

## LOC BLOG

# Das Potential eines Standorts abrufen

**Der fehlende Wille der Eigentümer für Veränderungen, prohibitive Auflagen durch Behörden, langfristige Mietverhältnisse oder die Gefahr von Einsprachen durch Verbände: die Gründe können vielfältig sein, weshalb das volle Potential an einem Industrie- oder Gewerbestandort nicht abgerufen wird. Im Kern besteht meist eine Informations-Asymetrie zwischen den Chancen eines Standorts im Verhältnis zu den mit einer Veränderung verbundenen Risiken. Mit einem gezielten Dialog kann die Kluft zwischen den Chancen und der Unwissenheit verringert werden, damit eine Arealentwicklung Fahrt aufnimmt.**

### Viele staatliche Versuchsballone

Eine Arealentwicklung wäre eine Verbundaufgabe zwischen Eigentümern, Fachspezialisten und Behörden. Zu oft springen Behörden in die Bresche und versuchen mit staatlicher Fürsorge einen Entwicklungsprozess in die Wege zu leiten. Wer jedoch die Grundeigentümer nicht aktiviert und die Gesetzmässigkeiten des Immobilienmarktes nicht kennt, erarbeitet zwar viele Pläne und Dokumente, wird aber kaum das Umsetzungsstadium erreichen.

### Private Koordinatoren als Vorteil

Der Einsatz von privaten Koordinatoren kann sich lohnen. Diese haben keine wirtschaftlichen Interessen am spezifischen Standort, verfügen über ein Netzwerk zu Behörden und Immobilienspezialisten und haben Mediationen bereits erfolgreich durchgeführt. Solche Koordinatoren sind nach Aufwand entschädigt und führen im Auftrag einer Gemeinde, des Kantons oder der Eigentümer gezielte Pendelgespräche, um zwischen den Akteuren eines Standorts zu vermitteln, deren Positionen abzutasten, Verständigungsgespräche zu führen und sich so Kenntnis von der Sachlage zu verschaffen.

### Runder Tisch

Ist das Eis für den Dialog gebrochen, so kann ein Runder Tisch einberufen werden. Der Kreis der Eingeladenen sollte nicht zu gross sein, da sonst die Gefahr besteht, dass sich die Diskussion verzettelt, andererseits ist es von Bedeutung, dass die offiziellen Vertreter

der wichtigen Akteure und Anspruchsgruppen anwesend sind. Idealerweise setzt sich eine erste Gesprächsrunde im Kern aus Eigentümern (bei Gemeinschaften durch offiziellen Beauftragten vertreten), Gemeinde (Gemeindepräsidium (oder Bauvorstand) und Bauamt), Kanton (Raumplanung, Wirtschaftsförderung), externe Experten (Developer, Planer, Architekten, Makler) sowie weitere Fachämter.

### Zentrale Fragen klären

Idealerweise werden an einem Runden Tisch drei wichtige Themen geklärt:

- Welche Ziele sollen mit einer Arealentwicklung verfolgt werden? Welche Nutzungen möchte man realisieren?
- Welcher Perimeter soll betrachtet werden? Welche Parzellen und Gebiete sind für die Arealentwicklung relevant?
- Wie ist die Projektorganisation ausgestaltet? Welche Rollen und Aufgaben fallen an? Wer finanziert welche Arbeiten?

Oftmals wollen sich die Akteure und Parteien bei einem ersten Runden Tisch noch nicht verbindlich äussern, da sie Lösungsansätze und Entscheide in weiteren Organen (Verwaltungsrat, Geschäftsleitung, Gemeinderat, Vorgesetzte, Erbgemeinschaft etc.) diskutieren und absegnen lassen wollen. Dennoch sind nach einem Runden Tisch kurzfristige und verbindliche Deadlines zu setzen, während denen sich die Akteure zu einer Integralen Arealentwicklung verpflichten können, damit die Dynamik im Prozess hoch bleibt.

### Der LOC Ansatz „Integrale Arealentwicklung“

Der LOC-Ansatz einer „Integralen Arealentwicklung“ umfasst die Grundlagen für eine nachhaltige Arbeitszonenbewirtschaftung wie auch die Arbeitsschritte für eine erfolgreiche Arealentwicklung. Aspekten der Öffentlichkeitsarbeit und Promotionsmöglichkeiten von Standorten werden in den Ansatz integriert.



Von 2004 bis 2011 war **Remo Daguati** treibende Kraft bei der Entwicklung von Wirtschaftlichen Schwerpunktgebieten im Kanton St.Gallen. Als Pionierkanton nutzte dieser die kantonale Richtplanung, um Gebiete für die wirtschaftliche Entwicklung aufzubereiten. Als oberster nationaler Standortförderer koordinierte sein Team 2015 die bislang grösste Ansiedlung der Schweiz (Biogen, Luterbach SO). Seit 2016 ist Remo Daguati als unabhängiger Berater tätig. Er hat zwei Master Abschlüsse in Public Management (Universität St.Gallen HSG) sowie International Supply Chain Management (Eidg. Technische Hochschule ETH).