



Shared-Use-Küchen neu gedacht

**Bedarfsanalyse, Hypothesenvalidierung
und Handlungsempfehlungen für ein
Shared-Kitchen-Modell in Basel**

Impressum

Autor:innen:

Ananda Wyss (Fachhochschule Nordwestschweiz, FHNW)

Prof. Dr. Michael von Kutzschenbach (Fachhochschule Nordwestschweiz, FHNW)

Christoph Schön (Lebensmittel Netzwerk Basel)

Vlad Daniel Savin (Verein Basel Food Factory)

Zitiervorschlag: Wyss, A., von Kutzschenbach, Schön, C., & Savin, V.D. (2025). Shared-Use-Küchen neu gedacht: Bedarfsanalyse, Hypothesenvalidierung und Handlungsempfehlungen für ein Shared-Kitchen-Modell in Basel. ISBN: 978-3-907344-09-5

Dieser Bericht entstand im Rahmen des Forschungsprojekts „Shared Kitchen Basel“. Das Projekt wurde vom Verein Basel Food Factory ins Leben gerufen und vom Innosuisse-finanzierten Innovationsförderprogramm «Future Urban Society» unterstützt. Die Verantwortung für den Inhalt liegt bei den Projektträgern.

Urheberrecht: Alle Inhalte dieses Leitfadens - insbesondere Texte, Abbildungen und Grafiken - sind urheberrechtlich geschützt (Copyright). Jede weitergehende Nutzung, Vervielfältigung oder Veröffentlichung bedarf der vorherigen Zustimmung der Herausgebenden. Bitte wenden Sie sich hierzu an die unten genannten Kontaktpersonen.

Kontakt

Prof. Dr. Michael von Kutzschenbach, Institut für Unternehmensführung, FHNW

E-Mail: michael.vonkutzschenbach@fhnw.ch

Christoph Schön, Lebensmittel Netzwerk Basel

E-Mail: christoph.schoen@alternarkthalle.ch

Dank

Das Projektteam dankt allen Mitwirkenden, die zur Erstellung dieses Berichts beigetragen haben. Unser besonderer Dank gilt den Partnerorganisationen und Expert:innen, deren Fachwissen und Engagement wesentlich zur Qualität und Weiterentwicklung des Projekts beigetragen haben. Wir danken auch allen Befragten für ihre Offenheit und ihre praktischen und inspirierenden Beiträge.

Inhalt

- 1. Einleitung**
- 2. Konzeptuelle Grundlage: Foodpreneurship & Shared-Use-Küchen**
 - 2.1. Foodpreneurship
 - 2.2. Shared-Use-Küchen
 - 2.3. Einbettung in aktuellen Forschungsstand
- 3. Methodisches Vorgehen**
- 4. Ergebnisse der Bedarfsanalyse & Annahmeüberprüfung**
 - 4.1. Nutzer:innen- und Anbieter:innenprofile & Ihre Bedürfnisse
 - 4.2. Zu beachtende Spannungen
 - 4.3. Umsetzungspotentiale
- 5. Handlungsempfehlungen**
- 6. Fazit und Ausblick**
- 7. Quellenangaben & Anhang**

1.

Einleitung

Management Summary

Das Projekt „Shared Kitchen Basel“ kümmert sich um ein wichtiges Infrastrukturproblem für neue Food-Entrepreneure in der Region Basel. Obwohl das Interesse an Innovationen im Lebensmittelbereich wächst, haben viele Start-ups Probleme, an geeignete, professionelle Küchenräume und Unterstützungsdienste zu kommen. Gleichzeitig werden viele institutionelle Küchen nur unzureichend genutzt. Das Projekt will die verschiedenen Systemakteure & -ressourcen über eine digitale Plattform zusammenbringen und somit die Buchung von gemeinsam genutzten Küchen und den Zugang zu Expertennetzwerken vereinfachen und somit besser nutzen.

Unter der Leitung des Vereins Basel Food Factory und mit Unterstützung der FHNW wurden im Rahmen des Projekts qualitative Interviews, Persona-Entwicklungen und Hypothesentests durchgeführt, um die Machbarkeit und Attraktivität eines Ökosystems für gemeinsam genutzte Küchen in Basel zu untersuchen. Die Studie ergab, dass es verschiedene Nutzertypen gibt – von mobilen Streetfood-Anbieter:innen über wissenschaftliche Innovator:innen bis hin zu künstlerischen Produzent:innen – mit unterschiedlichen Anforderungen an Infrastruktur und Unterstützung. Ebenso reichte das Spektrum der Küchenanbieter:innen von ressourcenoptimierenden Institutionen bis hin zu einkommensorientierten privaten Eigentümern, die jeweils unterschiedliche Erwartungen hatten.

Dabei traten drei zentrale Spannungsfelder zutage: Flexibilität vs. Zuverlässigkeit, Vielfalt vs. Standardisierung und Infrastruktur vs. Ökosystemintegration. Der Bericht kommt zu dem Schluss, dass ein erfolgreiches Modell diese Spannungsfelder durch modularen Zugang, klare Governance und eingebettetes Community-Management ausgleichen muss. Eine erfolgsversprechende Plattform muss über einfache Buchungen hinausgehen und rechtliche Vorlagen, Hygieneprotokolle, Peer-Feedback-Systeme und Onboarding-Unterstützung umfassen.

Insgesamt bestätigt die Studie sowohl die Nachfrage als auch das Potenzial für die Idee einer gemeinsam besser genutzten Kücheninfrastruktur in Basel, die mit den übergeordneten Zielen der Nachhaltigkeit im Lebensmittelbereich und der lokalen wirtschaftlichen Widerstandsfähigkeit im Einklang steht. Als nächste Schritte werden die Fortführung und Weiterentwicklung des Pilotprojektes sowie eine schrittweise Plattformentwicklung empfohlen, um die Initiative und ihren Bedarf weiter zu testen, anzupassen und zu skalieren.

1. Einleitung

Die urbane Lebensmittelindustrie steht vor einer wachsenden Herausforderung: Während innovative Food-Entrepreneur:innen als Treiber:innen wirtschaftlicher, ökologischer und sozialer Transformation gelten (Thilmany et al., 2017), fehlt es ihnen in vielen Städten an einem grundlegenden Baustein für ihren unternehmerischen Erfolg – dem Zugang zu professioneller und erschwinglicher Infrastruktur. Auch in Basel zeigt sich eine strukturelle Kluft zwischen dem steigenden Bedarf an regelkonformer Produktionsinfrastruktur und einem Überangebot an nicht genutzten Küchenkapazitäten in bestehenden Betrieben. Viele Küchen in Restaurants, Vereinen oder Bildungseinrichtungen stehen außerhalb der Betriebszeiten leer. Gleichzeitig kämpfen Gründer:innen mit beschränkten Ressourcen, rechtlichen Hürden und einem Mangel an fachlicher Unterstützung. Diese Konstellation hemmt Innovation, Diversität und nachhaltige Geschäftsmodelle im Lebensmittelsektor.

Start-ups im Lebensmittelbereich stehen insbesondere dann vor erheblichen Hürden, wenn sie ihre Produktion skalieren und beispielsweise in den regulären Handel einsteigen wollen. Neben gestiegenen Anforderungen von Kund:innen und Gesetzgeber:innen erfordert dieser Schritt oftmals eine umfassende Professionalisierung betrieblicher Abläufe und Investitionen in professionelle (und oft zertifizierte) Infrastruktur. Es ist also weniger der Mangel an Ideen als vielmehr das Fehlen von sichtbaren und zugänglichen Ressourcen sowie Unterstützungsangeboten, das die Weiterentwicklung eines resilienten und inklusiven Ernährungssystems hemmt. Zudem mangelt es an guten Schnittstellen und Koordination zwischen den Akteuren der verschiedenen Sektoren: Dienstleister:innen aus Bereichen wie Design, Recht, Finanzierung oder Logistik bieten zwar relevante Leistungen an, diese sind jedoch selten auf die Bedürfnisse von Food-Entrepreneur:innen zugeschnitten oder für diese leicht zugänglich. Ein systemischer Zugang zu geteilten Ressourcen, der zugleich interdisziplinäre Unterstützung sichtbar und zugänglich macht, könnte aus unserer Sicht eine Lösung für dieses Defizit darstellen.

Das Projekt “Shared Kitchen Basel” setzt hier an. Es wurde vom Verein Basel Food Factory initiiert und im Rahmen des Innosuisse-geförderten Programms Innovation Booster, Future Urban Society, angenommen. Ziel der Initiative ist, einen Prototyp für eine digitale Plattform zu entwickeln, die verfügbare Kücheninfrastruktur in der Region Basel sichtbar, buchbar und gemeinschaftlich nutzbar macht. Zugleich soll ein Unterstützungsnetzwerk aus Expert:innen und Dienstleister:innen etabliert werden, das Food-Entrepreneur:innen bei rechtlichen, gestalterischen, logistischen oder finanziellen Fragen unterstützt. Die Plattform verfolgt damit einen systemischen Ansatz: Sie möchte Anbieter:innen und Nutzer:innen von Kücheninfrastruktur zusammenbringen, Nutzungsszenarien für unterausgelastete Küchen identifizieren und übergreifende Kooperationen initiieren.

Das Projekt versteht sich als Reallabor, in dem nicht nur eine bessere Sichtbarmachung und digitale Vernetzung von zentralen Akteuren und Ressourcen getestet werden, sondern auch reale Nutzungspartnerschaften angestoßen werden. Ziel ist es, die Markteintrittsbarrieren für Food-Start-ups zu senken, Innovation zu fördern und Ressourcen besser zu nutzen sowie zur Entwicklung widerstandsfähiger, nachhaltiger Geschäftsmodelle in der urbanen Ernährung beizutragen. Besonders profitieren sollen dabei:

- **Food-Entrepreneur:innen** aus verschiedenen gesellschaftlichen Gruppen, indem sie niedrigschwelligen Zugang zu Kücheninfrastruktur, Raum zum Experimentieren, Expertise und Netzwerken erhalten.
- **Bestehende Küchenbesitzer und Gastronomiebetriebe**, deren ungenutzte Küchenkapazitäten wirtschaftlich besser ausgelastet werden können.
- **Unterstützende Akteure anderer Branchen** (z. B. aus Design, Recht, IT oder Finanzen), die durch neue Formen der Zusammenarbeit in ein wirkungsorientiertes Geschäftsökosystem eingebunden werden.
- **Die Stadt Basel und ihre Bevölkerung**, indem lokale Wirtschaftskreisläufe gestärkt, urbane Ernährungssouveränität gefördert und ökologische sowie soziale Effekte erzielt werden.

Federführend in der Projektumsetzung ist der Verein Basel Food Factory, welcher das Vorhaben organisatorisch und inhaltlich trägt. Unterstützt wird er durch das Lebensmittel Netzwerk Basel und

die Markthalle, die ihre Netzwerke und Praxiserfahrung einbringen. Die Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) übernimmt eine Rolle in der wissenschaftlichen Begleitung, insbesondere in der Forschungs- und Validierungsphase. Ziel der Zusammenarbeit ist es, zentrale Annahmen zum Bedarf und zur Nutzbarkeit des Modells zu überprüfen und eine fundierte Grundlage für die Weiterentwicklung der Plattform und des Unterstützungsangebots zu schaffen.

Im Rahmen des Projekts übernahm die FHNW drei zentrale Aufgaben: Erstens unterstützte sie die Ausarbeitung der Prototypidee zur Etablierung einer digitalen Plattform für gemeinschaftlich genutzte Kücheninfrastruktur. Dabei wurden zentrale Hypothesen sowie repräsentative Nutzer:innen-Personas entwickelt, die als Grundlage für weitere Tests dienen. Zweitens führte die FHNW qualitative Interviews mit Food-Entrepreneur:innen und Betreiber:innen von Küchen durch, um zentrale Bedarfe und Nutzungsszenarien zu identifizieren. Drittens dokumentierte sie die Ergebnisse hinsichtlich der Wünschbarkeit und Machbarkeit des Prototyps, leitete konkrete Handlungsempfehlungen ab und entwickelte Personas sowohl für die Anbieter:innen als auch für die Nutzer:innen von Kücheninfrastruktur.

Dieser Bericht dokumentiert die wissenschaftliche Begleitung durch die FHNW und ist wie folgt strukturiert: Kapitel 2 führt in die konzeptionellen Grundlagen zu Foodpreneurship und Shared-Use Küchen Models ein. Kapitel 3 beschreibt das methodische Vorgehen, insbesondere die Durchführung der qualitativen Interviews. Kapitel 4 stellt die zentralen Ergebnisse der Bedarfsanalyse und Hypothesenprüfung vor. Kapitel 5 beinhaltet konkrete Handlungsempfehlungen für die Weiterentwicklung des Prototyps. Abschließend bietet Kapitel 6 ein Fazit und einen Ausblick auf mögliche nächste Schritte zur Etablierung eines nachhaltigen Shared-Kitchen-Models in Basel.

2.

Konzeptuelle Grundlage: Foodpreneurship & Shared-Use-Küchen

2.1 Foodpreneurship

Der Begriff *Foodpreneurship* beschreibt eine relativ junge, jedoch zunehmend bedeutende Form unternehmerischer Tätigkeit, bei der die Herstellung, Verarbeitung oder der Vertrieb von Lebensmitteln im Zentrum steht. Der Begriff Foodpreneur setzt sich aus „food“ und „entrepreneur“ zusammen und bezeichnet kreative Unternehmer:innen, die ihre Leidenschaft für Lebensmittel zum Beruf machen und dabei innovative Geschäftsmodelle im Ernährungssektor entwickeln (Attri & Bairagi, 2020). Diese Unternehmer:innen bewegen sich häufig im Schnittpunkt von Gastronomie, Produktion, Eventmanagement und Technologie und schaffen neue Formen der Wertschöpfung – von der Herstellung nachhaltiger Produkte bis hin zu digitalen Verkaufsplattformen (Lukman, 2020).

Was Foodpreneurship besonders attraktiv macht, ist seine niedrige Einstiegsschwelle sowie das breite Spektrum potenzieller Zielgruppen. Essen betrifft jeden Menschen – das macht den Markt für Lebensmittelprodukte besonders groß und diversifiziert. Zugleich eröffnet die Branche vielfältige Beschäftigungsmöglichkeiten, von niedrigschwelligen Tätigkeiten in der Produktion und Zubereitung bis hin zu hochspezialisierten Rollen wie Lebensmittelingenieur:innen, Verpackungsspezialist:innen oder Nischenköch:innen (Topaloff, 2014). Diese Vielfalt ermöglicht es sowohl Quereinsteiger:innen als auch professionellen Akteur:innen, sich in einem wachsenden und dynamischen Markt zu etablieren.

Ein wesentlicher Treiber für die zunehmende Relevanz von Foodpreneurship sind veränderte Konsumpräferenzen. Konsument:innen legen immer mehr Wert auf gesunde, nachhaltige und transparente Lebensmittel (Shah et al., 2023). Dieser Trend bietet insbesondere kleinen, flexiblen Akteur:innen die Möglichkeit, innovative Angebote zu entwickeln, die neue Esskulturen prägen und sich vom industriellen Mainstream abheben. Foodpreneure reagieren auf diesen Wandel mit kreativen Produktideen und alternativen Zutaten – sei es durch vegane Feinkost, funktionale Getränke oder regionale Spezialitäten mit nachhaltigem Anspruch (Shah et al., 2023).

Die unternehmerischen Aktivitäten im Bereich Foodpreneurship sind äußerst vielfältig. Sie reichen von Marktständen, Street-Food-Angeboten und Foodtrucks über Caterer und Eventgastronomie bis hin zu digitalen Verkaufsplattformen, Direktvermarkter:innen oder Kleinproduzent:innen mit Onlineshop (Colpaart, 2017). Allen gemeinsam sind ein hoher Innovationswille, Risikobereitschaft und die Freude am Experimentieren mit neuen Geschäftsmodellen (Knudson et al., 2004). Darüber hinaus leisten Foodpreneure einen zentralen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung lokaler Ernährungssysteme, insbesondere durch die Förderung regionaler Wertschöpfungsketten, die Belebung urbaner Räume und die Integration marginalisierter Gruppen in wirtschaftliche Prozesse (Thilmany et al., 2017; Colpaart, 2017).

Gleichzeitig sehen sich Foodpreneure mit einer Reihe struktureller Herausforderungen konfrontiert. Eine der größten Hürden ist der Zugang zu geeigneten Produktionsräumen. Der Aufbau einer eigenen, gesetzlich konformen Produktionsküche erfordert erhebliche finanzielle Investitionen – eine Hürde, die viele lokale Produzent:innen nicht überwinden können (Gartenstein, 2003). Neben Kapitalbedarf ist auch der Zugang zu Verarbeitungstechnologien, geeigneten Lieferketten und professionellen Unterstützungsangeboten wie Finanzierung, Branding oder Logistik von zentraler Bedeutung. Diese Ressourcen stellen wichtige Elemente des sozialen und kulturellen Kapitals dar, das für die Entwicklung erfolgreicher foodbasierter Geschäftsmodelle notwendig ist (Flora, 1998; Carter et al., 2003; Santos, 2012).

Darüber hinaus benötigen Foodpreneure spezifische technische und kommunikative Kompetenzen, um ihr Angebot an die Zielgruppe zu vermitteln und eine starke, vertrauenswürdige Marke aufzubauen. Die Fähigkeit, Märkte zu analysieren, rechtliche Anforderungen zu erfüllen und in interdisziplinären Netzwerken zu agieren, ist entscheidend für den langfristigen Erfolg (The Hale Group, 2017). Gerade diese Komplexität zeigt, dass Foodpreneurship nicht nur kreative Innovationskraft, sondern auch gezielte Unterstützung und vernetzte Infrastrukturen erfordert – Aspekte, die in der vorliegenden Studie untersucht werden.

2.2 Shared-Use-Küchen

Shared-Use-Küchen sind zu einer wichtigen Infrastruktur innerhalb lokaler Lebensmittelsysteme geworden, vor allem für Food-Entrepreneur:innen, die gerade erst anfangen und mit großen Hindernissen beim Markteintritt zu kämpfen haben. Grob gesagt ist eine gemeinschaftlich genutzte Küche eine lizenzierte gewerbliche Kucheneinrichtung, die von mehreren Nutzern, typischerweise kleinen Unternehmen, Start-ups, Caterern, Foodtruck-Betreiber:innen und anderen Lebensmittelunternehmern, vorübergehend genutzt werden kann, die sonst nicht über das Kapital verfügen würden, um eine solche Einrichtung selbst zu nutzen oder zu bauen (Meador McCausland et al., 2018). Diese Küchen werden oft stunden-, tage- oder monatsweise gemietet und bieten eine flexible und kostengünstige Möglichkeit, Lebensmittel unter Einhaltung der Hygiene- und Sicherheitsvorschriften herzustellen, während Unternehmer ihre Unternehmen ohne hohe Fixkosten ausbauen können (Topaloff, 2014).

Das Konzept umfasst eine Reihe von Einrichtungen, darunter Großküchen, Food-Inkubatoren, Ghost Kitchens und Küchen-Coworking-Spaces. Während Ghost Kitchens (oder virtuelle Küchen) speziell für Lebensmittelunternehmen konzipiert sind, die nur Lieferungen anbieten und ohne Ladenlokal arbeiten (Nagadeepa et al., 2023), umfasst die breitere Kategorie der gemeinsam genutzten Küchen auch Inkubator-Modelle, die physische Infrastruktur mit Dienstleistungen zur Geschäftsentwicklung kombinieren. Diese Inkubatoren bieten oft Zugang zu Verpackungsanlagen, Marketingunterstützung und rechtlicher oder finanzieller Beratung – Ressourcen, die für den unternehmerischen Erfolg unerlässlich sind, aber für Einzelpersonen, die unabhängig arbeiten, in der Regel nicht zugänglich sind (Econsult Solutions Inc. et al., 2020).

In den letzten Jahren haben sich Shared-Use-Küchen von Nischenkonzepten zu starken Triebkräften der lokalen Wirtschaftsentwicklung und Lebensmittelinnovation gewandelt. In den USA, wo dieses Modell am weitesten fortgeschritten ist, gibt es mittlerweile mehr als 600 solcher Einrichtungen, sowohl in städtischen als auch in ländlichen Gebieten. Diese Küchen dienen nicht nur als Produktionsstätten, sondern auch als Katalysatoren für Unternehmertum, regionale Arbeitsplatzschaffung und Gemeinschaftsbildung (Colpaart et al., 2025). Shared-Use-Küchen werden heute als Mikrocluster innerhalb der Lebensmittelwirtschaft angesehen, vor allem in Gebieten, in denen es keine formellen Lebensmittelinnovationszentren gibt. Viele ihrer Nutzer erweitern schließlich ihre Aktivitäten, gründen eigene stationäre Geschäfte und tragen zur Dynamik der lokalen Wirtschaft bei (Colpaart et al., 2025).

Der akademische und fachliche Diskurs über Shared-Use-Küchen ist besonders in den USA weit entwickelt, wo Universitäten, öffentliche Einrichtungen und spezialisierte Beratungsunternehmen das Modell aktiv untersuchen und unterstützen (Colpaart et al., 2025). Im Gegensatz dazu ist eine solche Infrastruktur in Europa und insbesondere in der Schweiz nach wie vor weniger sichtbar, und es fehlen vergleichbare Studien oder eine koordinierte Praxisgemeinschaft. Eine explorative Studie der Basel Food Factory aus dem Jahr 2023 identifizierte 14 aktive Shared-Use-Küchen in Europa, wobei bis 2025 weitere 14 hinzukommen sollen. Diese Einrichtungen lassen sich in zwei Wellen einteilen: Die erste Welle entstand in den 2010er Jahren und konzentrierte sich auf die Bereitstellung physischer Infrastruktur wie Küchen- und Lagerräume; die zweite Welle nach 2020 ist durch eine stärkere Spezialisierung (z. B. Ghost Kitchens, Food Truck-Küchen) und die Integration in Innovations- und Transformationsagenden, insbesondere im Bereich nachhaltiger Lebensmittelsysteme, gekennzeichnet (Basel Food Factory, 2025).

In Basel ist die Infrastruktur für die gemeinsame Nutzung von Küchen trotz einer aktiven und vielfältigen Foodpreneurszene nach wie vor fragmentiert und informell. Einrichtungen wie Aktienmühle, Kly-675 und die Markthalle bieten modulare oder kooperative Räume für die Lebensmittelproduktion, während Future Heroes ein Ghost-Kitchen-Modell fördert. Initiativen wie der Impact Hub Basel haben ebenfalls Start-ups im Lebensmittelbereich unterstützt. Es gibt aber noch keinen zentralen, professionell geführten Hub, der Foodpreneuren systematischen Zugang zu Kücheninfrastruktur in Verbindung mit maßgeschneiderten Unterstützungsdiensten bietet. Interviews, die zur Vorbereitung dieses Berichts geführt wurden, haben gezeigt, dass ein koordiniertes,

netzwerkbasiertes Modell nötig ist, das diese verstreuten Ressourcen integriert und verbessert, anstatt bestehende Bemühungen zu duplizieren (Basel Food Factory, 2025).

Shared-Use-Küchen bieten angehenden Lebensmittelunternehmern erhebliche Nutzungspotenziale. Der wichtigste davon ist der Wegfall der hohen Kapitalinvestitionsanforderungen zu einem frühen Zeitpunkt, wenn ggf. die Geschäftsidee noch nicht ausgereift und tragfähig ist. Die Anmietung von Räumlichkeiten in einer gemeinsam genutzten Küche reduziert die Vorlaufkosten und ermöglicht es den Foodpreneuren, in einem überschaubaren Tempo zu wachsen. Das Inkubator-Modell senkt zusätzlich die Risiken durch Unterstützung in Bereichen wie Branding, Marketing, Logistik und Einhaltung gesetzlicher Vorschriften (Topaloff, 2014). Darüber hinaus schaffen Shared-Use-Küchen Räume für die gemeinsame Nutzung und Zusammenarbeit und ermöglichen so eine Peer-to-Peer-Lernumgebung, die für neue Unternehmer, die sich in einem komplexen Markt zurechtfinden müssen, oft von entscheidender Bedeutung ist (Econsult Solutions Inc. et al., 2020).

Allerdings gibt es noch einige Herausforderungen für die erfolgreiche gemeinschaftliche Nutzung von Kücheninfrastruktur. Informelle Vereinbarungen zur gemeinsamen Nutzung von Küchen – wie die Nutzung von Shared-Use-Küchen, Schuleinrichtungen oder Restaurants außerhalb der Öffnungszeiten – leiden oft unter begrenzten Zeitplänen, fehlender Spezialausstattung, unklaren Haftungsfragen und uneinheitlicher Aufsicht. Solche Vereinbarungen können zwar als Sprungbrett dienen, sind aber für den kommerziellen Betrieb langfristig selten nachhaltig (Topaloff, 2014). Selbst formelle Shared-Use-Küchen stehen vor erheblichen Hürden: Eine Studie aus dem Jahr 2014 ergab, dass nur 31 % der Shared-Use-Küchen in den USA rentabel waren, was die operativen Schwierigkeiten bei der Aufrechterhaltung solcher Modelle über einen längeren Zeitraum unterstreicht (Topaloff, 2014).

Aus Sicht des Geschäftsmodells werden Shared-Use-Küchen immer vielfältiger. Zu den neuen Formaten gehören Cloud-Küchen (für Lieferdienste optimierte Mehrmarkenbetriebe), Hybridküchen, die Gemeinschaftseinrichtungen mit Einzelhandels- oder Bildungsfunktionen kombinieren, und plattformbasierte Modelle, die Küchenbesitzer mit potenziellen Nutzern zusammenbringen (Nagadeepa et al., 2023). Viele Betreiber nutzen jetzt spezielle Planungssoftware, wie The Food Corridor, zur Verwaltung von Reservierungen und verzichten damit auf manuelle Systeme wie Telefon oder E-Mail (Econsult Solutions Inc. et al., 2020). Die Einhaltung von Vorschriften bleibt ein wichtiger Aspekt der Mitgliedschaft: Die Einrichtungen verlangen in der Regel formelle Unterlagen wie Haftpflichtversicherung, Lebensmittelsicherheitszertifikat und Gewerbeschein.

Innovationstrends in der Shared-Use-Küchenbranche werden von breiteren sozioökonomischen und ökologischen Megatrends geprägt, darunter Nachhaltigkeit, regionale Ernährungssouveränität, pflanzliche Ernährung und Kreislaufwirtschaft (Rützler & Reiter, 2025). Da sich die Vorlieben der Verbraucher in Richtung gesundheitsbewusster, biologischer und umweltverträglicher Lebensmittel verschieben (Dhir et al., 2021; Sreen et al., 2021; Tandon et al., 2020), sind Shared-Use-Küchen gut positioniert, um die Entwicklung und Skalierung solcher Angebote zu unterstützen. Die Rolle von Shared-Use-Küchen als Inkubatoren für die Lebensmittelverarbeitung in kleinem Maßstab, z. B. Co-Packing und wertschöpfende Produktion, werden für ihre langfristige Rentabilität und ihren Beitrag zu regionalen Lebensmittelsystemen immer wichtiger (Colpaart et al., 2025).

Zusammengefasst sind Shared-Use-Küchen mehr als nur kostensparende Einrichtungen – sie sind die Grundlage für widerstandsfähige, lokalisierte Ökosysteme für Foodpreneurship. Indem sie Einstiegshürden senken, Experimente ermöglichen und die Zusammenarbeit fördern, erleichtern sie Foodpreneuren, ihre Idee zu testen, auf sich verändernde Marktanforderungen zu reagieren und sich gleichzeitig in gemeinschaftsorientierte, nachhaltige Lebensmittelsysteme einzubetten. Das macht sie nicht nur wirtschaftlich relevant, sondern auch sozial und ökologisch wirkungsvoll. Trotzdem gibt's noch viele offene Fragen, vor allem, was die Wirksamkeit und Zugänglichkeit solcher Modelle im europäischen Kontext angeht. Das vorliegende Forschungsprojekt befasst sich mit dieser Lücke, indem es die Bedürfnisse der Nutzer, die Anforderungen an die Infrastruktur und mögliche Governance-Modelle für ein gemeinschaftlich genutztes Küchenökosystem in Basel untersucht.

2.3 Einbettung in aktuellen Forschungsstand

Obwohl das Modell der gemeinschaftlich genutzten Küchen, sogenannter Shared-Use-Küchen, in vielen internationalen Kontexten, insbesondere in Nordamerika, bereits eingehend analysiert wurde, besteht im deutschsprachigen Raum, und speziell für die Region Basel, nach wie vor eine deutliche Forschungslücke. Die existierende Literatur bietet zwar umfassende Einsichten in die allgemeinen Vorteile, Herausforderungen und Geschäftsmodelle solcher Infrastrukturen (e.g., Meader McCausland et al., 2018; Econsult Solutions Inc. et al., 2020), doch bleiben die konkreten Bedürfnisse sowohl der potenziellen Nutzer:innen, etwa Food-Entrepreneur:innen, als auch der Anbieter:innen von Küchenräumen in einem lokalen, europäischen Kontext weitgehend unerforscht.

Gerade für die Region Basel ist bislang wenig darüber bekannt, welche Anforderungen Foodpreneure an geteilte Kücheninfrastrukturen stellen, welche Formate für sie praktikabel und attraktiv sind, und unter welchen Bedingungen Küchenbetreiber:innen bereit wären, ihre Räume zur Verfügung zu stellen. Diese fehlende Informationsgrundlage erschwert sowohl die Entwicklung passgenauer Unterstützungsangebote als auch die Skalierbarkeit bestehender informeller Lösungen. Auch in Bezug auf Governance-Fragen, Qualitätsanforderungen, betriebswirtschaftliche Nachhaltigkeit und sozialräumliche Wirkungen von Shared-Use-Küchen-Modellen fehlt es im europäischen Raum bislang an systematisch erhobenen Daten und evidenzbasierten Erkenntnissen.

Diese Forschungslücke ist nicht nur von akademischem Interesse, sondern hat unmittelbare praktische Relevanz für aktuelle Nachhaltigkeitsstrategien auf kommunaler und nationaler Ebene. So leistet die Förderung innovativer, kleinteiliger Lebensmittelproduktion und -verarbeitung durch Foodpreneure einen substanziellen Beitrag zur Umsetzung der Strategie für ein nachhaltiges Ernährungssystem Basel-Stadt 2030. Diese verfolgt das Ziel, den städtischen Ernährungsraum ökologischer, sozial gerechter und wirtschaftlich widerstandsfähiger zu gestalten – von der Produktion bis zum Konsum. Basel-Stadt positioniert sich damit nicht nur als "Genuss Stadt 2022" und "Fair Trade Town", sondern übernimmt auch eine Vorreiterrolle im Rahmen der nationalen Nachhaltigkeitsstrategie und der globalen Sustainable Development Goals (SDGs) 2030.

Vor diesem Hintergrund wurde die vorliegende Studie initiiert: um eine fundierte Grundlage für die Konzeption und Umsetzung eines Shared-Use-Küchen-Modells in Basel zu schaffen. Ziel war es, durch qualitative Interviews die Perspektiven zentraler Anspruchsgruppen, insbesondere Food-Entrepreneur:innen und Betreiber:innen kommerzieller Küchen, systematisch zu erfassen. Im Zentrum standen dabei Fragen nach Bedarfen, Nutzungshürden, Kooperationsinteressen sowie realistischen Szenarien gemeinschaftlicher Küchenbewirtschaftung. Diese Grundlage bildet das Rückgrat der weiteren Projektentwicklung und dient sowohl der Validierung zentraler Hypothesen als auch der Ableitung konkreter Handlungsempfehlungen. Im folgenden Kapitel wird der methodische Ansatz erläutert.

3.

Methodisches Vorgehen

3.1. Methodisches Vorgehen

Um ein fundiertes Verständnis für die Bedürfnisse, Herausforderungen und Potenziale gemeinschaftlich genutzter Küchen in Basel zu gewinnen, verfolgte das Projektteam der FHNW einen explorativen und hypothesenbasierten Forschungsansatz. Ziel war es, zentrale Annahmen zur Machbarkeit und Wünschbarkeit eines digitalen Plattformmodells für Shared-Use-Küchen systematisch zu überprüfen und aus den Erkenntnissen konkrete Empfehlungen für die Weiterentwicklung des Projekts Shared Kitchen Basel abzuleiten. Im Zentrum steht eine prototypische Website, die bestehende, nicht ausgelastete Gastroküchen sichtbar macht und potenziellen Nutzer:innen, insbesondere Foodpreneuren, einen einfachen Zugang zu verfügbaren Küchenräumen bietet. Parallel dazu werden erste Partnerschaften mit Küchenbetreibern aufgebaut, um reale Nutzungsszenarien zu testen und direktes Feedback zu erhalten.

Zu Beginn des Projekts nutzte das Team den Sustainability Innovation Canvas, eine weiterentwickelte, nachhaltigkeitsorientierte Version des klassischen Business Model Canvas (Wyss et al., 2023). Diese Methode diente dazu, die verschiedenen Komponenten des geplanten Plattformmodells zu strukturieren und die Voraussetzungen für dessen Erfolg zu analysieren. In vier zentralen Dimensionen, Value Proposition, Desirability, Feasibility und Viability, wurden Hypothesen formuliert, relevante Zielgruppen identifiziert und Annahmen über deren Bedürfnisse abgeleitet. Dieser strukturierte Zugang erlaubte es dem Forschungsteam, gezielte Fragestellungen für die qualitative Erhebung zu entwickeln und sicherzustellen, dass sowohl Nutzer:innenperspektiven als auch betriebliche Anforderungen berücksichtigt werden.

Die folgenden Überlegungen, zusammengefasst in Tabelle 1, bildeten die Grundlage für das Interviewdesign.

Tabelle 1: Überblick über zentrale Annahmen und Hypothesen aus dem Sustainability Innovation Canvas

Canvas-Bereich	Zentrale Annahmen & Hypothesen
Value Proposition	Die Plattform verbindet Foodpreneure mit flexiblen, professionellen Küchenräumen und einem Expert:innen-Netzwerk. Durch die Sichtbarmachung unterausgelasteter Infrastruktur entsteht sozialer, ökologischer und wirtschaftlicher Mehrwert für die Region.
Desirability	Foodpreneure benötigen kostengünstigen Zugang zu professioneller Infrastruktur, Community und Expert:innenwissen. Küchenbetreiber:innen sind offen für geteilte Nutzung, wenn sie einen Nutzen für sich sehen (z. B. Einnahmen, Community, Marketingeffekte).
Feasibility	Technisch einfache Lösungen wie Buchungssysteme und transparente Angebotsstrukturen sind realisierbar. Erfolgsfaktoren sind Nutzer:innenbetreuung, Community-Management und funktionierende Partnerschaften.
Viability	Die Initiative ist durch Mitgliedschaften, Nutzungsgebühren, Fördermittel und Dienstleistungen finanzierbar. Sie kann langfristig Arbeitsplätze schaffen, Integration fördern und das regionale Ernährungssystem stärken.

Im Zentrum der Value Proposition stand die Idee, Foodpreneure mit flexiblen, professionellen Küchenräumen sowie einem Netzwerk an Expert:innen zu verbinden. Durch die Sichtbarmachung nicht voll ausgelasteter Infrastruktur und die gezielte Vermittlung an Nutzer:innen sollte ein neuartiges, sozial und ökologisch nachhaltiges Geschäftsmodell realisiert werden, das vorhandene Ressourcen besser nutzt und gleichzeitig wirtschaftliches Wachstum sowie soziale Integration fördert.

Unter Desirability wurden drei Hauptnutzer:innengruppen identifiziert: Betreiber:innen bestehender Küchen, Foodpreneure mit Fokus auf Produktion sowie gastronomisch orientierte Foodpreneure. Erste Hypothesen zu deren Bedürfnissen beinhalteten u. a. das Interesse an zusätzlichem Einkommen (bei Betreiber:innen), der Wunsch nach professioneller Infrastruktur zu erschwinglichen Konditionen, sowie der Bedarf an Austausch, Gemeinschaft und Unterstützung im Aufbau eines nachhaltigen Geschäftsmodells (bei Foodpreneuren).

Feasibility-bezogene Überlegungen betrafen vor allem die organisatorische und technische Umsetzbarkeit der Plattform, darunter die Entwicklung einfacher Buchungssysteme, transparente Angebotsstrukturierungen, Nutzer:innenbetreuung und Community-Management. Als zentrale Ressourcen wurden dabei die Website, ein interdisziplinäres Team, die teilnehmenden Küchen, die Expert:innen sowie digitale Infrastrukturen zur Datenerfassung und Nachhaltigkeitsevaluation identifiziert. Schlüsselpartnerschaften mit lokalen Netzwerken, Hochschulen, NGOs und potenziellen Förderstellen wurden ebenfalls frühzeitig eingeplant.

In Bezug auf Viability umfassten die Überlegungen verschiedene potenzielle Erlösmodelle – von Mitgliedsbeiträgen und Nutzungsgebühren über Fördermittel bis hin zu Einnahmen aus Schulungen, Events und Beratungsleistungen. Auch wurden mögliche soziale und wirtschaftliche Wirkungen in den Blick genommen, etwa in Form von neuen Arbeitsplätzen, besserer Integration von Menschen mit Migrationshintergrund und einer Stärkung des regionalen Ernährungssystems.

Basierend auf diesen Überlegungen wurden zentrale Hypothesen formuliert, die im weiteren Projektverlauf überprüft werden sollten. Dazu gehörten unter anderem die Annahmen, dass Foodpreneure bereit seien, für zusätzliche Unterstützungsleistungen zu bezahlen, dass Küchenbetreiber:innen unter bestimmten Bedingungen bereit seien, ihre Räume zu teilen, und dass eine einfache digitale Plattform als vertrauenswürdiges Werkzeug zur Koordination fungieren könne. Um diese Hypothesen zu überprüfen und tiefere Einblicke in die Bedürfnisse und Motivationen der Zielgruppen zu erhalten, entwickelte das Forschungsteam zwei Interviewleitfäden – einen für Küchenbetreiber:innen und einen für Foodpreneure. Die Leitfäden zielten darauf ab, sowohl die alltägliche Nutzungspraxis als auch übergeordnete Erwartungen, Herausforderungen und Zukunftsperspektiven zu erfassen (die vollständigen Interviewfragen befinden sich im Anhang).

Die Interviews mit Küchenbetreiber:innen umfassten Themen wie die Organisation des Küchenbetriebs, bisherige Erfahrungen mit externen Nutzer:innen, Hürden und Erwartungen im Kontext geteilter Nutzung sowie Anforderungen an eine unterstützende Plattform. Die Gespräche mit Foodpreneuren konzentrierten sich auf deren Arbeitsalltag, Anforderungen an Ausstattung und Infrastruktur, bisherige Erfahrungen in geteilten Küchen, Austausch mit anderen Akteur:innen sowie Zukunftsvisionen für das eigene Geschäft.

Die Interviews wurden mit ausgewählten Personen aus der Region Basel geführt, deren Identitäten auf Wunsch anonymisiert wurden. Zu den befragten Foodpreneuren zählten Vertreter:innen eines Start-ups für vegane Eiscreme und eines Start-ups für vegane Tiefkühlbackwaren sowie eines Start-ups für kreative Fermentierung. Auf der Seite der Küchenbetreiber wurden die Managerin eines Hostels in Basel und ein Vertreter einer Eventküche in Basel interviewt. Zur Vorbereitung wurden informelle Gespräche mit anderen Interessengruppen geführt, darunter ein Schokoladenhersteller, ein Foodtruck-Unternehmen und ein Gastronom mit eigener Küche. Diese Vorgespräche dienten sowohl der Hypothesenentwicklung als auch der Erstellung von Personas.

Die so erhobenen qualitativen Daten ermöglichen eine tiefergehende Analyse der Nutzungsinteressen, infrastrukturellen Anforderungen und potenziellen Kooperationsformen. Sie bilden das Fundament für die in den folgenden Kapiteln dargestellten Ergebnisse (Kapitel 4) und die daraus abgeleiteten Empfehlungen (Kapitel 5).

4.

Ergebnisse der Bedarfsanalyse & Annahmeüberprüfung

4.1 Nutzer:innen- und Anbieter:innenprofile & Ihre Bedürfnisse

Um die wichtigsten Annahmen des Projekts „Shared Kitchen Basel“ zu überprüfen und den tatsächlichen Bedarf in der Region Basel zu ermitteln, wurden qualitative Interviews mit Küchenbetreiber:innen und Foodpreneuren durchgeführt. Diese wurden durch informelle Gespräche ergänzt, auf deren Grundlage erste Nutzer- und Anbieterprofile erstellt wurden. Die Ergebnisse ermöglichen erste verlässliche Aussagen zur Attraktivität und Machbarkeit des Modells sowie zu den Faktoren, die für eine erfolgreiche und nachhaltige Umsetzung wichtig sind.

Die qualitative Bedarfsanalyse hat wichtige Akteursgruppen im Zusammenhang mit Shared-Use-Küchen in Basel identifiziert – sowohl auf der Nutzer:innenseite (Foodpreneure) als auch auf der Anbieter:innenseite (Küchenbetreiber:innen). Diese Typen unterscheiden sich in ihrer Motivation und ihren Nutzungsmustern sowie in ihren Anforderungen an Infrastruktur, Organisation und Unterstützung. Die folgende Typologie basiert auf den durchgeführten Interviews und informellen Gesprächen und dient als Grundlage für die maßgeschneiderte Weiterentwicklung des Plattformmodells.

Foodpreneur-Typ 1: Der mobile Caterer und Streetfood-Entrepreneur

Vertreten durch den Foodtruck-Betreiber und eine Suppenverkäuferin, repräsentiert diese Gruppe das agile, ereignisorientierte und urbane Foodpreneur-Segment, das oft in schnelllebigem, dynamischen Umgebungen wie Lebensmittelmärkten, Festivals, privaten Veranstaltungen und Pop-up-Locations arbeitet. Ihre Geschäftsmodelle sind geprägt von Mobilität, Flexibilität und einem starken DIY-Geist. Viele in dieser Kategorie sind Jungunternehmer oder Quereinsteiger, die mit begrenztem Kapital, aber viel Energie und Anpassungsfähigkeit Konzepte ausprobieren. Sie sind in der Regel jung, digital versiert und über soziale Medien und informelle Peer-Kreise gut vernetzt. Dies ermöglicht es ihnen, die Sichtbarkeit ihrer Marke zu steigern und Catering-Aufträge oder Event-Kooperationen mit relativ geringen Gemeinkosten zu sichern. Obwohl sie schnell handeln und flexibel in ihrem Format sind, hängt ihr Betrieb dennoch vom Zugang zu zuverlässigen, zertifizierten Küchenräumen für die Vorproduktion, der Einhaltung der Lebensmittelsicherheit und der logistischen Vorbereitung ab.

Viele setzen auf „Just-in-time“-Produktion – sie bereiten alles erst kurz vor dem Servieren vor. Daher sind Lage und Erreichbarkeit ebenso wichtig wie klare und schnelle Buchungssysteme. Ihre ideale Küche ist Plug-and-Play – minimaler Aufwand, schnelle Abwicklung und vorhersehbare Bedingungen. Viele brauchen keine umfangreichen Community-Funktionen innerhalb der Küche, da sie bereits in stark vernetzten Ökosystemen (z. B. Veranstaltungskreisen) arbeiten. Sie profitieren jedoch von der Sichtbarkeit und den Empfehlungen über eine gemeinsame Plattform, vor allem, wenn sie neu in der Stadt sind oder ein neues Konzept starten. Diese Gruppe ist zwar nicht immer langfristig dort, bringt aber Dynamik und öffentliche Sichtbarkeit ins Shared-Use-Küchen-Modell. Sie sind eine Nutzergruppe mit geringen Investitionen und hoher Aktivität und eignen sich super für Pilotversuche, schnelle Vermietungen und eventbasierte Kooperationen.

Foodpreneur-Typ 2: Der „Food Scientist“

Vertreten durch Entwickler funktioneller Lebensmittel wie vegane Patisserie- und Eiscreme-Innovatoren. Dieser Nutzertyp besteht in der Regel aus Personen mit wissenschaftlichem oder technischem Hintergrund, oft mit akademischer oder beruflicher Ausbildung in Biologie, Chemie, Ernährungswissenschaft oder Ingenieurwesen. Ihr Ansatz zur Lebensmittelproduktion ist methodisch, forschungsorientiert und qualitätsfokussiert. Die Produkte spiegeln oft funktionelle oder ernährungsbezogene Innovationen wider, wie vegane Tiefkühlprodukte, fermentierte Gesundheitssnacks oder „Clean Label“-Rezepturen. Diese Foodpreneure sind missionsorientiert und von Überzeugungen in Bezug auf Nachhaltigkeit, Gesundheit oder Innovation angetrieben.

Sie bewegen sich in der Regel an der Schnittstelle zwischen Hobby und professioneller Produktion: Sie sind fortgeschrittener als gelegentliche Lebensmittelhersteller, aber oft noch nicht auf voller kommerzieller Ebene. Möglicherweise verfügen sie bereits über einen ersten B2C- oder B2B-Vertrieb

über Bauernmärkte, lokale Reformhäuser oder Direktvertriebskanäle. Ihre Anforderungen an die Infrastruktur sind höher. Neben hygienischen Produktionsbedingungen sind Temperaturkontrolle, Spezialmaschinen (z. B. Tiefkühlanlagen), Lagerraum und eine stabile Stromversorgung wichtige Voraussetzungen. Für diese Gruppe sind Austauschformate, rechtliche Beratung und Unterstützung bei der Unternehmensführung ebenfalls relevante Komponenten eines erfolgreichen Küchenmodells. Sie legen in der Regel Wert auf Effizienz und Kontrolle, sind aber offen für Kooperationen, wenn gegenseitiger Nutzen und Professionalität gewährleistet sind. Ihr ideales Küchenmodell ist modular, semiprofessionell und technisch fortschrittlich – ähnlich einem Lebensmittellabor mit kommerziellem Fokus.

Foodpreneur-Typ 3: Der Food-Künstler:in

Im Gegensatz zum Lebensmittelwissenschaftler sieht der Food-Künstler (vertreten durch das kreative Fermentations-Startup) Lebensmittel in erster Linie als Medium für kreativen Ausdruck und kulturellen Austausch. Obwohl sie auch hochwertige, manchmal hochspezialisierte Produkte herstellen (z. B. fermentierte Getränke, pflanzliche Kreationen), liegt ihre Motivation nicht nur in der Funktionalität oder kommerziellen Skalierbarkeit, sondern auch in der ästhetischen Erfahrung, dem Handwerk und dem Experimentieren.

Diese Person hat oft einen Hintergrund in Kunst, Geisteswissenschaften oder Design oder bringt eine spirituelle, philosophische oder aktivistische Perspektive in ihre kulinarische Arbeit ein. Sie sind sehr engagiert und arbeiten oft alleine oder in sehr kleinen Teams. Ihre Produkte werden eher über alternative Lebensmittelnetzwerke, gemeinschaftlich unterstützte Landwirtschaft oder kuratierte Veranstaltungen/Pop-ups vertrieben als über herkömmliche Einzelhandelskanäle. Sie brauchen zwar auch spezielle Produktionsräume (z. B. dunkle/kühle Umgebungen für die Fermentierung, natürliche Belüftung), aber die Atmosphäre ist ihnen wichtig – sie mögen Küchen, die ästhetisch ansprechend, lichtdurchflutet und emotional inspirierend sind. Sie legen Wert auf Zugang zu kreativen Communities, einschließlich Möglichkeiten zur Zusammenarbeit oder zum Austausch mit Künstlern, Herstellern und alternativen Lebensmittelaktivisten. Dieser Nutzertyp repräsentiert eine kulturell wertvolle Nische, die Vielfalt und Innovation in das Lebensmittelökosystem bringt. Ihre Präsenz kann auch Shared-Use-Küchen als Orte der Inspiration und des öffentlichen Engagements aktivieren, nicht nur als Produktionsstätten.

Die folgende Tabelle 2 gibt einen Überblick über die Infrastruktur- und Unterstützungsbedürfnisse der oben genannten Foodpreneur-Typen.

Tabelle 2: Überblick über die Infrastruktur- und Unterstützungsbedürfnisse der Foodpreneur-Typen.

Foodpreneur Types	Infrastruktur-Bedürfnisse	Unterstützungsbedarf
Der mobile Streetfood-Entrepreneur	<p>Kurzfristige Küchennutzung – oft stunden- oder tageweise gebucht, am besten kurzfristig.</p> <p>Einfache, aber professionelle Ausstattung – Öfen, Arbeitsflächen, Kühlgeräte, Verpackungsraum.</p> <p>Keine langfristige Bindung – saisonale Nachfrage, Festivaltermine oder Wetterabhängigkeit bedeuten, dass sie ihre Fixkosten minimieren.</p> <p>Zugang zu später Stunde oder außerhalb der Öffnungszeiten – besonders wichtig für die Vorbereitung vor dem Event oder die Reinigung danach.</p>	<p>Einfacher Einstieg – einfache Verträge, leicht verständliche Regeln, digitale Buchung.</p> <p>Transparente Preise – feste oder stündliche Tarife, keine versteckten Gebühren.</p> <p>Optionale Lagerung – während viele ihre Ausrüstung und Zutaten selbst transportieren, schätzen einige temporäre Kühlräume oder Trockenvorratsschränke.</p> <p>Flexible Stornierung und Terminverschiebung – wegen Veranstaltungsänderungen, Wetter oder Kundenwünschen.</p> <p>Minimale Bürokratie – lange Anmeldeprozesse oder unnötige Vorschriften sind echt abschreckend.</p>
Der "Food Scientist"	<p>Hohe technische Standards – strenge Hygiene, präzise Temperaturkontrolle und gleichbleibende Produktionsbedingungen sind ein Muss.</p> <p>Spezialausrüstung – wie Schnellkühler, kontrollierte Gärungsumgebungen,</p>	<p>Rechtliche Klarheit und regulatorische Leitlinien, insbesondere in Bezug auf Kennzeichnung, Hygieneanforderungen, Allergen-Dokumentation und Haltbarkeitstests.</p> <p>Unterstützung bei der Geschäftsentwicklung, wie z. B. Mentoring in den Bereichen Skalierung, Preisgestaltung, Logistik und Betrieb.</p>

	<p>Hochleistungsmischer, Vakuuierer und Kühlräume.</p> <p>Spezielle Lagerflächen – für Zutaten, Zwischenprodukte und Endprodukte – oft mit Zugang zu Kühl- oder Tiefkühlräumen.</p> <p>Stabile Versorgung – einschließlich unterbrechungsfreier Stromversorgung und spezieller technischer Installationen (z. B. Steckdosen für Maschinen).</p>	<p>Möglichkeiten zum Austausch mit Kollegen und Experten (Wissenschaftlern, Lebensmitteltechnologern oder Nischenproduzenten).</p> <p>Unterstützung bei Marketing und Vertrieb – obwohl diese Gruppe technisch versiert ist, mangelt es ihr möglicherweise an Sichtbarkeit oder Storytelling-Tools.</p>
Der Food-Künstler:in	<p>Die Atmosphäre ist wichtig – sie bevorzugen Küchen, die ästhetisch ansprechend, lichtdurchflutet und emotional inspirierend sind.</p> <p>Spezielle Produktionsräume, z. B. dunkle/kühle Umgebungen für die Fermentierung, natürliche Belüftung, Zugang zu handwerklichen Werkzeugen.</p> <p>Raum zum Experimentieren ohne strenge Einschränkungen – flexible Zeitfenster und eine nicht-industrielle, ruhige Umgebung.</p> <p>Lagerräume für lange Fermentierungsprozesse, oft mit Glasgeschirr, natürlichen Materialien und speziellen Hygienevorschriften.</p>	<p>Minimale Bürokratie – zu viele Formulare, Regeln oder starre Zeitpläne sind demotivierend.</p> <p>Zugang zu einer kreativen Community, einschließlich Möglichkeiten zur Zusammenarbeit oder zum Austausch mit Künstlern, Herstellern und alternativen Lebensmittelaktivisten.</p> <p>Freiheit und Autonomie – „in Systeme gezwungen zu werden“ ist oft ein Hindernis. Sie brauchen emotionales Vertrauen und einen respektvollen Raum.</p> <p>Sichtbarkeit durch Storytelling und Veranstaltungen, nicht nur über Online-Plattformen. Für sie ist die Küche oft auch eine Bühne oder Galerie.</p>

Küchenanbieter:in Typ 1: Der institutionalisierte Ressourcenoptimierer

Dieser Anbieter-Typ ist in größeren Organisationen zu finden wie Hostels, Schulen, Restaurants mit Teilzeitbetrieb oder Ausbildungsstätten, wo die Kücheninfrastruktur nicht das ganze Jahr über oder den ganzen Tag lang voll genutzt wird. Der Grund, bei gemeinsamen Kücheninitiativen mitzumachen, ist meistens, nicht voll genutzte Ressourcen besser zu nutzen, oft zusammen mit idealistischen oder gemeinschaftsorientierten Werten, wie zum Beispiel einen Beitrag zum lokalen Lebensmittelökosystem zu leisten, Innovationen zu fördern und Lebendigkeit, Zusammenarbeit oder Experimente in sonst eher statischen Einrichtungen zu schaffen.

Obwohl die Küche ursprünglich nicht für die gemeinsame Nutzung konzipiert wurde, bietet ihre teilweise Verfügbarkeit, in der Regel außerhalb der festen internen Servicezeiten (z. B. Frühstückszeiten), die Möglichkeit, externe Nutzende ohne größere Störungen unterzubringen. Da die Küche jedoch Teil eines aktiven internen Betriebs ist, erfordert die Integration von Drittnutzenden strenge Kontrollmechanismen und eine minimale Beeinträchtigung des Kerngeschäfts des Gastgebers. Ihre Erwartungen drehen sich um respektvolle Nutzung, Hygiene und Compliance, Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit sowie geringen Verwaltungsaufwand – näher erläutert in Tabelle 3. Der ideale Nutzende ist aus Sicht dieses Anbieters professionell, selbstständig und gut vorbereitet, sodass er nur wenig Aufsicht und keine Integration in die Kernprozesse des Gastgebers benötigt. Jede Zusammenarbeit muss strukturiert, terminiert und klar abgegrenzt sein – chaotische oder ad hoc Nutzung wird als Risiko für die Betriebsstabilität angesehen.

Diese Küchen sind zwar nicht immer optimal für hochspezialisierte Produktionen (z. B. Fermentierung oder vegane Patisserie) geeignet, aber oft gut für allgemeine Vorbereitungs- und Kochaufgaben ausgestattet, was sie ideal für bestimmte Nutzertypen wie Event-Caterer oder Foodtruck-Betreiber macht. Diese Anbieter wollen keine Inkubatoren sein, sondern strategische Partner, die an den Vorteilen des Teilens ohne die damit verbundene operative Komplexität interessiert sind. Unter den richtigen Bedingungen können sie zuverlässige Gastgeber und Ankerstandorte für Shared-Use-Küchen-Modelle werden, vor allem in Pilotphasen oder für zeitkritische Anwendungsfälle.

Küchenanbieter:in Typ 2: Der unabhängige, einkommensabhängige Betreiber:in

Dieser Anbietertyp steht für kleine, inhabergeführte Kucheneinrichtungen, bei denen die Küche selbst ein zentraler wirtschaftlicher Vermögenswert ist – oft direkt vom Unternehmer finanziert und betrieben. Im Gegensatz zu institutionellen Küchen, die ungenutzte Kapazitäten als Nebentätigkeit

vermieten, sind diese Betreiber auf Mieteinnahmen angewiesen, um ihre Betriebskosten zu decken, Investitionen zu amortisieren und ihren Lebensunterhalt zu sichern. Daher sind sie besonders risikoscheu und verlangen von Drittnutzern ein hohes Maß an Sicherheit, Professionalität und Vertrauen.

Ihre Motivation, sich an Shared-Use-Küchen-Modellen zu beteiligen, ist in erster Linie wirtschaftlicher Natur, geht aber oft mit dem Wunsch nach Gemeinschaft, sinnvollem Austausch und Zusammenarbeit mit gleichgesinnten Food-Profis einher. Diese Art von Anbietern hat in der Regel enge Verbindungen zur lokalen Gastronomieszene und betrachtet die gemeinsame Nutzung nicht nur als Transaktion, sondern als potenzielle Partnerschaft oder Netzwerkmöglichkeit – vorausgesetzt, die Bedingungen sind klar definiert und für beide Seiten vorteilhaft. Vertrauen ist für diese Art von Anbietern von zentraler Bedeutung. Sie arbeiten in der Regel mit einer ausgewählten Gruppe bekannter oder geprüfter Nutzer zusammen und zögern möglicherweise, sich völlig unbekannten Akteuren ohne eine robuste Plattform oder Vermittlungsstruktur, die Sicherheit und Verantwortlichkeit garantiert, zu öffnen.

Diese Küchen sind oft besonders attraktiv für semiprofessionelle Foodpreneure, die Kontinuität, Zuverlässigkeit und eine Arbeitsbeziehung brauchen, statt einer einmaligen oder ereignisbezogenen Nutzung. Diese Art von Anbietern könnte zu einem Eckpfeiler eines dezentralen Netzwerks gemeinschaftlich genutzter Küchen werden, vor allem wenn die Plattform es ihnen ermöglicht, die Kontrolle zu behalten und gleichzeitig das Betriebsrisiko zu senken. Ihre Einbindung in das System hängt stark von vertrauensbildenden Maßnahmen, einer optimierten digitalen Infrastruktur und der Wahrnehmung ab, dass die Plattform seriöse, respektvolle Nutzer anzieht, die sich für den Aufbau einer langfristigen Beziehung engagieren.

Küchenanbieter:in Typ 3: Die Event-orientierte Mehrzweckküche

Dieser Anbietertyp zeichnet sich durch Mehrzweck-Kücheninfrastrukturen aus, die Teil größerer Veranstaltungsorte wie Markthallen, Kulturzentren oder Veranstaltungsräumen sind und einer Vielzahl von Zwecken dienen. Diese Küchen werden nicht in erster Linie für die interne Lebensmittelproduktion oder feste Mieter betrieben, sondern um verschiedene Programme zu unterstützen, darunter Workshops, Catering, Pop-ups, Gemeinschaftsveranstaltungen und private Feiern. Ihre Einbindung in ein gemeinschaftliches Küchennetzwerk ist nicht nur durch direkte wirtschaftliche Bedürfnisse motiviert, sondern auch durch den Wunsch, Kapazitäten zu optimieren, das Angebot zu diversifizieren und Innovation und Engagement innerhalb ihrer Gastgeberumgebungen zu fördern.

Diese Anbieter sind besonders offen für die gemeinsame Nutzung, allerdings unter der Bedingung, dass dies ihrer Mission entspricht und andere Aktivitäten ergänzt. Ihre Küchen sind in der Regel gut ausgestattet, aber eher auf Flexibilität als auf eine starke Spezialisierung ausgelegt. Zu ihren Nutzer:innen und Anwendungsfällen gehören eine vielfältige und wechselnde Kundschaft, die von Hobbyköchen, Caterern und Food-Start-ups bis hin zu Privatpersonen und Unternehmen reicht, die den Raum für Teambuilding oder Produkteinführungen nutzen. Ihre Küchen können stunden- oder tageweise für Veranstaltungen, Workshops oder Produktionsläufe gebucht werden. Sie weisen oft nichtlineare Nutzungsmuster auf, wobei die Nachfrage saisonal schwankt und von einem breiteren Veranstaltungsprogramm abhängt. So finden in der Kochnische in der Markthalle regelmäßig Sonntagsbrunchs, Kochkurse und andere Community-Food-Events statt. Während die derzeit vom veganen Eiscreme-Start-up genutzte Eventküche in erster Linie ein Veranstaltungsort ist, der zwischen Hochzeiten oder Veranstaltungen Leerlaufzeiten aufweist, die für die Produktion genutzt werden können.

Da der Küchenbereich oft von Veranstaltungsteams und nicht von kulinarischen Profis verwaltet wird, kann es zu Reibereien kommen, wenn Rollen und Verantwortlichkeiten nicht klar definiert sind. Diese Anbieter stehen oft vor Koordinationsproblemen. Daher müssen Übergaben, Reinigungsaufgaben und technischer Support streng geregelt werden, um Konflikte zu vermeiden und einen reibungslosen Ablauf für alle Beteiligten zu gewährleisten.

Diese Anbieter könnten als wichtige Knotenpunkte in einem Netzwerk gemeinschaftlich genutzter Küchen dienen, insbesondere für kurzfristige, flexible oder experimentelle Nutzungen. Ihre Integration

würde den Zugang für Nutzer erweitern, die keine langfristigen Vereinbarungen benötigen, und den Veranstaltungsorten helfen, ihre Rolle in der Gemeinschaft zu stärken und gleichzeitig bescheidene, aber bedeutende zusätzliche Einnahmen zu generieren. Um jedoch effektiv zu arbeiten, muss die Plattform Variabilität, Komplexität und Kommunikation verwalten und einfache, skalierbare Tools für die Einarbeitung, das Erwartungsmanagement und die Buchungskoordination bereitstellen.

Küchenanbieter:in Typ 4: Inkubator und Innovations-Hub

Basierend auf der Literatur und Beispielen wie DasProvisorium in Zürich, KANNtine Oberrhein und Initiativen im Stil von Impact Hub ist es lohnenswert, den Inkubator-Typ von Küchenanbietern als potenzielle Nutzer oder Kooperationspartner des Shared Kitchen Basel-Projekts zu betrachten. Dieser Typ von Küchenanbietern bewegt sich an der Schnittstelle zwischen Infrastruktur, Unternehmertum und sozialer Innovation. Es geht nicht nur um die Vermietung von Küchen, sondern um zweckorientierte Räume, die die Entstehung neuer Lebensmittelunternehmen unterstützen sollen, oft mit einem starken Fokus auf Nachhaltigkeit, lokaler Wertschöpfung, Inklusion und Kreislaufwirtschaftsmodellen.

Sie funktionieren wie Inkubatoren und bieten neben der physischen Kücheninfrastruktur auch eine Reihe von Unterstützungsleistungen: Coaching, Mentoring, rechtliche und technische Beratung, Community-Building und Zugang zu Netzwerken und Märkten. Die Kücheninfrastruktur selbst ist in ein größeres organisatorisches Ökosystem eingebunden, das oft Coworking Spaces, Veranstaltungsräume, Schulungsprogramme und manchmal sogar Produktionsstätten (z. B. für Verpackung oder Logistik) umfasst. Projekte wie KANNtine wollen ausdrücklich als Labore für die Ernährungswende dienen und bieten eine gemeinsame Infrastruktur, um nachhaltige Lebensmittelinnovationen unter realen Bedingungen zu testen. In ähnlicher Weise bietet DasProvisorium in Zürich integrierte Inkubationswege für Foodpreneure, einschließlich eines Zugangs zu Coaches, Mentoren und einer gewerblichen Küche.

Diese Räume sind besonders attraktiv für Nutzende, die mehr als nur Infrastruktur suchen: Sie suchen Lernen, Gemeinschaft, Sichtbarkeit und strukturierte Unterstützung. Oft ziehen sie auch Kooperationsprojekte, Sozialunternehmer und Aktivisten-Köche an, die Ideen testen wollen, bevor sie sie in größerem Maßstab umsetzen. Diese Anbieter sehen die Nutzenden nicht nur als Mieter, sondern als Mitgestalter einer transformativen Esskultur. Der Erfolg der Küche wird nicht nur an Buchungen oder Einnahmen gemessen, sondern auch an Lernergebnissen, Unternehmensgründungen und sozialen oder ökologischen Auswirkungen. Diese Anbieter fungieren oft auch als Vermittler, die Unternehmer mit Finanzierungsmöglichkeiten, Zertifizierungswegen und Marktzugangskanälen verbinden. Im Gegensatz zu anderen Anbietertypen arbeiten Inkubationsräume oft nach gemeinnützigen, kooperativen oder hybriden Modellen und sind – zumindest in der Anfangsphase – auf öffentliche oder philanthropische Finanzierung angewiesen. Daher sind die Dokumentation der Auswirkungen und die narrative Gestaltung besonders wichtig, vor allem für Berichterstattungs- und Lobbyzwecke.

Diese Anbieter können eine entscheidende Rolle dabei spielen, das Modell der Shared-Use-Küchen in langfristigen Zielen der Stadtentwicklung zu verankern. Sie erfüllen nicht nur infrastrukturelle Anforderungen, sondern gestalten auch aktiv das Ökosystem des Lebensmittelunternehmertums durch Unterstützung, Einflusskraft und politisches Engagement.

Die folgende Tabelle 3 gibt einen Überblick über die Erwartungen, Infrastrukturmerkmale und Plattformanforderungen der oben genannten Arten von Küchenanbietern.

Küchenanbieter erwarten	Erwartungen an Nutzende	Infrastruktureigenschaften	Plattformanforderungen
Der institution- alisierte Ressourcen- optimierer	<p>Hygiene und Compliance – externe Nutzer müssen hohe Standards in Sachen Sauberkeit, Lebensmittelsicherheit und professionelles Verhalten einhalten.</p> <p>Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit – vor allem bei Übergaben vor/nach der internen Nutzung.</p> <p>Geringer Verwaltungsaufwand – die Nutzung muss durch automatisierte Buchungen, standardisierte Abrechnung und minimale direkte Überwachung einfach zu verwalten sein.</p> <p>Respektvolle Nutzung – sowohl der Infrastruktur als auch der Zeit, der Räumlichkeiten und des Personals der Gastorganisation.</p>	<p>Semiprofessionelle oder professionelle Küchen – ursprünglich für die interne Verpflegung oder Ausbildung gedacht.</p> <p>Teilzeitverfügbarkeit – in der Regel außerhalb der Frühstücks-, Mittagessen- oder Schulungszeiten.</p> <p>Gemeinsam genutzte Lagerräume und Einrichtungen – erfordern oft eine genaue Organisation, um Überschneidungen oder Verunreinigungen zu vermeiden.</p> <p>Standortgebundene Einschränkungen – Küchen befinden sich oft in größeren Räumlichkeiten (z. B. Hostels), was die Zugangszeiten einschränken oder Sicherheitsvorschriften auferlegen kann.</p>	<p>Automatisierte Planungs- und Abrechnungstools – um den Verwaltungsaufwand zu minimieren.</p> <p>Klare Benutzerprotokolle und SOPs – einschließlich Richtlinien zu Hygiene, Haftung und Raumnutzung.</p> <p>Kommunikationsschnittstelle für Ausnahmen – idealerweise mit einem festen Ansprechpartner oder einer Support-Person.</p> <p>Reputations- und Überprüfungsmechanismen – damit nur vertrauenswürdige Nutzer Zugang erhalten.</p>
Der unabhängige, einkommensabhängige Betreiber:in	<p>Professionalität und Zuverlässigkeit – die Nutzer müssen den Raum respektieren, pünktlich erscheinen, die Regeln befolgen und die Küche so behandeln, als wäre es ihre eigene.</p> <p>Einhaltung der Hygiene- und Lebensmittelsicherheitsvorschriften – nicht nur rechtlich, sondern auch im Einklang mit den eigenen Standards und dem Ruf des Betreibers.</p> <p>Geringer Verwaltungsaufwand – trotz der wirtschaftlichen Bedeutung der Mieteinnahmen kann sich der Betreiber keinen übermäßigen Kommunikationsaufwand, Verzögerungen bei der Rechnungsstellung oder Konfliktlösungen leisten.</p> <p>Klare Vertragsbedingungen – einschließlich der Verantwortlichkeiten für Schäden, Reinigung und Zugang.</p>	<p>Kleine bis mittelgroße professionelle Küchen – konzipiert für die Eigenproduktion oder kleine Lebensmittelbetriebe.</p> <p>Gut ausgestattet, aber begrenzt in der Flexibilität – einige Spezialgeräte, aber die Infrastruktur ist oft auf die Bedürfnisse des Eigentümers zugeschnitten.</p> <p>Mäßige Verfügbarkeit – die gemeinsame Nutzung ist möglich, kann aber auf bestimmte Zeiten oder Tage beschränkt sein.</p> <p>Integrierte Arbeitsabläufe – die gemeinsame Nutzung muss in die bestehenden Abläufe passen, da die Küche oft noch vom Eigentümer oder dessen Mitarbeitern genutzt wird.</p>	<p>Digitale Tools für Buchung, Abrechnung und Kommunikation – einfache Schnittstellen, die den Verwaltungsaufwand reduzieren und die Transparenz fördern.</p> <p>Benutzerüberprüfungs- oder Reputationssysteme – um unzuverlässige oder ungeeignete Benutzer herauszufiltern.</p> <p>Konfliktlösung und Onboarding-Unterstützung – möglicherweise durch einen externen Moderator oder Feldkatalysator.</p> <p>Sichtbarkeit durch kuratierte Einträge – hilft dabei, die „richtigen“ Benutzer anzuziehen.</p>
Die ereignisorientierte Mehrzweckküche	<p>Professionelle und respektvolle Nutzung der gemeinsamen Infrastruktur – wegen der vielen verschiedenen Nutzer legen die Anbieter Wert auf einheitliches Verhalten und zuverlässige Übergaben.</p> <p>Einhaltung der Hygiene- und Reinigungsvorschriften – besonders wichtig, wenn die Nutzung häufig wechselt.</p> <p>Anpassungsfähigkeit an unterschiedliche Geräte und Arbeitsabläufe – die Nutzer müssen mit dem arbeiten, was da ist, und selbstständig arbeiten können.</p> <p>Klarheit und Transparenz in der Kommunikation – Missverständnisse können zu logistischen Herausforderungen führen, vor allem bei engen Zeitplänen.</p>	<p>Professionell ausgestattet, aber generalistisch – umfasst Standardgeräte, die für eine Vielzahl von Verwendungszwecken geeignet sind (z. B. Öfen, Kochfelder, Kühlschränke), aber möglicherweise fehlen Nischenwerkzeuge oder spezielle Lagerungsmöglichkeiten (z. B. für Fermentierung, Gefrieren).</p> <p>Variable Verfügbarkeit – Räume müssen entsprechend dem Veranstaltungskalender gebucht werden, wobei bestimmte Zeitfenster nicht verfügbar sind.</p> <p>Hohe Fluktuation und unterschiedliche Erfahrungsniveaus der Nutzer – einige sind Profis, andere sind Anfänger.</p> <p>Begrenzte Dauerlagerung – Nutzer müssen ihre eigenen Materialien mitbringen und nach jeder Nutzung wieder mitnehmen.</p>	<p>Digitale Buchungs- und Kalendertools – um die Verfügbarkeit mit dem Veranstaltungsprogramm abzustimmen und Konflikte zu vermeiden.</p> <p>Standardisierte Checklisten und Nutzerprotokolle – um Qualität und Sicherheit für verschiedene Nutzertypen zu gewährleisten.</p> <p>Tools zur Verwaltung verschiedener Nutzertypen – z. B. automatisierte Einweisung oder gestaffelter Zugang je nach Erfahrung.</p> <p>Sichtbarkeit, um die richtigen Nutzer anzusprechen – viele dieser Küchen sind in der Foodpreneur-Szene nicht so bekannt und könnten davon profitieren, auf einer kuratierten Plattform gelistet zu sein.</p> <p>Optionale Zusatzleistungen – wie Reinigung, technischer Support oder Co-Hosting-Optionen für kulinarische Events.</p>

<p>Der Inkubator und Innovationshub</p>	<p>Lern- und Wachstumsbereitschaft – von den Nutzern wird erwartet, dass sie an Coaching- oder Co-Creation-Formaten teilnehmen.</p> <p>Bekenntnis zu gemeinsamen Werten – wie Nachhaltigkeit, Inklusion, Zusammenarbeit und Transparenz.</p> <p>Respekt für die Gemeinschaft und den Prozess – einschließlich gemeinsamer Entscheidungsfindung, gegenseitiger Rechenschaftspflicht und Beteiligung an der Leitung oder Programmgestaltung.</p> <p>Unternehmerischer Antrieb – soziale Wirkung ist zwar ein zentraler Wert, aber auch die wirtschaftliche Tragfähigkeit wird erwartet.</p>	<p>Multifunktionale Küchenräume – geeignet für Produktion und Ausbildung, oft modular und anpassungsfähig.</p> <p>Gemeinsame Support-Infrastruktur – Coworking-Bereiche, Besprechungsräume, Prototyping-Räume, manchmal auch Einzelhandels- oder Verkaufsstellen.</p> <p>Hohe Compliance-Standards – um Lebensmittelsicherheit und Zertifizierung zu gewährleisten (HACCP, Hygienevorschriften, Allergen-Dokumentation).</p> <p>Gemeinsame Lager- und Logistikdienste – einschließlich Trocken-, Kühl- und Tiefkühlagerung, manchmal mit Unterstützung für Lieferketten.</p> <p>Überwachungs- und Feedback-Systeme – um den Fortschritt der Nutzer und die Wirkung des Inkubators zu verfolgen.</p>	<p>Strukturierte Onboarding-Tools – einschließlich Nutzerdiagnostik, Geschäftsmodellvorlagen und Materialien zur rechtlichen Orientierung.</p> <p>Integrierte Mentoring- und Unterstützungswege – einschließlich Vermittlung von Experten, Lernformaten und Peer-Learning.</p> <p>Sichtbarkeit und Storytelling – Plattformen sollten Unternehmen helfen, ihre Produkte, Werte und Geschichten nach außen zu präsentieren.</p> <p>Tools zur Finanzierungsunterstützung – einschließlich Zugang zu Subventionen, Zuschüssen, Impact-Fonds oder lokalen Wirtschaftsentwicklungsprogrammen.</p> <p>Fortschrittliche Buchungs- und Koordinationssysteme – insbesondere wenn mehrere Formate (Produktion, Bildung, Veranstaltungen) reibungslos nebeneinander existieren müssen.</p>
---	---	--	--

Insgesamt zeigt die Analyse, dass sowohl auf Nutzer:innen- als auch auf Anbieter:innen-Seite eine große Heterogenität hinsichtlich der Nutzungslogik, der Infrastrukturanforderungen und der Risikobereitschaft besteht. Ein erfolgreicher Ansatz zur Etablierung von Shared-Use-Küchen muss daher diese Vielfalt nicht nur berücksichtigen, sondern auch in die Gestaltung des Modells integrieren. Zum Beispiel durch modulare Nutzungskonzepte, gestaffelte Angebote und unterschiedliche Unterstützungsformate. Weiterhin wird empfohlen, das Shared-Use-Küchen-Angebot schrittweise zu innovieren und zu testen, da nur begrenzt vorhersehbar ist, welche Art von Küchen-Angebot in Basel ausreichend Attraktivität entwickeln wird. Im folgenden Abschnitt werden diese Aspekte auf der Grundlage der identifizierten Bedürfnisse und Herausforderungen weiter untersucht.

4.2 Zu beachtende Spannungen

Die qualitative Analyse zeigt, dass die erfolgreiche Umsetzung eines Modells für Shared-Use-Küchen in Basel nicht nur von der materiellen Infrastruktur abhängt, sondern auch von tieferen systemischen Spannungen zwischen den unterschiedlichen Logiken der Nutzenden und Anbietenden. Während die individuellen Bedürfnisse von Foodpreneur:innen und Küchenbetreiber:innen im vorherigen Abschnitt ausführlich besprochen wurden, ist es wichtig, die strukturellen Herausforderungen herauszuarbeiten, die entstehen, wenn diese Akteure in einer gemeinsamen Umgebung interagieren. Dabei fallen drei zentrale Spannungsfelder auf:

Flexibilität vs. Zuverlässigkeit

Mobile und junge Foodpreneure wollen kurzfristige Verfügbarkeit, flexible Buchungen und wenig Bürokratie. Im Gegensatz dazu brauchen Küchenanbieter – vor allem die, die finanziell von Mieteinnahmen abhängig sind – zuverlässige Zeitpläne, vorhersehbare Nutzung und verantwortungsbewusstes Verhalten. Das führt zu Spannungen zwischen Spontaneität und betrieblicher Stabilität, die durch vertragliche Rahmenbedingungen und Plattformfunktionen, die die Erwartungen ausgleichen, sorgfältig gemanagt werden müssen.

Vielfalt der Anwendungsfälle vs. Bedarf an Standardisierung

Die Nutzerbasis umfasst ein breites Spektrum von Akteuren aus der Lebensmittelbranche, von technischen Innovatoren über eventorientierte Caterer bis hin zu kreativen Produzenten, die jeweils spezifische Anforderungen an die Infrastruktur und den Support haben. Auch die Anbieter unterscheiden sich in ihrer Risikotoleranz und ihrem Ausstattungsprofil. Diese Heterogenität erschwert die Entwicklung eines einheitlichen Modells. Die Plattform muss daher modulare Angebote und abgestufte Nutzungsprotokolle ermöglichen und gleichzeitig klare Hygienestandards und Haftungsgrenzen gewährleisten.

Zugang zur Infrastruktur vs. Integration in das Ökosystem

Einigen Foodpreneuren fehlt nicht nur Küchenraum, sondern auch der Zugang zu einem unterstützenden unternehmerischen Ökosystem. Dazu gehören Mentoring, regulatorische Beratung und das Engagement der Gemeinschaft. Auf der Anbieterseite konzentrieren sich jedoch viele auf die Ressourcenoptimierung und nicht auf die Inkubation. Diese Diskrepanz macht deutlich, dass externe Vermittler – wie Betreuer oder Plattformmanager – benötigt werden, die diese Lücke schließen und das Bindeglied bilden können, das das System zusammenhält.

Diese Herausforderungen zeigen, dass eine Shared-Use-Küchen-Idee allein als neutrale Vermietungsplattform nicht erfolgreich sein kann. Sie muss als kuratierte, soziotechnische Infrastruktur funktionieren, die mehrere Anwendungsfälle unterstützt und gleichzeitig Reibungsverluste minimiert. Die Gestaltung dieser Komplexität erfordert Weitsicht, Community-Intelligenz und iterative Experimente. Diese Erkenntnisse werden im folgenden Abschnitt über das Umsetzungspotenzial weiterentwickelt.

4.3 Umsetzungspotenziale

Die Interviews und die vorläufige Persona-Analyse zeigen ganz klar, dass eine Shared-Use-Küchen-Infrastruktur in Basel echt gefragt und unter bestimmten Bedingungen machbar ist. Es gibt zwar großes Interesse und eine echte Nachfrage von Food-Entrepreneuren, aber damit so ein Modell wirklich funktioniert, müssen die technische, organisatorische und wirtschaftliche Machbarkeit mit den Bedürfnissen der Nutzer und der Dynamik des Ökosystems übereinstimmen. Die potenziellen Wirkungen gehen auch über einzelne Akteure hinaus und reichen bis hin zu umfassenderen Zielen der städtischen Nachhaltigkeit – vorausgesetzt, das Modell wird sorgfältig konzipiert und eingebettet.

Wünschbarkeit: Eine Shared-Infrastruktur für vielfältige Food-Futures

Bei allen identifizierten Nutzertypen, ob Street-Food-Unternehmer, technische Innovatoren oder künstlerisch orientierte Produzenten, ist der Bedarf an zugänglichen, hygienischen und professionellen Küchenräumen offensichtlich. Zu den aktuellen Engpässen zählen hohe Einstiegskosten, fehlende verfügbare Infrastruktur und administrative Komplexität. Shared-Use-Küchen werden als fehlende Mitte angesehen: professioneller und konformer als Privatküchen, aber flexibler und erschwinglicher als vollwertige gewerbliche Einrichtungen.

Darüber hinaus geht es vielen Foodpreneuren beim Zugang zu Küchen nicht nur um Platz, sondern auch darum, Teil eines unterstützenden Ökosystems zu sein. Insbesondere bei Gründern in der Anfangsphase und Nischeninnovatoren besteht der Wunsch nach rechtlicher Beratung, geschäftlicher Orientierung und Austausch mit Gleichgesinnten. Ein gut durchdachtes Modell für Shared-Use-Küchen, unterstützt durch eine digitale Plattform, eine Wissensdatenbank und eine Community, kann sowohl als Startrampe als auch als Lernzentrum für nachhaltige Lebensmittelinitiativen dienen.

Machbarkeit: Voraussetzungen für die Funktionalität in der Praxis

Die Attraktivität des Modells ist offensichtlich, aber seine Machbarkeit hängt von der Erfüllung einer Reihe von Voraussetzungen auf operativer, technischer und wirtschaftlicher Ebene ab.

Die operative Machbarkeit erfordert den Aufbau einer robusten digitalen Infrastruktur, die Buchungen, Zahlungen, die Koordinierung der Nutzung und die Einbindung der Nutzer abwickelt. Die Anbieter betonten die Notwendigkeit von minimalen Reibungsverlusten und maximaler Zuverlässigkeit – automatisierte Systeme, Standardverträge und klare Regeln werden als unverzichtbar angesehen. Darüber hinaus betonen Foodpreneure die Notwendigkeit transparenter Nutzungsoptionen und Preise.

Die technische Machbarkeit hängt von der Verfügbarkeit modularer Küchen ab. Von einfachen Vorbereitungsräumen für Event-Catering bis hin zu speziellen Umgebungen für Fermentierung oder Tiefkühlprodukte muss das System unterschiedliche Anwendungsfälle abdecken. Gemeinsame Räume müssen Hygienestandards erfüllen, einen kontrollierten Zugang ermöglichen und flexible, aber klar definierte Zeitfenster bieten.

Die wirtschaftliche Machbarkeit erfordert ein gestaffeltes, transparentes Preismodell, das sich nach der Geschäftsreife und Nutzungsintensität der Nutzer richtet. Die Plattform selbst muss schlank und effizient sein, aber auch ausreichende Einnahmequellen generieren – möglicherweise durch eine Kombination aus Nutzungsgebühren, Serviceeinnahmen, öffentlichen Mitteln und Partnerschaften mit Stiftungen oder Kommunen.

Wichtig ist, dass die Machbarkeit nicht nur von der Infrastruktur, sondern auch vom Vertrauen abhängt. Anbieter, insbesondere diejenigen, die von Mieteinnahmen abhängig sind oder innerhalb institutioneller Rahmenbedingungen arbeiten, müssen darauf vertrauen können, dass die Nutzer zuverlässig, professionell und respektvoll sind. Die Plattform muss diese Beziehung durch Reputationsmechanismen, Onboarding-Standards und Unterstützung bei der Konfliktlösung vermitteln.

Skalierbarkeit und systemische Integration

Das Basler Modell ist kein geschlossenes System, sondern ein potenzieller Knotenpunkt innerhalb eines größeren Ökosystems für Lebensmittelinnovationen. Die Integration in bestehende Netzwerke, wie das Lebensmittel Netzwerk Basel, regionale Inkubatoren wie die Basel Food Factory, die Lebensmittelaufsichtsbehörde oder Bildungseinrichtungen, kann den Wissensaustausch, die Angleichung von Vorschriften und die Optimierung von Ressourcen ermöglichen. Mit der Zeit kann das Modell durch dezentrale Satellitenküchen, die über die gemeinsame Plattform koordiniert werden, erweitert werden.

Modularität ist der Schlüssel zur Skalierbarkeit. Von niedrighschwelligen Starterküchen bis hin zu voll ausgestatteten Produktionsräumen kann das System durch Partnerschaften mit verschiedenen Küchentypen (wie in Abschnitt 4.1 beschrieben) wachsen. Pilotinitiativen, z. B. mit institutionellen Anbietern oder Veranstaltungsräumen, können als Testumgebungen für Betriebsprotokolle, Preismodelle und die Einbindung von Nutzern dienen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass das Shared-Use-Küchen-Modell in Basel als machbar und wünschenswert angesehen werden kann, sein Erfolg jedoch nicht nur von der Infrastruktur abhängt. Es erfordert intelligente Koordination, soziale Verankerung, digitale Unterstützung und klare Führungsstrukturen. Insbesondere die Balance zwischen sozialem Impact und Profitabilität gilt es, bewusst zu managen. Wenn diese Bedingungen erfüllt sind, können Shared-Use-Küchen sich zu mehr als nur Produktionsstätten entwickeln – sie können zu wichtigen Wegbereitern für ein nachhaltiges, integratives und widerstandsfähiges städtisches Ernährungssystem werden.

5.

Handlungs- empfehlungen

5. Handlungsempfehlungen

Die Bedarfsanalyse und Validierungsstudie zeigen, dass das Konzept einer Shared-Use-Küchen-Infrastruktur in Basel einen echten und bisher zu wenig beachteten Bedarf deckt – sowohl bei Food-Entrepreneuren in verschiedenen Entwicklungsstadien als auch bei Anbietern von ungenutzten Küchenkapazitäten. Die Interviews und explorativen Diskussionen haben aber auch deutlich gemacht, dass die erfolgreiche Umsetzung eines solchen Modells nicht nur von der technischen oder wirtschaftlichen Machbarkeit abhängt, sondern auch vom Zusammenspiel von sozialer Infrastruktur, strategischer Kommunikation, kollaborativer Governance und nachhaltiger Finanzierung.

Vor diesem Hintergrund werden eine Reihe strategischer Empfehlungen vorgeschlagen, die sich an drei Kerndimensionen orientieren: (1) schrittweise Entwicklung und Pilotierung, (2) Plattformdesign und Supportfunktionen sowie (3) Kommunikation, Vertrauensbildung und Gemeinschaftsinfrastruktur.

Schrittweise Entwicklung und Pilotierung: Vom Testen zur Verankerung

Angesichts der Heterogenität der Nutzertypen und Nutzungsszenarien sollte die Entwicklung eines Shared-Use-Küchen-Modells in Basel einem iterativen, partnerschaftlichen Ansatz folgen, der in realen Pilotprojekten verankert ist. Diese Pilotprojekte können die Realisierbarkeit verschiedener Shared-Use-Modelle in der täglichen Praxis sowie die Koordination von Verantwortlichkeiten, Buchungen, Zahlungen und Kommunikation testen. Außerdem können sie die Arten von rechtlichen, technischen und sozialen Unterstützungsstrukturen erproben, die für einen stabilen Betrieb erforderlich sind.

Anker-Nutzer, regelmäßige, zuverlässige Foodpreneure, spielen in diesen Anfangsphasen eine zentrale Rolle. Ihre kontinuierliche Präsenz trägt zur finanziellen Kontinuität bei und fördert gleichzeitig eine verantwortungsbewusste und vertrauensvolle Nutzungskultur. Diese Akteure können als Vorbilder innerhalb der Nutzergemeinschaft dienen und Feedback-Schleifen für die kontinuierliche Weiterentwicklung der Plattform liefern. Parallel dazu ist der systematische Aufbau eines Netzwerks von Interessengruppen unerlässlich. Die Zusammenarbeit mit Behörden, Restaurant- und Gastronomieverbänden, Bildungseinrichtungen, Nachhaltigkeitsinitiativen und Förderstellen bietet nicht nur technische Unterstützung, sondern erhöht auch die Legitimität, Sichtbarkeit und politische Ausrichtung des Modells.

Plattformfunktionen und Unterstützungsdienste: Infrastruktur und Vertrauen schaffen

Plattformfunktionen und Unterstützungsdienste: Infrastruktur und Vertrauen schaffen

Die digitale Plattform, die diese Initiative unterstützen soll, muss weit über grundlegende Buchungsfunktionen hinausgehen. Die Ergebnisse der Interviews zeigen, dass eine umfassende Koordinations-, Vertrauensbildungs- und Wissensinfrastruktur erforderlich ist. Zu den wichtigsten Funktionen sollten gehören:

- Transparente Auflistungen von Küchenräumen mit klaren Informationen zu Ausstattung, Nutzungsbedingungen, Hygienevorschriften, Preisen und Verfügbarkeit – idealerweise unterstützt durch Bildmaterial und Erfahrungsberichte.
- Standardisierte Verträge und Rechnungsformate, um rechtliche Hürden zu senken und Missverständnisse zu vermeiden.
- Benutzerprofile, Feedback-Systeme und ein gemeinsamer Verhaltenskodex, um den Aufbau von Reputation und gegenseitige Verantwortlichkeit zu unterstützen.
- Eine Wissensdatenbank mit leicht zugänglichen Leitfäden zu Lebensmittelsicherheit, Hygienevorschriften, Betriebsabläufen und gesetzlichen Anforderungen.
- Community-Funktionen, um informellen Austausch, gegenseitiges Lernen und Zusammenarbeit zu erleichtern – als Ergänzung zu physischen Interaktionen.
- Bewusstes Management der Balance zwischen sozialem Impact und Profitabilität

Ein wichtiges strukturelles Element ist die Einführung einer moderierenden Schnittstellenrolle – eines „Field Catalyst“ oder Community Caretaker. Diese Person würde die operative Einarbeitung überwachen, Konflikte schlichten, zwischen Nutzern und Anbietern koordinieren, Lernformate initiieren und ein Gefühl der gemeinsamen Verantwortung fördern. Internationale Best Practices

bestätigen, dass solche eingebetteten Moderatoren oft entscheidend für die Aufrechterhaltung von Ökosystemen mit gemeinsamer Nutzung sind.

Kommunikation und konzeptionelle Klarheit: Vertrauen durch Sprache aufbauen

Eine wiederkehrende Erkenntnis aus den Interviews war die Unklarheit der Terminologie im Zusammenhang mit Shared-Use-Küchen. Begriffe wie „Produktions-Küche“, „Community-Küche“, „Ghost Kitchen“ oder „Food Factory“ werden von verschiedenen Zielgruppen sehr unterschiedlich verstanden. Dies birgt erhebliche Risiken für Missverständnisse, insbesondere bei der Öffentlichkeitsarbeit, der Einbindung von Interessengruppen und der Angleichung von Vorschriften.

Eine konsistente und zielgruppensensible Klärung der Konzepte ist daher notwendig. Die Unterscheidung nach Anwendungsfällen (z. B. gastronomische Nutzung, handwerkliche Produktion, veranstaltungsbezogene Nutzung), Zielgruppen (z. B. Start-ups, kleine Produzenten, Gemeinschaftsinitiativen) und Zugangsbedingungen (z. B. Hygienevorschriften, Verantwortlichkeiten) stärkt die Identität und Glaubwürdigkeit der Initiative. Diese Klarheit unterstützt die Bildung von Gemeinschaften, vereinfacht die Kommunikation mit Behörden und erleichtert die strategische Positionierung.

Soziale Infrastruktur als Voraussetzung für die gemeinsame Nutzung

Während bei Infrastrukturprojekten oft die technische Ausstattung und die wirtschaftliche Machbarkeit im Vordergrund stehen, zeigt diese Studie, wie wichtig soziale Infrastruktur ist. Vertrauen, gemeinsame Normen und gegenseitige Unterstützung sind die Grundlagen für eine effektive gemeinsame Nutzung – vor allem, wenn die Beteiligten unterschiedliche Erfahrungsniveaus, kulturelle Hintergründe oder Geschäftsmodelle haben.

Daher könnte die Initiative aktiv Formate zur Gemeinschaftsbildung fördern: Nutzertreffen, Onboarding-Sessions, Peer-Mentoring, thematische Workshops und Co-Creation-Events. Dies würde nicht nur den Küchenbetrieb verbessern, sondern auch Lernökosysteme fördern, die besonders für Neueinsteiger, marginalisierte Akteure oder Einzelunternehmer, die sich auf unbekanntem Terrain bewegen, von großem Wert sind.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Initiative „Shared Kitchen Basel“ das Potenzial hat, eine kritische Infrastrukturlücke im lokalen Lebensmittelsystem zu schließen und gleichzeitig unternehmerische Innovation, soziale Teilhabe und ökologischen Wandel zu fördern. Dieses Potenzial kann jedoch nur dann ausgeschöpft werden, wenn technische Systeme, soziale Beziehungen und strategisches Management aufeinander abgestimmt sind. Wie jedes unternehmerische Vorhaben muss sich die Initiative Schritt für Schritt weiterentwickeln, mit kontinuierlichem Lernen, frühzeitigen Investitionen in die organisatorischen Kapazitäten und klaren Bewertungskriterien. Mittelfristig sollte das Modell auch seinen ökologischen Beitrag untersuchen, z. B. durch die Erfassung von Einsparungen beim Energieverbrauch, einer verbesserten Lebensmittelverwertung oder der Integration in lokale Kreislaufwirtschaftskonzepte.

6.

Fazit & Ausblick

6. Fazit & Ausblick

Diese Bedarfsanalyse und Validierungsstudie, die im Rahmen der Initiative Food Factory Basel gemacht wurde, zeigt klar, dass Shared-Use-Küchen-Infrastrukturen echt viel Potenzial haben. Sie können Foodpreneure gezielt unterstützen und als Hebel für den Wandel zu einem nachhaltigeren, inklusiveren urbanen Lebensmittelsystem dienen. Der qualitative Ansatz – basierend auf geführten Interviews mit Küchenanbietern und Foodpreneuren, ergänzt durch das Sustainability Innovation Canvas und die Entwicklung von Personas – liefert ein differenziertes und praxisorientiertes Verständnis der Bedürfnisse, Herausforderungen und Erwartungen wichtiger Stakeholder-Gruppen.

Im Mittelpunkt der Ergebnisse steht ein struktureller Engpass: Der Zugang zu professionell ausgestatteten, hygienisch zertifizierten und flexibel nutzbaren Küchenräumen bleibt für viele Foodpreneure in der Frühphase und mit Wachstumspotenzial eine große Hürde – egal ob im Catering oder in der Lebensmittelproduktion. Die Nachfrage beschränkt sich aber nicht nur auf physische Räume: Unternehmer suchen auch Zugang zu einem unterstützenden Ökosystem, das Orientierung, Compliance, Peer-Learning und Geschäftsentwicklung ermöglicht. Auf der Anbieterseite zeigt die Analyse eine grundsätzliche Offenheit für Kooperationsmodelle – vorausgesetzt, die gemeinsame Nutzung basiert auf klaren Regeln, optimierten Prozessen und einem überschaubaren Risikoprofil. Viele Küchenbetreiber sind bereit, ihre Türen zu öffnen, benötigen jedoch ein Modell, das Zuverlässigkeit, Professionalität und minimale Störungen des Kerngeschäfts gewährleistet.

Diese Erkenntnisse bestätigen die Attraktivität und Relevanz eines Shared-Use-Küchen-Modells in Basel. Darüber hinaus unterstreichen sie die Übereinstimmung mit übergeordneten politischen Rahmenbedingungen: Die Initiative unterstützt die Umsetzung der Basler Lebensmittelstrategie 2030, fördert die lokale Wertschöpfung und trägt zu mehreren Zielen der Vereinten Nationen für nachhaltige Entwicklung bei. Gleichzeitig zeigt die Studie, dass die Machbarkeit differenziert und ganzheitlich bewertet werden muss. Die technische und wirtschaftliche Umsetzung hängt von der Gestaltung eines Plattformmodells ab, das den Bedürfnissen beider Nutzergruppen gerecht wird. Um das Geschäftsmodell auf eine wirtschaftlich tragfähige Basis zu stellen, müssen vielversprechende kommerzielle Angebote entwickelt werden. Aber selbst die beste Infrastruktur scheitert ohne soziale Intelligenz, Empathie und Kommunikation. Die Fähigkeit, die technische Prozessgestaltung mit relationaler und bildungsorientierter Unterstützung zu verbinden, ist ein entscheidender Erfolgsfaktor.

Nächste Schritte

Die Ergebnisse der Studie zeigen mehrere strategische nächste Schritte auf:

- **Pilotprojekte sollten mit ausgewählten Küchenpartnern und vertrauenswürdigen Foodpreneur:innen gestartet werden**, um Shared-Use-Modelle unter realen Bedingungen zu testen. Diese Pilotprojekte werden technische, rechtliche und organisatorische Fragen klären und zur Entwicklung eines skalierbaren und wirtschaftlich tragfähigen Betriebsmodells beitragen. Wünschenswert wäre es, alternative Modelle innerhalb des übergeordneten Konzepts der Shared-Use-Küche zu erkunden und zu erproben – einschließlich hybrider Formate, bei denen Foodpreneure Teile der Infrastruktur gemeinsam nutzen, gleichzeitig jedoch über eigene Produktionsbereiche verfügen. Ziel ist es, verschiedene Ausgestaltungsformen zu testen, um jene zu identifizieren, die die optimale Balance zwischen Flexibilität, Effizienz und Gemeinschaft bieten. Darüber hinaus könnten zukünftige Projekte darauf abzielen, die Voraussetzungen zu schaffen, damit Foodpreneure über klassische Gastronomieprodukte hinausgehen und ein breiteres Spektrum an lebensmittelbezogenen Innovationen entwickeln können.
- **Schrittweiser Ausbau über die digitale Plattform hinaus**, wobei der Schwerpunkt zunächst auf Kernfunktionen wie Buchung, Nutzerverwaltung und Hygieneprotokollen liegen sollte, bevor sie um Funktionen für Wissensaustausch, rechtliche Unterstützung und Gemeinschaftsbildung erweitert wird. Darüber hinaus sollten Möglichkeiten geschaffen und getestet werden, um die Produkte der Plattformmitglieder sichtbar zu machen und zu bewerben – sei es zum Verkauf oder um aufzuzeigen, was in den verschiedenen Produktionsräumen hergestellt werden kann. Im Rahmen von Hackathon oder

Innovationssprints könnten dies „hybriden“ Plattform-Möglichkeiten systematisch entwickelt und anschließend in das Gesamtkonzept integriert werden.

- **Frühzeitige Investition und Weiterentwicklung des Geschäftsmodells** - Peter Senge (1996) beschreibt im Rahmen der System-Dynamics-Lehre den Archetypus des „*Wachstum und Unterinvestition*“, der aufzeigt, wie vorhandenes Wachstumspotenzial durch unzureichende oder verspätete Investitionen systematisch gehemmt wird. Übertragen auf die Shared-Use-Küchen-Idee bedeutet dieser Archetyp, dass eine steigende Nachfrage nur dann nachhaltig bedient werden kann, wenn rechtzeitig und in angemessenem Umfang in Kapazitäten, infrastrukturelle Ausstattung sowie Service- und Prozessqualität investiert wird. Unterbleiben solche Investitionen oder erfolgen sie zu spät, kommt es zu strukturellen Engpässen, Qualitätsdefiziten und betrieblichen Überlastungen, die die Nutzerzufriedenheit mindern und das Geschäftsmodell langfristig schwächen. Eine zukunftsorientierte Entwicklung sollte daher auf einer strategischen, vorausschauenden Kapazitätsplanung, klar definierten Auslösern für Ausbauentscheidungen sowie einer konsequenten Sicherung und Weiterentwicklung der Qualitätsstandards basieren.
- **Ein Netzwerk von Interessengruppen muss frühzeitig aufgebaut werden**, dass Behörden (z. B. für Lebensmittelsicherheit), Förderinstitutionen, Branchenverbände, Bildungseinrichtungen und Akteure der Zivilgesellschaft integriert. Dieses Netzwerk wird nicht nur technisches Fachwissen und Legitimität bieten, sondern auch die politische und institutionelle Unterstützung, die für eine langfristige Verankerung im städtischen Ökosystem erforderlich ist.

Schließlich ist die Initiative „Shared Kitchen Basel“ mehr als nur eine Vermittlungsfunktion; sie ist ein strategischer Katalysator für eine neue, gemeinschaftsorientierte und nachhaltige Esskultur. Wenn sie sorgfältig konzipiert und verwaltet wird, unter Einbeziehung der technischen Infrastruktur, des sozialen Engagements und der unternehmerischen Unterstützung, kann sie zu einem Modell für integrative städtische Innovation werden. Die Chance besteht nun darin, die durch diese Studie gewonnenen Erkenntnisse in die Praxis umzusetzen: durch gemeinsame Entwicklung, iterative Tests und langfristige institutionelle Verankerung.

7.

Quellenangaben & Anhang

Quellenangaben

- Attri, D. R., & Bairagi, M. R. (2020). Chronicle of a Foodpreneur. *Psychology and Education Journal*, 57(9), Article 9. <https://doi.org/10.17762/pae.v57i9.609>.
- Basel Food Factory. (2025). Konturen einer Shared-Use-Kitchen für Basel Marktanalyse und Handlungsempfehlungen (May 2025). <https://foodfactorybasel.ch/wp-content/uploads/2025/12/240528r-Basel-Food-Factory-Konturen-einer-Basler-Shared-use-Kitchen-2.pdf>
- Carter, N., Brush, C., Greene, P., Gatewood, E., & Hart, M. (2003). Women entrepreneurs who break through to equity financing: The influence of human, social and financial capital. *Venture Capital*, 5(1), 1–28. <https://doi.org/10.1080/1369106032000082586>.
- Colpaart, A. M. (2017). *Exploring personal, business, and community barriers and opportunities for food entrepreneurs*. Colorado State University). Doctoral dissertation.
- Colpaart, A., Meader McCausland, D., Miller, R., & King, M. (2025) *Shared Kitchen Toolkit: A Practical Guide to Planning, Launching, and Managing a Shared-Use Commercial Kitchen* (2nd ed.) Fort Collins, CO: The Food Corridor. Available at: <http://www.thefoodcorridor.com/resources/>.
- Dhir, A., Sadiq, M., Talwar, S., Sakashita, M., & Kaur, P. (2021). Why do customers buy green apparel? A knowledge-attitude-behaviour-context perspective. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 59, Article 102398. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2020.102398>.
- Econsult Solutions Inc., Urbane Development, The Food Corridor, & Catharine Street Consulting. (2020, January). *U.S. kitchen incubators: An industry update*. https://econsultsolutions.com/wp-content/uploads/2020/01/Kitchen-Incubators-2019_1.14.20.pdf.
- Flora, J. (1998). Social capital and communities of place. *Rural Sociology*, 63(4), 481–506. <https://doi.org/10.1111/j.1549-0831.1998.tb00689.x>.
- Gartenstein, D. (2003). *The estimated cost for a commercial kitchen in a small business*. Houston Chronicle. <https://smallbusiness.chron.com/estimated-cost-commercial-kitchen-small-business-74630.html>.
- Knudson, W., Wysocki, A., Champagne, J., & Peterson, H. (2004). Entrepreneurship and Innovation in the agri-food system. *American Journal of Agricultural Economics*, 86(5), 1330–1336. <https://doi.org/10.1111/j.0002-9092.2004.00685.x>.
- Lukman, A. (2020). *Covid-19: Current and post effects on F&B industry in Indonesia*. Webinar Kementerian PPN/Bappenas: Food Ingredients Asia.
- Nagadeepa, C., Jaheer Mukthar, K. P., Ramirez-Asis, E., Huaranga-Toledo, H., Espinoza-Maguiña, M., & Mory-Guamizo, S. (2023). A Reinforcer to Become a Foodpreneur Through Cloud Kitchen: Sustainable Technology-Driven Business Model During Pandemic. In *Technological sustainability and business competitive advantage* (pp. 401-413). Cham: Springer International Publishing.
- Rützler, H., Reiter, W. (2025). *Die Zukunft Treffen: Food Cotext Pilot. Die fabelhafte Welt der Knödel*. Zukunftsinstitut GmbH, ISBN 978-3-911642-02-6.
- Santos, F. (2012). A positive theory of social entrepreneurship. *Journal of Business Ethics*, 111(3), 335–351. <https://doi.org/10.1007/s10551-012-1413-4>.
- Senge, P.M. (1996). *Die Fünfte Disziplin: Kunst und Praxis der lernenden Organisation*. Stuttgart: J. G. Cotta'sche Buchhandlung Nachfolger GmbH.
- Shah, P., Dhir, A., Joshi, R., & Tripathy, N. (2023). Opportunities and challenges in food entrepreneurship: In-depth qualitative investigation of millet entrepreneurs. *Journal of Business Research*, 155, 113372.
- Sreen, N., Dhir, A., Talwar, S., Tan, T. M., & Alharbi, F. (2021). Behavioral reasoning perspectives to brand love toward natural products: Moderating role of environmental concern and household size. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 61, Article 102549. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102549>.
- Tandon, A., Dhir, A., Kaur, P., Kushwah, S., & Salo, J. (2020). Why do people buy organic food? The moderating role of environmental concerns and trust. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 57, Article 102247. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2020.102247>.
- The Hale Group, Ltd. (2017). *Business opportunities in specialty food products*. MSU Product Center for Agriculture & Natural Resources. <http://productcenter.msu.edu/uploads/files/Specialty%20Food%20Products%20Report.pdf>.
- Thilmany, D., Conner, D., Deller, S., Hughes, D., Meter, K., Morale, A., & Schmit, T. (2017). *The economics of local food systems: A toolkit to guide community discussions, assessments, and choices*. United States Department of Agriculture. <https://www.rd.usda.gov/files/ILAMSToolkit.pdf>.
- Topaloff, A. (2014). *The shared-use kitchen planning toolkit*. Iowa State University Extension and Outreach. Leopold Center for Sustainable Agriculture.

Anhang

Interviewleitfaden

Interviewfragen für Küchenbesitzer:

- Hintergrund & Rolle – Erzähl uns bitte etwas über dich – wer bist du und wie bist du dazu gekommen, eine Küche zu betreiben? Welche Rolle spielt die Küche in deinem Alltag oder in deinem Unternehmen?
- Nutzung & Organisation – Wie sieht ein typischer Tag in deiner Küche aus? Welche Nutzer (z. B. Food-Start-ups, Caterer, Hobbyköche) arbeiten in deiner Küche? Wie werden die Küchenzeiten, Räume oder Geräte derzeit zugeteilt – gibt es da bestimmte Muster?
- Bedürfnisse & Herausforderungen - Was sind die größten Herausforderungen, die du beim Betrieb einer Gemeinschaftsküche erlebt hast oder erwartest? Was erwartest du von den Food-Unternehmern, die deine Küche nutzen? Was ist dir besonders wichtig: Hygiene, Auslastung, Gemeinschaft, Umsatz, Innovation?
- Motivation & Zukunft - Warum hast du dich entschieden, deine Küche zu teilen, anstatt sie exklusiv zu nutzen? Wie stellst du dir die Zukunft deiner Küche vor? Was würdest du dir von einer Plattform/Organisation wünschen, die Shared-Use-Küchen unterstützt?
- Möchtest du noch etwas hinzufügen?

Interviewfragen für Foodpreneure:

- Hintergrund & Motivation Erzähl uns bitte etwas über dich – was machst du, was ist dein Food-Konzept? Was hat dich dazu motiviert, eine Gemeinschaftsküche statt deiner eigenen Küche zu nutzen?
- Alltag & Arbeitsmethoden – Beschreib doch mal deinen typischen Arbeitstag in der Küche. Welche Geräte, Räumlichkeiten oder Infrastruktur sind für dich unverzichtbar? Wie planst du deine Arbeitszeiten und die Logistik (z. B. Lieferung, Lagerung, Personal)?
- Bedürfnisse & Erfahrungen – Was sind deine größten Herausforderungen bei der Arbeit in einer Gemeinschaftsküche? Welche positiven Erfahrungen hast du bisher gemacht? Was fehlt dir derzeit in den Küchen, die du nutzt?
- Beziehungen & Gemeinschaft – Wie ist der Austausch mit anderen Lebensmittelunternehmern oder -betreibern? Hat sich dieser durch die Nutzung einer Gemeinschaftsküche verbessert? Welche Rolle spielt die „Gemeinschaft“ für dich (z. B. Networking, gegenseitige Hilfe, Inspiration)?
- Zukunft & Vision – Wie sieht deine Traumküche aus? Welche Rolle spielt eine Gemeinschaftsküche, wenn du über die Zukunft deines Lebensmittelunternehmens nachdenkst? Welche Art von Unterstützung würde dir beim Ausbau deines Unternehmens am meisten helfen?
- Möchtest du noch etwas hinzufügen?

