

Thematisch: Welche Programme, welche Funktionen?

1. Welche Angebote gibt es im Ort, die gut funktionieren und welche Funktionen könnten ergänzt werden?

Die folgenden Angebote/Einrichtungen wurden als gut funktionierend genannt:

- Genügend Nahversorger (eventuell ergänzend notwendig wäre ein kleiner Nahversorger in der Schwarzviertlerstraße)
- Spezialistencluster: Fachmärkte/Geschäfte mit besonderen Spezialisierungen wie die folgenden
 - Flosshölzer: Trachten & Schuhe
 - Strugger: Goldschmied
 - Kienzl: Fahrrad + Kinderspielzeug (mit besonders gutem Preis/Leistungsverhältnis)
 - Guetz: Sport + Mode
 - Großbäckerei Kienzl (Betrieb mit ca. 15 angestellten Personen, Schwarzviertlerstraße)
 - Gesundheitsangebot: 3 Angebote (Physiotherapie und Massage)
 - Optiker, Frisöre
 - Bügelservice
 - Büchsenmacher: Internationaler Jagdwaffenhersteller, findet aufgrund von Qualitätsansprüchen keinen Nachfolger.

Es wurde weiterhin überlegt, dass die Biley Schaufenster im Ort durch einen Kontakt mit der Teppichweberei Noswitz (www.teppichweberei.at/) in Klagenfurt wiederbelebt werden könnte. Die Firma Noswitz produziert Teppiche und hat die Maschine der Biley Manufaktur übernommen.

Folgende Angebote wurden genannt, welche im Ort nachgefragt wären, aber nicht vorhanden sind: Versicherungsbüro, Wanderbüro.

Allgemeines

Prinzipiell ist die Nachfolgersuche bei BetreiberInnen von Läden im Ort, die in den Ruhestand gehen ein Thema. Bei den folgend genannten drei Fachgeschäften wird dieser Fall innerhalb der nächsten 2-3 Jahre eintreten:

- Jagdgewährproduzent,
- Bäckerei Kienzl

Das Angebot der Nachfolgerbörse der Wirtschaftskammer wurde bereits genutzt, bislang leider erfolglos. In einem nächsten Schritt soll diese Servicestelle erneut konsultiert werden.

Die Weiterführung des Spezialistencluster durch Erhaltung der Geschäfte und Ergänzung von spezialisierten Angeboten stellt ein besonderes Merkmal der Gewerbestruktur in St. Paul dar und soll so fortgeführt werden.

Sonderausstellungen im Stift, wie sie auch früher stattgefunden haben, waren ein wichtiger Anziehungspunkt für TouristInnen und wichtig für den Ort. Nach der Übernahme und Änderung der Stifts-Administration haben bislang keine stattgefunden. Es wird als Wunsch geäußert, wieder derartige Ausstellungen zu haben.

> partner

Silvia Forlati
Arch. Dott.Arch. M.A. Dr.techn.

Hannes Bürger
Arch. Dipl.-Ing.

Thomas Lettner
Arch. Dipl.-Ing. M.A.

SHARE architects ZT-KG
Schottenfeldgasse 72/2/7
1070 Vienna, Austria

Ph.,Fax: +43.(0)1.944.12.73
E-Mail: office@share-arch.com
Url: www.share-arch.com

Die Geschichte von St. Paul in den leerstehenden Schaufenstern konnte dargestellt werden und diese so für den Ort zu nutzen.

2. Welche Angebote kann man für Kinder und Jugendliche schaffen?
3. Wie kann der Verkauf von regionalen Produkten gefördert werden? Welche gemeindeübergreifenden Angebote können etabliert werden? Was gibt es schon und wer könnte diese mitentwickeln?
4. Welche anderen Zielgruppen können besonders berücksichtigt werden? Beispielsweise Angebote für ältere Personen oder TouristInnen?

Von vielen TeilnehmerInnen wird ein **Genussladen Sankt Paul** als potentielle Nutzung für den Ortskern gewünscht, **in Kombination mit weiteren Funktionen**, wie zum Beispiel Kinderprogramm (Bambini) und einem Raum für Geburtstagsfeiern, auch als Tourismusinformation (Wander-/Fahrradkompetenzzentrumsbüro) und Fahrradverleih.



Quelle: Marktwirtschaft, Wien



Zielgruppe: AdressatInnen des Genussladens sind sowohl TouristInnen als auch die örtliche Bevölkerung.

Businessmodell: Ideal wäre ein Kommissionssystem für den Verkauf der Produkte, um das Risiko des Betreibers zu minimieren.

Warenpalette: Ideal wären nicht verderbliche Produkte mit einer langen Haltbarkeit wie Wurst, Honig, Wein (zB Stiftswein), etc.

Location: Geeigneter Raum wäre an der Hauptstraße ist die Liegenschaft „Haller“ (ehemaliges Café)

Dieser ist auf folgenden Gründen dafür geeignet:

1. Der Raum ist bezugsfertig, mit Café-Ausstattung
2. Ausreichend Platz
3. In der Nähe des Lobisserplatzes
4. Attraktiver Außenbereich für Schanigarten
5. Es wird davon ausgegangen, dass der Liegenschaftseigentümer Interesse hat und das Projekt auch mitentwickeln würde. Dieser hatte ein ähnliches Projekt gestartet, welches zu dem damaligen Zeitpunkt aber nicht von der Gemeinde unterstützt wurde und daher wieder eingestellt werden musste.

Als Alternative wird ein Raum von Frau Haller genannt am Platz. Dieser Raum bedarf großer Sanierungsmaßnahmen und ist nicht bezugsfertig. Eventuell ist er auch zu klein für all die Funktionen, die angedacht sind.

Eine mögliche Strategie könnte die folgende sein:

Durch die Aufwertung des Lobisserplatzes und die Aufwertung des Leerstands an der Hauptstraße wird auch der Leerstand von Frau Haller aufgewertet und somit Voraussetzungen für eine mögliche andere Ansiedlung geschaffen.

Trägerstruktur: Ideen zur Trägerstruktur bzw. zum Businessmodell des Genussladens sind:

1. Die Gemeinde ist Initiatorin des Projektes
2. Die Gemeinde kooperiert dafür mit der Lavanttaler Beschäftigungsinitiative LBI (LBI hat Cafe bei Belvedere betrieben, welches aufgrund der Unwirtschaftlichkeit nicht weitergeführt wird).



Haus der Region in Wolfsberg, betrieben von der Lavanttaler Beschäftigungsinitiative. Quelle: www.hausderregion.at

Um das Projekt zu starten, müssen Förderungen beansprucht werden, vermutlich wird es auch Bedarf von Zuschüssen von der Gemeinde geben.

Ziel ist 1-2 Personen zu finden, die das Projekt als eigenes Unternehmen weiterführen können, in der Art eines Start-Up Projekts.

Im Rahmen einer Ausschreibung und auch durch persönliche Kontaktaufnahme sind potenzielle InteressentInnen für den Betrieb zu suchen.

Ziel wäre das Projekt über einen Zeitraum von 2-3 Jahren zu begleiten und fördern, so dass es sich im Anschluss zumindest zum Großteil selbst tragen kann.

Zu den Öffnungszeiten des Genussladens:

Es gibt zwei 2 Optionen:

1. Immer geöffnet
2. Gezielte Öffnungszeiten (zB nur am Wochenende siehe Thema Fahrradverleih oder am Abend als Tourismusinformation und für Verkostungen). Es wäre auch eine Möglichkeit saisonal unterschiedliche Öffnungszeiten vorzusehen.

Nächste Schritte:

- Erstellung Konzeptpapier (SHARE)
- Organisation Termin mit potenziellen TeilnehmerInnen des Arbeitskreises und Herrn Haller (Gemeinde).
- Klärung der finanziellen Rahmenbedingungen. Es muss ein Business/Entwicklungskonzept aufgestellt werden, dafür ist die Schaffung einer Arbeitsgruppe notwendig. Herr Haller konnte dazu beitragen.