



Martin Huber, ehemals Bauverantwortlicher der Wohnbau-Genossenschaft Nordwest wgn und Stephan Weippert, Präsident der WG Bündnerstrasse, sind beide im Vorstand von WBG-NWCH tätig.

IM KLÜNGEL DER GENOSSENSCHAFTEN?

Wie werden Areale für Genossenschaften vergeben? Wer darf in die Wohnung mit der besten Aussicht? Und weshalb erhält immer derselbe Handwerker den Auftrag? Den Vorwurf der Vetternwirtschaft hören der Verband wohnbaugenossenschaften nordwestschweiz wie auch andere Genossenschaften immer wieder.

Wird in Basel ein Areal für Genossenschaften frei, ist die Nachfrage gross. Welche Genossenschaft hat überhaupt eine Chance, zum Zug zu kommen?

Martin Huber: Auf dem freien Markt haben Genossenschaften kaum eine Chance gegen einen Mitbewerber, das ist leider so. Dennoch gibt es Möglichkeiten, denn heute fördert die Regierung Basel-Stadt die Genossenschaften und hält ihnen im Baurecht

Grundstücke zu. Anfänglich kamen von der Grösse her nur etwa vier Genossenschaften in Frage, die so etwas angehen konnten, weil der Entscheid für einen Baurechtsvertrag in einem gewissen Zeitraum gefällt werden muss. Wenn man dafür zuerst eine Generalversammlung abhalten muss, dauert es im schlimmsten Fall 364 Tage. Also ist Schnelligkeit entscheidend – wie auch die finanziellen Möglichkeiten.

Wenn heute die Stadt und andere öffentliche Grundbesitzer dem gemeinnützigen Wohnungsbau Areale zur Verfügung stellen, gelangen diese Angebote zuerst zum Verband. Dieser schreibt das Areal für die Genossenschaften aus, die sich dann bewerben können.

Stephan Weippert: Die erste Ausschreibung, die wir als Verband so durchgeführt haben, war für das Areal Walkeweg. Dort hatten sich elf Bewerber gemeldet. Eine Jury, zusammengesetzt aus Leuten aus dem



«Mit einer Fusion wächst die wirtschaftliche Potenz und es lässt sich eher etwas realisieren.»

Martin Huber

Vorstand des Verbands, aus der Verwaltung aber auch externe Berater, haben sich für ein Bewerbungsteam entschieden und dieses der Regierung vorgeschlagen.

Beim Walkeweg hat die Genossenschaft des Verbandspräsidenten, die GEWONA NORD-WEST, zusammen mit der WG Zimmerfrei, den Zuschlag erhalten. Das stösst bei den abgelehnten Bewerbern natürlich auf Unmut.

S.W.: Aus diesem Grund haben wir die Jury so ausgewählt, dass wir als Regionalverband nicht in der Mehrheit waren. Schlussendlich muss man sagen: Wir haben das beste Projekt ausgesucht, es war in der Jury unbestritten. Aber die Frage stellt sich tatsächlich, wie weitere Projekte ausgesucht werden, damit nicht immer dieselben Genossenschaften zum Zug kommen, denn im Dachverband sind viele grosse Genossenschaften vertreten, die kurzfristig die finanziellen Mittel aufbringen und etwas auf die Beine stellen können. Beim Walkeweg gibt es aber einen interessanten Aspekt: Die grosse, erfahrene Genossenschaft GEWONA NORD-WEST hat sich mit der WG Zimmerfrei einen Juniorpartner angeschallt. Das ist für kleinere und jüngere Genossenschaften eine Chance, denn alleine hätten sie es nicht stemmen können.

M.H.: Normalerweise will ein Baurechtsgeber sein Areal ja nicht aufsplitten, sondern als Ganzes vergeben. Auch bei Immobilien Basel-Stadt sieht man es nicht gern, wenn Areale abparzelliert werden. Ein aufgesplittetes Areal verliert tendenziell an Wert und ist vom Handling her kompliziert. Deshalb ist das Modell mit zwei, drei Genossenschaften auf einem zusammenhängenden Areal zukunftsweisend, besonders wenn sich kleinere Genossenschaften grösseren anschliessen, um gemeinsam ein Projekt zu realisieren.

Nun hat die WG Bündnerstrasse, deren Präsident Sie sind, Herr Weippert, sich das Areal an der

Burgfelderstrasse geangelt. Weshalb ging das Areal an Ihre Wohngenossenschaft?

S.W.: Der Verband wusste, dass auf dem ehemaligen Felix-Platter-Areal Land zu vergeben war. Das hatte es seit 10 Jahren nicht mehr gegeben. Die Regierung hängt ans Westfeld gleich noch die Stadtentwicklung Nord an. Da wir schon vor fünf Jahren bauen wollten, konnten wir uns schnell entscheiden. Beim Westfeld jedoch ging die Ausschreibung übers ganze Areal, dort war das Volumen für alle, ausser für wohnen&mehr, zu gross. Ich muss sagen, ich wäre auch statt der Burgfelderstrasse mit einem kleineren Areal zufrieden gewesen.

M.H.: Beide Seiten haben Lernprozesse durchgemacht. Der Zeitdruck bei den Entscheidungen ist für die Genossenschaften oft zu gross.

S.W.: Heute dauert es vielleicht ein Jahr, vom Zeitpunkt, an dem man weiss, dass ein Areal frei wird bis zum konkreten Entscheid. Beim Westfeld und der Burgfelderstrasse waren es wenige Wochen.

Welche Kriterien sind denn bei Arealvergaben noch entscheidend?

S.W.: Wir sind jetzt beim zweiten Wettbewerb. Speziell ist bei der Becken-/Hünigerstrasse, dass es bestehende Häuser sind, die renovationsbedürftig sind. Es muss also schnell Geld fließen. Hier gilt wieder: Eine Genossenschaft, die einen Kauf zuerst über die GV absegnen muss, kann nicht mithalten. Der Dachverband sagt deshalb klar, dass dieser Passus aus den Statuten raus sollte, damit der Vorstand im schnelllebigen Immobilienmarkt handlungsfähig ist.

M.H.: Wir machen Genossenschaften, die in der Nähe eines freiwerdenden Areals liegen, darauf aufmerksam, sich die Sache zu überlegen. Auch versuchen wir, kleine Genossenschaften in Projektgemeinschaften einzubinden oder zu Fusionen zu bewegen. Mit einer Fusion wächst die wirtschaftliche Potenz und es lässt sich eher etwas realisieren.

S.W.: In der Stadt sind Genossenschaften mit 50 Wohnungen oder weniger massiv in der Überzahl. So eine Genossenschaft kann kein eigenes Projekt mit 80 oder 100 neuen Wohnungen stemmen. Projekte in solcher Grösse kann man Kleineren nur schlüsselfertig abgeben.

M.H.: Oft sind Milizvorstände überfordert. Wir stellen fest, dass viele Genossenschaften auf den eigenen Grundstücken sitzen und versuchen ihnen klarzumachen, was sie mit diesen Landwerten alles anfangen könnten.

Ist es nicht eine Generationenfrage, dass neue und jüngere Genossenschaftsmitglieder ökonomischer denken?

M.H.: Nein, es ist schlimmer als früher. Die neuen Genossenschafter, die kommen sollten, kommen nicht. Sie sind Doppelverdiener, haben ein bis zwei Kinder und keine Zeit. Unsere klassischen Genossenschaftsvorstände kommen aus einem familiären Umfeld, wo eine Person zu Hause ist oder in Teilzeit arbeitet. Dann kann jemand die Arbeit im Vorstand stemmen. Diese Ressourcen finden die Jungen in der Familie nicht mehr. So resultiert unter anderem die Überalterung der Vorstände.

S.W.: In einer Genossenschaft mit 100-120 Wohnungen frisst das Tagesgeschäft nur schon des Präsidenten ca. 20 Prozent Arbeitszeit pro Woche. Doch diese Arbeit ist wohlgernekt sehr unterschiedlich verteilt. Mal gibt es wochenweise nichts zu tun, dann wieder ganz viel. Das schreckt viele ab, sich im Vorstand zu betätigen.

Kommen wir auf die Wohnungsvermietungen zu sprechen. Sind die Wohnungsvergaben innerhalb der Genossenschaften fair?

S.W.: Da gibt es alles. Es gibt die Wohngenossenschaft, bei der es ganz genau der Reihe nach geht. Dann gibt es jene mit einer Warteliste, die sich aber die Hausstruktur ansieht und danach Mieter aussucht. Bei kleineren und mittleren Genossenschaften ist es sicher so, dass Bekannte die Wohnung erhalten. Doch das kann bei Wohnungen auf dem freien Markt auch so sein.

Ist es nicht schädlich für den Ruf einer Genossenschaft, wenn sich herumspricht, dass man nur mit Vitamin B eine Wohnung erhält?

M.H.: Bei den Leerstandsquoten, die wir in Basel haben, ist das Problem wirklich virulent. Die Leute stehen auf der Matte, auch wenn sie hohe Anteilsscheine zeichnen müssen.

S.W.: Bei der WG Bündnerstrasse führen wir eine Warteliste, doch wir sagen ganz klar, dass man nach zwölf Monaten gestrichen wird und sich neu bewerben muss. Die Erfahrung zeigt, dass das Interesse nach sechs Monaten nur noch bei 20 Prozent liegt. Die Leerstandsquote von einem Prozent merke ich nicht so stark, denn die Leute haben ihre Ansprüche. Es muss nicht auf Teufel komm raus diese eine Wohnung sein. Das war vor 30 Jahren anders. Da nahm

man jede Wohnung, egal, in welchem Stock sie lag.

M.H.: Damals wie heute hatten Genossenschaften einen Wohnstandard, der über dem Mittelwert lag. Bei den Neubauten spielt ganz klar der Markt. Genossenschaften haben immer gleich teuer gebaut wie andere Bauträger. Genossenschaftswohnungen sind nämlich nicht à priori günstiger. Sie werden mit der Zeit günstiger, weil keine Dividenden an Investoren ausbezahlt werden müssen, weil die Liegenschaften nie verkauft werden und weil investiert wird, was Ende Jahr übrig bleibt. Dies wird transparent an der Jahresversammlung aufgezeigt.



«Eine gute Beziehung zum Handwerker bedeutet auch, dass man den Sanitär bei einer Panne auch mal am Samstagabend anrufen kann.»

Stephan Weippert

Wie sieht es mit Auftragsvergaben bei den Handwerkern aus? Gibt es da auch Transparenz?

M.H.: Bei Neubauten ist es Tradition, ein Baugesuch zu machen. Wenn sich die Unternehmer dann bewerben, lässt man sie offerieren. Es gibt natürlich Firmen, die Anteilscheine bei einer Genossenschaft besitzen und im Hinterkopf an Aufträge denken. Doch die wgn zum Beispiel vermeidet es, Aufträge so zu vergeben. Bei Unterhalts- und Reparaturarbeiten läuft es anders. Man hat zwei bis drei Handwerkerfirmen, mit denen man gerne zusammenarbeitet. Da schätzt man die Flexibilität und Qualität. Doch das heisst nicht, dass Neue keine Chancen haben.

Dennoch gibt es immer wieder enttäuschte Firmen. Wie geht der Verband mit solchen Vorwürfen um?

M.H.: Wir empfehlen, die Arbeit auf mehrere Firmen zu verteilen. Ausserdem können sämtliche Unternehmen, mit denen Genossenschaften über das Jahr zusammengearbeitet haben, zu einem Unternehmergespräch eingeladen werden, wo beide Seiten einander bewerten. Da geht es auch darum, weshalb die Konkurrenz nun den Auftrag erhalten hat. Diese Gespräche sind zeitaufwändig, doch so schafft man Verständnis füreinander.

S.W.: In der WG Bündnerstrasse haben wir den Vorteil, dass wir keine Handwerker als Genossenschafter haben. Eine grössere Dach- oder Bädersanierung wird auf Vorschlag der Architekten ganz normal ausgeschrieben und es werden Firmen angefragt. Wir holen immer 3-5 Offerten ein. Das sind wir gegenüber den Genossenschaffern schuldig. Ich will an der GV nicht erklären müssen, wieso wir kein Ausschreibungsverfahren gemacht haben. Bei Unterhaltsarbeiten muss es meist schnell gehen. Da arbeiten wir mit kleineren Firmen, die flexibel und preislich nicht teurer sind als grosse. Eine gute Beziehung über längere Zeit bedeutet auch, dass man den Sanitär bei einer Panne auch mal am Samstagabend anrufen kann. Immer mit denselben zu arbeiten, hat den Vorteil, dass alles vertraut ist.

Also hat Vetternwirtschaft auch ihr Gutes?

S.W.: Hier nehme ich die Optik des Mieters ein. Ist der Kühlschrank kaputt, ist der Mieter froh, wenn schnell ein neuer da ist. Da spielen zweihundert Franken Unterschied keine grosse Rolle. Die Zufriedenheit des Mieters ist wichtiger, schnell einen Ersatz zu erhalten.

Die Fragen stellte Claudia Kocher.

Gutes besser tun

Die Wohnbaugenossenschaften geniessen bei den Mitgliedern, den Finanzierungsinstituten und in der Öffentlichkeit grosses Vertrauen. Vorstände von Wohnbaugenossenschaften sind dadurch einem erhöhten Druck ausgesetzt, ihre Organisation professionell und kompetent zu führen und Transparenz sicherzustellen. Wohnbaugenossenschaften verfolgen wirtschaftliche und soziale Ziele. Die Ziele sind in der Charta der gemeinnützigen Wohnbauträger der Schweiz festgehalten. Die erwirtschafteten Gewinne der Wohnbaugenossenschaften sollen für zahlbaren Wohnraum eingesetzt werden.

Unter den Begriff Corporate Governance (gute Führung) fallen

- Festlegen von Aufgaben und Kompetenzen
- Vernetzung und Weiterbildung
- Festlegung wirtschaftlicher und sozialer Ziele
- Geschäftsreglemente
- Gewaltentrennung

- Neutralität
- Offenlegung der Verbindungen
- Wahrung der Unabhängigkeit
- Entwicklung eines Controlling Systems
- Aussagekräftiger Jahresbericht
- Transparente Kommunikation

[Lesen Sie mehr im Merkblatt Nr. 59d](#)

Ausschreibungspflicht nach Grundstückvergabe:
[Der Architekturwettbewerb](#)

Kontakt und Infos

Wohnbaugenossenschaften Nordwestschweiz
Geschäftsstelle, Viaduktstrasse 12, 4051 Basel
Tel. 061 321 71 07
info@wbg-nordwestschweiz.ch
www.wbg-nordwestschweiz.ch