

Wie die Kaufkraft in der Region bleibt

Seit zehn Jahren gibt es im Flachgau die Plusregion. Aber auch andere Orte und Betriebe kooperieren, um im Wettbewerb zu bestehen.

STEFAN VEIGL

SALZBURG. Um 160 Millionen Euro kaufen die Salzburger im Internet ein – pro Jahr. Und die Dichte an Verkaufsflächen ist mit 1,95 m² pro Einwohner in Salzburg österreichweit am höchsten. Das sind nur zwei alarmierende Zahlen, die zeigen, wie viel an Kaufkraft und Arbeitsplätzen aus den Regionen Richtung Zentren bzw. Ausland abwandern.

Aber immer mehr Gemeinden finden sich damit nicht ab, greifen zur Selbsthilfe und gründen regionale Wirtschaftskooperationen. Eine der ältesten ist die Plusregion: Das ist der Zusammen-

schluss der Gemeinden Straßwalchen, Neumarkt und Köstendorf bzw. ihrer Unternehmer. Sie feiert heuer das Zehnjahr-Jubiläum und organisiert an diesem Wochenende zum siebten Mal eine Regionalmesse mit rund 90 Ausstellern.

Weiteres Beispiel ist die bereits 2001 gegründete Werbegemeinschaft St. Johann – Bischofshofen – Schwarzach namens SBS: Sie erzielte 2015 mit den von ihr ausgegebenen Einkaufsschecks im Wert von 1,15 Millionen Euro einen Rekord. Geschäftsführer Markus Roskopf: „2016 hatten wir erneut eine leichte Steigerung auf knapp 1,2 Millionen Euro.“

Er rechnet damit, dass mit den 1,2 Millionen doppelt so viel an Kaufkraft in der Region gehalten werde. Roskopf sieht die SBS auch als Mittel, um gegen Einkaufszentren und Onlinehandel zu bestehen: „Die Kaufkraft wandert aktuell vor allem in den Onlinehandel. Das wird noch weitergehen. Punkten kann man da nur mit Dienstleistungsqualität, Freundlichkeit, Service und unkomplizierten Reklamationen.“

2015 hat sich auch im Gasteiner Tal etwas entwickelt: Unternehmer in Bad Gastein, Bad Hofgastein und Dorfgastein haben den Verein „Ein Gastein“ gegründet, der aktuell 187 Betriebe um-



Immer mehr Gemeinden versuchen,

fasst. Stolz ist Geschäftsführer Klaus Horvat-Unterdorfer auf die Online-Leerstandsborse. Der Grund für die Initiative: „Unser Tal hat binnen zehn Jahren 65 Prozent Kaufkraft verloren.“ Aber seit 2015 hätten sich wieder neun neue Betriebe angesiedelt.

Einen ähnlichen Weg gingen ab 2004 die acht Gemeinden rund um Hof, Thalgau und Fuschl: Sie schlossen sich zur Wirtschaftsregion Fuschlsee zusammen – mit 250 Mitgliedsbetrieben. Größte Aktivität waren Regionalmessen, bei denen bis zu 30.000 Besucher an den Salzburgring kamen. Mittlerwei-

Plusregion-Geschäftsführerin:

„Auch in der Region muss man offen sein für neue Medien und Vertriebsformen“

2007 wurde die Plusregion gegründet. Der Zusammenschluss von Unternehmen aus Straßwalchen, Neumarkt und Köstendorf umfasst mittlerweile rund 260 Betriebe. Seit 2015 ist Birgit Ausserweger (34) Geschäftsführerin.



Birgit Ausserweger ist Geschäftsführerin der Plusregion.

BILD: SN/VEIGL

SN: Warum wurde die Plusregion gegründet?

Ausserweger: Weil man durch einen Zusammenschluss stärker und wettbewerbsfähiger wird. Eine Gemeinde allein kann nie so stark auftreten. In Summe ha-

ben alle drei Gemeinden 16.000 Einwohner. Unser Einzugsgebiet umfasst aber 30.000 Haushalte und rund 70.000 Einwohner. Das macht schon was her.

SN: Was waren die größten Erfolge in den zehn Jahren?
Wir organisieren heuer die

zehnte Regionalmesse. Auch im Bereich der Lehre sind wir jetzt stärker aufgestellt. Es gibt eine eigene Lehrlingsmesse, die wird heuer im Herbst zum fünften Mal abgehalten. Und wir haben auch die dreitägige Reihe „Lehrberufe zum Angreifen“, bei der wir mit Schulen kooperieren. Ziel ist, dass Schüler auf die Lehre aufmerksam gemacht werden – um den Fachkräftemangel in der Region zu bekämpfen.

SN: Inwieweit ist die Plusregion ein Mittel, um sich gegen Einkaufszentren (EKZ) und

den Onlinehandel zu wehren?

Man wird den Onlinehandel nicht aufhalten können. Man kann aber gegensteuern und durch gezielte Maßnahmen den Trend auch für sich selbst nutzen. Denn man muss auch in der Region offen sein für neue Medien und neue Vertriebsformen. Aber als betroffene Region ist es ein Wahnsinn, wenn bei EKZ weitere Erweiterungen stattfinden. Denn da fließt Kaufkraft ab. Österreich ist bei der EKZ-Dichte führend – da muss gestoppt werden. Speziell kleine Gemeinden tun sich da immer schwerer. **stv**



die Kaufkraft ihrer Bürger in der Region zu halten.

BILD: SN/APA

le konzentriert man sich auf die Herausgabe einer Regionalzeitung sowie die Stärkung der „Regionalwährung“ WIRO, eines Einkaufsgutscheins. Verbandskassier Thomas Elsenhuber: „Mit dem WIRO werden pro Jahr rund 100.000 Euro umgesetzt, in Summe waren es seit der Einführung schon über eine Million.“ Weiters bemühte sich die Wirtschaftsregion, eine Onlinehandelsplattform für ihre Mitglieder zu etablieren. Das Projekt wurde aber vor dem Start wieder verworfen, sagt Elsenhuber: „Am Ende hatten wir gar nicht so viele Produkte, die wir anbieten konnten.“ Viel größeres Problem als die Einkaufszentren sei für seine Mitgliedsbetriebe das Finden von Fachkräften: „Daher haben wir eine Lehrlingsplattform, gehen gezielt in die Neuen Mittelschulen und setzen auf den Talente-Check der Wirtschaftskammer.“

Zwei Gemeinden aus der Wolfsgangseeregion, St. Gilgen und Strobl, gehen seit diesem April auch neue Wege: Sie sind Teil des Verbands INKOBA (interkommunale Betriebsansiedlung, Anm.) Inneres Salzkammergut – gemeinsam mit sieben oberösterreichischen Kommunen. Noch stecke das Projekt in den Kinderschuhen, sagt INKOBA-Projektmanager Dietmar Aigenberger: „Es gibt derzeit mehrere gemeindeeigene Gewerbeflächen in den neun Gemeinden. Wenn es sich

anbietet, würden wir auch ein großes, zentrales Grundstück ankaufen.“ Ziel sei, bei einer Betriebsansiedlung sowohl die Kosten als auch die Erträge unter allen Gemeinden zu teilen und dadurch Jobs in der Region zu halten.

Auch bei den interkommunalen Gewerbegebieten hatte bisher der nördliche Flachgau die Nase vorn: Schon 2007 haben Neumarkt, Straßwalchen mit Lengau und Lochen (beide OÖ) die INKOBA Lengau gegründet, die 15 Hektar Gewerbegebiet umfasst. Obmann ist der Lengauer



BILD: SN/SBS

„Punkten mit Qualität, Freundlichkeit und Service.“

Markus Roskopf, SBS-Chef

Bgm. Erich Rippl (SPÖ). Sein Resümee: „Anfangs sind wir belächelt worden, weil wir 1,2 Millionen Euro in die Aufschließung investiert haben. Mittlerweile haben wir aber in sieben Firmen 300 Jobs geschaffen. Und die achte Firma hat bereits angeklopft.“ Verfügbar seien nur mehr 3,3 Hektar, daher werde bereits mit weiteren Grundeigentümern verhandelt. Auch für die Gemeinden – die sich Investitionen und Erträge im Verhältnis 50 (Lengau) zu 20 (Straßwalchen) und je 15

Am Ende muss man die Kunden überzeugen

STAND PUNKT
Stefan Veigl



Der Lengauer Bürgermeister Erich Rippl formuliert es so: „Wir haben gesagt: Wir vier Gemeinden legen den Kirchturm um und machen etwas gemeinsam. Da schieben wir auch die Parteipolitik zur Seite.“ Tatsächlich gibt es gerade für kleine Gemeinden in der Peripherie und ihre Betriebe viele gute Gründe zu kooperieren: die Abwanderung von

Kaufkraft in den Onlinehandel, zu Fachmarkt- und Einkaufszentren genauso wie der Fachkräftemangel und der tägliche Stau auf dem Weg zur Arbeit in der Bezirkshauptstadt.

Wichtig ist aber bei jeder Kooperation, dass die Trends der Zeit – auch beim Marketing – nicht verschlafen werden: Denn am Ende müssen die Kunden überzeugt werden. Sie entscheiden, ob Handel und Gewerbebetriebe auf dem Land Zukunft haben – oder nicht.

STEFAN.VEIGL@SALZBURG.COM

Verkaufsflächen im Bundesland

Das Land Salzburg verfügt über 1.042.000 m² Verkaufsfläche (Stand 2014); das sind 1,95 m² pro Einwohner. Nicht nur in Österreich ist dies im Bundesländervergleich ein Spitzenwert: In der EU liegt dieser Wert bei im Schnitt 1,0 m² pro Einwohner, in Deutschland bei 1,4 m²; Spitzenreiter ist die Schweiz mit 1,79 m².

Verbände und Vereine wie die Wirtschaftsregion Fuschlsee finanzieren sich selbst: Die Mitgliedschaft dort kostet für Betriebe mit einem Mitarbeiter 150 Euro, ab dem zweiten Mitarbeiter 300 Euro im Jahr. Bei der Plusregion sind die Kosten ähnlich hoch. Zusätzlich erhält dieser Verband aber eine Basisfinanzierung der drei Gemeinden sowie der drei Tourismusverbände.

Prozent (Neumarkt und Lochen) teilen, beginne sich das Projekt durch die Kommunalsteuereinnahmen zu rechnen, sagt Rippl: „Letztes Jahr haben wir die ersten 100.000 Euro an die Gemeinden ausgeschüttet, heuer im März die zweiten 100.000.“

Dem Beispiel wollen nun auch die zehn Gemeinden des Regionalverbands Salzburger Seenland (RVSS) folgen: Sie sind dabei, ein interkommunales Gewerbegebiet auf 5,2 Hektar in Köstendorf zu fixieren. Offen seien nur noch die nötigen Hochwasserschutzmaßnahmen, sagt Geschäftsführer Gerold Daxecker.

Salzburgweit erstes interkommunales Gewerbegebiet war aber der Oberpinzgau: Dort haben ab 2006 alle neun Gemeinden beschlossen, die Kommunalsteuereinnahmen für neue Betriebe zu teilen. Der Mittersiller Bgm. Wolfgang Viertler (Liste Viertler) berichtet aber über Auflösungstendenzen: „Nach der Wahl 2014 haben wir die Vereinbarung erneuert – aber nur mehr zwischen Mittersill und Stuhlfelden. Denn die Kooperationsbereitschaft der anderen war enden wollend.“ Viertler sieht keine Alternative zu Kooperationen, wenn man keine Gemeindefusionen wolle: „Die kann man nur aufhalten, wenn man die Synergien voll angeht – bei Betriebsansiedlungen, Bauhöfen, Feuerwehren und der Raumordnung.“

LEO



„Bei uns macht sich ein neuer Brauch breit: Kirchturmumlegen. Das hilft gegen Kirchturmdenken.“