PULS.

DIE SÜDOSTSCHWEIZ AM SONNTAG

DAS BÜNDNER WIRTSCHAFTSMAGAZIN

MIT DER WIRTSCHAFTSPROGNOSE 2007 FÜR GRAUBÜNDEN

Bild Nadja Simmen

Bündner Wirtschaft wächst 2007 um ein Prozent

Graubündner Kantonalbank | Amt für Wirtschaft und Tourismus Graubünden | DIE SÜDOSTSCHWEIZ | Hoteliervverein GRAUBÜNDEN | Bündner Gewerbeverband – Dachorganisation der gewerblichen Wirtschaft | HK Handelskammer und Arbeitgeberverband Graubünden

DER EXPORTMOTOR LÄUFT AUF HOCHTOUREN

In Graubünden profitieren 2007 in erster Linie die Branchen Holzverarbeitung und Chemie/Kunststoff vom Wirtschaftswachstum.

ES MANGELT VOR ALLEM AN IDEEN UND KAPAZITÄTEN

Potenzial ist auch in potenzialarmen Räumen Graubündens vorhanden – die Frage ist bloss, was man damit macht.

graubünden

Inhalt

8 AN POTENZIALEN FEHLT ES NICHT
Potenzial ist auch in so genannt potenzialarmen Räumen vorhanden, hingegen mangelt es manchenorts an Ideen und Kapazitäten.

11 WAS VIELE (NOCH) NICHT ZU DENKEN WAGEN
In einem Projekt über potenzialarme Räume wird auch ein «begleiteter Rückbau» zur Diskussion gestellt.

13 ZENTRUMSBILDUNG IST GRUNDVORAUSSETZUNG
Regierungsrat Hansjörg Trachsel bezeichnet die Auslegeordnung «Potenzialarme Räume» als grosse Chance für die Regionen.

14 GRÜSCH ALS MODELLFALL
Trumpf-Gründer Berthold Leibinger über Standortfaktoren, Arbeitskräfte und die Beziehungen seiner Familie zum Prättigau.

15 WIRTSCHAFTSPROGNOSEN 2007
Die Aussicht des Prognose-Instituts BAK Basel Economics zeigt für den Kanton Graubünden ein Wirtschaftswachstum von einem Prozent im kommenden Jahr.

21 ERFOLGSGESCHICHTE IN BUCHFORM
«Hightech-Produktion im Bergtal» erzählt, wie aus einem landwirtschaftlich geprägten Bergtal ein Industriestandort wurde.

20 MIT DER KELLE IN DER HAND
Der Grüscher Bruno Eschmann vertritt die Zentral- und Südostschweiz an der Schweizer Meisterschaft der Maurer.

24 MEHR ALS EIN GEHEIMTIPP
Binnen Kürze ist das Schlosshotel «Schauenstein» in Fürstenau zu einem Gourmettempel geworden.

26 FLORIERENDES GESCHÄFT MIT HONIG
Mit dem Abfüllen und dem Verkauf von erstklassigem Bienenhonig ist die Firma Apimiel in Brusio erfolgreich.

29 POTENZIAL DER ZWEITWOHNUNGEN
Das Wirtschaftsforum Graubünden regt an, nicht nur eine Zweitwohnungspolitik zu betreiben, die auf Verboten und Einschränkungen beruht.

Spengler Cup Davos

Der Top-Event mit weltweiter Ausstrahlung

PULS präsentiert Informationen aus erster Hand:

Tarcisi Caviezel, Verwaltungsratspräsident HC Davos
Der Spengler Cup als Basis für den HCD und seine Bedeutung für Graubünden

Fredi Pargätzi, OK-Präsident Spengler Cup
Der Wert des Spengler Cups für Davos

Arno Del Curto, Coach HC Davos
Der Spengler Cup aus der Sicht des Coaches

Wann: Dienstag, 12. Dezember 2006
von 18.30 bis ca. 20.00 Uhr
mit anschliessendem Apéro

Wo: Reinhold-Würth-Saal,
Würth International AG,
Aspermontstrasse 1, Chur

Anmeldung: (erforderlich) Bis 8. Dezember an:
Bündner Gewerbeverband
Poststrasse 43, Postfach
7000 Chur
oder per E-Mail an: info@kgv-gr.ch

Graubündner Kantonalbank
Amt für Wirtschaft und Tourismus Graubünden
DIE SÜDOSTSCHWEIZ
Hoteliervereinigung GRAUBÜNDEN
Bündner Gewerbeverband – Dachorganisation der gewerblichen Wirtschaft
HK Handelskammer und Arbeitgeberverband Graubünden

Daniel Michel ist Leiter Marketing bei der Graubündner Kantonalbank und schreibt hier für die PULS-Redaktionskommission.

Was ist neu am PULS?

Das inhaltlich und äusserlich erneuerte Bündner Wirtschaftsmagazin PULS zeichnet sich dadurch aus, dass künftig jede Ausgabe ein aktuelles Schwerpunktthema behandelt. Dieses Thema ist für die Bündner Wirtschaft von tragender Bedeutung. Diesmal ist es die vom Amt für Wirtschaft und Tourismus des Kantons Graubünden lancierte Studie über die potenzialarmen Räume in Graubünden. Ergänzt wird die Studie mit Zusatzberichten und -artikeln sowie einem Interview mit Regierungsrat Hansjörg Trachsel.

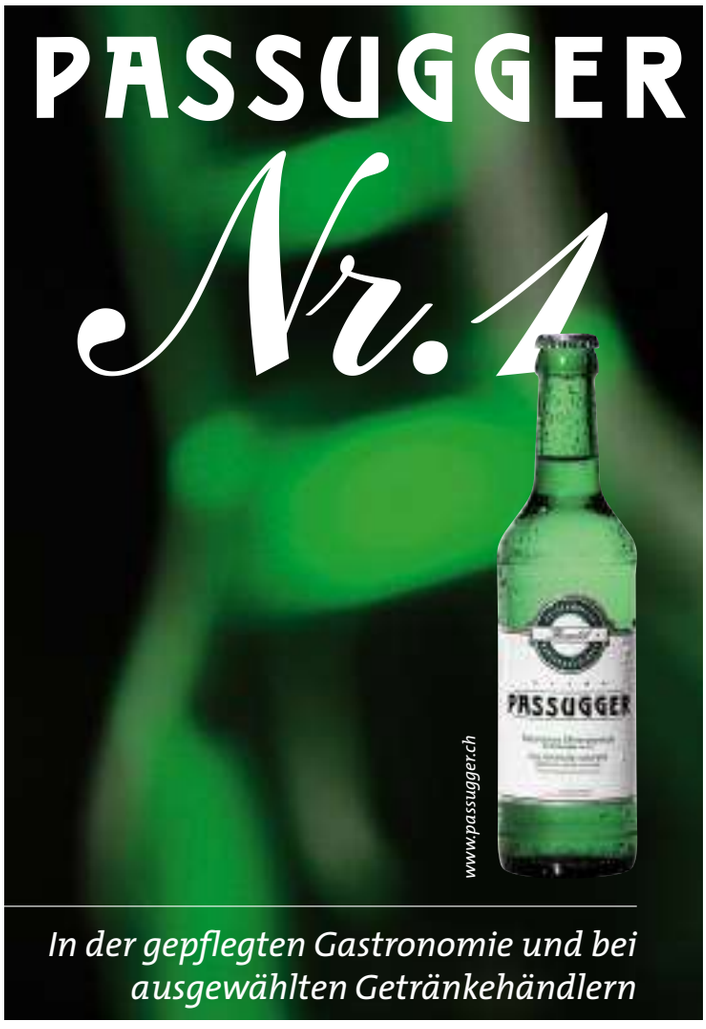
Neu sind auch verschiedene Rubriken mit Erfolgsgeschichten aus den Regionen: Der PULS-Kopf der Wirtschaft ist Trumpf-Gründer Prof. Berthold Leibinger. In der Rubrik PULS der Jugend wird der 20-jährige Grüscher Maurer Bruno Eschmann porträtiert. Die PULS-Newcomer sind Sieglinde Zottmaier und Andreas Caminada vom Schlosshotel «Schauenstein» in Fürstenau, und die PULS-Erfolgsstory widmet sich Ernesto Dotti jun., der mit seiner Firma Apimiel erfolgreich im Honiggeschäft tätig ist.

Ebenfalls neu sind eine jährliche Wirtschaftsprognose und Branchenaussichten speziell für Graubünden. Dies im Gegensatz zu den bisherigen, nur kurzfristigen, auf drei Monate ausgelegten Vorhersagen. Erstmals wird diese Prognose von BAK Basel Economics, einem führenden Prognoseinstitut der Schweiz und Herausgeber verschiedener Studien und Analysen über die Bündner Volkswirtschaft, erstellt.

PULS erscheint weiterhin als Partnerpublikation der Graubündner Kantonalbank und des Amtes für Wirtschaft und Tourismus Graubünden, des Bündner Gewerbeverbands, des Hoteliervereins Graubünden, der Handelskammer und des Arbeitgeberverbands Graubünden sowie der Südostschweiz. Völlig neu ist aber die Verteilung von PULS: Statt wie bisher auf dem Postweg, erscheint das Magazin neu als Beilage der «Südostschweiz am Sonntag» im Tabloid-Format. Auf diese Weise kann ein bedeutend grösserer Leserkreis als bisher mit der Publikation bedient werden.

Mit diesen bedeutenden Änderungen am PULS wollen wir einen klaren Mehrwert für die Bündner Wirtschaft schaffen und zugleich mehr Leserinnen und Leser als bisher erreichen.

ANZEIGE



AQUANDEER mineralbad

Ein Ort der Gesundheit, eine Insel der Entspannung, ein Paradies der Sinne.

Öffnungszeiten:
Mineralbad täglich
von 8.00-21.00 Uhr,
bis 11.00 Uhr nur für Erwachsene.
Saunaanlage täglich
von 11.00-21.00 Uhr,
Montagabend für Damen reserviert.

Tel. 081 661 18 78
mineralbad@andeer.ch
wwww.mineralbadandeer.ch

graubünden

Damit Ihre Ambitionen zu Erfolgen werden.

Mit uns als Partner können Sie ruhig grosse Ambitionen haben. Denn so einzigartig wie Ihre Ambitionen sind, so massgeschneidert und wirkungsvoll ist unsere Unterstützung. Wir können Ihr Unternehmen während seines gesamten Lebenszyklus begleiten. Denn wie Menschen oder Produkte durchläuft auch Ihr Unternehmen verschiedene Lebensphasen. Und in jedem Zyklus stehen für Sie andere Entscheidungen an. Wissen Sie, in welcher Lebensphase sich Ihr Unternehmen befindet?

KMU AMBITION

PRICEWATERHOUSECOOPERS

PricewaterhouseCoopers AG, Andreas Brunold, Gartenstrasse 3, 7001 Chur, Tel. 058 792 66 00, Fax 058 792 66 10, www.pwc.ch/kmu

© 2005 PricewaterhouseCoopers AG/SA. PricewaterhouseCoopers refers to the Swiss firm of PricewaterhouseCoopers AG/SA and the other member firms of PricewaterhouseCoopers International Limited, each of which is a separate and independent legal entity.

Riedi · Ruffner · Theus AG

Treuhand- und Revisionsgesellschaft

CH-7002 Chur • Poststrasse 22 • Tel. 081 258 46 46 • Fax 081 258 46 47
E-Mail: info@rrt.ch

Treuhand | Unternehmensberatung | Revision/Wirtschaftsprüfung
Steuer- und Rechtsberatung | Liegenschaftenverwaltung

R·R·T

Mitglied der Treuhandkammer

Alois Vinzens ist der Vorsitzende der Geschäftsleitung der Graubündner Kantonalbank.

Aufbruchstimmung in Graubünden

Es ist unüberhörbar. Die positiven Wirtschaftsnachrichten haben auch Graubünden erreicht. Und tatsächlich, die wirtschaftliche Entwicklung im Kanton verläuft derzeit so dynamisch wie seit langem nicht mehr. Auch für das kommende Jahr verbreiten die Prognosen Optimismus. Freuen wir uns darüber und nutzen wir die Chance.

Das positive Umfeld verleiht Flügel. Aufbruchstimmung und der Wille zur Veränderung sind denn auch weitherum spürbar. Aber aufgepasst! Mit dem wirtschaftlichen Aufschwung wächst da und dort verständlicherweise auch die Hoffnung, dass die Probleme – besonders die strukturellen – sich nun weitgehend von selber lösen. Hoffnung allein kann aber kein Ersatz für eine nachhaltige strategische Ausrichtung und die damit verbundene konsequente Umsetzung konkreter Massnahmen sein. Diese sind zwingend, wenn man auf Dauer den Weg aus der Sackgasse schaffen will, der durch schlechte Standortqualität, Arbeitsplatzverlagerungen, Abwanderung, tiefe Geburtenraten, Überalterung und eine teilweise überdimensionierte öffentliche Infrastruktur – um nur einige Aspekte zu nennen – entstanden ist. Der wirtschaftliche Aufschwung bringt nicht die Antwort auf die vielen Fragen, die damit zusammenhängen. Er erweitert aber den notwendigen Handlungsspielraum. Entsprechende Ansätze werden im «Wirtschaftsleitbild Graubünden» und im Positionspapier des AWT «Potenzialarme Räume in Graubünden» thematisiert.

Unternehmerisches Denken und Handeln und die Fähigkeit, Massnahmen konsequent umzusetzen, sind – vor allem in potenzialarmen Regionen – dringend notwendig. Nur dann ist eine Trendumkehr oder zumindest eine Konsolidierung möglich. Der erste Schritt aus dem Dilemma ist das Bekenntnis zur konsequenten Fokussierung auf die regionenspezifischen Potenziale. Klar ist, dass es dafür keine allgemeingültigen Rezepte gibt und dass vermehrt über den eigenen Gartenzaun hinaus zusammengearbeitet werden muss. Entsprechende Ansätze werden derzeit heftig diskutiert, insbesondere im Tourismus, wo das Umdenken und die Veränderungen spürbar sind. Dieser gemeinsame Wille, Veränderungen herbeizuführen – selbst wenn sie schmerzhaft sind –, wird letztlich der Schlüssel zum Erfolg sein.

IMPRESSUM

PULS Nummer 25, November 2006
Adresse: Graubündner Kantonalbank, Marketing, Postfach, 7002 Chur (E-Mail: marketing@gkb.ch)
PULS erscheint zweimal jährlich in Zusammenarbeit von
Graubündner Kantonalbank (Daniel Michel, David Gartmann, Manuela Calörtscher),
Amt für Wirtschaft und Tourismus Graubünden (Eugen Arpagaus, Marco Maissen),
Bündner Gewerbeverband (Jürg Michel),
Hotelierverein Graubünden (Jürg Domenig),
Handelskammer und Arbeitgeberverband Graubünden (Marco Ettisberger),
Südostschweiz (Hans Bärtsch, Norbert Waser)
Herausgeber: Südostschweiz Presse AG, Chur, in Zusammenarbeit mit PULS-Partnern
Redaktionelle Mitarbeit: Denise Alig, Barbara Wülser
Bilder: Peter de Jong, Nadja Simmen, Norbert Waser
Grafik: Beilagenredaktion «Die Südostschweiz»; Séverine Murk-Lendi, Rico Kehl
Inserate: Südostschweiz Publicitas AG
Eine Beilage zur «Südostschweiz am Sonntag» vom 26. November 2006

INNOZET

innovation
and start-up

Erfolg kommt nicht – Erfolg macht man.

Ihr Erfolg interessiert uns.

Im INNOZET Grüsch finden junge Unternehmen im industriellen Bereich ein ideales Umfeld, um ihre Ideen umzusetzen. Ein internationales Netzwerk von erfahrenen Betrieben ermöglicht Wissens- und Erfahrungsaustausch. Die Unternehmensgründer profitieren von einer aktiven Betreuung, modernsten Infrastrukturen, günstigen Mietkonditionen und vielem mehr ...

Wollen Sie mehr erfahren?
Nehmen Sie Kontakt mit uns auf.

INNOZET - Innovationszentrum TRUMPF
>Initial, Bündner Stiftung zur Förderung von Jungunternehmen<
Usserfeld, CH-7214 Grüsch • Fon +41 (0)81 330 34 00 • Fax +41 (0)81 330 34 02
E-Mail info@innozet.ch • www.innozet.ch

Z.B.

Die Tages- und Internatsschule in der Region mit dem persönlichen Ambiente. Mit dem Gymnasium mit sportlicher oder musisch-kreativer Spezialförderung. Mit der Fachmittelschule als Vorbereitung für erzieherische, pflegerische, soziale und künstlerische Berufsbereiche. Mit dem Internat, neu auch mit Wohngruppen in selbständig geführten Wohnungen.

Evangelische Mittelschule Schiers
7220 Schiers, Telefon 081 308 04 04, Fax 081 328 24 06
admin@ems-schiers.ch, www.ems-schiers.ch

Der theoretischen Grundlage folgt die praktische Vertiefung

Wer und was steckt hinter dem Ausdruck «potenzialarme Räume»? Das vorliegende PULS-Magazin gibt die Antworten darauf. Nachfolgend eine Einführung des Amtes für Wirtschaft und Tourismus Graubünden ins Thema.

Von Eugen Arpagaus, Amt für Wirtschaft und Tourismus

Periphere, schlecht erreichbare Gebiete oder potenzialarme Räume, das sind Begriffe, die rund um die Diskussion zur Neuen Regionalpolitik immer wieder auftauchen. Potenzialarme Räume befinden sich in einer Abwärtsspirale, die mehrere Ursachen hat. Stichworte hierfür sind Strukturwandel in der Landwirtschaft, aber auch in der übrigen Wirtschaft, Wertewandel hin zu urbanen Bedürfnissen, geringere Kinderzahlen und Abwanderung. Äusseres Zeichen dieser Abwärtsspirale sind zum Beispiel nicht mehr genutzte Schulhäuser oder die Schliessung von Restaurants und Läden.

Es wird davon ausgegangen, dass die Neue Regionalpolitik, d.h. die Förderung von Innovation und Wettbewerbsfähigkeit, in potenzialarmen Räumen nur begrenzt wirksam sein dürfte. Was für Alternativen sich bieten, ist jedoch unklar.

Eine grosse Herausforderung

Der Kanton Graubünden versteht die Thematik der potenzialarmen Räume als Herausforderung und arbeitet mit dem Kanton Uri zusammen. Mit der Neugestaltung der Aufgabenteilung und des Neuen Finanzausgleichs (NFA) ist der Kanton ohnehin gefordert, sich stärker um seine Regionen zu kümmern. Ausserdem befasst sich im Kanton Graubünden bereits eine Vielzahl von laufenden Projekten direkt oder indirekt mit potenzialarmen Räumen.

Als Beispiele seien hier die Neuausrichtung des kantonalen Finanzausgleichs sowie Sparmassnahme 206 zur Sanierung des Kantonshaushaltes genannt. Diese Massnahme fordert, das Ziel der dezentralen Besiedlung neu zu definieren. Die knappen öffentlichen Mittel gebieten, dass die regionale Entwicklung mit den anderen Tätigkeitsfeldern des Kantons koordiniert und öffentliche Investitionen nach volkswirtschaftlichem Nutzen priorisiert werden.

Es geht also um die Klärung von Begriffen, um die Zusammenarbeit verschiedener Politikbereiche und um eine kantonale Strategie zum Umgang mit potenzialarmen Räumen. Oder als Fragen ausgedrückt: Was sind potenzialarme Räume? Wo liegen sie? Wie ist mit ihnen umzugehen?

Praktische Vertiefung folgt

Zur Beantwortung dieser drei Fragen hat das Amt für Wirtschaft und Tourismus des Kantons Graubünden anfangs 2005 einen Prozess angestossen, der immer noch im Gange ist. Im Rahmen dieses Prozesses wurden die Themen eng mit einer Arbeitsgruppe ausgeleuchtet, der Vertreterinnen und Vertreter sowohl der kantonalen als auch der Bundesverwaltung angehören. Beteiligt waren bisher auch zehn Bündner Regionen, mit denen Zwischenergebnisse diskutiert wurden. Innerhalb der Arbeitsgruppe konnten bisher gemeinsame und nachvollziehbare Antworten entwickelt werden zur Frage, wo potenzialarme Räume liegen. Diese liegen in Form eines Zwischenberichtes vor. Die Frage nach dem Umgang mit potenzialarmen Räumen ist bisher aber erst theoretisch bearbeitet worden. Die praktische Vertiefung an Hand konkreter Beispiele ist zurzeit im Gang.

Das ist die Projektorganisation

Auftraggeber:
- Amt für Wirtschaft und Tourismus Graubünden (AWT; www.awt.gr.ch).
- Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco; www.seco.admin.ch).

Projektleitung (Aufgabe: Bereitstellung von Entscheidungsgrundlagen zur Beantwortung der Ausgangsfragestellungen):
- Amt für Wirtschaft und Tourismus Graubünden (AWT; www.awt.gr.ch).
- BHP – Brugger und Partner AG (www.bruggerconsulting.ch): Prozesssteuerung.
- Flury&Giuliani GmbH (www.flury-giuliani.ch): inhaltliche Begleitung.

Begleitende Arbeitsgruppe (Aufgabe: Diskussion und Ergänzung der von der Projektleitung erarbeiteten Entscheidungsgrundlagen):
- Beteiligte Amtsstellen des Bundes: Amt für Raumentwicklung, Bundesamt für Landwirtschaft, Bundesamt für Umwelt, Seco).
- Beteiligte Amtsstellen im Kanton Graubünden: Amt für Energie, Amt für Landwirtschaft, Strukturverbesserungen und Vermessung, Amt für Natur und Umwelt, Amt für Raumentwicklung, Amt für Wald, Amt für Wirtschaft und Tourismus, Fachstelle öffentlicher Verkehr, Finanz- und Militärdepartement, Gemeindeinspektorat, Landwirtschaftliches Bildungs- und Beratungszentrum, Tiefbauamt.

Zehn ausgewählte Regionen im Kanton Graubünden (Aufgabe: Diskussion der von der Projektleitung entwickelten Inhalte, der spezifischen regionalen Problemlagen und Handlungsmöglichkeiten).

An Potenzialen fehlt es weniger als an Ideen und Kapazitäten

Potenzial ist auch in so genannt potenzialarmen Räumen vorhanden. Die Frage ist nur, was man daraus macht. Das kantonale Amt für Wirtschaft und Tourismus hat vergangenes Jahr ein Projekt gestartet, mit dem – zusammen mit weiteren kantonalen Amtsstellen – nach Lösungen für den Kanton Graubünden gesucht wird.

Von Hans Bärtsch

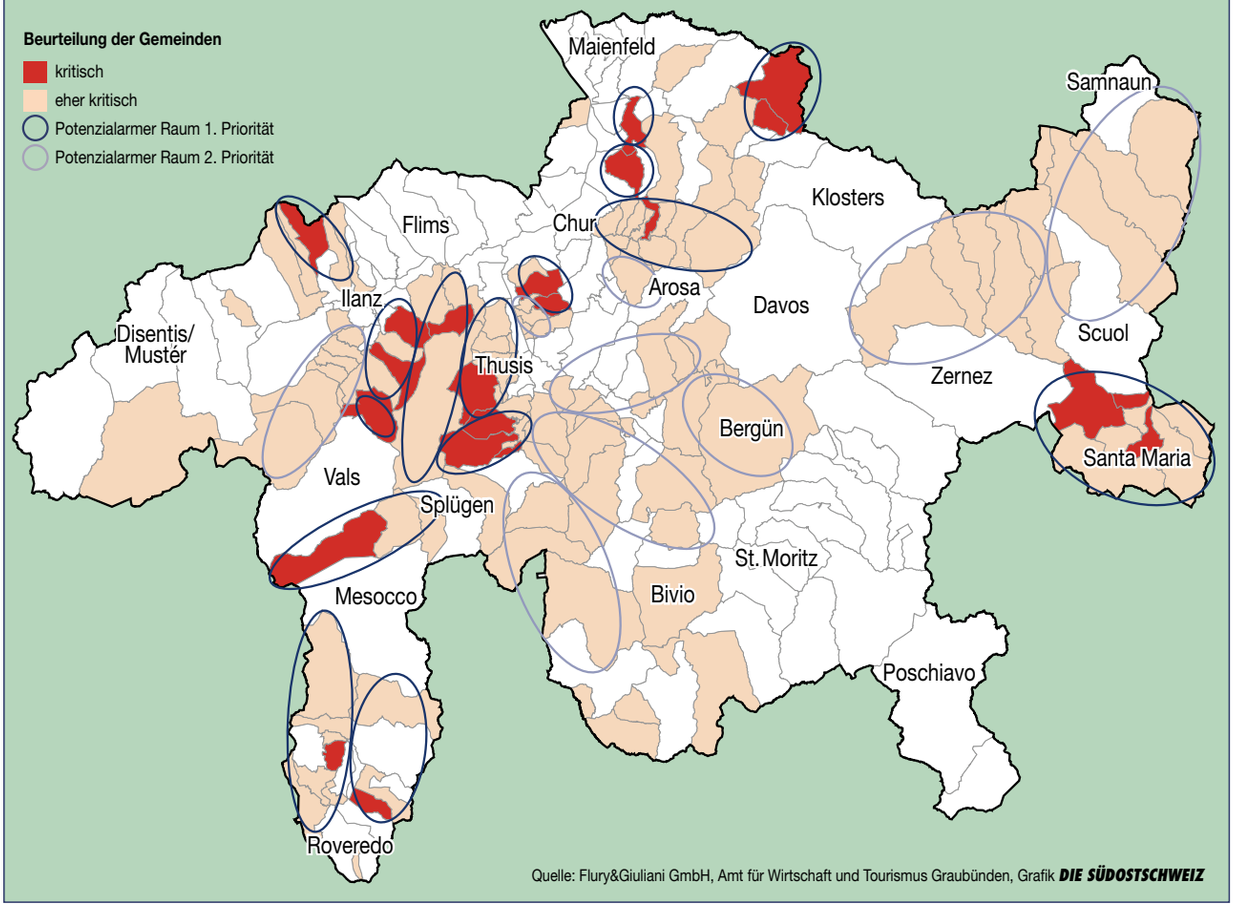
Chur. – Was sind potenzialarme Räume? Wo sind solche zu finden? Und wie ist mit potenzialarmen Räumen umzugehen? Diese drei Fragen stehen im Mittelpunkt des vom Amt für Wirtschaft und Tourismus (AWT) des Kantons Graubünden lancierten Projekts. Hintergrund der Arbeit ist, dass «davon auszugehen ist, dass die Neue Regionalpolitik in den so genannt potenzialarmen Räumen zu wenig zu greifen vermag. Diese Räume verdienen deshalb ein besonderes Augenmerk». Das Projekt «Potenzialarme Räume Graubünden» soll die Grundlagen liefern für eine kantonale Strategie für potenzialarme Räume. Als Zwischenergebnis liegt ein erster Bericht vor.

Zu einer Abwärtsspirale kumuliert

Potenzialarme Räume sind durch eine Abwärtsspirale gekennzeichnet. Das heisst, in ihnen kommen Negativentwicklungen wie eine rückläufige Wirtschaftsentwicklung, Abwanderung, die Überalterung der Bevölkerung, die Schliessung von Läden und Restaurants sowie ungünstige Finanzkennzahlen der Gemeinde kombiniert vor. «Mittel- und langfristig ist dadurch die (Über-)Lebensfähigkeit dieser Gemeinden gefährdet bzw. ist mit einer weiteren Abwanderung bis hin zu einer weitgehenden Entsiedlung zu rechnen», ist im Zwischenbericht

15 KRITISCHE RÄUME

Übersicht über die potenzialarmen Räume im Kanton Graubünden



Quelle: Flury&Giuliani GmbH, Amt für Wirtschaft und Tourismus Graubünden, Grafik DIE SÜDOSTSCHWEIZ

nachzulesen (siehe dazu Artikel «Aussprechen, was viele (noch) nicht zu denken wagen» auf Seite 11). Was im Zwischenbericht steht, ist das Ergebnis intensiver Diskussionen innerhalb der Arbeitsgruppe mit Vertreterinnen und Vertretern von Bund und Kanton Graubünden.

Im Kanton Graubünden hat das Projektteam 24 potenzialarme Räume identifiziert (siehe Grafik Seite 8). Dabei wird weiter unterschieden, ob es sich um potenzialarme Räume erster oder zweiter Priorität handelt. Potenzialarme Räume erster Priorität verfügen alle über eine oder mehrere Gemeinden, die als kritisch bezeichnet werden. Die Räume dehnen sich aber in der Regel über die kritischen Gemeinden hinweg aus und umfassen auch eher kritische Gemeinden, sodass der potenzialarme Raum dann ein ganzes Tal (z.B. Safiental, Val Müstair, Calancatal) oder grössere Teile eines Tals (mittleres Schanfigg) abdeckt. Das sind diejenigen Räume, die wegen der knappen verfügbaren Mittel im Sinne der Neuen Regionalpolitik in den Vordergrund gestellt werden müssen.

Das heisst aber nicht, dass keine Lösungen gesucht werden müssen für weitere Gebiete, deren Lage bezüglich der mittel- bis langfristigen (Über-)Lebensfähigkeit nicht ganz so kritisch, aber auch nicht gänzlich unkritisch ist. Solche Räume werden potenzialarme Räume zweiter Priorität genannt. Wegen der knappen Ressourcen können diese Räume allerdings zeitlich erst verzögert angegangen werden. Die potenzialarmen Räume zweiter Priorität verbindet, dass sie fast ausschliesslich aus orangen, eher kritischen Gemeinden bestehen. Sie liegen einerseits in nächster Nähe zu potenzialarmen Räumen erster Priorität; dies ist etwa im Lugnez und im Domleschg der Fall. Andererseits kommen gänzlich neue Räume wie das Unterengadin oder das Avers hinzu.

BREITE PALETTE AN POTENZIALEN

Strategie- und entwicklungsrelevante Potenziale (ungewichtet)

Kulturlandschafts- und Naturraumpotenziale:	**Naturraum:** Intakte Natur, Klima, Wetter, Wasser, schöne Aussicht, keine/wenig Luft-/Lärmemissionen
	Kulturlandschaft: Landschaftsbilder, kulturelle und historische Vermögenswerte (Geschichte, Architektur ...)
	Naturressourcen: **Forstwirtschaft:** Verfügbare Holzvorräte, natürlicher Zuwachs (v.a. in waldreichen, gut zugänglichen Gebieten); potenziell nutzbare Holzmenge (Intensivierungspotenzial) **Wasserkraft:** Potenzial Wasserzins im Zuge absehbarer Nachfragesteigerung und Versorgungslücke mit Elektrizität; Potenzial Wasserhoheit der Gemeinden **Kies/Sand/Steine:** Erweiterung/neue Werke **Landwirtschaft:** Hoher Anteil biologischer Produktion, regionale Spezialitäten (Nischenproduktion), Selbstvermarktung
Gesellschaftspotenziale:	Authentizität und Ursprünglichkeit, Intakte Familien- und Gesellschaftsstrukturen («heile Welt»), Netzwerke von Ferienhausbesitzern, Touristen oder Ausgewanderten Humanressourcen: gut ausgebildete, qualifizierte Arbeitskräfte mit gutem Einkommen Offenheit gegenüber Neuem und Fremdem
Infrastruktur- und Erreichbarkeitspotenziale:	Nähe zu Verkehrsachsen/Transitrouten in bestimmten Räumen, Strasseninfrastruktur Bestehende, wenig oder nicht mehr genutzte Infrastrukturen (z.B. Schulhäuser, Militäranlagen) Grenzlage: Ausnutzung unterschiedlicher Rechtssysteme an EU-Aussengrenze (Schweiz–Österreich/Italien/EU)
Kooperationspotenziale:	Synergiepotenziale, die in Folge zu geringer Kooperation und Koordination bisher nicht genutzt wurden

Drei mögliche Entwicklungsrichtungen

Für potenzialarme Räume gibt es aus heutiger Sicht drei mögliche Entwicklungsrichtungen:

• **Wachstum:** Es gelingt eine Trendumkehr. Die Abwärtsspirale kann gestoppt und sogar eine positive Entwicklung eingeleitet werden. Ursachen dafür können zum Beispiel Bevölkerungswachstum, Unternehmensansiedlungen, Verbesserungen in der Gemeinderechnung oder bei der Versorgungslage und der Erreichbarkeit sein.

• **Konsolidierung:** Es gelingt mindestens ein Trendbruch. Die Abwärtsspirale kann gestoppt werden. Die weitere Entwicklung verläuft weder besonders gut noch schlecht; sie erlaubt es jedoch, dass sich das Gebiet aus der «unmittelbaren Gefahrenzone» bewegen kann.

• **Schrumpfung:** Der potenzialarme Raum entwickelt sich weiter wie bisher, d.h. die Abwärtsspirale dreht weiter.

Primäres Ziel muss sein, dass «potenzialarme Räume ihre Zukunftsperspektiven verbessern können, d.h. dass sie entweder eine Trendumkehr oder einen Trendbruch erreichen können».

Welches Entwicklungsziel für einen bestimmten potenzialarmen Raum realistisch ist, hängt von den spezifischen Problemlagen und Potenzialen ab. Der Zwischenbericht zum Projekt potenzialarme Räume hält fest, dass in potenzialarmen Räumen durchaus Potenziale vorhanden sind. Oft fehle es aber an den «hinreichenden Kapazitäten, um diese Chancen in Wert setzen zu können. Es mangelt mit anderen Worten an unternehmerischem Denken und Handeln und damit an den Fähigkeiten zur Umsetzung der Potenziale in marktgängige Produkte und Dienstleistungen bzw. in Umsätze und Arbeitsplätze.»

Regionsspezifische Problemfelder

Um die Problemfelder etwas greifbarer zu machen, wurden im Projekt zehn so genannte Regionsgespräche mit Vertreterinnen und Vertretern der Regionen und Regionsgemeinden durchgeführt. In diesen Gesprächen wurden die bisherigen Projektarbeiten zur Diskussion gestellt. Daneben kamen aber auch die spezifischen Probleme und Handlungsmöglichkei-

ten der einzelnen Regionen zur Sprache. Konkrete Beispiele für Problemfelder wurden beispielsweise genannt:

- Kaum Arbeitsplätze in der Region.
- Fehlendes Regionalzentrum.
- Leer stehende Liegenschaften.
- Schlechte Erschliessung.
- Schwache Regionalstufe (ausgeprägte Gemeindeautonomie, unübersichtliche Anzahl von Gremien und Institutionen).
- Langwierige Ortsplanungen, unübersichtliche Tourismusorganisationen.
- Grenzlage (die eher als Problem denn als Chance wahrgenommen wird).

Leidensdruck noch zu wenig gross

Zusammenfassend wird festgehalten, dass die vorhandenen Wertschöpfungsmöglichkeiten zu wenig realisiert werden können: erstens, weil die zunehmende Überwälzung von Aufgaben an die Gemeinden diese finanziell und institutionell überfordere. Zweitens würden unternehmerische «Köpfe» fehlen; und falls vorhanden, seien diese bereits mit Gemeindeangelegenheiten, Tourismusrestrukturierungen usw. absorbiert. Drittens sei der Kooperationswille wenig ausgeprägt, insbesondere im Tourismus. Dass Einzelkämpfertum und Neid noch immer oft dominieren, wird beispielsweise in den Regionsgesprächen auch dem Umstand zugeschrieben, «dass der Leidensdruck noch nicht gross genug ist». Schliesslich fehle es auch generell an einer positiven Aufbruchstimmung.

Breite Palette an Potenzialen

Aus bestehenden Studien, Diskussionen innerhalb der Arbeitsgruppe und aus den Regionsgesprächen konnte eine breite Palette an entwicklungsrelevanten Potenzialen zusammengetragen werden: Kultur- und Naturraumpotenziale, Gesellschaftspotenziale, Infrastruktur- und Erreichbarkeitspotenziale, Kooperationspotenziale (siehe Tabelle unten). Zwei Vermutungen werden dazu geäussert:

- Kulturlandschafts- und Naturraumpotenziale sind im Kanton Graubünden praktisch flächendeckend, also auch in potenzialarmen Räumen, vorhanden. Sie dürften in den nächsten ein bis zwei Jahrzehnten auch nicht negativ tangiert werden.
- Die Bereiche Gesellschafts-, Infrastruktur- und Erreichbarkeits- sowie Kooperationspotenziale hingegen dürften gerade in den potenzialarmen Räumen eher schwach ausgeprägt sein. «Entweder ist das Potenzial nicht vorhanden (z.B. Nähe zu Verkehrsachsen, intakte Familien- und Gesellschaftsstrukturen), oder es wurde bisher nicht ausgeschöpft (z.B. Grenzlage, Offenheit gegenüber Neuem und Fremdem).» Insbesondere das Kooperationspotenzial scheint gewichtig zu sein. Gemeindefusionen beispielsweise liessen vor allem personelle Kapazitäten, aber auch finanzielle Mittel, frei werden, heisst es. Daneben können Gemeindefusionen aber vor allem ermöglichen, dass das bestehende Güter- und Dienstleistungsangebot, wenn auch räumlich konzentrierter, in der Region erhalten bleibt.

Regionale Strategien sind zielführend

Fazit aus dem bisherigen Prozess ist, dass es für den Umgang mit potenzialarmen Räumen keine allgemeinen Patentrezepte gibt. Erforderlich seien regionale Standortförderungs-Strategien, keinesfalls eine abstrakte kantonale «Einheitsstrategie». Erste Strategieansätze sind skizziert, müssen jedoch noch weiter vertieft werden. Die Rede ist beispielsweise von einer aktiveren Betreuung der Region von aussen. Ein anderer Ansatz beinhaltet die klare Profilierung einer Region, um sich von anderen abzuheben, sei das im Bereich Tourismus, Wohnen oder der Wassernutzung. «Die Kombinationsmöglichkeiten sind dabei praktisch unbegrenzt», heisst es. Entscheidend sei die Bündelung von Einzelstrategien zu einer «zielgerichteten Gesamtstrategie und deren sektoralpolitisch koordinierten Umsetzung». Bezüglich Rollenteilung heisst es: Weder Kanton noch Region (potenzialarmer Raum) dürften alleine für sich in der Lage sein, wirkungsstarke Strategien zu planen und umzusetzen. Die Mitwirkung des Bundes sei unerlässlich. Im weiteren Verlauf des Projekts wird es nun darum gehen, die Entwicklungsziele Wachsen, Konsolidieren und Schrumpfen anhand von vier potenzialarmen Räumen in den Kantonen Graubünden und Uri zu vertiefen und auf ihre Realisierbarkeit zu prüfen.

118 BETROFFENE GEMEINDEN

Kritische und eher kritische Gemeinden in Graubünden im Überblick[1]

Kritisch

Braggio	Says
Casti-Wergenstein	Scheid
Clugin	St. Antönien Ascharina
Duvin	St. Antönien
Hinterrhein	St. Martin
Leggia	Tenna
Lohn	Trans
Lüen	Tschappina
Mathon	Tschierv
Pagig	Valchava
Pigniu	Valzeina
Riein	

Eher kritisch

Almens	Donat	Mastrils	Rodels	Suraua
Alvaneu	Fanas	Medel (Lucmagn)	Rossa	Surava
Alvaschein	Feldis/Veulden	Medels im Rheinwald[2]	Ruschein	Surcuolm
Andiast	Fideris	Molinis	Safien	Susch
Ardez	Filisur	Mon	Salouf	Tarasp
Ausserferrera	Flerden	Morissen	San Vittore	Tartar
Avers	Ftan	Müstair	St. Maria/Val Müstair	Tinizong-Rona
Bergün/Bravuogn	Fuldera	Mutten	Sarn	Tschiertschen
Bivio	Furna	Nufenen	Schlans	Tschlin
Bondo	Guarda	Paspels	Schmitten	Tumegl/Tomils
Buseno	Innerferrera	Peist	Selma	Urmein
Calfreisen	Ladir	Pignia	Sent	Valendas
Cama	Langwies	Pitasch	Siat	Vella
Castaneda	Lavin	Portein	Soazza	Versam
Castasegna	Lü	Praden	St. Peter	Vignogn
Castiel	Lumbrein	Pratval	Stampa	Vrin
Cauco	Luzein	Präz	Stierva	Waltensburg/Vuorz
Conters im Prättigau	Maladers	Ramosch	Sufers	Wiesen
Degen	Masein	Riom-Parsonz	Sur	Zillis-Reischen

[1] Analysezeitraum: 1990–2005
[2] Seit dem 1. Januar 2006 fusioniert mit Splügen

Aussprechen, was viele (noch) nicht zu denken wagen

Die Überlebensfähigkeit von rund zwei Dutzend Bündner Gemeinden wird mittel- bis langfristig als kritisch eingestuft. Die Frage, wie sich Bund und Kanton diesen gegenüber verhalten sollen, muss letztlich politisch beantwortet werden. Im Projekt über potenzialarme Räume wird auch ein «begleiteter Rückbau» als möglicher Entwicklungspfad zur Diskussion gestellt.

Von Norbert Waser

Die dezentrale Besiedlung ist in der Bundesverfassung festgeschrieben, ebenso die Versorgung des Landes mit lebenswichtigen Gütern und Dienstleistungen. Trotzdem gilt es, sich Gedanken darüber zu machen, wie politisch mit potenzialarmen Räumen umgegangen werden soll, bei welchen wenig Aussichten bestehen, dass sie die negative Entwicklungsspirale je zu durchbrechen vermögen. Mit der Teilrevision des Gemeindegesetzes im Dezember 2005 wurde zumindest die rechtliche Voraussetzung geschaffen, Gemeindezusammenschlüsse verfügen zu können, wenn «eine Gemeinde infolge ihrer geringen Einwohnerzahl und unzureichender personeller oder eigener finanzieller Kräfte (Ressourcen) dauernd ausserstande ist, den gesetzlichen Anforderungen zu genügen und ihre Aufgaben zu erfüllen», wie es in Artikel 94 heisst. Nach ausgedehnter Diskussion wurde ein Streichungsantrag im Grossen Rat klar abgelehnt.

Das Projekt potenzialarme Räume entwickelt eine Strategie für den Umgang des Kantons Graubünden mit potenzialarmen Räumen. Im Vordergrund steht dabei die Bemühung, durch gezielte sektoralpolitische Koordination und einen gebündelten Mitteleinsatz in potenzialarmen Räumen zumindest eine Erhaltung des heutigen Zustandes zu ermöglichen. Das Projekt macht dennoch vor der Frage nicht Halt, ob alle potenzialarmen Räume erhalten werden können und sollen. Wie allenfalls ein «begleiteter Rückbau» aussehen könnte, wird in den derzeit laufenden Projektaktivitäten konkretisiert. Bisher wurden zwei Strategieansätze skizziert.

Kleinzentrum durch Konzentration

Beim ersten Beispiel betrifft der Entwicklungspfad ein ganzes Tal. Langfristig soll dabei die Bevölkerung im mittleren oder vorderen Teil des Tales konzentriert werden. Dadurch könnte ein Kleinzentrum entstehen, in dem die Versorgung mit Gütern und Dienstleistungen auf einem minimalen Niveau weiterhin gewährleistet ist. Finanzielle Unterstützung gäbe es in diesem Beispiel nur noch für Projekte aus dem Bereich des naturnahen Tourismus (Naturpark, Agro-/Ökotourismus), zum Beispiel für die Beherbergungsinfrastruktur. Voraussetzung dafür wäre die Fusion aller Gemeinden zu einer Talgemeinde.

Ein koordiniertes Vorgehen könnte dabei folgendermassen aussehen:

- **Auf Stufe Bund:** Landwirtschaftliche Beiträge nur noch für Alpen mit einer gewissen Mindestgrösse, Konzentration der Grundversorgung (Post/Telekommunikation) an zwei bis drei Hauptorten, Abstimmung auf die im Natur- und Heimatschutzgesetz definierte Parkpolitik. Wichtig auf Stufe Bund, ebenso wie auf Stufe Kanton, ist, dass alle Sektoralpolitiken am gleichen Strick ziehen. Landwirtschaft, Raumplanung, Wirtschaftsförderung, Finanzausgleich, Energie, Natur und Umwelt, Wald, Bildung, Gesundheit und Verkehr müssen ihre Aktivitäten koordiniert auf das gemeinsame Ziel ausrichten.
- **Auf Stufe Kanton:** Strassenunterhalt erfolgt koordiniert zwischen Tiefbauamt und Amt für Landwirtschaft, Strukturverbesserungen und Vermessung, Überprüfung von Bewilligungen für Bauten ausserhalb der Bauzonen zur Ermöglichung eines naturnahen Tourismus, Einschränkung des Strassenunterhalts im Winter ausserhalb der Kernfraktion, Erschliessung der Kernfraktionen durch öffentlichen Verkehr nachfrageorientiert (Pendler, Sommertourismus) gestalten, keine kantonalen Beiträge an land- und forstwirtschaftliche Erschliessungsstrassen in Fraktionen im geordneten Rückbau.
- **Auf Stufe Gemeinde:** Fusion zu einer Talgemeinde, private Initiativen im Bereich naturnaher (Sommer-) Tourismus.

Im zweiten Beispiel wird ein mögliches Szenario für den begleiteten Rückbau einer einzelnen Gemeinde aufgezeigt. Der Strategieansatz sieht dabei den «Rückbau» der mittelfristig nicht mehr lebensfähigen Gemeindeorganisation durch Fusion mit einer Nachbargemeinde vor. Eine Gesamtmelioration soll Voraussetzungen schaffen, damit das Kulturland auch nach einer Fusion noch bewirtschaftet werden kann. Als sektoralpolitische Massnahme wird eine landwirtschaftliche Beratung der Betroffenen vorgeschlagen.

Ein Investitionsstopp in der Gemeinde müsste gesamtkantonal koordiniert werden, damit kein Präjudiz geschaffen wird. Eine offene und faire Kommunikation gegenüber der betroffenen Gemeinde sei dabei von zentraler Bedeutung, heisst es im Zwischenbericht über den laufenden Prozess. Über die Umsetzungschancen für einen «Rückbau» macht sich das Projekt allerdings keine Illusionen. «Ein 'Rückbau' – wie auch immer definiert und ausgestaltet – scheint gedanklich wohl möglich, praktisch jedoch kaum realisierbar», heisst es im Anhang wörtlich.

Wissen als Chance

Höhere Fachschulen		Berufs- und höhere Fachprüfungen				Kurse und Seminare	
Studien	Nachdiplomstudien	Höhere Fachprüfung	Eidg. Berufsprüfung	Verbands/-IBW-Ausweis	Zertifikate	Informatik-Grundausbildung	Kurse und Seminare
Dipl. TechnikerIn HF Informatik	HF-NDS Projekt- und Prozessmanagement	SchreinermeisterIn	Schreiner WerkmeisterIn mit eidg. FA	Modullehrgänge Schreiner	Informatik-Anwender I SIZ	Informations-technologie und Windows Grundlagen	Buchhaltungs-zertifikat IBW
Dipl. TechnikerIn HF Bau, Fachrichtung Hoch- oder Tiefbau	HF-NDS Applikations-entwicklung	Informatiker Business Solutions	Automobil-diagnostikerIn mit eidg. FA	VorarbeiterIn Holzbau	Informatik-Anwender II SIZ	Word/Excel Grund- und Aufbaukurse	Seminarangebote
TechnikerIn TS Innenarchitektur		Informatiker IT Solutions	Baupolier mit eidg. FA	Elektromonteur VorarbeiterIn	ICT Power-User SIZ	Access Grundkurs	Total Quality Management
Dipl. TechnikerIn HF Schreiner		Informatiker Service Management	Coiffeuse/Coiffeur mit eidg. FA	Kaufmännische Mitarbeiterin KMU	ICT Supporter SIZ	PowerPoint Grundkurs	Sprachkurse
Dipl. BetriebswirtschafterIn HF		Coiffeure	Sozialversicherungsfachfrau/fachmann mit eidg. FA	Interior Designer IBW	Cisco Certified Network Associate	Agenda und E-Mail mit Outlook	Lehrmeisterkurse
Dipl. BankwirtschafterIn HF						Linux Ein- und Umsteiger/ Linux Business	NKG-Kurse
							Grundlagenkurs Betrebswirtschaft

Institut für berufliche Weiterbildung Graubünden
Höhere Fachschule für Technik

Postfach
Ringstrasse 34
CH-7004 Chur
Telefon +41 (0)81 286 62 62
Fax +41 (0)81 286 62 63
info@ibw.ch

www.ibw.ch

Ab 2008 am Bahnhof Chur

«Eine Grundvoraussetzung ist die Zentrumsbildung»

Hansjörg Trachsel, Vorsteher des Departements des Innern und der Volkswirtschaft, bezeichnet die Auslegeordnung «Potenzialarme Räume» als grosse Chance für die Regionen. Eine Grundvoraussetzung zur praktischen Umsetzung sei der Wille zur Zentrumsbildung in den Bündner Talschaften.

Mit Hansjörg Trachsel sprach Hans Bärtsch

Herr Regierungsrat Trachsel, am Papier «Potenzialarme Räume» dürfte am meisten zu reden geben, dass ein «begleiteter Rückbau» zumindest angedacht wird. Sind Sie auf heftige Reaktionen aus den betroffenen Regionen bzw. Gemeinden vorbereitet?
Hansjörg Trachsel: Die Regionen und Gemeinden wurden in das Projekt miteinbezogen. Es gilt nicht, den begleitenden Rückbau in den Vordergrund zu stellen, sondern Hilfeleistungen anzubieten und somit die Potenziale in diesen Räumen verfügbar zu machen.

Nüchtern betrachtet, ist das Projekt eine sehr gute Ausgangslage, um Reformen anzupacken. Was sind Ihrer Ansicht nach die wichtigsten Erkenntnisse des Papiers?
Trachsel: Es war uns wichtig, in der ersten Phase des Projektes eine klare Ausgangs- und Diskussionsgrundlage zu schaffen. In der nun folgenden zweiten Phase werden wir mit den betroffenen Gemeinden und Regionen konkrete Lösungsansätze erarbeiten. Zentrale Erkenntnisse dieses Papiers sind mit Bestimmtheit die Koordination der verschiedenen Sektoralpolitiken. Hier kann der Kanton Unterstützung bieten. Eine weitere Erkenntnis ist, dass die Potenziale gemeinsam und konsequent genutzt werden. Es müssen Voraussetzungen geschaffen werden, um die Potenziale und die entsprechenden Ressourcen in den Räumen in Wert setzen zu können. Eine Grundvoraussetzung ist die Zentrumsbildung in den Talschaften.

Welche Potenziale sind, über den ganzen Kanton gesehen und sofern sie ausgenützt werden (können), die Erfolg versprechendsten?
Trachsel: Die Erfolg versprechendsten Potenziale sind sicher der Tourismus und die Nutzung der Ressourcen Holz und Wasser (Energiewirtschaft und Trinkwasser). In der Diskussion geht es uns jedoch um die Voraussetzungen zur Nutzung der Potenziale und darum, ein positiv wirkendes Innovationsklima zu schaffen.

Hilfeleistungen anbieten: Regierungsrat Hansjörg Trachsel hofft, dass die betroffenen Regionen und Gemeinden den «Potenzial-Ball» aufnehmen. Bild Peter de Jong

Glauben Sie, dass in den «potenzialarmen Räumen» mitgezogen wird am Strick, den die Regierung mit diesem Papier nun ausgelegt hat? Anders gefragt: Wo ist mit dem grössten Widerstand zu rechnen?
Trachsel: In der Neuen Regionalpolitik werden die Kantone vom Bund aufgefordert, die potenzialarmen Räume festzulegen. Eine erste Diskussionsbasis liegt nun vor. Die Regionen und Gemeinden zeigen Bereitschaft, dieser Fragestellung lösungsorientiert nachzugehen. Es ist das Ziel aller Beteiligten, die dezentrale Besiedelung unter vernünftigen Voraussetzungen aufrechterhalten zu können. Es ist weniger die Frage nach dem grössten Widerstand, sondern vermehrt nach alternativen Überlegungen und daraus abzuleitenden Massnahmen.

Zurzeit läuft der Konjunkturmotor ja ziemlich rund. Ist es in solchen Phasen einfacher oder schwieriger, Reformprojekte im Strukturbereich von Gemeinden/Regionen anzupacken?
Trachsel: Es stimmt, der Konjunkturmotor läuft rund. Doch abgesehen von der guten Wirtschaftslage, sind wir gefordert, dieses Projekt als Bestandteil der Neuen Regionalpolitik anzugehen. Eine grosse Herausforderung bilden der Geburtenrückgang und die zunehmende Überalterung in den Regionen. Alleine aus der Überlegung zum Erhalt einer funktionierenden Gesellschaft in den verschiedensten Talschaften unterstützt die Regierung die Bestrebungen dieses Vorhabens. Das Projekt liegt im direkten Interesse der Regionen und Gemeinden.

«Es ist leichter, einen Chinesen nach Graubünden zu bringen»

Die Firma Trumpf ist in 25 Jahren zum grössten Arbeitgeber im Prättigau geworden. Berthold Leibinger, Vorsitzender des Aufsichtsrats des weltweit tätigen Hochtechnologieunternehmens, bezeichnet Grüsch als Modell für industrielle Tätigkeit in einem Gebirgskanton.

Mit Berthold Leibinger sprach Norbert Waser

Der Global Competitiveness Report des World Economic Forum (WEF) setzt die Schweiz in Bezug auf die Wettbewerbsfähigkeit an die Spitze der weltweiten Länderrangliste. Deckt sich das mit Ihren Erfahrungen in Grüsch?

Berthold Leibinger: In diesem Bericht wird gesagt, dass die Schweiz institutionell, in Bezug auf die Infrastruktur sowie die Innovation besondere Vorzüge habe. Die ersten beiden Begriffe treffen für uns zu. Institutionell, das heisst im Umgang mit Gemeinde, Kanton und Bund, und bei der Infrastruktur können wir Vorteile nutzen. In Bezug auf die Innovationskraft ist das weniger der Fall. Die wesentlichen Ideen der Produkte, die wir hier fertigen, stammen aus unseren deutschen Entwicklungsabteilungen. Allerdings haben wir hier in Grüsch bereits Entwicklungskapazität aufgebaut und bauen diese auch aus, sodass wir im Innovationsbereich aufholen. Zusammengefasst: Grüsch ist für uns ein guter Standort.

Die WEF-Teilnehmer fahren jeweils durch das Prättigau ans Annual Meeting nach Davos. Waren Sie auch schon am WEF?

Leibinger: In früheren Jahren war ich einige Male dort, in den letzten Jahren aber nicht mehr. Mir ist dieser Anlass zu politisch geworden. Das WEF ist zu einem Begegnungsort der Politik geworden, angereichert um die Grossindustrie. Auch wenn wir uns – mit einem Umsatz von zwei, drei Milliarden Franken – zu den grossen Familienunternehmen zählen, haben wir in Davos eigentlich wenig zu suchen.

Betrachten Sie das als Mangel des WEF; würden Sie da gerne mehr mitreden?

Leibinger: Wir hätten gerne die ursprüngliche Idee wieder realisiert, beim WEF verstärkt wirtschaftliche Themen zu berücksichtigen. Ich höre von der Politik immer wieder, gerade in meinem Vaterland, dass man die Nähe zur Wirtschaft suche, und umgekehrt bemüht sich auch die Wirtschaft verstärkt um Kontakte zur Politik. Die Gefahr, dass man in un-

Zuversichtlich für den Standort Grüsch: Berthold Leibinger hat die Firma Trumpf ins Prättigau gebracht.
Bild Peter de Jong

Die Wirtschaftsprognose 2007 für den Kanton Graubünden

Während das Prognoseinstitut BAK Basel Economics für 2007 gesamtschweizerisch ein Wachstum von zwei Prozent erwartet, rechnet es für die Bündner Wirtschaft mit rund der Hälfte. Die erfreulichsten Aussichten stellt das BAK den Branchen Holzverarbeitung und Chemie/Kunststoff.

Von Thomas Dietzi und Kaspar Weber, BAK Basel Economics

Kräftige Wachstumsimpulse aus Europa und Asien

Die Weltwirtschaft durchlebt gegenwärtig die kräftigste und längste Wachstumsphase seit mehr als 30 Jahren. Von der Eurozone gehen deutlich spürbare Wachstumsimpulse aus. Zudem befindet sich Japan, die weltweit zweitgrösste Volkswirtschaft, wieder auf einem nachhaltigen Wachstumspfad. Einzig die US-Konjunktur hat seit dem ersten Quartal deutlich an Dynamik verloren und erreicht dieses Jahr nur noch ein BIP-Wachstum von rund zwei Prozent.

Trotzdem stehen die Chancen gut, dass die Weltwirtschaft im Jahr 2007 ein im historischen Vergleich überdurchschnittliches Wachstum von 4,7 Prozent realisieren kann. Die schwächere Dynamik der US-Wirtschaft, aber auch die erwartungsgemäss wieder verhaltenere Konjunktur der Eurozone dürften im kommenden Jahr durch die nach wie vor prosperierenden Volkswirtschaften des aufstrebenden südostasiatischen Raums aufgefangen werden. China, Indien und die anderen aufstrebenden Volkswirtschaften tragen mittlerweile mehr als ein Drittel zum weltweiten Bruttoinlandprodukt bei.

Schweizer Wirtschaft: Anhaltendes Wachstum

Auch der Schweizer Binnenmarkt entwickelt sich dieses Jahr lebhaft. Die Haushaltausgaben haben sich zunehmend gefestigt, und die vorherrschende positive Stimmung auf dem Arbeitsmarkt hat die Konsumfreude zusätzlich stimuliert. BAK Basel Economics erwartet 2007 eine Zunahme des privaten Konsums um 1,6 Prozent und ein gesamtwirtschaftliches Wachstum von zwei Prozent. Die Exporte werden zwar nicht mehr im gleichen Tempo wie im laufenden Jahr zunehmen, aber nochmals deutlich um 4,2 Prozent wachsen.

Bündner Wirtschaft: Wächst 2007 um ein Prozent

Die wirtschaftliche Entwicklung im Kanton Graubünden verläuft heuer so dynamisch wie seit 1990 nicht mehr. Das kantonale Bruttoinlandprodukt nimmt dieses Jahr um zwei Prozent zu. Fast alle Branchen entwickeln sich positiv, besonders herausragend die Exportindustrie.

Die Indikatoren deuten auch für das kommende Jahr auf eine im historischen Vergleich gute Wirtschaftsentwicklung hin. So werden die wertmässigen Exporte 2007, die bereits von Januar bis September diesen Jahres um gut 15 Prozent zunahmen, weiter steigen.

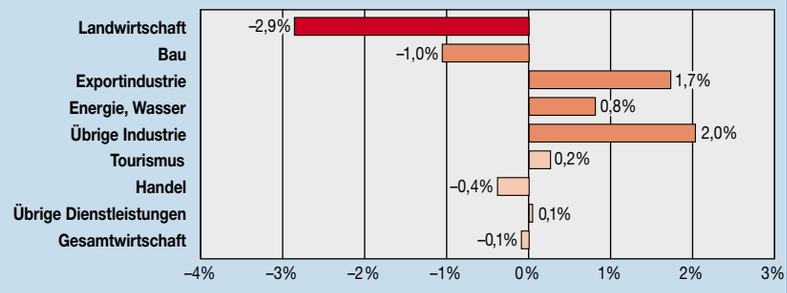
Am schnellsten werden sich im kommenden Jahr die Branchen Holzverarbeitung und Chemie/Kunststoff entwickeln. Die Bündner Holzbranche wird von der Inbetriebnahme der Grosssägerei Stallinger in Domat/Ems profitieren. Neben einem allgemein etwas ruhigeren Wachstumstempo in den meisten Branchen wird 2007 vor allem ein leichter Rückgang in der Bauwirtschaft zu einem tieferen gesamtwirtschaftlichen Wachstum von einem Prozent führen.

Arbeitsmarkt: Tiefe Arbeitslosigkeit

Die Lage auf dem Bündner Arbeitsmarkt ist weitgehend erfreulich. Die saisonbereinigte Arbeitslosenquote liegt mit 1,7 Prozent im dritten Quartal diesen Jahres tief. Die Zahl der Erwerbstätigen dürfte sowohl heuer als auch 2007 insgesamt stabil bleiben. Für 2007 ist in der Landwirtschaft und im Bau mit einem gewissen Rückgang zu rechnen, während die Beschäftigungsaussichten für die Exportindustrie sehr günstig sind.

ERWERBSTÄTIGENENTWICKLUNG 2007 NACH BRANCHEN

Prozentuale Veränderung gegenüber dem Vorjahr

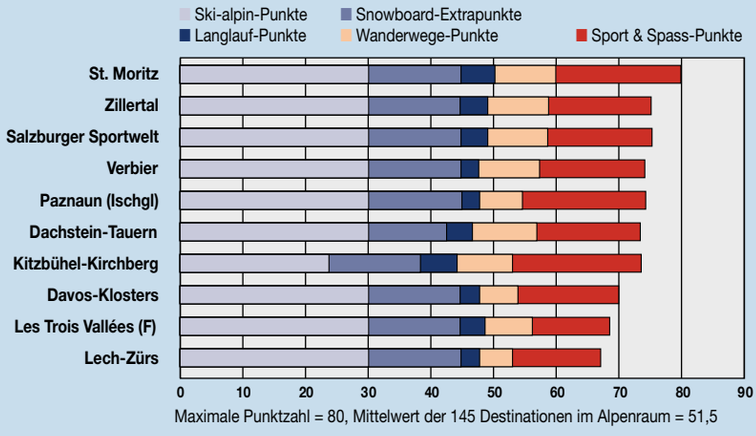


Quelle: BAK Basel Economics, Grafik DIE SÜDOSTSCHWEIZ

BRANCHEN IM DETAIL

Tourismus:
Erholung setzt sich im Gastgewerbe und Verkehr fort
Das Gastgewerbe und die Verkehrsbranche, welche sowohl den Eisenbahn-, den Strassenverkehr, die Bergbahnen wie auch die Reise- und Verkehrsbüros umfassen, hängen sehr stark von der touristischen Nachfrageentwicklung ab: Rund zwei Drittel der gesamten Wertschöpfung dieser zwei Branchen werden durch Ausgaben von Touristen generiert. Im Jahr 2007 wird der Gastgewerbe- und Verkehrssektor in Graubünden seine Wertschöpfung um 1,2 Prozent steigern können. Dies wird durch die fortgesetzte Erholung der touristischen Nachfrage ermöglicht. Die Zahl der Hotelübernachtungen aus der Schweiz dürfte im Tourismusjahr 2007 um 0,6 Prozent und diejenige aus dem Ausland um 1,6 Prozent ansteigen. Wachstumstreiber dürften insbesondere die Fernmärkte sein, welche dank der hohen Attraktivität der Bündner Destinationen zahlreicher in den Bergkanton reisen werden. Gemäss einer Studie von BAK Basel Economics gehören St. Moritz und Davos-Klosters zu den zehn attraktivsten Destinationen des gesamten Alpenraumes.
Die verglichen mit der gesamten Schweiz für 2007 erwartete leicht unterdurchschnittliche Entwicklung kommt hauptsächlich aufgrund der höheren Abhängigkeit vom deutschen Markt zustande, welcher sich 2007 nur geringfügig beleben wird. Rund ein Viertel der Bündner Gäste kommt aus Deutschland. Der Verkehrssektor hängt neben dem Übernachtungstourismus auch stark vom Tagestourismus ab. Dieser dürfte dank des erwarteten Zuwachses der verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte im Zuge der soliden Wirtschaftsentwicklung 2007 zunehmen.

WINTERATTRAKTIVITÄT

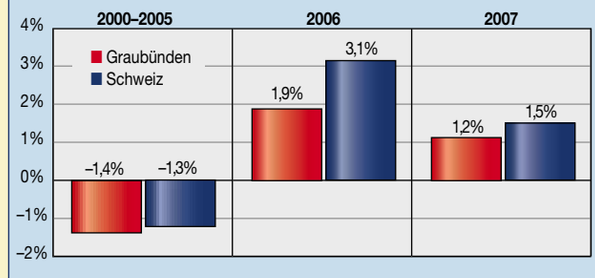


Maximale Punktzahl = 80, Mittelwert der 145 Destinationen im Alpenraum = 51,5

Quelle: BAK Basel Economics, Grafik DIE SÜDOSTSCHWEIZ

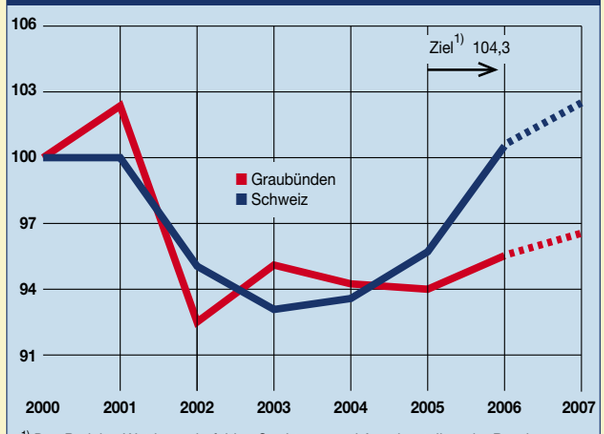
TOURISMUS (GASTGEWERBE UND VERKEHR)

Jährliche Wachstumsrate, real



Quelle: BAK Basel Economics, Grafik DIE SÜDOSTSCHWEIZ

HOTELÜBERNACHTUNGEN



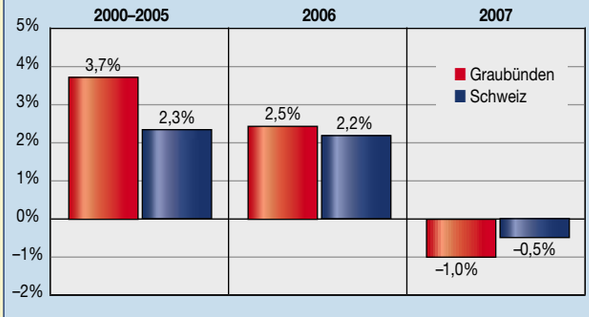
1) Das Projekt «Wettbewerbsfähige Strukturen und Augabenteilung im Bündner Tourismus» hat unter anderem zum Ziel, neue Gäste für Graubünden zu gewinnen und damit wieder den Stand der Logiernächte von 1990 zu erreichen.

Quelle: BAK Basel Economics, Grafik DIE SÜDOSTSCHWEIZ

Bauwirtschaft:
Leichte Wertschöpfungsminderung erwartet
Die Bündner Bauwirtschaft wird 2007 einen leichten Wertschöpfungsrückgang von rund einem Prozent hinnehmen müssen. Darauf deuten die im Laufe dieses Jahres beobachteten rückläufigen Trends der Bauauftragseingänge und Arbeitsvorräte bei den Bündner Bauunternehmen hin. Im Wohnungsbau, welcher mehr als ein Drittel der gesamten Bautätigkeit in Graubünden ausmacht, gingen die Auftragseingänge im ersten Semester diesen Jahres um 9,5 Prozent zurück. Trotz dieser Abschwächung bleibt das Bauvolumen des Zweitwohnungsbaus (schätzungsweise 15 bis 20 Prozent des gesamten Bauvolumens in Graubünden) hoch. Im Tiefbau gingen die Auftragseingänge in der ersten Jahreshälfte ebenfalls stark zurück. Der Bau von verschiedenen Grossprojekten

BAUWIRTSCHAFT

Jährliche Wachstumsrate, real



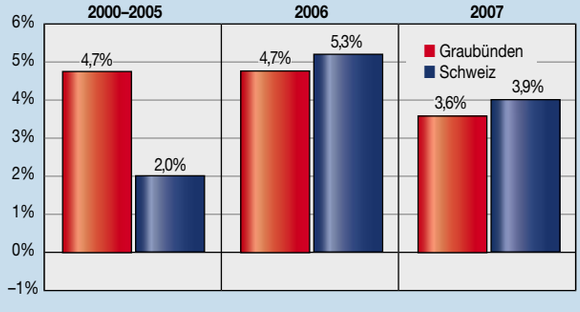
Quelle: BAK Basel Economics, Grafik DIE SÜDOSTSCHWEIZ

sorgt aber weiterhin für eine relativ rege Bautätigkeit im Tiefbau. Während die Umfahrung von Klosters abgeschlossen ist, wird Anfang 2007 mit dem Bau der Umfahrung Roveredo begonnen. Die Bautätigkeit bei den Umfahrungen Flims und Saas sowie bei der Neat und der Sanierung des San-Bernardino-Tunnels werden auch im nächsten Jahr andauern. Die gegenüber dem Vorjahr rückläufige Tendenz der gesamten Bautätigkeit sowie der anhaltende Margendruck bei den Bündner Bauunternehmen hat Folgen auf die Beschäftigungsentwicklung: Für 2007 ist mit einem leichten Rückgang der Zahl der Arbeitsplätze und einer weiteren Verschiebung von Vollzeit- zu Teilzeitbeschäftigten zu rechnen. Die Zahl der Erwerbstätigen im Bau dürfte um ein Prozent abnehmen.

Exportindustrie:
Stimuliert durch boomende Aussenwirtschaft
Die Exportindustrie umfasst die Branchen Chemie/Kunststoffe, Maschinen, Metall und Elektrotechnik. Trotz der sich leicht abkühlenden weltwirtschaftlichen Konjunktur wird die Bündner Exportindustrie 2007 nochmals ein kräftiges reales Wertschöpfungswachstum von 3,6 Prozent erzielen.
Die stärkste Unterbranche der Exportindustrie wird 2007 die Chemie-/Kunststoffbranche sein. In Graubünden ist diese Branche auf den konjunktursensitiven Bereich der Spezialitätenchemie ausgerichtet. Die Ems-Chemie, das Branchenschwergewicht, stellt sich mit Zurückhaltung bei den Kosten und den Investitionen auf die erwartete schwächere Weltkonjunktur 2007 ein. Wir erwarten für die Branche Chemie/Kunststoff im kommenden Jahr ein leicht gedämpftes, aber erfreuliches Wertschöpfungswachstum von 4,2 Prozent.

EXPORTINDUSTRIE

Jährliche Wachstumsrate, real



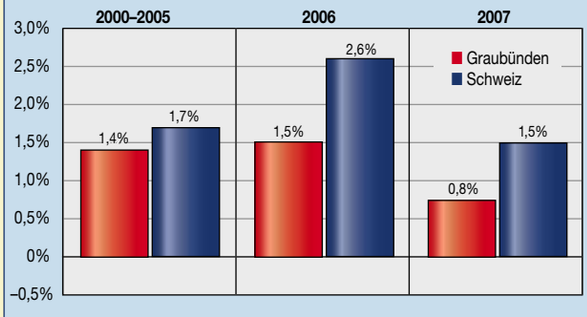
Quelle: BAK Basel Economics, Grafik DIE SÜDOSTSCHWEIZ

Bei den Exporten der Kategorie Maschinen, Apparate, Elektronik handelt es sich in Graubünden grossteils um Hightech-Produkte. Ein bedeutender Anteil (14 Prozent) davon fliesst nach Asien, insbesondere nach China.
Dank der äusserst dynamischen Wirtschaftsentwicklungen in dieser Region nehmen diese Ausfuhren sehr rasch zu. Neue Marktchancen tun sich auch in den neuen EU-Ländern sowie im wieder erstarkten Japan auf. Die Nachfrage nach Produkten aus der Bündner Maschinen- und Elektrotechnikbranche wird also weiter kräftig zunehmen. BAK Basel Economics prognostiziert für 2007 ein Wertschöpfungswachstum in der Maschinenindustrie und in der Elektrotechnikbranche von 3,8 respektive 2,5 Prozent. Die Metallbranche ist wesentlich stärker auf das Inland und Europa fokussiert als die übrigen Exportbranchen. Dank der anhaltend robusten Konjunkturaussichten für die Schweiz sowie den EU-Raum erwarten wir 2007 für die Metallindustrie ein Wertschöpfungswachstum von 3,4 Prozent.

Handel:
Gestützt durch Einkommensentwicklung und Tourismus
Das Branchenaggregat Handel umfasst die Branchen Detailhandel, Grosshandel und Garagengewerbe. 2007 ist ein Wertschöpfungswachstum von 0,8 Prozent zu erwarten.

HANDEL

Jährliche Wachstumsrate, real



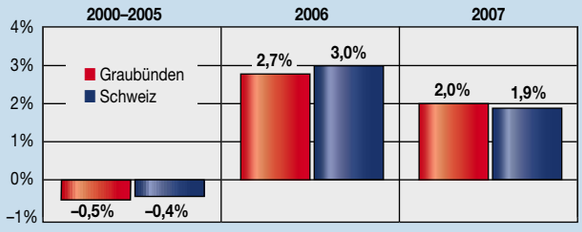
Quelle: BAK Basel Economics, Grafik DIE SÜDOSTSCHWEIZ

Der Bündner Detailhandel ist zu über einem Viertel direkt vom Tourismus abhängig und wird 2007 von dessen positiver Entwicklung profitieren. Die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte werden nach der kräftigen Zunahme im laufenden Jahr auch 2007 weiter steigen. Diese Entwicklung wirkt sich mit einer gewissen Verzögerung auf die Konsumlust der Haushalte aus. Die Detailhandelsumsätze nehmen bereits dieses Jahr spürbar zu und werden sich im kommenden Jahr weiter verbessern. Die Wertschöpfung wird 2007 um 0,8 Prozent wachsen.
Auch auf den Grosshandel hat der Tourismus einen wesentlichen Einfluss. Zwar nicht direkt, wie im Detailhandel, sondern indirekt, beispielsweise über die Belieferung von Hotels oder Detailhandelsbetrieben. Die wiederholt kräftige Zunahme der Importe Graubündens von Januar bis September dürfte auch im kommenden Jahr weitergehen. Die Einfuhr von Nahrungs- und Genussmitteln aus Italien wird ihr dynamisches Wachstum der vergangenen zwei Jahre fortsetzen. Der Grosshandel expandiert 2007 um ein Prozent.
Im Garagengewerbe war 2006 ein dermassen arbeitsintensives Jahr, dass es 2007 nur noch schwer übertroffen werden kann. Allerdings entsteht im Garagengewerbe ein zunehmender Konkurrenzkampf auch mit dem Ausland. So lassen beispielsweise Versicherungen Windschutzscheibenwechsel zunehmend von deutschen Anbietern vor Ort durchführen. Positive Impulse dürften jedoch 2007 von den Neuwagenverkäufen kommen, die sich in letzter Zeit eher verhalten entwickelt haben. BAK Basel

Economics erwartet wegen des aufgestauten Nachholbedarfs und der verbesserten Einkommenssituation der Haushalte höhere Verkaufszahlen. Das Garagengewerbe wird aufbauend auf dem bereits erfreulichen Geschäftsgang 2006 im kommenden Jahr um weitere 0,5 Prozent expandieren.

ENERGIE UND WASSER

Jährliche Wachstumsrate, real



Quelle: BAK Basel Economics, Grafik DIE SÜDOSTSCHWEIZ

Energie und Wasser:
Volle Stauseen und reger Handel

Die Energie- und Wasserversorgungsbranche wird von der Energieproduktion dominiert. Die in Graubünden produzierte Elektrizität stammt fast vollständig aus Wasserkraft. Ein entscheidender Faktor für die Wasserkraft ist das Wetter. Dieses Jahr sind die Seen bereits zu über 90 Prozent voll. Geleert werden die Stauseen hauptsächlich von November bis März. Die gute Füllmenge dürfte demzufolge sowohl zum Abschluss diesen Jahres als auch zum Jahresbeginn 2007 zu erfreulichen Ergebnissen bei der Stromproduktion führen. Der Stromverbrauch im In- und Ausland nimmt kontinierlich zu und führt zu steigenden Strompreisen. Innerhalb der EU hat Italien besonders hohe und schnell steigende Strompreise. Als direkter Nachbar hat Graubünden für die Belieferung von Italien eine privilegierte Situation. Im besonders teuren Spitzenstromgeschäft kann Graubünden dank seiner Pumpspeicherkraftwerke davon erheblich profitieren.

Rund die Hälfte der Erwerbstätigen (Total: 1007) in Graubündens Energiebranche arbeitet für Rätia Energie. Diese Firma hat sich neben dem traditionellen Stromgeschäft ein starkes Standbein im nationalen und internationalen Stromhandel geschaffen. Dort werden in Zukunft vielversprechende Wachstumsmöglichkeiten geortet. Nach dem baldigen Auslaufen zahlreicher Langzeitstromlieferverträge wird zusätzliche Kapazität in den Übertragungsleitungen freigesetzt werden. Das dürfte dazu führen, dass auch die Handelsaktivität und die Volatilität der Strompreise zunehmen. Das sind ausgezeichnete Voraussetzungen für den Stromhandel. Aufgrund der guten Aussichten sowohl bei der Stromproduktion als auch im Stromhandel rechnet BAK Basel Economics für 2007 mit einem realen Wertschöpfungswachstum der Energie- und Wasserbranche von zwei Prozent.

Die Analysen und Prognosen wurden von BAK Basel Economics erarbeitet. BAK Basel Economics ist ein führendes Prognoseinstitut der Schweiz und Autor verschiedener Studien und Analysen über die Bündner Volkswirtschaft.

KONJUNKTURINDIKATOREN

Saisonal bereinigte Werte für den Kanton Graubünden und prozentuale Veränderung gegenüber dem Vorjahresquartal.

	2005 IV	2006 I	2006 II	2006 III
Exporte (in Mio. Fr.)	491,9	535,4	542,1	533,4
Veränderung in %	3,0	8,8	1,3	–1,6
Bauauftragseingang (in Mio. Fr.)	188,0	184,6	167,8	–
Veränderung in %	–13	–1,8	–9,1	–
Bauarbeitsvorrat (in Mio. Fr.)	374,6	343,1	340,2	316,1
Veränderung in %	–12,7	–8,4	–0,9	–7,1
Bauvorhaben (in Mio. Fr.)	171,5	170,9	141,4	147,1
Veränderung in %	–16,5	–0,3	–17,3	4,1
Hotelübernachtungen (in 1000)	1387,8	1379,9	1425,3	1452,4
Veränderung in %	–1,6	–0,6	3,3	1,9
PKW-Neuzulassungen	–	1361	1292	1382
Veränderung in %	–	–	–5,1	7,0
Neueintragungen Handelsregister	173	172	170	166
Veränderung in %	–0,8	–0,5	–1,1	–2,0
Firmenkonkurse	22	23	20	17
Veränderung in %	–3,7	5,4	–14,2	–14,9
Gemeldete offene Stellen	870	759	918	1053
Veränderung in %	4,3	–12,7	20,9	14,8
Arbeitslose	2184	2026	1869	1682
Veränderung in %	0,7	–7,3	–7,7	–10
Arbeitslosenquote (in %)	2,1	2,0	1,8	1,7

Quelle: BAK Basel Economics, Grafik DIE SÜDOSTSCHWEIZ

REALE WERTSCHÖPFUNG

Jährliche Wachstumsrate im Kanton Graubünden in Prozent

	2000–2005	2006	2007
Land-, Forstwirtschaft	**–2,0**	**–1,9**	**–1,9**
Sekundärer Sektor	**2,6**	**3,3**	**1,5**
Energie, Wasser	–0,5	2,7	2,0
Chemie, Kunststoff	5,3	4,3	4,2
Metallindustrie	1,5	5,5	3,4
Maschinen	2,5	5,9	3,8
Elektrotechnik, Feinmechanik, Optik	7,4	4,2	2,5
Übrige Industrie	0,4	2,8	2,1
Bauwirtschaft	3,7	2,5	–1,0
Dienstleistungssektor	**0,1**	**1,6**	**0,9**
Garagengewerbe	1,2	3,0	0,5
Grosshandel	2,3	1,8	1,0
Detailhandel	1,0	1,0	0,8
Gastgewerbe	–2,4	2,2	1,4
Verkehr	0,3	1,5	0,8
Übrige Dienstleistungen	0,3	1,6	0,9
Reales Bruttoinlandprodukt	**0,8**	**2,0**	**1,0**

Quelle: BAK Basel Economics, Grafik DIE SÜDOSTSCHWEIZ

Zwei Männer mit Visionen und Tatkraft: Berthold Leibinger (links) im Gespräch mit Ulrich Gadient. Bild Norbert Waser

terschiedlichen Welten lebt, besteht und ist auch Realität. Es herrscht zwar zwischen Wirtschaft und Politik nicht gerade Sprachlosigkeit, aber wir stellen immer öfter fest, dass der eine nicht mehr versteht, was der andere meint.

Ein Bereich, in dem die Politik wichtige Weichen stellen kann, ist die Bildung. Welche Erfahrungen machen Sie mit dem viel zitierten Wissenstransfer von den Hochschulen zur Industrie?

Leibinger: In Deutschland haben wir ausgesprochen enge Kontakte zur Wissenschaft, zu den Universitäten, und wir brauchen diese auch. Eine der Stärken unserer Unternehmensgruppe besteht darin, dass wir in unseren Arbeitsgebieten an der Front des wissenschaftlich-technischen Fortschritts operieren. Wir sind ganz nahe an den letzten Erkenntnissen und wollen diese auch umsetzen. In der Schweiz ist das noch nicht so etabliert, wie wir das gerne hätten. Wir waren erst kürzlich an der ETH Zürich zu Besuch und führten Gespräche, um diese Kontakte zu vertiefen. Solche bestehen zwar, sie müssen aber belebt und erweitert werden.

Ein Innovationszentrum von Trumpf steht auch in Grüsch. Welche Überlegungen liegen diesem Standortentscheid zu Grunde?

Leibinger: Das Innozet ist eine noch relativ neue und wegweisende Lösung. Der Gedanke dahinter ist nicht etwa, dass wir hier die Zentrale unserer Forschungs- und Entwicklungstätigkeit hätten. Das Innozet ist als Gründerzentrum innerhalb unseres Campus' zu verstehen. Wir möchten damit eine befruchtende Umgebung für innovative Neugründungen bieten. Durch die Nähe zu einem etablierten Unternehmen sollen ganz selbstverständliche Kontakte entstehen. Das kann beispielsweise auch in der Kantine sein, die den Unternehmensgründern ebenfalls offen steht. Oft steht am Anfang eine technische Idee. Dies bedeutet aber nicht, dass damit automatisch auch Marktkenntnisse und Fachwissen in Finanzierungsfragen vorhanden sind. Solche Kontakte sollen Unternehmensgründern durch unsere erfahrenen Leute erleichtert werden.

> «Der eine versteht nicht mehr, was der andere meint.»

Haben sich diesbezüglich Ihre Erwartungen erfüllt?

Leibinger: Es ist noch nicht ganz so, wie wir uns das vorstellen, wir sind aber auf gutem Weg. Es gibt ein halbes Dutzend Unternehmen, die bereits aus dem Innozet hervorgegangen sind. Wir möchten aber gerne noch mehr Leute mit Ideen nach Graubünden bringen und damit einen Know-how-Transfer in die Region zustande bringen. Es war auch ein Thema bei unseren Gesprächen mit der ETH in Zürich, wie wir junge Hochschulabsolventen mit wissenschaftlichen Erkenntnissen und neuen Gedanken hierher bringen können. Ich habe festgestellt, dass wir uns ausserordentlich schwer tun, junge, hochqualifizierte Schweizer nach Graubünden zu bringen. Zum Skifahren komme ich gerne, aber arbeiten möchte ich in Zürich, Winterthur, Basel oder Bern, heisst es da oft. Manchmal habe ich den Eindruck, es ist leichter, einen Chinesen nach Graubünden zu bringen als einen Zürcher. Auch bei den Deutschen tun wir uns leichter. Unsere Korsettstangen sind deutsche Physiker und Ingenieure.

Sie haben in Ihrer Festrede zum 25-jährigen Bestehen von Trumpf in Grüsch das Unternehmen als Modell der Möglichkeiten bezeichnet, in einem Gebirgskanton industriell tätig zu sein. Worin sehen Sie den Modellcharakter?
Leibinger: Zuerst geht es darum, das vorhandene Arbeitskräftepotenzial zu nutzen. Da hatte ich zu Beginn Bedenken. Es hat sich aber gezeigt, dass wir von den damals rund 450 Pendlern, die ihrer Arbeit ausserhalb des Tales nachgingen, einen schönen Teil abfangen konnten. Dann gibt es Heimwehbündner, denen wir durch unsere Arbeitsplätze im Tal die Möglichkeit geschaffen haben, nach Graubünden zurückzukehren. Der dritte Bereich ist die Ausbildung. Rund zehn Prozent unserer Arbeitsplätze sind Ausbildungsplätze. Für viele ist dies der Beginn einer beruflichen Laufbahn, zum Beispiel einer Techniker- oder Ingenieurausbildung. Wir möchten eine Art Biotop schaffen, in dem Spitzenkräfte heranwachsen und sich wohl fühlen.

«Beim Nachwuchs stammt der grösste Teil hier aus der Region.»

Finden Sie in der Region genügend Nachwuchs und welche Erfahrungen haben Sie damit gemacht?
Leibinger: Beim Nachwuchs stammt der grösste Teil hier aus der Region. Was wir an Ausländern beschäftigen, sind in aller Regel technische Führungskräfte im Entwicklungsbereich, die wir aus unseren Betrieben in Deutschland und Österreich hierher gebracht haben. Die Ausbildung hier in Grüsch ist ausserordentlich positiv. Die jungen Leute, die wir hier finden, erreichen den gleichen Qualitätsstandard, wie wir ihn in unseren Werken in Ditzingen bei Stuttgart, in Schramberg im Schwarzwald oder in Linz in Österreich gewohnt sind.

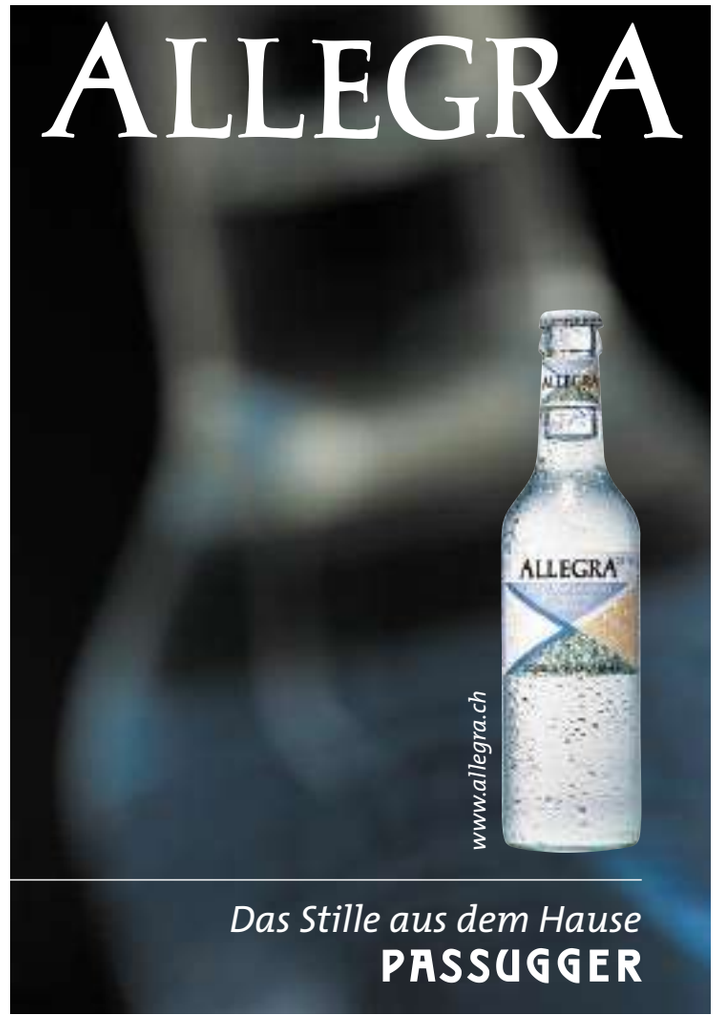
Welche Perspektiven hat ein Lehrling mit einem Abschluss bei Trumpf?
Leibinger: Er kann hier bleiben, weil wir ausbilden, um den eigenen Nachwuchs sicherzustellen. Wir bieten aber auch Wanderjahre an. So kann er in unsere anderen Betriebe in der Schweiz – in Grüsch oder Baar – wechseln, sich aber auch in Trumpf-Betrieben in Frankreich, in Österreich oder gar in Amerika oder Taiwan weiterbilden. Diese Dienstjahre im Konzern werden voll angerechnet, wenn er wieder einmal zurückkehren sollte. Es gibt aber auch in der Region Weiterbildungsmöglichkeiten, so die Fachhochschulen oder die ETH. Dafür ist allerdings die Matura Voraussetzung.

Die Ansiedlung von Trumpf in Grüsch war von einer Reihe von Standortfaktoren und Umständen abhängig. Welches sind aus Ihrer Sicht heute die entscheidenden Elemente für eine erfolgreiche Betriebsansiedlung?
Leibinger: Ganz entscheidend ist das Interesse der Gemeinde und des Kantons an einer Ansiedlung. Das war damals nicht anders als heute. In Grüsch, das darf hier auch erwähnt werden, spielte das persönliche Engagement von Ulrich Gadient eine wichtige Rolle. Von grosser Bedeutung ist die Verfügbarkeit von Arbeitskräften. Dann muss die Art der industriellen

Zur Person

Während 41 Jahren war Prof. Dr. Ing. Berthold Leibinger (75) Vorsitzender der Geschäftsführung der Trumpf-Gruppe. Im November 2005 hat er die operative Leitung des Unternehmens an die Tochter, Dr. phil. Nicola Leibinger-Kammüller, übergeben und den Vorsitz des Aufsichtsrates übernommen.
Trumpf ist eine Technologiegruppe mit Schwerpunkten in der Fertigungs- und Medizintechnik und hat ihren Hauptsitz in Ditzingen bei Stuttgart. Im Geschäftsjahr 2005/06 erzielte der Werkzeugmaschinenhersteller und Laserspezialist einen Rekordumsatz von 1,65 Milliarden Euro. Weltweit beschäftigt das Unternehmen an die 7000 Mitarbeiter, rund 500 davon in Grüsch im Prättigau. *(nw)*

ANZEIGE



Arbeitsplätze in die Umgebung passen. Im Prättigau weiter von Bedeutung ist, eine Alternative zum Tourismus zu bieten. Wenn Klimaforscher Recht behalten und die Temperaturen in den nächsten Jahren weiter steigen, muss man sich schon Gedanken darüber machen, wie es um die Schneesicherheit steht. Grüsch ist für uns ein guter Standort, weil man uns will und weil wir den Menschen Arbeitsplätze bieten, die dem Tal etwas nützen.

Mit über 500 Mitarbeitern ist Trumpf zum grössten Arbeitgeber im Prättigau geworden. Bedeutet das nicht auch ein gewisses Klumpenrisiko?
Leibinger: Doch! Es ist sehr wichtig, dass die Geschäftsleitung unseres Hauses sich der Verantwortung bewusst ist, einen Betrieb in einem strukturschwachen Gebiet zu haben. Wir glauben aber, dass es für Trumpf mit rund 7000 Mitarbeitern noch eine überschaubare Grösse hat. Auch wenn es einmal 600 oder 700 Mitarbeitende in Grüsch sein sollten, ist das immer noch eine vernünftige Grössenordnung. Entscheidend wird immer die Leistungsfähigkeit des Standorts sein. Ich habe das anlässlich des 25-Jahr-Jubiläums gesagt. Die vergangenen 25 Jahre geben uns kein selbstverständliches Anrecht, dass es immer so weitergeht. Jeder Einzelne muss sich dafür anstrengen. Das tun die Beschäftigten aber auch, wir sind mit ihrer Einstellung hier sehr zufrieden.

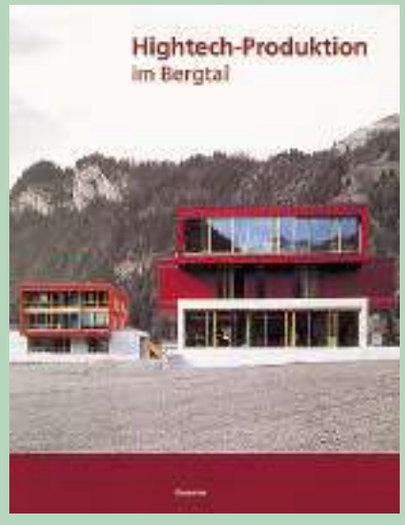
«Graubünden ist für uns eine zweite Heimat.»

Sie waren stets ein grosser Förderer des Produktionsstandortes Grüsch. Inzwischen hat Ihre Tochter Nicola Leibinger-Kammüller den Vorsitz der Geschäftsleitung übernommen. Welche Affinität hat sie zur Schweiz oder anders gefragt, wie stark ist die Zukunft von Trumpf Grüsch von einzelnen Personen abhängig?
Leibinger: Unsere Tochter hat in Zürich studiert und promoviert und bezeichnet ihre Zürcher Studienjahre gerne als die schönsten ihres Lebens. Sie kennt also die Verhältnisse in der Schweiz aus eigener Erfahrung. Zum andern hat unsere Familie in den letzten 30 Jahren jedes Weihnachtsfest an unserem Domizil in Klosters verbracht. Klosters, Graubünden ist für uns eine zweite Heimat. Die Verbindung unserer Familie zu diesem Tal ist sehr stark, und das wird sich fortsetzen.

Prättigauer Erfolgsgeschichte in Buchform

Von Norbert Waser

1965 zählte man im Prättigau 18 Industriebetriebe, in denen 498 Arbeitnehmer beschäftigt waren. Heute beschäftigen allein die Betriebe der Trumpf-Gruppe in Grüsch gleich viele Leute. Aus dem einst stark landwirtschaftlich geprägten Bergtal ist ein bedeutender Industriestandort geworden. Dieser Entwicklung ist nun auch ein Buch gewidmet. Einer der Hauptautoren des Publikation «Hightech-Produktion im Bergtal» ist jener Mann, der diese Entwicklung durch seinen Pioniergeist und Weitblick wesentlich mitgeprägt hat: alt Ständerat Ulrich Gadient.
Das Buch gibt nicht Theorien aus einem Institut für Standortförderung wieder, sondern gewährt einen praktischen Einblick in die Komplexität der Ansiedlung von Industrieunternehmen. Ulrich Gadient gelingt es in seinen Schilderungen wohl ähnlich überzeugend, die volkswirtschaftlichen Zusammenhänge im Prättigau aufzuzeigen, wie er die industriellen Gründerväter von Georg Fischer und Trumpf davon überzeugen konnte, im Bergtal Produktionsstätten aufzubauen.
Was in diesen Produktionshallen entsteht, welche Innovationen hinter den Erfolgen der Produkte «Made im Prättigau» auf dem Weltmarkt stecken und wie die Führungskräfte über ihre Betriebe in Graubünden denken, all das wird im Buch ausführlich dargestellt. Nicht von der firmeneigenen PR-Abteilung in Form eines Werbetextes verfasst, sondern von den Direktbetroffenen mit viel Herzblut und Verständnis für die Besonderheiten des Prättigaus geschrieben. Es ist wohl kein Zufall, dass Ulrich Gadient den Grossteil der Artikel selbst verfasst hat. Er ist es, der durch sein breites Beziehungsnetz und sein unermüdliches, persönliches Engagement diese Entwicklung im Prättigau wie kein anderer geprägt hat.



«Hightech-Produktion im Bergtal» ist aber nicht bloss ein Rückblick auf ein Lebenswerk. Der vierte Teil ist der Zukunft gewidmet. Die Ansiedlung neuer Betriebe sei zwar grundlegende Voraussetzung für die Entwicklung gewesen, diese Unternehmen zu erhalten, sie zu motivieren, hier zu bleiben, und dabei im Markt noch stärker zu werden, sei mindestens so bedeutsam, betont Gadient in seinen Gedanken zu den Perspektiven.
Die Geschäftsführer der fünf bedeutendsten Unternehmen und die Verantwortlichen der sie tragenden Stammgesellschaften wagen im Buch ebenfalls einen Ausblick. Sie alle zeigen sich überzeugt, dass im Prättigau weiteres Wachstum möglich ist. Stellvertretend sei aber auch der Trumpf-Vorsitzende Berthold Leibinger zitiert: «Wir werden uns anstrengen müssen, denn bei aller Freude über das Erreichte gilt, dass es kein Zurücklehnen geben kann.»

«Hightech-Produktion im Bergtal» (Herausgeber: Initial, Bündner Stiftung zur Förderung von Jungunternehmen, Grüsch; div. Autoren). Verlag Desertina, Chur. 156 Seiten. 30 Franken. ISBN 3-85637-331-4.

Mit der Kelle in der Hand in die Zukunft

Der Grüscher Bruno Eschmann vertritt die Zentral- und Südostschweiz an der Schweizer Meisterschaft der Maurer. Er ist überzeugt, dass er einen Beruf mit Zukunft gewählt hat.

Von Barbara Wülser

Igis. – Zielsicher platziert Bruno Eschmann den roten Ziegelstein auf der Mauer und wischt mit der Kelle den überschüssigen Mörtel ab. Die nächste Ladung Mörtel, der nächste Stein, schön säuberlich, wie er es gelernt hat. Stetig wächst die rote Mauer in die Höhe, das Treppenhaus auf der Baustelle an der Deutschen Strasse in Igis nimmt Gestalt an. Der Liftschacht aus grauen Ziegelsteinen nebenan ist bereits mannshoch. Wieso einmal rot und ein andermal grau? Der junge Maurer antwortet unsicher «Wegen der Druckfestigkeit?» und blickt seinen Lehrmeister Andreas Zindel fragend an. Dieser nickt: «Ja, auch, aber vor allem wegen des Schalls.»

In Wahrheit ist der Geschäftsleiter der Maienfelder Baufirma Zindel und Co. der Ex-Lehrmeister des jungen Mannes. Der Grüscher hat die dreijährige Maurerlehre nämlich im August letzten Jahres abgeschlossen. Doch bekanntlich lernt man nie aus, und der 20-Jährige hat vom 28. bis 31. März 2007 noch eine besondere Prüfung vor sich: Zusammen mit zwei weiteren Kandidaten vertritt er die Zentral- und Südostschweiz an der Schweizer Berufsmeisterschaft der Maurer in Burgdorf (Bern). Der Gewinner wird für die Schweiz in einem Jahr an die Berufsweltmeisterschaft nach Japan reisen.

Schnell, sauber und präzis

Präzis und sauber muss Eschmann bei der Meisterschaft mauern, aber auch schnell. «So ist das Berufsleben heute», sagt Zindel. Weniger häufig zur Anwendung kommt eine andere Disziplin: Verputzen. Und das geforderte Sichtmauerwerk mit Mustern ist eine reine Trockenübung. Das habe mehr mit Kunst zu tun, findet der junge Mann mit dem strubbeligen

dunkelblonden Haarschopf. Mauern sei gar nicht so einfach, wie er bei Lehrantritt gedacht habe, erzählt Eschmann. Von allen Arbeiten sei ihm diese am liebsten, weil er selbständig arbeiten und in den Plan schauen könne. Und Decken schalen, fügt er an, weil er dann nicht so viel denken müsse.

Begehrter und vielseitiger Beruf

Sicher sei ihm Eschmann in der Lehrzeit als lernfähig und ehrgeizig aufgefallen, sagt Zindel. Doch wichtiger als die fachliche Überlegenheit sei die Fähigkeit, unter Druck arbeiten zu können. Der diplomierte Baumeister beeilt sich anzufügen, dass er immer gute Erfahrungen mit Lehrlingen gemacht habe. Persönlichkeit, Motivation und der Eindruck während der Schnupperlehre zählten mehr als gute Schulnoten.

Eschmann hat die Lehrstelle nach der Schnupperlehre auf Anhieb bekommen. Einen eigentlichen Wunschberuf habe er nicht gehabt, sagt er, aber da sein Vater eine Baufirma habe, sei ein Beruf in der Baubranche natürlich nahe liegend.

Die Baubranche boomt. Die Firma Zindel und Co. beschäftigt zurzeit sieben Lehrlinge auf rund 70 Mitarbeitende. Die Nachfrage ist laut Zindel gross; nächstes Jahr werden noch mehr Auszubildende im Team sein. Der Geschäftsführer betrachtet sein Engagement als Beitrag zur Stärkung der Branche. Nicht ohne Eigennutz: Wenn die jungen Leute gute Erfahrungen in der Lehrzeit machen, so hofft Zindel, kommen sie später wieder zurück. Sowieso rät er allen Absolventen, erst einmal den Arbeitgeber zu wechseln, um Erfahrungen zu sammeln. Und Eschmann? Eschmann bleibt. Weil Zindel so viel Arbeit hat? «Nein», sagt der junge Mann bestimmt, «weil es mir hier so gut gefällt.» Er möchte sich zum Baupolier weiterbilden.

Baustelle ohne Bierflaschen

Als Baupolier würde der einstige Lehrling seinen Kumpanen vorstehen. Traut sich Eschmann genügend Durchsetzungskraft zu? Daran, antwortet der junge Mann, habe er bis jetzt gar nie gedacht. Zindel weiss es: Wer etwas leistet und nicht nur eine grosse Klappe hat, wird respektiert. Die Zeiten, wo Flüche und Bierflaschen zum Maurerberuf gehörten wie Kelle und Kessel, seien vorbei. Für Zindel ist es ein Beruf mit Zukunft, auch wenn künftig vielleicht nicht mehr im selben Volumen wie jetzt gebaut wird. Die Maurerlehre erschliesse ein breites Berufsfeld: Bauleiter, Ingenieur, Bauzeichner, Vorarbeiter, Polier, Bauführer, Baumeister. Doch auch wer beim Maurer bleibe, finde immer neue Herausforderungen. Das Schönste aber sei: «Man sieht zuletzt, was man gemacht hat.»

Lehrmeister und Lehrling: Andreas Zindel (links) und Bruno Eschmann studieren einen Bauplan.
Bilder Peter de Jong

Schlosshotel «Schauenstein»: Mehr als ein Geheimtipp

Innerhalb von nicht einmal drei Jahren hat sich mit dem Schlosshotel «Schauenstein» in Fürstenau ein Bündner Betrieb auf dem höchsten Niveau der Schweizer Gastronomie etabliert.

Von Denise Alig

Ein Paar auf Erfolgskurs: Sieglinde Zottmaier und Andreas Caminada führen das «Schauenstein».
Bilder Peter de Jong

Fürstenau. – Das Domleschg ist ein wirtschaftlich wenig ergiebiges Tal, das fast ausschliesslich dem Transit von Norden nach Süden und umgekehrt dient. In dieser Region als Tourismusunternehmen erfolgreich zu sein, ist ein veritables Kunststück. Vollbracht haben es die Hotelière Sieglinde Zottmaier und der Koch Andreas Caminada, die gemeinsam das Schlosshotel «Schauenstein» in Fürstenau leiten. Caminada – eben gekrönt mit dem Titel «Aufsteiger des Jahres» und 17 Punkten des ebenso renommierten wie unbestechlichen Gastroführers «Gault-Millau» – beschreibt seine Philosophie wie folgt: «Ich will dem Gast Lust auf mehr machen.» Was für die Küche gilt, gilt offensichtlich für das gesamte «Schauenstein»-Konzept.

Stimmiges Konzept

Kaum hat man nämlich einen ersten Fuss in den prächtigen Schlossgarten gesetzt, bekommt man Lust auf mehr. Lust auf den Duft der unzähligen Rosen. Lust, das schwere Holzportal zu öffnen. Lust, einzutauchen in die ebenso ehrwürdige wie verwunschene Welt eines Gebäudes mit Ambitionen. Und Lust, dort zu verweilen.

Entwickelt wurde das Konzept für ein Restaurant mit 24 Sitzplätzen sowie ein Hotel mit je drei individuell und stilsicher eingerichteten Suiten und Doppelzimmern – man vermutet es fast – von Zottmaier und Caminada selbst. An der vor knapp drei Jahren erfolgten Umsetzung beteiligt waren zudem die Besitzerin des Schlosses und Emulsion, ein in Sils i.D. domiziliertes Büro für Gestaltung. Letzterem gelang es ausnehmend gut, die traditionelle Schlossarchitektur mit modernem Design zu verbinden. Und das Konzept stimmt, wie Zottmaier heute feststellen darf: «Die Ganzheitlichkeit des Konzepts und die konsequente Umsetzung begeistern unsere Gäste.» Jeder Raum erfülle eine bestimmte Funktion und vermittle seine charaktertypische Atmosphäre, sagt sie. «Jeder Gast soll das richtige Plätzchen für seine Stimmung finden. Jedes Gastes Charakter soll Raum finden.»

Exquisite Einrichtung: Blick in eines der Zimmer im Schlosshotel «Schauenstein».

Die verschiedenen Bereiche wie Service, Essen, Wohnen und Sein werden laut Zottmaier «liebevoll und lustvoll gepflegt und gelebt, weiterentwickelt und wo möglich perfektioniert».

Gute Zahlen

Von diesem liebevollen Streben nach Perfektion hat sich schon mancher Gast aus nah und fern an Ort und Stelle überzeugt. Mit dem angenehmen Nebeneffekt, dass die Mund-zu-Mund-Propaganda für das «Schauenstein» so gut funktioniert, dass konventionelle Marketingmassnahmen nicht nötig sind. Das «Schauenstein» floriert. So verzeichnete man von Anfang an Umsätze, welche die im Businessplan formulierten Erwartungen übertrafen (siehe Kasten).

Das «Schauenstein» wendet sich vor allem an Individualgäste. «Wir wollen konkret auf unseren Gast eingehen und die Beziehung zu jedem Einzelnen fördern», so Zottmaier. Es sei aber auch möglich, das ganze Haus für einen Anlass mit maximal 36 Personen zu buchen. «Das ist ein gerne wahrgenommenes Angebot und für uns eine gelungene Abwechslung», sagt die Chefin von mittlerweile neun Angestellten.

Über die Qualität der Küche weitere Worte zu verlieren, wäre bei einem Betrieb mit 17 «GaultMillau»-Punkten vergebene Liebesmüh. Bleibt vielmehr die Frage, wie das auch privat liierte Paar Caminada/Zottmaier das selbst definierte hohe Niveau in den nächsten Jahren halten will. «Wir werden uns selbst treu bleiben», lautet – nicht ganz unerwartet – die Antwort Zottmaiers. Was heisst: Man will konsequent Qualitätssicherung betreiben, um sich weiter zu steigern. «Der Stammgast und der zukünftige Gast müssen uns vertrauen dürfen», sagt Zottmaier. Denn, so weiss die Hotelfachfrau, «die Aufmerksamkeit gegenüber den Gastbedürfnissen kann nicht gross genug sein».

Klein, aber fein: Das «Gault-Millau»-gekrönte Restaurant bietet 24 Personen Platz.

Fakten und Zahlen

Betriebsname: Schauenstein Schloss Restaurant Hotel
Adresse: 7414 Fürstenau
Rechtsform: GmbH; Genuss Werkstatt GmbH
Gesellschafter: Sieglinde Zottmaier und Andreas Caminada
GmbH-Gründung: Mai 2003
«Schauenstein»-Eröffnung: Dezember 2003
Beschäftigte inkl. Zottmaier und Caminada: 2003 = sechs; 2004 = 8,6; 2005 = 9,6; 2006 = elf
Öffnungstage pro Jahr: 210
Umsatz: 2004 = 40 Prozent über dem Erhofften; 2005 = elf Prozent über dem von 2004; 2006 (hochgerechnet) = sieben Prozent über 2005
Zimmeranzahl: 2004 bis Oktober = drei Suiten und ein Doppelzimmer; ab Oktober 2004 Zimmerzahl: drei Suiten und drei Doppelzimmer
Restaurant-Sitzplätze: 24
Bankett mit Hotel kombiniert: max. 36 Sitzplätze

Am Bernina floriert das Geschäft mit Honig

In Brusio, nicht gerade am Ende der Welt, aber am Ende des Kantons, geschieht ein kleines Wirtschaftswunder. Die Firma Apimiel macht mit dem Abfüllen und dem Verkauf von erstklassigem Bienenhonig einen Umsatz von rund drei Millionen Franken pro Jahr.

Von Denise Alig

Brusio. - «Wir sind vielleicht gar nicht am Ende der Welt, sondern am Anfang.» Das sagt Ernesto Dotti, der Geschäftsführer der Apimiel SA in Brusio. Diese Aussage passt zu dem jungen Mann, der zusammen mit Vater Fernando, Mutter Sandra und Schwester Ursula Dotti sowie drei temporär im Einsatz stehenden Mitarbeiterinnen für das Gedeihen des Familienunternehmens sorgt. Der junge Mann hat eine philosophische Ader, und die bringt er auch in die Führung des Betriebes ein. Er ist fasziniert von den vielfältigen, nützlichen Aktivitäten der Bienen und der Nährkraft und dem Geschmack des Honigs. Es ist, als ob Bienen und Honig ihn dazu anregen würden, über das Leben selbst nachzudenken und Antworten auf offene Fragen zu finden.

Modern und hygienisch sauber

Der am Fuss des Berninapasses, gleich eingangs von Brusio gelegene Betrieb der Familie Dotti präsentiert sich dem Gast in einem aufgeräumten, fitten Zustand. Eine hochmoderne Abfüllmaschine mit Etikettierfunktion, einwandfrei aneinander gereihte Honigfässer und sauber verpackte, auf Paletten gestapelte Kartonschachteln mit dem schwungvollen Apimiel-Logo prägen die Geschäftsräumlichkeiten. Alles ist blitzblank, sodass nicht die geringsten Zweifel über die Hygiene von Apimiel-Honig aufkommen.

Grossverteiler machen mit

Apimiel will ein Qualitätsprodukt sein – und ist es auch. «Die Güte unserer Produkte wird von den Bienen, der Arbeit der Züchter, die uns beliefern, sowie von der schweizerischen Honiggesetzgebung, die eine der strengsten weltweit ist, garantiert», sagt Ernesto Dotti. «Somit können wir dem Konsumenten ein Produkt von höchster Qualität und authentischer Natürlichkeit anbieten.» Selbst der Grossver-

Anlieferung in Fässern: Geschäftsführer Ernesto Dotti jun. ist an den hochmodernen Abfüllanlagen im Einsatz. Bilder Peter de Jong

Erfolgreich im Honiggeschäft: Vater Fernando, Sohn Ernesto und Mutter Sandra Dotti präsentieren stolz abgefüllten Bienenhonig.

teiler Coop, bekannt für sein Qualitätsbewusstsein gerade im Bereich von Naturprodukten, hat Apimiel in sein Sortiment aufgenommen. Er verkauft den aus dem Puschlav gelieferten Schweizer Honig unter seinem eigenen Logo. Apimiel-Eigenmarken sind «Schweizer Honig», «Bündner Honig», «Toscana Honig» und «Italienischer Honig», verpackt in die seit Jahrzehnten bekannten goldgelben Plastikdosen.

Ein Naturprodukt: Schachtelweise wird der Honig verschickt.

Angefangen hat die Erfolgsgeschichte von Apimiel vor über 60 Jahren mit Ernesto Dottis gleichnamigem Grossvater, einem passionierten Bienenzüchter. Sohn Fernando, selbstständiger Unternehmer, hat dann aus der Passion des Vaters ein Geschäft gemacht. Am Anfang ganz im Kleinen. Dass daraus einmal ein erfolgreiches Unternehmen werden könnte, wagte er nicht einmal zu hoffen.

Mehrere Tonnen Honig pro Jahr

Apimiel ist eine der zwei grössten Honigabfüllfirmen der Schweiz. Man bezieht die Ware von privaten Bienenzüchtern aus der ganzen Schweiz. Der Transport wird von externen Firmen über eigens von den Dottis geschaffene Sammelstellen bewerkstelligt. Die ganze Menge Honig wird bei Dottis abgefüllt und verpackt. Das entspricht einem Umsatz von rund drei Millionen Franken pro Jahr. Trotzdem bleibt Ernesto Dotti bescheiden: «Das ist das Verdienst des Produkts», sagt er und verweist auf die positive Wirkung von Honig auf die Gesundheit: «Vor allem ist Honig bekannt für seine lindernde Wirkung bei Husten, Halsschmerzen und Schlaflosigkeit. Der Konsum von Honig fördert aber auch den Aufbau von Kalzium und Magnesium in den Knochen und die Blutzirkulation», sagt er. Ausserdem stärke Honig die Abwehrkraft des Körpers.

Die Zukunft von Apimiel sieht Ernesto Dotti jun. in der stetigen Perfektionierung der Leistungen und Anpassung an die Marktanforderungen. Jeder Schweizer isst heute pro Jahr rund eineinhalb Kilo Honig. Eine Menge, die laut Dotti nicht erheblich gesteigert werden kann. Somit werden allfällige Expansionsschritte sorgfältig abgeschätzt. Zudem bietet Apimiel in der bestehenden Grösse allen Dottis ein gutes Auskommen. Was will man mehr?

Fakten und Zahlen

Betriebsname:	Apimiel SA
Adresse:	Buglio, 7743 Brusio
Rechtsform:	Akiengesellschaft
Gesellschafter:	Familie Dotti
Gründung:	AG seit 1999
2006:	Familienmitglieder und drei Teilzeitmitarbeiterinnen
2005:	Umsatz: 3 Mio. Franken

BüWO Bündner Woche

ewo Engadiner Wochenzeitung

Die Nr. 1 im Kanton Graubünden
Jetzt mit über 75 000 Exemplaren!

Ab 28. November 2006
neu jeden Dienstag!

Anzeigenschluss ist jeweils freitags um 16.00 Uhr

Seit 25 Jahren in der Region verankert!

– Profitieren Sie vom attraktiven Preis-Leistungsverhältnis
– 10% Einführungsrabatt auf alle Anzeigen bis Ende Jahr

SÜDOSTSCHWEIZ
PUBLICITAS AG

Südostschweiz Publicitas AG, Alexanderstrasse 24, 7001 Chur
Telefon 081 255 83 83, Telefax 081 255 83 84, E-Mail: chur@so-publicitas.ch
Agenturen in: Arosa, Bonaduz, Ilanz, Lenzerheide und Thusis

Zweitwohnungen als eines der wenigen Potenziale nutzen

In vielen Randregionen kamen im letzten Jahrzehnt relevante Wachstumsimpulse fast nur aus dem Zweitwohnungsgeschäft. In diesen «Zweitwohngebieten» beeinflussen die künftige Rahmenbedingungen der Zweitwohnungspolitik deshalb wesentlich die ausschöpfbaren wirtschaftlichen Potenziale. In einer Auslegeordnung des Wirtschaftsforums Graubünden werden vor diesem Hintergrund verschiedene Stossrichtungen für die künftige Zweitwohnungspolitik analysiert.

Von Peder Plaz, Wirtschaftsforum Graubünden

Die wirtschaftliche Entwicklung der letzten 15 Jahre in den verschiedenen Regionen der Schweiz kann vereinfacht wie folgt zusammengefasst werden:

• Die grossen Zentren konnten eine positive Entwicklung der Beschäftigten verzeichnen, die primär durch den Finanz- und Dienstleistungssektor getragen wurde.

• Um die grossen Zentren herum profitierten viele Regionen von der stark gewachsenen Anzahl von Arbeitspendlern in die grossen Zentren und positionierten sich als eigentliche Wohnregionen (z.B. Kanton Schwyz, Gemeinden am Zürichsee).

• Die peripheren Regionen verloren aufgrund der krisengeschüttelten Hauptbranchen Tourismus und Landwirtschaft laufend Arbeitsplätze und sehen sich heute mit einem zunehmenden Abwanderungsdruck konfrontiert.

Zweitwohnen, ein Produkt der Randregionen

Im Zuge der erhöhten Mobilität, des wachsenden Wohlstands sowie der damit zusammenhängenden Nachfrage nach Zweitwohnungen in touristischen Regionen konnten auch verschiedene periphere Regionen vom Wachstum in den grossen Zentren profitieren und sich als Zweitwohnregionen positionieren, die aber im Unterschied zu den Erstwohnregionen nicht von der Verlagerung von Steuerwohnsitzen profitieren konnten.

Folgende Erkenntnisse können aus der Grafik auf Seite 30 gewonnen werden:

• **Beschäftigte:** In den letzten zehn bis 15 Jahren mussten alle Regionen Graubündens einen Beschäftigungsverlust hinnehmen. Während der Rückgang im Bündner Rheintal noch gering ausgefallen ist und zum Teil konjunkturelle Ursachen hat, sehen sich die Tourismusdestinationen und die übrigen Orte mit markanten strukturellen Beschäftigtenrückgängen konfrontiert.

• **Bevölkerung und Geburten:** Obwohl markante Beschäftigtenrückgänge zu verzeichnen sind, hat die Bevölkerung in allen Regionen in der Vergleichsperiode zugenommen. Dieses Bevölkerungswachstum ist jedoch für die Top-Destinationen und die übrigen Orte zu relativieren, denn die Bevölkerungsentwicklung folgt zeitverzögert der Entwicklung der Beschäftigten.

• **Erst- und Zweitwohnungen:** Der Zuwachs an Erstwohnungen folgt in allen Regionen der Entwicklung der Bevölkerung. Interessant ist, dass die Zahl der Zweitwohnungen nicht nur in den Top-Destinationen, sondern auch im Bündner Rheintal und in den übrigen Regionen zugenommen hat.

Zusammengefasst lässt sich sagen, dass die markant gestiegene Mobilität und Flexibilität der Schweizer Gesellschaft dazu geführt hat, dass man in den grossen Agglomerationen arbeitet, in Pendeldistanz zu diesen wohnt und immer mehr in touristischen Orten das Wochenende und einzelne Ferienwochen (in der Zweitwohnung) verbringt. Es handelt sich hierbei um eine insbesondere für Graubünden relevante gesellschaftliche Entwicklung. Denn Graubünden verfügt heute nebst einer ständigen Bevölkerung von rund 190 000 Personen über eine «Zweitwohnbevölkerung» von zusätzlichen rund 130 000 Personen.

Steuerpolitik hinkt gesellschaftlicher Entwicklung hinterher

Speziell an dieser gesellschaftlichen Entwicklung ist, dass im schweizerischen Steuersystem die Einwohner grundsätzlich am Wohnort besteuert werden [1].

Heute, da ein bedeutender Teil der Gesellschaft jedoch an einem Ort arbeitet, im anderen Ort wohnt und an einem dritten Ort die Wochenenden verbringt, kann die Besteuerung an einem einzigen Ort Interessenkonflikte zwischen verschiedenen Standorten hervorrufen. Als Beispiel seien hier die Konflikte Kernstadt versus Agglomeration oder die zunehmend unterschiedlichen Interessen von Zweit- und Erstwohnenden in Tourismusregionen aufgeführt.

Gerade für die Tourismusregionen im Kanton Graubünden mit ihrem hohen Anteil an Zweitwohnungen und schwierigen wirtschaftlichen Aussichten dürfte die Frage der Besteuerung in den nächsten Jahrzehnten an Bedeutung gewinnen.

[1] Innerhalb eines Kantons können unterschiedliche Regelungen bestehen, so zum Beispiel bei den Wochenaufenthaltern in Graubünden, bei denen die Steuern zwischen Arbeits- und Wohnort aufgeteilt werden.

Tourismusdestinationen und touristische Wohnorte

Die Statistiken zeigen es: Im Bündner Berggebiet sorgten in den letzten zehn Jahren fast nur die Zweitwohnungen für ein relevantes Wachstum. Damit liegt die Schlussfolgerung nahe, dass aufgrund der heutigen Marktbedingungen die Zweitwohnungen (nebst vielleicht der Wasserkraft) bis auf weiteres eines der wenigen Potenziale für die Randgebiete darstellen. Es ist klar, dass an verschiedenen Orten in Graubünden insbesondere der Bau von Zweitwohnungen zu Problemen führt (z.B. finanzielle Belastung der öffentlichen Hand, Landverbrauch und Bautätigkeit, hohe Mietpreise für Einheimische, Umnutzung von Hotels, Geisterdorf-Atmosphäre) und deshalb viele Regionen lieber andere «Wachstumspotenziale» ausschöpfen würden als die Zweitwohnungen.

Aus volkswirtschaftlicher Sicht wäre es offensichtlich interessanter, kommerzielle Tourismusorte (mit hohem Anteil der Hotellerie) statt Zweitwohnstandorte zu entwickeln. Die Realität zeigt jedoch, dass der Bau von Hotels in Graubünden sehr schwierig ist und nur in wenigen Orten Erfolg verspricht. Viele Tourismusorte sind zudem bereits heute eher touristische Wohnorte, da sich in diesen Gemeinden nie eine wettbewerbsfähige Hotellerie entwickelt hat.

Ausschöpfen der Potenziale des Zweitwohnungsbestandes

Unabhängig davon, ob weiterhin Zweitwohnungen in Bündner Tourismusorten gebaut werden oder nicht, stellt sich insbesondere für die Randgebiete die Frage, wie die Wertschöpfung der bestehenden Zweitwohnungen verbessert werden kann.

Ein alter Wunsch ist diesbezüglich in vielen Tourismusorten die **Erhöhung der Vermietungsquote** in den Zweitwohnungen. Alle entsprechenden Studien und Versuche zeigen jedoch, dass eine markante Erhöhung kaum möglich ist, da es für Zweitwohnungsbesitzer aus verschiedenen Gründen nicht attraktiv ist, die Zweitwohnungen Dritten zur Verfügung zu stellen.

Eine Alternative zur Ausschöpfung der Potenziale des Zweitwohnungsbestandes wäre die **Positionierung der touristischen Wohnorte als steuergünstige (Alters-)Wohnorte**.

Zwar zeigen die Erfahrungen, dass eine vollständige Verlegung des Wohnsitzes im Alter eher selten geschieht. Hingegen kann beobachtet werden, dass Personen im dritten Lebensabschnitt einen beträchtlichen Teil ihrer Zeit am Zweitwohnstandort verbringen. Gemeinden mit günstigen Voraussetzungen (z.B. touristische Attraktivität, hoher Zweitwohnungsbestand, verkehrstechnische Anbindung) könnten deshalb versuchen, Zweitwohnsitze in formelle Erstwohnsitze umzuwandeln.

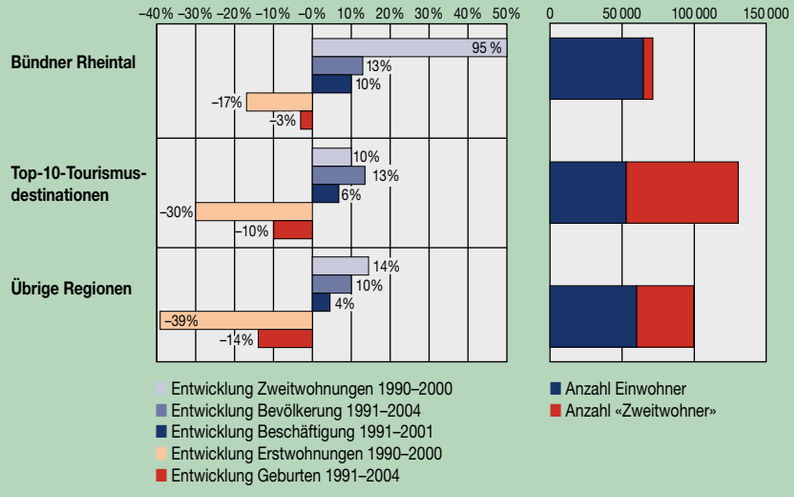
Ein möglicher Ansatz, um dem unkontrollierten Zweitwohnungswachstum (in einzelnen Orten) zu begegnen und gleichzeitig die steuerlichen Voraussetzungen für die Positionierung als steuergünstiger (Alters-)Wohnort zu verbessern, ist die **Einführung einer Lenkungsabgabe auf Zweitwohnungen**. Mit der Erhebung von Lenkungsabgaben könnte erstens der Zweitwohnungsbau etwas verteuert – und damit etwas gedämpft – werden (Win-Situation Nr. 1). Zweitens würden die Einnahmen der Lenkungsabgabe den touristischen Wohnorten ermöglichen, die Steuerbelastung markant zu senken (Win-Situation Nr. 2).

Mit einer attraktiven Steuerbelastung könnten sich die Zweitwohnorte als attraktive Erstwohnorte für Personen im dritten Lebensabschnitt oder für Wochenpendler positionieren (Win-Situation Nr. 3). Diese Strategie funktioniert insbesondere in Gemeinden mit interessanten Hebelwirkungen, also Gemeinden mit hohem Zweitwohnungsbestand.

Im Gegensatz zu einem vollständigen Zweitwohnungsverbot, bei welchem auf die Ausschöpfung von Potenzialen gänzlich verzichtet wird, bieten Strategien mit Lenkungsabgaben die Chance, alternative Wertschöpfungspotenziale freizusetzen. Auch wenn es sich bei dieser Überlegung vorerst um ein reines Gedankenmodell handelt, dürfte die Ausgangslage vieler Bündner Gemeinden ein Ansporn sein, diesen Ansatz weiter zu konkretisieren.

AUFGEHENDE SCHERE

Übersicht über Beschäftigung und Wohnungsbestand[1)]



1) Zur Methodik: Die Statistik der Zweitwohnungen beruht auf den eidgenössischen Volkszählungsdaten, welche nicht den Bau von Zweitwohnungen, sondern die Nutzung zum Inhalt haben.
Zu den Top-10-Tourismusdestinationen gehören: Oberengadin, Davos, Scuol-Unterengadin, Arosa, Lenzerheide, Flims-Laax-Falera, Disentis-Sedrun, Klosters, Samnaun, Savognin-Surses.

Quelle: Wirtschaftsforum Graubünden / BFS – Volkszählung, Grafik DIE SÜDOSTSCHWEIZ

Das Wirtschaftsforum Graubünden hat in der Studie «Neue Wege in der Zweitwohnungspolitik» verschiedene Ansätze skizziert, welche Elemente eine Zweitwohnungspolitik umfassen könnte, die nicht nur auf Verboten und Einschränkungen beruht. Die Studie kann jederzeit bezogen werden unter www.wirtschaftsforum-gr.ch oder info@wirtschaftsforum-gr.ch.

Damit aus Wasser Strom, aus Holz Werkstoff und aus Natur Erlebnisse werden, braucht es Wissen.
Das Amt für Höhere Bildung koordiniert Hochschulen, höhere Fachschulen und Forschungsinstitute. Die Bündner Studienangebote und Forschungsaktivitäten, sowie deren nationale und internationale Vernetzung tragen wesentlich zur Standortattraktivität des Kantons bei. **www.summacumlaude.ch**

graubünden

«Finden wir neue Technologien für alltägliche Produkte.»

Roland Obrist, Oblamatik GmbH, Chur

Um innovative Ideen zu realisieren, braucht es Unternehmer mit Visionen, Träumen und klaren Zielen. Und eine Bank, die den Unternehmen mit Rat und Tat zur Seite steht. Mit massgeschneiderten Produkten und persönlicher Beratung bringen wir Sie Ihren Zielen näher. Wir unterstützen die innovativen Ideen unserer KMU – gestern, heute und in Zukunft.

Gemeinsam wachsen. www.gkb.ch

Graubündner Kantonalbank