

# Lebendiger Ort

Lebens- und Wohnqualität durch eine gesunde wirtschaftliche Entwicklung in Marling



# Tagesordnung

- Ergebnisse der Interviews II
- Quantitative Befragung
  - *Organisation*
  - *Fragebögen Einheimische, Unternehmen, Gäste*
- Nächste Schritte
- Sonstiges

# Ergebnisse der Interviews II

# Interviews

↪ Richard Wolf

↪ Andreas Eisenkeil

↪ Roland Strimmer

↪ Josef Waldner

↪ Aldo Sanella

↪ Walter Tschurtschenthaler

↪ Ulrike Traunig

↪ Reinhard Obergasteiger

↪ Herta Egga Spitaler

↪ Markus Gufler

↪ Wolfgang Rudig

## Stärken

- Lage oberhalb des Tales
- Panorama
- Wohnbauzone im Zentrum
- Gute Aufenthaltsqualität

## Schwächen

- Dorfplatz, besonders Brunnen
- Problem, dass Marling wenig kompakt ist, so dass teilweise innerhalb des Ortes längere Wege zurückgelegt werden müssen, als in den Nachbarort
- Etsch ist sehr massive Grenze
- Steiles Gelände bildet Nachteil

## Herausforderungen

- kritische Menge zu haben, um Entwicklungen zu betreiben
- Akzeptanz der neuen Wohnbauzone

*„Mir kommt vor, der Brunnen, das ist ein Dorn im Auge.“*

## Stärken

- Weit genug weg, um Dorf zu sein, aber nah genug dran, wenn's etwas braucht
- Nähe zu Meran mehr Segen als Fluch, man profitiert vom guten Namen Merans

## Schwächen

- Kulturelles und Bildungsangebot in Meran ist aufgrund der Nähe eine zu große Konkurrenz zu Marling
- Nähe zu Meran ist im kulturellen Zusammenhang eher ein Nachteil

## Herausforderungen

- ...

## Stärken

- Mebo-Auffahrt trotz Belastung bedeutet eine der besten Lagen im ganzen Burggrafenamt; mit Küchelberg Anbindung an Vinschgau, Passeier, Ultental und Etschtal, besser geht nicht
- Gesunde, kleinstrukturierte Wirtschaft
- Besonders geeignet für Standortunabhängige Betriebe, z.B. Freiberufler, viele Dienstleister
- Neue Handwerkerzone
- Kundschaft aus der Stadt und aus dem Dorf

## Schwächen

- Bei der Wirtschaft ist viel versäumt worden, sie ist alles andere als stark

*„Man ist von überall in kürzester Zeit da.“*

## Herausforderungen

- Lage und Erreichbarkeit ganz gezielt nutzen, Problem, Investoren zu finden
- Nicht alles ein bisschen machen, sondern sich auf ein paar Stärkefelder konzentrieren
- Anreiz zur Ansiedelung von Kleinunternehmen
- Wirtschaft braucht Zugang zu Kommunikationsmedien
- Wie kann sich das Dorf als Marke etablieren?
- Für Wirtschaft braucht es Parkplätze

## Stärken

- Gut gehender Tourismus
- Qualitätstourismus mit hervorragender Hotellerie
- Wichtigstes Standbein in der örtlichen Wirtschaft
- Funktionierende Attraktionspunkte (Waalweg, Höhenweg, Kellerei, Feste...)
- Lage / Panorama
- Gastfreundliche Menschen
- Nicht verbautes Dorf
- Nähe zu Meran, zur Texelgruppe, zum Pferderennplatz, zu den Gärten
- Touristen machen großen Umsatz im Einzelhandel aus (z.B. Speck ca. 70%)

## Schwächen

- Wenig bis schlecht funktionierende Parahotellerie und 1-2\* Häuser
- Keine Nachfrage für Privatzimmervermieter
- Sessellift aufs Vigiljoch (Oberwirt) wäre heute Gold wert; so fehlende Verbindung aufs Vigiljoch

## Herausforderungen

- Konflikt zwischen der gehobenen Hotellerie und den restlichen Tourismusbetrieben
- Zukunft der kleineren Häuser
- Ohne Selbstversorger-Touristen Probleme für Gastbetriebe
- Wie kann sich Marling touristisch von den umliegenden Gemeinden abheben?

*„Die Privatzimmervermieter erledigen sich von alleine.“*



## Stärken

- Für alltäglichen Bedarf ist alles da
- Sehr gute Bäckerei
- Freundliches Personal
- Inderst als Pullfaktor im Einzelhandel
- Äpfel und Wein
- Viele Nischenprodukte, die gut gehen (Inderst, Waffenschmied...); Seltenheit im Burggrafenamt sorgt für nötige Frequenz
- Kleiner Einzelhandel bietet Kunden mehr als nur Produkte sondern bedient auch soziale / emotionale Bedürfnisse
- Metzger = Souvenirladen

## Schwächen

- Sehr teures Angebot und oftmals mangelnde Frische
- Für größere Auswahl muss man immer in die Nachbarorte fahren
- Mangelnde Auswahl für einzelne Produkte
- Insbesondere das Unterdorf orientiert sich in Richtung Lana / Meran
- Einzelhandel im Ort wird wenig geschätzt

## Herausforderungen

- Ein zweites Lebensmittelgeschäft im Dorf
- Frage, ob Einzugsgebiet ausreicht
- Bekleidungsgeschäft wäre schön, aber unrealistisch
- Mehr Frequenz geht nur über größeres Angebot

*„Dann fahr ich halt nach Lana...“*

## Stärken

- Bauernmarkt funktioniert super
- Vermehrt Unterstützung, weil alles Marlinger Bauern
- Zieht auch Viele aus dem Unterdorf an
- Angebot am Bauernmarkt eigentlich ausreichend, es braucht keine anderen Stände mehr, sonst kommt gleich wieder nur die Konkurrenz
- Ist eine Stärke von Marling

## Schwächen

- ...

## Herausforderungen

- Bauernmarkt in Marling bedient die Marlinger Nachfrage, von außerhalb kommt keiner

## Stärken

- Handwerkerzone gut, um Betriebe im Ort zu halten
- Aufwertung des Dorfeingangs
- Lebensmittelbranche im Handwerk arbeitet gut, da Qualitätsprodukt, Standort im Dorf ist dafür sehr gut

## Schwächen

- Handwerkerzone kommt 10-15 Jahre zu spät
- Viele Betriebe sind abgesprungen, haben sich anderweitig orientiert

## Herausforderungen

- Nachfolge im Handwerk
- Was passiert mit dem Areal der Seifenfabrik und mit Trojer-Areal?

*„Die Bauern-orientierte und -dominierte Politik hat die Chance damals nicht ergriffen.“*

## Stärken

- Aktuelle Zusammenarbeit: neuer Wind, gute Zusammenarbeit, innovativ, sinnvoll
- Großes soziales Engagement
- Promotoren: Ortsobleute der Verbände
- Gemeinde hat offenes Ohr, ist gesprächsbereit und lösungsorientiert
- Wenn's keine Probleme gibt, muss man auch keine herbeirufen oder an die große Glocke hängen

## Schwächen

- Wissen und Engagement für Initiativen wird oftmals nicht wertgeschätzt und wandert daher in Nachbargemeinden ab
- Wenn bspw. im Tourismus größere Umbauten anstehen, kommen die Handwerker alle von auswärts

## Herausforderungen

- ...

*„Was wer i denn mit denen haklen... i gea in an ondern Ort hin und zem geats mir guat.“*

## Stärken

- Anbindung Lana/Meran optimal, erst Recht mit allen verschiedenen Abotypen und Gratiskarten, z.B. für Senioren
- Erreichbarkeit sehr gut, vor allem wegen Zug
- bringt gute Wohnqualität mit sich
- Bus/Zug bis fast vor jede Haustür
- Wichtiger Faktor für die Wirtschaft

## Schwächen

- Anbindung Unter- / Oberdorf
- Zug etwas außerhalb des Zentrums
- Mebo-Auffahrt bringt Verkehr und Lärm, wurde dem Ort aufgedreht

## Herausforderungen

- Erreichbarkeit innerhalb des Ortes
- Radverbindungen sind fertigzustellen

„Zug ist da, Bus ist da...“

## Stärken

- Vorkindergartenbetreuung durch soziale Verbände
- Kinderspielplatz im Oberdorf, groß und besonders bei Festen günstig gelegen
- Allgemein gute Infrastrukturen: Essen auf Rädern, Bibliothek, Jugendraum, Altenwohnungen
- Sehr gute Sportzone, besonders nach Beruhigung des Verkehrs

## Schwächen

- Fehlendes Altersheim

## Herausforderungen

- Alternde Bevölkerung
- Sinkende Mobilität verschärft die Trennung in zwei Dorfhälften

*„Es ist schon hart, wenn wir unsere Marlinger nach Lana oder nach Tisens tun müssen.“*

## Stärken

- Nähe zur Stadt
- Billigere Wohnungen als in Meran
- Sehr schöne Schule
- Viel Platz, Freiheit
- Gute Erreichbarkeit
- Ruhe ist Anziehungspunkt für Familien
- Kein Verkehr
- Katzensprung zu Orten, in denen viel los ist
- Lage auf der Anhöhe
- Hohe Lebensqualität im Dorf
- Ausweisung neue Wohnbauzone im Zentrum, Riesenaufwertung, tolle Lage

## Schwächen

- ...

## Herausforderungen

- ...

## Stärken

- Kulturangebot ist reichhaltig
- Kulturtage laufen gut (Wanderungen, Weinverkostung, Ausstellung, Stecher Luis...)
- Tiroler Ball großer Event, besonders für Marlinger
- Feste insgesamt, besonders Wiesnfest, sind großer Anziehungspunkt auch für Leute von außerhalb
- Taller und Tuba sehr schöne Veranstaltung (Problem für Kinder, da zu nah an der Straße)
- Musik ist wichtiger Bestandteil, weil sofort sichtbar

## Schwächen

- Neben den paar Festen, welche die Vereine veranstalten ist Kultur schwach
- Am Abend ist eigentlich nichts los
- Zu Vorträgen, Bildungsveranstaltungen kommen wenig Leute
- Die Leute sind teilweise übersättigt von Veranstaltungen

## Herausforderungen

- Kultur als zentrales Thema für die zukünftige Entwicklung
- Besonders schwierig, die Berufstätigen zu aktivieren, da neben Beruf und Familie wenig Zeit bleibt

*„Um 21h kannst du nackt durchs Dorf laufen und keiner merkt was.“*



## Stärken

- Trennung eigentlich nicht so schlimm
- Unterdorf für Pendler perfekt, besonders mit Untermaier Bahnhof
- Zwei Hälften sind auf gutem Weg zusammen zu wachsen.

## Schwächen

- Die unten gehen nicht nach oben einkaufen
- Unterdorf geht wenn, zur Kirche oder zu Veranstaltungen ins Dorf, bzw. wenn Kinder da sind, und zum Café trinken; sonst nicht
- Im Unterdorf zu wenig Parkplätze
- Im Unterdorf sind viele „Schläfer“

## Herausforderungen

- Oben traditionelles Dorf, unten Wohnbausiedlungen
- Lebensqualität im Oberdorf besser, u.a. weil verkehrsberuhigter

*„Zu Fuß herauf geht keiner, da es zu steil ist, und wenn man schon ins Auto muss, dann fährt man gleich dahin, wo es schneller und besser geht.“*

## Stärken

- Marling ist solider Ankerpunkt, Basis und bildet die Wurzeln für viele Einwohner
- Da bin ich zu Hause

*„leichter Stolz verbunden mit dem Wissen und der Befürchtung, doch nicht mehr zu den Besten zu gehören.“*

## Schwächen

- Marling hat ganz eine dumme Größe; zu groß für ein Dorf, in dem alle gut miteinander können; zu klein, um mit Algund oder Lana mithalten zu können
- Haltung der Menschen: auswärts ist alles besser, billiger...
- Viel Zuzug von Menschen von außerhalb

## Herausforderungen

- Marling braucht einen Wiedererkennungswert
- Im Dorf zu leben muss man wollen
- Welche Identität wird Marling in Zukunft haben?
- Welche Rolle wird das Dorf spielen?
- Marling als erfolgreiche Wohn- und Schlafstatt???
- Den Menschen die Zeit zurückgeben, Geld haben sie genug
- So nah, wie die anderen bei uns sind, sind wir bei den anderen

## Stärken

- Identifikation mit Marling und Integration kommt mit dem Schulbesuch der Kinder, und zunehmend auch nicht mehr nur für die Mütter, sondern auch die Väter
- Taufe von Kindern ist Anlass, um ins Dorf hinein zu wachsen
- Vereine integrieren Jugendliche im Besonderen, z.B. über Vorstellung beim Pfarrfest

## Schwächen

- Abwanderung wird erleichtert: wenn etwas nicht funktioniert, wird man in Algund, Lana oder Meran aufgenommen
- Leute, die sich hätten einbringen wollen und können, sind enttäuscht worden und haben sich anderswo verwirklicht

## Herausforderungen

- Integration der zuziehenden Bevölkerung ohne Kinder: 18+ und 50+
- Leute die herziehen müssen auch selbst den Kontakt suchen
- Wissen und Engagement wertschätzen

*„Jeder hat jederzeit die Möglichkeit auszustellen oder was anderes woanders zu machen.“*

## Stärken

- Sehr aktives Vereinsleben, Vereine, die gut arbeiten
- Vereine arbeiten gut zusammen und integrieren viele Einwohner
- Vereine sind eines der wichtigen Organe, welche Auswärtige aufnehmen und integrieren
- Vereine haben keine Nachfolgeprobleme
- Vereine sind mit Leitinstitutionen im Dorf

## Schwächen

- Sportverein hat 10 Jahre verschlafen

## Herausforderungen

- Nachfolge im Handwerk
- Was passiert mit dem Areal der Seifenfabrik und mit Trojer-Areal?

*„Das Vereinsleben stirbt nicht mit den Alten aus“*

# Wünsche, Anregungen, Ideen

## Altersheim

- ↪ damit die verwurzelten Menschen nicht im Alter das Dorf verlassen müssen
- ↪ als langfristiges Ziel oder als Außenstelle bestehender Strukturen
- ↪ muss nicht die Luxusfunktionen haben, sondern die Leute sollten sich auch mit dem zufrieden geben, was absolut notwendig ist; lieber Struktur mit weniger Luxus, als gar keine Struktur
- ↪ 30 alte Leute zu betreuen wären 10 Arbeitsplätze im Ort

## Schwimmbad

- ↪ Schwimmbad wäre schön für Bevölkerung, aber wahrscheinlich nicht mehr machbar

## Kommunikation

- ↪ Verlegung von Leerrohren für Kommunikationskabel

## Mini-Gründerzentrum

- ↪ Start-up Infrastruktur mit Räumlichkeiten, Sekretariat, Technologie
- ↪ Start-up Hilfe (gezielte Dienstleistungen)
- ↪ Möglichkeit, bestehende Gebäude zu nutzen

# Werte, die mit Marling verbunden werden

Daheimsein

Vertrauen

Bekanntsein

Tiroler  
Tradition

Verlässlichkeit

Wurzeln

Freiheit

Raum geben

dörflich

authentisch

Ruhe

# Quantitative Befragung



## Einheimische

- ↪ September - Oktober
- ↪ Verteilung über lokale Printmedien (z.B. Dorfblattl?)
- ↪ Postsendung
- ↪ Face to Face Interviews?
- ↪ Vollerhebung
- ↪ Alternativ: 350 Interviews

## Wirtschaft

- ↪ September - Oktober
- ↪ Online Fragebogen
- ↪ Versand des Links über Ortsverbände
- ↪ Vollerhebung
- ↪ Ankündigung in lokalen Medien über die Gemeinde

## Gäste

- ↪ September - Oktober
- ↪ Face to Face Interviews
- ↪ Im Ort, bzw. in den Hotels
- ↪ Zielgröße: 350 Interviews

# Nächste Schritte

- Organisation und Durchführung der quantitativen Erhebung
- Auswertung der quantitativen Fragebögen

**Vertretung bis 10. Oktober: Frau Sabine Pichler**

[sabine.pichler2@eurac.edu](mailto:sabine.pichler2@eurac.edu)

0471-055428



Prof. Dr. Harald Pechlaner | Dipl. Ing. Lisa Kofink

Institut für Regionalentwicklung und Standortmanagement

Europäische Akademie Bozen

Drususallee 1

I-39100 Bozen

Tel. +39-0471-055325

Fax +39-0471-055429

[www.eurac.edu](http://www.eurac.edu)

[harald.pechlaner@eurac.edu](mailto:harald.pechlaner@eurac.edu)

[lisa.kofink@eurac.edu](mailto:lisa.kofink@eurac.edu)