeinsame Vergnügen eine wichtige Rolle. Spiele wie Tischkicker und Billard helfen bei der sozialen Interaktion und sorgen für ein lockeres Ambiente, somit sorgen wir für soziale Integration verschiedener Gesellschafts- und Bildungsgruppen.

Wir freuen uns, dass die Stadt Bremerhaven uns die Möglichkeit gibt bei der Stadtentwicklung mitzuwirken und unseren gesellschaftlichen Beitrag in Form des Kulturzentrums zu leisten.

6. Der passenden Laden:

Ideal für den der Begegnungsort ist der große Laden im Erdgeschoss neben dem ehemaligen Blumenladen. Er ist offen zur Straße und strahlt somit unsere offene Philosophie aus. Zu dem ist er von der Ladenfläche und räumlichen Aufteilung perfekt für unser Konzept geeignet. Für die korrekte Zuordnung finden Sie hier ein Foto welches wir bei der Besichtigung geschossen haben.



Ansprechpartner:

Jonas Volmer

Tel.: 0178 5581646

E-Mail: jonas.volmer@gmx.de

Pedro Ciro Meier

Tel.: 01739007722

E-mail: pc_meier@hotmail.com

Erlebnis Bremerhaven,
Gesellschaft für Touristik,
Marketing und Veranstaltungen mbH
H.-H.-Meier-Str.6
27568 Bremerhaven

Sehr geehrte Frau Halves-Volmer,
Sehr geehrte Damen und Herren,

gerne möchten wir Ihnen unser Konzept, für eine Zwischennutzung der Karstadt Immobilie vorstellen.

Während der Corona Pandemie sind viele Menschen zu glücklichen Hundebesitzern geworden und auch vorher schon ist der Hund eines der beliebtesten Haustiere gewesen. Viele Hundefreunde nutzen gerne die Angebote der Hundeschulen, um etwas Abwechslung in den täglichen Spaziergang zu bringen. Leider sind die meisten Angebote draußen und so fallen häufig Trainingseinheiten, durch schlechte Wetterlage, aus. Auch für eigenständiges Verfestigen von Übungen oder um einfach ein bisschen Spaß mit seinem vierbeinigen Freund zu haben und nach Lust und Laune Neues auszuprobieren, fehlt meistens das Equipment und die Örtlichkeit.

Deshalb haben wir, Bianca Bütecke und Gitti Dierksen, schon häufig darüber nachgedacht einen Raum zu bieten, der Hund und Herrchen/ Frauchen diese Wünsche erfüllt.



Angedacht sind zwei mit Kunstrasen ausgelegte Flächen, die jeweils sicher und zum Teil mit Sichtschutz eingezäunt sind. Diese Flächen können von kleinen Hundegruppen oder von Hund und Herrchen/Frauchen, zum Freispielen oder Trainieren genutzt werden.

Um etwas Abwechslung zu bieten oder für das weiterführende Training, sind verschiedene Equipment Pakete buchbar.

Das Angebot würde sich von einem Agility Parcours, über Geschicklichkeitsspiele bis zu einem Longier Zirkel erstrecken.

Trainerstunden sind in diesem Konzept nicht vorgesehen, weil es in erster Linie auf Spaß zwischen Hundehalter und Hund abzielt. Dennoch würden wir unser Konzept, bei den ortsansässigen Hundeschulen vorstellen und ihnen die Möglichkeit bieten, diese erstklassige Trainingsmöglichkeit in Ihrem Angebot aufzunehmen.



Eine Buchung und Bezahlung der Plätze wird im Vorfeld, online stattfinden.

Ein Platzwart wird sich um die Sauberkeit und das Vorbereiten der gebuchten Pakete kümmern. Der Platzwart wird auch darauf achten, dass die Hunde tierschutzrechtlich behandelt werden. Bewegung, Spaß und Abwechslung mit seinem Vierbeiner sind die treibenden Faktoren, bei dieser Geschäftsidee. Für die Umsetzung wäre die ehemalige Schreibwaren-, Lebensmittelabteilung, mit dem Ausgang zur Straße, Am Alten Hafen, sehr gut geeignet.

Abschließen möchten wir uns noch kurz vorstellen. Wir sind Beide selbstständige Unternehmerinnen, aus den Bereichen Facility- und Gebäudemanagement und Hundepflege, mit VDH-Hundezuchterfahrung und diversen Fortbildungen, auf dem Gebiet Hundegesundheit und -verhalten.

Wir freuen uns auf eine positive Rückmeldung und verbleiben mit den Besten Grüßen,

Bianca Bütecke

Cappeler Altendeich 57

27639 Wurster Nordseeküste

0176 20772143

mail@bundb-service.com

Und

Gitti Dierksen

Cappeler Altendeich 57

27639 Wurster Nordseeküste

0176 96492499

gitta.dierksen@gmx.de

GALATEA oder die Mutter von Siri, Alexa & ok Google.

Wir leben in einer komplexen Welt. Informationen und Wissen scheinen sich ins Unendliche zu vermehren. Dazu trägt nicht zuletzt die Digitalisierung/Digitalität bei, die den Alltag und die Diskurse in den technischen, wissenschaftlichen oder politischen Disziplinen verändern. Die digitalen Werkzeuge werden von allen überall, bis in den letzten Winkel dieser Welt, wie selbstverständlich genutzt.

Das interdisziplinäre Projekt GALATEA startet mit der Annahme, dass nicht der Einsatz von neuen Technologien den digitalen gesellschaftlichen Wandel gestaltet, sondern primär die Fähigkeit der Menschen, die Welt mit diesen neuen Werkzeugen zu denken.

Die Veranstaltungsreihe GALATEA versteht sich als Teilchenbeschleuniger in einem Erfindungsprozeß.

In 5 Zusammenkünften, die wir Karambolagen nennen, wollen wir die Verbindungen von digitalen und analogen Vorgängen, Problemen oder Möglichkeiten mit den unterschiedlichen Ansätzen untersuchen: technisch, wissenschaftlich, ethisch und künstlerisch.

In jeder Karambolage kommen Kolleg:innen der unterschiedlichen Disziplinen zusammen, die sich einem Problem widmen. Angesprochen sind Unternehmer:innen und ihr Mitarbeiter:innen, Studierende, Wissenschaftler:innen und Künstler:innen.

Die 5 Karambolagen sind in 5 Regionen mit 5 unterschiedlichen Fragestellungen angesiedelt:

Oldenburg: Digitale Pflege

Wilhelmshaven/LKFriesland: Energiedrehscheibe

Wesermarsch: Digitale Landwirtschaft

Bremerhaven: Nachhaltigkeit

Bremen: Künstliche Intelligenz

Die Organisation der Karambolagen geschieht in Kooperation mit den regionalen Institutionen, die die Metropolregion repräsentieren und finden in der jeweiligen Region statt.

Wir planen mit 40-80 Teilnehmenden.

Es ist unser Wunsch, dass bei einer Karambolage zu einem spezifischen Thema auch immer Vertreter:innen der anderen Disziplinen teilnehmen, um von den diversen Erfahrungen am gemeinsamen Thema zu profitieren. Der Input einer künstlerischen Disziplin ist immer Bestandteil einer Karambolage.

Pro Region und Fachgebiet werden jeweils drei Fragestellungen bearbeitet.

Insgesamt bearbeitet das Projekt also fünfzehn Problemfelder. Digitale Fragestellungen können mit analogen Werkzeugen bearbeitet werden wie vice versa.

Alle Karambolagen starten mit Impulsvorträgen eines:r Künstler:in, einem:r Wissenschaftler: in, sowie einer Fachkraft.

Alle Karambolagen werden protokolliert, die Essenz einer jeden Karambolage findet Eingang in die darauf anschließende Inszenierung. Die künstlerischen Interpretationen der in den Karambolagen entstandenen Essenzen, werden in einer performativen Abschlussvorstellung im Frühjahr 2023 präsentiert.

www.galatea-karambolage.de

Dank an unsere Gäste & Themen-Paten

Melanie Philip - Pflegepioniere e.V., Oldenburg
Horst Hahn - Fraunhofer Institut f. digitale Medizin, Bremen
Jendrick Holthusen - Grünlandzentrum e.V., Wesermarsch-Brake
Stephanie Wehkamp - Stiftung Offshore-Windenergie, Varel
Tim Oberdieck - Director Atlantic Hotel, Bremerhaven

Paintball:

Touristen und begeisterte Jugendliche können **in zwei Monaten vor Abriss** bei dem Paintball-Spiel richtig Spaß haben und sich von dem Gebäude verabschieden.

(Bevorzugt der Keller des Gebäudes oder eine der Verkaufsflächen)

Geschäftsmodell:

Das Verkaufen von Zeit auf der Anlage plus die Vermietung von benötigter Ausrüstung und Verbrauchsmaterial. Dazu der Verkauf von Getränken.

Zielgruppe:

Touristen, begeisterte Jugendliche und Personen aus Bremerhaven und Firmen.

Finanzplanung:

Der Finanzbedarf ist nicht sonderlich groß, da die Ausrüstung für zwei Monate geliehen werden kann. Hindernisse sind leicht zu errichten, da es viele Pfeiler gibt, an denen weitere Deckungen befestigt werden können. Die Reinigung entfällt größtenteils, da das Gebäude abgerissen wird. Die Farbe enthält darüber hinaus keine Schadstoffe.

Allgemeiner Mehrwert:

Wenn das im Keller stattfinden kann, können neue Räume entdeckt werden, die die Öffentlichkeit bisher unzugänglich waren. Für Touristen und Tagestouristen aus dem Umland stellt dieses Angebot einen Magneten dar. Es gibt kein vergleichbares Event in der Nähe. Dieses Konzept ist auch durch die zentrale Lage einzigartig.

Kontakt:

Konrad Fröhlich 0176-41511230

Konferenz der Systeme ist der Arbeitstitel für ein Musikfestival, das innovative Wege wagt, um kritisch über Kunst und Kultur und deren Funktion in der Gesellschaft nachzudenken.

Wie verschaffen sich weniger wahrgenommene Stimmen aus dem Kunst- und Kulturbereich Gehör?

Wie geben Kunst- und Kulturschaffende der Produktion und Reflexion von neuen künstlerischen Formaten mehr Sichtbarkeit?

Und wie können gesellschaftspolitische Beiträge innerhalb von Kunst und Kultur in die öffentliche Diskussion einfließen?

Wir suchen für Juni 2022 (Präferenz 13.-18.06) eine geeignete Örtlichkeit (Gerne die Kaufhaushallen von ehemals Horten oder Karstadt), die für eine Woche von morgens bis nachts bespielt werden kann.

#dertonmussdurchskabel!

vereint Musiker:innen und Ensembles aus 3 Generationen musikalischer Praxis in der elektronischen Musikproduktion

#dertonmussdurchskabel!

von der Computer- und Synthesizermusik, über elektronische Bandkonzepte, interaktive Installationen bis zum DJ-ing. Hier wird Musik gelötet, programmiert und performt.

#dertonmussdurchskabel!

und die Lautsprecher tönen in einem ehemaligen Warenhaus. Musikalische Gewächse auf einem Marktplatz der Klänge. Ein Basar der elektroakustischen Möglichkeiten. Eine Messe für und mit der Bremerhavener Klangkunstszene.

#dertonmussdurchskabel!

ob avantgardistisch, trivial, monoton, tanzbar, ernsthaft, experimentell. Wahrzunehmen mit den Ohren, mit dem Körper, mit dem Geist. Um mit zu wippen, mit zu nicken, mit zu machen und mit zu tönen.

Unerhört-Verein für Neue Musik e.V. versammelt mit Niklas Piatkowski, Jan Braetsch, Rob Hardt, Jonas Hummel und Jens Carstensen als Kuratoren ein künstlerisches Leitungsteam, dass

- aus den eigenen regionalen, nationalen und internationalen Arbeitszusammenhängen über ein umfassendes professionelles Netzwerk verfügt,
- die Vielfalt an oft kleinen Initiativen und Künstler:innen der Region zusammenbringen möchte,
- ein Format entwickelt, um die Sichtbarkeit zu bündeln,
- inspirierend einwirkt auf musikalische Dialoge, persönliche Vorlieben und gemeinsame Erlebnisse von Musiker:innen und Publikum

Wir planen

- in Zusammenarbeit mit Schulen am Vormittag thematische Aktiv-Workshops (COOLTOUR)
- nachmittags offene Werkstätten Bau von Synthesizern und elektronischen Klangerzeugern, Lautsprecherbau,
- Treffpunkte zum Austausch
- Orte für Experimente, Konzerte, Diskussionen, Präsentationen und Unterhaltung

Gerne würden wir über die Möglichkeit einer Realisierung ins Gespräch kommen.

Kontakt:

Unerhört-Verein für Neue Musik e.V.

Jens Carstensen

Hafenstr. 50

27576 Bremerhaven

jc@jenscarstensen.de

mobil: 0176 625 798 73

Betreff: Zwischennutzung des Columbus Center für Skateboarding

Sehr geehrte Damen und Herren,

mein Name ist Henning Becker, ich studiere an der Hochschule Bremerhaven und schreibe anlässlich der Pläne für die Zwischennutzung des Columbus Center.

Seitdem ich das erste Mal durch das Columbus Center gelaufen bin, ist mir klar, dass diese Location ein Traum fürs skaten ist. Der Boden ist perfekt, es ist ausreichend Platz, es ist trocken und hell. Vor allem im Winter ist es schwer bis unmöglich, einen solchen Platz hier in Stadtnähe zu finden.

Deshalb möchte ich mich dafür einsetzen, das die Skateboarding-Gemeinschaft aus Bremerhaven und Umgebung eine Chance bekommt, im Columbus Center zu fahren.

Für die genaue Umsetzung gäbe es verschiedenste Varianten, wie etwa einen Wettbewerb wie er im letzten Kultursommer Bremerhaven stattfand, weniger kompetitives fahren in einem geeigneten Areal des Gebäudes oder gegebenenfalls sogar die Möglichkeit, mehrmals zu bestimmten Zeiten dort skaten zu können. Es könnten auch temporär einige Rampen etc. gemietet werden, um den Standort ideal nutzen zu können.

Da ich bisher nichts genaueres über den Rahmen der Möglichkeiten und den Zeitraum weiß, habe ich noch keinen ganz konkreten Vorschlag, sondern vor allem das Anliegen, Skaten im Columbus Center ins Gespräch zu bringen. Ich bin jederzeit für ein persönliches Gespräch erreichbar, und hoffe sehr auf eine Möglichkeit der Umsetzung eines solchen Plans.

Außerdem werde ich die Organisatoren des Skate-Contests kontaktieren, der im vergangenen Sommer stattfand, um ggf. über Unterstützung und Umsetzungskonzepte zu sprechen.

Mit besten Grüßen,

Henning Becker

E-Mail: beckerhenning@aol.com

Mobil: 015229026635

Konzept Kindercafé

Wesentliches:

- **Standort:** ehemals DM Drogeriemarkt oder Ernsting's Family
- **Öffnungszeiten:** Montag – Sonntag
10.00 Uhr – 18.00 Uhr
- **Eintrittspreise:** Werden bemessen, nach Feststellung der Betriebsausgaben, Kapitalbedarf und den entstehenden Ertragsquellen

Zusammenfassung:

Das Kindercafé ist ein Hybrid aus, Indoorspielplatz und integriertem Café für Kinder bis 8 Jahre, indem Eltern mit ihren kleinen Kindern aktiv ihre Freizeit gestalten können. Zudem soll es auch Kita- und Schulgruppen als Ausflugsziel zur Verfügung stehen.

Kleine Kinder sollen die Möglichkeit haben, ihren Bedürfnissen und ihrer Entwicklung entsprechend zu spielen und durch das vorgehaltene Spielangebot herausgefordert zu werden.

Auf einer überschaubaren Fläche wird es sichere Spielmöglichkeiten für Kinder bis zu 8 Jahren geben. Für die Begleitpersonen besteht die Möglichkeit in Sichtweite der Kinder Kaffee zu trinken, Kuchen zu essen und mit anderen Erwachsenen Kontakte zu knüpfen.

Weiterhin sollen durch Partner wie Hebammen, Träger der Jugendhilfe oder Amt für Jugend und Freizeit Beratungsmöglichkeiten für Eltern angeboten werden oder es können sich Selbsthilfegruppen hier treffen (*detaillierte Konzeption und Angebot erst bei langfristiger Planungssicherheit*).

Ein solches Angebot besteht in Bremerhaven oder näherer Umgebung derzeit nicht und hebt sich insofern deutlich ab, als hier die obere Altersgrenze bei 8 Jahren liegt. Dadurch entsteht eine relative Altershomogenität, die für eine entspannte Atmosphäre sorgt. Diese Wohlfühlumgebung wird durch die im Verhältnis kleinere, überschaubarere, leisere Fläche noch gefördert.

Das Kindercafé wird von mir geleitet, ich habe eine abgeschlossene Ausbildung und langjährige Berufserfahrung als Kaufmann für Tourismus und Freizeit, die ich in Indoorspielplätzen und weiter Betrieben in der Freizeitbranche erlangt habe.

Angebot:

Kleine Kinder sollen die Möglichkeit haben, ihren Bedürfnissen und ihrer Entwicklung entsprechend zu spielen und durch das vorgehaltene Spielangebot herausgefordert zu werden.

Langfristig soll die Spielfläche unter einem thematischen Motto stehen, das sich in den Spielangeboten immer wiederfinden lässt (*detaillierte Konzeption und Angebot erst bei langfristiger Planungssicherheit, zu hohe Investitionskosten für eine Zwischennutzung*).

Durch die Auswahl der Spielgeräte und das Miteinander der Kinder werden die Motorik, die Entwicklung der Kinder und deren Lernbereitschaft gefördert.

Eltern, Großeltern etc., können bei Kaffee und Kuchen in Sichtweite ihrer Kinder entspannen aber gleichzeitig ihrer Fürsorgepflicht nachkommen.

Das Kindercafé unterscheidet sich von anderen bekannten Hallenspielplätzen durch sein Ambiente und die damit verbundene Atmosphäre: Auf einer vergleichsweise kleinen Fläche die freundlich dekoriert und eingerichtet ist, entsteht kein zu hoher Lärmpegel und die Spielflächen bleiben übersichtlich. Durch die Altersbeschränkung von bis zu 8 Jahren bleibt die Besuchergruppe recht homogen. Kleinere Kinder werden nicht von „den Großen“ an den Geräten verdrängt. Dies kommt sowohl kleinen Kindern als auch Eltern und Großeltern entgegen.

Zudem bietet sich das Kindercafé nicht nur als einen Ort für Spaß und Unterhaltung für Kinder an, sondern schafft zugleich eine soziale Begegnungsstätte zum Austausch z.B. für alleinerziehende Mütter/Väter oder Krabbelgruppen etc...

Mein Kindercafé hebt sich durch das gastronomische Angebot ab, indem es nur Kaffee, Kuchen, Kaltgetränke anbietet und auf warme Speisen, wie allgemein üblich (Fast Food) verzichtet. Dafür werde ich hauptsächlich mit lokalen Partnern zusammenarbeiten.

Im Ganzen soll es ein Ort zum Wohlfühlen mit geringem Stresslevel für Kind und Eltern werden, der einem Wohnzimmer ähnelt.

Nutzen:

In meiner Berufstätigkeit in verschiedenen Indoorspielplätzen habe ich über die Jahre, häufig Kundenbeschwerden über das Angebot registriert, z.B. zu dreckig, zu laut und die Größeren lassen die Kleinen nicht spielen. Daraus habe ich mein Konzept für das Kindercafé entworfen, um genau diese Schwachstellen vermeiden.

Eltern haben die Möglichkeit, ihre Kleinkinder in einer Umgebung spielen zu lassen, in der sie nicht von Größeren überrannt werden. Die kleineren Räumlichkeiten können problemlos sauber gehalten werden und der Lärmpegel ist geringer.

Das Kindercafé bietet eine ruhige, sichere Umgebung zum Spielen und einen Freiraum für kleinere Kinder. Das Verlangen der Kinder nach Erlebnis, Spannung und Abwechslung wird befriedigt.

Weiterhin können hier Kinder-Geburtstage außerhalb der eigenen vier Wände gefeiert werden, Elterngruppen haben einen Treffpunkt für Austausch.

Kitas und Grundschulen können das Kindercafé als Ausflugsziel nutzen.

Für die Innenstadt sehe ich den Nutzen in der Neuausrichtung, Shopping, Gastronomie und Freizeit mit dem Fokus auf Familienfreundlichkeit unter ein „Dach“ zu bekommen. Das Kindercafé dient nicht nur als gezielter Ausflugsort, sondern auch zum spontanen Besuch nach dem Einkaufen oder für zwischendurch. Durch die Witterungsverhältnisse besonders in den Herbst- und Wintermonaten aber auch im Frühjahr und Sommer, ist das Kindercafé zudem ein idealer Ort, um unabhängig vom Wetter seine Zeit aktiv zu gestalten. Die Erhebung der Eintrittspreise, werden ebenfalls der Gegebenheiten, beispielsweise für den Besuch zwischendurch, angepasst.

Kernaktivitäten:

- Das Kindercafé bietet Spielmöglichkeiten für Kinder bis 8 Jahren an
- Im Kindercafé können Geburtstagsfeiern durchgeführt werden
- Im Kindercafé wird ein Café mit regionalen Produkten betrieben
- Zu besonderen Anlässen werden themenorientierte Events organisiert
- Externe Organisationen können Beratungen im Kindercafé anbieten (*langfristig*)
- Das Kindercafé kann als Ort für Elterntreffs genutzt werden, Bsp.: Krabbelgruppen

Das Kindercafé wird nicht im Sinne einer Tagesbetreuung geführt. Eltern haften für Kinder und unterliegen der Aufsichtspflicht.

Zutritt nur in Begleitung einer Aufsichtsperson.

Konzept Entertainment – Laden

Wesentliches:

- **Standort:** ehemaliger Kiosk (Rolltreppe)
- **Öffnungszeiten:** Montag – Samstag
12.00 Uhr – 18.00 Uhr
- **Eintrittspreise:** Freier Zutritt.

Konzept:

Der Entertainment – Laden bietet wetterunabhängiges spielen an Unterhaltungsautomaten, beispielsweise – Air-Hockey, Basketball, Pinn-ball, Arcade Games und Rennsimulatoren.

Auf der Fläche wird ein Spielerlebnis aus verschiedenen Unterhaltungsautomaten entstehen, welche ein abwechslungsreiches Spielvergnügen anbieten, um eine Spielvielfalt für verschiedene Alterszielgruppen zu erreichen. Die aufgestellten Automaten, bieten lediglich die Möglichkeit des Bespielens ohne Gewinnmöglichkeit. Die Ausrichtung der Automaten zielt somit auf Bespaßung, Sport und Entertainment. Der Charakter einer Spielhalle mit angebotenen Glücksspiel, ist in meinem Konzept nicht vorgesehen.

Der Clou der Automaten ist, dass Sie durch Münzeinwurf bespielt werden können. Dadurch erlange ich eine hohe Kundenzielgruppe. Ein kleines „Budget“ ist vollkommen ausreichend, um ein Spielerlebnis zu erleben. In dem Konzept erhebe ich keinen Eintritt, sondern möchte ausschließlich durch den Münzeinwurf in die Automaten Umsätze generieren. So besteht die Möglichkeit Kunden zu gewinnen, die beim Einkaufsbummel eine kurze Auszeit einlegen möchten, Kinder, dessen Eltern einen Kaffee in den umliegenden Kaffees trinken oder Jugendliche, die beim Warten auf den Bus Zeit überbrücken wollen.

Durch die Vielfalt der Automaten gibt es keine Altersobergrenze, so dass Kinder aber auch Senioren die Geräte bespielen können. So wird beispielsweise ein Erlebnis zwischen Oma/Opa und Enkelkind geschaffen.

Im Gegensatz zu anderen Freizeitmöglichkeiten, gibt es keine festgelegte Zielgruppe. Das Bespielen ist durch die selbsterklärenden Automaten, für die Altersgruppe ab 3 Jahren möglich und interessant. Jeder wird den einen oder anderen Automaten schonmal in einer Freizeiteinrichtung bespielt haben und bedarf somit wenig Erklärung.

Durch das Ansprechen unterschiedlicher Altersklassen, gibt es hervorragende Synergieeffekte. Die Eltern trinken nebenan Kaffee, gehen Einkaufen oder erledigen einen Arztbesuch und die Kinder spielen im Entertainment – Center.

Die Standortwahl bietet die höchste Erhebung an Laufkundschaft und soll dadurch ein Zuwachs an spontanen Kundenbesuchen gewinnen. Weiter bietet es die Möglichkeit, neue Synergieeffekte, zu den anliegenden Einzelhändlern und Gastronomen zu schaffen.