**Titel des Teilprojekts**

**Projektbeschrieb**

**Projekt zur regionalen Entwicklung**

**Vorlage für den Teilprojektbeschrieb von Projekten zur regionalen Entwicklung (PRE)**

*Version 2021*

**Datum: XX.XX.XXXX**

# Vorinformationen

Bei Teilprojekten **muss** für die Ausarbeitung und die Einreichung eines Vorabklärungsdossiers **zwingend** der vorliegende Teilprojektbeschrieb **verwendet werden**. Für das Grundlagenetappendossier muss auch der vorliegende Teilprojektbeschrieb verwendet werden, plus zusätzlich das CME-Raster des Gesamtprojekts. Es gilt zu beachten, dass der Businessplan pro Teilprojekt für die Vorabklärung nicht derselbe ist wie für die Grundlagenetappe.

Die **grün** geschriebenen Texte dienen dazu, die Erstellung des Beschriebs zu erleichtern. Sie sollten also vor Einreichung des Dossiers gelöscht werden. Sie erklären die Anforderungen, die das Vorabklärungsdossier erfüllen muss. Die zusätzlichen Anforderungen, die sich auf das Grundlagenetappendossier beziehen, sind **blau** dargestellt und sollten am Schluss ebenfalls gelöscht werden. Die folgende Tabelle fasst die Anforderungen des Bundes zusammen.

Die Teilprojektbeschriebe konzentrieren sich auf die Umsetzung von einzelbetrieblichen oder gemeinschaftliche Massnahmen, die im Rahmen des betreffenden PRE umgesetzt werden.

|  |  | **Vorabklärung (VA)** | | **Grundlagenetappe (GLE)** | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **Gesamt-PRE (GP)** | **Teilprojekt (TP)** | **Gesamt-PRE (GP)** | **Teilprojekt (TP)** |
|  | *Ziel des Dokuments* | *PRE-übergreifende Strategie + kurze Zusammenfassung der TP* | *Kurzbeschrieb von einzelbetrieblichen / gemeinschaftlichen Projekten* | *Kohärente PRE-übergreifende Strategie der TP zur Schaffung zusätzlicher Wertschöpfung in der LW* | *Weiterentwicklung der VA-TP* |
|  | *Umfang des Dokuments* | ***Max. 10 Seiten*** | ***Max. 5 Seiten*** | ***Max. 15 Seiten*** | ***Max. 7 Seiten*** *(exkl. Baupläne, Kostenvoranschlag, Finanzübersicht)* |
| ***1*** | ***ZUSAMMENFASSUNG*** | | | | |
| 1.1 | **Eckdaten** | Kurzbeschrieb ist vorhanden | Kurzbeschrieb ist vorhanden | VA-Dossier ist aktualisiert | VA-Dossier ist aktualisiert |
| 1.2 | **Projektzusammenfassung** | Kurzbeschrieb ist vorhanden | nicht nötig | VA-Dossier ist aktualisiert | nicht nötig |
| ***2.*** | ***AUSGANGSLAGE UND PROJEKTIDEE*** | | | | |
| 2.1 | **Projektgebiet** | Gebiet / Region ist erläutert | nicht nötig | VA-Dossier ist aktualisiert | nicht nötig |
| 2.2 | **Ausgangslage / Motivation** | Kurzbeschrieb ist vorhanden | Kurzbeschrieb ist vorhanden | VA-Dossier ist aktualisiert | VA-Dossier ist aktualisiert |
| 2.3 | **Projektziele** | Ziele und Massnahmen der TP sind tabellarisch dargestellt | Kurzbeschrieb ist vorhanden | * VA-Dossier ist aktualisiert * Finanz- und CME-Vorlage ist ausgefüllt | VA-Dossier ist aktualisiert |
| ***3*** | ***BUSINESSPLAN (STRATEGIE)*** | | | | |
| 3.1 | **Geschäftsidee** | nicht nötig | Geschäftsidee ist skizziert | nicht nötig | Skizze der VA ist detailliert ausgearbeitet und Annahmen sind plausibel und erklärt. Die Wettbewerbsneutralität der geplanten Massnahmen gemäss Art. 13 SVV ist dargelegt. |
| 3.2 | **Marktanalyse** | nicht nötig | nicht nötig | nicht nötig |
| 3.3 | **Wettbewerbsanalyse** | nicht nötig | nicht nötig | nicht nötig |
| 3.4 | **Vermarktungsstrategie** | Nicht nötig | erste Erläuterungen | nicht nötig | VA-Dossier ist aktualisiert |
| 3.5 | **Analyse der Strategie** | SWOT | SWOT | SWOT | SWOT |
| 3.6 | **Umsetzungsfahrplan** | Übersicht des Fahrplans ist im Gesamtdokument eingefügt | nicht nötig | VA-Dossier ist aktualisiert | nicht nötig |
| 3.7 | **Finanzen und Wirtschaftlichkeit**   * Wertschöpfungspotential * Wirtschaftlichkeit * Investitionsplanung | Nicht nötig | Anhand Finanzvorlage VA:   * Potential ist abgeschätzt * Überschlagsrechnung ist wirtschaftlich tragbar * Dimensionen sind abgeschätzt | Anhand Vorlage “Übersicht Kosten\_CME GLE):   * Übersicht Beitragsberechnung und CME liegt vor | Anhand Finanzvorlage GLE:   * Vorhaben ist wirtschaftlich tragbar   Nachweis der Restfinanzierung liegt für Schlüsselprojekte sowie bei Investitionen über 1 Millionen CHF vor. |
| *4* | *ORGANISATION UND KOORDINATION* | | | | |
| 4.1 | **Trägerschaft** | * Statuten liegen vor (wenn möglich) * Anzahl DZ-berechtigte Träger ist nachvollziehbar | Rechtliche Form und Mitglieder ist erwähnt | * Rechtliche Form ist festgelegt * Statuten liegen vor * Anzahl DZ-berechtigte Träger ist nachvollziehbar | * Rechtliche Form ist festgelegt * Statuten sind unterzeichnet |
| 4.2 | **Projektstruktur & -organisation** | * Gesamtstruktur graphisch dargestellt * Organisation & Koordination ist erläutert | nicht nötig | VA-Dossier ist aktualisiert | nicht nötig |
| 4.3 | **Vernetzung** | Zusammenhang der Gesamtstruktur ist erläutert | Schnittstellen mit anderen TP’s sind aufgezeigt | * VA-Dossier ist aktualisiert * Partnerschaften sind formalisiert (Vereinbarungen, Absichtserklärung ) | * VA-Dossier ist aktualisiert * Partnerschaften sind formalisiert (Vereinbarungen, Absichtserklärung) |
| 4.4 | **Regionale Koordination** | Kohärenz mit Regionalentwicklungsstrategie und anderen Projekten ist erläutert | nicht nötig | * VA-Dossier ist aktualisiert | nicht nötig |
| *5* | *REALISIERBARKEIT* | | | | |
| 5.1 | **Abstimmung Raumplanung sowie Natur- & Heimatschutz** | nicht nötig | Machbarkeit der geplanten Massnahmen ist abgeklärt. Falls kritisch: erste Stellungnahme der zuständigen kant. Ämter einholen | nicht nötig | Stellungnahmen der zuständigen Ämtern liegen vor (z.B. zu BLN-, ISOS-Gebiete oder Umzonungen) |
| 5.2 | **Projektierung Bauprojekte** | nicht nötig | Noch keine detaillierten Vorprojekte nötig | nicht nötig | Vorprojekt ist nach SIA 102 geplant, inkl. Offerten und Bauplan |
| 5.3 | **Baubewilligungen** | nicht nötig | nicht nötig | nicht nötig | Liegen für Kernprojekte vor |
| 5.4 | **Baurechtsverträge** | nicht nötig | Eigentumsverhältnisse sind geklärt | nicht nötig | Liegen für Kernprojekte vor |

# Zusammenfassung

## Eckdaten

|  |  |
| --- | --- |
| **Name des Teilprojekts** |  |
| **Ausrichtung und Projekttyp des Teilprojekts** | |
| |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | **Produktion** | **Verarbeitung** | **Vermarktung** | **Aufbau & Weiterentwicklung Betriebszweig auf LW-Betrieb** | **Weiteres** | | Früchte & Gemüse (F&G) | F&G-Verarbeitung | Verkauf | Agrotourismus: Übernachtung, Gastronomie, Erlebnisse | Aufwertung der Region | | Ackerbau (inkl. Getreidesammelstellen) | Mühlen | Logistik & Lagerung | Verarbeitung & Lagerung | PRE-Geschäftsführung (wird nicht als TP gemäss Art. 11*a* Abs. 3 Bst. b SVV gezählt) | | Wein | Vinifizierung | Gastronomie | Direktvermarktung | Diverses | | Milch | Milch | Kommunikation, Marketing | Pädagogische Angebote |  | | Mast | Fleisch | Diverses | Erneuerbare Energien |  | | Alp (Milch, Mast, Stall) | Alp |  | Diverses |  | | Diverses | Diverses |  |  |  | | |
| **Name der Trägerschaft des Teilprojekts** |  |
| **Rechtsform der Trägerschaft** |  |
| **Projektstandort (Koordinaten)** |  |
| **Kontaktadresse** | Name:  Strasse, Nummer:  PLZ, Ortschaft:  Telefon:  E-Mail: |

# Ausgangslage und Projektidee

## Ausgangslage und Motivation

Wie kam es zu diesem Teilprojekt und was ist die Motivation dahinter? [max. 10 Zeilen]

Vorabklärungsdossier ist aktualisiert [max. 10 Zeilen]

## Projektziele

|  |  |
| --- | --- |
| **Name des Teilprojekts** | **X (Teilprojekt 1)** |
| **Ziel/Wirkung des Teilprojekts** | Bsp.: Steigerung des Absatzes von regionalen Produkten |
| Massnahme | Bsp.: Bau einer Besenbeiz für den Agrotourismus |

# Businessplan

Die Skizzierung des Businessplans eines Teilprojekts soll darlegen, wie die Projektziele erreicht werden können. Ein hilfreiches Instrument zur Strukturierung der Ideensammlung ist z.B. der Business Model Canvas[[1]](#footnote-1). Diesen können Sie als Anhang dem Dossier beifügen.

Auch bei Teilprojekten, die nicht-produktorientiert sind (z.B. Projektkoordination, Marketing), sollten Sie dieses Kapitel ausfüllen, denn auch sie benötigen eine Strategie. Insbesondere die Kapitel 3.1, [3.4](#_Vermarktungsstrategie), 3.5 und 3.6 sind obligatorisch. Bei den übrigen Subkapiteln können Sie selber entscheiden, ob sie einen Mehrwert für die Projektplanung bieten (z.B. Elemente der Marktanalyse, Wettbewerbsanalyse).

In Fällen, in denen das Gesamt-PRE einen einzigen, klaren Businessplan hat, ist es ratsam, das Kapitel 3 der Vorlage für den Teilprojektbeschrieb zu verwenden, um den Businessplan, auf dem das PRE basiert, im Detail zu erläutern. Dies kann der Fall sein, wenn das Ziel des Projekts ist, eine regionale Wertschöpfungskette aufzubauen oder weiterzuentwickeln.

## Geschäftsidee

### Leistungsangebot

Welche Angebote (z.B. Produkte, Dienstleistungen) sind geplant und wer fragt diese nach? Verwandte Produkte (Substitute) können hierfür zu Produktegruppen zusammengeführt werden (z.B. einzelne Hartkäsesorten zu «Hartkäse», etc.). Statt der Tabelle kann auch eine graphische Darstellung gewählt werden. [max. 10 Zeilen]

Vorabklärungsdossier ist aktualisiert und Annahmen sind plausibel dargelegt. [max. 0,25 Seiten]

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Produkte / Dienstleistungen** | **Potentielle Abnehmer / Zielgruppe** (geographisch, demographisch, Lifestyle, Konsumverhalten) | **Relevante Partner** (Lieferanten, Vertriebspartner,…) |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

### Strategische Erfolgspositionen

Welche Bedürfnisse werden befriedigt, welche Probleme der Kunden damit gelöst? Wieso sollten die Konsumenten Ihr Produkt wählen? Wie profilieren Sie, wie profiliert Ihr Produkt sich gegenüber der Konkurrenz? [max. 5 Zeilen]

Vorabklärungsdossier ist aktualisiert und Annahmen sind plausibel dargelegt. [max. 0,25 Seiten]

## Marktanalyse

Die Beurteilung des Marktumfeldes ist entscheidend, um die eigene Geschäftsstrategie und Massnahmen festzulegen. Zu den relevanten Grössen gehören mindestens[[2]](#footnote-2) die nachfolgend aufgeführten. Nehmen Sie zu jedem Kriterium eine Einschätzung vor und begründen Sie diese. Die Informationen über Märkte sind teilweise über Fachverbände, Geschäftsberichte oder Statistikämter verfügbar. Um eine massgeschneiderte Analyse zu machen, empfiehlt es sich, die Kosten dafür im Budget der GLE einzuplanen. [max. 1 Seite]

### Marktpotential und Marktvolumen

* 1. Einschätzung

Marktpotential: theoretische, maximal realisierbare Absatzmenge (in CHF & Stückzahl) auf dem Zielmarkt

Marktvolumen: ausgehend vom Marktpotential, die geschätzte Absatzmenge, die tatsächlich realisiert werden kann

* 1. Begründung / Plausibilisierung der Einschätzung

Marktpotential: z.B. total Anzahl Familien in CH -> davon x% Konsumenten von Produkt x \* Ausgaben für Produktgruppe pro Familie CHF / Jahr = Marktpotential, Quelle: BFS, Branchenverband, BLW Marktstatistik, etc.

Marktvolumen: z.B. nur x% des Marktpotentials kann ausgeschöpft werden, da….

### Marktentwicklung

1. Einschätzung

In welchem Stadium befindet sich der Zielmarkt (wachsend, gesättigt, etc.)? Kann das Marktvolumen noch gesteigert werden? Welche Trends sind erkennbar (Entwicklung von Angeboten und Konsumverhalten)?

1. Begründung / Plausibilisierung der Einschätzung

z.B. Geschäftsbericht von Marktführer weist Umsatzwachstum xy auf, Trend der Bio & regional Nachfrage hat in den letzten 2 Jahren um x% zugenommen (Quelle: Jahresbericht Grossverteiler, etc.)

### Allgemeines Preisniveau

1. Einschätzung

Preise für Produkt xy bewegen sich zwischen min. und max. CHF/kg

1. Begründung / Plausibilisierung der Einschätzung

Verkaufspreise von direkter Konkurrenz mit ähnlichem Kundenportfolio….

## Wettbewerbsanalyse

### Konkurrenzanalyse

Diese Tabelle ist eine Möglichkeit, die Wettbewerbssituation zusammenzufassen, bitte wählen Sie nur die 2 wichtigsten Konkurrenten aus und legen Sie die Wettbewerbsneutralität der geplanten Massnahmen gemäss Art. 13 SVV dar. [max. 0,5 Seiten]

Tabelle Konkurrenzanalyse

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Teilprojekt** | **Konkurrent 1** | **Konkurrent 2** |
| Angebot | Massgeschneiderte, individualisierte Produkte | Spezialisierung |  |
| Zielgruppe, Markt | Ganze Schweiz, Ernährungs- und klimaaffine Konsumenten | Ganze Schweiz, Konsumenten, die auf Tradition setzen |  |
| Preispolitik | Hoher Preis für hohe Qualität | Stabil, mittel |  |

## Vermarktungsstrategie

Die Erläuterungen der Vermarktungsstrategie müssen folgende Punkte umfassen: Preispolitik (-strategie & -bildung basierend auf Kostenrechnung), Distribution und Kommunikation. [max. 0,5 Seiten]

Vorabklärungsdossier ist aktualisiert und Annahmen sind plausibel dargelegt. [max. 0,5 Seiten]

## Analyse der Strategie

Priorisieren und analysieren Sie aus der Perspektive des Teilprojekts die internen und externen Einflussfaktoren. Die Auflistung der drei wichtigsten Chancen und Risiken (Umfeld) sowie Stärken und Schwächen (Projektebene) ist die Basis für die SWOT-Analyse, welche externe und interne Einflussfaktoren kombiniert und deren gegenseitige Wechselwirkungen analysiert. [max. 1,5 Seiten]

Aktualisierung der Analyse [max. 1,5 Seiten]

### Priorisierung der Einflussfaktoren

**Projektebene:**

| **Stärken** | **Priorisierung** (hoch, mittel, tief) | **Massnahmen zur Förderung der Stärken** |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

| **Schwächen** | **Priorisierung** (hoch, mittel, tief) | **Massnahmen zur Reduktion der Schwächen** |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Extern (Umfeld)**

| **Chancen** | **Prob Priorisierung** (hoch, mittel, tief) | **Massnahmen zur Nutzung der Chance** |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

| **Risiken** | **Priorisierung** (hoch, mittel, tief) | **Massnahmen zur Reduktion der Risiken** |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

### SWOT des Teilprojekts

Tabelle SWOT des Teilprojekts

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | | **Interne Analyse (Projekt)** | |
| Stärken | Schwächen |
| **Externe Analyse (Umfeld)** | Chancen | Chancen & Stärken, die zusammenpassen | Chancen, um Schwächen zu reduzieren |
| Risiken | Stärken, um Risiken zu minimieren | Optionen, um Schwächen nicht durch Risiken zu stimulieren |

## Finanzen und Wirtschaftlichkeit

Die Übersichtstabelle aus dem Finanzplan ist die Basis dieses Kapitels und soll als Anhang dem Teilprojekt beigelegt werden. Erläutern Sie hier stichwortartig die wichtigsten Annahmen der Geschäftsentwicklung und das Potential zur Schaffung der Wertschöpfung. [max. 0,5 Seiten]

Zu jedem der untenstehenden Kapitel sind die wichtigsten Kennzahlen und Resultate zu erläutern. [max. 1 Seite]

### Wertschöpfungspotential

Erläutern Sie hier kurz das in der Finanzplanung dargelegte Wertschöpfungspotential für die Landwirtschaft, damit alle Annahmen klar sind.

Teilprojekte welche nicht direkt mit einem Produkt in Verbindung stehen (z.B. Koordination, Marketing, Lehrpfad etc.) und somit in der Finanzvorlage keine Indikatoren zur Wertschöpfung definiert haben, sollen hier quantitative Schätzungen zum Potential der zusätzlichen Wertschöpfung in der Landwirtschaft vornehmen. Diese Projekte haben durch ihre Aktivitäten eine indirekte Wirkung auf die Wertschöpfung in der Landwirtschaft der Region (z.B. Anstieg der Direktvermarktung).

### Wirtschaftlichkeit

Der Finanzplan muss wirtschaftlich tragbar sein. Erläutern Sie die wichtigsten Zahlen und begründen Sie kurz Ihre Annahmen.

### Investitionsplanung

Erläutern Sie die wichtigsten Investitionen und Finanzierungsquellen. Der Nachweis der Finanzierung (insbesondere der Restfinanzierung) muss dem Gesuch beigelegt werden.

# Organisation und Koordination

## Trägerschaft

Führen Sie die rechtliche Form und die Mitglieder der Trägerschaft des Teilprojekts auf. [max. 10 Zeilen]

Fügen Sie die unterzeichneten Statuten bzw. andere Gründungsdokumente als Anhang an. [max. 10 Zeilen]

## Vernetzung

Erläutern Sie hier ausführlicher als im Gesamtprojektbeschrieb die Schnittstellen zwischen den Teilprojekten des PRE sowie jene zu externen Partnern. [max. 10 Zeilen]

Die anvisierten Partnerschaften müssen konkretisiert sein. Alle für das Projekt wesentlichen geschäftlichen Beziehungen zwischen den Teilprojektträgern (Produzenten, Verarbeiter, Vermarkter) müssen vertraglich festgehalten sein. Bei Partnerschaften mit externen Akteuren (Grossverteiler, Verlaufsläden, Restaurants, Hotels usw.) müssen zumindest Absichtserklärungen vorliegen. Verträge oder Absichtserklärungen zu den Geschäftsverbindungen beinhalten soweit vereinbar die Liefer- und Abnahmemengen der Produkte und Dienstleistungen sowie deren Verkaufs- und Abnahmepreise. [max. 1 Seite]

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Inhalt der Zusammenarbeit** | **Stand der Gespräche / Formalisierung der Zusammenarbeit** |
| **Interne Partner** | | |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **Externe Partner** | | |
|  |  |  |

# Realisierbarkeit

## Abstimmung Raumplanung sowie Natur und Heimatschutz

Die Machbarkeit der geplanten raumwirksamen Massnahmen des Teilprojekts ist abzuklären. Bei Anzeichen auf kritische Punkte sollten diese bereits mit den kantonalen Ämtern angesprochen und eine erste Stellungnahme eingeholt werden. [max. 5 Zeilen]

Alle raumwirksamen Massnahmen innerhalb des PRE sind mit dem regionalen und kantonalen Richtplan abgestimmt und ihre Bewilligungsfähigkeit aus Sicht der Raumplanung ist abgeklärt. Sofern Vorhaben innerhalb des PRE durch Schutzgebiete oder Schutzobjekte von nationaler Bedeutung (u.a. BLN-Inventar und ISOS) tangiert sind, müssen Stellungnahmen der zuständigen kantonalen Behörden eingeholt werden. Diese werden vom BLW an die zuständigen Bundesbehörden (Bundesamt für Umwelt oder Bundesamt für Kultur) weitergeleitet.

Allfällige Auflagen müssen bei der Umsetzung berücksichtigt werden. [max. 10 Zeilen]

## Projektierung Bauprojekte

Für Baumassnahmen des Teilprojektes muss am Ende der Grundlagenetappe eine Konzeption der Bauvorhaben nach SIA 102 (Kostengenauigkeit ± 15 %) vorliegen. SIA-Vorprojektierungen können erst in Auftrag gegeben werden, wenn das Bauvorhaben im Grundlagendossier von Bund und Kanton akzeptiert ist (Bestätigung oder Protokollauszug als Beleg für den Entscheid notwendig).

## Baubewilligungen

Baubewilligungen oder Konzessionen können vor Beginn oder auch erst während der Umsetzung des Teilprojektes eingeholt werden. Es kann sich als wertvoll erweisen, für Kernprojekte die Baubewilligung bereits in der Grundlagenetappe einzuholen oder zumindest die nötigen Abklärungen vorzunehmen.

## Baurechtsverträge

In der Planungsphase sind die Eigentumsverhältnisse abzuklären.

Ein allfälliger Baurechtsvertrag zur Realisierung einer baulichen Massnahme muss vorliegen und vor Unterzeichnung der Vereinbarung zwischen Bund, Kanton und der Trägerschaft eingetragen werden. Minimalbedingung ist eine schriftliche Zusage der zuständigen Behörde oder ein Vorvertrag für die nötige Planungssicherheit während der Umsetzungsphase.

# Anhänge

Zu jedem Teilprojekt gehören die folgenden vier Anhänge, die in das Gesamtdossier zu integrieren sind:

|  |  |
| --- | --- |
| Statuten der Trägerschaft des Teilprojekts (Entwurf/Endversion) |  |
| Finanz & CME-Vorlage TP (VA, GLE) |  |
| Offerten und Baupläne (Vorprojekt) für die Teilprojekte |  |
| Falls ein Teilprojekt ein Bundesinventar betrifft, die Stellungnahmen der zuständigen kantonalen Behörden |  |

# Unterschriften

Ort und Datum: Unterschrift der Trägerschaft des Teilprojekts

................................................................ ...........................................................................

1. Osterwalder A. & Pigneur Y. (2011). Business Model Generation – Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer. Frankfurt am Main: Campus. [↑](#footnote-ref-1)
2. Pöchtrager S. & Wagner W. (2018), Von der Idee zum Businessplan – Geschäftsideen in der Agrar- und Ernährungswirtschaft erfolgreich umsetzen mit Beispielen aus Österreich. [↑](#footnote-ref-2)