



Regierungsrat des Kantons Basel-Stadt

An den Grossen Rat

09.1614.01

WSU/P091614
Basel, 23. September 2009

Regierungsratsbeschluss
vom 22. September 2009

Ratschlag

**Ausrichtung von Betriebskostenbeiträgen an die
BaselArea (Wirtschaftsförderung Basel-Stadt und Basel-
Landschaft) für die Jahre 2010 - 2013**

INHALTSVERZEICHNIS

1. Begehren.....	3
2. Begründung des Begehrens.....	3
2.1 Subventionsverhältnis 2006-2009.....	3
2.1.1 Auftrag und Finanzierung der BaselArea	3
2.1.2 Finanzielles	4
2.1.3 Zusammenarbeit mit dem Bund.....	5
2.1.4 Bearbeitete Fälle und daraus resultierende Gründungen (Fallstatistik)	5
2.1.5 Kundenzufriedenheit	8
2.1.6 Neue Geschäftsleitung und neues Präsidium	10
2.2 Veränderungen per 1. Januar 2010	10
2.2.1 Änderungen in der Trägerschaft	10
2.2.2 Zusammenarbeit mit dem Kanton Jura.....	11
2.2.3 Definition einer weiteren Fokusindustrie neben den Life Sciences.....	13
2.3 Fazit aus Sicht des Regierungsrates	14
3. Die BaselArea 2010 - 2013	15
3.1 Leistungsauftrag 2010 - 2013	15
3.1.1 Aufgabengebiete	16
3.1.2 Zielvorgaben	17
3.2 Die neuen Statuten per 1.1.2010	17
3.3 Finanzierung	18
3.4 Höhe der Subvention 2010 - 2013	19
4. Beurteilung nach §55 des Subventionsgesetzes.....	19
4.1 Öffentliches Interesse des Kantons an der Erfüllung der Aufgabe	19
4.2 Sachgerechte Erfüllung der Aufgabe durch den Subventionsempfänger	19
4.3 Angemessene Eigenleistungen des Subventionsempfängers	20
4.4 Nutzung der Ertragsmöglichkeiten des Subventionsempfängers	20
4.5 Nachweis, dass die Aufgabe ohne Subvention nicht hinreichend erfüllt werden kann	20
5. Antrag	21

1. Begehren

Das bestehende Subventionsverhältnis mit der Wirtschaftsförderung Basel-Stadt und Basel-Landschaft (BaselArea) läuft per Ende 2009 aus. Wir beantragen Ihnen, den Regierungsrat zu ermächtigen, die Subvention an die BaselArea (Wirtschaftsförderung Basel-Stadt und Basel-Landschaft) zu erneuern und für die Jahre 2010 bis 2013 einen nicht indexierten Betriebskostenbeitrag in der Höhe von maximal CHF 882'500 p.a. (total maximal CHF 3'530'000) für die Erfüllung der vertraglich vereinbarten Leistungen auszurichten

2. Begründung des Begehrens

2.1 Subventionsverhältnis 2006-2009

2.1.1 Auftrag und Finanzierung der BaselArea

Mit Beschluss vom 18. Januar 2006 hatte der Grosse Rat, gestützt auf einen Antrag des Regierungsrates, einen Unterstützungsbeitrag in Höhe von CHF 785'000 für das Jahr 2006 sowie Beiträge in Höhe von jährlich CHF 850'000 für die Jahre 2007 – 2009 zugunsten der BaselArea bewilligt. Der entsprechende Subventionsvertrag läuft Ende dieses Jahres aus und soll erneuert werden.

Seit 1996 betreiben die beiden Basler Kantone eine gemeinsame Standortpromotion. Der Verein nach Art. 60ff ZGB wird neben den beiden Kantonen auch von regionalen Wirtschaftsverbänden getragen und mitfinanziert. Die beiden Kantone – jeweils Staat und Private – teilen sich je hälftig das der BaselArea jeweils zugesprochene Globalbudget. Die Strategie der BaselArea wird – auf Antrag des Vorstandes - von der Mitgliederversammlung festgelegt. Diese ist auch für das Controlling verantwortlich. Die wichtigsten Leistungsziele sind in einer Leistungsvereinbarung festgehalten, die zeitlich mit der Subventionsperiode der beiden Kantone kongruent ist. Wirkungsziele (also Anzahl Fälle und Gründungen) werden von der Mitgliederversammlung festgelegt. Aufgrund des baselstädtischen Subventionsgesetzes schliesst der Regierungsrat zusätzlich mit dem Verein einen Subventionsvertrag ab.

Seit der Gründung der BaselArea wurde das jährliche Globalbudget sukzessive erhöht. Betrag dieses im Jahr 1996 noch CHF 580'000, belief sich das Globalbudget im Jahr 2006 auf CHF 1.52 Mio. und in den Jahren 2007-2009 auf CHF 1.60 Mio. p.a. Der Kanton Basel-Stadt beteiligte sich dabei mit einem Beitrag von CHF 785'000 (2006) respektive CHF 850'000 (2007-2009); den Rest des baselstädtischen Anteils von insgesamt CHF 860'000 (2006) bzw. CHF 925'000 (2007-2009) tragen die Handelskammer beider Basel, der Basler Volkswirtschaftsbund (heute: Arbeitgeberverband Basel), der Basler Gewerkschaftsbund und die Angestelltenvereinigung der Region Basel (vgl. Tabelle 4, Seite 18).

Neu wurde – im Rahmen der Life Sciences- Strategie der Kantone und der Handelskammer beider Basel – ab dem Jahr 2006 ein Teil der Jahresbeiträge der beiden Kantone für die

Standortentwicklung im Bereich der Fokusbranche Life Sciences zweckgebunden. Im Jahr 2006 betrug die Summe zunächst CHF 200'000, für die Jahre 2007-2009 standen (respektive stehen) jeweils CHF 250'000 für diesen Zweck zur Verfügung.

Zu den Aufgaben der BaselArea gehören in erster Linie das Standortmarketing für den Wirtschaftsstandort Region Basel, d.h. die wirkungsvolle Vermarktung und Bekanntmachung unseres Standorts gegenüber Unternehmen im Ausland sowie deren Akquisition und Beratung bei der Ansiedlung respektive Gründung. Weiter ist die BaselArea erste Anlaufstelle für potenzielle eigene Neugründer/-innen und bietet diesen kostenlose Beratung und Hilfestellung bis zur Betriebsaufnahme. Schliesslich vermittelt die BaselArea Informationen über den Wirtschaftsraum sowie seine Behörden und Institutionen, und sie vermittelt Kontakte – sowohl für bereits in der Region ansässige, als auch für auswärtige Personen und Unternehmen. Schliesslich unterstützt die BaselArea Unternehmen – auch bestehende – bei der Suche nach Geschäftsräumlichkeiten in beiden Basler Kantonen.

2.1.2 Finanzielles

2.1.2.1 Rechnung 2008

Finanziell zeigt sich die BaselArea heute in einem gefestigten Zustand. Die Jahresergebnisse 2006 und 2007 verliefen weitgehend budgetkonform. Die Jahresrechnung 2008 schloss mit einem Verlust von rund CHF 334'000. Verbucht wurde dieser zu Lasten des Eigenkapitals, welches sich dadurch per Ende 2008 auf rund CHF 124'000 reduziert hat. Das Budget 2009 zeigt sich weitgehend ausgeglichen und wird durch den aktuellen Geschäftsverlauf bestätigt. Rund die Hälfte des letztjährigen Fehlbetrages entspringt ausserordentlichen Positionen, die auf eine nicht vorgenommene Abgrenzung des Jahresabschlusses 2007 zurückzuführen sind. Zudem wurden bis anhin Ausgaben für Mobiliar, Einrichtungen, Druckmaterial etc. nie aktiviert und immer vollumfänglich über den Aufwand abgeschrieben und damit kostenwirksam vollumfänglich in der laufenden Rechnung verbucht. Diese Praxis belastete die Jahresrechnung 2008 angesichts der hohen Ausgaben für Promotionsmaterial überdurchschnittlich. Der Vorstand hat die erforderlichen Korrekturmassnahmen bei der Rechnungslegung eingeleitet, bzw. umgesetzt. Dazu gehört auch eine getrennte Rechnungsführung für das Spezialkonto für die Life Sciences – Standortentwicklung (vergleiche 2.1.1).

2.1.2.2 Personalkosten und Effizienz

Die Personalkosten der BaselArea sind in der vergangenen Leistungsperiode (2008 gegenüber 2005) um knapp 2% angestiegen, real also gesunken (CHF 930'000 gegenüber CHF 914'000). Zwischenzeitlich lagen die Personalkosten wegen personellen Fluktuationen sogar darunter. Demgegenüber konnte seit 2006 (2005 wurden die Daten noch nach einem anderen Modus aufgearbeitet) eine stetige Zunahme an bearbeiteten neuen Projekten (+20% in 2008 gegenüber 2006) sowie der mit Hilfe der BaselArea gegründeten Firmen (+100% in 2008 gegenüber 2006) und geschaffenen Arbeitsplätze (+200% in 2008 gegenüber 2006) verzeichnet werden. Die Mietkosten betragen zurzeit netto rund CHF 84'000 p.a..

2.1.3 Zusammenarbeit mit dem Bund

2.1.3.1 Neuregelung der Zusammenarbeit mit der Standortpromotion Schweiz

Das Standortmarketing ist innerhalb der Schweiz seit einiger Zeit im Umbruch. 2008 hat das Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco) die Koordination der Standortpromotionsaktivitäten mit der expliziten Zustimmung der Konferenz kantonaler Volkswirtschaftsdirektoren (VDK) in die Hände der OSEC (Schweizer Exportförderung) gelegt. Die Kantone haben eine Leistungsvereinbarung mit dem SECO abgeschlossen, dieses eine mit der OSEC. Die finanziellen Mittel, die der Schweiz für das Standortmarketing zur Verfügung stehen, wurden durch zusätzliche Beiträge des Bundes und der Kantone aufgestockt. Seit Bestehen der BaselArea hat diese auf eine konstruktive Zusammenarbeit mit dem Bund gesetzt. Dies gilt auch heute unverändert weiter. Um dieses „bundestreue“ Modell herum haben aber sowohl die Greater Zurich Area (GZA) wie die Westschweizer Standortmarketingorganisation DEWS (Development Economic Western Switzerland) finanziell und personell aufgerüstet. Mit der Bildung einer grossen Westschweizer Organisation namens „Greater Geneva Berne Area“, die ab 2010 neben den Kantonen VD, NE und VS neu auch GE, FR und BE (nicht aber den Kanton Jura) umfassen wird, wird diese Entwicklung noch einmal beschleunigt. Es ist zurzeit offen, ob es künftig überhaupt noch eine markante nationale Plattform geben wird oder ob die grossen Blöcke Westschweiz und Gross-Zürich auf allen Auslandmärkten – mit einem Netz vollamtlicher Repräsentanten – gegeneinander antreten werden. Läuft die Entwicklung in diese Richtung (wofür es einige Anzeichen gibt), müssen die beiden Basel und der Kanton Jura (vgl. Ziffer 2.2.2) die Situation allenfalls neu beurteilen.

2.1.3.2 Finanzielle Konsequenzen

Der durch die OSEC mittels einem Finanzierungsschlüssel (pro Kopf der Bevölkerung) ermittelte jährliche Kostenbeitrag der beiden Kantone Basel-Stadt und Basel-Landschaft in der Höhe von jährlich CHF 78'460 für die Periode 2009 bis 2011 entspricht ziemlich genau dem Gegenwert der bereits in den vergangenen Jahren durch BaselArea beanspruchten Dienstleistungen beim Seco und ist damit auch Bestandteil des jährlich durch den Vorstand und die Mitgliederversammlung verabschiedeten Budgets. Demzufolge verursacht die Neuordnung und vertragliche Regelung aus heutiger Sicht keine Zusatzkosten.

2.1.4 Bearbeitete Fälle und daraus resultierende Gründungen (Fallstatistik)

Die unten stehenden Tabellen bieten einen Überblick über die Arbeit der BaselArea während der letzten Jahre. Tabelle 1 zeigt auf, wie viele Unternehmen bzw. Unternehmensgründer/-innen die Dienstleistungen der BaselArea in Anspruch genommen haben. Auch in den letzten drei Jahren ist die Zahl der durch die BaselArea betreuten Fälle klar gestiegen. Markant – und in Übereinstimmung mit den von der Trägerschaft gesetzten Zielen – war insbesondere die Zunahme der Neugründungsfälle (im Jahr 2005 wurde ein anderer Berechnungsmodus verwendet, das heisst diese Zahlen sind mit jenen der Folgejahre nicht direkt vergleichbar).

Tabelle 1: Neue Projekte (Fälle) 2005 - 2008 nach Kategorien

	2005		2006		2007		2008	
Ansiedlungen (aus dem Ausland)	215	52.2%	129	50.0%	136	49.0%	127	41.4%
Zuzüger (aus anderen Kantonen)	16	3.9%	11	4.0%	10	3.6%	14	4.6%
Neugründer	145	35.2%	98	38.0%	118	42.4%	148	48.2%
Andere	36	8.7%	19	7.0%	14	5.0%	18	5.0%
Summe	412	100%	257	100%	278	100%	307	100%

Nicht immer münden solche Anfragen und Kontakte in effektive Gründungen. Tabelle 2 stellt dar, wie viele Firmen nach qualifizierter Beratung durch die BaselArea tatsächlich in der Region Basel entstanden sind (Einträge ins Handelsregister)¹. Auch diese Statistik weist eine Zunahme aus. Sowohl die Zahl der Ansiedlungen wie auch der Neugründungen hat sich erhöht.² Dabei wird deutlich, dass im Kanton Basel-Stadt deutlich mehr Gründungen erfolgen als im Nachbarkanton. Abbildung 1 verdeutlicht dies noch einmal grafisch.

Tabelle 2: Gründungen 2006 - 2008 nach Kanton

	2006 BS	2006 BL	2007 BS	2007 BL	2008 BS	2008 BL
Ansiedlungen	17	3	17	7	21	5
Zuzüger	0	1	3	1	3	0
Neugründer	12	8	28	13	36	18
Total	29	12	48	21	60	23
Arbeitsplätze bei Eintrag	64	36	194	62	194	104

Der Branchenmix wird weiterhin von der Zielbranche Life Sciences angeführt. Allerdings ist deren Anteil an der Gesamtzahl der Gründungen gesunken und liegt im Jahr 2008 bei 14.5%. Deutlich aufgeholt haben der Handel (13.3%) sowie die unternehmensbezogenen Dienstleistungen (12.0%).

Mit Abstand wichtigstes Herkunftsland aller Fälle und Ansiedlungen ist weiterhin Deutschland, tendenziell zugelegt haben die übrigen EU-Länder. Zugenommen hat ebenfalls das Interesse aus den USA und aus diversen, nicht aktiv bearbeiteten Ländern.

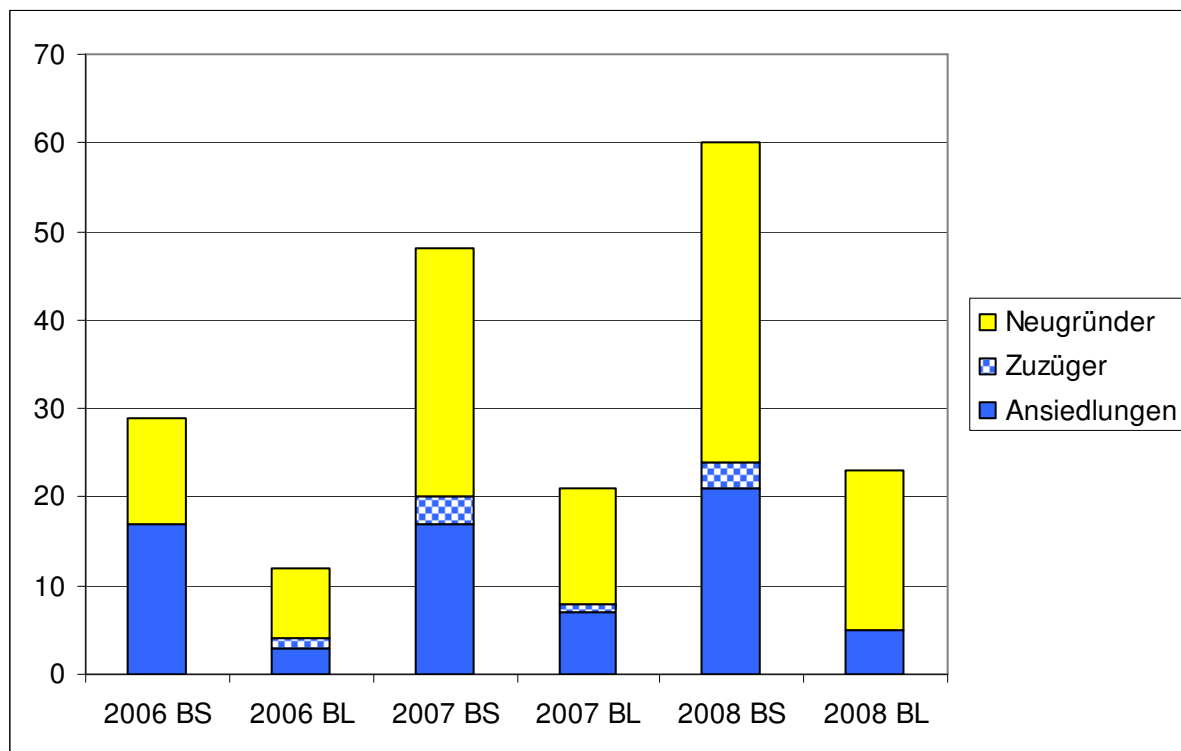
Geografisch standen bei den Marketingaktivitäten Deutschland und das nördliche Europa (Benelux, UK, Skandinavien), Nordamerika (USA, Kanada) und Asien (Japan, China) im Vordergrund. Seit 2007 beteiligt sich die BaselArea in beschränktem Umfang auch an den Promotionsanlässen des Bundes in Frankreich und Indien.

¹ Es ist dabei jedoch zu beachten, dass zwischen der ersten Kontaktaufnahme mit der BaselArea und der tatsächlichen Gründung oft mehrere Monate, wenn nicht gar Jahre vergehen. Die in Tab. 2 aufgeführten Gründungen finden sich somit möglicherweise innerhalb der Tab. 1 in einem der Vorjahre wieder.

² Im Jahr 2006 war die BaselArea personell stark unterbesetzt, so dass fast die gesamte Arbeitslast von nur einer Person bewältigt werden musste.

Thematisch stand in der Promotion das Thema Life Sciences im Vordergrund, da sich die Region Basel in den letzten Jahren als führender Life-Sciences-Cluster in Europa bestätigt hat, der insbesondere für Firmen aus dem Pharma-, Biotech- und Medtech-Sektor attraktiv ist.

Abbildung 1: Gründungen in den Kantonen Basel-Stadt und Basel-Landschaft im Vergleich



Ein zentrales Element der Standortpromotion ist die Website www.baselarea.ch, die im Jahr 2007 von Grund auf überarbeitet, ausgebaut und vollständig neu gestaltet wurde. Innert kurzer Zeit nahmen die Besucherfrequenzen auf der Website deutlich zu. BaselArea erhält nun spürbar mehr Anfragen per E-Mail und Telefon, die sich auf die neue Website beziehen. Im Jahr 2006 investierte BaselArea zudem umfangreiche Ressourcen in den Aufbau einer Kunden- und Projektdatenbank, die ihr zu einem professionellen Kontaktmanagement und zu mehr Transparenz und Übersicht in der Abwicklung von Ansiedlungsprojekten und Firmengründungen verhilft.

Der Erfolg der BaselArea hängt nicht nur von der Qualität ihrer Arbeit ab, sondern wesentlich von der Standortqualität in den beiden Basler Kantonen sowie von finanziellen Anreizen, die andere Schweizer Kantone oder ausländische Standorte bieten. Bezüglich solcher Anreize halten sich beide Basler Kantone, insbesondere aber Basel-Stadt, aus ordnungspolitischen Gründen und mit Blick auf die Fairness gegenüber bestehenden Firmen, bewusst stark zurück. Dies hat in den letzten Jahren in einzelnen Fällen dazu geführt, dass ausländische Unternehmen, die einen Standort für ihren europäischen Hauptsitz gesucht haben, diesen nicht

in der Region Basel angesiedelt haben. Solche "Misserfolge" darf man fairerweise nicht der BaselArea anlasten, sondern sie sind das Resultat bewusst gefällter politischer Entscheide. Demgegenüber hat sich gezeigt, dass die Region Basel für forschungs- und technologieintensive Unternehmen namentlich der Life Sciences Branche ausgezeichnete "natürliche" Standortvoraussetzungen bietet. Dasselbe gilt auch für Firmen, die Dienstleistungen für andere Unternehmen anbieten.

2.1.5 Kundenzufriedenheit

2.1.5.1 Kundenbefragung

Im Auftrag der Trägerschaft hat eine externe Firma im Frühjahr 2009 134 in den Fallstatistiken 2006 - 2008 verzeichnete Kunden der Wirtschaftsförderung Basel-Stadt und Basel-Landschaft mit einem Fragebogen angeschrieben, um deren Zufriedenheit mit den Dienstleistungen der BaselArea zu erfassen. Es war dies nach 1998, 2003 und 2005 die vierte Umfrage zur Kundenzufriedenheit. Der Rücklauf betrug 57 Antworten (d.h. knapp 43% der angeschriebenen Kunden).

2.1.5.2 Anzahl Kontakte

Die meisten Kunden hatten im Laufe ihres Projekts mehrfach Kontakt mit der BaselArea, 35% sogar häufiger als zwei- bis dreimal.

2.1.5.3 Nachgefragte Dienstleistungen

Die Verteilung der nachgefragten Dienstleistungen hat sich gegenüber den beiden letzten Erhebungen kaum verändert. Etwas häufiger wurden Informationen über verfügbare Geschäftslokalitäten in der Region Basel und über staatliche Bewilligungsverfahren nachgefragt, dafür fragten die Kunden etwas weniger häufig nach Unterstützung bei der Gründung. Im Schnitt haben die befragten Kunden bei ihren Kontakten jeweils 3.0 (Umfrage 2005: 2.8) Leistungen von BaselArea nachgefragt.

Die Nachfrage nach Leistungen, welche nicht im Leistungsauftrag von BaselArea enthalten sind, ist gegenüber der letzten Erhebung mit 14% aller Anfragen unverändert geblieben.

2.1.5.4 Schnelle Antworten der BaselArea

Der Leistungsauftrag verlangt von der BaselArea, innerhalb von 24 Stunden auf eine Anfrage zu reagieren. Aus Sicht der Kunden ist dieses Ziel vollumfänglich erreicht worden. Nur gerade zwei Kunden bemängelten eine zu langsame und zu späte Reaktion, 95% fanden die Reaktion von BaselArea sehr schnell oder angemessen und waren mit der Geschwindigkeit der Antwort zufrieden.

2.1.5.5 Zufriedenheit mit den von der BaselArea erbrachten Dienstleistungen

Ohne die vier im Leistungsauftrag nicht enthaltenen Dienstleistungen liegt der durchschnittliche Zufriedenheitsgrad bei 1.6 (auf einer Skala von 1 bis 4), ähnlich wie bei der letzten Umfrage (vgl. Tabelle 3).

BaselArea macht ihre Arbeit nach Ansicht der Kunden insbesondere bei der Information über

Bewilligungsverfahren, bei der Suche nach Wohnraum, fremdsprachigen Schulen und anderen Leistungen für Expatriates, bei der Unterstützung der Unternehmungsgründung sowie bei der Beschaffung von Informationen über die regionale Wirtschaft sehr gut. In diesen Kernaktivitäten liegt die Zufriedenheit der Kunden immer zwischen zufrieden und sehr zufrieden. Gegenüber der Umfrage 2005 haben sich die Zufriedenheitswerte minimal verschlechtert oder sind zumindest unverändert geblieben.

Am kritischsten beurteilen die Kunden noch immer die Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Suche nach Geschäftsräumlichkeiten oder Bauland. Mit den diesbezüglich von BaseArea erbrachten Leistungen sind die Kunden zwar "zufrieden". Von allen Leistungen ist dies aber die niedrigste Beurteilung, und auch in den Kommentaren wurden Verbesserungsvorschläge zu diesem Thema geäußert.

Tabelle 3: Zufriedenheit mit den von der BaseArea erbrachten Dienstleistungen

Art der nachgefragten Dienstleistung	Zufriedenheit 2009	Zufriedenheit 2005	Zufriedenheit 2003
Informationen über staatliche Bewilligungsverfahren	1.4	1.5	1.6
Information über Vorgehen bei der Unternehmungsgründung	1.5	1.4	1.6
Beschaffung von Informationen über die regionale Wirtschaft	1.5	1.4	1.6
Unterstützung bei der Unternehmungsgründung, rsp. der Ansiedlung	1.6	1.5	1.7
Unterstützung bei Kontakten mit staatlichen Behörden	1.7	1.3	1.9
Suche nach Experten	2.0	1.1	2.2
Suche nach Geschäftsräumen oder Bauland	2.2	2.1	2.2
Suche nach Wohnraum, fremdsprachigen Schulen und anderen Leistungen für ausländische Beschäftigte	1.8	1.6	2.3
TOTAL Leistungen im Leistungsauftrag	1.6	1.5	1.9
Suche nach Geschäftspartnern	2.0	2.0	2.6
Betriebswirtschaftliche Beratung	2.0	1.4	2.7
Suche nach Kapital	2.5	1.8	3.4
Personalsuche	1.8	2.0	4.0
TOTAL Leistungen ausserhalb Leistungsauftrag	2.1	1.8	3.2
TOTAL alle Leistungen	1.7	1.6	2.3

1 = sehr zufrieden, 2 = zufrieden, 3 = teilweise zufrieden, 4 = nicht zufrieden

2.1.5.6 Hohe Zufriedenheit mit der BaseArea insgesamt

89% der Umfrageteilnehmer sind mit den Leistungen von BaseArea zufrieden bis sehr zufrieden. Damit werden die Vorgaben des Leistungsauftrags (> 90% zufrieden) knapp erfüllt. Auf einer Skala von 1 bis 4 liegt der durchschnittliche Zufriedenheitsgrad bei 1.6 Punkten, wobei der Anteil der "sehr zufriedenen" Kunden höher ist als bei den vergangenen Umfra-

gen, der Anteil der "zufriedenen" Kunden hingegen geringer.

Ein gewisser Zusammenhang zwischen der Häufigkeit der Kontakte mit BaselArea und der Gesamtzufriedenheit mit den Leistungen besteht. Die Kunden mit einmaligem Kontakt sind ebenso zufrieden (Durchschnitt 1.8) wie jene mit zwei oder drei Kontakten (Durchschnitt 1.7), während die Kunden mit häufigeren Kontakten den höchsten Zufriedenheitsgrad (Durchschnitt 1.4) aufweisen.

2.1.5.7 Fazit

Die Zufriedenheit der Umfrageteilnehmer mit den Leistungen von BaselArea unterscheidet sich kaum von den Ergebnissen der früheren Umfragen. Bezüglich der Reaktionsgeschwindigkeit und der Zufriedenheit mit den erbrachten Leistungen erreicht BaselArea seit der erstmaligen Durchführung einer Kundenbefragung im Jahre 1998 kontinuierlich hohe Werte und erfüllt regelmässig die im Leistungsauftrag gesetzten Ziele. BaselArea erbringt jene Dienstleistungen, welche ihre Kunden erwarten, und sie erbringt sie gut.

2.1.6 Neue Geschäftsleitung und neues Präsidium

Im Zuge der stärkeren Fokussierung der BaselArea-Aktivitäten auf die Life Sciences, ist die Stelle des Geschäftsleiters/ der Geschäftsleiterin nach der Wahl von Hans-Peter Wessels zum Regierungsrat nach einer öffentlichen Ausschreibung im Frühjahr 2009 erneut durch einen Life Sciences Spezialisten besetzt worden, und zwar in der Person von Franz Saladin, dem früheren Bereichsleiters Life Sciences und Energie der Handelskammer beider Basel. Am 1. September 2009 hat Peter Krebser das Präsidium von Suzanne Thoma übernommen. Auf Wunsch der Kantone wird die BaselArea an ihrer Spitze somit auch in Zukunft von einem Vertreter der Wirtschaft repräsentiert.

2.2 Veränderungen per 1. Januar 2010

2.2.1 Änderungen in der Trägerschaft

Gemäss Statuten der BaselArea teilen sich die beiden Kantone je hälftig das der BaselArea jeweils zugesprochene Globalbudget. Konkret bedeutet dies, dass die Kantone auf ihrem Territorium dafür zuständig sind, dass die privaten Verbände angemessen mitfinanzieren. Bisher haben sich der Basler Volkswirtschaftsbund (heute: Arbeitgeberverband Basel), die Handelskammer beider Basel, der Basler Gewerkschaftsbund, der Gewerkschaftsbund Baselland, die Angestelltenvereinigung der Region Basel, der Kaufmännische Verein Baselland, die Wirtschaftskammer Baselland und der Arbeitgeberverband Baselland an der Trägerschaft der BaselArea beteiligt. Durch deren private Beiträge (die in beiden Kantonen unterschiedlich hoch sein können) reduzieren sich die Finanzierungsanteile der beiden Kantone.

Für die neue Subventionsperiode ergeben sich verschiedene Änderungen in der Trägerschaft der BaselArea: So haben der Basler Gewerkschaftsbund und der Gewerkschaftsbund Baselland ihre Mitwirkung in der Trägerschaft per 1. Januar 2010 gekündigt und diesen Rückzug bestätigt. Die Angestelltenvereinigung beider Basel (arb) wird jedoch Mitglied blei-

ben. Dasselbe gilt für die Handelskammer beider Basel und für den Arbeitgeberverband Basel. Der Regierungsrat bedauert die Austritte, denn die Mitwirkung der Arbeitnehmerorganisationen ermöglicht es der BaselArea, ihre Arbeit möglichst breit abzustützen.

2.2.2 Zusammenarbeit mit dem Kanton Jura

Der Kanton Jura arbeitet auf dem Gebiet der ausländischen Standortpromotion künftig mit der BaselArea zusammen. Im Rahmen dieser Kooperation wird er ab 1. Januar 2010 auf ausländischen Märkten unter der Dachmarke BaselArea auftreten, bleibt aber bis auf weiteres organisatorisch und operativ autonom. In diesem Sinne haben die beiden Partner Ende Mai 2009 einer vorerst auf vier Jahre befristeten Zusammenarbeit zugestimmt.

2.2.2.1 Hintergrund

Im August 2008 ersuchte der Kanton Jura die BaselArea um eine institutionalisierte Zusammenarbeit im Bereich der Standortpromotion im Ausland. Der Kanton Jura ist zwar bis Ende 2009 noch Mitglied der Wirtschaftspromotionsorganisation DEWS, sieht sich aber von dieser in seinen standortpolitischen Interessen – nicht zuletzt auch aufgrund seines geringen wirtschaftlichen Gewichtes – zunehmend weniger vertreten. Da sich die DEWS neu organisieren und ausrichten wird (siehe 2.1.3), sah sich der Kanton Jura veranlasst, nach Alternativen Ausschau zu halten. Als bevorzugte Lösung wird langfristig eine volle Mitgliedschaft bei BaselArea angestrebt. Die Gründe dafür liegen in der historischen Verbundenheit mit dem Lebens- und Wirtschaftsraum Basel und einer wachsenden volkswirtschaftlichen und gesellschaftlichen Verflechtung. Die Regierungen der drei involvierten Kantone sowie die Träger-schaft der BaselArea befürworteten im Mai 2009 eine vorerst auf vier Jahre befristete Kooperation.

2.2.2.2 Kernpunkte des Kooperationsmodells

Die beiden Parteien wollen – im Rahmen eines gemeinsamen und aufeinander abgestimmten Marktauftritts unter der einheitlichen Dachmarke BaselArea – potenzielle Synergien in der Marktbearbeitung, Akquisition und Neuansiedlung ausländischer Unternehmungen im gemeinsamen Wirtschaftsraum der drei beteiligten Kantone bestmöglichst zu beidseitigem Vorteil ausschöpfen. Die Zusammenarbeit im Bereich der Standortpromotion auf ausländischen Märkten orientiert sich an den vorhandenen Organisationsstrukturen und gewährleistet auch weiterhin deren weitgehende operative Eigenständigkeit. In strategischer Hinsicht findet jedoch eine stärkere Fokussierung auf gemeinsame Zielgruppen und Märkte sowie deren Bearbeitung statt.

Die wesentlichen Eckpunkte dieses "halbautonomen" Kooperationsmodells sind:

- Umsetzung ab 1. Januar 2010;
- Jurassischer Sitz in der Mitgliederversammlung der BaselArea (Beobachterstatus);
- Befristung der Zusammenarbeit auf vorerst vier Jahre;
- Evaluation zur Prüfung eines Vollbeitrittes ab Mitte 2012;
- Gemeinsamer dreisprachiger (D, E, F) Marktauftritt unter dem Label "BaselArea";
- Eigenständige Weiterbearbeitung bisheriger Märkte (JU: Frankreich, Benelux-Staaten und Russland, BaselArea: Bestehende Märkte insb. Deutschland, USA, Kanada, Japan);
- Autonome Weiterführung der eigenen Organisationen;
- Institutionalisierte Absprachen für die Marktbearbeitung auf operativer Ebene;
- Begleitung und Steuerung der Zusammenarbeit auf der strategisch-operativen Ebene (Vorstand der BaselArea / Direktionsleitung Jura);
- Gegenseitige Offenlegung aller Ansiedlungsfälle und vollständige Transparenz hinsichtlich der Verwendung von finanziellen Anreizinstrumenten (Ausnahme Steuererleichterungen auf kantonaler Ebene).

2.2.2.3 Finanzielle Abgeltung von Leistungen und Gegenleistungen

Alle drei Kantone wenden gegenwärtig für ihre Standortpromotion im Ausland einen in etwa gleich hohen Betrag im Umfang von jährlich rund CHF 800'000 auf. Es ist davon auszugehen, dass sich die jährlichen Betriebskostenbeiträge der beiden Kantone Basel-Stadt und Basel-Landschaft für die neue Budgetperiode 2010 bis 2013 – vorbehältlich ihrer politischen Genehmigung – wieder in gleicher Höhe bewegen werden. Auch der Kanton Jura wird in den kommenden Jahren seinen Mitteleinsatz mindestens beibehalten.

Die finanzielle Abgeltung von Leistungen und Gegenleistungen der Parteien basiert auf drei Grundsätzen:

1. Der Kanton Jura entrichtet der BaselArea einen jährlichen Beitrag in der Höhe von CHF 250'000 unter anderem als Entschädigung für die Benutzung der gleichnamigen Dachmarke sowie die Vertretung auf den im Vergleich zum Kanton Jura zahlreicheren Auslandsmärkten der BaselArea;
2. Die einmaligen Transformations- und Koordinationskosten jedes Organisationsbereiches d.h. ihre Aufwendungen im Zusammenhang mit der organisatorischen und inhaltlichen Implementierung der Kooperationsvereinbarung, insbesondere zur Anpassung aller Kommunikationsmittel (z.B. Homepage, Broschüren, Flyers, Newsletters etc.) gehen anteilig zu Lasten der Parteien (d.h. jede Partei trägt ihre Kosten vollumfänglich selber);
3. Alle betrieblichen Folgekosten (insbesondere auch die Druck- und Distributionskosten der neu gestalteten Kommunikationsmittel) für die laufenden Marktaktivitäten während der Vereinbarungsdauer werden partnerschaftlich aufgeteilt.

2.2.3 Definition einer weiteren Fokusindustrie neben den Life Sciences

2.2.3.1 Bisheriger Fokus: Die Life Sciences - Wirtschaft

Bereits 2004 fand auf Initiative der Regierungen der Kantone Basel-Stadt und Basel-Landschaft und der Handelskammer beider Basel ein Strategieworkshop zur Zukunft des Life Sciences Standorts Basel statt, an dem erstmals Vertreter/-innen der beiden Regierungen sowie rund 50 namhafte Persönlichkeiten aus Hochschulen, Forschungsinstituten und der Wirtschaft aus der Region Basel teilgenommen haben. In der kritischen Analyse der Ausgangslage bestand Einigkeit: Die Life Sciences - Wirtschaft bildet ein wesentliches Standbein der regionalen Volkswirtschaft. Während die Region Basel dank der ansässigen Grossfirmen als Life Sciences Standort bereits jetzt die Spitzenposition in Europa einnimmt, muss sie bezüglich der Dynamik von Life Sciences Gründungen noch aufholen. Hier besteht also – neben der Stärkung der staatlichen Grundlagenforschung und dem weiteren Ausbau günstiger Rahmenbedingungen für bereits ansässige Firmen – Handlungsbedarf. Deshalb haben die Regierungen der beiden Basler Kantone verschiedene Massnahmen zur Verbesserung des gezielten Standortmarketings und der Life Sciences spezifischen Standortentwicklung beschlossen. In einem weiteren analogen Workshop Ende Oktober 2007 wurde die Zielerreichung kritisch hinterfragt und es wurden ein Massnahmenplan verabschiedet. Der darauf aufbauende Umsetzungsplan wurde im Sommer 2008 vom Vorstand der Handelskammer beider Basel und von den beiden Regierungen genehmigt. Die Stärkung und eine gewisse Fokussierung der BaselArea punkto Know-how und aktiver Marktbearbeitung auf die Life Sciences ist Teil dieser Politik.

2.2.3.2 Identifikation einer weiteren Fokusindustrie

Die Life Sciences, insbesondere die Pharma und Medizinaltechnik, sind zwar unbestritten massen als die eigentlichen Wirtschaftsmotoren der Wirtschaft der beiden Basel einzustufen. Trotzdem gibt es aber noch weitere, zukunftsfähige und attraktive Branchen, deren geschickte Vermarktung im Ausland Impulse für die regionale Wirtschaft erzeugen kann. Im Sinne der Erhaltung und Stärkung eines dynamischen, leistungsfähigen und möglichst konjunkturresistenten Wirtschaftsraumes mit einer möglichst breit diversifizierten Wirtschaftsstruktur als Basis, sollte insbesondere auch seine Standortpromotion auf ausländischen Märkten aktiv und gezielt versuchen, diese Stärken zukünftig noch sicht- und wahrnehmbarer abzubilden.

Auf der Basis dieser Überlegungen wurde bei der Firma BHP Brugger und Partner AG, Zürich eine Studie in Auftrag gegeben mit dem Auftrag, neben der bereits bestens etablierten und erfolgreichen Life Sciences Branche eine zweite Fokusindustrie zu identifizieren, welche als zweiter Schwerpunkt in die Standortmarketingstrategie einfliessen kann. Die Analyse orientierte sich an bestehenden Studien, Berichten und Dokumentationen unter der Prämisse, sich bei den Abklärungen an bestehenden Potenzialen zu orientieren und keinen „Ansatz auf der grünen Wiese“ zu verfolgen. Bei der Suche waren folgende Kriterien wegleitend:

- Bestehende Stärken der Volkswirtschaften beider Basler Kantone (Arbeitskräfte, Bildung/Ausbildung, Forschung/Entwicklung, bestehende Industrien);

- Kompatibilität mit der bestehenden Standortmarketing-Strategie;
- Berücksichtigung der spezifischen Standortfaktoren des Kantons Basel-Landschaft³;
- Fokussierung auf Industriebranchen (keine Dienstleistungsbranchen).

BHP ermittelten zwei aussichtsreiche und zukunftsfähige Wachstums- und Wertschöpfungspotenziale – die Branche der „Mikrotechnik“ (Präzisionsinstrumente, Mikrotechnik (im engeren Sinn) und Messinstrumente) und die der Nanotechnologie. Beide stehen in einem engen Kontext mit der aktuellen Marketingstrategie von BaselArea, die auf die Darstellung des Life Sciences Cluster ausgerichtet ist.

2.2.3.3 "Mikrotechnik" als möglicher zusätzlicher Marketingfokus

Dieses Industrieportfolio zeichnet sich durch wertschöpfungsstarke und wachstumsfähige Unternehmungen mit einer mehrheitlich globalen Markttätigkeit aus. Sein Innovationsumfeld (Forschung und Entwicklung, Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten, Arbeitsmarkt) ist breit gefächert, vielfältig und in der Region gut verankert. Gestützt auf die Empfehlungen der Studie befürwortete die Mitgliederversammlung im Mai 2009 im Grundsatz eine Erweiterung der Marketingstrategie um einen neuen Schwerpunkt unter dem Arbeitstitel „Mikrotechnik“ und beauftragte gleichzeitig den Vorstand mit dessen Festlegung, der konzeptionellen Konkretisierung und der erforderlichen Anpassung des Leistungsauftrages für die neue Budgetperiode 2010 bis 2013. Dieser Prozess soll bis spätestens Ende 2009 abgeschlossen sein. Dann soll auch der definitive Entscheid für eine zweite Fokusbranche getroffen werden.

Die Alternative Nanotechnologie, die speziell von Basel-Stadt und den Kantonen Jura (Kooperation mit Basel-Stadt innerhalb des Programms „i-net BASEL Nano“) und Aargau (Unterstützung Swiss Nanoscience Institute SNI an der Universität Basel sowie Partizipation an „i-net BASEL Nano“) gefördert wird, ist eine Querschnittstechnologie und keine statistisch einfach abgrenzbare Branche. Daher lässt sie sich im Rahmen der Standortpromotion weniger gut darstellen und beinhaltet zudem eine starke Überschneidung mit dem bisherigen Fokus Life Sciences, den die BaselArea bereits heute bearbeitet.

2.3 Fazit aus Sicht des Regierungsrates

Die BaselArea ist heute eine etablierte Institution und ein wichtiger Partner des Kantons. Sie erfüllt im Interesse des Wirtschaftsstandorts Basel wichtige Aufgaben – und tut dies, wie die Kundenbefragung zeigt, zu deren grossen Zufriedenheit. Ihre Angebote entsprechen der Nachfrage und sind subsidiär zu jenen der Verwaltung und der Verbände. Die wirtschaftspolitischen Funktionen verbleiben bei den Kantonen und den Verbänden, ebenso der Auftrag, für gute wirtschaftliche Rahmenbedingungen zu sorgen sowie die in Basel-Stadt in den letzten Jahren ausgebauten Bestandespflege und die Innovationsförderung durch den Kanton. Durch eine enge Zusammenarbeit zwischen BaselArea und den Kantonen fliessen Rückmeldungen der BaselArea-Kunden in die Gestaltung der Rahmenbedingungen für neue Unternehmen ein. Dank der immer noch breiten Trägerschaft, die auch weiterhin einen Teil der Arbeitnehmer/-innen-Organisationen umfassen wird, hat die BaselArea eine gute Abstützung, und die Schnittstellen zu Kantonen und Verbänden werden rechtzeitig erkannt.

³ Die spezifische Berücksichtigung der Wirtschaftsstruktur des Kantons Basel-Landschaft ist deshalb gerechtfertigt, weil der bisherige Fokus Life Sciences in Basel-Stadt eine grössere Bedeutung hat als im Nachbarkanton.

Um den Handlungsspielraum und die Konkurrenzfähigkeit der BaselArea zu erhalten, will der Regierungsrat die BaselArea in den Jahren 2010-2013 mit einem jährlichen Betriebskostenbeitrag von maximal CHF 882'500 unterstützen: maximal CHF 757'500 zu Gunsten der Tätigkeit der BaselArea sowie CHF 125'000 zweckgebunden für die Förderung der Fokusbranche(n) – zur Zeit Life Sciences; vgl. Tabelle 4, Seite 18. Für die BaselArea insgesamt wurde ein Globalbudget von CHF 1.66 Mio. p.a. festgelegt, was gegenüber der laufenden Subventionsperiode einer Steigerung von 3.8% entspricht.

Selbstverständlich bemühen sich Regierungsrat und Verwaltung, nicht mehr in der Trägerschaft der BaselArea vertretene Verbände wieder für eine Mitgliedschaft zu gewinnen. Eine Vertretung der KMU in Form des Gewerbeverbandes Basel-Stadt erscheint wünschenswert, weil in den letzten Jahren auch in der Life Sciences Branche eine immer grössere Zahl von zum Teil sehr erfolgreichen, kleinen und mittleren Unternehmen entstanden ist. Zudem profitiert das Gewerbe indirekt massgeblich von neu angesiedelten Life Sciences Unternehmen.

3. Die BaselArea 2010 - 2013

3.1 Leistungsauftrag 2010 - 2013

Die BaselArea soll auch in den kommenden vier Jahren mit der Durchführung der Standortpromotion in den Kantonen Basel-Stadt und Basel-Landschaft betraut werden. Die Aufgaben umfassen:

- Promotion des Wirtschaftsstandorts im Ausland;
- Akquisition auswärtiger Firmen, welche zu den spezifischen Stärken der Region passen, und Unterstützung dieser Firmen bei der Ansiedlung;
- Förderung von Neugründungen in der Region;
- Unterstützung sämtlicher – auch bestehender – Firmen bei der Suche nach Geschäftsräumlichkeiten;
- Informationsvermittlung.

Mit der weiterhin geltenden Fokussierung auf die Life Sciences sowie der Entwicklung einer weiteren Fokusbranche konzentriert die BaselArea ihre Aktivitäten zur aktiven Standortwerbung und Akquisition von Unternehmen auf den Bereich, für den die besten Verkaufsargumente vorliegen. So können die spezifischen Vorteile des Wirtschaftsstandortes Basel genutzt und die knappen personellen und finanziellen Ressourcen der BaselArea effizient eingesetzt werden, um eine grössere Wirkung zu entfalten. Ihrem Auftrag entsprechend steht die BaselArea jedoch auch in Zukunft uneingeschränkt allen Unternehmen kompetent zur Verfügung.

Weiter ist die BaselArea für die nächste Subventionsperiode gehalten, ihr Angebot zur Vermittlung von Geschäftslokalitäten zu erweitern, mit den Liegenschaftsverwaltungen der Kantone sowie mit privaten Immobilienvermittlern enger zusammenzuarbeiten und deren Angebote und Planungen besser zu kennen. Diese Neuerung scheint insbesondere im Hinblick

auf die Resultate der Kundenbefragung notwendig. Diese Dienstleistung steht allen, d.h. auch bestehenden Unternehmen, zur Verfügung; es macht keinen Sinn, auch bei den kantonalen Verwaltungen entsprechende Informationen aufzubereiten.

Schliesslich wird der neue Leistungsauftrag klarer festhalten, wie die Zusammenarbeit mit allen relevanten Stellen innerhalb der Kantone und die Vernetzung mit anderen Wirtschaftsförderungsstellen des Bundes und der Region am Oberrhein erfolgen soll. Dies beinhaltet zum Beispiel die explizite Verpflichtung der gezielten Übergabe der durch die BaselArea akquirierten Unternehmen an die Bestandespflege der Kantone sowie regelmässige Rückmeldungen zu den Rahmenbedingungen (sowie Rückmeldungen der bestehenden Unternehmen an die BaselArea). Umgekehrt verspricht sich die BaselArea durch Rückmeldungen bestehender Firmen Inputs für ihre Arbeit, beispielsweise in der Identifikation ausländischer Unternehmen, die zur bestehenden Firmenlandschaft passen würden. Dadurch sollen die regionale Vernetzung gestärkt und die verschiedenen Angebote besser aufeinander abgestimmt werden.

3.1.1 Aufgabengebiete

3.1.1.1 Promotion des Wirtschaftsstandorts und Akquisition auswärtiger Firmen

Die Promotion des Wirtschaftsstandorts im Ausland und die Akquisition auswärtiger Firmen umfasst:

- Definition von Zielgruppen und -märkten;
- Erarbeitung von Informationsunterlagen und Werbematerial;
- Beteiligung an für die Zielgruppen relevanten Messen, Kongressen und Veranstaltungen;
- Aktive Akquisitionsanstrengungen in den relevanten Zielgruppen und -märkten;
- Unterstützung interessierter Firmen bei der Ansiedlung.

3.1.1.2 Neugründungen

Die Förderung von Neugründungen umfasst:

- Information potenzieller Firmengründer/-innen über Vorgehen und Anforderungen bei der Firmengründung;
- Unterstützung von Firmengründern/-innen bei verwaltungstechnischen Fragen;
- Vermittlung von Experten/-innen aller Art;
- Unterstützung bei der Suche nach Risikokapital;
- Unterstützung bei der Suche nach Räumlichkeiten.

3.1.1.3 Förderung der Fokusbranche(n)

Im Rahmen ihrer Aktivitäten zur Promotion des Standorts, zur Akquisition und Neugründung von Firmen setzt die BaselArea einen Schwerpunkt in der Life Sciences Branche sowie in einer zweiten Fokusbranche. Sie verfügt über zweckgebundene Mittel, welche der Vorstand projektweise freigeben kann.

3.1.1.4 Unterstützung von Firmen bei der Suche nach Geschäftsräumlichkeiten

Diese umfasst:

- Führen einer aktuellen Datenbank über verfügbare Geschäftslokalitäten in der Region;
- Vermittlung von Informationen über Geschäftsräumlichkeiten und Grundstücke an ratsuchende Firmen;
- Unterstützung von ratsuchenden Firmen aus strategischen Zielbranchen bei der Suche nach Geschäftsräumlichkeiten.

3.1.1.5 Informationsvermittlung

Die Informationsvermittlung gegenüber den Zielgruppen und Kunden der BaselArea umfasst:

- Vermittlung von Informationen über den Wirtschaftsraum;
- Vermittlung von Adressen, Experten/-innen und Informationen in allen Bereichen des Wirtschaftslebens.

3.1.2 Zielvorgaben

Wie bisher wird die Leistungsvereinbarung für alle Anfragen eine maximale Reaktionszeit festhalten. Weitere in der Vereinbarung aufgeführte Zielvorgaben sind die Bekanntheit der BaselArea bei den jeweiligen Zielgruppen und die Kundenzufriedenheit.

Gleichzeitig soll die BaselArea ihre Erfahrungen bezüglich der Qualität und Wettbewerbsfähigkeit der regionalen Standortfaktoren bei Ansiedlungen und Neugründungen der Trägerschaft regelmässig in geeigneter Form zur Verfügung zu stellen. Sie soll zudem ein Berichtswesen erarbeiten, welches der Trägerschaft eine Beurteilung des Zielerreichungsgrads und der Wirkungen der durchgeführten Aktivitäten ermöglicht.

3.2 Die neuen Statuten per 1.1.2010

Die Vereinsmitglieder sind in den Statuten abschliessend aufgeführt. Je nach Wiedereintritt privater Träger sind die Statuten anzupassen. Die folgenden Aussagen beziehen sich auf die aktuellen Statuten und können unter Umständen ebenfalls leichte Änderungen erfahren. Die Kooperation mit dem Kanton Jura soll in einem Annex zu den Statuten festgehalten werden, da der Jura vorerst nicht Mitglied der BaselArea wird.

Die Organe der BaselArea sind weiterhin:

- Mitgliederversammlung,
- Vereinsvorstand,
- Kontrollstelle.

Alle Träger (Vereinsmitglieder) bilden die Mitgliederversammlung. Die Mitgliederversammlung wählt Vorstand, Präsident/in, Geschäftsführung und Kontrollstelle. Sie kann jederzeit Vorstandsmitglieder, Präsident/in oder Geschäftsführung abberufen. Alle wichtigen Be-

schlüsse (inkl. Festlegung von Leistungsauftrag, Budget mit geringem Detaillierungsgrad, Strategie und Jahreszielen) werden seit 2006 in diesem Gremium gefasst.

Die Kantone verfügen in der Mitgliederversammlung über je zwei, die übrigen Mitglieder über je eine/n Vertreter/in. Die beiden Kantone haben zusätzlich je einzeln ein Einspruchsrecht gegen Beschlüsse der Mitgliederversammlung. Der – auf maximal fünf Personen verkleinerte – "operative" Vorstand wird jeweils auf vier Jahre gewählt und besteht aus zwei Kantonsvertreter/innen, einer/m Vertreter/in der Life Sciences Managementorganisation (c/o Handelskammer beider Basel), einer/m von den Kantonen gemeinsam bestimmten Präsidenten/in sowie einer weiteren Fachperson. Der Vorstand überwacht u.a. die Einhaltung von Leistungsauftrag, Zielsetzung und Budget, informiert die Mitgliederversammlung auf Basis der Erfahrungen bei Ansiedlungsprojekten regelmässig über Stärken und Defizite bei den Standortfaktoren der Region und hält den Kontakt zu den Kantonen und den übrigen in der Wirtschaftsförderung involvierten Institutionen.

3.3 Finanzierung

Die Festlegung eines fixen Globalbudgets für eine dem Leistungsauftrag entsprechende Periode, das die Personal-, die Sach- und die Projektkosten umfasst, hat sich bewährt und soll deshalb weiter geführt werden. Wie bereits dargelegt, tragen die beiden Kantone mit ihren privaten Partnern diese Kosten partnerschaftlich zu gleichen Anteilen. Die kantonsinterne Aufteilung wird in den beiden Kantonen individuell geregelt. Der Regierungsrat des Kantons Basel-Landschaft hat den auf sein Territorium entfallenden Betrag von CHF 955'000 p.a. für die Jahre 2010 bis 2013 am 25. August 2009 bewilligt.

Die Finanzierung in Basel-Stadt gestaltet sich im Detail wie folgt:

Tabelle 4: Jahresbeiträge an die BaselArea (Anteil Territorium Basel-Stadt)

	2006	2007-2009	2010-2013
Kanton BS	CHF 785'000	CHF 850'000	max. CHF 882'500
Basler Volkswirtschaftsbund	30'000	30'000	30'000
Handelskammer beider Basel	40'000	40'000	40'000
Gewerbeverband BS	0	0	Offen
Gewerkschaften BS & BL / Angestellte (arb)	5'000	5'000	2'500 (nur noch arb)
Total BS	860'000	925'000	955'000
Jahresbeitrag BL (Kanton und Verbände)	860'000	925'000	955'000
Total Jahresbeiträge an BaselArea	1'720'000	1'850'000	1'910'000
Davon:			
jährliches Globalbudget	1'520'000	1'600'000	1'660'000
Standortentwicklung Fokusbranche (z.Zt. Life Sciences)	200'000	250'000	250'000

3.4 Höhe der Subvention 2010 - 2013

Teuerungsbedingt hat sich der reale Wert des kantonalen Finanzierungsbeitrags an die BaselArea seit 2002 um 7.1%⁴ reduziert. Der Regierungsrat hat weiterhin ein grosses Interesse daran, dass das Standortmarketing für die beiden Basler Kantone professionell von der BaselArea wahrgenommen wird. Für die Jahre 2009-2013 will der Regierungsrat daher einen nicht indexierten Betriebskostenbeitrag von jährlich maximal CHF 882'500 leisten. Damit trägt der Kanton als massgeblicher Träger der BaselArea dazu bei, dass diese rund die Hälfte der aufgelaufenen Teuerung ausgeglichen erhält. Angesichts der Kooperation mit dem Kanton Jura und der daraus generierten Mittel ist dies aus Sicht des Regierungsrates für die kommenden wenigen Jahre verantwortbar. Mittel- bis längerfristig könnten jedoch angesichts der weiter erstarkenden Konkurrenz östlich und westlich der Region Basel strategische und finanzielle Veränderungen angezeigt sein. Für einen solchen Entscheid ist es aber heute zu früh.

4. Beurteilung nach §55 des Subventionsgesetzes

4.1 Öffentliches Interesse des Kantons an der Erfüllung der Aufgabe (§5 Abs. 2 lit. a SubvG)

Eine leistungsfähige Standortpromotion gehört heute zu einem starken Wirtschaftsstandort. Durch die Ansiedlung neuer, wertschöpfungsstarker Unternehmen aus dem Ausland wird die Unternehmenslandschaft der Region spürbar belebt. Die zusätzliche Wertschöpfung sorgt für eine Stärkung des Steuersubstrats der juristischen und natürlichen Personen; letzteres vor allem dann, wenn es gelingt, einen Teil der entsprechenden Führungskräfte im Kanton Basel-Stadt anzusiedeln. Im Vordergrund steht jedoch das regionale Interesse, denn Wohn- und Wirtschaftsraum lassen sich nicht auf den Stadtkanton beschränken. Würde die BaselArea nicht mit diesen Aufgaben betraut, müsste sie der Kanton selber erledigen. Dies würde eine gemeinsame, von beiden Basler Kantonen getragene Wirtschaftsförderung erschweren. Insbesondere in Bezug auf das Standortmarketing im Ausland wäre ein Auftritt der beiden Basler Kantone als Konkurrenten nachteilig. Aus diesen Gründen sind wir der Auffassung, dass das öffentliche Interesse klar erwiesen ist.

4.2 Sachgerechte Erfüllung der Aufgabe durch den Subventionsempfänger (§5 Abs. 2 lit. b SubvG)

Die BaselArea hat in den letzten Jahren bewiesen, dass sie die ihr von der Trägerschaft übertragenen Aufgaben sachgerecht und effizient erfüllt. Gleichzeitig ist jeweils vor Ablauf einer Subventionsperiode auf Basis von Gutachten, Kundenbefragungen und der vom zuständigen Departement gemachten Erfahrungen eine Überprüfung der Aufgaben und Leistungen der BaselArea erfolgt. Damit hat die BaselArea eine immer klarere Positionierung als Standortmarketing- und Verkaufsorganisation im Dienst der Region Basel erreicht. So kann sie sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und dort jeweils eine noch grössere Wirkung ent-

⁴ Quelle: Bundesamt für Statistik, Landesindex für Konsumentenpreise: Entwicklung 2002 (102.0) bis 2008 (109.1).

fallen. Wir sind der Meinung, die sachgerechte Erfüllung der Aufgabe sei erwiesen.

4.3 Angemessene Eigenleistungen des Subventionsempfängers (§5 Abs.2 lit. c SubvG)

Durch die Teilung der Kosten auf die Kantone und Verbände besteht auch unter dem neuen, für den Kanton noch einmal ungünstigeren Kostenteiler noch ein knapp akzeptables Verhältnis zwischen der Möglichkeit, Beiträge zu leisten und dem Nutzen, den die Träger aus der Tätigkeit der BaselArea ziehen. Da die BaselArea ihre Dienstleistungen mit wenigen Ausnahmen bewusst kostenlos anbietet, kann sie nur marginale Eigenleistungen erbringen. Es wäre widersinnig, von anzuwerbenden Unternehmen Provisionen o.ä. zu verlangen. Der Kanton hat ein Interesse daran, dass die BaselArea die Stärken des Wirtschaftsstandorts Basel möglichst breit und deshalb ohne Gegenleistungen kommuniziert. Angesichts dieser Umstände erachten wir das Kriterium der angemessenen Eigenleistung als erfüllt.

4.4 Nutzung der Ertragsmöglichkeiten des Subventionsempfängers (§5 Abs. 2 lit. c SubvG)

Wie unter Ziffer 4.3. ausgeführt, sind die Möglichkeiten der BaselArea, selber Erlöse zu erzielen, äusserst beschränkt. Im Rahmen des Möglichen sind wir der Überzeugung, dass auch dieses Kriterium erfüllt wird. Zudem kann aus Sicht des Kantons Basel-Stadt auch die Beteiligung des Kantons Jura als Eigenleistung interpretiert werden.

4.5 Nachweis, dass die Aufgabe ohne Subvention nicht hinreichend erfüllt werden kann (§5 Abs. 2 lit. d SubvG)

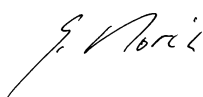
Wie unter Ziffer 4.3 und 4.4. ausgeführt, kann die BaselArea die meisten ihrer Dienstleistungen nicht in Rechnung stellen. Der Kanton Basel-Stadt als Mitträger und einer der Nutzniesser ist dazu verpflichtet, sich angemessen an den Kosten der BaselArea zu beteiligen. Ohne den baselstädtischen Beitrag wäre eine regionale Standortpromotion illusorisch. Es gibt keine Alternative zu einem namhaften Beitrag des Kantons. Dadurch, dass die Beiträge der beiden Basel paritätisch festgelegt werden, tragen Staat und Verbände beider Kantone zu je 50% zum Gesamtbudget bei. Wir sind deshalb der Auffassung, dass auch dieses Kriterium im Fall der BaselArea erfüllt ist.

5. Antrag

Das Finanzdepartement hat den vorliegenden Ratschlag gemäss §55 des Gesetzes über den kantonalen Finanzhaushalt (Finanzhaushaltgesetz) vom 16. April 1997 überprüft.

Gestützt auf unsere Ausführungen beantragen wir dem Grossen Rat die Annahme des nachstehenden Beschlussentwurfs.

Im Namen des Regierungsrats des Kantons Basel-Stadt



Dr. Guy Morin
Präsident



Barbara Schüpbach-Guggenbühl
Staatsschreiberin

Beilagen

- Entwurf Grossratsbeschluss
- Rechnung 2008 (revidiert) und Budget 2009
- Jahresbericht 2008
- Aktuelle Statuten

Grossratsbeschluss

betreffend

die Ausrichtung von Betriebskostenbeiträgen an die BaselArea (Wirtschaftsförderung Basel-Stadt und Basel-Landschaft) für die Jahre 2010-2013

[Hier Untertitel eingeben]

(vom [Hier Datum eingeben])

Der Grosse Rat des Kantons Basel-Stadt, nach Einsicht in den oben stehenden Ratschlag und in den Bericht Nr. [Hier Nummer des GRK-Berichts eingeben] der [Hier GR-Kommission eingeben]-Kommission, beschliesst:

://: Der Regierungsrat wird ermächtigt, der BaselArea (Wirtschaftsförderung Basel-Stadt und Basel-Landschaft) für die Jahre 2010 bis 2013 einen nicht indexierten Betriebskostenbeitrag in der Höhe von maximal CHF 882'500 p.a. für die Erfüllung der vertraglich vereinbarten Leistungen auszurichten (Kostenstelle 8068310, Kostenart 365000, Auftragsnummer 806831091001).

Dieser Beschluss ist zu publizieren; er unterliegt dem fakultativen Referendum.

Erfolgsrechnung 01.01.2008 - 31.12.2008 BaselArea Wirtschaftsförderung BS + BL
4010 Basel

Titel	Konto-Nr.	Bezeichnung	Saldo	Total
-------	-----------	-------------	-------	-------

Ertrag

Bruttoeinnahmen

6000	Beiträge von Mitgliedern	1'600'000.00
6100	Beiträge LifeSciences	250'000.00
6500	Übrige Einnahmen	0.00
6700	Betrieblicher Zinsertrag	7'728.40

Total Bruttoeinnahmen 1'857'728.40

Erlösminderungen

TOTAL Ertrag 1'857'728.40

Aufwand

Standortentwicklung

3000	Standortentwicklung LifeSciences	251'208.25
3100	LifeSciences allg. 2008	0.00

Total Standortentwicklung 251'208.25

Bruttogewinn 1'606'520.15

Betrieblicher Aufwand

Fremddienstleistungen

4030	Dienstleistungen Minkner	2'399.90
4031	Diverse Fremddienstleistungen	970.50

3'370.40

Personalaufwand

4000	Bruttolöhne	774'384.45
4010	Erfolgsprämien	8'301.45
4040	Lehrbetriebsverbund	19'427.30
4050	AHV / ALV / IV / EO / FAK	45'928.80
4060	Unfallversicherung	15'951.95
4065	Krankentaggeldversicherung	0.00
4070	Personalvorsorge	51'870.65

Key 2.9.09

Erfolgsrechnung 01.01.2008 - 31.12.2008 BaselArea Wirtschaftsförderung BS + BL
4010 Basel

Titel	Konto-Nr.	Bezeichnung	Saldo	Total
	4075	Quellensteuer	0.00	
	4080	Lohnersatzzahlungen	0.00	
	4085	Weiterbildung / Kurse	2'701.30	
	4090	Übriger Personalaufwand	11'535.05	
				930'100.95
	<i>Raumaufwand</i>			
	4100	Miete	83'844.00	
	4105	Nebenkosten	8'366.60	
	4600	Energie	4'231.75	
	4110	Reinigungsaufwand	8'772.55	
				105'214.90
	<i>Finanzaufwand</i>			
	4200	Bankzinsen	0.00	
	4210	Bankspesen	1'375.28	
				1'375.28
	<i>Unterhalt / Reparaturen</i>			
	4300	Betriebsunterhalt	849.90	
	4305	Anschaffungen / Investitionen	5'850.10	
	4310	Leasingaufwand	3'253.80	
	4315	EDV Unterhalt	47'470.70	
				57'424.50
	<i>Sachversicherungen</i>			
	4500	Sachversicherungen	13.30	
				13.30
	<i>Büro- und Verwaltungsaufwand</i>			
	4700	Büromaterial	3'908.95	
	4705	Drucksachen	12'894.25	
	4710	Fachliteratur / Abonnemente	5'443.05	
	4720	Telefon / Telefax / Internet	15'212.65	
	4730	Frankaturen	7'833.95	
	4750	Beiträge an Organisationen	9'125.00	
	4760	Personalbuchhaltung	9'608.70	
	4770	Recht / Beratung	0.00	
	4790	Übriger Verwaltungsaufwand	10'442.65	
				74'469.20

Erfolgsrechnung 01.01.2008 - 31.12.2008 BaselArea Wirtschaftsförderung BS + BL
4010 Basel

Titel	Konto-Nr.	Bezeichnung	Saldo	Total
<i>Promotion / Aquisition</i>				
	4020	Repräsentanten Schweiz	0.00	
	4021	Repräsentanten Europa	0.00	
	4022	Repräsentanten Nordamerika	0.00	
	4023	Repräsentanten Asien	44'976.15	
	4024	Übrige Repräsentanten	0.00	
	4800	Website	15'237.05	
	4801	Newsletter inkl. Versand	49'511.55	
	4802	Broschüren	93'470.15	
	4803	Inserate	33'090.80	
	4804	Give-Aways	7'463.30	
	4805	Übriger Werbeaufwand	52'040.05	
	4810	Medienarbeit Schweiz	0.00	
	4811	Medienarbeit Europa	32'245.65	
	4812	Medienarbeit Nordamerika	0.00	
	4813	Medienarbeit Asien	0.00	
	4814	Übrige Medienarbeit	0.00	
	4820	Anlässe Schweiz	37'661.48	
	4821	Anlässe Europa	89'889.85	
	4822	Anlässe Nordamerika	11'835.35	
	4823	Anlässe Asien	17'850.90	
	4824	Übrige Anlässe	38'000.55	
	4830	Kunden Schweiz	3'352.05	
	4831	Kunden Europa	0.00	
	4832	Kunden Nordamerika	812.50	
	4833	Kunden Asien	39.90	
	4834	Übrige Kundenspesen	0.00	
	4840	Spesen Schweiz	4'616.20	
	4841	Spesen Europa	33'436.10	
	4842	Spesen Nordamerika	17'873.45	
	4843	Spesen Asien	6'703.20	
	4844	Übrige Spesen	304.10	
	4850	Beiträge an OSEC	72'366.18	
				662'776.51
<i>Abschreibungen</i>				
	4400	Abschreibungen	0.00	
				0.00
Total Betrieblicher Aufwand				1'834'745.04
Betriebsverlust				-228'224.89

Erfolgsrechnung 01.01.2008 - 31.12.2008 BaselArea Wirtschaftsförderung BS + BL
4010 Basel

Titel	Konto-Nr.	Bezeichnung	Saldo	Total
Periodenfremder Erfolg				
	7100	Periodenfremder Ertrag	0.00	
	7000	Periodenfremder Aufwand	105'461.53	
Total Periodenfremder Erfolg				-105'461.53
TOTAL Aufwand				2'191'414.82
VERLUST				
				-333'686.42

Bilanz per 31.12.2008**BaselArea Wirtschaftsförderung BS + BL
4010 Basel**

Titel	Konto-Nr.	Bezeichnung	Saldo	Total
Aktiven				
Umlaufvermögen				
<i>Flüssige Mittel</i>				
	1000	Kasse	0.00	
	1020	UBS 292-10411458.0	186'105.53	
	1023	UBS 292-IQ113697.7	10'867.80	
	1022	UBS 292-IQ113697.4	15'113.10	
				212'086.43
<i>Wertschriften</i>				
	1040	Festgeldanlagen	0.00	
				0.00
<i>Kurzfristige Forderungen</i>				
	1052	Verrechnungssteuer	5'211.94	
	1050	Debitoren	0.00	
	1059	Delkredere	0.00	
	1061	Vorsteuer auf Materialaufwand und Dienstleistungen	0.00	
	1090	Transitorische Aktiven	47'487.85	
	1062	Vorsteuer auf Investitionen und übrigem Betriebsaufwand	0.00	
				52'699.79
Total Umlaufvermögen				264'786.22
Anlagevermögen				
<i>Mobilien</i>				
	1110	Mobiliar / Einrichtungen	0.00	
	1115	EDV Anlage	0.00	
				0.00
<i>Finanzanlagen</i>				
Total Anlagevermögen				0.00
TOTAL Aktiven				264'786.22


2.9.09

BaselArea Wirtschaftsförderung BS + BL
4010 Basel

Seite 2/2

Bezeichnung**Budget 2009****Ertrag****Bruttoeinnahmen**

6000	Beiträge von Mitgliedern	1'600'000.00
6500	Übrige Einnahmen	0.00
6700	Betrieblicher Zinsertrag	5'000.00
Total Bruttoeinnahmen		1'605'000.00

Erlösminderungen

Total Ertrag	1'605'000.00
---------------------	---------------------

Aufwand**Warenaufwand****Betrieblicher Aufwand****Fremddienstleistungen**

4030	Dienstleistungen Minkner	15'000.00
4031	Diverse Fremddienstleistungen	22'000.00
Total Fremddienstleistungen		37'000.00

Personalaufwand

4000	Bruttolöhne	770'000.00
4010	Erfolgsprämien	26'000.00
4040	Lehrbetriebsverbund	19'427.00
4050	AHV / ALV / IV / EO / FAK	56'000.00
4060	Unfallversicherung	10'000.00
4065	Krankentaggeldversicherung	0.00
4070	Personalvorsorge	57'000.00
4075	Quellensteuer	0.00
4080	Lohnersatzzahlungen	0.00
4085	Weiterbildung / Kurse	35'000.00
4090	Übriger Personalaufwand	0.00
Total Personalaufwand		973'427.00

Raumaufwand

4100	Miete	84'000.00
4105	Nebenkosten	9'000.00
4600	Energie	4'500.00
4110	Reinigungsaufwand	9'500.00
Total Raumaufwand		107'000.00

Finanzaufwand

4200	Bankzinsen	0.00
4210	Bankspesen	1'000.00
Total Finanzaufwand		1'000.00

Unterhalt / Reparaturen

4300	Betriebsunterhalt	1'000.00
4305	Anschaffungen / Investitionen	5'000.00
4310	Leasingaufwand	3'500.00

4315	EDV Unterhalt	40'000.00
	Total Unterhalt / Reparaturen	49'500.00

Sachversicherungen

4500	Sachversicherungen	600.00
	Total Sachversicherungen	600.00

Büro- und Verwaltungsaufwand

4700	Büromaterial	4'000.00
4705	Drucksachen	6'000.00
4710	Fachliteratur	6'000.00
4720	Telefon / Telefax / Internet	15'000.00
4730	Frankaturen	9'000.00
4750	Beiträge an Organisationen	10'000.00
4760	Personalbuchhaltung	10'000.00
4770	Recht / Beratung	0.00
4790	Übriger Verwaltungsaufwand	10'000.00
	Total Büro- und Verwaltungsaufwand	70'000.00

Promotion / Aquisition

Repräsentanten

4020	Repräsentanten Schweiz	0.00
4021	Repräsentanten Europa	0.00
4022	Repräsentanten Nordamerika	0.00
4023	Repräsentanten Asien	40'000.00
4024	Übrige Repräsentanten	0.00
	Total Repräsentanten	40'000.00

Public Relations

4800	Website	16'000.00
4801	Newsletter inkl. Versand	50'000.00
4802	Broschüren	27'000.00
4803	Inserate	10'000.00
4804	Give-Aways	4'200.00
4805	Übriger Werbeaufwand	32'800.00
	Total Public Relations	140'000.00

Medienarbeit

4810	Medienarbeit Schweiz	0.00
4811	Medienarbeit Europa	0.00
4812	Medienarbeit Nordamerika	0.00
4813	Medienarbeit Asien	0.00
4814	Übrige Medienarbeit	0.00
	Total Medienarbeit	0.00

Messen / Seminare / Anlässe

4820	Anlässe Schweiz	25'000.00
4821	Anlässe Europa	30'000.00
4822	Anlässe Nordamerika	15'000.00
4823	Anlässe Asien	15'000.00
4824	Übrige Anlässe	0.00
	Total Messen / Seminare / Anlässe	85'000.00

Kunden / Delegationen

4830	Kunden Schweiz	0.00
4831	Kunden Europa	0.00
4832	Kunden Nordamerika	0.00
4833	Kunden Asien	0.00

4834	Übrige Kundenspesen	0.00
	<i>Total Kunden / Delegationen</i>	<i>0.00</i>

	Reisekosten / Unterkunft	
4840	Spesen Schweiz	5'000.00
4841	Spesen Europa	25'000.00
4842	Spesen Nordamerika	17'500.00
4843	Spesen Asien	12'500.00
4844	Übrige Spesen	0.00
	<i>Total Reisekosten / Unterkunft</i>	<i>60'000.00</i>

	Beiträge an OSEC	
4850	Beiträge an OSEC	78'500.00
	<i>Total Beiträge an OSEC</i>	<i>78'500.00</i>
	Total Promotion / Aquisition	403'500.00

	Abschreibungen	
4400	Abschreibungen	0.00
	Total Abschreibungen	0.00

	Total Betrieblicher Aufwand	1'642'027.00
--	------------------------------------	---------------------

	Betriebsverlust	-37'027.00
--	------------------------	-------------------

	Periodenfremder Erfolg	
7100	Periodenfremder Ertrag	0.00
7000	Periodenfremder Aufwand	0.00
	Total Periodenfremder Erfolg	0.00

	Total Aufwand	1'642'027.00
--	----------------------	---------------------

	Unternehmensverlust	-37'027.00
--	----------------------------	-------------------

Jahresbericht 2008

www.baselarea.ch

Juni 2009



In der Hamburger Kunsthalle organisierten BaselArea und die Basler Bankenvereinigung einen Abendanlass zum Thema «Die Kunst, in Kunst zu investieren».

Erfolgreichstes Geschäftsjahr

2008 war für BaselArea trotz der sich in der zweiten Jahreshälfte abzeichnenden Wirtschaftskrise ein sehr aktives und erfolgreiches Jahr. Dank vielfältiger Marketing- und Werbeaktivitäten im In- und Ausland konnte sie die Standortpromotion für die Region Basel weiter ausbauen.

BaselArea kann auf das erfolgreichste Geschäftsjahr seit Bestehen zurückblicken. Das Team betreute 307 Firmenprojekte. Gegenüber dem Vorjahr bedeutete dies eine Steigerung um 10 Prozent. In 83 Fällen führten die Beratungen zu einer Firmen Gründung – eine Steigerung von 20% gegenüber dem Vorjahr. 27 der neu angesiedelten Unternehmen stammen aus dem Ausland, 3 aus anderen Schweizer Kantonen und bei 53 Firmen handelte es sich um regionale Neugründungen oder Erweiterungen. Betrachtet man die Aufteilung nach Branchen, so stammen 12 Firmen aus den Life Sciences und 11 Unternehmen sind im Handel tätig. Die übrigen 60 Firmen teilten sich auf unterschiedliche Branchen auf. Insgesamt schufen die 83 Unternehmen 298 neue Stellen.

Flexible Beratung und starkes Netzwerk

Eine wichtige Voraussetzung für diesen Erfolg liegt in der Arbeitsweise und im Serviceangebot von BaselArea. Als zentrale Anlaufstelle für Ansiedlungsinteressierte und Neugründer begleiten die Mitarbeitenden ihre Kunden von der Diskussion ihrer Geschäftsidee bis zur erfolgreichen Umsetzung. Im Fokus stehen dabei immer die flexible und individuelle Beratung und die kompetente Information. Bei umfangreichen Projekten greift BaselArea auf interne und externe Experten zurück. Wertvolle Unterstützung bietet auch das interne Informationsmanagement. Bei komplexen Fragen arbeiten die Beraterinnen und Berater von BaselArea mit einem umfassenden Netzwerk von Behörden und Immobilienanbietern in der Region Basel zusammen. Dieses Netzwerk wird laufend gepflegt und ausgebaut.

Starke Präsenz im Ausland

Einen Grossteil der Auslandsaktivitäten führte BaselArea in Zusammenarbeit mit der Osec durch. Die Osec ist seit Beginn 2008 auf Bundesebene für Koordination und Durchführung der internationalen Standortpromotion des Wirtschaftsstandorts Schweiz verantwortlich. So nahmen die Experten von BaselArea an rund 20 Osec-Investorenseminaren in Deutschland, Grossbritannien, den Niederlanden, Indien, Kanada und in den USA teil. Daneben standen zahlreiche Messe- und Kongressteilnahmen auf dem Programm. Auch hier setzte BaselArea auf die verstärkte Zusammenarbeit mit anderen Partnern. An der Bio 2008 in San Diego, der weltgrössten internationalen Messe für Biotechnologie, betrieb BaselArea einen Gemeinschaftsstand mit Swiss Biotech und regionalen Firmen wie Synosia, Evolva und RCC. Weitere internationale Anlässe mit aktiver Teilnahme von BaselArea waren die Nanotechkonferenz in Boston, ein «BioWednesday» in London, die BIO Europe in Mannheim sowie die Medica in Düsseldorf.

An der EXPO REAL in München, der führenden europäischen Fachmesse für Gewerbeimmobilien, präsentierte sich BaselArea zusammen mit wichtigen Partnern aus der regionalen Immobilienwirtschaft. Mit dabei waren Adimmo, Buss Immo-

bilien, Logis Bâle, Multi-Development sowie Tivona. Bei der Marktbearbeitung in China und Japan konnte BaselArea auf ihre bewährten Repräsentanten vor Ort zurückgreifen. Diese warben bei Messe- und Kongressauftritten für die Wirtschaftsregion Basel.

Destinationsmarketing in Hamburg

Im Rahmen des dreijährigen Destinationsmarketings des Kantons Basel-Stadt in Hamburg veranstaltete BaselArea bereits zum zweiten Mal mit der Basler Bankenvereinigung einen exklusiven Abendanlass. Vor der Kulisse alter Meister der Hamburger Kunsthalle diskutierten Experten aus Basel und Hamburg auf einem Podium zum Thema «Die Kunst, in Kunst zu investieren».

Sponsoring in Basel

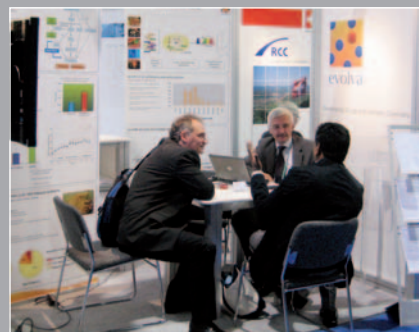
2008 war Basel der Austragungsort der BioSquare 2008. BaselArea trat an diesem Partnering-Event als Hauptsponsor auf. Die Veranstaltung war mit 1250 internationalen Teilnehmenden und 760 Firmen äusserst erfolgreich. Darüber hinaus engagierte sich BaselArea als Sponsor bei der BioValley Life Sciences Week 2008, die zusammen mit der MipTec ebenfalls in Basel stattfand.



BaselArea präsentierte sich an der Expo Real in München zusammen mit wichtigen Partnern aus der regionalen Immobilienwirtschaft.



An der BioSquare 2008 in Basel trat BaselArea als Hauptsponsor auf.



An der Bio 2008 in San Diego betrieb BaselArea einen Gemeinschaftsstand mit Swiss Biotech und regionalen Firmen.



Vertreter am Anlass in der Hamburger Kunsthalle: von links: Michael Bertram, BaselArea; Catarina Felixmüller, NDR 90.3; Muriel de Preux, Kunstberaterin; Stefan von Bartha, Galerist; Dr. Guy Morin, Regierungspräsident Basel-Stadt; Rick Reinking, Kunstsammler; Peter Hinder, Basler Bankenvereinigung; Christiane Gräfin zu Rantzau, Christie's (Deutschland) GmbH; Dr. Karl Schweizer, UBS AG



BaselArea organisierte den Besuch einer chinesischen Delegation im Basler Rathaus mit Regierungsrat Carlo Conti.



Das deutsche Start-up-Unternehmen des Jahres 2007 mymuesli eröffnete 2008 seine erste Schweizer Filiale in Binningen BL. Die Gründer von links: Philipp Kraiss, Max Wittrock, Hubertus Bessau.



Laleh Bazargan Harandi in ihrer neuen Galerie, der Laleh June Galerie Basel

Wirtschaftsdelegationen zu Gast

Wie bereits in den Vorjahren betreute das Team von BaselArea verschiedene ausländische Besuchergruppen. Für eine Delegation chinesischer Geschäftsleute organisierte BaselArea einen Besuch bei den Global Players Bayer und Fossil. Die Präsentationen der jeweiligen CEOs, deren Gastfreundschaft und das hohe Engagement bei beiden Unternehmen beeindruckten die asiatischen Gäste in hohem Masse. Die durch die Art Basel Miami Beach initiierten Kontakte nach Florida fanden 2008 eine Fortsetzung. BaselArea konnte eine Wirtschaftsdelegation aus Orlando begrüßen und ihr die Vorzüge der Wirtschaftsregion Basel aufzeigen.

Starkes lokales Netzwerk

Die Zusammenarbeit mit lokalen und regionalen Wirtschaftsförderungen und -verbänden hat einen hohen Stellenwert für BaselArea. Die regelmässigen Treffen mit wichtigen Vertretern kommunaler und regionaler Organisationen für Wirtschaftsförderung sind eine gern genutzte Gelegenheit zum Informationsaustausch.

Um ihren Kunden noch besser bei der Suche nach geeigneten Standorten helfen zu können, baute sich BaselArea ein eigenes regionales Immobiliennetzwerk auf. Ein Resultat dieser guten und engen Zusammenarbeit ist die bereits erwähnte starke Präsenz an der EXPO REAL.

Die Aufgaben

BaselArea ist zuständig für die internationale Promotion der Wirtschaftsregion Basel. Die gemeinsame Wirtschaftsförderung der Kantone Basel-Stadt und Basel-Landschaft unterstützt ausländische Firmen bei der Ansiedlung und berät Neugründerinnen und Neugründer. Die Dienstleistungen von BaselArea stehen Interessierten unentgeltlich zur Verfügung.

Die Träger

BaselArea wird getragen von den beiden Kantonen Basel-Stadt und Basel-Landschaft sowie von der Handelskammer beider Basel, dem Arbeitgeberverband Basel, der Wirtschaftskammer Baselland, dem Gewerkschaftsbund Baselland, dem Basler Gewerkschaftsbund, der Angestelltenvereinigung für die Region Basel, dem Kaufmännischen Verband Baselland und vom Verband Arbeitgeber Baselland. Die Organisation verfügt über ein ordentliches Budget von 1,6 Mio. Franken pro Jahr. Zusätzlich stehen 0,25 Mio. Franken für die Standortentwicklung Life Sciences bereit.



Das Team von BaselArea mit dem neuen CEO, Dr. Franz Saladin

Bruna Henzelin, Seraina Scherer, Michael Bertram, Sabine Schenker, Daniel Meier, Samanta Forgione, Sheena Bethell, Franz Saladin (v.l.).

Im Bereich Life Sciences beteiligt sich BaselArea aktiv an den Netzwerken im regionalen BioValley Business Angels Club und im Verein BioValley Basel. Die Zusammenarbeit in der Swiss Life Sciences Marketing Alliance ermöglichte die Stärkung der Marken Swiss Biotech und Swiss Medtech. In der Swiss Life Sciences Marketing Alliance sind die regionalen Marketingorganisationen BaselArea, Greater Zürich Area, BioAlps, Biopolo, Wirtschaftsförderung Region Bern sowie die SWX Swiss Exchange, die Swiss Biotech Association und der Medical Cluster zusammengeschlossen.

Marketing- und Kommunikationsmassnahmen

2008 publizierte BaselArea eine Imagebroschüre über die Wirtschaftsregion Basel in deutscher und englischer Sprache. Sie wurde an ca. 8000 Adressen versandt und an verschiedenen Anlässen und Besuchen abgegeben. Im Sommer war Basel schweizerischer Hauptaustragungsort der UEFA EURO 2008™. Im Basler EURO-Magazin, einem Gemeinschaftsprojekt verschiedener Partner der Region Basel, war BaselArea für eine attraktive Präsentation der Wirtschaftsregion Basel zuständig. Die zweisprachige Publikation wurde im Vorfeld der Fussballeuropameisterschaften ins In- und Ausland versandt und an wichtigen Standorten aufgelegt. 2008 veröffentlichte BaselArea zwei neue Ausgaben der BaselAreaNews mit den Schwerpunktthemen «Logistikzentrum der Schweiz» und «Finanzplatz Basel». Der in Deutsch und Englisch erscheinende Newsletter wurde an rund 8500 Adressaten versandt.

Als wichtigstes Marketinginstrument erwies sich die im November 2007 komplett neu gestaltete Website. Sie verzeichnete im Jahr 2008 rund 170 000 Besucher aus 70 Ländern.

Bewegung im Team

Auch intern blickt das Team von BaselArea auf ein bewegtes Jahr 2008 zurück. So kandidierte der Geschäftsführer, Dr. Hans-Peter Wessels, für das Amt zum Regierungsrat des Kantons Basel-Stadt. Die Wahlen fanden im September statt und bereits im ersten Wahlgang wurde er gewählt. Anfang November wählte die Mitgliederversammlung von BaselArea Dr. Franz Saladin zum neuen Geschäftsführer. Der 42-jährige Chemiker war zu jenem Zeitpunkt bei der Handelskammer Bereichsleiter für Life Sciences, Energie und Umwelt. In seiner Funktion als Geschäftsführer der Life-Sciences-Kommission war er Vorstandsmitglied von BaselArea.



M. Bertram

Michael Bertram

Chief Operating Officer

Basel, Juni 2009

BaselArea Wirtschaftsförderung
Basel-Stadt und Baselland
Aeschenvorstadt 36
4010 Basel
Schweiz

Tel. +41 61 295 50 00
Fax +41 61 295 50 09
info@baselarea.ch
www.baselarea.ch

Statuten Wirtschaftsförderung Basel-Stadt und Basel-Landschaft

1. Name und Sitz

Unter dem Namen "Wirtschaftsförderung Basel-Stadt und Basel-Landschaft" besteht ein Verein gemäss Art 60 ff. ZGB mit Sitz in Basel.

2. Zweck

Der Verein bezweckt die Durchführung von Wirtschaftsförderungsmassnahmen in den Kantonen Basel-Stadt und Basel-Landschaft mit folgenden Schwergewichten:

- **Promotion** des Wirtschaftsstandorts im Ausland
- **Akquisition** auswärtiger Firmen, welche zu den spezifischen Stärken der Region passen, und **Unterstützung** bei der Ansiedlung.
- Förderung von **Neugründungen** in der Region
- **Unterstützung** aller Firmen bei der Suche nach Geschäftslokalitäten

3. Mitglieder

3.1 Vereinsmitglieder sind die Kantone Basel-Stadt und Basel-Landschaft, die Handelskammer beider Basel, der Basler Volkswirtschaftsbund, die Wirtschaftskammer Baselland, der Gewerkschaftsbund Baselland, der Basler Gewerkschaftsbund, die Angestelltenvereinigung für die Region Basel, der Kaufmännische Verband Baselland und der Verband Arbeitgeber Baselland.

3.2 Andere Institutionen können sich nur an der Finanzierung von Projekten beteiligen.

3.3 Über die Aufnahme neuer Mitglieder entscheidet die Mitgliederversammlung.

4. Beendigung der Mitgliedschaft

4.1 Die Mitgliedschaft erlischt

- durch Austritt aus dem Verein auf Ende eines Geschäftsjahres aufgrund einer schriftlichen Kündigung und unter Einhaltung einer Frist von sechs Monaten, erstmals per Ende 2009.
- durch die Auflösung einer Mitgliedsorganisation
- durch Ausschluss

4.2 Über den Ausschluss von Mitgliedern entscheidet die Mitgliederversammlung

5. Vernetzung

Die Wirtschaftsförderung Basel-Stadt und Basel-Landschaft arbeitet eng mit den Dienststellen, *Institutionen* und Wirtschaftsverbänden beider Kantone zusammen. Sie unterhält Verbindungen zu Persönlichkeiten und Institutionen im Ausland (z.B. Botschaften und Konsulate), aber auch zu Privaten mit gutem Beziehungsnetz, die für die Region etwas tun wollen. Sie kooperiert mit andern Partnern im Bund, in anderen Kantonen und in der Oberrheinregion.

6. Subsidiarität

Die Funktionen der Wirtschaftsförderung Basel-Stadt und Basel-Landschaft sind subsidiär zu jenen der Verwaltung und der Verbände. Die wirtschaftspolitischen Funktionen verbleiben grundsätzlich bei den Kantonen und den Verbänden, ebenso der Auftrag, für gute wirtschaftliche Rahmenbedingungen zu sorgen. Die Mitglieder werden regelmässig über erkannte Defizite bei den Standortfaktoren informiert.

7. Organe des Vereins

Die Organe der Wirtschaftsförderung Basel-Stadt und Basel-Landschaft sind:

- die Mitgliederversammlung
- der Vereinsvorstand
- die Kontrollstelle

8. Mitgliederversammlung

8.1 Die ordentliche Mitgliederversammlung findet alljährlich innerhalb von 6 Monaten nach Abschluss des Geschäftsjahres statt. Sie wird vom Präsidenten/Präsidentin einberufen. Einladung und Unterlagen werden mindestens 10 Tage vor der Versammlung verschickt.

8.2 Jedes Mitglied kann die Einberufung einer ausserordentlichen Mitgliederversammlung verlangen.

8.3 Die Mitgliederversammlung

- wählt Vorstand, Präsident/Präsidentin, Geschäftsführung und Kontrollstelle
- legt den Leistungsauftrag, das Globalbudget, die Strategie und die Jahresziele fest und überwacht deren Einhaltung
- erlässt Richtlinien bezüglich finanzieller Angelegenheiten (Unterschriftenregelung, Erfolgsbeteiligung, Spesenreglemente, etc.)
- genehmigt den Jahresbericht, die Jahresrechnung und den Bericht der Kontrollstelle
- entlastet den Vorstand

- entscheidet über Aufnahme und Ausschluss von Mitgliedern
- entscheidet über Änderungen der Statuten
- kann jederzeit Vorstandsmitglieder, Präsident/Präsidentin oder Geschäftsführung abberufen

8.4 In der Mitgliederversammlung verfügen die beiden Kantone über je zwei, die übrigen Mitglieder über je eine(n) Vertreter(in). Die Geschäftsführung nimmt ohne Stimmrecht an den Mitgliederversammlungen teil.

Zur Beschlussfassung ist die Anwesenheit der Mehrheit der Mitglieder erforderlich. Beschlüsse werden mit Zweidrittelmehrheit der anwesenden Mitglieder gefällt.

Die Kantone Basel-Stadt und Basel-Landschaft haben je einzeln ein Einspruchsrecht gegen Beschlüsse der Mitgliederversammlung. Das Einspruchsrecht wird an der Mitgliederversammlung selbst oder innerhalb von zehn Tagen nach der Sitzung ausgeübt.

8.5 Die Mitglieder bezeichnen namentlich bevollmächtigte Vertreter(innen) für die Mitgliederversammlung. Sie können zudem namentlich eine(n) bevollmächtigte(n) Stellvertreter(in) bezeichnen.

8.6 Der Präsident/die Präsidentin wird auf Vorschlag der Kantone auf zwei Jahre gewählt.

9. Vorstand

9.1 Der Vorstand wird vom Präsidenten/Präsidentin einberufen und tagt, so oft es die Geschäfte erfordern, mindestens jedoch zweimal pro Jahr.

9.2 Der Vorstand

- bereitet auf Vorschlag der Geschäftsführung Anträge an die Mitgliederversammlung vor und sorgt für die Umsetzung deren Beschlüsse
- überwacht die Einhaltung von Leistungsauftrag, Zielsetzung und Budget
- informiert die Mitgliederversammlung auf der Basis der Erfahrungen bei Ansiedlungsprojekten regelmässig über Defizite bei den Standortfaktoren in der Region
- hält den Kontakt zu den Kantonen und den übrigen in der Wirtschaftsförderung involvierten Institutionen
- informiert sich über den Geschäftsverlauf
- legt die Anstellungsbedingungen fest und entscheidet auf Antrag der Geschäftsführung über Anstellung/Entlassung von Mitarbeitenden
- kann bei Bedarf weitere Fachleute beiziehen und Mandate an Dritte vergeben

9.3 Der Vorstand wird auf vier Jahre gewählt und besteht aus maximal fünf Mitgliedern:

- Präsident(in)
- je ein(e) Vertreter(in) der beiden Kantone
- ein(e) Vertreter(in) der mit der Standortentwicklung Life Sciences betrauten Institution
- ein weiteres Mitglied

9.4 Zur Beschlussfassung ist die Anwesenheit der Mehrheit der Vorstandsmitglieder erforderlich. Die Beschlüsse werden mit Stimmenmehrheit der anwesenden Vorstandsmitglieder gefällt. Bei Stimmengleichheit hat der Präsident/Präsidentin den Stichentscheid.

9.5 Die Geschäftsführung nimmt an den Sitzungen des Vorstands mit beratender Stimme teil.

10. Geschäftsführung

Dem Geschäftsführer/Der Geschäftsführerin obliegt die operationelle Leitung der Wirtschaftsförderung und deren Vertretung nach aussen. Er/Sie führt das Wirtschaftsförderungsteam, ist verantwortlich für die aktive Umsetzung des Leistungsauftrags und der Strategie, für das Erreichen der Jahresziele und des Budgets, sowie für die Initiierung von Aktivitäten.

11. Kontrollstelle

Die Kontrollstelle wird von der Mitgliederversammlung für eine Dauer von vier Jahren gewählt. Sie prüft die Rechnungslegung und erstattet der Mitgliederversammlung Bericht.

12. Finanzierung und Verbindlichkeiten

12.1 Die Finanzierung der Aktivitäten des Vereins erfolgt durch ein Globalbudget, das die Personal-, die Sach- und die Projektkosten umfasst, sowie durch selbst erarbeitete Mittel.

12.2 Das Globalbudget wird jeweils zu 50 % durch Kanton und Organisationen der Arbeitswelt in Baselland und zu 50 % durch Kanton und Organisationen der Arbeitswelt in Basel-Stadt finanziert.

12.3 Die kantonsinterne Aufteilung wird in den beiden Kantonen individuell geregelt.

12.4 Für die Verbindlichkeiten des Vereins haftet ausschliesslich das Vereinsvermögen.

13. Auflösung des Vereins

Die Mitgliederversammlung kann mit 2/3-Mehr der Stimmen die Auflösung des Vereins frühestens per Ende 2009 beschliessen.

14. Schlussbestimmungen

Die vorliegenden Statuten treten am 1.1. 2006 in Kraft und ersetzen die Statuten vom 1.1.2002.

Für den Kanton Basel-Landschaft



Für die Handelskammer beider Basel

Für den Kanton Basel-Stadt

Für den Basler Volkswirtschaftsbund

Für den Basler Gewerkschaftsbund

Für den Gewerkschaftsbund Baselland

Für den Kaufmännischen Verband
Baselland

Für die Angestelltenvereinigung der Region
Basel ARB

Für den Verband Arbeitgeber Baselland

Für die Wirtschaftskammer Baselland

Für den Kanton Basel-Landschaft

Für den Kanton Basel-Stadt

Für die Handelskammer beider Basel

Für den Basler Volkswirtschaftsbund

Für den Basler Gewerkschaftsbund

Für den Gewerkschaftsbund Baselland

Für den Kaufmännischen Verband
Baselland

Für die Angestelltenvereinigung der Region
Basel ARB

Für den Kanton Basel-Landschaft

Für den Kanton Basel-Stadt

Für die Handelskammer beider Basel

Für den Basler Volkswirtschaftsbund



Für den Basler Gewerkschaftsbund



Für den Gewerkschaftsbund Baselland

Für den Kaufmännischen Verband
Baselland

Für die Angestelltenvereinigung der Region
Basel ARB

Für den Kanton Basel-Landschaft

Für den Kanton Basel-Stadt

Für die Handelskammer beider Basel

Für den Basler Volkswirtschaftsbund

Für den Basler Gewerkschaftsbund

Für den Gewerkschaftsbund Baselland

Für den Kaufmännischen Verband
Baselland

Für die Angestelltenvereinigung der Region
Basel ARB

Daniel Loetscher

Lieshal, 25. 7. 05

Für den Kanton Basel-Landschaft

Für den Kanton Basel-Stadt

Für die Handelskammer beider Basel

Für den Basler Volkswirtschaftsbund

Für den Basler Gewerkschaftsbund

Für den Gewerkschaftsbund Baselland

Für den Kaufmännischen Verband
Baselland

Für die Angestelltenvereinigung der Region
Basel ARB

 Hans Furer

Für den Kanton Basel-Landschaft

Für den Kanton Basel-Stadt

Für die Handelskammer beider Basel

Für den Basler Volkswirtschaftsbund



Für den Basler Gewerkschaftsbund

Für den Gewerkschaftsbund Baselland

Für den Kaufmännischen Verband
Baselland

Für die Angestelltenvereinigung der Region
Basel ARB

Für den Kanton Basel-Landschaft

Für den Kanton Basel-Stadt

Für die Handelskammer beider Basel

Für den Basler Volkswirtschaftsbund

Gubw. Mes

Für den Basler Gewerkschaftsbund

Für den Gewerkschaftsbund Baselland

Für den Kaufmännischen Verband
Baselland

Für die Angestelltenvereinigung der Region
Basel ARB

Basel, den 11. Januar 2006

Für den Kanton Basel-Landschaft

Für den Kanton Basel-Stadt

Für die Handelskammer beider Basel

Für den Basler Volkswirtschaftsbund

Für den Gewerbeverband Basel-Stadt

Für die Wirtschaftskammer Baselland

Für den Basler Gewerkschaftsbund

Für den Gewerkschaftsbund Baselland

Für den Kaufmännischen Verband
Baselland

Für die Angestelltenvereinigung der Region
Basel ARB

Für den Verband Arbeitgeber Baselland