

communicators

Mit neuem Schwung und alternativem Blickwinkel

Newsletter 01/16 - 18. 03. 2016



Die Schweizerische Vereinigung für Standortmanagement, deren Geschäftsstelle seit 18 Jahren von Communicators betreut wird, hat seit der Gründung erstmals einen neuen Präsidenten. Im Interview erläutert Bernhard Ruhstaller, welche Schwerpunkte er setzen will und wo Entwicklungspotenzial für die SVSM liegt.

Das Interview führte Ina Steden.

Herr Ruhstaller, Sie präsidieren seit der Generalversammlung am 28. Mai 2015 die Schweizerische Vereinigung für Standortmanagement SVSM. Sie haben damit das Zepter von Robert Gubler übernommen, der 17 Jahre im Amt war. Welche Themenschwerpunkte sind Ihnen in Ihrer bisherigen und zukünftigen Amtszeit wichtig?

Natürlich ist mir die Aufbauleistung meines Vorgängers bewusst und ich freue mich, an eine derartige Leistung anknüpfen zu können.

Ein Schwerpunkt liegt in der Vernetzung der Standort- und Wirtschaftsförderer mit der Immobilienwelt. Wir wollen brach liegendes Potenzial bündeln und unseren Mitgliedern die Möglichkeit zum professionellen Austausch bieten.

Ausserdem soll unser Verband im Mittelland, der Zentralschweiz, ja sogar in der Westschweiz wachsen. Dies sind natürlich hohe Ziele, die nicht von heute auf morgen erreicht werden können. Dieses Wachstum möchte ich gerne unterstützen und glaube fest daran, dass wir viel erreichen können. In diesem Kontext müssen wir auch darauf achten, dass wir wichtige Nischen besetzen können, die unseren Mitgliedern Mehrwert stiften.

Welche Anliegen haben Sie kurzfristig für die Standort- und Wirtschaftsförderer?

Ich habe grundsätzlich grossen Respekt vor den Botschaftern einer Region oder eines Standorts, die sich unermüdlich für die Förderung des Standortes einsetzen.

Es ist bedauerlich zu beobachten, wie derzeit viele Gemeinden und Regionen die Budgets oder Stellen der Standort- und Wirtschaftsförderer zurückfahren.

In Phasen, in denen ein solcher Druck auf den Verantwortlichen liegt, kann teilweise beobachtet werden, dass eher Nebensächliches als Leistung deklariert wird, um auch damit die Daseinsberechtigung der Standortförderer zu alimentieren. Hier möchten wir als Verband Aufklärungsarbeit leisten und die Öffentlichkeit vermehrt über den Nutzen dieser Stellen aufklären.

Sie sind seit rund 25 Jahren in der Standort- und Immobilien-Entwicklung tätig. Ihre Spezialgebiete sind die Positionierung, Koordination und Vermarktung von grossen Entwicklungsgebieten. Welche Erfahrungen haben Sie gemacht?

Vor allem die Zusammenarbeit zwischen den Planungszuständigen und den Projektentwicklern in mittleren Städten und von grösseren Grundeigentümern habe ich miterlebt und mir hier einen Schatz an Erfahrungen aufbauen können. Natürlich ist nicht alles optimal gelaufen, aber gerade solche Erlebnisse schaffen ein fundiertes Verständnis verschiedener Abläufen im Standortmanagement.

Wie kann der Verband hier von Ihrem Wissen profitieren?

Einerseits wird beispielsweise in Städten und Gemeinden etwas einseitig die Planungshoheit in den Vordergrund gestellt, während Marktrealitäten kaum oder gar keinen relevanten Einfluss haben. Auf der anderen Seite treten Projektentwickler manchmal ungeschickt auf und haben wenig Verständnis für realpolitische Sachzwänge. Gerade in der Verbindung von Zielkonflikten und unterschiedlichen Positionen kann ich, so glaube ich, einen Beitrag leisten.

Wir möchten aber mit dem im Vorstand insgesamt sehr breit vorhandenen Know-how den Gemeinden und den Standort- und Wirtschaftsförderer zur Verfügung stehen und auch, wenn erforderlich, die Brücke zur Immobilien-Branche schlagen.

Die Standort- und Wirtschaftsförderungsstellen stehen vor grossen Herausforderungen. Die Verunsicherung der Interessenten ist insbesondere durch die Annahme der Masseneinwanderungsinitiative, die Aufhebung des Mindestkurses sowie die bevorstehende Unternehmenssteuerreform gross und führt zum Rückgang von Ansiedlungen. Wo sehen Sie Chancen?

Da das Geschäft mit Neuansiedlungen harzt, ist die Pflege der ansässigen Unternehmen und Investoren umso wichtiger. Chancen ergeben sich besonders in neuen Geschäftsfeldern, wie sie etwa das junge Freihandelsabkommen mit China mit sich bringt. Und nicht zuletzt bietet auch die verstärkte Kooperation zwischen dem Standortmanagement und der Immobilienwirtschaft sowie mit den nationalen und zwischen den regionalen Standortförderungsorganisationen Anknüpfungsmöglichkeiten und Chancen für die Standortförderung der Schweiz. Ich bin davon überzeugt, dass es mit gebündelten Kräften gelingen wird, gemeinsam wieder auf die Erfolgsspur zurückzufinden.

Zur Person

Bernhard Ruhstaller präsidiert die Schweizerische Vereinigung für Standortmanagement SVSM. Er ist Partner der acasa Immobilien-Marketing und seit rund 25 Jahren in der Standort- und Immobilienentwicklung tätig. Seine Spezialgebiete sind die Positionierung, Koordination und Vermarktung von grossen Entwicklungsgebieten.