

Ertragschancen mit Projekt- und Struktur- entwicklungs- Genossenschaften

PSG

V07.6

**Raiffeisenlandesbank
Vorarlberg**



© ISK-Institut | 2020

Der Referent: Prof. Dr. Gerald Mathis

INSTITUT FÜR
STANDORT-, REGIONAL- UND
KOMMUNALENTWICKLUNG

ISK

**Vorstand des ISK Institut für Standort-, Regional- und
Kommunalentwicklung
Dornbirn | Lindau**

Gesellschafter 49%

**Raiffeisenlandesbank
Vorarlberg**



**Aufsichtsrat bei der Raiffeisenbank Bodensee-Leiblachtal sowie
Vorstandsmitglied bei der Funktionärsgenossenschaft der
Raiffeisenbankengruppe Vorarlberg**



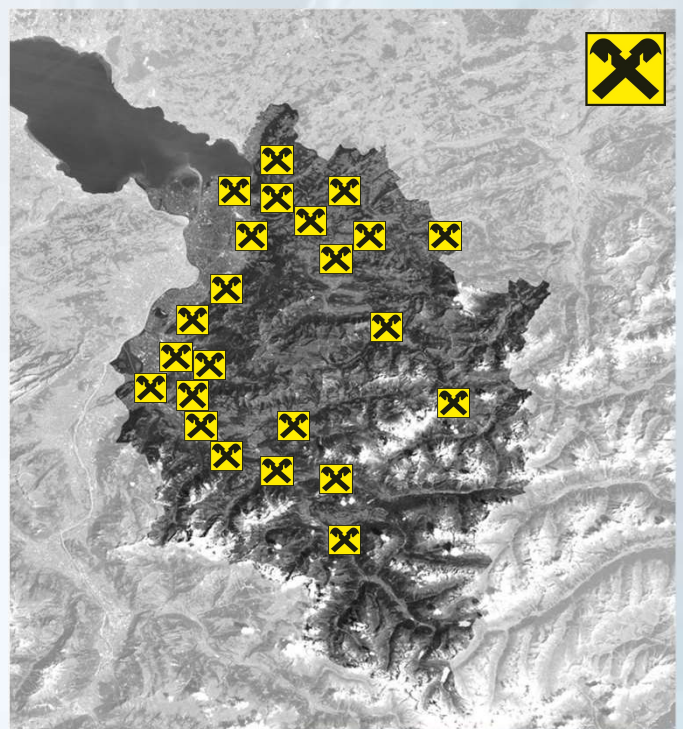
**Leiter des internationalen Hochschullehrganges Standort-
und Regionalmanagement | Fachhochschule Vorarlberg**



**Die Raiffeisengruppe Vorarlberg mit 17 selbständigen,
genossenschaftlich Raiffeisenbanken und der
Raiffeisenlandesbank in Bregenz**

Konsolidierte Bilanzsumme: € 16.168.710,- | € 16,2 Mrd

**betreuen in Vorarlberg 115 Genossenschaften und
betreiben diese mit ihren Partnern aus Kommunen und
gesellschaftlichen Gruppen.**

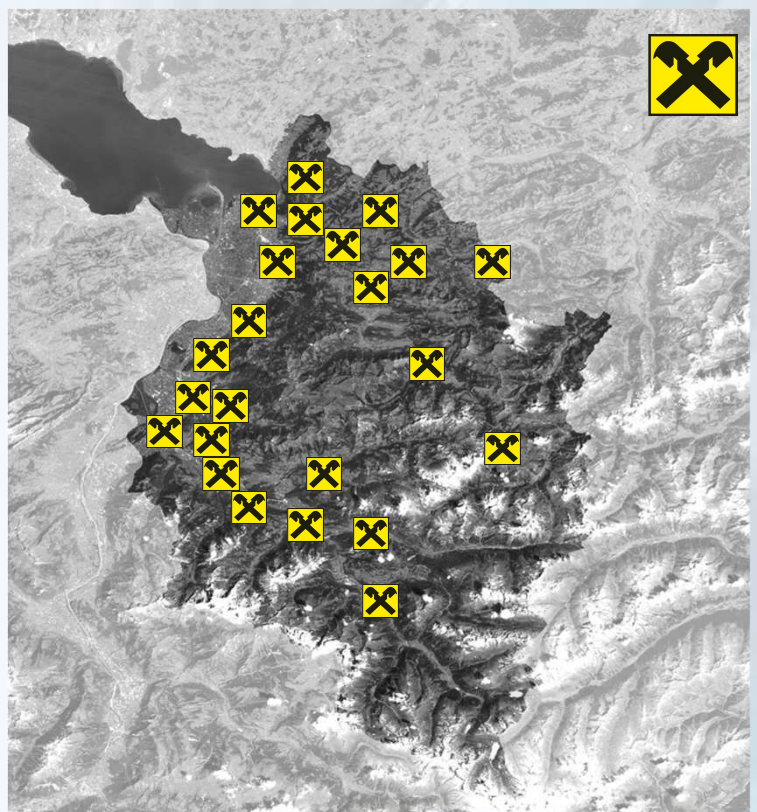


23 Banken, 93 Bankstellen



**Welche Chancen für Kreditinstitute in der engen
Zusammenarbeit zwischen Kommunen und KI für eine
professionelle Standort- und Gemeindentwicklung
und**

**welche zusätzliche Ertragschancen bei Privat- und
Unternehmenskunden des Bankpartners liegen, zeigt
der Referent anhand von erfolgreichen Beispielen.**



17 Banken, 59 Bankstellen

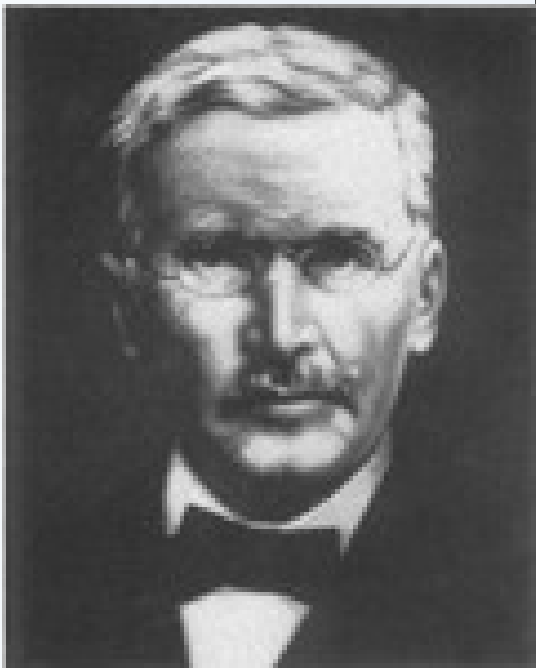
Wie und wieso engagiert sich Raiffeisen Vorarlberg

Mehr als eine Bank
Lebens- und Wirtschaftsraum mitgestalten

Die Ur-Idee



Wucherer lösen ihren Pfand ein



F.W. Raiffeisen 1818-1888

- 1847 in Weyerbusch/Westerwald nach Missernten Gründung des „Brodvereins“.
- 1864 in Heddesdorf /Westerwald die erste Darlehenskasse, der bald weitere folgten

**...die Förderung des
Erwerbes oder der
Wirtschaft ihrer Mitglieder...**

Hilfe zur Selbsthilfe

**...nur eine gesunde
gesamtwirtschaftliche
Situation konnte die
Lebensumstände dauerhaft
verbessern.**

Mehr als eine Bank

Raiffeisenlandesbank
Vorarlberg

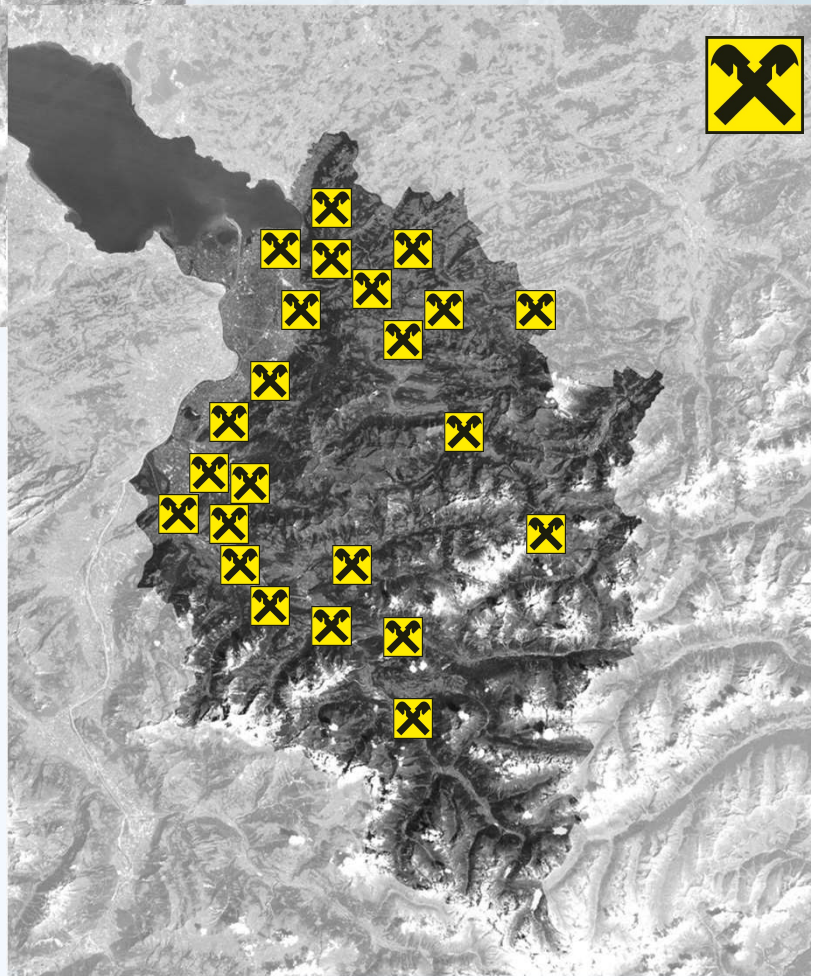


Lebens- und Wirtschaftsraum

Mit.einander gestalten



96 Gemeinden



17 Banken, 59 Bankstellen

Herausforderungen für Gemeinden und Raiffeisen

**Demographische
Entwicklung**
Landflucht

**Sicherung von
Infrastruktur**
Lebens- und Wohnraum

Flächenentwicklung
Grünes Gold

**Gemeinsames Ziel von
Raiffeisen und Gemeinde:**

Die Weiterentwicklung unserer
Gemeinde

**Raiffeisenlandesbank
Vorarlberg**



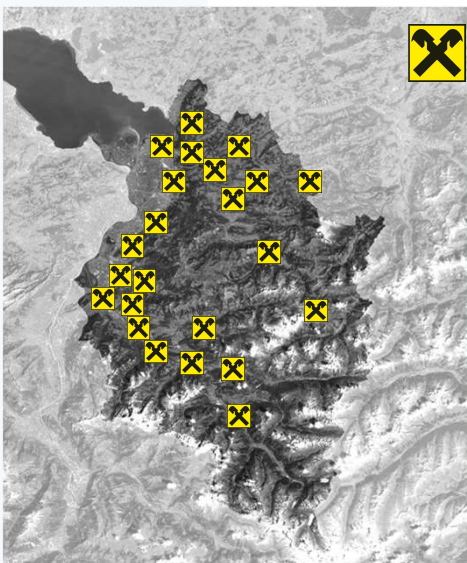
**Sicherheit und
Sozialer Ausgleich**

**Wirtschaftliche
Entwicklung**
Arbeitsplätze





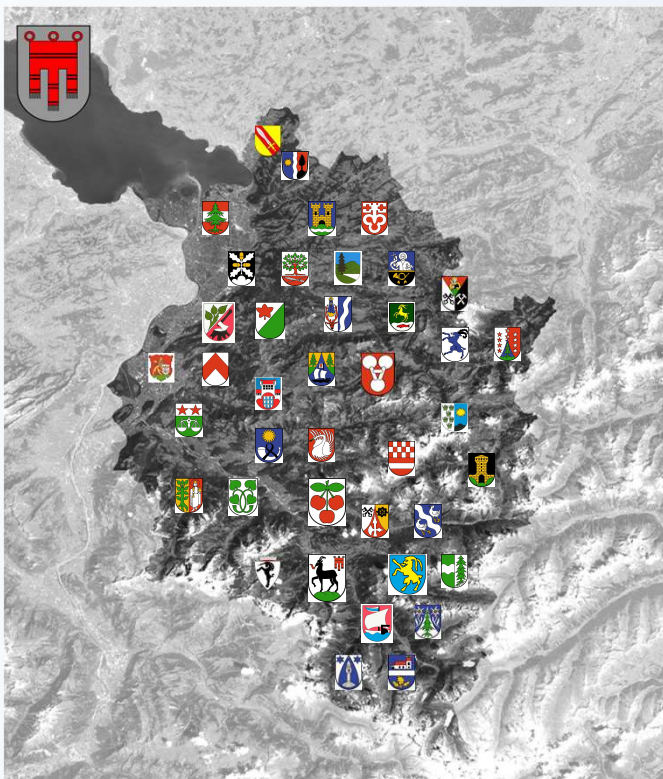
- **Wie entwickelt sich unser Marktgebiet?**
 - Demografisch
 - Wirtschaftlich
 - Sozial
- **In welcher finanziellen Lage befinden sich die Gemeinden im Marktgebiet?**
Gemeindefinanzhaushalt / Gestaltungsmöglichkeiten
- **Wie können wir als Bank agieren /reagieren?**
Übernehmen wir eine aktive Gestalterrolle oder lassen wir uns von den Entwicklungen treiben?



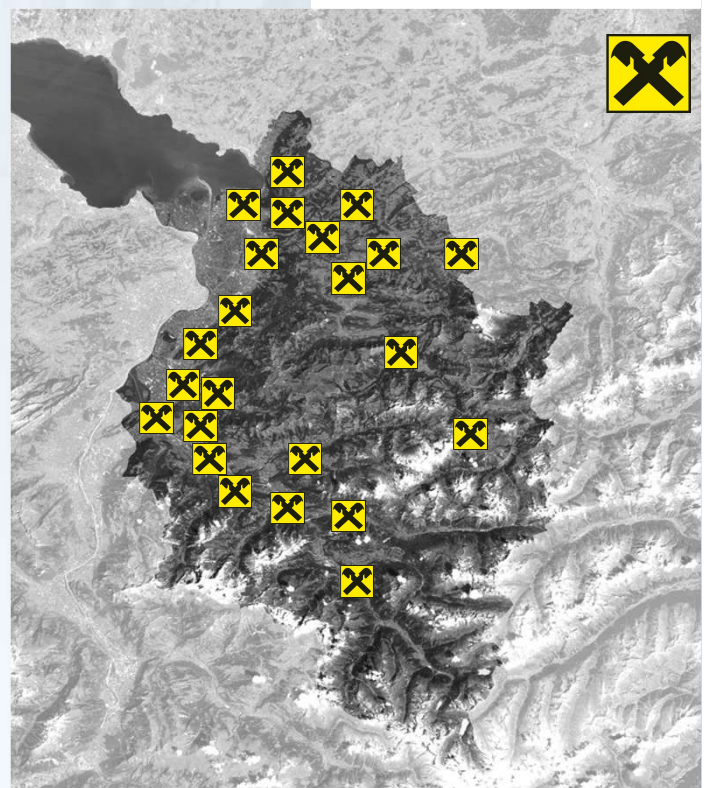


**Geht es der Gemeinde gut, geht es
Raiffeisen gut!**

**Die Weiterentwicklung unserer Regionen
und Gemeinden ist ein Ziel.**



96 Gemeinden
287 in Stmk. (542)



17 Banken, 59 Bankstellen
71 und 287 in Stmk.

RAIFFEISEN ZEITUNG

Nr. 37
15. September 2016
Einzelverkaufspreis
1,60

Stru



» Startseite » Artikelservice » Geschäftspolitik

Thema: Geschäftspolitik

Banken im Umbruch

Dipl.-Kfm. Klaus Hölzer, Heft 1/2016

Banken und ihr Management kommen nicht zur Ruhe. Ein weiterhin turbulentes ökonomisches und politisches Marktumfeld, noch immer stetig steigende regulatorische Anforderungen und ein fortwährender Kostenauftrieb belasten die Branche. Die stark gewandelte öffentliche Wahrnehmung und der Imageverlust der bankbetrieblichen Geschäftsaktivitäten, aber auch des gesamten Finanzsektors, tun ein Übriges.

Die gesamte Finanzindustrie befindet sich im Umbruch. Ein Umbruch, der sich mittlerweile schon fast wie ein permanenter ‚Alarmzustand‘ anfühlt, und bei dem immer neue Anforderungen – insbesondere aufsichtsrechtlicher Natur – die Aufmerksamkeit, Prioritäten und den Ressourceneinsatz der Banken dominieren. Gegenwärtig bestimmen die Umsetzung regulatorischer Anforderungen häufig schon mehr als 75 Prozent des „Change-Portfolios“ eines typischen Kreditinstituts. In den meisten Häusern bleibt daher kaum Zeit und Kapazität für wichtige strategische Überlegungen: weder, um sich vorausschauend mit den Entwicklungsrichtungen für den gesamten Sektor zu beschäftigen, noch um den Erfolg des eigenen Hauses zu sichern. Dabei besteht gerade jetzt die Notwendigkeit, den Blick zu heben und sich über die tagesaktuellen regulatorischen Anforderungen hinaus mit dem sich wandelnden Marktumfeld der Bankenbranche und zukunftsichernden Maßnahmen für das eigene Institut auseinanderzusetzen. Das beinhaltet, nachhaltige Trends und Herausforderungen systematisch zu erkennen und geeignete Maßnahmen zu ergreifen, um auf diese Entwicklungen zu reagieren und diesen bei Bedarf präventiv entgegenzuwirken. Das kann helfen, die eigene Ertragskraft und Profitabilität zu sichern.

Ausgangslage

Im vergangenen Jahrzehnt haben sich die Rahmenbedingungen für das Bankgeschäft fundamental geändert. Allerdings stellt sich das, was auf den ersten Blick wie ein globaler Veränderungsprozess aussieht, bei genauerer Analyse als wesentlich vielschichtiger dar. Sowohl die Ausgangsposition, die Richtung und das Ausmaß der notwendigen Transformationsprozesse in der Branche als auch die Rahmenbedingungen des Bankgeschäfts der Zukunft sind regional sehr unterschiedlich ausgeprägt.

Die Ertragslage, aber vielmehr noch die Profitabilitätsituation der Banken ist zunehmend regional geprägt. Das bedeutet, der geographische Tätigkeitsbereich („Footprint“) einer Bank hat sich seit der Finanz- und Wirtschaftskrise zu der entscheidenden Determinante entwickelt, die die Profitabilität und die Möglichkeit ein bestimmtes Profitabilitätsniveau zu erreichen, beeinflusst. Der Erfolg von Banken war schon immer hochgradig mit den lokalen Realwirtschaften verknüpft, in denen sie operieren. Allerdings hat sich diese Komponente erst in den letzten Jahren zum ausschlaggebenden Faktor des Bankenerfolgs entwickelt. Anders ausgedrückt: Kein anderer Faktor bestimmt mittlerweile die Ertragslage einer Bank stärker als deren Footprint.

Das bedeutet auch, dass selbst schwache Banken in ökonomisch starken Märkten regelmäßig bessere Erfolge erzielen können als die besten Institute in schwierigeren Märkten mit strukturell geringerem Profitabilitätspotenzial.

Ein Vergleich der wichtigsten Wirtschaftsräume der Welt hinsichtlich der Profitabilitätsentwicklung ihrer Bankensektoren zeigt dies besonders eindrucksvoll. Oliver Wyman hat errechnet, dass die



Der geografische Tätigkeitsbereich einer Bank hat sich
hat sich zur entscheidenden Determinante entwickelt

Der geografische Tätigkeitsbereich einer Bank hat sich zur entscheidenden Determinante entwickelt

- **Die Ertragslage aber vielmehr noch die Profitabilitätssituation der Banken ist zunehmend regional geprägt.**
- **Der Erfolg von Banken waren schon immer hochgradig mit den lokalen Realwirtschaften verknüpft, in denen sie operieren. Allerdings hat sich diese Komponente in den letzten Jahren zum ausschlaggebenden Faktor des Bankerfolgs entwickelt.**
- **Das bedeutet, dass selbst schwache Banken in ökonomisch starken Märkten regelmäßig bessere Erfolge erzielen können als die besten Institute in schwierigen Märkten mit strukturell geringen Profitabilitätspotenzial.**

Beteiligung der Raiffeisenlandesbank am ISK Institut für Standort-, Regional- und Kommunalentwicklung



- **2008 Beteiligung am Institut für Standort-, Regional- und Kommunalentwicklung mit 49%**

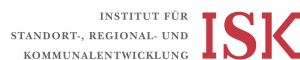


- **Einkauf von Strategie und operativem Know-how im Bereich der Standort-, Gemeinde- und Regionalentwicklung**
- **Bewusstseinsbildung und Wissensvermittlung durch Studiengang Standort- und Regionalmanagement an der Fachhochschule Vorarlberg**



- **Laufende Weiterentwicklung Know-how, Publikationen und Seminare**

- **Vorarlberger Standortgespräche**



Aktuelle Situation und Herausforderungen Gemeinden

Raiffeisenlandesbank
Vorarlberg



Erklärtes Ziel der kommunalen Politik ist es:

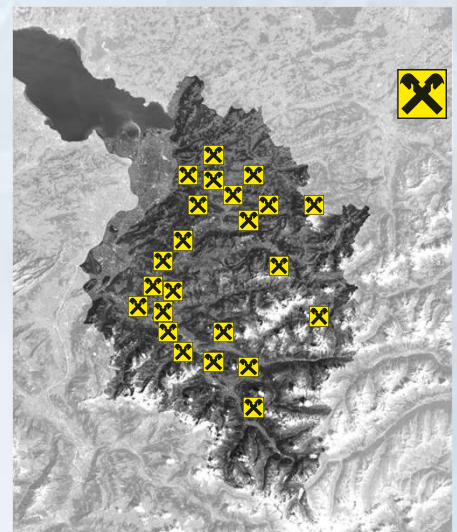
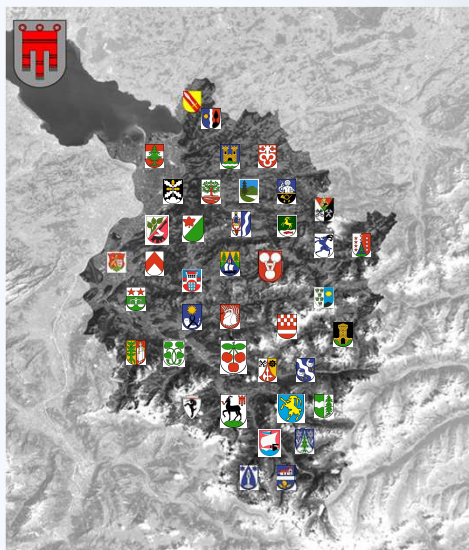
- Arbeitsplätze zu sichern bzw. zu schaffen
- Ideale Rahmenbedingungen für Betriebe
- Wirtschaftskraft zu stärken
- „Neuer Wohnraum“ für junge und ältere Menschen

Gemeinden sind auf sich alleine gestellt:

- Probleme bei Neuansiedelungen und Erweiterungen
- Grundstücke sind nicht geeignet
- Infrastruktur gerade nicht vorhanden

Wunsch nach Zusammenarbeit und Know-how:

- Regionaler Masterplan
- Budget bzw. Maastricht-neutrale Lösung
- Interkommunale Zusammenarbeit



Strategischer Beratungsansatz von Raiffeisen

Raiffeisenlandesbank
Vorarlberg



- **Strategische Standort-, Gemeinde- und Regionalentwicklung über ISK**

INSTITUT FÜR
STANDORT-, REGIONAL- UND
KOMMUNALENTWICKLUNG

ISK

- **Operative Umsetzung und Begleitung durch ISK**
- **Flächensicherung durch Gründung von PSGs
Projekt- und Strukturentwicklungsgenossenschaften
Vorgelagert sind immer adäquate Gemeinde- oder
Regionalentwicklungsprozesse**

PSG
*Projekt- und
Strukturgenossenschaft*

Strategischer Beratungsansatz **Instrumente und Umsetzung**

Raiffeisenlandesbank
Vorarlberg



• **Strategischer Beratungsansatz**



**Entwicklungskonzept
für Gemeinden und
Regionen**



**Regionale
Zusammenarbeit
Subsidiäre
Regionalentwicklung**



**Konzeption und
Organisation von
Wirtschafts- und
entwicklungsleitstellen**

Strategischer Beratungsansatz **Instrumente und Umsetzung**

Raiffeisenlandesbank
Vorarlberg



- **Umsetzung und Management**

- **Flächensicherung und aktive Bodenpolitik**



Instrument zur
Umsetzung
und Finanzierung

- **Breitbandgenossenschaften**



Sicherung der Entscheidungs-
und Entwicklungskompetenz in
Regionen und Gemeinden

- **ImmobilienProjektgenossenschaften**



**Management von Standort- und
Entwicklungsleitstellen**



Projekt- und Struktur- entwicklungs- Genossenschaften

PSG

V07.6

© ISK-Institut | 2020

Projekt- und Strukturentwicklungsgesellschaft PSG

In Zusammenarbeit von

- Vorarlberger
Gemeindeverband

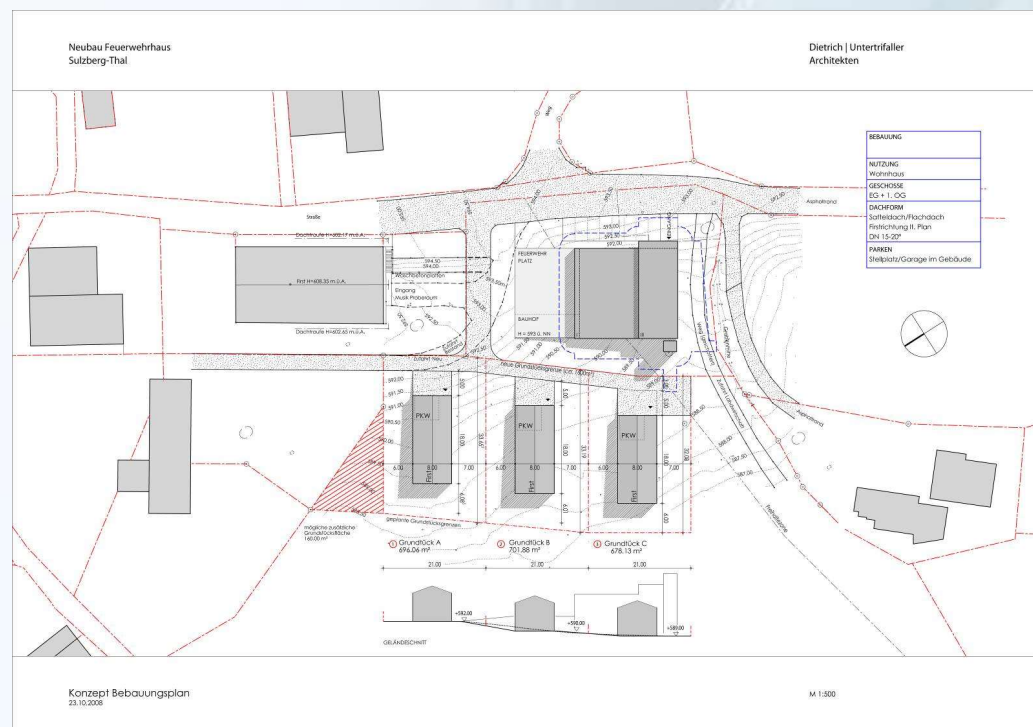


- ISK Institut für Standort-, Regional- und
Kommunalentwicklung



Um was geht es ?

- Die **Verfügbarkeit von Grundstücksflächen und strategisch relevanten Immobilien** ist die Grundlage jeder nachhaltigen kommunalen und regionalen Standortentwicklung.
- **Aktive Bodenpolitik und ein gut organisiertes Flächenmanagement** sind unabdingbare Instrumente einer fundierten Standortentwicklung. Es ist nahezu **fahrlässig**, die Flächenentwicklung einfach dem Zufall zu überlassen.



Um was geht es? (2)

- Grundstücke und strategisch wichtige Immobilien sind der **Rohstoff jeder Standortentwicklung**. Gemeinde und Regionen müssen sich daher **wie Unternehmen planmäßig um diesen Rohstoff kümmern**, ansonsten wird Standortentwicklung schwierig bzw. Dritten überlassen. Dritten, deren Interessen vielleicht nicht mit den originären Interessen der Kommune und des Gemeinwohls übereinstimmen.
- Flächenmanagement heißt **planmäßig organisierte räumliche Entwicklung - aber nicht nur im Sinne der hoheitlichen Flächenwidmung und klassischen räumlichen Entwicklung - sondern im Sinne einer kontinuierlichen Evaluierung, Sicherung, Bevorratung, Entwicklung und Verwertung** von Flächen und strategisch relevanten Immobilien vor dem Hintergrund kommunaler und regionaler Zielsetzungen.
- **Denn gewidmete Flächen alleine sind zu wenig**, vor allem dann, wenn diese zur Umsetzung der kommunalen oder regionalen Zielsetzungen **nicht zur Verfügung stehen** oder wenn sie Verwertungen zugeführt werden, welche eben mit diesen Zielen nicht im Einklang stehen.

Zweck der PSG Projekt- und Strukturentwicklungsgenossenschaft

Diesen gilt es in der Satzung entsprechend zu definieren:

„Zweck der Genossenschaft ist

**die nachhaltige und langfristige Evaluierung,
Sicherstellung, Bevorratung und Einkauf von
Liegenschaften,**

**welche die Entwicklung der Gemeinde/der Region
unterstützen und**

**für die gewerbliche, touristische Entwicklung und für
Wohnbauzwecke sowie für strategisch relevante
Entwicklungen der Gemeinde als sinnvoll erachtet
werden.“**

Grundmodell PSG Basisdaten



Beteiligungsverhältnisse sind frei wählbar. Partner sind die Gemeinde und die lokale Bank.

ISK ist nur mit 1 Geschäftsanteil beteiligt und bringt Know-how und Geschäftsführungsexpertise ein.

Dieser Geschäftsanteil mit € 100,- hat keinen Entscheidungseinfluss und wird bei der Darstellung der gesamthaften Geschäftsanteile auch bewusst vernachlässigt.

Die PSG arbeitet unternehmerisch, ist aber nicht gewinnorientiert.

Grundmodell PSG Basisdaten (2)

- Grundlage zur Gründung einer PSG ist immer ein **vorgelagerter Gemeinde- oder Regionalentwicklungsprozess** und ein daraus resultierendes **Entwicklungskonzept**.
- Das Entwicklungskonzept ist der Leitrahmen für die Arbeit der PSG und auch in den Satzungen verankert. Die PSG agiert so zum Nutzen der Kommune oder Region.
- Damit sind auch die Ziele der PSG klar abgegrenzt und definiert. Es gibt keine unnötigen Diskussionen.
- Die Satzungen sind so ausgelegt, dass sämtliche Entscheidungen zwischen Gemeinde und Bank konsensual getroffen werden.

Was macht die PSG

Laufende Evaluation der räumlichen Entwicklung und der Flächennotwendigkeiten und Potentiale.

Sicherstellung, Bevorratung und Einkauf von Liegenschaften und strategisch relevanten Objekten.

Flächenentwicklung und Erschließung.

Weitergabe der Flächen entsprechend deren Nutzungszielen wie

- Gewerbeflächen
- Flächen für touristische Entwicklungen
- Wohnflächen
- strategische Ziele wie Ortskernentwicklung, etc.

Verkauf von Liegenschaften.

Verwertung der Liegenschaften über Dritte.

Beteiligung an Verwertung und Entwicklung.

Bewerbung der Projekte und Öffentlichkeitsarbeit.

Standortentwicklungsprojekte anregen, entwickeln und aktive Mitarbeit bei der Umsetzung.

Nutzen der PSG

- Die Ziele des Entwicklungs- und Masterplans werden umgesetzt.
- Spezielles Know-how und Kräfte werden gebündelt (Standortentwicklung, Moderation, Vermarktung, Rechtspersönlichkeit und Gebarungskontrolle) und die Kosten aufgeteilt.
- Neue Finanzierungsmöglichkeiten werden erschlossen und private Kapitalgeber aktiviert.
- Liegenschaftsreserven werden geschaffen und sinnvoll eingesetzt.
- Investitionen nicht in den Konsum sondern in Werte.



Nutzen für die Gemeinde

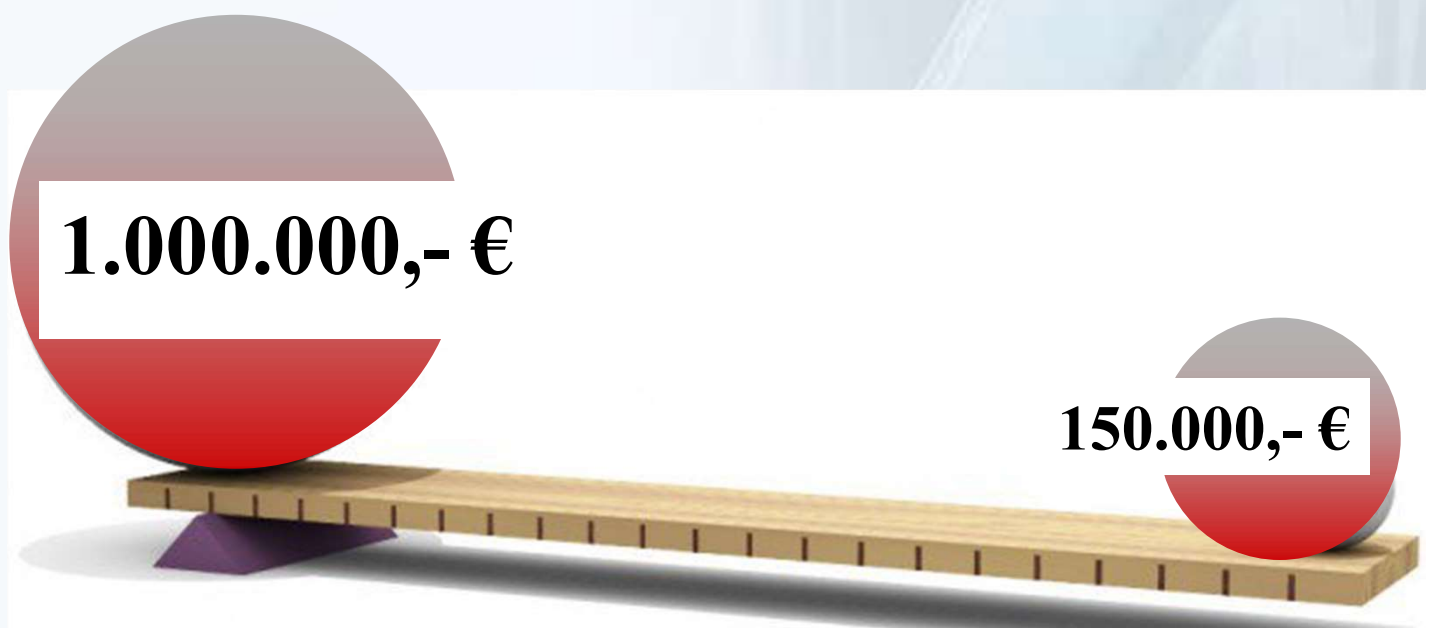
- Gemeinde hat ein wirkungsvolles Instrumentarium für eine aktive Flächenpolitik.
- Wesentliche Entlastung des Gemeindehaushaltes – Beteiligung und Risikoübernahme durch Partner.
- Private Kapitalbeteiligung in Höhe von 40 %.
In gleichem Maße Risikoübernahme durch Dritte.
- Entlastung des Gemeindehaushaltes trotz aktiver Flächenpolitik.
- Erleichtert Investitionen in Grund und Boden, die für eine nachhaltige Standortentwicklung notwendig sind.
- Liegenschaften | Immobilien sind der „Rohstoff“ jeglicher Standortentwicklung.
- Stellt ein wirkungsvolles Instrumentarium für ein aktives und nachhaltiges Flächenmanagement dar „Manövriermasse“.

Nutzen für die Gemeinde

- Wesentliche Entlastung des Gemeindehaushaltes – Beteiligung und Risikoübernahme durch Partner.
- **Weitgehend Maastricht- neutrale Finanzierung**

Hebel 150.000,- zu 1.000.000,-

- Bei einer Finanzierung von 1 Mio. werden in der Gemeinde nur 150.000,- € Maastricht-wirksam, nämlich 60 % des notwendigen Eigenkapitals in der Höhe von 250.000,- €



Nutzen für die Gemeinde

- Effiziente und zeitnahe Entscheidungen und Maßnahmen sind durch eine vorbereitete Organisation sichergestellt.
- Nachhaltiger Entwicklungsschub für die Gemeinde durch strategische Ausrichtung der Standortentwicklung.
- Konsensuale Entscheidungsstruktur aller Beteiligten.
- Entscheidungen werden vor Ort getroffen.
- Autonomie der Gemeinde bleibt erhalten - sie kann weiterhin auch allein agieren.



Nutzen für die Gemeinde

Begleitung, Umsetzung und Beistellung von Know-how, Fachwissen und Netzwerken vor Ort

Professionelle Begleitung, Beistellung von Know-how und Netzwerken durch die beteiligten Partner.

Professionelle Begleitung und Know-how durch ISK.

Betriebswirtschaftlicher Input durch Bankpartner;
Wirtschaftlichkeit der Unternehmensführung.

Erhöht die wirtschaftliche Sicherheit durch
Beteiligung Bank und ISK.

Stellt professionelle Methoden der Standort-
entwicklung zur Verfügung.

Laufender Input zur Entwicklung.

Damit wird eine gezielte und planmäßige Standort-
und Wirtschaftsentwicklung unter fachlicher
Begleitung möglich.

Nicht mehr Zufall sondern planmäßige Entwicklung.

**Während ein privater Investor ausschließlich
seinen Gewinn maximiert, kann die PSG eine
optimale Lösung im Sinne der Gemeinde oder
Region realisieren ...!**

Was bringt es der Bank ?

- Kompetente Mit.gestaltung im Marktgebiet als „richtiger Partner“ nicht nur Sponsor.
- Partner und Mitgestaltung bei kommunalen Projekten.
- Direkter Kontakt mit Entscheidungsträgern und Projektbetreibern. Wie sitzen in der ersten Reihe
- Vermittlung von Betriebsflächen und aktives Immobilienmanagement (Gründerpotential), Wohnbauflächen, Tourismusflächen, sonstigen relevanten Flächen.
- Imagegewinn durch direkte, sichtbare Beteiligung.
- **Direktes und indirektes Bankgeschäft.**
Zusätzliche Ertragsmöglichkeiten



Lebens- und Wirtschaftsraum

Mit.Einander gestalten

Organisation und Abwicklung

Gemeinde übernimmt Vorsitz im Vorstand.

Entscheidungen werden laut Satzungen konsensual gefällt.

Dies bedingt eine auf Langfristigkeit und Nachhaltigkeit angelegte partnerschaftliche Zusammenarbeit.

Vorstand

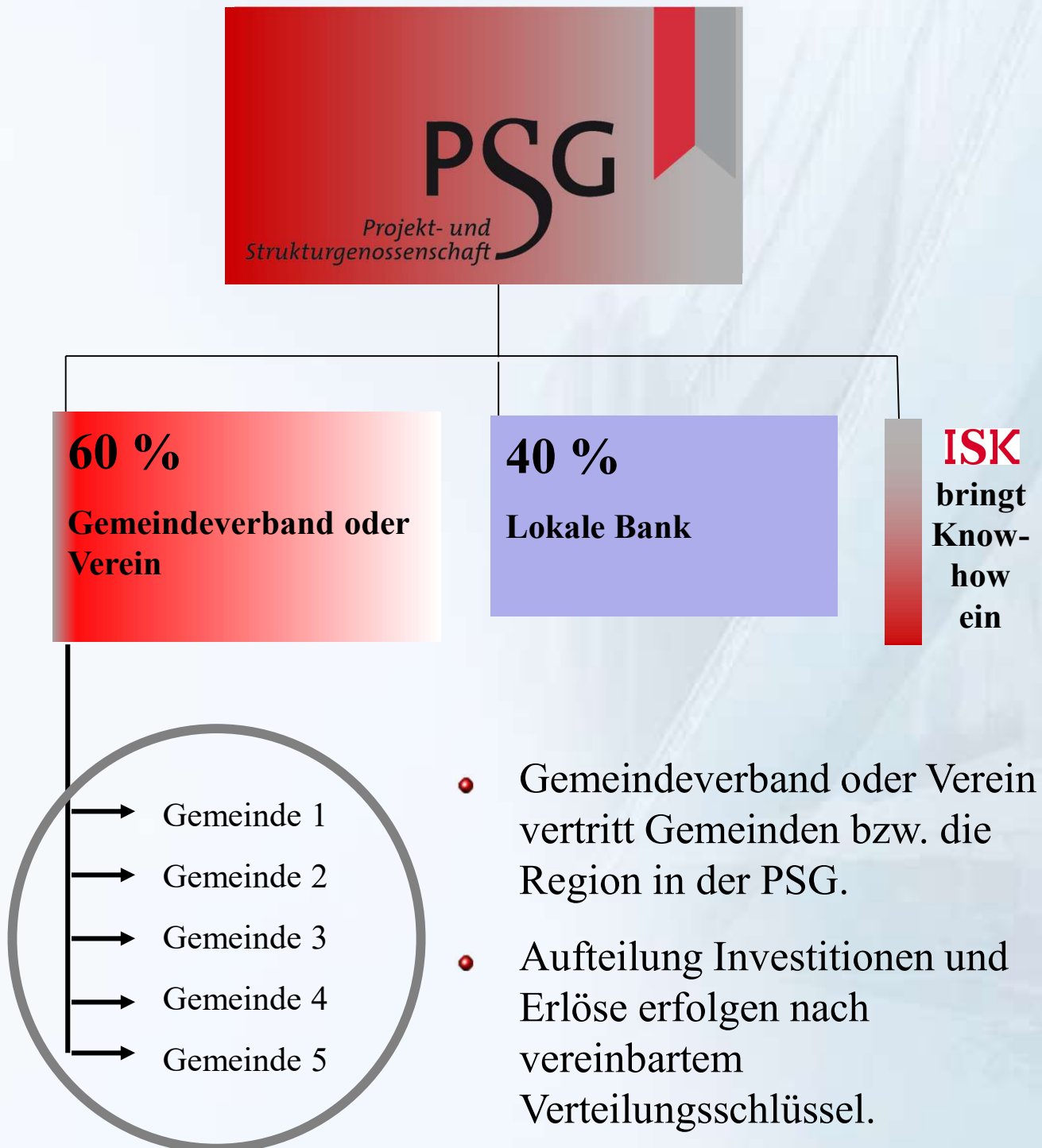
Gemeinde stellt Obmann 60 %

Mitglied lokale Bank 40 %

Mitglied ISK verfügt nur über 1 Geschäftsanteil
und bringt Know-how und Expertise ein.

Ersatzmitglieder
Experten
nach Bedarf

Regionales Modell



Strategie und Handlungsanleitung

- **Grundlage der Zusammenarbeit mit Raiffeisen und dem ISK ist immer ein entsprechendes Gemeinde- oder Regionalentwicklungskonzept.**
- Dies ist auch ausdrücklich unter § 2 der Satzungen festgehalten. Dieses Konzept dient, wenn in umfassender Form erarbeitet, als Masterplan für die gesamte Entwicklung der Gemeinde oder einer Region, hat einen entsprechenden Detaillierungsgrad und ist vor diesem Hintergrund auch die grundlegende Strategie- und Handlungsanleitung für die PSG.
- Soweit seitens einer Gemeinde | Region kein umfassendes Konzept vorliegt ist eines zu erarbeiten.
- Sofern auf vorhandene Vorarbeiten und Konzepte zurückgegriffen werden kann (z. B. Leitbilder) werden diese genutzt und der notwendige Zusatzaufwand wird individuell festgelegt.



Gründung und Finanzierung

- Satzungen der Genossenschaft werden erstellt und verabschiedet (Gemeinde, Bank, ISK).
- Zur Gründung einer PSG empfiehlt sich eine seriöse Basisfinanzierung von etwa 70.000 € bis 100.000 €, welche von den Genossenschaftsmitgliedern entsprechend ihrer Beteiligung aufgebracht wird.
- Mit dem Zeitpunkt eines entsprechenden Investments empfiehlt sich dann auch eine adäquate Aufstockung des Eigenkapitals.
- Das sind etwa 25 % des Investments. Der Rest wird über Fremdkapital finanziert. Selbstverständlich können seitens der Gemeinde auch Sachwerte (Liegenschaften) in die PSG eingebracht werden.
- Kosten für das gesamte Produktpaket und Begleitung ISK pro Jahr belaufen sich je nach Vereinbarung: Fixum 2.500 € (exkl. MwSt.) pro Jahr und alle weiteren Leistungen des ISK nach Aufwand sowie ein Erfolgsfee von 2 % bei erfolgreicher Verwertung.

Zusätzliche Ertragsmöglichkeiten für Raiffeisen Vorarlberg

Beispiele

Praxisbeispiel Sulzberg

Gemeindeentwicklungsprozess

Start Dez. 2006

Bestandsaufnahme

Ziele werden formuliert

Bürgerbeteiligung mit 5 Workshops,
Bürgerbeteiligungsveranstaltungen, 10
Lenkungsausschuss-Sitzungen und laufende
Information an Bürger und Bürgerinnen



Ergebnis Nov. 2008

Umsetzungs- und Maßnahmenplan mit
8 Handlungsfeldern



5.2 Handlungsfeld 2 Flächen- und Ansiedlungsmanagement	Wer?	Bis Wann
1. Gründung Projekt- und Strukturentwicklungsgenossenschaft Sulzberg PSG - Ausgestaltung als Genossenschaft, - Sicherstellung der notwendigen Professionalität für Flächen-und Ansiedlungsmanagement, Marketing und Projektentwicklung sowie lfd. Baulandsicherstellung - sowie der Finanzierungsressourcen	Gemeinde Raiffeisen ISK	erledigt März 2008
2. Entwicklung Gewerbegebiet - Standort, Widmungsfähigkeit BBII für eine erste Fläche von 20.000 m² ist geklärt - Kauf durch PSG, Beschluss April 08 - Ausarbeitung Erschließungskonzept - Ausarbeitung Baurichtlinien zur Verabschiedung an die Gremien und parallel dazu - Ausarbeitung Gewerbepark-Entwicklungskonzept und Vermarktungsrahmen - Verabschiedung Entwicklungskonzept und Präsentation an die Bevölkerung - Start Öffentlichkeitsarbeit und gezielte Vermarktung, Kontakt und Anlaufstelle ist das Gemeindeamt / Bürgermeister mit fachlicher Unterstützung der PSG - Laufende Entwicklung und Baulandsicherung im Sinne des Gemeinde- und Wirtschaftsentwicklungskonzeptes Sulzberg in Abstimmung mit den Gremien der Gemeinde	Gemeinde PSG PSG PSG und Gemeinde PSG PSG und Gemeinde PSG und Gemeinde Gemeinde und PSG	erledigt 2.Q 08 2.Q 08 2.Q 08 2.HJ 08 2.HJ 2.HJ 08 laufend
3. Maßnahmen Wohnbau - Kontaktaufnahme mit privaten Bauträgern und gemeinnützigen Wohnbauträgern (Vogewosi, Alpenländische)	Bgm.	2.Q 08

Praxisbeispiel Sulzberg (2)

- **Gründung einer PSG Projekt- und Strukturentwicklungsgenossenschaft**
gemeinsam mit der RLB Vorarlberg und der Raiba Weissachtal
- **Flächen- und Ansiedelungsmanagement**
Der Ankauf für Flächen für die „Werkzone Sulzberg“ - so lautet das Ergebnis des Namensfindungsprozesses und für jene bei der alten Brauerei - ist abgeschlossen. Es werden Verkaufsunterlagen erstellt und Erschließungsmaßnahmen eingeleitet.
- **Bauflächen und Wohnraum**
Für drei Standorte werden umsetzungsfertige Wohnbauprojekte entwickelt. Für das „Dorfhus Sulzberg“ wird durch die PSG eine Ausschreibung an Projektträger erarbeitet.
- **Dorfhus Sulzberg 2011-2014**
Das Projekt "Dorfhus" wird im Kooperation mit einem Bauträger umgesetzt. 20 Wohnungen sowie Räumlichkeiten für Praxen, Geschäfte und Dienstleister entstehen.



Praxisbeispiel Sulzberg (4)

Sulzberg
dorfhus

Mitten im Dorf und in der Natur



Das Projekt "Dorfhus" wird in Kooperation mit einem Bauträger umgesetzt. 20 Wohnungen sowie Räumlichkeiten für Praxen, Geschäfte und Dienstleister entstehen



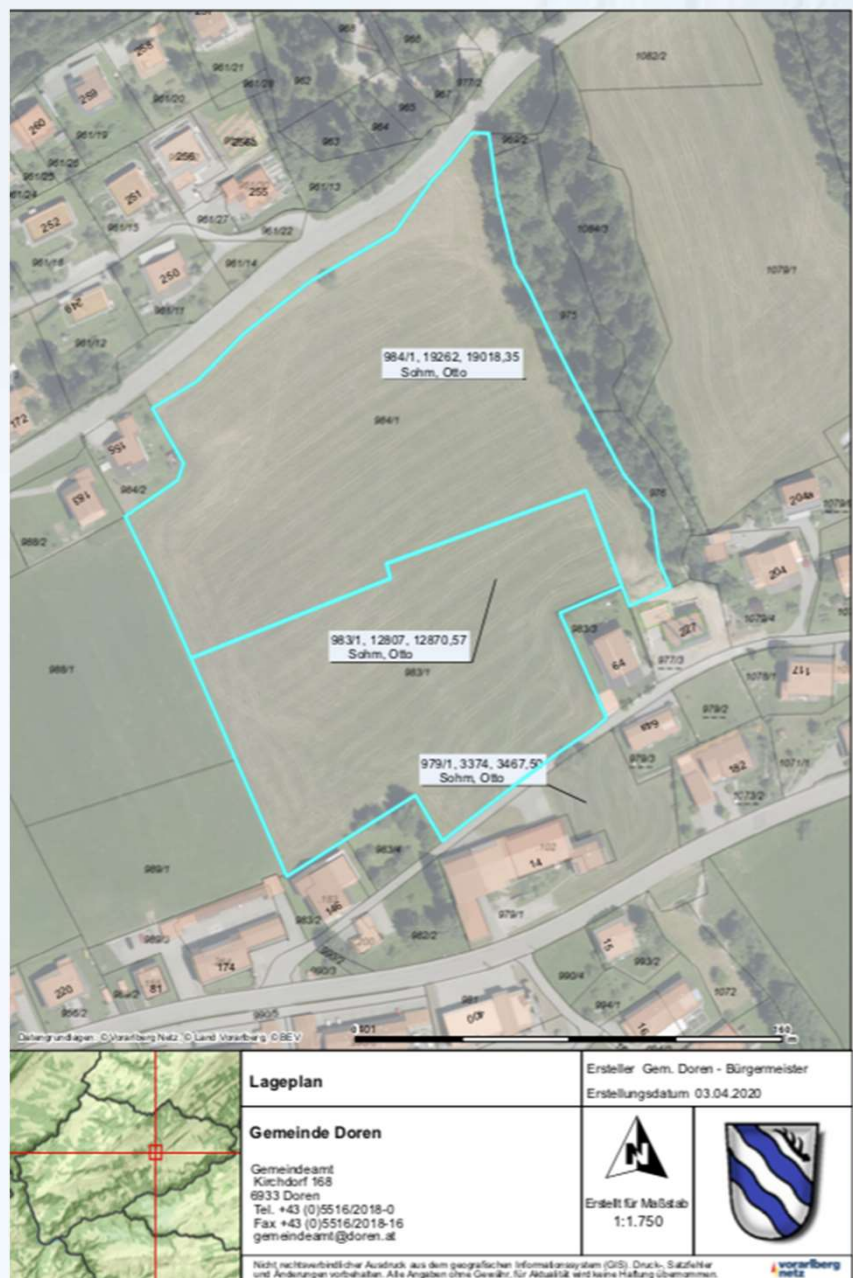
Ertragschancen

- **PSG ist inzwischen größter Kunde der Raiffeisenbank Weissachtal aus direkten und indirekten Geschäften**
- **Dorfhus € 7 Mio | 20 Wohnungen plus 5 Mio Kreditgeschäft mit Privatkunden** 20 x 300.000 | 6 Mio
- **80 Wohnungen wurden insgesamt gebaut** 80 x 300.000 bis 400.000
Potential insgesamt von 24 -30 Mio – davon 50 %
- **Betriebsgebiet 20.000 m2 plus erste Ansiedelungen**
- **Durchschnittliches Obligo aus PSG**

€ 6 – 8 Mio über die letzten 11 Jahre

PSG Doren

• PSG kauft 32 000 m² Wohnfläche



PSG Doren

- **PSG kauft 32.000 m² Wohnfläche – Kredit 80 %
2 Mio**
- **Häuser | Wohnungen ca 100-120 Einheiten** 400.000 p. Einheit
- **Finanzierungspotential von
40 bis 50 Mio | davon 50 % Raiba**
- **Plus Vermittlungsprovision im Immobiliengeschäft
von Raiffeisen**

• Zentrumsentwicklung und Wohnbau



PSG Hohenweiler

- **Zentrumsentwicklung und Wohnbau**
- **Es entstehen neben den öffentlichen Bauten im Zentrum**
- **60 neue Wohnungen** 300.000 – 400.000 p. Einheit
- **Gesamtinvestment von ca. € 21 Mio**
- **Davon 50 % für Raiffeisen
€ 10,5 Mio**
- **Plus Immobilienprovision bei Vermittlung für
Raiffeisen**

PSG Hard am Bodensee

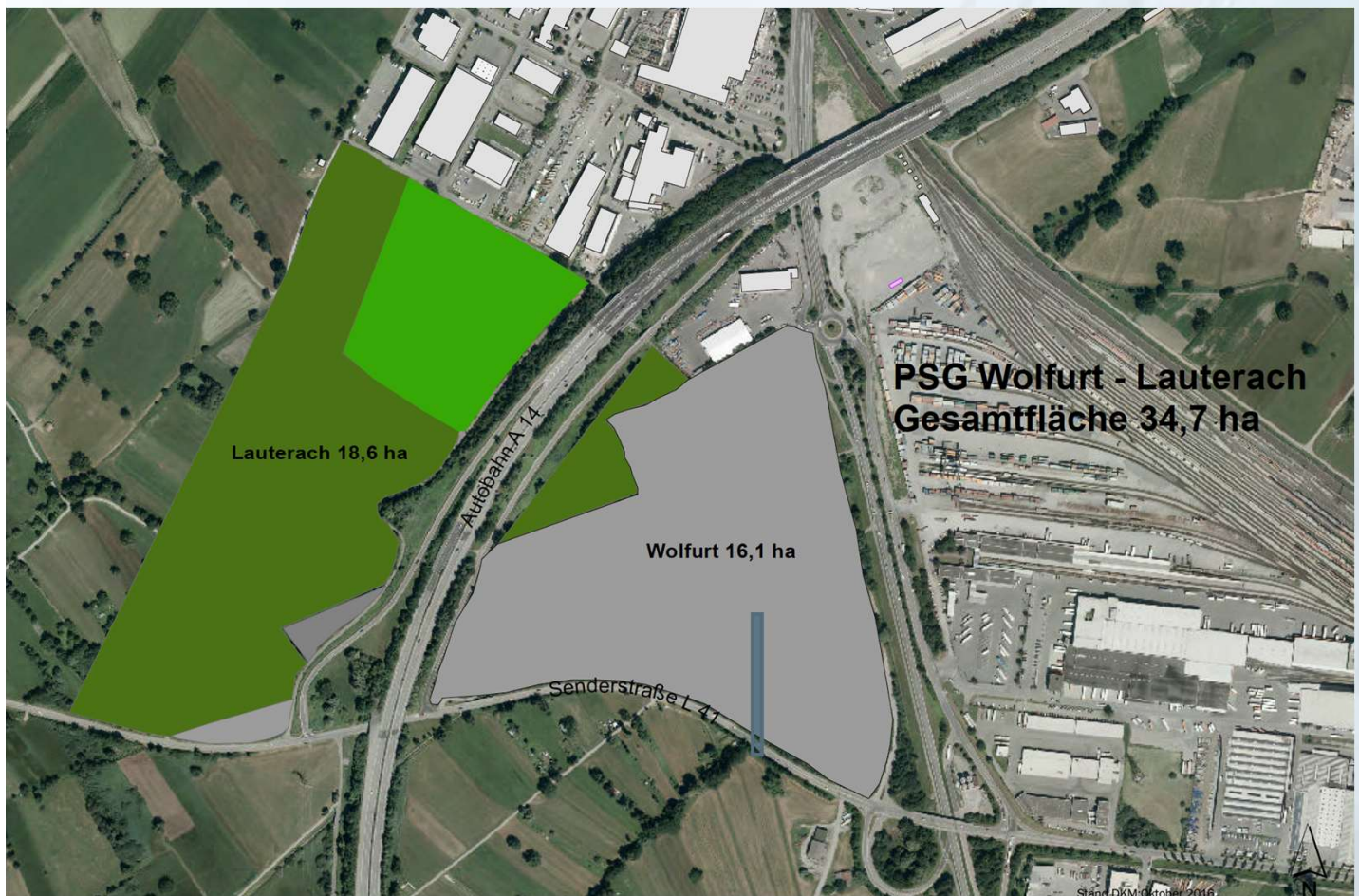
- **Hotel 100 Betten plus Wohnung**
Stadtplanerische Ziele erfüllt auf PSG Grundstück



- **Projektvolumen 12 Mio 1. Phase**
Abwicklung über Raiba Bodensee-Leiblachtal

PSG Wofurt -Lauterach

- **Entwicklung und Kauf Betriebsgebiet mit 35 ha über PSG mit 2 Gemeinden und zwei Raiffeisenbanken**



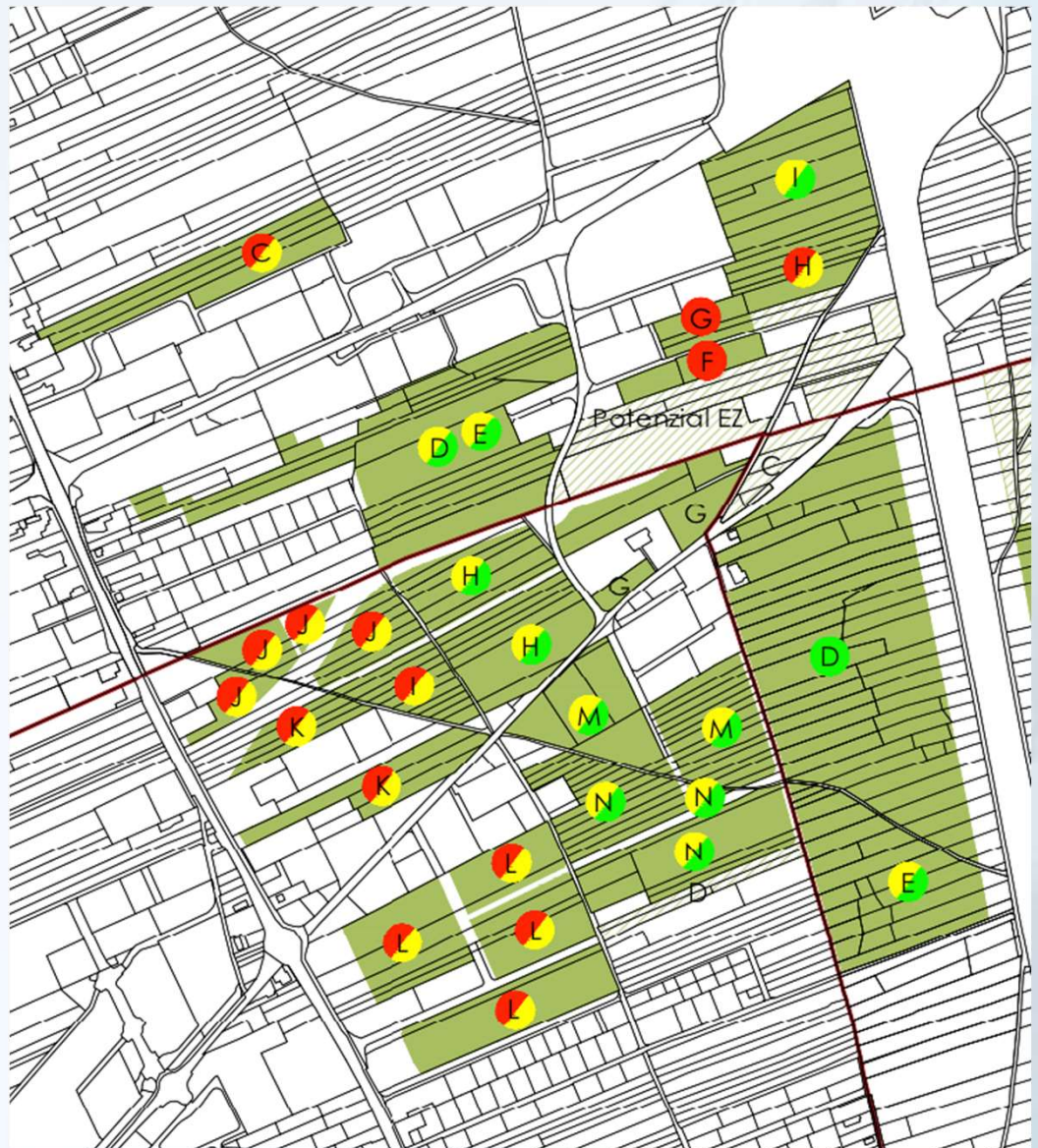
PSG Wofurt -Lauterach

- Gesamtinvestition über 10 bis 15 Jahre,
kontinuierlicher Ankauf
- 350.000 m² / € 400,-
- **Potential € 140 Mio**



PSG Wista Süd Leibnitz Gralla Wagna

- Betriebsgebietsentwicklung und Sicherung | 172 ha



PSG Wista Süd Leibnitz Gralla Wagna

Betriebsgebietsentwicklung und Sicherung | 172 ha



PSG Wista Süd Leibnitz Gralla Wagna

- **Betriebsgebietsentwicklung und Sicherung**
- **172 ha | 1.720.000 m² | € 120 p. m²**
- **Potential € 206 Mio**

Stand in Vorarlberg, Tirol und Steiermark

PSGs gegründet

- Sulzberg
- Langenegg
- Doren
- Hard am Bodensee
- Hohenweiler
- Schruns
- Wolfurt-Lauterach (interkommunal)
- Landeck-Zams (interkommunal), Tirol
- Walchsee, Tirol
- Serfaus, Tirol
- Schlins

In Planung

- Land Vorarlberg Bodenfond
- Planungsverband 36 „Lienz und Umgebung“, Tirol
- Puch bei Weiz, Steiermark
- Strass, Steiermark
- Wista Süd Leibnitz Gralla Wagna



Institut für Standort-, Regional- und Kommunalentwicklung
Dornbirn

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**

© 2020 Dr. Gerald Mathis

ISK Institut für Standort-, Regional- und Kommunalentwicklung, Dornbirn,

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung und des öffentlichen Vortrages, bleiben dem Autor vorbehalten.

Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form - durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren - ohne schriftliche Genehmigung des Autors reproduziert werden oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. Darüber hinaus gelten die Regeln der wissenschaftlichen Zitation.

Es wird darauf verwiesen, dass alle Angaben trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr erfolgen und eine Haftung des Autors oder des ISK Institut für Standort-, Regional- und Kommunalentwicklung ausgeschlossen ist.

Prof. Dipl.-Ing. Dr. techn. Gerald Mathis

Vorstand des ISK Institut für Standort-, Regional- und Kommunalentwicklung in Dornbirn. Die Raiffeisenlandesbank Vorarlberg ist zu 49 % Gesellschafter des ISK-Instituts.

Leiter des internationalen Studienganges für Standort- und Regionalmanagement an der Fachhochschule Vorarlberg.

Studium Wirtschaftsingenieurwesen an der Technischen Universität Graz, anschließend mehrere Jahre berufliche Tätigkeit in der Industrie, sowie in Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen in Bruck an der Mur, Wien, Vaduz und Zürich. Berufsbegleitendes Doktoratsstudium am Institut für Betriebswirtschaftslehre und Betriebssoziologie an der Technischen Universität Graz.

Gerald Mathis berät auf internationaler Ebene Länder, Regionen und Kommunen zu Fragen der Standort-, Wirtschafts-, Regional- und Kommunalentwicklung.

Arbeits- und Forschungsschwerpunkte sind Wirtschaftsentwicklung auf kommunaler und regionaler Ebene, insbesondere auch im ländlichen Raum, gesamthafte Kommunal- und Regionalentwicklung sowie Standortsoziologie.

Er ist Autor zahlreicher Fachartikel und des Buches „Standortsoziologie. Der Einfluss von Denk- und Werthaltungen auf die Wirtschafts- und Innovationskraft von Standorten“ (ISBN: 3-85298-129-8). Die neueste Publikation „Standort-, Gemeinde- und Regionalentwicklung“ in Zusammenarbeit mit dem Österreichischen Gemeindebund ist im September 2013 in der Manz'schen Verlags- und Universitätsbuchhandlung GmbH Wien erschienen.

Gerald Mathis ist Aufsichtsrat bei der Raiffeisenbank Bodensee-Leiblachtal sowie Vorstandsmitglied bei der Funktionärsgenossenschaft der Raiffeisenbankengruppe Vorarlberg sowie ehrenamtlicher Obmann der DJW Dornbirner Jugendwerkstätten.

Kontakt

INSTITUT FÜR
STANDORT-, REGIONAL- UND
KOMMUNALENTWICKLUNG

ISK

Dornbirn:

J. G. Ulmer-Strasse 21

A-6850 Dornbirn

Telefon +43 5572 / 372 372

E-Mail office@isk-institut.com

Graz:

Raiffeisen-Platz 11

A-8074 Raaba-Grambach

Telefon +43 316 / 80 84 81

E-Mail office@isk-sued.com

Lindau:

Langenweg 34

D-88131 Lindau am Bodensee

Telefon +49 175 / 698 41 30

E-Mail office@isk-institut.com

www.isk-institut.com