

Webinar-Reihe „Aktives Standortmarketing in Orts-/Stadtkernen“ der
Wirtschaftskammer Kärnten

Webinar 3 „best practice Beispiele für effizientes Standortmarketing“



Stadtentwicklung

Marketing

Regionalwirtschaft

Einzelhandel

Wirtschaftsförderung

Citymanagement

Immobilien

Organisationsberatung

Kultur

Tourismus

18. November 2020



Webinar 1
Trends und Standortkennzahlen
am 12.11.2020, 10.00 – 12.00 Uhr

Webinar 2
Standortmarketing in der Praxis
am 16.11.2020, 14.00 – 16.00 Uhr

Webinar 3
„best practice“-Beispiele für effizientes Standortmarketing
am **18.11.2020, 10.00 bis 12.00 Uhr**

Praxisbeispiel 1 Altrincham (UK)



52.400 Einwohner; in Nord-West England im Großraum Manchester

„From ghost town to go-to town“



Aktivitäten

- Umwandlung der alten Markthalle in einen qualitativ hochwertigen „food court“ (1,1 Mio €)
- Ansiedlung eines „Gesundheitszentrums“ in der Innenstadt
- Komplettrenovierung des City-Nahverkehrsbahnhofs (20 Mio €)
- Ausgabe sogenannter „town centre loans“ (bis zu 22.000 €) für KMUs, welche Innenstadtleerflächen neu beleben (bislang 220.000 €)
- Neugestaltung und Attraktivierung innerstädtischer Fußgängerzonen, neue Begrünungen und Möblierungen

Ergebnisse

- Leerflächenquote 2010: 30% Leerflächenquote 2018: 7,9 %
- 2015 – Lifestyle Award für die beste Markthalle Großbritanniens
- seit 2013 – Vergabe von 20 „town centre loans“, welche Gesamtinvestment von 650.000 € auslösten samt 77 zusätzlichen Jobs
- Passantenfrequenzanstieg 2016-2018 über 15 %
- seit 2010 – Neuansiedlung von 140 Betrieben im Stadtzentrum

Projekt-DNA

- 2010 – Start der Aktivitäten (bis 2018)
- Umsetzungsverantwortung durch „High Street Task force“ (Trafford City Council mit privaten Partnern)

Praxisbeispiel 2 Beeskow (D)



8.200 Einwohner; im Bundesland Brandenburg

„Neunutzung öffentlicher Gebäude“



**leben
findet
innen
stadt .de**



Aktivitäten

- 1990er Jahre – hoher Leerstand öffentlicher Gebäude im innerstädtischen Raum
- Entwicklung eines Vermietungskonzepts an Bürgerinitiativen, Vereine
- Mietverzicht im ersten Jahr sowie finanzielle Zuschüsse unter der Voraussetzung, dass diese Initiativen öffentliche Aufgaben übernehmen
- zusätzliche Mittel für Erhalt/Renovierung durch die das Förderprogramm „Leben findet Innenstadt“ sowie crowdfunding

Ergebnisse

- 1997 – 2005 – Vermietung sämtlicher leerstehender öffentlicher Gebäude an private Gruppen und Vereine
- Übernahme bzw. Aufbau der Stadtbibliothek und des Stadtarchivs durch lokale Vereine
- hohes und nachhaltiges bürgerliches Engagement
- Belebung des Stadtzentrums durch Neunutzung öffentlicher Gebäude

Projekt-DNA

- 1997 – Start der Aktivitäten (bis 2005)
- Umsetzungsverantwortung durch Amt für Liegenschaften der Stadt Beeskow

Praxisbeispiel 3 Enns (OÖ)



11.900 Einwohner; im oberösterreichischen Zentralraum rund 25 km von Linz

„Interimsnutzung von Leerständen“



Aktivitäten

- Möglichkeit der Anmietung von 10 Leerflächen für eine Nutzungsdauer von 3 Tagen bis 6 Monate
- auch Anmietung von Teilbereichen der Leerfläche möglich
- Zurverfügungstellung einer Ladengrundausrüstung
- moderate Mietpreise im Bereich 4-6 €/m² und Möglichkeit der Förderung der Mietpreiskosten bis zu 50%

Ergebnisse

- deutliche Belebung und Aufwertung des Innenstadtraums
- Erhöhung der Passantenfrequenzen um rund 15 % während der Belegung der „Pop-Up-Stores“
- Erkennbar verbesserte Kooperation zwischen Hausbesitzern und Stadtmarketing
- aufgrund von Mieteinnahmen aus den „Pop-Up-Stores“ – auslösen von Erneuerungsinvestitionen

Projekt-DNA

- 2017 – Start der Aktivitäten
- Umsetzungsverantwortung – Tourismus & Stadtmarketing Enns GmbH
- Projektbudget von 140.000 € (40 % gefördert aus LEADER-Mittel)

Praxisbeispiel 4 Graz (ST)



291.000 Einwohner; Landeshauptstadt der Steiermark

„KMU orientierte Quartiersentwicklung“



Aktivitäten

- starker Wegzug von Betrieben und Einwohnern aus dem Viertel in den frühen 2000er Jahren
- Start einer Quartiersentwicklung mit Fokus auf Zwischennutzung leerer Flächen im Kunst- und Kulturbereich („Kultur Pop-Up-Stores“)
- Mietkosten-frei während der Nutzung
- für dauerhafte Anmietung – Mietkostenzuschüsse von 20 – 50 % für die ersten drei Jahre

Ergebnisse

- Ansiedelung von 40 neuen Betrieben innerhalb der ersten 1,5 Jahre
- Investmentboom (Renovierung von 7 Objekten im Quartier)
- Erhöhung der Passantenfrequenz um 21 %
- Gründung eines eigenen Quartiersunternehmer-Vereins

Projekt-DNA

- 2009 – Start der Aktivitäten (bis 2013)
- Umsetzungsverantwortung – Wirtschaftsabteilung der Stadt Graz sowie Citymanagement Graz GmbH
- Projektbudget – 700.000 €

Praxisbeispiel 5 Lienz (T)



11.800 Einwohner; „Hauptstadt“ von Osttirol

„PPP-gestützte Quartiersentwicklung“



Aktivitäten

- Einleitung eines Quartiersprozesses in der Oberen Altstadt
- Ziel – gemeinsames Investment in die wirtschaftliche und städtebauliche Attraktivierung durch Stadt, Unternehmer und Hausbesitzer
- Abschluss von privatrechtlichen Vereinbarungen zwischen Stadt und 98 Hausbesitzern



Ergebnisse

- komplette Reduktion der Leerflächen (1.200 m² Langzeitleerstände)
- Frequenz in der Oberen Altstadt konnte um ca. 25 % erhöht werden;
- Umsatzsteigerung (durchschnittlich ca. 7,7 % Steigerung)
- Werterhöhung der Liegenschaften (bis zu 10 % Wertsteigerung).
- Neuansiedelung attraktiver Betriebe

Projekt-DNA

- 2002 – Start der Aktivitäten
- Umsetzungsverantwortung durch Stadtmarketing Lienz
- 140.000 € pro Jahr Projektbudget (davon 45.000 € aus Beiträgen der Quartiersakteure)

Praxisbeispiel 6 Malmö (S)



301.000 Einwohner; in Süden Schwedens
direkt gegenüber von Kopenhagen

„Innovative Handelsimmobilienentwicklung“



BEYOND US

Aktivitäten

- Mikro-Kaufhausmodell bestehend aus Handel, Gastronomie, Seminarräume, „Boutique“ Fitness-Studio und Co-working-Plätzen auf rund 1.000 m² Fläche im Stadtzentrum
- Herzstück ist ein „brand show room“, in welchen „Pop-Up-Stores“ aus dem Mode-, Kosmetik- und Möbeldesign-Bereich 3-6 Monate ihre Produkte präsentieren
- zusätzlich bietet „beyond us“ auch einen Paket-Abgabe- und Aufnahme-Service, eine Änderungsschneiderei und Textilmiete an

Ergebnisse

- aktuell innovativstes Einzelhandelsprojekt in Skandinavien
- Stadtzentrum wurde für junge, urbane Zielgruppen wieder attraktiv
- rund um „beyond us“-Standort – Reihe von weiteren Neuansiedelungen

Projekt-DNA

- 2019 – Start der Aktivitäten
- ausschließlich privates Investment durch VOII Studios mit einem Gesamtvolumen von 4 Mio €

Praxisbeispiel 7

Murnau (D)



12.200 Einwohner; im Süden Bayerns am Staffelsee gelegen

„Revitalisierung Immobilienleitprojekt“



Aktivitäten

- Umwandlung eines seit 10 Jahren leer stehendes kommunalen Krankenhauses in der Innenstadt zu einem „Co-working“ und „Makerspace“ samt Gastronomie
- sehr flexible und günstige Mietpreise
- zusätzlich kostenlose Nutzung von Seminarräumen, Kinderbetreuung und Beratungsleistungen
- Projekt unter starker Einbindung interessierter Bürger entstanden



Ergebnisse

- Wiederbelebung einer strukturellen Leerfläche im Ortszentrum
- Ansiedelung von insgesamt 42 neuen EPU's und KMUs im Gebäude
- 100.000 € Einnahmen pro Jahr für Gemeinde Murnau

Projekt-DNA

- 2017 – Start der Aktivitäten
- Umsetzungsverantwortung durch die Gemeindeverwaltung Murnau
- Gesamtinvestment von 900.000 €

Praxisbeispiel 8

Mürzthal (ST)



Region in der Obersteiermark

„Nahversorgungssicherung im ländlichen Raum“

Aktivitäten

- Angebot an Jungunternehmer, leerstehende Gebäude (z.B.: ehemalige Gemeindeämter, etc.) für einen bestimmten Zeitraum kostenlos zu nutzen
- Fokus – Sicherung der Nahversorgung durch Ansiedelung neuer Lebensmittelhandelsbetriebe
- gemeinsame Datenbank aller (teilnehmenden) Gemeinden im Mürztal

Projekt-DNA

- Start 2018
- Umsetzungsverantwortung durch Regionalen Entwicklungsverband Mürzzuschlag mit Unterstützung des Landes Steiermark



Praxisbeispiel 9

Ried im Innkreis (OÖ)



12.200 Einwohner; in der Region Innviertel

„StadtUp – Standortbusiness-Wettbewerb“ (www.stadtup-ried.at)



Projektziele

- überregionale Bewerbung der Rieder Kernlagen als interessanter Investitionsstandort und Wirtschaftsraum
- Realisierung von konkreten Betriebsansiedelungen
- Branchenmix-Individualisierung mittels neuer Unternehmensformate
- Dynamisierung der Innenstadt-Hausbesitzer
- kein „herkömmliches“ kommunales Wirtschaftsfördermodell mit monetärer Direktförderung

Unterschied zu herkömmlichen kommunalen Wirtschaftsförderungen

- Unterstützung mit Leistungen, welche sich Betriebsgründer in der Startphase nicht oder nur schwer leisten wollen bzw. können
- konkrete Hilfestellung – schon während der Entwicklung der Unternehmensidee
- Förderung von **marktfähigen** Unternehmenskonzepten
- breites Netzwerk von lokalen/regionalen Kooperationspartnern
- Umsetzungs- und Implementierungshilfe, insbesondere bei der Suche nach geeigneten Standorten, durch lokale Stadtmarketingstrukturen

Zielgruppen

- Betriebsgründer und bestehende KMUs mit innovativen Ideen aus den Bereichen Handel, Handwerk, Gastronomie und konsumorientierte Dienstleister

Praxisbeispiel 9 – Ried im Innkreis (OÖ)



StadtUp 1.0/2016-2018

Auslobungsintensität

5 Konzepte

Netzwerkpartner

insgesamt 12

Leistungen

Zurverfügungstellung von „business coaches“ und Marketingberatungen (80/65/50/30/25 h)
 Geschäftsflächenmanagementsuche
 Bankenleistungen
 Internet- und Webserviceleistungen
 Rechtsberatungsleistungen
 Steuerberatungsleistungen (Ausmaß 4.000 €)
Leistungen im Gesamtwert von 107.000 €

Anfragen bzw. Bewerbungen

insgesamt 18



StadtUp 2.0/2019-2020

Auslobungsintensität

5 Konzepte mit besonderem Fokus auf noch nicht in Ried vorhandene Branchen sowie „cross over“-Konzepte

Netzwerkpartner

insgesamt 24

Leistungen

Zurverfügungstellung von „business coaches“ und Marketingberatungen (100/80/65/50/35 h)
 Geschäftsflächenmanagementsuche
 Banken- und Versicherungsdienstleistungen
 Internet- und Webserviceleistungen
 Rechtsberatungsleistungen
 Steuerberatungsleistungen (Ausmaß 4.000 €)
 Handwerkerbonus
 E-Auto
 Messepräsenzleistungen
Leistungen im Gesamtwert von 150.000 €

Anfragen bzw. Bewerbungen

insgesamt 27

Praxisbeispiel 9 – Ried im Innkreis (OÖ)



StadtUp 1.0/2016-2018 Netzwerkpartner

INFOTECH [IT & Communication]	hot spot! innviertel	SPARKASSE Ried-Haag www.sparkasse-ried.at
Raiffeisenbank Region Ried i.l. Meine Bank	PZP STEUERBERATUNG UNTERNEHMENSBERATUNG WIRTSCHAFTSPRÜFUNG	wintersberger riess RECHTSANWÄLTE GMBH
Verein der Rieder Wirtschaft	WKO WIRTSCHAFTSKAMMER OBERÖSTERREICH Ried	WKO WIRTSCHAFTSKAMMER OBERÖSTERREICH FRAU IN DER WIRTSCHAFT
JW Junge Wirtschaft OÖ Ried	AMS Arbeitsmarktservice Ried	WKG Rechtsanwälte GmbH Ihr gutes Recht



StadtUp 2.0/2019-2020 Netzwerkpartner

WKO WIRTSCHAFTSKAMMER OBERÖSTERREICH Ried	SPARKASSE Ried-Haag www.sparkasse-ried.at	Raiffeisenbank Region Ried i.l. Meine Bank	VOLKSBANK OBERÖSTERREICH
PZP	INFOTECH [IT & Communication]	Oberösterreichische www.keinesorgen.at	Autohaus Lang Grieskirchen Haag/H. Ried/I.
WKG Rechtsanwälte Wir kämpfen gemeinsam	wintersberger riess RECHTSANWÄLTE GMBH	RED ZAC ENERGIE RIED	seit 1967 MESSE RIED
WKO WIRTSCHAFTSKAMMER OBERÖSTERREICH FRAU IN DER WIRTSCHAFT	JW Junge Wirtschaft OÖ Ried	AMS	hot spot! innviertel
Nachhaltig im Innviertel	innpuls	Cut&Co	ip.consult method. unternehmen. erfinden.
		W. Weidinger Team. Strategy. Growth.	TREFFPUNKT ORIED

Praxisbeispiel 9 – Ried im Innkreis (OÖ)



StadtUP 1.0/2016-2018

zeitlicher Ablauf

Juni 2016	Planungsstart
März 2017	Auslobung des Wettbewerbs
September 2017	Preisverleihung
Okt. 2017-Okt. 2018	Implementierungsphase

Kosten

95.000 €

Kostenelemente

Aufbereitung Standortunterlagen
Marketingkosten Printmedien
business coach und Werbeagenturkosten

Finanzierung

60 % durch LEADER-Förderung
40 % aus Eigenmittel der ARGE Stadtmarketing Ried

Finanzierungszeitraum

2 Jahre

Betreuungsaufwand durch STAMA

rund 400 Stunden



StadtUP 2.0/2019-2020

zeitlicher Ablauf

März 2019	Planungsstart
Juni 2019	Auslobung des Wettbewerbs
Jänner 2020	Preisverleihung
Febr. – Nov. 2020	Implementierungsphase

Kosten

130.000 €

Kostenelemente

Aufbereitung Standortunterlagen
Standortmarketingkampagnen Print/online/outdoor
business coach und Werbeagenturkosten

Finanzierung

35 % durch Sponsoren
65 % aus Eigenmittel der ARGE Stadtmarketing Ried

Finanzierungszeitraum

2 Jahre

Betreuungsaufwand durch STAMA

rund 500 Stunden

Der unmittelbare „return of investment“ der beiden StadtUps

225.000 € Projektkosten für StadtUp 1 & 2, davon 120.000 € durch ARGE STAMA Ried; Rest LEADER und Sponsoren



**45 Anfragen/
Bewerbungen**



**8 von 10
Preisträger
angesiedelt**
(2 weitere ab März 2021)

Schuhmanufaktur
Kindermode-/spielzeugladen
Medical Fitness Center
Genuss- und Weinladen
Schwimmbad-Zubehörshop
Cafe mit Nähwerkstatt
Brautatelier
Wohn- und Dekoladen

**ab März 2021
„Haus der Nachhaltigkeit“
Cafehaus**



**Gesamt-
Investment
von
1,7 Mio €**



**20 zusätzliche
Arbeitsplätze**



**zusätzliche
Geschäfts-
flächen
1.800 m²**

Der mittelbare „return of investment“ Innenstadt-Ansiedelungsdynamik 2018-2020 (StadtUp's + zusätzliche Betriebe)

2018



23 neue Betriebe
mit rd. **3,9 Mio € Umsatzvolumen**,
rd. **40 Beschäftigten** und
1.500 m² neue Geschäftsflächen

bei **3 Betriebsschließungen**

2019



16 neue Betriebe
mit rd. **2,2 Mio € Umsatzvolumen**,
rd. **40 Beschäftigten** und
900 m² neue Geschäftsflächen

bei **8 Betriebsschließungen**

2020

(bis 1.10.)



14 neue Betriebe
mit rd. **1,6 Mio € Umsatzvolumen**,
rd. **35 Beschäftigten** und
1.300 m² neue Geschäftsflächen

bei **10 Betriebsschließungen**



bereits erfolgreich abgeschlossene StadtUps

- Ebermannstadt (D)
- Krumbach (D)
- Lustenau (Vorarlberg)
- Trofaiach (Steiermark)

in konkreter Umsetzung

- Bad Reichenhall (D)
- Eferding (Oberösterreich)
- Esslingen (D)
- Kufstein (Tirol)
- Vöcklabruck (Oberösterreich)

ab 2021

- Hermagor (Kärnten)
- Kamnik (Slowenien)



Praxisbeispiel 10 Tulln (NÖ)



16.140 Einwohner; Bezirksstadt in der Nähe von Wien

„Wohnzimmer“-Innenstadt



Aktivitäten

- Bürgerbeteiligungsverfahren zur Umgestaltung des Hauptplatzes
- Einkaufszentrum direkt am Hauptplatz
- Hauptplatz als gärtnerisch attraktiv gestaltete Kommunikationszone
- Schaffung von umfangreichen Parkmöglichkeiten direkt im Stadtzentrum (über 2.000 Parkplätze)
- modernes, kombiniert aufgebautes Parkraumkonzept
- Etablierung weiterer Zentrums-Frequenzbringer, z.B. Stadtsaal
- Schaffung von hochwertigem Wohnraum in der Innenstadt
- Errichtung eines 4-Stern-Hotels in zentraler Innenstadt-Lage
- Immobilien mit Mischfunktion, z.B. Geschäfte/Arztpraxen/Veranstaltungsfläche/Wohnraum,
- Einrichtung des „Unternehmerservice Tulln“ in der Stadtgemeinde

Ergebnisse

- Ansiedelung weiterer Frequenzbringer am Hauptplatz
- nach wie vor sehr geringer Leerstand (unter 7 %)

Projekt-DNA

- 2007 – Start der Aktivitäten (bis 2015)
- Umsetzungsverantwortung durch Stadt Tulln

Praxisbeispiel 11

Waidhofen an der Ybbs (NÖ)



11.300 Einwohner; im niederösterreichischen „Mostviertel“

„PPP-gestützte Quartiersentwicklung“



Aktivitäten

- 2003/2004 ¼ der Innenstadtgeschäfte leer
- 2005-2015 – Projekt „Zentrumsentwicklung“
- Bestellung eines Innenstadtkoordinators
- Erarbeitung realistischer Sanierungspotenziale für Häuser
- Zinszuschuss bei Modernisierungs-Investitionen
- Mietzuschuss: € 2,- pro m² im 1. und € 1,- pro m² im 2. Bestandsjahr
- zusätzlich Fassadensonderförderung
- Beschlussfassung - keine EKZ außerhalb des Innenstadtgebiets
- Parkgebührenneuregelung und zusätzliche Radabstellplätze
- Leit- und Infosystem für die Innenstadt

Ergebnisse

- 2005 bis 2015 - 33 Neuansiedelungen und 18 Betriebserweiterungen
- von 2005 auf 2013 - Kundenfrequenzplus um 30%
- Deutliche Steigerung der Parkeinnahmen sowie Erhöhung der Kaufkraft

Projekt-DNA

- 2005 – Start der Aktivitäten (bis 2015)
- Umsetzungsverantwortung durch Stadt Waidhofen an der Ybbs
- rund 30.000 € pro Jahr Budget für Innenstadtkoordinator
- Investments in den ersten drei Jahren zu 50% gefördert durch Land NÖ

Praxisbeispiel 12 Wels (OÖ)



62.500 Einwohner; zweitgrößte Stadt des Bundeslandes Oberösterreich



„one-stop-shop Ansiedlungsmanagement“

Aktivitäten

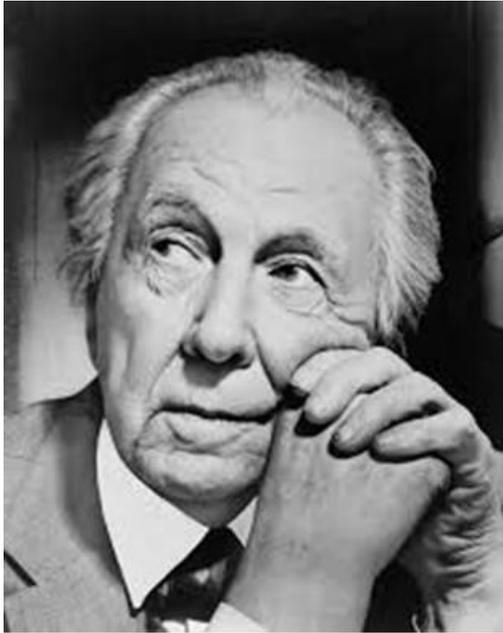
- Installierung eines zentralen Ansiedlungsmanagements (Wirtschaftsservice Wels) ausgestattet mit einer Immobilienmaklerkonzession
- Erstanlaufstelle für Interessenten, Eigentümer und Immobiliendienstleister in allen Fragen der Standortsuche
- Begleitung des gesamten Prozesses der Ansiedlung vom EPU bis zum Industrieunternehmen
- eigene Standortdatenbank mit Immofinder

Ergebnisse

- Erhöhung des Vermietungsgrades (gemessen an der Verkaufsfläche) von 89% (2015) auf 96,5% in der Innenstadt
- Ansiedlung von knapp 250 Projekten seit 2016
- deutliche Steigerung der inhabergeführten City-Fachbetriebe
- Aufwertung des Branchen- und Mietermix in der Innenstadt
- hohe Akzeptanz der Hauseigentümer durch eine kompetente Anlaufstelle in der Flächenverwertung

Projekt-DNA

- 2016 – Start der Aktivitäten
- Umsetzungsverantwortung durch Wels Marketing & Touristik GmbH
- Projektbudget – 95.000 € pro Jahr



talent is good,
practice is better,
passion is best.
- frank llyod wright

**Vielen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit**



- 53 Jahre
- Studium der **Betriebswirtschaft** an der Johannes-Kepler-Universität Linz
- seit **27** Jahren im Stadt- und Regionalberatungswesen tätig
- seit **1993** – geschäftsführender Gesellschafter der CIMA Austria
- bislang - Leitung von **408 Projekten** im Stadt-, Regionalentwicklungsbereich sowie der Immobilien- und Einzelhandelsberatung in Österreich, Deutschland, Bulgarien, Italien, Kroatien, Rumänien, Serbien, Slowenien, Slowakei, Schweiz, Ungarn
- Vorstandsmitglied im österreichischen **Stadtmarketing-Dachverband STAMA Austria**
- Vortrags- und Lektorentätigkeiten an Universitäten und Fachhochschulen (z.B.: Donau Universität Krems, Uni Salzburg, Uni Ljubljana)

Dieser Vortrag wurde eigens für die Webinar-Reihe „Aktives Standortmarketing in Orts-/Stadtkernen“ der Wirtschaftskammer Kärnten erarbeitet. Die Rechte der Verwertung liegen bei der CIMA Austria Beratung + Management GmbH.

Sämtliche Daten und Fakten dürfen nur mit ausdrücklicher Zustimmung der CIMA Austria veröffentlicht bzw. an Dritte weitergegeben werden.

Es wurden Fotos, Grafiken u.a. Abbildungen zu Layoutzwecken verwendet, für die in Einzelfällen keine Nutzungsrechte vorliegen. Jede Weitergabe, Vervielfältigung oder gar Veröffentlichung kann Ansprüche der Rechteinhaber auslösen.

Veranstalter von Vorträgen und Seminaren erwerben keinerlei Rechte am geistigen Eigentum der CIMA und ihrer MitarbeiterInnen.

Ried, im November 2020



- unabhängiges, partnergeführtes Consultingunternehmen
- **1988** - Gründung
- **8 CIMA Bürostandorte** (Berlin, Forchheim, Hannover, München, Leipzig, Lübeck, Stuttgart, Köln) in **Deutschland** sowie **1 Standort** in **Österreich** (Ried im Innkreis)
- bislang rund **5.000 Projekte** in Belgien, Bulgarien, Deutschland, Frankreich, Italien, Kroatien, Luxembour, Österreich, Rumänien, Schweiz, Serbien, Slowenien, Slowakei, Spanien, tschechische Republik, Ungarn
- Auftraggeber - **70 %** öffentliche, **30 %** private Kunden

www.cima.co.at
www.cima.de