



*Genossenschaftliche
Erfolgsrezepte*

zum Nachkochen und Weitergeben

Genossenschaftliche Erfolgsrezepte

zum Nachkochen und Weitergeben

Wir wünschen viel Erfolg!



wohnbaugenossenschaften schweiz
verband der gemeinnützigen wohnbauträger
coopératives d'habitation Suisse
fédération des maîtres d'ouvrage d'utilité publique
cooperative d'abitazione svizzera
federazione dei committenti di immobili d'utilità pubblica

WOHNEN
SCHWEIZ

Verband der Baugenossenschaften
Association des Coopératives de Construction

Erfolgsrezept 1:

Vision

Wer etwas erreichen will, braucht eine gemeinsame Vision.

Zum Beispiel: „Wir werden der Stern von Entlebuch!“

Wenn eine gute Idee da ist, finden sich auch irgendwie die Mittel zur Umsetzung.

Vision konsequent weiterverfolgen, sich nicht „vom Pfad der Tugend“ abbringen lassen.

Fallbeispiel:

Biosphäre Entlebuch, www.biosphaere.ch

IG Biel, igbiel@wbg-beso.ch

Manegg, „Greencity“, www.genossenschaften-manegg.ch

Erfolgsrezept 2:

Agieren statt reagieren

Handeln Sie proaktiv:

Entwickeln Sie eigene Ideen.

Gehen Sie aktiv auf Verhandlungspartner zu, etwa wenn Sie von möglichen Grundstücken erfahren.

Fallbeispiel:

IG Biel, igbiel@wbg-beso.ch

Erfolgsrezept 3

Willen

Um ein erfolgreiches Projekt durchzuziehen, braucht es ein starkes Commitment der beteiligten Akteure, allen voran der politischen und unternehmerischen Akteure.

Fallbeispiel:

Biosphäre Entlebuch, www.biosphaere.ch

Erfolgsrezept 4:

Feuer

„Du musst brennen, um zu leuchten!“

Fallbeispiel:

Biosphäre Entlebuch, www.biosphaere.ch

Verantwortung

Übernehmen Sie selbst Verantwortung, wenn Sie eine Idee erfolgreich umsetzen wollen!

Ein gemeinnütziger Bauträger, der nachhaltig und vertrauensvoll handelt, stösst bei Verhandlungspartnern eher auf offene Ohren.

Fallbeispiele:

Biosphäre Entlebuch, www.biosphaere.ch

Gemeinde Zug, www.zug.ch/aww

Services Industriels de Genève (SIG), www.sig-ge.ch

Vernetzung

Schliessen Sie sich mit Gleichgesinnten zusammen, tauschen Sie Erfahrungen aus und nutzen Sie Ressourcen effizient:

Vernetzung von Menschen

Schliessen Sie sich nicht nur mit anderen Genossenschaften, sondern auch mit Entscheidungsträgern, Meinungsbildnern und Fachleuten zusammen.

Vernetzung von Ideen

Tauschen Sie Bedürfnisse und Kommunikationswege aus.

Vernetzung von Wissen

Tauschen Sie Informationen und Fachwissen aus.

Vernetzung von Mitteln

Bündeln Sie Finanzkraft und nutzen Sie vorhandene Infrastrukturen.

Fallbeispiel:

IG Biel, igbiel@wbg-beso.ch

Erfolgsrezept 7:

Partner

Suchen Sie die richtigen Partner und Gelegenheiten für eine erfolgreiche Vernetzung aus und gleisen Sie die Zusammenarbeit Schritt für Schritt auf:

1. **Handlungsfelder** definieren
2. Mögliche **Arten der Vernetzung** (siehe Rezept 5) prüfen
3. Potentielle **Gesprächspartner** (in den entsprechenden Handlungsfeldern) suchen

Wenn Genossenschaften zusammenarbeiten, zum Beispiel für die Bebauung eines grossen Entwicklungsareals, sind sie **risikofähiger**:
Mit entsprechenden Vereinbarungen (Erstellungskosten definieren, Gewerbeflächen gemeinsam betreiben) können Chancen und Risiken gerecht aufgeteilt werden.

Gegenüber Politik und Behörden ist es zentral, gemeinsam aufzutreten und eine Ansprechperson oder –stelle zu definieren.

Fallbeispiele:

IG Biel, igbiel@wbg-beso.ch

Manegg, „Greencity“, www.genossenschaften-manegg.ch

Erfolgsrezept 8:

Professionalität

In Verhandlungen mit Politik und Behörden ist es zentral, gemeinsam und professionell aufzutreten, das heisst:

- Eine gemeinsame Ansprechperson oder Anlaufstelle zu definieren. Ein Baurechtgeber kann nicht mit 30 verschiedenen Genossenschaften zu verhandeln.
- Gerade kleinere Genossenschaften sollten in Professionalisierung und Weiterbildung investieren.

Fallbeispiele:

IG Biel, igbiel@wbg-beso.ch
G-Net Luzern



Erfolgsrezept 9:

Liebe

Wohnbaugenossenschaften und Gemeinden müssen sich nicht lieben.

Aber ergänzen können sie sich bestens. Jeder mit seinen Stärken und Kompetenzen.

Und gemeinsam schaffen sie guten, qualitativen Wohnraum im Sinne des regionalen Wohnungsmixes

Fallbeispiel:

Kompetenzzentrum Wohnen im Alter, WOHNEN SCHWEIZ – Verband der Baugenossenschaften, www.wohnen-schweiz.ch

Beharrlichkeit

Um eine erfolgreiche Partnerschaft aufzubauen, sei es in der Vernetzung oder im Kontakt mit Behörden, Politik und Gemeinden, gilt:

1. Bleiben Sie **hartnäckig**
2. Suchen Sie immer wieder das **Gespräch** mit allen beteiligten Parteien
3. Falls nicht alle Parteien kooperationsbereit sind: Starten Sie mit denjenigen, die **Begeisterung** für die Sache und eine positive Einstellung mitbringen!

Fallbeispiele:

IG Biel, igbiel@wbg-beso.ch
Kanton Zug, www.zug.ch/aww

Beziehungen

Um gemeinsam mit einer Gemeinde ein erfolgreiches Genossenschaftsprojekt verwirklichen zu können, ist es wichtig, ein breites Beziehungsnetz zur Bevölkerung aufzubauen.

Pflegen Sie auch die Beziehungen zu Landbesitzern:

Vertrauen aufbauen, ist eine jahre- wenn nicht jahrzehntelange Arbeit.

Heute ernten Sie die Früchte der Arbeit Ihrer Vorgänger. Von Ihrem Einsatz werden auch die nächsten Generationen profitieren.

Fallbeispiel:

Kanton Zug, www.zug.ch/aww

Kommunikation

Kommunizieren Sie offen und transparent gegenüber allen am Projekt beteiligten Gruppen!

Betreiben Sie Öffentlichkeitsarbeit in eigener Sache:

- Wecken Sie Aufmerksamkeit und bleiben Sie in den Köpfen von Politik und Öffentlichkeit präsent, auch mit unkonventionellen Aktionen,

- Kommunizieren Sie gute Beispiele. Positionieren Sie sich mit genossenschaftlichen „Leuchtturmprojekten“ gegenüber Behörden und Baurechtgebern als vorbildliche Bauträger.

Fallbeispiel:
Kanton Zug, www.zug.ch/aww

Erfolgsrezept 13

Transparenz

Gerade bei Neubauprojekten ist Transparenz sehr wichtig!

Zeigen Sie den bisherigen Mieterinnen und Mietern auf, dass sie die Neubauwohnungen nicht mitbezahlen müssen.

Fallbeispiel:

Gemeinnützige Bau- und Mietergenossenschaft Zürich, www.gbmz.ch

Genossenschaftliche Erfolgsrezepte

Der richtige Mix

Wichtig für den Erfolg eines Bauprojekts ist ein überzeugendes und für den Ort richtiges Nutzungskonzept!

Ein grosses und noch nicht sehr gut an die Stadt angeschlossenes Areal braucht unterschiedliche und **vielfältige Nutzungstypen**, die sich gegenseitig befruchten.

In einer kleineren Gemeinde braucht es vielleicht **altersgerechte Wohnungen**, kombiniert mit verschiedenen Dienstleistungen.

Um die Öffentlichkeit zu überzeugen, auf eine maximale Rendite zu verzichten, ist ein gutes Konzept mit einer Durchmischung von verschiedenen Bevölkerungsgruppen wichtig.

Die Mischung von **Wohnen und Gewerbe** ist für den Landverkäufer dank einer besseren Rendite attraktiv.

Fallbeispiele:

Manegg „GreenCity“, www.genossenschaften-manegg.ch
Kanton Zug, www.zug.ch/aww

Erfolgsrezept 15

Druck

Es braucht einen gewissen politischen Druck, damit private Investoren gemeinnützige Bauträger berücksichtigen!

Fallbeispiel:

Manegg „GreenCity“, www.genossenschaften-manegg.ch

Hilfe

Nehmen Sie die Unterstützung und Dienstleistungen der Verbände in Anspruch!

Zum Beispiel: Die Dienstleistung Immobilienentwicklung und Akquisition schliesst stellvertretend für kleinere und noch wenig bekannte gemeinnützige Bauträger verbindliche Vorverträge ab. Rasch und mit einer hohen politischen Glaubwürdigkeit!

Fallbeispiel:

Manegg „GreenCity“, www.genossenschaften-manegg.ch

Zusammenschluss

Wieso nicht sich mit einer anderen Genossenschaft zusammenschliessen oder gar fusionieren?

Damit eine Genossenschaftsfusion erfolgreich und reibungslos abläuft, gilt:

Genügend **Zeit** einplanen: Die Akzeptanz einer Fusion bei den Genossenschaftsmitgliedern braucht meist eine längere Reifezeit.

Transparenz lässt Skepsis verschwinden: Erklären Sie den Genossenschaftsmitgliedern die Motive und Gründe für die Fusion.

Formvorschriften nicht vergessen: Für Fusionen braucht es ein erhöhtes Zustimmungsquorum und die Anwesenheit eines Notars.

Fallbeispiel:

Gewo Züri Ost, www.gewo.ch

Erfolgsrezept 18

Positive Energien aus Negativem

Aus vergangenen Konflikten neue Energien ziehen.

Innere Streitigkeiten sind für jede Genossenschaft eine Zerreissprobe und lähmen sie.

Wenn es jedoch gelingt, die Streitigkeiten beizulegen, können die neu aufgebauten Kräfte positive und bisher undenkbbare Energien entwickeln.

Fallbeispiel:

Gemeinnützige Bau- und Mietergenossenschaft Zürich, www.gmbz.ch

Genossenschaftliche Erfolgsrezepte

Vorwärts

Nicht nur zurückschauen, sondern auch in die Zukunft blicken.

Bei einem runden Geburtstag wird in der Regel die Vergangenheit gefeiert. Die Verantwortlichen schauen stolz zurück auf die Geschichte der Genossenschaft und loben sich und ihre Vorgänger für das Erreichte.

Ein Jubiläum bietet aber auch die Chance für einen Blick in die Zukunft und für die Entwicklung neuer Ziele und Strategien. Wo wollen wir in 25 Jahren stehen?

Fallbeispiel:

Gemeinnützige Bau- und Mietergenossenschaft Zürich, www.gmbz.ch

Erfolgsrezept 20

Einfachheit

Innovation bedeutet nicht, eine möglichst komplizierte und revolutionäre Technologie einzusetzen.

Sondern einfache und erprobte technische Lösungen zusammenzuführen.

Fallbeispiel:

Services Industriels de Genève (SIG), www.sig-ge.ch

Erfolgsrezept 21

Unabhängigkeit

**Machen Sie sich unabhängig von fremden Quellen.
Sehen Sie auch das Naheliegende!**

Wieso nicht Seewasser nutzen, eine lokale und in grossen Mengen verfügbare erneuerbare Energiequelle direkt vor unserer Nase?

Fallbeispiel:
Services Industriels de Genève (SIG), www.sig-ge.ch

Kopieren

Schauen Sie bei Erfolgsprojekten anderer ab!

Wieso das Rad neu erfinden, wenn sich allenfalls ein erfolgreiches Konzept adaptieren lässt?

In anderen Schweizer Städten mit Seeanschluss liesse sich das Konzept von „Genilac“ auch umsetzen.

Fallbeispiel:

Services Industriels de Genève (SIG), www.sig-ge.ch

Sicherheit

Genossenschaften sind erfolgreich, weil sie Kostensicherheit schaffen. Denken Sie daran!

Im Gegensatz zum hypothekarischen Referenzzinssatz folgt die Kostenmiete den effektiven Kosten.

Fallbeispiel:
Kostenmiete (BWO), www.bwo.admin.ch

Fairness

Genossenschaften sind erfolgreich, weil sie ein sehr faires Mietzinssystem anwenden. Denken Sie daran!

Die Kostenmiete ist für beide Vertragsparteien fair:

Der Mieter bezahlt nur denjenigen Mietzins, der den tatsächlichen Kosten entspricht.

Der Vermieter kann den Mietzins legitimieren, weil dieser seinen tatsächlichen Kosten entspricht.

Fallbeispiel:

Kostenmiete (BWO), www.bwo.admin.ch