

Zeitschrift: Wohnen

Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger

Band: 90 (2015)

Heft: 12: Renovation

Artikel: Attraktiv, aber rar

Autor: Papazoglou, Liza

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-594305>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 16.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

GGA West und Gleis 70: Was zeichnet Gewerbegenossenschaften aus?

ATTRAKTIV, ABER RAR



Bilder: Volker Schopp

Genossenschaftssiedlungen mit einem Mix aus Wohnen, Gewerbe und Arbeit gibt es immer mehr. Reine Gewerbegenossenschaften aber sind rar. Eine Hürde stellt die Anfangsfinanzierung dar. Dafür profitieren sie langfristig von tiefen Betriebskosten und Synergien, wie die beiden Genossenschaften Gewerbehaus Altstetten (GGA West) und Gleis 70 in Zürich Altstetten zeigen. Plattform Genossenschaften lud im Herbst zu Rundgang und Diskussion.

Von Liza Papazoglou

An kaum einem anderen Ort in Zürich stehen so viele Baukräne wie rund um den Bahnhof Altstetten, wo Bürotürme und moderne Wohnbauten seit einigen Jahren wie Pilze aus dem Boden schießen. Sie verdrängen mehr und mehr Industriebrachen, Produktionsbetriebe, Kleingewerbe und Altliegenschaften. Als 1974 an dieser verkehrsgünstigen, aber unwirtlichen Lage das elfgeschossige Gebäude der GGA West erstellt wurde, ahnte noch niemand, dass dieser periphere Ort dereinst zur eigentlichen Boomzone werden würde. Vielmehr hatten damals handfeste monetäre Gründe 21 bodenständige Gewerbetreibende – darunter Druckereien, Handelsfirmen, Carrosse-

**Gewerbegenossenschaften ermöglichen Synergien:
Bei Gleis 70 kann die Sägerei von verschiedenen
Mitgliedern genutzt werden.**

rie- und Galvanisierbetriebe, Ingenieur- und Architekturbüros – dazu bewogen, sich zu einer Genossenschaft zusammenzuschliessen und ein gemeinsames Gewerbehaus zu bauen. Gründet als nicht gemeinnützige Selbsthilfeorganisation sollte die Genossenschaft vor allem dazu dienen, die Betriebskosten langfristig möglichst tief zu halten. Das ist ihr trotz Turbulenzen auch gelungen.

Ganz anders der Hintergrund der Genossenschaft Gleis 70. Sie hat ihren Sitz etwa einen Kilometer weiter stadtauswärts in einem ehemaligen Gewerbe- und Lagerhaus des Spielzeuggeschäfts Franz Carl Weber, direkt neben den Bahngleisen. Nachdem das Gebäude einige Zeit mehrheitlich leer gestanden hatte, bemühten sich ein paar Künstler und Handwerker um einen Mietvertrag. Bald kamen mehr Nutzer dazu, im ziemlich baufälligen Haus wurde aber auch gewohnt und gefeiert, wie Vorstandspräsident Rownak Bose erzählte. Jedenfalls nutzten die gut vernetzten Mieter die Gunst der Stunde, als das Haus nach dem Tod des Besitzers zum Verkauf stand. Sie gründeten die Genossenschaft Gleis 70 und konnten 2001

das Haus zusammen mit den gemeinnützigen Pensionskassen Abendrot und Nest in Mit-eigentümerschaft erwerben. Heute bietet es einem bunten Mix von fast 200 Handwerkern, Künstlerinnen, Kreativschaffenden und Dienstleistern verschiedener Branchen bezahlbare Arbeitsräume; die Nettomiete beträgt pro Quadratmeter aktuell 130 Franken.

Anfangsfinanzierung als grösste Hürde

Wie sich beim Rundgang durch die beiden Gewerbehäuser und in der Diskussion zeigte, sind trotz vieler Unterschiede auch augenfällige Parallelen auszumachen. Grösstes Hindernis bei der Gründung von Gewerbegenossenschaften ist, ähnlich wie bei vielen Wohnbaugenossenschaften, die Kapitalbeschaffung zur Anfangsfinanzierung. Die Fördertöpfe des genossenschaftlichen Wohnungsbaus bleiben Gewerbegenossenschaften dabei verschlossen. Sie sind also auf andere Lösungen angewiesen.

Bei Gleis 70 brachten zwei Pensionskassen den Löwenanteil des Kaufpreises von 13 Millionen Franken sowie der Kosten von 12 Millionen Franken für die dringend nötige Sanierung auf. Ihren Anteil von zwanzig Prozent am Eigenkapital hat die Genossenschaft fast vollständig aus Darlehen von Mietern und nahestehenden Personen finanziert.

Vorteilhafter Baurechtsvertrag

GGA West finanzierte den 18 Millionen Franken teuren Bau des Gewerbehauses über Anteilscheine der Genossenschaftsmitglieder und einen Kredit der Zürcher Kantonalbank. Die Verantwortlichen konnten damals mit der Stadt Zürich einen sehr vorteilhaften Baurechtsvertrag aushandeln, wie Präsidentin Regula Pfister erläuterte: Der für das Land eingesetzte Preis bleibt während der ganzen Vertragslaufzeit von 62 Jahren unverändert. Aktuell beträgt der Baurechtszins so 70 000 Franken pro Jahr - das sind 12 Franken pro Quadratmeter. Dies wirkt sich auch günstig auf die Betriebskosten aus, die sich auf 112 Franken pro Quadratmeter belau-

fen. Solche Traumkonditionen wären bei heutigen Baurechtsverträgen allerdings nicht mehr möglich, war man sich einig.

Doch auch wenn die Anfangsfinanzierung gesichert ist, bleiben Finanzen ein Dauerthema. Beide Gewerbegenossenschaften verfügen aus verschiedenen Gründen über keinen Erneuerungsfonds. Bei grösseren Sanierungen und Umbauten, die zwischen 2009 und 2014 anstanden, war GGA West deshalb auf weitere Hypothekardarlehen der Zürcher Kantonalbank sowie auf Darlehen der Genossenschaftsmitglieder angewiesen. Gleis 70 kann auf Grund der Eigentumsstruktur keinen klassischen Erneuerungsfonds bilden. Um die Eigenkapitalquote zu verbessern, werden zur Zeit die Pflichtanteile erhöht, was etwa Künstleratelergemeinschaften vor finanzielle Herausforderungen stellt, die nur über Sondervereinbarungen (Zahlung in Raten) gelöst werden können.

Hürden für Startups und ältere Betriebe

Vor allem Startups verfügen kaum über Kapital. Vertreter von neueren Siedlungen mit einem Mix von Gewerbe und Wohnen wie die Kalkbreite oder mehr als wohnen bestätigten denn auch, dass die betriebsspezifischen Ausbauten durch die Genossenschaften vorgeschossern werden mussten und von den Gewerbetreibenden über die Mieten abbezahlt werden. Bei bereits bestehenden Betrieben, die den Eintritt in eine Gewerbegenossenschaft erwägen, sind der nötige Umzug und die Tatsache, sich langfristig binden zu müssen, weitere grosse Hürden. Mit dieser Problematik sieht sich aktuell eine Gruppe Interessierter konfrontiert, die auf dem Sulzerareal in Winterthur eine Gewerbegenossenschaft gründen möchte, wie einer der Initianten erzählte. Vor allem produzierende Betriebe hätten teils sehr spezifische Ausstattungs-, Zufahrts- und Infrastrukturbedürfnisse.

In diesem Zusammenhang wurde auch über Nutzungskonflikte diskutiert. Eine Verlagerung von produzierenden Betrieben zu Dienstleistern stellt GGA West fest. Auch Gleis 70 macht

ANZEIGE

azu



amstutzpelkert.ch

SEGULIFT
LAUSANNE

gelauer

Schweizer Aufzüge

HENSELER

Aufzüge & Hebeanlagen



die Erfahrung, dass das Nebeneinander von «lauten» Gewerben wie Sägereien und «stillen» Dienstleistern aus der Kreativ- oder IT-Branche zu Konflikten führt. Die Synergien überwögen trotzdem, war man sich einig. Man helfe sich aus, vergabe Aufträge an andere Mieter im Gebäude, nutze Infrastrukturen gemeinsam. Toleranz braucht es aber schon.

Wer profitiert?

Als heikles Thema entpuppte sich der Umgang mit Anteilscheinen. Gehen diese bei Gleis 70 beim Ausscheiden zum Nennwert an die Genossenschaft zurück, können sie bei GGA West verkauft und gehandelt werden – wobei die Nachfrage die Preise bestimmt. Allerdings haben die anderen Genossenschafter ein Vorkaufsrecht. Bei GGA West gab auch zu diskutieren, ob die nach dem Umbau entstandenen attraktiven Büroräume über Anteilscheine von Genossenschaftern gekauft und profitabel weitervermietet werden sollten. Die Genossenschaft setzte durch, dass sie Besitzerin bleibt und die Räume zum Nutzen aller vermietet.

Beide Gewerbegenossenschaften verzichten auf Belegungsvorschriften; so bleibt es den Mitgliedern weitgehend frei, wie sie die Räume auslasten und welche Untermieter sie wählen. Bei Gleis 70 sind rund 50 Mietvereine Genossenschafter; der Beitritt der Untermieter zur Genossenschaft ist erwünscht, aber nicht zwingend. Dies erleichtert gemäss Rownak Bose zwar die Vermietung, die Genossenschaft kann dafür bei der Vergabe nicht mitbestimmen. Ähnliches gilt für die GGA West. Regula Pfister meinte aber, sie zähle auf Fairness und Selbstregulierung – wenn jemand die Infrastruktur übernutzt, führe das unweigerlich zu Reaktionen bei anderen Mitgliedern.

Notwendige Professionalisierung

Schliesslich zeigte sich auch, dass bei beiden Gewerbegenossenschaften die Professionalisierung ein wichtiges Thema ist – ähnlich wie bei vielen Wohnbaugenossenschaften. Rownak

Bose verwies auf einen feststellbaren Kulturwandel bei Gleis 70: «Die einen finden, wir werden immer langweiliger, die anderen, wir werden organisierter.» So hat man sich etwa nach einer wenig erspriesslichen Pionierphase für Fragen wie die Toilettenreinigung auf eine konventionelle Hauswirtschaftsdienstleistung geeinigt. Trotz Selbstverwaltung hat die Genossenschaft seit ihrer Gründung einen professionellen Geschäftsführer und hatte das Glück, dass erfahrene Personen den Aufbau begleiteten.

Bei der GGA West waren es eher schleichende Versäumnisse, die zu Problemen führten. Vor allem die kleineren Betriebe hatten kaum Ressourcen für genossenschaftliche Belange. Professionelle Strukturen fehlten lange ebenso wie das Know-how, um den grossen Umbau zu stemmen. Dessen Kosten drohten denn auch aus dem Ruder zu laufen. Schliesslich sprang die Gastronomiegruppe ZFV-Unternehmungen in die Bresche. Sie ist Besitzerin der Bäckerei Kleiner, die im Gewerbehaus eine Produktionsstätte hat, und verfügte sowohl über Leute, die die Organisation professionalisieren konnten, als auch über Mittel, um die Anteilscheine von ausziehenden Betrieben aufzukaufen. Heute steht die GGA West wieder auf soliden Füßen. ■



Spezielle Infrastrukturen wie hier die Zufahrtsrampe der GGA West gehören zu den Anforderungen, die vor allem produzierende Betriebe stellen.

Einfach vielseitig. Ein Servicepartner für alle Marken.

Lifthersteller gibt es viele. Lifttypen noch viel mehr. Wenn es aber um den richtigen Partner für den Unterhalt und die Modernisierung Ihres Aufzugs geht, fällt die Entscheidung leicht. AS Aufzüge entstand einst aus dem Zusammenschluss namhafter Hersteller. Darin

gründet unsere Multimarken-Kompetenz und macht uns zum erfahrenen Servicepartner für alle Marken.



Erfahren Sie mehr über
unsere Vielseitigkeit:
www.lift.ch/vielseitig6



AS Aufzüge

einfach näher

VAUTHEY-LIFT

